

PK・BPO事業

Package • Business Process Outsourcing



パッケージとBPOは、
他事業との柔軟な連携で
新しいサービスを提案します

パッケージとBPO、また、商業印刷、IPSも含めた当社の事業全般を活用し、
ポストコロナなど生活様式の変化に対応した新たなサービスを創出していきます。

今後の方向性

パッケージは、重要なマーケティングツールとして認識されています。当社では売れるパッケージづくりからご提案するワンストップ・パッケージング・サービスを展開し、店頭プロモーションを含めた売り場づくりから、商品に同梱するリーフレットや振込用紙に至るまで、トータルなパッケージソリューションを強化しています。BPOでは、商業印刷やIPS、パッケージなどの各製品にBPOサービスを付加することで、お客さまへのご提供価値をより高めています。お客さまのご要望に沿った業務管理システムを独自開発するほか、シミュレーションデータを重視してオペレーションの最適化や自動化を図り、お客さまのアセンブリコストを削減しています。





PK・BPO事業は、業界内の競争地位ではチャレンジャーの位置づけですが、チャレンジャーだからこそできる発想で、ポストコロナやサステナビリティなど生活様式の変化に対応した新しいサービスを創出していきます。

執行役員
営業副本部長 中部統括部長

平野 高光



事業環境の認識

 Politics (政治)	<ul style="list-style-type: none"> 2024年問題でロジスティクスへの不安と輸送コストの増大
 Economy (経済)	<ul style="list-style-type: none"> 買いたいと思えるパッケージづくりの提案 パッケージと店頭プロモーションが一体になった売り場づくりへの期待 データ重視のアセンブリ設計とオートメーション化でコスト削減
 Society (社会)	<ul style="list-style-type: none"> 海洋プラスチック問題で脱プラスチックと紙器への回帰というメガトレンド 人件費の高騰や困難な作業場の確保から、アセンブリが流通のボトルネックに
 Technology (技術)	<ul style="list-style-type: none"> マーケティングのデジタル化にともなうIoTなどスマートパッケージ化 セキュリティ管理や衛生管理など高品位なアセンブリの増大

リスク・機会

リスク	<ul style="list-style-type: none"> 円安による用紙を中心にしたパッケージ資材の高騰や、2024年問題による物流リスクやコストの拡大 インフレが進行することで人件費が増大するほか、BPO人材を確保すること自体が困難
機会	<ul style="list-style-type: none"> パッケージだけでなくアセンブリやロジスティクスを含めたBPOの需要拡大 衛生管理の認証取得、機密情報を取り扱えるセキュリティ管理の設備とノウハウ、顧客管理システムや業務管理システムのDXなど周辺環境の変化

強み・課題

強み	<ul style="list-style-type: none"> あらゆる業種にわたる2万社を超える既存のお客さまが、パッケージやBPOを販促するターゲティングが可能 パッケージやBPOにとどまらず商業印刷やIPSを含めた一貫生産で、時代に対応する新たなソリューションを創出 日本まん真ん中という地の利に加え、BPOサービスに特化した工場の建設
課題	<ul style="list-style-type: none"> BPOにおけるオペレーションの最適化や自動化、また、在庫管理システムなど業務管理システムのDX 専門性の高いパッケージ営業の育成とパッケージに特化した営業部門の設置



具体的な取り組み

■ パッケージWGでワンストップ・パッケージング・サービスの販促を展開

商品の売上を左右するといわれるパッケージ。当社では、パッケージの企画からデザイン、形状設計、印刷加工、セットアSEMBリーまで一気通貫でご提案する「ワンストップ・パッケージング・サービス」を展開しています。

エアシャワーで入室する陽圧管理したアSEMBリールームもあり、徹底した衛生管理が求められる化粧品や医薬部外品の二次包装にも対応。商品と同梱するリーフレットや取扱説明書、振込用紙など、商業印刷、IPS、BPOとの連携でトータルなサービスを提供しています。2023年には、こうした当社のパッケージングソリューションを販売促進するため、営業本部にパッケージ・ワーキンググループを設置。店頭プロモーションを含めた売り場づくりの販促を行うとともに、専門性の高いパッケージ営業を担う人材の育成も行っています。



■ データ重視のアSEMBリ設計でオペレーションを最適化

お客さまからお預かりしている製品をピッキングして、販売代理店やエンドユーザーなどに発送代行させていただくBPOサービス。当社では、作業所が日本のまん真ん中に位置するという地の利から輸送コストが平準化できます。また、製品の入出庫を一元管理する在庫管理システムを独自開発し、お客さまとWEBで在庫についての情報を共有するとともに、お客さまが製品の出庫を指示できるようにしています。

また、ご要望に沿ったアSEMBリをシミュレーションした上で、作業手順などの実測データを分析し、手作業を最適化あるいは自動化することで、お客さまのアSEMBリコストの削減につなげています。商業印刷だけでなくパッケージやIPSなどの製品にもBPOサービスを付加していくほか、ポストコロナなど生活様式の変化にあわせて付加価値を向上させていきます。



Topics

プレミアム価値の高い商品をセキュリティ管理してBPO

商業印刷、パッケージ、IPS、そして、BPOはそれぞれが単独で事業計画を立案していますが、お客さまのご要望に合わせて4つの事業が迅速に連携できるようにしています。例えば、商品と同梱する請求明細書などの可変印刷とBPOの連携以外にも、コレクターに大人気のプレミアム価値の高い商品などは商品自体を機密情報として取り扱い、セキュリティ管理が徹底したIPS工場で行っています。

水谷 秀幸

本社営業部
営業第三課
課長

