

飛び立て、世界へ！

## 中小企業の海外進出奮闘記

## メトロロールの巻

ルボライター  
吉村克己工業生産を支える縁の下の力持ち  
世界68カ国を席卷するグローバル企業世界68カ国で  
3000社と取引

普段、私たちの目には触れないけれど、実は世界的なシェアを持っているというものづくり企業が、日本には多い。

東京都立川市に本社を置くメトロロールもその一つだ。国内はもとより、世界68カ国、延べ3000社以上と取引し、海外売上高比率は60%を突破している。

「同社には世界唯一の製品がいくつもある。その主力製品が「精密位置決めスイッチ」だ。工作機械などの製造装置やロボットが正確な動作をするための工業用スイッチで、精密に位置決めができるか

らこそ設計図通りの加工が可能となる。

スマートフォン、パソコン、自動車、医療機器など私たちの生活を支えている工業製品の生産工程の多くで、同社製品が縁の下の力持ちとして働いている。

創業者である父が  
開発し、大ヒット

工業用センサーは非接触型の電気式が主流だが、機械内の過酷な環境では精度が悪くなり、結果的に加工不良が発生する原因の一つになっていた。

そこで、現社長の松橋卓司（59歳）の父であり、創業者である松橋章が世界で初めて接触型の機械式精密位置決めスイ

ッチを開発、大ヒット製品となった。耐久性が高く、300万回の動作を繰り返しても、2000分の1ミリの単位で正確な位置を検出できる精度を持ち、機械式では世界トップクラスのシェアを誇る。中でもCNC（コンピュータ制御）工作機械には不可欠で、世界中で累計50万台以上に組み込まれている。

他にも、空気の圧力を使って加工対象物と治具の正確な密着を確認する装置「エアマイクロセンサ」、旋盤の加工前の棒状材料の長さを精密に測定し、無線で機械にデータを送信する「ワイヤレス寸法判別スイッチ」など世界に類を見ない製品を開発し、売り上げを拡大している。

特定の国や企業に縛られ  
下請け的になるのを嫌う

中国やASEAN（東南アジア諸国連合）を中心に順調に業績を伸ばしており、2016年度の売上高は17億6500万円と、利益と共に過去最高。今期は20億円を見込んでいる。

現社長の松橋がメトロロールに入社したのは1998年。当時の売上高は5億円展示会に来場しないので、何度出展しても効果がなかったのだ。2年ほど前から戦略を変え、関係各社の重要なエンジニアに、製品・技術情報のDMを定期的に送ることにした。また、メルマガジンも発行。購読者は海外2万2000人、国内3万6000人と、同社の認知度が高まってきた。

海外営業担当は4人。すべて20代の若い社員で女性が多い。同社では自立した人材を育てているため、海外出張に当たっても上司の決裁など不要だ。たった1個の注文でも必要とあらば現地に飛び



「エアマイクロセンサ」を手にする松橋社長

事業内容	高精度工業用センサーの開発・製造・販売
従業員数	128人（うち正社員51人）
売上高	17億6500万円（2016年度）
所在地	東京都立川市高松町1-100-25-5階
電話	042-527-3278
URL	www.metrol.co.jp

「国や地域によってアプローチの仕方が違うので固定観念にとられないことが大切。諦めずにアプローチしていると、思わぬ企業から引き合いが来ることもある。飛行機代など考えず、いろいろなユーザーと積極的に会うことが肝心です」と松橋。世界にはまだまだ、メトロロールの製品を待っている顧客がいっぱい。

（本文中の敬称は略させていただきました）

程度だったが、入社直後から積極的に海外展開を行い、4倍に増やした。

まず、普及が始まったばかりのインターネットを使い、英語のダイレクト販売サイトを開設した。

「私は会社を経営するならば、特定の国や企業に縛られるのは嫌だと思っていたのです。限定的な取引先しかなければ、一方的な値引きを要求され、下請け的にならざるを得ません。どんな大企業にも条件が合わなければ『サヨナラ』できる自由が欲しかったのです。だから、まねはされても決してまねはしない独自の製品を持ち、世界中の会社と取引し、ちゃんと利益の出せる会社になりたいとずっと考えてきました」と松橋。

その思いに込めるかのように、中国から1通のメールが届いた。それは小さな工作機械メーカーからの、位置決めスイ

海外展示会に出展  
欧米では苦戦が続く

03年からは海外展示会にも積極的に出展し、現在では年間25回も参加している。アジアでは最初からよい反応があったが、欧米では苦戦した。エンジニアがあまり