

日本経済新聞

シンガポールに販社

新製品カートの現地市場を開拓

に伴って、生産、保守工場を設立する例は多いが、現地市場開拓のために販売会社を設立するのは珍しい。

新会社はシンガポールのサンセットウェイに置く。販売するのは金型内の型の部分だけを取り換えて使えるカセット式金型、射出成型機のノズルに取り付けるだけで樹脂の系引きを防止するパットなどの金型関連製品。金型関連の「アイデア商品」ともいえるもので、現地メーカーにも拡販が望めるほか、現地に進出している日系メーカーにも売の込む。

金型メーカーの新興セルビック(本社東京、社長竹内宏氏)はシンガポールに

十月末までに販売会社を設立する。東南アジア、オセアニア地域の現地ユーザーを開拓するの狙い。納入実績のあるユーザーの進出

新会社は同社の製品を扱う代理店の開拓をするほか、在庫を持って販売もする。五年後に年間一億円の売の上げを目標にする。

新興セルビックはプラスチック金型專業メーカーで、昨年度の売上高は一億円。同社の主力製品のカセット式金型で米国、台湾で特許を取るなど、海外市場開拓に取り組んで来た。従来から韓国、台湾に輸出実績があるが、東南アジア、オーストラリア、ニュージールランド、インドなどからの引き合いが多いため、今回の販売会社の設立に踏み切ったという。