

# ホットランナーで アジア制覇を狙う

## 大田区のグローバル中小企業

フィーサ(大田区池上、斎藤進社長、03・3754・0661)は、ホットランナー(プラスチック樹脂の射出成形金型に組み込む特殊ノズル)製造販売を行い、自動車・白物家電の金型製造メーカー、成形メーカー等を顧客としている。

同社製のノズルは、バネと樹脂の圧力でピストンを動かすことでゲートを開閉し、樹脂を流し込む仕組みになっている。他社では外部駆動装置を取り付け、無理矢理ゲートの開閉をするので、金型が厚くなったり、無理が生じて樹脂漏れが発生してしまう問題があった。同社製ノズルを使用した金型は、精密で形の良い製品づくりが可能で、従来の成形過程で発生するランナーと呼ばれる不要部分無くすることができ、環境面でもコスト面でも優れた商品になっている。また、壊れてもすぐにメンテナンスが可能で、修理時間がかかると他社製品とは雲泥の差だ。

モノづくりの街、大田区では大手企業による生産の海外シフトや、これに伴う技術力の海外流出等もあり、厳しい環境のもと、製造業者が激減しているが、同社は2008年に中国、翌年にタイと



「世界で勝負できる体制を構築したい」と斎藤社長



主力商品のホットランナー

海外に活路を見出してきた。特に、タイでは長年多様な金型を取扱ってきたノウハウを活かし、金型メンテナンス事業を展開。昨年、現地で発生した洪水の影響もあり、自動車金型メーカーからの注文が殺到。これを機に、将来的な受注増につなげる計画だ。同社の商品は、海外で製造しながらも、主要部分は日本で製造している。海外で受注が増加すれば、日本が潤う仕組みになっているだけでなく、技術力の海外流出を防ぐことにもなる。同社は、「グローバルな中小企業」として数々のテレビ番組・新聞等で紹介され、注目を集めている。

今後の事業展開について斎藤社長は、「日本・中国・タイの3カ国を軸に、まずはアジア制覇を成し遂げたい」「日本のモノづくりの文化でもある信頼、品質の維持はもちろん、製品開発や価格面においても、世界で十分に勝負できる体制を構築したい」と力強い意気込みを話す。

フィーサ