



株式会社 ナカヤ

2008年、世界初となる自己集塵システム「トルネード」の開発に成功。2016年12月に大手電動工具メーカーとOEM製造契約を締結、ドイツを拠点として欧州各国へ製品供給を開始。2017年5月には米国でも製品供給を開始

展開国・地域
2016年 欧州
2017年 米国

企業情報
所在地: 新潟県三条市 従業員数: 10名
設立: 1986年6月 URL: <http://www.5d.biglobe.ne.jp/~nky/>

事業内容
建築用工具の開発・設計・販売



- 1 ローンチカスタマーとなったドイツ「TTI 社」プロジェクトメンバーとのミーティング
- 2 「TTI 社」における性能評価試験。法規制のその先を読んで開発する
- 3 海外展開のきっかけとなった自己集塵システム「トルネード」は集塵率90%
- 4 集塵率96%の集塵カバー「ダスタンク」でクリーンな現場が実現した



見本市出展を経て挑んだスポット輸出は今では反面教師

2000年初頭から欧州において粉塵排出に規制化の動きがあるという情報を早い段階で得ていました。ならば法規制をクリアする製品は、やがて「買わざるを得ないモノになる」と確信し、世界初の自己集塵システム「トルネード」の開発に挑みました。法規制が動き出す中で、2010年ケルン国際工具見本市に出展しました。そのとき百数十社からの引き合いがあったものの、今も取り引きが続いているところは、実は一件もありません。こちらの準備不足と経験不足もあり、取り引き相手の要望に振り回されました。ケルン国際工具見本市への出展はいろいろな意味で反面教師です。また海外展開にあたり金銭面の負担は大きな壁となりました。弊社の場合、卸からメーカーへの転身を図っていた時期に、ちょうどリーマンショックが重なり、予算の捻出が難しい場面が度々ありました。しかし、今後国内市場が徐々に縮小していくのが明確な状況下で、国内が沈んでも海外でバランスが取れる体制を作ることが重要だと信じていました。なかなか結果が出なかった時も地道に海外展開を進めていったことが結果として今につながっていると思います。

専門家の助言で取引企業との交渉・契約に成功

さあ海外に進出して行こうという時に相談したのがジェトロ。私も技術者上がりで最初は何も分からなくて、基本的なことをまず教えてもらいました。やがて大手電動工具メーカーの方から OEM 化の提案を頻繁に持ちかけられるようになってきました。そのころちょうどジェトロ「新輸出大国コンソーシアム」に採択され、専門家を派遣してもらいました。OEM 候補先を専門家と一緒に初めて訪問し、打ち合わせを行った際は、「安易に約束してはいけない」ことや、逆に「ここは呑むしかない」ところをリアルタイムでアドバイスを受け、プロジェクトの進め方をスムーズに取り決めることができました。また具体的な契約書案の内容を精査、訂正すべき箇所などを一緒に考えてもらったお陰で無事に大手電動工具メーカーとのOEM製造契約を締結できました。お客様からは「電動工具用の集塵システムというニッチ市場で、ここまで拘りを持って作り込まれた製品は他にない」という評価をいただきました。開発において、現地のニーズに合ったものを作るのは大前提ですが、そのうえで市場にある競合品と比べて明確な優位性を持つ製品にまで作り込む必要があると考えています。開発製品は可能な限りハイエンド仕様に絞り、価格競争に持ち込まないことも有効な戦略の一つだと思います。

「まだ世の中にないモノ」を創り出す挑戦は永遠に続く

欧州への輸出で不可欠な品質保証CEマーキングの表示にあたり、SGS-FIMKO（フィンランドの規格認証機関）へ各種評価試験を委託しました。同社は業界最大手であり、弊社のような小規模事業者にとっては数居の高い相手ではありましたが、会って話すと、本来有償の情報も打ち合わせの流れの中で親切に教えてくれました。欧州では全体のルールの下に各国独自の細かい規制があったりします。情報の収集は海外展開には必須ですので、ここは時間と費用をかけてでも注力すべきポイントと捉えています。三条市は「モノづくり」の街といわれています。私は、世の中にないもの、あってもそれを圧倒するものを作り出してこそ「モノづくり」だと思っています。常に早く情報をキャッチして、次々と開発を続けなければいけないところがプレッシャーでもあり、面白いところでもあります。次は何に向かおうか、どこを狙おうかと、これは永遠に続く「挑戦」なのです。



「やがて必ず必要になるモノ」を
先読みして創り出す

代表取締役
衛藤 直哉 氏

専門家からのポイント



海外市場開拓の経験がないことで、特に、外国企業との商談・契約交渉・契約書作成に支援を求められました。欧米メーカーとの競争を制し有力顧客と長期輸出契約を締結できたのは、優れた技術力による輸出先国（欧米）の環境規制法に適合した新製品開発がポイントです。戦略面ではターゲットをピンポイントに選定し、集中的に商談訪問・試作品提供・試験立ち会いを行い相手側の信頼を得ました。交渉相手が大企業であったことから、不利な契約条件を押し付けられないように契約交渉場面で細心の注意を払いました。