

# 北陸地域における 企業活動の国際化事例集

平成23年2月

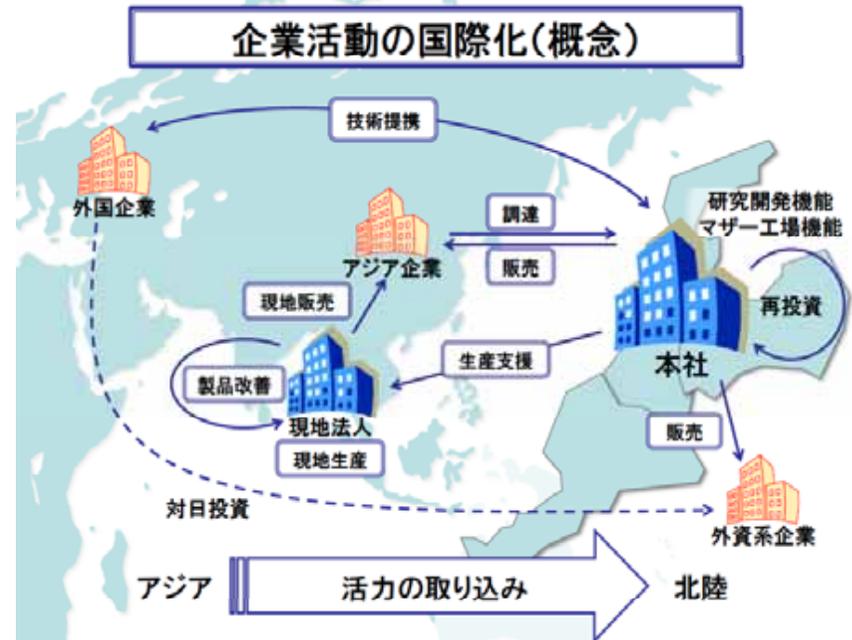
経済産業省中部経済産業局

## はじめに

北陸地域には、自社の技術やノウハウを活かして企業活動の国際化( )を推進している企業が数多く存在しています。この事例集は、成長著しいアジア地域の活力を取り込み、成果を上げている企業の皆様から、企業活動の国際化へ取り組んだきっかけ、直面した課題やその対応、今後の展望などを直接お聞きした内容をとりまとめたものです。

より一層、企業活動の国際化を進めたいとお考えの企業の皆様や、新たに取り組みをお考えの企業の皆様にとって、お役に立てていただければ幸いです。

企業活動の国際化とは、海外販路開拓、現地生産だけでなく、現地への生産支援、製品改善、海外企業との技術提携、海外企業からの調達、日本に進出した外資系企業への販売等、本社に軸足を置きつつ取り組む海外に目を向けた事業活動を示します。



## 事例の見方

企業活動の国際化におけるポイントを、小タイトルとともに、2~4項目でまとめたもの。

**異業種の共同受注体で、アジア展開を目指す**  
 豊原精機工業株式会社 (富山県射水市)

**POINT**

- 現地需要の拡大に対応し、営業所を設置、工場を立ち上げ**  
自動車メーカーのタイ工場で、当社が供給した金型の修理やメンテナンスを行うために技術者を派遣していたところ、顧客ニーズに迅速に対応できないほど現地の仕事が増加。増加する派遣費用のコストも考慮し、2009年に営業所を設置。その後、異なる需要の拡大に対応するため、2004年に工場を立ち上げる。
- 従業員のスキルアップに注力し、売上げを伸ばす**  
タイで他社の工場長を務めた日本人をスカウト。従業員には、選別、成形次數調整などを内容とする「ベからず業(してはいけないことの専ら業)」を作成し、浸透を図る。日本での技術研修も実施。更には、ISO9000取得を目標に品質管理システム向上運動、不具合の運動と11ヶ所の品質向上を緊急取り組みを展開。これらの地道な努力が実を結び、2009年には、1億円を超える売上げを確保。
- 有限責任事業組合「インタラクティブ」で、アジア展開も視野**  
2009年、当社を中心に金型の設計・製作、鍛造・成形、機械加工などを行う関連企業が「富山県企業社、石川県企業社」が揃い、共同受注を行う組織「インタラクティブ」を設立。現在は国内展示会を活用し、営業、農機具、チェーンソーメーカーから引き合いを受け、受注を確保。今後はアジア地域での展開を目指す。

**製品の紹介(特長、アピールポイント)**

- ダイカストアルミホイール設計・製造
- 1. アルミダイキャスト金型
- 2. アルミホイール金型
- 3. プラスチック金型
- 4. 板金鍛造・鍛造金型
- 技術コンサルティングサービス
- 1. 技術指導者の海外派遣(タイ、中国、台湾で実績があります。)
- 2. 海外研修生の受入
- 3. 国内企業への技術指導

1. ダイカスト金型は熱処理により耐熱性が高く、硬く強いことが特徴です。  
 2. ダイカスト金型の設計・製作に特化し、この分野における市場シェアでは北陸地域でトップです。

企業経営 一型のおよび先進企業へ  
 代表者 代表取締役 島原 力  
 資本金 1,000万円 従業員数 41人 売上高 10億1,000万円  
 主要品目 ダイカスト金型の設計・製造  
 事業内容 自動車用エンジン部品を中心とした金型製造  
 URL: http://www.usgph.co.jp/

お問い合わせ先  
 代表取締役 島原 力  
 所在地 富山県射水市北東町119-1  
 TEL 0768-52-5222  
 E-mail usgph@usgph.co.jp

企業活動の国際化のエッセンス。

実際の製品などの紹介。

# 目次

企業名は五十音順で記載

1. 魚岸精機工業株式会社	～ 異業種の共同受注体で、アジア展開を目指す～	3
2. エスシーワールド株式会社	～ 開発した世界NO1の技術を海外へ情報発信し、実用化に必要な海外メーカーと組む～	4
3. 株式会社加賀屋	～ 『おもてなし』でアジア市場を開拓～	5
4. セト電子工業株式会社	～ 本社の研究成果と現地の設計・開発が協働、委託生産方式でアジア展開～	6
5. 第一織物株式会社	～ 世界が認める、こだわりのもの作りで海外市場を開拓～	7
6. 玉田工業株式会社	～ 投資リスクを踏まえた事業展開で、新興国需要を取り込む～	8
7. 藤堂工業株式会社	～ 世界最大規模のシェアを支える高い精度と量産の技術を武器に海外展開～	9
8. 株式会社トヨックス	～ 欧州企業と提携した新しいモノ作りで、アジアNo.1を目指す～	10
9. 日東メディック株式会社	～ 世界水準の製造技術を武器に、グローバル製薬メーカー(日本法人)へ製品供給～	11
10. 株式会社ハナガタ	～ 海外展開ビジネスモデル(海外展示会出展 ショールーム開設 販売店確保)で、東南アジア展開～	12
11. 株式会社マルサン精密	～ 海外で日系企業の求める品質・技術力に応え、孫請けを脱却～	13
12. 株式会社ミヤゲン	～ 海外現地の生産設備を活かし、既進出企業向け新製品を開発・供給～	14
13. 明和工業株式会社	～ 本社で製造した中核装置を輸出、現地生産した周辺付帯設備へセットし、アジア市場開拓～	15

## 異業種の共同受注体で、アジア展開を目指す

魚岸精機工業株式会社（富山県射水市）

### POINT

#### 現地需要の拡大に対応し、営業所を設置、工場を立ち上げ

自動車メーカーのタイ工場で、当社が供給した金型の修理やメンテナンスを行うために技術者を派遣していたところ、顧客ニーズに迅速に対応できないほど現地の仕事が増加。増加する派遣費用のコストも考慮し、2002年に営業所を設置。その後、更なる需要の拡大に対応するため、2004年に工場を立ち上げる。

#### 従業員のスキルアップに注力し、売上げを伸ばす

タイで他社の工場長を務めた日本人をスカウト。従業員には、遅刻、無断欠勤厳禁などを内容とする「べからず集(してはいけないことの事例集)」を作成し、浸透を図る。日本での技術研修も徹底。更には、ISO9000取得を目標に品質管理スキル向上運動、不良率0運動といった品質向上を図る取り組みを展開。これらの地道な努力が実を結び、2009年には、1億円を越える売上げを確保。

#### 有限責任事業組合「インタラクティブ」で、アジア展開も視野

2009年、当社を中心に金型の設計・製作、鋳造・成形、機械加工などを行う関連企業8社（富山県企業6社、石川県企業2社）が集い、共同受注を行う組織「インタラクティブ」を設立。現在は国内展示会を活用し、音響、農機具、チェーンソーメーカーから引き合いを受け、受注を獲得。今後はアジア地域での展開を目指す。

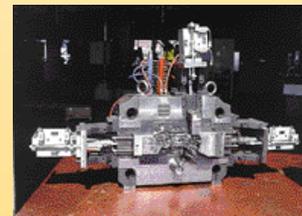
製品の紹介(特徴、アピールポイント)

ダイカストアルミホイール設計・製造

1. アルミダイカスト金型
2. アルミホイール金型
3. プラスチック金型
4. 低圧鋳造・鍛造金型

技術コンサルティングサービス

1. 技術指導者の海外派遣（タイ、中国、台湾で実績があります。）
2. 海外研修生の受入
3. 国内企業への技術指導



1. ダイカスト金型は熱処理により耐熱性が高く、硬く強いことが特徴です。
2. ダイカスト金型の設計・製作に特化し、この分野における市場シェアでは北信越地域でトップです。

#### 企業概要 ~「型やぶり先進企業」~

代表者 代表取締役 魚岸 力  
資本金 3,000万円 従業員数 42人 売上高 10億2,000万円  
主な製品等: ダイカスト金型の設計・製造  
得意技術: 自動車用エンジン/ミッションなど大形金型  
URL: <http://www.uogishi.co.jp/>

#### お問い合わせ先

代表取締役 魚岸 力  
所在地: 富山県射水市北高木118-1  
TEL: 0766-52-5222  
E-mail: [uogishi@uogishi.co.jp](mailto:uogishi@uogishi.co.jp)



# 開発した世界NO1の技術を海外へ情報発信し、実用化に必要な海外メーカーと組む

エスシーワールド株式会社（富山県富山市）

## POINT

### 開発した技術を世界的専門誌に掲載し、海外から引き合い

製造技術を持たない当社は、開発した、世界最速の抗体スクリーニング技術である「リンパ球チップ法」について、医学分野での世界的専門誌「ネイチャー・メディスン」に掲載。3日後、これを見た韓国的高手バイオ医薬品メーカーであるセルトリオン社から引き合いを受ける。実用化を目指す当社と抗体医薬品の開発に力を注ぐセルトリオン社の思いが一致、提携に向けた交渉開始。

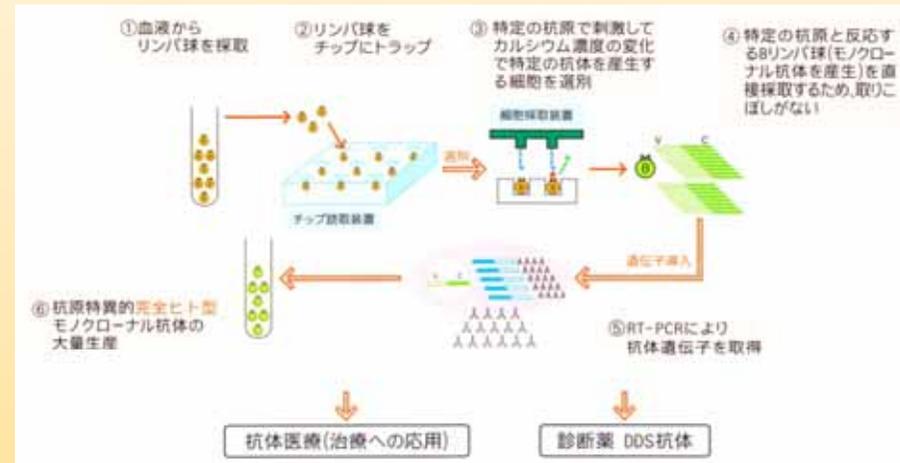
### 抗体医薬品の製造について、当社第1号となる提携に合意

1昼夜のディスカッションで提携について基本合意し、更に交渉を重ねて2010年3月、提携の契約に至った。セルトリオン社は、コスダックに上場している大手メーカーであることなどから信用上、特に問題なしと判断。特許の実施料は10年間で最大20億円とする他、開発段階ごとの報酬、販売後のロイヤリティを受け取れることとなった。

### 欧米での展示会を活用し、更なる世界展開を目指す

欧米の展示会では、展示ブースより、ミーティングスペースが大きく、主催者は、出展者のデータベースを予め来場者に提供し、マッチングを促進。当社は、こうした展示会への出展を契機とした契約交渉を進めており、アメリカ、ヨーロッパの製薬メーカーとの成約を目指す。

## 製品の紹介(特徴、アピールポイント)



「リンパ球チップ法」は、本人の血液中の数多くのリンパ球の中から抗体抗原反応を起こしているものだけを取り出す方法(25万個中、10～2000程度)。取り出したリンパ球から抗体を取り出しPCR(ポリメラーゼ連鎖反応)で増幅、当該抗体を本人の体に戻すことで免疫力を高める。従来数ヶ月から1年半かかっていた抗体開発期間が、1週間程度にまで短縮、安全かつコスト的にも魅力的なことが特長。

## 企業概要 ~ -ONLY-ONE cell technology- 世界最速の抗体作製システム ~

代表者 代表取締役 末岡 宗廣  
資本金 2億9,558万円 従業員数 14人 売上高 1億円  
主な製品等: 抗体医薬品「リンパ球チップ法」の研究開発  
得意技術: キメラ(他生物の抗体をヒト化)でなく本人由来のリンパ球から抗体を増幅  
URL: <http://www.scworld.co.jp/>

## お問い合わせ先

総務部課長 吉田 純一  
所在地: 富山県富山市高田529  
TEL: 076-444-5885  
E-mail: [yoshida@scworld.co.jp](mailto:yoshida@scworld.co.jp)

# 「おもてなし」でアジア市場を開拓

株式会社加賀屋（石川県七尾市）

## POINT

### 台湾からの研修旅行客受け入れがきっかけ

1997年、日本の自動車メーカーの台湾ディーラー約300人が、報奨旅行で宿泊。文化や言葉の違いを考えつつ、畳、着物、和食、客室係のきめ細やかなサービスを提供し、好評を得る。こうした結果、台湾の旅行会社が当館へ新たなツアーを展開、能登空港を使ったチャーター便の企画なども功を奏し、年間8千名から1万名を誘客。

### 「おもてなし」のブランド、仕組みで台湾展開

高まる評判を背景に、アジアやヨーロッパ諸国などから熱心に加賀屋のブランド、システムの現地展開について打診を受ける中、来訪実績等を考慮し、台湾の現地不動産開発会社からあった申し出に応じ、フランチャイズ展開を決意。2010年12月、「日勝生加賀屋」をオープンし、日本と同じ「おもてなし」の提供と「加賀屋の客室係」を憧れの仕事にし、誇りをもって働ける職場作りを目指す。

### 「おもてなし」をキーワードに世界市場に挑む

「日勝生加賀屋」開業に伴う成果は「加賀屋」の名称使用料・売上ロイヤリティ・運営及び人財派遣費等で年間2億数千万円。台湾での加賀屋の知名度の向上を図り、訪日客の増加につなげるとともに、更なる海外市場開発のノウハウを蓄積する。

製品の紹介(特徴、アピールポイント)

台湾・日勝生加賀屋がオープン！

加賀屋そのままのおもてなしの心で皆様のお越しをお待ちしております。



「全 景」

近くに温泉博物館や地熱谷があります



「お見送り風 景」

日本の加賀屋同様、車が見えなくなるまでのお見送り

プロが選ぶ日本のホテル旅館100選で31年連続日本一の評価をいただいております。

100有余年の伝統に基づく「もてなし力」を中心とし、能登を代表する旅館として観光を通じての地域振興に寄与してまいります。

## 企業概要 ~笑顔で働き~

代表者 代表取締役社長 小田 孝信  
資本金 5,760万円 従業員数 600人 売上高 130億円(グループ計)  
主な製品等 飲食、宿泊サービス  
得意とすること おもてなし力による顧客満足の向上  
URL : <http://www.kagaya.co.jp/>

## お問い合わせ先

専務取締役 鳥本 政雄  
所在地 石川県七尾市和倉町ヨ部80  
TEL: 0767-62-1111  
E-mail: [eigyoy@kagaya.co.jp](mailto:eigyoy@kagaya.co.jp)



# 本社の研究成果と現地の設計・開発が協働、委託生産方式でアジア展開

セト電子工業株式会社（富山県射水市）

## POINT

### タイの需要拡大に対応し、現地営業所を設置

タイに進出していた日本の大手スプリングメーカーから、当社で輸出したLEDの表示器の据付工事や取扱指導を要請され対応した際に、他にも沢山の需要が有ることが分かった。そこでタイ進出の検討を進めることになり、社長の大学時代の留学生(タイ人)が協力してくれることになり、現地営業所を設置。

### 現地ニーズに対応するため、本社で研究、現地で開発・設計

タイで営業活動を展開中に、現地メーカーで勤務するタイのエンジニア2名とめぐり合う。この2名のエンジニアに独立を勧めたところ、意気投合して、2008年に合弁会社を設立。当社が中心になって行う生産管理機器の研究成果を活用し、LED表示機器の開発・設計を進め、生産は展示会を通じて発掘した4社の委託先を活用。こうした取り組みが奏功し、これまでに数多くの受注を獲得。

### 委託生産方式で、中国、インドへ横展開を目指す

現地委託生産額の半分が、本社の海外売上額。海外に生産設備を持たず、委託先に技術指導を行う方法により、工場での生産能力を確保。今後、タイで構築したリスクやコスト負担の小さいこうしたビジネスモデルで、有望な市場と見込む中国、インドでの展開を計画中。

製品の紹介(特徴、アピールポイント)

LED進捗管理表示器



情報掲示板



LED(発光ダイオード)を使って、工場の進捗管理システムを開発し、生産性をアップ。駅などの運行案内に使用される小型LED(発光ダイオード)表示器は、一般的な256色表示から表示可能な色を約10億色まで増やすことに我が国で初めて成功。また1秒間に一般的には10コマの切り替えを100コマの切り替えまで可能にしました。現在、農業分野にもLEDを応用した開発(例:植物育成用LED光源、最適な栽培条件を見つけるためのチャンバー等)を進めております。

## 企業概要 ~LED電光掲示板業界をリードし、その技術から新しい分野へ挑戦!~

代表者 代表取締役社長 南雲 弘之  
資本金 3,000万円 従業員数 50人 売上高 7億5,000万円  
主な製品等:電波時計、LED電光掲示板、植物育成LEDの製造及び販売  
得意技術:LEDを使ったシステム開発・製造  
URL:<http://www.npsec.com/>

## お問い合わせ先

代表取締役社長 南雲 弘之  
所在地:富山県射水市戸破8-10  
TEL:0766-56-9555  
E-mail:hnagumo@npsec.com



# 世界が認める、こだわりのもの作りで海外市場を開拓

## 第一織物株式会社（福井県坂井市）

### POINT

**韓国のエージェント発掘を契機に高密度織物技術で海外へ**  
賃加工で直面した国内需要の減少に対応すべく、商社から市場性があると教えられた韓国へ当てもなく出向き、出展した展示会に名刺を置いたエージェントと出会う。1年ほど一緒に売り込みを続け、チーフデザイナーから受注を獲得。その後、高密度織物技術を武器に、知人を頼りに出向くなどして、イタリア、中国でも複数のエージェントを発掘し、市場開拓に活用、成果に繋げる。

### 国際業務スキルの習得、人材の確保

社内では、当初、コストはかかるものの、取引銀行と通関業者から必要な輸出実務を教えてもらい、1年ほどで習得。更に、リーマンショックによる厳しい経営情勢を好機として、海外勤務の経験がある女性の人材を3名採用。今後、パリ、ミラノなどに年間数ヶ月滞在させる他、秘書として2年間の教育を行った後、上海での活躍に期待している。

### 海外取引を推進し、売上げの9割が自販、輸出比率は7割

韓国、イタリア、中国等の市場を開拓し、プラダ、ヴィトン等著名ブランドとも取引を展開。社長自ら、月2回、多い年で年間30回海外に足を運び、更なる顧客開拓に取り組む。こうした取り組みが実を結び、今や売上げに占める自社販売額が9割を占め、国内市場に注力する一方、輸出比率もその7割を越えるに至る。

製品の紹介(特徴、アピールポイント)

他には真似のできない独自の**高密度織物**。  
機能性だけではなく、製品にした時の仕立て映えの美しさや上品なタッチには、糸の選定から撚糸条件、組織、密度、張力そしてクリンプ率までひとつひとつに匠の技術が生かされている。

**DICROS®** : 機能美とデザイン性が両立したポリエステル超高密度素材

優れた防水・耐水・撥水性でありながら、蒸れにくさ・しなやかさ・ハリ、コシが共存。相対した性質がひとつになった上質素材。仕立て映えの良さ、美しさは常に世界のハイファッションブランドから支持され続けている。

**D.N.A.®** : 「進化する美しさ」がコンセプトのナイロンを中心とした超高密度素材

しなやかさ、なめらかさ、深みのある美しい発色性。機能よりもファッション性を優先し、美しさを追求した上質ナイロン素材。

**DWA** : レディース用ドレープ高密度素材

シルクを超えるしなやかで弾むようなドレープ性、深く鮮やかなカラーや上質の黒。密度を高めながらも独自の「落ち感」を表現し、DICROSやD.N.A.では出せなかった上質エレガンスを表現した。

### 企業概要 福井から世界へ ~時代を超えて受け継がれる『本物』を追求するファッションテキスタイルメーカー ~

代表者 代表取締役社長 吉岡 隆治

資本金 2,000万円 従業員数 53人 売上高 16億円

主な製品等: ファッション衣料、産業資材

得意技術: 単なる高密度ではなく、製品にした時の上質感を意識して創り上げた匠の高密度技術

URL: <http://www.dicros.co.jp>

### お問い合わせ先

代表取締役社長 吉岡 隆治

所在地: 福井県坂井市丸岡町四郎丸4-100

TEL: 0776-67-4370

E-mail: [yoshioka@dicros.co.jp](mailto:yoshioka@dicros.co.jp)



## 投資リスクを踏まえた事業展開で、新興国需要を取り込む

玉田工業株式会社（石川県金沢市）

### POINT

#### 技術力が海外へ伝わり、引き合いを呼び込む

タイの建設企業が、ガソリンスタンドの新設需要を見込み、世界のタンクメーカーの技術力を調査していたところ、日本の商社から「日本のトップメーカー」として推薦され、1996年、当社へ打診。国内市場の縮小傾向で、最盛期には25億円あった売上げが、20億円に減少していた当社は、タイでの事業展開について検討を開始。

#### 「技術供与」でタイ、マレーシア展開、「合併」で中国展開

工場の建設に伴う投資リスクを考慮し、コア技術やノウハウの流出に配慮した技術供与方式を選択し、タイで事業化。続いて1998年に、マレーシア展開。契約金500万円と売上高の2%とするロイヤリティー収入（5年間、更新可）を獲得。中国では、拡大する自動車市場に加え、土壤汚染防止に対する法規制の強化を見込み、商社の支援で2010年に合併で工場を建設。

#### インド、ロシアで事業化可能性について現地調査

市場の拡大が大きく見込まれるインド・ムンバイに2009年、社員を4ヶ月間派遣して事業展開の可能性調査をした。ムンバイでの活動拠点は、ジェトロの「短期オフィススペース」の支援を受けて大変助かった。現地パートナー企業が見つかり、調査継続契約をして現在も推進中。さらにロシアも視野に入れて、海外全体で5年後に4億円、10年後には、10億円の売上げを目指す。

製品の紹介(特徴、アピールポイント)

SF(STEEL & FRP)二重殻の地下タンク



- ・当社の二重殻タンクは、鉄と樹脂の間にフィルムを挟むことで、万が一鉄タンクから石油が漏れたときに、目視できる点が特長です。
- ・タンクの検査方法や検査数値の取り方から故障が起こった際の対処法まで、ユーザーの立場で『安全・安心』とともに製品を提供します。

#### 企業概要 ~ SF二重殻タンク市場において全国トップシェア ~

代表者 代表取締役 玉田 善明

資本金 5250万円 従業員数 198人 売上高 53億円(平成23年3月期見込)

主な製品等: SF二重殻地下タンク、耐震性防水層、防火水槽

得意技術: 外壁のつなぎ目のない二重殻タンクで安全・安心をサポート

URL: <http://www.tamada.co.jp/>

#### お問い合わせ先

九州工場工場長 箱田 和哉

所在地: (本社) 石川県金沢市無量寺町八61-1

(九州工場) 熊本県菊池市七城町蘇崎1196-1

TEL: (本社) 076-267-4888

(九州工場) 0968-26-3550



# 世界最大規模のシェアを支える高い精度と量産の技術を武器に海外展開

藤堂工業株式会社（富山県滑川市）

## POINT

### 展示会を視察し、海外進出した場合の需要をつかむ

生産拠点の海外進出を検討していた頃、1999年に上海で開催された軸受け関係の展示会に、社員（中国瀋陽出身の富山大学留学生を採用）を伴って視察。日系大手は勿論、地場の多くの中小軸受メーカーが出展している実情を把握。これだけ多くの企業が競っている市場があるなら、同社製品への需要は確実にあると考え、海外進出を決断。

### 現地人材の育成に取り組む

生産拠点の立上げの際、最も大きな課題は、高い精度で量産する技術を担う現地人材の確保。日本から技術者を派遣し、指導を行うとともに、日本での研修実施などにも取り組む。こうした積み重ねの努力が実り、従業員数は、スタート時の50名が180名まで拡大し、現地人材が主体的になって生産現場を担っている。

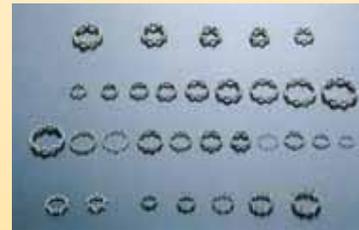
### 海外進出先で欧州メーカーからも受注を獲得

生産拠点の稼働により中国での売上高は、現地日系メーカーから受注を獲得し、5～6億円に達する。欧米企業も参入し、厳しい競争市場になっているものの、最近では、更に、欧州の軸受けメーカーからも受注を獲得するなど、新たな顧客も開拓している。

## 製品の紹介(特徴、アピールポイント)

世界最大規模のシェアを誇る自動調心クラッチレリーズ軸受用部品や自動車ホイール軸受部品を支える、高精度の量産技術

### 波形保持器(リテーナー、ケージ)



ボールベアリングの最も基本的な構成部品は、外輪、内輪、ボール、保持器(リテーナ、ケージ)です。世界一の品質と生産量を誇るわが国のボールベアリングの心臓部に、保持器を供給しています。

### シールド板(ミニチュア、小径、中径)



ボールベアリングのスムーズな回転を維持するには、防塵が欠かせません。またFDDやHDD用など、ベアリング内のグリース成分の飛散は禁物です。当社のシールド板は、ミニチュアから中径までのベアリング用として国内外で使用されています。

## 企業概要 ~ 孝働指針: BASIC: Breakthrough Aggressive action by Standardization, Innovation & Communication ~

代表者 代表取締役社長 櫻田 善春

資本金 1億8,000万円 従業員数 169人 売上高 34億5,000万円(2008年4月期)

主な製品等: 軸受(ベアリング)用保持器、シールド板の製造、クラッチ部品製造他

得意技術: 静穏性が高く、高品質、高性能

URL: <http://www.tdknet.co.jp/>

## お問い合わせ先

専務取締役 砂原 潤治

所在地: 富山県滑川市上島838

TEL: 076-475-1010

E-mail: [sunahara@tdknet.co.jp](mailto:sunahara@tdknet.co.jp)

## 欧州企業と提携した新しいモノ作りで、アジアNo.1を目指す

株式会社トヨックス（富山県黒部市）

### POINT

#### 海外の技術等を積極的に導入し、自社の製品力を高める

海外展示会で知り合ったフィット社(イタリア)と、耐圧ホース分野で技術提携。その結果、アジアで初の従来比5倍(自社比)の高速無人化製造ラインの開発に成功。

また、フィット社の後押しもあって、本業に特化するため売りに出されたカムロック等のワンタッチ式継手の製造販売事業をバルチラジャパン社(本社フィンランド)から譲り受け。これにより、今まで扱っていなかった大口径の継ぎ手も自社で扱えることになり、製品ラインナップが充実。今後、ホースと継手のユニット化した新しい流体輸送システムの提案を展開していくことが可能となり、アジアでの売上高を現在の約15%から2013年度には30%まで引き上げる予定。

#### 海外の技術と自社の技術を結びつけ、新製品を開発

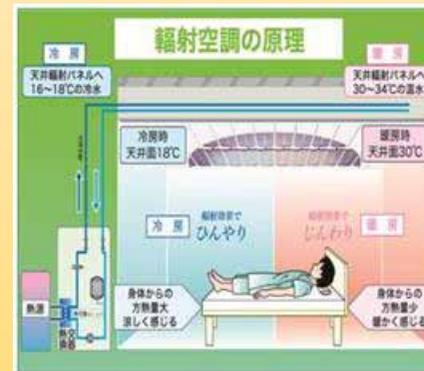
海外展示会がきっかけとなり、ニッケル社(ドイツ)と輻射式冷暖房システムに関して技術提携し、10年程前から製造販売を開始。風を使わず、輻射(遠赤外線)で室温を管理するシステムのため、室内にいる人の負担が軽減され、病院やオフィスビルを中心としてこれまでに15億円を超える売上げを達成。

2007年にはバコールエアー社(スイス)と技術提携し、自社の樹脂ホースの製造や配管に関する技術とバコールエアー社の熱伝導率に関する技術、ノウハウを結びつけた新製品を製造、販売。さらに熱効率を高める技術開発も推進し、今後、アジア展開を目指す。

#### 製品の紹介(特徴、アピールポイント)



「OPWカムロック」  
ワンタッチで着脱でき、独自のツインカム構造で振動に強く、世界160カ国で採用の信頼のブランドです。優れた耐熱、耐蝕性を有し、用途別ホースとのユニット化であらゆる流体輸送現場でお役立ていただいております。



輻射空調「Comforaum」  
天井内にて16~32の冷温水を循環させることで、輻射(遠赤外線)により、私たちの体温と穏やかに調和する冷暖房システムです。健康で快適な室内空間創造と、省エネ・省メンテナンス・ロングライフを実現します。

#### 企業概要 ~地球と社会に強く強く必要とされる商品とサービスに心を込めて~

代表者 代表取締役 宮村 正司

資本金 9,880万円 従業員数 291人 売上高 64.6億円

主な製品: 耐圧ビニールホース、輻射式冷暖房システム

得意分野: 用途別高機能ホース 狙う市場: 設備配管、水栓、食品飲料、オフィスビル、病院

URL: <http://www.toyox.co.jp/>

#### お問い合わせ先

総務部 取締役部長 新田 武治

所在地: 富山県黒部市前沢4371

TEL: 0765-52-3131

E-mail: [nitta-t@toyox.co.jp](mailto:nitta-t@toyox.co.jp)

## 世界水準の製造技術を武器に、グローバル製薬メーカー(日本法人)へ製品供給

日東メディック株式会社(富山市)

### POINT

#### 外国企業等から寄せられた評価が伝わり、取引先が拡大

世界水準に対応した無菌製造技術等を武器に、設立当初から取引のあったファイザー(アメリカ)を含む製薬メーカーへ高品質な目薬を安定供給。その実績が広く評価され、製造受託先が拡大し、売上げを伸ばす。現在、世界の5大製薬会社(ファイザー、グラクソ・スミスクライン、ジョンソン・エンド・ジョンソン、メルク、ノバルティス)の日本法人を含め60社へ製品を供給。

#### 多くの取引実績を活かして、新製品開発ニーズへ対応

多くの製薬メーカーとの取引を通じて、有効成分の組合せや分量・混合順序等に関する知識を蓄積。取引先各社が有する技術上の秘密を守りつつ、コストパフォーマンスを追求した新製品を開発し、供給。自社製品(先発薬、ジェネリック)を増やし、売上構成は自社製品と受託が各々50%でバランス良く成長。

#### 自社ブランド製品を開発し、新興国市場の開拓を目指す

現在、市販されている目薬のうち、およそ3分の1を自社で製造。2008年10月には、100億円超を投資し、薬液混合工程でグレードB(30cm四方に0.5 $\mu$ m以上の粒子が10000個以下)、充填工程でグレードA(粒子100個以下)の清浄度を確保した世界トップレベルの工場を竣工。ベトナムなど新興国市場への視察団に参加し、海外市場の開拓に向けて活動を開始している。

#### 製品の紹介(特徴、アピールポイント)



製造品目数は約300品目。  
・1万本の小ロットから、9万本の大量生産まで対応。  
・眼軟膏剤では日本国内での受託製造は当社に限られている。  
・5mLの医療用点眼剤から、500mLの医療用・一般用洗眼剤までの製造ラインを有しており、多種多様の要望に対応できる。  
・医療用後発品の点眼剤の製造・販売も実施。



点眼剤・洗眼剤・眼軟膏などの眼科薬に特化した専用の製造設備を活用し、適正なコストで高品質な製品を供給できる。高度な技術により、日本国内はもとより世界各国からの製造依頼にも対応している。共同開発などによる一般用・医療用点眼剤開発にも対応。

#### 企業概要 ~瞳を見つめる確かなビジョン~

代表者 代表取締役社長 中井 龍  
資本金 2億7,200万円 従業員数 390人 売上高 116億円  
主な製品: 点眼薬、眼軟膏剤、洗眼薬  
得意技術: 無菌製造技術、眼科用剤開発技術 狙う市場: 国内外眼科用剤  
URL: <http://www.nittomedic.co.jp>

#### お問い合わせ先

生産本部 取締役本部長 山村 保彦  
所在地: 富山県富山市八尾町保内一丁目14番地の1  
TEL: 076-455-3451  
E-mail: [yamamura@nittomedic.co.jp](mailto:yamamura@nittomedic.co.jp)



## 海外展開ビジネスモデル(海外展示会出展 ショールーム開設 販売店確保)で、東南アジア展開

株式会社ハナガタ(富山県富山市)

### POINT

#### 海外展示会に出展し、包装作業の自動化を提案

経済成長に伴い、人件費が上昇している中国で労働集約型である包装作業の自動化ニーズが高まると予想。こうしたニーズを現地で確認するため、上海展示会に出展。家電製品メーカー、化粧品メーカー、太陽電池メーカー等幅広いユーザーから、予想をはるかに上回る引き合いを受けるなど高い反応が寄せられる。

#### 現地で人的ネットワークをフル活用し、販売店を開拓

当社のブースに立ち寄り、自動包装機について高い関心を示した機械メーカー勤務の中国人が定年を迎えていることを知り、その人の知人とともに正社員として採用。2008年に開設した上海ショールームで、情報収集、PR活動、販売店開拓、アフターサービスを担うとともに、包装機の試運転、貸出の実施などを行い、これまでに上海、北京、広州に5社の販売店を開拓し、2010年度には1億円を売上げる。

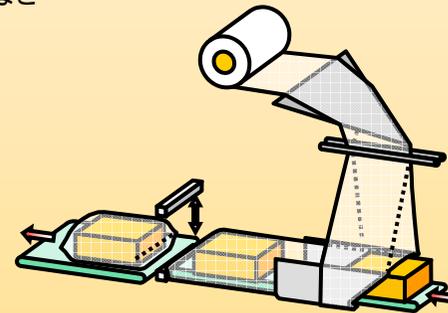
#### 東南アジア諸国での事業を拡大

中国で展開した、展示会出展 ショールーム設置 販売店開拓というビジネスモデルをもとに、2009年、タイでも地元資本の機械商社と販売店契約を締結し、これまでに1,000万円成約、現在7件商談中。現在、同様にシンガポール、インドネシア、マレーシア等東南アジア諸国での事業を展開中。

製品の紹介(特徴、アピールポイント)

#### 静電気シール包装機 HP - 20型

使用例:化粧品・医薬品・健康食品・素麺箱・冷凍ピザ・タラバガニ・水産加工品・酒パック・DVD・PCソフト箱・文具・書籍類・建築材料・パチンコ台・太陽電池ウェハー・エアフィルター・ベアリング・自動車部品など



特徴:

- ・標準機、小物用包装機、高速用包装機の3機種があります。
- ・省エネモードを標準装備。コストパフォーマンスに優れたシュリンク包装の優等生です。



#### 企業概要 ~ 富山発、世界を包む包装機を創り出す未来企業 ~

代表者 代表取締役社長 花方 淳  
資本金 1,800万円 従業員数 55人 売上高 7億2,000万円(H22年3月期)  
主な製品等:自動・手動包装機  
得意技術:ニッチな技術  
URL: <http://www.hanagata.co.jp/>

#### お問い合わせ先

代表取締役社長 花方 淳  
所在地:富山県富山市横内417  
TEL:076-425-1545  
E-mail: [ahanagata@hanagata.co.jp](mailto:ahanagata@hanagata.co.jp)



## 海外で日系企業の求める品質・技術力に応え、孫請けを脱却

株式会社マルサン精密（石川県鹿島郡中能登町）

### POINT

#### 取引関係のチャンネルを変えるため、国際化へ

当社は繊維企業から転進した後発の孫請け企業であったため、電池缶の製造に関する国内市場では、受注や鋼材仕入れの価格面で、厳しい状況にあった。そこで取引関係のチャンネルを変えることを考えていたところ、現社長が「深絞り加工」の修行中に知り合った鉄鋼商社マンから、中国企業とパートナーシップを組まないかとの打診があった。

#### 日系企業の求める品質・技術力をクリアし、孫請けを脱却

打診があった現地中国企業の工場を活用することで、リチウムイオン電池ケースの製造を目的とする合弁会社を2002年に設立。当社から技術者を派遣し、現地指導を重ね、現地パナソニックが求める品質・技術水準をクリア、直接取引の関係を構築。現在、月産3千万個納品する事業を展開。

#### 本社と海外で、技術力向上とコスト削減を両立

「深絞り」プレス加工は、自動車の燃料噴射用ノズル等の工業用部品製造にも展開。汎用性のある電池缶は海外委託生産し、国内では難易度の高い電池缶や工業用部品の製造に特化することで、技術力の向上とコスト削減を推進。総売上高17億円の内、3割が中国などにおける海外事業展開による。

製品の紹介(特徴、アピールポイント)

アルカリ乾電池のケース

金型(写真、左)、試作品(写真、中)、製造工程(写真、右)



電池ケースは「深絞り加工」で作られ、特に差厚缶は高度な技術が必要とする。当社では素材の板厚が0.5mmとすれば、胴部は0.15mmにまで絞り込むことが特長。また、大手電池メーカーの高容量電池から、100円ショップの廉価品に至るまでの幅広い生産能力がある。製造装置は中古の改良や、日本製の半分以下の価格である韓国製の機械を導入することで、低コストの製造体制を構築している。

**企業概要** ~ 品質は会社の価値であり、社員の日々の努力の結晶である ~

代表者 代表取締役社長 笹川 修蔵

資本金 1,500万円 従業員数 80人 売上高 17億3,400万円

主な製品等: リチウムイオン乾電池及びアルカリ乾電池の電池缶ケース、燃料噴射ノズル

得意技術: 電池外装缶を中心とした精密深絞り品

URL: <http://maru3.eek.jp/>

**お問い合わせ先**

業務課主任 中村 武弘

所在地: 石川県鹿島郡中能登町末坂夕部160

TEL: 0767-74-1671

E-mail: [maru-3keiri@po3.nsknet.or.jp](mailto:maru-3keiri@po3.nsknet.or.jp)

## 海外現地の生産設備を活かし、既進出企業向け新製品を開発・供給

株式会社ミヤゲン（福井県敦賀市）

### POINT

#### アジアでの工場を求め、現地視察を重ねる

国内で低価格の輸入製品が増加し、売上が1年間で3割も減少。価格面での競争力を高めるため、マレーシア、インドネシア等アジア地域で工場を立ち上げるため、社長自ら現地視察を重ねた結果、以前から、原材料等を間接貿易で輸入していた中国を進出先候補に絞り込む。

#### 経営層に現地人材を登用、社長自ら人材育成

江陰市での工場立ち上げに際し、日本語が堪能で、市政府関係者を熟知している地元出身の人材を副社長に採用し、市政府との交渉を円滑に進めるとともに、社長自らが2年間、生産現場の人材育成に取り組む。立ち上げた生産現場における台所用水切りゴミ袋の生産高は約4億円で、本社売上の4割に達するまで成長。

#### 現地進出先に立地している企業からの受注拡大を目指す

台所用水切りゴミ袋の生産を進める中、進出先地域に日系、地元資本、外国資本の半導体・電子部品・精密部品メーカーが多く立地しており、こうした企業に付加価値の高い袋を供給。最近では、世界的なCO2削減機運の高まりを受けて新潟のベンチャー企業と「植物由来（古米・古古米）を混練したバイオポリエチレン」を共同開発し、CO2削減と石油化学原料の節約に貢献する包装材の製造販売を開始。既に某量販店に採用され、好評を得る。

製品の紹介(特徴、アピールポイント)



#### ペット再生ストックタイプ、ケナフ水切り袋

ペットボトル再生繊維やケナフパルプを使用した台所用ストックタイプ水切り袋で、扱いやすく環境にやさしい商品です。



古米・古古米  
入り樹脂



#### 植物由来バイオポリエチレン、包装材料

食用にならない古米・古古米をポリエチレン樹脂に混練したCO2削減樹脂包装材で、植物割合の分量だけCO2削減と石油化学原料節約が実現できる画期的な樹脂です。

製品名「ライスポリレジ袋」

【主な用途】 ・スーパーマーケット等のレジ袋・自治体用ごみ袋  
・その他あらゆるものの包装用袋、フィルムとして

#### 企業概要 ~環境に配慮した製品づくりを目指す研究開発型企业~

代表者 代表取締役 宮元 武壽

資本金 3,000万円 従業員数 32人 売上高 12億円

主な製品等: 台所用水切り袋、ポリエチレン袋、包装資材、観光土産

得意技術: さまざまな素材の袋を製造から印刷まで一貫生産

URL: <http://www.miyagen8.co.jp/>

#### お問い合わせ先

代表取締役 宮元 武壽

所在地: 福井県敦賀市山泉7号15-3

TEL: 0770-21-0038

E-mail: [miyamoto@miyagen8.co.jp](mailto:miyamoto@miyagen8.co.jp)



## 本場で製造した中核装置を輸出、現地生産した周辺付帯設備へセットし、アジア市場開拓

明和工業株式会社(石川県金沢市)

### POINT

#### 急増する炭需要と籾殻の大量発生に製品の市場性を掴む

中国で拡大する製鉄事業に伴い、鉄の急激な冷却を防ぐため、高炉出湯の過程で使用する炭の需要が急増。一方、現地で精米プラントの建設を受注したメーカーから、日本と違い、米が籾の状態に流通するため、都市部で大量に籾殻が発生しているとの情報を入手。当社で開発した籾殻乾燥炭化装置の市場性を掴む。

#### 本社と現地で生産を棲み分け

本場で装置全体を製造し輸出すると、製造コストが高くなり利益を圧迫。HPで当社を知って連絡のあった中国現地企業に炭化装置、搬送機器等周辺付帯設備の製造を委託した結果、半額で生産できることが判明。2004年、独資で販売、オペレーションの指導を行う現地法人を設立、本場から中核装置を輸出し、委託先で製造した周辺付帯装置をセットして提供する仕組みを構築。

#### 当社HPを見た海外企業等からの問い合わせ等を活用

中国現地法人の売上は2億円を越え、本場はその10%を獲得。当社HP上の炭化装置、ガス化装置などを見た海外企業からの問い合わせや展示会等を通じて知り合った、海外で活躍する日本の産業機械・プラントメーカーからの紹介を活かし、今後、マレーシアなどへ営業を展開、海外売上を伸ばす方針。

#### 製品の紹介(特徴、アピールポイント)



#### 籾殻炭化装置

籾殻を炭化し、その際に発生するガスを燃焼して廃熱ボイラーで熱回収する。



#### 鶏糞炭化装置

鶏糞を乾燥、脱臭しながら炭化し、鶏糞炭は貴重なリン肥料として農業利用する。

#### 企業概要 ~ 環境・エネルギー・農業・福祉で地球に貢献 ~

代表者 代表取締役 北野 滋  
資本金 6,400万円 従業員数 47人 売上高 11億1,000万円  
主な製品等: 乾燥炭化装置、乾燥炭化プラント、ペレット炭薪ストーブ  
得意技術: バイオマス熱分解(炭化、ガス化、液化、発電)、集塵、廃水処理、脱臭、乾燥、燃焼  
URL: <http://www.meiwa-ind.co.jp/>

#### お問い合わせ先

代表取締役 北野 滋  
所在地: 石川県金沢市湊3-8-1  
TEL: 076-239-0898  
E-mail: [s-kitano@meiwa-ind.co.jp](mailto:s-kitano@meiwa-ind.co.jp)



平成23年2月

経済産業省中部経済産業局地域経済部国際課

〒460-8610

愛知県名古屋市中区三の丸2-5-2

電話(052)951-4091