

# Henko Providing Manufacturers with the Tools that Meet Their Needs

Since its establishment in Singapore in 1988, Henko has played an important role serving the needs of the region's manufacturers. Henko has been providing high-tech machinery to a whole range of customers in the automotive, aviation, computer disc drive, metalworks, pharmaceutical, plastic molding and semi-conductor industries. This is achieved through Henko's network of sales offices that cover a large and dynamic section of the Asia Pacific region, with offices in Singapore, Penang, Kuala Lumpur, Johor Bahru, Shanghai and Bangkok. To find out more about Henko's view of the market, Asia Pacific Plant Management was very pleased to have the opportunity to interview the Sales Manager of Henko Machine Tools (Thailand) Co., Ltd., Jason Chia.

Jason explained to us how, compared to the first and second quarters of 2010, the last six months have been quite slow. The main cause of this was due to the negative effects of the crisis in Japan on the Thai market. But, while the short-term effects on the Thai market are negative, in the next few years we will see more Japanese investors moving their businesses or production to Southeast Asian countries such as Thailand and Vietnam, and even China. Of these potential countries for relocation of Japanese manufacturing, Jason is confident that Japanese manufacturers will choose Thailand as their preferred destination. He explained how Japanese investors prefer Thailand due to its highly skilled labor and well established infrastructure, especially so for the electronics and automotive industries. He predicted that Henko's customers will gain more business due to increasing domestic demand for cutting tools and inserts in Thailand. This may even provide the stimulus needed to push Thailand's cutting-tool manufacturers to a higher level. In response to these potential future requirements, Jason is confident that Henko's OTEC machines can meet future customer needs.

Jason explained to us how Henko's customers were demanding technology that can increase their efficiency and product quality. What customers are particularly interested in is Henko's unique OTEC drag polishing machine from Germany and their non-contact 3D measuring systems made in the USA by MicroVu. The benefit of the OTEC drag polishing machine is that it can increase the tool life of cutting tools by up to 450%, which will clearly lead to cost savings in the long run. In regard to the MicroVu non-contact 3D measuring system, Jason described how it is suitable for all kinds of complex measuring applications and for all types of industry needs.

We were told how Henko had carried out surveys of the market and discovered that customers were especially interested in cutting tools and inserts that can provide high-performance machining for high-alloy steel or titanium. Customers are also looking for cutting tools and inserts that can withstand hard machining and have long tool lives. Jason provided the OTEC DF as an example of a machine that could help customers achieve this through edge honing and edge rounding that enhances tool life for carbide, HSS, CBN and PCD cutting tools and inserts. The machine can provide consistent edge rounding of the cutting edges, and at the same time can smooth the tool's flutes for better chip flow.

If people wish to see these machines and tools in action, they can experience Henko's machines and tools at a number of exhibitions. Customers can even go to Henko's offices for test cut samples if they wish, as Henko have plans to bring in more machine demonstration units.

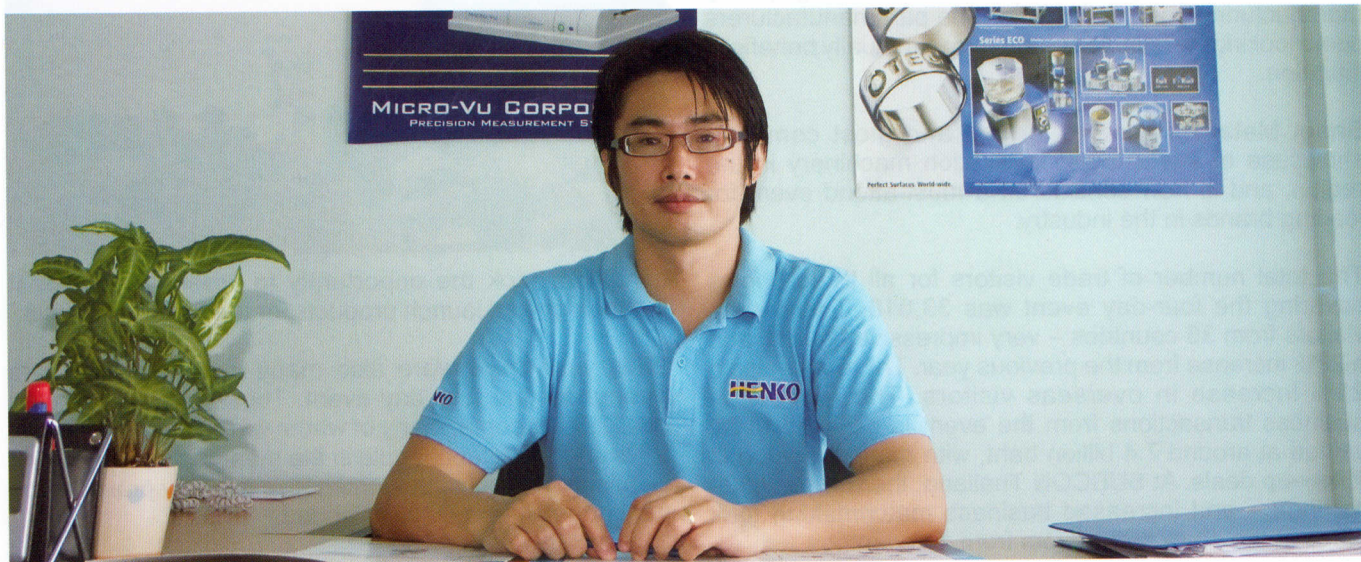
As for Henko's future development, Jason told us that Henko may consider expanding in Vietnam, and is looking into new ranges of products for the aerospace and medical industries. **PM**



Enquiry No. 70 • 110 Please turn to page 71

# ヘンコ メーカーのニーズを十分に満たした工具を提供

1988年にシンガポールで操業して以来、ヘンコ(Henko)社は東南アジア地域のメーカーのニーズを満たす上で重要な役割を果たしています。ヘンコ社では、自動車、航空宇宙、コンピューターディスクドライブ、金属加工、製薬、プラスチック成形、半導体産業など、さまざまな顧客にハイテク型の機械製品を提供してきました。こうした成果は、アジア太平洋地域の経済成長著しい地域をカバーしている、ヘンコ社の営業所ネットワークによって達成されたものです。営業所はシンガポール、ベナン、クアラランブル、ジョホールバル、上海、バンコクに設けられています。ヘンコ社の市場観をお聞かせいただくため、『Asia Pacific Plant Management』誌では、ヘンコ・マシンツール(タイランド)株式会社(Henko Machine Tools (Thailand) Co., Ltd.)のセールスマネージャー、ジェイソン・チア(Jason Chia)氏にお話をうかがう機会を得ました。



チア氏はまず2010年第1および第2四半期に比べ、過去6ヶ月間の業績が低調であった理由について語ってくれました。

「業績が振るわなかった主な理由は、日本の危機的状況がタイ市場に及ぼしたマイナス効果によるものです。タイ市場には短期的にマイナスの影響がありましたが、今後数年間、本社や生産拠点をタイ、ベトナムなどの東南アジア諸国や中国に移転しようとする日本人の投資家は増えることが予想されます。日本の製造業界は、移転の可能性が高い国の中でも特にタイを有望な移転先として選択するでしょう。日本の投資家がタイを指向する理由を、特にエレクトロニクス業界や自動車業界向けの、高度に熟練した労働者が存在し、またインフラが確立しているからです。また、タイにおける切削工具やインサートに対する国内需要が増大していることから、ヘンコ社の顧客はさらに多くのビジネスを獲得することになるでしょう。これは、タイの切削工具メーカーのレベルを向上させるために必要な刺激策ともなりえます。ヘンコ社のOTECマシンはこうした将来の要件に対応しつつ将来的な顧客のニーズを満たすことができると確信しています。

ヘンコの顧客が求めているのは、効率性と製品品質を改善できる技術です。ヘンコ独自のドイツ製OTECドラッグフィニッシュ研磨装置と、米国のMicroVu製非接触3次元測定システムには、特に顧客の関心が集まっています。OTECドラッグフィニッシュ研磨装置のメリットは、切削工具の寿命を最大で4.5倍に伸ばし、長期的なコスト削減を実現できるという点です。MicroVu製非接触3次元測定システムについては、あらゆるタイプの

複雑な測定アプリケーション、そしてあらゆる産業ニーズに適しています。」

ヘンコ社が行った市場調査の結果、顧客は特に、高合金またはチタンに対する高性能マシニングを提供可能な切削工具とインサートに関心を持っていることが明らかになりました。また顧客はハードマシニングに耐えうる、また寿命の長い切削工具とインサートを求めています。チア氏は、顧客企業がこれらを実現できる機械の例としてOTECドラッグフィニッシュ研磨装置を挙げています。カーバイド、HSS、CBN、PCD切削工具とインサート向けの工具の寿命を伸ばすエッジホーニングやエッジラウンディングを通じて堅牢性が実現されます。この機械は、刃先のエッジラウンディングを安定的に行えるようにするとともに、チップフローを改善して工具のフルートをスムーズにすることができます。

これらの機械や工具が実際に稼動しているところを確認したい場合には、主要展示会においてヘンコ製の機械や工具類を体験できます。ご希望に応じて、ヘンコ社のオフィスに出向いてご覧いただくこともできます。ヘンコ社では、展示機の台数を増やすことを計画しています。

ヘンコ社の今後の開発計画については、同社がベトナムへの進出を検討する可能性があり、また航空宇宙や医療業界向けの新たな製品群を調査中であるとチア氏は述べています。 **PM**