

高品質な段ボール箱を短納期で提供 プラスαの付加価値で選ばれる企業を目指す

大阪紙器工業 株式会社



大阪紙器工業株式会社

紙器一筋 96 年。大阪高槻の地元に着し、物流に欠かせない段ボール箱を製造する大阪紙器工業(株)。長い歴史のなかで遭遇した停滞期を機械設備の刷新や職場環境の改善で乗り越え、高品質・短納期で顧客ニーズに応えています。これまでの経緯とさらなる高みを目指して改革に取り組んでおられる状況を、代表取締役社長の平田 顕氏にお伺いしました。

昭和初期、石鹼箱の製造で創業

当社は 1928 (昭和 3) 年 10 月に私の祖父、得田 榮作が 19 歳のとき、大阪市西成区に「得田紙器工業所」を創業したのが始まりです。民家の 1 階を土間にし、断裁機 1 台で石鹼箱の製造を行っていました。また、1939 年からは東芝大阪工場さんの電球を包む片面段ボールの受注もありました。

その後、段ボール箱の製造を始め、1949 年 3 月に社名を「大阪紙器工業」としました。1956 年 1 月、お取引のあったサンスターさんの高槻市への移転に伴い、現在地に工場を新設しました。近くにあった明治製菓さん (現株明治) と同業者の紹介でお取引が始まりました。サンスターさんの関係で塩野義製薬さんとの取引もはじまるなど、戦後の経済成長に比例して当社の生産量も右肩上がりが増えていきました。



創業間もない頃の様子

工場の再生、経営の建て直し

2012 年 5 月、叔父から経営を引き継ぎました。私はそれまで宝飾品関係の仕事をしており段ボールとは無縁で、着任早々会社の実情を知り衝撃を受けました。

工場は長らく手入れされておらず、建屋の老朽化は惨憺たるもので、ストレートの屋根や壁はあちこち穴が開き、雨漏りはするし、野生動物が忍び込んでくることもありました。製造現場は、古い機械をだましまし使っているような状況で、不良品の発生や納期遅延がたびたび起こり、クレームが絶えませんでした。資材の在庫管理や原価管理も杜撰で、当然従業員の士気も低く、会社存続の危機に瀕していました。

まず行ったのが建屋の修繕です。原紙や製品を雨で濡らしてはいけませんから、屋根を補修し、あわせて遮熱材を採用することによって現場の暑さ対策も施しました。近年、夏の暑さは異常ですから熱中症予防にも役立っています。



工場建屋の修繕前後

また、最新のコルゲータと製箱機を導入し、生産管理システムも一新しました。コルゲータは、波形に加工した中芯とライナーを上下に貼りあわせ、段ボールシートを作る機械です。また、新しい製箱機は 1 分間に約 300 枚の段ボール箱を作ることが可能になり、生産量は大幅にアップしました。

さらに、隣接する住宅に配慮して壁の補強や防音設備も導入。従業員の厚生施設として食堂や休憩スペース、シャワー室も整えました。こうした取り組みも評価され、2019 年以降、毎年「健康経営優良法人」の認定を受けています。



代表取締役社長 平田 顕 氏

大阪紙器工業 株式会社

事業内容：段ボール・紙器・紙加工品、
各種包装資材の製造及び販売

本 社：大阪府高槻市宮田町 1 丁目 3 番 2 号

創 業：1928(昭和 3)年 10 月

従業員数：36 名



[会社ホームページへリンクします](#)



段ボール原紙は毎朝 7 時頃に搬入されます。仕入先は大阪だけでなく、静岡など遠方になりますが品質の良いものを厳選しています。特殊な厚みの原紙などは 4～5 日分の在庫を持つぐらいで、仕入れたものは当日製箱、翌日出荷を基本にしています。



段ボールシートを製造するコルゲータは全長約 80m



印刷、裁断、折り目付けを自動かつ高速に行える製箱機

また、社員の親睦にも力を入れ、社内報を毎月発刊しています。編集委員メンバーが中心となり、意見交換をする場を設けることで従業員間のコミュニケーションを図っています。

デジタル技術を活用し DX を推進

最近社内で特に力を入れているのは DX の推進です。以前は仕入れから売上の管理、労務管理などは各担当者が独自の方法で管理しており、ブラッ

クボックスになっていました。そこで専門のコンサルタントを交えて DX プロジェクトチームを発足させ、プログラミングに精通していなくても扱えるアプリを導入することにしました。各データの様式を統一したことで、情報がスムーズに共有されるようになり、部門間の連携が大幅に向上しました。現在はホームページの刷新を進めています。操作性の向上とユーザー目線で欲しい情報に素早くアクセスできるよう設計し、ゆくゆくはホームページが「24 時間稼働する営業マン」となって受発注や納期回答を自動化するのが目標です。

100年企業を目指して

近年、段ボール箱の消費はやや縮小傾向にあります。背景には大手通販サイトをはじめ、梱包の簡素化の動きがあります。段ボール箱というのは商品自体の差別化が難しいとはいえ、価格競争に陥るのは知恵のないことです。数年後に迎える 100 周年に向けて、私は普段から皆さんに「製造部門のあるプランナー企業」を目指そうと言っています。私たちの業界のユーザーは多種多様な業種に広がっており、顧客の間に競合関係がないという特徴があります。そこで、お客様の困りごとや課題解決のお手伝いができると考えています。実際に倉庫を借りたい、貸したい企業間の仲介に成功した事例もあります。お客様が抱えている問題を聴き出す力、気づいていない課題を感知する力、これらを備えることで大阪紙器工業は段ボール箱を販売するだけでなく、困ったことがあれば相談できる、頼られる存在となることで付加価値を高めていきたいと思っています。

—貴重なお話をいただき、ありがとうございました