

「比較すれば、私たちは、より小さくて、よりフレキシブルな会社です。そして、おそらくは、驚くほどの価格競争力があります」

廃棄物プレス機メーカーMACFAB社は、最初の会議からわずか数カ月で契約書にサインし、日本における長期販売計画に挑戦しました。

## 時間を無駄遣いしない

良い製品なら、市場への参入はそれほど難しくはありません。

いっぽう、多くの貿易業における有識者は、日本市場はそうではなく、長期的な活動がなければ、参入できないと信じているでしょう。しかし、今年の5月、アイルランドにおいて重要な例外がありました。カリクマクロス（アイルランドの地名）のMacfab社が、2〜3カ月という驚くべきスピードで、最初の機械を日本の輸入業者に販売したのです。それだけではなく、その日本のパートナーは、輸入直後、アイルランドから技術者を招き、展示会にその機械を出品しました。

Macfab社は廃棄物のプレス機と梱包機のメーカーです。30年の歴史のうち、約15年間はエンジニアリングを行ってきました。製品を販売しているのは、ほとんどヨーロッパですが、米国、オーストラリア、ニュージーランド、および現在の日本でも販売しています。そこで販売しているのは、特別に設計した、一平方メートルの面積に収まる、紙と包装廃棄物を処理する60kgsモデルです。オフィスや、店舗、車庫の前庭、レストランやファーストフード、アウトレットショップなどの商業構内向けとなっています。

日本の市場を狙って研究した、Macfab社のキアン・マクマホン氏（Macfab社の幹部社員）は、日本を訪問し、パートナーと出会いました。

「私たちの日本のパートナーであるイーコス社は、私たちの製品が日本の市場に適合することに大きな自信があったため、（日本国内における展開を）非常に早く決定しました。そして、5月に彼らへのサンプル製品を、空輸したのです」と、マクマホンは言います。「そして、私たちの新しい販売代理店（イーコスのこと）が、環境展で機械を出品するのを助けたのです」

パートナーは、次に、日本市場での長期的展開に不可欠であるとして、仕様の変更を決定しました。Macfab社はこの数カ月、カスタムモデルの設計に取り組んでいます。「梱包のサイズが異なるんだ。また、長いシリンダーを使って、プレス工程が完全に自動化されるようにしたよ」と、マクマホンは説明します。

Macfab社は、最大で500/600kgsのプレス機と梱包機、ボトル小割機、関連設備までを扱います。「私たちの技術、そして機械の品質と実績で、日本の国産製品や他の輸入製品と、どのような競争をすればよいのかわかりました」と、彼は言います。

「私たちには、より小さいモデルの大量販売と、より大きい機械を市場に浸透させるという高い望みがあります」「比較すれば、私たちは、より小さくて、よりフレキシブルな会社です。そして、おそらくは、驚くほどの価格競争力があります」

Macfab社は、ちょうど4台の新しい、日本のパートナーに指定されたプレス機の最初の注文品を出荷しました。次のステップは、一年間で、コンテナ単位で製品を出荷することだと確信しています。