

部品調達・社内物流の代行 (アウトソーシング)で発展

大手機器メーカーに代わって生産管理

家電製品、産業用機械など、さまざまな製品は、非常に多くの部品で成り立っている。機器メーカーが、こうした部品を部品メーカーに発注し、調達して倉庫内に納めて管理し、必要な時に必要な部材を毎日、正確に生産ラインに提供し続けるためには、多くの購買部門経費と社内物流経費を必要とする。ところが、「弊社に製品単位、あるいは基盤・ユニット単位に必要な部材のご注文をいただくと、弊社のコンピューターシステムで、そういうことをすべて代行して、お客様の大幅な間接経費の削減を実現します」という電子部品の総合卸販売会社がある。高槻市の三雅産業株式会社（代表取締役・川面智義）だ。自前業務の改革と、物流の合理化という時代の流れに速やかに対応し、購買業務の代行（アウトソーシング）と生産管理を行なってコスト削減に貢献し、高い評価を得ている。（文中、敬称略）



川面智義社長

【三雅産業株式会社】

本社：高槻市柳川町1-2-2

神奈川支店、名古屋支店があり、高槻市内に物流倉庫がある。

代表取締役：川面（かわつら）智義

創業：1969（昭和44）年

資本金：5千万円

従業員：約60人

年商：46億円

事業内容：各種電子、電子機器部品の販売、各種電子機器の組立
部材調達・物流業務の業務受託、
ISO14001、9001取得済み

電話：072-694-4141

ホームページ：http://www.mimasa.co.jp



新社屋の完成予想図

注目浴びた国際電子部品商談会



東京・江東区の東京ビックサイトで去る1月に開かれた国際電子部品商談会。完成品メーカーが主体の展示商談会だったが、電子部品の商社である三雅産業も「生産に関わる会社」として、誘いを受けて出展した＝写真左。

プレゼンテーションの映像で、参加者に同社のアウトソーシングをPRした。

「必要な時、必要な量だけ、ご指定の場所へ納品いたします。製造ラインへの直接納品が可能になり、現状の定型業務をゼロにすることができて、経費の大幅削減が可能です」。続けて、「在庫ゼロ、欠品ゼロ、社内物流経費ゼロ」のキャッチフレーズ。「ご来場の機器メーカー様から、かなりの注目を浴びました」と社長の川面は満足そうだ。

物流コストをアウトソーシングシステムで吸収

三雅産業の得意は、この三雅アウトソーシングシステム（M・O・S）だ。

機器メーカーは、本来、部品メーカーから部材を納入するにあたって市場の動向を調べ、価格交渉を行い、契約し、注文書を作成。納期をチェックし、荷受けし、部品をピッキング・配膳して、生産ラインに運搬供給するといった多くの作業が必要だ。また、原価の低減、環境対応、情報漏えいの防止などにも、常に配慮しなければならない。

こうした製造コストを削減するため、21世紀を前にして、トヨタの「カイゼン」「カンバン」方式にみられるように、製造部門のムダを排除、合理化し、生産効率の向上を追求する動きが大手メーカーの間に広まっていた。

三雅産業は日立製作所、三菱電機、東芝などといった重電各社、家電メーカー、産業機器、医療機器などの大手メーカーと取引していた。あるとき、大手電機メーカーより、「外注支給部品の一括窓口になって欲しい」という要請を受けた。

数千万円をかけてシステム導入

当時の電子部品の商社のほとんどは、販売管理システムはあるが、生産管理システムはない。三雅産業も同様だったが川面は考えた。

「時代は省エネ化の方向にあり、製品づくりの分業化も進んでいる。大きなコストが要求されるが、完成品メーカーは今後、人件費削減を求めて生産管理を外注してくるようになるだろう」。

海外でもそんな傾向が出ていたし、世界中から一括して部品を調達する商社が業績を伸ばしていた。

そこで、思い切って決断。数千万円をかけてシステムを導入し、部材調達・生産管理のアウトソーシング化に乗り出した。オフコン（オフィス・コンピューター）の時代から、川面は、自社の業務処理の機械化のために社内でソフトウェアの開発をするなど、業務の省力化には積極的で、システムには強かった。

三雅産業に一括調達したこの電機メーカーは、おかげで、資材・社内物流部門にいた 150 人を 30 人に減らすことができた。

調達、社内物流部門経費の7割で引き受け

川面はいう。「生産メーカー様から、部品の一覧表、納期などさまざまな必要情報を得て、こちらのコンピューターに取り込み、弊社で管理します。機種ごとに部品が異なる調達社内物流など、細かく正確な情報を入れ、そのメーカーの間接経費を計算します。実際、同じ仕事を三雅でやると、お客様の間接経費のほぼ7割で引き受けことができ、30%のトータルコストの削減効果が出るという計算です。三雅産業の「MOS」を導入した輸送機器の会社では、調達部門の人員数を半減できたと喜ばれています」。

以後、多くの大手メーカーから、部材調達だけでなく、生産管理も行うアウトソーシングを引き受けてきた。高槻市内にある同社のロジスティックセンター（物流倉庫）には、各社に収める部品の顧客別棚、ロットなどの在庫管理と品質管理ができるシステムができており、少人数の中で、整然と管理、運営されている。

このシステムを導入してから、三雅産業の売上は、2002年の20億円足らずから46億円に伸び、売上に占める「アウトソーシング」の割合は、初期の約15%から今では70%に拡大している。

「ある顧客から、『部品ではなく、おたくのアウトソーシングシステムを売ってくれ』と言われたことが何度もあります」と川面は笑う。



在庫管理と品質管理が徹底している物流倉庫

抵抗器メーカーに入社

川面は、東京オリンピックの年の1964（昭和39）年、関東学院大学工学部電気科を卒業。当時、「第二のソニー」と言われた先進的な抵抗器メーカー、ヤギシタ電機に入社した。同社は当時、全国の抵抗器市場の60%を占める大手だったが、急激に拡大したため組織がガタつき、多くの技術者が独立。その後、社長が何人か交代した後で、合理化することになり、大阪支店と名古屋支店は本社に吸収されることになった。研究室も解散され、川面は抵抗器の技術部に回され、技術・品質管理などで大阪に滞在。ある日、大阪支店の閉鎖を知った取引先から「拠点をなくされては困る！」と強い要請があった。

「大阪の拠点はおまえがやれ！」

「誰かがやらないと、いかなあ」と悩んでいた専務が、川面に「お前がやってみろ」と声をかけた。川面はもともと、電池研究の技術者だった。「抵抗器なんてわかりません。金もありません」と断ろうとした。が、「うちの代理店として創業すればいい」ということで、ヤギシタ電機の関西総代理店として出発。1969（昭和44）年、川面が27歳の時だった。

川面が指名されたワケは、人が嫌がること、やっかいなことをすすんでやるタイプで、技術・品質管理の担当をしながら、営業活動でもトップクラスの成績。取引先の信頼も厚かったからのようだ。

3年後、株式会社に。若くて怖いもの知らずの一面があった川面は、「抵抗器だけではおもしろくない」と専門外の商品にも手をつけたこともあったが、うまく行かず、元通り、抵抗器の販売に特化した。

抵抗器といっても一般には馴染みが薄い、電気回路の電流をコントロールし、電気で動く製品の大事な部分でかなりの数が使われている。これがないと、決壊したダムの水流のように、電気がむちゃくちゃに流れ、製品にならない。

三雅産業は、ヤギシタ電機の抵抗器の販売権を持っていた。ヤギシタの製品を他社製に変更し、もし、事故があれば大変なことになる、と重電電機メーカーは恐れた。「これが再生の基本にある強みだった」という。

在庫チェックと短納期の調達を目指し 世界とネットワーク

やがて、アウトソーシングに力を注ぎ、今では国内250社、海外12社、23社のバイヤーとのネットワークを構築、安定した部材調達を実現している。

創業時の社員は7人だったが、40年余りの間に約10倍近くに拡大し、年商は46億円。来年3月の竣工を目指して6月から、現所在地に新社屋を建設する。

文 橋本 剛