



INTERVIEW

インタビュー

## 「米国粉体機器・装置 最新事情」

トリプルエーマシン(株) 代表取締役

石戸 克典 氏



石戸 克典 (いしと かつのり) 氏 略歴

- 1979年4月 日清製粉(株)入社 館林工場冷凍食品工場設備担当
- 1987年2月 日清エンジニアリング(株)開発部勤務 粉体機器販売の技術営業を担当
- 1991年4月 (株)トーマシカゴ支店に出向 粉体機器販売の技術営業を担当
- 1996年7月 パスタ工場建設プロジェクトマネージャーとして米国メダリオンプールズに出向
- 2003年7月 日清エンジニアリング(株)海外事業部長
- 2005年12月 日清エンジニアリング(株)海外企画担当部長
- 2006年8月 日清エンジニアリング(株)退職
- 2007年1月 米国 AAAMachine, Inc. 会社設立 代表に就任
- 2007年4月 トリプルエーマシン(株)設立 代表取締役に就任

産業全体が大きくなるに従い、粉体技術のニーズが世界に広がってきている。日本の粉体機器は元々米国でも販売していたが、時差や言葉の壁、現地駐在拠点のコスト回収などが難しく、自前で販売網を構築している国内の粉体メーカーは数える程度であった。それ以外は商社を通して販売を行っていたが、粉体技術が特殊で専門的知識が必要なことから米国のユーザーとのコミュニケーションがうまく取れず、契約に至らないケースが多かった。

ここでは日本の粉体機器を米国直販するためのマーケティング業務を行っているトリプルエーマシンの代表取締役、石戸克典氏に米国粉体機器・装置ビジネスの現状と最近の動向について話を聞いた。

### 日本と異なる米国の粉体機器・装置ビジネス

—日本の粉体機器・装置メーカーの米国ビジネスについてお話しください。

石戸 私が日清製粉に入社した当時はインターネットがなかったため、日本の粉体機器・装置メーカーが米国でPRする主な場所は展示会でした。とくに毎年5月にシカゴで開催された“Powder & Bulk Solids”という米国最大の粉の技術総合展示会には、細川鉄工所(現ホソカワミクロン)をはじめ、毎年新しい日本のメーカーが参入しました。日清製粉では関連会社の日清エンジニアリングが分級機を出展しました。ピーク時には10社が出展しましたが、5年ほど前から、自社による英語のホームページの開設、展示会自体の衰退に伴い、出展企業が減りました。現在、ホソカワミクロン、栗本鐵工所、ヨシカワなど米国に拠点があるメーカーは、子会社あるいは米国の会社と提携して製造・販売を行い、それ以外は商社に粉体機器・装置ビジネスのマーケティング、販売をお願いしています。しかし、最近メーカーと商社の関係が微妙になってきました。

—それはなぜですか。

石戸 粉体機械がソフトウェアや汎用機械と比べるとニッチで専門知識を必要とする特殊な市場であるためです。粉体機械は引き合いから納入まで早くても半年かかり、年間数台の販売ということもあり、多く販売する商社のビジネスモデルに合いません。またインターネット経由で直接メーカーに引き合いが来るようになったこともあげられます。商社に依頼しなくてもビジネスにつながるため、商社とメーカーとの間にズレが生じ、悪循環に陥っています。

—米国での粉体機器・装置の販売方法は。

石戸 一般的に米国のメーカーは各州に専門的知識をもつセールスレップ(販売代理店)を置いており、

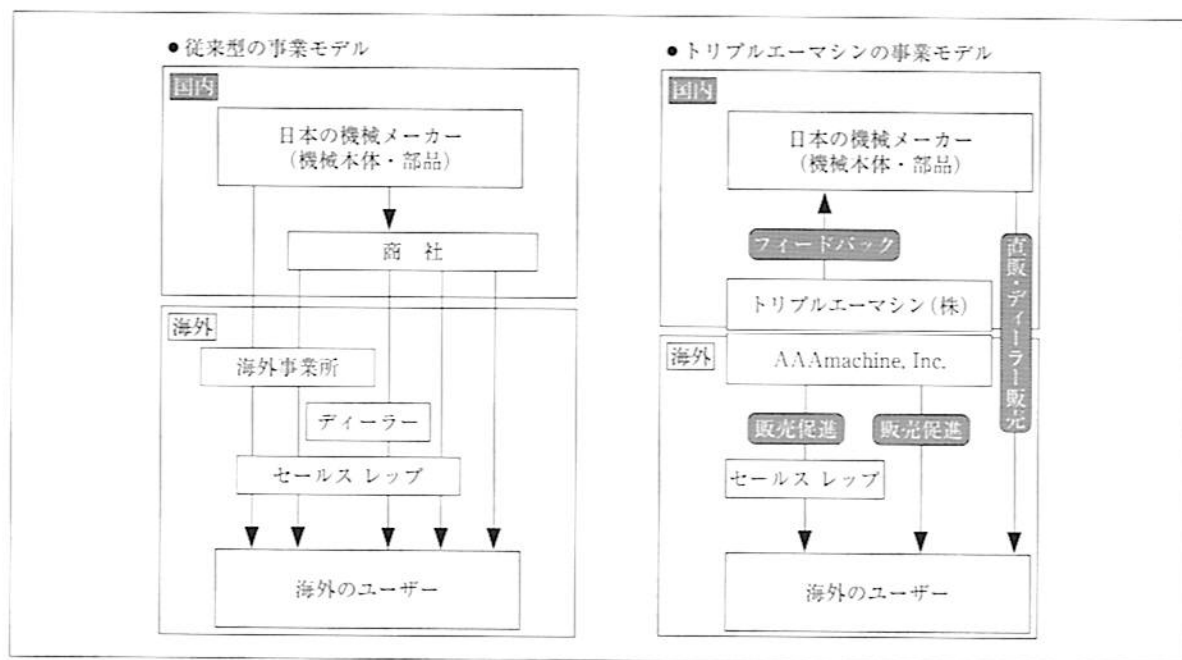


図 トリプルエーマシンの事業モデル

機械からメンテナンスまでのサービスをユーザーに提供しています。彼らは一つの機械だけでなくプラントの各工程機械ごとにさまざまな会社と契約を行い、それらを組み込んだプロダクトラインを提供できます。日本のメーカーが米国で販売するためにはこのことを理解しておく必要があります。私が米国のトーマンで粉体機器の販売を行っていたとき、日本では営業力を駆使すればユーザーはプラント一式で購入してくれましたが、価格に敏感な米国では、オンリーワンの技術と特徴をもってないと差別化できず販売につながりませんでした。この問題の解決策の一つとして米国向けの日本の粉体機器・装置の販売を直接支援するトリプルエーマシンを設立しました。

——マーケティング業務の特徴を。

石戸 依頼があった場合、メーカーに勤めているのは粉体関係の展示会への出展です。とくに「Powder & Bulk Solids」を発展させた展示会「米国シカゴ粉体工業展 2008 (2008年5月6~8日)」は米国最大の粉体機器・装置の見本市で、当社も昨年から出展し日本の粉体機器・装置を紹介しています。展示会終了後も米国のユーザーに向けて日本の粉体技術に関する情報を毎月メールで発信し、フォローアップを行っていきます。今年も当社の協力で日本のメーカー6社が1つのブースで共同出展する予定ですが、米国のユーザー情報をお互いに共有すること

でメーカーの海外進出をサポートしていきます。

——現在海外に紹介している日本のメーカーは。

石戸 9社です(2007年10月16日現在)。シカゴ本社のAAA machine, Inc.には倉庫兼ショールームがあり、粉体機器を設置してテスト依頼にも対応しています。反対に海外から日本への機器技術導入支援や部品の直接販売も行っておりますが、こちらのほうが活況を呈しています。

——米国の粉体技術動向を。

石戸 技術的には材料から製品までのプロセスを賄えるため、日本のように、自分たちで製造することはできるのですが、米国では利益がでるものしか製造せず、利益がでないものは海外から購入します。また自国で研究開発していてもプラズマディスプレイの電極、リチウムイオン電池など技術的レベルが高いものは情報を公開しません。たとえばコーニングはフラットパネルディスプレイなどで使われるガラスに関して高い技術をもっていますが、その詳細に関しては公開していません。

——今後の展開を。

石戸 現在米国で行っているビジネスの事業基盤を2、3年で確立していきたいと思います。それに基づいて将来は粉体機械だけでなくニッチな機械の販売を他国へ展開できればと考えています。

——貴重なお時間、お話を聞かせていただきありがとうございました。(本誌・三浦)