

<インタビュー>

森村商事のASEAN域内での事業展開

シンガポール森村商事株式会社
Managing Director

うえむら まさみ
植村 政己



1. 森村商事にとってのASEAN市場の位置付け

人口減少により国内市場の規模が縮小する現在、コスト低減や新興国の旺盛な需要取り込み等を目的として、日本の製造業の海外シフトが進行しています。こうしたトレンドに対応するため、森村商事は、海外事業の強化を最も重視すべき戦略として掲げています。

中でもASEAN市場は、豊富な若い労働力、後発国であるカンボジア、ラオス、ミャンマー3カ国の経済改革・開放路線、ASEAN経済共同体（AEC）創設に向けた地域統合の深化等、製造拠点の移転先としてのファンダメンタルズを向上させています。それにより同地域への製造業の進出は、より一層、拡大することが確実視されています。加えて、地域の経済発展により、域内の人口6億人超の所得水準が上昇する好循環が生まれることから、ASEANは極めて重要な地域と捉えています。

森村商事は、ASEAN地域の事業環境の変化に対応すべく、従来のシンガポールとタイの現地法人に加えて、2014年には、ベトナム駐在員事務所の現地法人化（ハノイ本店、ホーチミン、ダナン2支店体制）、2015年4月には、フィリピン現地法人としてフィリピン森村商事を設立し、域内での営業体制強化を進めています。今後もお客さまへのより一層のサービス充実に向けて、同域内での新た

な拠点設立、事業投資の検討も含め、経営資源を重点的に投入し、ASEAN地域での積極的な事業展開を進めていく方針です。

2. シンガポール森村商事の事業展開とASEANにおける役割

シンガポール森村商事は、1996年、当社の東南アジア最初の現地法人として、お客さまの海外進出に合わせて設立されました。当初は、森村商事のインド合弁会社で製造した高純度シリカを主要商材として営業活動を開始しました。後に、主用途である半導体封止材料の需要拡大への対応として、スリランカにも合弁製造会社を立ち上げ、お客さまへの安定供給体制の強化を図りながら、拡販に努めてきました。また、取扱品目の拡充を進め、現在では、高純度シリカに加えて、樹脂原料、各種難燃材、医薬中間体原料、離形フィルム等、幅広い商材を、エレクトロニクス、石油化学、バイオメディカルといった分野のシンガポールの基幹産業に供給しています。また現在では、周辺国であるマレーシア、インドネシアへの販路拡大も進めています。

シンガポールの製造業は、労働集約型産業の多くが周辺国にシフトした今日においても、同国GDP全体の約20%を占める主要産業であり、高付加価値化に向けて常に変化を続けています。当地での営業活動では、設計段階から携わる開発型営業、ニーズ創出の提

案型営業に力を入れており、変化への対応、スピードを重視した取り組みを継続して展開しております。また、シンガポールの優位性を生かした事業投資も視野に入れながら、さらなる事業拡大を目指します。

域内統合に向けた動きが進む ASEAN 市場では、拠点、事業部の垣根を越えた、包括的な事業展開の重要性が高まってきております。グローバル企業の地域統括拠点、R & D が集積しているシンガポールでは、各産業における事業動向、最新の技術開発動向等の情報を得られる優位性があります。これらは、中長期的な事業の方向性を検討する上で重要なヒントになります。加えて、ASEAN 拠点間の連携強化、事業戦略立案、情報共有といった地域統括の役割についても、シンガポール森村商事は、その中核を担うべく、同機能の強化を進めております。また、森村商事の ASEAN 域内拠点でのシナジー効果が発揮できるように体制づくりを検討しています。

3. ASEANにおける今後のビジネスへの期待

ASEAN 域内では、加盟国間の格差を生かした生産ネットワークの構築が進んでいます。この流れの中で、ビジネスチャンスの拡大として期待されるのが「タイ・プラスワン」、メコン地域における事業活動の活性化です。タイの労働コスト上昇、労働不足を補完する形で、近年 ベトナム、CLM 諸国（カンボジア・ラオス・ミャンマー）との広域分業が進んでおります。今後は、同エリアでのハード・ソフト両面のインフラ整備進展に後押しされる形で、さらなる企業参入、産業集積の拡大が期待されます。森村商事は、同地域にて合成樹脂、マグネシウム、セラミックス原料、金属表面処理剤等の幅広い商材を自動車、電子部品、家電等の分野へ供給しています。今後

も、タイ現地法人である森村アジアを中心として、特色のある商材提案に加えて、国境をまたぐ広域物流体制の構築、SCM（サプライチェーンマネジメント）の展開といった、トータルソリューションにより、ASEAN 地域での事業拡大を目指します。

もう一つの期待は、「ASEAN + 1」によるビジネス機会の拡大です。ASEAN は、FTA 網を活かした事業展開先として高いプレゼンスを有します。特に、FTA 締結相手国として、人口 12 億人を抱えるインドの存在は大きく、ASEAN との経済交流は地の利もあり、中長期的に拡大傾向にあると考えております。森村商事は、1989 年にチェンナイ駐在員事務所（現 インド森村商事）を開設し、1991 年からは現地企業との合弁会社の経営に参画するなど、インドで長い事業経験があります。また、インド国内において人的ネットワークも広範囲に構築しています。これらの優位性を活かして、ASEAN を窓口としたインド市場への事業展開、インドから ASEAN への輸出を長年にわたり展開しております。今後もインド森村商事、ASEAN 各拠点の連携強化を図りながら、成長性の高い両市場でなお一層ビジネスを広げていく方針です。

最後に、森村商事は 2016 年に創立 140 周年を迎えます。1876 年、創業者である 6 代目森村市左衛門が、明治維新に先立って調印された不平等条約による金の流出や偏った通商を憂慮し、その是正のために外国貿易を志したのが創業の原点です。これからも、世界経済の発展と豊かな暮らしの実現を願った創業精神を掲げて、上質で誠意ある価値の提供をもって、その実現の一翼を担ってまいりたいと考えています。

（聞き手：広報・調査グループ 石塚哲也）