

商品ラベルやシールを短納期で、美しく仕上げる

事業内容

大手企業への営業活動に注力

商品の顔ともいえるラベルや、商品情報などを記載したシールを印刷、製造している。主な顧客は、塗料など工業製品メーカーや包装用品会社、大手飲料メーカーなど。また、小売店やスーパー店頭で使用する特売品などの各種シールの印刷も手がけている。近年は、大手企業への営業活動に力を入れ、売り上げを伸ばしている。

最短当日仕上げで差別化図る

昭和52年、印刷会社に勤務していた魚崎俊夫社長が独立し、大阪府東大阪市で会社を立ち上げた。平成9〜10年にかけて、印刷用の版（刷版）を製作するためのネガフィルムづくりから版の製作までが行える設備を導入した。これにより最短で当日仕上げに対応できるようになり、顧客へのサービス体制を充実させることができた。同業他社との差別化も図れ、業容拡大にもつながった。

補助事業

ネガフィルムが必須

刷版には、感光性樹脂を表面に塗布した樹脂板を使用する。製作手順は、まず顧客から受け取ったデジタルデータを版作成用データに変換する。それを基にレーザー描画装置でネガフィルム表面に加工を施し、文字や絵柄を描き出す。次に、ネガフィルムを樹脂板に密着させ、露光した後に表面の未露光部分を水で洗浄して取り除き、印刷パターンを樹脂板に作り出して、刷版は完成する。

刷版製作工程の維持を決断

ところが国内で唯一、ネガフィルムを作っていたメーカーが事業からの撤退を決め、平成27年にネガフィルムの生産を中止してしまう。そのため製版作業を外注するか、新たな設備投資をして製版工程を維持するかという決断を迫られた。

魚崎社長は「顧客との信頼関係や、他社との優位性を崩すわけにはいかない」と刷版の製作工程を社内で持ち続けることを決める。

国栄シールシステム 株式会社

代表取締役社長 魚崎 俊夫
〒544-0013 大阪市生野区巽中2-20-12
TEL. 06-6757-7057 FAX. 06-6757-7055
資本金／10,000千円 従業員／15名
主な取引先／日油(株)、ニッパトレーディング(株)、
(株)石山、ネクスタ(株)、積水樹脂産商(株)
など
主な保有設備／ラベル印刷機、スキャナー、DTP設備など
主力製品／工業製品や飲料、食料品などのラベル、
スーパーなどで使用する各種シールなど

短納期 OK 企画力 OK 小ロット OK オンライン受発 OK 量産 OK 試作 OK 連携力 OK

「より良い商品」のための印刷を目指す

代表取締役社長 魚崎 俊夫

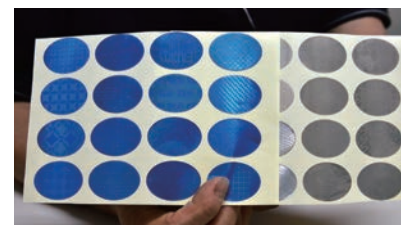
顧客との情報交換や現場での経験やアイデアを大切にし、ビジネスに生かしてきました。「より良い商品」のための印刷を目指し、仕事は「させてもらう、してもらう」の精神を忘れず、企業として発展していきま



主力製品の日本酒や飲料ラベル



レーザー式直接描画装置



疑似エンボス印刷のシール

具体的成果

生産性が従来の2倍以上に

今回、中小企業庁の「ものづくり補助金」の採択を受け、ネガフィルムを使わずに、印刷用樹脂板に直接レーザーで印刷データを描写する製版機を新たに導入した。この装置による作業時間は、データ入力から露光、水洗い、乾燥、後露光までの工程で23分。ネガフィルムを用いた従来方法では、単色で58分、4色で73分を要しており、従来よりも2倍以上生産性が向上した。印刷パターンもシャープで、文字や模様を高精細に印刷ができることがわかった。また、失敗による材料廃棄も大きく減り、コストダウンにもつながったという。

勘やノウハウは今後も必要

ただ、顧客の中には、商品やブランドのイメージが変わってしまうと、従来のネガフィルムの製版手法にこだわる企業も少なくない。重要なのは、今回のように製版工程が変わっても顧客が用意した原稿通りにラベルやシールを仕上げることであり、そのためには版を0.1mm単位で修正したり印刷機やインクを細かく調整したりする必要がある。それゆえに、魚崎社長は「数字やデータに表せない人間の勘やノウハウは、今後も必要になる」と強調する。

今後の戦略

疑似エンボス印刷開発に取り組む

現在、インクメーカーと共同で「疑似エンボス印刷」の開発に取り組んでいる。2種類の版で用紙を挟んで、表面に型押しをするエンボス加工という手法が印刷技術にはある。これに対し、疑似エンボス印刷は粘性が高い透明のインクを厚く盛り上げることで、エンボス加工に似た効果を出す。レーザー式直接描画装置で作った刷版は、表面のパターン（模様や文字）のエッジ（縁や際）がシャープで、より厚いインクを用紙にプリントできる。形をうまく浮き上がらせるには、どんな粘性のインクや、どんなデザインが最適かという観点で、実験や検証を繰り返しており、「近いうちに顧客企業に対しての提案活動を始めていく」との方針だ。

製版技術を評価される存在に

現在、得意先は約300社。顧客とはできるだけ直接取引をし、顧客の声に耳を傾けて要望に的確に対応していきたいという。「印刷物の品質や納期、コストは、結局のところ製版技術で大きく左右されるので、製版技術を評価される存在であり続けたい」と魚崎社長は語る。

取材を終えて

積み重ねが企業の力に

普段、何気なく手に取っている商品。よく見ると、絵柄や文字がプリントされたラベルやシールが貼られている。小さい文字の濁点や半濁点も、製版技術の進歩により以前よりも鮮明になり、読みやすくなっている。顧客のブランドや商品のイメージが上がり、売り上げ増につながるように、同社では日々、努力が続けられている。この積み重ねが企業の力になると改めて感じた。

<http://www.kokuei-seal.com/>