

(株)SINJIN-SMジャパン

東京都町田市南成瀬4-1-19
TEL.042-705-6573 FAX.042-851-3902
http://www.sinjin-sm.co.jp

対談

代表取締役

岩岡 徹 × インタビュアー

角 盈男

【野球評論家】



INTERVIEW

TORU IWAOKA × MITSUO SUMI

韓国の金属プレートメーカーが進出。ものづくりを支える質の高い製品を



角 御社は韓国企業の日本法人として今年七月にスタートされたそうですね。金属プレートの製造販売を手掛けられているとのことですが、まずはそのあたりのお話を。

岩岡 金属プレートとはその名の通り金属の板で、水平や垂直を取ることで工作機械や金型などの素材として使用されます。このプレートにする段階から手掛けると手間や時間が掛かりますので、その分をカットするためにプレート自体を当社からご購入頂くというわけです。金属は一般規格の鉄の他、特殊鋼、ステンレス、アルミニウムを取り扱い、形状もブラケットやブロックなど様々なニーズに対応しています。

角 設立された経緯は何だったのですか。

岩岡 私自身も携帯電話の検査用シールドボックスを主力製品とする(株)TSSジャパンという電波、マイクロウェーブ関連のメーカーを経営し、その仕入れの関係で韓国によく足を運んでいました。そこである方から金属プレートメーカーの「韓国SINJIN-SM」という韓国内に三十ほどの支店を展開している会社をご紹介頂いたのです。金属プレートの製造は素材の

前加工に当たるものから、いかにお客様の要望にお応えできるかが大切です。同社は厚み、幅、長さなどの要望にきめ細かく対応すると共に、二十四時間態勢を敷くことで例えば前日の夕方に依頼すれば翌日には届けられるというようなスピーディーな納期を実現し、質の高いサービスで韓国にて市場を広げています。そうした中で日本にも販路を拡大したいというお話を頂き、私もそれを引き受けた次第です。

角 日本にライバル企業はあるのですか。

岩岡 ええ、しかもかなりの大手企業さんが手掛けられています。決して新しいマーケットではないだけにどこまで食い込めるかが大きな課題ですが、私どもでは単品で高いものを売るのでなく、柔軟に対応できる価格で勝負していくと戦略を練っています。「韓国SINJIN-SM」は韓国に大きな工場を二つ持ち、システムチックな量産体制を整えているのでコスト面では充分な競争力を発揮できると思います。

角 やはり新規参入ですから最初の壁をどう乗り越えるかが当面の課題でしょうね。

岩岡 そうですね。最初に導入する時はお客様はリスクを考慮されると思いますが、当社としては使って頂ければ品質には必ず満足してもらえると自信がございまして。そこで最初に試して頂く場合は半額にてご提供することに致しました。通常価格でも日本の製品より二割程度安いので、普及への大きな武器になるはずですよ。

角 品質に自信があるからこそ実践できることなのでしょうね。

岩岡 金属プレートの精度はそれを使用

して製造される製品の品質にかかわってくる重要なものです。また、機械加工の治具と違って切削などの機械に素材をガイドして大量生産を可能にするための器具にも使用されているものから、本当に正確な寸法が求められるのです。こうした点を含めても当社の金属プレートの品質は高く、繰り返しになりますが、一度使用してもらえればその良さご理解頂けるはずです。

また、韓国ではFAXで注文を受けてから二十四時間以内に納品、更には十二時間以内といったサービスにも挑戦し始めています。日本法人の場合は韓国で製造することからそこまで納期は短縮できませんが、短い納期で対応できる生産体制は整っているというところは確実に言えます。

角 まずはより多くの企業に知って頂くことが大切ということですね。

岩岡 日本法人としての最初の目標は平成二十年二月に神奈川で開催される工作機械の見本市への出品として、カタログ作りなど今まさにその準備を急いで進めているところです。会社の成長の鍵を握るのは営業力。金属プレートも製品やサービスがシンプルにだけ売れる状況になるまで一人で奮闘するつもりです。日本人の展開といっても技術開発をして新しいマーケットを開いてというビジネスではありませんから、着実に営業を積み重ねていけば必ずや良い結果が得られると信じています。

角 営業チャネルの拡大ということなら、インターネットの利用はいかがですか。

岩岡 もちろんインターネットは不可欠ですね。最近やっとサイトをオープンするこ

とができ、実際に引き合いも頂いています。また、メールでのやり取りでもかなりの部分までご理解頂けるのが、シンプルな品目のメリットでもありますね。

角 将来はどのようにお考えですか。

岩岡 この仕事をするようになってつくづく感じているのは日本の産業の空洞化です。話はいいいところまで進んでいくのですが、「製造は東南アジアしているから」とおっしゃられるケースが非常に増えていきます。だからこそメーカーとしてお役に立てることを追求していきたいと。素材の品揃え、寸法のバリエーション、精度や品質、そして納期と、すべての面で《お客様のコンビニ》として付加価値のある製品をお届けすることが当社の目指すところです。

角 御社の今後の展開を私も楽しみにしています。本日はありがとうございました。

① INFORMATION

【韓国最大の金属プレートメーカーが日本上陸！】

