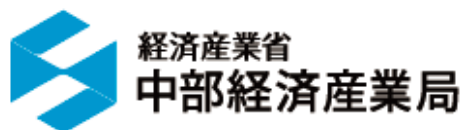


グレーター・ナゴヤ地域における外資系企業等の活動・協業事例

2024年4月

中部経済産業局

グレーター・ナゴヤ・イニシアティブ協議会



目次

グレーター・ナゴヤ地域における外資系企業の活動事例

株式会社UL Japan	… 2
(業種：技術サービス業 所在地：三重県伊勢市 親企業国籍：アメリカ)	
インサイドアジア・ツアーズ・リミテッド 日本支店	… 3
(業種：その他生活関連サービス業 所在地：名古屋市 親企業国籍：イギリス)	
FPTジャパンホールディングス株式会社 名古屋事業所	… 4
(業種：情報サービス業 所在地：名古屋市 親企業国籍：ベトナム)	
ゲスタンプ・ホットスタンピング・ジャパン株式会社	… 5
(業種：輸送用機械器具製造業 所在地：三重県松阪市 親企業国籍：スペイン)	
CemeCon株式会社	… 6
(業種：生産用機械器具製造業 所在地：名古屋市 親企業国籍：ドイツ)	
株式会社リッケイ 名古屋支社	… 7
(業種：情報サービス業 所在地：名古屋市 親企業国籍：ベトナム)	

外国企業と日本企業の連携・協業事例

株式会社東郷製作所（愛知県東郷町）×SCHERDEL（ドイツ・バイエルン州）	… 8
株式会社樹研工業（愛知県豊橋市）×HUMMINGBIRD SCIENTIFIC(アメリカ・ワシントン州)	… 9



GN地域における外資系企業の活動事例

進出後の成果

GN地域の自動車産業集積と顧客ニーズを捉え、業容拡大

企業概要

- ・ 日本法人：株式会社UL Japan（三重県伊勢市）
- ・ 親会社：UL Solutions（米国）
- ・ 進出時期：2003年 ※1993年に東京都内に日本法人設立、業容拡大に伴い本社移転
- ・ 拠点形態：本社、営業機能/その他（試験所）



本社EMC試験所外観
(三重県伊勢市)



オートモーティブテクノロジーセンター外観
(愛知県みよし市)

事業概要

親会社のUL Solutions（米国）は、安全科学における世界的企業として、100カ国以上の顧客に、安全性、セキュリティ、サステナビリティに関する試験、検査、認証サービスや、関連するソフトウェア製品、アドバイザリーサービスを提供。日本法人では、国内7箇所に事業所を設置し、米国における電気機器及び製品等への安全性を示すUL規格の認証のほか、EV急速充電の規格であるCHAdeMO（チャデモ）の認証サービス、自動車や建設機械で求められるEMC(電磁両立性)規格の適合性証明に必要な試験の実施等、各種サービスを提供している。

進出背景

- ・ 日本への進出以前は、日本国内におけるサービス提供を認証試験の代行が可能な日本の代理店と契約して実施していたが、業容拡大に伴い、1993年に米本社の100%出資で日本法人を東京に設立するとともに、新橋や横浜に小さな試験所を設けた。
- ・ しかし、進出当初の体制では対応出来ない試験もあり、一部の認証取得に際しては被試験体を他国へ送るため、日本の顧客は高い輸送費を負担する必要があるなどの理由から、大規模試験所設置の要望を受けていた。
- ・ こうした顧客ニーズを鑑みた拠点設置にあたり、ゼロからの拠点設立ではなく、顧客との近接性（産業集積）や拡張時の土地が潤沢にあること、試験ノウハウを豊富に有している等の条件を踏まえ、試験実績のあった伊勢市の代理店を傘下に収め、既存代理店のリソースを有効に活用する形でGN地域に進出。さらに、日本国内で多くの認証試験に対応できるよう当該伊勢市の拠点整備を進め、日本法人の本社も現在の伊勢市へと移転した。

地域経済への貢献

- ・ 海外市場への製品投入に際し、製品安全の規格を取得していることは輸出や取引の前提として求められるケースが多く、同社は、地域企業に対して海外市場への販売に必要な認証取得の機会を提供。
- ・ 進出後も、三重県や伊勢市のサポートも受けながら試験所を拡張しており、最近では本社内（伊勢市）に様々なメーカーの急速充電器とEVとの接続試験をするCHAdeMO協議会の「マッチングセンター」が設置されたほか、2017年に愛知県みよし市に車載機器のEMC試験、電気試験サービス等を行うモビリティ分野に注力した試験所を設置するなど、GN地域の産業集積や企業ニーズを捉えた業容拡大を続けており、認証試験等のサービス提供を通じて、地域企業のビジネスチャンス拡大に貢献することが期待される。



GN地域における外資系企業の活動事例



進出後の成果

GN地域のインバウンド消費拡大や魅力発信へ貢献

企業概要

- ・ 日本支店名：インサイドアジア・ツアーズ・リミテッド
(日本国内でのサービスブランド名：インサイドジャパン・ツアーズ)
- ・ 企業名：Inside Travel Group Ltd. (イギリス)
- ・ 進出時期：2006年(愛知県名古屋市)
- ・ 拠点形態：外国企業の海外支店、営業拠点



企業ロゴ



高山での里山サイクリングの様子

事業概要

Inside Travel Group Ltd.は、英語圏の顧客に対して、日本をはじめとするアジア圏(ベトナム、韓国等)への個人旅行やグループツアーを提供する旅行会社。イギリスに本社を置き、日本(名古屋市)の他、オーストラリア、アメリカに支店を構える。日本支店は、日本の旅行の企画、交通・宿泊等の手配から添乗を含む現地サポート業務を担い、有名観光地に留まらない日本各地の魅力を体験できるユニークな旅行を英語圏の顧客に対して提供している。

進出背景

- ・ 英語圏の顧客に対して、日本への個人旅行やグループツアーを提供する日本専門の旅行会社として、2000年にイギリスでインサイドジャパン・ツアーズ・リミテッド(現：Inside Travel Group Ltd.)を設立。
- ・ 日本支店開設(2006年)以前は、日本国内のパートナー(現在の日本支店長などの個人やその他の事業者)へ手配業務等を外部委託していたが、インバウンド観光客の増加により、手配等の業務を自社で実施する必要性が高まるとともに、日本を含めたアジア圏への更なる誘客を目的に日本支店の設置を検討。
- ・ GN地域への進出については、外国人観光客に人気の二大観光地(東京、京都)を含む日本国内各地への交通アクセスが良いことや、オフィス賃料の条件が良いことに加え、同社創設者がGN地域での勤務経験を有しており、当地の地理にも明るく、愛着を持っていたことから、ジェトロの支援や名古屋市からの補助も受け、2006年に名古屋市での日本支店設置に至った。また、2013年からは、日本以外のアジア圏への旅行も取り扱うようになった。

地域経済への貢献

- ・ 日本支店設置後18年で、従業員数は3名から60名に、売上高もコロナ禍を乗り越え3億円以上まで成長。今後もインバウンド観光の拡大を見込み、積極的な採用活動を継続中。
- ・ 欧米を中心とする潜在顧客に対する高いリーチ能力を有する上、日本文化や地域社会に対する理解やネットワークを元に、高山・白川郷、妻籠・馬籠、熊野古道などGN地域の魅力が体験できる旅行の提案もしており、観光を通じたGN地域の魅力発信にも貢献。
- ・ また、持続可能性をビジネスモデルの中心に据え、B Corp認証(※)を取得するとともに、名古屋市SDGs推進プラットフォームの会員企業ともなりながら、地域コミュニティの一員として観光誘致を通じた地域社会へ貢献も目指す。

※ B Corp認証：米国に拠点を置く非営利団体 B Lab (<https://www.bcorporation.net/en-us/>)が運営する、企業の社会や環境等への影響を評価する国際認証制度。

進出後の成果

売上高、従業員数ともに飛躍的に拡大・成長を実現

企業概要

- ・ 日本法人：FPTジャパンホールディングス株式会社（東京都港区）
- ・ 親会社：FPTソフトウェア（ベトナム）
- ・ 進出時期：2013年（愛知県名古屋市）※2005年、東京都内に日本法人設立
- ・ 拠点形態：営業拠点（名古屋事業所）



車載組み込みソフトウェアのイメージ



企業ロゴ

事業概要

親会社であるFPTソフトウェアは、世界30か国にグローバル展開し、従業員数3万人、売上高10億USドルを超えるベトナム最大級のITリーディングカンパニー。グループ内企業では半導体、自動車関連や、これら分野の人材を育成するための教育事業を営んでおり、グループ間でのシナジーを発揮した事業展開に強みを有している。FPTソフトウェアの100%子会社である日本法人においては、ベトナムの有名大学やFPT大学でIT/半導体設計/自動車SDV開発スキルと日本語を学んだベトナム人のみならず、22カ国から従業員を採用し、日本での活躍の場を創出。ベトナムの拠点を活用したオフショア開発のほか、札幌、福岡、沖縄等日本国内でのニアショア開発にも注力。自動車産業向けの組み込みソフトウェア開発も得意分野。

進出背景

- ・ 2005年に日本法人を東京都内に設立。創業者が日本の「ものづくりの心」に共感し、米国に次ぐ2拠点目の海外進出であり、日本法人設立後、2007年に大阪営業所、2013年に名古屋営業所を開設。以降、国内各地で営業所を設置。顧客に寄り添うことを経営方針としており、顧客の所在地域には積極的に営業所を設置している。
- ・ 日本進出当初、名古屋地域に取引先はなかったものの、自動車産業集積の高い当地域にFPTグループの強みが活かされると判断し、名古屋市内に営業所開設に至った。

地域経済への貢献

- ・ 名古屋営業所設置後約10年で、中小企業のみならず大企業とのビジネスも増加してきており、従業員数は5名から170名に、売上高は50億円以上までに成長した。
- ・ 基幹系システムの老朽化に伴う「2025年の崖」への対応が社会的な問題として挙げられている中、同社ではCOBOLなどのプログラミング言語やSAP基幹システムへの対応などのITスキルを有する人材を多く抱えており、地域の中小企業のDX化に向けた課題解決への貢献が期待される。
- ・ ベトナムでのオフショア開発、日本国内でのニアショア開発の利点を融合し、価格競争力・スピード・体制構築の柔軟性等を強みとして、地域企業におけるDX化の導入コスト低減に寄与することで地域中小企業のみならず、大企業のDXを通じた働き方改革を促進。



進出後の成果

GN地域の自動車メーカー（OEM）との新規取引拡大を実現

企業概要

- ・ 日本法人：ゲスタンプ・ホットスタンピング・ジャパン株式会社（三重県松阪市）
- ・ 親会社：Gestamp Automocion社（スペイン）
- ・ 進出時期：2018年 ※2016年に東京都内に日本法人設立、工場設立に伴い本社移転
- ・ 拠点形態：本社・製造拠点



工場外観



ホットプレスライン

事業概要

世界最大の自動車プレス部品メーカー、ゲスタンプ・オートモション社（1997年設立）の日本生産拠点。同社は、主要自動車メーカー向けに高度に設計された金属部品の設計、開発、製造を専門とする多国籍企業である。革新的な設計で製品を開発し、より軽量で安全な車両を製造することを通じて、燃費改善と環境負荷を低減している。同社の製品は、車体製品（ボディ・イン・ホワイト：BIW）、シャーシ、メカニズムの分野をカバーしている。自動車の軽量化、衝突安全性向上に貢献する「ホットプレス技術」に強み。

進出背景

- ・ Gestamp Automocion社（親会社）は世界24か国の製造拠点、世界各地に13のR&D拠点を有する世界最大手の自動車プレス部品メーカーの一社。2006年にアジア進出を果たし、アジア地域の統括拠点を上海に設置。アジアでは、日本（当社）のほか、中国に13工場、インドに4工場、韓国に1工場を有する。
- ・ 日本の自動車メーカー（OEM）に対するプレゼンス向上および拡販のため、日本進出を決定。日本での新工場設立にあたり、マイノリティ株主である三井物産(株)からも多岐に亘る支援を受けた。
- ・ 立地場所の選定について、土地の広さなど諸条件の合う整地済みの工業団地があり、早期開業が実現できることが大きな理由。加えて、自治体（三重県や松阪市）の企業誘致への熱意とインセンティブ（補助金）も進出を決めた理由の一つである。

地域経済への貢献

- ・ 従来の冷間プレスに比べ、複雑な形状を高強度、かつ、最適に軽量に形成する革新的な技術であるホットスタンプ（熱間プレス）を強みとして、コスト削減、二酸化炭素排出量抑制への効果も提案し、受注獲得に向け営業活動を続けた結果、GN地域のOEMとの新規取引拡大に繋がった。OEMへのアクセス至便な立地も相俟って、現在は主要取引先となり、GN地域の自動車部品サプライヤーの一翼を担っている。
- ・ 取引先からの受注拡大に備え、工場拡張、生産ラインの増設など新たな投資も行い、業績も順調に伸びている。
- ・ 従業員数も2023年末には107人まで増加、地域の雇用創出に貢献するとともに、雇用の安定化に向けて正規社員雇用を増やしていく。

GN地域における外資系企業の活動事例

進出後の成果

GN地域の中堅・中小ものづくり企業との取引を拡大し、生産性向上に貢献

企業概要

- ・ 日本法人：CemeCon株式会社（愛知県名古屋市）
- ・ 親会社：CemeCon AG（ドイツ）
- ・ 進出時期：2020年 ※2016年、東京都内に日本法人設立。工場設置に伴い本社移転。
- ・ 拠点形態：本社/製造・営業拠点



同社によりコーティングを行った
切削工具例



ダイヤモンド・HiPIMS
コーティング装置

事業概要

親会社のCemeCon AG（ドイツ）は、1986年にトニ・ライエンデッカー博士により、アーヘン工科大学（ドイツ）からスピンオフして創業。切削工具へのコーティングサービスに加え、コーティング装置の販売・保守も一貫して手がけ、世界9カ国で事業展開している。炭素繊維強化プラスチック（CFRP）の加工工具向けで多くの航空機メーカーに採用されている「ダイヤモンドコーティング技術」のほか、幅広いコーティング素材と母材において切削性能の向上が期待できる「HiPIMS技術」※に強みを持つ。

※HiPIMS技術

- ・ 高出カインパルス・マグネトロン・スパッタリング（High Power Impulse Magnetron Sputtering）の略で、高密度なプラズマを用いて、薄膜材料を形成する技術。
- ・ スパッタ・プロセスの一種であり、周期表の各元素をさまざまに組み合わせることにより、無限に多様な組成のコーティングを実現できる。（同社HPより引用）

進出背景

- ・ グローバルにビジネスを拡大する中で、日本での業容拡大に伴い、外部コンサルタントとして関わっていた現会長からの提案を受ける形で日本へ進出。進出当初は、コーティングサービス・装置の販売をする営業拠点を東京都内に設置。
- ・ その後、中堅・中小企業向けの工具加工コーティングサービスを展開するため、顧客となる製造業の集積、とりわけ自動車や航空機のグローバル企業の工場や部品メーカーが数多く立地するGN地域（愛知県名古屋市）に工場（製造拠点）を設置するとともに、本社についても名古屋市に移転。

地域経済への貢献

- ・ GN地域は、自動車、航空機産業等が盛んであり、同社のエンドユーザーとなる精密切削加工を行う中堅・中小企業も数多く存在している。また、切削加工を行うユーザーにとって、工具のコーティング処理は、高精度・高能率の加工を可能とするものであり、生産性向上に繋がるものである。
- ・ 同社は、中堅・中小ものづくり企業をターゲットとしたコーティングサービスの営業活動を続けた結果、GN地域の中小企業との取引を伸ばしており、顧客ニーズに基づく日本市場にこだわったコーティングサービスの提供を通じて、ものづくり企業の生産性向上に貢献している。

進出後の成果

元留学生による成長著しいスタートアップが地域の人材不足を解消

企業概要

- ・ 日本法人：株式会社リックイ（東京都港区）
- ・ 親会社：Rikkeisoft Corporation（ベトナム）
- ・ 進出時期：2021年（愛知県名古屋市） ※2016年、東京都内に日本法人設立
- ・ 拠点形態：営業拠点（名古屋支社）



名古屋支社の社員旅行での集合写真

事業概要

Rikkeisoft Corporation（親会社）は、2012年に発足したスタートアップであり、年商100億円超、グループ全体で従業員1,700名以上を有するIT企業として成長。日本法人の本社は東京にあり、名古屋、大阪、福岡にもオフィスを持ち、「オフショア開発・オンサイト開発」、「DX コンサルティング」、「先端技術分野」、「IT/エンジニア採用・育成」の4つの事業を展開。主に「オフショア開発・オンサイト開発」に注力している。2020年、ベストベンチャー100※1に選定。品質管理システム（QMS）、情報セキュリティマネジメントシステム（ISMS）、CMMI Level 3※2の認証取得。

※1. これから成長が期待されるベンチャー企業100社限定の民間運営サイト

※2. Capability Maturity Model Integration（能力成熟度モデル統合）：組織のプロジェクトマネジメント力を5段階で評価する指標

進出背景

- ・ 日本に留学していたベトナム人の同級生6名が、帰国後、2012年にオフショア開発事業を行うRikkeisoft Corporation（親会社）をベトナムで設立。翌年より日本でもビジネスをスタート。社名は、創業メンバーの母校である、立命館大学と慶應義塾大学に由来する。ベトナムの価値を高める活動を通じて日本でのビジネスが軌道に乗り、2016年に、東京都内に日本法人を設立。
- ・ 名古屋支社は、東京（本社）、大阪（支社）に続く拠点として、クライアントとの近接性から名古屋市内にオフィスを設置。名古屋を中心とした地域に集積する製造業のペーパーレス化、DX化の進展にビジネスチャンスがあると考え、進出を決断。

地域経済への貢献

- ・ 日本市場に特化したサービスの提供のほか、ベトナム人の「働く機会の提供」などを目標に掲げ、日本市場の開拓と顧客サービスの向上を意識したビジネスを展開。フルスタックエンジニアも多数在籍しており、10年以上のEC、アプリ、IOT、AI、金融、業務システム開発などの経験を有し、幅広いプログラミング言語に対応できる強みを持ち、毎年、前年比5割増の売上高を確保するなど業績も順調に伸びている。
- ・ 現在、全従業員の1割の30人が名古屋支社に在籍。ベトナム人エンジニアと日本人エンジニアの両方を採用することで、英語と日本語での対応が可能。また、全社員が日本語での会話が可能であり、ベトナム人社員の7割が日本語能力試験「N2」以上のレベルを有する。社員旅行で社員間の結束を深めるなど、ベトナム人材の活躍の機会を確保するとともに、システム開発等の分野において課題となっている人手不足の解消に寄与。

外国企業と日本企業の協業・連携事例



株式会社東郷製作所（愛知県東郷町）

×SCHERDEL（ドイツ・バイエルン州）

企業概要

- （株）東郷製作所（愛知県東郷町）は、自動車向けを中心とした小物精密ばねのメーカー。
- 2002年、ドイツ大手ばねメーカーのシャーデル社と合併で、自動車エンジン用ばね部品のコイルエキスパンダを生産する「（株）シャーデル東郷（STC）」（愛知県みよし市）を設立。シャーデル社の技術援助によって燃費改善に効果のあるコイルエキスパンダを国内生産。さらに現在では、ラゲージプリングの生産も行っている。
- 2003年、ドイツにも合併企業「TOGO SCHERDEL GmbH（TSG）」（ザクセン州）を設立。
- 互いに不足する技術を補い合う形で事業展開を実施している。

主な成果

- 海外企業への受注流出の防止
- 欧州市場における自社製品が20%をシェア

協業の背景

- 取引先である大手自動車メーカーの欧州含む海外への工場展開による、今後の受注懸念
- 複数の海外拠点設立にかかるリソースの懸念
- 自社の製造部品に対する市場の縮小

協業の結果

- 取引先からの受注維持
- 経営・人的リソースの効率化に寄与
- 海外市場における新たな販路開拓
- 自社の製造部品のシェア率の確保

連携のきっかけ・目的

- 東郷製作所
 - ・SCHERDEL社トップ自らの打診。自社では製造加工できない製品に対する技術ノウハウの獲得。
 - ・欧州市場への進出を検討かつ、当時アメリカへの進出もあり、自社での人手が足りなかった。

- SCHERDEL
 - ・ドイツ業界団体の日本視察に参加し、東郷製作所に出会う。自社では製造加工できない製品に対する技術ノウハウの獲得。
 - ・日系自動車メーカーへ自社の製造部品を導入するためのきっかけづくり。

成功要因

事前の契約内容の明確化

- ・STCではSCHERDEL社が51%の株を保有し、製造・マネジメントは（株）東郷製作所にて行い、TSGについては（株）東郷製作所が51%の株を保有し、製造・マネジメントはSCHERDEL社が行うビジネスモデルを独自で採用。
- ・両社の受注・販売先について、従来どおりで競業部品の顧客の取り合いはしない等、事前に契約内容の明確化をした。

両社の国民性

- ・仕事の丁寧さや勤勉など、両社において社員の意欲が比較的近い。
- ・ドイツの教育制度では、日本の高校あたりから技能職や研究職など教育内容を分けている。そのため、ドイツの製造業の人材も製造技術に長けており、技術レベルが日本と同水準。

連携目的の合致

- ・両社ともに、新たな技術ノウハウの獲得や海外への市場を目的としており、両社が連携することのメリットを十分把握していた。

連携に至る/連携後の課題

協業間での交通整理

- ・グローバル展開を進める中、アメリカやヨーロッパなど複数に工場・拠点があり、海外の顧客から受注の際、アメリカ、ヨーロッパそれぞれに受注の打診がくる。双方の連携が取れていないと、各社内での取引条件に齟齬が出てしまうケースがあるため、全体の把握が必要。

海外市場に対する活用

- ・今後の展開の観点から、欧州の自動車市場へのさらなる進出に向け、SCHERDEL社との協業部品以外で、欧州の自動車市場にあった製造部品を両社で模索することが必要。

連携に至るまでのスケジュール

○技術契約（約3年間）



現地視察

技術ノウハウの共有の検討

契約内容の検討・合意

○合併会社の設立（約3年間）

設立に関する検討

現地視察

商流・契約内容の検討

合併会社設立

両社の社員育成





株式会社 樹研工業（愛知県豊橋市）

× HUMMINGBIRD SCIENTIFIC(アメリカ・ワシントン州)

企業概要

- 株式会社 樹研工業は、医療、カメラ、住宅設備、自動車部品等に使用されるプラスチック小型精密部品のメーカー。
- 同社は、アメリカの透過型電子顕微鏡（TEM）に使用する試料ホルダーのメーカーである HUMMINGBIRD SCIENTIFIC（以降、ハミングバード社）との合弁にて「日本ハミングバード・サイエンティフィック株式会社」（愛知県豊橋市）を2022年に設立。出資率は樹研工業が4割、ハミングバード社が6割。
- 現在の本合弁会社の機能は、国内に対する試料ホルダーの営業・販売のみだが、今後、国内外向けの製造拠点を設ける。

協業の背景

○株式会社 樹研工業

- 樹研工業とハミングバード社の社長同士が、20年来の付き合い。
- コロナ禍で受注が落ち込んだことをきっかけにハミングバード社から、日本での試料ホルダーの営業活動の協力について打診があった。

○HUMMINGBIRD SCIENTIFIC

- 各国に営業拠点を設けており、日本への進出も検討していた。
- 他方、日本での営業活動において、言語の壁が高く、ハミングバード社のみで日本市場への参入が厳しいと認識。
- 私生活で交流のある樹研工業に声をかけた。

協業の成果

- 合弁会社での営業を樹研工業が担うため、同社としても営業先が拡大。
- ハミングバード社から日本のユーザーに対して、透過型電子顕微鏡の使い方をアドバイスする等、より付加価値のあるサービスを提供が可能となった。

今後の展開

■新規事業の創出

- 合弁会社に製造機能を設けることにより、加工業務の一部を樹研工業に委託することや、円安を利用し日本で製造した製品を海外に輸出することを視野に入れている。

■新規顧客の確保

- 合弁会社として営業活動をする中で、営業先である研究機関を中心に樹研工業のPRが可能。
- 営業を通じて、樹研工業の既存事業に係る受注に繋げる。

成功要因

技術力等における双方のリスペクト

- 樹研工業の強み（精密・超精密加工技術）とハミングバード社の強み（製品のポテンシャル・提案力）について双方が理解。
- その上で、製品の製造において全体工程のトラブルが生じないように、まずはハミングバード社のやり方に習った製造を行う。
- また、日本での会計手続きについては、日本独自の商慣習があるため、樹研工業にて対応。

グローバルに活躍する社員

- 樹研工業は海外関連会社が複数社ある中で、技術面に関して多言語での会話が可能な社員もおり、外国企業に対する抵抗感も少ない。
- 言語対応に向け、社内で定期的な英会話ワークショップを実施。

業務の明確化・標準化

- アメリカでは転職率が高く、ハミングバード社においても加工者が定期的に変わる。そのため、加工における属人化を防ぐため、作業が明確化かつ標準化されている。
- そのため、属人化を防ぐ技術マネジメント力の高さにより合弁会社での製造加工のノウハウ共有を短期間で対応することが可能。

連携に至る/連携後の課題

日本と海外での商慣習の違い

- 日本と比べ、海外の商取引のスピードが早いと、それに対応する必要がある。
- また、規格（インチ・センチなど）についても異なることがあり、日本と米国の違いを把握・対応する必要がある。

安定した販路の確立

- 試料ホルダーが非常に高額なため、需要はあるものの営業先の予算が通らないと購入まで至らない。
- 日本の大学の場合、基礎研究に対する予算が少ないため、大学の状況に寄り添ったきめ細やかな対応が必要。

連携に至るまでのスケジュール



試料ホルダー

○合弁会社の設立（約3年間）



○合弁会社における製造機能の開始（約2年間）



試料ホルダー先端部