

木の魅力を生かすデザインを武器に、 内装工事業に本格進出

事業内容

住宅や医院向けに別注家具製造

木の風合いを生かしたナチュラルデザインの家具を製造する。歯科医院の内装工事を手がける企業や住宅販売会社、工務店などとの取引を通じて、住宅や医院、店舗向けにテーブルや椅子、棚などの製作を請け負っている。設計やデザインは、代表の奥島正也氏が担当しており、カジュアルかつ清潔感のあるデザインと、顧客からは好評を得ている。

飲食店の内装も手がける

奥島代表は、親類の経営する家具メーカーで10年間、勤務した後に独立し、平成26年に同社を設立した。家具製造のほか、友人が経営する飲食店などの内装工事を手がけた実績もある。その経験を通じて、奥島代表は「顧客のイメージやコンセプトを木という素材を使って表現する作業は苦手ではない。工事の初期段階から自分たちに任せてもらえる内装工事の仕事は面白い」と感じたという。

OKUSHIMA wood works

代表 奥島 正也

〒581-0041 大阪府八尾市北木の本3-6-3

TEL. 072-998-2101 FAX. 072-998-2101

資本金／10,000千円 従業員／3名

主な取引先／工務店や住宅販売会社、内装工事会社など

主な保有設備／パネルソー、NC加工機など

主力製品／テーブル、椅子、棚など、別注家具

短納期 企画力 小ロット OK オール7ヶ所 生産 OK 試作 OK 連携力

補助事業

家具よりも高精度を求められる

内装工事を手がけたことで、課題も見えてきた。ある物件では、施工期間が10日ほどと見込まれていたが、実際には20日を要した。内装工事は、それぞれの店舗のサイズや柱・電気設備などの配置状況に合わせて加工しなくてはならず、床や壁に用いる木材の裁断は1mmの誤差も許されない。ところが、手作業が中心の体制では精度の高い加工が難しく、歩留まりが悪いことから、施工期間が延びる結果となった。

品質の均一化も課題に

店舗内装工事では、家具よりも大きなサイズの部材を切断、加工することが多い。必要な部材を作業場で製作した後、現地の店舗に運び込んで組み付けなければならない。奥島代表が現地に出向いた場合、作業場での加工は他のスタッフに任されるが、担当者が変わると、手作業では品質や精度を一定に保つのが難しいという問題もあった。

最大限のパフォーマンスを常に発揮

代表 奥島 正也

顧客から依頼された仕事を確実にこなし、美しく仕上げることを常に目指しています。限られた予算や時間の中でも、最大限のパフォーマンスを発揮することが、顧客の信頼を得ることにつながると考えています。



補助金で導入したパネルソー



家具製作作業の様子



試作した食器やプレート

具体的成果

大型部材を切断するパネルソー導入

今回、中小企業庁の「ものづくり補助金」を活用して、大きいサイズの板材や角材を切断加工できるパネルソーを平成28年10月に導入した。切る部分の位置決めは、数値を入力すれば設定することができ、材料をセットして操作ボタンを押せば自動的に刃物が下りてきて切断する。カットできる部材の長さ、幅は、ともに3,050mmで、厚さは最大60mmの材料まで対応できる。

仕損じによるロスも減少

これまでは手作業が多く、切断加工時には最大0.1mm程度の誤差が生じていた。機械化により誤差は0.05mmと精度は大きく向上。さらに、仕損じによる材料のロスも減らすことができた。奥島代表は「同じ部材を繰り返し、同じ精度で加工できるようになった。手作業の時は多かったけがも減った。若いスタッフの経験不足も補える」と話す。

また、今回の補助事業とは別に、穴あけや曲線の切断などの作業をコンピュータ制御で行うNC（数値制御）加工機を独自に入手した。2種類の加工機を導入したことで、内装工事の施工期間は、従来と比較して2分の1に短縮できたという。

今後の戦略

若い人材の育成を目指す

現在、家具製造が売上高の80—90%を占めるが、今後は店舗内装工事を増やしていく。企業としての実力をさらに引き上げるために、若い人材の確保、育成が課題だと考えている。有望な人材が採用できれば、デザイナーとしてだけでなく、パネルソーやNC加工機などを使って部材の加工もできるように指導していく方針だ。平成29年中にまず1名を採用するのが目標で、「男女は問わないが、できれば長期間勤めることができ、しっかりスキルを身に付ける気構えのある人がいい」と奥島代表は語る。

木製食器製造の準備を進める

奥島代表は、家具製作などの合間を縫って、木製の食器やトレイの試作を続けている。一般消費者向けの販売を目指しており、デザインを練るのはもちろん、食器に適した塗料選びなども進める。企画・デザインを同社が担当し、パートナー企業を見つけて、製造や販売を任せる事業形態を模索中という。奥島代表は「世界的に和食や日本酒への関心が高まっているので、海外にも販売できるような商品にしたい」と意欲を燃やす。

取材を終えて

アンテナを張り、 挑戦を続ける

奥島代表は「まだまだ駆け出し。生き残っていくことしか考えていない」と語る。家具業界で働き始めたのは24歳。当時、家具の製造現場を見て「これをやりたい」と直感的に思ったという。調理師の資格も持っており、木製食器を製造する新しいプロジェクトでは、その経験も生かせるだろう。「体力があって、アンテナを張り続けられる間は、いろんなことに挑戦していきたい」。初心を忘れず、前を向いて走り続けるつもりだ。