入念な準備で「高打率」

アジア企業と商談会

日本企業とのビジネスに前向きな海外企業を厳選する入念な事前準備で「高打率」を上げている商談会がある。中小企業基盤整備機構が実施する国内中小企業とアジア企業との商談会だ。2012年秋のベトナム企業に続き、第2弾としてインドネシアから自動車部品製造など20社が25日に来日。初開催となった都内では、首都圏のみならず全国から55社が参加。155件もの商談が繰り広げられた。反日デモや人件費上昇などリスクが浮き彫りになった中国に代わる有望市場進出の足がかりを築こうと、各社の積極姿勢が目立った。

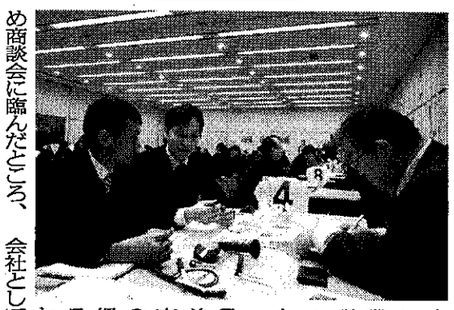
「いきなり先方が工場の増設計画を示してきたので驚いた」―。こう語るのは北陸にある工業炉メーカー。取引先の海外進出に伴い、東南アジア諸国連合（ASEAN）地域にはすでに現地法人を構える同社だが、さらなる事業拡大を模索。潜在ニーズを探るため商談会に臨んだところ、会社としての可能性を探る製品仕様にまで話が発展したという。同じく首都圏のプレス金型メーカーはユーザー企業へのメンテナンス拠点としてインドネシア進出の可能性を探る。

この事業は、中小機構が海外進出支援の新事業として始めたもの。日本企業からの製造受託や合弁会社設立などを希望する現地企業を事前に選定。海外企業との交渉に不慣れな日本企業に対しては専門アドバイザーが全面的にサポートし交渉に臨んでもらう。一般的な情報交流にとどまらず、踏み込んだ交渉場面を設定することで、昨年のベトナム企業との商談会では16件もの商談が実現。5億円を上回る商談成立（見込む含む）につながった。

今回のインドネシア企業との商談会では、インドネシア投資調整庁など在外公館の担当者も参加。最新の投資環境について個別相談に応じた。中小機構によると「インドネシアの工業団地はすでに埋まっているところが多く、進出検討企業にとっては最新情報を入手できる絶好の機会だったようだ」（国際化支援センター）。この商談会は31日には福岡市で開催。13年度以降も継続する予定だ。

中小機構

中国に代わる有望市場模索



中小機構が開催したインドネシア企業との商談会（25日、都内）

たという。

自動車用車体治具装置を製造する首都圏の企業は、商談相手先の工場の規模や取引の前提となる輸出入のライセンスの有無などを確認。協力

亀山電機、独社製品を拡販

精密機器格納用きょう体　売上高2億円へ

【長崎】亀山電機（長崎市、北口功幸社長、095・864・7000）は、ドイツ・リタール製の精密機器格納用きょう体の売上高を1年後をめどに現在の約7倍に当たる年間2億円に引き上げる。1月に独リタールの日本法人・リタール（横浜市港北区）の販売代理店となったのを機に、同製品の営業を強化する。

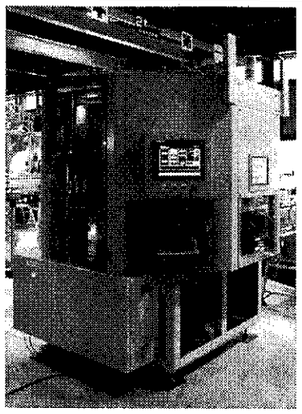
さらにこれまで日本法人・リタールが直接販売していた顧客の一部を引き継ぐことで実現を目指す。

亀山電機は独リタール製品を取り扱う営業、設計担当者の能力向上を進めてきた。規定を満たしたことで販売代理店のなかでも上位にあたる「ゴールドパートナー」となった。

リタールは直販から代理店販売への移行を進めており、亀山電機はリタールの顧客の一部を引き継ぐ。

これによって売り上げ増大が可能になるとともに、今後の取引量増大を狙う。また、これらの取引実績を強みに新規顧客の開拓を進める。

亀山電機はプラント自動化における制御機器設計が主力。三菱重工業や三菱電機など大手メーカーを主要顧客に持つ。きょう体の販売強化などにより、2014年3月期売上高は13年3月期見込み比2億円増の8億円を目指す。きょう体は精密機器を効率よく安全に納めるための棚。北口社長は「独シーメンス製品などに加えて取り扱い製品を広げることで、顧客の需要に応えたい」と意気込む。



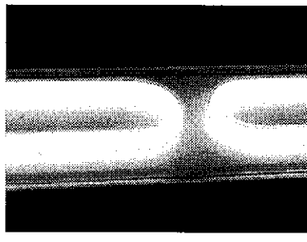
エア使用量3分の1

徳永製作所　ボトル整列機発売

【南大阪】徳永製作所（大阪府富田林市、徳永鋼亮社長、0721・24・5482）は、エア使用量を抑えたボトル整列機（写真）を2月1日に発売する。毎分120本の処理が可能で、エア使用量は他社同能力機の3分の1という。20%の省スペース化も実現した。価格は1500万円程度。医薬、食品分野をターゲットに年間20台の販売を目指す。

機械上部からボトルを投入し、傾斜した回転テーブルの遠心力で機械上部のコンベヤーに1本ずつ搬送。口が上になるように上部から下部のコンベヤーに落としていく仕組み。落下の向きはカメラで見て決めるため、上部コンベヤー上でのボトルの向きを問わない。

エアはカメラで向きが判断できないボトルをテーブルに戻す際に用い、搬送や選別、向き決めなどで大量に使う。ボトル形状は要望に合わせて対応可能。高処理能力を求める量産メーカー向けに売り込む。



冷陰極管照明

長寿命、LEDより低価格

「売上高は全体の1%にもいかないと思っていたが、30%以上になった」と驚きを隠さないのは豊光社（北九州市小倉北区、倉光宏社長、093・581・4471）の倉光宏社長。蛍光灯に代わる照明として伸びている「冷陰極管＝写真」がその製品。もともとは液晶ディスプレーのバックライトとして使われていた。

冷陰極管は蛍光灯に比べ寿命は6倍長く、消費電力は20―40%少ない。その分価格は高いが、オフィスなどであれば3年ほどで投資回収が可能。蛍光灯の代替需要を競い合う発光ダイオード（LED）よりも価格が安く、自然光に近いため、評判はまずまずのよう。

樹脂製のため落ちても、割れて飛び散ることがなく、防災面でも有利だとか。2012年12月にはタイに現地法人を設立、「今年はアジア市場の開拓に力を入れる」（倉光社長）と積極的。冷陰極管は同社の将来も明るく照らしそうだ。（北九州）

ファイル　いい話

本社にクリーンルーム

魁半導体　プラズマ処理

魁半導体（京都市下京区、田口貢士社長、075・204・9589）は本社にクリーンルームを設置した。大手化学メーカーから受託した細胞培養用のシャーレのプラズマ処理を行う。

クリーンルームはクラス1000で、広さは約30平方㍍。自社のプラズマ発生装置などを導入し、シャーレの表面をプラズマ処理する。処理後は未処理に比べて細胞培養が促進されるという。

勝つ　中小企業のものがたり

中堅・中小・ベンチャー

「改革」不満解消で月商6倍

利益還元、社員に変化

キャステム　3

女性従業員の言葉

真剣にモノづくりに取り組んでいる従業員は少なかった。特に年齢の高い女性従業員たちは、仕事も遊び感覚で無駄話を止めない。部長の戸田拓夫が注意しても聞かないため、従業員と従業員の間にパネルを置いた。怒った女性従業員たちはパネルを壊した。こうした事態に拓夫もお手上げだった。そんな時、一人の女性従業員が発した言葉にハッとした。「そりゃあ、私らでもちゃんとやれば利益が出るんじゃないの」―。

当時、社内の風通しは良くなっていたはずだが、思うほど利益が出なかった。父の昭三を慕って残った従業員たちでさえ辞めていった人たち同様、不満を抱いていた。それに気が付いた拓夫は部長ながら会社側代表になり、過去の反省を元に従業員の意見を徹底的に聞いた。彼らの意見を取り入れながら、できないことはできないと伝えた。一方、「利益が出たらボーナスではなく、給料で還元する」と約束すると、サボる人間はいなくなった。残業代は別にして、売り上げが増えて3万円以上の手当を支給したこともあった。団体交渉で渡り合っていた若手2人は拓夫を誘い、夜中

拓夫㊨は父である昭三に教えを請いながら、社内で高精度の部品が作れるよう挑戦しつづけた

まで生産設備を組み立てるようになっていた。

部品はガタガタ

ある時、大阪の農機具メーカーから部品の注文が舞い込んだ。値段も安かったが何とかこなし利益が出た。その後、複雑、高精度で他社なら1個2000円以上はする大型コンピューター部品を、半値で月産1万個の要望がきた。他に仕事もなくやむを得ず受けたところ、出来上がった部品は商品とは言えないくらいガタガタ。それでも1日450個を作らねばならず、連日深夜まで働いた。そんな日が1年近く続いた頃には、品質は安定し、他の注文も入り始めた。月商は拓夫の入社当時に比べ6倍の5000万円に達した。

商社のアドバイス

売り上げが拡大したのもつかの間、大型コンピューターの構造が変化し、仕事が激減。そこへライバル企業と取引のある商社から「キングインベストとも取引したい。スキー場のリフトの部品を作れないか」と打診され、「これまでの鍛造ではなく鋳造でやるように」とも言われた。鋳造でやってみると、言われた値段でも利益が出るようになった。素形材を知り尽くしている商社のありがたいアドバイスだった。

米国メーカーが金属粉末射出成形（MIM）技術で、日本市場に参入してきたのもこの頃だ。金属粉末と樹脂を混ぜて焼く方法で、米国の技術を使用するにはロイヤルティーが2億円必要だった。払えるはずもなく、払うつもりもない拓夫は京都のある研究所の門をたたいた。MIMを熟知しているはずの同研究所に何度も足を運び、ようやくヒントをもらった。子供の頃から親に言われていた「化学の知識」が開花する時が来ようとしていた。

（敬称略）