



「常識は敵」。その信念が新たな需要を切り拓く

長年売ってきた自社製品のあり方を問い直すことで活路を見いだす企業たち
従来の受注生産やOEMに頼りきりでは先細りになると感じている読者も多いだろう。ここでは、自ら需要を創出しようと挑む3社を紹介する。

梱包するだけが能じゃない。

無限に広がる段ボールの可能性

森紙器株式会社



森紙器株式会社は創業以来、梱包用の段ボールケースを主に製造してきた。しかし通信販売の普及により、価格競争が年々激化。35年ほど前に始めた店頭での販促用段ボール仕器（POP）製造でも、当初は地の利を生かして都内の広告代理店と密に打ち合わせてきたが、「物流の発達で全国の段ボール業者が参入し始めた」と、森勇一社長は話す。だが森紙器は、安易な価格競争には加わらなかった。



2017年8月に市販を開始したダンボール製のAED収納BOX。持ち運びしやすく、ゴルフ場や運動場で重宝されている。価格は従来品の半分以上。扉の位置など、バリエーションがいくつかある（提供：森紙器）

「当時のPOP製造では、カラー印刷した紙を段ボールに貼る『合紙』が主流でした。そこで、製法を変えて勝負しようと、段ボールに直接印刷できる6色印刷機を導入したのです。15年ほど前のことで、全国でもかなり早いほうだったと思います。これにより納期短縮とコストダウンを実現し、大手印刷会社との取引も始まりました」

常に動き続ける起業精神がAED収納BOXを生んだ

このように森紙器では、世の中の動きにアンテナを張り、考え続けることで活路を見いだしてきた。そんな企業精神のたまものといえるのが、2017年8月

に発売を開始したAED収納BOXである。取材時点（同年11月13日）で累計1000台以上も販売した、森紙器の新たなヒット商品だ。

「そもそもの始まりは、2016年7月に草加工場（埼玉県）で受けた市長の訪問。市長の等身パネルをつくってお迎えしたところ、印刷技術を評価していただき、市内すべての小中学校に常設する折り畳み式の大型ハザードマップを受注しました。何度か打ち合わせを重ねるなか、来社いただいた市職員の目にとまったのが、社内用としてロビーに置いていたAED収納BOXだったのです。このBOXも偶然的な産物で、私がAED講習を受けて購入したところ本体だけが送られてきたので、社員に作ってもらったものでした。市職員には消防署から出向さ

れている方も多く、BOXを一目で気に入ったので、その場で2台お買い上げいただきました」

その後、口コミで商工会議所からも受注。すると商工会議所の職員がフェイスブックに投稿し、記事を見たAEDメーカーの関係者からアポイントが入った。聞けば「他社にはプレゼンに行かないでくれ」と言う。こうして本格的な商品化が決まった。まるで「わらしべ長者」を思わせる展開だが、そもそもBOXを自

作していなかったら、あるいは市長を等身パネルで出迎えていなかったら、これまでの展開はなかっただろう。常に考え、動き続けることがいかに大切か、改めて教えてくれる開発秘話だ。

草加市との関係はその後も続き、市のイベントには遊具を提供。その一つが、段ボールで壁を作った迷路で、「壁をうまく組み合わせれば、災害の一時避難所に設ける簡易間仕切りができるかもしれません」と、森社長。段ボールの可能性は無限大だ。

2017年には草加市のイベントに数々の遊具を提供した。中でも円筒型に加工したロケットは、森紙器の技術力の高さをPRする、二つとない作品だ（提供：森紙器）



主な事業内容：段ボールケース、印刷紙器、POP&販促ツール製造
本社所在地：東京都足立区
社長：森 勇一
資本金：5000万円
創業：1962年
従業員数：96名
会社HP：http://www.morisiki.co.jp/

