

# 強化段ボール梱包の高効率化に大きく貢献 輸送費や材料費などの無駄を全てカットする1台

— 地域密着の総合物流企業がCFXで叶えた内製化と顧客サービスの充実化 —

倉庫、輸送、梱包の総合物流事業を地域密着で展開する、長野・東御のIPDロジスティクス。そのルーツは、2004年に岩下貴氏(現会長)が宅配業を営む個人事業主として創業し、翌年の法人化とともに貨物自動車運送事業をスタートしたことに遡る。設立20周年を迎えた現在では、保税蔵置場の運営にまで業務を広げることに成功し、全体売上の約41%を倉庫業が牽引。単に、取引先の製品を保管するだけでなく、預かった部品を製造ラインまで効率的に納入していくなど、物流全般を最適化してワンストップで提供する「3PL<sup>※</sup>」のアセット型に、信頼を寄せる顧客が多い。ペットボトルなどの食品・飲料容器成形で世界的な大手企業からも、在庫管理を一括で任されるほどだ。

2025年10月1日にはホールディングス化を果たし、将来的に飲食や宿泊といった異業種への参入展開も見据える同社。その上でも、まずは主力の物流事業で収益性の向上が欠かせないと判断し、同月にミマキエンジニアリングのフラットベッドカッティングプロッタ「CFX-2550」を導入した。強化段ボール梱包における加工の高効率化と、木箱からの移行を押し進めるためには不可欠の選択だったという。ここからは、代表取締役社長の香山豊高氏に、同機の導入による手応えや、具体的な収益率の変化について話を聞く。

※ サードパーティ・ロジスティクス



## 導入の決め手

- 同等クラスのマシンに比べてイニシャルコストを大幅に低減できる
- 梱包までのリードタイムが1週間も削減できる上、収益率の向上にも即効性が見込めた



2025年10月、長野・箕輪町の伊那営業所で本格稼働を開始したフラットベッドカッティングプロッタ「CFX-2550」



代表取締役社長の香山豊高氏

特に、空輸は重量でコストが変動するため、大幅に輸送費を抑えることができます。例えば、著しく便数が減ったコロナ禍では、スペースの取り合いも生まれたことから、強化段ボールと木箱で輸送費は倍以上の差となりました。

それと、梱包と開梱作業が手軽で、時間短縮も図れますよね。釘などが要らず、安全面で優れるのはもちろん、段ボールはリサイクル率が極めて高い点も、メリットに挙げられます。当たり前ですが、倉庫内での資材の在庫スペースも、木材に比べれば半分近くにまで抑えられますよね。

— まず、なぜ強化段ボールによる梱包へと注力されているのでしょうか？

強化段ボールは、木箱と比較して圧倒的に軽量で、輸送費の削減に繋がるのです。

— なるほど、様々な利点が生まれるのですね。では、強化段ボール梱包を拡大するために、どうしてCFX-2550の導入が必要

## だったのでしょうか？

当初、強化段ボールによる梱包材は、規格化された資材を協力会社から仕入れていました。途中、内製化しようと他社のカッティングマシンを導入したものの、コストと生産性が見合わないなどの課題も抱えていたのです。結果的には、今まで規格品をメインで扱ってきたのですが、やはりリードタイムがネックとなっていました。資材の仕入れから梱包までに10日以上かかることも頻繁に生まれ、どうにかしなければと試行錯誤を繰り返していました。

そんな悩みを抱えていたところに、ミマキが最大5m長に対応するフラットベッドカッティングプロッタ「CFX-2550」を発売したと聞き、渡りに船と早速導入を検討しました。特に、同等クラスのマシンに比べて、



強化段ボール梱包(左)と同トレー(上)。CFXの導入によって、荷物ごとに最適化した加工を実現し、無駄なコストを徹底的に削減している

初期費用が格段に抑えられるなど、そのコストパフォーマンスに期待を寄せました。加えて、強化段ボールのシート材は長辺4.6mを2パレットで積載して購入するのが最も効率良く、単価を抑えられるため、同機のテーブルサイズは理想と言えたのです。

#### —— 同機の導入によって、実際にリードタイムの短縮は実現できたのでしょうか？

はい。導入後は、荷物をお預かりしてから2~3日以内には梱包を完了できるようになりました。既設機に比べて、加工スピードが130%ほど早い上、精度も高いことから、大幅なリードタイムの短縮に貢献してくれています。とりわけ、緊急で保守パーツを空輸するような依頼ですと、CFXの存在は非常に際立ちますね。

もっと言うと、現在はCFXで1ヶ月当たり550個ほどの梱包材を加工しているんですね。平均的なサイズは1.1m角で、高さは1.5m前後といったイメージです。規格品で対応していた頃は、外注費で月間に500万円ほど支払っていたものの、今回の内製化で少なく見積もっても9%は削減できているため、1、2ヶ月で収益率が即効性をもって向上したと嬉しく思っています。初期費用は2028年内には回収の見込みで、予想以上のコストパフォーマンスを発揮してくれていると評価しています。

#### —— すぐに収益性が向上したのは、今後より期待が持てますね。導入後に生まれた顧客サービスの向上などはいかがでしょう？

そうですね。多岐にわたる取引先の製

品を梱包する上で、小ロット短納期への対応はもちろん、各々のサイズに合わせた加工ができるのは大きな強みとなります。お預かりした製品が梱包材にジャストフィットで収まれば、余分な輸送費を抑えられてしまし、緩衝材も減らせます。結果、材料費は15%前後のロスを改善できました。

エネルギー費や材料費が高騰する昨今、CFXの導入によって様々な無駄がカットできていると強く実感していますね。そもそも、今までのように規格品で梱包して荷物とのサイズ感に差が生まれると、いくら緩衝材を用意しても破損などのリスクは残るため、この安心感は何ものにも変え難いと思っています。CFXの導入で、当社と顧客の互いの利益をより一層確保できていると肌で感じていますね。

#### —— 具体的な使い勝手や、導入後のサポートなどはどのように評価していますか？

ミマキ製品は、現場目線を大切にされていますよね。ボタンの色が一目で分かりやすいなど、細かいところにまで配慮している印象です。導入当初は、スタッフも「本当に使いこなせるかな」と不安を口に出していましたが、1週間もかからず慣れてしまうほどシンプルな構造で驚きましたよ。事前に、CADソフトウェアのDraft BoardからDXFファイルを書き出し、RapidCutで読み込んでカットする一連の操作方法も手厚く訓練してくれて、想定を上回るスピードで本格稼働へと移りました。

導入後には偶然、刃が折れて在庫も切らすようなイレギュラーが発生したのです

が、慌てて夕方に連絡を入れたら翌朝までに届けてくれて、しみじみとサポートがしっかりと感じましたね。それこそ、ダウンタイムの有無は、業務の生命線と直結しますから、アフターサポートに信頼を置けるのは大きいです。

#### —— 最後に、CFX導入の総括をお願いします

今回のCFXによるコストカットは、顧客満足度の向上に直結できていると実感しています。さらに、小ロット短納期に対応可能となったことから、「梱包材が不足したので、2枚ほど用意してもらいたい」「今までの梱包材より、もう少し小さく簡素化したい」など新規の引き合いも多く寄せられています。現時点では、CFXは同業者がほとんど保有していないため、それだけで他社との差別化も図れていると感じますね。このポテンシャルを生かして、強化段ボールの社内比率を現状の30%から、目標として掲げる50%にまで伸ばしていきたいです。理想を言うと、地域密着型企業としてCFXで災害時向けの段ボールベッドやトイレを用意し、地元長野の社会貢献に寄与できれば、とても嬉しく思いますね。



CFX Series>>>

株式会社 ミマキエンジニアリング  
営業本部 JP事業部 JPマーケティング部

03-5420-8680