



成功事例

4

株式会社 北陸濾化
代表取締役社長
森家英幸さん

信頼できる場で 販路開拓できるのが利点 アドバイザー 語学堪能な専門家も とても頼りになります

金属部品の製造加工時などにできる微小な「バリ除去」を可能にした表面処理剤を開発製造する北陸濾化。国産メガネフレームの多くにその製品が用いられ、医療機器分野でも注目されています。独自製品を武器に海外進出を目指す同社がCEO商談会に感じている魅力とは？

Q 御社の製品は、どのような分野で活用されているのですか？

弊社の主力製品「ホロクリン」は、薬品に浸すだけの化学的処理で、従来の研磨処理では難しかった複雑形状部品の微量な「バリ除去」を可能にした表面処理剤です。国内シェア90%を誇る地元鯖江のメガネフレームの光沢を出す仕上げ剤として長年信頼を得ているほか、2000年からは大手医療機器メーカーの製品にも欠かせないものとなりました。血管に入れるステントにバリがあると命に関わるため、ホロクリンで問題解決できたと喜ばれています。日立製シェーバーの新開発ドラムレーザー刃にも採用されました。

Q さまざまな製品に用いられているのですね！ 御社が海外展開を目指す理由は为什么呢？

より良い製品作りに必要な技術を求め始めている金属加工メーカーが海外に多く、発展著しいASEANに可能性を感じていること。そしていま多くの日本企業が海外の需要先へ生産移行しており、国内での販路開拓が困難だからです。付加価値がある製品を安価にタイムリーに納入することを、我々のような中小企業に求められると困ってしまいます。

その点、海外企業は新規取引に意欲的で、会社規模を求めることなく、一流の技術であるとわかると、すぐ握手

して「契約したい」というような話のはやさです。しかし取引には注意が必要で、そこが中小機構などの公的なサポートを受けたい理由でもあります。

Q どのような難しさがあるのですか？

実は、弊社は20年ほど前に韓国と中国に支社を設立したのですが、残念ながら数年で撤退することになりました。契約上のトラブルが頻発し、粗悪なコピー製品が出まわってしまったのです。唯一、コンプライアンスを遵守する企業とのビジネスは続いています。特有の商習慣や国同士の情勢変動にいつでも不安を感じることがあります。

中小機構との出会いは、弊社製品に関心を持ったアドバイザーからCEO商談会への参加をすすめられたことがきっかけです。これまで公的な商談会に感じていた「商談はつないでも見届けはしない」というイメージを払拭する親身なサポートに、良い意味で驚いています。

Q ありがとうございます。どのような対応をご評価いただいているのでしょうか。

経験豊富なアドバイザーが弊社製品の良さを理解し、相手企業の事業内容を踏まえてマッチング提案してくれ、その後も適宜フォローしてくれます。

タイビジネス商談会では、歯科用インプラント部品のバリ除去に悩みを

もっていた精密機械加工メーカーが、歩留まりアップの観点からホロクリンに高い関心を示されました。さっそくトライテストを提案して、とくに苦労している部品の送付をお願いし、弊社にてホロクリンの使用条件を試行錯誤しながらベストな処理方法を追求。その後、タイ企業の社長がJIMTOF（日本国際工作機械見本市）視察で再来日する機会をとらえて、会場でアポを設定。中小機構アドバイザーが通訳をかねて同席してくれ、before/afterのテストレポートを提示しながら説明を行いました。現在、タイ企業の納入先である医療機器部材メーカーにもレポートを共有して検討してもらっています。今回の大きな収穫はタイ企業の技術部門にホロクリンについての知識をもっていたこと、今後の他部品への活用にもご検討いただける土台ができたことがうれしいですね。

Q これから海外展開を目指す中小企業にアドバイスをお願いします。

海外ビジネスにまつわる諸手続きは中小企業にとってハードルが高いため、積極的に公的支援を活用し、信頼できるルートで商談するのが安全策です。我々は自社にしかない技術を磨くことに専念し、販路開拓その他は素直に専門家に相談して助けてもらうほうがスムーズだと感じています。