

洗練された業務用家具を 早くリーズナブルに

海外発注可能
納期短縮
企画力・自信
コスト削減
小ロット対応
試作・小ロット
生産対応



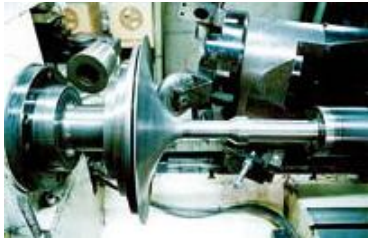
おしゃれな家具を短納期で生産

業務内容
どんな商品でも
1週間以内に納品

業務用家具の製造販売を手掛けるオーツ。自社カタログ商品の約8割を自社工場で一貫製造することで、他社では難しい「短納期」を実現している。他では2週間ほどかかるものを、同社は1週間で納品。しかも、寸法変更や張地変更はもちろん、別注家具にも対応できるため、大手飲食チェーンを始め、カフェ、レストラン、商業施設等から「ほしい家具が早く手に入る」と好評を得ている。

強み
一つの工場内に鉄工と張り工程が同居

前身はスチール家具の製造工場だったため、鉄の加工には長けている。「イスに使うパイプの曲げ等には数工程かかるので、注文を受けてから生産しても間に合いません。ですから、定番商品の部材を前もって半製品化しておくことで、「3日後にイスを〇個」という注文に対応しています」と梶原安子社長。1階で鉄加工を行い、2階で張り工程を行う「鉄工と張りの複合工場」であることも、細かい変更対応やリーズナブルさを実現しているポイントとなっている。



鉄を加工し半製品化してストック

自社ブランド
商品を総合ブランドで
くくり新展開

創立50周年の節目を迎えた今年、同社は自社商品を「Q.U.O.N(クオン)」というトータルブランドに統合し、多様なシーンに合わせた家具提案に本腰を入れ始めた。飲食業界に限らず、他の分野にも広がっていきたい意向だ。現在、需要が多いのは関西よりも関東。東京進出も考えており、いずれはショールームを構えたいという。

「デザイン力を磨くため、イタリアで行われるミラノサローネ等の国際見本市にも足を運んでいます。また、依頼があれば、店舗や商業施設の設計デザインやオーナー様と直接やりとりしながら、家具の図面から起こすインテリアプロデュースも行っています」と梶原弘隆常務は話す。

今後の展望
木工所を増設し、生産体制をさらに強化する構え

鉄工所と張り工程はすでに自社にあるため、今後は木工場を追加し、木の家具づくりも自社で行いたいと梶原社長は言う。現在、木製家具については、半製品を海外の協力会社から輸入し、それに手を加えて出荷する体制をとっているが、木工所ができれば、別注や変更さらにさらにフレキシブルに対応できる。

将来の展望について梶原社長は「エコ対応商品にも力を入れ、環境性を求めるお客様のニーズにお応えしたいです」と笑顔で語る。これからも自社一貫生産の強みを活かし、あらゆる商業シーンで喜ばれる家具を目指す。

COMPANY PROFILE

株式会社オーツ

大阪 23



鉄工所として産声を上げ、創業後しばらくは学校で使うイス等のスチール家具を手掛けていました。その後、自社で張り作業を行えるよう生産体制を整え、企画、デザイン、生産まで一貫して手掛けることで業務を拡大してきました。カフェやレストランといった飲食業界からの需要が多いですが、病院、大学等のアカデミックな施設でも、当社の家具が使われています。

単なるご用聞きではない、提案する企業でありたい。



代表取締役 梶原 安子さん

■主な事業内容
業務用家具（飲食店、レストラン、カラオケ、商業施設等）の製造・販売等

■主な取引先（納入先）
全国有名家具店、商業施設（ショッピングセンター）等

住所 / 〒581-0814
八尾市楠根町2-1-1
TEL / 072-996-8708
FAX / 072-996-8472
創業 / 昭和36年3月
設立 / 昭和52年4月
資本金 / 1,000万円
従業員 / 38名

<http://www.otu.co.jp/>