

ニュースレター 「かけはし」

秋深し11月 第11号 2013年11月23日発行

自動盤専門商社 (株)鈴喜：鈴木佳之です。

行楽のシーズン、週末には弁当持参で家族でレジャーに出かけております。先日は、井の頭公園に遊びに行き、家族でボードに乗りました。モミジも色付いており、カップルが少し目ざわりでしたが、とても清々しかったです。帰りに名物の三福団子を食べ大満足。 ※娘(小4)と自分⇒



自動盤業界の市況

先日の新聞で上場企業の6社に1社が今期最高利益を出す見込みであると掲載されておりました。日本の景気は上向いている事が伺えますが、関東方面の自動盤業界全般においてはこれ程の回復は、まだまだ観えて来ておりません。

名古屋地区においては自動車(トヨタ)の増産に絡み、かなり忙しくなっております。

先月末、開催された展示会メカトロテック2013名古屋では、リーマン以降で最高の引き合いが発生し、機械の増産が間に合わない状態になっております。これはスター精密のみならず、シチズン・ツガミも同様の状態です。

関東地区に話を戻しますと、現在忙しいお客さんの中には増税前の駆け込み受注で忙しい方もおられ、来年は良くなりそうですが、まだまだ楽観視出来ない状況は続いております。

しかしながら以前の状態とは確実に潮目は変わって来ております。

名古屋程ではありませんが関東地区でも確実に新品機械の引き合いは増加して来ております。一部では仕事をこなさきれていない自動盤屋さんも出て来ております。この様な方々が増える事を期待します。

バイトによる偏芯軸加工

バイトによる偏芯軸加工。加工技術の確立です。通常自動盤による偏芯軸の加工は二つの円の中心軸がずれる為、偏芯する外径部分はエンドミルを使いC軸をゆっくり回しながら加工をします。外周のエンドミル加工では挽き目・精度とも品質が悪く製品としては三流品になります。

今回、完成したのはバイトによる切削加工です。一カ月半の時間をかけ完成しました。

一つの加工に対してこれだけの取り組みが出来るのは凄い!というより執念ですね。

右の写真の違いを観ていただければ両者の違いは一目瞭然! 加工品で感動したのは久々です!



※エンドミル加工 ↑



※今回(バイト切削) ↑

■感動の連絡先 アキモト・パーツ 秋元社長 www.akimoto-parts2004.co.jp

発行者：(株)鈴喜 鈴木佳之 自動旋盤専門商社
〒336-0032 埼玉県さいたま市南区四谷 3-14-4
TEL 048-829-7666 E-mail: yoshiyuki@suzukipc.jp
FAX 048-829-7637 HP : <http://jidouban.com>
携帯 080-1611-1192 (24H 元気に営業中)



中小企業の海外展開

先日、立教大学の山口先生のゼミで中小企業の海外展開についての講義を聞くチャンスがありました。海外展開と聞くとあまり身近な感じがしませんでした。講義により考え方が変わりました。大手企業は当然の様に海外に生産拠点を展開しておりますが、まだまだ自動盤業界では一部の方々しか海外に工場を持っておりません。しかし海外の現地ローカル企業は勢いを増し着実に力を付けております。海外に展開されておられる自動盤屋さんは、親会社からの誘いで現地工場の立ち上げに同行し進出される方が多いのが実情です。

親会社のバックアップも無く、自身で判断し、閉塞する国内から活路を求め海外に工場を展開する方もおられますがこの様な方々は決断するのにすごい勇気が必要だったと思います。

今回の講義では、それほどヘビーに考えなくてもいい！

「これだけ大手が海外進出しているのだから、我々中小企業も少しずつでいい、無理せずに海外展開のスタートを切りましょう」という内容でした。

講義の中で印象に残った点が二つありましたので掲載させていただきました。

■ 中小企業の間違った海外展開の考え方

※日本での業績が長く停滞しており、回復の兆しがなかなか見えないため社運を賭けて海外展開をする。

⇒社運を賭けてはダメです。事業計画をしっかり練って戦略的に海外に出る事が必要！

お金をかけない、時間をかけない、労力をかけない。投資するコストは最小限にとどめ、軸足は日本に置き無理せず最初の一步を踏み出す。

※始めから自社工場を持たない。中小企業の海外進出は「小さく産んで大きく育てる」。

⇒最初から自社だけで立派な工場を構えて大きく利益を上げようとするのはリスクが大きい。

海外進出は何も、現地に工場を持つ事が全てでは無い。

現地のパートナーと組み技術提携等の自社の持つノウハウを提供し、お互いにメリットを出す事も海外進出のスタートである。

■ 海外進出のそれぞれの比較

※進出の方法としては大きく分けると3タイプがあります。

⇒独資（自社で全て賄う）：リスクも大きいリターンも大きい。

中小企業の場合は、大きな失敗が命取りになる事からスタートの時点ではお勧めではない。

⇒M&A（合併・買収）：スピードは速く、現地での販路も確保出来ている、設備もある。

独資よりも進出のしやすさはあるもの買収の為の資金も必要な事から中小企業にとってはリスクが大きい。

⇒提携（お互いに補完する）：自分達の持っている強みを生かしお互いにメリットを出す。

生産委託・技術やノウハウを供給する事により提携関係を構築し徐々に関係を深める。

よきパートナーに恵まれればきわめて低コストで実現出来る海外進出の形態である。

ファーストステップとしてはお勧めです。少ないリスクで情報源として活用し次のステップの準備として捉えてもいい。日本でこのステップを活用している中小企業は少ないのが現状です。

自動盤屋さんの多くは、自社の海外展開なんかうちとは関係ないね！と言われる方もおられます。

実際、「来年タイに工場を立ち上げ、タイの自動車部品加工を請け負いましょう」となってしまうとハードルが高すぎてとても自分達の事とは思えません。

提携からスタートし現地の情報を集め、海外に現地工場を構えるのはその先に選択すればいいのです。

国内市場の未来がこれ程厳しい状況下、海外展開は選択肢の一つとして持っている必要があります。

社運を賭けて海外展開をしてはいけない、リスクを最小限にとどめつつ、情報収集しながら国内と並行し海外にも目を向ける必要があるという事を勉強させていただきました。

別の機会タイに出られ成功されている方のお話を伺った事があり、カルチャーショックを受けました。

「日本人は自分達が一番すぐれた民族だと思っていて、大手の出張者はタイ人をすぐ馬鹿にする。

同じ人間なんだから馬鹿にされているのはすぐに彼らも判る、表面上は体裁を取り繕うが、こんな関係で仕事は上手く行く訳がない。人の家にお邪魔しているのに冷蔵庫の中の物勝手に食べてうまい、まずいとかが言っていたら誰でも怒るでしょう。海外に出ると、当然の事を忘れちゃう日本人がいるんだよ。

民族は違っても自分達と同じ、相手の事を尊重して相手も幸せになるように動けば気持ちは通じるよ。

簡単だよ、はらをくくって大切な友人として付き合えば」と笑顔でおっしゃっておいりました。