

コストダウンと顧客の開拓も

東京都大田区の町工場から世界へ。大田区の町工場にはオンリーワンの高い技術を持つ企業が多く、製品が海外に輸出されるだけでなく、企業自体の海外進出も増えている。1社単独で海外に拠点を持つ企業もあるが、人材が少なく、ノウハウを持たない中小企業にとって海外進出は簡単な話ではない。そこで、頼もしい存在なのがタイのチョンブリ県にある「オオタテクノパーク（OTP）」だ。

タイ「オオタテクノパーク」

企業の飛躍を後押し

月額20万円弱
大田区産業振興協会が日本の中小企業の窓口となり、アマタナコン工業団地を運営するアマタグループが現地の建設や運営を担当する。OTPは06年6月に完成。敷地面積は7800平方メートル、建屋を320平方メートルずつ8区画に分けて貸し出している。1区画の賃料は月額20万円弱。現在、敷地内に第2棟の建設計画があり、年内にも着工する予定だ。第1棟とはほぼ同じ広さで、08年半ばごろに完工する見通し。

現地視察は30社超に

新たなモデルケースで注目

サポート充実
OTPに入居するメリットとして、工場施設を利用できるのに加え、タ

サポート充実

設計画があり、年内にも着工する予定だ。第1棟とはほぼ同じ広さで、08年半ばごろに完工する見通し。

まず技術教育

また、南武に続いて入居した西居製作所（東京都大田区、西居賢社長、03・3751・420）から工場を本格稼働させ

加工を行っている。従業員20人と小規模の会社ながらタイに進出し、2区画を借りている。これからは技術スタッフの教育を中心に。近い将来には、国内から海外へ輸出している分をすべてタイ工場で生産することが目標だ。

相乗効果を

西居徳和専務は「日本で確立した技術を委託できるまでに、数年後は高いレベルで相乗効果を生み出してほしい」と語る。西居製作所のタイ進

TPに移転し、3区画を借りている。コストの安いタイで東京の本社向けに油圧シリンダー用部品を、タイや周辺国向けには完成品を作っている。

顧客開拓に力

当初は日系メーカー向けが多かったが、最近では現地企業への販売も徐々に伸びている。2直24時間体制で操業し、顧客の注文に対応している。野村伯英南武CYLタイランド社長は「今後はインドや中国などアセアン諸国以外にも完成品の販売を拡大していきたい」と、タイ工場を拠点とした新規顧客の開拓に燃えている。

出は大田区の町工場にとって新たなモデルケースとして注目される。

企業の関心高い

OTPに対する企業の関心は高く、大田区外の会社からも問い合わせがある。これまで延べ30社以上が現地に視察に行き、今後の入居を検討している。切削加工を得意とする堀越精機（東京都大田区、堀越秀昭社長、03・3761・553

3）も、従業員45人の中小企業だ。堀越社長は「自分たちだけで海外に出るのは大変。3年後をめどに、オオタテクノパークへの進出を考えている」という。



タイの「オオタテクノパーク」に入居一番手の南武のタイ工場