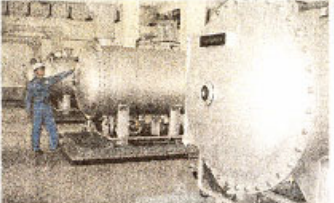




KEY WORD 新ジャスダック

大阪証券取引所は12日、ジャスダックとヘラクレスを統合した新ジャスダック市場を開設する。1000社以上が上場するアジア有数の新興市場となる。全国の優良企業を盛り起こし、長期的な企業育成の場にする。

TODAY



企業研究 (最終面)

「メタウォーター」

設立から2年半、メタウォーターが水ビジネスの主役に躍り出ようとしている。海外のインフラ競争戦に名乗りを上げ、国内ではサービス事業を拡大。技術の旗を掲げた「日本型水メジャー」を目指す。(北京市の浄水場に納入したオゾン発生装置)

- 7 社員の安全管理強化**
東洋エンジニアリングは、2010年中にインド、中国の現地法人に安全管理責任者を置き、社員の安全確保のため体制整備。
- 10 廃鉱物を有用資源化**
神戸製鋼所は、価値のない鉱物を有用資源に変える技術の商用化を急ぐ。次世代の成長を担う中核事業として位置づける。
- 19 植物工場・低炭素で分科会**
関西文化学術研究都市推進機構新産業創出交流センターは、植物工場と低炭素の2テーマについて、15日にテーマ別分科会発足。

3 時流読流
羽田国際化一地域の期待も離陸

●インタビュー
7 菊池製作所社長・菊池功氏

紙上プレビュー
12 土壌・地下水環境展/エコビルド

「スマートグリッド」関連 89面

- 4 オピニオン (卓見異見)**
山形県知事・吉村美栄子氏
- 5 モノづくり**
低コスト部品採用加速=オムロン
- 17 リスク管理**
現地に見る中国リスク ③
- 21 中小政策**
企業庁関連4事業削減

12日付本紙休みます

11日は新聞製作を休みますので、12日(火曜日)付本紙は休ませていただきます。

また、11日はサーバメンテナンスのため、ホームページはご覧いただけません。ご了承下さい。

日刊工業新聞社

Monday Interview 2010



円高対応の調達改革

円高は輸出に不利な半面、海外製品を安く買えるメリットがある。「円が強い今こそ調達部門を戦え、収益を上げるチャンス」と提唱するのは日本サプライマネジメント協会(東京都府中市)の上原修理理事長。どのように調達を工夫すればよいのか聞いた。

(大城麻木乃)

◇

「円高の今、企業がすべき」とは何ですか。

「まず大手商社や代理店任せにしている調達業務を見直すべきだ。仕入れ代金で製品価格の7〜8割が決まるとも言われる中、この部分を他社に丸投げしては世界の競争に勝てない。自社で徹底して調達部門を強化すれば、円高が追い風となり、大幅な収益向上が期待できる」

「具体的には、国際購買拠点を自ら

日本サプライマネジメント協会理事長 上原 修氏



うへはら・おさむ 73年(昭和48)大阪外大(版大に統合)外国語卒、同年日本鉱業(現JXホールディングス)入社。欧米アフリカ駐在や外資系電子調達会社常務執行役員を経て03年に現職。法大院イノベーションマネジメント研究科兼任講師。大阪府出身、60歳。

世界に設置すべきだ。1980年代に企業が国際購買拠点を相次ぎ設立する時期もあったが、せっかく海外にあるのに日系商社で取引しているだけなので、少なからず、自分で現地にネットワークを築き、自ら購買に動くことでさまざまな対策が打て

るようになる」

「構築した拠点網を生かすにはどうすればよいでしょう。」

「世界に通用するバイヤーの育成も欠かせない。利益を生むという

自前の国際購買網築け

用は商社取引と何が違いますか。

「商社から買物を仕入れると毎年、手数料などの費用負担が発生する。対してコンサルは社員と机を並べて仕事をし、1年たったら去るケースが少なくない」

「一般にコンサル費用は高いという印象です。成費報酬型もある。例えば500万円経費節減できれば、そのうち50万円を代金として支払う。中小企業の場合、1社で負担できなければ近隣企業を集め、グループで一つのコンサルを採用する手もある」

「自分で取っ来い」と顧客に平気で言う。ただ今は日本企業も見直しが必要だ。サプライヤーが倉庫まで届けることは、その手間費が買材価格に含まれる。安く買材を仕入れるなら自分で取りに行った方がいい。こうした工夫をもっとしていへべきだ」

「景気が悪いと企業は発想も大事だ。また重要なポイントなのが、必要に迫られて調達専門のシンクを設けることだ。だいたい、コンサルタントが買材調達部員を教育すれば調達費の削減につながる。活用するかどうかは、コンサルタントの活

い。今年費用が発生しても調達ルートは確立した。ノウハウを学べば翌年以降は費用がかからない。このコストの差は大きい」

「日本企業は調達部門に投資する考えはあまりないように思いますが。」

「サプライヤーが優秀だからだろう。電話一本で倉庫までしっかの製品を届けてくれる、手間がいらない。欧米の場合、サプライヤーに電話しても