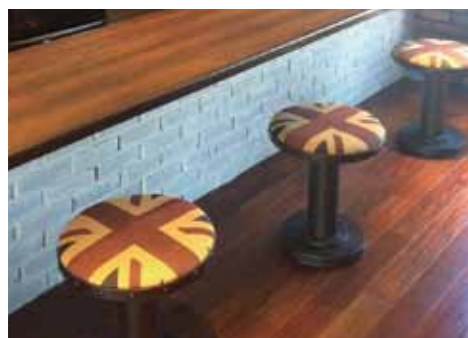


## 化粧品容器のプロフェッショナル 対応スピードの向上を図る



### 事業内容

#### プラスチック容器メーカー デザイン事業部も新設

1976年(昭和51年)創業のプラスチック製容器、キャップ、中栓のメーカー。化粧品業界向けのプラスチック容器は全体売上の70%以上を占め、大手化粧品メーカーに納入実績があるほか、医薬品や食品用のプラスチック容器も手掛ける。

化粧品向け容器に「風雅(ふうが)」、医薬品・食品向け容器に「真秀(まほら)」のブランドを有し、また知的財産権で着脱式容器や二層容器の特許を有するほか、容器の蓋などで意匠登録も保有しており、相応の開発実績がある。製造面では、試作開発は自社で行い、量産化の段階では外注するケースが多いという特徴がある。技術面では、一般的なシルク印刷やHS(ホットスタンプ)加工、蒸着、塗装以外にも多彩な加工方法を提供できることが同社の強みとなっている。

2012年に本社工場の近くにデザイン塔を新設。試作品の打ち合わせから試作までをビル内で完結でき、4階の打ち合わせ室はデザイン性の高い内装でアイデアを生み出しやすい空間設計となっている。

### 補助事業

#### 高品質、短納期を実現する 受注体制の確立を目指す

これまでは問い合わせを受けると、顧客の要望に合わせて色、デザイン、形状を決定し、試作品の製作に取り掛かっていた。時間を掛けて打ち合わせを何回も行うため、試作品の完成までに2週間~2ヵ月程度を要していた。しかし、同社の主力得意先である化粧品業界は製品のライフサイクルが早く、目新しさが特に要求されるため、発売日が先に決定されていることが通例である。そこで今回の補助事業では、試作品を提供するまでの時間短縮を試みた。

具体的には、デザイン塔で打ち合わせから試作までを一貫して行うことで納期短縮に加え、提案レベルの向上を図る。多彩なサンプルやアイデアから頭にあるイメージに近いものを選択し、色、デザイン、形状をその場で決定する。その後、試作品作りに取り掛かり、即日に製品サンプル(試作品)を手にとってもらえるようにする。さらに、従業員(デザイナー)が機械に触れ、自ら製品を作れる体制を整えたことで、技術パフォーマンスを引き出す相乗効果も生まれた。

「要望だけを聞いてはいいいモノはできない。より良い製品を作っていくためには、当社のノウハウを築き、顧客にぶつけていかなければならない」と、代表取締役社長の井上厚弘氏は語る。

### 成果

#### 技術(製品)レベルの向上 新規取引先の増加

今回の補助金は、主にHS加工機やデジタル転写フィルム装置、レーザー加工機などの機械装置の購入に充当された。これにより、打ち合わせた内容をデザイン塔内で試作品という“かたち”にできるようになった。顧客(クライアント)の試作品に対する評価は上々で、訪問した日にイメージを“かたち”にできる点が特に高評価を得ている。プラスチック容器メーカーで同社のように即日試作品ができる企業は全国にも少ないという。

試作品製作までの時間が短縮できた結果、量産化までの時間も短縮。問い合わせから納品までの期間が短くなり、その分、同社では対応できる案件数が増え、生産性も大きく向上した。それに伴い製品の種類も増えてノウハウの蓄積も進んでいるという。

具体的には技術力と対応力の向上によって、新規取引数は年60~70件ずつ増加し、また、以前は中小企業からの引合いが多かったが、大手中堅企業からの引合いも増えている。プラスチック容器天面に凹凸を出す技術など得意技術をアピールし、さらなる新規取引数の増加を目指している。

### 今後の展開

#### 来客数の増加を目指す 自主性を重んじる社風

今後の展開としては、技術レベルのさらなる向上を図っていき、また設備の充実したデザイン塔の機能を活かすことができているため、さらにノウハウを蓄積し、提案活動につなげていきたいとしている。メディアでの紹介や口コミなどによって来客数を増やし、デザイン塔のコンセプトを理解してもらい、その日のうちにイメージが“かたち”になることも知ってもらいたいという。

現在、打ち合わせからサンプル作成までを一貫して即日で行えるのは大阪のデザイン塔だけだが、今後は東京のショールームでも同様の展開ができぬかと模索中である。市場規模の大きい東京で、顧客がふらっと立ち寄ることのできる空間を創造し、アイデアの提供も行っていければと考えている。

また、他の企業の製品とともに国の後押しを受け、海外の展示会に製品を出展するなど、国際的に知名度を高める取組みも行っている。海外ではあまりない、金型彫刻なみの繊細な表現が可能な加飾方法を提示することで、新たな引合いにもつなげたいとしている。



お客様との距離が縮まり  
より洗練された製品を提供

経営企画部長 松倉 一彦

今回、補助事業を受けて最大の成果は、お客様との距離が縮まったことです。

お客様と直接お会いしてイメージをうかがい、その後に、その場で試作品を見ていただく。そして、試作品を見ながら弊社のデザイナーからも提案をさせていただく。

この流れによってパッケージデザインは洗練され、商品価値を高める容器ができていきます。実際に、お客様からは喜びの声を多くいただいております。

プラスチック容器のことなら、ぜひ弊社にお問い合わせください。きっとご満足いただける、最高のパフォーマンスをご提供します。

#### 三洋化学工業 株式会社

代表取締役社長 井上 厚弘  
大阪市平野区加美東6-9-7  
TEL : 06-6793-3320  
〈資本金〉50,000千円  
〈従業員〉51人  
<http://www.sc-sanyo.co.jp/>

