

株式会社 ヤマコー

ダイレクト印刷技術導入による新規顧客開拓・利益体質の改善

従来の業態である箱売りだけでなく、ダイレクト印刷技術の導入、美粧性を高めた看板の提案を行うことで、更なる付加価値の向上、新規顧客開拓、営業業務の自動化により、受注率をアップし、売上収益拡大を図る。

■ 代表者	代表取締役 山崎 恵弘	■ TEL/FAX	TEL. 0774-88-6800 FAX. 0774-88-6900
■ 設立	昭和51年1月24日 (創業：昭和49年9月1日)	■ URL	http://www.yamakoh.com/
■ 資本金	50,000千円	■ E-mail	info@yamakoh.com
■ 従業員数	73人	■ 得意分野	プラスチック素材のダンボールケース及びシートを加工した物流用梱包箱及びサイン・ディスプレイをオーダーメイドで1ケースから加工、販売。
■ 業 種	プラスチック製品製造業		
■ 所在地	〒610-0202 京都府綴喜郡宇治田原町緑苑坂54-2		



工場外観

目的、取組のきっかけ

◆ 補助事業取組みの動機、目的、きっかけ

当事業のプラスチック素材梱包（以下ブラダン）は紙製段ボールの5%程度の市場規模にすぎないが、環境問題への取組みと共に、ブラダンのリ・ユース性に注目度が増しつつある。

ブラダンは紙素材に比し耐久性、耐水性、耐熱性、耐薬品性等に優れ、かつ使い捨てでなく繰返し使用ができ、相対的なコストは割安となる等々の特性を有し、梱包資材や輸送手段に適した素材である。今後の市場規模拡大が見込まれ、当社の経営戦略として当補助事業に取組み加工・販売体制の充実強化を図る。

◆ 企業の課題

当社の強みは、

- ① ホームページによる受注システムの仕組みをいち早く構築し、あらゆる業種の企業3万社超と取引。
- ② ブラダン専用設備の充実・強化で1ケースの少ロットから数万ケースの大ロットの幅広い加工対応力。
- ③ 創業以来45年間のダンボール製造の豊富なノウハウ蓄積と、社員一人一人の社員稼業意識の強さである。

しかしながら、当社印刷工程はシルクスクリーン式で小回り性に難、工程の一部は外注に出しているために納期面、多色刷り工程管理面に課題を有し生産性の低下と、見積りの煩雑化による引き合い回答の遅れで失注の原因ともなっている。また新規注文を断っているケースも生じ、取引先ニーズに的確な対応が今一つとなっている感が否めない。この対策として当UVインクジェットによるフルカラー同時印刷機を導入し、納期短縮、フルカラー同時印刷加工等の課題対応を図る。

取組内容

◆ 補助事業の位置づけと具体的な内容

現有印刷機と導入印刷機の両特性を最大限に引き出すために、現保有のシルク印刷機では4色までの印刷が限界、かつ各色印刷毎にインク調合～版清掃作業が必要で煩雑さが増すために、主に受注ロット100ケース超印刷を対象に加工する。

導入設備はフルカラー同時印刷、印刷工程の一元化処理が可能である性能を活かし、主に受注ロット100ケース未満の少ロット印刷及びブラダンシート印刷を対象とした加工を行う。更にフルカラー同時印刷によりデザイン、色表現方法が多彩にできる、ブラダン以外の多種多様な素材にも印刷が可能な機能を活かし、既存取引先のニーズ対応だけでなく、新規市場開拓による売上拡大をも図る。



イベント告知看板

◆ 取組内容とその業績への貢献



印刷機

企業概要

昭和49年より紙素材段ボールの加工販売で創業。梱包・輸送面に優れた特徴を持つプラスチック素材に着目し、平成7年より当社市場戦略としてプラスチック素材ダンボールの加工・販売に特化すると同時に、受注・問合せHP専用サイトを開設し、あらゆる業界の多種多様なケース仕様を1ケースから数万ケースのオーダーを受け加工・販売。

主要製品

- ・プラスチック素材のダンボールケース加工製品
コンテナ、A式(みかん箱)、C式(お弁当箱)、オリウス、スリーブキャブトレイ、N式、セーフティBOX・パネルケース、特注品、緩衝材他
- ・プラスチック素材のシート加工製品
一般型シート、ツインコーン、ブラパール、特注品 他



主要取引先

YKKAP、旭化成、三井造船、ヤマト運輸、トヨタ自動車等製造業、医療、食品、物流、住宅、金融などのあらゆる業界を代表する企業を含め約3万社超と取引。さらにプラスチック素材シートの加工・販売では、看板、印刷業界等のサイン・ディスプレイ業界を中心に取引。

主な保有設備

- ・カットプレス ……10台
- ・印刷機 …… 2台
- ・熱加工機 …… 8台
- ・その他設備各種

当事業の取組みは、当導入設備の機能に当社が培っているノウハウを融合させ、ブラダンにダイレクト印刷することで付加価値の向上を図り売上・収益の改善を図るものである。具体的に狙う効果は、

- ① ブラダンシートへのダイレクト印刷により看板業者等のサイン・ディスプレイ業界における販売拡大。
- ② フルカラー同時印刷で取引先ニーズに迅速、的確に対応。
- ③ 製版用フィルム作成からインク調合印刷～版清掃までの一連作業が集約される。併せて外注工程の内製化を行い品質、納期、コストの大幅な改善。

上記効果を具現化するために取組む具体的な対策は、

- ① ブラダンはポリプロピレン素材であるため、樹脂の中でも最もインクの定着が悪い。その改善策として、インクの柔軟性、ランプ照射、ブラダンの表面処理の3者のバランスを最適化すると共に、自社に適したインクを選定する。
- ② インクの乾燥時間を5分以内に短縮するために、機械メーカーの技術と当社技術との共同研究を実施。
- ③ 印刷スピードのバラツキをなくし品質を安定化させるために現有機、導入設備の全設備に亘り、印刷スピードと品質の相関関係をテスト、分析し最適なバランス値基準を設定し、確立した。

成果と今後の展開

◆ 補助事業に取組んだ成果

当補助事業は計画通りに進捗し、納期短縮、フルカラー同時印刷、外注工程の内製化、コスト低減、ブラダンシート加工精度の向上等の所期課題対応にメドがつき、生産性向上、引き合い案件の早期見積り化等が図られ、取引先ニーズの迅速な対応力と、新規取引先開拓による引き合い件数の増加が期待できる。

さらに、取引先企業の満足感を高め、他社との優位性が拡がり、市場競争力が強化される。他社との優位性向上が見込まれる主な優位点は、

- ① 他社のカラー印刷は4色が限度であり、当導入設備でフルカラー同時印刷が可能となり、美粧性、品質面等の差別化が顕著となる。
- ② 外注工程の内製化で納期が2日間短縮する。他社との優位性を更に拡げ、サイン・ディスプレイ取引先の深掘りと新規開拓を積極推進する。
- ③ 技術面の優位性拡大と共にデザイン力を高め、付加価値向上を図り販売単価UPで利益率改善を見込む。

◆ これからの展開計画

当社の売上高構成は、ブラダンケース製品が8割、ブラダンシート製品が2割である。当事業の所期計画であるシート加工・販売の伸長を図る。その主な市場であるサイン・ディスプレイ業界を積極的に開拓するにあたっては看板デザイン力を強化し、フルカラーダイレクト同時印刷技術力を向上し、美粧性ある看板の加工企画、現ホームページ11サイトのさらなる充実、インク定着度UPの改善等で付加価値を高め、提案営業をベースに推進する。

第1段階は、サイン・ディスプレイ業界、特に看板業界の既取引先の深掘りと新規開拓を行う。看板シート以外の什器・備品類をも含め加工範囲を広げる。

第2段階は、スキマエリアと言われる少単位の建築看板やサイン・ディスプレイ類及び流通業界、選挙事務所、自治体、学校法人、図書館等も視野に入れる。