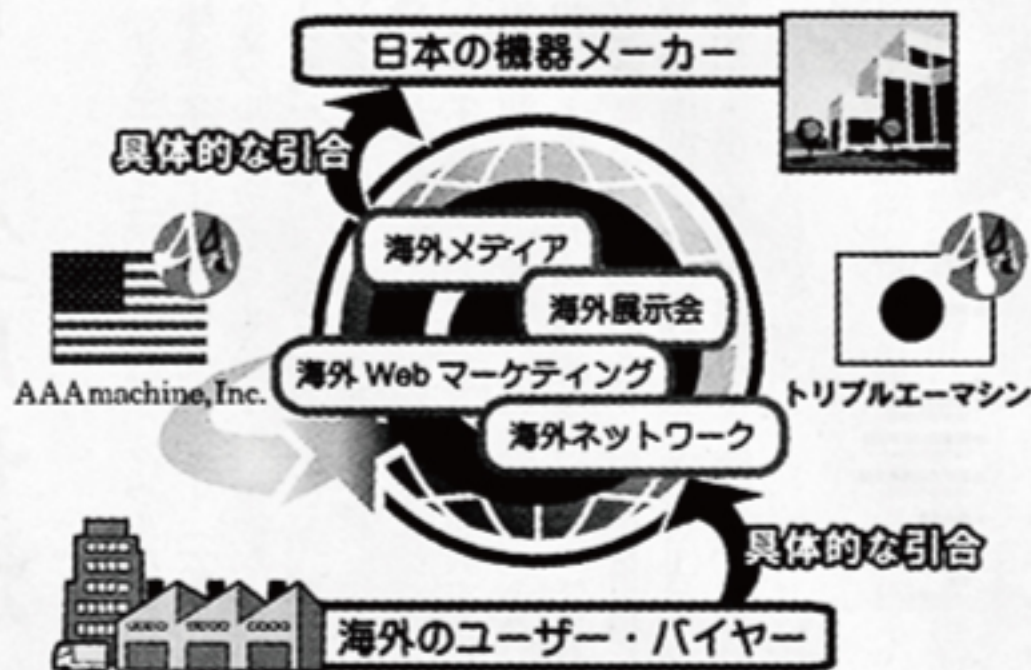


## 日本の粉体機器を米国に

# メーカーとユーザー仲介

トリプルエーマシンのビジネスモデル



トリプルエーマシンは米国市場向けに日本の粉体機器をマーケティングする会社。石戸克典社長は大手粉体エンジンアリンク会社で27年のキャリアを積んだ技術者。日本には優れた粉体機器が多数あるものの、海外では知られてお

らず、紹介を手助けすること。メーカー、ユーザー双方のニーズがあるはず、との思いから2007年に同社を設立した。米国にラボ兼ショールーム機能を担うパートナー会社であるAAAmachine, Inc.を設立しており、デモ機

同社には日本の粉体機器についての幅広い知見があり、米国にも展示会などでつながりのできた粉体機器ユーザー2000人のデータベースがあり毎年増えている。

を設置し試験サービス代行も行う体制を整えている。

同社の事業モデルは、粉体機器・技術に関する同社作成の英文ウェブサイトと、顧客である日本の粉体機器メーカーのペイ・パー・クリック（PPC）広告を連動させ、キーワード検索でヒットした場合に顧客企業につなぐというもの。粉体技術の専門知識に基づき、機械の性能を正確に伝えるなどサプライヤーとユーザー間の連絡を緊密にする。

石戸社長は長年の米国での販売経験から海外直販のノウハウを蓄積している。ユーザーが抱えている問題は何か、それを解決するためにはどのような装置が必要かを考える。

日本の粉体機械は10万円以下の微粉領域を扱う技術に優れており、研磨剤、トナー、半導体関連など電子材料分野でとくに求められる。シェール革命により米国ではものづくり復活の機運が高まっていることから、日本の優れた粉体機器を米国市場に普及させる好機としている。