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
第二六七二号
29年9月17日
（二〇一七年）

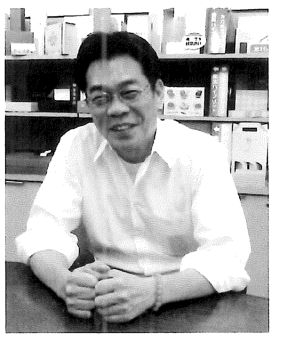
日刊板紙段ボール新聞社
東京都文京区湯島4－6－11　A－509
TEL　03－5689－0121 FAX　03－5689－0120
http://www.itadan.com
Email: info@itadan.com
購読料　年間　27,000円（価格は税抜）

順調に稼働、満足せず前進

クラウン・パッケージ 埼玉事業所

製販一体の強さ発揮

基幹工場と位置付ける埼玉事業所（埼玉県飯能市）が本年度から本格操業した㈱クラウン・パッケージ。佐光恵藏社長は「目標通りの順調なスタート」としながらも、「決して満足はしていられない」と、同事業所の潜在能力をフルに発揮できる体制にしなければならないと強調する。特に工場営業のメリットを活かした営業力強化とともに、各事業所から集結した製造メンバーに〝埼玉ルール〟ともいうべき最適な体制を構築してほしいと期待を込めた。同事業所の今後の方向性に加えて、同社の現状と製品値上げに対するスタンスも聞いた。**取材8月17日**


佐光 恵藏 社長

●3月にコルゲータが稼働、4月から本格操業となりました。今年度は単体売上高25億円、月産200～250万平米を目標に掲げています

目標通り推移しており、順調なスタートを切ることができた。元々、神奈川事業所（神奈川県伊勢原市）がオーバーフロー気味、東京事業所（千葉県野田市）の生産余力も限界に近い中、埼玉地区での事業所新設を決めた。両事業所から一定量の生産を埼玉に移管したが、既に両事業所はそれをカバーするだけの量を新たに受注しており、現在3事業所合計の伸び率は前年比10％程度である。

ただし、埼玉の潜在能力を考慮した場合、決してこの数字に満足はしていられない。お客様の利便性を考慮しての工場新設であるからこそ、他拠点以上の伸び率を早期に実現、最終的には現状の倍、500～600万平米程度に拡大する。そのためには、受注量を増やし更に利便性を高めるための設備投資に回せるだけの結果を出していかなければならない。

●拡大する上で、まずは営業力の強化ですか

現在、埼玉の営業は11名体制。旧埼玉営業所が母体となっている。全社では加工比率は7割程度だが、埼玉は少し特殊で3割強程度。加工比率を全社程度まで引き上げて粗利率を向上させたい。

これまで製造拠点から遠い単独の営業所だったがゆえに、工場営業とは加工品に対する捉え方が微妙に異なる面があった。即座に現場オペレータのもとに向かい、話し合うことが物理的に難しく、結果的に難易度が高いものや、大ロットに対して及び腰になる傾向があった。今では新規品を受注した際、最も不安を感じる印刷の立ち合いにも万全を期せるし、立会い希望のお客様にもご不便をかけない。製造拠点が遠方であることで、失っていたかもしれない商機を逃さなくて済む。安心して加工品の受注に励み、お客様にも近場にあることで品質や納期面でも安心感を持ってもらえるだろう。

また、営業スタッフが製造機械のことをよく勉強するようになった。そういった教育面の効果は大きい。お客様に説得力のある説明ができるようになる。

●製造部門は

建物や設備はお金を出せば、すぐに新品が揃うが、それを扱う人の問題はお金ではなく、教育と経験の問題。埼玉には、東京、名古屋、大阪、神奈川、九州の5事業所からスタッフが集結している。阿吽の呼吸に近い状態となるには、最低でも1年あまりの時間を要するもの。加工部門は昨年11月稼働なのでそろそろ、その状況に近づきつつあるが、貼合機は3月からでもう少し時間が必要だろう。

面白いもので、同一製品を製造していても拠点ごとに、多少のローカルルールが存在する。各々が各拠点から持ち寄った良い部分を結集した埼玉ルールが確立されるまでは無理やり急かすことなく、じっくり見守っていきたい。

例えば生き物は、小さく生まれて何もできない所から成長していくものであるが、埼玉はいきなり10歳の体で生まれてきたようなもの。そこから言葉を覚え、学習していかなければならない。通常より進歩は早いかもしれないが、体は大きいがまだ生まれたてである。

ボックスの付加価値化に貢献

●製造スペースにはまだまだ余裕があります。現状を踏まえた、貼合機および加工機の増設計画は

現在、貼合は東京から移管した両面機で1直定時。1台減った東京は3チーム（2直と1直定時）なので、埼玉の貼合量はコルゲータ1台分の純増といえる。増設へのプロセスとしては、「1直」→「変則2直」→「2直」と段階を踏んだ先に検討する。

来年度は少なくとも1直プラス残業体制、できれば変則2直には移行したい。むしろ、増設に関しては、加工機の方が早いだろう。今後、加工比率を上げていく上でも、必要である。

●現在、主な加工機は、フレキソ1台、打抜機8台、グルアー4台

抜きとグルアーの増設を検討しなければならない。理想としては先にグルアーを考えている。グルアーの工程はパートスタッフも多く、夜勤は難しいからだ。抜きよりもスペースを多めに確保しており、現状の倍は増設できる。

●様々な工夫を凝らした事業所だと思いますが、本格稼働した今、改めて良かったと思える点は

動線を極限まで単純化した点。段ボール工場の中でも圧倒的に無駄がないと自負している。材料入荷から製品出荷までは多くの工程があるが、工程間の距離は非常に短くなるよう設計。通常、複数台のフォークリフトを要する工程でもほぼ1台で済み、人手を大きく抑制できる。フル生産体制になれば、さらに効果を発揮する。

福利厚生面も充実している。食堂や休憩室やトイレ、身体障害者用インフラについてもかなり整っていると思う。

●ボックスメーカーをはじめとしたコンバータに対するアピールポイントは

まずは埼玉北部・西部、東京三多摩地区など、近辺のお客様に対する納期および営業対応力は圧倒的に向上するので重宝頂ければと思う。

コルゲータはスコアラーを入れることが可能な仕様。例えば色ライナを用いたA式カートンを製造したい時、数百㍍単位、場合によってはシート数百枚から提供できる。カットテープも入れられるし、フレキソ輪転多色刷りやグラビアプロセス印刷した罫線入りシートもできる。（色付きA式は）従来、基本的に青果物向けの大ロットだからこそ、扱えるものだが、数百枚単位で提供できるとなれば、ボックスメーカーも付加価値が高い面白い営業展開ができるのではないだろうか。

当社自体はフォルダーグルアを設備するつもりもなく、A式を製造するわけではないため、是非お客様に活用して頂ければ幸いだ。

●貴社全体の動向について。昨年度も過去最高の売上高（409億円）でした。今年度はいかがですか

このままいけば昨年度以上の売上となる見込みである。埼玉に限らず、どの拠点も満遍なく好調を維持している。要因は複数あるが、通販分野の伸長や、ふるさと納税の返礼に伴いギフト箱の需要が伸びていることが寄与していると思われる。

ただ、今後は原紙および製品値上げという複雑な状態を抱えることになる。通常ならば、価格転嫁した分だけ、売上が増えるのだが、一筋縄ではいかないだろう。

●8月から原紙が上がりました。貴社の製品値上げは

昨日（8月16日）の社内会議で、製品価格改定を決めた。8月末よりお客様に出向き、物流費と原材料の高騰を丁寧に説明させていただき、コストアップ分に見合う改定をお願いする。実施時期は10月からになるだろう。

内装分野では、比較的大きな仕事をしている当社が率先し動かなければ、他社も動きが取れないことは重々承知している。

また、外装分野とも（仕事が）重なる部分が多少なりともあるので、ある程度市況を見ながら進めて行かないと市場バランスが崩れてしまう。

●どのように臨みますか

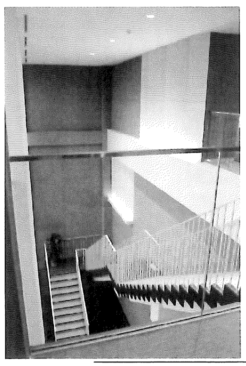
もちろん強行姿勢ではお客様の不信感を買う。ただ、状況が状況だけに十分に話し合い、納得して頂けるようにしたい。あわせて、価格は上がるが、新規形状や新材料提案を通じてトータルでみればコスト削減につながる提案を積極的に行うことで理解を得たい。

次世代見据えた先端工場

埼玉事業所外観。大規模工業団地でも一際の存在感

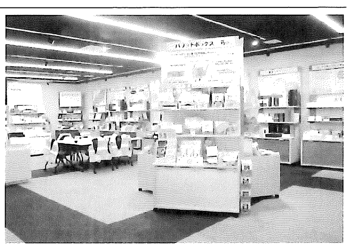
㈱クラウン・パッケージ埼玉事業所は、昨年11月に竣工。敷地面積1万400坪（3万4500平米）、延床面積8200坪（2万7千平米）を誇る。従業員は125名（17年4月1日現在）。佐光社長は「最適な動線による生産性向上や福利厚生を含む作業環境はもちろん、建物のデザイン設計にもこだわった。これが段ボール工場かと良い意味で目を疑っていただける」と話す。同事業所を取材した。

西武バス停留所「クラウン・パッケージ前」から望んだ姿はまるで大海原を進む大型客船のよう。圏央道狭山日高・入間両インターからも近くフットワークは抜群。東京事業所と神奈川事業所それぞれから1時間の所に位置し、3事業所で関東全域を網羅する体制となった。首都圏最大級の大河原工業団地は、利便性や立地条件の良さから著しく発展、建設途中の建物もあちらこちらに見られ、その活気も肌で感じることができた。

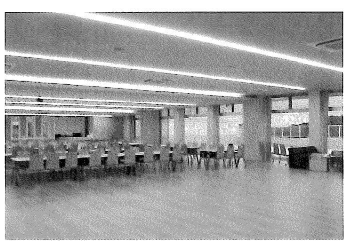

エントランス吹き抜けを2階から眺める。1階は天井まで9㍍の高さ

エントランスは、ガラス張りで明るく開放的。吹き抜けは見上げるほど高い。それもそのはず1階の天井高さは、コルゲータの熱を受け難いよう9㍍に。エレベーターで2階に着いたら3階建てのような感覚だ。

2階にはオフィスをはじめショールームやオープンテラス付の食堂などがある。身体障害者用のインフラも整備。「ここまで福利厚生を充実させた事業所は初めて」（佐光社長）という。


開発製品を網羅した圧巻のショールーム

ショールームは〝毎日が東京パック〟がコンセプトで、同展ブースとほぼ同等の広さ。シェルフレディーパッケージング「バリットボックス」をはじめマイクロフルートを使用した軽量パッケージ「TKP」、未利用天然素材を再利用した「スマートパピエ」、FSC認証紙「エフカラー」など主力製品を陳列。改めてラインナップの豊富さとそれを支える開発力の高さを実感できる。


開放的な雰囲気のオープンテラス付食堂

同社が素材を提供し、協力会社が加工を手掛ける〝タイアップコーナー〟では、3枚合紙POPやフレキソ多色（6色）印刷、ベルベットニス加工などを紹介。高付加価値商品の数々はコンバータとの協業関係の可能性を大いに示している。

ショールーム外壁には、「クラウングループのあゆみ」。1962年の創業から今日までの出来事を写真とともに見易く紹介している。

広い食堂は社員の憩いの場で外にはオープンテラスもあり年内に緑化する予定という。室内は外光を取込み易く明るく和やかな空間。集会やレクリエーションでも活用される。テーブル席の他、ソファーや横になって休める畳のスペースも備えている。

驚いたのは、敷地内の緑地（2580坪）にヤギ3頭が放し飼いにされて除草の仕事を担っていること。運が良ければ、のんびり草をはむ姿が見られるかもしれない。今後5頭まで増やす計画という。名前はスマートパピエから命名しヤシ、カカオ（ともに♂）、ベニ（♀）。5月入社の彼ら3頭の紹介と就業規則は柵に貼られており既にマスコット的な存在となっている。

【2面に続く】

埼玉事業所 生産増でより効率化

究極の動線と作業環境

クラウン・パッケージ

1面から

『より良い環境の追求』という同社の哲学は、最新の事業所でさらに先鋭化する。1階（5200坪）には、両面コルゲータ（最高速度毎分300㍍、B・5・E・G段）と片面（B・E・F・G段）に単体スリッター、打抜機8台、フレキソ印刷機（3色機）、合紙機などが効率的な配置で並ぶ。

コルゲータを中心に印刷や抜き、シート配送エリアを最短の動線で結ぶ。通常、工程間で複数台使用するフォークリフトは現在1台のみ。「各移動距離は5㍍強と短いながら、出荷を除くと、全製造工程で常時稼働しているリフトはたったの5台」（宮下陽一郎執行役員埼玉事業所長）。ほぼ同じ延床面積である東京事業所の3分の1あまりと言うから、如何に埼玉の動線が優れているかがわかる。

各々の担当エリアが明確で、[illegible]といった余分な作業を極力排除することができる。製造工程で[illegible]、動線の妨げとなる障害物も排除している。練り上げた構内設計と、盤石な配送体制によって構築された効率的な動線は、今後、仕事量が増えれば増えるほど、効果を発揮する。

その他、作業者の工場内の移動は2階の専用通路を使用、安全かつ迅速に行き来できる。抜きエリアの真上（2階）に抜型倉庫が、フレキソエリアの真上に印版倉庫があるため作業も非常にスムーズである。

コルゲータの真上に熱を吸収するダクトを完備することで冬場はこの熱を壁に放出。循環させ防寒対策に役立てている。もともと仙台事業所で採用し大きな効果が認められている。夏場は涼しく、室温は1年を通して最適に保たれ、[illegible]れるなど、従業員の作業環境にも細心の注意が払われている。

2階加工エリアはクリーンルーム並みの衛生レベルで、グルア4台や、窓貼機、ブランクス検査装置、テーパー、ケーサ