

次世代モノ

グローバル化

す。品質管理や技術の会議も同様にテレビ会議を活用しています。世界中で情報を共有し、同一の目線でモノをつくっていくことで質も上がっていきます。こうした情報共有の仕組みはタイの洪水後の迅速な対応にもつながりました。繰り返しになりますが、良い品物を安くつくるのが基本です。

井水 さて、次の質問はグローバル化する経済の中のモノづくりについてです。円高で海外展開を検討する企業が多い中、成功の条件やポイントについて、早くからグローバル化を進めてきた古川さんにご意見をいただければと思います。

古川 大して自慢できることはありませんが、高精度で使い勝手が良く、速く加工できる機械を世界の中で一番安く提供できる。これが基本です。これを実現するにはどうしたらいいかを常に考えています。営業面では世界中でテレビ会議システムをつなぎ、営業会議を開いています。

古川 今はネットワーク環境が整備され、テレビ会議システムは簡単に構築できます。これまでは人の移動を必要としましたが、今は会社にいな

海外出展でブランド力築く



日進工具社長
後藤 勇 氏

ました。それまでは赤字続きでしたが、我慢して正解でした。

中国の現地法人は香港で登記を行いました。最初は中国市場向けの製品をつくっていましたが、現在は香港経由で海外にも輸出しています。材料は商社経由で世界中から良いものが手に入るシステムになっています。昔は電力供給の関係で焼き入れやめっきなどの処理の品質に問題がありましたが、現在はレベルも上がり、良い品物ができるように なりました。そんなに抵抗はありません。

井水 次々と手を打たれていますね。

将来展望

井水 大変良い話を聞かれました。皆さんそれぞれの経営方針でグローバル化に挑戦し、しっかりと業績を上げておられることが分きました。ところで今日の座談会があります。「ここだけしかできない」というのは駄目です。当社も柔軟に対応していきたいと思います。そのためには資金調達などの面で金融機関さんのお付き合ひも大切になり、内部留保や自己資本など会社の基本的な基盤をあるとしておく必要があると思います。

井水 大変良い話を聞かれました。皆さんそれぞれの経営方針でグローバル化に挑戦し、しっかりと業績を上げておられることが分きました。ところで今日の座談会があります。「ここだけしかできない」というのは駄目です。当社も柔軟に対応していきたいと思います。そのためには資金調達などの面で金融機関さんのお付き合ひも大切になり、内部留保や自己資本など会社の基本的な基盤をあるとしておく必要があると思います。



コスト競争

井水 後藤さんはグローバル化への対応をどう考えていますか。

後藤 日本メーカーの海外シフトが進んでいます。今や当たり前のツールです。韓国は05年に営業所を現地法人化しました。中小企業が海外展開するにはまず営業所をつくり、下調べやマーケティングをするなど段階を踏む必要があります。最初から何億円、何十億円という投資は難しいです。古川さんからもお話がありました。良

現在、売上高に占める輸出比率は20%くらいです。欧州や東南アジア諸国連合（ASEAN）、エリヤ、中国など約20カ国に出荷しています。日本からは8人の海外営業担当が出張ベースで対応していますが、現地の担当者も必要です。海外では日系の工場はほとんどありません。ローカル系工場の開拓も強化しています。ローカル系工場の技術レベルもかなり上がっており、精度と品質の良しさを必要となくなっています。「日進工具の工具でなければならぬ」といふブランド力を築くため、海外展示会にも積極出展しています。

後藤 当社は最小口径10口径（マイクロは100万分の1）のエンドミルの量産化に世界で初めて成功しています。私の髪の毛の太さは約60口径なので、その6分の1ということになります。当社には太いサイズはあまりやっておりません。今後

も微細分野に特化し、超硬合金、立方晶窒化ホウ素（CBN）、ダイヤモンド（PCD）などの素材を使った工具の研究開発に重点投資していきます。ニッチな分野ですが、そこを極めていくことが、事業を上げていくかを考



日刊工業新聞社社長
井水 治博

井水 経営は確固たる信念があれば成功しないと言われます。皆さんの話を聞いて、将来の日本のモノづくりは大丈夫だと心強い気持ちになりました。本日はありがとうございました。

井水 経営は確固たる信念があれば成功しないと言われます。皆さんの話を聞いて、将来の日本のモノづくりは大丈夫だと心強い気持ちになりました。本日はありがとうございました。

技術への自信、既存技術の横展開

“多国籍軍”でニッチトップへ