

アジアネットワークとトータルソリューションを武器に 日本企業のベストパートナーを目指す東台精機

様々な工業製品を生み出す機械であることから、「マザーマシン」と呼ばれる工作機械。関連メーカーが集積する台湾において、東台精機は、従業員の5分の1が研究・開発人員という体制の下、QC(品質、コスト、納期)の最適化を追求しながら、細かなカスタマイズ生産やターンキーサービスを強みに成長を続けている。今回は同社の嚴瑞雄董事長を訪ね、競争力の源や日本企業との関係についてお話を伺った。



東台精機股份有限公司 董事長
嚴瑞雄氏

事業概況について

当社は、日本人であり、台湾のバイクメーカーでエンジニアをしていた吉井良三氏らの出資により、1969年に設立されました。当初は日本からの技術導入により、バイクメーカーなどへ供給を始めました。その後、不断の研究開発と顧客開拓により事業の拡大を続け、工作機械メーカーのグローバルトップ50に入るまで成長しました。拠点は欧米やアジア各国に広がっています。

当社の製品セグメントは大きく、工作機械(マシニングセンターや旋盤など)と産業機械(PCB加工機)に分かれます。2010年の売上げ比率は6:4でした。売上げ全体の国内/海外販売比率は3:7です。工作機械の輸出先は中国が最も大きく全体の4割以上を占め、他のアジア地区(アセアンなど)、米州、欧州と続きます。顧客の産業別比率は、自動車最大で全体の約4割、次いで代理店向け販売(エンドユーザーの産業は不明)、バイク、IT系となっています。このほか、金型や航空産業にも顧客がいます。多領域で顧客を持つことは当社の事業戦略の一環です。多様なユーザーを持つことはコストを要しますが、リスクの分散につながり、結果的には安定成長が可能となります。

日本企業との提携について

当社は設立時から日本と密接な関係があり、社名も「東瀛(中国語に置ける日本の別称)」と「台湾」の会社という意味なんです。技術方面では1992年より日立精機と協力関係にあり、現在でも一部製品は同社の設計理念に基づいて製造しています。また、同社が森精機へ営業

譲渡した後、退職されたエンジニアの方たちを招き入れ、当社の日本でのビジネスにご協力をいただき、今年1月には日本事務所を昇格させる形で「東台精機ジャパン株式会社」を設立しました。この会社は日本企業向けの販売のほか、R&D機能も備えています。当社は日本企業の「海外市場開拓のベストパートナー」にならんとしています。当社には30名近くの日本語人材がおり、これまでも多くの日本企業の海外工場へ供給を行ってきました。特に言語上の優位性がある中国やアセアンでは台湾国内に近いサービスの提供が可能であり、「機械の鍵を回せば生産可能」という状態での生産ラインの一括提供(ターンキー販売)も行っています。こうした長年の提携実績から、日本企業とは良好な信頼関係を築いています。

市場における台湾企業と貴社の強みについて

この2年ほどでしょうか、倉敷機械やOM製作所といった日本の有力メーカーが相次いで台湾へ工場投資を行っています。台湾では工作機械のユーザーであるメーカーの多くが生産機能を海外に移しているにも係わらず、何故でしょうか。今、工作機械の市場の中心はアジアの新興国へ移っています。日本メーカーの製品は、確かに品質はいいのですが、高価であり、新興国市場の需要に照らすとオーバースペックだと言えます。日本企業が新興国市場のボリュームゾーン(最も購買層が多い価格帯)でシェアを取るためには戦略の見直しが必要であり、その中で、台湾に工場を作ったり、台湾メーカーと提携し

台湾トップ企業

たりすることが有力な選択肢となっているのではないのでしょうか。

台湾と日本の工作機械産業の最大の違いは、台湾ではバリューチェーンが比較的開放されている点です。台湾の工作機械メーカーは、品質さえ要求に合致していれば、部品の産地やメーカーに過度にこだわることはありません。これが生産コストの圧縮が可能である主な理由です。新興国市場における台湾企業の強みは、価格優位性のほか、よりニーズにあった製品を供給している点です。新興国で求められるのは、日本や欧州の機械メーカーが得意とする生産ラインや工場全体の自動化ではなく、機械単体の自動化であることが多く、台湾企業が供給する「中品質、中価格」の製品が強みを持つわけです。

台湾企業の中での当社の強みとしては、カスタマイズサービスとトータルソリューションの提供が挙げられます。台湾ではメーカーの多くが「カスタマイズを伴わない標準機の生産を中心とする中、当社は個別の顧客ニーズに応じた機械を設計したり、多いときは数十台以上の機械から成る生産ライン全体の設計、提供を行っています。また、当社はR&Dにも力を入れています。全従業員675名のうち、研究開発人員は120名います。これは、業界トップクラスの割合であると自負しています。人数だけではなく、国内外の専門家を招いて指導を受けたり、従業員を定期的に国外に派遣して研修を受けさせるなど、研究開発力の強化とイノベーションに向けた不断の取り組みこそが、当社の競争力の源であり、先進国メーカーとの競争を可能としているのです。

PCB(プリント基板)加工機について

当社が初めてPCB加工機に注目したのは1980年代のことです。工作機械製造の経験を生かしてこの分野に参入できないかと研究を進めたのですが、台湾のPCB産業が十分に成熟していないということで、中止になりました。その後の産業成長を受け、また、市場が台湾、中国、韓国の東アジア地域に集中していたことから、もう一度研究を始めたのが1997年のことでした。

2010年の世界のPCB加工機の市場は3,500~4,000台ほどです。このうち、当社は約2割にあたる800台を販売

しました。シェアは日本の日立VIAに次いで第2位です。また、当社は世界で数社のみレーザー加工機メーカーの一社でもあります。当社の加工機は、PC用のPCB加工では速度、精度とも十分な競争力を備えているのですが、スマートフォンなどに使われるHDI基板の加工ではまだ課題が残ります。PCB加工は髪の毛よりも細かい穴を正確かつ効率よく穿つことが求められる難しい技術ですので、トップメーカーに負けないよう、いっそう研究開発に注力していきます。

今、PCB加工機のユーザーがいる電子産業は大きなコスト圧力に直面しており、加工機メーカーもよりコストパフォーマンスを高める必要があります。当社は組織上、PCB加工機部門を工作機械部門から独立させているのですが、使える技術は共有したり、部品のサプライヤーに対して価格競争力を持てるように共同調達を行うなどして、QCDの最適化を進め、競争力を高めています。

工作機械産業の展望について

台湾の工作機械産業は、2010年の段階で既に(金融危機前の)2008年の水準を回復していますが、今年はそれを上回る見通しです。好況を牽引しているのは、中国やアセアン、インドなど新興国の成長です。特に中国の自動車産業には海外の部品メーカーが次々と進出しており、工作機械の需要を生み出しています。他の新興国の成長に加え、欧米市場も回復しており、向こう3年は成長が続くと見えています。

ありがとうございました

東台精機股份有限公司の基本データ

会社名	東台精機股份有限公司
設立	1969年
董事長	嚴瑞雄
資本金	20億5,650万元
社員数	675名(2011年3月末)
事業内容	マシニングセンタ、CNC旋盤、PCB加工機などの製造、販売

注 2011年4月時点のデータによる
出所 公開資料及びヒアリングよりNR1整理