



海外向けに 新ブランド

日本クロス圧延
岡 征俊氏



日本品質確保 対応力も強み

坂口電熱
蜂谷 真弓氏

井水 皆さまのさまざまな取り組みやご苦労が分かりました。続いて、いかにグローバル競争で勝ち残るのかというテーマに移りたいと思います。まず、高山社長にお聞きします。アリナは戦略的基盤技術高度化事業（サポイン）にも認定されており、積極的な事業展開をされていますね。

高山 ちょうど3年前くらいに、中国への進出を検討しました。私たちは電子部品実装業界ではおそろく世界一の技術を持っている。その関係で「来てほしい」というオファーは日本よりも中国からの方が多かったんです。私がやりたいことと何か違うなと思いつつ、局を進めませんでした。今、グローバルでやろうとしているのはサポイン事業です。表面実装という電子部品を組み立てる仕事があるのですが、ずっと伸び悩んでいました。そこで産業の川上から川下まで訪ねて、できることがないか聞いてみた結果、それぞにニーズがあった。そこで全部が集まって一つの製品が作れたらベストではないかと考えました。当社がまとめ役になって、日本全国から会社を集めて

う事業を分かったりやすくなるため、「R&Dマテリアルズ」というブランドを作りました。名前の通り、試作用の材料を扱うブランドです。レアメタル（希少金属）から300種類の特殊鋼、ガス以外の元素すべてを箔、板、ワイヤ、パウダーなどとして扱います。最大重量は30kgです。狭いながらも、量産品でなくハンドメイドで作られる高精度な医療機器などの部材向け材料です。これの一つの部品の競争力や単価を維持していきたいと考えています。ほかには個人の趣味の中で使われる材料が意外に最先端で、タンクステンで重りを作ったり、チタン合金で釣り針を作ったりと、いろいろな趣味の世界にう引き合いがありまう展開したいと考えています。無線操縦のヘリコプターに使うんだそう。実はその方は日本でもトッププロの方で、飛行タイムを一秒でも短縮できるなら10万円でも出すとおっしゃいました。うちの小さな小さいところは金銭的に不可能なので共同で出そうと思います。海外展開は避けては

をしよう、というお話が聞けるのかと思っていましたが意外でした。次は羽生田鉄工所の羽生田社長には中国での状況に加えて、「チャイナ・プラスワン」についての見解をお聞かせ願います。

羽生田 私どもは、世界に製品を売りたいという考えから中国に進出したこと03年頃に考え始めました。調査を始めたところ、中国での流通品は日本の半値以下がほとんどでした。品質は劣悪なものが多いですが、お客さまにとってはそんなことは関係なく、日本の超高性能なものなんていない、というのが現状でした。もっと長い目で考えているお客さまがいるだろうと考えて進出したんですが、実際業界のピラミッドはクリスマスツリーよりももっと裾野が広いような状況。さまざまなカントリリスクもあり非常に苦労していますが、最近は何とかか商売の土地ができてきたように感じています。中国リスクを踏まえて

さらに東南アジアに拠点を1カ所確保しようという「チャイナ・プラスワン」についてですが、やはり向かい風の中でやっているという実感は非常に強く、たまにくじけそうになります。ですからお話があればいろいろな国に行つてやってみたいと思います。もう一つのハードルとして、圧力容器は日本では厚生労働省の認可を受けて作ります。海外でも同様に国ごとに規格があるので、大手企業でも日本ですべて工面して持つていくというのは難しい。ですから現地のメーカーから容器を調達して装置にして売るという方法で当面やろうと考えています。

キノコの殺菌装置に関しては日本に特化した産業だと思っています。中国や韓国では日本から来た技術が成長していて売り上げの状況です。CFRPに関して世界で非常に伸びているので、航空機の機体の重量比50%くらいに使われるようになっていて、航空産業は日本国内では非常に難しい産業になっていますが、海外に関してはその限りではなく、簡単にありませんが慎重に進めています。

グローバル展開で

生き残る戦略とは

井水 ありがとうございます。日本はコストでかなわないという声もあるのですが、私たちは国内で作ってもグローバルコストは実現できていると思います。調達に関して言うと、私たちは8割がメイドインジャパンで、2割が海外です。逆に売るほうですが、海外への販売は昔からやっているものの、割合としては多くはありません。今年度は特に品質について重視しています。日本企業がグローバルで生き残る道の一つに、日本品質を極めるということがあると

思います。日本はコストが増えた部分をフォローするなどの対応力も日本の強みです。私たちが本品質の一つだと考えています。震災時の落ち着いた国民の態度も評判になっています。調達に聞けるなら日本ではないか」という機運が世界で高まっているように感じます。

井水 世界最高品質の日本製品を秋葉原から発信するというところで、大いに期待したいと思います。

井水 ナノテムはエレクトロニクスメーカーとずいぶんお付き合いされていますね。高田 はい。たとえばサムスンが韓国にあるか

ら韓国の展示会に行けばいいのかもしれないと思いつく。逆には、逆に大アのピーターメーカーに作れないような新製品の開発にも力を入れていきたいと思っています。

井水 世界最高品質の日本製品を秋葉原から発信するというところで、大いに期待したいと思います。

井水 ナノテムはエレクトロニクスメーカーとずいぶんお付き合いされていますね。高田 はい。たとえばサムスンが韓国にあるか

をしよう、というお話が聞けるのかと思っていましたが意外でした。次は羽生田鉄工所の羽生田社長には中国での状況に加えて、「チャイナ・プラスワン」についての見解をお聞かせ願います。

羽生田 私どもは、世界に製品を売りたいという考えから中国に進出したこと03年頃に考え始めました。調査を始めたところ、中国での流通品は日本の半値以下がほとんどでした。品質は劣悪なものが多いですが、お客さまにとってはそんなことは関係なく、日本の超高性能なものなんていない、というのが現状でした。もっと長い目で考えているお客さまがいるだろうと考えて進出したんですが、実際業界のピラミッドはクリスマスツリーよりももっと裾野が広いような状況。さまざまなカントリリスクもあり非常に苦労していますが、最近は何とかか商売の土地ができてきたように感じています。中国リスクを踏まえて



スピード感の 違いも柔軟に

ナノテム
高田 篤氏



東南アに拠点 向かい風実感

羽生田鉄工所
羽生田 豪太氏

超硬薄板研磨加工 50μ

超硬鏡面ピンφ30μ

超硬放電微細穴加工φ10μ

超硬微細加工

& ダイヤモンド加工・工具

お客様からの要求で超硬・ダイヤモンドの加工技術を磨いてきました。
是非一度お問い合わせください。

展示会に出展します！

テクニカルショー ヨコハマ2013
会期 2月6日(水)～2月8日(金)
会場 パシフィコ横浜

量産試作加工技術展2013
会期 2月27日(水)～3月1日(金)
会場 東京ビックサイト

ダイヤモンド加工・工具

株式会社シンテック
http://www.syntek.co.jp

Inspiration & Evolution

HIROMEYA

イメージネーションを形にして
その空間は生まれた。
ステージの上で主役たちは呼吸し、
生き生きと輝きを増す。
次世代ディスプレイ—— 廣目屋。

●イベント・展示空間 ●ショールーム・文化施設
●サイン・モニュメント ●商業・サービス空間
●レジャー・リゾート空間 ●公共・ビジネス空間

企画・デザイン・設計・製作・施工・運営
コンサルティングからトータルにプロデュース

次世代ディスプレイ
株式会社 廣目屋

●本社/〒104-0061 東京都中央区銀座1-6-1
TEL(03)3563-0021代 FAX(03)3563-0076
URL http://www.hiromeya.co.jp
E-mail info@hiromeya.co.jp