



調達 NOW

購買担当役員に聞く

社長

札谷全啓 氏

ふだに・まさひろ 76年(昭51)大阪府立旭高校卒。78年コンピューターサービス(現SCSK)入社。79年ユニオンシンク入社。86年スリー・エフ技研入社、05年社長。奈良県出身、56歳。

「当社はどの傘下にもない独立系なので、どんなメーカーからも調達できる。オーダーメードのため、顧客に最適な素材を一つひとつ吟味して選ぶ。各メーカーには50～60種のサンドペーパーがあるが、ジーンズのように微妙なにメーカーごとに微妙な

—サンドペーパーの調達方針は。

(大阪・吉岡尚子)

スリーエフ技研

スリーエフ技研（大阪府門真市）のモットーは「世界にひとつ」。オーダーメードで産業用大型研磨ホイールを中心的に製造する。従業員11人の中小企業ながら、約10カ国に輸出し、2007年には

タイに合弁会社も設立するなど、積極的に海外展開する。研磨ホイールの品質には、調達するサプライヤーが重要な役割を持つ。海外からも仕入れる札谷全啓社長に、調達の戦略を聞いた。

最適材料を一つひとつ吟味 高品質求め海外調達

違がある。国内は大手6社と取引するほか、海外は独VSM社やフィンランドの会社からも調達する。VSM社は集合砸りでできたサンドペーパーが特に優れており、91年から取引を始めた」
「海外調達はコスト増や為替の影響がありましたが、輸送に1ヶ月かかるため納期は2ヶ月、材料費は日本の倍以上する。輸送コストは15%ほど必要だ。でも、日本には無い良いものだから仕入れている。ドイツの会社は毎年値上げするのが常例。これまで値上げ例を円高で相殺できたが、昨今の円安ユーロ高により3割も価格が上がった。ユーロ高の分は販売価格に転嫁している。先日もある顧客に値上げのお願いに行つたが快諾していただいた。結局は品質。世界に一つの他社に無いものを作れば、為替の影響も乗り越えられる」
「海外調達の工夫は、『商社に任せず自社で貿易手続きをしてコスト削減する。大阪府の講習

会で勉強して、細かいやりとりやクレーム処理もスムーズにできるようになった。商社を通してでは専門的なニュアンスが伝わらないこともあるが、自社でやれば相手企業との交流も生まれる」とタイ合弁会社の調達はどうしていますか。

「品質第一のため、タイで製造するからと言つて材料は変えない。日本の顧客向けにはコスト削減の要望が無い限り、国内と同じ材料を日本からタイへ送る。タイでの顧客には日本や海外のさまざまなものカードのサンドペーパーも使える。しかしインドネシアやインドなど価格帯の低い国で多く売るには、今後は安い材料の調達も考えたい」

「海外調達の課題は、仕入れた場合など不良品の対応に悩まされており、サンドペーパーの品質安定が課題。タイの社員が中国へ指導に行き、改善を目指している」