

この人に聞く

熱処理加工世界最大手、日本進出から一年 「2018年までに国内10工場を目指す」

ジュリアン・ベイショア氏
ボディコート・ジャパン 代表取締役



昨年、熱処理加工業界に大きなニュースが駆け巡った。受託加工世界最大手、ボディコートの日本進出である。

名古屋に日本法人を設立して約1年が経過。「M&Aを中心として2010年4月までに国内第一工場、2018年までに10か所の工場設立を目指す」との戦略を掲げる、ボディコート・ジャパンのジュリアン・ベイショア代表取締役に話を伺った。

——まずボディコートの概要を教えてください。

ベイショア・本社は英国のマンチェスターで創業は1923年。当初は織物関係の仕事を手掛けていたが、1979年に英国の熱処理加工企業を買収したのをきっかけとして、金属加工に進出した。現在世界35カ国に300を超える拠点を持つ。工場数は欧米を中心に191ヶ所、アジアに限れば中国、インド、シンガポール、タイに合計7工場。従業員は約1,000人の規模となっている。

7工場のうち4か所が買収や提携のいわゆるM&Aで3ヶ所が新設工場だ。日本法人は現在営業所のみで、2010年4月までに第一工場、2018年までに10ヶ所の工場を目指している。グループの基本方針として新たに

進出した地域では、既存企業とのアライアンスを組むことから始めていく。

私は昨年からの就任だが、前職では塗装材料メーカーの日本支社に在籍し、合計で名古屋に10年間住み日本の製造業に携わってきた。

——熱処理加工の具体的な内容は。

ベイショア・金属部品への焼鈍、侵炭窒化、ろう付、電子ビーム溶接などの「熱処理加工」、熱間静水圧プレス(HIP)処理、溶射、PVDなどの「金属コーティング」がメインの事業だ。対象分野は自動車と航空宇宙・防衛産業が我々の2大市場だ。

——日本進出の狙いと名古屋に本社を構えた理由は。

ベイショア・ボーイングの新型787型機から、日本大手の重工企業が生産に携わるようになった。航空機の生産には特殊工程管理の国際規格Nadcapを取得することが必要だが、日本には取得企業がまだ少ない。ボディコートグループのノウハウを導入することで、認証取得もスムーズに進む。日本国内の航空機産業は愛知県を中心とした中部地域に集積している。また、以前から自動車部品を中心とする日本企業の海外工場とは取引があったことも要因だ。

——現段階では日本国内に工場はないが、日本法人の業務内容は。

ベイショア・営業活動としては国内営業と海外営業の大きく2つ。海外営業とは日本企業が海外進出する際に、海外現地での熱処理加工を受注すること。国内営業は日本企業から受注した仕事を、アジアの工場を中心として加工して納品する仕事。現在はおもにHIP処理などで引き合いが多い。そして何よりメインの仕事は、M&A企業の新規開拓だ。

——国内企業の関心もM&Aの手法にある。日本には敵対的買収(TOB)のイメージがあり、まだ抵抗感を持つ企業も多いが。

ベイショア・まず第一にオーナーが売りたいくないという

企業を買うことはない。両者が納得して合意することを目指す。アプローチの方法はこちらからラブコールを送ることもあれば、銀行などM&A機関からの提案もある。また、事業承継で悩んでいる中小企業から直接連絡をいただくケースも多い。

—M&Aに両社が合意をすると、どのような流れになるのか。

ベイショア・誤解されることが多いが従業員のリストラは行わない。提携すると新たな設備や技術を導入することになるので、むしろ増員をすることが多い。そして前オーナーには必ず3年間は残っていただくのが最低条件。従業員をはじめ既存顧客との信頼関係を継続するうえでも重要なことだ。M&Aには企業全体をボディコートとするケースと、ある事業部や工場に限定して連携を行う場合とがある。工場に限定してのケースも工場認証取得の関係から、ボディコートの看板を掲げた会社組織となる。

これまでの海外のケースでも、私たちの知名度の高さや信頼感からM&A後に売り上げが伸びているケースが多い。

—どのような加工分野をおもな対象としているのか。

ベイショア・2018年の10工場が達成した際には、ボディコートグループが手がけるすべての加工が行える体制にしたい。

もちろんひとつの工場ですべての加工が行えるわけではなく、2~3種類の加工を各工場で行えるようなイメージとなる。同じ日本といっても、例えば長野県では精密産業といったように地域によって特色があるので、その地域産業に対応していくことが重要と考えている。

—これまでの提携先の感触は。

ベイショア・中小企業を中心に面談をしてきたが後継者難が多いという印象だ。またオーナーはひとりで、営業部長、技術部長すべてを兼ねているケースが多く、事業承継まで考えてきていない方が多かった。特に最近の日本の若者はものづくりのファミリービジネスに入っていない傾向もある。もし企業が廃業するということになれば、地域経済に大きな影響を与えるし、顧客も困ることになる。

企業のオーナーはやはり忙しいので、土日の週末に訪問して膝を突き合わせてじっくり話すことも多い。こちらからアプローチをした場合でも意外と驚かれない。

最近、東北や九州地方も視察してきたが、自動車関連企業が多く進出している割に、熱処理加工のジョブショップは少ないと感じた。私たちのノウハウを導入することで他社との差別化もできると思う。

—溶射加工についての展望は。

ベイショア・私たちは航空機部品のHVOFなどに強みを持っている。溶射に限らず設備を導入するとなれば、メンテナンスの問題もあるので、日本国内の企業からの調達を基本方針としている。やはり工場は設備の稼働率が命で、必要に応じた装置の近代化も必要。とくに高価な設備を必要とする加工は我々のような受託加工企業への外注化が進んでいくと思う。

取材を終えて

日本人女性と結婚し現在は一児の父親でもあるベイショア氏。流暢としか言いようのない日本語を話し、2年前には日本の永住権も取得している。「米国は日本以上に製造業の空洞化が進んでいる」と、日本で「ものづくり」に携わっていく決意や、ベイショア氏の日常は頻繁に更新されている「名古屋で働くアメリカ人のブログ」<http://www.bashore-julian.com/>でも伺うことができる。

企業概要

ボディコート・ジャパン (株)

名古屋市西区牛島町6-1, 名古屋ルーセントタワー40階
TEL.052-912-5518

代表取締役 ジュリアン・ベイショア

