

株式会社 ミューパック・オザキ

スライダー付きプラスチックフィルム袋で
トップシェア

事業内容

30近い特許を取得しさまざまな商品を開発

同社は尾崎育子社長が昭和55年に創業した。以前に尾崎社長が勤務していたプロカメラマン用ネガフィルム袋を製造する企業が倒産し、その事業を引き継ぐ形で起業した。しかし、デジタルカメラの普及により、ネガ袋の需要は先細りの状態に。そこで、昭和60年入社の高城竹夫専務が、プラスチックフィルム袋の用途拡大に乗り出したことにより、これまでに30近い特許を取得した。今ではさまざまなデザインのプラスチックフィルム袋を世に出している。

売り上げの半分以上を占めるスライダーポーチ

現在の主力商品は「ミュースライダー」と名付けた、2つのパーツをドッキングさせてセットし開閉するスライダーポーチだ。ファスナーに取り付けるスライダーが2つのパーツから成り立っているのが特徴で、全売り上げの半分以上をこのスライダーポーチが占めている。スライダーを目立つツートンカラーにできるため、商品売り場での訴求効果が得られやすい。

株式会社 ミューパック・オザキ

代表取締役社長 尾崎 育子
〒581-0042 大阪府八尾市南木の本5-2
TEL. 072-991-1505 FAX. 072-993-9946
資本金/10,000千円 従業員/30名
主な取引先/化粧品メーカー、衣料メーカー、文具・雑貨メーカーなど
主な保有設備/サイドウェルダ（高速溶断シール機）12台ほか
主力製品/プラスチックフィルムの製袋事業全般（製造・加工販売の一環対応）、製袋機械開発、精密機械製造販売

短納期 企画力 小ロット OK オンライン受発 OK 量産 OK 試作 OK 連携力

ほかではできないことができる会社

代表取締役社長 尾崎 育子

「お客さまの要望にお応えし、より新しく、より使いやすい商品をお届けする」をモットーに、考えて、工夫して、新商品をモノにするよう行動しています。ほかではできないことができる会社です。



<http://www.mupack.co.jp/>

補助事業

旅行用ポーチや化粧品ポーチなど用途広がる

同社のスライダーポーチは使い捨てではなく、プラスチックフィルム袋そのものを繰り返しポーチとして使える。そのため、旅行用のトラベルポーチ、化粧品のサンプルポーチをはじめ、幅広い用途で使われている。ファスナー付き袋では、日本のトップメーカーである。ただ、プラスチックフィルム袋には、使いやすさに加え袋の密封性・強度も求められるため、袋の底側はフィルムに接着剤を塗布して熱固定などで密封する。

シンナーを使わない接着剤塗布装置を導入

従来はその接着剤として、シンナーで希釈するアクリル系溶剤タイプの接着剤を使っていたが、臭いが原因で退職する人も出るなど問題となっていた。このため同社は、「ものづくり補助金」を活用して6台ある接着剤塗布装置を、有機溶剤系接着剤ではなくシンナーを使わないホットメルト接着剤を塗布する装置に、すべて切り替えることにした。

ミニタイプのスライダーポーチ

具体的成果

接着剤の塗布幅を狭くして使用量を抑制

有機溶剤系接着剤塗布装置をホットメルト接着剤に切り替えると、重量がある物を入れてもプラスチックフィルム袋の強度が保てるうえに、シンナー特有の臭いをなくせるため、製造現場の環境も改善できるというメリットがある。ただ、メリットはそれだけにとどまらないこともわかった。現在の生産工程は、連続したフィルムを加工して袋を作り、接着剤も連続塗布している。しかし、ホットメルト接着剤に切り替えると、間欠的な塗布が可能になり、塗布幅を狭くして接着剤の使用量を抑えることができるのである。

刃の拭き掃除をなくし作業量も減らす

化粧品メーカーや生活用品メーカーからは、袋に商品を入れ端面を折りたたんで封止する際に、封止後の折りたたんだフィルムが外にはみ出すことを気にせず作業したいという要望があり、袋の両隅をカットするよう求められている。現在は接着剤を連続塗布する方法を取っているため、両隅をカットする際に接着剤がカット用の刃についてしまい、刃の拭き掃除を必要としていた。間欠的な塗布が可能になったことにより、この拭き掃除が必要なくなり、従業員の作業量を減らすことができた。

取材を終えて

ユニークさを感じる
地域貢献活動

創業以来40年経たないうちに30近い特許を取得したという商品開発力の強さにも驚かされるが、記者が強く興味をひかれたのは地域貢献活動である。地元の小学校から工場見学に来た生徒たちに、身近な菓子袋の製造体験をしてもらうなどの対応をしている。女性が経営トップを務める企業ならではの優しさを感じられた。独自開発のファスナー閉じ具を使った授業を地元大学で採用してもらったという話もユニークだ。

蓋部分の両側を
カットした袋

小学生の工場見学風景

今後の戦略

5年後の売り上げ6割強増が目標に

現在、シャンプーやリンスといった重くてかさばる商品を入れるため、接着剤の強度を上げることが顧客から求められている。袋に封入した商品のイメージを良くしようと、蓋部分の両側をカットした袋の需要も増えている。ホットメルト型接着剤を使うプラスチックフィルム袋の将来性は大きい。市場の動向を考えても、今後、アンチエイジング商品の市場が拡大し、化粧品・薬品などを封入するためのプラスチックフィルム袋の需要が増加することは確実と思われる。

業容の拡大を見越して、同社は幹部人材を銀行から招へいするなど、営業体制と内部管理体制の強化に乗り出した。平成29年7月期に4億5,000万円だった売上高を、5年後には6割強の7億4,000万円にまで伸ばす計画だ。

地域貢献や産学連携にも力を入れる

シンナーを使わない接着剤に完全に切り替えるのは、地元の環境を害さないためでもある。このように同社は、地域貢献にも熱心に取り組んでいる。地元の人材の採用を毎年実施しているほか、小学生の工場見学・体験学習も積極的に受け入れている。今後も地域貢献、さらには地元の大学との産学連携にも力を入れていく方針だ。