

スリーエフ技研常務取締役

札谷 啓介氏

お客さまそれぞれの使用条件に合ったオーダーメードの研磨製品を提供している。鉄鋼メーカー向けの仕事が6、7割を占めているが、中小製造業の現場の悩みを改善できる製品を生み出し、顧客の幅を広げたいと考えている。

新型コロナウイルス禍の影響は今のことろ小幅にとどまっている。今後の落ち込みは懸念しているが、逆風の今こそ積極的に会社の改革を図つていきた。今まで熟練者の経験に頼っていた製造工程をあらためて見直し一から理詰めで技術を

確立していく。設備投資もさらに進め、自動化できるところは自動化して効率化したい。

営業では、オーダーメード製品を提供する

強みを発揮するためには、顧客が何を求めているかを徹底的に聞く。最終ユーザーである現場作業者の話を直接聞いて、ストレスを軽減することが我々の生きる道。草の根活動で顧客の評価を得て、それを顧客のネットワークで広げてもらう。

営業が聞いてきた顧客ニーズを製品開発に結び付け、当社の製品でどう解決できるかを探る。新製品開発だけでなく、既存製品の新しい使い方を見つけていくという方法もある。従来の発想から脱して改革を進め、顧客に合わせられる最大の強みを広くアピールしたい。

オーダーメードの強み前面に

