

## 発泡体の超特急加工でお客様の「困った」を解決 株式会社大番

ウレタンスポンジやゴムスポンジなどの発泡材料の加工を行う株式会社大番。注文を受けた当日中に発泡材料の加工を行い、翌日には届けるという超特急加工が強み。金型が不要で1個からでも注文が可能なのは、創業58年という長い歴史に磨かれた高い技術のなせる技だ。お客様に限らず同業者から相談されるほど業界での信頼も厚い。

### 自動車のシートクッションから弱電空調などへ事業転換が商機に

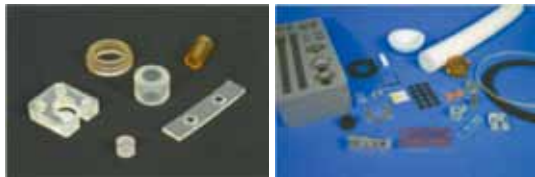
創業は1957年。代表取締役社長の大崎常行氏の祖父がスポンジの漉き割り工場を設立。当初はスリッパの底やかかと部分のスポンジのスライス加工を行っていたが、2年目には株式会社化。ウレタンスラブを使った自動車のシートクッションの加工をメインに事業を展開した。

約20年に渡り自動車メーカー数社の製品を手がけていた。しかし、80年代から自動車の海外生産が増えていく。さらにある自動車メーカーが必要なもの、必要なときに、必要なだけ生産するという緻密な生産管理方式に切替わることになった。

このようにメイン商品の自動車業界の変化により同社に転機が訪れた。自動車メーカーのシステムに合わせるには大きな設備と敷地が必要だ。投資して取引を継続するのか、撤退して他の道を探すのか選択を迫られることになる。そして、同社は新たな事業転換を決断した。

その背景にはポリエチレン、ポリプロピレン、エステルなどのさまざまな発泡体が開発されてきた時期と重なっていたこと、他の業界においても発泡体の加工ニーズが高まっていたことがある。

同社の強みは経験豊富な職人がいること。さらに加工機器を増加してさまざまな加工ニーズに応えることで取引先を開拓していく。そして、工業用のエアコンの断熱材・パッキング材などの加工の受注が増えていった。



### 高い加工技術に加え3代目が営業を強化

3代目の大崎氏は大学卒業後、タイヤ、自動車部品、建材などを扱うゴム関連の企業で13年働き、化成系、断熱材、床材、ホース、パッキングなど多種多様な製品の営業、企画、開発などさまざまな職種を経験。1995年、同社に入社した。

「当時は職人や事務員さん合わせて10数名。営業がない状態で取引先の価格に合わせた受注ばかり。いつまでも下請けではなく、独自で価格を決められるようにしたい。」と大崎氏は営業を率先していった。学生時代や会社員時代の人脈を使って営業先を広げたがすぐに受注にはつながらなかった。「会社自体を知ってもらうこと、発泡体の加工事業を理解してもらうことに時間が掛かった。加工を依頼してもらうには信頼性が重要。取引先が大きいほど時間が掛かると実感した。」と振り返る。

ある時、以前に訪問した会社から加工数を間違えて製品が不足困っているという相談が大崎氏に入る。すぐに対応したことからの取引につながる。そんなことが何回か続いた。

「お客様の問題を解決すればお付き合いにつながる」と気づいてから、問題解決型受注を目指すようになる。お客様にとって問題とは「アイテムが多いのに小ロット作らなければならない」「廃番になったものが必要になる」「納期が迫っている」「数が足りない」などだ。お客様の相談にひとつひとつ応えて取引先を増やしていった。

### 早くからネットに注力 超特急加工で翌日納品

同社は2000年頃からホームページを開設。ネットからの受注も増えて、得意先開拓につながっている。ホームページには「ご注文の翌日にお届けします」「超特急加工」「金型不要」「1個からOK」「クイックレスポンス」という言葉が並ぶ。「お客様は急に困ったことが起こったからネットで探されているので、納期が短いことがほとんど。」さまざまなお客様からの多品種・小ロット生産・短納期に答えている。

2008年にはほぼ受注生産を実現。お客様からの問い合わせにすぐに対応するクイックレスポンスをモットーに「どこよりも早く、どこよりもいいにお客様に供給する」という姿勢で業績を伸ばしている。

現在、業務用エアコンの断熱材、パッキング材、シール材、防振材のほか、



包装梱包材、緩衝材、建築の内装材、建築目地材、吸音材なども手がける。ほかにも農業用のカイワレ・ミツバ等の水耕栽培用フォーム、衣料品の肩パットやハンガーカバーなど生活のあらゆる所に使われる発泡体の加工も行う。メディカル製品の加工もはじめ、枕、クッション、介護用マットレスなどのニーズにも応えている。

### 新たな分野の発泡体加工やマーケット開拓を目指す

2014年、同社は「中小企業、小規模事業者ものづくり、商業、サービス革新事業」に採択された。「5年前とは発泡体加工業の置かれる事情も変わった。会社の方向性を考えるために自社の強みと弱みの棚卸しを行った。それが認められて採択されたのはうれしかった。」と大崎氏。

棚卸しをした結果、自社の強みである経験豊富な職人の勘や技術をプログラム化した加工機械を開発した。「各種発泡材は成分がちよっと変わるだけで特性も大きく変わる。同じようにカットしようとしても切れなったり歪んだりする。職人の経験と感覚で行っている部分を数値化するのは大変だった。人が機械を動かすことに変わりはないが、スピードが格段に上がったのでさらに短納期を実現できた」と企業ニーズに応えられる工場へと改革した。

700万アイテムを手がけているが大きなクレームは一度もない。その理由は社員の適性に合わせた配置。ミスが多いなど適性に合っていないと判断したらすぐに配置を変えてベストな仕事を担当させている。「たくさんの方に助けていただいた。お客様とも社員とも、いつも人と向かい合い喜ばれる企業になりたい。」

新たに体操競技用緩衝マットの加工にも注力している。「スポーツ分野にも我々が役立てる部分がある。競技の難易度が高くなり練習中に頭を打っても安全なマットレスがほしいというニーズにお応えして作った。技術力が高いのは当たり前。その上でお客様が何に困っていて、何を求めているのかに応えていきたい。商品開発にも力をいれてお客様の問題解決を先取りしたものを届けたい。今後はエリアとターゲットも広げていきたい。」とさらなる展開を目指す。



プロッター加工  
金型不要の高精度カッティングマシンによる「プロッター加工」



異型カッター  
CADシステムとの併用により、入力された図形が思いのままにカットできる「異型カッター（二次元加工機）」



漉き加工  
お客様の要望に合わせて自由自在に厚みをスライスできる「漉き加工」



削りカット加工  
新素材であるリポードを含め、あらゆる材料の加工が可能

### 株式会社大番

代表取締役社長 大崎 常行

〒564-0063  
大阪府吹田市江坂町2-2-8  
TEL : 06 (6378) 9885  
FAX : 06 (6378) 9880  
<http://www.o-ban.co.jp/>

【事業概要】  
発泡体及び工業用ゴム製品の設計・加工

