

「ネプコンアジア2019」リポート

6

マス商事は、ヤマハ
発動機の代理店として
ヤマハブースに参加し
た。

同社は表面実装タイ
ンに関わる表面実装

機 機
ナリント基板外観
検査装置、クリームは
んだ印刷機、はんだ付
け装置などを扱う製造
装置商社。ヤマハ発動
機の代理店のほか、ヤ
マハ以外の取扱製品も

中国はマストレー・ディング（深圳）をヘッジに、華東地区を担当する蘇州分公司（蘇州

市)の2拠点体制により、中国に進出する日

副總經理

廣瀨

な設備投資は昨秋の以降、急速に冷え込み、当社の日系顧客においてもEMS企業が投資

同社も表面実装工程における自動化提案を積極的に行っている。

め、工程の部分を自動化して2、3人分の省人化を図るといった取り組みが目立つ」と分

ネプコンアジアでは、
ワンブランジによるフ
ルラインアップをアピ
ールし、産業用ロボッ

がこれまでの2Dから3Dに移ってきた。また、基板の高密度化、複雑化などで卓上型か

事業拡大に取り組んで
いる。(つづく)

「ラインライン型へと変わってきた」と製品の最近の動きを述べる。

同社は日本や海外で

系企業を対象にビジネスを行っている。

ンネを抑えるなど、米中貿易費とのバランスを考
易摩擦の影響が表れて、慮して短期に減価償却
いる。その一方、ベトナム、タイ、フィリピンなど、東南アジアに生
の自動化を望む声が増

マス商事／マストレーディング（深圳）

件費とのバランスを考慮して短期に減価償却したいというニーズが多い。実装では後工程の自動化を望む声が増えており、これまで手作業だった部分はんだ付けにロボットやディ

ヤマハのブースに参加 設備ニーズ対応 シリュン提案

析する。

トも出題した。

客觀性に異なるソリュ

ヤマハ発動機は、主に、
廣瀬副総經理は、ヤード・ショットを提案した
機、印判機、ビニップ、
アーチの製造機は、SII。
アーチの製造機は、SII。
アーチの製造機は、SII。

機 日雇機 テーブル ハの実装機は YSM い 南地区は 設備を
ンサ、外観検査装置、 20R、YSM40R 大切に長く使う傾向が

外観検査装置に加えて、を主力に販売している。そのため設備の省力化が進んでいる。

は、日本検査装置（S P I）、S M Dスエ D基板の実装用途で、面積生産性を高めた最

トレージシステム（部品保管庫）を中心としたシステム構成で、新規の実装機を提案し、需要を喚起していく「システム販売」も売れている。プリン

ネプコンアジアでは、これまでの2Dからがこれまでの2Dから事業拡大に取り組んで

3Dに移ってきた。また、基板の高密度化、
（つづく）



マス商事はヤマハ発動機の代理店として参加した