

株式会社マルヤマキャンバス

平成26年度

■事業計画名

ニッチなニーズに応じて、高付加価値のカスタムメイドシートを開発し販売

■概要

欲しいけれど売っていないというお客様のニッチなニーズを掘り起こし、カスタムメイドのニーズに素早く低コストかつ高品質に対応するために必要な設備を導入し、生産体制を確立して売り上げを拡大する。

■分類

- ＜対象類型＞ ものづくり技術
デザイン
接合・実装
- ＜事業類型＞ 設備投資のみ

■成果

設備を導入し、生産体制を確立した。

導入した機械の操作に社員が慣れてきて作業効率は上がってきているが、さらなる効率的な運用を目指し帆布製造技能検定に合格できる人材の育成に取り組んでいる。地元での店舗販売とネット販売による更なる営業、販売力を強化し高品質低価格の製品、オリジナル製品を開発していく。



好機逸すべからず

「ものづくり補助金」採択企業を訪ねて

株式会社マルヤマキャンバス（須坂市）

テント・シートのネット販売で活路。
ニッチな分野で可能性を見出す。

ニッチ商品で商売に

「キャンバス（布）を使ったものは何でも扱い、インターネットを通して大手企業を含め、全国から注文が入ります。キャンバスはまだまだ可能性があるので積極的にチャレンジしていきたいと考えています」。



トラック用荷台シート

マルヤマキャンバスの丸山広社長はそう話します。同社は1954（昭和29）年、県職員だった丸山社長の父親が室外で蚕を飼うためのテントの販売で創業。倉庫用テント、イベント用テント、店舗の日除け、トラック用荷台シートなどのテント・シート用品の製造販売を行っています。

2003年には自社インターネットサイトを開設。丸山社長が社会人が学ぶ信州大学大学院で経営戦略やマーケティングを学んだことも契機となり、ネット販売の事業展開を本格的に進め、現在は全体の半分近くを占めるまでになっています。

そこから生まれたヒット商品が、ダイハツ・ハイゼットデッキバンや、トヨタ・ランドクルーザー70シリーズの、メーカーが生産していない荷台用シート。同社が独自開発し（実用新案取得）、ネットを通して全国からの注文に応えています。「生産数量が少ないニッチ商品ですが商売になっています」。さらに新製品や特殊な製品の取り扱いにも力を入れ、ネットで知った大手企業から注文が舞い込むことも珍しくないようです。

丸山社長はネット販売を手がけるきっかけを「仕事の減少だった」と明かします。「小さな需要でも全国から集めれば成り立つだろうと考えて。ネット販売をしていなかったら会社の存続は危うかったかもしれません」。

人材育成と設備投資が大事

同社ではものづくり補助金を活用し、高周波ウェルダー、自動裁断機、穴径が大きいハトメ打

ち機、コンピュータ付きのミシンなど最新設備を導入。ネットによってニッチなニーズを掘り起こし、カスタムメイドの商品を低コスト・高品質でスピーディーに開発し届ける体制を確立しました。

一方、人材育成にも力を入れ、現在、国家資格の帆布製品製造一級技能士は2名。さらに2名増やし4名体制にする計画です。

「工場内の間仕切りシートやカーテン、倉庫用大型テントなど地元の仕事は結構あります。しかし、それだけで社員11名の会社を維持していくのは厳しい。ネットに力を入れているのはそのためです。コスト競争もあるので、しっかりと人材を育成し、設備投資を行っていくことも大事です。それができればこの業界、まだまだ可能性はあると思っています」。



帆布製品製造一級技能士が活躍



高周波ウェルダー



自動裁断機

今年還暦を迎える丸山社長。そろそろ後継者（長男）への引き継ぎも考えているようです。



株式会社マルヤマキャンバス

代表 代表取締役 丸山 広
創業 1954（昭和29）年
資本金 2,400万円 従業員数 10名
本社 須坂市北横町1607



TEL.026-245-0856 FAX.026-248-3598
事業内容 テント・シート工事、カーテン・ブラインド工事、インテリア製品販売、内装工事、会場設営など