

有功社シトー貿易（谷口有三チーフディレクター、東京都北区）は6月5日、同社が輸入販売を手がけるドイツ・シトーシステム社のユルゲン・マリエン社長の来日に伴う記者会見を行い、欧州のパッケージ市場の動向や同社の取組みを紹介した。

マリエン社長はパッケージ影響が出てくる。この数
シトー市場の動きについて 年間にパッケージ製造
「欧州のみならず世界的 現場で変化が生じること
に成長している」と説 予想される」と見通し
明。情報伝達の多様化が を述べた。

進む中においても、パッ 欧州を中心とする経済
パッケージ産業は商品には箱 情勢では、とくにロシア
が必要であり、板紙や段 とウクライナの問題を危
ボールなどの資材が活用 惧しており「ウクライナ
されているため、商業印 は企業の生産活動がスト
刷分野のような急速な変 ップしたことで、回国に
化が生じていないことを おける当社のビジネスは
要因に挙げた。 60%マイナスとなった」

その一方、近年の3D と明かした。
プリンタの技術革新によ また、北米については
り「試作品の製作などで 経済に活力があることが

有功社シトー貿易



らパッケージ産業にも好 国である中国の成長が鈍
影響をもたらしているこ 化し、年率50%以上伸び
とを報告しながら「グロ ていた輸出が現在では年
ーバル化の中、大規模な 5%にまで落ち込んでい
多国籍企業がM&Aによ る」と説明した。
り会社を成長させている しかし、シトー社とし
ことで、限られた企業に ては2014年に過去最
市場が抑えられている」 高の売上を達成。抜型を
と指摘した。

アジア市場では、シト 万ユーロ（抜型ビジネス
ー社にとって最大の輸出 は700万ユーロ）とい

独シトー社・マリエン社長が展望を会見

成長する包装市場をサポート

drupa 2016で新素材テープ発表

抜き型業界のレベル向上に貢献する事業も

う結果を出したという。

その要因としては「販売体制を革新し、代理店経由ではなく、子会社を設立して展開したことが大きい。各国の子会社のビジネス領域は、EUの人口の約60%を占める」とした。

マリエン社長は欧米・アジアというグローバルな市場での販売について「成長する国に販売を伸ばすことができる。だが、単に商品を各国に売るだけではなく、さまざまにアイディアも提供していく。シトー社としては大陸を結ぶ架け橋になりたい」と意気込みを語った。

◆研究開発に注力

マリエン社長はまた、自社の取組みについて研

究開発の重要性を説明。

シトー社はグループ全体で250名の従業員を擁し、120名がドイツ国内でビジネスに従事、その内10%が研究開発部門に配置されており、費用は売上7〜8%を充てている。

「過去4年間、抜き型製造に注力してきた」という同社では、抜き型関連ビジネスの強化を目的に欧州でも屈指の抜き型メーカー(社員75名)を買収した。そして、研究開発活動の一環として抜き型メーカーの研究グループ「Digital Future Group (ダイフューチャーグループ)」を2012年に設立。オーストリア、オランダ、ベルギー、ポーランドの企業が参画し、3カ月に一度の技術ミーティングを行い、抜き型メーカーの

現場における問題点などを話し合い、顧客への解決策をシトー社のエンジニアが提示している。

世界の抜き型メーカーのレベルアップを図るため自社内にトレーニングセンターも開設するなど、製品開発にとどまらない業界全体の成長へ貢献している。

◆環境認証で高い評価

シトー社は2014年に本社を構えるバイエルン州から将来性のある企業に贈られる賞を受賞。さらに同州のトップ3の企業にも選出された。

この背景には「ビジネスの成功はもちろん、EUの環境管理制度であるEMAS(Eco-Management and Audit Scheme)」の認証を取得したことも挙げられる。

同制度はISO9001/14001/18001を包括した非常にレベルの高い制度である。さらに、国際物流におけるセキュリティ確保と円滑化の両立を図り、貨物のセキュリティ管理と法令順守の体制が整備された事業者に対して関税手続の緩和や簡素化を提

供する制度である「AEO (Authorized Economic Operator)」も取得。世界的に認証を得ている企業はまだ少なく、これらの取組みはバイエルン州だけでなく国からも高く評価されている。当社のモチベーションの高まりにもつながったという。

◆ドルツパでは新製品を提案

会見では、来年ドイツ

・デュッセルドルフで開催されるdrupa2016に140mの規模で

出展することも報告。高精度溝切りテープとして定評の「シトーテープ」も高速生産に対応するため新たな素材を用いたタイプを発表することを明かした。

加えて、オフセット枚葉印刷機でダイカットが可能なることから注目され、同社の売上げの3分の1を占める「RSPインラインシステム2.0」のさらなる広がりにも期待を寄せた。

マリエン社長は「機械設備は当然のこと、お客様により良いサービスを提供できるよう計画している。デジタル化の波により印刷業界では大きなチャレンジが続くが、今後もお客様に最適な提案を行っていく」と力強く結んだ。