

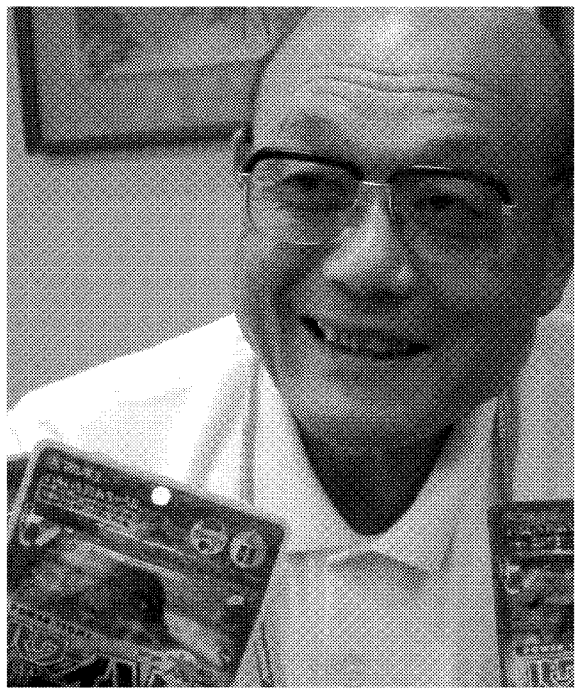
中部地域 有力企業 トップが語る



内山 茂樹 社長

「電子機器受託製造サービス(EMS)事業で、積極的に海外展開していますね。」
「国内3工場、他、中国に2工場、ベトナムに1工場を持っています。2000年に初めて中国へ進出した際、海外は海外の顧客は、日本から一切仕事を、積極的に海外展開しているのが特徴です。」
「車載部品、OA機器、産業機器など手掛ける分野は多種多様で

「大学や研究機関に引けを取らない設備と、研究開発部隊を持つのが当社の強み。加工エサになるインソメと同じ形を使用して、魚や人体に無害で安全に利用できるように拡大していきたい」



宮澤 政信 社長

「研究開発体制を整えており、500種類以上の加工エサを開発市場投入しています。」
「中国の釣りの人口は日本の約6倍の9000万人と言われている。天津の工場では1000万と売れている。1500円の低価格商品を生産し販売しているが、日本から輸出している5000円1000円の高価格も売れている。欧州地区はまだまだ市場開拓の余地がある。現在、海外売上高比率は約20%だが、これを4-5年で50%に拡大していきたい」



富澤 三継 社長

「パンと米飯が2大事業ですね。」
「主食ビジネスの深めるパンは本社工場、米飯は川口工場(川口)で製造している。毎日食べるもので、比較的安定して事業展開できるのが特徴だ。心。スーパー、パン屋、飲食店、ホテルなどへ供給しており、各店舗では発酵させて焼くだけで製品が完成する。店舗に高い技術がなくともおいしいパンを握ることができる製品が中

「パンと米飯が2大事業ですね。」
「主食ビジネスの深めるパンは本社工場、米飯は川口工場(川口)で製造している。毎日食べるもので、比較的安定して事業展開できるのが特徴だ。心。スーパー、パン屋、飲食店、ホテルなどへ供給しており、各店舗では発酵させて焼くだけで製品が完成する。店舗に高い技術がなくともおいしいパンを握ることができる製品が中

「中国・天津に生産拠点、イギリスに販売拠点を設けています。」
「中国の釣りの人口は日本の約6倍の9000万人と言われている。天津の工場では1000万と売れている。1500円の低価格商品を生産し販売しているが、日本から輸出している5000円1000円の高価格も売れている。欧州地区はまだまだ市場開拓の余地がある。現在、海外売上高比率は約20%だが、これを4-5年で50%に拡大していきたい」

「少年高齢化で国内市場が縮小傾向にある

「顧客数の多さが当社の強み。現在取引のある口座数は、1500近くある。売り上げの5%以上を占める顧客は1社もない。東日本大震災によるサプライチェーンの途絶えなどで電子機器関連業界は一時停滞したが、当社は4-5月も前年同月比で増収だった。既存顧客からの受注が落ちた分を、新規案件が補った格好だ」

「今後の事業戦略をお聞かせ下さい。」
「2013年3月期の売り上げを55億円にするのが目標。現在、関西エリアで営業を強化している。現状では東日本の顧客が多く、関西は比較的开拓の余地が残っている。場合に

「会社の成長戦略についてお聞かせ下さい。」
「14年度まで、売り上げを1.5倍に引き上げる。12年度にはタイにも工場を建て、現地市場に参入する計画だ」

EMSのニーズ獲得へ アジアに積極展開 ユー・エム・シー・エレクトロニクス

「顧客数の多さが当社の強み。現在取引のある口座数は、1500近くある。売り上げの5%以上を占める顧客は1社もない。東日本大震災によるサプライチェーンの途絶えなどで電子機器関連業界は一時停滞したが、当社は4-5月も前年同月比で増収だった。既存顧客からの受注が落ちた分を、新規案件が補った格好だ」

「顧客数の多さが当社の強み。現在取引のある口座数は、1500近くある。売り上げの5%以上を占める顧客は1社もない。東日本大震災によるサプライチェーンの途絶えなどで電子機器関連業界は一時停滞したが、当社は4-5月も前年同月比で増収だった。既存顧客からの受注が落ちた分を、新規案件が補った格好だ」

「顧客数の多さが当社の強み。現在取引のある口座数は、1500近くある。売り上げの5%以上を占める顧客は1社もない。東日本大震災によるサプライチェーンの途絶えなどで電子機器関連業界は一時停滞したが、当社は4-5月も前年同月比で増収だった。既存顧客からの受注が落ちた分を、新規案件が補った格好だ」

「顧客数の多さが当社の強み。現在取引のある口座数は、1500近くある。売り上げの5%以上を占める顧客は1社もない。東日本大震災によるサプライチェーンの途絶えなどで電子機器関連業界は一時停滞したが、当社は4-5月も前年同月比で増収だった。既存顧客からの受注が落ちた分を、新規案件が補った格好だ」

「顧客数の多さが当社の強み。現在取引のある口座数は、1500近くある。売り上げの5%以上を占める顧客は1社もない。東日本大震災によるサプライチェーンの途絶えなどで電子機器関連業界は一時停滞したが、当社は4-5月も前年同月比で増収だった。既存顧客からの受注が落ちた分を、新規案件が補った格好だ」

「顧客数の多さが当社の強み。現在取引のある口座数は、1500近くある。売り上げの5%以上を占める顧客は1社もない。東日本大震災によるサプライチェーンの途絶えなどで電子機器関連業界は一時停滞したが、当社は4-5月も前年同月比で増収だった。既存顧客からの受注が落ちた分を、新規案件が補った格好だ」

ALUMINUM CHEMICAL MAKEUP PARTNER
素材の表面の新たな付加価値と創造をめざして・・・
当社が誇る、最新の技術を駆使した高品質の「総合金属表面処理」システム
貴社のニーズにあわせ、迅速な対応でご提供いたします。
＜営業品目＞
硬質アルマイト 潤滑アルマイト 導電性アルマイト 抗菌アルマイト
染色アルマイト 3価クロメート ノンクロム化成処理 電解研磨
無電解ニッケル その他金属表面処理全般
スリーク株式会社 TEL: 048-726-0372 FAX: 048-726-0368
Uruse-K corporation HP: http://www.three-k.net

**金属プレス部品の金型製作から
プレス加工まで一貫生産**
“プレスマジック”
あらゆるプレス部品の製作に挑戦しています。
PRESS
プレスマジック
MAGIC
株式会社 飯田製作所
〒362-0066 埼玉県上尾市領家1168-4
TEL: 048-781-3151 FAX: 048-725-9605
http://www.e-da.jp E-mail: info@e-da.jp

ECO AIR FRESH
快適な空気、快適な未来
株式会社新富士空調
本社・工場 〒365-0042 埼玉県鴻巣市松原1-1-12
電話: 048-541-1551(代) FAX: 048-541-1555
東京営業所 〒115-0055 東京都北区赤羽西1-7-1-104号
電話: 03-5924-3380 FAX: 03-5924-3382
営業部門 電話: 03-5924-3360 FAX: 03-5924-3359
折畳めるからラクラク搬送
折畳みダクト(エコダクト)
http://www.fujikuuchou.co.jp

精密板金加工から電気機器製品組立まで
すべておまかせ下さい！
豊富な保有設備！
あらゆる材料に対応！
小ロット多品種の組立に対応！
電気機器設計組立可能！
万全な検査体制で品質保証！
X線検査装置完備！
短納期対応！
1個の御注文から量産まで
ローズ、グリーン調達に対応し、環境対策も万全！
NIKKO ACCURACY 日幸電機工業株式会社
関連会社：日幸精密工業株式会社
〒362-0067 埼玉県上尾市中分1-227-1
電話048-781-0250 FAX048-780-1095
http://www.neec.co.jp/

き 切る、曲げる、溶ける、全て当社にお任せ下さい。
お客様の要望を形に致します。
・工作機械 ・特殊車両 ・食品機械
・産業車両 ・空調機器 ・半導体製造装置
・空港設備 ・医療機器 ・建設機械
http://www.takasuka-ss.co.jp/
株式会社 高須賀製作所
感動製造業
レーザー加工
板金・溶接・製缶加工
3次元FAB加工
〒362-0066 埼玉県上尾市領家1136-7
TEL: 048-726-1400 FAX: 048-781-1710
各種カバ-関係の製作も承ります。

SAITAMAビジネスライン
埼玉産業人クラブ
経営者の研鑽と交流の場
さいたま産業人クラブ 検索
会長 増田 文治 (マスタック社長)

24時間稼働！
VL-MC-Lライン 各種マシニングセンター
機械加工のスーパーマーケット
機械加工、製缶、鍛金に至るまでぜひご相談下さい。
親指サイズの小物～自動車サイズの大型加工まで！
立花機械株式会社
上尾工場 〒362-0066 埼玉県上尾市領家字宮内433-1
TEL 048-726-3126(代) FAX 048-725-7551
URL http://www.tachibanakikai.co.jp/

「経済講演会」
9月2日(金) 場所：ラフレ埼玉 5階
テーマ 投資育成が解くこの先の中小企業
講師 東京中小企業投資育成株式会社 代表取締役 荒井 寿光氏
昭和39年の創立以来、40年以上にわたって培ってきた 知的財産、
人的ネットワーク、会員の英知を結集して、先進的な 活動を展開しています。
第3回 分科会 [毎月1回(第2水曜日)]
9月14日(水) 場所：日刊工業新聞社さいたま総局
テーマ 2011年社長就任 若手社長の奮闘
講師 ホッカイエムアイシー株式会社 代表取締役 阿部 純氏
埼玉産業人クラブは、会員同士の親睦と情報交換の場として、
月一回分科会を開催しております。