

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役
名波 亮佑

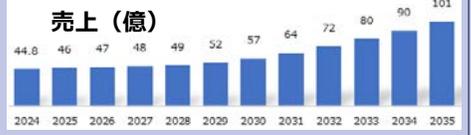
教育・介護・オフィスに『木のぬくもり』を感じられる空間を

当社は静岡伝統技能である木工技術を活かした教育機関・オフィス・公共施設向け木工備品の製造販売業者である。「教育環境やオフィス環境をトータルに創造する」をコンセプトに、熟練技術と開発力・自由な発想力で顧客ニーズを商品化。業界では珍しく「木工加工+プラスチック加工」の両工場施設を保有しており、『木のぬくもり』と『清掃性に優れたプラスチック』を融合させた製品を自社生産できることが強みである。今後さらなる成長を遂げるため、自動化施設を新たに導入し、木工技術を駆使した高付加価値製品の増産と生産性向上に取り組むことで、収益基盤を拡張。2035年の売上100億円を目指す。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2035年の売上高100億円達成に向け、付加価値の高い製品の増産・生産性向上に取り組むことで、**事業化報告1年目か6.1~12%の成長率で売上増加を目指す。**



課題

・事業拡大に伴い、**高付加価値型商品の増産と生産性の向上**が必須である。特に木工パーツ等については、製造プロセスにおいて職人による手作業の割合が高い現状にあり、**生産性の見直しが必要である**。新たな設備投資により、**工程の自動化を図り、増産と生産性向上を実現し、収益基盤を拡充する。**

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ・木工部材とプラスチック部材を組み合わせた製品製造は、**加工難度が高く、両工程を自社で行える企業が限られているため、希少である。**木のぬくもりとプラスチックの清掃性を両立した製品のニーズは高く、**当社の技術力と競争力を発揮した事業が展開できる。**
- ・付加価値の高い製品を提供することで、海外製品などとの価格競争から脱却を図る。

実施体制

- ・ハード面について、工場設備を拡充する（増産対応、生産性向上等）
- ・教育、介護、オフィス・公共施設で求められるデザイン・機能・品質・安全性に関するリサーチに尽力。時代に求められる商品を輩出する。
- ・当社既存の人的資産、技術資産を最大限に活用し、**材料調達から二次加工までをトータルで提供できる企業を目指す。**
- ・近年、特注が増えている。顧客満足度を高めるため、バックオフィスも強化し、ヒアリング、見積提案、納品までのスピードの向上にも取り組む。



- 本社所在地：静岡県静岡市駿河区豊田1丁目6番33号
- 事業概要：製造業、家具装備品製造業
- 常時使用する従業員：255名
(2024年7月時点)
- 現在の売上高：45億円 (2024年7月期)
- 法人番号：3080001003917
- Web：https://nanami.co.jp/

※本宣言は企業自身はその責任において売上高100億円を目指して、自社の取組を進める旨を宣言するものです

当社の強みを生かした成長戦略

当社は伝統的な木工技術を活かした教育機関・オフィス・公共施設向け備品の製造販売業者である。業界では珍しく「**木工加工+プラスチック加工**」の両工場施設を保有しており、『木のぬくもり』と『**清掃性に優れたプラスチック**』を融合させた製品を自社生産できることが強みである。

当社製品は、教育介護施設、オフィス、公共施設等に数多く採用されている。

顧客のニーズに応じたコーディネートを提供できるも当社の強みである。たとえば、幼児教育施設の設置時に必要となる建具備品類・教材を企画・設計・製造まで一貫して提供でき、さらに**1点ものの製造体制**を活かすこともできる。幼児教育現場においては、教育施設のコンセプトや、面積、主要な幼児の年齢層に基づき高さや数量の調整が必要になるなど、**顧客側はオリジナリティを求めている**。しかし、こうした顧客ニーズに対応できる企業は、ほとんど存在しないのが現状であり、当社はこのような対応ができる希少な企業になっている。



特注物件
恩賜森林学習施設「キボキボ」/造作家具

【売上100億円達成のための成長ビジョン】



現在

当社の強み

- ①**自社一貫体制**・・・商品の企画からデザイン～設計～製造まで内製化。
- ②**顧客ニーズを叶える柔軟性**・・・小ロット・1点ものの製作依頼・カスタマイズの要望に対応可。
- ③「**木工加工 + プラスチック加工**」の両工場施設を保有・・・同業界では珍しく、木材加工とプラスチック加工を共に内製化に成功
- ④**マンパワーに恵まれている**・・・熟練の技術を持つベテラン社員から、自由な発想を持つ若手社員まで多彩な人材。
- ⑤**優れたデザイン性**・・・伝統的な木工技術と清掃性に優れたプラスチックのコンビネーション。洗練されたデザインが好評

目指す姿

- ①**高付加価値商品の増産へ ～安価な海外製品との価格競争からの脱却～**
当社の強みを活かせる**付加価値の高い高品質・オーダーメイド対応の商品の製造体制を拡充**。製造業は、物価高や円安等の影響を受けやすい弱点があり、海外製品との価格競争の中では収益化が困難なため、**当社独自の高品質なものづくりを武器に、教育・介護施設、オフィス、公共施設などのマーケットを対象に、木工とプラスチックを融合した高品質な商品の販売を強化。価格競争から脱却し、オリジナリティと品質に優れた商品で独自のシェアを獲得。**
- ②**生産性向上 製造プロセスの自動化**
既存の製造プロセスに自動化設備を融合させることで、生産性を向上。生産コストの削減、素材ロスの削減、廃棄物量の削減、リードタイム短縮に取り組む。
- ③**バックオフィス強化 オーダーメイドのためのヒアリング、見積作成等をスピードアップ**
業務効率化のため、バックオフィスを強化。見積もり自動作成システム等を導入し、顧客のヒアリングから見積提出までをスピードアップ。即日発行でスピーディーな受注につなげる。

【中長期経営計画の3つの要素】

- ①**技術面**：製造体制を拡充。新たに自動化システムを導入することで、品質向上、生産コスト・素材ロス・廃棄物量を削減。職人の働きやすい環境づくり。
- ②**経済面**：安価な海外製品との価格競争から脱却し、当社の強みが活かせるフィールドで事業を拡大。高品質・オーダーメイド対応に注力。
- ③**地域・環境面**：地域のものづくり産業を牽引。従業員ならびに協力会社の繁栄、雇用を通じた地域経済の発展をリード。