板紙・段ボール新聞

（昭和35年12月7日・第三種郵便物認可）
毎月7日、17日、27日発行
第二六五六号
（二〇一七年）
29年4月7日

日刊板紙段ボール新聞社
東京都文京区湯島4－6－11 A－509
TEL 03－5689－0121 FAX 03－5689－0120
http://www.itadan.com
Email: info@itadan.com
購読料 年間 27,000円（価格は税抜）

顧客と良好な環境構築

リノベーション さらに前進 自動化など柔軟対応

日本紙工機械グループ

柔軟なマシン開発を進める㈱日本紙工機械グループは、自動化等による作業性や生産性、品質向上を主眼とする一方で、コストを抑えながら中古機を生まれ変わらせるリノベーションにも力を入れている。早部慎一郎副社長は「販売の選択肢が増え、お客様が検討する幅も拡がったことで、ニーズをスムーズに共有できる良好な環境も構築する」と強調。売上増を牽引している海外向けでは、遠隔メンテなどが可能な新タイプも開発した。

●グルア開発の方向性は

今夏以降に紙器段ボール用の新型グルアを発表予定だ。機械構造を可能な限り見直し、製品セット時に毎回アナログ的な調整が必要であった部分をデジタルデータ化したり、フレーム位置管理に新方式を採用したりすることでリピートセットの再現性を高め、セット時間の短縮とオペレーションに必要な習熟度を緩和できる。生産性向上や人件費の低減等を主目的としたグルアである。

品質向上に貢献する新機構もある。コンベアから刺身状に流れてくる製品の取り分けマークを付けるバッティング構造では、トロンボーン部で直接製品を叩いてずらしているが、傷になり易く、ずらした分だけ不均等になり前後の製品が圧着不良となる場合があった。

ブラックライトに反応する蛍光塗料を吹き付ける方法もあるが、食品や薬品のエンドユーザーには異物と見なされる。

このような不良を発生させずに目印を付ける新技術を開発、ようやくプロトタイプが完成した。近くホームページに動画をアップする予定だ。

作業効率化や不良発生によるクレーム対応を減らすことで段ボール会社の「働き方改革」にも貢献したい。

●現在リノベーションに力を入れています

およそ2年半前から提唱している。リノベーションは、堅牢な機械フレーム等のハードを活かし、電気系統などソフト面を最新型に入れ替えることで30年前後のマシンを現在のニーズに相応しいスペックに再生させて、さらに今後30年使用できるようにする。

これまで手掛けた最古のグルアは28年前のものだったが、見違えるように生まれ変わった。

ベース部分の原材料価格や加工費を除外でき、少ないコストで最大限の生産性を実現できる。価格は新台の1／2、各種オプション等を搭載しても2／3に抑えられる。

早部 慎一郎 副社長

リーズナブルな価格帯は安を覚えながらも、高価な新台の購入を躊躇していたお客様に検討していただけるだろう。

販売の選択肢が増え柔軟な提案が可能となり、お客様にとっても選択の幅が拡がり導入し易くなった。接点が増えればニーズ等をスムーズに共有し易くなる。このような良好な環境づくりが最大の目的だった。

機械フレーム以上の改造が困難で、ベースとなるマシンがなければ着手できないというもどかしさもあるが、柔軟なカスタマイズを心掛けており、現在までに7台目を再生させ、成約率は100%。引き合いも多く、販売力のある商品だと実感している。

●昨年度（1～12月）の販売状況は

売上、利益ともに過去最高を記録した。特に欧州向けが伸びたことが要因である。国内向けはほぼ例年通りだった。

オランダのJDエンジニアリング社と共同開発し2013年に発表したグルア「JD BOXER」が好調である。ハード面を弊社が、電気系統をJD社が担当しており、堅牢さや制御部分の秀逸さ、使い易さなどが評価されている。国内向けグルアに比べ1・5倍の価格であるにも関わらず、各国の段ボール会社が導入している。

新タイプでは、インターネットを介した遠隔メンテナンスやアップデートが可能なため、即座に駆け付けられない米国やロシア、中国でも、オランダから素早く対応できる。IoTや自動化の考えが進んでいる欧州らしい技術だ。

タンデム／トライフィーダーも従来通り海外向けが中心で、グルア同様、新タイプでは遠隔メンテが可能となる。各部をサーボモーターに替えスピードアップを図り、生産性向上も実現している。

JD社と提携することで従来弱かった営業力、特に現地段ボール会社とのコミュニケーションがスムーズになった。これらが総合的に売上増に貢献している。

●自動平盤打抜機は。

苦戦している印象も前述の通り、海外にも注力しているため、どうしても比重がグルアに置かれ、開発まで人員が回せていないのが実情だ。ただ、リノベーションではグルアよりも先行し2010年頃から着手、昨春の時点で13台の実績がある。

●今年1月、副社長に就任し技術、販売両面を統括する立場になりました

10年に合併会社に入社、旧タナベでも旧菅野製作所の出身でもないため両社の文化に捕らわれず、改革を進め易い立場だと自覚している。前職を含めこれまで長年培ってきた設計や技術開発で会社に貢献してきた。現在は、社長の張春華に代わり現場を取り仕切っている。

常に真面目なものづくりを、お客様も我々もともに納得できるマシンの提供を心掛けている。技術力には自信をもっているが、かつて顧客対応でご迷惑をかけた時期もあった。反省を踏まえ、社員全員が真摯な気持ちでお客様に向き合えるよう努めたい。

●今後力を入れること

営業を一層強化したい。弊社では、数年前から営業スタッフにも組立てを経験させるなど配置換えを定期的に行っており、「技術営業」として細部まで踏み込んだ積極的な提案もできる。

これは持論だが、グルアはある意味とても完成されたマシンで、あの形は今後も当分は変わらないだろう。リノベーションに着目した理由もそこにある。実際、性能や技術だけ見ても各社五十歩百歩ではないか。だからこそ、お客様に「この人から買いたい」と思わせるような「人間力」がより一層重要になる。

●何か計画は

創立時には、メイド・イン・ジャパンをモットーに、紙工機械の総合メーカーを目指す想いを社名に込めたが、現状とは異なる。他社を買収したり、逆に大企業の傘下に入ったとしても必ずしも上手く行かない。私自身、段ボール以前にも長年機械に携わってきたから実感しているが、用途の違う機械というのはやはり違うのだ。

従って、拡張路線はまったく考えていない。すでに触れた通り、現在のスタッフで力を合わせ、等身大の真面目なものづくりを実践して行く。