

昭和興産タイランド

日系と現地企業マッチング

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、タイを含むASEAN諸国や中国などからの調達を積極化し、日系顧客の現地調達ニーズへの対応を強化する。事業基盤強化に向け、日本企業と現地OEM先のマッチングビジネスにも力を入れる。為替要因などで日本で生産継続が難しい製品について、代替生産するタイやASEAN地域の企業を紹介。同社が現地企業への生産指導や日本への製品輸出を担う。

昭和興産は化学品や合成樹脂、食品原料、電気・電子材料、産業資材などを幅広く扱う。タイ現法も1997年の設立以来、地元に着目した営業で事業基盤を強化してきた。昨年の大洪水では、グループのネットワークを生かして商品の代替納入を担い、日系やローカル企業の復旧・復興需要に寄与。足元では、自動車部品材料などが好調に推移している。

商品の調達先は、当初5〜6割を占めていた日本が3割に減少。タイ、中国・台湾からそれぞれ3割ずつ、残り1割を昭和興産の上海拠点から調達している。調達の認定に際しても昭和興産本社との連携を二層強化し、日系企業の現地調達ニーズに迅速にこたえる。

マッチング事業は、食品や樹脂成形品、機械部品などを中心に本格展開を図る。日本企業とOEM先とのwin-win関係構築を支援し、収益基盤強化につなげる。

2013年1月からは、日本人駐在員を1人増員して3人体制とし、ベトナムやシンガポール、マレーシアなど他のASEAN諸国における業容拡大を狙う。



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MD)は、タイを含むASEAN諸国や中国などからの調達を積極化し、日系顧客の現地調達ニーズへの対応を強化する。事業基盤強化に向け、日本企業と現地OEM先のマッチングビジネスにも力を入れる。為替要因などで日本で生産継続が難しい製品について、代替生産するタイやASEAN地域の企業を紹介。同社が現地企業への生産指導や日本への製品

商品の調達先は、当初5〜6割を占めていた日本が3割に減少。タイ、中国・台湾からそれぞれ3割ずつ、残り1割を昭和興産の上海拠点から調達している。調達の認定に際しても昭和興産本社との連携を二層強化し、日系企業の現地調達ニーズに迅速にこたえる。マッチング事業は、食品や樹脂成形品、機械部品などを中心に本格展開を図る。日本企業とOEM先とのwin-win関係構築を支援し、収益基盤強化につなげる。

