

ニーズに合う技術はもとより、
“想い”がつけた「関プレス」とのマッチング。

富士電機株式会社 生産・調達本部 調達センター コンポーネント調達部 兼 富士電機機器制御株式会社 吹上工場 生産部購買課 課長 鈴木正仁氏
 富士電機機器制御株式会社 吹上工場 生産部購買課 課長補佐 角田高昭氏 / 同課 主任 田島常雄氏
 富士電機株式会社 生産・調達本部 調達センター コンポーネント調達部 主任 手平英治氏



ABOUT COMPANY

富士電機機器制御株式会社は、受配電・制御機器分野で日本市場をリードしてきた富士電機株式会社の器具事業部門と、同分野におけるグローバルトップメーカーである仏シュナイダーエレクトリック社の日本事業を統合した合併会社です。
 多彩な先進プロダクトを製造する同社が、よりよい製品を目指す中で巡り合ったのが茨城県の中小企業である株式会社関プレス。そのマッチングの経緯について、吹上工場の皆様にお話を伺いました。

もっといい技術、もっといい相手と出会う必要があった。

「年々、製品のコストや性能に対するお客様からの要求が高まる中、既存のサプライヤー様がコスト削減に尽力してくださったり、当社の技術向上を図ったりする一方で、まったく新しい技術も取り込まなくてはならないと感じていました」と、ジェグテック活用前から抱えていた課題を聞かせてくださったのは、調達部主任の手平氏。「そうした新たな技術を持った新規サプライヤーを探す場合、すでにお付き合いのある商社様をお願いするというのが従来のやり方でした。しかしそれでは、世の中のほんの限られた狭い範囲でしか探せておらず、視野が狭いと感じていました。つまり“優れた企業と効率的に出会う”必要に迫られていた同社。その解決の糸口として見出したのがジェグテックだったと言います。「ジェグテックは、製造業に強い印象がありましたし、優良企業が多数登録されていることも理解していました。ですので、ジェグテック登録企業の中から検索する方法こそが、我々が望む相手に出会える近道だと思ったわけです」と、手平氏は熱を込めて語ります。



富士電機機器制御社が新たな技術が必要としていたのは、高圧真空遮断器に用いられる過電のための部品

技術もある。信頼もできる。
だからこそ、すぐに会いに行った。

国の機関が運営しているものから民間のものまで、さまざまなビジネスマッチングサイトを検討してきたという同社。「拡販したいという明確な意思を持った企業が集まっていること」も、ジェグテックを利用する上で重要視したと言います。さらにもうひとつ、「ニーズに合った企業だけと効率よくやり取りができること」も同社にとっては大切な要素でした。「実は、今回のマッチングパートナーである関プレスさんの技術は、ジェグテック活用前から認識はしていたのです。ある展示会で出展されているのをお見かけして」と語るのは、生産部購買課課長の鈴木氏。その時、関プレス社がブースで開示していたのが、今回2社をつなげるキーとなった「割裂加工技術」だったのだそう。「割裂加工技術は、まさに我々が求めるコスト減と性能UPを両立できる技術でしたが、関プレスさんがジェグテックに登録されているという情報をキャッチしたことで信頼感も増し、ますます企業としての魅力を感じるようになりました。それから、直接話を伺いに関プレス社へ訪問するまで、さほど時間はかからなかったと言います。



「割裂加工技術」とは、文字通り1枚の金属板を割ってさまざまな形状に加工できる技術



生産・調達本部 調達センター コンポーネント調達部 兼 吹上工場 生産部購買課 課長 鈴木正仁氏

多くの可能性から最良を見極めれば、
おのずと成功はついてくる。

話は少し前後してしましますが、富士電機機器制御社の皆様が割裂加工技術を認知してから、実際に関プレス社へ訪れるまでの間、富士電機機器制御社は、ジェグテックの「ニーズ機能」でも自社のニーズを全会員向けに発信していました。鈴木氏は当時の状況をこう語ります。「これまで2枚の板を貼り合わせていたものを一枚の板から作りた。加工法は問わない」といった具合に、あえて幅を広げたニーズを流しました。我々がまだ知らない、面白い技術、ユニークな技術はなるべく吸い上げたいという思いもありましたから」。結果的には、ジェグテックのコーディネーター（専門家）からの推薦もあって、関プレス社との商談に駒を進めた同社。多くの可能性から最良の相手と判断し、今回取材した4名全員で関プレス社の工場へ赴くと、その初めての訪問ですでにマッチング成功を確信していたと、鈴木氏は当時を振り返ります。

よりよいビジネスは
「楽しさ」から生まれると信じて。

ビジネスパートナーを選ぶ際に、「この企業と取引したい。一緒に仕事をしたら楽しいに違いない」と思えるかどうかひとつの判断基準にしているという鈴木氏。「面白みを感じられなければ、よいビジネスを持続させていくことはできませんし、それは技術力の高さだけでは計れないことも知れませんが。だからこそ、関プレス社の社長や社員の皆様と会い、その人柄や仕事に対する熱意に触れたことで、マッチングの成功を信じたのだと言います。さらに、関プレス社での初対面の後、今度は関プレス社の方々が、お返しとばかりに富士電機機器制御社の吹上工場へ足を運び、さらなる自社PRのためのプレゼンテーションを行ったと聞けば、同社の熱意の大きさが伺えます。「彼らは、我々だけでなく設計陣や生産技術の人間にまでアピールし、割裂加工技術が活用できる他の製品はないかと逆に投げかけたのです。そういった姿勢にもとにかく惚れ込んでしまいましたね」。



ジェグテックの活用を積極的に進めた手平氏

今回のマッチングでの成功は、ゴールでなくスタート。

もちろん割裂加工自体の技術力の高さも、関プレス社独自の強みであったことは言うまでもありません。「1枚の金属板を割って2枚にする」という発想だけで言えば、我々も頭にはありました。しかしそれを実際に形にできたのは、関プレスさんが長年磨き続けてきたプレス加工技術と、果敢なチャレンジ精神あってこそだと思います」と語るのは、生産部購買課の課長補佐角田氏。「完成品をご覧いただくと分かるのですが、1枚の金属板が真ん中から綺麗に2つに裂かれています。切断でもなく切削でもなく、プレスで形状が作られている。それも非常に緻密な精度で。これは本当に素晴らしいことです」と、まるで自分たちのことのように嬉々として話す鈴木氏は、こうも続けます。「恐らく彼らは、世の中でプレス加工技術が汎用的になりつつあり、このままでは価格だけの競争になってしまうと危機し、割裂というひとつの答えに辿り着いたのではないかと思います。そうした経緯にも、同じ製造業として胸を打つものがあったのだそう。「ですから、お互い長い月日をかけて技術を磨いてきた者同士、今後も長く太いパイプを築いていきたいと思っています」と、未来に期待を込めてそう締めくくりました。



(左から) 角田氏、鈴木氏、田島氏、手平氏