

昭和興産タイランド

ASEAN市場展開も視野

昭和興産のタイ現地法人・昭和興産タイランド(有賀秋男MD)は、タイや周辺諸国をターゲットとした取り組みを強めている。既存取引先への販売は堅調に推移し、原料の現地調達という日系顧客のニーズにも質の高いサービスを提供。ASEAN(東南アジア諸国連合)市場への事業展開も視野に入れながら、日本企業と現地OEM先とのマッチングビジネスにも力を入れる。

昭和興産は化学品や



有賀秋男 MD

合成樹脂をコアビジネスに電気・電子材料、産業資材関連などを幅広く扱っている。1997年に設立したタイ拠点ではこれらに加

え、独自の取り組みとして食品原料の取り扱いも拡大。地域に密着した営業を通じて事業基盤を強化してきた。07年にはBOIからのIPO(国際調達事務所)の資格も取得済み。今年1月から日本人駐在員を1人増員し、体制整備にも積極的に取り組む。商品の仕入れ先は、5年ほど前は約6割を占めていた日本が3割程度に縮小。一方で「タイ、インドネシア、マレーシア、台湾などの比率が高まっている」と(有賀MD)という。商社機能を一段と高めるため、8カ所に有する営業倉庫も駆使して在庫・販売管理を推進するなど顧客の要望に迅速にこたえていく。マッチングビジネスでは日本の本社と連携して食品や樹脂成形品のほか、機械部品や部品加工分野などでも展開の強化を図る。日系

企業に現地OEM先を紹介するなど両社の関係構築を側面から支援。現地企業への生産指導や日本への製品輸出を担うことで、収益基盤のさらなる強化につなげる考えだ。

