

レンチキュラークリアファイルの新技术確立 文具業界に新たな風を

事業内容

デジタル化に対応し業容・取引業界拡大

同社は昭和39年、カタログやパッケージの印刷会社として設立。以来、大手電機メーカーの総合カタログなどの商業印刷を主に手がけている。デジタル化の到来とともに商業印刷の需要減少を見据え、平成18年に業界に先駆けて樹脂素材にも印刷が可能なUVオフセット印刷機を導入。クリアファイルへの印刷などに業容を広げ、取引業界の幅も拡大していった。

新たな技術の確立で差別化 高品質・短納期追求

現在、同社を代表する製品の1つに「レンチキュラークリアファイル」がある。レンチキュラーとは、表面をかまぼこ状にして平行に配置した透明樹脂フィルムを通して見る事で、アングルにより別の絵柄に見せる印刷物のこと。同社はこの印刷技術の1つである「3D印刷」のデータ制作に定評があり、他社との差別化を図る。フィルム印刷専用のネット印刷通販は好調で、生産設備を増強し高品質、短納期を追求している。

補助事業

高まる需要 加工機的能力不足が課題

印刷後のクリアファイルの加工には、既設のトムソン加工（打ち抜き）機と折り・ウェルダ（溶着）一体型加工機を使用していたが、加工機の老朽化により印刷機と加工機に能力差が生まれ、製品に傷ができるなどの課題があった。そのため、印刷以外の加工工程の大半を外注に頼ったことで、品質・納期・コスト面で競争力が弱くなり、印刷、加工、出荷までの社内一貫生産体制を再構築する必要があった。

新設備導入でクリアファイル一貫生産 新技术を確立

これらの課題に対応するため、高速のトムソン機と折加工に加え多機能なウェルダ機を新規導入すべく加工機を選定した。トムソン機は現有設備の3倍の速度のものを、ウェルダ機はクリアファイル専門加工機で、現有設備に比べ加工寸法変更が簡単に操作できるものを導入した。これにより通常のクリアファイルの社内一貫生産と、レンチキュラークリアファイル生産の新技术を確立した。

具体的成果

搬送・加工時のトラブル解消 品質管理を徹底

機械を新規導入し、クリアファイル生産における搬送・加工時のトラブルを解消。従来、製品搬送時のパレットの積み降ろしや輸送中に発生していた指紋・擦れ・割れなどの不良品が減り、外注では行き届かなかった生産工程での品質管理が可能になった。

具体的には、現在同社が手がけるクリアファイルのトムソン加工工程は、すべて社内で行えるようになり、ウェルダ加工では約80%が可能になった。設備の導入で生産効率が上がり、1人当たりの生産高が1日につき1万3,000円増加。外注コストは年間で約1,550万円の削減に成功した。

レンチキュラークリアファイル事業に新規参入

さらに新設の設備を活用し、他社との最大の差別化ポイントであるレンチキュラー印刷技術を用いてレンチキュラークリアファイル事業にも参入を果たした。同社が得意とする同印刷技術の一つ「3D印刷」では、データの作り込みにより立体感の有無など仕上がりりが左右されるという。同社が抱えるデータ制作チームの高い技術により、国内トップレベルのレンチキュラー印刷会社として、一定の地位を築いている。

今後の戦略

新規事業参入 既存事業も年1,000万円増収狙う

高品質の生産体制を構築したレンチキュラークリアファイル事業では、今後1—2年の間にインターネット広告や各種展示会、顧客提案などを通じて幅広くPRし、3年後には同事業で年間200万円の売り上げを目指す。通常のクリアファイルにおいても新規顧客を開拓し、同事業で毎年1,000万円ずつ売上高を増やす計画だ。

海外展開・生産工場拡充で 新規市場を開拓

高い技術を用いたレンチキュラー印刷では、グリーティングカードなど取扱商材を増やし、海外市場への投入も模索中だ。設備の新設で価格競争力が高まり、インターネットなど販売ツールも充実させた。人口減少に加えカードを送り合う文化がない日本に比べ、海外の商機は大きい。そういった背景を追い風に新規市場を開拓していく。

フィルム印刷の事業を拡大することで、高機能なUV印刷機や周辺加工機の拡充も必須になった。一方で、プラスチックごみの分別など環境に配慮するためには、工場敷地の狭さが課題となっている。そこで今後は本社隣接地を購入し、それらの課題を解決していく計画だ。



導入した高速度のトムソン機



折加工機能を持つウェルダ機

3D印刷を施したクリアファイル

加陽印刷 株式会社

代表取締役社長 加福(かふく) 修(おさむ)
〒534-0011 大阪市都島区高倉町3-5-28
TEL. 06-6922-5871 FAX. 06-6925-5174
資本金/22,500千円 従業員/44名
主な取引先/文具メーカー、ゲームメーカー、
広告代理店など
主な保有設備/UV印刷機、クリアファイル専用加工機・
専用トムソン機、オフセット両面印刷機、
オンデマンド印刷機
主力製品/クリアファイル、ビニルポーチなどの
樹脂印刷製品紙製の店頭販促ツール、
ダンボール製の店頭什器など

短納期 企画力 小ロット OK オフライン設備 生産 OK 試作 OK 連携力

人材こそが成長のカギ

代表取締役社長 加福 修

設立から50年あまり、商業印刷事業を軸にたくさんの仕事を手がけました。今も変わらず営業できるのは、「人材力」によるところが大きいことにほかなりません。今後も当社の成長は、社員の技術力や営業力、提案力が左右すると考えています。



取材を終えて

設備や環境に頼らず 「人材力」で勝負

「レンチキュラークリアファイル」という新たな製品で、印刷会社として次のステージを見据える加陽印刷。本業の印刷業に加え、今後は新事業をどう軌道に乗せるかがカギとなる。成長分野には積極投資で事業拡大を図り、盤石な地位を築いたように見えるが、加福社長は「人材こそが成長のカギ」と、設備や環境に頼らない着実な成長路線を見据える。この人材を大切に思う精神こそが、信頼を勝ち得てきた同社の強みなのかもしれない。

<https://www.kayo.co.jp/>