

「紙の世界」で利便性を追求



導入したNC(数値制御)大型断裁機



自動化・省力化に応えるオートスタッカー



大阪アート社屋

事業内容

多種多様な紙を提供

昭和47年創業(昭和48年設立)の紙の総合卸会社。本社を置く大阪府東大阪市を拠点に営業基盤を府内東部・南部、大阪市内に置き、出版・印刷会社、製紙販売代理店、デザイン会社などに提供している。取扱う紙は量産型の紙から希少な紙まで多種多様。クッション紙などの商材も手がける。少量の紙の注文でも希望のサイズに断裁加工して納品する多品種少量対応も行っており、顧客のニーズをかなえている。

受託加工サービスに注力

紙を断裁する作業を活用して、同社は新たな営業展開に注力している。卸での取引に関係なく、断裁加工だけを請け負う受託加工サービスだ。最新の加工設備を導入して、短納期要求に応える生産体制を構築。必要な時に必要な量だけ即日提供できる、発注者側に使い勝手の良い利用環境を追求している。

大阪アート 株式会社

代表取締役 宇田川(うたがわ) 悟志
〒577-0005 大阪府東大阪市七軒家5-1
TEL. 06-6744-1141 FAX. 06-6744-6368
資本金/10,000千円 従業員/8名
主な取引先/印刷・紙業界
主な保有設備/NC(数値制御)大型断裁機、
オートスタッカー
主力製品/紙製品、紙商材

短納期
小ロット
OK
重産
OK

つながりを大切に

代表取締役 ^{うたがわ} 宇田川 悟志

お取引先様からの信頼の上に育まれてきたつながりを大切に、紙の卸事業を行っています。これからもその信頼を損なうことなく納期順守、お困りごとのサポートに全力を尽くして参ります。



補助事業

事業の領域拡大に生かす

受託加工に注力する背景には近年、手間のかかる断裁に携わる人たちの高齢化などにより、同業他社で廃業や規模縮小の動きが顕在化しつつある業界事情がある。作業のための人員を抱えても、それに見合う売り上げがなければ採算に合わないからだ。電子化が進んだことも、需要喚起を見だしにくい一因になっている。そのため他社と競合せず業界に役立ち、自社の領域拡大にもつなげるため、営業戦略として受託加工に重点をおくことにした。

加工設備刷新で生産性向上へ

強まる短納期供給への対策もあり、同社は「ものづくり補助金」を利用して加工設備を刷新。平成29年9月にNC(数値制御)大型断裁機とオートスタッカー(自動紙積機)を導入した。これら双方の機械を連結させて、作業の自動化・効率化を目指したもので、生産性向上に直結する環境を整えた。

具体的成果

省人・省力化を実現

NC大型断裁機とオートスタッカーの設備導入により、一連の加工作業が向上した。オートスタッカーの使用により、作業者の負担が大きかった加工紙の積み下ろしは、省人・省力化を実現。また、導入したNC大型断裁機によって新たな需要の創出も見込んでいる。

NC大型断裁機は、最大1,150mmだった従来機種種の加工幅が1,350mmまで対応可能となった。幅1,200mm超の規格外の大型サイズ加工が行える機械を保有する事業者はほとんどいないため、今後は取引先などに同機のメリットを周知し、利用を喚起していく方針だ。

リスクを伴わないサービス

加工品質については、冊子に使用する上質紙で行ったテスト運転(加工幅1,200mmの断裁)で、「ヨレ」や「折り」の発生がない品質の良さを確認している。

宇田川悟志社長は、受託加工のメリットについて「紙を売るだけでは(同業者間の)価格競争になってしまい、利益率を下げるリスクを伴う。受託加工はそこを気にせずに済む」と、その効用を指摘。受託加工を増やせば「会社としては減収でも増益になるサービス」とも話す。

今後の戦略

加工から配送まで

加工設備を整備した受託加工サービスは短納期対応と断裁サイズの拡大もあり、既存顧客からの受注増を見込んでいる。併せて取引先の掘り起こしや、新規開拓も進めていく予定だ。

また、宇田川社長は「(加工した紙の)配送までのお手伝いもしていきたい」と話す。トラック業界や宅配業界をはじめとするドライバー不足は深刻で各事業者が利用する配送への影響も懸念されている。一方で、進む少子高齢化により人手不足もさらに顕著になってくるため、紙を加工するだけでなく、印刷会社など指定場所までの配達を一括で請け負うサービスを見込んでいる。これにより発注先の手間が省け、同社利用の利便性をさらに高めていく考えだ。

「顧客のかゆいところ」に着目

受託加工では、以前からの競合相手でもある紙卸会社から断裁依頼を受けるなど、他業界から見ると珍しい関係を構築している同社。その要因は相手側の問題解決に寄与できる、宇田川社長の言う「顧客のかゆいところ」に着目したサービスに他ならない。今後についても、こうした視点できめ細かなサービスの提供にまい進していく。

取材を終えて

理にかなったサービス

同業他社との競合にならず、自社の設備を活用しながら営業先の取引拡大にもつなげる断裁加工の受託は、理にかなったサービスだ。宇田川社長の言う「顧客のかゆいところ」に着目したもののだが、実際、取捨選択した中から「形あるもの」にまでもするのは決して容易ではないはずだ。その形にするまでの宇田川社長の創造力と実行力に敬服するとともに、受託加工サービスの今後の展開に期待が膨らむ。

<http://www.osakaart.com/>