

2024年わが社の戦略

マス商事は、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SMT(表面実装)に関わる装置を幅広く扱う。海外は中国(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、インドに拠点を構え、2023年は予算を達成した。海外営業を統括する大金裕和取締役兼マストレーディングシンガポールMDに23年の状況と24年の展望、営業活動の方向性を聞いた。

—23年の業況や市況も予算を達成した。

況は、

大金取締役 海外の秋口から中国経済の落ち込みの影響を受けたが、アジアが伸びた。売り上げや受注ははず



大金 取締役

昨年に限ればフィリピンも悪くない。タイは人手不足、人件費の高騰などを背景に、お客さまに自動化への意欲がある。空調などはメーカーご

海外進出企業に良質のサービス提供

とにバラツキがあるが、車載関連は安定しており、二輪向けもよい。—24年の動向をどう見ているか。中国に不透明感

大金取締役 厳しいと感じるのは中国で不透明感が漂う。アジアは23年と同じような状況が続くのではない

市況に勢いがあるのか。インドは車の販売が好調。メキシコはアメリカ向けの車関係が良好で、そうした傾向が続くのではないか。

他国でも行いたいというケースでは、当社のエンジンが横断的にサポートする方が効果的だ。

「ワンストップスマー トソリューション」を提案したり、そこから派生してロボットの活用が視野に入る。あくまでソリューション提案がベースにあり、改めて強化していきたい。

—昨年11月に、コロナ禍で中断していた顧客向けの技術セミナーをタイで再開

大金取締役 お客様のニーズを感じていただいている。複数のメーカーの機器を採用していたとしても、当社が「ワンストップ」としてトラブルへの対応やバージョンアップを進めていけばよい。—活動方針は変わる

マス商事・大金裕和取締役

産機・設備

大金取締役 設備を売るだけでなく、オートメーションに関する提案をしていく。大事なのは生産効率の向上。ソフトの共通化を提案したり、そこから派生してロボットの活用が視野に入る。あくまでソリューション提案がベースにあり、改めて強化していきたい。

—昨年11月に、コロナ禍で中断していた顧客向けの技術セミナーをタイで再開

大金取締役 お客様のニーズを感じていただいている。複数のメーカーの機器を採用していたとしても、当社が「ワンストップ」としてトラブルへの対応やバージョンアップを進めていけばよい。—活動方針は変わる

大金取締役 設備を売るだけでなく、オートメーションに関する提案をしていく。大事なのは生産効率の向上。ソフトの共通化を提案したり、そこから派生してロボットの活用が視野に入る。あくまでソリューション提案がベースにあり、改めて強化していきたい。