

品質と技術力で勝負

芳泉工業は現在日本の大和製缶が52.5%、台湾側は前董事の嚴希傑氏と現在董事長の張孫煜氏の2人がメインとなり47.5%を、それぞれ出資している合弁会社で、台湾で製缶業を営む。

同社は飲料缶の製造、販売を事業の柱としている。日系の製缶会社としては唯一、台湾に拠点のある芳泉工業だが、台湾と日本の発展に製缶業を通じて貢献している。今回は芳泉工業(股)有限公司の井上賢一董事兼總經理にお話を伺った。



芳泉工業(股)有限公司
井上賢一董事兼總經理

御社の概要についてお聞かせください。

1980年1月に現在の董事長である張孫煜氏と董事の嚴希傑氏の2人が出資して、芳泉工業を設立しました。1981年8月に日本の大和製缶と合弁事業契約を締結し、翌1982年5月に技術供与契約を締結しました。1983年7月に大和製缶が資本参加し(資本金3億台湾元、大和製缶出資比率49%)、翌1984年7月からジュース缶、ビール缶の主流であるアルミ2ピース缶の生産を開始しました。その後増資を繰り返し、現在では資本金12.8億台湾元(大和製缶出資比率52.5%)、従業員171名、日本人2名、本年計画売上額16億台湾元として取り組んでいます。現在年間アルミ2ピース缶の生産、販売がメインで、本年は年間3億9,000万個の販売計画をしています。

拠点ですが、台北に総務、購買、財務会計、営業それぞれの機能を有した本社があり、台南に製造、品質管理、開発、生産管理それぞれの機能を有した工場があります。

御社の台湾進出のきっかけとその後の会社沿革についてお聞かせください。

1970年代後半～1980年代初頭において台湾では2ピースの製缶会社は国営企業である台湾アルミが

主流となって製造していましたが、技術面と品質面に問題があり、台湾政府の經濟部工業局から大和製缶に台湾アルミのライン設備買取の打診がありました。その当時、大和製缶は台湾現地調査した結果、買取しないと結論を出しました。これと平行して日本の商社経由で芳泉工業の張孫煜總經理(現董事長)からアルミ缶製缶のご提案を頂き、台湾の市場調査をした結果、国営の台湾ビール社(公売局)が丁度缶ビールに力を入れ始めたという事を知りました。台湾政府も海外の優れた技術を導入して品質レベルの向上と自由競争による台湾企業の成長を図ろうとしている事から、これから台湾に於ける2ピース缶の需要が伸びると判断し、芳泉工業の提案を受け入れる意向を伝えました。

一方、芳泉工業側も大和製缶以外の海外製缶会社にも打診していましたが、大和製缶の出資比率49%で参入する意向を前向きに受け止め、最終的に大和製缶の製缶プラントと製缶技術を取り入れることになりました。こうして芳泉工業は大和製缶の技術援助の下で、台湾空缶市場に参入を開始しました。

ところが、1990年初頭から飲料メーカーから品質、値下げ等の要求が厳しくなり、競争を勝ち抜く為には一層の合理化が必要となりました。こうした背景

日本企業から見た台湾

から赤字経営となり、1997年に芳泉工業から大和製缶に対して増資と経営参加の依頼がありました。大和製缶としては長期的展望に立った海外事業展開を進める為に芳泉工業の申し出を受け入れ、1998年6月に私が大和製缶から総経理として派遣されました。1999年4月には大和製缶が2億8000万元増資し、資本金の52.5%を確保し、経営権を確保し、本格的に経営に参画開始していったのです。

2001年からはようやく黒字経営となり、台湾大手のビジネス雑誌である「天下雑誌」にも「奇跡のV字回復」として記載されたこともあります。

御社の台湾での事業展開についてお聞かせください。

販売売上額ですが、現在国内市場向け60%、海外市場向け40%といった具合です。台湾での客先ですが、主な顧客は公売局のビール向けが最も多いです。また民間向けの主な顧客は黒松(股)、維大力等を製造・販売している南亜(股)、金車(股)、ポカリスエット等を製造・販売している金車大塚(股)様などがあります。

近年、台湾国内の2ピースアルミ缶飲料市場は消費者の炭酸飲料離れにより、お茶、水、運動飲料を主体とするペットボトルの伸びで毎年2~5%ずつ売上が減少しています。しかし、当社は品質の安定性と迅速な対応をモットーに、海外販売に力を入れ売上高と販売数の減少を阻止しています。

御社の海外での事業展開についてお聞かせください。

海外向けの販売は近年急速に伸びています。地域では日本、韓国、タイ、中国大陸等がございます。現在台湾マーケットは飽和状態にある為、アジアを中心とした新規販売先開拓は必至です。当社は後発メーカーである為、既に寡占状態にあるアジア市場

で競争していく為に周到な準備をする必要が有ります。既設のメーカーと比べて客先にとって当社を選択するメリットと5W2H(WHY, WHO, WHAT, WHEN, WHERE, HOW, HOW MANY)を常に頭に置いて、海外での事業展開に臨みます。

台湾の他の国と比較して特別な点はどこにあるとお考えですか？

台湾は以前、日本教育を受けており、現在、日本人が忘れていた貴重な精神教育文化を大事にしており、日本人より日本人らしい人が多くいると感じます。また中国思想も教育されており、日本と中国の両方の思考を上手く取り入れていると思います。この為、将来中国大陸や華僑の多い東南アジアに進出する場合は日本人にとって最高のパートナーに成り得る存在だと思っています。

最後に御社が今後伸ばしていきたい分野についてお話しください。

現在親会社の大和製缶が取扱い、他社には真似できない新しい容器(ハウス食品製の“ウコンの力”で採用販売されているミニボトル缶、コカコーラなどに採用されているニューボトル缶等)の製造販売の開拓を目指します。

また現在弊社で中国大陸向けに販売している製品の中国での現地生産化も検討していきたいと考えています。

顧客のニーズを敏感に察知し、その解消に努め、また弊社の優れた品質と技術力を生かして、他社に負けないものを作って勝つことを目指します。

ありがとうございました。