



有賀秋男MD

昭和興産のタイ現地法人、昭和興産タイランド（有賀秋男マネージングディレクター）は日本本社のコア商品である化学品、合成樹脂、電子材料に加え、現地独自の取り組みとして食品の取り扱いも拡大させている。こうした取り組みにより2

012年度（9月期）には現状の売上高約16億円を20億円まで引き上げる。同社は1997年2月に設立。現在、邦人2名、タイ人11名の体制となっている。07年にはBOIからIPO（国際調達事務所）の資格も取得済み。ここにて「ローカルの営業員が育ってきた」（有賀MD）ことから、日系以外の現地顧客の開拓を本格化するほか、ASEAN周辺国の市場開拓も本腰を入れる。

## 食品取扱が売上増牽引

が無機・有機薬品、界面活性剤、ウレタン原料、塗料など。このほか合成樹脂や電子材料を扱っており、合成樹脂では日本のほかシンガポールなど周辺国からの輸入販売も拡大させている。営業倉庫6カ所を起点としたストック販売も行っている。食品は、日本で化成品販売で密接な関係を持つ味の素のうま味調味料「I+G」の原料を拡販しているほか、リン化合物、酵母エキス、酵素の販売を拡大中。

同社では本社の3カ年中計に沿って今後、既存先の深耕、新規先開発、得意分野の構築、近隣国への拡大、現地調達化の提案を進めていく。



## 昭和興産

# ASEAN展開拡大

## 化学品・合樹、食品など タイ法人ベースに

### 【シンガポール支局】

昭和興産は、タイの現地法人を軸にASEAN事業を拡大する。タイでは本社のコア商品である化学品、合成樹脂、電子材料に加え、うま味調味料の取り扱いが増え、売上げ増加をけん引している。タイ現地法人の20

10年度（9月期）売上高は16億円を見込むが、12年度には20億円まで引き上げることが目指す。これまで日系の顧客がほとんどだが、ローカルの営業員の育成も進んできたことから、現地企業への開拓を本格化するほか、インドネシアやマレーシア、シンガポール、ベトナムなど周辺国への営業拡大に本腰を入れている。

昭和興産は2010、12年度をターゲットとした3カ年中期計画を推進しており、このうちアジア売上高を全体の10%以上に引き上げることが目標の1つに掲げている。海外拠点はタイ、上海、

香港の3拠点。タイ現地法人の昭和興産タイランド（有賀秋男マネージングディレクター）は1997年2月に設立。進出した日系顧客への化学品や合成樹脂などの現地供給を支援しながら、07年6月には投資委員会（BOI）からIPO（国際調達事務所）

の資格を取得。日本から輸入した原料・材料を用いた加工した部材・製品の再輸出時の関税免除を得たことで、事業基盤の拡大につなげており現在、同事業の売上比率は全体の約3割に達している（有賀MD）という。

無機薬品有機薬品、界面活性剤、ウレタン原料、塗料などの化学品や合成樹脂、電子材料と日本本社が取り扱うコア商品をタイでも主力商品として販売している。合成樹脂については日本だけでなくシンガポールなど周辺

中だ。顧客への迅速供給のためストック販売も行っており現在、ナワナコン工業団地やアマタナコン工業団地など計6カ所に営業倉庫を構える。さらにタイ独自の取り組みとして食品の取り扱いが拡大している。日本では味の素の化成品販売で高い実績を有するが、タイでは味の素のうま味調味料「I+G」の原料の拡販を進めている。

タイ現地法人は邦人2人、タイ人11人の体制で、これまでほとんどが日系の顧客だが「ローカルの人材育成も進んできた」

（同）ことから現地企業の開拓を本格化させるほか、出張ベースで取り組んでいる周辺国市場の開拓も本腰を入れていく方針。

また、とくにリーマンショック以降、顧客から強まっている現地調達によるコスト削減の要求にもこたえていく。顧客が使いこなせる最適な原料・材料・商品の供給（同）を目標に、すでにタイ現地法人の全任入れ額の約2割に達している上海拠点からなど、グループ間の連携を一段と強化していく。