パッケージング・ソリューション・カンパニー
レンゴー
www.rengo.co.jp

日経産業新聞
2006年(平成18年)
10月14日
木曜日
NIKKEI INDUSTRY DAILY

住友電工リテールシステムズ

メードバイ JAPAN

完ぺきより市場の要望

韓国企業と分業 納期を8割短縮

「割れる金型」ヒット生む

福岡県遠賀町のワークス。韓国から定期的に金型部品が届く。「届く量はこの1カ月で6割増えた」(社長の三重野計逸)。金型メーカーになぜ金型が届くのか。理由は国際分業にある。

同社は受注した金型のうち、さほど精度が要求されない一部の生産を韓国企業5社に委託する。届いた部品の精度を確かめ、自社製造品とともに顧客に納める。韓国製のコストは日本の6割、納期は8割短い3～4日で済む。

ワークスの顧客は激しい価格競争にさらされる金型メーカーだ。「型整プラス マイナス2・5ナノ(ナノは10億分の1)メートル」の高い技術力だけで注文をとれる時代は終わった。

そこで考えたのが低コストと短納期を実現するための国境を越えた連携だ。08年秋のリーマン・ショックで本格化、足元の円高で韓国企業への発注量はさらに増えている。日本国内の空洞化懸念を打ち消すかのように、ワークス自体の仕事も1カ月で3割増えた。

三重野は電子部品メーカーの営業マンだった。ものづくりにあこがれて1991年に独立。海外との取引も増やし、現地の同業者も視察する。そのなかの数社が今の分業仲間だ。韓国より製造コストの安い中国企業の提携先も探している。

「日本が追い抜かれた部分もある。日本人は世界を知らなすぎる」。三重野は危機感を持つ。今後は国内外のめっき業者なども連携を模索する。互いに顧客や市場動向を紹介し合えば、国境を越えて仕事は広がる。もう「メードインジャパン」にこだわらない。