

新 連携事業で トラック内壁材を台湾で製造委託

帝北自動車株式会社

帝北自動車株式会社は北海道帯広市で自動車部品・用品の卸売業を営んでおり、この業界では北海道地区でも屈指の会社である。トラック業界が抱える積荷の偏心による事故や輸送コスト及び排出ガスの削減等の課題解決のため、同社へ冷凍車用樹脂複合材製トラック内壁材の台湾への製造委託事業の話が持ち込まれたのは2006年春、従来からの取引先である函館市の自動車販売及び修理業を営む株式会社ダイス・エンタープライゼスの中村社長からであった。

新連携案件として北海道支部からの紹介

2004年、カーレーサーのライセンスを持つ中村社長がレース参加のために訪れた米国での見聞からヒントを得て、トラック車体の架装業者で友人の有限会社鈴木自動車ボディーの鈴木常務と共に、廉価に生産できる台湾の製造業者を選定した段階で、帝北自動車株式会社河原社長に事業参画の要請があった。そこで、各社の経営資源を有効に組み合わせこの事業を成功させるために帝北自動車株式会社をコア企業とした連携体を構築し、新連携支援事業案件として中小機構北海道支部に申請した。

2006年12月、北海道支部での月一度の国際化支援アドバイスの定期相談が始まったのをきっかけに、北海道支部の新連携支援担当サブマネージャーより本件に関する概要説明を受け、「海外企業とのビジネス経験がないので助言が必要」とアドバイスの依頼を受けた。

2007年1月の定期相談日に帝北自動車株式会社加藤常務から「台湾での委託加工を考えており、台湾には既に3社で数回訪問しサンプルのやり取りも行っている。初めての海外事業ということで衆知を集めて慎重に進めているが、常にこれで良いのかという不安がある」と相談があり、

専門員からは、「台湾の人々は世界で最も日本に親近感を持ち、日本を理解している人々である。総じて真面目で誠実で、技術的に



FRP 貼り合せ工程

も世界の名だたるIT系有名ブランドがOEMやEMSなどにより委託生産を行っている地でもある。親日家が多い土地柄とはいっても、日本のビジネス慣行をそのまま持ち込むことは出来ない」と、専門員の台湾駐在歴6年の経験を踏まえて、取引上の注意事項、意識の違い、ギャップの解消の仕方などについてアドバイスを行った。

海外現地同行アドバイス制度を利用して台湾へ

その後、数回の相談を重ねて、2007年3月下旬に2泊3日という短い日程で中小機構の海外現地同行アドバイス制度を利用して、台湾を訪問した。専門員の同行は、台湾側にとって3社の本事業への取組みに対する強い意欲を認識させるものであり、台湾企業から事業を受託する合意を得た。また、現地同行アドバイスにおいて、現地在住の国際化支援アドバイザーから台湾の現状、オーナー企業の経営者の考え方、付き合い方などについての居住者ならではの適切なアドバイスがあった。この結果、事業の実現性が担保され、2007年7月、本件は北海道経済産業局から新連携支援事業の計画認定を受けた。

樹脂複合材製トラック内壁材の特徴

本製品は、独自製作のFRP板で発泡材を挟み合わせて作成した樹脂複合材で、従来製品より軽量なため、トラック荷台部分の重量を軽量化し、低重心を保持することが可能となる。この様に製品が軽量であるのに加え、耐水性にも優れており、この点が使用中の吸湿による重量増大を押さえ、軽量化成功要素の一つである。荷台部分の軽量化は燃料費の節約につながり、CO₂削減にも寄与するほか、より多くの積荷を運ぶことが可能となる。また樹脂複合材はリサイクル可能な素材で、同時に断熱性にも優れているので、保温効果や冷却時間の短縮にも効果的で冷凍機の省燃費にも貢献しており、北海道で



裁断工程

【日本本社】

所在地 北海道帯広市大通南3丁目13番地
 代表者名 河原 哲也
 業 種 卸売業
 事業内容 自動車部品及び用品、自動車整備機械工具等の卸販売
 商品内容 自動車部品・用品・タイヤ等、冷凍・保冷トラックなどの内壁材 など
 創業年 1965年
 従業員数 38名
 資本金 10,000千円
 年間売上高 1,300,000千円

<2010年8月現在>

は冬期の野菜運搬時でも野菜が凍らない。開発過程では耐久テストや冷熱衝撃試験を十分に行い、耐久・安全性も証明されている。

新製品開発へ生みの苦しみ

ところがその後、日本側の満足のいく製品作りには想定外の約2年間を要した。その原因は、従来存在しない新製品の開発であったため、製品強度、表面処理などの品質問題の解決と量産体制の確立という命題をクリアしなければならなかったためである。函館にある道立工業技術センターからの助言や指導を仰ぎつつ、3社で台湾を訪問し、サンプル試験を重ねた。この間も、将来のトラブルやミスを未然に防ぐための知財権保護や契約書作成などについて3ヶ月に一度のペースで北海道支部での対面やメールにより国際化相談を実施した。

2回目の海外現地同行アドバイス実施

2009年3月初旬、製品化の目的がつき量産体制がほぼ整ったため、量産に際してのロス率低減化や大量輸送に耐える梱包方法についての交渉に際し、2度目となる海外現地同行アドバイスを実施した。前回同様2泊3日の日程であったが、2年以上の交流の蓄積を経て相互の信頼感がかなり深くなっていることを実感でき、工場内部のレイアウトも進化していた。現地在住の国際化支援アドバイザーからは将来構想としての日台5社による合弁会社設立に際しての留意事項などについてアドバイスを受けた。今回の現地同行アドバイスは海外でのビジネス本格化にあたり、国内での的確なアドバイスを基に、細かな打合を行



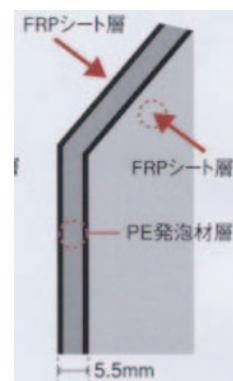
現地の委託企業との集合写真

うなど時宜を得たものとなり、3社から大いに役立つとの評価を受けた。

販売活動活発化～採用車両決定！

製品の量産体制確立により3社は、日本全国での本格的なマーケティングに着手し、「マジカルプライ・インサイド」を新車製造の内壁材として広くPRしているほか、既存トラックの車体リニューアル需要を見込み、パーツメーカーなどにも積極的に紹介している。将来は内壁材以外の部分に使用する資材にも樹脂複合材を採用し、更にトラックの軽量化を進めトラック業界が抱える課題解決に貢献していく考えである。

また、コンサルタント会社と業務提携をし、販売促進を行った結果、大手製パン会社の新規車両へのマジカルプライ仕様車の採用が決定し、現在、新規車両の製造を開始している。これをきっかけに、更なる販路拡大を目指している。



マジカルプライ・インサイド

《経営支援専門員 住田安彦》

専門員の視点

日本市場だけに依存しては、今後に向けて大きな成長は見込めないとの認識は、中小企業の経営者の方々のほぼ一致した考えであり、日々対面相談をしている我々専門員の実感でもある。多くの経営者は何とか中国、台湾、韓国など近隣のアジア諸国とのビジネスをクリエイトしていきたいと考えている。しかしながらその一歩をどう踏み出して行けば良いのか分からないというのが現況のようである。そのような場合は、「中小企業経営者の目線」に立って相談に応じている中小機構のアドバイス制度を利用することは1つの解決方法である。今回は新連携事業という事例だが、相互信頼という連携の輪をもっとグローバルに広げていければ、個々の企業も更に飛躍できるものと期待している。