

マブチモーターの強み ▶▶ 標準化戦略

なぜ標準化戦略なのか

お客様のご要望ごとの製品をカスタマイズによりつくり出すことができたとしても、価格は高くなり、厳しい競争環境にさらされているお客様の真のニーズにお応えするものではないと、当社は考えています。

当社は、お客様のニーズを最大公約数的に集約した標準モーターをご提供しています。お客様がご要望されるモーターの機能・サイズ・価格は十人十色ですが、当社側でお客様の真のニーズを整理すると、標準化されたモーターで対応可能であることが少なくありません。



標準化がもたらす価値

標準化により製品の種類を絞り込むことで大量生産や生産の平準化が可能となり、コストが大幅に低減され、リーズナブルなモーター価格を実現しました。コストの低減は市場での価格競争力を持続・拡大させることに加え、モーターの性能を絶えず進化させ用途の拡大にもつながりました。こうして標準製品を購入するお客様が増加することで、規模の経済効果が得られ、コストを更に削減できるという好循環が生まれ、競争優位を維持しています。

当社は、モーターの機能を極限まで高めることで製品に汎用性を持たせ、多用途化に対応するという発想のもとモーターを開発しており、約100機種の基本モデルによって、参入しているすべての用途に対応しています。製品開発時には、安易に専用部品を使用した設計をしないように厳しい制約を設け、標準的な部品を使用しながらお客様のニーズに見合う価格かつ高い性能を実現する開発に挑戦しています。このように、当社の目指す標準化は高い技術力によって支えられています。



ものづくりの標準化と高品質の実現

標準化によるメリットは価格優位性だけではありません。製品を標準化したことで、製品を生み出す生産設備や工程も標準化が可能となりました。高品質のものづくりを行うためには、製造現場における作業指示の徹底が欠かせません。設備・工程を標準化することで、ものづくりに携わる社員への効率的な教育・訓練を行い、迅速に配置するとともに高い品質を担保できるようになりました。標準化により、安定した品質の製品を生産できる体制は、当社の海外生産拠点の展開

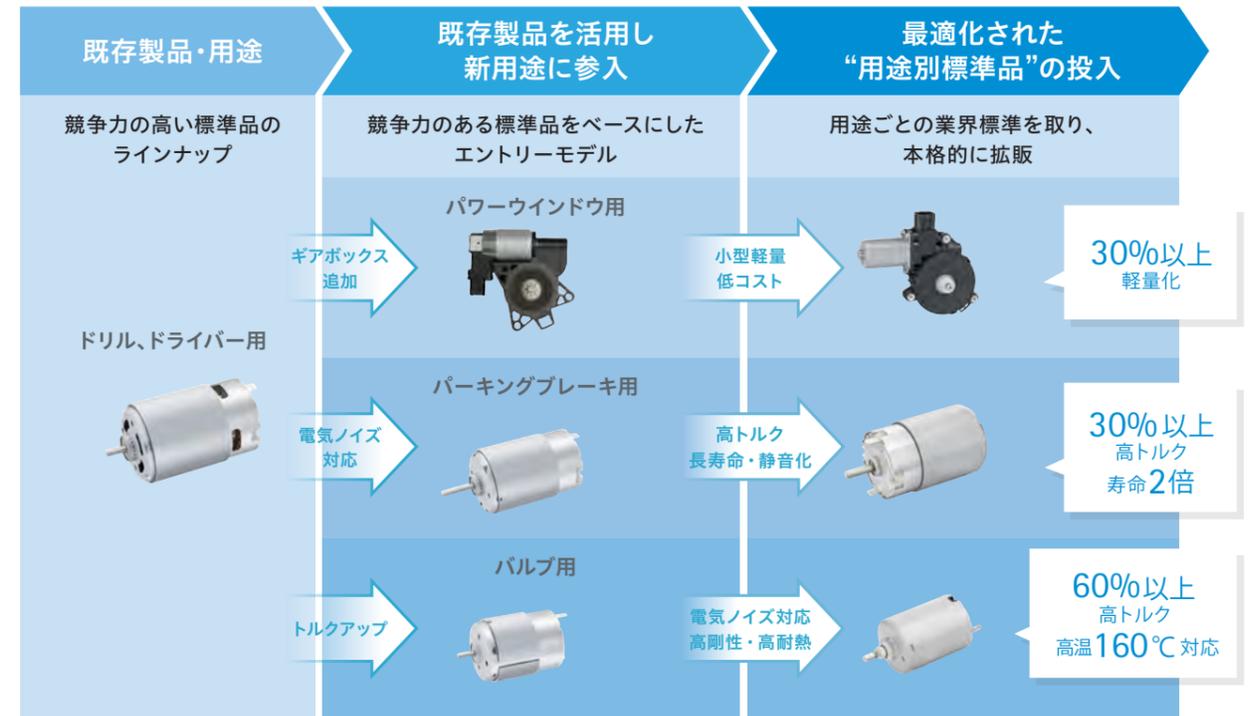
に大きな役割を果たしました。加えて、管理業務も標準化することで本社のコントロールによる計画生産が可能となり、業界ごとの季節変動や景気変動の影響を最小限に食い止めるとともに、市場への大量安定供給を実現したのです。昨今の物流の混乱や材料費の高騰といった様々な危機に対しても、標準品の在庫販売を基本としているため、その影響を最小限に抑えることができています。

用途別標準品の開発・拡販

当社が自動車電装機器用途に本格参入する際、工具用をはじめ既に市場で高い競争力を持つ標準品をベースに、自動車の各用途向けの仕様を盛り込むことで、高い競争力を備える製品の投入を効率的に実現しました。その後、それぞれの用途毎にお客様製品の最適化が進み、モーターに対する技術的なご要望も各用途で大きく異なるものになって

きたことから、現在では各用途に最適化した“用途別標準品”を開発・拡販しています。この用途別標準品の考え方により「圧倒的な品質」、「リーズナブルな価格」、「迅速で安定的な供給」、「ソリューション提案」の顧客価値をバランスよく実現していることが、マブチモーターの強みとなっています。

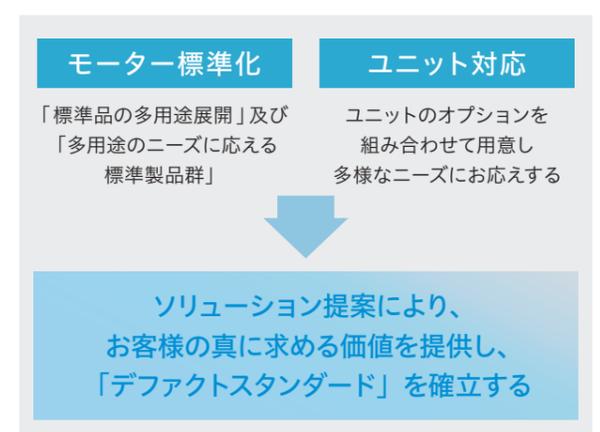
各用途に最適化した“用途別標準品”を開発・拡販し事業成長を加速



進化する標準化戦略

経営計画2030では、モーターをコアとしながら、お客様と社会が望む多様な「動き」のソリューションを提供することにより成長を目指す事業コンセプト「e-MOTO（イーモト）」を掲げています。これまでは、お客様が手掛ける事業領域には参入しないというポリシーのもと、モーター単体でのお取り扱いを中心としてきましたが、昨今はお客様よりモーター周辺部分についても当社にご依頼いただくケースが増えてきました。

今後は、お客様が求める「動き」をご提供するため、その動きを生み出すコアとなるモーターの種類を充実させるとともに、標準品モーターを採用したユニットのご提供によりお客様のコストメリットを生み出すことで、標準品モーターをより多く販売し、当社の強みである標準化戦略をより強固なものへと進化させていきます。



マブチモーターの強み ▶▶ マブチグローバル経営

各地域における自主・自立性を向上させ地産地消を推進する「世界5極事業体制」とともに、拠点間の人材のつながり及び多様な価値観を活用する「ダイバーシティ」を強みとするのが、当社のグローバル経営体制です。各拠点の強みを活かした強固な開発・調達・生産・販売体制を構築し、高品質な製品をリーズナブルな価格で、グローバルに安定的に供給しています。



世界5極事業体制によるグループ総合力の向上

当社はこれまで、各地域における自主・自立性を向上させ、地産地消を推進する世界5極事業体制の構築に取り組んできました。その背景には、本社を含むすべての拠点がそれぞれの強みを発揮することでマブチグループの総合力が高まるという考えがあります。2014年にメキシコ、2017年にはポーランドに生産拠点を設立したことにより、世界各地の市場・お客様により近い場所での開発・生産・販売活動が可能になりました。

早期からの海外進出

当社は創立初期段階から海外進出を視野に入れていました。創立10周年を迎えた1964年には、香港に初の海外生産拠点を設立しました。

アジアでの集中生産体制

1986年の広東第一工場を皮切りに、中国大陸に複数の拠点を設立。1996年にはベトナムにも工場を設立し、アジアでの集中生産体制を整えました。これにより高いコスト競争力と安定供給を実現する強固な体制を確立しました。

世界5極事業体制

2014年には米州にメキシコマブチ、2017年には欧州にポーランドマブチを設立。各地域における自主・自立性を向上させ、地産地消とリスク分散を実現する世界5極事業体制を確立しました。

拠点展開の軌跡

● 日本 ● アジアパシフィック ● 米州 ● 欧州

1950年代

- 1946年 ● 香川・高松 馬淵健一が教材用モーターを開発
- 1954年 ● 東京科学工業設立 (マブチモーター創立)

1960年代

- 1964年 ● 香港マブチ
- 1965年 ● 千葉・松戸に松戸工場 (現本社) を設立
- 1969年 ● 台湾マブチ

1970年代

- 1971年 ● 商号をマブチモーター(株)に変更、千葉・松戸に本社機能を移転
- 1977年 ● アメリカマブチ (販売会社)
- 1979年 ● 高雄マブチ

1980年代

- 1986年 ● 広東に工場設立
- 1987年 ● 大連マブチ
- 1989年 ● シンガポールマブチ (販売会社)

1990年代

- 1992年 ● 技術センター(現技術研究所)を設立
- 1993年 ● ヨーロッパマブチ(販売会社)
- 1993年 ● 江蘇マブチ
- 1994年 ● 瓦房店マブチ

2000年代

- 1994年 ● 東莞マブチ
- 1996年 ● ベトナムマブチ
- 2002年 ● 上海に販売会社を設立
- 2005年 ● ダナンマブチ
- 2005年 ● 韓国マブチ(販売会社)
- 2008年 ● マブチモーターチャイナ 深圳分公司(販売会社)

2010年代

- 2010年 ● 道ジャオマブチ
- 2011年 ● 江西マブチ
- 2014年 ● メキシコマブチ
- 2017年 ● ポーランドマブチ
- 2018年 ● タイマブチ(販売会社)
- 2018年 ● 江門マブチ
- 2019年 ● マブチモーターチャイナ(統括会社)
- 2019年 ● マブチモーターチャイナ 東莞分公司

2020年代

- 2021年 ● マブチエレクトロマブチ
- 2023年 ● マブチオーケン ● マブチオーケン大連 ● マブチオーケンベトナム

拠点間の強固なつながりと多様な人材の活用

マブチグループの拠点間には強固なつながりがあります。グループ全体を通して、良い改善事例の共有や意見交換が積極的に行われており、グループレベルでの相互理解、経営陣の迅速かつ適切な判断に活かされています。当社はこうした拠点間の横のつながりを強化するため、本社・各拠点間の人材交流を促す基盤となるジョブ型人事制度の整備や出向・出張の促進、各種情報共有や拠点をまたぐ会議体の設定等を通じてグループレベルで相互理解と協力を推進しています。加えて、各拠点内の縦のつながりを強化するための方針展開施策、拠点や階層を超えたコミュニケーション施策によって会社方針や価値観の理解・共有を図っています。

また、当社の特長は、海外人材の活用度が高い点です。マブチグループの23ある海外拠点のうち、14拠点において海外人材が拠点長を務めており、拠点長の海外人材比率は60.9%に達しています。また、2名の中国籍の人材、1名のベトナム籍の人材、合計3名の海外人材がマブチグループの執行役員として活躍しています。(いずれも2024年5月末現在)

TOPICS



新しいグループ会社との協業

2023年3月にM&Aによりグループ会社入りしたマブチオーケンには、日本のほかにベトナムと中国の大連に生産拠点があります。グループ会社入りした後の変化について、マブチオーケンベトナムの社長に話を聞きました。

ベトナムマブチとマブチオーケンベトナムの共催による技術教育講習会の様子



マブチオーケンベトナム 社長 白井 正嗣

以前は本社の指示に従う形での拠点運営でしたが、マブチグループでは各拠点の自立的な経営が求められており、拠点の経営者として高い視座や広い視点が求められるようになりました。また、経営陣とのコミュニケーションが身近になり、意思決定が迅速化したことで、経営にスピード感が出ています。現場では、グループ内で活用しているITツールの導入により、グループ内のコミュニケーションや連携が格段に充実し、迅速なコミュニケーションの有効性や各拠点の連携による相乗効果を実感しています。ベトナムマブチは物理的な距離も近い相談しやすく、人材育成や技術面での交流も盛んに行っています。

マブチモーターの社員からは、他拠点に対しても協力を惜みず、組織を内部から活性化していこうという意識を感じており、私たちが経営理念のもと価値観を共有しつつ、マブチグループの一員として貢献していきたいと思っています。