

研業 技産 シ河 ホ古

海外拡販で協業

大口量産部品受注へ

表面処理や精密加工などを手掛けるホシ技研（本社＝大阪市淀川区、山上納社長）と古河産業（本社＝東京都港区、安永哲郎社長）は、アルミ製品などに関する戦略的ビジネスパートナーとして協業し、需要拡大が見込まれる半導体製造装置分野や輸送、医療、エネルギー関連などで量産品や開発品を積極的に展開する。協業チームは、当面の目標として海外市場向けに大口量産部品の受注獲得を設定し、売り上げ増を目指す。

ホシ技研が得意とする表面処理と中小型製品の精密加工といった技術力と、古河産業が強みとする海外営業力・材料調達能力を融合し、高品質かつスピード感のあるモノづくり

を基礎に海外拡販することでのこのほど合意した。加工以降の受け入れ態勢は万全を期している。人材育成にも力を入れる（ホシ技研・山上社長）。

協業の第一弾として、昨年11月に古河産業が受注した案件を、ホシ技研が部品調達や表面処理を手掛け、台湾向けに高精度の大型アルミ部品を納入。今後は、古河産業が北米のシリコンパレーや中

国・台湾といった半導体製造分野をはじめ、輸送関連など幅広い分野を積極的に開拓し、加工以降をホシ技研が担う。

古河産業・グローバル本部長松田泰之取締役は「海外営業やユーザ―認証など対外的なことから材料供給まで全面的にバックアップしていきたい」とし、同社の北米拠点・古河産業ノースアメリカの渡邊良副社長も「最終的な販売エリアにとらわれず、半導体産業のお膝元であるシリコンパレーからビジネス全体を組み立てていく。ホシ技研となら面白い

ことができると信じている」と、意欲を語る。ホシ技研は、数年前まで表面処理に特化した経営を進めていたが、同業との差別化や表面処理業界の今後を

懸念し、加工分野に進出。自社で営業し、協力企業の加工業者を活用することで、直径20ミ以下や3000ミ角といった幅広い部品で

川本鐵雄専務は「既存概念にとらわれず自由な発想で古河産業と新しい価値を創造したい。心強いパートナー



戦略的ビジネスパートナーとして合意（右からホシ技研・川本専務、山上社長、古河産業・松田取締役、ノースアメリカ・渡邊副社長）

一貫受注するようになり、前期売上高の5億2600万円に占める部品調達（加工品）の割合は10%を占めるまでとなった。

さらに、以前からシリコンパレーやアジアとのビジネスに関心を強めていたことや、大型部品の海外受注がコストの関係でビジネスにならないと認識されている点などに疑問を持ち、国内だけでなく海外にも顧客を広げようと模索。これまで取引のあった古河産業に計画や方針を相談し、このほど正式にタイアップした。ホシ技研の

※上記は株式会社 産業新聞社の記事です
記事の二次利用は禁止いたします

と共に製造業に対する
たぎる思いを表現して
いく」と語る。