

# 外国企業と日本企業の協業・連携事例



GREATER NAGOYA INITIATIVE

## 株式会社 樹研工業（愛知県豊橋市）

### × HUMMINGBIRD SCIENTIFIC(アメリカ・ワシントン州)

#### 企業概要

- 株式会社 樹研工業は、医療、カメラ、住宅設備、自動車部品等に使用されるプラスチック小型精密部品のメーカー。
- 同社は、アメリカの透過型電子顕微鏡（TEM）に使用する試料ホルダーのメーカーである HUMMINGBIRD SCIENTIFIC（以降、ハミングバード社）との合併にて「日本ハミングバード・サイエンティフィック株式会社」（愛知県豊橋市）を2022年に設立。出資率は樹研工業が4割、ハミングバード社が6割。
- 現在の本合併会社の機能は、国内に対する試料ホルダーの営業・販売のみだが、今後、国内外向けの製造拠点を設ける。

#### 協業の背景

##### ○株式会社 樹研工業

- 樹研工業とハミングバード社の社長同士が、20年来の付き合い。
- コロナ禍で受注が落ち込んだことをきっかけにハミングバード社から、日本での試料ホルダーの営業活動の協力について打診があった。

##### ○HUMMINGBIRD SCIENTIFIC

- 各国に営業拠点を設けており、日本への進出も検討していた。
- 他方、日本での営業活動において、言語の壁が高く、ハミングバード社のみで日本市場への参入が厳しいと認識。
- 私生活で交流のある樹研工業に声をかけた。

#### 協業の成果

- ・ 合併会社での営業を樹研工業が担うため、同社としても営業先が拡大。
- ・ ハミングバード社から日本のユーザーに対して、透過型電子顕微鏡の使い方をアドバイスする等、より付加価値のあるサービスを提供が可能となった。

#### 今後の展開

##### ■新規事業の創出

- ・ 合併会社に製造機能を設けることにより、加工業務の一部を樹研工業に委託することや、円安を利用し日本で製造した製品を海外に輸出することを視野に入れている。

##### ■新規顧客の確保

- ・ 合併会社として営業活動をする中で、営業先である研究機関を中心に樹研工業のPRが可能。
- ・ 営業を通じて、樹研工業の既存事業に係る受注に繋げる。

#### 成功要因

##### 技術力等における双方のリスペクト

- ・ 樹研工業の強み（精密・超精密加工技術）とハミングバード社の強み（製品のポテンシャル・提案力）について双方が理解。
- ・ その上で、製品の製造において全体工程のトラブルが生じないように、まずはハミングバード社のやり方に習った製造を行う。
- ・ また、日本での会計手続きについては、日本独自の商慣習があるため、樹研工業にて対応。

##### グローバルに活躍する社員

- ・ 樹研工業は海外関連会社が複数社ある中で、技術面に関して多言語での会話が可能な社員もおり、外国企業に対する抵抗感も少ない。
- ・ 言語対応に向け、社内で定期的な英会話ワークショップを実施。

##### 業務の明確化・標準化

- ・ アメリカでは転職率が高く、ハミングバード社においても加工者が定期的に変わる。そのため、加工における属人化を防ぐため、作業が明確化かつ標準化されている。
- ・ そのため、属人化を防ぐ技術マネジメント力の高さにより合併会社での製造加工のノウハウ共有を短期間で対応することが可能。

#### 連携に至る/連携後の課題

##### 日本と海外での商慣習の違い

- ・ 日本と比べ、海外の商取引のスピードが早いいため、それに対応する必要がある。
- ・ また、規格（インチ・センチなど）についても異なることがあり、日本と米国の違いを把握・対応する必要がある。

##### 安定した販路の確立

- ・ 試料ホルダーが非常に高額なため、需要はあるものの営業先の予算が通らないと購入まで至らない。
- ・ 日本の大学の場合、基礎研究に対する予算が少ないため、大学の状況に寄り添ったきめ細やかな対応が必要。

#### 連携に至るまでのスケジュール



試料ホルダー

##### ○合併会社の設立（約3年間）



##### ○合併会社における製造機能の開始（約2年間）



試料ホルダー先端部