

テクノアソシエ・シンガポール

# 販売拠点から統括拠点へ

## 営業体制強化、非日系拡大狙う

Techno Associe Singapore PTE. Ltd. (以下、「TAS」)はテクノアソシエ(大阪府西成区、森守社長)のシンガポール現地法人。1977年の設立以来、東南アジアを中心にね類及び締結関連部品、各種産業用資材の販売を行っている。会社概況と近況、そして今後の展望について近藤学氏、同社東南アジア地域統括責任者(インタビュ)した。

会社概要について TASはテクノアソシエによる初の海外現地法人だ。出資はテクノアソシエ100%で、事業内容としては主に紙線類、切削等による加工品、化成品、その他金属部品や工具の販売を行っている。販売エリアとしてはシンガポール、マレーシア、インドネシア、インド、パトナム、タイなど、東南アジアが中心となるが、各地での現地法人設立に伴い商圏の移管を進めてきた。

主要な調達先は日本、マレーシア、台湾の3国だが、特に近年では周辺国の技術力が向上するにつれて日本製品の輸出量は減少していると感じている。



近藤学氏

商圏移管に伴い、TASは現在販売拠点から東南アジアエリアを統括するRHQ(地域本社)としての役割を果たせるよう社内体制の変更を進めている。これまでは拠点別の方針に沿って営業を進めていたが、今後はよりグローバルな営業活動のために各拠点による「協」の営業活動ではなく、エリア毎に情報共有や営業支援・業務分担を行う「面」の営業活動を取り組んでいく。今後はここ東南アジアと北米、中国、ヨーロッパ、そして日本の全5エリア間で連携を取っていく。このTASの近況と

ら営業活動を展開する「ナショナルスタッフチーム」を新設した。東南アジアエリアにおける非日系企業の売上は現在全体の2割というところだが、今後は売上を伸ばすためには非日系企業の取り込みがますます重要になるものと理解している。各国の現地スタッフを育成し、日系企業はもちろん非日系企業に対しても営業を行える人材を確保していった。

「点」から「面」の営業活動を目指す 1977年の設立以来、TASは東南アジアの商圏拡大に貢献してきた。テクノアソシエは東南アジアの営業拠点として台湾、中国(香港)、シンガポール、パトナム、タイ、マレーシア、インドネシアの合計7か国に展開しているが、このうち台湾と香港を除く足場として各地に進出していった形となる。最新の実績としては昨年パトナムにテクノアソシエ、インドネシアにテクノアソシエを設立して、今後の展望としてはインド、ミャンマー、フィリピンへの進出を検討している。他方ヨーロッパではチエコ、ポーランド、フランスを足場としてドイツへの進出を検討しているところだ。インドの進出は以前

へと統合すると共に、開発してプロモーションを掲げると2つの専門組織及び紙線など5分野の製品群を対象とする「営業本部」を新設している。これら「顧客アカウン」に沿った体制と5エリアによる「地域カウン」に沿った体制が連携することでこれまで以上の専門性を担保しつつ、柔軟できめ細かい営業活動を展開していき

るのではないかと。今後成長が望める新興国への進出に向けて情報収集を進めていきたい。また先に述べた「ナショナルスタッフチーム」等による非日系企業への販路拡大も重要な課題となる。より多くの需要に応えるためにもTPDや二国間協定等を活用することで最適なグローバルサプライチェーンの構築を努めていきたい。また当社は電機関係を強固としているが、今後は新興国の土木・建築、インフラなどの分野も伸ばしていきたい。ねじに関して言えば、日本の技術力はまだまだ世界で求められていると感じている。そのため日本メーカーと連携を進めていきたいという思いがある。既に進出している企業はもうおのこのと、現在海外進出を検討している企業が、例えば本格的に進出する前に当

社工場の活用も検討したい。今年2月、アソシエ・メキシコが、た取材日：6月1日 関西支社・後藤