

# 取引先の課題を見つけ、最適なパッケージの開発を提案

- 納期相談
- 企画力自信有
- コスト相談
- オンリー技術
- メイドインジャパン
- 試作可小ロット
- 量産対応



CADによる設計で顧客満足度を高める

## 業務内容 生産委託が難しくなったのを契機にメーカーに転身

尾寅隆師現会長が、紙資材メーカーから「美濃紙器販売」として昭和50年に独立した。さらに、社名を略して「美販」にした。

当初は、製品を企画し他社に製造を委託していた。倉庫も各所に借りていたが、昭和63年に自社倉庫を新設。バブル期だったこともあり、世間では仕事量が増えていた。生産そのものを引き受ける業者が少なくなり、機械を導入して平成2年に段ボールケースなどの紙資材の製造を開始した。

## 強み 顧客の要望に応える製品を開発

尾寅将夫社長は平成13年に社長に就任。饒舌な現在の姿から想像はつかないが、以前は人と話すのが苦手だった。しかし、とにかく選んでもらえるように努力をしようと気持ちを切り替えた。顧客が抱えるパッケージの課題を徹底的に洗い出した上でその解決策を提案する営業体制をとるようになり、現在までそれを継続している。

また、平成9年に導入したCADによる設計体制も強み。これにより、顧客の要望に合わせた柔軟なパッケージの設計・製造が可能になった。手書きで設計していたため作業が膨大になり、深夜2時まで働きづめな状態になっていたため負担を軽減するねらいがあった。「CADを設計段階に取り入れる同業者は当時、少なかった」と尾寅社長は振り返る。

## アイデア アイデアで付加価値を創造

プラモデルの塗装を乾かす際に各部品を立てる小型作業ベースを阪南大学（大阪府松原市）の学生とコラボレーションして開発。ホビー

用品を取り扱う家電量販店に提案し、販促品として平成28年夏に提供した。学生の企画力とそれを具体的な形にする同社の力が融合し、成功を収めた。

また、最近では納期が1週間程度と差し迫った店頭販売用紙器の仕事を引き受け、なんとか切り抜けた。通常のやり方では、紙器に塗装を何度も施す必要があるが、紙器の塗工だけでなくシールを活用することで、短期間で鮮やかな製品を作りあげた。「まず、この日までに何ができるかを優先して考えている」と尾寅社長は話す。

## 今後の展望 次世代の人材育成に挑戦

近年、社内にベトナム人研修生も積極的に受け入れている。また、尾寅社長自身の経験もあり、課題解決型の人材を育てたいという思いが強い。一方で、東京大学先端科学技術研究センターとの産学連携の取り組み「かみロボット研究室」を進めている。紙資材でロボット部品を作り出すワークショップを開催。家庭や学校など周囲の環境に左右されず、その活動を通じて子どもの創造力を養い、生きていくうえで必要な力を身につけていくねらいがある。

紙資材の利点は、コストが抑えられること。「お金をかけずに、エリートが輩出できる」と尾寅社長は活動に注力している。



アイデアを出しながら製品を形にする



機械加工と手作業による加工を組み合わせることで製品を完成

## 当社の歴史



お客様の役に立ちたいという思いで昭和50年に創業しました。当時はCADはなく、カッターナイフと食用ナイフの持ち手部分で箱を製作していました。CAD設計できるスタッフは7名おり、知恵と工夫で大手と競争したいと考えています。「やったことのない仕事は新製品」として、これからもずっと、新しいことに挑戦し続けます。

代表取締役 おとら 将夫さん

<http://www.bihan.jp/>

### 主な事業内容

段ボールケース、美粧ケースの企画製造販売

### 主な取引先(納入先)

照明器具メーカー、食品メーカー、電機メーカー

- 住所 〒579-8004 東大阪市 布市町1-4-30
- TEL 072-987-0601
- FAX 072-982-5634
- 創業 昭和50年1月
- 設立 昭和51年3月
- 資本金 1,000万円
- 従業員 20名

大阪 28