

ヨドヤ包装

岩通LabelMeisterで軟包装印刷も視野に 在庫レス需要で月産900万枚のラベルを供給

ヨドヤ包装株式会社は、今年6月、岩崎通信機のデジタルラベル印刷機「LabelMeister EM-250W」2台を導入し、量販店向けのオンデマンドラベルの供給体制を強化した。平成21年、JAS法に基づく食品の産地表示違反の厳罰化により、包装材の産地表示の細分化が進んだ。これによりグラビア印刷で大量に印刷した包装材の在庫と廃棄ロスの増加が、食品流通業界で大きな課題となっている。同社ではいち早く、デジタル印刷システムで出力したラベルによる産地表示を提案。月間6万枚から始めたサービスは10年間で150倍の900万枚にまで成長した。同社では将来的にフィルム包装材の製造にもLabelMeisterの活用を見据えており、小ロット・在庫レスのビジネスを一層、広める考えである。

産地表示が在庫レス需要を生む

同社は今から50年前、大手商社の代理店としてプラスチックフィルム製品の販売業として創業した。その後、大手流通業の野菜・果物の包装資材メーカーに転身し、グラビア印刷機を設備して自社製造を開始。加えてシール・容器・トレイ・ネット・販促物を仕入れて流通業者に販売・配送する商社と問屋の業態を合わせ持った企業へと業容を拡大した。

野菜や果物は天候で収穫量や品質が左右される。出来高やサイズによって4個入りの作物が6個入りで販売されたり、時期によって収穫量が極端に上下にぶれたりする。そのため事前に用意していた



寺田和夫社長

包装材が無駄になるケースもあり、グラビア印刷の中でも計画的な生産が難しい分野といえる。

JAS法が改正された平成11年。全ての農産物への産地表示が義務付けられ、全国展開している大手流通業は、産地表示なしで生鮮農産物を販売できなくなった。その結果、全国統一の包装材が減少。仕入れた地域で産地表示するようになると、包装材の小ロット化は一気に進んだ。

同社の寺田和夫社長は「グラビア印刷のロット数では合わなくなり、包装材にラベルを貼って表示する手法が目立っていった」と振り返る。当初は流通業者の各地の拠点にサーマルプリンターを設置し、遠隔操作でプレ印刷したサーマルシートに変更部分を印刷して、ラベルを出力する方法が採用されかけた。しかし、サーマルプリンターで出力したラベルはモノクロで変更部分を感熱して印字するだけなので、パッケージとしての魅力が乏しい。

「家庭用インクジェットプリンターでもできるのでは」と考えた寺田社長は、

アイデアを練り上げてクライアントに提案。フルカラーで小ロットのラベルが出力できる仕掛けは早速、取り入れられ、まずミカンに表示するラベルから始めることになった。当面はメンテナンスや故障への対応を避けるため、流通業者にプリンターを置かず、自社で生産して配送することにした。

納期は当日受注・生産・発送で翌日到着。予め型抜きしたシートに印刷することで後加工を省き、生産性を上げた。ところが家庭用インクジェットプリンターは機械本体がすぐにつぶれてしまった。20台体制に増やして月間6万枚からスタートしたラベル印刷は短納期対応がクライアントの琴線に触れてすぐに10万枚、50万枚と増加。オフィス用のレーザープリンター、さらにその上のハイエンド機と機械を入れ替えていったが、年間のトナー代が約3,000万円に膨らみ、印刷すればするほど粗利が減るといった悪循環に陥った。

現在は年間で1億枚。月間で900万枚を生産している。カットシートの電子写真方式デジタル印刷機が5台体制で稼働し、10%台に落ち込んだ粗利は40~50%にまで回復。受注量が多い日には1日に350アイテムにまで達しており、短納期・在庫レスのサービスは確実に受け入れられた。ただし、カットシートのため、1シートに面付されるラベルの枚数は定数で動かせない。必要な枚数だけの供給や、その他、ロール紙による支給、カス取りのニーズには外注で対応するしかなかった。



軟包装の出力見本

“これまで見た中で一番すごい”

寺田社長は2010年に開かれたラベルフォーラムジャパンで、LabelMeisterの参考出品機に出会う。その時、「ラベルがロール巻で高速に印刷されていた。品質はまだ良かったが、これまで見たデジタルラベル印刷機の中で一番すごいと感じた。イニシャルコストも想定した通りだった」と好感触を得た。

2011年1月に発売されたLabelMeisterは品質が向上し、ホワイトインクが搭載されるなど進化していった。寺田社長が「ずっと追いかけてきた機械」は、昨年テストを開始し、その1年後に導入に至った。

冷蔵庫に陳列されている野菜や果物を常温に移すと包装材に水蒸気が付着することがある。同社が供給するラベルは冷蔵・常温をかなり繰り返さないと影響が出ないが、合成紙であれば問題はなくなる。LabelMeisterは使える基材の幅が広く、電子写真方式で出力できないユボ紙や高粘着の基材にも出力することができる。

現在、後加工機はスリッター、シートカット、カス上げ機、巻き直し、紙管カット機。クライアントが望む数量を供給する体制も整った。

「例えばキャベツ。相場が上がると同じ8玉ケースで納品しても現場で4分の1にカットして販売することになる。その場合、32枚分のシールが必要で、カットシート出力では指定の枚数が供給できなかった。無駄が出るため、現場は使う



岩通デジタルラベル印刷機LabelMeister EM-250W

分だけ要求する」。また、農産物加工業者の現場でラベルを自動貼りするピロー機（自動包装機）を導入している場合はロール支給が求められる。LabelMeisterではそうしたニーズにもきめ細かく対応できる。現在、LabelMeisterのラベルの納期は後加工が加わるため、翌日から3日。生産量は月産100万枚にまで拡大した。試算した潜在能力が月産300~500万枚なのでまだまだ上限があり、「粗利は当社の平均的な水準。早くカットシートのデジタル印刷のレベルにまで持っていきたい」と期待している。

ROA改善にデジタル印刷 包装材出力にもLabelMeister活用へ

寺田社長はデジタル印刷の取り組みについて「仕掛りと製品在庫を持たない挑戦」と強調する。流通業で採用された製品は無駄と判っていても在庫を抱え込まなければならず、必然的にキャッシュフローが悪化する。デジタル印刷に切り替えて以降、同社の在庫は3分の1に削減。「デジタル印刷は生産効率が悪いと判断されるが、在庫回転率が好転し、ROA（総資産利益率）が向上する。当

社では狙った以上の結果が出ている」と経営面でのメリットを指摘する。

仕掛り品を含め在庫の滞留は経営を圧迫する要因。キャッシュフローが改善されれば手持ちの資金は増える。同社のクライアントもその効果を実感している。「万単位で発注すれば単価は安くなるが、規格が変われば在庫が全数廃棄となる。ラベルの単価は高くなったものの、在庫と年間の仕入れ額が下がったため、全面的に当社に切り替えたとお客様もいる」

同社では近くパックフィルムの印刷にLabelMeisterの活用を想定。さらに将来的には表裏貼り合わせの製袋機で小ロット生産の印刷袋の製造も見据えている。寺田社長は「グラビア印刷では最低ロットが数万枚。売り出し当初はデジタル印刷で包装材を供給し、ピークにグラビア印刷、そして販売が終わりに近づけばまたデジタル印刷と、サイクルに合わせて印刷手法を変え、在庫を残さない提案をしていきたい」とLabelMeisterに大きな期待を寄せている。

ヨドヤ包装株式会社
大阪府大阪市天王寺区真法院町11-16
<http://yodoya.co.jp/>