35 株式会社 大阪エース

こだわり抜いた石けん製品

石けん製造を効率化、個性を保ちつつ付加価値高める

平成25年度 補助事業と具体的成果

■ 事業テーマ

コールドプロセス石けん製造法の効率化と高付加価値化を実現する為の新規設備の構築

■ 事業概要

手作業で行っていたコールドプロセス石けん製造工程に、乾燥機、ミキサーなど設備を導入。試作時間を大幅に短縮し、企画から製品化までを大幅にスピードアップした。また２次元カッティングマシンの導入により、それまでできなかったデザイン性に優れた自由な形の石けんを作れるようになった。顧客からの依頼に応じて個性にあふれる石けんをスピーディーに提供できるとともに、生産効率化が図れ、働き方改革にも結びついた。

石けん乾燥時間が乾燥機で半減

課題

●同社の石けんは顧客の求める仕様に応じるOEM製造が８割を占める。顧客からの試作依頼は特に短納期を求められるが、乾燥機を使用しない以前の乾燥工程では約1カ月かかっていた。

取組

●食品乾燥機をベースに自社に合わせて改良した石けん乾燥機、複雑形状の石けんの品質をそろえられるカッティングマシンなどを導入した。

成果

●香り成分などの配合や機能性を付加するとともに、形状を工夫した個性的な石けんづくりを短納期で行えるようになり、発注元からの信頼が高まった。

業務内容

内装品事業との相乗効果で石けん事業が柱に育つ

小川佳美社長の父が昭和53年に設立、もともとは木工技術を生かして建築物の内装品を製造していた。小川社長が肌荒れに悩んでいた娘のために石けんの手作りを始め、それが広がって内装品製造とともに石けん作りも主力事業に育った。

石けん事業が成長したのには内装事業との相乗効果があった。同社が手がけていた内装品は店舗向けが中心で、店舗ディスプレイの企画を行うデザイナーが出入りしていた。店舗デザインを行う上で個性的な石けんをおしゃれに並べられる棚の企画と合わせることで、石けんを取り扱ってくれる店舗が広がっていった。

製法の強み生かし、高機能、個性的な石けんを開発

同社の石けんは苛性ソーダと油脂を混ぜ合わせ、加熱せずに時間をかけてコールドプロセス製法で作っている。加熱しないため配合した香りや機能成分が損なわれず、個性的な石けんが作れる。小川社長は「万人に合う石けんはない」と言い切り、人それぞれの好みに合う石けんにこだわってきた。機能面でも細かな気配りを施した石けんを相次いで投入した。例えば男性の汗のにおいを消すことのできる石けんや、肌荒れに優しい石けんなど。香りも各地域特産物を配合した石けん開発などで、他にないこだわりの石けんが人気を集めている。

熟成した石けんを磨き上げる

強みとビジョン

手作りから機械化への移行で能力向上

補助事業を受けて導入した機械の効果で、もともと高品質を強みとする同社の石けん製造は大幅に効率化した。手作りでは困難だった石けん品質の均質化ができるようになり、製造量が増えているヒット商品も、早く大量に納入できるようになった。例えばインターネット通販で大人気となっている紙石けんの包装を手作業から機械化したことで、能力が大幅にアップ、製造面での限界による販売ロスがなくなった。さらに以前の製法では難しかった形状も機械化で自由自在に対応でき、石けん製品の付加価値向上という効果も生まれている。

石けん裁断機

作り手としての楽しみ、顧客ニーズの充足を両立

同社の石けん事業は直接販売と顧客の注文に応じるOEM販売があり、OEMが約８割を占める。化粧品メーカーなどが高品質でユニークな石けんに着目し、次々と注文が舞い込み、リピートも多い。小川社長は「毎回違う注文が入り、作り手としても楽しめる」と話し、OEMを重視して経営にあたっている。趣味の石けん作りから始まった同社の石けん事業。機械化を進め、製造効率を高めているが、楽しみながら人の役に立つという姿勢は成長した今も変わらない。

一つひとつ丁寧に検品

納得できる仕事にこだわり続ける

「自分が納得できるものでなければ作らない」をモットーにこだわりの石けんを作り続けてきました。私のこだわりが会社のセールスポイントになっています。経営指導を受けている中小企業診断士からは自社に合わない注文について「断る勇気を持ちなさい」と言われ、あらためて強みを意識するようになりました。会社の規模拡大を追うよりも、強みを失わないためにこだわりの石けん作りを続けていきたいと思います。

●社　名　株式会社 大阪エース
●代表者　代表取締役　小川 佳美
●住　所　〒566-0035
大阪府摂津市鶴野2-9-19-101
●TEL　072-636-8201　●FAX　072-636-8202
●資本金　10,000千円　●従業員　5名
<<< 代表取締役　小川 佳美

https://www.osakaace.com/

●主な取引先　百貨店、バラエティショップ、専門店、化粧品メーカーなど
●主な保有設備　石けん型打機、カッティングマシン、自動包装機など
●主力製品　固形石けん

短納期　企画力　小ロットOK　オンリーワン技術　量産OK　海外対応　試作OK　連携力

REPORTER'S EYE

小川社長は父から引き継いだ会社を内装品製造業の一本足打法から脱皮するために、石けん製造を徐々に広げてきた。事業拡大の支えとなったのは人のネットワーク。原料についてのアドバイスは化学品を扱う商社に勤めていた人、化粧品として石けんを売るために必要な薬剤師は友人が紹介してくれた。こだわりの石けんを支持する人が増えるにつれて、人的ネットワークはさらに広がり続けている。