

# 自信に加工細微盤旋



## 茨城から世界へ

挑戦する企業たち

第1部 先駆者

◆2◆

### エムテック(ひたちなか市)

シューツ、シュシュは、体内に取り込む医療機器などに利用される「微細長尺加工」技術だ。

この技術を使った製品がドイツの医療系メーカーに注目され、現在は同国西部のデュッセルドルフ市にある現地法人を通して自社製

### ドイツに現地法人設立

品を納入している。同社が海外に目を向け始めたのは2004年ごろ。松木社長自身が中国やタイ、ベトナム、インドに足を運び、現地企業の視察やインフラなどの調査に取り組んだ。

松木社長は「中国やインドなどのエリアに進出する方向で検討していたが、現地スタッフのレベルやインフラ、商習慣の違いなどもあって、どうもしくりこなかった」と、進出先をドイツに変更した理由を語る。

同社は当時、国内取引先のドイツ工場への輸出経験があったものの、現地企業へ自社製品を納入した経験はゼロ。そこで、08年から現地視察へ赴き、中小企業の経営者など対話を続けた。松木社長は、「ドイツの文化について」(発注側が)買いたたく文化がない。職人の地位も、子どもたちが憧れるほど高いと感じたという。

同社はその後、本格的なドイツ進出を模

索。しかし、12年の展示会でバイヤーから聞かれたのは「医療用ISO(国際管理規格)資格は?」「現地法人はあるか」。いずれも「ない」。買い手側からは「話にならない」と突き放された。

そこで、同社は帰国直後からISO資格と現地法人設立に着手。約1年がかりで医療用ISO資格を取得し、デュッセルドルフ市内に事務所も構えた。

直後に開かれた展示会。ブラス来場者の顔ぶれは元請けに近く、明らかに変わった。松木社長は「メーカーに近い企業が発注前提でやってきた。ISOあるね、現地法人もあるんだ、いいね、支払いはユーロでいい?みたいな感じだった」と手応えを実感した。

松木社長は「仕事がないのに現地法人をつくったのが、仕事に対する『本気度』という意味でドイツ企業に評価されたのかもしれない」と話す。

同社は昨年、展示会で知り合った医療系メーカー1社と取引を始め、数カ月で売上高1000万円を突破。今後も「収益の柱となる取引先を、あと2社は増やしたい」と販路拡大を目指している。

(同社提供)