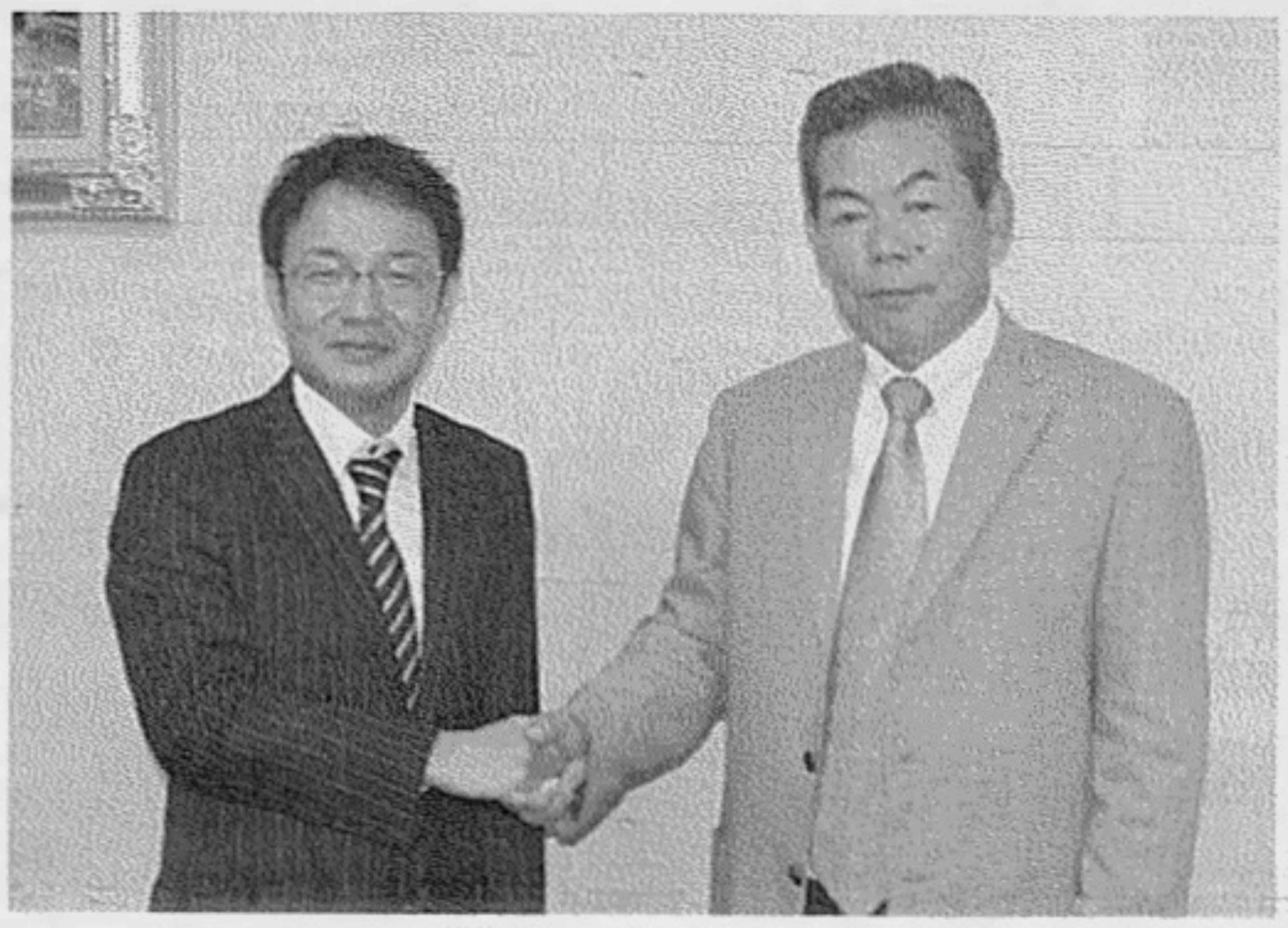
# 業界再編の新胎動

## ㈱オクノと㈱サンセキが中国仕入で提携



㈱サンセキ代表取締役・熊野俊也氏と、㈱オクノ代表取締役社長・奥野千秋氏

**業界の枠にとらわれない革新的な提案の発信を続ける㈱オクノ（本社＝岡山県笠岡市、代表取締役社長・奥野千秋氏）と、石材業界有数の実績を持つ大手商社の㈱サンセキ（本社＝鳥取県北栄町、代表取締役・熊野俊也氏）はこのほど、中国石製品の仕入部門に関する業務提携を発表した。これは、生産拠点の強化、安定した品質とコストの低減を目指す両社の戦略が一致したもので、石材業界の変革に備える新たな動きとして注目される。この提携では、㈱オクノの出資により２００３年に中国・厦門市に設立した創景（厦門）有限公司に㈱サンセキも資本参加。両社のスケールメリットを生かし、効率化・経費削減を図ることも期待されている。**

中国、特に福建省の主な石材加工産地はここ数年、物価の高騰や深刻な工員不足、原材料の値上がり、さらに人民元の切上げなどのマイナス要因が続き、工場経営者の生産意欲が低下。結果的に石材製品の品質の低下が問題視され、クレーム対応や取引工場の選択に悩む石材商社が増えているという。

そのような現状の中で、両社は数年前から、何度か話し合いの場を設定。その過程で諸問題や危機感について相互理解が進み、ベストの手法を発見するプロセスとして、今回の提携に至ったという。

両社顧客の立場から、今回の提携によるメリットの第一は、中国製品の安定した「品質・価格・供給」の実現ということになろう。二社による仕入れ量を集中させることで、中国工場側も工員の確保、高品質・安定供給を確立する体制作りに注力できることが期待されている。

今回の両社の提携は、国内石材業界においてこれまであまり例が無い形であり、国内に限らず中国の加工産地にとっても様々なインパクトがあるだろう。そして、今後業界にどのような風を吹かすのか、どのような成果を産み出していくのか、その動向が注目される。

発表会見における両氏のコメント要旨をご紹介する。

## 【発表会見でのコメント要旨】

### 発展的な仕組み作りを追求

**㈱オクノ　奥野千秋氏**

ソウルオリンピック後、韓国から中国の時代になり、北京オリンピック、上海万博も終えた今、中国の石材産業も様々な問題を抱えており、時代の大きな変わり目に来ている。日本のマーケット全体が縮小する中、発注量を増やすことで仕入れに関するコストダウン、品質維持、安定供給に繋がることを期待している。

発注権はあくまで両社にある。初期段階として、創景は、発注の取りまとめであったり、検品であったり、委託業務のような形から入っていく。

たとえば検品を一つとっても、様々な要求がある中で、ただ漠然と検品をしているだけでは良いものは出来ない。生産ラインを集中させることで、一定の品質基準ができ、そこで検品する。作図機能など同じような業務も複数あり、今回の提携を進めながら互いに見えてくるところも少しずつ出てくると思う。縮小ではなく、そういった発展的な仕組みを提携によって作っていければと考えている。

将来的に両社のサービス等がどのように発展していくかは未知数だが、2012年くらいまでには軌道に乗るようにシステムを作っていきたい。その後、将来的にどうなっていくかは次の段階。その時は取引国も中国だけではないかもしれない。

仕入れ部門で提携すれば、販売のほうでも仁義なき戦いを繰り広げていくということはない。決して販売活動に制限が加わるものではないが、定期的な会合をもったり、いろいろな話し合いがもたれると思う。

ただし、実は商圏はあまりかぶっていないという現実もある。もし、かぶってもそこは話し合いできることもありうるのではないか。

今回を機に東への進出ということは可能性としては否定できないが、それを前面に打ち出すものではない。もっと先のことを考えれば、我々は石材店が伸びていく仕組みをノウハウとして持っていなければならない。そういうノウハウをお互いに共有できるようになることで、将来にわたって様々な展開も考えられるだろう。

企業として生き抜いていくためには、消費者の動向を捉えておくことが大切。商社として求められることは、マーケットがどのように変化していくのかを把握し、その変わっていく潮流に物流がついていけないといけない。品質・納期・コスト、それに加えて物流コストを最小限に抑える努力が必要。今回の提携は、今後の両社の発展を考えての第一歩だ。

### 時代の変化への対応

**㈱サンセキ　熊野俊也氏**

中国の状況が刻々と変化している中、各商社が分散して発注することに限界がきている。二社の仕入れを集約することで、公司のシェア率を高めていき、発注量を安定させる。それにより、固定費の削減、職人の安定的な確保、品質のコントロール、検品体制の強化を図っていき、最終的には、高品質、適正価格、競争力のある商品を市場に提供していくことを目指している。

選択する公司に関しては、ベースになるのはサンセキの取引公司、オクノの取引公司だが、今後交渉していく中で、福建省、大連での公司の数を絞り込んでいく予定。一社のみの発注量では、公司に対する影響力の低下に繋がりかねない。公司に対するシェア率を高めることで専用ラインを何工場かで立ち上げられる。そのためにも量が必要だ。

取引先の小売店に対するメリットは、高品質、安定的な価格、安定供給を今後も続けられること。何もしないでいくと、中国の品質低下は止められない。人手不足も大きな問題になっている中、工員の賃金を確保するには、何より注文量の安定が必要。注文量を安定させ、工場を抑えることによって、安定的に製品を供給できる。これが最大のメリット。中国側にとってもメリットを感じられるようにしなければ、長い取引は難しくなる。その点も注意していきたい。

今回の提携はあくまで仕入れ業務のみ。商品が一緒になることもなく、両社の今までの営業戦略の中の延長線上でいくもの。まずは創景を通して両社の製品仕入れ体制を確立していく。その目標が２０１２年。

また、その他の公司に関しても両社の品質基準や考え方など、共感できるところを選択していきたい。今までの流れから、段階的に集約していく。

今回の提携は5年先、10年先を見てのこと。時代と共にビジネスパートナーも変わる可能性もあるが、日本のお客様にメリットが生まれ、要望に応え続けられれば、継続していく。

取引する公司に関しても同様。時代の変化とともに変わっていくだろうし、中には中国国内にシフトする部分も出てくるかもしれない。そういった意味でも常に柔軟性を持ち、時代の変化とともに変わっていける体制にしていきたい。

## 各社会社概要

**㈱サンセキ**

**創業** 昭和47年1月
**設立** 昭和50年7月
**資本金** 1億円
**年商** 40億円（平成22年12月期）
**従業員数** 115名（平成22年12月現在）
**業務内容** 墓石製品・原石・工芸品等の輸入及び加工卸、建築石工事・景観土木石工事、設計施工、建築・景観土木石材、輸入タイル販売

**本社**
鳥取県東伯郡北栄町東園323-1
℡0858-49-1111
fax0858-37-4519

**㈱オクノ**

**創業** 昭和50年1月
**設立** 昭和52年1月
**資本金** 2億1700万円
**年商** 33億円（平成22年12月期）
**従業員数** 128名（平成22年12月現在）
**業務内容** 石材全般（建築・墓石・外構・環境石材）の製造、輸入、卸、小売販売、設計、施工

**本社事務所**
岡山県笠岡市港町1-6
℡0865-66-5566
fax0865-66-1860

**創景（厦門）有限公司**

本社は福建省厦門市で、大連に支店があり、社員は27名。品質管理、墓石CADソフトによる作図、文字原稿データ作成等を行っている。

中でも品質管理業務については、石のキャリア10年以上の現地スタッフを揃えるだけでなく、出荷3日前から工場に駐在。品質基準書に基づきミスを見逃さない徹底した品質管理手法は工場から恐れられるほど定評があるという。