

日米で粉体機器のコンサルティング業務を展開

日米双方で粉体機器のマーケティングおよびコンサルティングを展開するトリプルエーマシンの石戸克典社長は「5月にシカゴで開催する2010年米国パウダーショーへの日本企業の出展サポートを行っている。良い機械を合理的に判断して購入するマインドにあふれる米国市場は、日本企業にとっても魅力あるはず。一方で円高になると輸出は不利だが、米国機械を日本に導入するチャンスでもあり、また米国メーカー

パーソン



トリプルエーマシン社長
石戸 克典 氏

ととパートナーを組み米国での生産の可能性もある」とする。それでも、日米ともに粉体機器市場は縮小傾向にあることは事実で、そこで「成長著しい中国、インドなどアジア市場に目を向けており、日米の機械の拡販を始めた。すでに具体的案件もある」と手ごたえを感じている。

ところで最近、サブライチエーションシステムBIEM ODEを開発した。「既存の商流を守りながら、参加する全企業の受発注作業を極限まで合理化させるシステム。エンドユーザーの入力情報と製品データを共有化、重複入力を徹底排除して商流の高速化、高付加価値化を実現する」と業務効率化をPR。さらに「当社

内外の市場動向、常に注視

のEコマースサイト・iBESを利用しての販売チャネル拡大とクレジットカード決済を組み合わせて、海外向けの債権回収を気にしないで新規顧客に販売できる」と新たなビジネスツールを紹介。クレジットカードは生産財でも一般化が進んでいるようだ。

1年のうち半分は米国生活。「あまり競争意識のなかった粉体機械・技術の世界も、まったく違う技術によって代わられる、いわゆるパラダイムシフトの可能性も考えておく必要がある」とし「常に国内外にアンテナを」と説く。

化学工業日報より (2010年1月8日掲載)

化学工業日報より (2009年12月18日掲載)

粉体機器

日米製品をアジアへ

トリプルエーマシン 中・印軸に輸出支援

粉体機器関連のコンサルティング会社、トリプルエーマシン(東京都西東京市、石戸克典社長、電話080-350219274)は日本や米国の粉体関連機器をアジア圏に積極紹介する。これまで日米両市場を対象に双方の機器メーカーの製品紹介を行ってきたが、今後ほとんどもに市場の成熟化が進むなか、成長する

中国やインドなどアジア各国への輸出を支援する。中国の展示会に米国製品を共同ブースで出展するなどのサービスを始めている。

トリプルエーマシンは、日本の粉体機器メーカーによる対米直接販売を営業・技術両面から支援するマーケティングおよびコンサルティング会社として07年4月設立。

同時に米国にも石戸氏が代表の「AAMAマシン」を設立しており、日本か

らの輸出に加え、逆に米国など海外製品の直接購入の支援サービスも行っている。

しかし、「日本は設備投資計画が延期・縮小傾向にあり海外から輸入する機会は少なく、一方で米国メーカーは自国の市場がすべてで、これまで海外まで広げる必要性をあまり感じてこなかった」と(石戸社長)との状況から、日米間での輸出入、とくに直接販売は限られていた。

それでも、米国メーカーのなかには市場がいずれ飽和するとの見方から海外向けを模索するメーカーが増える動きがあるほか、日本の粉体機器メ

ーカーもユーザーの海外進出にもなって機器輸出のチャンスが拡大しているため、今後は経済成長の著しい中国、インドなどアジア市場の開拓を図ることになった。すでに中国では展示会に米国製品を共同で出展、インド向けでも具体的案件が浮上している。

さらに「日本で競合する立場にあっても、海外ではマーケティングインフラを共有してコストを下げることで、日本企業同士が協力して売り込むことができる(同)として、多様な形で協力体制を築くことの可能性も念頭にサポートを強化する。