

三



スリーエフ技研

距離は不問

従業員11人の小さな会社ながら、世界へ製品を届けるメーカーがある。約10カ国と取引し、売り上げの約半分は海外向けが占める。2007年にはタイに合弁会社を設立した。スリーワークス技研の札谷金磨社長は

日本は海外に囲まれていて、ため海外へのハードルが高いためと考えてしまうが、売る人と買う人がいればビジネスは成立する。遠い近いは

同社は、71年創業の研磨材メーカーだ。金属加工に欠かせない研磨工程。「世界にひとつ」をモットーに、顧客ごとに仕様を決めたオーダーメードの産業用研磨ホイールを製造する。

海外顧客と取引伸ばす

「世界にひとつ」が信条

中堅・中小・ベンチャー

今は順調な海外展開だが、過去には苦い経験もした。91年にシンガポールで合弁工場を建てたものの、

207

との取引を伸ばした結果
12年8月期は原発での落ち込み分を超える売り上げを計上した。

開ての強みを生かし、一挙に力を発揮できるところで積極的に市場を求めていかなければ」と決意。海外顧客へ

した新工場の借入金返済もある。頭を抱えた札谷は、パイプ向け研磨材と海外展開が主から、「裏

原発事故の影響で原発関連の売り上げは見る見る落ちてゆく。09年に、原発向けに増産できるよう」と取得

た。
原発事故経て

いくつもの会社を巧みに操

和田1の3の11、072・
8801・8400△社長・
札谷全磨氏△従業員=11人
▽資本金=1000万円△
売上高=2億円(12年8月期)
△URL=www.t-i.jp

いくつもの会社を巧みに操る合併相手からは毎年赤字の報告。一方で、相手の車は中古から新車のベンツに変わり、住居が高級コンドミニアムになっていく。98年、合併を解消した。

「この経験は、現在のタイでの合併事業で大いに役立っている」と振り返る。ここまでの道のりには、創業者の父と、2代目社長の札谷の奮闘があった。

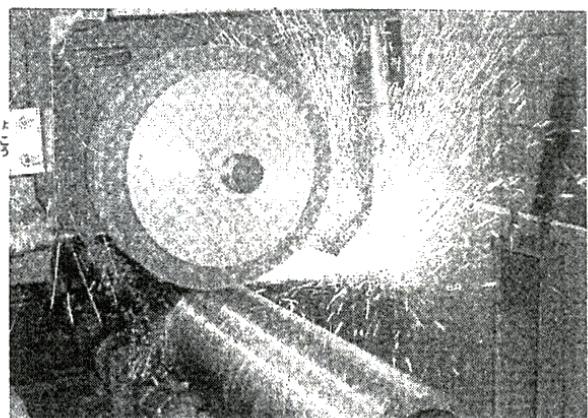
スリーエフ技研

難題引き受け

スリーエフ技研は研磨材のなかでも、産業用の自動研磨機に取り付ける直径30ミリ～40ミリの大形研磨ホイールを中心と扱う。被研磨物の種類や形、要求品質など顧客の研磨条件や機械に応じて、最適な研磨材の選定から加工方法に至るまで、微妙な調整を繰り返して製品を仕上げる。この姿勢から他社で対応できない案件を受けることが多く、引き合いに応えるのに半年や1年かかる場合もある。社長の札谷全啓は「こうした難題に取り組んだ実績の積み重ねが評価されてきた」と語る。海外から「日本系メーカーのラインで見た」「業者からうわさを聞いた」との問い合わせも増えている。

メリキ会社に勤めていた

大型ホイールに焦点



研磨音を響かせて動く
り、大型研磨ホイールの開発に乗り出した。

ル G.F.ホイー 羽根編み込む

▲ 同年、簡状に丸めた研磨布を取り付けた「SFホイ

電動工具に
つける研磨
による高研削性と先端の柔
一ルを開発。エンドミンの強さ

木を製造し、
らがさて、大手家電メーカー
一で採用された。89年には

競争、品質、価格

は伸びない。
○余光は　円盤大の金具で研磨布の
も使える研磨材だ。

「他社が作
らなければ
羽根を植えた従来の研磨ホ
イールは、回転すると遠心

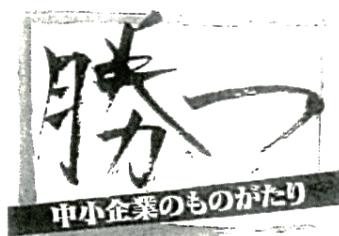
」と研磨の知力で羽根が広がり、被研磨物を叩きながら研磨する。

研磨布工夫仕上がり差別化

至らずアイデアは10年間本

文正

(荀子略)



スリーエフ技研 [3]

半分は海外メール

「一日のメールの半分は海外が相手」と、中小企業ながら海外展開を進める社長の札谷全吉だが、過去には苦い経験もした。海外初進出は先代社長時代の1991年。マレーシアの日系取引先からの回信があり、

シンガポールに合弁工場を建てた。調査や準備もせず、契約書も無かった。利益が出れば折半という取り決め。が、相手からは毎年赤字報告の一方で、相手の真が中古からベンツになつたのを見て、7年後に合弁を解消した。

03年、新たな出会いがあった。シンガポールでのパイプ展示会へ行った際、大阪市の現地事務所から、支



最初の合弁、苦い経験

相手に配慮、自由な裁量権

中堅・中小・ベンチャー

最初は習慣の違いに戸惑

YESを理解

た。

「本当にやってよかったです。タイ人は相手の顔をつぶしてほいけないと、提案しないと言つことが失礼だと感じるので」。ビジネスのやりとりでもすべてNORTHに近いYESを理解する必要があります。慣れれば分かってきた」と笑う。また、NEOでは2時間程度の遅刻は珍しくない。『鄉に入れば郷に従え』と怒った顔を見せないよう努力する。

「自分があの耳ろうとしてはいけない。キングス社にタイでの自由な裁量権を与えることで、合弁のうまみを感じてもらわねば」。相手に相応の利益をもたらす配慮をする」など、良好な関係を維持できると考えた。シンガポールの合弁で

スリーエフ技研で研修するタイ人のサイム・アーム・アブレーシブ社社員となく販売手数料を取れる。一方、スリーエフ技研はタイでの販売でロイヤルティーをもうづか、タイ以外の国への販売は主導権を持つ3国間貿易のスタイルをとった。

「自分があの耳ろうとしてはいけない。キングス社にタイでの自由な裁量権を与えることで、合弁のうまみを感じてもらわねば」。相手に相応の利益をもたらす配慮をする」など、良好な関係を維持できると考えた。シンガポールの合弁で

スリーエフ技研で研修するタイ人のサイム・アーム・アブレーシブ社社員となく販売手数料を取れる。一方、スリーエフ技研はタイでの販売でロイヤルティーをもうづか、タイ以外の国への販売は主導権を持つ3国間貿易のスタイルをとった。

「自分があの耳ろうとしてはいけない。キングス社にタイでの自由な裁量権を与えることで、合弁のうまみを感じてもらわねば」。相手に相応の利益をもたらす配慮をする」など、良好な関係を維持できると考えた。シンガポールの合弁で

スリーエフ技研で研修するタイ人のサイム・アーム・アブレーシブ社社員となく販売手数料を取れる。一方、スリーエフ技研はタイでの販売でロイヤルティーをもうづか、タイ以外の国への販売は主導権を持つ3国間貿易のスタイルをとった。

「自分があの耳ろうとしてはいけない。キングス社にタイでの自由な裁量権を与えることで、合弁のうまみを感じてもらわねば」。相手に相応の利益をもたらす配慮をする」など、良好な関係を維持できると考えた。シンガポールの合弁で

スリーエフ技研で研修するタイ人のサイム・アーム・アブレーシブ社社員となく販売手数料を取れる。一方、スリーエフ技研はタイでの販売でロイヤルティーをもうづか、タイ以外の国への販売は主導権を持つ3国間貿易のスタイルをとった。

「自分があの耳ろうとしてはいけない。キングス社にタイでの自由な裁量権を与えることで、合弁のうまみを感じてもらわねば」。相手に相応の利益をもたらす配慮をする」など、良好な関係を維持できると考えた。シンガポールの合弁で

スリーエフ技研 4

ピノチオチャンス

東日本大震災による原子力発電所の事故で、全国の原発が運転停止した。熱交換パイプの研磨など経営の柱だった原発関連の売り上げは、海外向けを残して約半分に。落ち込みを埋める

2年8月期は原発での減収分をカバーし、前年度を超える売り上げとなった。 「あれどジョーンズはチャンス。結果的に大きな柱に経営陣が貢献して、企業体質を強化するのをかけにだつた」と社長の札谷会長は語る。

海外顧客対応 HPリニューアル



P)をリニア一
アルする。「」
れまではノウハ
バンコクでの展
示会。世界中へ
研磨ホイールを
オーダーメード
スリーエフ技研のモ
ーはオーダーメード。
取引では個別のカスタ
ズをどう行つかが課題
たが、以前に海外と動

オーダーメード

スリーエフ技術のモットーはオーダーメード。海外取引では個別のカスタマイズをどう行うかが課題だったが、以前に海外と動画投

「これからは目標にして、規模拡大でなく安定的に」という意味で、私が社長の間に売り上げを2倍にしたい」と掲げる。景気性

「じゆ海外展開。周囲の海を気にする」など、オーダースーツの独自製品と技術力で、国内外へ「世界にひとつ」の研磨材を届けに

売り上げ2倍

新編夷語

「3年後に、商社を積極的に展開する。磨材の4カ国合計で、年間売り上げ3000万円を目指す」。そのため、13年3月末にホームページ（HP）をリニューアル。「これまでの流出を収めるところが多かったが、当たり障りのない内容になっていた」。新HPでは研磨に関する考え方を前面に出し、他社との違いを明確化する。ユーザーサポートセンターでは動画のQ&A方式で説明。外国语対応も充実。英語版の後、タイ語版、中国語版と広げていく方針だ。

た商談で成り、今後はメラ、タブ紹介や問い合わせで活用す
と海外で庭上けを狙う。課題は従業員の拡充だ。
今は小規模のため取引社数も多くなく、きめ細かな顧客対応が可能となっているが、小規模ゆえ一つの業務を1人の従業員が担当する状態。売り上げ増で従業員も増えれば、安定感が出る
と考える。

「国内と海外を分けてい

独自製品と技術力で勝負

向けは約半分だが、いずれは6—8割になるのでは」

り。大阪・吉岡尚子が担当
しました)