

台湾をIT関連メーカーの開発拠点として重要視し力を入れる

山洋電気の子会社である台湾山洋電気は台湾において、冷却ファンモータ、サーボモーター、無停電電源装置の販売を行う。同社はアジアに力を入れるために、台湾を含む拠点を支店から現地法人に転換した。「台湾は世界のIT関連メーカーの開発拠点の中心」とみなしており、スペックインのために非常に重要な拠点として位置づけている。

今回は、台湾山洋電気(股)有限公司の総経理、境田耕治氏にお話を伺った。



台湾山洋電気(股)有限公司
境田 耕治 総経理

御社の概要をお聞かせください。

弊社は山洋電気の100%子会社です。弊社のお話をする前に、親会社の山洋電気について説明をいたします。

山洋電気は三つの事業を持っています。クーリングシステム事業、パワーシステム事業、サーボシステム事業です。

クーリングシステム事業は主にサーバーやPC、通信機の冷却ファンなどを取り扱っています。

パワーシステムは無停電電源装置、所謂UPSです。この他、発電機なども扱っています。

サーボシステムは、産業機械向けのモーターなどで、非常に正確に制御を可能とするモーターです。主にロボットや工作機械などの非常に精密な動きを要求される機械に搭載されます。

台湾山洋電気もこれらの三つの事業を手がけています。現在は冷却ファンとサーボシステムがメインになっています。冷却ファンについては、大手PCやサーバーメーカーに販売しています。サーボシス

テムについては、台湾ではPCBの穴あけの機械や半導体製造装置、また、各種バネの成形器に供給されます。

貴社グループはアジアではどのような展開をされていますか？

アジアには現在、香港、上海、シンガポール、韓国に販売拠点をもち、フィリピンに工場を持っています。

これらの拠点はアジアでの販売体制強化のため一昨年に香港支店を法人化し、昨年、台湾を支店から現地法人化、また、シンガポールと韓国に新規に現地法人を作りました。

アジア事業の中での台湾の位置付けは如何でしょうか？

台湾は世界のIT関連製品の開発拠点として重要視しています。世界のIT機器の開発生産を握る重要な位置付けとなっています。

日本企業から見た台湾

例えばノートPCであれば台湾企業は世界の8割のシェアを持っており、世界の市場へPC、サーバを供給しているアメリカの大手メーカーは台湾の大手サーバメーカーへ新製品の開発・設計を委託しています。このため、台湾でより早くスペックインさせることこそが、最終的に山洋電気の採用につながります。もちろん、アメリカなどのブランド国でも弊社製品の採用指定のために営業をしています。ただし、最近では台湾にODMとして、設計まで委託することが多くなってきましたので、台湾での営業の重要性はますます高まっています。競争の激しい世界ですから台湾でスペックインされないと、弊社の製品そのものが採用されないということになってしまいます。

これらの台湾企業へ次期新機種用に当社製品を開発段階からPRし、台湾だけではなく山洋電機グループ全体の受注に結び付けていくことが重要な役割となっています。

また、サーバビジネスにおいても、台湾企業は開発を国内で行っています。特にこの業界では、台湾企業は日本等のメーカーとの差別化を特徴に製品開発を行っており、私どももこれらの開発動向を踏まえた営業展開をしています。

また、この他、台湾には国際調達機能を持たせており、クーリングシステム事業で台湾企業からの調達も行っています。

台湾の企業を近くで見られてどのような感想をお持ちですか？

昔は低価格競争というイメージがありましたが、今は品質、顧客要求への対応のスピードも強化されました。特に顧客満足度という点から考えると、このスピードはすごい武器です。世界の大手サーバメーカーなどの短い製品ライフサイクルを取り扱う場合、

スピーディにならざるを得ない。また、ITの世界では台湾企業は非常にグローバルな展開をしているというイメージを持っています。

最近、台湾にもう一つ拠点を作られたようですが。

これは山洋電気テクノサービスの台湾支店です。アフターサービス、メンテナンスを行います。事業としてはサーバ事業になります。

サーバモーターは寿命の長い商品で10年間は使える製品です。10年間使用していると油などにまみれてしまいますので、5年ぐらいでメンテナンスが必要になってきます。

最後に御社の今後の目標をお聞かせください。

2007年4月から第5次中期計画が始まります。ここでは、シェアの拡大や利益の拡大ということではなく、よいものを作って販売していくことに力を入れていきたい。

「台湾メーカーに比べても、リーズナブルな価格で、信頼できる品質を維持している」「山洋電気の製品を使うことにより装置の競争力がUPする」とお客様に思っただけのブランド力をもっと強化していきたい。このためには総合力も大事で、製品開発だけではなく、トラブル対応力、ピフォア・アフターサービスもより充実させる。わが社の利益だけではなくお客様が利益を出せる物を作る。台湾の様な営業拠点では、お客様のニーズを聞きながら製品の開発につなげる、またお客様の装置の価値を向上させる提案営業力をより強化していきたいと考えています。

ありがとうございました。