

アジア進出 互いに支援

ネットワーク・人脈活用

中小企業が企業ネットワークや経営者の人脈を生かして、同じ中小のアジア進出を支援する活動が広がっている。シーマー（大阪市中央区、前西佳信社長、06・6768・1234）は、会員制の情報交換会を開き、ベトナム進出に関する相談に応じる。三共製作所（大阪府東大阪市、松本輝雅社長、06・6744・5031）は、松本輝雅社長の人脈を生かし、ベトナム、ミャンマーの視察ツアーを開催。中小企業の身の丈に合った海外進出を支援する。

月例会で情報交換 シーマー

シーマーは2010年取引先探しや市場調査もできる。入会費10万円と月会費3万円以外の費用は請求しない。

現在の会員数は計7社。シーマーのホーチミン事務所へ常駐する現地人材を通じて会員企業の人材を支援した実績があり、グループ会社では海外人材を国内製造業へ紹介する事業も手がける。

99年からベトナム、ミャンマーの視察ツアーを始め、すでに企業経営者ら200人以上を現地に案内した。5月下旬にも同様のツアーを実施し、経営者ら約15人が参加。現地企業の工場見学、日系商社との交流会、地域有力者との食事会などを行った。

松本社長は「ベトナムとミャンマーは国民が親しい。現地視察など企画三共製作所」

現地視察など企画三共製作所

昨年9月にLED照明事業に参入。通常の白熱電球の規格であるE17

切で今後の成長する可能性も大きい。両国と日本の関係が深まれば互いに利益がある」と話す。視察ツアーを始めたのも、こうした思い入れが元々の動機だという。

同社の視察ツアーも「（公的機関と違い）内側から両国をみせられる」（松本社長）のが大きな魅力だ。

これらの活動は、中小企業同士の経験や人脈を共有しようとする。助け合いの色彩が強い。大きな投資ができない中小企業にとっては身の丈に合った、参加しやすい活動だ。成長が見込まれるアジア市場への足がかりにもなるため、同様の活動が広がる可能性がある。

設計事務所、設置業者など店割を占める。を備えた小型

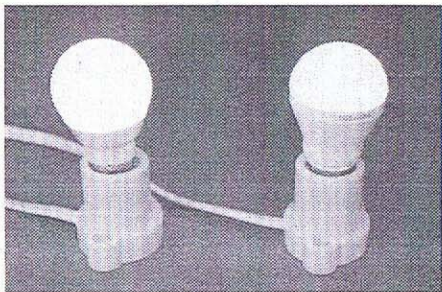
ノマド・ワス（東京都豊田社長、03・0310、育成事業に乗生労働省が着人材育成支援

ブル 故

LED照明事業強化

家庭・外食産業向け拡販

前田硝子（東京都品川区、前田孝晴社長、03・3471・0111）は、発光ダイオード（LED）照明事業を強化す



る。小型電球の規格であるE17口金を備えた新型LED電球「イーシーランプ」ZL-03WE17「写真」シリーズを月内に投入する。東日本大震災以降のLED照明の節電需要を狙って一般家庭や外食産業に拡販する。同シリーズは明るさや色に応じて4種類。価格は1個3480円。昼光色や電球色を備え、白熱電球に近付けたのが最大の特徴だ。従来の

LED電球はヒートシンク（放熱板）の面積が大きく、白熱電球と比べ光が広がりにくかった。そのためヒートシンク内に溝を設けて放熱効果を上

げ、電球の露出部分を増やした。235-310外の光量が増え、光が直下だけでなく部屋全体に広がるようにした。

同社は工業用ガラスの専門商社で、2011年3月期の売上高は約140億円。12年3月期はLED照明事業で10億円の売り上げを目標としている。

高熱伝導性持つ絶縁材

サンプル受注開始

サーモグラフィック（大阪市此花区、野上美郎社長、06・6131・5007）は、高い熱伝導性を持つ絶縁材（写真）のサンプル受注を始めた。軽くて熱伝導性の高いグラファイト

と、絶縁性に優れたセラミックスの機能を積層複合材として一体化させたのが特徴。インバーター

やパワー半導体などのモジュールで強固に結合を解消した。従来の熱伝向のみだが、高熱伝導性をアルミナを複合、アルミナ1.6倍の高温

同社は銅板イットの間に反特殊な合金を