

「包装にできること」はまだまだ多い。 顧客の悩みがある限り挑戦は続く。

商品価値を高める包装を求めて挑み続ける日本ポリスター株式会社。「たとえ1先のお客さまの悩みでも真摯に向き合いたい」が高井文彦社長の信念だ。お客さまのニーズには「次」につながるヒントが必ず潜んでいるからだ。



日本ポリスター株式会社 代表取締役社長 高井 文彦(たかいふみひこ)氏

1989年、日本ポリスター株式会社入社。92年、中小企業大学校を修了後、同社に復帰。2010年、代表取締役社長に就任。有限会社ポリスターエンジニアリング代表取締役社長、包利思特机械(上海)有限公司董事長を兼務。一般社団法人滋賀経済産業協会理事、一般社団法人水口納税協会法友会幹事。

「包んで装う」ことで、 商品の価値を高める

大道●2001年の本対談で創業者の高井宣彦相談役をお訪ねした際には、ある包装機器メーカーの関西地区の営業権を買い取り1971年創業された経緯をお話いただきました。街のお菓子屋さんで使われていた包装機が高価なうえ、広い設置スペースが必要なことに着目されて、「安くて小さな卓上型角折包装機」を3年間の苦心の末に開発。次に開発された「卓上逆ピロー包装機」と共に御社を成長へ導くヒット商品になったそうですね。

高井■角折包装はまんじゅうや最中などの和菓子、にぎり寿司等にも使われるもので、風呂敷で包むようにフィルムで商品を守るみ、底部をヒートシール(接着剤を熱で溶かして接着)で止めます。ピロー包装は食品類をフィルムで上下から包み込み、両端をヒートシールで止めるもので、ソーセージ等の食肉加工品、かまぼこ等の魚類練製品をはじめ、パンやお菓子、即席麺、冷凍食品など幅広い用途で使われています。当社では下からフィルムを供給して上方へ包み上げる「逆ピロー包装機」、上からフィルムを供給する「正ピロー包装機」の2方式を手掛けています。



野菜の長さを自動計測する制御技術「自動測長機能PAMS」の説明を聞く、左から大道頭取、高井文彦社長、小林支店長

包装機を売るビジネスから 問題解決型ビジネスへ

大道●包装機械や包装材料のメーカー等で構成される包装機械工業会の登録企業は425社にのぼるそうですが、その中で御社はどのような特徴がありますか？

高井■当社の礎いしずえとなった卓上型角折包装機を出発点として、「小規模な会社でも買える価格、誰にでも扱える操作の簡易さ、場所を取らないコンパクト設計」をアピールし、「小型ならポリスター」と評価され、これまで成長してきました。現在はさらに、顧客ニーズに応じて自社開発が増えたことで、以前に比べて扱う商品の幅が広がり、お客さまの層も中

規模の企業さまが増えつつあります。

大道●工場で包装機の組立工程をご案内いただきましたが、「三食焼きそば包装システム」のように、包装の前工程と後工程までフォローするライン化されたシステムを提供する場合が増えていくそうですね。

高井■私どもの事業は以前に比べ二つの点で成長したと思っています。まずは、デジタル制御機能を搭載した包装機を自社開発できる体制が構築できたこと。サーボモーターを駆動部に搭載し、フィルム走行状態をチェックしながら張力を調整することで、精度が高く美しい包装が実現できました。二つ目は、頭取が指摘された「包装機を核にした包装システム」への軸足の変化。包装機を売るだけでなく、納入先の困り事をトータルで解決できる提案を行う。そんなビジネスモデルへ変化しつつあります。

小林■デジタル制御に関しては、百種以上の包装に必要な情報を記録できる機能など、使う人の立場に立った数々の機能を独自に考案しておられますね。

高井■サーボモーターは以前から採用していましたが、動きを制御するコントローラーを外部調達していたため、個々の顧客ニーズに応じたカスタマイズができませんでした。「自社で制御まで手掛け

社 是

今やらないで何時やるか
自分でやらないで誰がやる
すべての仕事も
自分の仕事と思えば楽しい

信 条

三つの心
社会を愛する心
仲間を愛する心
会社を愛する心

会社概要

日本ポリスター株式会社

■資本金/2,040万円

■従業員数/67名

■事業内容/自社開発包装機械・省力化機器・制御用コンピューターの設計・製作

■本社所在地/湖南省石部口3-4-13

■URL/http://www.nippon-polystar.co.jp/

沿革

1960年

大阪屋商事ポリスター事業部として発足

1971年

関西日本ポリスター株式会社として設立

1973年

卓上角折包装機KU-9を開発

1986年

日本ポリスター株式会社に社名変更

1994年

株式会社合理化技研と合併、福島工場を設立

1995年

マイコン搭載の逆ピロー包装機プロトμ3を発売

1998年

ノートレー包装機NP1500を発売

2002年

中国上海市に包利思特机械有限公司を設立

2005年

本社を現在地に移転

2010年

自動測長機能「PAMS」を開発



社員表彰制度をさらに発展させるなど、従業員が満足して働ける環境づくりを常に意識しています。

大道●夢とロマンを追求された創業者からの事業承継に、ご苦勞はありませんでしたか？

高井■事業承継を10年計画と考え、前半の5年は移行期間として社長の姿を手本として示してもらいました。後半の5年間は相談すれば助言がもらえると、いうスタイルで、責任感や気構えを徐々に身につけられました。そして昨年、父は経営を退くと見事に何も言わなくなりました。そうすると、自分の軸がずれていないかなど私自身で懸命に考えるようになりましたね。

大道●事業承継で悩まれている経営者さんの参考になるお話ですね。02年に上海に設立された中国現地法人「包利思

特機械有限公司」は、専務時代の高井社長が陣頭指揮をされた経緯もあり、世代交代の象徴のようにも思えます。

**中国現地法人設立に続き
東南アジア市場開拓を目指す**

高井■私もそう思っています。先代社長から限られた資金だけを託された私は、本社向けの部品を製造して当面の資金を賄いながら、現地パートナーを探したり、従業員を教育したりと東奔西走の数年間でした。現在は他国からの進出企業ともお付き合いしながら、展示会への出展等を通して現地企業への販路も広げています。

大道●成長が期待される東南アジア市場への足掛かりにもなりそうですね。

高井■東南アジアへはいままで培った技術と経験の横展開として、日本企業としての知名度を高めることを重視し、

本社から製品を出荷するようにしています。この地域で代理店開拓をしながら気づいたことは、伸縮性のあるストレッチフィルムでの包装需要が新興国ではいまでも大きいことです。減少する国内需要を勘案してこれまで当社では手掛けませんでした。別商品を扱う際も、ストレッチタイプの要望が多く、ストレッチ包装機を持たないデメリットを避けるために参入しました。

大道●トレーを使うストレッチ包装機を手掛けられていなかったのは、環境配慮のためだとお聞きしています。98年にはトレーなしで食品を固定できるノートレー包装機を発売されて話題になりました。

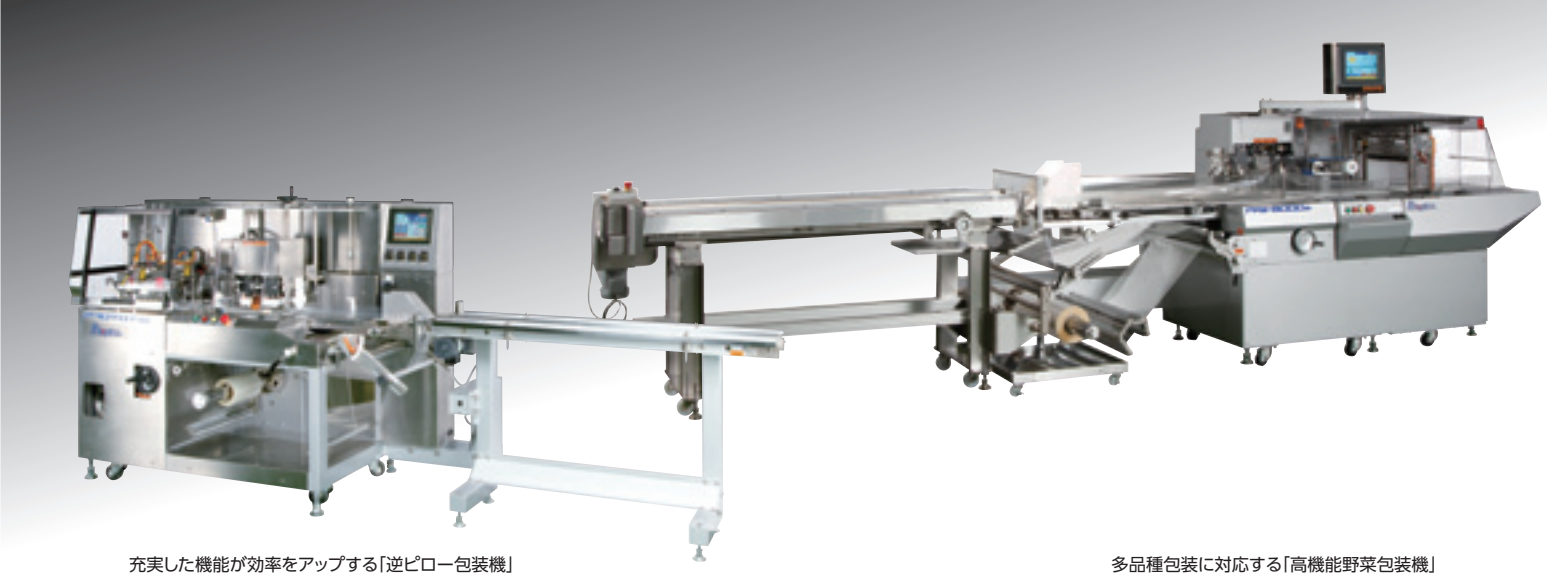
高井■おっしゃる通りですが、トレーのリサイクルや再資源化が予想以上に進み、もはやトレーを廃棄する時代ではな

くなりました。自動測長機能「PAMS」のシステムを組み合わせたストレッチ包装機をいまは重視したいですね。

大道●国内はこれから深刻な「人手不足の時代」を迎えます。御社の顧客である中小規模の事業者さまにとっても、包装の省力化・効率化はいま以上に重要な課題になりそうですね。

高井■さらに高機能な包装システムを提案することで、どこまで包装に要する人手をなくし機械化のニーズに応えられるかが私どもの重要な役割になります。包装にできることはまだまだ多い。重い使命感を感じています。

大道●注射針をはじめとする医療器具など新たな分野でも、包装の技術が生かされていますね。扱い商品の種類も豊富で奥深い世界を知ることができました。本日はありがとうございました。



充実した機能が効率をアップする「逆ピロー包装機」

多品種包装に対応する「高機能野菜包装機」

るべきだ」と考えて、制御技術に長けた包装機メーカーを94年に経営統合。統合先が蓄えてきたノウハウを学びながら、制御系エンジニアをこつこつと育て上げ、ソフトウェアまで自社開発できる体制を整備しました。そのおかげで、包装物の噛み込み防止装置をはじめ多くの特許を取得。自社開発した制御技術のひとつの到達点が自動測長機能「PAMS」です。

**顧客からの相談で生まれた
自動測長機能「PAMS」**

大道●「PAMS」を搭載した野菜の包装システムを拝見しました。ニンジンやジャガイモ、長ネギといった長さが異なる野菜をランダムに流すと、自動的にそれぞれの長さを読み取り、野菜の長さにフィルムが自動裁断され、個包装する仕組みですね。

高井■決められた寸法に裁断する定寸包装は包装機の生命線ですが、「PAMS」は逆転の発想から生まれた画期的なシステムです。長さが違う野菜を連続包装したい場合、従来は機械をいったん止めて設定を変えなくてはならず、時間のロスや包装フィルムのロスが生じていました。「PAMS」搭載機であれば設定変更は一切不要です。煩わしい操作なしに包装できます。

小林●どのような発想から生まれたの

ですか？

高井■長さの違うフランスパンの包装に困っておられたパン屋さんが原点です。当社の納入先は多品種少量の包装ニーズを持った会社が多く、1台でさまざまな商品を包みたいとお考えです。無理難題に近い相談も寄せられますし、苦勞して開発しても1台のみの納入という場合も珍しくありません。それでも、お客さまのニーズには「次」につながるヒントが必ず潜んでいますので、可能な限り応えるよう心掛けています。全国の営業スタッフも、開発に携わる技術部や製造部も、このシステムを共有しているからこそ、「PAMS」のような成果を得られたのだと思います。

大道●いまのお話から、御社の営業姿勢が見えてきました。北海道から沖縄までカバーする支店網を展開される営業での強みをご紹介ください。

高井■包装や機械の基本知識を持ち、メンテナンスもできる営業スタッフを創業時から育ててきたことが営業の強みになっています。メンテナンスや修理は、売っただけでは聞けないお客さまの声を聞くことができ、次の商機や新製品開発につながります。また、営業が書き込む電子日報は技術部や製造部も共有していますので、ニーズの発生段階からセクションを越えた取り組みができます。



トレーにのった野菜が次々に自動包装される「ストレッチ型トレー包装機」

**10年計画で事業承継を成功させ
創業者が大切にしたい心を継ぐ**

大道●1階に大きな丸テーブルが置いてあるのを見かけましたが、先代の頃から営業スタッフは自分の席を持たず、このテーブルを使用してきたそうですね。時には、さまざまな部署の方々が集まって、自由に議論し合うとか。風通しのいい社風の象徴ですね。先代は「社会を愛する心、仲間を愛する心、会社を愛する心」の三つの心を尊び、心が通う職場づくりに努めてこられたと伺っています。

高井■まさに、その三つの心は私にとって肝に銘ずるべき指針です。2010年に経営を継いだとき、創業者の父にまだまだ及ばないと考え、これまで以上にスタッフの声に耳を傾けるべく社内ミーティングの回数を増やしました。また、