

# アジア勢台頭に危機感

日本の工作機械・金型材・工具

## 中国で差別化

機械・ロボット・航空機

日本の工作機械や金型材料、工具メーカーが中国市場での差別化策を模索している。背景にあるのは中国や韓国、台湾などのアジア勢の成長だ。技術面で差はあるものの、低価格を生かして日系の現地工場などで導入が広がっている。日系メーカーは工程改善の提案やアフターサービスなどを含めた総合力で、アジア勢の台頭に対抗する。



中国・東莞で開かれた「DMP2011」でもアジア勢の意欲的な出展が目立った

「韓国や台湾メーカーのレベルが向上している。以前はワイヤ放電加工機の自動結線技術などで差別化できたが、さらに特格的な技術がないと厳しくなる」。中国・東莞で開かれた見本市「第13回中国東莞国際金型・金属加工・プラスチック・包装・ゴム展示会(DMP2011)」の会場で、ソディックの高木圭介専務営業統括はこう危機感を口にした。同展の会場ではアジア勢の勢いが目立った。だが日系メーカーも手をこまねいているわけではない。ソディックは移動速度や位置決め精度に優れたりニアモーター技術などの強みをさらに磨き、差別化を図ろうとしている。高木専務は「機械をしっかりと使ってもらうためのサポートなどのアプリケーション部分も非常に重要になる」と指摘する。

## 工程改善・サポート訴求

れほど変わらなく、なってきたかもしれない。しかし、すり合わせの技術などは優位性がある」と強調する。その上で、「ハイエンドで勝負する。人件費が高騰する中、自動化や工程集約などを積極的に提案したい」と力を込める。日立金属(東莞)特殊鋼の安保直人営業部長は「イカスト金型向け材料について「中国材はチャンピオンデータは出せても品質にバラつきがある」と指摘する。一方、「トータルとしては日本や欧州メーカーが上だが、うかうかしているとキャッチアップされる」と警戒する。また大同特殊鋼(上海)広州事務所の瓜田龍実工具鋼営業部シニアマネージャーも「ローカル材との価格競争に巻き込まれないような分野での勝負が必要だ」としている。日進工具の後藤弘治副社長は「中国メーカーと同じ生産設備を使っている。当社にはさらに精度を出すためのさまざまなノウハウがある」とシニアの養成に取り組んでいる。メーカー経験者を対象に募集し、深圳や上海などの主要各地に配置している。自前のエーションシアとメーカーサポートとの両面で、問い合わせに対して迅速に対応している。



## 米にアルミ加工工場

山本精工

### 試作開発案件を開拓

【京都】山本精工(京)目指す。

【ゲセンター(MC)を核】ロケラムを現地に送る。

海外進出に備えて英語教育も始めた。社員の自主学習のほか、週2回は外国人講師が指導し、ビジネス会話を習得させる。海外留生の採用も活用する。



非接触でEV充電 IHIが実証実験  
IHIは22日、ケーブルと受電装置を接近させて電力を伝える技術。ワイヤ充電ができるシステムを開発し、横浜事業所(横)

小型エンジン 伸び増収増益