



発行所
 日刊自動車新聞社
 東京都港区芝大門1丁目10番11号
 購読料 1カ月5343円+税
 電話 東京(03)5777-2351代表
 ©日刊自動車新聞社2018

6月28日
 (木曜日)

ゲームチェンジャー 2018

◆84

車載スイッチやコネクタを製造・販売する神明電機(大河内尚志社長、川崎市川崎区)は、中国の自動車メーカー向け事業を強化する。商社など、外部の力を活用して中国市場の自動車メーカーからの新規受注を開拓していく。加えて中国現地で開発できる体制も構築。世界最大の自動車市場である中国事業を強化して成長を目指す。

「2015年度は売上高に占める自動車関連の割合は12%だったが、17年度は25%にまで上昇した。車室内の快適性を重視する車種の増加に伴って、ECU(電子制御装置)からの電気信号を機械的な動きに変えて各装置を動かすソレノイドやスイ

商社通じ中国での販路拡大へ

神明電機
 やまもと 山本 ひとし 均副社長



ッチの売上げが拡大しているためだ。軽自動車への採用が増していることも一因だ。「10〜20年前はカーナビゲーションやオーディオに採用され

る当社の部品も多かったが、タッチパネルが進み、半導体メモリの増加によってナビなどに搭載する部品は減少傾向にある。こうした流れを変えることは難しく、従来とは異なる分野

の需要が増加する見込みで、量を検討していく。海外戦略は「今後、日系自動車メーカー以外の顧客の開拓を考えてい

る。特に重要なのは中国ローカルの自動車メーカーや中国に進出している欧州自動車メーカーへの拡販だ。海外自動車メーカーは日系自動車メーカーと仕事

の仕方など、慣習が異なるのは、納入実績もあまりないため、本格参入するのは難しい。このため、商社を活用した販路の拡大を検討中だ。中国市場にパイプを持つ商社を通せば、自社の販売網のみを使った場合よりも早く商談を進められる。現地の部品メーカーにも負けない競争力をつけるため、商社を積極的に使っていく。現在は商社

の仕方など、慣習が異なるのは、納入実績もあまりないため、本格参入するのは難しい。このため、商社を活用した販路の拡大を検討中だ。中国市場にパイプを持つ商社を通せば、自社の販売網のみを使った場合よりも早く商談を進められる。現地の部品メーカーにも負けない競争力をつけるため、商社を積極的に使っていく。現在は商社

フィードバック機能製品に力

立ち上げに関わっていた経験や、地理的に人材が集まりやすいという条件を生かす。現地採用や本社からの人材派遣で良品を開発していく。開発体制を強化する上で人材採用や教育も課題の一つだ。新卒採用と育成に力を入れていくが、手がけている製品がニッチな分野なため、人材の確保は難しい。

「自動車業界の変革期を生き残る戦略は、「自動車関連などの製品は手がけていないが、品質とコストに強みがある。当社が日産自動車に部品を納入できた理由の一つは、垂直統合型のサブライチエーションという考え方を取り扱う動きがあったことだ。自動車産業でも垂直統合型から水平分業型への移行が進んでおり、品質と価格を武器に、いかに多くのメーカーに入り込めるかが重要になる」

(大森 春佳)

日刊自動車新聞社が記事利用を許諾しています。