

アジアに賭ける中小企業

3

日本貿易振興機構
(シエトロ)
上席主任調査研究員
福良俊郎

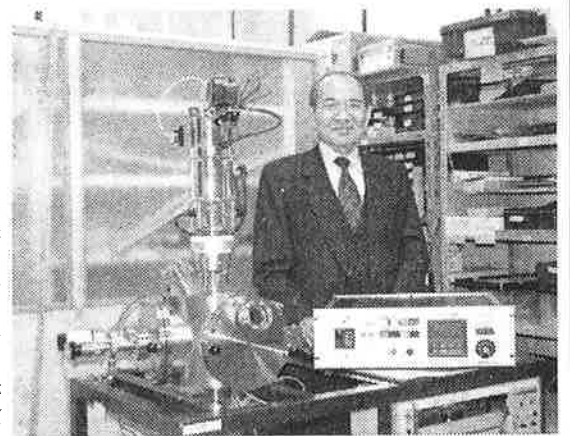
東京都三鷹市のサーモ理工(資本金1000万円、従業員9人)は独自技術で研究開発用赤外線熱処理装置を製造。台湾に代理店を確保し研究所などへの納入実績を積み重ね、他市場への参入機会をうかがっている。

サーモ理工は、1982年の創業直後に東京大学物性研究所の依頼で製作した赤外線加熱装置をコア技術とし、独自製品を市場に送り出している。同装置は、主に新素材の研究において試験材料の温度を上昇させ性質の変化を見るために用いられる。赤外線を楕円反射鏡で集光し、真空中に伝送し試験材料に照射・昇温することから、①試験材料のみを昇温できる②汚れや電気的雑音がない③少ない電力で高温まで昇温が可能などの特長を持つ。

ヒーターによる加熱装置が主流の中、赤外線を集光させて活

熱と共に歩み市場拓く

サーモ理工(東京都三鷹市)



用する同社製品は他社の追従を許さないオンリーワン商品となっている。たとえば、試料を1500度Cまで昇温するのにわずか1分しか要せず、大型電気炉の60分に大差をつけている。

サーモ理工は海外市場への関心が強く、シエトロが輸出有望案件発掘支援事業をスタートさせた05年から支援を受けている。当初2年間は欧米での代理店探しに努めたが、同社が得意とする小型加熱器の市場性がはつきりせず、適切な企業を見つ

けることができなかった。このため、期限到来とともにいったん支援は打ち切られたが、08年

台湾に出荷する3台目の加熱装置と遠藤社長

にターゲット市場を台湾に変更、再び支援対象となった。

台湾については、シエトロの専門家が紹介した現地の電子部品専門商社と交渉を重ねた結果、09年4月に代理店契約を締結するに至った。代理店トップの対日信頼と市場調査でサーモ理工製品への評価が高いことが決め手となった。

代理店契約とは相前後するが、サーモ理工がシエトロ専門家などとともに08年11月にプレゼンテーションを行った国家同歩幅射研究中心(NSRRC)から09年に入って引き合いがあり、技術情報のやりとりや見積もりを経て09年8月、代理店経由で初の輸出が実現した。同様のアプローチを行った国立成功大学の研究所とも09年12月に成約。その後も代理店が別に1件を受注、今月中に出荷される。

半年余りで3台を受注したことで、サーモ理工は自信を深めており、台湾での新規ユーザー開拓、さらには欧州などへの売り込み方法検討のため、引き合い担当者の確保など社内体制の整備を進める予定である。

大好評発売中