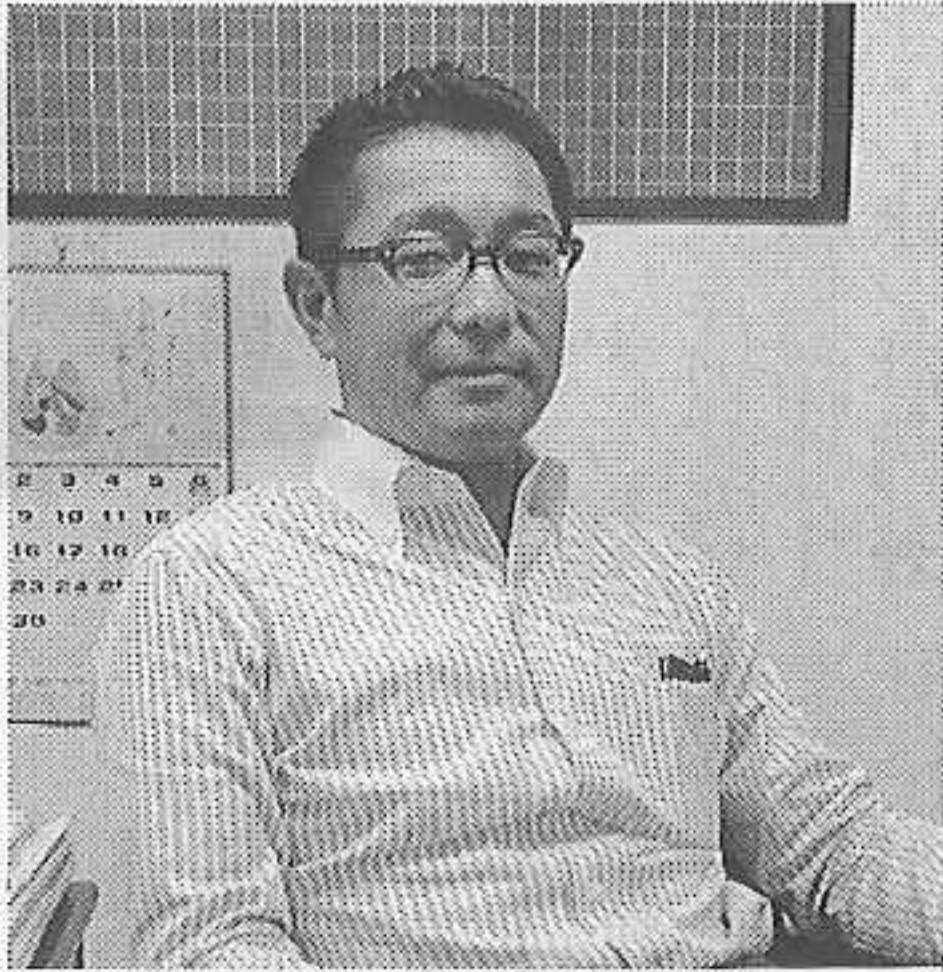


顔

当社は、ラベル製造と粘着フィルム加工を主業務にしており、売り上げの8割が精密機器などの工業分野です。粘着フィルムの加工に関しては、携帯電話やスマートフォンなど精密機器の部品を固定する両面テープ、フィルム部材の抜き加工を手がけています。

当社は経済状況にそれほど左右されない仕事をこなしているため、リー



三協シール印刷(株)副社長
森屋 則彦さん

他社が代替できない製品を生産

マン・ショックから直近のアベノミクスまでの期間において、売り上げに大きな変化がないのが現状。なぜなら、他社で代替が利かない製品を多く生産しているからです。

他社で代替できない製品とは「生産工程的に難しいため他社が断った製品」ということ。当社は、これまで培った技術力を基礎に生産体制を構築し、そのようなニーズに

応えることで、利益を上げています。当社は受注先のうち8割が間接です。ラベル業界では昨今、顧客ニーズを把握するためにも、直

要します。大手と対等に立つ営業力強化に費やす方法もありますが、技術を磨いて高品質な製品を安定的に生産・供給できる体制を構築する方法もあるのです。

では。当社のような間接受注の割合が高いラベル印刷会社はどうすればよいのか。それは「中間業者とのパイプを強化する」と。われわれは企業規模にかかわらず「ラベル製造のプロ」であり、顧客や中間業者よりもラベルの知識やノウハウを持っている。プロとして、

といった声が多くなっています。が、「ニーズを正確に知ること」が大切であり、取引方法としての直接・間接は重要ではありません。ラベルは包装の中で1つのパーツに過ぎず、特に大手ブランドオーナーとの交渉には、中小企業は相当な努力を

もちろん顧客ニーズに応えることは重要であり、それを知る努力は不可欠です。ラベル業界が「厳しい」と言われるのは、その努力を中間業者に任せきりにしていたため、ニーズを正確に把握できる直接取引企業が売り上げを伸ばしているの

自社の技術を中間業者に理解していただき、逆に提案する。そうすれば、中間業者がこれまで無理と判断してきた仕事にも取り組めるチャンスが増え、ひいては新たなラベルの需要も生まれていくのではないのでしょうか。