

ロックツールが直近2年で売上げを3倍に達成 **誘導加熱技術を金属成形に対応するため投資を計画**

10年に亘る継続的な研究開発と20百万ドル(約20億円)超の開発投資により、ロックツールはライセンス契約の成形加工技術サービスの販売を始め売上げを2010年の2百万ドル(2億円)から4百万ドル増(4億円増)の6百万ドル(6億円)へ3倍の売上げ増を2012年に達成したと発表した。

ロックツールは2013年にはビジネス戦略を拡大し米国と台湾にそれぞれ子会社を設立し新たな市場への対応をすべく動き出した。また電磁誘導 Heat & Cool 技術を発展させ金属の加工への対応技術開発を加速させる。

ロックツールのグローバル市場への対応

ロックツール社は米国と台湾に新たな子会社設立を発表した。「それぞれの拠点の子会社化は我々が新たなレベルに上がるために非常に重要だ。」CEOのアレキサンドル ギチャードは説明している。

「我々のチームも米国、台湾の各拠点でお客様の直近でサービスを行い、中期的に非常に高いビジネスの成長を見込んでいる。プラスチック成形や強化繊維複合材成形分野での確固たる基盤を確立すると同時に金属成形加工技術の確立へ目指し、現在使用されている金属すべてへの技術的対応を目標とする。そのために今後の研究開発投資の軸足をこの分野へ集中していくつもりである。また株式を現在上場している取引市場も今後の我々の目標を実現するためにより環境の整った市場への転換も検討していく。」とアレキサンドル ギチャードは続けた。



© RocTool

金属成形加工へ技術対応を進めるロックツール

ロックツールはその電磁誘導 Heat & Cool 技術を金属加工へ対応を急ぐことを目標に据えた。ロックツールの電磁誘導加熱技術は材料の機械性能を向上させながら加工部品の大量生産、生産工程の改善、最高品位の表面品質や薄肉成形を可能にする。「金属を使用することでデザインにおいて新しい可能性が新たな市場(電機業界など)を生み、そこでは高い品質とコスト削減を維持しながらより薄く加工されたケースなどの需要が非常に大きい。お客様では多種多様な材料を使用した加工製品で互いに競合することがあるが、ロックツールはどのような材料であっても我々の技術で最大限の効果をお客様に提供できるよう努力している。この1、2年の間にロックツールは電機製品や自動車部品市場において現在我々が提供しているプラスチックや強化繊維複合材の加工技術と同じように金属加工部品の加工技術を提供することが可能になると確信している。」と技術取締役のジョセ フェイゲンブルは述べている。

*High Definition Photos are available upon request.

Presse Contact : Agence Apocope - Dorothée DAVID & Justine ROHÉE
29 rue Fondary – 75015 Paris
Tel : 01 45 78 87 37 - Email : presse@agenceapocope.com

ROCTOOL
INNOVATIVE MOLDING TECHNOLOGIES



財務力の強化へ

-ロックツールはその財務基盤を強化するために増資を検討している。現在ロックツールは”パリ証券取引所の NYSE Euronext 部門に上場している。「今後はより大きな株式市場に移行することは自然な流れである。我々は大きく成長が始まった 2011 年度以降その成長スピードを加速させることを目的として資本を強化していきたい。今後 2、3 年以内に積極的な戦略と大きな成長を実現させ投資家に報いることをお約束する。」とCEOのアレキサンドル ギチャードは結論づけている。

過去 10 年の間にロックツールは約 20 百万ドル(20 億円)を開発に投資しグローバルにその技術を提供している。その結果 2012 年にはビジネスを成長路線に乗せることができた。その結果今日では多数の電機および自動車業界の主要メーカーは傘下のEMS、加工メーカーにロックツールの電磁誘導技術を利用することを勧めている。「次世代の携帯端末機器であるタブレットやスマートフォン、また自動車部品は今後はロックツールの技術を必要とするだろう」

お客様の開発を強力にサポートする技術チームの強化へ

ロックツールはその電磁誘導ライセンス契約会社様へ最高の技術サポートを提供できるよう技術チームを強化している。(開発製品の評価手法、電磁誘導利用技術のお客様への移転、オンサイトトレーニング、機器のアフターサービス)「我々の主要なお客様は米国、台湾、中国、そして日本である。そしてタイムリーにかつ必要なサポートを提供する人的増強をそれぞれの地域に行っている。ロックツールの装置はすでに 3 ケタに届く台数が既に導入されている。今後はスマートフォンやタブレットPC向けの量産が本格化するため数百台数の装置がその生産工場に導入される予定だ。」とアレキサンドル ギチャードは述べている。

ユニークなビジネスモデル

80 以上の特許のユニークな技術ポートフォリオによって発展したフランスで創業したロックツールは技術ライセンスとそのノウハウの販売というそのユニークなビジネスモデルを確立した。「我々が当初、提供する技術の見返りに技術ライセンス料やロイヤルティー料をいただくとアナウンスした時はたくさんの批判をお客様からいただきました。しかし今日では契約されたお客様が我々の提供する技術に正当な価

*High Definition Photos are available upon request.

Presse Contact : Agence Apocope - Dorothee DAVID & Justine ROHÉE
29 rue Fondary – 75015 Paris
Tel : 01 45 78 87 37 - Email : presse@agenceapocope.com

ROCTOOL
INNOVATIVE MOLDING TECHNOLOGIES

値を認めていただき、そのライセンス数は 40 以上にもなります。またお客様では量産を始められロイヤルティ料だけお支払になられているお客様もおられます。ロックツールは誘導加熱装置を開発し直接ライセンス契約していただいたお客様に販売し導入設置をさせていただいています。現在では各業界で主要企業様がライセンスをお申込みされています。今後数年の間には数百のライセンス契約が見込まれます。」とビジネスデベロップメント取締役のマット ブランジェは述べている。

次世代航空機市場へ誘導技術サポートとライセンス提供

新しい市場へロックツールは誘導技術のサポート提供を開始いたします。「最大で影響の大きい市場として疑いもないのは航空機市場だ。」とアレキサンドル ギチャードは確信している。「主要な航空機メーカーは生産能力を向上させ、コストを削減し確かな生産工程の革新を得られる可能性のある我々の技術を熱望している。何千種類の複合材部品と各々の部品の少ない生産個数の現状があり、一つの部品の加工にかかる工数や加工時間の短縮は急務である。特に加工に必要な加熱時間の短縮は緊急の課題でありロックツールの誘導加熱技術を利用することにより例えば従来 2 時間かかっていた加熱加工時間がほんの数分でその最適温度まで到達し加工することが可能になる。ロックツールの技術を利用する航空機メーカー、またはその部品製造メーカーは多くの革新的技術を有するロックツールと共同開発することにより業界他社より競争力をもつ可能性が大きい。しかしロックツールのビジネスモデルは開発期間を短くし大量生産するビジネスに適しているため航空機市場のように長い開発期間で少量多品種生産向きではない。そのため最適な対応として我々は全世界市場で独占的利用権付のライセンス契約を締結を希望する航空機メーカーと契約することをめざしている。この独占的利用権付ライセンスは一括ライセンス料のみで、技術利用する加工部品にかかるロイヤルティ料は発生しない。これが我々の現在のライセンスビジネスモデルに適すると考える」とアレキサンドル ギチャードは述べている。

www.roctool.com

ロックツール社の成長

ロックツール社は最速で強化繊維複合材やプラスチック成形を実現する革新的プロセスを設計、開発する企業で金属の成形技術への応用を進める。電機、自動車、化粧品業界などにその技術を提供し 80 以上の国際特許を保有し約 40 ライセンスを契約し、売上の 60%をその業界の主要トップメーカーへ販売している。ロックツール社はパリ証券取引所の NYSE Euronext に上場している。本社と開発拠点は Savoie Technolac, Le Bourget du Lac (France) にありテストおよびデモンstratorはフランス、ドイツ、日本、台湾、米国、イタリアにある。

*High Definition Photos are available upon request.

Presse Contact : Agence Apocope - Dorothée DAVID & Justine ROHÉE
29 rue Fondary – 75015 Paris
Tel : 01 45 78 87 37 - Email : presse@agenceapocope.com

ROCTOOL
INNOVATIVE MOLDING TECHNOLOGIES