

# 昭和興産タイランド

# ASEAN事業拡大

## 15年売上高25億円狙う

昭和興産のタイ現地法人、昭和興産タイランド(バンコク市)は、2015年以前年比54%増となる売上高25億円を目指す。既存取引先への拡販を強めるほか、ASEAN(東南アジア諸国連合)市場での事業拡大も検討。原料の現地調達需要が高まっていることを受けて支援体制の強化を急ぐ。日本企業と現地OEM先を効果的にマッチングさせるビジネスも推進。一連の取り組みで優位性を高め、目標の達成に向けた動きを加速させる。



新たな成長策を打ち出すことで事業拡大の足がかりとする(昭和興産タイランドが入居するビル)

む人員を15人に増やし、自社製品の採用を促す。タイ国内のみならず、周辺国での業容拡大も狙う。マレーシアやベトナムなどで競争力確保に向けた体制の構築を視野に

入れる。従来のビジネスにとられず、成長策を打ち出すことで、事業拡大の足がかりとする。タイでは日系の自動車・電機メーカーなどが生産を拡大し、開発の現地化が進む。昭和興産タイランドによると、販売先である関連企業もこの動きに対応して原料の現地調達などタイでの機能強化を図っているという。このため同社も市場のニーズを迅速に吸い上げられる体制を整え、新たな供給先の確保を狙う。同社は現在、日系企業にタイや周辺地域のOEM

M先を紹介する事業も強化している。日本の企業に引き上げる方針を示している。タイを含むアジアを成長のカギと位置づけ、中国や香港の拠点とともに顧客の裾野を広げる考えだ。(バンコク)高橋篤志

### 原料現地調達 OEM先紹介 日系進出企業を支援

昭和興産タイランドは 製品とし、電気・電子材化学品や合成樹脂を主力、産業資材関連などを

幅広く扱う。タイ独自の取り組みとして酵母エキスや酵素といった食品原料も充実させてきた。97年の設立以降、地元密着の質の高いサービスを展開し、他社との顧客

競争を有利に進めている。12年の売上高は16億円まで拡大。昭和興産の海外売上高の6割以上を占める稼ぎ頭だ。攻勢を強めるため分野ごとに顧客との関係を強化する。日本人駐在員を1人増員して3人体制とした。現地スタッフを含む