

広報委員会の

会社訪問



「お客様繁栄のために」
それが我々のミッションです

松原産業株式会社

代表：代表取締役 上田 昌範 氏
業務内容：発泡スチロール製品設計・製造、
染料・化成品卸
設立：昭和43年5月
住所：越前市矢放町 4-7
TEL：0778-22-0848

3/31、の広報委員会による会社訪問が行われ、越前市矢放町にある松原産業(株)を訪問しました。

松原産業(株)は、発泡スチロール製品の設計・製造を中心に、従業員約60名の会社です。

明治8年、染料薬品の販売を目的に松原染料店として開業したのが始まりです。昭和37年に先代社長となり、木工家具の取り扱いが始まります。その時、当時としてはまだ珍しい素材であった発泡スチロールが、家具の緩衝材として使われており、それに社長が注目したことが発泡スチロールを扱うようになったきっかけです。当初は、先駆けて発泡スチロールを取り扱っていたメーカーから大きなブロックを仕入れ、自社のために加工して使用するのみでしたが、昭和45年に発泡スチロールの製造工場を現在の地に建設し、設計製造を行い販売するという現在のようになりなりました。

保冷箱を中心とした容器、緩衝材、住宅用断熱材、造形品などを扱っていますが、売上の多くを占めているのは魚箱・保冷箱です。県内シェアは約80%。主な顧客は漁業・水産関係者や食品関係、工務店です。



▲ 土産箱

松原産業(株)では、「設計」「製造」「販売」「納品」「リサイクル」まで一貫生産を行っており、ここまで発泡スチロールのすべてを貫いて担っているメーカーは珍しく、これが松原産業(株)の強みとなっています。

■ 一個から数万個まで

発泡スチロールの生産は、原料であるビーズを発泡させるところから始まります。蒸気をあてることによりビーズを使用用途によって5倍から90倍まで膨らませます。その後、



▲ ブロックのカット加工の様子

◀ 保冷箱成形加工の様子

ピースの内部圧力と大気圧のバランスを安定させるため、サイロと呼ばれる大きな保管庫で半日から丸一日、放置します。

その後、発泡スチロールは金型によって魚箱や緩衝材、大きなブロックに成形されます。

主力製品である魚箱に関しては、顧客から用途の相談があり、それに対して形状や金額の提案、そこから金型をおこし、製造・納品するというのが一般的な流れです。大ロット生産が基本なので、金型をおこして継続的に生産しています。魚箱は魚の獲れ高に応じて必要になるものであり、変動も大きくなかなか予想ができるものではありませんが、顧客の「欲しい」にすぐ応えるため、在庫を常に用意しています。

大きなブロックの塊になったものは、その後ニクロム線（熱線）によってカット加工がなされます。主には住宅用の断熱材のカット加工ですが、自由に好きな形を造形できるので、オーダーメイドで一点ものを作ることもできます。

松原産業㈱では、このように様々な加工方法を取り入れていることにより、1個のオーダーから数万個の

オーダーまで対応することができています。

■ユーザー密着、パートナー企業としての存在

多くの発泡スチロール会社は、製造は行いが販売は別会社に委託したり、納品は輸送業者に委託したり、というスタイルですが、松原産業㈱では営業・製造・販売・納品と一貫して自社で行っています。これは、顧客に対して常に臨機応変な対応ができるようにするためです。納品に關しても自社で輸送体制を構築していますが、メーカーとしては大変珍しいことです。今は少なくなりましたが、緊急対応が必要であった魚箱の対応で、自社トラックで輸送するという体制が構築されました。「納期厳守」「納期第二」の精神は、すべての仕事に活かされています。

営業や販売も同じことで、実際に使用するユーザーの声を直接聴き、製造に活かします。ユーザー目線、ユーザーに密着した営業というのが基本で、根本には「パートナー企業として存在したい」という想いがあります。





▲ リサイクルの様子

■ 新たな需要の発掘

漁師だったら魚がどんなに獲れても魚箱がないと魚が入れられない、家電メーカーだったら製品を作っても緩衝材がないと出荷できない。その場に松原産業(株)の製品がないと、お客さんのライン・仕事が止まってしまう。

「なくてもどうにかなるもの」ではなく、お客さんの仕事の一部分を担っているという使命感で仕事をしていると社長はおっしゃっています。

国内では、発泡スチロール業界の市場は縮小しています。家電の緩衝材が市場の多くを占めていました

が、国内の家電メーカーが工場の拠点を海外に移しているため、緩衝材の国内調達が少なくなりました。業界としては新たな需要を模索せねばなりません。

松原産業(株)も例外ではありません。最初は家電の緩衝材が主力製品であり、地元の大手家電メーカーのパートナー企業として業績を伸ばしてきましたが、家電メーカーの工場国外移転とともにその需要は低下。新たな主力商品として魚箱・保冷箱の割合が増えてきましたが、社長は次を見据え、住宅用断熱材など、新たな主力商品の需要を探っています。

HPPを活用した独自の営業・販売方法も構築しており、数種類のHPPを運営することで、それらを通じて新たな需要を探っています。今あるものだけでなく、さらに先の用途を創り出すために商品開発を進めています。

国内の発泡スチロールメーカーの数はピーク時の3分の2、需要は半分になっていますが、松原産業(株)は

その中で売上を維持しています。

独自の輸送体制の構築や、発泡スチロールに関するすべてを担う「貫生産体制」など、常に「顧客第一・納期第一・ユーザー密着」を念頭に置く姿勢が、顧客のパートナー企業としての存在価値を高めているのだと感じることができました。



▲ 原料ビーズと製品



◀ 製品倉庫

発泡スチロールの「あったらいいな」を見つけます



- 発泡スチロール製造
容器・クッション材
断熱建材「パイナルフォーム」
- 梱包資材全般
- 染料薬品・化成品

発泡スチロールは
“プロ”
におまかせ



発泡スチロール 加工 検索

松原産業株式会社
Tel: 0778-22-0848