

尾張製粉株式会社



■ 創業当時の雰囲気を残す本社工場



■ 手作業による袋詰め作業



■ 自動袋詰め工程



規模を意識した取り組みをする久井常務

data : おわりせいふん

代表者役職名・氏名／代表取締役社長・榊原総一郎
 設立年月日／昭和7年3月23日
 住 所／〒475-0848 半田市成岩本町1丁目70番地
 電 話／0569-21-1571
 F A X／0569-22-5999
 U R L／http://www.owari-seifun.co.jp
 E-M a i l／hisai@owari-seifun.co.jp
 資 本 金／7425万円
 業 種／製粉
 従業員数／50人(パート含む)



■ 収容能力15トンのサイロ(手前が薄力粉用、奥が強力粉用)

中小規模市場を開拓

尾張製粉は小麦粉を使用した関連商品の原料から麺まで手がける尾張製粉グループの中核企業。創業は明治18年、菓子原料となる米粉の製造、販売からスタートした。大正9年に小麦粉関連事業を本格化させ、戦後から生茹で麺事業会社や手延麺事業団体などを設立しグループ企業8社を傘下に収める。グループ総売上高は約145億円だが、製粉業界では小規模メーカー。

同業界は、国内大手4社がシェアの80%以上を握る寡占状態が続く。近年は倉庫型店舗やドラッグストアといった形態の店舗でも家庭用小麦

粉が扱われ、販売チャンネルが多様化してきた。こうした形態の店舗や中小規模スーパー向けプライベートブランド市場は、大手製粉メーカーにとって販売量が小規模でメリットは薄い。一方、中小製粉メーカーにとっては自社の生産規模にマッチした有望市場。だが同社が、こうした中小規模市場からの受注確保や新規顧客開拓するには生産体制の効率化を図り、製品供給能力と価格競争力を強化する必要があった。

薄力粉供給を自動化

同社は大手が手を出しづらい中小規模の市場に的を絞り、事業展開してきた。小ロットの小麦粉製品の生

産は手作業で袋詰め・包装して対応。生産量の多い製品は同様の作業工程に小袋包装機を導入して効率化してきた。

同社の小麦粉製品の生産割合は、強力粉製品60%、薄力粉製品40%となっている。このため、まずは生産量が多い強力粉製品の原料供給の自動化を平成26年に実施。屋外にサイロを設置して工場内の小袋包装機に原料の強力粉を自動供給することで、省力化、効率化を実現。

一方、薄力粉製品の生産ではこうした原料供給工程の自動化については手つかずだった。このため、小袋包装機への薄力粉供給は手作業

薄力粉専用サイロ増設し作業効率向上

生産能力も強化され、新規市場開拓に意欲

で実施していた。こうした作業は重労働なため、生産量が増加すると作業効率が低下して生産効率も落ちる。そこで「平成29年度補正ものづくり・商業・サービス経営力向上支援補助金」を活用して、薄力粉供給の自動化に取り組んだ。

価格競争力が向上

補助金を活用し、強力粉製品向けに設置したのと同じ収容能力15トンのサイロ1基を増設。原料の薄力粉をサイロから、袋詰め・包装工程の小袋包装機まで搬送するスクリーンコンベヤーも導入し薄力粉自動供給設備が完成。これにより、供給作業に当てていた人員が不要にな

り、同作業での人件費を削減。また、原料輸送のために使用していた紙袋などの資材費用も削減。

こうした経費削減効果に加え、薄力粉製品の生産効率は当初目的を上回る約30%の向上を果たした。強力粉と同等の生産能力に引き上げることが可能となったため、量産によるコスト効果も加わり価格競争力の強化につながった。このため、顧客からのコスト要求にも対応できる体制が整い、既存顧客との継続的な取引が可能となえ、新たな顧客獲得の強みにもなった。

ミックス粉分野で優位性を発揮

薄力粉供給の自動化でコスト面だ

けでなく、生産能力にも余裕が生まれた。このため、店舗数の拡大を目指す中小スーパーや倉庫型店舗の増産要求に対応が可能となった。今後、生産能力の問題で断念していたドラッグストア向け製品の拡大に向けた取り組みも強化していく。

また、ホットケーキ用などのミックス粉の分野での新製品は、付加価値が高いものの市場規模は大きくない。「このため、小ロット多品種の新たなミックス粉の分野では、大手より優位性がある」と久井昌明常務取締役は分析する。現場作業の軽減で新製品開発に人を割り当てられるようになった。技術力を磨きニッチ市場を開拓していく。