

藤精機株式会社

コピー機/スキャナー等の事務機器部品、電力会社向け電力量計部品、電源機器、光学系/医療機器部品等、幅広い製品を対象とする精密金属加工を手がける。2018年、創立50周年を迎えた。



藤精機株式会社
代表取締役 新藤淳

■ かつて検討したタイ進出をRIT事業で再挑戦

当社は米国の航空機関連企業向けの部品製造を手掛ける会社として1968年に創業しました。しかし、その後の国内需要の高まりを受けて、国内取引中心へとシフトしたことから、近年は輸出とは遠ざかった状況が続きました。しかし、私の代表取締役就任直後にリーマンショックが起き、日本の製造業が影響を受けると国内の顧客からの受注が激減しました。その結果、日本のマーケットだけを考えた経営ではリスクがあるという認識を持ちました。

海外進出を考えた最初のきっかけは、得意先からタイ進出の打診を受けた2005年頃でした。実際にタイへの現地視察も行い、海外進出を検討しましたが、得意先が希望するタイミングで海外進出するには、人材教育に必要とする期間が短く、タイ進出は断念。しかしながら、海外進出の必要性について実感する良い機会となり、その後はベトナム人エンジニアを採用するなど、社内人材の国際化を図ってきました。

2013年にジェットロ山梨が開所したことで、当社でもセミナーや商談会、専門家との面談等様々なサービスを利用しました。そして、2014年から（公財）やまなし産業支援機構とタイ下請産業振興協会（タイサブコン）との地域間交流支援事業（RIT）が始まりました。RIT事業は、日本の中小企業がグループ単位で海外地域との間でビジネス交流をする事業です。タイは、これからの経済発展にも期待ができること、中国・ベトナム・カンボジアからは少し遠いものの、地理的にASEAN諸国の中心に位置し、物流の進歩によってはインドまでも視野に入れることができる地域であることから、海外進出する価値が高い国であると考えました。市場として成熟しつつあるタイでは、今後多品種少量生産の高精度な加工ニーズが拡大することが見込まれることから、当社の強みを生かせる市場と捉え、RIT事業の参加を決めました。県内企業同士の結びつきを契機として事業領域が広がることも期待しました。

■ タイからASEAN、さらには米国も

RIT事業では、本格的にプログラムが始まった2015年から現地での商談会を含むミッションや、山梨県にタイサブコンの有力企業を招へいして行う商談会など様々なイベントに参加しました。



タイ企業との商談の様子

特に、2015年度から継続的に商談を続けてきた現地プレスメーカーに対しては、非常に紳士的な印象を持ち、2017年2月にはパートナー契約を結ぶまでに至りました。同タイ企業とは、パートナー契約を契機に、金型を供与し、製品の生産を委

託することになり、低コストかつ品質の安定した生産体制を目指すことになりました。この企業に出会うにあたり、RIT事業のタイのコーディネーターには、当社の求めているニーズを把握してもらい、効果的な商談会となるようマッチングなどに力を発揮してもらいました。このようなチャンスに恵まれたことは、RIT事業の利点と考えます。

これらのビジネスを踏まえ、本格的な現地進出を決断し、その足掛かりとしてジェットロバンコク事務所のビジネス・サポートセンター（BSC）を利用しました。BSC入居中に現地法人の拠点探しや人材確保を進め、2017年の8月に現地法人（営業拠点）の登記が完了しました。現在では現地採用の日本人とタイ人スタッフとで現地法人を運営しています。BSCは、現地での滞在コストを抑えることができ、入居していることで、現地での信頼を得られやすかったこともメリットと感じました。

今は好景気でも、経済は、いつどのように変化するか分かりません。かつ日本のマーケットが今後確実に縮小することを考えれば、海外市場に目を向けるのは必須であると思っています。取引先ニーズに合わせた製品づくりをする企業では、海外進出の形態も、工場設立に限らず、当社のように生産委託や営業拠点を設けるという方法もあります。海外進出のリスク低減を図りながら、日本の技術を世界に売っていくことができればよいと考えています。

今後は他のASEAN市場参入への足掛かりとしてタイの現地法人を活用したいと考えています。また、当社の原点回帰という意味合いからも現在並行して米国進出の準備を進めており、ジェットロの新輸出大国コンソーシアムのパートナー（専門家）によるハンズオン支援を活用しています。企業が海外進出することは、日本を盛り上げることに繋がると考えていますので、今後も海外展開を続けていきたいと考えています。

☞ 利用したジェットロのサービス

地域間交流支援事業（RIT）、ビジネス・サポートセンター、「新輸出大国コンソーシアム」専門家による個別支援サービス

☞ ジェットロ活用のメリット

RIT事業では各社のニーズに基づき、商談のマッチングを行うことから、良い提携先を見つけることができました。BSCは拠点設立までのコストメリット、自社の信頼性向上の効果がありません。新輸出大国コンソーシアムの専門家は、自身の知見を当社のために最大限生かしてくれています。

ジェットロ山梨 佐藤三夫

初回面談時に語られた海外展開の夢を着実に現実のものにされ、先を見据えての「経営者としての判断と実行力」に感服します。海外収益が経営に寄与できるまで支援したいと思います。

