

株式会社 東京ハードフェイシング

海外展示会 × 公社バックアップにより、 海外巨大国営企業との取引を開始！



ハードフェイシング（表面硬化肉盛施工法）のパイオニアとして、技術力を背景に国内大手石油化学メーカーをはじめ基幹産業における実績を有する。「産業プラントのホームドクター」としてエンジニアリング機能に強みを持ち、東南アジア石化プラントのメンテナンス市場への進出に成功している。

海外展示会を契機に、現地パートナー発掘・ 受注獲得にも成功

当社社名にもある「ハードフェイシング」とは、さまざまな手法で機械部品の表面に硬化層を作り、部品の寿命を大幅に長くする技術です。その応用範囲は大変広く、基幹産業のプラントで使用されるあらゆる産業機械全般に広がります。「産業プラントのホームドクター」として半世紀以上にわたり技術を磨き上げてきました。

国内基幹産業での需要は安定しているとはいえ、少子化によりマーケットが縮小するのは確実です。そのため、会社を成長させるために海外に目を向ける必要があると考え、さまざまなアクションを起こしてきました。そのプロセスで公社の支援を知りようになり、2018年のMETALEX Thailandへの出展支援を皮切りに、海外展示会を通じた販路開拓に取り組みはじめました。

海外展示会に出展すると、さまざまなお客様との出会いがあり、それまでは考えもしなかったニーズにも気付かされました。

METALEX Thailandではブースで現地パートナーを発掘することに成功し、その活動により大手日系樹脂メーカーより装置案件等、数件の受注を獲得しました。また東南アジア諸国では、輸出入の制限からプラントに使用される重要部品が使い捨てにされている事実を知ることができたのも当社にとっては大きな収穫でした。

公社サポートによりインドネシア最大の 国営企業とマッチング

公社のサポートによる最大の成果は、何と言っても、インドネシア最大の国営石油・ガス関連会社との取引開始です。インドネシア国内に6,000近くのガソリンスタンドを有し、インドネシア人なら誰もがその名を知る巨大企業です。「東京都公社支援企業」としてのブランド力や信用力を背景に交渉の入口に立つことができ、当社の高い技術や熱意を効果的に伝えることで、彼らの石油プラントで使用される機械部品のハードフェイシング案件を受注することに成功しました。この経験は、当社の技術力と信用力があれば、世界中のどの企業とも取引できるという大きな自信を、当社に与えてくれました。

多くの国では「金属部品の補修履歴・交換履歴を記録し、自分たちでしっかり管理する」という日本では当たり前の考えが浸透

していません。今後は、保守管理の大切さをはじめ「我々にとっての当たり前」を、東南アジアに限らず世界に広め、世界の皆さんのお役に立つことが当社の目標です。

自分が引退したときに「東京ハードさんにはお世話になったなあ」と言ってくれる人が世界に一人でも多ければ、生きた価値があるというものです。有能な社員と公社の支援で得たノウハウとともに、夢の実現に向けてこれからも邁進していきたいと思います。



販路・海外展開支援課 利用略歴

2018年9月

海外企業連携プロジェクトの利用を開始

2018年11月

METALEX Thailand2018 展示会出展支援を利用

2020年8月

企業連携ナビゲータ インドネシアデスクのサポート利用を開始

株式会社東京ハードフェイシング

所在地：東京都大田区矢口 2-20-15

代表者：代表取締役社長 吉田崇

設立：1959年11月

資本金：5,000万円

従業員数：47名

URL：<https://tokyo-hardfacing.co.jp/>