

JETRO

10

2011
OCTOBER

ジェトロセンサー

新たなビジネスのヒントを！【国際ビジネス情報誌】

特集

米国発 イノベーション 市場の先を「創造」する力

特別リポート
アジア新興国
消費者の家電省エネ意識

エリアリポート

米 国 住宅市場に微光

中 国 日本のアウトレット上陸

サブサハラ・アフリカ 楽観すぎる経済「成長」

国内に生産拠点を残し国外市場を攻める ベグラ

ベグラ (BOEGRA) は自動車のエンジンなどに使われる青銅軸受製造と銅金型鑄造に特化したドイツの中小企業だ。フォルクスワーゲン (VW) の一部車種では、コネクティングロッド軸受というエンジンの中核部品の全てを同社製が占めるほど、銅加工において高い技術力を持つ。この技術力を強みに、顧客は欧米、中東、アジアと世界に広がる。ドイツ自動車メーカーの生産拠点が国外に拡大する中、同社は生産拠点を国外に移転せず、国際市場を開拓し続ける。その手法や成功の秘訣について輸出担当のアンドレアス・ブルグ氏と法務・人事・マーケティング担当のクリスティアン・シュナイダー氏に聞いた。

耐久性に優れた軸受の希少メーカー

自動車エンジン用のコネクティングロッドは、エンジンのピストン運動を回転運動に変換する重要な部品で、エンジン部品の中でも特に負荷のかかる部品である。このため、その軸受には極めて高い耐久性が求められる。

ベグラは金型鑄造でこの軸受を製造している。大手自動車メーカーがひしめくドイツでも、大量生産できる企業は同社を含め2社しかない。ベグラの軸受は板を巻いて溶接した軸受より高価格だが、その優れた耐久性が評価され、VW に年間1,000万個納入されている。特にターボディーゼル車 (1.6、1.9、2.0 リットル) では、同社製品が100%を占める。ドイツ自動車メーカーを陰で支えるキープレイヤーなのだ。



耐久性に優れた軸受

生産拠点は国内に残す

ベグラは、納品先のドイツ自動車メーカーが生産拠点を国外に移転したことに加え、02年に共同出資者が交代したこともあり、それまで欧州域内の販売を主にしていた戦略を転換した。近年はブラジル、中東など市場潜在力のある新興国や市場規模の大きい日本に目を向け始めている。納入先の自動車メーカーの国外生産が加速しているが、ベグラは生産拠点をドイツ国内に留める。全て自社内で製造することで知的財産流出のリスクを極小化している。知的財産権保護の観点からドイツ国内での生産を好む中小企業は多い。ベグラはまさにそうした企業の一つだ。

販売面でも、自社の販売会社を国外に持つことはない。欧州域外では代理店や外国企業との戦略的提携

を組む手法を取る。現在は中国、インド、ブラジル、米国、エジプトに販売代理店などがある。販売代理店にも、製品についての定期的な研修を実施しているが、データや技術的ノウハウの伝達には限度を設けている。



コネクティングロッド (右)

一般的に代理店を通じたビジネスは、自社拠点を作らなくて済むコスト上のメリットがある。例えば、文化や言語などの障害を現地人材を雇用せずに克服できる。しかし、ビジネスの成否が代理店の能力次第になってしまうことや顧客との距離が遠くなることで、ニーズの把握が遅れるという弱点もある。

そのためベグラは新規顧客の開拓を代理店任せにはしていない。VW など既に国外に拠点を持つ大手納品

設立: 1913年
 (社名「ベントゲン&グラ」から、2002年「ベグラ」に変更)
 本社: ゾーリンゲン市 (ノルトライン・ヴェストファーレン州)
 従業員数: 134人
 主力商品: 自動車用青銅軸受、銅金型鑄造

取引先: フォルクスワーゲン、ダイムラー、マン、シーメンス、
 アルストムなど 170 社 (うち 44 社が外国企業)
 国外売上高: 全売上高に占める割合は約 40% (2010 年)
 主な国外の販売先地域: 欧州、米国、南米、中東、アジア
 取得認証: ISO9001、ISO14001 など
 URL: <http://www.boegra.com/>

先とのコンタクトを活用したり、企業訪問や見本市への出展を通じ、直接コンタクト先の開拓を行うことで代理店経由ビジネスの弱点をカバーしている。輸出担当のアンドレアス・プルグ氏は、「今すぐビジネスにならなくても、将来のビジネス機会になる可能性がある。コンタクト先の開拓や根回しは大変重要」と語る。

イノベーション力が成功の鍵

ベグラ製品の最大の売りの一つは耐久性。昨今、自動車エンジンの小型化が進み、コネクティングロッド



アンドレアス・プルグ氏
 (輸出担当)

用軸受への負荷が増しているため、従来の軸受より高い耐久性が求められている。「ベグラ製品のように高い耐久性を持つ部品を作れる企業はほとんどない。わが社のビジネス機会はずっと加速する」とプルグ氏は自信を示す。

しかし、既存の技術力に安住しているわけではない。ベグラが見せる市場動向に俊敏な反応も海外市場での成功の秘訣といえそう。これまでエンジン用の軸受の一部に鉛を使用するのが一般的だったが、EU は 11 年より自動車業界に対し、エンジン、エアコンコンプレッサーなど自動車用部品に鉛を使わないよう義務付けた。近年、日本企業を含めて各社が鉛不使用の軸受の開発・販売を行っている。ベグラは、かねてより鉛不使用製品にも強いので、規制も追い風になっている。

現在、同社では研究機関と共同でナノテクノロジー分野での研究開発プロジェクトを実施しており、他社に技術面でさらに差をつけたい考えだ。

苦境を経験し納入先多角化に取り組む

他社の追従を許さぬ技術力を有し、大手自動車メー

カーを中心に世界中に顧客に持つとはいえ、経営が順風満帆だったわけではない。

売上高は、07 年に約 2,480 万ユーロと過去最高を記録したが、金融危機による自動車産業の深刻な不況のあおりを受けた。09 年の売上高は 1,431 万ユーロへと激減した。「他産業への販路シフトなどいろいろ試してみたが、危機の影響は全業種に及んだため、最終的に人員削減を余儀なくされた」とプルグ氏は振り返る。操業時間の短縮や大幅な人員削減を行い、管理費を抑えることで危機を乗り切った。

自動車産業の業績回復に伴い、10 年の売上高は 1,835 万ユーロと前年を 28% 上回った。11 年には金融危機前の売上高 (約 2,480 万ユーロ) 水準にまで回復する見込みだ。法務・人事・マーケティング担当のクリスティアン・シュナイダー氏は、「売上高年間 10 ~ 15% 増という健全な成長を目指している」と述べている。

現在は業績が回復しているとはいえ、金融危機の際の反省から、自動車分野への依存度を段階的に下げ、リスク分散を図る。中長期的な目標として他業種分野での販路拡大を進めている。10 年時点で全売上高に占める自動車分野の割合は約 7 割。残りの 3 割は電気・電子や機械など 30 業種に分かれる。「他業種で自動車と同様の受注量を達成するのは難しい。だが、魅力的な業種の顧客を開拓するため、企業業績および製品品質の向上に努力を続ける」とプルグ氏は意気込む。

卓越した技術力に加え、他社に常に先行しようとする積極性、さらにリスクを最小限に抑える機敏な対応力などが同社の強さを支えている。

(ゼバスティアン・シュミット/デュッセルドルフ事務所)



クリスティアン・シュナイダー氏
 (法務・人事・マーケティング担当)



IMPORTANT NOTICE!

E Uの新法規
2011 年より鉛フリー化を義務付け



IMPORTANT NOTICE!



- 2008 年 8 月 1 日、EU 委員会によりエンジン、トランスミッション、エアコン
コンプレッサー等の軸受部品(bearing shell / bushings)の鉛フリー化義務付けが
決定されました。この新規法規は 2011 年 7 月 1 日より施行されます。
- 同法規をクリアするには下記の各プロセスにおいて、メーカー側の早期対応が
必要となります。
 - ① 製品開発
 - ② 製品化過程および製品仕様決定
 - ③ 材質検査 (エンジンテスト / 耐久テスト)
 - ④ 製造工程の変更
 - ⑤ 製品の最終確認及びシリーズ生産導入
- これらのプロセスにおいて各製品レベルでの確な技術対応を行うには相当の時間が
必要です。
- 弊社、ベグラ・テクノロジー社 (BÖGRA TECHNOLOGIE GmbH) は、鉛フリーの
銅や真鍮製部品の製造において、既に 10 年以上の実績があります。
例えば高性能ディーゼルエンジンのコネクティングロッド用軸受部品に関しては、鉛フリーの材
質で既に数百万個の納入実績を有しています。
- EU 市場での鉛フリー化への対応には、弊社のノウハウを是非ご利用ください。

更に詳しい情報をご希望の方は下記の Fax ないしメールアドレスにご連絡ください。

当社連絡先 : Fax: +49-(0)212 381-180 / Email: sales@boegra.com

- ☐ 会社概要
- ☐ 製品カタログ
- ☐ マテリアル・データシート「BÖGRA 鉛フリー グリーンシリーズ」
- ☐ EU 鉛フリー化義務付けに関する URL についての情報
- ☐ 電話連絡をご希望 (→貴社の担当部署ないし担当者をお知らせください)
- ☐ 見積りをご希望

皆様からのご連絡をお待ちしております。

ベグラ社海外営業部

BÖGRA TECHNOLOGIE GmbH

Georgestr. 5-7 · 42719 Solingen

Tel: +49-(0)212 381-0 Fax: +49-(0)212 381-180

www.boegra.com