

中国、東南ア 海外ビジネス拡大

新型コロナ禍からの本格回復に向け準備 社内体制を強化

実装機を中心とした製造装置商社・マス商事は、海外ビジネスを拡大している。新型コロナ禍から立ち上がりつつある中国・東南アジア市場で、社内体制を強化しつつ本格回復に向けた準備を整えている。



大金 MD

同社は、ヤマハ発動機（ロボティクス事業部）代理店として実装機を中心にプリント基板検査装置、クリーム実装ラインに関する装置を幅広く扱う。はんだ付け装置（リフロー装置）など、ヤマハ以外の取り扱い製品も多い。

拠点を構えている。

海外拠点はマストレーディングシンガポール（シンガポール）をヘッドとして、傘下に各営業拠点を組織している。

電の生産も行われているが、設備需要が回復してきた」と最近の市況を語る。

入に合わせてプリント基板検査装置も同時に導入するなど、自動化への関心は確実に高まっている。中には実装ラインのネットワークによるスマート化を検討するところもある」と言う。

海外営業全般を担当するマストレーディングシンガポール・大金裕和MD（Managing Director、タイ駐在）は「新型コロナウイルス感染拡大によるロックダウンを経て、中国に続いて東南アジアも徐々に設備需要が戻りつつある。国内のほか、海外に展開する日系企業向けのビジネスに対応して中国（蘇州、深圳）、シンガポール、マレーシア、フィリピン、インドネシア、タイ、ベトナム（ハノイ、ホーチミン）、メキシコ、インドに合計11の営業

米中貿易摩擦の影響が表面化して以降、中国のリスク回避やBCP（事業継続計画）から、生産拠点を東南アジアに移す動きが活発になり、日系企業も例外ではない。大金MDは「中長期的にも東南アジアへのシフトは進むのではないかと。シフトに伴う需要をしっかりと取り込みたい」と話す。

同社は「今年、中国・東南アジアでも各拠点単位で顧客を対象にしたプライベートセミナーを開催してきた。タイでも前回はパオホテルを会場にして開き、現地日系企業から約100人の参加があった。」

大金MDは「今は新型コロナウイルスで開催できないが、実装機関連の展示会も中止になっていくことから、顧客から情報収集の場としてセミナー開催の要望も多く、新型コロナウイルスの状況を見ながら来年は開催したい」と言う。

新型コロナ禍からの本格的な市況回復に備えて、サービスなど社

内の体制を整えている。大金MDは「リモート営業が中心の今は実装機ビジネスのポテンシャルが大きく、新型コロナ禍から立ち

上がれば実装機需要も拡大するだろう。今はその時期への準備を進めたい」と話している。

入に合わせたプリント基板検査装置も同時に導入するなど、自動化への関心は確実に高まっている。中には実装ラインのネットワークによるスマート化を検討するところもある」と言う。

同社は「今年、中国・東南アジアでも各拠点単位で顧客を対象にしたプライベートセミナーを開催してきた。タイでも前回はパオホテルを会場にして開き、現地日系企業から約100人の参加があった。」

大金MDは「今は新型コロナウイルスで開催できないが、実装機関連の展示会も中止になっていくことから、顧客から情報収集の場としてセミナー開催の要望も多く、新型コロナウイルスの状況を見ながら来年は開催したい」と言う。

新型コロナ禍からの本格的な市況回復に備えて、サービスなど社

内の体制を整えている。大金MDは「リモート営業が中心の今は実装機ビジネスのポテンシャルが大きく、新型コロナ禍から立ち

上がれば実装機需要も拡大するだろう。今はその時期への準備を進めたい」と話している。