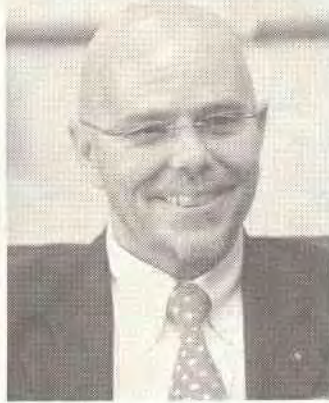


熱処理で世界最大のボディコート・インターナショナルが日本に進出、ボディコート・ジャパンを設立した。アジアで5番目の営業拠点として、名古屋に本社を設置。国内の中小規模の熱処理企業を買収し、10年後に日本国内で売上高50億円を目指す計画だ。ジョン・D・ハバード最高経営責任者(CEO)に日本進出の狙いと展望を聞いた。

名古屋拠点に日本市場開拓

ボディコート・インターナショナルCEO

ジョン・D・ハバード氏



を買収する方針だ。名古屋は自動車、航空機、工作機

「顧客から約250万ユーロ

熱処理業者買収

自動車・航空分野を強化

レス)処理、金属溶射などの特殊技術を持ち、幅広く対応しているからだろう」

「自動車と航空宇宙関連分野を強化するため、同分野に強い技術を持つ企業を買収する方針だ。名古屋は自動車、航空機、工作機

「買収候補先と直接交渉を続けている。買収後は当社の担当者が出向き、技術から生産管理まで当社独自のプログラムをもとに指導する」

「買収候補先と直接交渉を続けている。買収後は当社の担当者が出向き、技術から生産管理まで当社独自のプログラムをもとに指導する」

工場を廃業する中小企業経営者がいます。「実はアメリカやヨーロッパなど世界規模で同じ問題が起きている。生き残るためには付加価値のある高い熱処理技術を持つ必要がある。毎年120億円の設備投資を続ける当社は、経営存続の助っ人になりうると思う」

「具体的な戦略は、顧客から約250万ユーロを買収する方針だ。名古屋は自動車、航空機、工作機

「買収候補先と直接交渉を続けている。買収後は当社の担当者が出向き、技術から生産管理まで当社独自のプログラムをもとに指導する」

記者の目

後継者難を救う一つのチャンス
戦略的に企業買収を続けることで、世界トップの地位を獲得した。日本で顧客獲得に本腰を入れるた

機

械

「買収候補先と直接交渉を続けている。買収後は当社の担当者が出向き、技術から生産管理まで当社独自のプログラムをもとに指導する」