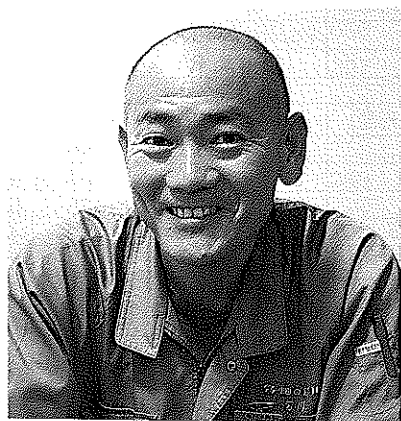


宮川工業、販売から調達まで 次の市場インドに拠点を設置

多軸アタッチメントや橋用穴開け機などを製造、販売する宮川工業（岐阜県関市、宮川治郎社長）が、インドに同社初の海外拠点を設置した。新会社は現地商社との合弁で設立。宮川工業が製造・販売する多軸アタッチメント製品や面取り機をインドやアジア地域で販売するほか、材料や部品などの調達も行う。

将来はコンサルティングも

8月にオープンした新会社「ミヤカワ・コウギョウ・インディア」はインドのプネー区に事務所を構える。所長兼エンジニアが1人、営業2人、経理1人の4人全員が現地社員。合弁相手の商社や宮川社長の人脈を生かし、当面は宮川工業製品の販売と、素材・部品調達を行うという。また、年内を目標に現地メーカーへの製品委託製造も開始し、将来的にはインド進出を図る日本企業へのコンサルティング業務も行う考えだ。



「日本の技術を紹介したい」と意気込みを語る宮川社長

インド市場では二輪車・自動車産業が伸びており、中国に次ぐ市場として注目を浴びているため、今後は同地区へ進出を図る日本企業も増加すると見込んだ。

宮川治郎社長は「こうした日本企業を対象に、工場立地に適した土地の確保、素材の確保、工場建設から増設、設備機械や機器など、一括受注する形で、進出企業の手助けをしたい」としている。

一方、「インドでは建物や橋などの建築技術や部品も日本とは異なり、技術の差は大きい。現地では『優れた技術を取り入れたい』との思いがあるため、それに応える日本の技術を紹介したい」という。

10、12月には委託生産開始

インドではカースト制度によって起こる弊害もある。作業の分担化がその例で、これが能率の悪さにつながっている。そこに日本のような多能工を導入し、一人の職人がマルチで働く環境を整えるだけで、大幅な能率アップにつながった例もあると宮川社長は語る。

今後は、生産性向上のためのさまざまな取り組みをインドで実施して能率アップさせるほか、同地の企業が求めている日本のものづくりのノウハウや情報を積極的に提供し、併せて仕事も提供していきたいとする。

その第一段となるのが現地企業への生産委託。鋼材などの面



新会社「ミヤカワ・コウギョウ・インディア」を8月にオープン

取り機を10月に、多軸アタッチメントを12月に委託開始し、現地販売も開始する。生産委託先は合併相手が取引しているインド国内のメーカーだ。

宮川工業は自社開発の多軸アタッチメント（包丁の穴あけ用から始まった）が主力で、現在は日本で作った製品を東南アジアなどに輸出しているが、世界8カ国での主要特許が切れたことで、海外、特にアジア地域では低価格のコピー商品との競合が激化。現地生産で低価格のコピー製品に対抗し、将来は汎用タイプの日本国内販売分も、このOEM製品に切り替えるとしている。一方、今後国内では橋用の穴開け機や大型レーザー加工機など付加価値の高い加工機や工具に特化し、収益向上を狙う。

（柴田益男）