

台湾銘菓を自動化設備で支えるレオン自動機

亞太雷恩自動機股份有限公司は、食品製造自動化設備の製造販売を行うレオン自動機の現地法人として2008年に設立された。台湾で親しまれている月餅やパイナップルケーキの製造工程で使用される包あん装置や製パン機の市場において、非常に高いマーケットシェアを獲得している。今回は、亞太雷恩自動機股份有限公司の齊藤董事長を訪問し、好調な実績を支える強みと、今後の事業展開についてお話を伺った。



亞太雷恩自動機股份有限公司 齊藤董事長

一台湾進出の経緯及び台湾の位置づけ

1963年に栃木県宇都宮市に本社を設立した後、グローバル市場で活躍する企業になることをモットーに、設立後数年で海外事業に目を向けていました。早くから台湾との取引も始めていましたが、実際に拠点を構えたのは1990年でした。当社のアジア地域の中では、台湾は最初に設立された拠点です。台湾をアジア初の拠点に選んだ最大の理由は、アジアの中で最も高い売上を計上していた地域だったことです。進出当時には既に、食品会社を中心に約250社の取引先がありました。その他にも、中国への展開を見据えて活用できるリソース（販売チャネルや中華圏人材）が台湾に豊富にある点や、創業者が父親の仕事の都合で幼少期から青年期までを台湾の高雄で過ごしたという点で、非常に思い入れが強かったことも進出のきっかけになったようです。

2008年からは現地法人に変更し、そのタイミングで、台湾拠点は台湾だけでなく東アジア、オセアニア地域まで管轄するようになりました。現在では、各地域の売り上げが拡大してきたため、台湾拠点からは香港とマカオのみを管轄しています。中国（上海）は、現在では代表者事務所の形態をとっていますが、食品生産の自動化の波に乗って中国国内の売り上げが急速に拡大しており、中国市場は日本拠点ではなく中国拠点が管轄する方向で動いています。

一台湾拠点の事業内容

主に自動包あん装置、自動パン製造装置の販売を行っています。当社の自動包あん装置はお菓子の分野において、日本ではお饅頭等の和菓子製造などに主に使われていますが、台湾では

中秋節の贈答品として有名な月餅や台湾土産として親しまれているパイナップルケーキの製造に利用されています。具体的には、月餅やパイナップルケーキ製造の全行程の中で、「包む」工程と「成型」の部分に特化した機械を販売しています。

主に代理店経由で販売していますが、1990年当時は、10社ほど抱えていた代理店を、現在では2社ほどの有力な代理店に絞ることで効率的な販売体制に移行しています。その他にも、メンテナンス、パーツ販売などアフターサービスも行っています。また、別途中古品販売も行っており、日本で使用された製品の一部を日本で認定中古品として認定し、台湾で代理店を通して販売を行うこともあります。

当社の海外売り上げ比率は、30%ですが、その中でもアジアが占める割合はヨーロッパと並んで非常に高くなっています。アジアの中でも、近年では特に中国での販売が急速に伸びていますが、台湾の占める割合も依然として高くなっています。

一開発メーカーとしての強みと特徴

当社は開発メーカーという点に強いこだわりを持っています。当社の製品は他社製品と比べ装置の精度や高い生産効率性などで秀でており、Made In Japanの品質と信頼性に支えられています。一部の海外調達品（電装品や一部の汎用部品）を除いて、すべて日本生産です。また、子会社には鋳物メーカーも抱えており、自社製品に使われるモジュールの製造もほぼ自社で行っています。

また、同じ機械で、様々なタイプの食品に対応できる点もユーザーから評価されています。具体的には、同じ機械で饅頭、魚団子、ハンバーグなど様々な食材に対応が可能です。1つの食材

日本企業から見た台湾

が別の食材を包み込むような食品であればほとんど対応できると考えてください。

製品の強み以外にも、顧客の製造する商品やレシピに合わせて共同でテストを行い細かい調整を行うサービスなど、ソフトの面にも競争力を生み出すノウハウがあります。当社の設備を使った新しい商品の生産の提案やユーザと共同開発を積極的に行うことで、ユーザ層を拡大しています。

台湾市場で高いシェアを保てる理由について

包あん装置においては、ニッチな製品であるという点と、国際展開をしている競合企業が少ない点が挙げられます。当社の製品は、世界の包あん装置市場の8割程のシェアがあり、台湾内に限定すると9割程のシェアがあります。近年では、類似製品が出てきつつありますが、品質と信頼性においては、当社の製品に優位性があります。

ここまでシェアを高められた理由としては、販売を開始した当時は、世界に全く存在していない独創的な製品であり、ファーストムーバーだったこと。また人件費の削減につながる装置として、人件費の高騰に悩まされていた国において幅広く重宝された点が挙げられます。当時の台湾食品製造関連の企業のニーズに合致した製品を有力な販売代理店を通していち早く提供し、マーケットを素早く抑えられた点が現在の高いシェアにつながっています。

台湾市場のトレンドと課題

台湾の食品製造市場は、ヨーロッパに比べて自動化が進んでいるという認識を持っています。ヨーロッパは食に非常に強いこだわりがあり、食品の製造において単純に人件費削減のための自動化は受け入れられにくい土壌があります。一方で台湾では、人件費の上昇率は中国程ではありませんが、周辺新興国と比べて人件費は高く、自動化を求める食品関連企業は多数あります。

台湾市場における課題は「食品のローカル化」と「コスト対策」です。台湾市場自体は食生活が似通っており、日本製品の受け入れられやすい一方で、材料に微妙な違いがあります。たとえば、同じ肉まんでも、日本製に使われる生地は柔らかいものが好まれますが、台湾の生地は非常に噛みごたえがあります。そこで、同じ機械を使っている、部品の消耗具合が変わってくるため、壊れやすいパーツの強化などを行い台湾用に標準品を作る必

要がありました。

コスト面では、当社製品が現地類似製品と比較したとき品質、信頼性に強みを持っている一方で、価格が高い点が課題となっています。そこで、ターゲット顧客がどうしても資金力がある企業に偏ります。そのため、差異化の源泉となる性能の向上、アフターサービスの充実には特に注力しています。その一環として、毎月「研究会」という無料セミナーを行っており、当社製品の新しいアプリケーションを提案することで顧客の売り上げ向上に顧客と一緒に取り組んでいます。日本には、この新しいアプリケーション開発を専門に行っているメンバーが50人ほどいます。今後は、台湾の市場に合った製品の開発を行うために、この開発部門の簡易版を台湾にも構えたいと考えています。

今後の事業展望

台湾市場は、今後更に少子化、核家族化が進んでいくことで、日本市場に似た環境になると考えています。コンビニエンスストアなどで販売されるお弁当などの総菜の売り上げが伸びると予想しており、その中で量産に当社の装置が必要な食材も増えていくと考えています。そこで、今後はパンと冷凍食品の関連設備について一層力を入れていきます。

また、工場向けの設備だけでなく、去年ベーカリーのキッチンに入るような小型の設備も発表しており、今後こちらの展開も進んでいきます。特に、最近では台湾に中小規模のベーカリーが続々とオープンしていることもあり、ニーズは十分にあると考えています。

ありがとうございました。

亞太雷恩自動機(股)有限公司の基本データ

会社名	亞太雷恩自動機股份有限公司
董事長	齊藤之宣
設立	2008年4月
資本金	1,500万元
従業員数	7名(内、日本人3名)
事業内容	自動包あん装置、自動パン製造装置の販売及びアフターサービス

出所)公開資料及びヒアリングよりNRI整理
注)2014年2月時点のデータによる