

シリーズ

“キラリ企業”の現場から 第6回

当公社のさまざまな事業を活用しながら、一筋に経営に取り組む企業をご紹介します“キラリ企業の現場から”。第6回目は、長年にわたり金型用研磨砥石の製造販売、研磨用工具、刃物等の輸出輸入販売をしている「株式会社スリーエー産業」にスポットを当て、海外営業担当課長よりお話を伺いました。同社は昨年4月より当公社に新しく発足した国際化支援室（旧東京産業貿易協会）のコーディネートする海外見本市への参加を通して実績を伸ばしています。

～事業発展に海外見本市を有効活用～

—活きた情報は現地で！—

株式会社スリーエー産業

海外展開へ積極的な企業

金型用研磨砥石の製造販売、研磨用工具、刃物等の輸出輸入販売を中心に事業を行っている株式会社スリーエー産業は、昭和40年千代田区内幸町にて、金型用研磨砥石（ソフト・ストーン）の製造販売、アメリカ・GESSWEIN社製金型工具の販売を手がけ創業した。翌年からドイツ金型工具の輸入販売を開始し、以降、大阪支店（昭和47年）、広島営業所（昭和57年）、九州営業所（平成元年）を開設。

現在、東京都や当公社など公的機関の斡旋・主催する海外見本市に出展を行うなど、海外へのさらなる展開にむけて積極的に活動している。



主な取扱品目

海外見本市に出展するきっかけとメリット

同社が海外に進出した大きなきっかけとなったのは、国内の金型工場の減少だ。最盛期には国内に14,000社ほどあった金型を手がける企業も、現在では半数に激減。多くのメーカーが東南アジアへ生産拠点を移し、それに伴い金型工場も国外へ出て行くこととなった。金型製造時に必要な金型用研磨砥石を主力商品としている同社も当然、販売量・売上げの低下を抑えるべく必然的に海外へ目を向けていかざるを得なかった。そこで、海外で開催される見本市に出展を始めた。

海外見本市へ参加するメリットを伺うと、以下の4つを挙げられた。1.目的を持って見本市に来場される企業の方々を対象に営業活動するほうが、より効率的なこと。2.出展費用・人的コストなどの経費節減ができ、必要最小限のコストで商談につながる可能性が大きいこと。3.現場の生の情報を直接聞き取り、最新の情報を容易に得ることができること。4.出展企業の業種から開催国での需要の多い業種をつかむことができ、今後の事業展開の方向性を見極めることができること。

このように、見本市出展は、営業社員4名の同社にとって、事業展開に不可欠な「場」となっている。

中小企業にとって有益な公的機関の支援する見本市出展

数々の見本市に出展している同社だが、なかでも当公社やジェトロ（日本貿易振興機構）などの公的機関が募集する海外見本市へ出展することは非常に有益であるという。

第一に、出展へのリスクが軽減されることだ。「単独で海外見本市に参加するには、出展に関するノウハウを持っていることが必要ですが、公的機関の後ろ盾があると、必要なノウハウについてのリスクが軽減され、事業PRに専念できます。従って経済・政治、国民性、食文化等の状況を含め、現地事情を知ることができるのです」と同氏は言う。

第二に、見本市をきっかけとして、新しいネットワークが構築できることだ。東京都（運営：旧東京産業貿易協会）の支援でMTA（メタル・アジア）工作機械見本市事業に出展参加したことをきっかけに、共に出展した企業の方々と交友を深められた。このつながりは現在も続き、異業種間だからこそ可能な、他出展企業取引先からの新たな商談、同社の取引先紹介など、事業に相乗効果・すそ野の広がりをもたらしている。

同社では、一度の見本市参加で成果は期待せず、まずは現地国を知るための情報収集、今後の事業展開をするために必要とされる現地企業、団体、出展企業間などとの人脈の構築を優先する。目先の利益にとらわれることなく、人と人とのつながりを大事にする同社の経営姿勢こそ、見本市で成果を上げている重要な要素となっているのではないだろうか。



シンガポール海外見本市出展ブース

海外進出には腹をくくって進まなければならない一面がある

いまでこそ積極的に海外に進出している同社だが、現在に至るまでには、さまざまな苦勞もあった。

以前、取引先の大手企業が中国に進出する際、帯同して進出（合弁）したものの、経営の方向性、利益配分の決定方法等、会社の経営の考え方にズレが生じ、結果として撤退することになった。

この経験から「海外進出では現地の政治・経済状況、国民性等を充分検討、理解したうえで現地の方々に日本の商習慣を理解してもらうことが大切であり、相互理解が前提でなければならない」ことを学んだ。

同氏は、「海外進出をするには当然困難はつきものだが、独資で進出した方が同社の意思決定等、一定の方向性が確保でき、実りが大きい」と考えている。

また、海外展開をすると、模倣品やコピー商品を作られるリスクも高くなる。基本的な商標、特許等、模倣品・コピー品製造への防衛手段として必要な手続きを踏むことは当然であるが、同社は模倣品・コピー商品を作られることは、ある程度覚悟の上と考えている。模倣品・コピー商品が市場に流通するということは、その国に同社の製品を必要とする業界・企業が存在することを示している。模倣品・コピー商品は、精度・耐久性、費用対効果等の面でオリジナルには及ばないため、模倣品・コピー商品を使用していた現地企業も、取引先のニーズの高度化にともない、必ずオリジナルを導入せざるを得ないのである。安価な模倣品・コピー商品を導入する現地企業にも事情があると思われるが、技術水準を上げていかなければ、企業自体存続することは難しいのだ。

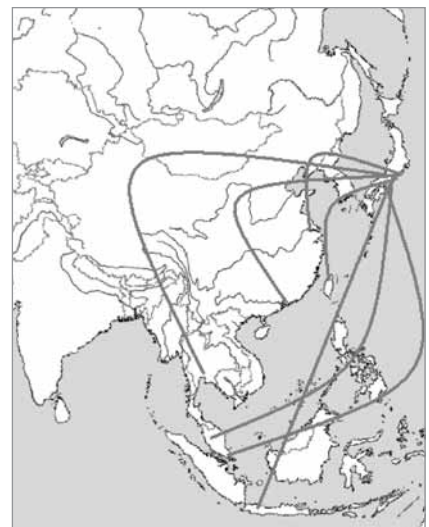
このように、海外進出には腹をくくって進まなければならない一面がある。しかし、同社は今後も東京都や公社、ジェットロなどの支援事業である見本市等に参加し、着実に海外進出を図りたいと意気込みを語ってくれた。

今後の海外展開へむけて

同社は現在、香港、台湾、シンガポール、マレーシア、インドネシア、韓国に拠点となる代理店を持ち、海外取引体制を整備している。

たとえ海外取引の拠点を持っていても、直接現地へ赴き、最新状況を肌で感じることは、何者にも変えることができない貴重なSOURCE（情報源）であるようだ。海外見本市が貴重な営業活動、PRの場と捉えている同社の話を伺い、人と人とのつながりを大事にする非常に前向きで心温まる企業であると感じた。

（国際化支援室 渡辺正一、青野すみ子）



海外事業進出国

（注）国際化支援室は、都内中小企業の国際化を支援するさまざまな事業を行っております。詳しい事業内容は、P.1をご参照ください。

企業名：株式会社スリーエー産業 代表取締役：村本 雄一 資本金：3,000万円
 本社所在地：東京都墨田区緑3-21-6
 TEL：03-3635-5151 FAX：03-3635-5150
 URL：http://www.3a-sangyo.co.jp/