

トリプルエーマシン株式会社 代表取締役 石戸克典氏



(いしと かつのり) 1956年、岡山県生まれ。

競合他社がない ビジネスモデル

日本メーカーの粉体機械・省エネ技術を主にアメリカ企業に紹介している会社、トリプルエーマシン（東京都西東京市・080-3502-9274）。

「アメリカにデモンストレーションスペースを設置し、機械の性能を実際に体験してもらっている」と代表取締役の石戸克典氏は自信を見せる。現在、同社が機械を紹介している日本の会社は20社ほど。メールマガジンの海外登録者数は、1500人を超えた。

1979年、大学を卒業した石戸氏は

「ニッチなだけに面白いなと思った」と製粉業界に入る。粉体機器の技術営業などを担当した。

2006年に日清エンジニアリングを辞め、07年にトリプルエーマシンを設立。

「従来型の商社に頼る販売方法ではなく、顧客のニーズに基づいた製品を能動的に紹介したかった。このビジネスモデルは競合会社がない」と石戸氏は強調する。

起業した翌年にはリーマン・ショックが直撃。「リーマン・ショックが起これと事前に知っていれば、会社を辞めなかったと思う」と苦笑する。仕事がまったくなくなってしまったという。

最近になってようやく持ち直しつつあり、韓国や台湾からの注文も入る状態になった。

優れた製品を アメリカの市場へ

「国内での競争はたいへん厳しい。ところが、日本の多くのメーカーは自ら海外で売ろうとを考えない。だからこそ、私は海外でビジネス展開をしようと思ったのです」

そう語る石戸氏だが、たしかに他国で販売となれば、言葉の問題をクリアするだけでも容易ではなく、抵抗感を感じてしまうのも無理もない。

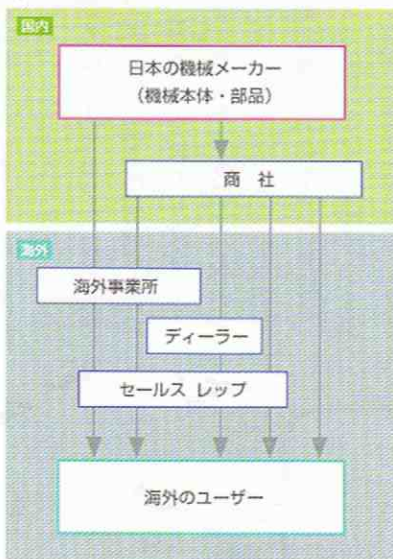
だが、石戸氏は「海外でも売れるのに、売ろうとしないのはもったいない」と鼓舞する。「日本のものづくりは断トツに良いのだから」。

優れた技術力を持っていても、多数の人の目に晒されなければ、それが評価される機会も乏しい。となれば、先進国マーケットに進出するのにも考だろ。

「『こんなに良い機械がなぜ売れないのか?』と思っているメーカーの人は、ぜひアメリカなどで販売してほしい」

石戸氏を通じて、機械が売れるかどうか。それは「いかに強い情報発信力を持っているか」とアクティブな姿勢を促す。

▼従来型の事業モデル



▼トリプルエーマシンの事業モデル

