

事業テーマ

最新型自動平盤打抜機の導入による 抜き加工高5倍計画

【対象類型】 革新的サービス
【革新的サービスとの関連性】 新規顧客層への展開、商圏の拡大、独自性・独創性の発揮、価値や品質の見える化、サービス提供プロセスの改善

本事業への取組みの経緯・目的

当社は、『セールスプロモーションツール』の製造・加工及びアッセンブリ業務の受託を中心に事業を展開しています。セールスプロモーションツールとは、企業が販売促進のために活用する店頭用ディスプレイ機器やPOP、お客様への配布するためのノベルティグッズなどを指します。また、アッセンブリ業務とは、印刷・加工された製品および樹脂・布製品を一つずつ手作業で組み合わせ、パッケージ化する業務を指します。

当社の強みは、上記セールスプロモーションツールの企画から加工業務、アッセンブリ業務までを一元的に実施できる点にあり、広告代理店を経由し、小売業や流通業を中心に多くの顧客からの支持を得ています。

昨今、当社では大手流通業からの大口発注を受けることとなり、生産性の向上が急務となっています。特に、POP等を製造する際の「抜き加工工程」がボトルネックとなっており、社内でのみの対応では必要量を確保できていませんでした。従来の抜き加工機では、一回の段取替えに2時間を要するなど、リードタイムが長期化する傾向にあり、生産性を向上する余地がありませんでした。

そこで、当社のボトルネック工程である「抜き加工工程」に、新たな機械装置(自動平盤打抜機)を導入することで、ボトルネックを解消し、生産性を向上させることが可能になると考え、本事業を計画しました。

実施内容

今回実施した「最新型自動平盤打抜機の導入による抜き加工高5倍計画」では、最新型の抜き加工機である、「自動平盤打抜機」導入により、以下の課題の解決を目的として事業に取り組みました。

(1)生産性の向上(抜き加工高5倍)による収益性向上

(2)超薄紙やPETなど紙以外の素材を用いてのセールスプロモーションツールの製造による差別化

また、本事業は以下の手順にて実施しました。

- ①機械装置の選定
- ②機械装置の搬入・設置・稼働テスト
- ③機械装置メーカーによる技術指導
- ④当社オペレーターによる稼働テスト

事業の実施は機械装置メーカー及び当社契約コンサルタントの協力により、問題なく実施することができました。

事業実施の成果

本事業の実施により、当初の目的について以下の通り達成でき、課題を解決することができました。

(1)生産性の向上による収益性向上

ボトルネック工程となっていた、段取替え工程について、大幅な短縮が実現できました。従来、加工工程に入る前の調整工程を含む段取替えに2時間要していました。今回導入した「自動平盤打抜機」により、段取替え時間が1/5の25分にまで短縮することができました。これにより、当初設定した「抜き加工高5倍」を実現することができました。

更に、当初想定していなかった追加効果として、

歩留まり率の向上も実現できていると見られます。木型の調整を機械が自動で行うため、従来生じていたカットムラが大幅に減少しているのです。

生産性の向上により、従来生じていた外注加工が減少しており、今後収益性は徐々に向上していくものと考えています。

(2)超薄紙やPETなど紙以外の素材を用いてのセールスプロモーションツールの製造による差別化

従来の設備では0.25mm以上の紙厚での製造が限界となっており、顧客の要望に充分応えることができていませんでした。今回の「自動平盤打抜機」により、

0.10mm～4.00mmという幅広い紙厚に対応することが可能となり、様々なセールスプロモーションツールの製造が可能となりました。また、紙以外のPET素材の加工も可能となり、製品ラインナップが拡大しています。



他社では実現できない形状・素材を用いたセールスプロモーションツールの提案が可能になったことで、従来よりも幅広い顧客層を取り込むことが可能になると考えています。



今後の展望

生産性が向上し、更に他社との差別化にも目処が付きましました。しかし、1つのボトルネックが解消されることで、別のボトルネックが発生しています。抜き加工したセールスプロモーションツールは、次工程にて「ムシリ作業」と呼ばれる、本体と不要部分の分別作業を実施します。現在の当社では、そのムシリ作業工程がボトルネック工程となっているのです。

セールスプロモーションツールの製造においては、印刷後の抜き加工までが機械による作業となっており、その後のムシリ作業やアッセンブリ作業については人の手により実施されています。ムシリ作業については、現段階で機械化することができず、人の手に頼らざるを得ない状況です。抜き加工の生産性向上に応じた人材の配置が必要となります

が、それだけの人員を確保することができていません。セールスプロモーションツールの製造・アッセンブリにおいては、常に「加工賃の低減」が求められており、現在の利益率では正社員を大量に雇用しての事業運営はできません。従って、パート従業員を活用しての事業運営を実施したいと考えているものの、十分な従業員を確保することができなくなってきました。パート従業員の確保が、現在の当社の課題であると考えています。

生産性向上についてはまだ工夫の余地があるものの、多数の顧客より様々なオファーを受けています。現在抱えている問題を解消しつつ、多様なセールスプロモーションツールの提供により、売上・利益共に向上させていきたいと考えています。

社長から一言

社長 永澤 隆

当該事業の実施により、当社のボトルネック工程が改善されたと同時に、次のステップに進むべく新たな改善工程も明確になりました。生産性の改善だけでなく、受注幅の増加に寄与するなど、経営として効果的な取り組みが実施でき、中長期の成長イメージが確立することができました。

企業データ

【主な事業・業種】 印刷・同関連業

【得意分野】 各種販売促進ツールやパッケージ等の製造及び加工・二次加工、アッセンブリ

所在地：【本社】〒276-0044 千葉県八千代市萱田町540-31
【事業実施場所】

〒276-0036 千葉県八千代市高津700-2

T E L：【本社／事業実施場所】047-458-6050

F A X：【本社／事業実施場所】047-458-6051

E-mail：info@excellent-ex.co.jp

設 立：平成13年4月26日

代表者：代表取締役 永澤 隆

従業員数：8名

資本金：1,000万円

売上高：2億3,000万円(平成29年度)