

FUJICOの海外事情

1 FUJICOの海外展開の経緯

当社の海外展開を紐解けば、丁度40年前の1959年に製鉄エンジニアリング会社のPLANT品として間接輸出～「焼結設備の鬼歯受歯が皮切り」されたのが始まりで、その後は当社を代表するオリジナル商品としてCPCホットランテーブルローラーが主となり、韓国、台湾、インドネシアの東南アジアを主体に北米、南米、南アフリカと全世界的に今日まで続けてきています。

一方、特許技術をベースとし、技術指向の強いベンチャー企業として自他共に認めていたフジコーは、海外市場開拓として技術供与、技術指導、合弁企業設立、海外支店開設とグローバルな展開を行なってきました。

思い起こせば

'78.11：フィリピン／川鉄フィリピン社 焼結鋳掛の技術供与

'82.4：米国／MMS I社 J/V CPC組立

'83.12：韓国／大新工業社 J/V 溶接、鋳掛、CPC組立2工場

'84.3：米国／バレーモールド社 J/V 鋳型補修

'85.1：中国／宝山製鉄S/V派遣 新日鐵：製鋼鋳型補修

'90.9：台湾／高雄に支店開設 CSC社と直取引開始

'97.11：インドネシア／KFB社 J/V 日、イ4社合意も為替危機で解消

'99.3：台湾／天泰Gr、漢泰熔研社溶接、鋳掛、CPC 技供

'99.8：韓国／第一機械社PTA、HTS材の特殊溶接技供

等が挙げられます。

この間には変動相場制へ移行した円高化～150円台から80円台に至る極端かつ大幅な円高、あるいは東南アジアの投機筋による為替暴落があり、臨機応変に、あるいは深く撤退したプロジェクトもあるのは勿論の事であります。

特筆すべきは韓国の合弁事業を15年間継続してきている事であり、世界一の製鉄会社に成長したPOSCO社を支えて浦項、光陽の2工場を有し、30億ウオンの資本金を有する中堅企業に育つて来ている事です。

2 海外営業部の業務内容

以上の海外展開はその時期時期にプロジェクト的に対応

されてきたものです。

私自身、山陽工場3年勤務後の'90に本社に転勤後、製品開発部、兼務技術開発部事務局、あるいは本部営業部、本社営業部、と担当して来ましたが、本業を兼務しつつ韓国の合弁会社や台湾支店の日方キャッチャー役として、技術営業業務をこなし、一貫して海外情報や知見に携われた事は幸いな事でした。'97.1に海外営業部が発足して、専任体制が確立した訳であります。

海外営業部の業務内容としては次の4点と心得ています。

- ①フジコーのオリジナル商品の拡販：CPC複合ローラー、ローラ、鋳掛商品、等々
- ②合弁事業の対応、ノウハウ技術にもとづく施工指導、資材品の供給、管理
- ③新たな技術供与、合弁事業の探索、対応
- ④海外直輸入部品の販売、OEM業務

3 受注フォーメーション—直受注の確立—

ここで特筆すべきは上記①項の受注フォーメーションにあります。一般論としては当社も御多分にもれず、商社が介入し商社から受注する事になります。

その場合、介入する商社の関所の数も、相手国の現地商社、現地の日本支店、日本の商社本店と増える事になります。各関所で口銭が乗り、乙波価格がはね上がり逸注するケースや受注できても低価格で呑まざるを得なくなるケースが起ります。

又、国によつては悪しき習慣として、アンダーテーブル～裏口銭が堂々とまかり通る事も有り、最低でも現地エージェント1社を介入せざるを得なくなります。

当社は、場合によっては直受注によりこのような状況を抜本的に解決する手段を確立しました。'94.8台湾／高雄のCSC（中国鋼鉄）の第二次合理化設備拡張工事で第二熱延工場の仕上ランナウトテーブルローラーを独国／MDS社から予備を含む“全量413本をCPCで”直受注した事が発端です。

当時、日本国内でも当プロジェクトが複数の商社を経由して～しかも溶射の仕様で引合があり、自溶性合金の溶射層2mmtを胴長2mLを越すサイズに均一なフェーシング処理する危険性～安全係数？を懸念しつつ対応した事を思

い出します。

しかし、台湾支店を有する当社は本プロジェクトの調達
が台湾ポーションである点を生かし、エンドユーザーとM
D S 両社にC P C ローラーのサンプルを提示、説得し、材
質、製造法の仕様を変更させたものです。

この快挙があつてからは関連する貿易業務、L/C（信
用状で代金回収）の買取り検収業務まで自己完結型でやり、
業務の対応幅がぐんと広まったのも事実です。

よって翌年には

- ①韓国 S A M S U N G / P O S C O 光陽：T S M P 熱
延プラントC P C ローラー220本口や
- ②96.8 韓国 C、M Y U N G / P O S C O 浦項P 1 H
改造品111本口、
- ③最近ではインドネシアP S B / K R A K A T A U 熱延
消耗補充ランナウトテーブルローラー35本口

と直受注案件をこなして来ております。

我国の総合商社の機能が云々され、商社無用論も新聞紙
上をにぎわせていますが、業務の効率化から見ればあなが
ち商社を否定するわけにはまいりません。

半年前には独/ T H Y S S E N K R U P P ~ D U I S B
U R G 製鉄所から焼結設備の鬼歯T I P のテスト初受注
や、南米伯/ C S N 社から10年ぶりに焼結水冷鬼歯、受
歯、先端水冷金物一式を商社と開拓した例があります。

4 今後の海外展開

当社では総合職の年俸制が導入され、間接職の効率化が
求められると、業務の取組み意識も変わらざるを得なくな
りました。誠に喜ばしい事です。

従来は当社のオリジナル完成品を拡販する事に目が向い
ていましたが、労務費コストの面で限界が有り、ブーメラ
ン現象を来さない範疇での技術協力や、ノウハウを活用し
た最小限かつ心臓部の部品供給による合弁事業化の企画推
進が新たな分野となります。ノウハウに裏打ちされた原材
料や半製品も商品の一部となります。

近年、欧州、米国、中国、印度、伯国と訪問の機会をみ
ましたが、「断る」のに苦勞した例はC P C - S O L I D
ワークロールの再生です。

殊に中国からは国营エンジ会社から設備導入、外資導入
合作の御誘いを数多くうけました。韓国、印度からもです。

「廃棄鑄鉄ロールを母材として熱間圧延ロールに再生し
たい」「軸材の限定あらば鑄鋼材、鍛造材で冷延ワーク
ロールに」という提案です。

技術習得もさることながら、C P C は設備費が膨大で減
価償却もままならない点を伝えると共に、山陽工場の年間
生産量とその確保のため、私がこうして海外拡販に奔走し
てい事を話し、なんとか断念して貰うのは大変でした。

勿論、社の方針として、「ブーメラン現象による当社の
技術の空洞化」を防ぐことが本音です。

一方、ハードフェイシングはいずれも高々5mm t の交叉
状の表層盛りが施工の限界で、殊に「白銑鑄掛技術」によ
る商品は他社には皆無で、粗鋼3000万吨/年産の地域では
現地補修のニーズもあり、事業化も可能性が高いとみられ
ます。勿論、特許は切れていますが、ノウハウは立派に生
き続けています。結論的には差別化された技術が必要で、
これがいつの時代でも物をいいます。

将来にわたってフジコーを支えてゆくのは特徴ある技術
開発力であり、若い皆さんに大いに期待したいものです。
そしてどんどん海外に飛躍してほしいですね。

