

支店ネットワークを活かした日本公庫の取り組み・3 全国ビジネス商談会



Case 3

株式会社テクノステート

神奈川県藤沢市

独自の先端的なプレス加工技術で 素材革新を捉えた部品を供給

株式会社テクノステートは、神奈川県藤沢市を拠点に、国内外で事業を展開する小物高精度精密メタルシーリング&ファスナーの専門メーカー。1923年5月に鍛造業として創業以来、プレス技術の進化向上を進めるとともに量産金型の製作にも取り組み、独自の先端的

な加工技法を開発している。44年から自動車部品の生産をスタートさせ、48年に株式会社に変更した。現在は、藤沢に本社・工場、北茨城市（グループ会社）、九州・豊前市に加え、台湾、タイ、メキシコにも生産事業拠点を構える。自動車用パワートレイン（エンジン・トランスミッ

全国ビジネス商談会とは

日本公庫は、政策金融機関として融資による資金支援だけでなく、取引先である中小企業者のビジネスチャンス拡大を目的とした「全国ビジネス商談会」を毎年開催し、企業のマッチングや販路拡大を支援している。2015年（第7回）からは、大手企業のバイヤーを招くなど内容の充実にも努めている。

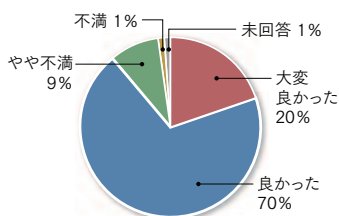
第9回「全国ビジネス商談会」(2017年2月27日、パシフィコ横浜)には、金属製品、食料品、プラスチック製品、印刷、生産用機械器具、電気機械器具など過去最高の849社2,065名が参加。大手企業の招へいを前回の38社から41社に増やしたほか、参加企業の海外進出ニーズを受けて日本貿易振興機構（JETRO）の相談ブースを設け、海外ビジネスに関する相談にも対応した。

商談会に参加した会員企業からは「本来であれば面談もかなわない大手企業と面談できる」、バイヤーからは「参加企業の加工品質の高さなどが確認でき、サプライヤーを開拓する良いきっかけになった」などの声が寄せられている。

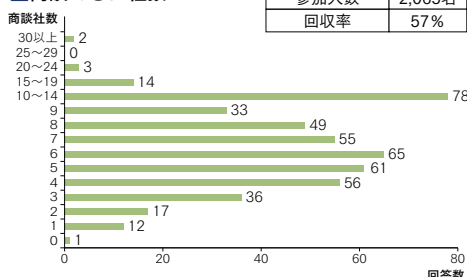
ここでは、日本公庫横浜支店の提案を受けて第1回全国ビジネス商談会から継続的に参加し事業の拡大につなげてきた、神奈川県藤沢市のテクノステートの事例を紹介する。

第9回「全国ビジネス商談会」アンケート結果

■全体の感想



■商談できた社数



参加社数	849社
アンケート回収社数	482社
参加人数	2,065名
回収率	57%



株式会社テクノステート
取締役社長 植原 正光 氏

シヨン・ターボ)の中核的小物部品では国内トップクラスの技術を誇り、主要自動車メーカー各社に部品を供給している。

「当社の社是は『次』です。これは、ビジネスを取り巻く環境変化に対応し、常に『次』に向けた改革・改善を進め、進化するという理念を示したものです。これまでも鉄、アルミ、ステンレスなどの素材革新に合わせ、常に新たな加工技術を開発してきました。2017年4月には、次世代を見据え、炭素繊維など先端的素材の量産化工法を研究開発する先進技術創造センターを設立し、産学官研連携による塑性トライアルに取り組んでいます」と、取締役社長の植原正光氏は企業理念を話す。

大手参加で商談会がレベルアップ

テクノステートは、日本公庫横浜支店の担当者から「全国ビジネス商談会」の参加を提案され、第1回から継続的に参加している。

「以前のビジネス商談会は、同業者同士の情報交流の場という色合いが強かったのですが、第7回から大手企業のバイヤーが参加するようになり、自社の加工技術や製品をアピールし、新規の取引先を開拓で

きる場になりました。商談会のステージがワンランク上がった感じです」(植原社長)。テクノステートは、第8回、第9回の商談会で、それぞれ5社の大手企業と商談の機会を持った。

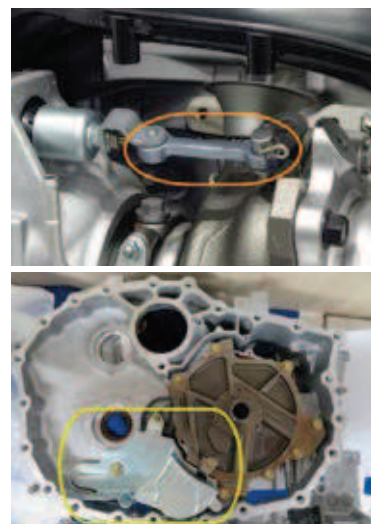
「従来からお付き合いのある開発部門ではなく、新たに調達部門などの方々と面談する機会を得て、それまでは取り引きがなかった事業部門や海外部門に私どもの技術をアピールすることができました。わが社にとって特に大きな成果は、新規参入を考えていた航空宇宙分野を手掛ける部門と商談の機会を持てたことです。

また、今回の商談が縁で、大手自動車メーカーとメガサプライヤーが開催する『技術・部品展示交流会』の参加を要請されました。この交流会には各セクションのキーマンが参加しますので、そういった方々に直接アピールする機会を得られたことは、大きな成果です」と植原社長は話す。

研究開発のマッチングにも期待

大手企業だけではなく、全国の中堅企業と直接交流ができることも、「全国ビジネス商談会」に参加する企業にとって、大きなメリットの一つである。

「東日本大震災以降、ものづくりの世界ではBCP(事業継続性)が重視されていますが、中小企業には製造拠点や設備にダブル投資する余裕はありません。そこをカバーするには、



上/確かなプレス加工技術で複雑な形状と高レベルな耐久力を両立させた、ターボチャージャー向けプレート 下/トランスミッションの油量を制御するパッフルプレート

同レベルの技術を持つ企業同士が生産委託を行うパートナーシップを組むことが必要だと考えます。日本公庫の『全国ビジネス商談会』は、遠方の同業者とも直接情報交流できるパートナー探しの良い機会になっています」

今後、ビジネスマッチングをより有効な場にするうえで、の要望を聞くと、「商談会の会場に自社の部品や商品を表示するブースがあり、そこに海外企業も含む大手バイヤーが参加する形になるといいですね。さらに、商談だけではなく研究開発段階のマッチングができると、われわれのような中小企業は助かります。次世代の技術を開発するには、最先端の高額な研究設備や装置が必要です。補助金を利用する方法もありますが、それよりもすでに研究設備を持っている公共の研究機関や大学と連携できれば、日本のものづくりをもっと進化させられると思います。そういった研究開発に関わるマッチングができれば、ありがたいですね」。植原社長が見据えるのは自社だけでなく、ものづくりにかける中小企業の未来だ。