



# 伸和コントロールズ株式会社

1980年代から日本国内の半導体製造装置メーカーに温調装置を納入。近年は、より大きな成長を見込める北米、アジアへの直接販売に注力している。2017年に米国現地法人を設立した

展開国・地域 2017年 米国

企業情報 所在地: 神奈川県川崎市 従業員数: 462名  
設立: 1967年12月 URL: <https://www.shinwa-cont.com/>

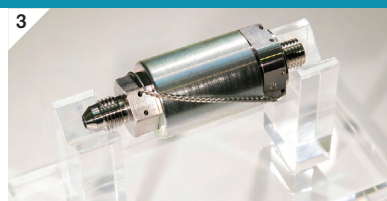
事業内容 精密温調装置、超高純度空気供給システム、ドライエア供給装置、真空チャンバー、ソレノイドバルブ、モーターバルブの開発、設計および製造、販売



1 本体外観

2 精密空調・チラー複合機

3 宇宙ステーション補給機「こうのとり」搭載の回収カプセルに採用された直動電磁弁



## さらなる成長を目指すなら海外へ

弊社は1980年代から、日本国内の半導体製造装置メーカーに製造装置向けの温調装置を納め、完成品が海外へ輸出されるという形で間接的に輸出していました。日本では半導体工場がどんどんなくなっていき、主な市場が、韓国、台湾、中国、米国へ移っていました。それらの市場でも弊社の製品が動いていて、修理も行っていますが、日本国内で新しいお客さんを探すのは難しいですね。縮小していく国内のお客さんに付いているだけでは成長は見込めない。技術的にも取り残される感があり、最先端の技術を共有し、これまでとは違う考え方のお客さんとビジネスをすることで面白みを見出したいと思うようになりました。海外の製造装置メーカーともビジネスしないと拡大できないと考え、2015年から米国進出に向けて活動を開始しました。

## 米国進出に当たり何もノウハウがなくジェットロに相談

製造装置メーカーは日本と米国が強いのですが、まだまだ半導体技術の多くが米国発ですから、米国に拠点があれば最新の技術動向を早期にキャッチできます。しかし、米国に進出するに当たって弊社には何もノウハウがなく、ご指導をいただける機会を探していました。そこで、最初に相談したのがジェットロでした。2017年から「新輸出大国コンソーシアム」の専門家が付いてくれて、現地法人の設立を支援してもらいました。弁護士事務所、会計事務所などの紹介を受け、設立に向けての方法を相談しました。新規顧客開拓のため、現地の製造装置メーカーにプレゼンするのは大変なことです。そこに食い込むためにはどうすればよいかを相談すると、展示会や、リンクインなどのSNSを使うなどのアドバイスと通訳の紹介などもサポートしていただき、非常に助かりました。

## 欧米ではスピード感が大事

海外の顧客から聞く話で、日本のメーカーは動きが遅いとよく耳にします。商談から、提案をし、修正して、試作機を持っていき、不具合を直す。お客さんが3カ月後でもいいと言うので正直に3カ月後に持っていくと、お客さんの開発プロセスもあり、もう間に合ってるよとなることがあります。なので、スピード感が大事だと思います。欧米は取引先をムダに増やすことをしない傾向があり、期限を守るだけでなく、スピード感のある会社が重宝されます。国内市場だけでビジネスが成立したころの古い会社の体質から変わらないと未来がないと思います。待ったなしの切迫感を持ってやるべきでしょう。また、米国はドライな感じがするかもしれませんが、技術者同士の信頼関係も重要です。過去に流れた話でも、覚えていてくれて後で声を掛けてくれることがあります。諦めずに執念深く待つということも大切です。



取締役 専務執行役員  
経営企画本部長  
未来事業創成クラスタ長

山本 拓司 氏

業界の最先端の地で  
最新の技術を共有したい

ジェットロ横浜からの  
ポイント



半導体製造装置の温度調整装置メーカーの伸和コントロールズは、国内半導体製造装置メーカー経由で納めている温調装置の米国での整備ニーズに応えるべく米国法人を設立、並行して同国の半導体製造装置大手に製品売込を行ってきました。その結果、同米国企業からの製品成約はもとより、現法を通じて同地での修理事業の拡大にも成功しました。成功のポイントはターゲットを明確にしたこと、製品説明から製品試作提供まで相手のニーズへの応答速度が速かったこと、ジェットロ・サンフランシスコ事務所を含め内外のさまざまな組織・人脈を駆使したことにあると思います。