

スペシャルインタビュー： 2012年日本景気と2013年安倍ノミックスにおける 日本ファスナー産業

取材編集：ファスナー・ワールド会社 (Fastener World, Inc.)
取材対応者：社団法人日本ねじ工業協会、
ハードロック工業株式会社、
サンコーインダストリー株式会社

2012年、不景気とポスト欧州債務危機の時期を歩んできた世界経済は、同年の末にやっと希望の光が見えました。新しい始まりという2013年に、アメリカ、アジア、東南アジアなどの地域におけるセールスと顧客数の上昇から、世界景気は回復の道に進みつつあることがうかがえます。とりわけ日本のファスナー産業は過去三年間の波瀾を乗り越え、とうとう去年の最低点からリバウンドして世界に良い業績と日本の根性を見せてもらいました。今年から安倍政府による円の切り下げ対策が出され、輸出への刺激と経済成長が見込まれました。こうした社会背景の中、日本ファスナー産業は2012年をどういうふうに見てきて未来の挑戦に直面するのか？安倍ノミックスはこれから日本ファスナー産業にどんな影響を及ぼすのか？このたび、弊社は「社団法人日本ねじ工業協会」、「ハードロック工業株式会社」、「サンコーインダストリー株式会社」3社にインタビュー取材を行い、前述の質問テーマに対する見解とアドバイスをいただきました。それを機に、世界のファスナー同業が日本の市場状況を把握できるほか、日本とのビジネス繋がりをもっと広げられるであろうと、弊社は願っております。

★以下略称で会社の発言を示します。「協」は社団法人日本ねじ工業協会、「ハ」はハードロック工業株式会社、「サ」はサンコーインダストリー株式会社。

Q1 2012年を振り返り、日本ファスナー産業のトータル生産とセールス状況をどう思っていますか。

協： 日本の2012年のファスナーの生産は、数量296万トン（対前年比7.1%の増加）、金額8,549億円（対前年比8.3%の増加）です。輸出は、数量33.9万トン（対前年比5.9%の増加）、金額2,694億円（対前年比7.1%の増加）です。輸入は、数量23.4万トン（対前年比3.5%の増加）、金額708億円（対前年比2.5%の増加）です。2009年のリーマンショックによる落ち込みをほぼ回復し、2011年の東日本大震災による日本経済の停滞から立ち直りを見せている状況です。

ハ： 2012年はトータルの生産量、セールス状況は減少傾向であったが、2012年後半、政権が交代してからは、生産量が増加傾向になってきています。

サ： 2009年のリーマンショック以降、徐々に生産とセールスは増加しています。産業界全体が2009年を底に徐々に復活していると考えます。

Q2

貴社のメイン製品、そして国内と国外販売比例を紹介してもらえますか。

ハ： 当社の主要製品は、セルフロックナットの「ハードロックナット」です。現状は国内販売が88%、海外販売が12%です。この比率を3年後には国内70%海外30%と目標を設定しております。

サ： 6角穴付きボルト、小ネジ、組込ネジ、タッピングネジなど。国内と国外の販売比率は、ほぼ国内販売100%です。

Q3

安倍政府の円安政策が出され、日本のファスナー産業はメリットを感じられましたか。

サ： メリットは感じられます。円安により輸出向けが多い車輻関係などが売れ出すと、その方面へのねじの注文は、比例して売れ出します。輸出により製造業が盛り上がると、ねじは大半の製品に使用されますので、ファスナー産業全体的に盛り上がります。但し、鉄鉱石等輸入品の価格が高くなるので適当な水準が必要です。



Special Interview: 2012 Year Review and Abenomics Era in 2013 Hear What Japan Fastener Industry has to Say

arranged by Fastener World, Inc.
Interviewees:
THE FASTENERS INSTITUTE OF JAPAN,
HARDLOCK INDUSTRY CO., LTD.,
SUNCO INDUSTRIES CO., LTD.

In 2012, the global economy went through economic downturn and the era of Post European Debt Crisis, shedding light of hope in Q4 of the year. Now, in the brand new start of 2013, the global economy shows signs of gradual recovery with increasing sales and client counts both domestically and overseas in regions such as North and South America, Asia, and Southeast Asia, etc. Japan fastener industry, in particular, strived itself all the way through ups and downs in the past two years, eventually getting away from the lowest point last year; in 2013, Japan Prime Minister Shinzō Abe advocated the economic policy of Japanese yen depreciation (also known as Abenomics), with an aim to stimulate export and economic growth. Under such background, how does Japan fastener industry look at the previous year and set their vision for the coming future? How will Abenomics influence the industry in 2013? In this issue, the Editorial Department interviewed The Fasteners Institute of Japan, HARDLOCK Industry Co., Ltd. and Sunco Industries Co., Ltd. for their views on the topic questions above. We believe their insights and advice will inspire our global readers on in-depth understanding and broader cooperation with Japan fastener industry.

◆ Below, words of each company will be specified respectively with abbreviated alphabets. "J" stands for The Fasteners Institute of Japan, "H" stands for HARDLOCK Industry Co., Ltd., and "S" stands for Sunco Industries Co., Ltd.

Q1 Looking back on 2012, what do you think about the overall production and sales of Japan fastener industry?

J: In 2012 Japan fastener industry produced 2.96 million tons (YOY 7.1% increase) with total production value of 854.9 billion Japanese yens (YOY 8.3% increase). Export volume was 339 thousand tons (YOY 5.9% increase), and export value 269.4 billion yens (YOY 7.1% increase), while import volume was 234 thousand tons (YOY 3.5% increase), and import value 70.8 billion yens (YOY 2.5% increase). This signifies that Japan has already revived from the 2009 Lehman Shock and is making a comeback from the 2011 mass earthquake in Eastern Japan.

H: Although total capacity and sales volumes in 2012 showed decrease to some extent, after the regime changed the capacity and sales condition saw tendency of increase.

S: After the Lehman Shock in 2009, the overall production and sales of Japan fastener industry has gradually increased. We think the industry condition is restoring from the lowest point in 2009.

Q2

Has Japan fastener industry already benefited from Prime Minister Shinzo Abe's economic policies?

S: We have benefited from Abe's policy of depreciating Japanese yen, because the policy pushed sales increase of the auto industry that focused on foreign sales, and consequently the orders for auto fasteners increased as well in the same proportion. The use of screws has covered over half of industrial products; therefore, as long as the sales of the manufacturing sectors increase, the whole fastener industry will flourish. But note that an establishment of proper price standards is still required due to the high price of materials import such as iron ore.



Q4

従来、「イノベーション」は企業競争力の重要な源です。日本ファスナー産業は頻りに更新なる新製品を研究して作っています。無論、その品質、技術管理、そしてクライアントサービスも世界一だと言ひ過ぎません。貴社はどのように会社の特色を放って未来への挑戦を受け取りますか。

協: 日本のファスナー産業は、品質 (Q)、価格 (C)、納期 (D) に加えて、1 個の不良品も出荷しないという信頼性の一層の向上と、改善提案による付加価値の向上を追求しています。具体的には、顧客のニーズにあったマーケットインの製品を提供すること、例えば、クロムフリーのめっき処理製品の耐食性の向上、軽量化に寄与する高強度ボルトの開発とコスト削減などへの挑戦があります。

ハ: 当社は、特殊なねじであるセルフロックナットを製造販売しておりますが、常に顧客重視の姿勢で、製品の改善改革及び更新なる品質保証体制の確立を心がけております。社長から、世の中の製品はすべて未完成である。従って、更に製品にも、携わる担当者にも付加価値をつけて、顧客満足に努めるようにと、毎日全部門に指示があります。

サ: 現在 50 万アイテムに及ぶアイテム数で、何でも揃うネジ商社として特色を出しています。ネジ以外にも安全保護具として安全靴やマスク、メガネなども取り揃えています。今後はさらに取扱アイテムを増やし、サービス向上に取り組みます。

Q6 2012 年日本の国内販売状況に変化が生じ、多くの日本企業は海外法人会社に昔より大きな資源を注ぎ、とくに東南アジア (ASEAN) やブラジル、メキシコ、ロシアのマーケットを獲得しようとしています。日本ファスナー産業にとって、世界中のどの地域にもっともメリットがありますか。海外市場の投資について貴社のアドバイスは何でしょうか。

協: 自動車、電機などの需要家産業の海外展開に合わせて、東アジア市場の成長を取り込んでいく。また、大きな市場である米国へのアプローチも継続する。海外展開は、安定した顧客を継続的に確保することが重要である。日本からの輸出先の上位 5 カ国は、中国 (25%)、米国 (20%)、タイ (13%)、インドネシア (7%)、インド (5%) であるが、ブラジル、メキシコも増えてきている。

Q5

この数年、多くの日本ファスナー企業は台湾に法人会社を設立しました。とりわけこの三年、「日本—台湾ビジネス連携」という傾向は以前より著しくなっています。今のグローバルトレンドにおける台湾ファスナー産業の優位性について、貴社はどんなお考えを持っていますか。そして、日本企業はどのような台湾連携を望んでいますか。

協: 日本にとって台湾ファスナー産業は強力なライバルであると同時に良きパートナーとして協調関係を継続していきたい。お互いの得意分野を発展させて、技術交流、人材交流を深めていきたい。相互に興味がある具体的な連携テーマが出てきた段階で検討する。

ハ: 台湾のファスナー企業は、品質的にも、技術的にもレベルが向上してきていると思います。アジア市場を含め世界展開を図っていくには、台湾のファスナー企業と連携が重要で、大切なパートナーになっていくと思います。当社も現在台湾ファスナー企業との連携を模索しております。

サ: 我社では、台湾からボルト、ナットなどを中心に沢山のものを購入しています。台湾製は品質も高く、日本の品質レベルも理解して頂いているので、今後関係性は高まるかと思ひます。今後は、カスタマイズ商品のように付加価値の高いものの連携を望みます。

ハ: 特に東南アジアを中心にしたアジア圏、ブラジルではないでしょうか。

サ: 東南アジア・中国・南米にメリットを感じます。ASEAN 市場の成長、中国や南米市場の獲得を考慮することが大事かと考えます。

Q3

Nowadays, "innovation" has become a core and essential strategy in the fastener industry, including new product designs or new technological R&D. As we all know, over the years Japan fastener industry has been releasing new products that are even better than the best. In terms of quality, techniques, management, and service, how will you demonstrate your exclusive characteristics to face the future challenges?

J: Japan fastener industry stresses on zero-defect product delivery as well as more than extraordinary credibility in terms of quality, price, and delivery. In addition, it pursues elevated added value of products by adopting and responding to all improvement suggestions, which means to provide marketing-oriented products that correspond to clients' needs. Future challenges for Japan fastener industry include upgrading anti-corrosion of Chromium-free electroplated products, developing lighter high-strength bolts, and reducing production costs.

H: We specialize in manufacturing and selling self-locking nuts, which are categorized as special screw products. We have the customer-oriented mindset, making every possible effort to revolutionize and improve products and ensure quality guarantee system that is better than the best. To quote a motif from the Chairman, "All products in the world are 'unfinished' and waiting for even better advancement." Accordingly, the company applies added value to not only products but also responsible personnel in order to comprehensively satisfy customers' needs. Everyday, all departments in our company receive new directives and challenges.

S: The feature of our company is that we comprehensively gather as much as 500,000 types of fastener products. Our screws lineup covers all types. Just name it and we have it. Apart from screws, our inventory also covers safety boots, masks, and glasses for security in screw fastening. In the future, we will continue on increasing and elevating product and service range.

Q4

Recently, more and more Japan fastener corporations started to set up branches in Taiwan. Especially in the last three years, more Japan corporations have turned to Taiwan for business cooperation. What do you think is the strong advantage of Taiwan fastener industry in the contemporary global trend? In what kind of business pattern does Japan fastener industry expects to cooperate with Taiwan?

J: To Japan, Taiwan fastener industry is a powerful and competitive rival. Japan fastener industry expects to sustain amiable business partnership with Taiwan where both countries can develop their own specialties, embark on deeper technology and talents exchange, and discuss concrete themes for business cooperation that both sides have in consent.

H: We think that Taiwan fastener industry has been making advancements in quality and techniques. If Japan fastener industry is to expand business scale into Pan-Asia and even the whole world, cooperating with Taiwan fastener corporations will be essential; therefore, we think Taiwan will be our important partner. Right now we are searching for feasible cooperative pattern with Taiwan fastener industry.

S: Currently, we have been purchasing substantial amount of fastener products (mainly bolts and nuts) from Taiwan. Taiwan's fastener products have high quality, and the fastener industry in Taiwan is well familiar with the quality level of Japanese products; therefore, we think that Taiwan and Japan fastener corporations will build up a more intimate relationship in the future. We expect to cooperate with Taiwan on developing products of high added value such as customizable fastener products.

Q5

Tell us about your main products and proportion of domestic and foreign sales.

H: Our company features the powerful self-locking "Hardlock Nut". Currently, domestic sale of "Hardlock Nuts" take 88% and overseas sales take 12%. Our goal is to change the proportion into 70% domestic sales and 30% overseas sales.

S: We specify in hex bolts, small screws, embedded screws, tapping screws, etc. Almost 100% of our sales are domestic.

Q7 2013年、ヨーロッパの景気がまだ回復する跡は見当たらない一方、アメリカや他国の景気回復はすでに加速しつつあります。2013年からの未来を見通して、日本ファスナー産業について貴社はどのようなお考えですか。

協: 東日本大震災の復旧・復興を着実に進めて、日本における内需拡大による景気を回復すること、安定して推移している円安効果による輸出競争力を拡大することなどに期待している。日本のファスナー産業は、需要家のニーズを把握し、需要家の変化に迅速に対応する技術力、開発力を高めていくことが重要だと認識している。



Beating the Competition

MOODY INTERNATIONAL
ISO 9001:2008

HP®
Self Drilling Screws
Bolts
Blind Rivet

Self-Drilling Screws

Aluminum Pop Rivet

Bolt / Nut / Washer

LANDMARK FASTENERS PVT. LTD.
No. 17, Ln. 407, Mazu Rd., Xinyuan Township, Pingtung County 932, Taiwan
Tel: +886-8-868 3077 Fax: +886-8-868 3255
E-mail: landmark1@satyam.net.in

ハ: 現在、日本ファスナー産業は国内重視の傾向で、海外向けに対しては、韓国、中国、台湾企業に押されている状況ではないかと思えます。日本は他国には真似できない付加価値製品の販売を重視するべきではないかと思えます。当社製品は、世界 No.1 のセルフロックナットでありますので、競争力はあります。

サ: アベノミクスによる経済政策などの公共事業の拡大が、ネジ業界にも好影響があると考えます。

Q8

もしほかに補足したいことがあれば教えてください。

協: 2011年3月11日に起きた東日本大震災の際には、台湾区螺子工業同業公会の皆様から多大の義援金を頂戴しました。義援金は、被害の大きかった岩手県、宮城県、福島県に直接届けると同時に、被害を受けた当協会の会員会社にもお見舞金として手渡しました。心から感謝申し上げます。有難うございました。

ハ: 日本企業は、台湾企業をはじめとし、自社の短所をカバーしていただける企業と協力し、世界展開していくことが今後望まれるのではないかと思います。

サ: 日本と台湾は、お互いに理解があり良い関係が築けていると思います。このインタビューを機に、より日本とのビジネスの繋がりが良くなる事を望みます。

Q7

In prospect of 2013, despite economic conditions in Europe remains flat, the condition in the U.S. and other countries is starting to turn good. What is your opinion on Japan fastener industry in 2013?

J: With Japan under the post-earthquake reconstruction trend, enlarging domestic demand is expected to foster Japan economic recovery, and we look forward to the expansion of Japan export competitiveness brought out by the depreciation policy of Japanese yen. Japan fastener industry has come a long way to recognize the importance of identifying clients' needs, and uplifting technical and R&D capability that can quickly adapt to customers' ever-changing demands.

H: So far, Japan fastener industry is inclined to domestic development; it is still behind Korea, China, and Taiwan in terms of overseas business development. We think Japan should keep focusing on producing and selling exclusive products of added value that no other nation can imitate or compete with. Our self-locking nuts have acquired recognition as the world number one, and we are confident in the competitiveness of our products. Abe's economic policies (Abenomics) is currently working on expanding public industries including infrastructure. This, in the future, will bring out beneficial effects to the fastener industry.

S: Japan Prime Minister Shinzō Abe's economic policies (Abenomics) is currently working on expanding public industries including infrastructure. This, in the future, will bring out beneficial effects to the fastener industry.

Q6

In 2012, Japan's domestic sales condition showed signs of decline, and many corporations turned to concentrate on foreign branch establishment in Asia and ASEAN with an aim to occupy a spot in the emerging countries. Under this global environment, which country or area do you think is most potential and profitable for Japan fastener industry?

J: Coordinating with the global expansion of automobile and electrical engineering industry, Japan fastener industry will gradually expand its market shares in Southeast Asia, meanwhile continuing on entering the U.S. market. For overseas business expansion, it is crucial to ensure stable source of clients. Japan's top 5 exporting nations are China (25%), U.S. (20%), Thailand (13%), Indonesia (7%), and India (5%). Japan's export volume towards Brazil and Mexico is on the rise as well.

H: We think the most potential market should be the Pan-Asia (especially Southeast Asia) and Brazil.

S: Southeast Asia, China, and South America is most potential in terms of market development. We think that companies should closely watch the market dynamics in ASEAN when they consider overseas investment and should acquire market share in China and South America.

Q8 Do you have anything more to share with our readers?

J: At the time of March 11th Japan earthquake in 2011, Taiwan Industrial Fasteners Institute gathered enormous amount of relief funds for Japan, which were sent directly to heavily struck Iwate, Miyagi and Fukushima Prefecture. Moreover, Taiwan Industrial Fasteners Institute handed over the funds to member corporations of Fasteners Institute of Japan. We want to express our utmost gratitude. Thank you, Taiwan!

H: We expect Japan corporations to cooperate with Taiwan and other corporations to compliment each other and shine together to the eyes of the world.

S: We think that Japan and Taiwan are establishing an amiable relationship based on mutual understanding. We hope that this special interview will further flourish business cooperation between Japan and Taiwan.