



◎ニュース・フラッシュ

(株)サンセキと(株)オクノが 中国仕入で業務提携

業務の効率化、商品の安定供給を目指す

【写真】握手をする(株)サンセキ・熊野社長（左）と(株)オクノ・奥野社長

す。

創景は廈門市に本社があり、大連に支店を持つ。社員は総勢二十七名で、品質管理、墓石CADによる作図、文字原稿データ作成などをおこなっている。現地で十年以上の経験をもつスタッフを揃え、出荷の三日前から工場に滞在し、品質基準書に基づく徹底した品質管理には定評がある。

今回の業務提携について、(株)サンセキの熊野

社長は次のように話す。

「それぞれの固定費の削減と、二社のポリシームで中国会社のシェア率を高めながら、同会社と今後もよい関係を続けていくための手段です。職人の安定的な確保、品質のコントロール、検体制を効率化して、最終目標としては高品質、適正価格、競争力のある商品を市場に提供していくことです」

奥野社長はこう話す。

「品質の維持、中国の出来高賃金体系、日本のマーケットの縮小など、両国の石材業界は、変わり目に来ています。この提携によって縮小傾向を目指すのではなく、閉塞感を打開し、また仕組みも含めて新たな市場をつくっていくということなんです」

中国石材産業はここ数年、同国の経済成長に伴い物価の上昇、各種材料の値上り、人員不足、人民元の切り上げなど様々な問題を抱えてきた。特に今年になってからは、人員不足はより深刻化しており、その結果、「価格」と「品質」がアンバランスになっている状況だ。

この業務提携により、中国における両社の十五社を超える取引工場の中から主要工場を選択し、発注を集約することで専属ラインを確保する。それによって、両社それぞれのお客様のニーズに応じていく体制を構築していく考えだ。「何もしなければ、中国の品質低下は止められない。そしてこれからは、日本の石材商社の影響力低下も避けられない。これを打破するためには仕入提携して各会社の占有率を上げる必要がある。そうすれば専用ラインを何工場か立

ち上げられ、会社とより強固なパートナーシップが構築できる。また、工場と協力し合うことによって、安定的に製品を供給できる」(熊野)

「たとえば検品を一つとっても、いろいろな要求があるなかで、ただ漠然と『検品をします』では、よいものではない。中国の仕入は、お客様の立場になって考える。もつといえはラインが統一できて、品質基準が統一できて、そこで検品ができる。そのためにはある種のマシナリと、統一した仕組みが必要。両社で安定供給をするにしても、作図機能など同じような機能がたくさんある。コストダウンを含めて、お互い必要なところが少しずつ見えてくるのでは」(奥野)

創景を窓口にした両社による安定的な商品の提供開始は、来年を目安にしており、現在はシステムなどを整備中である。ただし、創景自体はすでに実績があることから、「部分的にはできるところから進めていく」(奥野)方針だ。

今回の業務提携のきっかけは、熊野社長と奥野社長が、数年前から業界動向について情報交換をし、危機感を共有していたことが大きい。