2016年(平成28年)7月13日(水曜日)

日刊 電波新聞

発行所 電波新聞社
東京本社
東京都品川区東五反田1－11－15 〒141－8715
☎03(3445)6111(大代表)
大阪本社
大阪市中央区北浜3－2－25
(京阪淀屋橋ビル8階) 〒541－0041
☎06(6203)3361(大代表)
西部本社
福岡市博多区博多駅前2－13－23(銀寿ビル) 〒812－0011
☎092(431)7411(大代表)
©電波新聞社 2016

千住金属工業の中国営業戦略

販売まだ伸ばせる市場

車載と通信機器のインフラに取組む

長谷川友秀 取締役執行役員に聞く

千住金属工業は〝材料・装置・プロセス〟の三位一体『TRINITY SMIC』をグローバル市場で展開している。その中で全社売上げの約3分の1を占める中国市場の取り組みについて、国内・アジア担当の長谷川友秀取締役執行役員に聞いた。

◇

―中国製造業の現状は。

長谷川執行役員 経済全体では過度に悲観する必要はないものの、楽観することもできない。これまでの高度成長から持続的な成長期に入ったといえる。そうしたことから今、中国の製造業は変わろうとしている。

―貴社の対応は。

長谷川執行役員 日系企業中心のビジネスであったものから、グローバル企業や地場企業の開拓に注力。製品でいえば、PC、OA機器、それにスマホへとターゲットを変えてきた。しかし、ここに来てそれらが足踏み状態になっている。そのために車載関連の取り組みを強化している。

―具体的には。

長谷川執行役員 直接、中国の自動車業界に入っていくわけではなく、日本や欧米で承認を取った製品を中国で生産、販売していくことから始めている。

そのため、今まではISO9001だけでよかったものが、自動車生産向け品質マネジメントシステムであるISO/TS16949を取得しなければならない。

既に北京、上海と惠州の工場では取得済みで、天津工場は取得を目指している。ISO/TS16949を取得することは管理体制、経営手法も変える必要があり、社員の意識改革も必要となる。

―顧客はグローバル企業になります。

長谷川執行役員 一担当者が顧客対応するのではなく、中国にある千住金属工業の工場、営業拠点全体で顧客情報を共有化し、対応していくことを進めている。

それとともに車載関連は日本、欧米また中国の顧客が同じ企業になるケースが多く、全社での連携プレーが重要になる。従って、それぞれの拠点で顧客情報を整理したものを、日本の本社で全体を把握、管理する。それを拠点にフィードバックする。

例えば、欧州のある電装メーカーの開発拠点はドイツにあり、生産は米国と中国にある。こうした場合、日本本社を含む4拠点でフォローする。

今後は大手企業だけではなく、中小の顧客に対しても全社で連携した情報の共有化を図れることがポイントになってくる。

―中国での生産品目は。

長谷川執行役員 主にソルダペーストだが、今年から半導体用フラックスの生産を始めた。惠州は棒はんだ、やに入りはんだ、一般用ポストフラックスを、香港ではソルダペーストを生産している。

最近、引き合いが多い製品は車載用途の関係で、高耐熱疲労合金を用いたソルダペーストや半導体用のソルダボールが多い。

―全社から見て、中国の位置付けは。

長谷川執行役員 現在は車載市場に注力するが中国の通信機関連のインフラは非常に大きな市場であり、この分野にも取り組みたい。この二つの分野は売上げアップへの期待ではなく、必須事項と考えている。中国は今後もまだ販売を伸ばすチャンスがある市場だ。

ソルダペーストなど引合い

長谷川執行役員 北京は棒はんだ、やに入りはんだ、ソルダペースト。天津は建設用途や車載用途の滑り軸受け、上海は

長谷川執行役員