

日中経済交流研究会7月例会

馬場 順一郎氏 (株)ナニワ製作所 報告

# グローバル調達環境における 新たなビジネスモデルを 模索して

〈参加者数〉 会員37名 社員・その他5名

「分岐水栓」のトップブランドである株式会社ナニワ製作所(大阪市東成区)の3代目後継者・馬場順一郎さん(46)。中国を含む海外からの部品調達における現状を報告しました。



馬場さん ▲



例会風景 ▲

馬場さんは大学卒業後に一時は電子部品メーカーに就職するも、やがて家業である同社に戻ります。そのころ会社は分岐水栓が絶好調で、NHKの名物番組「プロジェクトX」に一部出演するほどでした。しかし当時は売上の約8割が分岐水栓。馬場さんは経営の安全性を高める意味から2本目の柱を模索します。社内にはそれへの反対勢力もあり、辛い時期でした。

やがて馬場さんは新たな挑戦として部品の海外調達に乗り出します。日本では考えられない安値が魅力である半面、品質問題で苦労します。

韓国、台湾、そして中国(大連、寧波)からダイキャストや鋳造品を仕入れました。韓国は現地企業との直接取引でしたが、台湾、中国は商社を介しての取引。言葉の問題はクリアしたものの、特に中国製品の品質に大いに泣かされます。送ってある「限度見本」を平気で下回ってきます。また最初の取引から半年後に再注文したときでした。金型の代金を支払ったにもかかわらず「金型がない」「(金型を)預かっている会社がなくなった」「治具もなくなった」と、日本では考えられない対応に遭遇します。ネジと穴のセンターが一致しない。必要な研磨がされていない。職人が頻繁に入れ替わるためか品質は常に一定せず。不良品が多いと「全数検査」が必要で、安心して使えません。全数返品するなど厳しい対応を繰り返してようやく品質は落ち着きました。

その後、内陸の景德鎮(江西省)から磁器の調達を始めます。ところがヒビが入っていたり、色調が安定せず完成したうちの3分の1しか使えなかったりと、苦戦が続きます。色調のバラツキ

は工芸品ならOKでも工業製品なら問題だからです。

それでも中国の魅力について問われると「若い人たちが何とか裕福になろうと懸命に頑張っている。活気が一番の魅力」と言います。品質の問題については「韓国・台湾の不良率は日本の4から5倍。中国は更にその約3倍(つまり日本の10から15倍)」のようです。しかし景德鎮の磁器以外は、すでに採算的にペイする段階までこぎつけました。今後は「中国に行く以上、モノを買うだけでなく、将来は水回り製品(完成品)を売れるくらいになりたい」と抱負を語りました。

この日中例会の前日には、東大阪西支部にて当研究会の樋爪伸二会長が例会報告。多くの方々が連日の顔合わせになりました。樋爪会長を慕って当研究会に初参加した女性経営者が懇親会で入会宣言するなど「会長効果」に沸きました。懇親会のトリは、樋爪会長報告で「まとめ」をした落合良寛副会長が2夜連続の登板。20年以上も公私にわたって親交の深い両氏。支部例会では話せなかった「秘話」「ウラ話」も披露されるなど、大盛り上がり。の例会&懇親会でした。

(坂元鋼材(株)・坂元 正三)