

Information

高松商工会議所会報 インフォメーションたかまつ

Takamatsu

No.751

2022 AUG

8

令和4年8月10日発行
(毎月1回10日発行)

[輝き続ける企業] 南海プライウッド株式会社

TOPICS

セミナー・イベント情報

議員総会・CCI夏季会員交流会・表彰



今も昔もこれからも

高松商工会議所

Follow me!

メルマガや
公式SNSで
情報発信中!



CONTENTS

02 特集

輝き続ける企業

木質建材で届ける
快適で心豊かな暮らし

南海プライウッド株式会社
代表取締役社長 丸山 徹さん

企業活動は朝に始まり、朝で決まる

経営トップの
モーニングルーティーン

● 朝の時間割

- 6:30 起床
- 7:00 テレビのニュースを
見ながら朝食
- 7:40 出社(徒歩で)

● よく食べるもの

頭がすっきりするのでコーヒーは
欠かさず飲んでます。

● こだわり

朝食時は、貴重な情報収集の時間。
テレビの経済ニュースで最新の世界経
済の動きを知り、地域ニュースで地元
の話題を収集します。

05 特集

あの企業はこう使っている!
事例に学ぶIT・IoT導入(事例13)
株式会社中野屋高松

06 特集

アイデア+α
新事業へのチャレンジ!
・株式会社ミネック
・花澤明春園

08 経営お役立ち情報

12 新型コロナウイルス感染症対策支援一覧

16 高松商工会議所令和3年度事業報告

18 会議所の動き

8 AUG

- 10(水) 【期限】 源泉所得税・復興特別所得税・住民税特別徴収分の納付期限(7月分)
- 12(金) 【開催】 第55回「さぬき高松まつり」(14日まで)
- 15(月) 【締切】 全部会合同セミナー「会社で取り組んでいるこれもSDGs!? ~身近なことから始めよう!~」申込締切 (10P)
- 16(火) 【締切】 補助金申請者のための「事業計画書作成セミナー」申込締切 (11P)
- 17(水) 【締切】 全部会合同講演会「多くだけでマイルがたまる新しいマイレージサービス」申込締切 (10P)
【締切】 地域振興委員会勉強会・座談会申込締切
- 18(木) 【締切】 ものづくり補助金(一般型・グローバル展開型11次)申請締切 (13P)
【締切】 新かがわ中小企業応援ファンド等事業新分野等チャレンジ支援事業申請締切 withコロナ対応支援事業【販路開拓枠】申請締切
【開催】 全部会合同セミナー「会社で取り組んでいるこれもSDGs!?~身近なことから始めよう!~」 (10P)
- 19(金) 【締切】 IT導入補助金デジタル化基盤導入枠(複数社連携IT導入類型2次)申請締切 (13P)
【締切】 外国人材活躍支援補助金申請締切
- 23(火) 【締切】 経営革新塾~アフターコロナの経営革新計画づくり~申込締切 (11P)
【開催】 補助金申請者のための「事業計画書作成セミナー」 (11P)
- 24(水) 【締切】 2022たかまつ創業塾II申込締切 (11P)
【開催】 全部会合同講演会「歩くだけでマイルがたまる新しいマイレージサービス」 (10P)
- 25(木) 【開催】 地域振興委員会勉強会・座談会
- 26(金) 【締切】 人材育成プログラム(新入社員II・1日コース)申込締切 (11P)
- 27(土) 【開催】 令和時代の進路・就職 地元企業紹介講座
- 30(火) 【開催】 経営革新塾~アフターコロナの経営革新計画づくり~ (11P)
【締切】 新型コロナウイルス感染症による小学校休業等対応支援金(フリーランス向け)申請締切(必着) (12P)
【締切】 「チャレンジショップ」出展者募集申込締切 (07P)
【締切】 新型コロナウイルス感染症による小学校休業等対応助成金申請締切 (12P)
【期限】 健康保険・厚生年金保険料の支払期限(7月分)
【期限】 個人の県民税・市町村民税の納付期限(第2期分)※市町村の差別で定める日まで
【期限】 個人の事業税納付(第1期分)
【開催】 2022たかまつ創業塾II(1回目) (11P)

9 SEP

- 【締切】 香川県物価高騰等乗り越える事業者を応援する総合補助金申請締切(当日消印有効) (12P)
- 02(金) 【締切】 金融講演会「最近の経済情勢と金融政策」申込締切 (10P)
【締切】 FOODEX JAPAN(出展支援)申込締切
【開催】 人材育成プログラム(新入社員II・1日コース)
- 05(月) 【締切】 小規模事業者持続化補助金(一般型第9回)当所受付締切 (13P)
【締切】 全部会合同講演会「2025大阪・関西万博開催を見据えた今後の景気展望について」申込締切
- 07(水) 【開催】 金融講演会「最近の経済情勢と金融政策」 (10P)
【開催】 2022たかまつ創業塾II(2回目) (11P)
- 09(金) 【締切】 第226回珠算検定受験申込締切
- 11(日) 【開催】 第107回電卓検定(段位~3級)
- 12(月) 【期限】 源泉所得税・復興特別所得税・住民税特別徴収分の納付期限(8月分)
- 13(火) 【開催】 全部会合同講演会「2025大阪・関西万博開催を見据えた今後の景気展望について」 (10P)



| 特集 |

輝き続ける企業

創業後、節目となる
周年を迎えた会員事業所の
これまでの歩みや
長く続くワケに迫ります。

創業 **80** 周年

木質建材で届ける 快適で心豊かな暮らし

南海プライウッド株式会社 代表取締役社長 丸山 徹 さん

今年で創業80周年を迎える南海プライウッド。木質素材をベースに、時代のニーズに合わせて快適な住空間や豊かな暮らしを届けてきた老舗建材メーカーです。

事業内容について教えてください。

当社は、原材料の調達から製品の開発・製造までの全てを、自社一貫体制で行う木質インテリア建材のメーカー。主に全国の住宅メーカーを対象に、高品質でコストパフォーマンスに優れた製品を販売しています。現在注力しているのは、インテリア建材の中でも特に収納の分野。自社ブランド「収納生活NANKA」を立ち上げ、衣・食・住の全てに関わる収納を通して、快適で暮らしやすい住環境を提供しています。

創業から現在までのあゆみについて教えてください。

1942年、戦時中の建材不足に 대응するため、合板会社として創業。その後、戦災や工場火災などの苦難を乗り越え、1955年に現在の南海プライウッドを設立しました。この時期から合板に付加価値を施した和室の天井板を開発し製造を始めたのですが、高度経済成長とともに住宅着工数も右肩上がり。それに伴って天井材の売上はどんどん伸びていきました。90年代に入ると、和室から洋室へと住宅の需要構造に変化が見え始め、このまま天井材に頼っているのは会社の



住空間に対応した「収納生活NANKAI」製品の提供



ファルカタ植林事業への取り組み



さまざまな情報を共有し、安定した生産体制を構築



南海プライウッド株式会社

〒760-0067
 香川県高松市松福町一丁目15番10号
 TEL.087-825-3615
 FAX.087-825-3619



ホームページ



Instagram

未来はないと、1995年にシステム収納の分野に進出。和室の押し入れや納戸からスタートしたこの分野は、今や家中全ての収納に範囲を広げ、売上の90%を占めるまでに成長しています。

**時代が変わっても守り継承して
 いきたいものは何ですか？**

戦争、災害、不況など、社歴を振り返ってみると、さまざまな危機が存在しました。しかし当社がそれらを乗り越えられたのは、戦災や工場火災による自社の経営危機を教訓に、健全な財務体質を維持してきたからです。過去に培われた経験や経営基盤は、遺伝子のように現在まで脈々と受け継がれています。今後も企業として存続していくために、どんな難局にも耐えられる安心経営を続けていきます。また当社は創業以来、市場やニ-

ズへのアンテナを常に張った製品開発をしてきました。各営業マンが拾い上げてくる住宅メーカーからの情報やSNSによるエンドユーザーの生の声を大切に、これからも柔軟でスピード感のある開発を行っていきます。

**木を扱う企業として環境への
 取り組みについて教えてください。**

市場のニーズは時代とともに変化します。そして一時は斜陽産業などと言われる木材が今、世間の環境への関心とともに見直されています。当社では効率やコストを考慮して、2000年に以前から木材を輸入していたインドネシアに生産子会社を設立。06年からは7~8年で成木するファルカタという早成樹の植林事業を開始しました。木は成長過程でCO2を吸収し、木材となってCO2を固

定化してくれます。植樹、伐採、製造の循環により、脱炭素へ貢献、資源の安定確保、価格の安定化を図り、人・自然・社会の調和に取り組んでいます。

今後のビジョンを教えてください。

少子高齢化や人口減少によって日本の新設住宅着工数は、今後より縮小することが予想されます。そのため、新設住宅着工数に依存しない新しい事業や新製品の開発が急務だと考え、今2つの種を蒔いているところです。まず一つは消費者に直接収納を販売するBtoCビジネスの強化、もう一つはインドネシアの工場を活用したLVL(単板積層材)や合板などの素材を販売するビジネスです。これまで積み上げてきた経営資源を活かした新しい事業によって、継続的な成長を目指していきます。

コラム Column

DIYで簡単施工! 大手ECサイトで直接消費者にアプローチ



新しいビジネスの種まきとして始めたBtoC事業。一般消費者にも取り付けやすい製品をセレクトし、大手ECサイトの楽天市場とアマゾンで販売中です。「当社の製品には『施工』が付き物。一般の方にも比較的簡単に取り付けできる製品の開発に取り組み、製品ラインナップを充実させたい」と丸山社長。取り付け方のイラスト解説や動画も用意しているそうなので、DIYに興味のある方はぜひ!

▲暮らしをより便利で快適にするDIY収納製品の販売

事例
13

あの企業はこう使っている!

株式会社 中野屋高松

事例に学ぶIT・IoT導入



心に響く感動を提供するオンリーワン企業であり続けることを目指し、国内外からの旅行者をメインターゲットに讃岐うどん作り体験をはじめ、飲食業、土産販売業、製造業など多彩な事業を手掛けています。



〒761-8081 香川県高松市成合町8番地
TEL 087-885-3200
HP <http://www.udonschool.jp>

なんとなく「便利になりそう」とは思うものの「うちの会社で、どう使ったらいいかイメージが湧かない...」。
そんな皆さま必見のコラムです。

高松のIT・IoT先進企業(リーディングカンパニー)が、IT・IoTをどう活用しているかを毎月連載で紹介します。

第13弾は、株式会社中野屋高松。代表取締役の羽藤寛幸さんにお話を伺いました。

ITツールを活用して従業員の経営意識を育てる

羽藤さんに聞く
今後のビジョン

ITツールの導入は、業務の効率化につながります。効率化によって空いた時間を利用し、当社ではお客さまの接客に力を入れたり新商品の開発を行っています。接客や開発のように、人間にしかできないクリエイティブな仕事は人間が、機械で自動でできる仕事は機械に任せるといったように上手く役割分担を考えることで企業価値を高め続けられるのではないかと考えています。今後もITツールを活用し、DX化を進めていきたいですね。

導入ツール 予約システム (salesforce)
販売時点情報管理 (マレジ)

何がいつ売れやすいのか、どの在庫を多く用意した方がいいのかが視覚的に分かるようになり経営分析ができるようになりました。

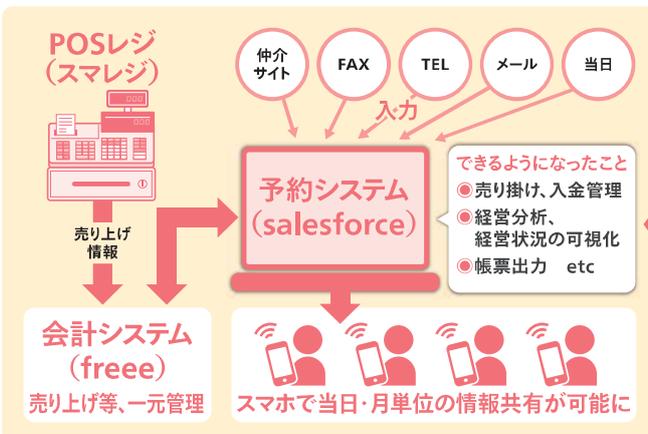
中野屋高松では7年前まで、予約から収入管理までの全てを紙の予約台帳で行なっていました。分厚い予約台帳をめくり、材料や道具の個数、体験教室参加者の要望を確認しながら、各従業員がそれぞれに行動。このような属人的な運営に加え、複数ある部門で何がいくつ売れたのかなど日々の詳細を把握できず、おろず、どんぶり勘定になっている状況でした。また、お客さまの予約方法も多様化し、このままアナログ経営を行っていくことに限界を感じるようになってきました。

情報の見える化で、経営力を強化
紙台帳管理の限界
コロナ禍で業況悪化 & 人材不足
生活の変化や不安から観光需要は蒸発し、業況は大きく落ち込みました。また、従業員の離職も発生。

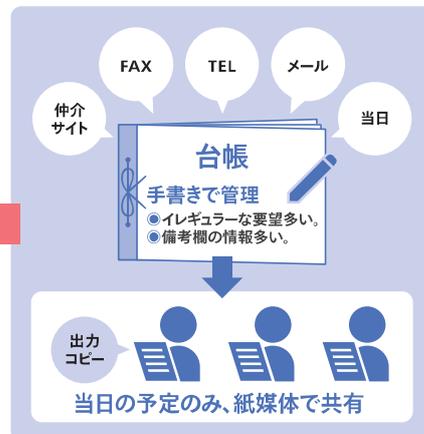
導入ツール 会計システム (free)

2つのITツール導入により、会社の状況が見える化したことで経営陣は全体売上げ、社員も会社運営を個人レベルで意識できるように。会社が一体となって経営していくことが可能になりました。

コロナ禍で業況が悪化したからこそ、これまでの管理体制を一新。経営状況を把握するためにリアルタイムでの採算管理ができるシステムを導入。売上げや経費などのお金の動きを自動で管理可能に。また、専任の経理担当者も不要になりました。



- 効果**
- 予約情報を一度システムに入力すると、領収証や請求書発行がボタン一つで可能に。
 - 担当者が売上げ等を把握でき、チームで目標を持って仕事に取り組み、従業員の意識が変化。
 - 手間を省いて、作業時間を短縮したことで、業務効率UP。その分、お客さま対応に力を入れることができています。



- 課題**
- 予約情報を全て紙で手書きで管理
 - 領収証や請求書は台帳を確認しながら手書きで発行。二度手間、三度手間。
 - チームで目標を持って仕事に取り組んで欲しいが、売上げなどを担当者が把握できていない。

事例
業務効率UP & 意識向上
ツールを活用しアナログ経営から脱却