

中国で包装資材メーカーとして成長を続ける

無錫岡橋包装有限公司 中国・江蘇省無錫市

無錫岡橋包装有限公司は、奈良県橿原市に本社を置く印刷紙器メーカーであるオカハシ株式会社が、2004年7月に中国・無錫市に開業した現地法人で、今年開業から5年を迎えた若い企業である。

中国進出は、取引先よりの要請であったが、市場調査等の手応えもあり、中国が将来有望な消費市場となるとの判断から進出を決定し開業に至った。設備面では、CTP^{注1}を揃え、CAD^{注2}システム設計から最新の機械で印刷、打ち抜き、貼り機、表面加工、検品までの一貫生産を行い順調に発展している。

同社では、中国市場は成長が期待できるとして、クリアケースを中心に、品質管理に目を向け少数での工場運営を目指している。

注1：コンピューターによって作成された印刷機にかける原稿をフィルムを介さずにダイレクトに印版に焼き付けて出力する技術のこと。

注2：コンピューターを用いて設計すること。

会社概要



会社名：無錫岡橋包装有限公司
所在地：中華人民共和国江蘇省無錫市
錫山区友誼路北端 355 番地
電話：0510-83783100 (代)
FAX：0510-83783200
設立：2004年7月
代表者：董事長 岡橋 勢美男
資本金：600万USドル
従業員：約200名(内日本人7名)
事業：包装資材製造業



無錫岡橋包装有限公司

中国への進出を決断

オカハシ株式会社は、1953年の創業以来、包装資材メーカーとして多くのパッケージを生産してきた。1998年、新たな可能性を迫り、プラスチックシートによる「クリアケース」の生産に着手し、大手化粧品メーカーに採用された。その後も新しい技術の追求を図り、印刷紙器及びクリアケースを中国へ輸出するようになった。

2002年頃、中国に進出していた取引先の手続きが、中国での業務拡大を図る中で、クリアケースを現地で調達する話が出てきた。

当時、中国国内で品質の良いクリアケースを生産できるメーカーはほとんどなく、取引先からの要請もあり中国に進出した。資材は日本から送り、現地で生産するため短時間で納品が可能となる。また、中国国内での需要の拡大も十分に期待でき、現地の日系企業を中心に行った市場調査でも手応えがあった。

岡橋社長は、無錫市の選定理由として、第一に同社のある錫山経済開発区は、中国政府が建設批准した国家級の開発区で、進出企業には国家が認める企業としてお墨付きが得られ、工場に設置するために日本から持ち込む機械類や原材料の関税等の優遇を受けることができたこと、第二に大都市の上海に近いこと、そして第三に中国進出が業界で初めてであったことの3点をあげている。

工場稼働時の経験

オカハシ株式会社では、2001年より中国人研修生を受け入れている。その第1期生が3年間の研修期間が終了して帰国する時期と中国への進出時期が偶然重なったため、第1期生が帰国後、中国での工場立ち上げに参画してくれることとなった。

立ち上げに際し日本から派遣した社員は中国語

が堪能でなかったため、第1期生が品質管理や検品など生産ラインの重要なポストにつくことで、現地のワーカーと日本人スタッフの橋渡し役となり意思の疎通を図ることができた。同社では、研修生がそのような重要な役割を担ってくれるとは思ってもないことであった。

クリアケース等の生産は、日本国内では作業工程の一部を専門の加工業者に発注している。中国においても現地の加工業者に発注したが、日本国内のような技術力がなく安定した製品ができない状況にあった。そのため、自社で最新の機械を導入したが、加工等に関するノウハウがないため、日本の加工業者や協力会社に中国まで出向いてもらい、技術指導や製品の管理方法、原材料の買い方などの指導を受けて一貫生産を始めた。

しかし、クリアケースは印刷紙器に比べ高価でありクリアケースを必要とする企業は限定されて



化粧品用クリアケース

いたため、当初の生産は印刷紙器が8割、クリアケースが2割となっていた。

完全一貫システムを実現

売上は、化粧品、医薬品、食品向けなどで順調に伸びていった。また、クリアケースの売上も現在約5割を占めるようになった。取引先は、上海から無錫周辺の企業を中心に、遠くは北京、大連、四川にも拡がり、日系企業を中心に約100社余りとなった。

工場の設備は開業当時よりさらに充実が図られ、CTPを揃え、CADシステムからオフセット印刷や特殊印刷、ラミネート加工、打ち抜き、製箱、検品まで完全一貫システムを実現、広範囲なニーズに対応できる能力を持つなど、その発展は注目すべきものがある。



今年2月に導入した最新UV印刷機

開業5周年を迎えて

一般的に企業が中国進出する場合、同社のように独自に進出する方法と合弁会社の形態が考えられる。

オカハシ株式会社の石亀生産本部長は、「独自で進出すると困難にぶつかることも多いが、それが経験となり自分の思いに近い工場を造ることが出来ます。一方、合弁では相手である中国側の意向が入り、相手のペースに巻き込まれる可能性が高く、その調整が難しい。当社の経験を踏まえると、独自に進出するほうが良いでしょう」と話している。

中国は、もはや日本企業にとって安い労働力を目当てに生産拠点を置くだけの地域ではなく、有力な消費市場となりつつある。同社は中国を消費市場として2004年に無錫に進出し、工場が軌道に乗るまでに多くの困難を乗り越え、今年7月に5周年記念式典が、



同社5周年記念式典社員表彰風景

地元行政担当責任者、現地及び日本の取引先ほか同社従業員を含め約300名が参加し、盛大に開催された。

今後、同社は各工程でロスを減らすため省力化の機械を導入し、現地ワーカーの目を品質管理に向けさせ、少人数での工場運営を目指している。

(阪本安平、島田清彦)