

河政工業株式会社

成長戦略を共有し、 海外企業との連携で コスト削減・売上アップを実現

自動車、電子機器、航空・宇宙など幅広い分野でクライアントに最適なFA（工場自動化）システムを設計・製作し、生産性向上やコスト削減、品質安定化に貢献している。顧客のニーズに応えるためエンジニアが設計から運転調整にいたる全プロセスに対応できる。

海外展示会への出展を通じ、 数多くのパートナー候補企業と出会えた

当社は昭和5年の創業以来、独自の金属深絞り技術を活かし、金型設計から金属の成形加工までをワンストップで提供してきた会社です。その後、社内にエンジニアリング部門を設立して、工場の生産性を上げるための自動機械やロボットの企画・設計・製作を手がけるようになりました。現在では、当社売上の95%をエンジニアリング部門が占めるまでに成長しています。

海外展開を志向し始めたのは2013年でした。展示会に出展したときにトルコのコンサルティング会社から声をかけられ、当社の自動化技術が高く評価されたことがきっかけです。日本のものづくりを世界に発信しようという気持ちが高まり、公社の海外展開支援に申し込みました。

海外展示会については、Manufacturing Expo、METALEX Thailandへ出展し、さまざまなパートナー企業と情報交換を行いました。その中で、海外から部品を輸入して当社で組み立て、また海外に輸出するという流れが出来上がりました。

戦略立案からマッチングまで、公社支援から 生産パートナー決定・直接取引を実現

次のステップとして、部品の製造、組立て、梱包を現地で行い、そのまま現地で販売を行うための体制づくりを模索しました。そこで改めて公社に相談したところ、海外企業への生産委託等をサポートする事業を紹介いただき、専任のナビゲーターにサポートしていただきました。生産体制が整ったベトナムをターゲットに、いきなり大きな工場を立ち上げるのではなく、最初は小さく種をまき、現地パートナーと協力して推進するのがよいことなど、成長戦略立案に際し親身になってアドバイスしてくれました。

その結果、拠点の場所をハノイに決定し、生産パートナーやソフトウェア開発会社の絞り込みから生産開始というところまで辿り着くことができました。公社の支援は本当に有難く、展示会・商談会参加の機会、信頼できるパートナー企業とのマッチングなど、まさに至れり尽くせりです。現地エンドユーザーとの直接取引も公社の引き合いで可能になり、今後、複数の現地ベトナム企業や日系企業に当社製品を納品していく予定です。



最近では、独自技術による光ファイバージャイロ巻線機を開発し、欧米の展示会出展に向けて特許を申請しました。公社には、海外での商標登録や特許申請のサポートをしていただきました。

アジア向けには自動機械、欧米向けには航空宇宙関係の機器と、地域によって商材を変えながらノウハウを活用していきます。ASEAN展開での経験をもとに、日本のものづくりを世界に向けて発信していくつもりです。



販路・海外展開支援課 利用略歴

- 2013年1月
海外販路開拓支援の利用を開始
- 2017年6月
Manufacturing Expo2017 展示会出展支援を利用
- 2017年11月
METALEX Thailand2017 展示会出展支援を利用
- 2018年6月
海外企業連携プロジェクトの利用を開始
- 2018年6月
機械要素技術展 展示会出展支援を利用
- 2018年11月
METALEX Thailand2018 展示会出展支援を利用

河政工業株式会社

所在地：東京都葛飾区四つ木 1-22-19

代表者：代表取締役社長 中瀬 勲

設立：1930年5月

資本金：1,500万円

従業員数：12名

URL：<http://www.kawamasa-industry.co.jp/>



プラモデル文化を世界へ

タイへの生産委託で製造原価

20%の削減に成功



創業者は日本初のプラモデルの金型を製造した職人として知られる。現在はプラモデルを中心としたインジェクション金型の設計・製作のほか、プラモデルの企画・設計から製造にいたるまでのサポートや自社ブランド玩具等の開発・製造・販売を行っている。手がけた金型は2000種以上。

「プラモデル文化を世界へ」の想いから、海外企業との連携を開始！

当社は1978年にプラモデルの金型作りを行う会社としてスタートし、以後40年以上にわたり、プラモデルの企画・設計・製造を行ってきました。その間、少子化によるマーケットの縮小や国内製造コストの上昇といった問題に直面しましたが、日本独自のニッチな文化とも言える「プラモデル文化」を何としても継承・復活させたい、できれば海外の人たちにも知って欲しいという熱い思いを持ち続けてきました。そんなとき、公社の「海外展開チャレンジ支援」に出会います。2018年のことです。

当初は海外を「マーケット」として考えていましたが、公社のプランマネージャーと議論を重ねるうちに、製造コストの削減を優先させるべきだということに気づきます。そこで、翌年2019年に「海外企業連携プロジェクト」に申し込み、ナビゲータがリストアップしてくれた複数の国・会社の候補企業の中から、最終的にタイの企業を選択し、生産委託を始めました。仕上がりもよく、20%の生産原価の削減にも成功し、初めての海外展開としては上々の成果を収めることができた大変満足しました。

企業リストアップから商談アテンドなど、公社バックアップを活用し原価低減に成功

「さあこれから」という時に、コロナウイルスのパンデミックが世界を、そしてプラモデル業界を襲います。国内需要が乱高下し、今後の展望が不透明になりました。タイの生産原価も徐々に上がり、以前のような成果を感じにくくもなりました。この状況を打開するため、改めて公社に相談し、2019年に企業連携ナビゲータの企業リストアップ（ベトナムサポートデスク）のサービスを利用することにしました。いまはベトナムでの生産拠点の構築に取り組んでいる最中です。

それにしても、わたしが先代からいまの会社を引き継ぐときに、公社の「事業承継プログラム」を活用したのがはじまりですから、思えば公社とのお付き合いも大変長くなりました。中小企業が海外に進出するのは、想像以上に難しいことです。しかし公社は、持っているネットワークをフル活用して、信頼度の高い複数の委託先候補をピックアップし、現地でのアテンドや通訳を提供してくれ、万全のバックアップ体制を敷いてくれました。もう「便利」というレベルを超えた、なくてはならない海外展開の「パートナー」です。

今後の当面の目標は、海外における金型の生産拠点をさらに増やすことです。でもその先には、海外の人たちに日本のプラモデル文化を知ってもらい、たくさんのファンを獲得したいという夢があります。さらに国内でも、プラモデル世代の中高年に訴求しつつ、現代の子どもたちにもプラモデルの素晴らしさに気づいて欲しいと願っています。公社の支援で培ったノウハウをもとに、「プラモデル文化を世界へ」という大きな挑戦を実現したいと思います。



販路・海外展開支援課 利用略歴

- 2018年11月
海外展開チャレンジ支援（海外プラン策定）の利用を開始
- 2019年2月
海外企業連携プロジェクトの利用を開始
- 2020年1月
企業連携ナビゲータ ベトナムサポートデスクの利用を開始

株式会社秋東精工

所在地：東京都江戸川区船堀 3-10-22
代表者：代表取締役社長 柴田 忠利
設立：1978年1月
資本金：1,500万円
従業員数：18名
URL：<https://www.syuto.jp>

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/>