



株式会社 高瀬金型

URL:<http://takasekanagata.co.jp/>

世界的にものづくりの分業化が進むなか、
将来の需要に対応するため、ベトナムに生産拠点を置く。

製造業の生産拠点が世界各地に分散して、グローバルな競争時代に入っている。
ベトナムを部品供給国に育てようと本気で考えているのが、高瀬金型だ。



Step-1 海外展開のきっかけ

**金型から成形製品までの一貫生産が
時代のニーズに合い、会社が急成長した。**

高瀬社長の両親は熱間鍛造工場を営んでいた。しかし、高瀬社長は、1982年にあえてプラスチック金型設計の仕事で独立した。同社によると、当時は、金型設計、鍛造、成型は複数企業による分業が一般的であったが、「将来的には金型から成型まで自社で一貫して製造するべき」と先を見越しての起業だった。

設立後10数年を経て、プラスチック成型も開始し、同社は高瀬社長の想定通り、金型設計から成型まで自社で手掛ける部品製造会社になっていた。特に、他社が敬遠するような精緻を要求される「機能部品」を率先して受注し、取引メーカーから重宝がられた。こうした顧客の要望に的確に応える仕事ぶりもあって、同社は着実に業績を伸ばしていった。

また、高瀬社長は、若い世代にものづくりの技術を伝えたいという強い思いから、人材育成にも力を入れており、国内



若手社員への研修



Step-2 なぜ海外展開に至ったか?

**ベトナム人実習生を受入れ、
ベトナム工場の設立を決意。**



2009年の春に、ベトナムからの実習生を3名受け入れた。彼らは、真面目で、よく働いた。しかしながら3年後、技術を身に着け帰国しても、すぐには仕事を得ることができなかつた。彼らが身につけた技術を活かせる現地企業が少ないからだ。ベトナムには製造業という産業が育っていない実情があった。一生懸命働く姿を見ていただけに何とかしてやりたいと思った高瀬社長は「ベトナムに工場を作れば、帰国した実習生達に職場を提供できる、日本のものづくり技術も伝えられる」とベトナム進出を検討。ベトナムに何度も足を運び、

現地の製造業について調査した。ベトナムの経済は好調で、多くの日系企業が進出していたが、部品製造会社はほとんどなく、現地の日系企業の多くが部品を輸入に頼っている状況だった。「ベトナムに工場を作れば、将来的には、日系の現地法人からの需要を取り込める」と高瀬社長は考え、ベトナム進出を決めた。日本公庫から資金を調達し、現地の経済事情に詳しい商社の駐在員や元実習生のアドバイスを受けながら、設立準備を進めた結果、2013年に工場を開設することができた。



ベトナム・ハノイ
タンロン工業団地内
工場内部

Step-4 今後のビジョン

**日本は高付加価値部品の供給国として、
ベトナムは精密部品の供給国として成長する。**



現在、ベトナムの人口は約9,000万人、十数年後には1億人の市場に成長すると言われている。それだけに経済の潜在的な可能性は計り知れない。「これからは、日本の中堅メーカーも海外での市場を求めてますますベトナムに進出してくることでしょう。こうした会社へ、タイムロスなしに部品提供する製造拠点かつ営業拠点として、この時期にベトナム工場を設立したかったという思いもあります」と高瀬社長。

取引先が海外に進出するケースも増えており、これからは世界的視野を持つことが重要となってくる。「常に一步先を読み、迅速に行動に移す」。高瀬社長がベトナムで躍動している。



日本の社屋



検査室



顕微鏡にて精査

Interview» 社長インタビュー



高瀬金型の製造は、国内重視で。
ベトナム工場は、将来への布石のひとつに。

高瀬 喜照氏
株式会社高瀬金型 代表取締役

“もう先はない”と危機感をもって海外へ出していく同業者がいますが、自社なりの戦略をしっかりと持つて出ることをアドバイスしたいですね。行けば何とかなると

いう思いで臨んでも絶対にうまくいきません。海外だから習慣が違いますし、投資額が大きいとリスクも大きい。売上金の回収までの計算がきっちりできて初めてスタート地点に立つことができると思います。弊社の場合、製造はあくまでも国内重視というスタンスは変わりません。ただし、ものづくりに国境はありません。日本のものづくり文化をベトナム人に伝えたいという思いも強くあります。その結果、ベトナム経済が活性化すれば、私たちも元気をもらえますしね。