

ある。古瀬社長は「今後  
も引き続き現地流の商習  
慣まで入り込み、かゆい  
ところに手が届くサービ  
スで現地を開拓したい」  
と意気込む。

現地に工場を進出した  
り、今ある自社製品を輸  
出したりするばかりでは  
ない。最近ではアジアを  
はじめ世界の製造業から  
受注し、現地ではできな  
い高付加価値品の量産を  
多摩地域で手掛けようと  
いう動きも出てきた。

### 11社協業で提案

埼玉県所沢市に実質的  
な本社を置く板金加工の  
井口一世(東京・千代田)  
はあらゆる金属加工の受  
注を狙い、熱処理の多摩  
治金(東京都武蔵村山市)  
や铸造部品のテラガイ  
(埼玉県入間市)など多  
摩内外の10社と組んだ。  
メッキや溶接、塗装など  
の匠(たくみ)の技を融  
合し、設計から量産まで  
一貫して請け負えるネッ  
トワークを構築した。

井口一世が窓口となり  
受注し、協業先に仕事を  
割り振る。各社の強みを  
生かして最終製品を作り  
上げるため、顧客にとっ

てより良い提案が可能に  
なるとみる。特に研究開  
発型の高度な技術が要求  
される医療や航空宇宙関  
連の需要が見込まれる。  
量産のほか、開発品の試  
作なども視野に入る。

海外開拓に向け、2月  
下旬にはシンガポールを  
訪問する予定だ。現地の  
企業や研究機関に、中国  
などの新興企業にはまね  
できない技術力を売り込  
む。同社の井口一世社長  
は「日本のものづくりの  
底力を見せつける好機」  
と指摘。「技術で勝って  
も勝負に負けては意味が  
ない」と強調する。

「距離は自ら埋める」。  
経営資源に限りのある中  
小企業にとり、世界の扉  
を開くことは大手よりも  
容易ではない。ただ工夫  
の余地はある。方法は一  
様ではないからこそ、小  
回りの利く企業にもチャ  
ンスはある。多摩企業の  
取り組みにはそのヒント  
が隠されている。

日経産業新聞  
モバイル



ここからアクセス  
携帯で全文読めます