

Takaya: 屹立于技术的最尖端



“我们将继续加强内部研发团队的力量，利用我们的领先技术加快产品的开发。”

自从战后日本私营部门崛起以来，“日本制造”一直被广泛谈论，但也经常被误解。近年来，我们看到了各区域的同行用较低的成本复制“日本制造”的流程。与亚洲竞争对手相比，日本制造业的主要竞争优势是什么？

形成优势这需要很长时间，但我们一直反复评估我们的产品来提高可靠性并在世界范围内建立信任度。这样，人们会认为“日本制造=高质量的产品”，这将使我们的产品有别于其他国家，同时也是一个竞争优势。

我们的产品非常精细，不会轻易被竞争对手仿制。多年来，我们取得了巨大的进步，并将新技术应用到我们的产品中。对于那些潜在的竞争对手来说，模仿他们的成本已经变得太高了。像DVD播放机这样的消费品则是例外，任何人都可以在没有专业知识与技术知识的情况下组装DVD。可以肯定地说，在竞争优势方面，日本已经输给了韩国和中国，因为组装这些产品非常简单，且无任何技术难度，也不需要专业知识。比如在20年前，我们也在生产DVD播放器的部件，但即使在那个时候，中国销售的最终产品和我们销售部件的价格是一样的。在这种情况下，因为我们在价格上没有竞争优势，所以只能专注于生产出高质量的产品。

在这个竞争非常激烈的环境下，许多日本公司决定将产品出口到国外。这也是贵公司将部分产品出口到中国和泰国的策略。那么，您如何保证在国外生产时的产品质量呢？

我们的海外工厂一直采用与国内(日本)工厂相同的规则和流

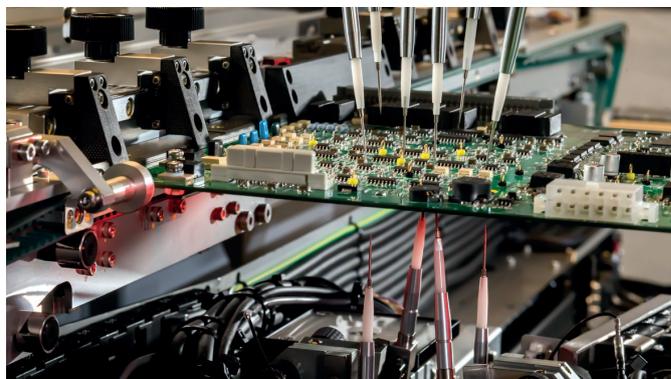
程。在过去，我们很难对质量进行稳定有效的控制，因为生产基地搬迁到海外并且要寻找低的劳动力成本，所有的产品都是手工生产。现在，我们有了统一的自动化生产流程，保证了每个生产车间生产的产品都是高质量。

贵公司创建于1894年，最初是一家纺织品制造商，1966年开始从事电子产品的生产。您能跟我们谈谈有哪些重大的成就让贵公司成为现在的样子？

20世纪60年代，那时的纺织业非常具有挑战性。这也正是与美国开始贸易战的时候。当时我们有很多剩余的劳动力，我们必须想出一个解决方案，在不终止他们的合同的情况下为他们提供工作。这就是我们选择制造无线电晶体管的原因。我们开始与松下公司合作，并作为外包商生产VHS录像机。这是EMS部门从此起步。接下来，我们介绍工业设备部门的成立。我们需要在整个生产过程中保证质量，做到这一点的最好方法就是将自己变为测试机器。这就是为什么我们决定设计并生产内部电路测试器。在20世纪80年代，我们开始向欧洲出口飞针测试仪，我们的测试仪开始用于工业设备。在欧洲，有一个职位叫“测试工程师”，但是在日本并没有这样的职位。出于这个原因，他们确实需要有质量测试设备，这样他们才能让他们更有效地完成工作。两周前，我们去慕尼黑展示我们的产品，因为欧洲和北美仍然是我们的重要市场。

Takaya Corporation (Takaya公司)参与了一系列产品的制造，包括EMS产品、线路内部测试器和无线射频识别的相关产品。您能给我们介绍一下你们不同的产品吗？对于EMS产品来说，我们凭借多年来积累的专业知识和技术能力，以及最新的自动化管理系统，为客户提供OEM制造服务，以满足客户

Flying Probe Tester 1



Flying Probe Tester 2 (Probe and RF (TR3XM))



对高级技术应用的需求。自1996年以来，我们一直在开发无线电波商店安检门、自鸣标签、高频、超高频、低频射频识别读写器及各种应用系统产品。

自1996年以来，我们一直致力于开发无线电波商店安检门、自鸣标签、射频识别读写器及各种应用系统。这些产品被广泛应用于安检、FA、分销等领域。

不论是OEM/ODM供应，还是合同开发、EMS服务、系统解决方案以及我们自己计划的产品方面，我们致力于在各种商业模式中创造附加值。电路内部测试器是在印刷电路板生产过程中检测故障的检测装置。

飞针测试仪是我们工业设备中的主打产品。这项产品之所以先于别国发明出来，是因为我们时刻关注着市场的变化，比如低量生产、缩短产品周期、发展印刷电路板等。

飞针测试仪具有极高的精度和超高的测试速度，并不断使用先进技术对其进行改进，以提高可操作性和测试覆盖率，这让我们一直保持着世界顶级市场份额。目

前，TAKAYA飞针测试仪已经被世界上40多个国家的工厂使用，其中包括大型跨国公司和EMS公司。“我们将继续加强内部研发团队的力量，利用我们的领先技术加快产品的开发。”

去年贵公司的营业额达到450亿元。您能告诉我们更多关于贵公司

发展中的中期策略吗？

对于工业设备部门来说，最重要的是通过扩充团队和提升开发能力，以更先进的技术来完善飞针测试仪。

对于EMS，我们的目标是通过采用更多的物联网技术，减少对劳动力的依赖。

我们公司的成长与日本行业的成长是一致的，比如我们的飞针探测仪和EMS业务是在我们开始组装BtoC产品的时候就建立起来的，因为当时的日本对此产品是有需求的。作为这家公司的经理，我认为最重要的事就是一直关注世界潮流趋势并不断改善提升我们的业务。

TAKAYA Corporation已将自己的业务扩展到日本境外的国家了。该公司目前在中国、越南和泰国均有设立。您能告诉我们更多关于您的国际战略吗？

我们的国际战略与Panasonic (松下)、Sony (索尼)和其他大型电子制造商的战略略有不同。这些公司在海外建立工厂作为生产基地。对我们来说，我们是在海外寻找潜在的目标市场。我们现在正在寻找射频识别领域的合作伙伴，我们在日本占有很大的市场份额。

对于飞针测试仪来说，我们希望不仅在美国和欧洲增加我们的销售量，而且在包括亚洲在内的世界其他国家地区增加销售量。如果我们在10年后再次进行这个采访，您希望在那时已经有了哪些成就呢？

首先，再次接受这个采访意味着我们公司从成立以来已经生存了135年，对于如今的很多公司来说是已经是寿命很长了。我们也希望能够加大资金收购更多其他公司，以扩大我们集团的规模。



Anti-theft system (TSAI)

 **TAKAYA CORPORATION**