着実にイノベーションを導くKBA

迅速な紙厚切替え 内製化率向上
現場に密着した技術にメリット

Rapida106ユーザーポ

興南産業
(大阪府高槻市)

Rapida106と製造部の寺岡次長(左)、同プレスグループの加地リーダー

パッケージ印刷の興南産業(村田信行社長、本社・大阪府高槻市)は今年2月、KBA社製・UV油性兼用菊全4色機Rapida106(ラピダ106)を導入、その革新性と現場に密着した技術が生産性向上などに効果をもたらしている。

今回導入されたRapida106は、赤外線で紙の位置を検知し高速安定給紙を実現する「ドライブトロニックSIS」、同時版交換装置の「ドライブトロニックSPC」などの機能を有する最新鋭機。

速度は毎時1万8千回転だが、興南産業では薄厚兼用で、だいたい1万3千から1万4千回転で稼働させている。外注していたパンフレットの仕事などの内製化比率が大幅に向上した。

「以前は紙厚を変更するだけで非常なロスタイムとなっていたが、ラピダではスムーズな切り替えが可能となり、大きなメリットを感じている」と村田社長。

導入に当たっては1号機が稼働する大成(本社・東京都新宿区)の横浜工場を見学しており、「機械の色も良く、職場の雰囲気が明るくなると思った。また、大型ディスプレイもお客様が来られた時にインパクトがある。やはり、工場を明るくきれいにしていた方が信頼感は高まるだろうと考えた」と当初からイメージは良かったようだ。

◆技術開発力に魅力

村田社長自身、もともと印刷機の販売に携わっていた経験があり、機械を見る目は厳しい。その〝目利き〟の村田社長がRapidaを選択した理由は、性能もさることながらKBAというメーカーへの信頼感があった。

「われわれの世代は特にその傾向が強いが、もともと欧州の機械が個人的に好きだったこともある。もちろん、KBAは良い機械だと聞いていたので、品質・機能面での心配はしていなかったが、国内にしっかりした拠点が無く、情報を得る機会がなかった。しかし、KBAジャパンが設立され、なおかつ他社製の従来機は故障が多く、メンテナンスや部品調達に不安があったことも背景にある」

さらに、KBAの魅力について村田社長は「メーカーの中で唯一、給紙からデリバリーまでの技術に目新しいところがある。また、機械を多く売るのでなく、200年の歴史の中でクローズドな世界でビジネスをやってきたことが、現在の安定した基盤につながっているのではないか。大量生産をすれば、ある程度コストを下げられるだろうが、メンテを含めた導入後の対応が問題になると思う」と開発能力、経営思想をポイントに挙げる。

オペレーションスタンドの大型ディスプレイ

そして、Rapida導入のもう一つの理由は「きれいで高性能な新鋭機を模範として他の機械のオペレーターにも好影響を与えたかった」から。そのため、Rapidaのスタッフには、特別なユニフォームを着用させ意識向上を促している。

「手の汚い社員には機械を使わせない(笑)。実際、ちょっとでも機械に汚れが付いていたら、すぐ拭くという習慣づけを行っている。正直、自分たちの〝飯の種〟である何億円もの機械を汚す感覚では、いつまで経っても技術は向上しないだろう」とRapida導入を機に工場全体の意識改革を図る構えだ。

◆迅速なジョブ切替えにメリット

興南産業の設立は1957年。邨田印刷紙器の日用品メーカーの営業部門が前身だ。

現在はRapidaのほかに、菊全6色機(コータ・胴間UV装置付)、同5色機(UV装置付)、同4色機(同)を設備し、月産2000万枚通しの生産力を誇る。早くから提案、コンサルティング型の営業体制を確立する一方、ISO9001、KES環境マネジメントシステムを取得するなど品質管理、環境対応にも積極的に取り組んできた。

商業印刷に比べ付加価値が高いといわれるパッケージ業界。最近の状況について村田社長は「確かに経営の土台が成り立たないところまで追い込まれるケースは少ないが、利益は出にくく、同業でまあまあの場合でも営業利益が2・5%から3%というところ」と厳しい現状を語る。

特に、パッケージ印刷の場合、色替えに伴う非稼働時間がネックになるという。カンパニーカラーや商品イメージカラーということになると特色を使わざるを得ないからだ。

また、わずかな色の違いでもクレームになるなど、近年、品質要求レベルが特に厳しい。

「もちろん、その違いが商品価値を損なうようなことになれば問題だが、まったく関係がない場合が大半」と村田社長は過大な品質要求に疑問を呈す。

さらに、商印と同様に小ロット多品種化の流れは強まっている。大きい仕事が少なくなる一方で、商品が個別化され、多品種化が進み、生産コストがかかるようになった。医薬の仕事でもそれほどロットの大きい仕事はない。

まさに、ジョブ切替えの迅速さが特長のRapidaの利点が活かされる場面といえる。

◆将来に向けたパートナー

印刷機メーカーへの期待について村田社長は「やはり、情報を早く的確に発信してほしい。オプションも含めメンテナンスなど、もっとユーザーに密着した情報だ。メーカーは機械を売るだけでなく、現場サイドにプラスになる情報を発信することが求められると思う」と語る。

また、KBAについては「確かにさまざまな趣向があり面白い機械が多い。逆に、フライング・ジョブチェンジ(印刷機を止めずにジョブ替えを行う)などのように、現場の仕事に密着したアイデアが活かされている機械でなければ、これからの時代は受け入れられないだろう。こうしたオプションが揃っている点もKBAと長期的に付き合える理由だ」とその将来性に太鼓判を押す。

KBAというパートナーを得た村田社長は、早くも新たな目標に向け次なる一手を考えているようだ。