

表紙糊付けくるみ工程の機械化。 データ分析・営業プラン立案も



福島の伝統を伝えるオリジナル商品

実施事業 ▶ 福島の伝統文化を生かした和文具商品の生産性向上と IT による販路拡大

株式会社 第一印刷

企業情報

〒960-8201 福島県福島市岡島字古屋館1-2 ☎ 024-536-3232 FAX 024-536-6100
http://www.daiichiinsatsu.co.jp E-mail post@daiichiinsatsu.co.jp

事業者名 ▶ 代表取締役社長 古川 幸治
設立年月 ▶ 1951 年 4 月 資本金額 ▶ 1,200 万円 従業員数 ▶ 42 人

会社概要

お客様と共に繁栄していくことを願い、当社の創造と挑戦は続きます。多彩なコミュニケーション手段を形にする一般印刷と Web 事業は、企画から納品まで一貫して対応。香りを印刷する技術も特筆されます。印刷業のノウハウを活用し、福島の伝統や人情を伝える民芸品・文具類、OEM 製品・販促グッズの開発にも意欲的です。季刊情報誌「らら・カフェ」発行、詩集・絵本など自費出版のプロデュース、花見山フォトコンテスト、福島の特産品やお酒・民芸品を販売する福の島商店街を通して地域との絆も深めています。



IT・デジタル化に伴う受注環境の変化へ対応

オリジナル商品の開発、販路拡大へ向けた有効策



オリジナル商品「なかよしこけし」シリーズ

官公庁や学校、団体、民間企業などを主な顧客層に、印刷業務やホームページ制作を行ってきました。IT・デジタル化の影響で受注環境が変わる中、企画・提案型営業への転換を図ってきました。

福島県の地域資源として長い間愛されてきた会津木綿、こけしなどをモチーフとしたオリジナル商品の企画デザイン・製造を行い、メモ帳・ノート・一筆箋・折り紙を販売しています。

これら定番商品を製造する際の改善方法として挙げたのが、表紙の糊付けくるみ工程を機械化することでした。また、販売管理システムを導入し基幹業務データの一元管理体制を整え、営業戦略を作成できるよう方向性を固めました。

スジ入れ作業が要らない便箋巻き機なら

誰もが、スピーディーに、大口受注に対応できる



便箋巻き機

手作業の手間と時間を省くとともに、製造コスト低減が可能で、大量ロットの注文へもスピーディーに対応できる仕組みを目指しました。

このような課題を一举に解決する設備投資として、便箋巻き機を導入しています。その特徴は、表紙を背の部分で折り曲げ、裏面の台紙に糊付けする方法です。糊付けした中面と表紙を自動的に貼り合わせられ、手作業の際に行っていた、スジ入れ作業、糊付け作業が不要となります。

どんな効果生まれるのか、試作・検証を行いました。結果、旧来の方法と比べると、作業時間を大幅に減らせることがわかりました。ちなみに標準処理能力は、1時間あたりA4サイズ1,000冊です。

事前の準備や調整も含め、使い慣れるほど効率はアップすると考えられます。

製造部門をサポートするとともに、商品特性に適した

データ活用・プラン作成が可能な社内インフラへ移行

商品事業に於ける販売管理システムの新規導入へ向け、担当部署が課題を整理共有しながら検討を重ねました。

実現すべき運用効果として、●基幹処理の一元化●製品伝票の流れのシステム化●リアルタイム情報の閲覧●システム導入による運用作業の軽減、などが挙げられました。

新たな販売管理システムへ移行すると、売上管理業務・仕入れ管理業務・在庫管理業務が一元的に連動しており、1名での管理体制が可能になります。商品コードなどもマスタ管理され、その都度の調査や入力が必要となるので時間短縮にも結びつきます。さらに売り上げ情報を分析すると、その推移・前年度対比・売れ筋商品ランキングほか各種指標が月ごと・年ごとの集計ができることによる、商品特性に合わせた営業戦略をフレキシブルに立案できるメリットも計り知れません。



情報共有できる販売管理システム

地元や都内で、販売チャネルとの提携を強化

ふるさとの心が通うグッズを復興支援にも



福島県の魅力発信

オリジナル和文具のコアなファン層は、20代から60代の女性です。また訪日観光客には、クールジャパンの一つとして好評です。福島県内の高速道路サービスエリア・道の駅・宿泊施設での売り上げ増を図ります。さらに都内の百貨店・ステーションナリー専門店・ギフトショップ

など、取り扱いチャネルの新規開拓にも取り組みます。

今後も国内需要・インバウンド需要に応える和文具を通し、福島県の魅力を伝えていこうと考えています。豊かな地域性に裏打ちされた心温まるグッズが広く知られることで、福島ブランドが浸透して復興支援にも貢献できるものと考えます。

Comment

データベース
をもとに販路
拡大を目指す



代表取締役社長
古川 幸治

オリジナル商品の開発から販売までを手がけてきましたが、商品開発や在庫のコントロールには、アイデアや勘だけではなくデータ分析も重要になってきます。また、データの蓄積が出来てきたので、これらを元にさらに販路を広げる戦略を立てて、受注の拡大を目指すと共に、注文のあった商品の生産性も高めていきたいと思っています。