

未来へフォーカス
ひょうごのちから

せん だい も う こ う
株式会社千代木工

インターネットと ものづくりの技術を活かして 下請けからの脱却を実現。



部品製造やOEMで経営をしている企業は、「下請けからの脱却」がテーマとなることが多い。1959年、テーブルの脚など家具の部品を手がける木工所として創業した株式会社千代木工は、インターネットを活用した無垢材木枠ミラーの企画、製造、販売に取り組み、大きな成果を得ている。代表取締役社長である岡本清明氏に、これまでの経緯や現状、今後の目標などをうかがった。

株式会社千代木工

代表取締役 岡本 清明 氏

〒675-1201 加古川市八幡町宗佐822-1
☎ 079-438-6633



時代の波の影響による浮き沈みを繰り返し、 下請けの厳しさを痛感

岡本氏が、父から事業を受け継いだのは1976年のことだった。当時を振り返り、岡本氏は「その頃、私は名古屋の大学で機械工学を学んでいました。当時、主な仕事はテーブルの脚の製造だったのですが、オイルショックの影響でほとんど仕事がない状況が続いていたようです。私自身は若かったため、その深刻さにはよくわからなかったのですが、母が体調を崩したため、大学を辞めて家業を手伝おうと決めました」と語る。

創業者である父と岡本氏は、ときにはぶつかりながらも力を合わせて家業に勤しむ日が続いた。やがて体調を崩していた母も元気になり、時代はバブル景気に突入。卸業者からの依頼で、ステップチェアやジャンボミラーなどの完成品を手がけるようになったという。

「特に人気だったのは、黒色に塗装した木枠のジャンボミラーでした。当時は、2、3アイテムを手がければ面白いほど儲かった時代でした」。

設備を積極的に導入し、パートタイマーも大勢雇用し、昼夜を問わず入り続ける注文をこなす毎日が続いた。ところが各社はコスト削減を目的として、製造拠点を国内から中国へとシフトし始めていた。あまりの忙しさに企業の動向を察知する時間がなく、突然、注文が途絶えたという。そんな中、大手ライフスタイルブランドのOEMで木枠ハンガーなどの注文が入った。安心する間もなく、2008年にはリーマンショックで景気はどん底に。岡本氏は、このような時代の流れを経験して、下請けの厳しさを再確認したという。

「小ロットで良いから、自分たちの技術を活かしたものづくりをして、お客さまに届ける仕事をしなければダメだと思いました。でも、アイデアをかたちに変えるノウハウや小売業の経験もない。どうすればいいのかがわかりませんでした」。

立ち止まって悩んでいても状況は良くなりません。岡本氏は、経営コンサルタントに相談を依頼。この決断が、同社の大きな転機になる。



ネット上にインテリアミラー専門店「SENNOKI」を 立ち上げ、下請けからの脱却を実現

経営コンサルタントは、工場の動線や作業手順、在庫など、業務の効率化に関わるアドバイスを行った。

「アドバイスを聞き、いろんなものを捨てたり燃やしたり…背水の陣でした。周囲からは廃業するの?という目で見られるし、

「1個から注文でき、高品質、色、かたち、サイズが選べるインテリアミラーの分野は、大手インテリア雑貨メーカーが参入していません。これもヒットの要因になりました」(岡本氏)

苦しくて眠れない日が続きました」。

このとき岡本氏を奮い立たせたのは、コンサルタントと意見を交わしながら構築した「得意分野の技術を活かして小ロットでものづくりをする」という夢であり、希望だ。岡本氏のいう得意分野とは、かつてOEMで手がけていたインテリアミラーだ。

「お客さまと直接つながるために、2015年、ネット上に『SENNOKI』を開きました。『SENNOKI』の商品は、天然無垢材を使って、手作りで、自社で一貫生産をするインテリアミラーの専門店です。独自性を出すために、注文は1個から受け、塗料はシックハウスの心配が少ないFスターのウレタン塗料もしくは自然塗料のみ。木材は間伐材を使用することにしました」。

「SENNOKI」は、次第に注目されるようになり、現在、個人だけでなく、現在、ホテルやハウスメーカーなどから大量注文も入るようになったという。

「空間に凝る方は、安さでものを選びません。自分が求めるサイズ、形、色合い、雰囲気インテリアミラーを探して、やっとSENNOKIのサイトにたどり着いたという方が多いようです。また、今は、インバウンド観光に対応するために、ホテルが次々、建設されています。SENNOKIのインテリアミラーで共有スペースや客室の空間づくりをしたいと注文をいただくことも増えました。昨年は、ギフトショーと産業メッセに出展しました。初めてのことで戸惑うことも多かったのですが、今年ももっと上手に説明できると思います。そして、今後の課題は、加工、塗装、梱包、事務など各部署の効率化とSENNOKIのブランド力を高めること。一つクリアするごとに新しい課題が見えてきて大変ですが、解決すればまた道が開くと思うとやる気が出ます。今、このように仕事ができるのは、梱包資材メーカー、ガラスメーカーなど部材屋さんが小ロットの注文に快く対応してくれているからです。地道に、真面目に仕事して、お互いに苦しいときも助け合って築いた信頼関係があるからこそと思います」。

現在、同社は、直販、OEM、商社の3本柱で経営を展開している。業務の効率化に取り組んだ際、動線の効率化だけでなく、在庫のあり方を見直したことも功を奏した。

「今、デザインに関することを相談できるコンサルタントと次の戦略を練っています。大変だったけれど、どん底だったからこそ決意できた。これからはプラスしかない」と岡本氏。SENNOKIで、第二創業の道を切り拓いた岡本氏の未来は明るい。



コラム

株式会社千代木工の代表取締役 岡本 清明様は、平成29年6月、運転資金調達のための短期継続保証「たんけい」を活用され、平成30年6月に1回目の更新を行っておられます。

ものづくりをするには、まず、材料を仕入れなくてはなりません。材木のレートが安くなったときにまとめて仕入れるため、仕入れ資金調達のために「たんけい」を活用しました。今となっては想像でしかないのですが、父が現役で頑張っていた頃、不景気で工場が止まってしまったときなど、信用保証協会の融資商品を活用して乗り越えたのではないかと思います。また、新しいことにチャレンジするには資金が必要ですから、今後も、信用保証協会の融資商品を活用していきたいと考えています。

