

株式会社 グラセル

3Dプリンタで試作品を迅速に提供
化粧品容器のデパートを目指す

事業内容

化粧品容器2社が合併

平成20年に化粧品容器を手がける「大阪硬質硝子」と、後継者難だった「高安硝子」の2社が合併し、「グラセル」が誕生した。大阪硬質硝子は自社の売れ筋だった化粧品容器を一同に掲載したカタログを平成14年に業界で初めて制作しており、取引先の化粧品メーカーに配布することで業容を拡大していた。さらに平成25年にタイに子会社「グラセルタイランド」を設立するなど、海外展開も積極的に進めている。

ショールームの開設で引き合い増やす

平成26年5月に本社を大阪府茨木市に移転・拡張し、大阪府内に点在していた会社機能を集約することにした。また社内に自社の化粧品容器を展示するショールームを開設するなど取引先へのアピールを強化してさらに引き合いを増やした。製品の検査行程を社内に設けているのも特徴で、高い品質を担保した製品を迅速に提供している。

株式会社 グラセル

代表取締役 谷村 敏昭

〒567-0051 大阪府茨木市宿久庄2-5-10

TEL. 072-640-5678 FAX. 072-640-5600

資本金/99,000千円 従業員/161名

主な取引先/化粧品メーカー

主な保有設備/3Dプリンタ、検査機器など

主力製品/化粧品容器

企画力 OK 小ロット OK 量産 OK 海外対応 OK 試作 OK

化粧品容器のデパートに

代表取締役 谷村 敏昭

化粧品容器のデパートになりたいと考えています。これまでではトイレタリーや基礎化粧品向けが中心でしたが、それを広げていきたいです。絶えずリニューアルし、流行を追っていきます。



補助事業

短納期が求められる

自社で生産ラインを持たないファブレスの形態を取っており、金型製作の大部分と容器の成形を外部に委託している。ただ業容が拡大していくなかで取引先から新製品開発に伴う容器の小ロット・短納期対応を求められていた。谷村敏昭社長は「今は化粧品パブル。従来の工程のように金型から試作品をおこしている、動き出すのが遅くなっている」と話す。こうした取引先からの要望に迅速に応えるのが経営課題になっていた。

3Dプリンタ専用の作業スペースを開設

マシニングセンターなどの工作機を持ち、金型製作のノウハウはあるものの多くは外注。金型の製作から運送まで約30日かかっていた。金型の製作が必要な化粧品の製品サイクルは短いため、金型製作までの工程を改善する必要があった。そこで自社で試作が容易にできる最新型の3次元(3D)プリンタを平成29年に導入。それに合わせて、3Dプリンタの作業スペースとなる「モックラボ開発室」を設置した。

具体的成果

金型製作のリードタイム短縮

3Dプリンタを導入し、金型製作工程を内製化した。夜間も自動で動かし1日3型、2日で5型の樹脂製金型製作が可能になった。また、試作品用の金型製作工程が従来の30日から3日に短縮。金型製作の内製化はコスト削減にも寄与する。これまで、外注していた量産型金属タイプの金型で25%のコスト削減が期待できるとみている。これにより、取引先が要望する最小ロット100個と納期2週間を実現できるめどが立った。

美しさも兼ね備える

量産品を考えると、さらに金型を製作する必要がある。そこで新商品の金型製作に入る前の見本を3Dプリンタで作成し、企画段階から新商品販売の全工程に渡る時間の短縮を図った。樹脂製金型製作も可能な3Dプリンタの特性は作業性を大きく向上し、加飾や金型図面の完成度が高まった。さらに金型を製作した際の変更によるコストアップが抑えられたほか完成の遅延も避けられるようになった。

今後の戦略

容器開発のニーズに営業攻勢

今後、新たな容器開発のニーズがある企業に対して営業攻勢をかけていく方針だ。現在取引先約2,500社のうち、新作の容器開発の要望が年50件程度ある。新商品発表会や展示会で使用する100個という小ロット受注を確実に開拓する。さらに小ロット受注をチャンスととらえ、製品化後の大量受注にもつなげていく。平成30年3月期は170億円の売上高だったが、3Dプリンタを活用した試作品が業績の伸びを引っ張っていき、平成31年3月期は185億円の売上高を見込んでいる。

モックラボの移転・拡張を視野に

平成27年に大阪北部の開発地区「彩都」に約3,000㎡の土地を購入した。2020年以降に、借用している現在のモックラボを移転拡張した施設を建設する計画だ。当初は倉庫の建設を検討していたが、賃借で代替できると判断。自社の業容拡大に直接影響するような形の施設を作り、さらなる飛躍を目指す。また、働き方改革の一環として社員が子どもを預けられる保育所を設ける構想もある。働きやすい職場を作ることで、人材を確保しやすくするねらい。「モデルを作るのに全く人材が間に合わない」と谷村社長は話す。

取材を終えて

今後の展開楽しみに

本社移転前の平成25年に同社取材した。それから約5年経ち、当時とはかなり様相が変わっていた。ショールームが設けられ、化粧品メーカー関係者がぞぞと見学に来ているという。本社を新しくしたことで業容がさらに拡大し、3Dプリンタの導入や新たな専用スペース、さらには保育園の開設などの構想がでてきた。新たな取り組みへの意欲が以前より増しており、今後の展開が楽しみになってきた。



3Dプリンタで製作した金型(右)と完成品(左)



導入した3Dプリンタ



パソコンを使って試作品をデザインする