

頑張るあなたに贈る「ビジネス応援誌」

# 経営情報報

KEIEIJOHO  
12  
December

## 「健康経営」<sup>®</sup>

業績や企業価値の向上につながる



海外展開をしている元気な中小企業や各種団体、  
NPO 法人などの取り組みをご紹介

# グローバルチャレンジ

## 株式会社メトロール

精密加工に欠かせない「精密位置決めスイッチ」を製造・販売。世界で50万台以上の工作機械に採用。半導体製造装置や医療機器などにも採用されている。

●所在地…東京都立川市 ●事業内容…高精度工業用センサーの開発・製造・販売  
●代表…松橋 卓司 ●従業員数…110人



「20年前からB to Bのネットビジネスの環境は整ってました」と語る卓司氏。

東京都立川市に本社・工場を置く、工業用センサーの専門メーカー、株式会社メトロール。同社が製造するセンサーは工作機械の工具の先端の位置を精密に決める「精密位置決めスイッチ」と呼ばれるもの。精密さが要求される製品の加工には欠かせないセンサーだ。

業界では電気式センサーが主流だが、切削油や切粉が飛び散る悪環境下では電気式は精度が悪くなりがち。その点、同社が自社開発した機械式センサーはそうした環境下でも高い精度を發揮し、世界トップシェアを獲得している。

現代表取締役社長、松橋卓司氏の父章氏が1976（昭和51）年、計測機械メーカーからの相談を受け、旋盤のバイト（切削工具）の位置決めを正確に行う「CNC旋盤用ツールセッタ」を開発。これが工作機械の生産性の大幅な向上につながると評判を呼び、日本

を離いだ卓司氏は最初から世界を見据えていた。海外進出した日本企業が使用する工作機械に付属している同社製品の評価が海外でも高まり、高値で取引されていることを知ったのも海外へ視線を向けたきっかけ。「入社間もない1999年にホームページを立ち上げました。ネットでB to Bのビジネスを展開しようと考えたのです」と卓司氏。早い段階でのネット展開である。英語

と中国語表記で海外企業へ情報を発信

する。卓司氏によると、当時、日本ではまだB to Bのネットビジネスの環境は整っていなかった。卓司氏は「20年前からB to Bのネットビジネスの環境は整ってました」と語る。卓司氏によると、当時、日本ではまだB to Bのネットビジネスの環境は整っていなかった。

「工作機械の刃先の位置決め」の分野

で業界トップの地位を確立した。

1998年に入社し、後に父の後継者として創業。工作機械メーカーからの相談を受け、旋盤のバイト（切削工具）の位置決めを正確に行う「CNC旋盤用ツールセッタ」を開発。これが工作機械の生産性の大幅な向上につながると評判を呼び、日本

を離いだ卓司氏は最初から世界を見据えていた。海外進出した日本企業が使用する工作機械に付属している同社製品の評価が海外でも高まり、高値で取引されていることを知ったのも海外へ視線を向けたきっかけ。「入社間もない1999年にホームページを立ち上げました。ネットでB to Bのビジネスを展開しようと考えたのです」と卓司氏。早い段階でのネット展開である。英語と中国語表記で海外企業へ情報を発信

する。卓司氏によると、当時、日本ではまだB to Bのネットビジネスの環境は整っていなかった。

（現在は9カ国語に対応）し、製品代金の未回収を防ぐため、カード決済ができる電子取引のシステムも採用した。製造はすべて注文を受けてからの受注生産で、ERPシステムによって注文・製造を一元管理。世界のどこから注文がきても国際宅配便で1週間以内に納品する迅速な生産・物流体制を確立し、世界中のニーズに対応している。2001年に約13%だった海外売り上げ比率は約60%に上昇。国内にいる同社のエンジニアが直接顧客のエンジニアのものを訪ねてやり取りをする営業スタイルで、コスト削減と売り上げ増加の両立を果たしている。



海外向けのネット販売に加え、海外で開かれる展示会にも積極的な出展を始めている。



※ 企業の持つ経営資源を一元的・総合的に管理するシステム。