

小規模木工業者の活性化へ向けた 新サービスを構築



木工用NCマシニングセンター



加工例



会社全容

事業内容

フォスターに注力

同社は、家具の基礎を作るためのベニア板やランバーボード、家具の表面を仕上げるための化粧板を製造し、家具木工業者に販売、配送している。特に建材の内装に接着剤や塗料、防腐剤として使用されることが多く、人体への影響が懸念されているホルムアルデヒドの発散レベルがもっとも少ない、最上位区分のフォスターを取得している製品を多くそろえている。

川上から川下まで事業展開

同社は建材メーカーと内装業者を子会社を持つため情報収集力や提案力に強みを持つ。そして大阪近郊で小規模な家具木工業者230社ほどと取引を行っている。これらの業者では住宅や店舗向けの別注家具を主に生産しており、これら業者が受ける短納期化の要求に対して、同社が自社で持つトラックを使って、注文をその日の内に配送する体制を整えてきた。

補助事業

新たな製品や技術の提案が不可欠に

実際、住宅や店舗向けの別注家具は短納期化の要求が多くなっていることに加え、これら家具市場は海外からの低価格製品との価格競争が年々激しさを増しており、新たな製品や技術の提案が不可欠になっている。しかし、特に事業規模の小さな家具木工業者にとっては思うような設備投資もままならず、一定規模以上の案件も受注できないなど苦戦を強いられているのが現状だ。

業者の不可能をサービスとして提供

同社にとっても、これら取引先の課題を解決することなしには、売上高を伸ばすことはもとより、これから先の事業の継続さえ危ぶまれることになりかねない。そこで、これらの事業規模の小さな家具木工業者に代わって、同社が設備を整えて機械加工を行い、取引先の業者が自由に利用できる環境を作り、これを新たなサービス事業として展開することを考えた。

具体的成果

専用のサポート窓口を新設

同社は長尾攻一会長を総責任者とする4名で補助事業の実施体制を整え、木工用NC（数値制御）マシニングセンターを導入。「家具木工業者が当社所有の設備を自社の設備のように利用できるサービス」を実現できる体制を構築した。

まず、同社内にこのサービスの専用のサポート窓口を設けた。家具木工業者は図面データを送るだけで、納期や価格を即座に回答し、同社が材料の手配から加工を行う。加工後は、同社の強みである配送ネットワークを活用して、迅速に納品する。

1部材当たり10,000円から加工

これまで複雑な形状のテーブル天板の加工で1日かかっていたものも、同設備を利用すれば1時間で製造でき、かかっていた加工価格は1部材当たり10,000円〜50,000円程度で行える。これまで外注に出した場合、40,000円〜50,000円は要していたため、低コスト化に寄与できる。

また、同社の技術的な指導やサポートを得ることで、家具木工業者は独自のアイデアを受注元へ提案することができるようになり、競争力の強化につながる。

今後の戦略

小規模業者の活性化につながる

家具市場は低価格志向の消費者が増加する一方で、付加価値の高い家具に対する潜在的な欲求も多くある。例えば、天然木を使用し、高級感、上質感があるもの、デザイナーによる別注品で高いデザイン性、機能性があるもの、健康や安全性、環境面に配慮されたもの、さらに日本製であるものなど。同社の始めたサービスはこうした要求に対応し、大阪を中心とした小規模な家具木工業者の生産性を高め、活性化につながると見られている。

関東に営業拠点を新設

今後同社では関東市場に営業拠点を設けて、このサービスの売り込みを図ることにしており、平成32年（2020年）には同サービス1億6,200万円の売り上げを見込んでいる。さらにインターネットを利用して、工作機械の稼働状況の確認や加工における必要なデータの入力などが簡単にできる受注システムの運用を目指そうとしている。

これが実現できれば、業務フローの合理化が一気に進むことになり、安い輸入品との競争にも立ち向かえることが期待されている。

株式会社 ^{ばんだい} 万代

代表取締役社長 長尾 二郎
〒580-0043 大阪府松原市阿保2-309-1
TEL. 072-335-0009 FAX. 072-335-0014
資本金/25,000千円 従業員/30名
主な取引先/アイカ工業(株)、池内ベニア(株)、紀洋木材(株)、三協商事(株)、(株)三波化粧板、三和合板(株)、住友林業(株)、(株)双日建材、(株)テーオー小笠原
主な保有設備/木工用NCマシニングセンター
主力製品/合板、建装材

短納期 企画力 小ロット OK オナーン設備 量産 OK 海外対応 試作 OK 連携力

創業以来の想いの実現を図る

代表取締役社長 長尾 二郎

現会長による創業以来いかに小規模家具木工業者の役に立てるかを追求してきました。このシステムで業者間の結束を図り、他府県に流れている案件の受注を戻すだけでなく、中国などとのコスト競争にも勝ちたいですね。



取材を終えて

創業以来の想いが 新しいサービスに結実

小規模な家具木工業者が置かれた状況には改めて言うまでもなく厳しいものがある。同社が創業以来抱き続けてきた「役に立つ」ことの想いが、今回の新しいサービスを生み出した。ただいかにそれを利用するか、利用できるかは各社の意欲と能力による。同社でも業者を集めたイベントなどを行っているが、互いに結束するだけでなく、世界を相手に技術、サービス両面において全体的な底上げを図る必要もあるだろう。

<http://bandaishoji.co.jp/>