

顧客への新たな事業シーズ提案のため、多品種・少ロットの多様なニーズに対応する発酵調味料の包装ライン構築

概要

自社の仕込み・製造した発酵調味料について、ユーザーの多様な包装ニーズに対応できる包装設備を導入し、多品種・少量生産体制を構築することで、顧客先に対して新たな事業シーズの提案を行い、受注拡大による収益確保を目指す。

本事業への取組みの経緯

複雑化するユーザーの多様な包装ニーズ

伝統的発酵製法で大豆、小麦、脱脂ゴマ、キビ、アワ、ヒエを発酵させた雑穀発酵調味液(特許第2729611号)や魚の骨などを再利用した魚介類エキス等の発酵関連技術の開発による特徴ある発酵商品を販売しているが、当社の設備は、単一のパックを1パックずつの充填・包装と熱圧着・回転速度調整での1連切りパックの専用ラインであるため、今日の多様化する食生活に適応する簡便性・利便性や発酵食品の機能性を活かせる形態での包装ができないことが販路拡大の大きな阻害要因であった。

顧客への新たな事業シーズの提案

そこで、本補助事業では、特殊な包装形態に対応できる新たな設備を導入し、以下の通り多様化する包装形態にも対応できる包装システムの構築によるシーズ提案が求められた。

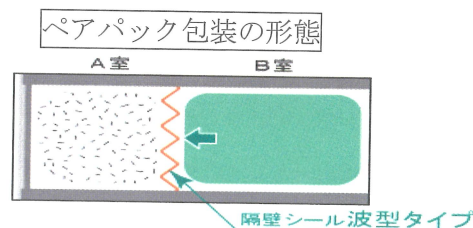
即ちそれは、特殊包装であるペアパック、連切りパック(2~8連対応)やミシン目入りカットの包装形態を多品種少量・小ロットで対応する自動包装設備を新たに導入しての包装技術のシーズ提案であった。

本事業の内容

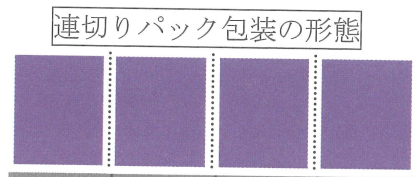
特殊な包装形態に対応できる新たな設備を導入し、以下の通り多様化する包装形態にも対応できる包装システムの構築を行った。

①市場ニーズに対応できる液体・粘体自動包装充填設備((株)三光機械製:MR10)の導入によるペアパック及び連切りパック包装ラインの構築。

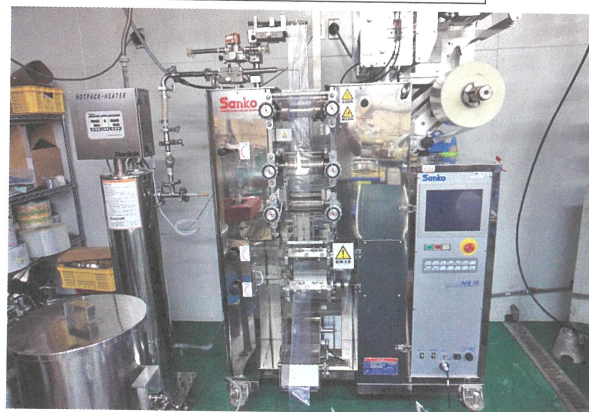
②ペアパック包装は、ペアパック内の二つの内容物を使用直前に混合し、その後に開封して用いることができる包装方法であり、この包装形態では特に、中央部の縦シールの熱着精度の向上に取り組んだ。



③連切りパック包装は、製品を複数個(2~8連)まとめてフィルムで充填し、フィルムを加熱収縮させてからミシン目を入れる包装方法であり、この包装形態では特に、製品間のミシン目入れ位置の精度向上に取り組んだ。



液体・粘体自動包装充填設備



有限会社田中醤油醸造場

代表取締役 田中 孝雄

設立 昭和 26 年 4 月

山口県下関市清末中町 2 丁目 2-22

〒750-1155

TEL : 083-282-0012 / FAX : 083-282-2330

URL <http://tanaka.kiyosue.jp/>

E-mail hishikin@lion.ocn.jp

資本金額 3,000 万円 従業員数 17 人

業種 食料品製造業

企業概要

当社は味噌・醤油製造販売及び惣菜業を主力に事業を行っている。加工食品製造原材料としての味噌醤油の消費量は横ばいの状況ではあるが、近年は自社の主力顧客である地元食品加工メーカーの多様なニーズに対応し、多品種・少ロットの生産体制を構築し、小回りのきく製造機能を武器に売上拡大をはかっている。

事業の成果と波及効果

新たな受注先の確保

ペアパックや連切りパック包装の導入により、当社の主要顧客の地場水産加工メーカーは、大幅な省力化が達成できコストダウンに繋がること、製品スペック上のミスが大幅に削減できクレーム防止に繋がること等で高い評価と新規取引先三社の確保ができた。但し、事業実施のスタートが遅れたため収益として結実するのは当初計画より 1 年遅れになる見込みである。

26 年度ものづくり補助金採択への波及

今回の包装設備の導入により、包装工程の生産能力は格段に向上したが、今度は前工程のたれ製造工程がボトルネックになり、季節的な需要増加期に対応できない可能性が出て来た。そこで、平成 26 年度のものづくり・商業・サービス革新補助金募集で受注拡大に対応するための「加熱真空減圧ニーダー」導入計画を応募し採択され、たれ部門全体の生産キャパ増加を見込むことができた。

今回の成果の確実化への布石

今回の投資計画が全て当初の目論み通りにいった訳ではなく、以下の予期せぬ課題も発生している。①事業のスケジュールが 1 年遅れてしまったこと、②最終製品のスペックに思わぬ欠陥が存在し、機械の加工をする必要が発生したこと、③製品の梱包作業に当初想定していなかった手作業が生じ、その部分は返ってコストアップになってしまったことなどである。

以上の点については、今後社員一丸となって解決していくべき課題と考えている。

今後の展望

新たな設備投資との併用による生産キャパの増強

「加熱真空減圧ニーダー」導入により、たれ製造期工程の生産能力を拡大することで、包装工程との能力が調和するため、たれ製造ラインの生産キャパが飛躍的に拡大する。これにより、全社売上高で現状より 2 割程度の増加を目指す。

自社オリジナル商品の販売比率の増加

現状の自社オリジナル商品は 3 割程度に留まっており、7 割は主として水産加工メーカーへの OEM 製品である。そこで、今後は調味料の自社オリジナル商品開発に注力し、自社比率 5 割程度まで引き上げたい。

経営革新制度の一層の活用

今回の補助事業採択に至った経緯も、経営革新計画の認定に伴う情報提供、申請支援等、関係機関からの支援が大きく感謝している。この度、経営革新計画の期間が終了する。また新たな事業シーズにて計画申請し、今後も中小企業経営革新事業を通して中小企業支援制度を積極的に活用していきたい。