

羽田空港の24時間国際化はビジネスチャンスになるか



パネルディスカッション

「羽田空港24時間国際化を中小製造業はどう生かしていくのか」をテーマに、都内に本社を構えるモノづくり中小企業の経営者4人がパネルディスカッションを行った。

中小製造業はどう生かしていくのか

国内と海外がフラットに

販路を開いて、町工場も世界に飛躍

黒瀬 「羽田空港24時間国際化を中小製造業はどう生かしていくのか」をテーマに、都内に本社を構える4人の経営者にお集まりいただき、議論に入る前に、各社がどのような製品や技術を持っているのか、次に人材育成や組織作りなどの経営戦略について

【パネリスト】

マテリアル代表取締役社長

細貝 淳一氏
(東京都大田区)

三益工業代表取締役社長

中西 忠輔氏
(東京都大田区)

サイトウ製作所代表取締役社長

齋藤 智義氏
(東京都板橋区)

山田マシンツール代表取締役社長

山田 雅英氏
(東京都台東区)

【コーディネーター】

嘉悦大学経営経済学部教授

黒瀬 直宏氏

です。主に航空機部品を手掛けています。顧客には常に変動があり、新しい顧客を開拓しなければなりません。黒瀬 航空機部品となると、特別な苦労があるのでは？

中西 規制が厳しいのはメリットでもあり、デメリットでもあります。メリットでもあり、デメリットでもあります。ライバルの新規参入が難しいからです。現在の売り上げは民需が主で、海外、とくにアジアがライバルです。

齋藤 小径ドリルを作っています。最小で30ミリのものが可能です。作る方は厄介ですが、その分、大企業は参入できません。ニッチな分野で、ほかに無い物を提供していく点が強みです。

山田 機械工具の製造・販売を手掛けています。産業用のマーケティング機器や自動車向けの刻印器などです。特殊な設備で、一つのラインに1台しか入らないようなもの

です。製造部門を持っていて、顧客のニーズにきめ細かく対応できる点が強みです。

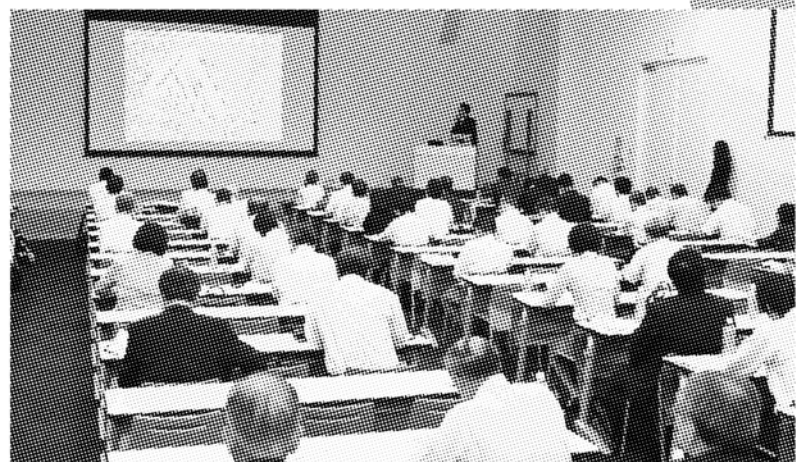
黒瀬 個々のニーズにきめ細かく対応するという意味では、マテリアルさんもモノづくりのよろず屋を言っています。

細貝 中小企業のマーケティングは非常に難しいのですが、経営戦略のお話をすれば、防衛産業に参入したいと考えていました。インターネットで外国の価格とすぐ比較されるこの時代に、価格競争に陥らない国内市場を開拓するためです。また、利益率が低い2次

請、3次請をやめて、一部上場企業40社と取引を始めました。経営の安定化のためです。

黒瀬 羽田空港の24時間国際化の影響は？

細貝 九州まで当日中に品物を運べる点が非常に



にありがたい点です。大田区は物流面で優れています。ただ、中小企業は仕事を取るのが苦手。大田区産業振興協会などが中心となり、共同で仕事を受注する仕組みがあればいいと思います。

中西 どう変化するかは正直、予想がつきません。いずれにせよ、大量生産品ではなく、高品質なモノづくりにこだわっていききたい。

齋藤 南九州に行くのと同じ時間で、台湾に行けるようになります。国内も海外も関係なくフラットになる。五感をフル活用して、海外を見たいと思います。

山田 当社はタイに現地法人を持っている方がとっさきました。

ビジネスシンポジウム 抄録