

# 大連タテホ化学、本格生産開始

ヨーロッパ向けに販売好調。今年11月増産へ

タテホ化学工業代表取締役会長  
大連タテホ化学董事長

伊藤孝史氏



タテホ化学工業が電気ヒーター用電融マグネシアの新たな生産拠点として設立した「大連タテホ化学」は2002年6月に竣工し、現在、1万t/年の出荷体制にある。この約2年間でヨーロッパ向けに実績を伸ばし、日本の本社工場に代って、電気ヒーター用マグネシアの主力製造拠点に育っている。更に需要拡大の勢いは増していることから、今年11月を目前に生産設備の増強を進めている。完成すれば、生産能力は1万8千tから2万t/年と現状のほぼ2倍になる。今後は、経済面で急成長を続ける中国向けへの展開も視野に入ってくる。

そこで、大連タテホ化学を核と

した、タテホ化学工業の電融マグネシア事業の今後の取り組みについて、伊藤孝史会長に訊くことにした。伊藤会長は大連タテホ化学の董事長でもある。

**今年の後半には販売量1万から1万2千t/年へ**

大連タテホ化学の現状についてお訊かせ下さい。

伊藤・2002年6月に竣工してから本格的に立ち上げるには少々時間を要しました。生産設備には付き物の初期トラブルに加え、中国で調達した設備の立ち上げには日本とは異なる問題も発生しました。修理や装置のやり換えなどの作業が必要でした。しかし、これを中国の現地スタッフが中心となり、努力して解決していったことが大きな経験となりました。現在、日本からは3名しか派遣されておらず、現地従業員51名で、工場の製造責任者も中国人です。順調に生産するには従業員教育訓練も必要になりますから時間がかかるのは避けられませんでした。

また、生産された電融マグネシア製品は、主要販売先がヨーロッパであり、品種も色々です。製品をそれぞれの需要先に送り、これまでの日本製と比べ、品質面での

評価を受け、問題がないと判断された上でなければ、本格的な生産販売にはつながりません。幸い、全てはクリアされ、販売数量も昨年の5千t/年から今年後半には1万tから1万2千t/年ペースへの伸びが見込まれています。そこで、生産設備を大幅に増強することになりました。

進出した場所・時期が良かったといえますね。

伊藤・時期的にはともかく、大連という場所は最適です。原材料の鉍石産地の遼寧省に位置し、経済特区として日系企業へのインフラ整備も進んでいます。また、中国国内で最も親日的であり、日本語を学ぶ人も多いのが特長です。大連タテホ化学でも設立から三年ですが従業員の中に当初全く日本語がしゃべれなかったにも拘らず、現在、会議の場で専門用語を駆使して流暢に会話ができるまで上達した人もいる程です。とにかく熱心ですね。

こうした人に支えられ、生産は軌道に乗り、ヨーロッパ向けの販売量は順調に増えてきました。需要増加に対応できたのも、大連タテホ化学の存在が大きい。大連で作られ、大連港から直接ヨーロッパに供給できます。中国から原料を仕入れ、日本で作り、ヨーロッパ

に輸出していたのでは、競争力は失われていた可能性が高い。その意味では進出した時期も良かったといえます。

―増産計画について。

伊藤・生産能力としては、品種が様々なので一口にいうのは難しいのですが1万8千から2万t/年の体制にする計画です。約2倍となります。投資額は2億4千万円程度を予定しています。今回の特長は中国国内の金融機関から全面的な資金調達を行う点にあります。今後、中国向け市場拡大を意識した場合、設備投資の資金はやはり現地で調達すべきではないかと思うからです。これから申し入れをして、条件を設定していきます。

なお、増設工事は現在の大連タテホ化学の敷地内で行い、11月完了を目指しています。

―中国市場への具体的な取り組みは。

伊藤・中国には独特の検査基準などがあり、日本やヨーロッパでのやり方がそのままでは通用しないことが多いのです。その検査方法や基準は、我々から見ると合理性に欠けていたり、必要性に首を傾げるものが多い。そのために特殊な検査設備も必要となりますので、中国市場への展開は、ある程度時間がかかるのは已む得ません。中

国市場の電熱ヒーターのニーズはまだ家電用中心の低温タイプが主流です。但し、タテホ化学製品の品質の高さは浸透しつつあり、高温タイプなど高付加価値分野を中心に実績をつけて行きます。

## 大連が拓けた世界への販路

―タテホ化学の製品水準の高さはヨーロッパ市場だけの認識ではなくなっているわけですね。

伊藤・ヨーロッパでも、従来のイタリア、オーストリアからスペイン、北欧、これに旧東欧のチェコ、ポーランドなどにも実績をつけています。おそらくECの拡大に伴ない、域内の人件費の安い国に電気メーカーの工場がシフトしていることも背景になっていると思います。

また、インターネットの発達により、これまで私共の営業マンが踏み入れたことのない国や地域から注文が入ってきています。例えば、南米のコロンビアなどがあります。世界にタテホ化学のブランド名が拡大していることを実感します。

―そうなるるとタテホ化学は日本向けだけを生産するわけですか。伊藤・日本の需要先だけになりま

す。生産量は1000t/年程度ですから、数量的には、圧倒的に大連が主力です。この背景には、家庭用電熱ヒーターを使う国内ユーザーつまり家電メーカーの大半が中国や東南アジアに移転していったことがあります。炊飯器やホットプレートなど、生産組立ては完全にそつです。ですから、電熱ヒーターの絶縁材である電融マグネシアも中国でつくるのが、ある意味では当然の流れといえます。

## 今後は中国市場を強化

―中国の電融マグネシアメーカーの状況は。

伊藤・日本の家電メーカーが求める品質は日本の基準ですから大変高い。これに対応する中で、中国の電融マグネシアの生産技術力は進歩していると思います。上海振泰や太湖、太華などが大手で、中小メーカーは20〜30社あります。大手は高温、中温、低温と総合的に製造していますが、大半は安価な低温向けです。中国の家電製品向けが中心です。

―中国における電融マグネシア需要規模は。

伊藤・電熱ヒーター向け低温用は現時点でも急成長していますので、確実な数量は押さえるにいく。世界需要としては推定で5万tから6万t/年規模でしょうか。中国向は成長性が高いだけに魅力はあります。

―大連を軸に、今後のタテホ化学の事業の目標は。

伊藤・中国に生産工場を持ったことで、ヨーロッパ向け電融マグネシアの市場シェアは確実に上がりました。現在、4割強程度と見ています。ちなみに、世界全体に占



大連タテホ化学

**Tateho Chemicals Dalien**  
**Start of full scale operation**  
**Favorable sales in Europe**  
**Chairman & CEO of Tateho Chemical Industries**  
 Interview with Mr. Takashi Ito, Chairman of Tateho Chemicals Dalien

Tateho Chemicals Dalien, in China, was established in June 2002. Production volume at present is 10,000 tons a year. During the past two years the company has recorded increasing sales in Europe. Their production plant in China is becoming Tateho's their main plant. The firm plans to double production this coming November, raising it to 18,000-20,000 tons a year.

**Production capacity to increase by 10,000-12,000 tons during the latter half of the year.**

**Current states of Tateho Chemicals Dalien ?**

Mr. Ito: At the moment we have 54 employees, with 3 being Japanese, and the rest hired locally. We have appointed a Chinese national to the head of manufacturing.

Europe is our main customer for electrofused magnesia. We expect to increase yearly sales to 10,000-12,000 tons a year, from the present 5,000 tons. We are going to build a new production line with a yearly capacity of 18,000-20,000 tons a year. This will involve a capital investment of about ¥240 million. The Chinese bank will finance for this investment is noteworthy indeed.

**Expanding its sales network worldwide**

**Tateho products are recognized as being global brand, aren't they ?**

Mr. Ito: The quality of Tateho products has very high reputation in Germany, Austria, and Spain, as well as in the Czech Republic and Poland. Through the Internet we have received an order from Columbia where we don't have office. Now that the plant on Dalien is in full scale operation, our plant in Japan will be producing only for the domestic demand. The production capacity of this plant is 1,000 tons a year. In terms of volume, the plant in Dalien is now our main one. The reason for this is that most Japanese manufactures of electric household heaters have moved into China and Southeast Asia. It makes sense, therefore, for us to produce the electrofused magnesia used as insulator for electric heaters, in China.

**To strengthen their market in China**

**How is the market in China doing?**

Mr. Ito: The demand for electrofused magnesia in China is rapidly increasing for use in electric heaters of the low temperature type. The value of the market globally is estimated to be 50,000-60,000 tons year. With our new plant in Dalien. We have increased our market share to 40% of the European market and 20% of the global market. We are looking to increase our global market share to 30% in the near future. In this sense, the Chinese market is very important for us.

めるタテホ化学のシェアは現在、2割弱程度ですが、これを早く3割に持って行きたいと考えています。その意味でも中国市場は重要です。経済成長は続いており、今後、高温向けも販路の確立が大きくなテーマとなっています。私共が対象とする分野は少量多品種の高付加価値の製品です。国やユーザーによって木目細かな対応

が必要とされています。いわば、お客さんの個性にあわせなければなりません。品質はもちろん在庫まで徹底した管理体制の構築がなければなりません。それが現在、国際的な信頼も得ている大きな要因であり、これはこれまで以上に推進していきます。

ラズマディスプレイ（PDP）向け蒸着材料用マグネシア単結晶は、日本において大きな製品の柱に成長しています。中国でも富裕層の拡大とともにPDPの需要は増加しており、国産化が増大すれば、これもターゲットになります。また、携帯電話の通信基地局周波数フィルタ向け超伝導薄膜形成基板用単結晶も大きな可能性がありま

す。中国は携帯電話保有台数の面で世界No.1ですが、通信周波数の大半を軍が利用しており、民間が利用できる周波帯域は限られています。今後、より普及率が上昇し、機能が高度化すれば、基地局側の対応が日本以上に迫られます。そこで、マグネシア単結晶利用の可能性も拡がると期待しています。