

素形材産業海外展開セミナー

～拡大するアジア市場における素形材産業の動向～



経済産業省主催による素形材産業海外展開セミナー「～拡大するアジア市場における素形材産業の動向～」が、2月3日、東京・芝公園の機械振興会館で開かれた。素形材の売り上げの7割を占める自動車産業をはじめセットメーカーの海外シフトが加速する中、参加者はアジアに生産拠点を構える素形材企業の経営トップの話や国の海外展開支援策などを熱心に聞き入っていた。

グローバル時代に対応する日本のものづくり

主催者あいさし

海外需要の取り込みが大きなテーマ



田中哲也氏
経済産業省 製造産業局 素形材産業室長

係、そのほか、エレクトロニクスなどが中心に供給しており、その多くが中小企業である。昨今、自動車業界ではグローバル調達を標榜しており、素形材産業においても海外の需要をどのように取り込んでいくかが大きなテーマになっている。



片岡利文氏
NHK 専任ディレクター兼編集長

私は以前から、日本のものづくりの方向性として、国内のみならず世界が抱える社会問題を解決する技術とかがビジネスへの展開があるのではないかと考えていた。1月12日に放送したNHKスペシャル「ジャパンブランド」で、日本式「生活インフラ」を輸出せよという中で紹介した二つの企業の動きから何を学びとれるのか、お話ししたい。

海外インフラ問題解決に見る日本のものづくり

基調講演

ジャパンブランドの逆襲～ものづくり企業のアジア展開～

トでもある。水を使わないトイレが本格的に普及すれば会社は主力製品である水洗トイレのビジネスを否定することに不利がねない。しかし、世界の水不足を考えた時、「将来にわたって今のような水洗トイレを使い続けられるわけがない」という強い問題意識から、水を使わないトイレのプロシエクトを立ち上げた。

ここで言いたいのは、今儲かっている事業に安住するのは、一見固い主力事業とは違って、見えない可能性を見いだすこと、踏み込んでいくという見極めと決断力だ。次に紹介したいのは、三村社長が率いる水処理技術のナガオカ。同社は2013年、中国の瀋陽と天津に同時に工場を操業させた。三村社長は自ら中国奥地に足を運び、水問題が深刻なのは大都市ではなく農村ではないのかと見抜いた。そして農村の行政に対して「資金がないのなら、新たに取水井戸を掘るのではなく、その4分の1ぐらいのコストで枯れた井戸をよみがえらせよう」と提案した。

そこに使われるのはスクリーニングと呼ばれる金属のバリア、ナガオカの核となる技術だ。もともと石油化学プラントに使われていた技術だが、三村社長は「自分の持っている技術を今世の中にある問題のように生かせるのか」ということを常に考えている。この技術を中国の水問題解決に使おうと決めた。さらには自社の技術だけでは足りない場合は、他の企業と積極的に組んでプロジェクトを展開していく。この「組む」というのは非常に重要なキーワード。「必要なら大企業とも対等に組む」というのが、三村さんの信念だ。それが可能なのは、このナガオカという会社が、独自技術を生かす明確なビジネスモデルと中国市場での突破力を持っているからに他ならない。

成長を享受するための最適な生産体制構築が重要

講演

グローバル化が進む自動車業界の潮流



古賀 裕一郎氏
みずほ銀行 産産部 自動車部 部長

世界の自動車需要は、今後新興国が牽引していくと考えている。この中で中国、インド、ASEANの3つの市場について、中期需要見通しなどを紹介する。まず中国市場。同市場の魅力は「市場規模」「市場成長性」「ニーズの多様性」。元々の需要は2200万台に迫り、2020年には2800万台まで増加すると予測している。またミニ、コンパクトという小型車の割合が低いのが同市場の特徴。一方、リスクとしては、「供給過剰問題」「道路インフラの不足」「反日リスク」があげられる。

インド自動車市場の需要は20年時点で560万台程度と予測している。内需の拡大に加え、輸出拠点としての魅力も挙げておきたい。同市場のリスクとしては、「金利の高止まり」「燃料価格の高騰」「ルビーの進展」があげられる。金利高や燃料高があげられる。金利高や燃料高があげられる。金利高や燃料高があげられる。

ASEAN市場は、堅調な経済成長を背景に順調に成長するだろう。20年には450万台程度まで伸びると予測。タイの「エコカープロジェクト政策」、インドネシアの「ローコスト・グリーンカー政策」という自動車産業誘致策も魅力だ。その反面として、タイ・インドネシアへの二極化、「工業用地及び労働力の不足感」がリスクとして出てくるのではないかと、20年に向けて需要が減少すると見ている。現地生産化の進展とともに日本国内生産自体も減っていくと予測している。為替が円安の傾向になっていっても基本的にはこの流れは戻らないだろう。

世界的に見ると、自動車産業は成長産業である。ただし、それを牽引するのは海外市場。新興国を中心としたグローバル化の流れを見逃げない。グローバルのニーズを駆け抜け、グローバルで最適な生産体制を構築していくことが、成長する自動車産業で果実を獲る一つの手段と見ている。

中小企業の海外展開に関する支援策について

講演

中小企業の海外展開に関する支援策について



木ノ本 知弘氏
経済産業省 中小企業庁 課長

関係機関と連携しながら5分野を重点分野として中小企業の海外展開支援に取り組んでいる。

まず「情報の収集、提供」では、日本貿易振興機構(JETRO)が提供している海外情報ファイルがある。世界各国・地域の基礎データ、貿易協定制度、投資制度などの情報を無料で活用できる。国内・海外の窓口で専門家に直接貿易や投資に関する相談をすることも可能。国内では、中小企業基盤整備機構も経営指導の一環として国際化支援アドバイザーを行っている。

次に「マーケティング」だが、中小企業がフィジビリティスタディ調査を支援しており、現地への出張旅費、通訳費などの一部を補助する。またホームページ

パネルディスカッション

素形材企業の海外展開事例

田中 最初に海外展開の状況や会社の概要について、日下田さんから順にお願いします。

日下田 秋葉ダイカスト工業はタイカストの専業メーカーで、自動車部品のほか、産業用のハンドルの取手が売り。海外の半分近くを占めている。海外拠点は2009年に合弁でベトナムに生産拠点を設立したのが最初で、現在、ベトナムに3拠点、タイに1拠点ある。

野田 KTX(旧江南特殊鋼)は、真空成形用の金型を電気溶接で作っている。金型の生産はほぼ日本国内で行っているが、海外工場は米国1社とタイ2社、韓国と中国には営業所があり、カナダには合弁会社がある。

平 三吉工業は、金属プレスを生業として今年で68年になる。現在、シンガポール、マレーシア、タイ、フィリピン、中国に展開。全く現地の日系企業、欧米企業に供給している。海外拠点は全てシンガポールがオペレーションしている。

田中 海外展開するに至った決定的なきっかけは何だったのか。

野田 ミネックスグループ関連の仕事がいたったことになったので、子会社を開設した。当初は営業拠点だったが現在は生産工程の一部を工場となっている。もし我が国が米国に出ているければ他社が輸出して対米ビジネスに遅れを恐れていた。海外に進出の結果、顧客の身近でサービスでき、今でもつながりがある点でも進出して良かった。

平 プラザ合意がきっかけで中国進出を計画したが出資比率などで折り合えず断念。顧客がシンガポールに進出したので方向転換した。また軌道に乗ったとはいえないが、日本にはおつき合いできなかった企業と現地をつながりができた。国内のビジネスに還元されるという良い影響が出ている。

田中 中小企業にとって海外進出は簡単ではなく、難しいことと多くあったと思います。一番苦労されたのは。

野田 雷鳴の把握に時間がかかったこと。現地オペレーションでできる人材の確保が大きな問題だった。技術流出防止も大きな問題で、当社では重要な技術をクラウドボックス化している。

野田 風習や習慣、制度、法律の違いに惑わされるのがあった。例えば日本の建邦制度法では倒産申立てから90日経過した期間内になされた弁済については債権者に優先権があり弁済を否認できるという規定がある。この規定上の米国の顧客から支払いを受けた弁済金から支払を受けた弁済金を返金したことがあった。

平 シンガポールのケースで言うと人材の定着化が大きな課題だった。責任者が代われば品質管理システムも変わるという。労務管理、品質管理などを再構築するのにかなりの時間がかかった。

田中 海外進出するにあたっての人材確保についてなにかアドバイスを。

野田 タイの工業団地用地を確保するのでも、もしポラス電機を使った成形が可能ならそこを利用しようかなと思っています。

平 シンガポールは研究開発や海外拠点のコントロールに特化し、フィリピン、タイ、中国での生産を拡大していく。

田中 本日は参考になる話を聞かせていただきありがとうございます。

田中 海外進出するにあたっての人材確保についてなにかアドバイスを。

野田 人の縁だと思っている。「日本人と同じ給料、インド語、英語、日本語が話せる」という条件で募集をし、2000人の応募者の中からベトナム人の青年の採用を決めた。採用を決めた直後に自宅の近所の人が自分が保証人をして外国人を雇って欲しくないかと言われ、それを採用を決めたベトナム人青年であった。結果論ではあるが公費によらずとも優秀な人材を人の縁で採用できていたのではないかと考えている。

目下 海外事情に精通したパートナーに支援してもらっている。また、海外経験者を採用し、現地オペレーションしている。彼らと意思疎通を図ることが大事だ。

平 ローカル化の方向に舵を切った。現地でもマネジメントできる優秀なパートナーを中心に製造を強化し、あるいはヘッドハンティングなどで人材を確保してきた。私も一緒にやって会社を中核として人材を確保するという流れを作った。

田中 海外展開で、ビジネスの幅が広がっていく中で、国内の仕事と海外の仕事の区分があるようにしたら、その辺を教えてください。

野田 日本の社員が減るようになっていってはならないと思っている。そのために、ポラス電機と「MPM工法」という重要な二つの技術については製造工程を国内にとめておき、海外に移さないつもりである。

目下 日本はマザー工場であり、技術はしっかりと日本に維持しなければいけない。日本本場の技術者は世界の生産拠点の先生」と位置づけで育成していくべきだ。

平 国内の空洞化という問題もあり、国内では今、自社商品のビジネスもやっている。

田中 最後に今後アジアでどう展開していくのか簡単に教えてください。

目下 海外でしっかり収益を出し、日本に還元できるような形でオペレーションするのが最大の課題だ。

野田 タイの工業団地用地を確保するのでも、もしポラス電機を使った成形が可能ならそこを利用しようかなと思っています。

平 シンガポールは研究開発や海外拠点のコントロールに特化し、フィリピン、タイ、中国での生産を拡大していく。

田中 本日は参考になる話を聞かせていただきありがとうございます。

田中 海外進出するにあたっての人材確保についてなにかアドバイスを。

野田 タイの工業団地用地を確保するのでも、もしポラス電機を使った成形が可能ならそこを利用しようかなと思っています。

田中 海外進出するにあたっての人材確保についてなにかアドバイスを。

野田 タイの工業団地用地を確保するのでも、もしポラス電機を使った成形が可能ならそこを利用しようかなと思っています。

平 シンガポールは研究開発や海外拠点のコントロールに特化し、フィリピン、タイ、中国での生産を拡大していく。

田中 本日は参考になる話を聞かせていただきありがとうございます。

田中 海外進出するにあたっての人材確保についてなにかアドバイスを。

野田 タイの工業団地用地を確保するのでも、もしポラス電機を使った成形が可能ならそこを利用しようかなと思っています。

平 シンガポールは研究開発や海外拠点のコントロールに特化し、フィリピン、タイ、中国での生産を拡大していく。

田中 本日は参考