

ベノック株式会社

高性能マシニングセンター導入とセミオーダー型パターの生産体制の構築

弊社はオーダーメイドのゴルフパターを生産販売している。自社ブランドで世界進出を図るためセミオーダー型のパターの開発と生産を構築する。そのためにマシニングセンターを導入し、設計工程も含めた生産ラインの革新を行う。

■代表者 代表取締役 奥田 潤
 ■設立 平成13年1月15日
 (創業 平成11年10月)
 ■資本金 10,000千円
 ■従業員数 8人
 ■業種 金属製品生産業
 ■所在地 〒601-8121
 京都府京都市南区上鳥羽大物町79

■TEL・FAX 075 (693) 8280・075 (693) 8281
 ■URL benockputter.com
 ■E-mail benockputter@benock.co.jp
 ■拠点 本社 (京都市南区)
 東京スタジオ (東京都港区)
 本社工場 (京都府京都市南区上鳥羽大物町79)

事業の概要

■本事業のテーマ

高性能マシニングセンター導入とセミオーダー型パターの生産体制の構築

■自社ブランド(BENOCKパターブランド)の確立と浸透

ゴルフパターは大手ゴルフメーカーが毎年新商品を発売するなど非常に活気のある業界であります。ゴルフパター市場は普及品市場のみでしたが、当社が業界に先立ち、セミオーダーメイド市場(プレタクチュール)、フルオーダーメイド市場(オートクチュール)の創出に着手しました。

ターゲットとしてマニアックユーザー対象のフルオーダーメイド、フィッティング工程においてはユーザー1人1人のパターの使い方の特徴を捉え、要望を聞きながら仕様詳細を決定していきます。更にフィッティング工程は、加工技術に人間工学的要素、科学的要素を取り入れてユーザーにアプローチしてきました。

こうした取組みがユーザーだけでなく、取引先の百貨店、ゴルフ専門店等からも、品質、使用性、意匠性が高く評価され、フルオーダーメイド市場のパター生産に本格取組み後5年足らずで10,000件のフィッティングデータが蓄積でき、BENOCKパターブランドの確立が図られました。

■更なる顧客満足度の向上を目指して市場拡大に取組む

フルオーダーメイド市場は、ゴルフパター市場全体から見ますとユーザーの絶対数が少なく、1%から多く見ても5%と言えるでしょう。また1人1人のフィッティングチェックは重心の高さ、重心の深さ、バランス角(フェースの向き)等10種類ほどの要素をクリアしなければならず、対応できる技術者が限定され、生産効率面において限度があることは歪めません。

フルオーダーメイドパターで評価されている品質力、使用性、意匠性、競争力等の強みを活かして、セミオーダーメイドパター市場に参入し、より一層BENOCKパターブランド力を強化します。

セミオーダーメイドパターの市場は概ね2倍から3倍が見込めます。生産の方針は品種数をより多くし、1品種当りの生産ロットはより少本数とし、可能な限り1人1人のフィッティングにより近づけてまいります。

■当事業の目的

当事業により、生産体制を効率化し、販売チャネルの多様化を図り、経営体質の強化を目指します。

■生産体制の効率化

- ・フルオーダーメイドパター、セミオーダーメイドパターの両生産体制の相乗効果を高め、ユーザーニーズに迅速に対応。
- ・新たな設備導入で、加工キャパシティの増大と品質管理を徹底。
- ・キャリアアップ制度の検討と定着化で技術者の計画的育成。

■販売チャネルの多様化

- ・事業の2本柱構築で、WEB市場、海外市場展開等を図り多角化。
- ・オーダーメイド工程の手順等の標準化で、内部管理体制を強化。
- ・取引先体制の充実を図りセミオーダーメイドニーズに迅速対応。

事業の内容

■事業の課題とその対策

- セミオーダーメイドパター生産に関わる課題としては、
- ①セミオーダーメイドパターのフィッティング工程の確立には、オーダー内容、選択肢、メニュー等のフィッティング・シートの作成。
 - ②試作品の品質検査後、フルオーダーメイドパターユーザーに、セミオーダーメイドパター試作品の試打で、使い勝手、改善点等をヒヤリング実施で新たな改善点等の洗い出しの上、再評価、改善対策を行い、安定的生産体制の確立が必須。
 - ③セミオーダーメイドパターの生産ラインの確保に当り、他加工機の機能を整理し、各設備の役割分担、生産計画を検討、実施。

■取組み体制とスケジュール

- ①取組み体制は、フルオーダーメイドのフィッティング加工技術者3名が担当責任者となって全体の工程管理を実施します。
- ②開発スケジュールは、加工条件の洗い出しから生産ラインの整備までを7ヶ月間で取組み完了し、生産ラインの本格稼働は2017年3月より稼働します。
- ③新たに導入する工作機械は、セミオーダーメイドパター要素機能の対応可能なMILLTAP700を導入します。



MILLTAP700

■セミオーダーメイドパター生産体制構築の取組み内容

本取組み方針は、高性能マシニングセンターを導入し、培っている経験、技術、ノウハウを組み込んで、既存の生産プロセスをも含めて改善し、QCD(品質・コスト・デリバリー)の向上を図る生産

企業概要

創業10年後に当社強みの微細加工技術力を活かし、フルオーダーパター生産に特化した事業転換を図り、超精密削り出しBENOCKパターブランドの開発・販売を開始しました。当パターはユーザー1人1人のフィッティングに100%合わせたフルオーダーメイドパターの提供で「最も振り易く、最も構え易い」と高い評価を得ています。2012年来日の国賓・マレーシア国王への贈呈品に選ばれました。

主要製品

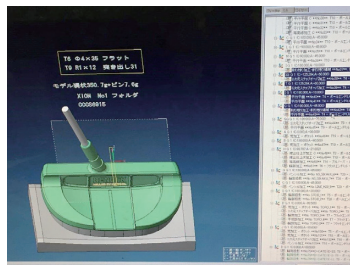
- ①パター：フルオーダーパター
(1人の為に設計製作したワンオフ品)
- ②付属品：練習器、専用ヘッドカバー等
- ③サービス：ユーザーのアドレス修正及びパターの調整



パター

体制の構築です。主な取組み手順は、

- ①セミオーダー内容、選択肢、メニュー等をまとめたオーダーシートを完成。
- ②必要な機能をカバーできる高性能マシニングセンターを導入。
- ③セミオーダーメイドの試作品生産と品質検査。
- ④ユーザーに試作品の評価、改善点をヒヤリングし、改善点対応。
- ⑤生産ラインの有効化に向けて、各加工機の機能を整理し、各々の役割分担、生産計画を検討、工程の標準化。



CAD

事業の成果

■当セミオーダーメイドパター事業の取組み効果

当事業の取組みにより、事業の第2の柱立上げで、キャパシティが強化され、更にユーザーニーズ、取引先ニーズの迅速対応で信頼度が増大、社内体制においても計画的な技術者育成に対応でき、BENOCKパターブランド戦略推進に弾みがついてきました。

- ①フルオーダーメイドパターとセミオーダーメイドパターの生産体制の確立により、キャパシティ増大、工程手順の標準化、生産効率向上、技術者育成等々により市場戦略が広がります。
- ②世界的に評価の高いMILLTAP700(DMG森精機株)設備導入で、自社・他社を問わずMILLTAP700で生産されたパターの調整、修理等の対応が可能となり、海外進出も視野に入られます。
- ③パター生産キャリアアップ計画策定で、技術習得ステップの理解が早まり、技術ステップ毎の習得状況、課題が客観的に把握でき、見える技術者育成が容易となります。

■当社の強みがより高まり、他社との差異化が鮮明になります

①品質面

フルオーダーメイドの品質、技術を活かし、超多品種・少少数ロット方針でセミオーダーメイドのバリエーションが豊富となり、ユーザーの選択肢が広がり、よりフィットしたパターが量産できます。

②コスト面

両ラインの効率的な生産体制が確立し、生産時間コントロールの容易化、手戻り、調整等の直接間接経費が削減されます。

加えてフィッティングプログラムの標準化により品質、性能を高

主な保有設備

- ①マシニングセンター(スギノマシンXion II、マキノフライスV33、DMG森精機MILLTAP700、ソディックAP200L等々多数)
- ②ストローク画像計測器
- ③パター計測器

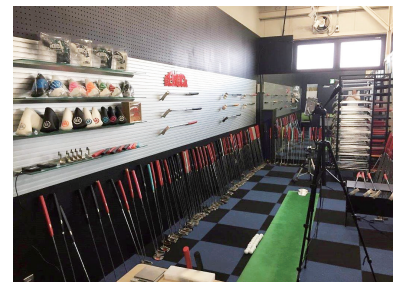
めつつ、リーズナブル価格で、フィットしたパターが提供できます。

③生産スピードのUP

標準化工程導入で、フルオーダーメイドよりも短納期となります。一方、新設備導入で加工キャパシティが増大し、加工待ち時間が短縮されます。

④ユーザー満足度の向上

フルオーダーメイド及びセミオーダーメイドの両生産体制確立で、ユーザーのパター選択肢の幅が広がり、ユーザー一人一人のフィッティングにより近いパターの提供でユーザー満足度は高まります。



フィッティング・スタジオ

取引先においても、生

産キャパシティ増大により、取引先ニーズに迅速に対応できるだけでなく、市場戦略の多様化が図られ、取引先体制の充実強化の推進が図られます。

今後の事業展開

■自社ブランド(BENOCKパターブランド)の確立と浸透

当事業で、フルオーダー、セミオーダーの両パター市場に向けての生産体制確立、技術者育成、取引先との連携強化等をより一層推進します。

特にセミオーダー市場戦略としては超多品種・少少数ロット生産でセミオーダーパター層のユーザーフィッティング感触の違和感をより少なくし、他社との差別化を鮮明にし、自社ブランド(BENOCKパターブランド)の更なる確立、浸透を図ります。

■販売チャネルの拡大

既存の大手百貨店、ゴルフ専門店等における店頭販売及び実施されるオーダー会、イベント等での販売促進の質を高めると共に、新たにWEB販売の取組み、更に世界的に高性能設備と評価の高いMILLTAP700パートナー企業との連携を進め、台北、ハワイ、タイ等にフィッティング・スタジオを開設し、パターにこだわりを持つユーザー層の取り込みで、国内外の販売チャネルの多様化を図ります。