

事業計画名【平成24年度】 いきいき・わくわく・夢ある段ボール製品開発プロジェクト

Overview ～事業概要～

- 生き生きとしたリアルな描写が可能になる新型プリンタを導入
- 既存の段ボール製造技術との組み合わせにより夢のあるデザイン段ボール製品の開発が可能となった

Products

～取扱商品～

「包む」を軸として 新しい価値を 愛と夢をもって 創造する会社 株式会社高木包装

当社は昭和30年に製縄業、包装資材製造業として創業。創業以来顧客のニーズに応え積極的な設備投資を行い、顧客から高い評価を得ている近畿圏では最大規模の段ボールボックスメーカーである。高い技術力に加え、デザイン室も設置し、低付加価値産業といわれる段ボール業界において、「心の通うパッケージづくり」をモットーに、新しい価値を作り上げていくべく製品の品質を高めている。

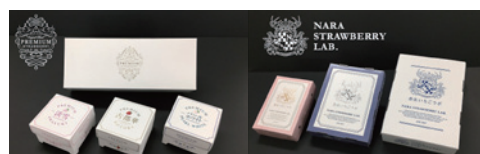
【一般段ボール】



【ラップアラウンドケース】



【オリジナルデザインパッケージ】



※日本パッケージングコンテストで連続入賞した地元ブランドのパッケージ

BackGround

～事業化にいたる経緯・背景～

【大手による価格競争の激化】

段ボール製造業は、製造原価に占める原材料費率が非常に高く、低付加価値な受注産業で、製品の差別化も困難である。このため規模の経済性を追求し合併・提携などの再編が加速され、大手による寡占化が進み、価格競争が激化している。

【付加価値による価格競争からの脱却】

段ボールケースを、単なる「運ぶための箱」とだけとらえていては、大手による価格競争に耐えることができない。段ボールの可能性を、最大限にいかして、「運ぶための箱」ではない、段ボールの保温性や、軽くて丈夫、扱いやすさにプラスして、そこにあるだけで空間の雰囲気を変え、夢と希望を与えられるような、斬新なものを求めて、常に新しい設備の導入を検討し、開発を進めてきた。

【段ボールケースのイメージ的商品価値の創造に向けて】

「運ぶための箱」だけではないイメージの商品価値向上のために、デザイン性のある商品開発が必要。既存技術である印刷した用紙を段ボール表面に貼り付けるデザイン表現では、時間の経過とともに接合部分の劣化してしまうなどの課題・問題点があった。

当社の基本方針

【ソフト面】

超大型から超ミニまでの一般段ボールの他、デザイン性のある企画力を駆使したアイデア商品も提供

【ハード面】

業界に先駆けて最新機器を導入するとともに、すべての機器についてたえず見直しを図るなど、積極的な設備投資

「運ぶための箱」だけではないさらなるイメージ的価値の向上に向けて

ハード面での新規投資が必要

株式会社 高木包装

- 設立 昭和47年11月
- 所属組合 奈良県プラスチック成型協同組合
- 資本金 1,200万円
- 事業内容 段ボールケース製造販売
- 従業員数 90名
- 本社所在地 奈良県葛城市萱74-2
- TEL 0745-65-1133
- URL <http://www.takagi-hoso.co.jp/index.html>



■代表者 代表取締役社長 高木 美香

トップダウンではなく、ボトムアップで、社員1人1人が自分で考えて動き、コミュニケーションをとり、それぞれの力が発揮できる環境の中、お客様に寄り添い、ニーズに応じて喜んでもらうことで、仕事の喜びを感じてほしい。皆で将来の夢を語りながら、次の世代においても社会にとって必要な会社になれるように精進していきます。今後とも一層のご指導ご鞭撻を頂きますようお願いいたします。

Contents

～事業の詳細・成果～

新しい製品づくりに向けて、最大のネックは、リアルでヴィヴィッドな魅力ある製品に仕上げるための印刷技術。従来は別の用紙に印刷したものを無地の段ボールに接着して、それをCAD(カッティングマシン)でカットして組み立てていた。この「接着」という工程に手間がかかり、時間の経過とともに接合部分が劣化するという弱点があった。

この度導入したLED-UV硬化フラットベッドインクジェットプリンタを使用することにより、段ボールに直接リアルなプリントが可能に。また、張り合わせによるずれや、浮き上がり、剥離なども解決。別の紙に印刷して接着するという工程がなくなり、プリントしてカットするだけという効率化が実現した。

～成果～

- ・ 美しい印刷を、段ボール紙に直接印刷して、お客様の求めるものを作り出すことが可能となった。
- ・ 試作品の作成にも活用し、デザイン性の高いパッケージの提案に成功した。
- ・ この実績が顧客や市場に評価され、新規受注、新製品の販売・提案に寄与している。
- ・ 地元の百貨店のクリスマスイベント仕器や、サッカーチーム、バスケットボールチームの仕器、地元ブランドのイチゴのケース、酒蔵の仕器なども作成。「包む」ことで地域のブランドづくりの支援も行い、地域社会にも貢献している。



【クリスマスイベント仕器】



【地元ブランドイチゴケース】



【酒蔵立て看板】



【製品例 甲冑キット】

Task

～事業化における課題～

課題① 新型プリンタの設置スペースの確保

CADの近くに新型プリンタの設置スペースがないため、プリントした後、カットのために別棟への移動が発生し、一部工程が非効率となっている。

課題② 利益率向上のための量産化

1つからの小ロットにも対応が可能となり工程の効率化は計られたとはいえ、量産ができないため利益率は低くなっている。



Solution

～解決への道筋～

課題① 動線確保のための工場拡大

効率の良い動線の確保のため、今後は工場の拡大も検討している。

課題② 量産できる外装ケースの受注拡大

「運ぶための箱」だけではなく、仕器やパネルなどの提案で顧客満足度を上げることにより、量産できる外装ケースの受注を増やす。



Future

～今後の事業スケジュール～

- 従来製法と比べて、ビジュアルなプレゼンテーション、製造工程の短縮化が見込まれる。結果として既存の顧客だけでなく、大手を含めた各種の大学や行政、教育機関等、新たな顧客開拓につながると確信している。
- さらに、新技術を活用した提案で、売上も当初10～20%程度、本格軌道に乗ってからは30～50%程度、最終的には80～100%を目標にしている。
- 「幸せで強いチーム作りによる1UPチャレンジ」で、会社一丸となりより良いモノづくりを続けていく。