

## 森六タイランド

森六タイランドは長らく自動車分野を主要顧客としてきた。合成樹脂関連では、日系サプライチェーンへ二輪車向けの樹脂部品や四輪車向けの樹脂原料を供給中。ピーク時に年産230万台規模だったタイの自動車産業が成熟し、150万台を下回る水準で推移するなか、樹脂原料や摩擦材用原料の販路拡張を狙う。

非自動車分野でも新しい商機が見えてきた。シンガポールやマレーシアに比べ



田邊信哉社長

商社とメーカーという二つの顔をもつ森六。タイでも二つの現地法人が活動中で、このうち合成樹脂や化学品のトレーディングを担うのが森六タイランド(田邊信哉社長)。主力の自動車分野で基盤を強化しつつ、半導体関連などの非自動車分野にもポートフォリオを広げる。新拠点が軌道に乗ってきたインドの商材も、タイが中心となりアジア全域への展開を推進する。

## 半導体フィルムなど注力

森六はアジア拠点のネットワークを駆使し、タイ、インドネシア、ベトナム、シンガポール、インド、中国、韓国のスタッフが密な情報交換を行っている。とくに期待されるのが21年に現地法人を開設したインド。関税対策や地政学リスクなどで中国産の化学品を回避する動きが高まれば、インド産で代替できるよう、情報網を張り巡らせる。

てタイの半導体産業は小規模だが、最近では政府が誘致を推進。中国系企業が組み立てやパッケージングなど後工程の一部をタイに移管し始めた。

こうした流れを受け、森六はグループの四国化工が手がける半導体用フィルムを提案する。クリーン技術と帯電防止を融合したフィルムや、内容物の汚染を防ぐクリーンフィルムで、輸送時の摩擦や屈曲を防ぐ多層タイプもラインアップしている。

農業分野にもアプローチする。森六アグリが手がけるバイオステイミヨラント資材を、農業が盛んなタイをはじめ東南アジア地域へ売り込む。すでにインドネシアでは実証が進み、良好な成果が出つつある。