成長戦略最前線 ～積極投資で

海外では、日新電機は13年9月にインドネシアに11年振りに再進出した。生産拠点開設をにらんでジャカルタ市内に駐在員事務所を設けた。自動車関連など多くの日系企業が進出、電力設備などインフラ需要は今後も伸びる市場と見ている。02年に配電用開閉用機器などを手がける合弁会社のアラヤサダ日新インドネシアを解消後は、日本やタイ子会社から営業活動を行ってきた。伸びるアジア市場の攻略には自前拠点が不可欠と判断した。駐在員事務所を軸に、配電関連部材のバスダクトなど電力機器、金属加工部品の営業活動を展開。同時に生産拠点開設に向けた市場調査や候補地選定を行う。

中国の市場をより広くとらえようという取り組みも目立つ。

コフロックは13年4月、上海に100%出資子会社のコフロック上海を設立した。微少流量計や流量制御バルブなどの現地密着型の営業や技術サービスを展開。すでに取引のある現地企業との信頼関係をより深め、ビジネス拡大につなぐ。流量計は環境計測・精密機器向けを想定。大気や水など環境問題の解決に関心が高く、需要拡大は必至と見て販売拠点を開設した。

NKEは9月、広東省広州市に搬送機器の保守メンテナンスなどを行う広州中村機器自動化を設立した。同社にとって初の海外拠点だ。自動車関連など日系企業が多く進出する華南地区を中心に事業展開する。コンベヤーなど在庫を持って搬送システムや自動化ラインの保守メンテナンスで、当面は日本で取引のある顧客の中国拠点が対象、軌道に載れば新規開拓も積極化する。これまでは日本からの出張で保守していたが、自動化ラインなどの現地調達が進んでいる。中国での保守サービス事業を伸ばそうと設立を決めた。

福田金属箔粉工業は、中国の銅箔(はく)生産の新棟を建設した。家電などに用いるプリント回路基板の需要拡大に対応する。生産能力を現行の30%増の月産1300トン。新棟は中国・蘇州市の銅箔生産拠点、蘇州福田金属の敷地内に建設。原料を銅箔に加工する造箔装置、銅箔表面への処理装置などを整備した。

片岡製作所がそれまでの合弁を解消し、京畿道城南市に100%出資子会社の韓国片岡を設立したのは2011年。迅速な意思決定や直接営業の強化でレーザー加工装置や二次電池製造装置などのビジネス拡大が狙いだ。さらに13年7月、韓国片岡は二次電池検査装置などの生産を華城市で始めた。レーザー加工装置や充放電検査装置などの組み立て生産も手がける考え。韓国向け製品の一部を現地生産することで、これからの韓国市場を伸ばしていく。

京都リサーチパークは進出を支援
（「ビジネスミーティング2013」）

アジア市場攻略へ
生産・営業体制整える

進出サポート、多彩に展開

海外進出支援を強化しているのが京都銀行と京都リサーチパーク（KRP）など。

京都銀行はアジア地域での駐在員事務所開設や金融機関との提携でネットワーク整備を進めている。アジア進出を検討している取引先が急増しており、ネットワークで現地の経済・投資情報を提供、金融サポートの実施でスムーズな海外展開をサポートする。ネットワークは駐在員事務所が9月末にタイ・バンコクに開設、香港、上海、大連事務所に加わり、4事務所体制。金融ネットワークは05年提携の中国工商銀行をはじめ、タイのカシコン銀行、インドのインドステイト銀行など6行のほか、9月末に台湾の中国信託ホールディングスと提携したばかりだ。

KRPはリサーチパークのネットワークを活用した国際商談会「ビジネスミーティングアジア」でアジアでのビジネス展開を後押ししている。従来日本と韓国の2国間で開いていたが、今年はインドネシアやベトナムなど海外6カ国に広げ、電機や機械関連の22社が参加した。共同開発や販路拡大などのパートナー探索が参加者の主な狙いで、100件近いマッチングが行われた。

タイで受託生産しアジアへの売り込む、というものづくり進出を支援しているのが日新電機。日新電機タイが99年に受託生産を始め、これまでに70社以上の日系企業が利用している。

日系企業向けに装置部品や生産設備など設計生産にとどまらず、営業販売代行、納入、アフターサービスなど一貫してタイで行う。設備投資が不要、かばん一つで済む手軽さが好評だ。このため、延べ床面積4000平方㍍規模の新棟を増設、10月に稼働したばかりだ。

変革魂
トップに聞く②

サムコ　辻　理　社長

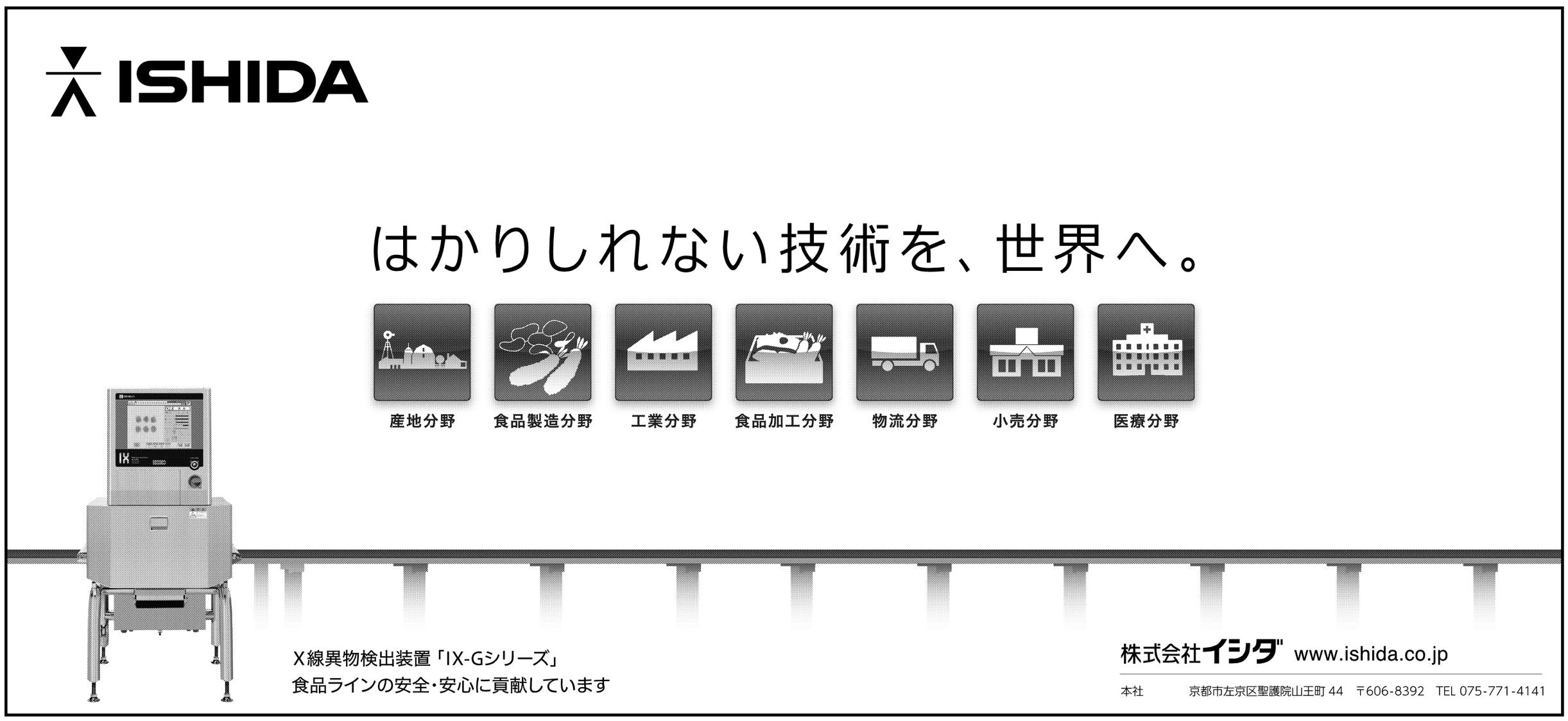
海外事業の一段強化狙う

―新中期経営計画がスタートしました。

「新中計では海外事業にさらに力を入れる。米国はナノテクノロジーや通信関係が好調で、今年度の米国は過去最高の売上高となる見通し。欧州も大手半導体メーカーからの受注もあり堅調。問題は中国だ。景気減速など先行きは不透明。長いスパンで市場を見ていく。海外売上高比率の向上は中計の重要事項。5割は必ず達成したい」

―炭化ケイ素（SiC）など次世代パワー半導体市場をどう見ますか。

「実用化に向け市場は動いている。国内の複数メーカーと取引があるが、このうち2社はほぼ実用段階にきている。ドライエッチング装置や化学気相成長（CVD）装置で積極的に製品展開する。これまでは研究開発や少量生産用がメーンだったが、今後は量産機にも力を入れる。3年以内にパワー半導体向けの売上高比率を2割（現在は数%）に持っていく」

―営業力の強化が課題です。

「もう一工夫を加えて売り上げ、利益を積み増していく。ポイントは営業力の向上。当社は技術力はあるが、商売にあまり欲がない。これまで海外で販売拠点を整備してきたので、これを活用する。人員強化など、手を打っていく」