

川崎・横浜・相模原

ものづくり

神奈川の製造業を応援&魅力を伝える

川崎

アステム 韓国市場に技術勝負

負けない経営

先行き不透明な国内市場に限界を感じ、海外にビジネスチャンス求めた中小企業がある。社員7人のアステム(川崎市高津区)が目をつけたのは、韓国市場。新たな事業モデルを構築する「負けない経営」で、得意技術を韓国に売り込もうと勝負に出た。

(千葉 龍太)

■現地メーカーと提携

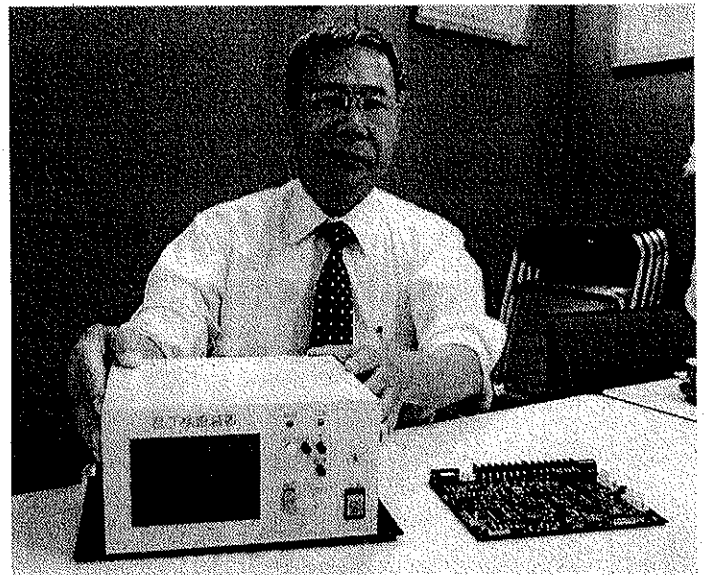
アステムの主力製品は、製本工場向けの乱丁センサー(感知器)。CCD(電荷結合素子)カメラを内蔵する同社製センサーは1ラインに8台置いた場合、1時間で最大1万2千冊の乱丁をチェックできる優れものだ。

基幹部品供給で利益確保

だが、国内の市場環境は厳しい。長引く景気の低迷に、出版不況が重なる。同社の受注水準もリーマン・ショック前の3分の1にまで落ち込んでいるという。

こうした状況を打開しようと、今年から韓国市場に進出した。といっても、販売会社や工場を新設する手法ではなく、現地の既存機械メーカー・シニール社(本社・ソウル市)との業務提携だ。

鈴木光社長が今年1月、



韓国で販売好調の乱丁センサーを手にする鈴木光社長(川崎市高津区のアステム本社)

に仕立てることも可能になる。投資のリスクも抑えられる。「基幹部品はノウハウの塊とも言えるもので、絶対にコピーできない」と鈴木社長。他社にはない高付加価値部品なので、価格競争の心配もない。

■逆輸入も検討

進出初年度の今年、すでに60台以上を納入した。年度内だけでも累計310台の販売を見込む。次年度は400〜500台。落ち込んだ会社の収益も回復する見通しだ。

現在、検討しているのが逆輸入。韓国で日本市場向けの製品を生産することで、コストが半分近くに抑えられるという。

「文化的にも日本と背景が近いから」と韓国に着目した鈴木社長。現地メーカーとビジネスをうまく進めるには「何回も足を運んで信頼関係を築くことが最も重要」と強調する。

◆アステム 乱丁センサー、卓上糖度計などの製造販売。1992年設立。資本金約5千万円。年商7千万円。川崎市高津区溝口2の14の6、シマヤビル3階。☎044(8)33(8)453。

取引先を通じて紹介されたシニール社に自社製品の話をもち掛けたところ、意外にも韓国には乱丁センサーがほとんど出回っておらず、トントン拍子で話が進んだという。

■事業モデルを構築

業務提携後、アステムは乱丁センサーのコアとなる基幹部品を除く、製造に必要な部品リストをすべて公開した。シニール社が資材調達から生産、販売までを一貫して行う。

現地メーカーの活用で、その国の市場に合った製品