

インタビュー

発送代行業務などを手掛けるフクシン（埼玉県朝霞市、048・462・7100）は、発送業務より派生した三つの事業を柱に着実に成長を遂げている。現在、従業員はパートを含め135人に、



13点封入可能なメールロボ



出荷する商品

第1に、顧客が伝えた情報を形にする。第2に、安く、早く、正確で安全な作業。第3は企画提案だ。

特に、書留の項目の実現がもっとも困難であった。創業当時の発送代行業務は手作業であり、生産性

を向上させることで生産性を大幅に引き上げた。競争との差別化に成功し、業績拡大を成し遂げることができた。

前述のメールリンクシステムに限らず、安全で確実な作業を保証するための多様な機械をそろえていた。また、個人情報

を保護するブライシューマークを取得している。フォルダー「コマギ」を使用することにした。同製品を採用した結果、従来の一般的な内径3mmの紙管と比較し、紙使用量を9分の1に削減した。つまり、廃棄する際の紙管の処理コストを容積換算で9分の1以下に抑制。一連の切り替えにより、環境保全にも寄与することができた。

成長の軌跡

当社は昭和61年にダイレクトマーケティングの発送代行会社として創業した。当時、平塚の民家が事務所であったが、福岡初校長とともに二人三脚で業績の向上に力を尽くし、着実な発展を遂



フクシン 代表取締役社長 福岡 道徳氏

フクシン 発送業務軸に業績拡大 「包装」着目し、環境保全推進

げることができた。もともと、発送代行が業務の8割以上を占めていたが、先行き不透明な経済環境を乗り切るため事業の柱を三つへと拡大。関連性のある「マーケティングやコンピュータ情報処理」などの事業を育成した。

この結果、売上比率をほぼ均等に配分することに成功。不況に強い企業へと生まれ変わった。新たに二つの事業を育成できた要因は、顧客の信頼を得ることができたから

だ。顧客満足と「言えればそれまでだが、顧客の求めることを考え抜き、行動

を上げるため機械化を推進する必要があったが、容易ではな

い。なぜなら競合他社と同様の機械を導入しても差別化にならず、受注を増やすことが難しく、より性能の良い機械はどこにも存在しないからだ。このため、実用性のある機械を導入するためにメー

カークと共同で機械を改良した。その代表的な成果の一つが定形外サイズのメールリンクシステムだ。定形・定形外和封筒封入機と、13点封入可能なメールロボ5台をライン化し、1日15万通の高速処理が可能に。創業間もな

つまり、独自の機械改良することで生産性を大幅に引き上げた。競争との差別化に成功し、業績拡大を成し遂げることができた。

また、ストレッチフィルムなどの包装は役目を終えれば廃棄物となる。1日100パレット分出荷すると、膨大なゴミの山となるため削減方法を模索していた。そこで、ストレッチシステム（埼玉朝霞市、048・473・0180）の提案で、内径3mmの紙管から、紙管のストレッチフィルムを採用することを決めた。また、内径を小さくしたことから持ちやすいよう専用の

外装関連（段ボール・MH・物流システム）



パレスト機の稼働風景



紙管100のストレッチフィルムの在庫

機械化により生産性を引き上げ顧客満足度向上を図ってきた。今後は、機械化をはじめ、多角的に効率化を推進することにも、関連するサービスの拡充を期していく。