

【vol.56】会員企業ご訪問

## ヴァンテック株式会社（大阪南支部）

<http://www.van-tech.com>

今回は、大阪府堺市にあるヴァンテック株式会社（大阪南支部）の神吉 隆社長を訪ねました。



神吉 隆 社長

社名	ヴァンテック株式会社
住所	大阪府堺市菱木 2133-4
電話/FAX	072-271-9488/072-271-9487
資本金	1000 万円
創業	昭和 41 年 3 月
法人設立	平成 2 年 8 月
成形機	15 台所有
その他	金型工場設備あり

### 会社の概要について

当社は、昭和 41 年、化学材料商社に勤務していた先代が勤務時代のノウハウと人脈を生かして独立し、樹脂の商社として創業しました。そのうち、取引先の方から成形機

を入れて仕事をしてみないかと言われ、成形をはじめました。そのうち、ある程度完成品に近い形の製品を取り扱いたいと考え、オイルショックを過ぎた頃から成形に本腰を入れ、弱電、雑貨関連、また継手、配管など塩ビ樹脂も扱いだしました。現在は工業用品部品関係、OEM 製品と saita<sup>2</sup> の自社ブランド名での園芸用品が主な商品です。また、13 年前から金型部門も立ち上げ、射出成形の生産性と同一ラインで設計することにより、効率性を追求し、主に自社向け金型と、現在は外部からの注文もいただくようになりました。あとは、自社ブランド立ち上げの際注力した製品デザイン部門でも、単なるデザイン性だけでなく、生産性を考慮したデザイン設計で、ご好評をいただいております。社名のヴァンテックは、VANTAGE(高品質な)、TECHNOLOGY(技術)の単語をあわせた造語で、あらゆる努力を惜しまず、未踏の技術領域にも果敢に挑む決意を決めたものです。



### OEM と自社ブランドのバランス移動



当社は主力商品や注力する部門をよく変えてあります。当初、材料商社として創業したのですが、成形部門を手がけ、加工して付加価値をつけ、形のあるものをお出荷していきたいと考え、受注生産に力を入れてきました。しかし、バブルがはじけた頃から顕在化した大手セットメーカーを中心とする海外進出による空洞化に対応すべく、自助努力として自社ブランドの開発、拡販に注力し、なんとか空洞化による売上減少の波をしのぐことができました。さらに、製作発注に時間がかかったり、メンテナンス時やトラブル時にいろいろと勝手がきかなかった金型については、これらの課題解決の手段として内製化すべく金型部門を立ち上げ生産効率の向上を図ってまいりました。

自社ブランドに注力し、空洞化の嵐をなんとか乗り越え、3 年ほど前からは、いろいろな業界で培ったノウハウとつながりを生かし、製品のデザインから設計、成形、アッセンブリまでを手がけて、完成品もしくはそれに近い形でユーザーに提供する OEM に力をいれ、現在にいたっております。私としては、時代の流れに取り残されないよう、注力する分野のバランスを移動させましたが、これは中小企業の経営者として必要な判断であったと思っていますし、結果としては成功だったと考えておりますが、一步間違えれば大変なことになったかもしれないですね。

## インターネットについて、いろいろな方との関わりについて

最近はインターネットでの仕事のマッチングが盛んになっておりますが、その草分け的なサイトで「NCネットワーク」というホームページがあります(<http://www.nc-net.or.jp/emidas/>)。関西でも当会の会員企業であるオーテックさんが「ものづくりタウン・ものづくりモール」(<http://www.mt21.com/>)というサイトを運営されておりますが、私はこのようなサイトの黎明期から利用し、ヴァンテックという社名を見ている方に印象づけていただけるよう心がけてきました。現在では、同様のサイト経由での問い合わせについては15分に1回の割合でチェックするシステムをつくってスピーディーに対応しております。インターネットでのマッチングに懐疑的な方も多くおられると思いますが、相見積もりをとる程度の方はさておき、興味を持っていただき、本当に当社との取引を望まれる方はやはりすぐにこちらにお見えになります。取引をはじめると「きっかけ」としては、営業に多くの労力とコストをさくことが難しい中小企業においては、使い方によっては優秀な営業ツールになると思います。実際、当社ではインターネットがきっかけで成約した売上高も相当な額になりますし、取引につながらなくても、いろいろと頼りにしていただしたり、こちらからもいろいろな知識を得たり、お互いが相談できるような関係になれたりして、バーチャルな世界だけではなく、リアルの世界も同じで、お互いの信頼関係が必要ですし、それを築くことができれば、お付き合いも続きます。

## 今後の方針について

やはり、デザインから金型設計、アセンブリまで手がける一貫生産により、アイデアを形にできる、というところが当社の強みだと考えております。だから、ちょっとしたアイデアもインターネットやさまざまなおかから、「これをプラスチックでつくれないかな」と気軽にお声をかけていただきます。おもしろいアイデアであればそれらのイメージを形にすべく、デザイン、設計をして、CADデータを作成して試作を注文し、形にしてお客様に提示します。こういった機動性が当社の強みだと思いますし、漠然としたアイデアが形になったことでお客様は大変喜んでいただきます。だから主婦の方などからアイデア商品についての相談などを受けることがあります。このような地道なアイデアも必要に応じて異業種のネットワークも用いながらできるかぎり形にしていきたいと思います。また、デザインから完成品まで手がける強みを生かしてOEMについても、生産性を意識した設計から短納期、高付加価値を目指し、ユーザー、消費者に喜ばれるモノ作りをしていきたいと思います。さらに、市場の国境がなくなりつつある現在、インターネットなども活用しながら、海外にも取引先を広げていきたいと思います。

## 協会について

受注生産、OEMが中心だった当社が空洞化対策として、園芸関係の販路を開拓しようとしたときに、西プラのメンバーによく相談にのっていました。また、支部会などに参加すると、みなさんから近況などについてお声をかけていただきますし、事務局からの資料などで業界の状況などもわかります。仕事が忙しく、集まりなども欠席することも多いですが、できる限り参加したいと思っております。また、当社も原料値上げの問題には苦慮しており、各社事情は異なるとは思いますが、みなさんの状況や、ある程度の統一的な見解などもお聞きできたらと思います。



あとは、西プラネットのホームページも掲示板などをもっと前面に押し出し、メンバーやプラスチック業界の方だけでなく、広くものづくり、一般の方々との情報交換や自社のPRが気軽に行える場にしていただければと思います。

ありがとうございました

取材：事務局 山本・加納