

板紙・段ボール新聞

日刊板紙段ボール新聞社

東京都文京区湯島4-6-11 A-508
TEL: 03-5689-0211 FAX: 03-5689-9120
http://www.itadan.com
E-mail: info@itadan.com
定額料 年間 27,000円(送料別)

サンプルカッターのACS(埼玉川口市、魚本泰良社長)は今年、創業10周年を迎えた。社員3名からスタートした同社は10年で30名、販売台数500台に達し、「アジアNO.1のサンプルカッター」を目標に更なる拡大を目指す。設立から現在までの流れ、サンプル機の業界環境など魚本社長に聞いた。

10年を振り返って、を設立した。

それはまず、私の経歴。独立時は苦労したので、

歴史を振り返ると、10年経たずしては、

1980年代半ば頃、マイ、開発は約30年やってきた

クロコビエータ(マイ)なので、モノづくりには

コン)が得意で、家電や自動車などの製造業

業界関係に採用され「利はゼロ、当初は設立間も

実はこれだ」と思い、同じ中で信じてくれてくれ

分野を掛ける機械メーカー代理店が手伝わなくな

カーに転じた。そこで、私も未経験だったが、

東京理科大学の研究室に誘われて残り徐々に売れる

今という産業環境で派遣もなくなってしまったが、

それ、大学の自動車や、売れたらそれはそれで別

アリンクメーカー、東京の問題がある、売れたら

大分なご近所研究すれば支出は給料だけで

ことになった。シーリンが売れたら買材など仕

テ用ロボットの開発に従入れコストが発生し、全

事したが、当時のミニコン輸入金は戻り付けてから

コンピュータがマイコンに3カ月後くらいになるの

切り替わる流れがあり、で、資金繰りのリスクは

そこに人がアログラム大幅に上がる、ゼロから

や機械設計などが大変な付き合いもある金融機関を渡

り、「これは天譴だ」としてなごき裏を待たせ

とまで思えた。その後、売れたら今言えるわけ

社に別のサンプルカッターだが、売れず開発に専念

一機の開発、研究一筋でできた半年間は楽し

やっていた。

その後、別の会社を経て、海外進出も早く

て進出者として頑張っていた。

くカタテックマシンを、当時から「アジアNO

開発するために私を含む、1のサンプルカッター

社員に入社しACS-1になることが目標で、

ACS10周年

アジアNo.1目標に前進

3名で創業、500台を販売



魚本泰良社長に聞く

500台を販売してきて、不安の声を理解して、実したメンテナンスを行なう。が、10年後や実績やデータこそ、何かトラブルが発
が、どうしても距離の近い、そのための大坂と北きたから、その得られた顧客も無い。現場ニーズも生じたら部品交換で済む
部で国内中心になる。台九州にテクニカルセンターを、アジアNO.1に強化してきたので新機種から原因を突き止め、ベ
数の比率は国内92.1%、1を設置し、東京(埼玉)なるにはメンテナンス後の開発を進めている。サンプル機は技術的にトを自社で行ない、より
%、海外7.8%くらいを合わせると、メンテナンスは許されぬ。現在の販売状況は、完成した機種と見る人が、放っておく。このように何かある
だが、今後アジアでは、テ専門の人員を揃えて、10年で最も多かったの多いが、全くそんなところでも国内でフィードバ
活成長とともに小ロット、メンテナンス機が動く、が販売ペースが鈍り、その内約90%がフィードバックなど新たな加工方法
は絶対に行かないか。というところを、対応、その内約90%がフィードバックなど新たな加工方法、全で次に活かす少
ていくのではないが、は極めて速い、もちろん、ボール、次にゴムパッキンを求められ、加工する案、全で次に活かす少
不安を感じる声がある、1500台のメンテナンス、毎日メンテナンスするわ、など化成品20%、断熱材も年々変化しており、
不安を感じて、メンテナンス、サイディング、顧客ニーズを表現するに、主手の新設計ボールは、人手不足が激しく、動力化
が、アジアなら何とかが、アシアなら何とかい、誰かにこれまで、企業と高価格のめ、設備ボールの顧客が多い、れは一例だが、日本と海
際には少ない。現在は紙研なので、従来強しかった多外で紙研やシートの場合、本はサンプル機だけに注
段ボールの製造設備が、原タイプを自動は導うのに、何か故障が、力する。高性能で故障の
が毎月10台ペースで取、堅固なメンテナンス、発生したら部品交換して、少ない機械をリーズナ
売しており、故障が少な、などを進めている。終わりというには、また、ルな価格で提供し、リビ
く、販売ペースが、納力以外でも、人手不、同じ故障を起こす可、ト注文を増やし、比
入を助けるの方が忙し、足に対応するペルトコン、が高く根本的解決になっ、較的になったサイン、デ
いではないが、ペアなど無人化、精微設でない。他社機は輸入、イヌアレイ、紙研、断熱
合しな機能が、あったボールの締めカッター、島だったり、国産機でも、材などの分野を強化す
が、他社機のメンテナンスが、ライントップを増え、開発や設計の一部ある。現在の10倍規模の売
進められ、換えて設計している。これらを踏襲し、全部を外注委託して、上や組織体制を構築し、
いながら、当社機ユーザー「乙」や「A」シリンのが大半で、開発全て、アジアを経て、世界NO
1を目標とする。現在は、世界NO