



株式会社ミズキ (神奈川県綾瀬市)

製造業

海外メーカーからの難題に挑戦し、新たな強みを創出



代表取締役

水木 太一

企業プロフィール

ねじ、シャフトを中心に精密締結部品の製造販売を展開。取引先への部品供給のため1990年代からタイ、香港などに現地法人を設立して輸出を行っている。2015年夏にアメリカの大手メーカーへの部品供給が決まり、中国の中間業者への輸出も開始した。1939年設立。※1984年社名変更



ミズキ社のねじやシャフトなどの製品

輸出段階と支援内容

輸出検討・決定
段階販路開拓
段階契約交渉・締結
段階輸出開始
段階

- 米メーカーからの部品製造受注に係る交渉支援
- 英文の契約書類のチェック及び作成支援

海外からのオファーを成長の機会と捉える

国内取引先の海外進出に伴って、1990年代からタイや香港で現地法人を立ち上げ、部品の輸出を行ってきました。そんな中、舞い込んだのがアメリカの大手メーカーからの試作品依頼でした。

依頼内容は「特殊素材を使い、0.5ミクロン以下の精度の部品を作る」というものでした。この依頼は、1ミクロン以下の高精度技術を保有するわが社にとっても簡単ではない挑戦でしたが、だからこそこの依頼を新たな成長へのチャンスと捉え、全力で開発に取り組み、必ずこの課題をクリアしようと心を決めました。

すると、今度は分厚い機密保持契約書が届き、仕様の取り決めから材料の輸入まで、綿密な取り決めが求められたのです。この米国メーカーを相手にチャンスを確実につかむため、社内の体制づくりについて考えた時、頭に浮かんだのが経済産業省から案内されたジェットロケットの支援制度でした。わが社の英語や貿易実務ができるスタッフに加え、地元団体の仲介ですでに面識のあった小野寺専門家に相談し、常駐という形での支援を依頼したことで、万全の交渉体制が実現しました。社内にも強力な専門家を迎えることで、社員にもこれを自分たちの成長の機会と前向きに捉える気持ちが生まれ、米国メーカーからの膨大な要求に迅速に対応することができました。

専門家のタフな交渉力が成功の呼び水に

材料価格や輸入方法を話し合う電話会議、契約交渉、相手企業による複数回の視察受け入れ。いずれも確かな英語力に裏打ちされた高いコミュニケーション能力が必要不可欠でした。その能力を活かし、専門家は常に私たちの意向を正確に理解した上で、交渉役や案内役として適切な対応してくれました。相手企業の要望の中には、容易に受け入れられない内容も少なくなく、「なぜできない」とまくし立てられたときの専門家の対応は忘れられません。和やかな語り口で粘り強く理由を主張し、説得してくれたのです。おかげでわが社としては譲れない一線を守りつつ、要求された製品の開発に専念でき、新技術を用いた製品の開発を成功させることができました。

複数のサプライヤー候補の中から最終的にわが社が選定されたのは、厳しい技術的課題をクリアしたことに加え、相手側担当者が「ミズキには Perfect English Skillがあり、意思疎通がスムーズだ」と言ったように、コミュニケーションの面においても高い評価を得たことが大きな要因と考えています。海外からの難題の克服から得た技術力と対応力を活かし、今後は世界に通用するロボットなどの新分野にも、日本のものづくり企業として、チャレンジしていきたいと考えています。



専門家インタビュー 小野寺 賢司

具体的な数字でリスクを提示し、経営者サイドに立って助言

海外の企業と契約書を交わす時、その内容を機械的に和訳するだけでは意味がありません。経営者サイドに立って「ここは見落としがち」「これを受け入れると将来こんなリスクがある」と、なるべく具体的な数字を示しながらのアドバイスを心がけています。今回は、大手メーカーである相手との力関係、信用力、取引の必要性などを慎重に総合的に判断して交渉に臨みました。ミズキ社に

常駐して英語の書類やメールのやりとりの相談を受けるたびに、目の前で実際の対応を示せたことで、社員の英語力や対応力の成長に貢献できたと考えています。今では、社員が欧米メーカーからの視察を積極的に受け入れる動きが生まれ、次なる商機が広がっています。今後もアンテナを広げ、各企業の社風や方針、進出国の状況に合わせた融通の効く支援を信条に取り組んでいきます。

制度利用後の 進展ポイント

英語が堪能な専門家の交渉力によって、
相手企業の信頼を勝ち取り、部品供給の契約を結ぶことができた。