特別インタビュー

身近な外資系企業との取引から広がる可能性



昭和精工・木田 成人 代表取締役

昭和精工は、横浜で60年に渡り自動車や食品容器、航空、ITなど幅広い 産業向けに、精密プレス金型の設計、製作等の事業を行っている企業です。

同社の木田代表取締役に、横浜に進出した外資系企業との取引を通じたグローバルビジネスの可能性についてお話を伺いました。





■海外へ出向かなくとも「駅前留学」で得るものがある

2019 年に、横浜に拠点をもつ外資系企業から弊社のホームページを通じてコンタクトをいただき、自動車部品の試作用の金型に関する取引がスタートしました。日本仕様の製品を作るうえで、ニーズに応えられそうな企業ということでお話をいただいたのだと思います。

弊社は、以前から海外展開に向けた取組も行ってきましたが、中小企業がいきなり海外の企業に営業をするというのは、かなり大変です。たとえば、海外で開催されている展示商談会を紹介されても、「継続的に出展しなければなかなか成果がでない」などと聞くと、体力のない中小企業はしり込みしてしまうと思います。また、海外ではビジネスの習慣も異なり、契約ひとつとっても高いハードルがあります。

一方、横浜には、世界的な企業を含め、外資系企業が続々進出しています。地元にいる外資系企業の存在は、グローバル展開を目指す中小企業にとって大きなチャンスだと私は思います。語学の駅前留学ではないですが、わざわざ海外へ行かなくとも、日本のビジネス環境の中で外資系企業とお付き合いできます。また、外資系企業との取引は、それが小さな額であっても自社の信頼性にプラスになるでしょうし、海外の動向の把握や、グローバルな視点から自社製品に対する反応を貰う機会にもなると思います。

昭和精工株式会社

所 在 地 :横浜市金沢区福浦 1-4-2

代表者:木田 成人 創 業:1954<u>年1月</u>

事業概要 : 精密プレス金型、精密樹脂金型等の設計製作、精密治工具、

自動化機器、専用機の開発、設計製作 URL:https://www.showa-seiko.co.jp/

※同社は、横浜知財みらい認定企業

■新たな取引先と向き合うために ~強みを見つめ直し、伝え方を考える~

外資系企業との取引を目指す上では、自社の製品・技術の強みを 把握し、効果的に相手に伝えることがより求められると考えていま す。たとえば、当社が力を入れているリチウムイオン電池の電極加 工では、ミクロン単位の加工精度がリチウムイオン電池の発火原因 につながります。電気自動車のバッテリーに関し、海外企業は充電 効率を重視しがちですが、もし走行中にバッテリー火災が起きたら 搭乗者の命にかかわる事態となるため、日本企業は安全性に対して 高い技術水準を求めます。

我々横浜の中小企業の技術が、こうした世界に誇る品質保証水準を支えているということを、もっとアピールすべきだと思っています。また、自社の技術を特定の分野や用途に限定した技術として伝えるのではなく、幅広く応用できる技術として提示することも大切だと感じています。今の時代、自社の技術が、SDGsの達成に向けてどのような点で貢献できるかくらいの視点で語ってもいいと思います。

横浜には、地域の企業だけで大抵の産業を回せるのではないかと 思うくらい、多種多様な企業が数多く存在しています。日本に進出 したばかりの外資系企業にとっても、地域の企業と付き合うことは、 新たな技術との出会いにつながり、事業の現地化を進める上でメ リットになるのではないかと思います。今後も、横浜に進出してい る外資系企業と地元企業を結ぶような取組に期待をしていますし、 また、中小企業自らが外資系企業にもっと知ってもらえるようにア ピールしていく必要もあると思います。