

トップランナー

～秋田県の貿易先進レポート～

平成19年2月まで毎月発行

vol.7 平成18年12月

バックナンバーはこちら↓

<http://www.a-trade.or.jp/toprun/toprun.html>



(社)秋田県貿易促進協会

輸出を本格化して、数ヶ月間で海外販売比率が国内比率を上回った。世界各国の市場開拓を進める準備は着実に整っている。



(株)シマックス 島村 和彦 専務取締役

平成11年末設立。半導体生産設備や空調、冷凍設備などに使用される産業用の温湿度制御装置の開発設計を行う。韓国・中国・台湾に加え、現在は東南アジア全域を開拓する新進気鋭の事業者。

温度管理が厳しい半導体生産設備には、安定した高度な部品供給が重要になる。高い技術力を持つシマックス社の温度制御装置には、世界が注目し、輸出が急増している。

輸出の転機

製造業が海外進出する中、部品の国内販路・需要は減少。危機感を持ち始めた。ところが、ホームページや見本市で製品を見た海外企業から、問い合わせが相次ぎ、輸出が始まった。

輸出の本格化

本格化したのは、昨年12月、ジェトロ「輸出有望案件発掘支援事業」の対象企業となつてから。

同事業は、企業が目標を設定、ジェトロ専門家が輸出先企業の選定、商談から輸出成約までを支援する。

シマックス社は今年、マレーシアの代理店と契約、その後もすぐにタイの代理店と契約し、あつと言う間に目標を達成。卒業企業第1号の榮譽に輝く。今野彰三専門家は、「社長と専務の役割分担、輸出専任者の設置など、社内態勢が整った企業」と評価する。

代理店契約

輸出にあたって苦労したのは、貿易書類の作成やコミュニケーションだけでなく、新規代理店の開拓であったという。それまでの既存のアプローチでは、厳しいと判断。「輸出有望案件発掘支援事業」により、解決の糸口をつかんだ。DMや電子メールを送り、代理店希望を申し出た現地企業から、

4・5社を選ぶ。その後、今野氏の協力を得て、現地を訪問、商談した。また、1カ国1代理店とすることに、代理店のトラブルを避けるという注意も欠かさない。

選に漏れた企業の中には、シマックス社との代理店契約をあきらめきれず、再度商談をせまった企業もいた。

世界の開拓

今年11月、貿易促進協会が主催したモスクワ・サンクトペテルブルグミッションに参加し、現地企業3社と商談を行った。遠く離れたモスクワ企業も、シマックス社の輸出実績や製品価値を高く評価し、代理店契約に強い関心を示した。世界各地に潜在市場があることを改めて確認した。

輸出を始めてまだ2年。既に海外販売比率は国内比率を圧倒的に上回っている。今野氏は、シマックス社を輸出の「超モデルケース」と絶賛する。今後は、東南アジアに加え、インド・オセアニア・ロシアの開拓を独力で進めていく。

(株)シマックス



〒014-0011
大仙市富士見町11番5号
TEL:0187-86-3400 FAX:0187-62-6402
<http://www.shimax.co.jp/>