


丹波健の自己紹介



丹波 健
CEO
Ken Tamba

 丹波貿易株式会社 代表取締役
半導体/PCB設備/材料の専門商社
最先端のAR/VR技術

 VR Neotech株式会社 CEO
Unityゲーム開発。AR/VRコンテンツ開発



AMR



AR/VR



PCB



PCB

〒114-0001 東京都北区東十条6-5-21
丹波貿易本社ビル

T 03-3901-6333
C 090-9976-7648

Mail: tambaken@tamba-trading.com
Web: <https://tamba-trading.com/>



福建省福州市

第十二期政協委員



日本福建経済文化促進会

理事



社団法人 日本浙江総商会

理事



日本湖南発展促進会&日本湖南総商会

常務理事



日本浙江大学校友会

名誉会長



中国留日同学总会

理事

Facebook



>chat

微信: 1316201528



感谢扫码关注
微信视频号

    : [tambaken](https://www.facebook.com/tambaken)

 [linkedin.com/in/kentamba](https://www.linkedin.com/in/kentamba)

丹波健の経歴 (1)

年	人生の歩み
1965	福建省福清市生まれ
1981	浙江大学金属材料学部に入學
1985	福建省アモイ金属材料会社に就職
1988	4月に来日、関東言語学院日本語学校
1990	日本大学商学部に入學
1994	中堅商社の株式会社ムラキに就職。海外部に所属し、セイコーとムラキ共同開発によるプリント基板製造装置のアジア、ヨーロッパ、アメリカ海外営業を6年担当
1999	人生一回目の起業 丹波貿易を設立。技術ノウハウを持つ専門商社として半導体/プリント基板の製造装置及び材料を輸出入販売

丹波健の経歴 (2)

年	人生の歩み
2011	人生二回目の起業。Wowtech株式会社設立。丹波貿易の新規ビジネスとして本格的にIT 事業を開始する。チャットアプリWowtalkを Line より 2か月早くリリースし、半年で 50万ダウンロードを達成。 その後、会社を売却。現在Wowtechは 小米の創業者雷軍氏が設立したNASDAQ 上場会社キングソフト・クラウド・ホールディングスの日本子会社キングソフトジャパンの子会社になっている
2013	人生三回目の起業。Idealsee Japan株式会社を設立。ARエンジン、AR アプリ開発、VR コンテンツ、VR ヘッドマウントディスプレイを主体としたIT ビジネスを展開
2024	QRをスキャンするセルフオーダーシステム開発し、販売する

丹波の人物像

1)人が好き、お酒は強くないですが、人と飲むのが好きです。
来日36年、仕事で名刺交換した数： 約25,000枚

Wechat友人約15,000人、FB友人数千人
丹波貿易25年間の歴史で、沢山の仕事は人脈に頼って取ってきました

2)仕事が楽しい、ほぼ毎日夜2時3時まで仕事をしています。

3)冗談を言うのが好きです。

丹波貿易株式会社のご紹介

- 日本のプリント基板業界で最初の海外出身の創業者が設立した装置/材料販売専門商社
- 新しい事業として、搬送ロボットAGV、EC、人材ビジネスを常に新規ビジネスを開拓。



PCB設備/資材

AGV/AMR/AGF

業容拡大に伴い、2008年に丹波貿易本社ビル落成



社内の様子



EC

常に危機感を持って、新しいビジネス柱を育てるように

① IT関連：2012年から AR(拡張現実) – VR(仮想現実) その他IT開発 (実績一部)



社員証のいらないAI顔認識、勤怠管理、体温測定システム

VRNEOTECH

Unityを使用したゲーム・VR ARコンテンツ及びスマートフォンアプリ制作を行っております

丹波貿易グループ会社

丹波貿易グループ会社VR Neotech(AR/VR)



AR・VR実績



日本バレーボール協会様 ARアプリ



凸版印刷、近畿ツーリスト様 仁徳天皇古墳VR

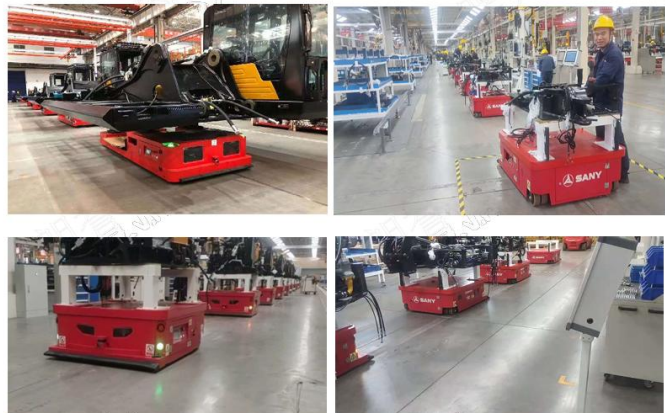


仁徳天皇陵古墳VRツアー 日経新聞の記事

② AGV/AMR

ショベルカー生産ライン

LONYU®



超重量物搬送AGV/AMR

LONYU®



GE社-360 t



GOLD WIND-240t



中車風電-240 t



GOLD WIND-80+



シーメンス ガイサ-40+



GOLD WIND-80t

F-IGV 製品ラインナップ 無人フォークリフト

FEXA
The Motion Intelligence

製品の優位性

FEXA
The Motion Intelligence



フォークリフトモデル (AGF)



重積載モデル (～20tまで対応)

- **高精度**
 - ・ 業界最高の停止精度： 5-10mm
- **高効率**
 - ・ 設置作業は最短30分
 - ・ AGV同士の経路最適化をAIで処理します
- **自由度**
 - ・ 自由なルート設定 (タブレットを使ったティーチングでAMRの走行ルートを設定)
 - ・ 標識やタグの設置が不要
 - ・ お客様のニーズに応じてカスタマイズの提案できる
- **メンテコストメリット**
 - ・ ほぼメンテフリー
- **設備投資メリット**
 - ・ 設備投資のコストパフォーマンスが非常に高い、1-2年で回収



③ EC事業：楽天、アマゾン、Yahoo、KDDIモールなどで展開する

Rakuten キーワード検索

ようこそ 楽天市場へ

買い物かご お知らせ 閲覧履歴 お気に入り 購入履歴 myクーポン ログイン 会員登録

iwALK® miffy 家電・日用品雑貨 サポーター

Tamba

丹波貿易 楽天市場店

★★★★★ 4.51 (2,921件) 約 39ショップ

☆ お気に入りに追加

ショップ内の商品を探す



iwALK®

4800mAh

PSE 認証

iPhone/Android

本モバイルバッテリーはPSE認証取得済みですので安心してご利用いただけます。

6ヶ月メーカー保証（※レジャー用途で誤りから生じた6ヶ月保証となります。保証期間が1年になります。）

保証期間中に万が一商品に不具合がございましたら、保証期にご連絡ください。

対象商品限定 特別キャンペーン

トレーニング イノベーション

Holoswim 2

あなたの泳ぎが劇的に変わるスマートゴーグル

泳ぎに集中 コントロールできる

3つのモードであなたをサポート

距離、タイム、ラップ、ペース等が装着したゴーグル内に表示されるので、タンごとに時計を見る必要がありません。

ライブデータが一目わかるので、泳ぎを改善し、プールでの時間を最適に過ごすことができます。

ボタンをクリックするだけで簡単にモードが変更できます。またHoloswim 2はあなたに最適な情報を表示するだけでなく泳ぎのデータを記録しスマホで解析することが可能です。

流体学設計で抵抗が少ない

3Dシリコンアイシールは人間工学に基づいた軽量の医療用シリコンで設計されており、科学的に顔の輪郭にフィットさせ、長時間快適に使用できます。モニター部はコンパクトで水の抵抗が少ない為ゴーグル内への水漏れを防ぎます。

ライブストロークモード		ゴールモード		カスタムモード	
距離	ラップ	距離	ラップ	距離	ラップ
1000m	00:21:30	1000m	00:21:30	1000m	00:21:30
タイム	目標ペース	タイム	ペース	タイム	心拍数

丹波貿易株式会社
TAMBA TRADING CO., LTD.

〒114-0001 東京都北区豊十6丁目
5階地21号 丹波貿易本社ビル
Tel: 03-3901-6333
E-mail: tamba@tamba-trading.com

セントラルスポーツのECプラットフォームでAR水泳ゴーグルを販売

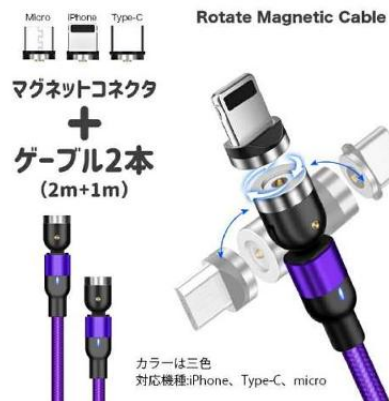
③ 自社ブランド製品

丹波貿易自社ブランドの商品防災、
キャンプ用ポータブル電源



ヤマダ電機、ビッグカメラ、
ヨドバシカメラなど殆どどの日本大
手量販店で丹波貿易自社ブランドの
防災、
キャンプ用ポータブル電源を開始

丹波貿易自社ブランドのマグネットケーブル



弊社の新規ビジネス。仕事を探すなら：Aljob

Aljobは求人SaaSプラットフォーム。2026年初頭にリリースする予定です。

弊社は日本で東証一部上場の社長、中小企業の社長を含め、沢山の人脈があります。人を紹介してほしいという依頼がよく来るため、Aljobを開発しました。

Aljobは中小企業に特化する採用費用を抑える求人求職プラットフォームです。

登録はこちら：

Web版登録（求職側）

<https://aijob.asia>



Web版登録（求人側）

<https://recruiter.aijob.asia>



iOS, Android
アプリダウンロード：[Aljob](#)



丹波貿易株式会社の直取引先（抜粋）

- 東証一部上場企業
 - パッケージ基板世界No.1某社、日立化成、京セラ、住友電気、古河電気、日東電気、ファナック、フジクラ、日本特殊陶業、凸版印刷、NEC、富士通、ソニー、KDDI、ソフトバンク、近畿ツーリスト、ビックカメラ、ヨドバシカメラ、メイコー電子、日本シーエムケイ、ビジョン、メック、協栄産業など
- 東証一部以外の上場企業
 - キョウデン、菱光電子、白井電子、ノース、アーム電子、シーボン、ビューティ花壇
- 海外の上場企業
 - フィリピンのビールメーカーサンミゲル、台湾WUS、香港PAL、台湾AMPOC、台湾CSUN、台湾大量科技、中国TCLなど。丹波貿易が販売している基板装置の海外会社（主に台湾会社、中国会社は一部）の殆どは、その国の最大手企業



なぜ丹波貿易だと海外製装置が売れるのか

- 丹波貿易は両方の言葉をわかる
- 仕事は言葉のみならず、文化の違いに対する理解が必要。丹波貿易は両方の文化に精通
- 丹波貿易は人脈が広く、社長や現場エンジニアと友達で意思疎通が早い



社員に常に能力以上の仕事を与える

- その社員の現在能力が70であれば、80の仕事を与えることによって、その人の能力は80, 90…とアップしていく
- 逆に60の仕事しか与えないであれば、その人の能力は60, 50…に下がっていく
- 例えば、新人が営業同行した後に、議事録を書かせる。早めに一つの案件を担当させる



社員や組織が元気になるように常に心掛けている 待遇



- 中国のことわざに学ぶ
 - 重賞之下必有勇夫: 厚い報奨のもとには必ず勇者が現れる
- 経営者として心掛けていること: 仕事ができる社員は厚遇する(但し、教えてもずっと成長しない社員はやはり決断を考える必要がある)

福利厚生：社員旅行

- 旅行も士気があがる要因
 - 家族帯同OK:「仕事が忙しいから家族旅行できない」を回避
 - 社員同士の連帯感が増す
 - 後日社員旅行に行く楽しみができるので、仕事のやる気が出る
- 創業以来の実績
 - アメリカ2回、ヨーロッパ3回、オーストラリア2回、タイ1回、マレーシア1回、台湾1回、サイパン1回、韓国済州島1回、沖縄1回、名古屋万博1回、北海道1回、数回の温泉旅行



社員との意思疎通を図る

- 丹波貿易では皆忙しく、無駄な会議をやれば、すぐ1時間、2時間かかる。
- 社長と社員の間に情報共有方法として、私からのメールは関係者にCC、関係のない社員にもBCCで送信する。そこで私がやっている仕事は全員がメールを通じて情報共有できる
- 会社全員が送信したメールは関係者と私にCCする。社員が出したメールで社員の仕事を把握する



社員に楽しく仕事をしてもらう

例えば

よく仕事中冗談を言い合ったりする

私語もOK

子供を連れてきてOK、ペットを連れてきてOK



飲み会

- 丹波貿易では会社持ちでよく飲み会をやる。飲み会では仕事の話をしたり、冗談も言い合う
 - その結果、連帯感が増え、仕事のストレスも解消。仕事の提案が出ることも



ほめること

- 社員が良い仕事をしたときに褒めること
人間はやはり認めてほしい動物。それでもっとやる気が出る
- 丹波貿易では、良い仕事をした社員に対して、毎月Best Staff賞、社長賞を選んで表彰
- 丹波貿易社長賞選ぶ基準：
 - 1) 社長なりの視点で評価する、業績もさることながら、その人が評価できる些細な変化も社長賞の一つ対象となります
 - 2) 基本的に月一人ですが、複数のときもあります、いままで最大5人
- 丹波貿易全員が選ぶBest Staff賞基準：全員が多数決で一人のBest Staffを選ぶ(棄権も一つ選択肢)



勉強会

外部講師による基板製造技術社内研修



人脈を大事にする。交友関係：政治家、企業家、文化人などいろいろ



人脈を大事にする。交友関係：政治家、企業家、文化人などいろいろ



ビジネスとしての心得



- 利益を最大限に、経費は最小限に
 - 稲盛会長の言葉「売上を最大限に、経費は最小限に」を丹波流にアレンジ
 - 仕事上だけでなく生活上も徹底している
- 社員全員が自分が起業したばかりの一人会社の社長だと意識すれば、会社は間違いなく伸びる
 - 社員にいつも言うこと：
「皆さん一人一人全て自分が社長で、自分の会社に何の注文もない場合、多分些細なビジネスチャンスも逃さない、些細な経費も節約する。皆がその意識でやれば、会社が間違いなく成長する」

人生の信条

- 人生こそは営業の如く
 - 自分のことを売って、相手のことを買う
 - 顧客、上司、部下、家族に対して、すべてそうです
- 常に謙虚であること
 - 実るほど頭を垂れる稲穂かな
- 自分に対して自信を持つこと
 - この世の中私より全て優れている人もいないし、私より全て劣っている人もいない
- 人間関係は鏡のようなもの
 - 相手に向かって笑ったら、相手も笑ってくれるはず
- 人脈は非常に大事
 - 生活の中ではすべて当てはまる。ビジネス(特に商社)では、人間関係が大切。



信条

営業としての心得

- 相手と友達になる秘訣
 - まずは人と話をするときに必ず相手の目を見る
 - 敢えて相手のプライベートな部分に踏み込んでみる。これは大部分の人に通用する。それで間違いなく親しくなれる
 - 相手の長所を観察し、要領よく褒めること
 - 相手に気を遣う
 - 冗談を言う。ユーモアは人間関係の潤滑油



営業としての心得



- 営業はある程度のIQは当然必要だが、EQの方がより大事
 - 接待費に対する考え方
 - お客さんと会食する機会は非常に貴重だと思う。お酒の場で冗談を言って、プライベートの話をできるし、打ち解けの関係を越えて、友人になれる。人脈作っていく上では、1回の飲み会が10年の打ち合わせに勝る
 - 注文を頂いたことへの感謝の気持ちでおもてなしすることで、ささやかな恩返しになる
 - 金では人の心を買えないが、接待で相手と打ち解け、友達になっていただくきっかけになる
 - 友達になれば、今後の仕事でより円滑にコミュニケーションすることができる
 - 「営業は話がうまくないとだめ」という先入観があるが、優秀な営業は、実は話すことより聞く方がうまい。重要なことは、顧客ニーズを聞き出すこと。しかも、要領よく相槌、質問などすれば、お客さんもこの営業は商品知識があるかどうか当然わかる
- また一般論として、人は自分の話を聞いてもらえるのは当然嬉しいはず。

地域交流の場、ビジネス人脈のプラットフォームを目指して、飲食店創作料理和気あいあいを丹波貿易ビル1階でオープン(現在は休業中)



仕事に関連する話・しない話

- 人との出会いは全部一つの縁である。広い世の中、各自の生活は一つの軌跡であり、交差する時に連絡先を残さないと永遠に会えないかもしれない
- 私は飛行機の中でもよく隣の人と話し、名刺交換もする。その何人かは、いまでも良い友達になっている
- 常に名刺をカバンに100枚入れている。手帳、財布にも入れている。いままでの会合で一番多く名刺交換したのは、2時間で70枚ぐらい
- 新しい友達を作って、ビジネス上の助けあいがあればベターだが、なくても一人友人が増えることは人生の素晴らしいことだと思う

仕事に関連する話・しない話

- 各団体に入って積極的に人脈を作る
 - 日本福建経済文化促進会理事
 - 社団法人日本浙江総商会理事
 - 日本湖南発展促進会 & 日本湖南総商会常務理事
 - 中国留日同学会 理事
 - 日本浙江大学校友会 名誉会長
 - 福建省福州市第12期政協委員(日本の野党の市議員のようなもの)
- 積極的にSNSをやる
 - Facebook(A/C: tambaken)、Instagram(A/C: tambaken、Wechat(A/C: tambatakeshi)など
 - 実際にSNSを通じて知り合った友人から多くビジネスが生み出されている

