

イクソブ 北関東でエボル100型導入 高品質高生産に磨き

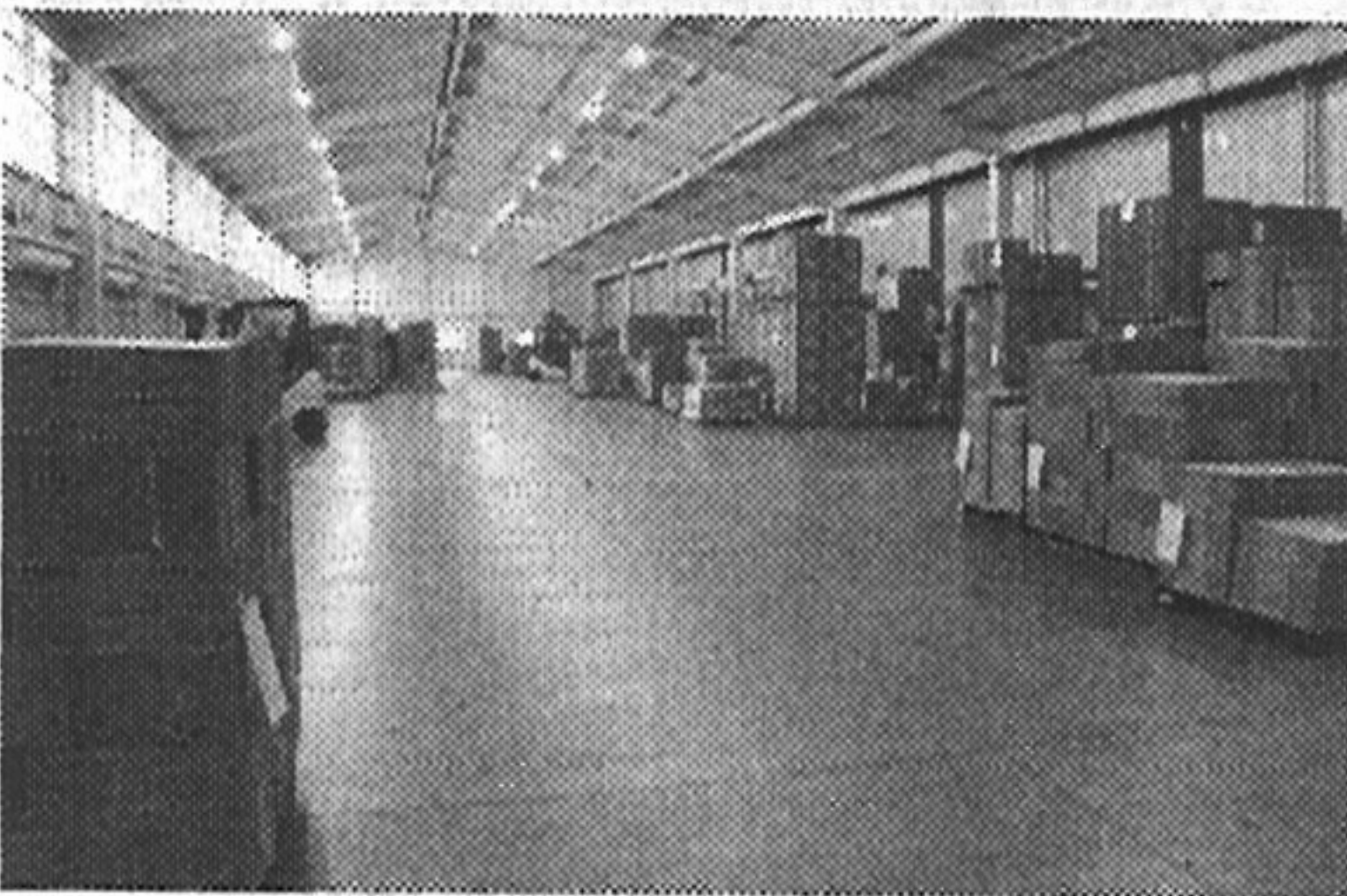
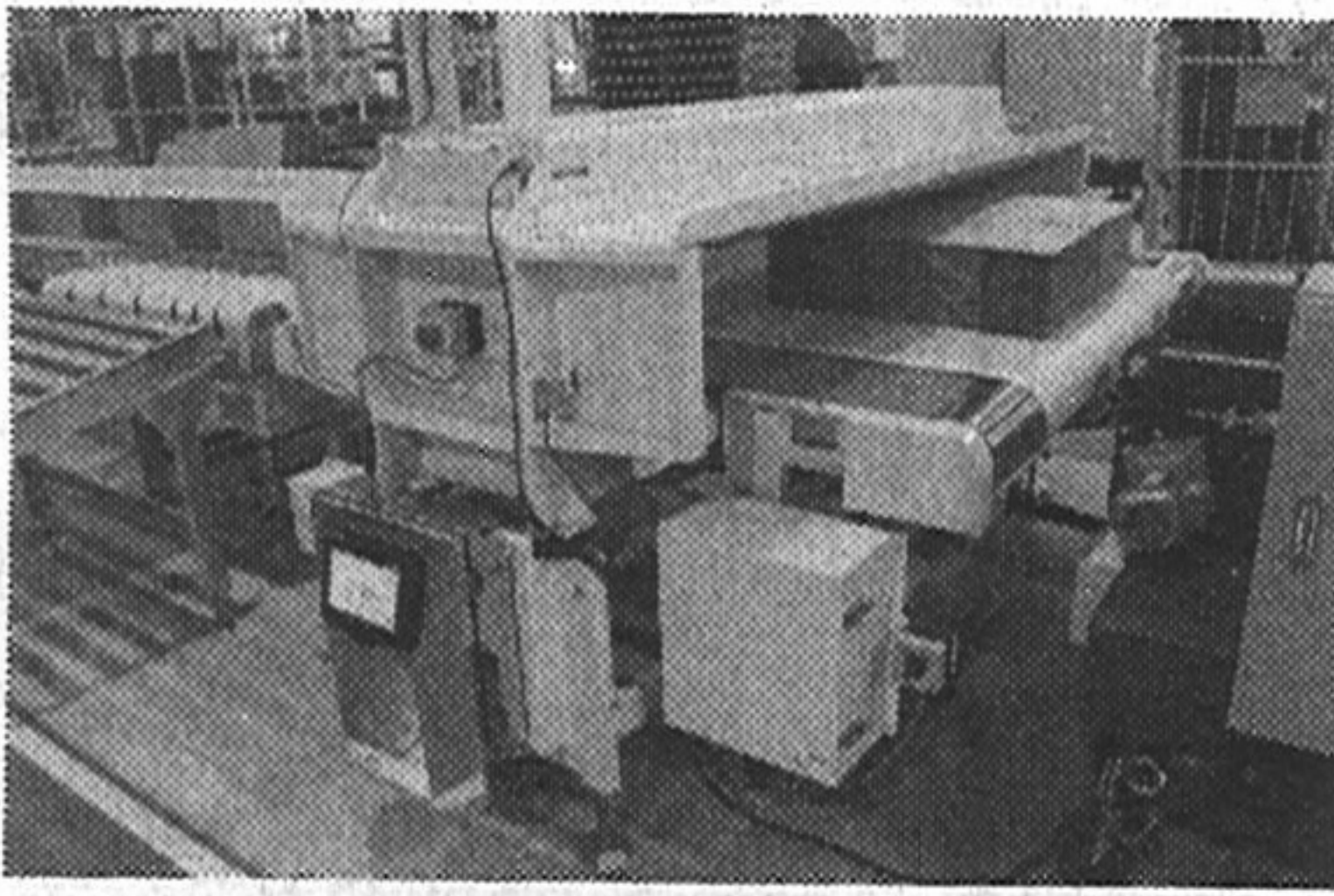
国内最大級のボックスメーカー・イクソブ(株)(國府田利光代表取締役社長、東京都中央区)は、2月に北関東事業部(茨城県八千代町)で、固定式FFG『エボル100型』(三菱重工機械システム)を導入した。従来機からの更新、『お客様の要望に応え、選ばれる会社になる。そのために安定した品質レベルを維持できる同機を選んだ』と國府田社長。画像検査はもちろん、金属探知機も搭載し、主力顧客の食品メーカー等の品質要求に添えていく。さらには極限まで生産性を追求した伝統の製造体制をベースにしながらも、『価格勝負からの脱却。』イクソブから購入したい』と言ってもらえるような高品質に裏付けされた顧客満足を目指す』と強調した。

人財育成、価格勝負から脱却

イクソブは1954年(年)。売上高は60億2千(期)。従業員数は80名弱。製造拠点は、北関東事業部(写真)と、大阪事業部2工場(第一・大阪市鶴見区、第二・東大阪市)合計月産ケース製箱量はA式中心に、約600万平米(東京事業部での販売事業も含む)と、ボックスメーカーでは国内最大規模を誇る。



エボル100型の前で、オペレータの方々



今回の北関東での設備更新について、國府田社長は、「お客様の期待、要望に応えることが我々の使命」との伝統を踏まえて、30年稼働したFFG Gサミット100型(三菱重工)から、エボル100型に更新した。サイズは100インチ、3色機で、製箱能力は毎分350枚。「高価なマシンだが、耐久性、印刷精度、製箱能力、歩留まり、作業者の負担軽減など様々な側面から同機を選択した」と経緯を語る。



て比較的小ロットを中心に、従来機のサミット100型で50点を製箱していたが、更新を機に、エボルでも大ロットを多く担う計画で、合わせて小ロットの外注比率を増やし、より高い生産性を構築していく。

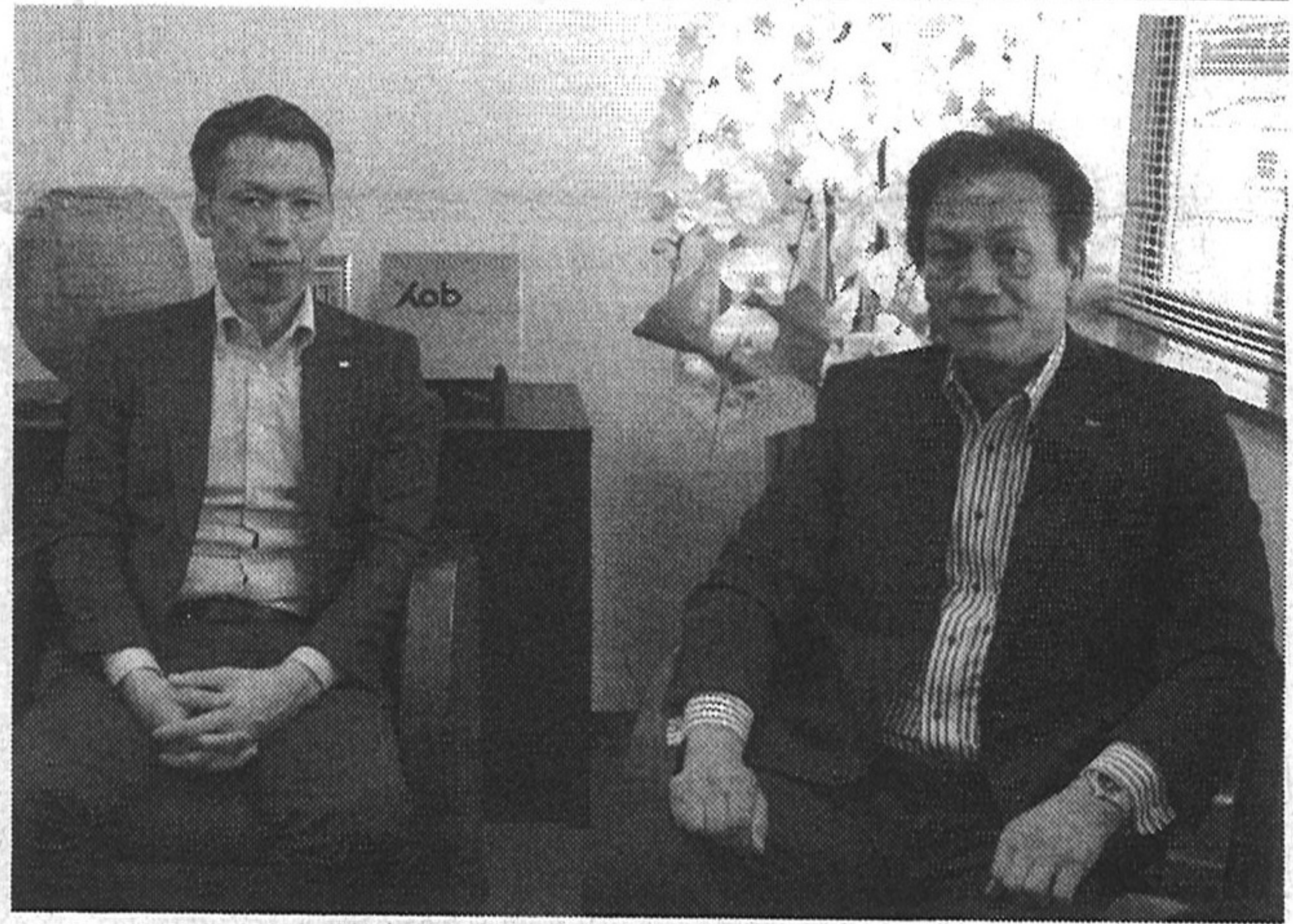
北関東の製箱はFFG 3ライン体制。現在は1日1直定時で、月産平均で200万平米超(そのほか小ロットなど外注30万平米あまり)。1日平均190点、平均ロット1千枚弱で製箱する。内訳は、既存115インチ機が、主に大型ケースを70点あまり。7年前に導入した固定式FFGは主に大ロット70点弱。そして

驚異的な生産体制が特長の同社、北関東の製造スタッフは3ライン合計で8名、エボルは2名体制だ。設備から1カ月弱の段階ではあるものの、

平均速度毎分310枚、準備時間は平均2分30秒程度。今後マシンに慣れるとともに、リピート品の登録が済めば、既存FFGと同程度の1分30秒に到達するのにも時間の問題という。なお、ロス率は既に0・10%と、従来通りの高い水準に達している。

一方、高い生産性をベールにしながらも、國府田社長が3年前に就任して以降、率先して強化してきたのが人財育成だ。「無益な価格勝負からは脱却しなければならぬ。価格で取った顧客は必ず価格で離れていく」との信念のもと、「お客様から、イクソブだから購入する」と言ってもらえれば、一層強力な取引関係となる」と述べる。

大島徹也取締役東京事業部長も、「これまでも個人の能力に頼る面が多



國府田社長(左)と大島取締役東京事業部長

分にあった。個々人が切磋琢磨する重要性は認識しつつも、思うように結果を残せない社員に対して本人任せにしてしまうという課題も。まして人手不足が深刻化する昨今、「個々人の能力任せではなく、人財は会社が育てなければならぬ」と考えたという。人財育成の一環として、従来の「個人の能力任せ」から「全体のレベルアップ」を掲げ、個々人のモチベーションを上げ、日々の成長を実感できる取り組みを推進。社内の雰囲気も以前とは大きく変わってきた。結果、2年あまりで「全体需要が減少している中でも当社は新規取引が伸びている。方向性は間違っていない」と振り返る。

大島徹也取締役東京事業部長も、「これまでも個人の能力に頼る面が多

写真①エボルでは、画像検査装置に加えて、金属探知機も搭載し完全屋内型のトラックヤード、万全の品質で出荷

驚異的な生産体制が特長の同社、北関東の製造スタッフは3ライン合計で8名、エボルは2名体制だ。設備から1カ月弱の段階ではあるものの、

平均速度毎分310枚、準備時間は平均2分30秒程度。今後マシンに慣れるとともに、リピート品の登録が済めば、既存FFGと同程度の1分30秒に到達するのにも時間の問題という。なお、ロス率は既に0・10%と、従来通りの高い水準に達している。

一方、高い生産性をベールにしながらも、國府田社長が3年前に就任して以降、率先して強化してきたのが人財育成だ。「無益な価格勝負からは脱却しなければならぬ。価格で取った顧客は必ず価格で離れていく」との信念のもと、「お客様から、イクソブだから購入する」と言ってもらえれば、一層強力な取引関係となる」と述べる。

大島徹也取締役東京事業部長も、「これまでも個人の能力に頼る面が多

大島徹也取締役東京事業部長も、「これまでも個人の能力に頼る面が多



ティクタン

<https://www.tsukatani-hamono.co.jp>

株式会社塚谷及物製作所

TEL.072-996-8773

段ボールの全体需要は減少傾向にあるものの、「まだまだお取引できていないお客様の方が多いのも事実。品質、納期に加えて営業力を高めることで拡大できる」として、現在は売上、製造、販売ともに前年比104%を目標に掲げて取り組む。取材段階で5月末決算までは、2カ月に迫っているが、順調に推移している。

さらに進捗中の5カ年の中期計画では、最終年となる27年度に、売上高70億円を目指しており、「製販両輪の体制をさらにレベルアップすること、目標を達成したい」とした。