

粉体機器メーカーの海外市場展開を後押し

「日本の粉体機器は世界的にも最高水準にある。アメリカは合理的な会社が多く、コストパフォーマンスを重視し、良い機械であれば無名でもあまり気にしない」と、日本の粉体機器メーカーの活躍の場があると語るトリプルエーマシンの石戸克典社長。

今年4月に海外、とくに米国へ直接販売するためのマーケティングとコンサルティングとコンサルティンクを支援することを目的に独立。日清製粉・日

パーソン



トリプルエーマシン社長

石戸 克典 氏

清エシニアリングで27年間粉体機器の技術営業に従事、米国駐在も5年を経験。

「日本の機械がいかにも優れているかをどうやってアメリカ人に伝えるか工夫した」と苦労、さらに「この間の円高から経費捻出が難しかった」と振り返る。

粉体技術は、産業の米、といえ、ハイテク産業を中

心に市場は世界的に拡大している。このなか最近、商社経由でなく直販するメー

カーが増加。「特殊なものが多く技術営業が求められること、インターネットで直接メーカーに引き合いがくること」などが背景にある。しかしメーカー側は「駐在

拠点を置くことは認識して、高い現地コストの回収

米国向け直販ノウハウ提供

のめどがつけ難い、人材不足、日本やアジアでの販売が忙しい……といったことで、米国市場には手が回らないのが現状。

「FACに、いつ、誰が、どのような技術を必要としているか、それをピンポイントで掴めれば、日本企業のオンリーワンの粉体機械は海外で販売可能」と断言する。「直販するためのノウハウを提供する会社であり、日本では販売していても米国では機械を売る仲間になり得る」。シカゴ拠点も開設、往復の生活が続く。東大卒、56年生まれの51歳。