

# 日系企業に販路拡大

## 茨城技研 (北茨城市)

### 茨城から世界へ

挑戦する企業たち

第一部 先駆者

◆14◆



フィリピンのマニラ近郊に開設した茨城技研の現地法人工場。さらに生産能力の向上を目指す(同社提供)

## 成形技術需要に対応

美しいビーチやカジノなどリゾート地として知られるフィリピン・セブ島。華やかな観光業でにぎわう島は近年、情報通信やソフトウェア開発事業が盛んなIT都市としても注目を集める。進出したのが、電子機器部品のプレス加工や金型製造を手掛ける茨城技研(北茨城市)だ。

部品の現地調達を望む取引先企業の要請に応じる形

美しいビーチやカジノなどリゾート地として知られるフィリピン・セブ島。華やかな観光業でにぎわう島は近年、情報通信やソフトウェア開発事業が盛んなIT都市としても注目を集める。進出したのが、電子機器部品のプレス加工や金型製造を手掛ける茨城技研(北茨城市)だ。

で、同島北東部のダナオ市に現地法人「セブYMテクノロジー」を設立、2004年4月に操業を始めた。現地に進出する日系企業に販路を拡大し、12年2月には首都マニラ近郊にも工場を開設した。

が、三矢哲社長は「若手従業員が現地スタッフを一緒に教えることで、言語だけでなく、さまざまなマネジメント能力を身に付けるのが狙い」と語る。

セブ工場では、USB端子などの民生品を、マニラ工場では自動車部品を中心に製造する。両工場を拠点に台湾や中国、タイ、ベトナムなどアジア各国の日系企業へ出荷しており、海外の売上高は同社全体の約25%を占める。

同社の強みは、試作から量産までの一貫生産。中でも、金属部品の周りに樹脂を注入して金属と一体化させる「インサート成形」の技術を持つ納品業者(サプライヤー)は現地では少なかったことから、これまで取引がなかった大手メーカーからの引き合いも次第に増えているという。

同社の事業戦略を統括する大塚浩司常務は「大手の場合、国内ではサプライヤーがほぼ固定化されているが、海外では国内に比べて門戸を開いている」と指摘。同社は海外取引を契機に、

国内の販路拡大を狙う。同島に進出後12年で、取引先は十数社に増えた。現在も数件の取引依頼が入っており、同社は海外での需要拡大が今後も続くの見込んでいる。そのため、同島とマニラに続く第3の拠点を開設し、生産能力向上を視野に入れる。東南アジアを筆頭候補に、開設地の情報収集に取り組んでいる段階だ。

(第3火曜掲載)