

パッケージング・ソリューション・カンパニー



www.rengo.co.jp

段ボール情報紙

週刊包装ニュース

PACKAGING NEWS

発行所(有)包装ニュース社 〒101-0047 東京都千代田区内神田1-10-2三満ビル
編集・発行人 中村政雄 (禁転載・翻案) TEL03(3293)8822 FAX03(3293)8823
購読料半年間¥12,000(前金・税込) email:packaging.news.green@athena.ocn.ne.jp

昭和39年9月17日第三種郵便物認可

読者の情報連絡大歓迎



G段 E段 B段
両面 片面 合紙
フレプリント・機能コート
フレキソ・グラビア・マイケル

株式会社 エースパッケージ

本社・幸手工場 0480(48)2311
仙台工場 0223(35)2881
オフィス日本橋・五霞工場・ひばりヶ丘工場・札幌営業所

丸紅、段原紙、印刷用紙商権を子会社、丸紅紙バに全面移管
売上1600億円、流通5位、2015年に150万トン体制に

総合商社の紙パルプ部門トップの丸紅は、段原紙、印刷用紙の国内販売商権と人員40名を100%子会社の丸紅紙パルプ販売へ完全移管し、新たに10月1日からスタートさせる。本体丸紅では紙パルプ部門としては、紙・板紙製品部を新発足、またチップ、パルプ販売を渡し、他に輸出と事業会社の管理を行う。

同社は、他商社とは異なり段原紙、印刷用紙に付き丸紅本体、販売会社の丸紅紙パルプ販売の2本立てで独自の販売ポジションを確立している。リーマンショック後、紙パルプ産業の激変の中、原紙、印刷用紙の国内販売部門を他商社は本体から販売会社へと既に業務移管を進めていたが、丸紅だけは販売2本立て体制を一貫して守り通してきた。しかし、印刷用紙の低迷、先行きの需要増が望めないなどで専門化して競争力のある体制作りを見据えて移管を決断した。

丸紅から段原紙、印刷用紙の販売商権移管後の丸紅紙パルプ販売の売上規模は1600億円余。紙流通専門商社として日本紙パルプ商事、国際紙パルプ商事、新生紙パルプ商事、日本紙通商などに続く第5位となるが、商社系ではトップとなる。しかし、今回の移管を第一弾として競争力を高める体制

日本紙工機械グループ、成長著しい中国市場に本格進出 戦略機種「2ピース型ポトムロックグ」大反響

日本紙工機械グループ(本社・茨城県北相馬郡利根町早尾、小崎亨社長、電話0297-681717)は、中国技術サービスセンター(上海事業所・中国上海市)を通じ、成長著しい中国市場へポトムロックグの本格販売を開始した。上海事業所は、これまで日本の本社工場から品質管理の指導や図面データ共有化、熟練技術者の派遣による技術交流を進め、工場全体の品質管理能力と生産技術力のレベルアップに取り組んできたが、図面データ共有化から設計・組立、部品加工、検品作業まで、全工程に日本の品質管理手法と製造技術が浸透し、ポトムロックグの一贯生産体制が確立した。このため日本紙工機械グループは、上海事業所を通じ中国でポトムロックグの本格販売を開始したもので、本社・茨城工場は国内向けポトムロックグポトムロックグの生産から、販売

作り構築のため、更に再編も模索する。一方、段原紙の販売量は、丸紅グループでは昨年度実績で83万トンと国内トップ。かつて日本紙業の中芯総代理店であった当時、年間取扱量は91年、95年に一時100万トン達成したが、その後日本紙業と十条板紙との合併により総代理店から外れる格好となり、数量が10万トン減となった。こうした中で一昨年の販売量は94万トンだったが、昨年は落ち込んだ。

今度の移管を機に丸紅グループとしては2015年を目標として国内100万トン、海外50万トン、合計150万トンの販売成長戦略を描く。また興亜工業、福山製紙を川上の製紙メーカーを子会社として持つ有利性と、多数の製紙メーカーを扱う実績を活かし、コンバータへ安定供給を続ける。(将)

エース、美粧フレキソ4色機導入 国内初の新型アニコックスを装備

マイクログルートのエースパッケージは本社工場に印刷機のS&Bとして、梅谷製作所製4色フレキソ印刷機を導入した。同機は不良除去検査装置や新型アニコックスロールなど美粧段ボールメーカーとして国内初の装備となる。(4頁関連記事)

アフターサービスまで全般を担当する。上海事業所は、既に中国段ボールメーカー向けにカスタマイズしたポトムロックグの販売を開始しているほか、中国向けの戦略機種「2ピース型ポトムロックグ」を開発、販売を開始しており、販売開始僅か数ヶ月で2台受注、5台の商談が進行中。一般向けのポトムロックグと、新開発の「2ピース型ポトムロックグ」を合わせた納入実績は合計5台、受注残2台、5台の商談が進行中と順調に販売実績を伸ばしている。一方、子会社の菅野製作所の紙器向けポトムロックグも中国市場へ投入する方針で、上海工場と急ピッチで機械図面データの共有化に取り組んでおり、熟練技術者の派遣など技術交流も今後本格化に進める。中国市場の開拓などについて小崎亨社長、上海事業所・浜雨市場部経理に聞いた。(6、7頁に続く)(裕)

(トップより続き)

——中国市場開拓の取り組み

小崎社長「日本紙工機械グループのタナベインターナショナルは、これまで適正な品質管理手法の下で最適地生産や部品調達見直しなど、内部努力による生産コスト削減を進めてきたが、同時にこれまで蓄積した技術力と品質管理手法を武器に、中国市場でポトムロックグールの本格販売へ向けた取り組みを開始している。まず成長が期待できる中国マーケットの開拓に向け、新生タナベ発足後は日本の本社工場と、中国内でポトムロックグールの生産、販売、アフターサービスまでの全



日本紙工機械グループ・小崎享社長(左)、タナベインターナショナル上海事業所・洪雨市場部經理

般を担当する中国技術サービスセンター・上海事業所(中国上海市)との連携を強化すべく、まず機械の図面データ共有化に取り組んで来たが、既にこれも完了し、現在では図面作成から部品の全数検査など多岐にわたる品質管理、生産管理システムによる生産効率化、機械の組立て作業まで、全工程に日本の品質管理手法が浸透した。また技術面では、日本の本社工場から熟練技術者を上海工場に派遣し、技術力のレベルアップに取り組んだ結果、既に上海事業所の品質管理と生産技術力は日本の本社工場と同レベルに達している。日本

の本社工場は上海事業所より小物を中心とした部品を調達し、品質レベルを保ちながらポトムロックグールの生産コストを削減するなど、上海事業所との連携で日本の本社工場も相乗効果を発揮している」

「現在、中国市場向け戦略機種『2ピース型ポトムロックグール』を開発、本格販売を進めている。同機は、小型印刷機で印刷した2枚の小型シートを特殊フイダにより並行給紙して、これをグルーで接合し1ピース化して製函する事で大型ケースの生産を可能とするもの。同機は既に販売開始数ヶ月で2台を受注、5台の商談が進行中」

——上海工場の特長と今後の課題

洪雨市場部經理「上海事業所の設立から3年が経過するが、昨年までは品質管理や生産技術力の向上、中国マーケットの調査を中心に活動してきた。今では上海事業所で機械図面のデータ管理から機械の設計・組立、部品加工、塗装、部品検査まで、ポトムロックグールの一貫生産体制が確立した。現在上海事業所では、中国段ボールメーカー向けにカスタマイズしたポトムロックグールの生産にも対応している。例えば全自動機のほか半自動機への改造や、中国市場向け戦略機種『2ピース型ポトムロックグール』の開発・販売と、日本向けの部品生産など手掛ける。今後は中国市場の成長スピードに合わせ、上海事業所の生産能力増強が課題となる」

「ポトムロックグールは、中国内のほか海外でも生産している機械メーカーは多い。しかしタナベインターナショナルは製函精度、操作性、生産速度、安全性など、性能では世界でもトップレベルのポトムロックグールを生産しており、生産技術や独自機能、製函精度が世界の段ボールメーカーに評価されている。こうした生産技術やノウハウを上海工場にも導入した事で、中国内でも高品質のポト



タナベインターナショナル上海事業所

ムロックグールアと認識されており、中国内に性能で競合するボトムロックグールアは見当たらない。しかし重要な問題が二つある。一つは販売価格で、中国内ではまだ価格が高く、コスト削減を今後も続ける必要がある。二つ目は中国工場の生産能力をまず月間10台程度に引き上げたい。中国の段ボール生産量は増加しており、紙工機械の販売台数も飛躍的に拡大している。月間10台程度の販売は直ぐにでも達成できる。上海工場もボトムロックグールアの一貫生産体制が整い、漸く本格販売を開始できる状況になったが、既に大型ボトムロックグールアを外資系大手段ボールメーカーから、また中国市場開拓向けの戦略機種『2ピース型ボトムロックグールア』を一般段ボールメーカーから受注し、納入実績5台、受注残2台、引き合い5台程度を抱える」

——中国市場開拓の戦略機種『2ピース型ボトムロックグールア』の特長

洪雨市場部経理「中国市場開拓向けの戦略機種『2ピース型ボトムロックグールア』は、2枚のシートをボトムロックグールアで1枚のシートに接合し、瞬時に大型ケースとして製

函する画期的なシステムで、中国の段ボールメーカーからのニーズは高い。中国の段ボールメーカーの多くは、まだまだ高価格の大型印刷機を購入できない。小型印刷機が有効活用でき、大型ケースの生産が可能なら『2ピース型ボトムロックグールア』は段ボールメーカーにとっては魅力的だ。中国市場のマーケティング調査で分かったのは、小型印刷機しか持たない段ボールメーカーの多くは、これまでに2枚の小型シートを手作業で接合し、更にこれを手作業で大型ケースに製函していた。しかし非効率で人件費も掛かり、手作業では接合精度も安定しない。こうしたことから『2ピース型ボトムロックグールア』を開発したが、同機を必要とする段ボールメーカーの80%が小型印刷機の有効活用で悩んでおり、残りの20%は小型印刷機の活用によるコストダウンを狙っている。一つの例を挙げると、大型印刷機と小型印刷機を持つ段ボールメーカーがあり、大型印刷機で生産する受注は十分あるが、印刷面積が小さい小型印刷機では生産できない製品の場合、『2ピース型ボトムロックグールア』を導入すれば小型印刷機でも大型ケースが生産でき、小型印刷機の有効活用が図れる。アジア地域で全自動の『2ピース型ボトムロックグールア』を開発したのはタナベインターナショナルが初めてで、中国の段ボールメーカー各社が高い関心を示している」

——菅野製作所のボトムロックグールアの中国投入は

小崎社長「品質管理手法の導入や機械の図面データ共通化を進めており、出来るだけ早い時期に上海工場を生産し、本格販売に入りたい。菅野製作所のボトムロックグールアは中国内の紙器メーカーに関心が高く、早急に日本の本社工場と上海工場との間で機械の図面データの共通化を図り、また熟練技術者の派遣など技術交流も今後本格的に進める方向で準備している」