

印刷事業から 紙パッケージ事業への参入

支援機関: えひめ産業振興財団

支援内容: 商品開発

支援区分: 経営革新

経営革新事例

地域資源活用事例

農工商連携事例

見えない資産活用事例

佐川印刷 株式会社

Information

【企業概要】

社名 : 佐川印刷株式会社
(Sakawa Printing Co.,Ltd)

代表者: 代表取締役 佐川 正純

業種 : 印刷業

所在地: 愛媛県松山市問屋町6番21号

資本金: 10,000,000円

設立 : 1952年7月(昭和27年)

従業員: 90名



◆紙パッケージ事業への参入の経緯

当社では、印刷物市場における受注競争が一段と激化する事業環境にあり、積極的に事業の多角化に取り組んできた。その一貫として、紙パッケージ制作への取り組みを開始し、一昨年秋内子町の観光協会から観光絵葉書のパッケージの受注に成功した。同パッケージは、単なる包装機能のみでなく、スタンドとしての機能を持った当社のオリジナル・デザインで、購買者から一定の評価を受けている。(商品名:オリパック)この成功をきっかけに、紙パッケージ事業への参入を本格的に検

討することになり、数種類の試作品を製作し、市場の評価を問うことになった。



オリパック(特許出願中)

◆ 支援体制

紙パッケージ試作品の事業可能性について当財団に相談があり、事業可能性を調査する方法として外部の調査会社に委託する方法や、当財団単独で実施する方法が考えられたが、愛媛県紙産業技術センターと協議した結果、(株)ゴークラに協力を要請することにした。同社は、明治38年創業の地元の紙総合商社で、業界の事情に精通しており、試作品の事業可能性についての調査に限らず、当社がこの新しい事業に参入するに当たって、超え

なければならない様々な課題に対する貴重な意見をいただくことも期待できると考えたからである。幸いにもこの要請に対して、同社から快い返事を頂き、期待通りの支援体制を整えることが出来た。

◆ 開発コンセプトと試作品の一覧

① 開発のコンセプト

当社では商品開発の基本コンセプトとして、以下の事項に配慮している。

- | | |
|---|-------------------------|
| 1 CO ₂ の削減のため石油製品の不使用 | 4 過剰包装の削減 |
| 2 リサイクル可能な資材の活用 | 5 地域資源の活用(和紙など) |
| 3 廃棄紙面を極力減らし、資源の有効な活用 | 6 地場産業との協業(紙加工業) |

② 試作品の一覧と特徴

A 折り小箱(実用新案登録済)

糊などの貼り加工の無い折りと差し込みでパッケージ、斬新な形状で注目度を向上



B サンクロ(意匠登録申請中)

三面の押す力を利用して表面の圧力強度を向上、糊加工の無いワンプッシュ型



C アルボ

上部がアール型のパッケージ、糊を使用せず、底を深くして容量増大

D ロックン

双三角錐の形状が個性豊かなパッケージ

③ 想定される市場

経済産業省の工業統計表(2004年)によると、「紙器」と呼ばれる品目の出荷額は、全国で約5,900億円となっている。その内今回の試作品が適用できると思われる商品としては、以下のようなものがあげられる。

- ①菓子類 ②化粧品類 ③衣類(下着) ④文具教材 ⑤入浴剤

これらの商品を扱う小売事業者は、当社の従来の顧客と分野が大きく異なるために、新たに顧客を開拓していく必要がある。

◆ 試作品についての評価

調査は、先ず(株)ゴークラの企画開発室の意見を収集するとともに、同社の東京・大阪の両支店にサンプルを送り、直接末端の菓子店で意見を収集してもらった。

全体的な印象として、形状がユニークであることや、一枚物であることが評価された。しかし、一方で組立が煩雑であることや、取っ手の強度に対する課題などが指摘された。店先で忙しいときに組み立てるのは無理があり、箱なら組み立てた後重ねることができ省スペース化が図れるが、このパッケージでは難しいなど、具体的な意見を聴取することができ、非常に参考になった。これらの指摘事項については、組み立て方をよりシンプルにしたり、材質を変更したりして順次改善が加えられ、商品としての完成度を高めることが出来た。

それぞれの試作品は、具体的な用途に対して向き不向きがあるので、その評価は用途を指定して行うほうが、より正確な評価が得られる。調査は、試作品が菓子パッケージに向いていると思われることから、菓子店において行われたが、試作品によって別の用途での調査も必要であろう。

しかし、(株)ゴークラの企画室における見た目の感想として、これらの試作品が斬新さ・ユニークさで一定の評価を受けたといえる。したがって、個々の商品に市場性があるかないかは、即断しかねるとしても、当社の紙パッケージ開発力について、概ね良好な評価を受けたものと思われる。このことは、今後外部との協業関係を構築していく上で、必要不可欠な条件である。

◆ 事業化に向けての課題と取り組みへの提言

1 販路開拓

従来からの印刷事業は、チラシ・カタログ・パンフレット・ポスター・ビジネスフォームなどが中心で、その顧客は今回開発された紙パッケージ商品の販売先とされる菓子・化粧品等の販売事業者とは異なっている。このため、新たに販路を開拓していく必要があるが、自力でこれを開拓するについては、印刷業という看板を上げているために、かえって営業先に疎まれる可能性がある。したがって、「パッケージの佐川印刷」という企業イメージを定着させるには、かなりの労力と時間を要するものと思われる。これを避けるためには、従来から紙パッケージをこれらの業界に販売している事業者と協業関係を結んで、彼らの販売網を利用して広げていく方法が、考えられる。

2 生産設備の課題

新製品開発・企画におけるソフトウェア戦略に必要な設備の充実を第一に考える。生産設備は過大な投資を避けるため、協力会社へ委託するののも一つの方策である。

3 専門パッケージデザイナーの育成

現在当社では、グラフィックデザイナーは抱えているが、専門のパッケージデザイナーがいない。早急にグラフィックデザイナーから育成したいとの意向がある。しかし、デザイナーの養成は短期間に出来るものではなく、デザイナーや紙商社などとの協業により、商品開発する方法が適当と考える。

◆ 事業化への取り組み方

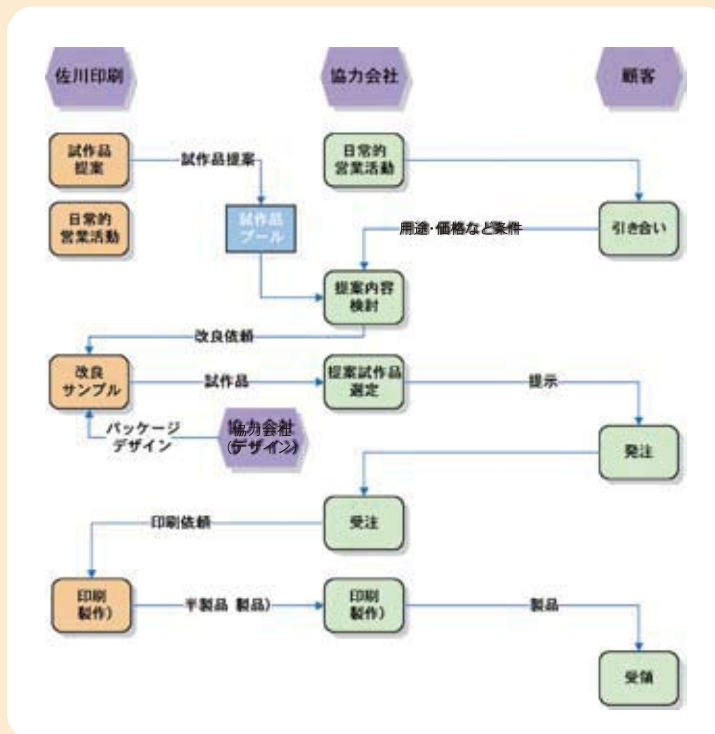
現段階で本事業を進めるに当たって、当面紙加工会社との協業体制を確立し、佐川印刷及びその協力会社のそれぞれの得意とする経営資源を、効率的に組み合わせて顧客の注文に応え、出来るだけリスクを小さくすることを検討することも一つの選択肢である。右ページの図はパッケージ事業の一連の事業プロセスの中で互いの役割分担を示した一例として、提示したものである。

佐川印刷の役割

- 商品企画
- 形状表面デザイン
- 営業

協力会社に委託する業務

- 営業
- 表面加工・トムソン加工
- 印刷



◆ 協業におけるリスク回避

協業体制を進めるに当たっては、試作品を盗作されるリスクに配慮する必要があります。関係者に試作品を見せるに当たっては、特許申請、実用新案、意匠登録などによって、商品の権利化

をすませしておくこと。また、協業に当たっても、相手先の選定において信頼できる相手を選び契約を交わすよう留意する必要があります。

Staff voice 

◆ 支援に携わったスタッフの声

(株)ゴークラからの試作品に対する調査結果は概ね好評であり、佐川印刷のパッケージ開発企画力は、一定の評価を受けたといえます。これにより、当社は事業化に向けて更に一步を踏み出すことになりました。しかし、本格的な生産体制を確立するには、より多くの試作品の市場性についてのデータが必要となります。現段階では、盗作などのリスクに配慮しながら、一刻も早く有力な協力会社との協業体制を確立して、より多くの市場性の情報や市場特性情報を収集しながら、進めていくことが大切となりました。そのことによって、本業である印刷事業においても、知的所有権などのソフトウェア戦略という新しい市場への展開の可能性も生まれてきます。



応援コーディネーター
相原 憲二