

システム化に注力、一括受注へ

美創印刷(東京都調布市)

繰り返し開き次々にメッセージが飛び出すカード「フラッパー」や、2つ折りのカードを開くと中面からより大きな紙面が規則正しい折り目に沿って広がる「フォールディングマップ」など、特殊加工製品を強みとする美創印刷株式会社(村上一宏社長、東京都調布市)は昨年10月、コニカミノルタのデジタル印刷機「Finish Up PRESS C8000」を導入した。今年3月には、顧客が事業所ごとに発注していたDMの一括受注システムの運用を開始。小ロット印刷ビジネスを本格化させている。

◆逃していたニーズに応える

美創印刷でデジタル印刷機の導入に向けた準備が始まったのは昨年3月。これまでも1000枚からの印刷を求め、特殊加工製品を小ロットで受注するには従来の製造体制だと採算が合わないことが多いため、「最低受注量を多めに設定する」「代用できる他の製品を紹介する」といった対応をせざるを得なかった。しかし、印刷需要全

体で小ロット多品種化の傾向が強まっている今、「いつまでも小ロットのニーズを無視するわけはいかない」(村上一宏社長)という判断があった。

機種種の選定にあたっては、特殊加工を前提としていたため、両面印刷時の表裏見当精度を重視した。デジタル印刷機は技術革新が進み、印刷品質は顧客の要望に十分応えられるものと捉えている。村上一宏社長は「デジタル印刷機は機械の中で行われる印刷プロセスがオ

フセットと異なる。たと

えば、唾え胸で搬送するオフセット印刷機と比べると、デジタル印刷機は用紙サイズを数値で管理していくので、印刷後にトンボに合わせて断裁す

◆売り込む製品絞りシステム開発

「デジタル印刷機の運用品を一つに絞った事業展開を指した」と方針を語る村上一宏社長。売込み製品は、これまで小ロットのニーズが多かったものの、ある程度のボリュームがなければ採算性が低く要望に応え切れな

る。そのため、単純に受注処理と組版機能を持ったシステムを構築すれば対応できる物ではない。ベースとなるシステムの条件として重視した

◆B to B to Cからノウハウ蓄積

美創印刷では、フラッパー名刺受注システムの運用開始を前に、今年3月から顧客企業の基幹システムと連動したインハウス型のWeb to Printシステムを稼働させている。きっかけは昨年

特殊加工とデジタル機を接続

った「フラッパー」の名刺に決めた。

小ロット印刷ビジネスでは、大量のジョブをいかに効率よく処理していかかが課題となる。美創印刷では、C8000の導入から1ヵ月ほどして、印刷テストと並行しながら前工程のシステム開発に取りかかった。

「最初は扱った製品を一つに絞る展開を目指した」と村上一宏社長

社長はシステムベンダー7社との交渉の末、ソマードが提供するネットワークシステム「THE・N」を採用した。顧客から「事業所ごとに印刷物を発注している」と業務が煩雑になり困るといった相談を受けたことだ。「名刺受注システムのインターフェースを組み替えれば対応できる」と考えた村上一宏社長は早速提案に移りこれを受注加工とARを融合させた新しい体験の提供を計画している。

村上一宏社長は「自信のある商品から販路を開拓し、一歩一歩足を固めながら商品・サービスの幅を拡げていきたい」と展望を示した。



「最初扱った製品を一つに絞る展開を目指した」と村上一宏社長