



加藤一治社長

同社は1964年設立。設立から約10年間は海外輸出向けのテーブルウエアが主力事業だったが、円高により国内市場向けに事業を拡大。食のプロのニーズに応える高品質の商品開発に取り組み、業績を伸ばしてきた。現在の売り上げ構成比は、ホテル・レストラン向

光洋陶器 土岐

光洋陶器(加藤一治社長)は、ホテル・レストラン向けの業務用テーブルウエアの製造販売を主力に事業展開している。和洋中の食のプロフェッショナルのニーズに対応し、料理を演出する高品質の商品開発を推進。業界に先駆けて機械化とIT(情報技術)化に取り組み、約1方2千アイテムの即時納品体制を確立した。新型コロナウイルスの逆風下でも、システム化によるコストダウンと高付加価値の新商品開発で活路を開いていく。

地域が未来へ

商工会議所常議員企業

IT化で即時納品確立

高品質の新商品開発に活路



コーヒーのプロ向けブランド「ORIGAMI」

<メモ> 本社=土岐市泉町久尻1497の3▽電話=0572・55・5411▽売上高=約13億9600万円(2019年12月期)▽従業員数=110人

けの業務用80%、デパート・専門店向けの家庭用20%。本社を置く土岐市は東濃地域の陶磁器産地。陶磁器メーカーが集積して日本の陶磁器生産をリードしている。同社は産地の中でも先駆的に生産工程の効率化に注力。積極的に機械化とIT化に取り組んできた。

専門職人の技術をデータ化して、そのプログラムを用いて生産ロボットを導入。陶磁器生産のノウハウを知る現場スタッフがプログラミング技術を習得して対応している。また、商品の出荷履歴と在庫をデータ化して売れ筋を分析。商品の出荷予測に基づいて生産

・在庫管理を行い、約1方2千アイテムの即時納品体制を確立した。
IT化の推進に伴い、新商品開発に人的資源を投入できる体制を構築。プロのコーヒー職人・バリスタ向けに市場投入したカップ、ソーサー、ドリップなどのテーブルウエアブランド「ORIGAMI」は、プロの要求に応える機能と品質の高さが好評で、最近の代表的なヒット商品となっている。

新型コロナウイルス拡大の逆風に対して、加藤社長は「システム化によるコストダウンと高付加価値の新商品開発に注力して活路を開く」と語る。「業務用の受注減速で業務に余裕が生まれた。それを社員の能力開発と高品質の新商品開発に活用している。今年は例年を上回る800アイテムの新商品を打ち出す」と意欲をみせている。