

企業を元気に、情熱系経営マガジン



骨院向けレセコン市場を 虫自の戦術で攻略

株式会社ワールド

す。もちろん、

織田 明

整骨院の特殊なレセプト作成に セコンの潜在的需要を見出して

だまだ一般的ではありませんでした。 が、当時は病院や医院においてもま 診療報酬を請求するためのレセプト が健康保険組合などの支払い機関に 1984年のことでした。 テム(以下、レセコン)と出会ったのは 骨院向けレセプトコンピュータシス ワールドの織田明会長が、 剤などを卸していたという株式会社 担当として、 ンの普及率は今や100%近くです (診療報酬明細書)を作成するレセコ 創業前 は薬のプロパー会社の営業 整骨院などに消炎鎮痛 医療施設 初めて整

を攻略した2社をご紹介しましょう。 優れたマーケティング力によって市場 必要です。今号はIT技術とともに の差別化を図る独自の技術や戦略が **゛ニッチ〟な市場を狙う戦略がありま** 場を攻略する場合に、〝隙間〟つまり 中小企業が、大企業に対抗して市 小さな市場でも他社と 復師は全国で約3千人、大阪府下で 界の現況と大阪での普及率などを調 リットは大きいだろうとレセコンに しているのは30人だったといいます。 約700人。その中でレセコンを導入 べました。1985年当時、柔道整 目をつけた織田会長は、

抑えることができたならビジネスチャ 情でした。そこで約半額まで価格 ストが700円強、手が出ないのが実 ンスがあるのではと考えたのです」。 枚のレセプト作成で、 月7万円半ばでした。1ヶ月100 テムが400万円、5年リース契約で したばかりのオフィスコンピュータシス **なぜ普及が進まないのか調べる** 当時あるレセコンメーカーが発売 1枚あたりのコ

顧客の絶大な信頼を獲得 365日24時間のサポー

から学んだといいます。 作成に携わり、保険請求の実務を 会長自身も整骨院で実際のレセプト テム開発を依頼するとともに、 すぐにソフトウエア開発会社にシス 経営者との共同経営で会社を設 資金援助してくれるという整骨院

れに間に合わせました。 るというので、 復師協同組合主催の展示会が開かれ 「ところが、展示会には当社以外に 1987年9月に、大阪府柔道 レセコンの開発をそ

にサポートすることにしたのです」。

と大変困られました。

それを全面

で、マシンにトラブルがあったりする が、ユーザーもコンピュータに不慣れ だ安定していないこともありました

業が集中します。当時、システムがま

「レセプト作成は、月初の数日に

365日24時間のサポート体制です。

ステムを開発。

あわせて始めたの

ません。紙のレセプトをデジタル化 ンをレセプトにもらわなければ

事務処理

の簡素化

患者の代理で受領するという形の柔

事前に患者の自筆サイ

なり

請求できる医師と異なり、

療養費を

健康保険組合などに医療費を直接

だったのが、レセプトにバーコー してきたのです。 うに値ごろ感を訴求した製品を出 多くの人の注目を集めていました_ を自動印刷する機能を備えたもので、 8社のレ セコンメーカーが、 なかでも 画 同じ

避けたい織田会長は、 としてOCR(文字認識)※自動印刷シ ド) で、バーコードに対抗できるも ワールド情報システム (現在のワー 共同経営を解消した後に設立した㈱ 差別化を図るかを模索し始めます。 価格競争に陥ることだけは絶対に 他社といかに



情報システム部では、プログラムの開発や納品 したレセコンの保守業務も手掛ける。



株式会社ワールド

代表者名/代表取締役 西村 陽介 本社/堺市北区北花田町 3-27-26 TEL/072-255-4743

設立/1986年創業 1989年設立 資本金/1,000万円

従業員数/21名

㈱ワールド ホームページ

事業内容/整骨院専用レセプトシステム「れ・セ ボーン Neo」の開発・販売、請求団体入金管理運 用システム、保険請求講義(講師出向)、高度管理 医療機器等販売・賃貸、整骨院への就職支援など



\成功のポイント/

医療機関のレセプトシステ 骨院専用に特化して作り上げ、ニッ チな業界で価格競争に巻き込まれ ることなく、顧客に寄り添うサポー トとサービスで勝負してきたワー ルド。また、業界初となる柔道整 復師養成学校への講師の派遣など、 業界発展に貢献する理念が同社を 支えています。



-ト部では、システムの納品および操作説 明のほか、パソコンやプリンターの貸出も行う。

向 けけサ 営業エ の全行程をサポートするコ 達 ウを活かして、 行政への申請手続きなど、 までに得たさまざまな情報、 人契約者向けシステムを開 が脱レ ため セ ビスを強化しまし 992年には業界初となる 0) コン屋宣言、です。 事業計画書の作成や各 開業を目指す 開業ま ンサ 資 個 そ 金 ウ

リアを大阪府外に拡 大し

> 急増、 ようになりました」。 別制緩和 1 在は、 人を超え、大阪府でも7千 今日の柔道整復師の数は 騰という社会情勢 れるようになったため、 まだまだ市場に余地があ スは落ちているということで 保険請 開業条件に実務経験 があ ŋ, 求 などの 全国に養成 から専門学校 講 全国 義 人近く。 開 なも行う ると が水水 機関 業 す 0) 0)

を定着させることになりました。

を宣

5

ティング事

価

を得て、

信頼

0)

ワ

]

ル

ドブラン

でも対応してく

'n 格

る」という高

ザ

から

は

価

は

高くても

折り け、

返すと

いうアナロ

グなものでし

他社はどこも真似

が

できず

規

ケケベ

、ルで呼 後の

び 話

逝

さ 留

れた社員が

た。

超高齢社会を迎えて医療費

務終了 ポ

電

は

守録

がで受付

イン

グ事業に

注力することに

会長は語っています。 Ŋ 場 7

田

成功につながっていると思います」。 とに耳を傾け、 チに関係なく、 戦えました。そして当社の場合、 院向けレセコン市場だったからこそ 太刀打ちできませんが、ニッチな整骨 大きいだけに大企業が参入して 注力してきました。 病院や医院向けのレセコン市 常に顧客のお困 その解決を図ること それが現在 りご

たワー るなど、顧客との関係をより深めてき 月額契約に変え、定期的に情報発信す *o*) ・セプトシステム「れ・セボーン 以降の完全デジタル化にあわせたク 化を続け、「自主審査」機能を備えた 7年前に売り切りのリース契約から 対応が急務だと語っていました ードとの (売しています。 ルド。 ・システムの開 原点とも言えるレセコンも 体化 が進められる保険 発と、 今後は、 マイナンバー 2 0 2 6 N e o

ポイントを活用した ケティング力に強み

までを担当してきました」。

運用設計とITの上流から下流

の整理、

システム設計・システム開

テム化の目的の整理、ビジネス要件

を務めたのち、営業として顧客企業

·その会社でシステムエンジニア

課題解決に向けての提案や、

シス

アイタート有限会社の下岡功社長。

の開発などに携わってきたという

アイタート有限会社 下岡 代表取締役社長 功

ビス業や金融業の業種

業務システ

大手ソフトハウスで、

流

通

サ

に考えるERP では経営資源の クのチケット販売のシステム設計 ル) 事業の立ち上げを行っていま たほか、大手アパレル企業の物流改 の進捗管理やテスト計画に携わ 参画し、 のプロジェクトマネージメントに えば、2003年創業後の実績とし 強みにつながっているようです。 (リユース・リデュース・リサイク その経験が、今日のアイタートの 大手レンタカーのシステム構築 あるファストファッション企業 不良在庫を有効活用する3R 約300名のプロジェクト アミューズメントパー (企業資源計画)シ 有効活用を統合的

ポイントを活用したマーケティ

運用で豊富な実績 さまざまな業界のシステム開 発

手企 には ネス要件とIT要件の両方を理解 といえます。 までをこなせる同社の強みが の個人的な人脈がありますが、 きたのは、 そのバランスをとりながら企 聞 プロジェクトマネージメント 業で豊 け ば誰もが知って コンサルティング、 きっかけとして下岡社長 富 な実績を積 いる み上げて 有名大 さら ビジ 理

高い評価を獲得業界を超えた販促企画などで

ら携わった実績を背景に、ポイント 共通ポイントシステムの立ち上げか 力です。 管理をベースとしたマーケティング システムを活かした顧客管理や商品 る、ニッチな領域、が、 さらに同社が優位性を発揮して かつて大手

有効です。 共有できるため、 ループが加盟して活用する共通ポイ できる」と語っています。 顧客に響く販促、 もに、´この商品を誰が買っている グの特異性について下岡社長は ントシステムは、 なかでも、 が何を買っているの 両面から把握することで、 それまでに日本になか 複数の業界や企業グ 広告を打つことが 新規顧客の開拓 互いの顧客情報を か

ィング業務にも携わ

つ

てきまし コンサル

のリニューアルの

データベースから導き出すことが 決に向けた分析やアウトプット の設計や、 企業で共通して使えるデータ た同システムの立ち上げに それぞれの企業の課題 は、] 複 ス



同社の経費や売上など、家族の協力を得ながら 管理・運営を行っている。

ころ、20~30%の利用率があり、 として、 要だったそうです。 変な苦労だったとか。 で下岡社長率いるアイタートは、 争を激化させており、 通ポイントの有効性から、 い評価を得たそうです。 で使える割引クーポンを発券したと の支払い時に、 は、下岡社長が企画した販促の トを理解してもらうための努力が り、共通ポイントに加盟するメリ か」という懸念を持たれることも 客情報を取られるだけなんじゃ の共通ポイントが立ち上がり、 また、立ち上げ当初は 大手外食チェーンストア 紳士服販売チェー それが最 そうしたな こうした共 自 今では 近 で 例 ッ

アイタート有限会社

代表者名/代表取締役社長 下岡 功 本社/堺市北区長曽根町545-13-307 E-mail/shimooka@itart.jp 設立/2003年設立 資本金/300万円 従業員数/4名 事業内容/ITの企画・コンサルティングと マネージメント

\成功のポイント/

現在ではコンビニや飲食店で当 たり前のように使われているポ イントサービスの仕組み作りに 携わった下岡氏。IT業界での システム開発やコンサルティン グ経験だけでなく、アパレル メーカーの物流改革などのさま ざまなキャリアがアイタートの 成功の源泉になっています。



プロジェクト全体のマネージメントを得意とす る同社の「業務改善提案書」 サンプル (抜粋)

なの スニーズを把握 部分です いては全てITベンダーに任せた あくまでも売上を伸ばすことが目的 活用するための ジネスニー ングには、 点でシステムの (提案依頼書)≈を作成することが ウ、 ゥ ディアの け で、 したなかで当社 ハウも必要です。 ませんし、 イント またデータベ が、 システムの作り方などに アプリやサイ ズが理解できてい ノウハウはもちろ を I T ベン 活 開発に必要なRFP データ さらにはメ しきれていません。 用し は、 1 たマ ダーはビジネ ベースのノ スを分析する 事業会社 ビジネス視 トといっ デ 1 ケテ 1 な アを は ゥ た で ピ

なっていることから、

この

課

題

を

決できるシステムを提案できな

と考えています。

また、

高齢

社

口の多くを占めている50代から

る

0)

で、

1

ザー

にとっ

7

煩

雑

ポイント

が増え、

さらに企業

が独

展開しているハウスポイン

1

も

メリットとして挙げ

Ź

、ます。

を広げるのに時間

がかかる点をデ

今後については、

「ここまで

共

社 「これまで東京を中心に仕 の事業承継です 事

思

いを寄せるの 創業から20年。

は地

場

0 張興

P,

現在の下岡社長

本社を置く堺 Ŋ に な は を ま

0) つ 業に貢献できたらと考えて の仕組みを活用することで、 企業も多く、 だまだデータを活用しきれて てきましたが、 いて ある た、 は、 コン 企業とご縁があ ノウ ま す ノサル 外部 ポイントシステムなど ウの活用や継承に興 事業承継も踏まえて、 ティング後の実装に 人材を活用できたら n ば 話 11 堺 を 、ます。 0 7 企

と き、 このない な領域 かとい 場が特定少数ということで顧客の 11 タントの わ ば、 えるでしょうか 実績を重ねられ シ 中間 ステ 他社と比 位 開 置す 比較さ てい á れるこ とコ るの 方で、

次代へ

の承

心貢献を

め

を模索中

自の

ポジシ

ョニングを確立して

11

ようです。

自 か 解 あ 自 通 が 70 ※2 RFP(提案依頼書)…システム開発を依頼する企業が必要な条件をまとめ、発注先 候補の事業者に具体的な提案を依頼する文書

仕組みを企画したいと思います 代の方にも公平に便益を享受でき

2

たいと思います」。

クリーンルームで大型サイズの 印刷が大きな差別化に

1974年にラジオの銘板の印刷からスタートした株式会社マツダスクリーン。スクリーン印刷のあらゆる材質に印刷できることや機能性のあるインキがあることといった特長を活かし、かつてはビデオカメラや液晶プラズマテレビなどの最先端の冒隠しカーテンの印刷加工へと事業を拡大してきました。

そうしたなかで導入した1550mm×2750mmまで印刷できる大型スクリーン印刷機は業界最大級で全国にも数社しか所有していないとか。さらに同社では印刷工場をクリーンルームにしており、こうした清浄度の高い環境で大型サイズの印刷ができる会社は他にないといいます。現在は医療器具に使われる粘着印刷なども手がけています。

独自の発想と高い技術力でこれまでにない導光板を開発

このように同社は高い機能性と付加価値を追求したスクリーン印刷を強みとしており、最近では、アクリル板の面上が均一に光るように特殊加工された導光板の開発に成功しています。既存製品と異なって自由自在にカットして使用できるほか、どの角度からもきれいに見えるのが特長です。

「開発にあたってはインキを調合する専用機も自社内に装備し、原材料の配合比率や印刷技法の試行錯誤を繰り返しでしたが、この技術が高く評価されて、昨年には大阪府の『大阪ものづくり優良企業賞2022』の審



プラスチックをカットするランニングソー。幅2465 mm、奥行2440mm、厚み100mmまで対応できる。



スクリーン印刷の魅力について「発色が美しく、液状であれば何でもインキに配合することができるので、ステンドグラス風の意匠を施したハガキなど、表現の可能性は無限です」と語る中元営業部部長。

査委員特別賞を受賞しています」と 中元良営業部長は語っています。

同社の高い技術開発力がいかにして培われているのかという問いには「かつては不良品を出さないことが評価されてきましたが、今の時代に勝ち残るために当社では『どういうチャレンジができるか』『何か創意工夫できることはないか』を追求しており、例えば、さわってはいけない、汚してはいけないとされた導光板も、さわってもいいものを作れないかという発想から製品化を実現。特許も取得しており、施工時の作業性が向上したと喜ばれています」と話しています。

一般消費者に向けた 自社ブランドの展開も視野に

今日、コインゲームの盤面などのアミューズメント設備をはじめ、建材や自動車、照明、雑貨など幅広い業界に貢献している同社ですが、今後の展望として、一般消費者を対象としたBto Cビジネスにも注力してい



大型スクリーン印刷機で印刷されたアクリル 板の使用例。得意とする木目調やステンレス 調印刷は建材分野でも活かされる。

きたい考えです。

「当社としてはすでに幼児向けの名前シールなどのグッズを『やくだち』ブランドで展開していますが、アクリル板の魅力が広く認知されるようになった今、アニメファンに向けたグッズなど、新たな需要を獲得できるのではと期待しています。一方で脱プラが叫ばれるなか、当社も再生アクリル板の活用に積極的に取り組んでいきたいと考えています」。

2025年に大阪で開催予定の日本 国際博覧会の会場作りでも、同社の 独自性の高い技術が貢献できる場が ないかと期待が高まっています。

活用した事業メニュー

■申請手続きの支援

大阪府「大阪ものづくり優良企業賞 2022」の応募に際し、申請手続きを 支援していただきました。

■堺市先端設備等導入支援補助金 新型コロナウイルス感染症の影響下 で、労働生産性を向上させる先端設 備の導入に係る経費を補助していた だきました。

株式会社マツダスクリーン

代表者名/代表取締役 松田 好隆本社/堺市東区石原町1-123-2 TEL/072-258-0002

設立/1974年設立 資本金/1,000万円

従業員数/30名 事業内容/印刷事業(シルクスク リーン・精密微細スクリーン・パッ ド印刷)、印刷関連事業(印刷部 材品の加工・組み立て・取付け)



(株)マツダスクリーン ホームページ



堺市産業振興センター保証付き融資(有担保)のご案内

堺市産業振興センターでは、当センターが債務保証を行う、資金使途に応じた融資制度(有担保)をご用意しております。

・堺市中小企業活力強化資金(設備資金向け)

・堺市経営安定特別資金(運転資金向け)

貸付利率: 1.0% ~ 1.4% (固定金利)

保証料率: 0.5% • 0.7% (特別料率)

※設備資金・事業承継資金として利用される場合は保証料率が、全額堺市負担(お客様負担ゼロ)となります。

※上記の他、創業者向けの融資制度もございます。詳しくは、堺市のホームページをご覧になるか、取扱金融機関や堺市産業振興セン ターまでお問合せください。

お問合せ先 堺市産業振興センター 金融支援課

TEL: 072-255-8484 / FAX: 072-255-5162 / (融資お客様専用フリーダイヤル) 0120-072-232 ホームページ:https://www.city.sakai.lg.jp/ から「堺市中小企業融資制度」で検索してください。

SCKサービスセンター 入会キャンペーンのご案内

~月々700円で充実した福利厚生サービスがご利用いただけます~

慶弔給付や健康診断補助をはじめ、宿泊補助、ゴルフ場利用補助、各種チケットや 商品の割引あっ旋など、幅広い福利厚生サービスを非営利で提供しています。

令和5年3月10日まで、入会キャンペーンを実施中!入会金が無料になる他、入 会人数に応じた商品券のプレゼントなどの特典を設けています。

この機会にぜひご入会ください。

●期間:~令和5年3月10日(金)

●キャンペーン特典:①通常1人500円の入会金が全員分無料

②ジェフグルメカード1.000円分を入会人数分プレゼント ③キャンペーン期間中の入会人数により、商品券をプレゼント

※上記の①~③のご入会特典の他に、未加入事業所をご紹介いただいた方へのご紹 介特典もございます。



入会キャンペーン詳細



資料請求・お問い合わせ



入会するなら 今がチャンス!

エッシーくん



未加入事業所ご紹介

お問合せ先 堺市産業振興センター 勤労者福祉サービス課(愛称:SCKサービスセンター)

TEL: 072-255-1515 FAX: 072-255-5151 ホームページ: https://www.sck.or.jp Email: kousei@sck.or.jp

「第95回東京インターナショナル・ギフト・ショー」に堺の 伝統産業品等を取扱う5社が出展!

堺市産業振興センターでは、堺の伝統産業品及び伝統産業品と親和性のある製品の販路開拓を積極的に行う企業を支援するため、日 本最大級の国際見本市である東京インターナショナル・ギフト・ショーへ共同出展を行っています。

令和5年2月に開催される「第95回東京インターナショナル・ギフト・ショー春2023・LIFE×DESIGN」では、堺の伝統産業品等 を取扱う市内企業5社の出展に加え、注染(浪華本染め)の実演、sakai kitchenのPRを行います。会場にお越しの際は、ぜひ堺ブー スにお立ち寄りください。

《出展企業》

株式会社ナカニ(注染)

角野晒染株式会社(注染)

株式会社正義刃物製作所 (堺打刃物)

株式会社河辺商会(キッチン雑貨)

Fullcolor株式会社 (エポキシレジン雑貨)

第95回東京インターナショナル・ギフト・ショー春2023・LIFE×DESIGN

- **会期** 令和5年2月15日 (水) ~2月17日 (金) 各日10時~18時(17日のみ17時終了)
- 会場 東京ビッグサイト 〒135-0063 東京都江東区有明3-11-1
- 来場者数 200,000人程度(令和4年2月実績:延べ192,334人)
- 主催 株式会社ビジネスガイド社 インターナショナル・ギフト・ショー事務局 オフィシャルサイト: https://www.giftshow.co.jp/tigs/95tigs/

お問合せ先 堺市産業振興センター 経営支援課 TEL:072-255-1223 FAX:072-255-1185

令和5年1月の記事

令和4年度「堺優良従業員・堺技能功労者表彰式」

-企業・地域経済発展など功績のある130名を表彰―

令和4年10月13日(木)、堺市民芸術文化ホール(フェニーチェ堺)において、「令和4年度堺優良従業員・堺技能功労者表彰式」が開催 されました。

「堺優良従業員表彰」は、堺市内の事業所等に勤務する従業員で、特に企業の発展に貢献があった方々をより広く顕彰し勤労意欲の 向上に資すること、また「堺技能功労者表彰」は堺市内で功労顕著な技能者の社会的・経済的地位と技能水準の向上を図ることを目的 として、堺市と堺商工会議所が共催で、毎年実施しているものです。

今年は130名(66事業所)が栄えある表彰を受け、それぞれ永藤堺市長・葛村堺商工会議所会頭連名の表彰楯が授与されました。 各部門別表彰内訳(順不同・敬称略)は以下のとおりです。

《堺優良従業員表彰》127名

对 象: 勤続10年以上、勤続20年以上、勤続30年以上、勤続40年以上、勤続50年以上 ◆永年表彰 82名

◆功労者表彰 39名 対 象:勤続年数を問わず、特に功労があった従業員

◆産業ルネサンス表彰 6名

象:新商品・新サービスの開発、生産・環境分野での技術開発等、独創的なアイデアや新しい手法等を考案することで、地域経済 の再生・発展に貢献した従業員またはグループ

受賞者:小野 淳也(株式会社クボタ 堺製造所)、嶋本 典幸(株式会社樋原製作所)、平 将幸(太陽パーツ株式会社)、新田 純 也(株式会社松本機械製作所)、二宮 辰彰(株式会社クボタ 堺製造所)、野間口 淳(シャープ化学工業株式会社)

《堺技能功労者表彰》3名

対 象: 堺市域の産業振興及び業界全体の振興・発展に貢献している功労顕著な技能者

受賞者:小畑 久子(株式会社薫明堂)、鶴田 浩也(鶴田電設株式会社)、馬場 一次(株式会社山脇刃物製作所) 受賞者氏名等、詳細につきましては、堺市ホームページ(下記アドレス)をご覧ください。

https://www.city.sakai.lg.jp/sangyo/careerweb/kigyo/saiyo_techaku_ikusei/hyoshoshiki.html



貸会場のご案内「イベントホール・セミナー室・会議室」

イベントホールをはじめ、コンベンションホール、 大小会議室、セミナー室、小ホールなど、幅広く対 応可能な14会場をご用意しており、会議、研修会、 講演会、展示会、パーティなど様々な用途でご利用 いただけます。空き状況はインターネット上(堺市 施設予約システム)でご確認いただくか、お電話に てお問い合わせください。

【利用時間】9:00~21:00

【休 館 日】年末年始(12月29日~翌年1月3日)

【駐車場】約230台 (無料)

【最寄り駅】中百舌鳥(なかもず)駅から約300m

お問合せ先 堺市産業振興センター 貸会場 TEL: 072-255-0111

ホームページ: https://www.sakai-ipc.jp/



イベントホール(展示会形式)



セミナー室3 (スクール形式)



ミーティングルーム(会議形式)





公益財団法人

堺市産業振興は

堺市産業振興センターでは、経営相談や技術開発支援、各種セミナーなど研修に関する 事業、堺市内中小企業に対する融資関連事業、地場産業の紹介・製品展示・販路開拓に 関する事業、情報誌やホームページ・メールマガジンなどによる産業情報発信、福利厚生 事業、イベントホールや会議室などの貸出事業と多種多様なサービスでビジネスをサポー トしています。

〒591-8025 堺市北区長曽根町183-5 TEL.072-255-3311(代) FAX.072-255-5200

https://www.sakai-ipc.jp/



●南海高野線中百舌鳥駅より約300m ●Osaka Metro御堂筋線なかも ず駅より約300m※駐車場は、隣接の来客用駐車場(無料)がござい ますが、できるだけ電車・バスなどの公共交通機関をご利用ください。

さまざまな事業承継の ありさまをご紹介します

創業者の理念を継承しつつ 極的な事業拡大を目指す

谷口 和也さん 代表取締役



谷口社長。 実際に自ら事業の拡大に取り組み

が、それに代わる新しい商材をいち早くキャッ

れからを不安に思ったこともあるそうです

気自動車へのシフトなどで潤滑油市場の

テすればいいのだということに気づかされたと

り、顧客からのニーズに応える新製品をメー 従業員も働きやすい環境づくりを進めていき れない高付加価値製品のラインナップを充実 築いています」。現在は、価格競争に巻き込ま 様の困りごとを解決する製品を、一緒に開発 もの一番の強みで、当社が直接聞き取ったお客 カーと共同開発したりしました。これが私ど もっと増やそうと、、仕入先の開拓を行った たいと谷口社長。今後は東南アジアへの進出 第一」という理念はしっかりと継承しつつ、 し製造できるメーカーとの広いネットワークを -の積極的な活用で若い世代や子育て世代 昨夏に社長に就任した後、創業者の「顧客 「既存のチャネルで販売できる関連商材を 取扱製品数は約10倍に増えています。

専攻は経営学で、もともと経営や営業に興味 道へ進んだという谷口和也社長。それでも は」と、卒業後はシステムエンジニア 生時代にウインドウズ95が発売さ れ、これからはITの時代なので

に入社しました。父から『まずは自分のお客

た当社へという話が出始め、

2006年

「社会に出て5年ほど経った頃から、父が創

様を作れ』と言われ、電話や飛び込みの営業

などを数年経験しました」。







堺のものづくりから生まれた逸品 SAKAIの傑作

さまざまな素材と加工法で 人生の記念日を彩る一点もの

サーフボードをかたどったウエルカムボードや漆加 工された皿や表札のほか、刺繍を施した出産祝い用 ネームプレートなど、素材も加工法も多彩な「Kala Craft」のオリジナルグッズ。こうした個人を対象と したフルオーダーのものづくりを始めたきっかけは、 代表自身の結婚式での体験だったとか。

「お金のかかる結婚式でウエルカムボードにまで多 くの費用をかけられないなか、既製品に良いものがな く自分で製作しました。クオリティの高いものを手頃 な価格で提供できないかと考えたんです」。

ウエルカムボードなら結婚式当日のドレスの雰囲気 や二人の思い、好みなどをヒアリングし、いくつかの デザイン案を提示。要望を聞きながら最終案を決定し ますが、一度決まった後でも変更の希望を聞くそうで す。「お客様にとっては一点もの。本当に納得された ものをお届けしたいですから」。そうした丁寧なもの づくりから、結婚式当日やその後に家で飾っている写 真も送ってくれる人もいたといいます。

ガラスや樹脂にも漆を密着させる漆職人や、中国で 紹介された超高透過ガラスなど、さまざまな出会いか らさらに表現の幅を広げてきた筒井代表。

「結婚式だけでなく赤ちゃんの誕生、さらにはマイ ホームづくりと、お客様の人生の中で少しでも長く関 わることができたら嬉しい」と語っています。

Kala Craft (カーラークラフト)

筒井達也代表が好きなハワイの言葉で「無限」を意味する「Kala」が 社名の由来。ロゴカラーの水色と茶色もハワイの海と椰子の木を表現 しているそうです。

工業科出身で機械をさわったりデータを作ったりするのを得意とし ていた筒井代表は、会社勤めの傍ら本格的にレーザー加工機を入れて キーホルダーなどの製造を請け負っていましたが、やがて副業の方が 忙しくなり独立開業したのが2018年のことです。

量産品は何台も加工機を抱えている企業には勝てないからと、一般 消費者を対象としたオリジナルグッズにも注力し、今では売上も半々 に。今後は、最近導入した溶剤・UVプリンターやコンピュータ制御 の切断機 (CNC ルーター) を活用して、店舗や住宅の内装に使える立 体的な壁紙を手がけていきたいと語っています。

代表者名/代表 筒井 達也 本社/堺市西区浜寺船尾町西5-142 TEL/080-5338-5495 設立/2015年設立 従業員数/2名 事業内容/フォトスタン ドやウエルカムボード、 アパレル製品、ノベル ティなどの企画製造



Kala Craft



2023.1 VOL.**66**

Welcome

Tatsinga & Sayuri

2019.06.30

明のものづくりから生まれた逸品 SAKAIの傑作

さまざまな素材と加工法で 人生の記念日を彩る一点もの

Kala Craft

記事は次ページへ続きます▶▶

2022年12月末~2023年3月末頃まで**堺市産業** 振興センター1F「さかいモノてらす」で展示予定