

マス商事

中国・東南アで売上げ順調

ワンストップソリューション強化

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。人員増強など営業体制を拡充し、コロナ禍ながら中国・東南アジア市場で順調に売上げを伸ばしている。



大金 MD

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。

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、クリームはんだ印刷機など、表面実装ラインに関する装置を幅広く扱う。はんだ付け装置などヤマハ以外の取り扱い製品も多い。

国内のほか海外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の営業拠点を構えている。海外拠点はマストレ

海外営業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(マネーディングディレクター、タイ駐在)は、コロナの感染状況について「タイの場合、人口は約6600万人だが、感染者が1日2万人程度、バンコク市内は3000、4000人で推移している。ワクチン接種は進んでいるが、8月いっぱいにはショッピングモールなど商業施設は閉鎖されていた。9月に入っても午後9時以降の外出禁止令が継続されている。われわれのビジネスもエンジニアは顧客を訪問しているが、営業はほぼリモートで行っている。営業はタイのほか、中国を除いて全拠点リモートで行っている」と話す。

コロナ禍ながら同社の海外ビジネスは好調に推移している。大金MDは「タイは経済は良くないが製造業は活況で、当社の顧客も車載、家電、産業機器などいずれも好調。中には過去最高の生産を続けている日系企業もある。タイだけではなく中国、マレーシア、フィリピンなど各拠点とも順調で、当初の売上げ予想をクリアしている。半導体や電子部品、さまざまな部材不足で、生産が思うようにできない日系企業もあり、先行き不透明感はあるが、当面は現在の活況が維持されるとみている」と述べる。

各拠点で営業、エンジニアをそれぞれ増やす計画を進めている。また人材の育成に取り組み、現地スタッフの要職への登用や女性の活躍の場の拡大などを進めている。大金MDは「中国・東南アジアは実装機ビジネスのポテンシャルも大きく、コロナ禍から立ち上がり、実装機需要も拡大するだろう。その時期への準備を進めたい」と将来に向けた布石を打つ。

ヤマハ発動機は、印刷機から実装機、検査機までインテリジェントなSMT機器を全てヤマハ製品で統一する「ワンストップスマーソリューション」を強力に推進している。はんだ印刷検査機(SPI)やSMDストレージシステム(自動倉庫)にも参入した。大金MDは「SMTラインを一元管理するためヤマハの装置でそろえたい、といった顧客が増えている。中国

は自動化のニーズが高い。それに比べると東南アジアはこれからだ。最近では実装機の導入に合わせ、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。ワンストップソリューションの提案を強化している」と話す。

ヤマハ発動機と実装機だけではなく、ロボット分野でも連携を強化し、両社の顧客情報を共有化することでFA系顧客の新規開拓を狙う。中国、アジア全拠点で推進している。