



大番が生産する緩衝材の例

新設備で 多品種・小ロット・短納期化に対応

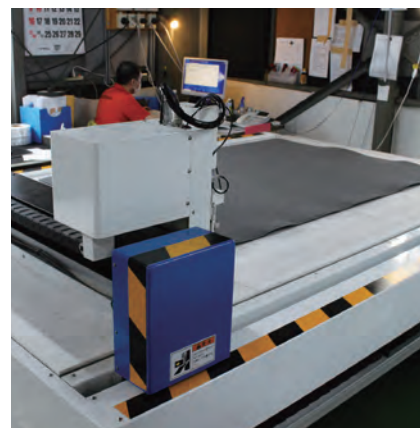
平成25年度 補助事業と具体的成果

■ 事業テーマ

発泡体材料をレシプロカッターで 精度よく加工する

■ 事業概要

従来のスライサーや旧型のレシプロカッターでは対応できなかったウレタンフォーム材の多品種化、小ロット・短納期化に、新たなレシプロカッターを導入してますます高まるそれらのニーズに対応を図った。レシプロカッターは上下振動するカッターで厚い素材でも加工できる。新たな機械は従来できなかった軟質ウレタンフォーム材を伸縮なしで精度よく加工できるもの。これにより職人技を要した作業が、若手作業でも対応できるようになり、技術の継承にもつなげることができた。



補助金で購入のレシプロカッター

課題

- 従来の機械ではウレタンフォーム材を精度良く加工できなかった。
- 熟練作業者に負荷がかかり、顧客の求める多品種化・小ロット化・短納期化に対応できなかった。

取組

- 新たなレシプロカッターを導入した。
- ウレタンだけでなく、ゴム、スポンジ、各種発泡体にもデータ入力して加工できるようにした。

成果

- 多品種・小ロット・短納期化への対応を進めることができた。
- 熟練作業者の技術の継承ができ、若手作業でも対応可能になった。

業務内容

「問題解決型企業」として顧客の要望に向き合う

昭和32年に創業し60年を超える歴史を持つ。当初は車のシートクッションを手掛けていたが、その後産業資材分野へ進出。工業用及び一般産業用のスポンジ、ゴム製品、樹脂製品の加工、販売に取り組んできた。近年ではスポンジ加工のノウハウを生かしたオーダーメイドのケース加工、販売なども手掛けている。現在同社の事業の大きな柱になっているのは、大手空調機器メーカー向けの吸音材や断熱材だ。これらに加え、展示会などで使用する展示用ケースや展示用モックなどさまざまな分野に挑戦している。

事業ブランドとして掲げる「マモルタイン」

同社は「マモルタイン」という事業ブランドを掲げる。これはもともと同社が手掛ける緩衝材や運搬箱、部品カバーが、顧客の製品を運搬時などの衝撃から「守る」ことをかけた独自のネーミングだ。今は設計図通りにカット加工できる技術と設備を擁し、素材の選定から梱包までの全工程を一貫してマネジメントするという、同社の事業の特徴を象徴するものとして広く使われている。

「問題解決型企業」を標榜し、特に試作用に向けたレシプロカッターを今では3台も擁しているのは同業者の中でも珍しいかもしれない「ウレタンソムリエ」を養成し、顧客の要望を満たす適格な素材とカット成形の設計図を作成から手掛けている。



工場内の検品作業

独自のアイデアを提供して未来を築く



大手企業との取り引きであっても、単なる下請けとして関わってはいずれの発展は見込めない時代です。規模は小さくても独自にアイデアを持ち、どんな顧客に対してもそのノウハウを提供することで貢献していかなければなりません。大番は各種発泡体の可能性を探り、その未来を独自に築いていきます。

強みとビジョン

超短納期、小ロット、高品質対応

大番が掲げる強みはいくつかあるが、中でも最も重視しているのが超短納期であるということだ。これは顧客から得た図面から、試作、量産金型の設計、製作から試作を行い、量産までを自社工場内で一貫して行っているからこそできる芸当だ。中には朝受けた注文をその日の内に出荷するということも珍しいことではない。このため、現場の担当者には幅広い裁量が与えられており、それが一人ひとりの成長を促している。

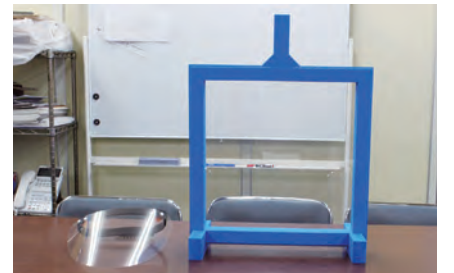
そして、単品の生産から引き受けていることも強みとなっている。1個から生産する中には、顧客がラフスケッチだけ抱えて相談するものもあり、そうした時は同社が図面を作成し、それを顧客に提案するところから行う。



プレス加工で量産対応

土壌に根付く顧客満足の上昇

同社の掲げる強みの中には、高品質も挙げられる。どの企業でも品質の良さを訴えるのは常だが、同社は普段付き合のある大手空調機器メーカーからもこれまでクレームが起きたことはないというほどの実績を持つ。この実現の背景には、現場で一つひとつの素材加工に対するマニュアルを整備していることに加え、常日頃からいかに顧客満足を向上させるか話し合う土壌ができていくことが挙げられるだろう。



コロナウイルス感染対策商品



- 社名 株式会社 大番
- 代表者 代表取締役社長 大崎 常行
- 住所 〒564-0063 大阪府吹田市江坂町2-2-8
- TEL 06-6378-9885
- FAX 06-6378-9880
- 資本金 10,000千円
- 従業員 40名

<<< 代表取締役社長 大崎 常行

<https://www.o-ban.co.jp/>



- 主な取引先 大手空調機器メーカー、建機メーカー、商社など
- 主な保有設備 レシプロカッター、スライサー、バーチカルカッター、アンギュラーカッター、ロールスリッター、油圧プレス機
- 主力製品 緩衝材、運搬箱、部品カバー、ジョイントパッキング、吸音材、建築用止水材、断熱材、装飾・雑貨品、寝具

短納期

企画力

小ロットOK

オンリーワン技術

量産OK

試作OK

連携力

REPORTER'S
EYE

非正社員を含めて40人いる従業員たちは幅広い年齢層から成っている。そしてその約半数が女性だ。取り扱っている材料の主がウレタンなので女性でも身体にかかる負荷は比較的小さいのかもしれないが、こうした多様な集まりが職場に活気を呼んでいる一つのポイントなのだろう。加えて一人ひとりの裁量の大きさもやる気を引き出しているようだ。現場では毎日ミーティングを行って各人の仕事量の調整を行っているのだという。