



執行役員
プロダクトセンター長
尾崎 彰氏

得意の熱技術をベースに、工業炉をはじめ多様な設備機器を幅広い業界に送り出してきた中外炉工業。鉄鋼用の大型設備も手がけ、調達活動が全体のコストや品質を左右する。調達活動の課題や向上策などを、全社の調達統括を担うプロダクトセンター長を務める尾崎彰執行役員に聞いた。

(大阪・窪田美沙)

—調達活動の現状は。

リ
ス
ト
運
用

試算精度向上でコスト減

調達 NOW

購買担当役員に聞く

中外炉工業

「製缶品と電気計装関連やボルトなどの部品、工事業者の手配を行う。国内外に約600社の取引先があり、製缶品では日常的に50—60社と取引している。取引先は24時間体制で応じてくれるので、故障などの場合も柔軟に対応できる。そういう存在がいなければ成り立たない。我々はよい協力会社に恵まれている」

—プロダクトセンターの役割は。

「他社との技術格差がなくなり、当社の中で優位性が下がっている製品がある。製品ライフサイクルを長くするため、品質とコストで優位性を持たせるのはプロダクトセンターの仕事だ。2015年3月期は『熱技術を支える製造部門を再構築し、営業黒字化に貢献する』という目標を掲げた。当社の存在意義は技術の会社であること。熱技術を核とし社会に貢献するという経営理念に、もう一度立

ち返ろうと呼びかけた」

—注力する取り組みは。

「前期から受注前コストダウンを強化し、担当事業部とプロダクトセンターのメンバーで会議を行い、見積もり段階からコスト積算に関わっている。受注も含め関与し上流、設計に働きかけることが重要だ。案件が円滑にスタートでき納期短縮につながる。次第に変わってきた実感がある」

—今後さらに強化すべき点は。

「試算精度の向上が課題だ。甘い試算では注文が取れず、間違った試算では受注後に赤字が出る。試算結果が努力した上での数字なのか、原価低減がどれだけできているのかを確認するため、今期からチェックリストの運用を始めた。結果を出していきたい」

おざき・あきら 80年(昭55)大阪府大工卒、同年中外炉工業入社。03年プロダクトセンター製造管理部長、11年同副センター長、13年執行役員プロダクトセンター長。大阪府出身、57歳。