部

材











●手がけている滅菌バッグ 2整理された道具類

- 33 活動の様子 4 検品作業
- 6 従業員の集合写真
- 6本社社屋外観

上田製袋 株式会社





UEDASEITAI









製袋加工でより良いものを追求し 常に進歩し続けます

昭和42年に父の上田三郎が創業して以来 食品包装用の袋や医療現場で使う滅菌バッ グなどを加工しています。滅菌バッグは袋の 頑丈さや剥がしやすさを兼ね備えなければな りませんが、熟練工のノウハウやデータの蓄 積により、顧客の要望を満たす袋を納品して います。平成27年には大学などと連携してマ イナス196℃でも生体保存できるフッ素樹脂 バッグを開発し、現在は大学病院と室証試験 を続けています。小さな会社でも新事業に携 われることを社員に示しながら、これからも社 員が希望を持って働ける会社を目指します。

滅菌バッグをはじめとするメディカル向けパッケージ の製造、その他、食品・一般雑貨向け袋の製造

■主な取引先 (納入先) 岡田紙業株

住 所/〒570-0002 大阪府守口市佐太中町2-13-22 06-6916-5005 FAX/06-6916-5006

創業/昭和42年10月 設 立/平成 元 年10月 資本金/1.000万円

http://www.uedaseitai.com/

フッ素樹脂バッグの実用化で、 医療分野をさらなる開拓

事業内容と沿革

医療向け滅菌バッグなどを月に450万袋加工

「上田製袋」は昭和42年に「上田 製袋工業所 (平成元年に今の社名に変 更)」として創業した製袋加工会社。「笑 顔と活気にあふれたチームとして、もの づくりをする『安心の笑顔の起源』とな る企業」を目指し、注射器やメスなど 手術具を入れる滅菌バッグを手がけて いる。創業当時は菓子など食品用の包 装袋を作っていたが、昭和59年に滅 菌バッグの加工を始め、現在では医療 分野が売上高の70%を占める。

社内には材料のポリエチレンやポリ プロピレンを貼り合わせる製袋機を12 台備え、手術着が入る60cm×1mの大 型袋から手術針を入れる3cm×5cmの 袋まで月に約400種類を加工し、月間 の加工枚数は最大450万枚を誇る。

平成27年には自社の溶着技術と大 学のレーザー溶接技術を融合して、マ イナス196℃で生体組織を保存できる フッ素樹脂バッグを開発した。現在は 実用化に向けて大学病院と実証実験 に取り組んでいる。

強み

絶妙な力加減で シート同士を 貼り付ける技術

滅菌バッグの材料になるフィルム 同十の圧着技術でノウハウを蓄積して おり、高品質のバッグを提供できるの が強み。フィルムの素材ごとの厚みや 水分量、熱圧着する際の温度で、フィ ルムの剥がれやすさや袋の開けやすさ が変わる。そこで熟練したスタッフが、 素材に熱を加える時間や力加減を微調 整して、軽い力で引くと簡単に開く袋や 頑丈な袋、不織布とフィルムを合わせた 特殊な袋などを作ることができる。

また、フィルム加工時のデータを長年 蓄積しており、過去のデータを参考に 若手社員でも熟練工並みに取引先の 求める製品に対応できるようになった ほか、品質の面ではフィルムの引っ張り 強度を計測できる機器を3台導入し たことにより、指示書どおりの強度を 保ちつつ開けやすい袋を納品している。 さらに工場内のカメラをインターネット につなぎ、取引先がいつでも映像を確 認できる環境も整えた。これらの取り 組みが取引先からの高評価につながっ ている。

取り組み

異業種と連携して 3 S活動

加工品の70%が使われる医療業界 において、不良品の混入は他の業界以上 に許されない。そこで同社ではこれまで 3S(整理・整頓・清掃)活動に力を 入れてきたが、「大企業と違い中小企業 単体で取り組むには限界があったしと 上田克彦社長は振り返る。

そこで、平成27年にコンサルタント 会社から紹介された大阪府内の2社 (段ボール製造会社と和菓子製造会社) と協力して、3S活動により不良品ゼロ を目指す「生産革新研究会」を立ち上 げた。月1回の会合に同社から4名程度 を参加させ、各社の課題解決に向けて 意見を交換し、その中でできそうなこと を社内で実践している。

例えば、工場の床にテープを貼り、 歩行スペースと作業スペースを区別した 結果、人と機械の接触を減らし、異物 がラインに入るリスクを抑えた。また、 はさみやテープなど道具の保管場所を 明確にして道具の紛失も減らせた。 「研究会に参加し取り組んだことで、 自社の作業効率がアップした」と上田 社長は喜ぶ。

今後の展開

フッ素樹脂バッグの拡販へ

今後力を入れていくのは平成27年に 開発したフッ素樹脂バッグの実用化だ。 現在は大学病院と協力して、3年かけて 安全性などを確かめている。これまで 移植用生体組織や細胞を凍結保存する ためのポリエチレン製バッグは、国産品 もあるが低温の環境下で劣化しやすく、 現状では1袋5,000円程度(心臓弁の 凍結保存に使う袋の場合)の丈夫な 米国製バッグを使わざるを得なかった。 今回の取り組みが成功すれば、「従来 品よりバッグの価格を約40%は抑え られる」と上田社長は話す。現在も製造 に必要なレーザー設備を改良し、より 作りやすいバッグの開発を続ける。

将来的には滅菌バッグ、食品用包装袋 に続く同社の「第3の事業に」と期待 する。さらに、製袋機導入による生産 能力向上や、年に1名から2名程度の 採用にも前向きに取り組みながら「平 成34年度には全体の売上高を平成 28年度比1.5倍の約2.5億円にし たい」と上田社長は意気込む。

材

●各種パッケージ商品

- ❷フック付けも内職加工で対応
- ❸内製化を目的に導入した箔押し機
- 4本社内の倉庫で在庫を管理

上山紙業 株式会社















顧客ニーズに応える 商品作りを心がけています

デジタル印刷機など新たな機械を導入した ことで、小ロット多品種生産や納期短縮の ニーズに応えています。現在はアパレル関連 の紙箱がメインですが、商品をバランス良く 収めることができる箱形状の特性やデザイン 力を発揮し、広くユーザーが求めるパッケージ を提供します。またユーザーが抱える課題に 対し、問題解決企業としてさまざまな提案や サポートを実践しています。どんな苦境でも 気持ちを折らず、誠実に取り組めば報われる と思います。これから先も、社業発展に向け 鋭意努力していきたいと思っています。

印刷パッケージ、OPP・CPP袋、 E段美粧ケースの製作など

■主な取引先 (納入先) アパレルメーカー

住 所/〒570-0061 大阪府守口市小春町2-9 06-6992-6861 FAX/06-6992-6863

創 掌/昭和15年 4月 設 立/昭和35年12月 資本金/4.000万円

http://www.ueyamasigyo.sakura.ne.jp/

デザイン力で顧客が求める パッケージを創造する

事業内容と沿革

顧客が求めるパッケージを一括提案

昭和15年、現社長の父、上山春雄 氏が無地箱の製函業として「上山紙器 工業所」を創業、昭和35年に法人化、 現在の社名「上山紙業」となった。業容 拡大に伴い昭和47年に自社工場、 昭和56年には倉庫を備え生産、販売、 管理の体制を確立していく。平成2年 には上山正幸氏が社長に就任。箱へ の直接印刷や各種フィルム製袋の製造 など、顧客が求めるパッケージを一括 して提供する業態を拡大していく。

その後、各種機械設備を導入し外注 していた表面印刷などの行程を内製化。

顧客および時代のニーズに応えた高 付加価値な製品開発を進めてきた。

同社のパッケージ作りは、繊維・アパ レル業界を中心とした広範なニーズに 応えている。新商品展開や商品領域 拡大などのタイミングに合わせ多様な 製品を提供する。現状では商品包装 形態の変化に伴い、フィルム素材の透明 袋(OPP袋やCPP袋) のほか、PR カードや説明シール類なども製造。透明 袋への印刷やフック付けなども手がけ ている。

設計力とデザイン力で 顧客満足を実践

紙箱やフィルム袋などの各種パッ ケージには商品を包む(守る)機能だけ でなく、装飾やデザインを施し商品価値 を高める目的もある。同社では顧客から の要望にきめ細かく対応。紙質など材料 の選定から印刷や表面加工といった持ち 前の技術力を駆使、低価格化を図り ながらも商品の魅力を最大限アピール する高品質なパッケージを提案している。 中でも、ワンタッチで開封する「組立 手さげ箱」や「組立紙箱」などを考案し、 広く普及した数多くの実用新案を取得 した実績がある。原紙1枚の中で極力 ロスをなくし強固な構造を作り出す箱 の製作手法など、高度な設計力とデザ イン力が同社の大きな強みといえる。

上山社長は「これまで数多くの設計 案を生み出してきたが、その原点の大半 は顧客の要望からヒントを得たもの と語る。顧客満足を重視した開発への 思いは、創業時から変わらない。今も なお新たなアイデアを巡らせ、斬新な 商品開発を模索し続けている。

品質と即納

内製化を進め 品質向上と即納を実現

同社では印刷や特殊加工など加工 業務の一端を協力企業へ委託し、最終 加工や包装検品などは社内で行う体制 を構築してきた。コストや納期、品質 管理などを補完するためにはベストな 選択であった。ただ昨今、業界内では 受注条件として即納体制の構築が求め られようになっている。

そこで同社では、平成27年度の中小 企業庁の「ものづくり補助金」を活用 しデジタル印刷機や単色印刷機、箔 押し機などを導入。箱・袋製品への 直接印刷や箔押し加工など付加価値 を与える工程を内製化する業態に舵を

結果、小ロット多品種生産への対応 力やデザイン性の向上を実現。上山 社長は「時間短縮が求められるサンプル パッケージの製作などにおいて、データ 入稿だけで製品化を可能にするデジ タル印刷機の存在は大きい」と競争力 強化への取り組みに満足する。あわせて 新たな業容転換に社員の意識が向上 し、品質向上・維持への生産活動や 加工能力のレベルが一段と高まった。

今後の展開

海外事業と 新規業種開拓を推進

平成25年、主力ユーザーの海外生産 移転に呼応し、中国山東省威海市に 独資で「威海雄山貿易有限公司」を 設立した。主に日系アパレル企業に 向けて、紙や樹脂のパッケージ商品を 提供している。また、中国国内における パッケージニーズの拡大に応え、現地 印刷会社と連携を図り中国国内での ビジネス展開を進めている。上山社長 は「現地でのネットワークができつつ あり、今後は広く異業種の企業とも ビジネス関係を構築していきたいしと 海外事業の強化への抱負を語る。

一方、日本国内ではパッケージ表面 のデザイン力強化を目的に専門部署 を立ち上げた。「品質・コストパフォー マンス・企画提案力」をテーマに、同業 他社に負けない経営基盤を構築する 狙いがある。デザイン性とともに提案 力を磨き、食品関連や一般消費財など 多様な業種でのスポンサー拡大につな げる。上山社長は「新規業種への参入 は簡単ではないが、安定した業容を 構築するには新たな事業の柱が必要に なる」と狙いを強調する。

102

103









- ●木型用のベニヤ板に 刃物を打ち込む 2 刃物は専用の自動機で
- 折り曲げる
- ❸完成した木型
- 4組み立てた箱の見本
- ⑤製作した紙製品の数々

木型を"売らない"設計で 低コストを実現

顧客が箱や什器といった紙製品を 量産する際の条件に合わせ、生産に あたっての要望やコスト面を考慮した うえで設計に取り組み、製造や流通 の過程、完成段階まで想定して中に 入れる商品に適した材質や形を提案

多数の部材で構成する什器などの 場合は、印刷機や紙のサイズに合わ せて木型を製造するが、すべての部材 に対して型をつくると多大なコストがか かってしまい顧客の負担が大きくなる。 そこで、部材を共通化して型の製造個 数を少なくしたり裁断機などを使って型 そのものを不要にしたりすることでコス トの低減を可能にしている。こうした 手法により、納入先の顧客が案件を受 注しやすくしている。できるだけ木型を "売らない"設計の提案は、直接の納入 先だけでなくエンドユーザーからも高い 評価を受けている。

自社内での対応にとどまらず、印刷 会社や加工会社といった協力先との ネットワークを駆使して顧客のさまざま な要望に応えられる体制も強みだ。

ホームページの刷新で エンドユーザーを取り込む

取り組み

現在、重点を置いているのが新たな 顧客層の開拓だ。従来の納入先に加 えてエンドユーザーからの受注増加を 目指し、平成 28 年には経済産業省 の「小規模事業者持続化補助金」を 利用して自社のホームページを刷新 した。初めての顧客でも理解しやすい ように専門用語を使わない説明を心が け、一般的な製造業のウェブサイトとは 一線を画している。刷新後に引き合い のあったメーカーからは箱に入れる商品 をつくってほしいという依頼を受けるな ど、これまでにない案件も舞い込んで

同年9月からは、包装に関する総合 学習の場として「大阪パッケージアカデ ミー」を開催。平成29年3月まで12回 から13回にわたり、13名の受講者が4 名の講師から設計やパッケージのデザ インなどについて学び、貼り箱のワー クショップも実施した。平成30年の開 催も決まった。受講者にとってはスキル を高める機会になり、同社にとっては社 外でさまざまなつながりができるとし て、今後の展開に大きな期待を寄せる。

顧客層広げ、 自社にも変革を

今後の展開

エンドユーザーへの働きかけにより、 木型だけでなく箱をより多く製造できる ようになるのが目標だ。顧客層を拡大 し、印刷会社や紙器メーカーなどの得 意先からの請け負い中心という仕事の スタイルから脱却することで自社のポジ ションを上げていき、社員の生活の質 も高めたいという。設計者や職人に ものづくりに携わる誇りや喜びを感じて もらえるような会社づくりにも取り組む。

生産設備は老朽化が進んでおり、 更新を進めるとともに効率化を主眼 とした投資も順次実施していく。平成 28年2月にはゴムの切断機を導入。 トムソン抜き型を用いた打ち抜き加工の 際に、紙が型の刃物に食い込むのを防 ぐため、刃に沿って貼り付けるゴムを形 状に合わせて切る作業を人手から機械 に置き換えた。その結果、作業時間の 短縮につながったうえ、切断後の仕上 がりも良くなった。さらに今後数年以内 には、補助金を活用して刃の自動曲げ 機を導入し、曲げ作業の後工程を含 めて人手を不要にしていく方針だ。



株式会社 中野木型製作所











商品の心(ハート)を

型にします

お菓子やお酒を入れる箱などの"二次製品"を作る 会社として、エンドユーザーが商品として扱う"一次 製品"のパッケージ、販売促進用の POP や紙製 の什器などの企画から設計、紙製品の量産まで対 応させていただいております。大切な商品を心をこめ たパッケージで包みたいという気持ちにお応えした く、創業以来「商品の心(ハート)を型にします」の 精神で計業に取り組んでいます。アットホームな会 社の雰囲気はお客様も感じていただけているのでは ないかと思います。是非 開発した商品、製品の箱 など、紙製品のご相談は弊社までお寄せ下さい。

■主な事業内容

紙器用抜型製作、抜き加工、パッケー ジ・什器等の企画・設計・制作

■主な取引先 (納入先)

日用品(衛生薬品・防虫剤)メーカー、自動 車部品メーカー、医療関係、文具関係メーカー

住 所/〒570-0032

大阪府守口市菊水通3-11-9 06-6991-0776 **FAX**/06-6991-0882

創業/昭和48年3月 設 立/昭和50年4月 資本金/1.000万円

http://e-nakanokigata.cc/

紙器の企画・提案で 顧客の要望を形に

事業内容と沿革

木型製造や紙製品で付加価値向上

段ボールをはじめとする紙器用の木 型で、ベニヤ板に溝を彫って刃を入れる トムソン抜き型の製造がメイン。トムソ ン抜き型を使った打ち抜き加工により、 菓子や化粧品などの商品を入れる箱や 家電量販店などに置く販売促進用の 什器も製作する。型の刃物はメーカー と共同で開発しており、強いこだわりを 持つ。

昭和48年に創業し、昭和50年に は法人を設立して経営を拡大してきた。 平成8年にはベニヤ板の切断に用いる レーザー加工機の導入に伴い守口市内

で工場を移転、拡張した。その後打ち 抜き加工機を導入し、小ロット単位で 箱の製作も手がけ始めた。平成15年 には新型の刃の曲げ機を導入するなど、 設備投資も必要に応じて進めてきた。

納入先の70%は印刷会社や紙器 メーカーなどで、近年はエンドユーザー にも営業活動の幅を広げている。商品 を届ける側の立場に立った提案がモッ トーだ。鈴木美奈子社長は「商品をより 良いものに見せ、付加価値を高める と方針を示す。









ロンタイ 株式会社











緑のある風景へ 最適な緑化事業をご提案します

私たちはより良い社会の実現とその発展 のため、緑化を通して「生態系の創生」、 「防災」、「災害復旧」などの分野を中心に、 社会的課題の解決に向けた貢献を展開 しております。これは「法面緑化によって、 未来の安心を創るお手伝いをする」と いう思いを一人ひとりが胸に抱くことで 実現すると思っております。一般的には当社 の名前を目にすること、耳にすることは 少ないと思います。それでも「今後も地域 の安全・安心に貢献する」という思いを 忘れずに取り組んで参ります。

■主な事業内容

植生マット・植生シートなどの緑化資材

■主な取引先 (納入先) 官公庁、ゼネコン

住 所/〒570-0011 大阪府守口市金田町3-1-11 06-6902-9401 FAX/06-6905-9070

創業/昭和32年11月 設 立/昭和32年11月 資本金/6,300万円 従業員/130名

http://www.rontai.co.jp/

緑化を通じて 未来の安心を創るお手伝い

事業内容と沿革

芝生製品一筋で60年

「ロンタイ」は張芝と呼ばれる植生 シート・マットのリーディングカンパニー として60年の歴史を持つ。 高速道路や 河川沿いの斜面(法面) に草木の種子 を挟みこんだシートを敷き、草木を人工 的に生育させる。これらの草木が生育 し法面を被覆して保護する他、根の張 りを利用して土壌の安定を促す。また、 緑化させることにより景観保護などさま ざまな役割を果たす。現在、商品名でも ある「ロンタイ」は土木業界では一般名 称化しており、「張芝」ではなく現場で も「ロンタイ」と呼ばれる。

名称の由来は[Lawn(芝)]と[帯 (タイ)」の合成語。またそこには「Tie (結ぶ)」の意味も含めている。

もともと、鉄工所を経営していた前 社長は、当初は張芝を製造する機械を 製作。その後、人工張芝の製造・販売 を技術として確立し発展させた。現在 では全国9ヵ所に支店や工場を持ち、 建材商社を中心に幅広い販売ネット ワークを有しており、販売面積では年間 1.000万㎡以上で業界のトップに 立っている。

強み

②「ロンケットワラ」 ③自社設計の貼り合わせ機

培われた技術と 販売のネットワーク

●同社製品により芝生が生育した高速道路の斜面

●貼り合わせ機に装着しているヒートローラー

6多層構造対応の貼り合わせ機

国内外より原材料を調達し、製造 機械そのものも内製しておりグループ 内での一貫生産体制を整えている。 製造機械は同社独自の圧着ローラー 方式。2枚の紙の間に種子と肥料を 挟みこみ、ネットなど必要な外部材を 装着しシート状に加工する。製造効率 は他社より優れており、もともとは鉄 工所がルーツであることが鍵となって いる。機械の保守点検も自社内で可 能であり、必要な製造機械のメンテナ ンス・改造なども素早く行えるのも強 みだ。

芝や草木となる種子の種類も、イ ネ科牧草類からマメ科牧草類、木本 類まで幅広く取りそろえている。適切 な草種を選ぶことも重要なポイント だ。発芽率や供給ルートが安定してい る外来草本を最初に導入し、その後 周辺の現地植物にバトンタッチしてい くことで、早期緑化と景観の両立を目 指している。その他、シートを構成す る紙の選定、適切な製品選定をする ための現地土壌検査にも長年のノウ ハウが蓄積されている。

人材教育

社員の積極的な 参加を促す

同社は人材育成に特に熱心な企業。 「自律型人間になること。自分で考え自 分で行動することが今の社会では求め られる」と中川太郎社長は力説する。 国土の開発が急激に進み、需要が急 拡大した時代は終わり、公共事業の縮 小が続く現代。単純に製品を生産し、 決まった場所に納品するだけの時代で はないことを社員全員が感じている。

そこで最近では社員全員が自発的に セミナーなどの講習会に参加し、視野 を広く持つよう、日々研鑽を積む。役員、 管理職、一般社員など自分の階層に合 わせて、直接的に業務に関することか ら派生的な内容のものまでさまざまな セミナーを受講する。

また若手社員には積極的に通常業 務とは異なるミッションを与え、成長の 場を設けている。最近ではカタログの 全面リニューアルに際して20代社員を 中心とした8名のプロジェクトチームを 立ち上げ全面的に業務を任せている。 このような機会をあたえることで部門 の垣根を越えたネットワークができ、コ ミュニケーションが活発化したという。

今後の展開

新たな柱となる 新規事業を模索

張芝のシェアではトップクラスだが、 全国的な公共事業減少により市場は 徐々に縮小している。張芝製造の事 業はこれからも自社の中核事業として 発展を目指すが、その事業に加え次の 経営の柱となるような新規事業を模索 中だ。まったくの新規ではなく長年自 社で積み重ねたノウハウ・技術を転用 する形で、他の業種において活路を見 いだす。また展示会の見学や異業種 交流会などにも積極的に参加し、情 報交換を重ね、他業種とのコラボレー ションの機会もうかがう。

法面の整備は単なる造成工事だけ でなく災害復旧の場面も多い。最近 ではゲリラ豪雨による土砂災害など同 社の製品が必要とされる場面も増えて おり、社員には社会的に必要とされる 企業であることの自負がある。一般の 人には気づかれにくい存在だが、地球 規模で環境が変化する時代に、緑で 国土を守り、より良い地域環境をつく るための企業として、今後さらなる発 展を目指す。