

# The End of the Two-State Solution?

# INTERNATIONAL Newsweek®

## THE FUTURE

### IS...

# SINGAPORE

CHARLOTTE // FREIBURG // PARIS // SEATTLE

HOW  
THESE FIVE  
PLACES ARE  
LEADING THE WAY  
TO A GREENER  
WORLD



0 6 . 1 0 . 2 0 2 3

ISSN 2052-1081



ALBANIA €6.25  
AUSTRIA \$11.00  
AUSTRALIA €10.00  
BAHRAIN B03.5  
BELGIUM €7.00  
CHINA RMB80  
CROATIA HKR70  
CYPRUS €7.00

CZECH REP CZK180  
DENMARK DKK57  
EGYPT E£ 65.00  
FINLAND €7.60  
FRANCE €7.50  
GERMANY €7.50  
GIBRALTAR €6.05  
GREECE €7.50

HOLLAND €7.00  
HONG KONG HK80  
HUNGARY FT1.800  
IRELAND €7.00  
ISRAEL NIS35  
ITALY €7.00  
KUWAIT KD3.00  
LATVIA €6.50

LEBANON LL10,000  
LITHUANIA €8.99  
LUXEMBOURG €7.90  
MALTA €7.00  
MONTENEGRO €8.30  
MOROCCO MDH70  
NEW ZEALAND \$14.00  
NIGERIA \$3.40C

NORWAY NKR119  
OMAN OR 3.250  
POLAND PLN29.99  
PORTUGAL €7.00  
QATAR QR65  
MALAYSIA RM27.90  
ROMANIA LEI 42.00  
SAUDI ARABIA SR35.00

SERBIA RSD1035  
\$ LEONE SLL30,000  
SINGAPORE S\$11.95  
SLOVAKIA €6.50  
SLOVENIA €8.50  
SOUTH AFRICA R55.00  
SPAIN €7.00  
SWEDEN SKR119

SWITZERLAND CHF10.60  
UAE AED42  
UK £5.99  
US \$10.99  
ZIMBABWE ZWD4.00



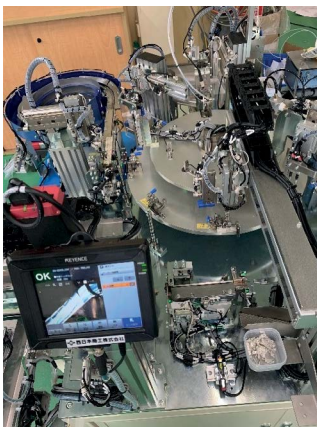
# Connecting vision and precision: a trusted source for industrial machinery, components and protective equipment



"We would like to continue to take advantage of our key main competencies; manufacturing and trading, in both Europe and America."

**Kozo Okamoto**, President,  
Nishinihon Shoko Co., Ltd.

Established in 1963, Nishinihon Shoko is a leading provider of machines, tools and industrial components, with its main focus being the automobile industry. The company's history is as a trading company. However, in more recent times, it has developed its capabilities as a manufacturer. And it is the combination of skills as both a trading house and manufacturing company that set it apart on the global stage, where it continues to expand its presence by providing niche market solutions.



Application of self-developed automated soldering technology to its own production lines

"Nishinihon Shoko has maintained a powerful presence in niche markets, especially B2B manufac-

**For over 60 years, Nishinihon Shoko has continued to refine a perfect blend of quality, innovation, and reliability for manufacturing and trading success.**

turing. I believe that the history of the Japanese industry as a whole is very similar to the history of our company," says company president Kozo Okamoto. "We started off as a trader selling machines and tools and our main customers were automotive makers. Over time we



Automatic soldering system

developed our manufacturing capabilities supplying tools for glass makers that were producing glass for automobiles. We supplied connectors such as electric terminals and wire harnesses. That market was quite niche and we worked together with glassmakers to understand their requirements. As a result, we've accumulated the technology required to attach glass to the connectors."

Dedicated to providing high value-added product and solutions developed to the highest Japanese quality standards, Nishinihon Shoko's business is separated into four divisions: the machine tool division, which supplies industrial machines and tools, mainly for the automobile industry; the manufacturing product division, which manufactures electronic components used in automobile glass, as well as automatic assembly equipment; safety protective equipment, which sells all kinds of work protective equipment used at manufacturing sites; and the welding tip division, the most

recently established division that provides robotic welding tips for automobile assembly.

When it comes to product development, the company president stresses that the emphasis is on listening carefully to its customers and grasping the needs of the market firmly. "Looking at the needs of different markets, as you can imagine, the needs coming from China are slightly different from those coming from Japan or the U.S. It is very difficult to provide the same product or technology to all the different markets. By providing core specifications to everybody we can then add something else that is based on the customer's request or preference. In order to achieve this variance, the experience and know-how that we've accumulated are very key."

Speaking of recent developments, Mr. Okamoto says that Nishinihon Shoko is trying to be more eco-friendly in its manufacturing processes. "Lead-free is something that we are trying to achieve in our materials as well as our soldering processes," he says. "By upgrading these processes we believe that we can not only cut costs but also enhance our quality too."



Automatic terminal soldering system for automotive glass

After taking the helm of the company from his father (the company founder), second-generation president Kozo Okamoto put his focus on expanding Nishinihon Shoko's international presence. The company had traditionally catered to domestic clients, but today international sales make up a sizable and growing part of the business.



Yamaichi Co., Ltd. (a group member) provides electrodes for resistance welding, and LED technology for plant cultivation

Nishinihon Shoko initially entered the Chinese market with a U.S. partner, with whom it collaborated for three years before deciding to go it alone there. Following its successful establishment in China, Nishinihon Shoko established another company in the U.S., as well as a manufacturing base in Mexico, from which it is serving customers in North, Central, and South America.

The company has also established a 100% subsidiary in Indonesia, which is responsible for distribution in Southeast Asia, another priority market. "Going forward I see Indonesia taking the number two position in terms of global sales within Southeast Asian and Asian countries. We have a plan in place to start manufacturing in Indonesia before the end of 2023," explains Mr. Okamoto, although Europe and the Americas remains his main goal in the long term.

"I would like to resume our project to enter the European market and the other key goal is expanding our business in the Americas. We would like to continue to take advantage of our key main competencies; manufacturing and trading, in both Europe and America."

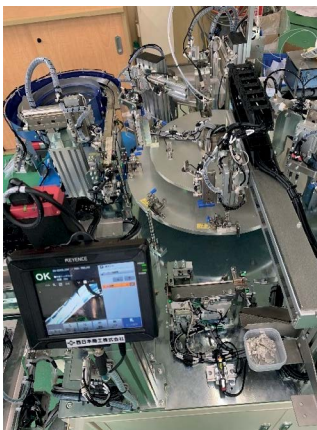
# Combinando visión y precisión: una fuente fiable de maquinaria industrial, componentes y equipos de protección



"Nuestro objetivo es seguir potenciando nuestras principales competencias de fabricación y comercio en Europa y América."

Kozo Okamoto, Presidente, Nishinihon Shoko Co., Ltd.

Fundada en 1963, Nishinihon Shoko es uno de los principales proveedores de maquinaria, herramientas y componentes industriales, con especial atención a la industria del automóvil. Recientemente, la empresa también ha ampliado sus capacidades de fabricación. Esta combinación de capacidades comerciales y de fabricación permite a la empresa destacar en el mercado mundial, donde está reforzando su presencia ofreciendo soluciones de nicho.

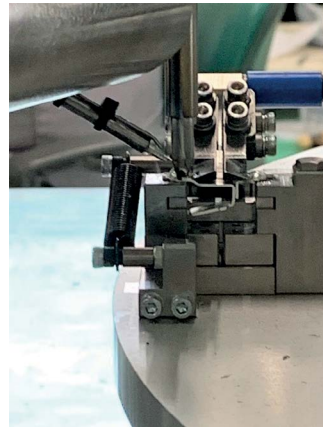


Aplicación de la tecnología de soldadura automática desarrollada por la empresa en sus líneas de producción

"Nishinihon Shoko ha mantenido una fuerte presencia en nichos de mercado, especialmente en el campo de la fabricación entre empresas.

**Durante más de 60 años, Nishinihon Shoko ha seguido perfeccionando una combinación perfecta de calidad, innovación y fiabilidad para garantizar el éxito industrial y comercial.**

Creo que la historia de la industria japonesa en su conjunto es muy similar a la de nuestra empresa", afirma el Presidente Kozo Okamoto. "Empezamos vendiendo máquinas y herramientas como distribuidores y nuestros principales clientes eran fabricantes de automóviles.



Sistema de soldadura automática

Con el tiempo, desarrollamos nuestras capacidades de fabricación, suministrando herramientas a cristaleros que producían cristales para coches. Suministrábamos conectores, como terminales eléctricos y mazos de cables. Era un mercado muy específico y trabajábamos con los cristaleros para entender sus necesidades. Como resultado, desarrollamos la tecnología para unir el vidrio a los conectores."

Dedicada a suministrar productos y soluciones de alto valor añadido fabricados con los más altos estándares de calidad japoneses, la actividad de Nishinihon Shoko se divide en cuatro divisiones: La División de Máquinas-Herramienta, que suministra maquinaria y herramientas industriales, principalmente para la industria del automóvil; la División de Productos Fabricados, que fabrica componentes electrónicos utilizados para lunas de automóviles y equipos de ensamblaje automático; la División de Dispositivos de Protección de Seguridad, que vende todo tipo de equipos de protección laboral utilizados en las fábricas; y la

División de Puntas de Soldadura, la división más reciente, que suministra puntas de soldadura robotizadas para el ensamblaje de automóviles.

En cuanto al desarrollo de productos, el presidente de la empresa subraya que se hace hincapié en escuchar atentamente a los clientes y comprender las necesidades del mercado. "Si nos fijamos en las necesidades de los distintos mercados, podemos imaginar que las de China son ligeramente distintas de las de Japón o Estados Unidos. Es muy difícil ofrecer el mismo producto o la misma tecnología a todos los mercados. Si ofrecemos las mismas especificaciones básicas a todos, podemos añadir algo más en función de la demanda o las preferencias del cliente. Para conseguir esta variación, la experiencia y los conocimientos que hemos acumulado son muy importantes."

En cuanto a los últimos avances, Okamoto afirma que Nishinihon Shoko se esfuerza por ser más respetuosa con el medio ambiente en sus procesos de fabricación. "Estamos intentando obtener materiales y procesos de soldadura sin plomo", explica. "Mejorando estos procesos, creemos que no sólo podemos reducir costes, sino también mejorar la calidad"



Sistema automático de soldadura terminal para vidrio de automoción

Tras suceder a su padre (fundador de la empresa), Kozo Okamoto, presidente de la segunda generación, empezó a desarrollar la presencia internacional de Nishinihon Shoko. Tradicionalmente, la empresa atendía a clientes nacionales, pero las ventas internacionales representan ahora una parte importante y creciente de su negocio.



Yamaichi Co, Ltd. (miembro del grupo) suministra electrodos para soldadura por resistencia y tecnología LED para el cultivo de plantas

Nishinihon Shoko entró inicialmente en el mercado chino con un socio estadounidense, con el que trabajó durante tres años antes de decidir establecerse por su cuenta. Tras establecerse con éxito en China, Nishinihon Shoko creó otra empresa en Estados Unidos y una base de fabricación en México, desde la que atiende a clientes de Norteamérica, Centroamérica y Sudamérica.

La empresa también ha creado su propia filial en Indonesia, responsable de la distribución en el sudeste asiático, otro mercado prioritario. "En el futuro, veo a Indonesia como el segundo mayor mercado en términos de ventas totales en el Sudeste Asiático y Asia. Tenemos previsto empezar a fabricar en Indonesia a finales de 2023", explica Okamoto, aunque Europa y América seguirán siendo su principal objetivo a largo plazo.

"Me gustaría continuar con nuestros planes para entrar en el mercado europeo, y el otro objetivo fundamental es ampliar nuestras actividades en el continente americano. Queremos seguir desarrollando nuestras competencias básicas en fabricación y comercio, tanto en Europa como en América."





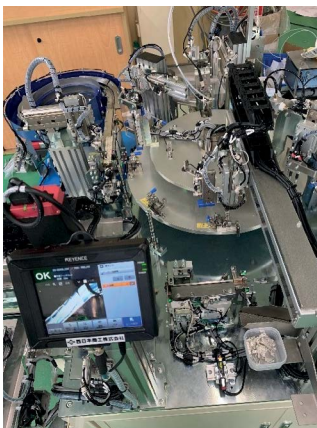
# Eine Kombination aus Vision und Präzision: eine zuverlässige Quelle für Industriemaschinen, Komponenten und Schutzausrüstung



„Unser Ziel ist es, unsere Kernkompetenzen in der Herstellung und im Handel in Europa und Amerika zu stärken.“

Kozo Okamoto, Präsident,  
Nishinihon Shoko Co., Ltd.

Das 1963 gegründete Unternehmen Nishinihon Shoko ist ein führender Anbieter von Maschinen, Werkzeugen und Industriekomponenten, wobei der Schwerpunkt auf der Automobilindustrie liegt. In jüngster Zeit hat das Unternehmen auch seine Fertigungskapazitäten erweitert. Mit dieser Kombination aus Handels- und Fertigungskompetenz hebt sich das Unternehmen auf dem Weltmarkt ab, wo es seine Präsenz durch das Angebot von Lösungen für Nischenmärkte weiter ausbaut.

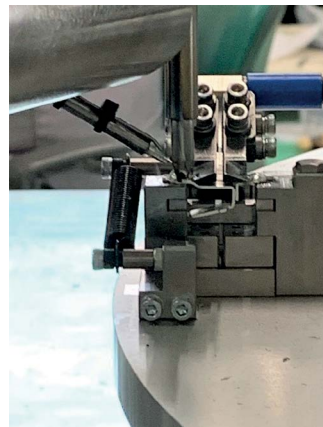


Anwendung der vom Unternehmen entwickelten automatischen Löttechnik in seinen Produktionslinien

„Nishinihon Shoko hat sich eine starke Präsenz in Nischenmärkten bewahrt, insbesondere in der Business-to-Business-Produktion. Ich denke, die Geschichte der japa-

**Seit über 60 Jahren perfektioniert Nishinihon Shoko die perfekte Kombination aus Qualität, Innovation und Zuverlässigkeit, um industriellen und kommerziellen Erfolg zu gewährleisten.**

nischen Industrie insgesamt ist der unseres Unternehmens sehr ähnlich“, sagte der Vorsitzende Kozo Okamoto. „Wir begannen als Händler, der Maschinen und Werkzeuge verkaufte, und unsere Hauptkunden waren Automobilhersteller. Im Laufe der Zeit erweiterten wir unsere Fertigungskapazitäten und



Automatisches Lötssystem

lieferten Werkzeuge an Glashersteller, die Glas für Autos herstellen. Wir lieferten Steckverbinder, z. B. elektrische Steckverbinder und Kabelbäume. Dies war ein sehr spezifischer Markt, und wir arbeiteten mit den Glasherstellern zusammen, um ihre Bedürfnisse zu verstehen. Dann haben wir die Technologie entwickelt, um das Glas mit den Steckern zu verbinden.“

Nishinihon Shoko hat es sich zur Aufgabe gemacht, Produkte und Lösungen mit Mehrwert anzubieten, die nach den höchsten japanischen Qualitätsstandards hergestellt werden. Das Unternehmen ist in vier Geschäftsbereiche unterteilt: den Bereich Werkzeugmaschinen, der Industriemaschinen und Werkzeuge hauptsächlich für die Automobilindustrie liefert; den Bereich Fertigungsprodukte, der elektronische Komponenten für Autoglas und automatische Montageanlagen herstellt; den Bereich Schutzeinrichtungen, der alle Arten von industrieller Sicherheitsausrüstung für Produktionsanlagen vertreibt; und den Bereich Schweißspitzen,

den jüngsten Geschäftsbereich, der robotergesteuerte Schweißspitzen für die Automobilmontage anbietet.

Was die Produktentwicklung angeht, so betont der Vorsitzende des Unternehmens, dass der Schwerpunkt darauf liegt, den Kunden genau zuzuhören und die Bedürfnisse des Marktes zu verstehen. „Wenn man sich die Bedürfnisse der verschiedenen Märkte ansieht, kann man sich vorstellen, dass sich die Bedürfnisse Chinas leicht von denen Japans oder der Vereinigten Staaten unterscheiden. Es ist sehr schwierig, für alle Märkte dasselbe Produkt oder dieselbe Technologie anzubieten. Wenn wir allen dieselben Grundspezifikationen anbieten, können wir je nach Bedarf oder Vorlieben der Kunden etwas hinzufügen. Um diese Variation zu erreichen, sind die Erfahrung und das Wissen, das wir gesammelt haben, sehr wichtig.“

In Bezug auf die neuesten Entwicklungen sagt Okamoto, dass Nishinihon Shoko danach strebt, in seinen Herstellungsprozessen umweltfreundlicher zu sein. „Wir versuchen, bleifreie Materialien und Lötverfahren zu erreichen“, erklärt er. „Wir glauben, dass wir durch die Verbesserung dieser Prozesse nicht nur die Kosten senken, sondern auch die Qualität verbessern können“. Nachdem er



Automatisches Terminal-Lötssystem für Autoglas

die Nachfolge seines Vaters (des Firmengründers) angetreten hatte, begann Kozo Okamoto, der Präsident der zweiten Generation, die internationale Präsenz von Nishinihon Shoko auszubauen. Traditionell hat sich das Unternehmen auf inländische Kunden konzentriert, aber der internationale Verkauf macht jetzt einen bedeutenden und wachsenden Teil des Geschäfts aus.



Yamaichi Co, Ltd (Gruppenmitglied) liefert Elektroden zum Widerstandsschweißen und LED-Technologie für den Pflanzenanbau

Nishinihon Shoko betrat den chinesischen Markt zunächst mit einem amerikanischen Partner, mit dem sie drei Jahre lang zusammenarbeitete, bevor sie beschloss, sich selbständig zu machen. Nach der erfolgreichen Etablierung in China gründete Nishinihon Shoko ein weiteres Unternehmen in den Vereinigten Staaten und eine Produktionsstätte in Mexiko, von wo es Kunden in Nord-, Mittel- und Südamerika bedient.

Außerdem hat das Unternehmen eine eigene Tochtergesellschaft in Indonesien gegründet, die für den Vertrieb in Südostasien, einem weiteren vorrangigen Markt, zuständig ist. „Ich sehe Indonesien in Zukunft als den zweitgrößten Markt im Hinblick auf den Gesamtumsatz in Südostasien und Asien. Wir planen, bis Ende 2023 mit der Produktion in Indonesien zu beginnen“, erklärt Herr Okamoto, obwohl Europa und Amerika langfristig sein Hauptaugenmerk bleiben werden.

„Ich möchte unsere Pläne für den Eintritt in den europäischen Markt weiterverfolgen, und das andere wichtige Ziel ist die Ausweitung unserer Aktivitäten auf dem amerikanischen Kontinent. Wir wollen unsere Kernkompetenzen in der Fertigung und im Handel sowohl in Europa als auch in Amerika weiter ausbauen.“

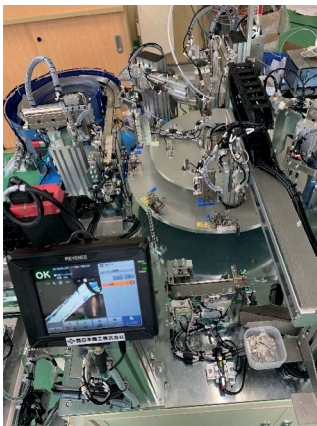
# Menghubungkan visi dan presisi: sumber tepercaya untuk mesin industri, komponen, dan peralatan pelindung



"Kami ingin terus memanfaatkan kompetensi utama utama kami; manufaktur dan perdagangan, baik di Eropa maupun Amerika."

Kozo Okamoto, Presiden,  
Nishinohon Shoko Co., Ltd.

Didirikan pada tahun 1963, Nishinohon Shoko adalah penyedia mesin, peralatan, dan komponen industri terkemuka, dengan fokus utamanya adalah industri otomotif. Sejarah perusahaan ini awalnya adalah sebagai perusahaan dagang. Namun, belakangan ini, ia telah mengembangkan kemampuannya sebagai produsen. Dan kombinasi keahliannya sebagai perusahaan perdagangan dan manufaktur lah yang membedakannya di panggung global, di mana perusahaan terus memperluas kehadirannya dengan menyediakan solusi pasar khusus.

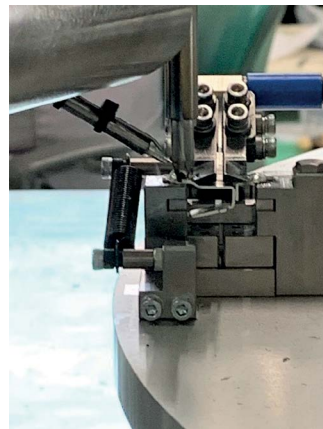


Penerapan teknologi penyolderan otomatis yang dikembangkan sendiri pada lini produksinya sendiri

"Nishinohon Shoko telah mempertahankan kehadirannya yang kuat di

Selama lebih dari 60 tahun, Nishinohon Shoko terus menyempurnakan perpaduan yang sempurna antara kualitas, inovasi, dan keandalan untuk meraih kesuksesan manufaktur dan perdagangan.

ceruk pasar, khususnya manufaktur B2B. Saya percaya bahwa sejarah industri Jepang secara keseluruhan sangat mirip dengan sejarah perusahaan kami," kata presiden perusahaan Kozo Okamoto. "Kami memulai sebagai pedagang yang menjual mesin dan peralatan dan pelanggan



Sistem penyolderan otomatis

utama kami adalah produsen otomotif. Seiring berjalannya waktu, kami mengembangkan kemampuan manufaktur kami dengan memasok peralatan untuk pembuat kaca yang memproduksi kaca untuk mobil. Kami menyediakan konektor seperti terminal listrik dan kabel harness. Pasar tersebut cukup khusus dan kami bekerja sama dengan pembuat kaca untuk memahami kebutuhan mereka. Hasilnya, kami telah mengumpulkan teknologi yang diperlukan untuk memasang kaca pada konektor."

Didedikasikan untuk menyediakan produk dan solusi bernilai tambah tinggi yang dikembangkan dengan standar kualitas tertinggi Jepang, bisnis Nishinohon Shoko dibagi menjadi empat divisi: divisi peralatan mesin, yang memasok mesin dan peralatan industri, terutama untuk industri otomotif; divisi produk manufaktur, yang memproduksi komponen elektronik yang digunakan pada kaca mobil, serta peralatan perakitan otomatis; alat pelindung keselamatan, yang menjual segala jenis alat pelindung kerja yang digunakan di lokasi produksi; dan divisi

ujung pengelasan, divisi terbaru yang menyediakan tip pengelasan robotik untuk perakitan mobil.

Dalam hal pengembangan produk, presiden perusahaan menekankan bahwa penekanannya adalah mendengarkan pelanggan dengan cermat dan memahami kebutuhan pasar yang berbeda-beda, seperti yang dapat Anda bayangkan, kebutuhan yang berasal dari Tiongkok sedikit berbeda dengan kebutuhan yang berasal dari Jepang atau A.S. Sangat sulit untuk menyediakan produk atau teknologi yang sama ke semua pasar yang berbeda. Dengan memberikan spesifikasi inti kepada semua orang, kami kemudian dapat menambahkan spesifikasi lain berdasarkan permintaan atau preferensi pelanggan. Untuk mencapai perbedaan ini, pengalaman dan pengetahuan yang kami kumpulkan sangatlah penting."

Membahas mengenai perkembangan terkini, Tn. Okamoto mengatakan bahwa Nishinohon Shoko berusaha menjadi lebih ramah lingkungan dalam proses produksinya. "Bebas timbal adalah sesuatu yang ingin kami capai dalam material dan proses penyolderan kami," katanya. "Dengan meningkatkan proses-proses ini, kami yakin bahwa kami tidak hanya



Sistem penyolderan terminal otomatis untuk kaca otomotif

dapat memangkas biaya namun juga meningkatkan kualitas kami."

Setelah mengambil alih kepemimpinan perusahaan dari ayahnya (pendiri perusahaan), presiden generasi kedua Kozo Okamoto menaruh fokusnya pada perluasan kehadiran internasional Nishinohon Shoko. Perusahaan ini biasanya melayani klien dalam negeri, namun saat ini penjualan internasional menjadi ba-



Yamaichi Co., Ltd. (anggota grup) menyediakan elektroda untuk pengelasan resistansi, dan teknologi LED untuk budidaya tanaman

gian bisnis yang cukup besar dan berkembang.

Nishinohon Shoko awalnya memasuki pasar Tiongkok dengan mitra AS, yang telah berkolaborasi selama tiga tahun sebelum memutuskan untuk memasarkannya sendiri di sana. Menyusul kesuksesannya di Tiongkok, Nishinohon Shoko mendirikan perusahaan lain di AS, serta basis manufaktur di Meksiko, yang kemudian melayani pelanggan di Amerika Utara, Tengah, dan Selatan.

Perusahaan juga telah mendirikan anak perusahaan yang 100% berada di Indonesia, yang bertanggung jawab atas distribusi di Asia Tenggara, pasar prioritas lainnya. "Ke depannya saya melihat Indonesia akan menempati posisi nomor dua dalam hal penjualan global di negara-negara Asia Tenggara dan Asia. Kami memiliki rencana untuk memulai produksi di Indonesia sebelum akhir tahun 2023," jelas Tn. Okamoto, meskipun Eropa dan Amerika tetap menjadi tujuan utamanya dalam jangka panjang.

"Saya ingin melanjutkan proyek kami untuk memasuki pasar Eropa dan tujuan utama lainnya adalah memperluas bisnis kami di Amerika. Kami ingin terus memanfaatkan kompetensi utama utama kami; manufaktur dan perdagangan, baik di Eropa maupun Amerika."



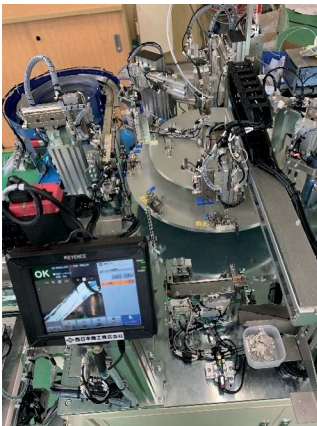
# 连接愿景和精度：工业机械、零部件和防护设备的可靠来源



“我们希望继续利用我们的主要竞争力，即制造和贸易，在欧洲和美国开展业务。”

Kozo Okamoto,  
Nishinon Shoko株式会社，总裁

Nishinon Shoko成立于1963年，是一家领先的机器、工具和工业部件供应商，专注于汽车行业。该公司以前是一家贸易公司。然而，在近些年，它已经发展成为一家制造企业。该公司将作为贸易商和制造商的能力结合起来，这使其在全球舞台上脱颖而出。在全球市场上，该公司通过提供利基市场解决方案，继续扩大自己的影响力。

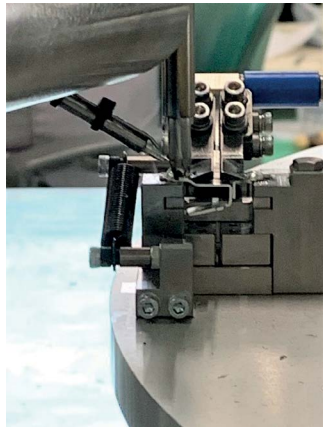


自主研发的自动化焊接技术应用  
于自有生产线上

“Nishinon Shoko在利基市场保持着强大的影响

60多年来，Nishinon Shoko不断将质量、创新和可靠性完美地结合起来，以实现制造和贸易的成功。

力，尤其在B2B制造方面。我认为，整个日本工业的历史与我们的历史非常相似。”公司总裁Kozo Okamoto说，“我们最初是一家销售机器和工具的贸易商，主要客户是汽车制造



自动焊接系统

商。随着时间的推移，我们不断培育我们的制造能力，为生产汽车玻璃的制造商提供工具。我们提供连接器，如电气端子和线束。这个市场相当小众，我们与玻璃制造商合作，了解他们的需求。因此，我们已经积累了在连接器上安装玻璃所需的技术。”

Nishinon Shoko致力于提供符合日本最高质量标准的高附加值产品和解决方案，将业务分为四个部门：机床部门，主要为汽车行业提供工业机械和工具；制造产品部门，生产汽车玻璃用的电子元器件，以及自动装配设备；安全防护设备部门，销售生产现场使用的各类工作防护设备；焊接喷嘴部门，这是最近成立的部门，为汽车装配提供机器人焊接喷嘴。

谈到产品开发，公司总裁强调，重点是认真倾听客户的意见，牢牢把握市场的需求。“看看不同市场的需求，你可以想象，来自中国的需求与来自日本或美国的需求略有不同。很难向所有不同的市场提供相同的产品或技术。我们向每个客户提供核心的产品规格，同时，我们可以根据客户的要求或偏好添加其他内容。为了实现这种差异，我们积累的经验与转有技术非常关键。”

谈到最近的发展，Okamoto先生说，Nishinon Shoko正在努力使制造过程更加环保。“无铅是我们试图在材料和焊接过程中实现的目标。”他说，“通过升级这些流程，我们相信不仅可以降低成本，还可以提高我们的质量。”



用于汽车玻璃的终端自动焊接系统

Nishinon Shoko第二代总裁Kozo Okamoto从他的父亲（公司创始人）手中接过公司的领导权后，将重点放在了扩大公司的国际影响力上。该公司传统上是面向国内客户的，但如今，国际销售在其业务中占了相当大的比例，而且还在不断增长。

Nishinon Shoko最初是与一家美国合作伙伴一起进入中国市场



Yamaichi株式会社（集团成员）为电阻焊接提供电极，以及为植物栽培提供LED技术

的，合作了三年之后，该公司决定单独在中国发展。继在中国取得成功，Nishinon Shoko又在美国成立了另一家公司，另外还在墨西哥建立了一个制造基地，为北美、中南美洲的客户提供服务。

该公司还在印尼设立了一家全资子公司，负责另一个重点市场——东南亚的分销。“展望未来，我预计，我们在东南亚和亚洲国家的销售业绩中，印尼将排名第二。因此，我们计划在2023年底之前在印尼开始生产。”Okamoto先生解释说，尽管欧洲和美洲仍然是他长期的主要目标。

“我想恢复我们进入欧洲市场的项目，而另一个关键目标是扩大我们在美洲的业务。我们希望继续利用我们的主要竞争力，即制造和贸易，在欧洲和美国开展业务。”

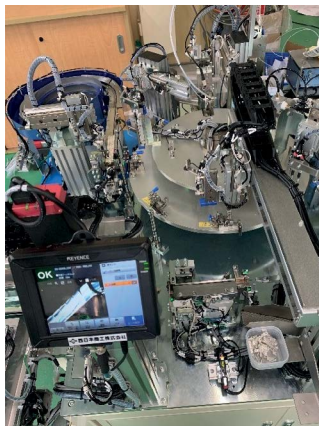
# 産業機械・部品・保護具の信頼できるサプライヤーが繋ぐビジョンと精度



「ヨーロッパとアメリカの両地域で、製造・貿易における競争力を引き続き活用していきたい」

西日本商工株式会社 代表取締役社長 岡本 浩三

1963年の設立以来、同社は自動車産業を中心とした機械、工具、産業部品の大手プロバイダーとしてその名を馳せている。会社の歴史は商社から始まるが、近年ではメーカーとしての能力を高めている。商社と製造業の両方のスキルを兼ね備えているからこそ、グローバルな舞台上で際立った存在感を示し、ニッチ市場のソリューションを提供することで存在感を拡大し続けているのだ。

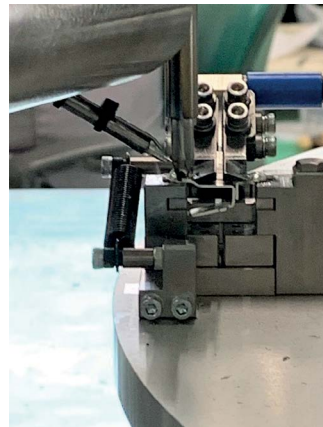


自社開発の自動はんだ付け技術を自社生産ラインに適用

「当社は、ニッチ市場、特にB2B製造において強力な存在

西日本商工株式会社は、60年以上にわたる歴史の中で、製造と取引の分野での品質、革新性、信頼性を追求し続けてきた。

感を維持しています。日本の産業全体の歴史は、私たちの会社の歴史と非常に似ていると思います」と代表取締役社長の岡本浩三氏は言う。「私たちは機械や工具を販売する商社としてスタートし、主要顧客は自動車メーカーでした。



自動はんだ付けシステム

やがて私たちは、自動車用ガラスを製造するガラスメーカーに工具を供給する製造能力を高めていき、電気端子やワイヤーハーネスなどのコネクタを供給しました。その市場はかなりニッチで、ガラスメーカーと協力して特定の要件を理解し、コネクタにガラスを取り付けるために必要な技術が蓄積されたわけです」

西日本商工の事業は、自動車業界向けを中心とした産業用機械・工具を供給する工作機械部門、自動車ガラスに使用される電子部品や自動組立装置を製造する製造製品部門、製造現場で使用される各種作業保護具を販売する安全保護具部門、自動車組立用ロボット溶接チップを供給する直近の部門である溶接チップ部門の4部門に分かれている。

製品開発に関しては、顧客の声に注意深く耳を傾け、市場のニーズをしっかりと把握することを重視していると岡本社長は強調する。「ご想像のとおり、さまざまな市場のニーズを見ても、中国のニーズは日米のニーズとは少し異なります。同じ製品や技術をすべての異なる市場に提供することは非常に困難なのです。コア仕様を全員に提供することで、お客様の要求や好みに基づいて何か他のものを追加できます。この差異を実現するためには、私たちが蓄積してきた経験とノウハウが非常に重要になるわけです」

最近の動向について岡本氏は、製造工程でより環境にやさしいことを心にかけていると言う。「鉛の不使用は、はんだ付けプロセスだけでなく、材料でも実現しようとしているところです。このようなプロセスをアップグレードすることで、コストを削減できだけでなく、品質も向上できると考えています」



自動車ガラス用端子自動はんだ付けシステム

創業者である父から会社の舵取りを引き継いだ2代目社長の岡本浩三氏は、西日本商工の国際的なプレゼンス拡大に力を注いできた。同社は従来国内顧客を対象としてきたが、現在では海外売上が事業のかなりの部分を占め、成長している。



系列企業の山一株式会社(抵抗溶接用電極、植物栽培用LED技術を提供)

当時、米国のパートナーと共に中国市場に参入し、3年間協力した後、単独で進出することを決定した。その後、中国での成功に続き米国にも会社を設立し、メキシコにも生産拠点を置いて北中南米の顧客にサービスを提供している。

また、インドネシアには100%子会社を設立し、重点市場である東南アジアでの販売を担当している。「今後、東南アジアとアジア諸国の世界売上高では、インドネシアが第2位になると予想しており、2023年末までにインドネシアで生産を開始する計画があります」と岡本氏は説明するが、長期的にはヨーロッパとアメリカ大陸が主な目標であることに変わりはない。

「欧州市場に参入するプロジェクトを再開したいと思っています。もうひとつの重要な目標は、南北アメリカでの事業拡大です。ヨーロッパとアメリカの両地域で、製造と貿易という当社の重要な主要能力を引き続き活用していきたいです」