

"はかる技術"で中国市場を開拓!! 環境対策、自動車、民生部門での活用期待

1954年の創業以来、流量計と液面計の専門メーカーとして幅広い産業分野に製品・サービスを提供している東京計装(株)。近年は半導体製造のプロセスコントロールや各種貯蔵タンクの監視で自動化・省力化など環境、安全分野に力を入れ、アジアを中心としたグローバル展開も進めている。杉時夫社長に事業の様子と海外展開の方針を聞いた。

杉時夫

東京計装株式会社代表取締役社長
1939年生まれ。61年東京工業大学機械工学科卒業。63年東京工業大学大学院修士課程(機械工学)修了。同年いすゞ自動車(株)入社。68年東京工業大学大学院博士課程(機械工学)修了。79年いすゞ自動車を退社し、東京計装(株)入社。取締役就任し、技術関係全般を所掌。常務取締役、代表取締役副社長を経て、98年代表取締役社長に就任。



現地ならではのニーズに徹底した利他の精神で

**池田博義・マイツグルー
ブCEO** 流量計や液面計といえば、一般にはガスや水道メーターが思い浮かびますが、こちらではより専門性の高い製品を生産していますね。

杉時夫・東京計装代表取締役社長 当社の計測機器は産業用なので一般の人の目に触れる機会はほとんどありません。主な分野としては半導体・液晶の製造現場、環境・省エネ・空調・水処理関連施設におけるプロセスコントロール、石油・船舶のタンカー、自動車の排ガス試験

やラジエター、エアコンの性能試験などに使われています。こういった機器は高い精度とともに24時間、365日休みなく動く信頼性が重要なので、すべて直販方式とし、担当技術チームがつねにお客様とコンタクトを取りながらサポートに努めています。

池田 現在、国内の業況はどのように推移しているのでしょうか。

杉 特定分野に向けた計測機器なのでの単価は高かったのですが、最近はこの業界もご多分にもれず値下げ傾向にあり、各

社ともコストダウンに注力しています。

当社はこれまで半導体プロセス関係を主力に流量計が2、液面計が1という比率で製造を行ってきましたが、近年は半導体産業の浮き沈みが激しく、パランスを取るのに苦労しています。また、2012年以降、国内の一般工業用の需要が急激に落ち込み、液面計の場合、もっとも大きい需要が福島第一原子力発電所の事故で発生した汚水タンクの液面計といった状態です。このようにわれわれ計測業界に関しては、国内市場は全

人の販売会社を、台湾に生産拠点を立ち上げました。その後、04年には台湾、シンガポール、タイ、マレーシア、インドネシアに販売拠点を、05年には中国・上海に調達を主業務とする現地法人を設けました。生産拠点もさらに増やしており、09年には中国とタイに、12年には韓国に工場を建設しました。売り上げの内外比率は現在のところ2・1で国内が多くなっていますが、国内で優良とされている企業を見ると比率が反対ですから、当社も早々にこれに近づくことを目標としています。

池田 アジアではどのような事業を展開しているのでしょうか。

体として縮小傾向にあります。

池田 そこで海外市場に注目しているわけですね。

杉 当社の海外ビジネスの歴史は長く、1970年代から社内には海外営業部を設けて直接輸出を開始しました。90年代からは本格的にアジア進出を目指し、99年には韓国に現地法

アジア進出の達人・池田博義の Global Channel



杉 少し前の円高の時期は中国でローコストパーツを調達して国内で組み立てていましたが、一昨年から為替相場の変動もあり方針を修正せざるを得なくなりました。現在はベトナムに新工場を建設中で、基本的にはベトナムでつくって中国で売るという方針でいきたいと思っています。しかし、ここに来て中国とベトナムの関係が悪化するなど情勢はめまぐるしく動いています。そういった点も含めて、海外ビジネスにおける経営戦略に関しては、池田先生のご意見を参考にしながら、常に試行錯誤を続けている

状況です。

池田 中国ではいよいよ産業全体でエネルギー使用量をいかに抑えるかが切実な課題となっており、早くから省エネ技術に磨きをかけてきた日本企業に注目しています。生産の効率化という観点からもさまざまな製品・機器が求められているのはいうまでもありませんが、流量計や液面計ではどのような展開が考えられますか。

杉 有力市場はやはりインフラ系やプラント建設などでは

う。また、これからは工業分野でPM2.5など大気汚染対策への需要も高まってくると思われれます。それから、半導体や液晶の製造工程で使われているクリーン度の高い流量計管理システムを工場に導入するといった事例も増えてくると思います。そのほか、天然ガスを燃料とする自動車の開発が進んでいることにも注目しています。天然ガスはそのままでは不純物が多いので、液化して冷凍タンクに入れてから車に搭載することになります。その際に超低温で動作する高精度な液面計が活躍する場面が出てくるのです。

あるという感じですが。

池田 多くの中国企業は最新技術だけでなく、その後に必要となるメンテナンスや改善案も含めて、日本企業とパートナー関係を築きたいと望んでいるように思いますが、そのあたりはどうですか。

杉 当社でも「技術面をフォローしてくれるなら、お金は要らないから一緒に会社を立ち上げよう」というオファーをいただいています。そういう話には前向きに取り組んでいくつもりです。やはりその国に役立つことでなければお金を稼げるわけがないので、徹底した「利他の精神を貫くつもりです。そのためにも当社では会社を現地化して、現地に利益を還元するようにしています。会社にいるだけで高給を取るといわれることが多い日本人スタッフを置いて意味がありませんね。

池田 これからも積極的に現地化を進め、日中双方の利益につながるようなビジネスを展開し続けてください。本日はありがとうございました。



マイツグルーCEO
池田博義
公認会計士。1948年生まれ。71年同志社大学経済学部卒業。75年公認会計士資格取得と同時に池田公認会計士事務所、税理士池田博義事務所を開設。87年株式会社マイツを設立、代表取締役に就任。94年株式会社マイツ上海代表処開設。99年上海邁伊茲諮詢有限公司設立、董事長就任。その後、現在の事業所を展開しつづけている。2011年10月マイツグループ中国・アジア進出支援機構を立ち上げ、15カ国28拠点で日系企業の中国・アジア進出をサポートしている。