

キラリ TOKYO

— 輝く企業の現場から —

第140回

ベアトリックス株式会社



競争力の高い製品があれば、経験の浅い海外市場でも日本企業は十分に勝負できる。それが、ベアトリックス代表取締役 銀川雅士氏の実感だ

主力製品の海外展開を提案される

ベアトリックスは1957年創業のメーカー。当初はステンレス製品の下請け加工が中心だったが、1990年代後半からは独自の技術力を生かし、環境機器の企画・開発・製造も行うようになった。現在は、室内の気流測定に使われる「超微風センサー」や、冷却水などの滅菌、藻対策などに効果を発揮するオゾンマイクロバブル発生機「O3MB-1」などを手がけている。そして、配管に巻き付けたケーブルで電磁波を発生させ、管にたまるスケール(水中のカルシウムやマグネシウムなどが固まった水垢)を除去する装置「デジセイバー」も、同社にとって主力製品の1つだ。

「熱交換器などを使っている工場にとって、配管内にたまるスケールは悩みの種です。放置すると熱交換の効率が落ちますから、時々機械を止め、高圧洗浄や薬品洗浄などをしなければなりません。しかしデジセイバーを使えば、余計なコストや手間をかけず、しかも機械を止めることなくスケールを除去できるのです。この点が高く評価され、これまでかなりの受注をいただきました」(代表取締役 銀川雅士氏)

ところがリーマン・ショック以降、日本企業は設備投資を手控えるようになり、デジセイバーの販売も足踏み状態に陥っていた。そんな2014年の暮れ、東京都中小企業振興公社(以下「公社」)のナビゲータから銀川さんに連絡があった。「デジセイバーは、海外で売れるのではないかと」の提案であった。

半信半疑で参加した海外展示会で大成果

ナビゲータは商社出身で、海外で水関連システムに携わった経験が豊富。そのため、アジアではカルシウム分の多い硬水が使われている地域が多く、スケールの問題が日本より深刻なことを知っていた。そして、偶然にデジセイバーの存在を知り、銀川さんに海外展開を提案してきたのだ。

「当社はそれまで、海外ビジネスの経験がほぼゼロでした。私自身も、最後に海外に行ったのは30年以上前という状況。ですから最初に提案いただいた時も、『どうせ無理だろう…』とためらう気持ちが強かったですね。しかし、公社の方に現地のお話を何度も伺ううち、サポートがあれば当社にも海外進出が可能かもしれないと考えるようになったのです」(銀川氏)

最初の提案から1年後の2015年、銀川氏は公社が主催する

優れた製品を武器に海外で勝負

[会社概要]

代表：代表取締役 ぎんがわ まさし 銀川 雅士 氏

業種：環境機器製造業

資本金：2000万円

従業員：5名（2018年3月現在）

所在地：東京都武蔵野市吉祥寺北町3-5-8

TEL：0422-53-7521 FAX：0422-55-7342

URL：http://www.beatrix.co.jp/



海外進出への意気込み

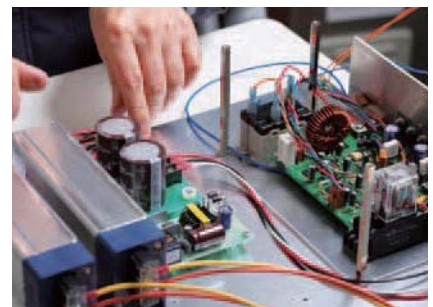
すでに実績のあるインドネシアとタイ以外に、ベトナム、フィリピン、ロシア、カザフスタン、メキシコ、中国にも展開中



配管にデジセイバーを設置している様子。現地での技術指導などは代理店に任せている



海外展示会での様子。ここで生まれた人脈は、その後のビジネスでも大いに役立っていると言う



配管やその中を流れる流体の性質に応じ、電磁波の変調のやり方を変えるのが独自のノウハウ

インドネシアでの展示会に参加した。ナビゲータが寄り添い商談をサポートするなど、しっかりした支援体制が心強かったと言う。加えて会社のナビゲータは、事前に現地で顧客候補にオファーし製品の利点や具体的な使い方などを説明しながら展示会への来場を促していた。

「それが功を奏し、展示会では何社もの企業が代理店に名乗りを上げてくれました。その中から、インドネシアとタイの企業と代理店契約を結び、当社製品の取り扱いが始まったのです。まさに、予想をはるかに上回る成果でしたね」（銀川氏）

海外進出へのハードルは予想外に低かった

それから2年で、デジセイバーは数十台も売れた。現在も販売台数は伸びており、オゾン水の発生装置など、デジセイバー以外の製品も売れ始めている。ベアトリックスの海外展開は、順調に滑り出したと言えるだろう。

「当社にとって海外展開は、たとえるなら『高い吊り橋』でした。安全だと頭では分かっていたが、怖くてなかなか第一歩を踏み出せなかったところに、会社の方が背中をドンと押してくれた、という感じ。そして恐る恐る歩き出したところ、意外なほ

どうまく進むことができたわけです」（銀川氏）

銀川氏はこの件で自信を深め、自力で海外の営業先を開拓するようになった。現在ではインドネシアやタイだけでなく、中国、ロシアなど全8カ国に営業をかけているところだ。

「言葉ができなければ通訳を頼めばいいし、現地とのつながりがなければ公社などに支援してもらえばいい。私が考えていたより、海外ビジネスへのハードルはずっと低いものでした。しかも、アジアなどでは経済成長が著しくて、市場として非常に有望です。他社の皆さまには、恐れず打って出ることを勧めたいですね。当社でも、今後はさらに海外市場を重視し、売り上げを伸ばしたいと考えています」（銀川氏）

取材後記

「海外なんて考えもしなかった」と笑顔で語る銀川さんは、国内外問わず、すぐに人を惹きつける魅力のある方です。会社の「海外展開販路支援事業」のご利用をきっかけに現在では8カ国まで活動を広げ、2017年度には公社「奨励賞」を受賞。まさに「中小企業の星」となって、今後も輝き続けることを祈念しております。（総合支援課 朝倉政孝）