

シリーズ

## “キラリ企業”

の現場から 第56回

会社のさまざまな支援サービスをご利用いただいている元気企業を紹介する“キラリ企業”の現場から。第56回目は、時代の変化に応じた製品作りで成長を続け、グローバル化する経済環境に対応すべく海外販路の開拓に踏み出した吉田電材工業株式会社を紹介します。同社には海外販路開拓支援事業をご利用いただいています。

## 海外のニッチ市場に自ら販路を開拓する

吉田電材工業株式会社

## 1.お客さまとともに70年

吉田電材工業株式会社は、第二次大戦が始まる前年の昭和15年4月1日に創業、昨年でちょうど70周年を迎えた。戦中、戦後の混乱期をくぐりぬけて来た同社は、高度成長期の昭和35年に製造拠点として埼玉県三郷市に三郷事業所を開設している。さらに、昭和49年には新潟県の胎内市に絶縁加工・巻線作業の拠点として新潟事業所を設け、その後同事業所は変圧器の完成品量産工場として発展している。

同社は主には変圧器関連、医療機器関連、その他産業機器関連の部品加工・製品組立を手がけ、売上高は変圧器関連が一番多く、医療機器関連、産業機器の部品加工・製品組立と続いている。その



三郷事業所社屋

製造に関しては医療機器関連および産業機器の部品加工・製品組立を三郷事業所が、変圧器関連および一部製品の部品加工・製品組立を新潟事業所が担当している。いずれの事業も、お客さまのニーズに対応してきた結果として同社が築き上げてきたものである。

## 2.変圧器関連に特化するとともに、自社開発の専用巻線機も販売

現在、全社で230人ほどの従業員がいるが、そのうち半数の120～130人が新潟事業所にいる。同社の製造拠点としては一番大きく、工場の広さも三郷事業所の3倍ぐらいある。ここで作られる変圧器は、ほとんど大手変圧器メーカーの製品である。受配電設備等に使われている500KVA以下の一般用変圧器における同社の工場出荷品の

シェアは、日本で30%ぐらいと推察される。なぜなら顧客の当該製品のシェアが30%ぐらいだからである。設計・販売は顧客が行い、新潟事業所では製造のみを担当する製造委託の形態をとっている。なお、同社の変圧器工場は月産2000台の製造能力があり、複数の大手変圧器メーカーに納入している。

このクラスの変圧器を完成品として大手変圧器メーカーに直接納入できる企業は国内でも数少ない。変圧器のマーケティング資料によると、従業員規模120人の新潟事業所はその規模が日本で上位5%の範囲に入る。



工場内の様子

ここ新潟事業所では変圧器のコイルを巻くための専用機械も自社で開発し、巻線機として単独でも販売している。また、変圧器を製造していることの強みを利用して、受配電設備であるキュービクルなども製造している。同社ではほかに電力会社向けボールトランス用の絶縁材料を、三郷・新潟の両事業所から電力会社用変圧器の製造メーカーに納入している。先行きの見えないこういう時代の中であって、変圧器関連は安定した顧客に恵まれた分野といえる。

## 3.部品加工から製品組立、そして自社製品メーカーへと進化

もともと電気絶縁材料の加工だけを行っていた同社では、お客さまへの対応の中でアクリル材料の加工、プラスチックの射出成型、金属・樹脂のNC加工やカーボン・セラミックスの加工まで手掛けるようになり、仕事に関する横の広がりを作り上げてきた。

下請企業はプラスチックや金属といった素材ごとに専門

化し、その分野の加工に特化することで資金や設備を効率的に使い、他社との差別化を図るのが普通である。しかし同社は町工場がたくさん集まったようなイメージで、多様な加工と組立てを1社でこなせる方向を目指してきた。本来別々の企業に発注する複数の加工を1社に発注することで済むとなれば、個々に管理する必要がなくなり発注側も大変便利だ。図面1枚もらえれば、最終的な製品完成まで責任を持って対応する。同社ではこの体制を「モノづくりワンストップ体制」と呼び、モノづくりをするだけでなく、設計から始まって部材の調達、納品まで安心して任せられるというサービス業的要素を付加価値としてとらえている。



耳鼻科用X線装置

こうして加工から組立てまで事業が発展してくると、次のステップは自社製品ということになる。これを実現させたのが医療機器の分野である。健康診断に使われるX線装置をはじめは部品供給から始まり、その後、完成外注、そして自社設計の製品を相手先ブランドで生産するOEM生産へと移行していった。さらに近年、MRIやCTといった大型の装置に大手の医療機器メーカー

が軸足を移してきたため、一般向けのX線装置は開発から対応することが求められるようになった。現在、同社は製品メーカーとして設計から薬事の申請までを自社で行う。また、薬事法に基づく医療機器製造販売を行うための許認可を受けているほか、一般的なISOである9000シリーズ、14000シリーズおよび医療機器に特化したISO13485も取得している。

#### 4. 海外販路開拓支援事業を利用した海外販路開拓の取り組み

このように大手企業を得意先に持つ医療機器関連および変圧器関連を軸に、同社は安定した経営を続けてきた。ところが2008年のリーマンショックにより、大幅な売上げ減少を余儀なくされた。現社長の長男である松本匡史業務部長が、大手電気部品メーカーで事業企画や関連会社等に対する事業計画の立案・実行サポートなどのコンサルタント業務を経験し、後継者として入ったばかりの時期でもあった。

この時松本部長は「国内だけでは成長は見込めない、今後は自社製品の医療機器を中心に海外に活路を見出す必要がある」と痛感し、その準備に着手したという。しかしながら、これまで相手先システムに組み込んだ形で間接輸出されたことはあるが、自社ブランド製品として直接海外に販売したことはなかった。

そこで、当公社国際化支援室の海外販路開拓支援事業を申し込み、昨年5月からX線装置を中心とした医療機器の販路開拓支援を受けている。ISO9001やISO

14001、さらには医療機器の国際規格であるISO13485を先がけて取得するなど、さまざまな分野でグローバル化にも対応できる企業となっている点や、耳鼻科用のX線装置はニッチ市場でもあり代替品がない点が高く評価されたと言える。担当の海外販路ナビゲータは早速申し込みの翌月から、ベトナム向けに耳鼻科用の医薬品を扱っている商社とのマッチングや医療関連の専門商社の発掘に着手した。その中で最も具体的に進んでいるのは、日本法人を持つ韓国の総合商社との商談である。

この総合商社が新規に医療機器を扱うミッションを立ち上げたばかりで、非常にタイミングの良い出会いであった。吉田電材工業の海外販路開拓の思いとも合致して、何度もミーティングを重ねるとともに相互の会社訪問を行い、昨年11月頃には話をより具体化する方向でまとまった。さらに、今年の1月には松本部長らが相手側の本社を訪れ、現地で副社長と会うとともに両方で今後の方向性を確認し、担当ナビゲータの助言を受けつつ秘密保持契約や覚書の準備をスタートさせている。



松本匡史業務部長

医療機器は申請からその国で認可されるまで1年近くかかる国もある上、部品毎、システム毎で認可をとる必要がある場合もあり、実際の販売に至るまでにはかなりの時間を要する。それでも担当の

ナビゲータは、海外マーケットで競争相手が少ない、品質的にもすぐれている、財務基盤が安定している、価格面も工夫次第で解決できるなどの理由から、同社の海外販路開拓の可能性は高いと考えている。

部品加工からスタートし、医療機器の自社製品を持つまでに至った同社が、安定した経営基盤を背景にして海外という舞台でまた一つ新たなチャレンジをしようとしている。その今後に期待したい。

(新事業創出課 平野博)

※海外販路開拓支援事業:商社等のOBである海外販路ナビゲータがハンズオン支援で、専門商社等へのマッチングを行い、海外市場開拓の支援をする。

企業名: 吉田電材工業株式会社  
 代表者: 松本 康男  
 資本金: 1,200万円 従業員数: 230名  
 本社所在地: 東京都台東区台東3丁目43番6号  
 TEL: 03-3833-0836  
 FAX: 03-3831-1808  
 URL: <http://www.yoshida-denzai.co.jp>