23 谷元フスマ工飾 株式会社

ふすまの貼り換え作業風景

長年のノウハウとIT技術で「和」の生活様式に革新

平成30年度 補助事業と具体的成果

■ 事業テーマ

和モダン空間に求められるオリジナル間仕切りの開発・製造・販売

■ 事業概要

現在の建設市場において、インバウンド向けのホテルや商業施設が急増しており、「クールジャパン」が注目されるなど“和モダン空間”のニーズが高まっている。谷元フスマ工飾のふすま用の引手の「華引手」やさまざまなデザインを施した「プリントふすま」はこうしたニーズを満たす商品として売り上げが急増している。しかし従来はプリンターが旧型のために品質やコスト、納期の面でニーズの急拡大に対応しきれず、受注ロスが発生する恐れがあった。今回新規のプリンター２台を導入することでその問題を解決した。

補助金で導入したインクジェットプリンター

課題	取組	成果
●色調整が難しく、色ムラが起こりやすかった。 ●プライマー塗布機能がなかったために一部工程が外注対応となった。 ●用紙のセットに手間を要していた。	●新たなプリンター機種の詳細を社内で検討、現行のソフトとの親和性を考えて、最適な機種を選定。開発部で導入を担当するとともに、営業部でも仕様織り込み営業を強化した。	●色ムラ、ロット違いが起こりにくくなり、印刷の品質が安定した。 ●プライマー塗装作業や紙のセット替えの時間短縮で生産効率が向上した。

業務内容

70年以上の歴史、自ら変化を続けて発展

谷元フスマ工飾は昭和21年に創業して以来70年以上の歴史を持つ、ふすま・木製建具の製造施工会社だ。昭和40年代の高度成長時には住宅増加のニーズを捉えて、ふすまを大量生産する体制をいち早く整えて売り上げを伸ばし、昭和後期から平成にかけては日本の暮らしが和室から洋室中心へと変化する波を捉えて、ふすまに加えて洋室の建具やアルミの間仕切りを取り扱って成長するなど、市場の変化に対応して新市場を開拓し、自ら変化を続けて発展してきた。

高付加価値市場、DIY市場などのアプローチに注力

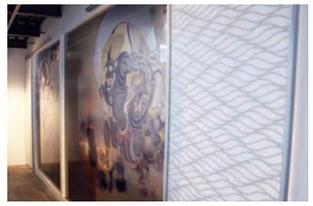
同社の企業理念は「間仕切りによる空間価値の向上を柔軟な対応力で実現し、全ての人とありがとうを交換する」。現在は集合住宅などの新築市場に加えて、ホテルや商業施設の増加に伴うデザイン重視の高付加価値市場と、リフォーム市場の拡大に伴うＤＩＹ市場へのアプローチに力を入れており、新規事業の売上高は直近の５年間で約４倍に伸びている。主な製品はふすま、木製家具、アルミの間仕切り、クローゼット、ふすま引手、リフォーム用ドアなど。顧客はこれまでの大手ゼネコンに加えて、設計事務所、不動産デベロッパー、賃貸住宅オーナー、一般消費者へと広がりを見せている。

阪神タイガースの屏風のある事務所

強みとビジョン

技術力と現場施工力に長年のノウハウ

全国の表具業の事業者が圧倒的に小規模事業者が多い中で、谷元フスマ工飾は和紙を貼る技術を持つ職人を10人以上持ち、年間２万枚という日本有数のふすまの貼り換え枚数を誇る。創業から70年以上続く中で培ってきた技術力と現場における施工力が強みだ。そして大型プリンターなど最新の技術を応用してオリジナル建材などを開発し続ける。令和２年末には新たなブランドも立ち上げ、新たな“和”のイメージの展開を計画している。



本社廊下の風神雷神のプリント柄

常識破りのネット販売

谷元亨社長はＩＴ企業出身。同社には平成15年に入社した。「当初は社内にパソコンが１台しかなく、ＣＡＤによる図面の作成を行っていただけだった」と振り返るが、今では業務フローを改善しながら営業や施工管理者に１人１台パソコンを配布し、アプリケーション開発による業務の効率化を進めている。平成20年には３代目社長に就任。その２年後から取り組んだネット販売によって、それまでの常識を覆して消費者への直接販売に乗り出し、リフォーム市場などを開拓してきた。早くから働き方改革にも取り組み、モチベーションを高めた従業員たちが一連の改革を引っ張っている。

ベテラン職人の作業風景

「空間の価値を上げる」ことを追求

創業以来、ふすまやドアなどの空間を間仕切るものを通して、一途に「空間の価値を上げる」ことにまい進してきました。その中で、時代の変化に合わせて創業者、２代目は会社を変化させ成長してきました。これからも自分たちのその本分を追求し、顧客から変わらず「ありがとう」といっていただけるように精進を積み重ねたいと思います。

●社　名　谷元フスマ工飾 株式会社
●代表者　代表取締役社長　谷元 亨
●住　所　〒581-0815
大阪府八尾市宮町4-1-15
●ＴＥＬ　072-998-8661　●ＦＡＸ　072-999-6365
●資本金　10,000千円　●従業員　45名
<<< 代表取締役社長　谷元 亨

https://t-f-kosyoku.com/

●主な取引先　大手ゼネコン、設計事務所、地方公共団体、ホームセンター、消費者
●主な保有設備　パネルソー、プレス機械、モルダー、インクジェットプリンター
●主力製品　ふすま、木製建具、アルミの間仕切り、クローゼット、ふすま引手、リフォーム用ドア

短納期　企画力　小ロットOK　オンリーワン技術　量産OK　試作OK　連携力

REPORTER'S EYE

日本に古くから伝わるふすまや引手も、かつてあった意匠性は量産化と「住」の洋風化の進展の中で埋もれていた。しかし同社が挑戦して始めたインターネット販売により、消費者の生活視点による「和」への要求が見直されている。それを同社が私たちの生活を彩る新しい挑戦としてつなげているのだから、働いていてもこんなに面白いことはないのだろう。「近年若い新卒の人たちも集まってくるようになった」という理由も分かるような気がする。