

# 「株式会社スリーハイ」取材レポート

経営学部 遠藤周平 (所属:行本ゼミ)

工学部 長内俊二郎 (所属:新中研究室)

## ◎ はじめに

株式会社スリーハイ様は、横浜市都筑区にあるシリコンラバーヒーターを主な製品として設計・製造しております。実際に展示されていたように、イオン器に巻き付けることのできる、非常に柔軟性に優れた製品を扱っています。お客様の要望に応えた受注生産を行っているため、人々が求める製品を日々設計・製造し、お客様に貢献しております。今回は、営業部の松本様にインタビューを受けて頂きました。この展示会にかける意気込みを伺いました。

## ◎ 会社の主力製品・技術を教えてください。

当社の製品はヒーター・サーモスタット・温度センサー・断熱材などがありますが、中でも主力製品となっているのがシリコンラバーヒーターです。これは、抵抗線を2枚のシリコンシートで挟む構造のヒーターであり、柔軟性や熱応答性、加工性に優れているため、汎用性の高い製品となっています。ヒーターを必要とする場合は数多くあるため、シリコンラバーヒーターは様々な場面で力を発揮することができます。また、当社では1枚から大量生産のご注文まで承っており、簡単な図面等をいただければそれに対応した製品を製造し、提供することも可能です。

## ◎ 主力製品のおもな売り先を教えてください。

当社で作っているシリコンラバーは、自動車業界、家電業界、食品業界など多岐に渡るお客様との取引に使われております。食品関連では、物の保温や加熱などに使われており、実際の火よりも安全な電気であることから大きな役割を果たしております。自動車においては製造ラインなど実際には目にすることのない部分で使われているのも特徴です。

## ◎ この展示会でアピールしたいものを教えてください。

シリコンラバーヒーターです。非常に便利で柔軟性のある製品ですが、まだまだ認知されていない分野もあります。企業様の情報や技術とマッチして更なる新しい用途や目的にも使用される可能性を秘めたものだと思います。

## ◎ 会社における展示会の位置づけを教えてください。

この展示会の位置づけは、少しでも多くの企業様に当社を知っていただくことです。展示会に出展することにより、興味を持っていただいた企業様から別の企業様へと当社のごことが広がるなどの相乗効果も見込まれ、結果として受注などにつながると考えています。

◎ 展示会で成果を出すために取組まれていることを教えてください。

アフターフォローです。この場で直ぐに成果を出すことは難しい為、展示会で知り合った方々に後日お礼の連絡やアポイントメントを取り、実際に現場へ向かう事です。現場では多くの場面で私たちの製品が役に立つ、あるいは必要とされていることが多く、新たな取引先となり成果を出すことができると考えております。

◎ 展示会での成果(受注事例、効果、メリット)などを教えてください。

新しい企業様とお会いすることで今後、成果に結びつくような話や、参考になるお話ができました。玩具メーカー様と実際に後日、商談をすることにもなりました。新しい発見が期待できますし、非常に楽しみです。このように多くの方に認知して頂くことや交流を持つことで今後のお付き合いへ発展することもあります。また、既存の製品や技術が新しい方向へ成長、発展していく可能性もあり、この展示会への参加は非常に有意義なことです。

◎ インタビューを終えて

今回、インタビューに対応していただいた松本様には、懇切丁寧に質問に答えて頂きました。我々の生活の身近なところで活躍していることを知ることができました。学生にとっても勉強となるお話でとても良い時間となりました。お忙しい中、ご協力を頂き、ありがとうございました。

◎ 会社概要

会社名	株式会社スリーハイ
HP	<a href="http://www.threehigh.co.jp/">http://www.threehigh.co.jp/</a>
所在地	神奈川県横浜市都筑区東山田 4-42-16
電話	0120-972-128