

コーキ封筒 株式会社

製袋時に印刷の全数検査機導入で業界をリード

事業内容

信頼の既製品封筒と要望に応える別注封筒

大正13年に創業の封筒専門メーカー。94年以上の歴史の中で顧客から信頼を得て、400種類以上におよぶオリジナルの既製品封筒を提供する。大手の印刷会社や文具メーカーからの受注が主で、近年は銀行や保険会社からの直接取引も増えている。

封筒は印刷会社の協力のもと、受注から納品まで社内で一貫生産。販促用のダイレクトメール（DM）や金融機関などで使用する窓付封筒などを中心に、1日当たり100万枚以上を手がけている。定形外和封筒タイプを強みとしながら、デザイン、色、紙質など顧客の多様な要望に応えている。

コーキ封筒の目印は「ラク折り」

同社の特徴の1つとしてあるのが、やわらかフラップの「ラク折り」仕様になっていること。折り目がつき、DM封入後の封かん作業を容易にする。製造工程時にひと工夫して他社と差別化を図っている。そのほかにも、はさみを使用せず簡単に開封する「イージーオープン封筒」や、セキュリティ面を重視する顧客に対して開封履歴の残る「IP封筒」を提供するなど、業界をリードする加工技術が高く評価されている。

補助事業

和封筒製袋に印刷紙面検査機を活用

同社は平成28年度の「ものづくり補助金」により、業界初の製袋機に搭載する印刷紙面検査装置を導入。平成30年1月から定形外和封筒の製造に活用している。

これまでの検査は製袋加工後の封筒を作業員が目視で100枚単位ずつ確認し、断裁のずれや角折れを発見するものだった。一方、印刷時に発生する文字のつぶれや汚れ、欠け、インクの飛びなどは、製袋前に印刷協力会社でも抜き取り検査を行っている。しかし、抜き取りのタイミングで印刷不良が発生しているとは限らず見落とす可能性もあった。

封筒メーカーとしての品質責任を果たす

他社との差別化や消費者にインパクトを与えるため、顧客は宣伝広告に詳細な内容や繊細な画像、高級感を要求する。それにより印刷・製袋業者はさらなる品質や検査検品の向上が必要になる。こうした要求に応え、少しのミスも見逃さないメーカーとしての責任を果たすため業界に先がけ導入した。

コーキ封筒 株式会社

代表取締役社長 鴨谷 仁

〒584-0023 大阪府富田林市若松町東3-7-8
TEL. 0721-25-7210 FAX. 0721-25-9484

資本金／30,000千円 従業員／65名

主な取引先／大手印刷会社、保険会社、銀行などの金融機関、大手文具メーカー

主な保有設備／洋封筒製袋機、和封筒製袋機、断裁機など
主力製品／和封筒、カラー洋封筒、ダイレクトメール用封筒

短納期 OK 企画力 OK 小ロット OK オンライン受発 OK 生産 OK

高付加価値の製品づくりで社会の役に立つ

代表取締役社長 鴨谷 仁

独創性、アイデア、迅速な対応が当社の持ち味です。今回の成果は長年培った技術ノウハウの高度化で生まれました。今後も高付加価値の製品づくりや技術継承、人材育成にまい進します。そして「信頼」をモットーに取引先、従業員、地域との信頼関係を充実させ社会貢献していきます。



<http://www.koki-envelope.com/>



コーキ封筒オリジナルカラー封筒



顧客仕様のダイレクトメール



製造工程を改善し品質向上に成功

具体的成果

定形外和封筒の不良品発見率を大幅向上

製袋機に全数検査が可能な印刷紙面検査装置を搭載したことで定形外和封筒の不良品発見率は大幅に向上した。印刷協力会社の負担も軽減することで印刷会社は高度な印刷技術の追求に注力可能となった。製袋加工と同時に検査は業界でも初めて。業界に先がけ「ラク折り」などユーザー目線に立ったオリジナル封筒の商品化をしてきた社風は、品質面にも通じている。鴨谷仁社長は「製袋機で同時作業することで時間を別途設けることなく、短納期と高品質に応える」と強調する。

1mm角単位で印刷の汚れなど判別

全数検査の精度は良品の絵柄に対する印刷の汚れや欠け、インクの飛びなどを1mm×1mmの範囲で判別する。不良品発見率は99%となり目標を達成した。これまで作業員3名による目視での不良品発見率は50%。1万枚の検査にのべ3時間を費やしていた作業時間も大幅に短縮した。これにより短納期が図れるとともに不良品発生を抑え、製造コストの削減につながった。

今後の戦略

品質向上の取り組みは顧客から評価

鴨谷社長は「検査装置導入の顧客の関心は高い」と実感する。検査成果だけでなく、検査装置の導入による品質向上の取り組みが顧客に評価されている。これまで受注実績がほとんどなかった医薬や食品分野の新規開拓にも期待。また既存の銀行や保険会社からの受注増や、新たな顧客の直接取引拡大につなげていく。

検査装置の導入効果として、5年後をめどに新規顧客が300社、売上高は6,000万円増を目標に掲げる。生産性向上については、これまでも超高速洋封筒製袋機やセロ窓封筒など日本有数の封筒設備を導入してきた。さらに生産改善することで、受注増を目指す。

品質や価格、納期で競合他社と差別化

今後は和封筒だけでなくDMニーズが多い洋封筒の量産封筒にも、同様の検査装置を導入していくことが次のステップになる。DMはこれからも販売促進の手段として安定維持が見込まれている。その中で「印刷の品質は企業イメージや内容物の重要な要素である」と鴨谷社長は認識する。封筒により顧客の利益が損なわれてはいけないとの強い決意のもと品質や価格、納期の向上で競合他社と差別化していく。

取材を終えて

“コーキ封筒なら出来る”が原動力

封筒はIT化が進んでも温かさのあるコミュニケーションツールとして重要な役割を果たしている。その中で顧客は消費者に印象づけるため、より繊細な画像、高級感を要求する。こうした要求に対し「コーキ封筒」は90年以上、親子3代にわたりオリジナル封筒を追求してきた。品質にもこだわり設備投資も続けている。この原動力は顧客本位で他社が出来ないことも“コーキ封筒なら出来る”という積極的な姿勢だ。この情熱が続く限り、創業100年を越えても顧客の信頼を勝ち取るだろう。