

地元企業との取引拡大 ロボット、ロケット開発

沿岸部に新たな産業の集積が進む中、進出企業と地元企業との取引も少しずつ広がり始めている。地元企業側も共同で受注窓口をつくり、取引を拡大して収益を増やそうとしている。

清掃ロボットなどの製造開発会社「クフウシヤ」は、南相馬市に進出した2019年以降、県内企業13社と取引を進め、金属・樹脂部品や回路の製造などを発注。首都圏での取引は半分以下に減り、県内企業との取引額が全体の7割を占める。

大西威一郎社長(47)は「地元には細かな注文に応じてくれる企業が多い」と語り、取引する南相馬市の精密機械製造業「タカワ精密」の渡辺光貴社長(43)は「ロボット関連の利益はまだ少ないが、将来性に期待できる。進出企業と協力し、『ロボットのまち 南相馬』を国内外に発信

進出企業の取引状況

ロボットベンチャー企業
「クフウシヤ」の製品



清掃
ロボット

階段用の
清掃・点検
ロボット



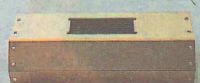
警備用
4脚ロボット

部品の7割は地元へ発注



南相馬市の
精密機械
製造業など
13社と取引

板金



していきたい」と話す。

21年に同市に進出した宇宙ロケット開発「インターステラテクノロジズ」も、県内22社と取引を進めている。担当者は「地元企業から設計変更のアイデアをもらうこともある。高い技術力を実感している」と信頼する。

地元企業はこれまで、取引先の需要に応えられず、受注の機会を逃すことも少なくなかった。企業支援を行う官民合同チーム「福島相双復興推進機構」は昨年6月から、県内製造業15社とともに共同受注の窓口となる「相双地域共同受注体」の設立準備を進めてきた。

進出企業との商談会も開いており、機構の担当者は「地元企業に仕事をつなげることが重要。支援を続けて受注の機会を増やしていきたい」と話している。