MATIC
インタビュー

MATIC

デイビッド・ブルックス，
BRITE BLINDS CEO

MAY 4TH, 2020

BRITE BLINDS

歴史は繰り返される

BY CHRISTINA LEFEBVRE

会社情報

- 社名：Brite Blinds
- 設立：1988
- カナダ ブリティッシュコロンビア
- 従業員数：67名
- 製品：ローラーシェード、ゼブラブラインド、アルミブラインド（1インチおよび2インチ）、ファブリックとPVCバーチカルブラインド、木目調ブラインド（2インチおよび2½インチ）

この導入事例シリーズでは、様々なパートナーシップに焦点を当て、Maticファミリーになることの意味を知っていただければと思います。

BRITE BLINDS

25%

カッティング・ウェルディングの人件費削減

1988年、美しいカナダ西部にてBrite Blindsは誕生しました。現在67名の精鋭チームが「ローラーシェード、ゼブラブラインド、アルミブラインド（1インチから2インチ）、ファブリックとPVCバーチカルブラインド、さらに木目調ブラインド（2インチおよび2½インチ）」などのインテリアウィンドウトリートメントを製作しています。

彼らの「生産性の更なる向上」や「生産へのオートメーション化導入」の挑戦は数年前から始まりました。ウェルディングとカッティングを彼らの工場に導入する決意が明確になったのは、事業が成長し、所有していた設備のキャパシティでは追い付かなくなっていたタイミングでした。

Brite BlindsのCEO、デイビッド・ブルックス（David Brooks）は今回のインタビューを快く引き受け、Maticとの関係や設備購入のプロセスについてのフィードバックをしてくださいました。

私達は月2万ドルの廃棄物を節約しています。

Matic: Maticのどの製品を購入しましたか？また、購入の決定打となったことは何ですか？

デイビッド, Brite Blinds: 最初に購入したMatic製品はAres Electrical インパルスウェルダーとM1 カッティングテーブルです。そして2年前に、より多くの出力や異なるカッティングツールを追加する必要があったので、より大きく、より自動化されたAres Plus インパルスウェルダーとウルトラソニックカッティング付きのM1 アルティメットカッティングテーブルを購入しました。
最近では、より速度を上げるために、ウルトラソニックテーブルをナイフカッティングに戻しました。

私達がMaticを選んだ理由としては、最初に購入したテーブルが良く稼働したからで、信頼と実績のある企業、製品と関係を続けたかったのです。

Matic: Maticの昔からのお客様として、Maticとの経験をお話しください。

デイビッド, Brite Blinds: Maticのスタッフは皆、非常に素敵な方々です。セールスからサービス、設置チームまで。私達の使用している機械は非常に効率的に、良好に稼働しています。アフターセールスサポートも素晴らしいです。

Matic: お使いのMatic製品はどのように会社や生産性に影響を与えましたか？

デイビッド, Brite Blinds: 私達は月2万ドルの廃棄物を節約し、カッティングやウェルディングに関わる人件費も25%カットできています。

Matic: Matic製品を検討されている他の会社へメッセージを送るとしたら、どのようなメッセージを送りますか？

デイビッド, Brite Blinds: Maticは、競合他社と比較して、スピード、廃棄物や人件費の削減という優位性を私たちに与えてくれました。今後もMaticを利用したいと思っています。

インタビューに応じてくれたデイビッド、そしていつも一緒に楽しく仕事をしているプロフェッショナルなチームに感謝します。

BRITE BLINDS

MATIC