

日刊工業新聞

THE NIKKAN
KOGYO SHIMBUN

8月9日 水曜日

2017年（平成29年）

TODAY

26 深層断面



日本の新幹線—アジアに
日本が関わるインド、タイ、シンガポール＝マレーシアの高速鉄道プロジェクトの着工や入札が間近に迫ってきた。安倍晋三首相のトップセールスなどで日本の新幹線をアピールする官民一体の取り組みが奏功。
(JR東日本の新幹線)

08 千代田化工、収益構造を転換 医薬・再生エネ強化

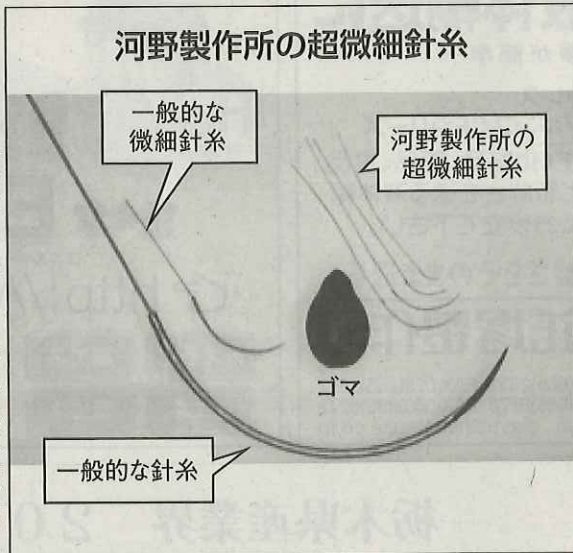
11 中国の物流センター始動

時間かけ確実に

河野製作所が海外展開

【千葉】河野製作所（千葉県市川市、河野淳一社長、047・372・3281）は、時間をかけて確実な海外展開の拡大を進めている。ポイントは1国当たりの売り上げが少なくても、多くの国でカバーすること、売り上げを追わずにブランディングを優先する戦略だ。これにより、さまざまなリスクを回避していく。同社の売上高は2017年9月期が18億円の見通しで、このうち海外比率は数%にとどまる。今後10～15年かけて同比率を50%にすることを目指す。

河野製作所は、商品の身の丈に合った海外展開製造に必要な機械から工を進めようとしている。具までを自社で製作する。同社を代表する商品が典型的な研究開発型企業 超微細針糸だ。針の直径だ。その特性を踏まえ、は30ミクロン（マイクロは1



00万分の1)で、針の長さ（河野社長ほどの人は0.8ミリの血管径が）気商品に成長している。0.1ミリの血管接合手術を可能にした。発売からは確実に市場がある。たらずでに十数年が経過しているが、今でも世界各少市場規模は小さく、国の医師から電子メールを生かし、一つの国で購入の問い合わせがあきく売り上げるのではな

薄利多売でもブランド構築優先

く、多くの国で広い売り上げを確保することを狙う。これにより政局不安などのカントリーリスクを低減できる。

一方、「中国で売ろうと思えば、もつと売れる」（河野社長）。同社は11年に同国で薬事承認を取得した。ただ売り上げ拡大を目指す「グランドの浸透に力を入れていく。需要に対応するためには設備投資が必要で、中小企業にとってリスクが大きい。設備投資よりも研究開発投資を優先すべきだ」（同）という。

まず、ブランドを確実なものにし、現地のニーズを把握する医師らと手を組み、医工連携によ

て現地向けの商品を開発することを選択した。「中国向けの商品を開発したい」と河野社長の言葉にも力が入る。

同社は中国だけではなく、欧州や東南アジアの国々で薬事承認を取得している。さらに米国でも準備段階に入っている。だが、焦りはない。一気に海外展開を進めようとするのではなく、さまざまなリスクに直面する。人材の育成も急ピッチで進める必要も出てくる。

河野社長は、「ニッチで小さな市場かもしれないが、我々の商品を持っていく医師と患者は確実にいる」との期待に込めることが、その確実な一歩の原動力になっている。

TYPE OF INDUSTRY

機械・航空機