

マス商事

タイのビジネス拡大

実装 ワンストップソリューション推進

製造装置商社・マス商事は、海外事業強化の一環でタイのビジネスを拡大している。ヤマハ発動機が推進する実装機を中心とした「ワンストップスマートソリューション」による提案で、売り上げ増を目指している。



岩崎 GM

同社はヤマハ発動機（ロボテックス事業部）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SMTに関する装置を幅広く扱う。

日本国内のほか、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、インドに営業拠点を構えて、海外展開する日系企業向けのビジネスに対応している。海外営業は大金裕和営業統括本部執行役員が統括している。

タイ市場を担当するマストレーディング（タイ）は、これまでの拠点が手狭になったことで、バンコク市内の中心部に移転し、新しい事務所で営業を行っている。

マストレーディング（タイ）の岩崎壽一郎GM（ゼネラルマネージャー）は「タイは実装機や基板検査機など、SMT設備を中心に日系企業向けに事業を行っている。製造業の部品不足は解消されていないが、コロナ禍の行動規制が緩和されるに伴って、車載やエアコン向けなどSMT需要は順調に拡大しており、当タイ拠点の売り上げも計画通りに推移している。今後も見通しは悪くない。ヤマハ発動機の新しい製品をしっかりと顧客に提案

していきたい」と話している。ヤマハ発動機は実装機、はんだ印刷機、基板検査装置など、SMT実装ラインの主力機器を全てヤマハブランドで構築可能な「ワンストップスマートソリューション」を推進する。さらに、ロボッ

2OR、印刷機YSP10、YCP10、検査機YSiiv、YRiivなどに注力している。

いる。営業やサービスの人員増強を進め、タイには女性の営業担当者など新しい試みも行っている。

コロナ禍前には米中貿易摩擦の影響で中国からASEANに生産拠点をシフトする日系企業が多かったが、今は落ち着いている。一

方で、「タイプラスワン」として近隣のベトナムなどに生産拠点を設ける動きもある。岩崎GMは「ASEAN域内でのサービス技術者の顧客に対する積極的なサポートも積極的に行っている。製造業のインドへの投資が進む中で、実装機市場の動向を注目している」と話している。

岩崎GMは「これまででは実装機と印刷機はヤマハ製だったが、検査機もヤマハ製に変えて一貫したラインを構築したい、といった顧客は増えている」と、ワンストップスマートソリューションの成果を指摘する。

ヤマハ製品では実装機YRM20、YSM