

ニーズの多様化に開発力で応える
表札と看板の総合メーカー

事業内容

ライフスタイルの変化に多様な製品を提案

昭和45年創業の表札、看板の総合メーカー。櫓の板に名前を手書きし、表面に撥水加工を施した表札を展開していた。その後、顧客のライフスタイルの変化に対応するため、平成6年、大阪府八尾市に彫刻機械を備えた加工工場を設立し、石材など多様な素材製品の提案を始める。平成15年には松原市に新工場を建て、分散していた製造拠点を統合した。また工場隣接地に松原フォローセンターを設け、受注後の設計から加工、出荷への一貫システムを構築した。

住設、エクステリア分野に市場を広げる

同センターでは顧客・商品情報を一元管理し、木材や石材、アクリル、ステンレスなど豊富な素材の在庫を保有している。併設されたレイアウトシステム室や最新カッティングマシンなどの加工設備を駆使し、迅速かつ確かな顧客サービスを実現している。販路はホームセンターを中心に住宅設備メーカーなどへ拡大し、エクステリア分野でさらなる商品開発を進める。

株式会社 丸三タカギ

代表取締役 高木 勝商 (かつあき)

〒545-0021 大阪市阿倍野区阪南町1-44-3

TEL. 06-6624-0303 FAX. 06-6626-0308

資本金/12,260千円 従業員/68名

主な取引先/ホームセンター、住宅設備・エクステリアメーカー

主な保有設備/切断・彫刻機、各種ブラスト装置、インクジェットプリンタほか

主力製品/各種表札、銘板、看板

短納期	企画力	小ロットOK	量産OK	海外対応	試作OK
-----	-----	--------	------	------	------

補助事業

素材表面のブラスト処理を自動化

同社では表札製品の色の鮮やかさや仕上がりの感触向上にブラスト処理と呼ばれる表面加工を施す。中でも加工後のステンレス素材では、まず素材表面の異物を取り除き、次に細かい砂を噴出し素材表面をざらつかせることにより、ウレタン塗装時の密着性を高める。これまで同処理は手作業が基本で、立体的な金属製品などブラスト漏れの箇所に斑やさびが発生しやすく品質の均一化が難しかった。そこで本補助事業において「製品の均一な表面処理技術とオペレーションの簡素化」を目的に「自動ブラスト装置」の導入を申請した。

オーダーメイドで専用装置を導入

同設備は、特殊加工装置のためオーダーメイド。事前調査した結果、厚地鉄工(株)が製作するローラーコンベア式自動ブラスト装置が作業目的に沿った製品と判断。また自動ブラスト機を効率的に作動させるためには、スクリー圧縮機との複合化が重要と判明し合わせて導入を決めた。

受け継がれていく“挑戦への姿勢”

代表取締役 高木 勝商 (かつあき)

新しいものを求め、新しい技術に挑戦する姿勢。それは当社の企業風土として社員一人ひとりに受け継がれた先駆者の精神であり、資産でもあります。



高級御影石で製作した表札



表札のデザインをパソコンでレイアウト



導入した自動ブラスト装置

具体的成果

安定した品質の製品提供を可能に

同社では自動ブラスト装置を導入し表面加工処理を自動化したことで、ブラスト処理におけるスピードや圧力、砂の量が均一化された。被膜加工時の密着性が向上し、安定した品質の製品を提供することが可能になった。表面のクリーニング効果に加え、手でブラスト加工を行っていた際に起きていた細かい砂が素材に残るような不良品発生要因が取り除かれ、歩留まりが改善し生産性も向上した。さらにコンプレッサーの能力向上と節減で電気代が約10%、研磨用の砂の使用量が20%程度削減されるなど、設備導入によるコスト低減の効果も得られた。

作業時間の短縮と負担軽減効果を実証

また工程の簡素化により、今まで掛け持ちで1.5人程度の要員が必要であった作業を、1人で完結できるようになった。作業時間も短縮されたことにより担当していた作業員への負担が軽減。また、必要に応じて手作業と自動化が並行して行える作業上のメリットも創出した。表面加工における広範な技術習得が可能になったことで、今後は営業や製造・開発各部門が一体化し、顧客ニーズに応え同業他社との差別化を進める新たな製品開発に力を入れる方針だ。

今後の戦略

創意工夫を凝らし業容拡大を目指す

表札業界の国内市場規模は40億円程度と推定される。同市場は大企業が参入するには小さく、中小企業が参入するには幾分大きな規模。同等規模の同業メーカーは全国に2社存在し、現在の同社販売シェアは表札部門で約25%、銘板部門は1%弱で推移している。同社では今回のブラスト加工の自動化により製品価値を向上させ、表札部門で7%増の32%、銘板部門では約4%増の5%へシェアの拡大を見込む。

自動ブラスト加工の応用性を模索

さらに、高木勝商社長は「自動ブラスト加工は今後大きく育つ市場と考えられる。この技術に応用し新たな素材開発に挑戦したい」と、表札の製作で培った表面処理技術を駆使し、車載部品や電気部品、電装品分野などへの応用展開を模索する。

また同社は平成29年4月、住設関連品種の拡大を目指しインクジェットプリンタを導入した。単色から木目調まで写真のように鮮明な画像をインクジェットプリンタで出力し、透明なアクリル板の裏面に貼り付けたパネルを製作。表札以外のエクステリア関連の新素材として各住設メーカーに製品提案を始めた。高木社長は、「蓄積された技術とノウハウをベースに今後も創意工夫を凝らし業容を拡大していく」という考えだ。

取材を終えて

時代のニーズや
変遷に応える業容展開が強い

伝統的な表札の製作をベースに、時代のニーズや変遷に応える業容展開が強い。常に技術力の向上を図り効率的な生産体制を構築している。先行き住宅着工数の鈍化傾向を見越し、ポストや門柱など住宅設備での用途拡大とともに単価上伸を目指した製品展開に力を入れる。販売ルートもホームセンター向けから、住宅設備メーカーやビルダーなどへの営業活動を強化し市場拡大を狙う。今後は高精度な表面処理技術を駆使した新たな展開に期待がかかる。

<http://www.marusantakagi.co.jp/>