新春トップ対談

―台湾から世界へ―

協易機械工業のグローバル戦略

創業50年を機に、さらなる飛躍目指す

台湾のプレスメーカーの最大手の一角、協易機械工業（SEYI）が世界戦略を加速している。東南アジア、欧州といった重要市場に営業拠点を立て続けに開設し、中国では内陸部の拠点拡充に動く。同時にサーボプレスを製品構成の基軸に据えた戦略を推し進める。陣頭指揮を執るのは郭雅慧会長兼最高経営責任者（CEO）。米国の大学院に学び、米国販売子会社を立ち上げた実績もある国際派だ。日刊工業新聞社の井水治博社長が、経営戦略を中心に郭会長に話を聞いた。

協易機械工業（SEYI）　会長　郭 雅慧 氏

世界展開を加速し売上高倍増

井水　2012年は創業50周年の記念すべき年でした。次の50年に向けて、中期経営計画を策定されましたね。

郭　世界の経済状況が激しく変化する中で、長期の経営計画をたてるのは容易ではありません。そこで中期5カ年計画をつくりました。大きな目標は2つです。売上高を100億台湾ドル（約300億円）に倍増すること、そしてプレスメーカーで世界のトップ5に入ることです。生産能力的には、すでに売上高倍増を達成できる規模にあります。

井水　どこも意欲的な計画ですね。どのような戦略をお考えですか。

郭　よりユーザーの近いところで仕事をするため、世界展開を加速します。すでに米国に販売子会社がありますので、昨年はドイツに子会社を設立しました。また、東南アジアを重点地域と位置付け、本年1月にはタイ・バンコクの営業拠点が業務を始めます。重要戦略拠点である中国には、販売拠点とサービス拠点が全9カ所ありますので、一段のシェア拡大を狙います。その際、最近の市場動向として、沿岸部から内陸部への展開が進んでいるので、中国を北、中央、南の3地域に大別し、より効率的に業務ができる体制を敷いてシェアを伸ばしていきます。

これまで自動車関連ユーザーへの浸透に力を注ぎ、成果が出てきていますので、今後もさらに車分野を重視するつもりです。それぞれの地域に早く、深く根付かせるため、意識的に現地の人員を採用しています。

井水　日本には世界的な大手のプレスメーカーがあります。日本国内での事業展開についても、お聞かせください。

郭　販売・サービス面でパートナーを探し、積極的に展開していく方針です。また、海外進出した日系企業と、サービス面も含めてビジネスが進展できる体制づくりに努めます。競争相手でもある日本の大手プレスメーカーについて思うのは、当社が技術やマーケティングなどで学ぶべきところが多くあるということです。ただ、今のところ日本の大手のような大型プレス市場に参入するつもりはありません。

井水　日本メーカーの技術力は世界に誇るものがありますが、御社では日本の技術者が約10年にわたって生産現場を指導しているそうですね。

郭　そうです。協易機械の一番の強みが生産現場です。5S（整理、整頓、清掃、清潔、躾け）の徹底によって、進捗管理と品質管理は強固な体制に高度化しました。コスト意識が強いことも強みだと自負しています。これからは設計と製造の人材スキルの底上げを図ります。加えて、優秀な協力企業で構成したサプライチェーンも自慢です。基本的なことですが品質、納期、コストがしっかりと守られています。

固有の技術でサーボプレス開発量産化も実現

井水　冠元で停滞感があるとはいえ、今後も継続的な発展が指摘される中国で、11年に工場を拡張されました。台湾の本社工場との役割分担をお聞かせください。

郭　中国生産の開始は03年でした。当時のメーンユーザーは台湾企業ばかりでしたが、今や日系や中国のほかの海外企業からの受注も急拡大しています。生産能力も本社工場を上回るまでになりました。今後、中・小型プレスの製造を中国工場に集約します。品質を維持し、さらなるコスト低減も目指します。台湾工場はサーボプレスや、高付加価値機種などの戦略機をメーンにする方針です。大型プレスは仕向け先によって最適な生産場所を決めようと思っています。

井水　お話にあったサーボプレスですが、世界的なサーボ化の流れの中で御社もサーボ戦略を強化されていますね。

郭　その通りです。11年に加圧能力500トン以下の中・小型サーボプレスの開発を完了し、12年に商品化するとともにシリーズ化もしました。当社のサーボプレスは、日本の先行技術であり、ハイテクサーボプレスの特徴である一段減速ダイレクトドライブ方式が基本構造です。海外のブレーンなどを活用し、独自に低速・高トルク特性の大型サーボモーターを開発し、台湾での量産化を実現しました。

また、サーボプレスの基本性能を生かす工夫として、スライドガイドの8面ガイド化、プレスフレームのサイドリブ付加による横方向強化、オーバーロードプロテクタの電子化などで、後発メーカーとしての利点を生かしました。外観デザインにも力を入れました。例えばカバー取り付けボルトの形状など細部までこだわり、プレスの未来を感じ取っていただけるようなデザインに仕上げました。

井水　サーボクッションも開発の最中だと聞きました。

郭　市場要求を受けて、油圧クッションより安い価格での提供を第一目標に開発中です。本年7月に開催される『MF―Tokyo 2013 プレス・板金・フォーミング展』でご紹介しますので、ご期待ください。

サーボプレスSD2

「MF―Tokyo」に大規模出展日本市場を重視

井水　プレスの重要要素である金型は日本メーカー製を積極的に採用しているそうですね。

郭　外部から技術者を呼び、成形技術センターを新設しました。これで金型を含めたトータルソリューションが可能な体制になりました。今年度の実績は、高精度ベアリングケースのプレス加工システムです。プレス機械、トランスファー装置、ディスタック装置、金型といった構成です。金型は日本の金型メーカーを選びました。これからも日本の金型メーカーの高度な技術を活用する方向で積極的に取り組みます。

井水　自動化についてもお話し下さい。

郭　正直、当社は自動化対応に遅れていました。これも同じく外部メーカーとの協業を進めることで、世界大手に追いつき、追い越せ、でやっていきます。第一弾として、実績のある海外のトランスファー装置メーカーと提携し、小型タイプのサーボモーター駆動トランスファー装置の内製化にめどを付けたところです。

井水　それにしても早々と「MF―Tokyo」への参加を決められましたね。2011年開催に続いての2回目の出展ですね。日系ユーザーを取り込もうという姿勢がよく分かります。

郭　展示ブースは、前回の2倍となる108平方㍍ですから、ご指摘の通り、規模だけみても、日本のユーザーを重視する意気込みを感じていただけるでしょう。出展するのはおもに2アイテムです。サーボプレスの順送スイング加工で、サーボプレスの大きな特色である高生産性と省エネ性の両立をご確認いただけます。もうひとつはサーボクッション搭載機です。協易機械の技術開発力の一端を、サーボプレスを中心にご覧いただける内容にします。

全社一丸でイノベーション推進

井水　話は変わりますが、郭会長は09年に創業者で実父の勝雄氏から経営を引き継がれました。二代目として会社をけん引するのに、ご苦労は絶えないと察します。

郭　技術面は心配していませんよ。当社の技術陣は頼もしいので。難しいのは変化への対応とでも言いましょうか、世の中がめまぐるしく変わる中、協易機械がどういう方向に進むべきかを考えることです。先代からの企業文化や習慣がありますので、先代と私の世代の新しい文化、習慣と融合させ、いかにして良いモノを作り出すか―。そんなことをいつも考えています。

井水　変化対応として、いかにイノベーションを取り入れていくかということでしょうか。

郭　そうですね。私はイノベーションという言葉を使って社員によく語りかけています。イノベーションというと生産や技術的な話に聞こえますが、どんな仕事にもイノベーションがあると思います。どうしたら今まで以上の仕事ができるか―、自分自身が幸せになるためにも、全社員に考えてもらいたいものです。最近、制服を一新したのですが、これも新しい協易機械に生まれ変わるという方向性を伝えたいために行いました。社員は会社で一番大事な資産です。社員が幸せでなければ良い製品はできないと考えていますので。

井水　同感です。本日は有意義なお話を聞くことができました。ありがとうございました。

協易機械工業本社

SEYI
PRESSING AHEAD

協易機械工業股份有限公司（本社）
www.seyi.com
T:+886-3-3525466

協易科技精機（中國）有限公司
www.seyi.com.cn
T:+86-512-57407900

SEYI-America
www.seyiamerica.com
T:+1-909-839-1151

SEYI Presses Europe GmbH
www.seyi-europe.com
T:+45-4230-7045

日刊工業新聞社　社長　井水 治博