

銅めっき
なしワイヤ

「Zシリーズ」が日本でも好評！

日本メーカーとの協調関係を大切に、ともに発展を！

—— 廣泰金属工業株
董事長 周泰隆 氏に聞く ——



台湾に本拠を構える廣泰金属工業を中核とする廣泰グループは、台湾の他、中国にはNo.1の溶材メーカーである錦州錦泰金属工業をはじめ、江陰元泰不銹鋼、内蒙古集寧利泰金属工業、南京廣泰、ベトナムの越南野村鋸接、そして日本の廣泰金属日本など台湾はもとより、中国、東南アジア、日本、欧州、オーストラリア等に溶接材料を供給する。

ローバルカンパニーである。廣泰金属ブランドの製品群は、4月12日～15日に東京ビッグサイトで開催された「2006国際ウエルディングショー」に出展。本紙編集部は、同グループブースにおいて、周泰隆董事長にインタビューを行った。

—— まず、貴グループの概要についてお聞かせください。

周 当グループの中核である廣泰金属工業は1978年に創業し、現在では台湾に加え中国・ベトナムに製造拠点を有し、世界中に溶接材料を供給している。当社は「革新」を経営理念としており、絶えず品質向上を追求し続け、お客様の満足度アップのため、日々努力を重ねてきている。

—— 現在、貴グループの工場及び生産能力は？

周 台湾の廣泰金属工業・本社工場、錦州錦泰金属、元泰不銹鋼、利泰金属、南京廣泰の中国4工場、ベトナムの越南野村の計6工場に加え、今年6月に台湾・高雄市に最新鋭の高科分科高料工場が本格稼働する予定だ。

—— 地域別の営業方針についてお聞きしたいのですが、まず台湾についてはどのように見ておられますか？

周 台湾の溶接材料市場は、年間約7万5千トンの

覆アーク溶接棒 500ト/月、サブマジワイヤ 100ト/月。南京廣泰は被覆アーク溶接棒 2000ト/月となつている。

これに加え、6月に本格稼働する高料分科（高料工場）は、銅めっきなしMAG溶接用ソリッドワイヤ 2000ト/月、FCW 400ト/月、ステンレス鋼用溶接材料 500ト/月の生産能力となる予定だ。

この結果、高料分科を加えた廣泰グループ全体の生産能力は、MAG溶接用ソリッドワイヤ 1万2300ト/月、被覆アーク溶接棒 3200ト/月、サブマジワイヤ 950ト/月、FCW 650ト/月、ステンレス鋼用溶接材料 4500ト/月。合計で2万1600トとなる。

—— 台湾の溶接材料市場は、年間約7万5千トンの

本や中国に比べると非常に小さい。品種別ではMAG溶接用ソリッドワイヤ45%、FCW30%、被覆アーーク溶接棒25%と見ている。

ただ、今後の成長性という点で見ると、台湾市場はそれほど大きな期待はできないと言えるだろう。実際、今期の本社工場からの溶接材料出荷量は、前年比で約15%伸びているが、そのほとんどが輸出だ。従って、台湾における当グループの営業方針は、現状キープということになる。

——中国市場については？

周 中国の溶接材料市場は、様々な見方があるが、私共の分析では年間230万トと見ており極めて巨大な市場だ。内訳はMAG溶接用ソリッドワイヤが14%、FCWが3%、被覆アーーク溶接棒が75%、サブマジワイヤ・ステンレス鋼用ワイヤ・その他が8%と見ている。

中国市場は、他地域に比べ成長率が著しく高いが、

同時に非常に難しい市場である。

当グループの錦州錦泰金属は、10年前には、中国におけるMAG溶接用ソリッドワイヤ市場で約9割の市場占有率を誇っていた。それが現在では市場占有率は20%にまで落ちてきている。当社が販売量を落とした訳ではなく10年前の7000ト/月から現在は8000ト/月へと着実に増加している。にもかかわらず、占有率がダウンしていることから中国市場の成長の凄さが分ると思う。

ただ、成長著しい中国市場だが、反面、品質重視のユーザーは極めて少なく、品質が良ければ売れるという市場ではないのが難しいところだ。

従って、現在、中国市場において、当社としては、シェアを伸ばすよりも、キープすることが重要な営業方針となる。そして、シェアをキープしつつ、いかに収益性を確保するかも重要

な問題だ。当グループとしては、中国市場においては安値優先のユーザーは極力避け、品質についてもある程度考慮するユーザーとの関係を強化していく方針だ。

——現在、日本市場における廣泰グループの溶材出荷量はどのくらいですか？また、日本市場における今後の注力商品は？

周 日本市場での販売量は、現在、9000ト/1000ト/月。そのほとんどがMAG溶接用ソリッドワイヤで、現状では銅めつきタイプが大半を占める。しかし、廣泰グループは昨年暮れに改良型銅めつきなしMAG溶接用ソリッドワイヤ「KM-Zシリーズ」を開発したので、今後は既存ユーザーに対し全面的なZシリーズへの切り替え促進と、同時に新規ユーザーの開拓を推進し、今年中に日本への総出荷量、1500ト/月を達成したいと考えている。

Zシリーズは、ワイヤ表

面をクリーンにする新技術を導入し、通電性、送給性、防錆性を向上するための特殊な表面処理を施している。これにより、スパッタ、ヒュームが従来タイプに比べて減少し、また課題だった送給性も大幅に向上した。

既に日本でも30数社のユーザーで使用していたが、現在まで全く問題は発生していない。その評価も、ヒューム・スパッタがより少なく、送給性が良好と好評を得ている。

日本市場では当面、このニューめつきなしワイヤの拡販に注力していく。同時にFCW、ステンレス鋼用溶接ワイヤの販売も増やしていきたいと考えている。

——欧州市場については？

周 当グループは、欧州においては、既に多くのユーザーを抱えており、ステンレス鋼用溶接ワイヤメーカーとしては5万ト/年を販売し、No.2の地位にある。また、米国リンカーンエレクトロリック社とのパート

ナーシップも良好で、今後この関係を継続維持していきたい。

——最後に、周董事長の経営哲学と、今後の日本のマーケットにおける活動方針について聞かせてください。

周 哲学というほど大きなものではないが、私は溶接が大好きで、常々溶接が趣味だと公言している程だ。従って、商売上のことは抜きにしても、今後も溶接を深く追及していきたいと思っている。リタイアしたら、自分で溶接ラボを作って、一人で研究することを今から楽しみにしている。日本のマーケットにおける活動方針としては、業界の中でできる限り協調関係を大切に、築いて行きたいと考えている。ただ単に競争するのではなく、ともに発展できるような、そのよな関係を日本のメーカーの方々と共に築きたい、と心の底からそう思っている。——ありがとうございます。