



SAIMA CORP.

HIGH SPEED *HIGH QUALITY*

外国人材活用の現場

2018年6月23日(土)

ビジネス日本語研究会

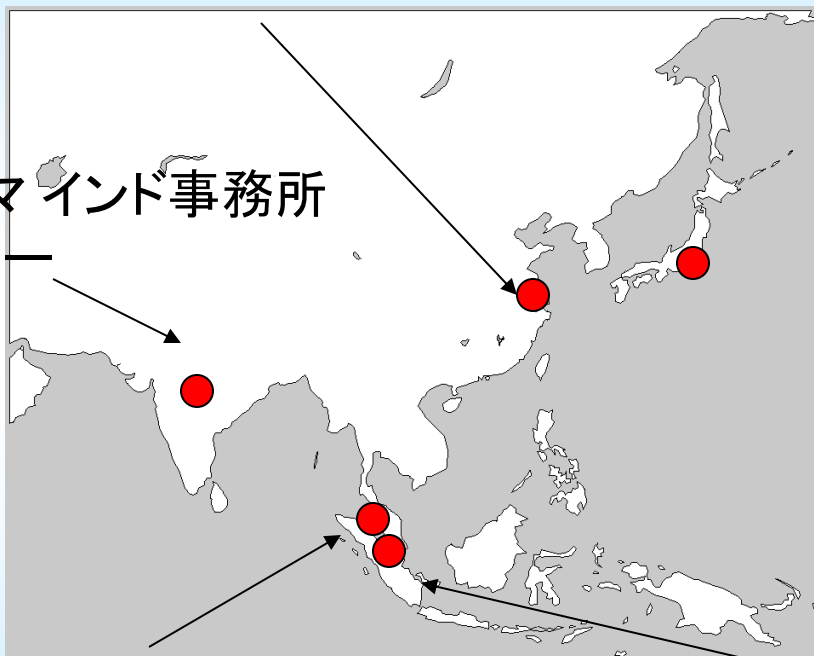


(株)サイマ コーポレーション

会社概要

KOAS: 中国コアス事業所
江蘇省常州市

SAI: サイマ インド事務所
ニューデリー



SAH: サイマ 本部

SAJ: サイマ ジャパン

SAM: ANT IND. Sdn Bhd
(クアラルンプール)

SYN: Synergix Saima (S) Pte Ltd.
(シンガポール)

① サイマ会社概要



— HIGH SPEED & HIGH QUALITY —
株式会社 サイマコーポレーション

会社沿革

- 1952年 縫製メーカーとして創業
- 1998年 ファスナー事業部新規設立、TRF販売開始
- 1999年 ノンサート販売開始
- 2001年 スリムヘッド、低頭キャップ 販売開始
- 2002年 マレーシア、シンガポール、中国 連絡事務所開設
- 2003年 中国コアス事業所 開設
- 2005年 社名変更、ISO9001認証取得
- 2006年 新社屋完成、ISO14001認証取得、中国コアス法人化
- 2009年 中国で表面処理ライン完成(ゾルベスト加工)
- 2012年 60周年記念パーティ(新江ノ島水族館)
- 2015年 インド連絡事務所開設

①サイマ会社概要



— HIGH SPEED & HIGH QUALITY —
株式会社 サイマコーポレーション

ねじ業界 どんな業界？

TVドラマ、小説上の設定は、「貧乏人」設定

若い人いない

後継者いない

等等……………

超ネガティブ・イメージ

ねじ業界

- ① 戦後輸出で大発展（日本の経済成長と同調）、米国・欧州が大口顧客。多数（不明）のねじ輸出商社が存在した。
- ② 80年代より、米国・欧州の顧客が日本より安価な国から購入を開始。90年代にはねじ輸出商社が激減。
- ③ 内需向けにねじ輸入量が増加。低付加価値品の国内製造が無くなっていく。（ボルト、ナット、座金など）

1兆円産業と言われた時期もあったが、5,000億円程度の市場規模。ねじ業者は組合登録している企業で数千社。実際の企業数は一万社以上か？

ねじ業界

- ① 大多数の会社が御用聞きしかできない(提案不可)
- ② 零細企業(5人以下)が過半数で、事業の将来ビジョン無い
- ③ 後継者問題
- ④ 優秀な人材が入らない、人材を育てるプログラムが無い



●生き残り企業のキーワード

教育、家業から企業化、海外ソース、AE(アプリケーション・エンジニアリング)力 ………

販売品目

1:オリジナル品の販売

TRF、ノンサート、スリムヘッドなど



nonsert®

SlimHead
Screw

inch
インチネジ

2:各種パーツ品の輸出入

3:測定器、品質管理ソフトの販売

4:セミナー活動

技術トレーニング、営業トレーニング



主要顧客 (間接販売含む)



文化シヤッター



①サイマ会社概要



Special Project

How Global Leading Fastener Companies See the Trend in 2014

compiled by Fastener World Inc.

In this yearbook, the Editorial Dept. has arranged a Q&A interview with global leading fastener companies specifically for our readers worldwide. We believe their insight into the industry shaped by their years of experience and expertise will lead you to see the recent trends and future prospects of the industry.





Mr. Jörgen Rosengren
 CEO of BUFAB





Mr. Werner Deggim
 CEO of NORMA GROUP SE






Mr. Kenny Huang
 President of TYCOONS


Mr. Kent Chen
 General Manager
 of SHEH FUNG

Mr. Jim Barker
 CEO of TRIFAST

Mr. Tak Saima
 President of SAIMA



①サイマ会社概要

外国人材活用の現状

ベトナム国籍：ファン ラン
国内営業カタログ品チーム
2017年4月入社

「STAR☆」

「STAR☆」イキイキと輝く会員企業の人材をご紹介します！



現在、カタログ品の国内販売を担当しています。日本で働く外国人として、毎日日本語と英語を練習し、仕事を正確に理解できるよう努めています。また、お客様の悩みごとに提案、解決できるよう、専門的な知識を基礎から勉強しています。今後は、営業職として、事例等からも多くを学びたいと思っています。

☆株式会社サイマコーポレーション ファムティフォンラン さん☆

外国人材活用の現状 インターンなど



外国人材登用の理由

- 仕事の海外移転(製造業の海外進出)
- 安価な部品の輸入



高価な日本製の輸出

サイマのオリジナル商品・自社商品の輸出

なぜ海外？

- 国内需要減
- ニッチアイテムをニッチのまま売り上げ増
- 海外好き

外国人を雇用してみても……

- 保証人(アパートなど)
- 言葉・習慣(食事、宗教など)
- 社内環境
- 海外戦略の社内理解

外国人を雇用してみても……

良かったですか？

YES、大変良い事です