

株式会社 西尾木材工業所

時代の流れに対応し、
創意工夫で挑戦し続ける建材加工会社

事業内容

木質建材の受注・提案から施工まで一貫対応

同社は昭和元年創業の木材加工会社。「人のぬくもり、木のぬくもり」を多くの人に伝えることを使命に、マンションや一戸建て住宅、幼稚園などで使われる建材を手がけている。もともと地元の農産物を運ぶ出荷箱や、町工場向けの通い箱を製作する家内工業だったが、戦後、周辺で宅地開発が進んだのを機に住宅分野に参入し、現在は施工専門会社のウエストランバー（株）〈大阪府東大阪市〉を介し、京阪神一円の需要にものづくりから施工までの一貫力で、顧客への丁寧な提案活動を行っている。

培った技術をもとに関連サービスを開拓

一方で西尾良一社長は新事業にも力を入れており、平成19年から太陽光発電システムの販売代理店事業をはじめ、その後自社で太陽光発電所の運営を開始した。さらに平成24年からはリフォーム事業に参入するなど、経営の多角化を進めている。

株式会社 西尾木材工業所

代表取締役 西尾 良一

〒579-8014 大阪府東大阪市中石切町2-10-33

TEL. 072-988-1201 FAX. 072-988-1204

資本金/20,160千円 従業員/45名

主な取引先/SMB建材(株)、住友林業(株)、
双日建材(株)、日本製紙木材(株)など主な保有設備/モルダー2台、サンダー2台、ラッピング
加工機4台、ランニングソー2台、プレ
カット機2台など

短納期 企画力 小ロット OK 試作 OK 連携力

補助事業

施工現場の課題解決へ

マンション建設現場での建材加工を自社の工場に取り込み、現場で起こるさまざまな課題の解決につなげる。同社では、仕入れた建材を自社や協力会社に依頼して建築現場に合う建材の幅に切断している。そこから成型加工（削り出し）して、建材をマンションの階層（1階、2階）ごとにまとめて出荷。現場の大工が丸のこで建材の長さを調節して取り付けしている。しかし、人手不足の建築業界では熟練工の確保が難しく、最適な長さに切断できる若手が少ない。さらに加工後に発生する端材の処理も現場で問題になっていた。

クロスカット機導入で内製化、現場の負担軽減に

そこで、建材を最適な長さに切断できるクロスカット機を自社工場に導入し、事前加工を行う。また、建材の梱包も各戸ごとに切り替えることで、現場の切断加工や仕分け作業を最小限にできるほか、端材の発生も抑えられる。

未来に向かって果敢に変革・挑戦し続けます

代表取締役 西尾 良一

創業以来、木材および建材・各種住宅機器を販売し、住宅業界に貢献してきました。今後も取引先のあらゆるニーズに応えるべく、常に設備の充実や新技術の習得に努め、未来に向かって果敢に変革・挑戦していきます。



導入したランニングソー

具体的成果

施工現場の負担軽減に貢献

工場にクロスカット機を導入した結果、施工現場の課題が解決した。これまで丸のこを使って建材を切断する施工現場の作業を減らしたことで、若手や経験の少ない大工でも各戸ごとに梱包された建材を現場に運び、簡単に取り付けられる体制が整ったほか、大量に端材が発生することも抑えた。これにより、施工現場の人件費や端材処理費用を以前より15%抑え、大手ゼネコンの現場所長からは「次の現場でもこの方法を使いたい」と喜びの声が寄せられた。

“友待ち” 期間の短縮と各戸ごとの梱包を実現

ただ、「各戸ごとの建材の仕分け」は小ロット生産を意味する。建材の幅加工を手がける協力会社は一度に大量の建材を切断するため、同社では“友待ち”という“さまざまな部材がそろうまで出荷できない状態”が起きる可能性があった。そこで、プレカット機と一緒にラーニングソー（最適な建材の幅に切断する機械）を導入し、幅加工の内製化にも取り組んだ。これにより、自社での小ロット生産が可能となり、建材の仕入れから出荷までのリードタイムを半減し、友待ち期間の短縮と各戸ごとの梱包を実現した。

取材を終えて

木の良さを
広くに知ってもらうために

農産物や工業製品を運ぶ箱、住宅建材など、時代のニーズに柔軟に対応しながら取引先の要望に応えてきた西尾木材工業所。西尾社長は「お客様に木のぬくもりを感じてもらえたとき」が一番うれしいと話す。取材当日は社員の安全を祈願する月1回の「安全祈願祭の日」で、神棚に祈りをささげる西尾社長の姿が印象的だった。これからも社員の安全に配慮しながら事業を通じて、木の素晴らしさを伝えてほしい。



工場内の作業風景



工場外観

今後の戦略

モルダー加工機導入し生産性向上へ

今回の取り組みで施工現場の負担軽減やリードタイムを短縮したことで、取引先からの受注が増え、会社の売上高は平成26年度から平成28年度にかけて10%以上増えた。しかし、小ロットや短納期に対応した結果、製造部門の生産性が低下し、収益面では横ばいの結果となった。西尾社長は「需要変化に対する社内の対応力がまだ不足している」と反省し、その対策として平成29年度中に、成型加工ができる最新のモルダー加工機1台を導入する。これにより、生産性が下がる原因のネック工程をなくし、さらなる生産性向上やコスト削減で収益性を高める。

大学と不燃性建材を開発

それと並行して、現在、壁や天井に取り付けられる不燃性建材の試作品開発を京都の大学と進め、平成29年度中に完成させる計画だ。西尾社長によると「試作品は、防火規制に対応し製品化できれば多くの人に木の良さをもっと伝えられる」と期待する。今後は本業、新事業それぞれでさらなる事業拡大を図り、西尾社長は「5年後には売上高を平成28年度よりも35%程度引き上げたい」と意気込む。

<http://www.west-lumber.co.jp/>