

# 広域関東圏 中小企業の環境技術による アジア進出

環境技術力でアジア環境問題を改善



## つくばテクノロジー株式会社

～検査装置分野の独自先端技術と海外ネットワークで大きく躍進～

法人番号：1050001017442

### 企業概要

代表	代表取締役 王 波
所在地	茨城県つくば市千現 1-14-11
電話番号	029-852-7777
URL	<a href="http://www.tsukubatech.co.jp/">http://www.tsukubatech.co.jp/</a>
設立	平成 17 年
資本金	2,000 万円
従業員	20 名
事業概要	レーザー超音波可視化非破壊検査装置、産業用小型 X 線検査装置、レーザー関連機器、電子計測・情報通信関連機器、画像処理・画像検査装置、医療機器・健康器具等の開発・製造・販売、国際貿易、人文交流

### 環境ビジネスの海外展開 基本情報

#### ●海外への参入形態

製品輸出

#### ●進出国

中国、米国、ドイツ、韓国

#### ●海外拠点

中国（西安、深圳、香港）

### 環境ビジネスの海外展開 ポイント

#### ●海外への積極的な展開を見据えた海外人材の確保

海外への積極的な展開を見据え、海外人材として優秀な留学生や産総研の研究員の採用を行ってきた。なお、社長と取締役 CFO は中国出身者であり、日本の大学に留学、産業技術総合研究所の研究者として勤務した後に起業、産総研技術移転ベンチャーの認定を取得した。

#### ●多国語に対応したホームページや展示会で認知度を上げる

製品の認知度を上げるために、ホームページには英語、中国語、韓国語による会社と製品の紹介を掲載し、国内及び中国において年間 3~4 回の頻度で展示会に参加している。

#### ●商習慣を熟知し、信頼関係と人的ネットワークを構築

中国での商売の成否は、人的ネットワークによるところが非常に大きい。取引相手から信用を

得て販売ルートを確保するために、社長をはじめ経営者は頻繁に中国を訪れ、信頼関係と人的ネットワークの構築に注力している。

## 1. 海外展開している製品・サービスの内容と特徴

当社は産業用、医療用等各種の検査装置の開発・製造・販売及びソフトウェアの開発等を行っている。主力製品の一つ「レーザー超音波可視化検査装置」は、レーザーを対象物の表面に照射することによって発生した超音波が物質内部を伝わる様子を動画映像として観察することで、物質の異常や欠陥を視覚的に検知することができる装置であり、当社が世界で唯一確立した技術だ。その特徴は「可視化」と「非接触」、そして「小型・軽量」である。従来の超音波検査では、波形から欠陥を読み取らなければならず、熟練した専門家でなければその判断は難しかった。しかし、動画映像として可視化したことにより、トレーニングを受ければ誰でも検査をすることができる。また、非接触走査のため、複雑な形状でも検査ができ、リモートコントロールにより原子力関連施設等人が近づけない対象物でも検査が可能となった。また、小型化したことでのフィールド検査が可能である。

また、もう一つの主力製品の「小型X線検査装置」では、当社の独自開発技術により、ヒータやフィラメントによる陰極の加熱を不要としたことで大幅な省電力化を実現。乾電池一つでX線を即座に発生することを可能にした。また、小型化により取扱いが容易となり、現場において迅速な検査を行うことができる。

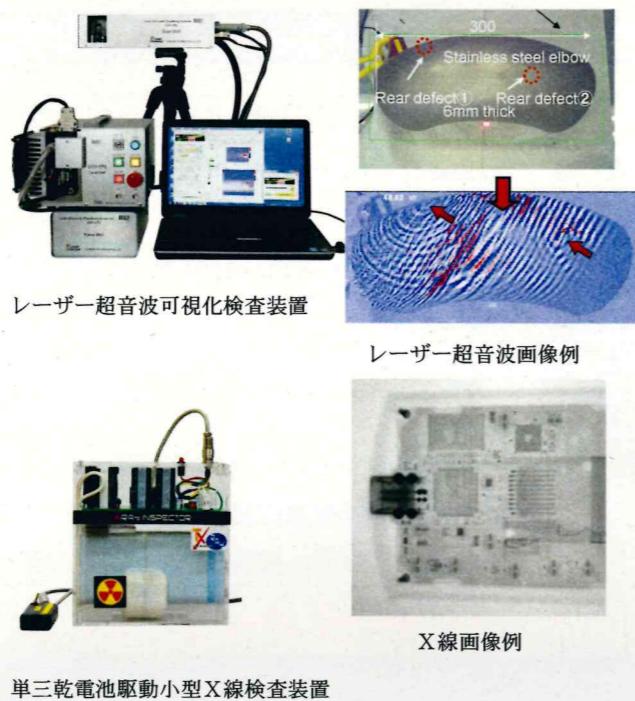
レーザー超音波可視化検査装置の開発以降、当社の技術は高い評価を受けており、最近ではJVA2014「中小機構理事長賞」(中小企業基盤整備機構、平成26年)、いばらき産業大賞「奨励賞」(茨城県、平成27年)、第6回ものづくり日本大賞「優秀賞(製品・技術開発部門)」(経済産業省、平成27年)、第1回JEITAベンチャー賞(電子情報技術産業協会、平成28年)を受賞している。

## 2. 海外展開の概要

### (1) 海外展開のきっかけと経緯

社長と取締役 CFO は、共に中国出身者であり、どちらも筑波大学に留学後、国立研究開発法人産業技術総合研究所(産総研)に研究者として勤務していた。平成17年に当社を立ち上げ、平成19年には産総研技術移転ベンチャーの認定を取得した。

平成20年にレーザー超音波可視化装置の製品化に着手し、平成21年に第1号機を国内メーカー



一に販売してから1年ほどを経て、母国であり言葉の壁がなく、土地勘のある中国への輸出を開始した。

当社は、海外への積極的な展開を見据え、海外人材として優秀な留学生や産総研の研究員の採用を行ってきた。なお、平成25年には米国、平成26年にはドイツ、平成27年には韓国の企業とそれぞれ代理店契約を結び、輸出販売を開始している。

### (2) 事業参入・継続にあたっての問題・課題及び解決策など

開発した製品の認知度を上げることが、当初の課題であった。当社のホームページには英語、中国語、韓国語による会社と製品の紹介を掲載した。また、国内及び中国において年間3~4回の頻度で展示会に参加しているが、展示会だけでは効果は限定的と感じている。

ちなみに、現在では当社の技術が各方面で高く評価され、表彰や取材を受けるようになり、認知度も上がってきている。海外からも注目され、中国の非破壊検査分野の専門家や大学教授、中国深圳市の駐日事務所長、駐日韓国大使館の公使等から訪問を受けた。

平成22年に初めて中国へ輸出をした際に、日本の商社に輸出業務を委託したところ、届けられた製品が故障していたというトラブルがあった。非常に高額な製品であり、保証料として数十万円を支払っていたものの、満足な対応をしてもらえたかったため、その企業への委託をやめた。

また、ドイツへ輸出した際にも、現地企業とのトラブルが発生した。非常に精密な装置であるため、その取扱いをよく理解し慎重に運搬をする必要があり、また、現地におけるトラブル対応能力も求められるため、輸出業務を委託する際には、委託先をよく選定する必要がある。

中国の市場は日本の10倍と言われている。しかし、商習慣の大きな違いにより進出は容易ではない。日本では当然の事とされる企業間取引を、中国でも当然と考えてはいけない。中国での商売の成否は、人的ネットワークによるところが非常に大きい。そのため、取引相手から信用を得て販売ルートを確保するために、社長をはじめ役員らは頻繁に中国を訪れ、信頼関係と人的ネットワークの構築に注力している。

海外進出にあたり、事前に相手国の商習慣や市場動向を十分に調査し、表面的な情報ではなく、深い理解ができるなければ、まず成功する事はないと考えている。さらに、人的ネットワークの構築と販売ルートの確保をするための努力を続ける必要がある。

### (3) 関係機関等との連携・人的ネットワーク等

社長と取締役 CFO が産総研の元研究者で、産総研技術移転ベンチャーであることから、産総研やつくば市と緊密な連携体制ができている。

科学技術振興機構(JST)や新エネルギー・産業技術総合開発機構(NEDO)の補助金、さらに国の支援事業等を積極的に活用しているが、日本は開発費の補助等、技術開発段階の支援は手厚いが、その後の販売のためのサポートが中国よりも弱いと感じている。

また、つくば市と中国・深圳市は友好都市関係にあり交流が盛んであるが、深圳市の駐日事務所長が来社するなど当社も関係を深め、深圳のハイテクパークの企業と直接取引を行っている。

なお、これまで中国で培ってきたネットワークを活かし、日本企業に対するサポート事業を始めた。将来的には、中国西安に「サービスセンター」を開設する計画であり、中国の地方政府、国有企业、民間企業と日本企業のつなぎ役として、投資やパートナー探しをより一層サポートしていく。