

おしぼりにおける高品質・高効率なサービスと生産体制の構築

タイヨウ株式会社

同社が製造するおしぼりについては、品質の向上と製造ロスの削減が課題となっていた。そこで、これらの課題を解決するために、おしぼりの「折り」の工程と検品体制の改善を実施した。その結果、品質の良いおしぼりを安定した価格で顧客に提供できるようになった。

事業概要

創業は明治 39 年、香川県高松市中野町に小松西洋式洗濯店として商いを始める。その後、昭和 26 年に香川県高松市福田町にて小松クリーニング店をオープン。昭和 39 年には同町に小松屋貸おしぼり店を構える。昭和 45 年に全国貸おしぼり同業組合に加盟し、現在の事業基盤が整う。2 年後の昭和 47 年には香川県高松市春日町に移転し、香川県おしぼり（株）に改組。現在の社名に変えたのは、昭和 61 年 4 月。貸おしぼり、貸理・美容タオル、紙おしぼり、紙製品、レンタルマット・モップ業務用品などを中心に、贈答用品、厨房機器、家電製品、コンピューターソフトウェア、コンピューター関連機器、ホームページ制作、車輛事業など、顧客の声に応えるべく幅広い事業を手掛ける。

【DATA】

代表者名：代表取締役 小松 利行
本社所在地：〒761-0101 香川県高松市春日町 1271
連絡先：087-841-1233
ホームページ：taiyow.co.jp

本事業の取組み経緯

おしぼり業界で、布おしぼりの占める割合は年々減少傾向にある。そんな中、四国最大のシェアを有する同社でも、例外なく出荷本数・売上とも年々減少傾向にある。また、おしぼりを製造するにあたり、同社の主要コストである重油の価格は高騰を続けている。これまで、幾度となくコスト削減策を打ち続けてきたものの、主

要コストのさらなる上昇は顧客への価格転嫁を余儀なくされている。しかし、顧客にとってのおしぼりは、コスト削減の対象となる場合が多く、承諾を得にくいのが実情であった。そこで、おしぼりの品質と製造コストを改善するための肝となる三つ折りの製造工程に新しい機械を導入することで、市場競争力のあるおしぼりを製造することができないだろうかと思案した。

本事業の内容

次のような順で本事業を実施した。

①仕様書の作成

プロジェクトリーダーを中心とし、現場担当、現場担当補助、現場従業員に聞き取り調査を実施。仕様書を作成した。

②見積書の収集

同社が考える仕様書をもとに、見積もりを数社から取る予定だったが、「エアで吹き上げておしぼりを折る」という技術が機械製造メーカー（以下 A 社とする）独自の技術であったため、A 社から見積もりを取り、選定した。

③発注の打ち合わせ

本事業の核となる位置技術について、導入設備のコンベアのどの場所におしぼりを配置しても、良品の三つ折りが製造できることを確認したうえで、導入設備の配置場所や、製造ラインまで検討した。

④三つ折り包装機の発注

A 社へ導入設備の発注をし、納期の返事を受け、納品日を決定した。

⑤三つ折り包装機の設置試運転

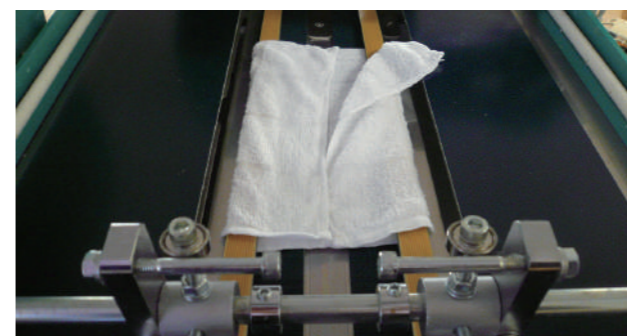
工場の稼働を休止し、約 2 日かけて導入機械を設置した【図 1】。2 日目の午後より試運転の開始。予定通り稼働し、良品のおしぼりが製造できることを確認し、納品を完了した。



【図 1】 導入設備

成果と波及効果

三つ折り包装機は、コンベアにおしぼりをセットすると、右、左の順番にエアで吹き上げて三つに折るものである。左側を吹きあげた時に、先に折られた右側の生地がエアの勢いでめくれ上がり【図 2】のように、不良品が製造されていた。これは、2本の支柱の幅、エアの勢いの強さが原因であったため、製造元の A 社へ調整を依頼した。



【図 2】 不良製造

同社の業務終了後に A 社が導入機械の調整を実施したところ、翌日の製造ロスは前日比で約 9 割減らすことができた。しかし、2 日後以降の製造ロスは、同比で 7 割程度と増えてしまい、それ以後も製造ロスの増加傾向が見られた。これにより、機械を稼働させながら、微調整が必要であることがわかった。

しかしながら、本機の導入により、コンベアのどの位置におしぼり生地をセットしてもきれいに巻かれたおしぼりの製造ができ、製造ロスも大幅

に削減できることは実証された。微調整については、その都度、機械メーカーに依頼すると時間ロスもコストも発生するので、同社の従業員が調整の仕方を覚えることで、計画通りの製造ロス削減および品質の向上が現実的なものとなった。

今後の展望

布おしぼりから紙おしぼりへと切り替える顧客が増えるなかで、市場競争力のある布おしぼりを製造していくことは同社の社運を左右する取組であったが、本事業によりその目途が立った状況である。また、先述のとおり、重油の価格高騰などにより製造原価の上昇が続くなか、顧客に価格見直しの承諾を得るのは厳しいのが現状である。価格の見直しを行うことなく、良質なおしぼりを提供することで、飲食店や医療施設、遊戯施設といった従来の取引先からの信頼はもとより、顧客層の広がりも期待できる。さらには、新しい市場の開拓を視野に営業を展開する予定である。

本事業に対する評価

■ 補助事業を活用したきっかけ・評価

「ものづくり補助金」については各種メディア経由で知り得てはいたが、当社には無縁だと考えていた。そんななか、当社の機械設備を三つ折り機へ変更しようと考えていた時期に、認定支援機関である伊予銀行から、協力するので補助金事業に申請してみないかとお話をいただいたことがきっかけとなった。

■ 認定支援機関・地域事務局との関わり

今回申請した補助金のことを知るまで、香川県中小企業団体中央会の存在を知らなかったが、採択後からとても協力的に対応いただいた。その結果、巻きの悪い製品へのクレームや製造ロスを大幅に削減させられるなど有意な事業となったことに、大変感謝している。