

システム化に注力、一括受注へ

◆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。これまでにも100枚からの印刷を求めるニーズは存在していたが、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つた。しかし、印刷需要全

ニーズを無視するわけにはいかない」(村上社長)といふ判断があつた。

機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た。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

繰の返し開き次々にメッシュが飛び出すカード「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、ヨニカミフルタのデジタル印刷機「bizhub 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。

えは、咥え胴で搬送するればいいという従来のや
オフセット印刷機と比べり方は通用しない。設置
すると、デジタル印刷機はしてから年末にかけては、デジタル印刷機の特
用紙サイズを数値で管理は、「デジタル印刷機の特
シローラーで搬送・印刷 徴を徹底して調べた」と
していくので、印刷後に稼働に至るまでの経緯を
トンボに合わせて断裁する述べる。

◆売り込む製品絞りシス
テム開発

る。そのため、単純に受
発注処理と組版機能を持
つシステムを構築する。

ズに柔軟に
(村上社長)

お客様の
に応えてい

に自社のシステムを
していただけますか

A black and white photograph of a man in a suit standing behind a desk in an office. He is looking directly at the camera. On the desk in front of him is a computer monitor, a keyboard, and some papers. The office has vertical blinds on the windows.

特殊加工とデジタル機を接続

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くかが課題となる。美創印刷では、C8000の導入から1ヶ月ほどして、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。

7社との交渉の末、ソーラードが提供するネットワークシステム「THE・A」を採用した。

「システム開発の交渉にあたっては、自分の言葉で説明できるようにならなければならぬ」と、これまで見積り項目の理屈に努めた。THE・ZAは、コンテンツを最終成果物

に顧客から事業所ごとに印刷物を発注していくと業務が煩雑になり困る」という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」と考えた村上社長は早速提案に移りこれを受注。首都圏エリアの事業所を対象に、3つの製品

の場合に備え、いざとい時に協力してくれる同業のパートナー企業と協力関係を構築している。付加価値については、ターゲット属性ごとの受注窓口となるサイト設計やSNSからのリーチ、特殊加工とARを融合させた新しい体験の提供を計画している。

フランパン名刺は、顧客から入稿されたデータを、独特な展開方法に基づいて面付けする必要がある。最初は扱う製品を1つと村上社長に絞る展開を目指した。システム全体の一本化ができる。システム管理者として2名の社員を教育修了出し情報処理の素養を育てており、簡単なノンテクニカルは自社内でも

カテゴリに応じて2つ折りのDMなど各20種類の印刷物製作について、ロットに応じてオフセットとデジタルを使い分けながら対応している。小ロット印刷ビジネスに取り組むにあたり、「コ

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

が「白ブック型のWeb to Printシステムを稼働させていた」と感じている。きっかけは昨年末、デジタル印刷機は1台目を導入したばかり。今後の課題は需給バランスの見極めと付加価値の開発にある。生産面では、受注量が生産能力を超える

に C からノウハウ蓄積の市場に打って出る
り 美創印刷では、フラッのはリスクが大きい。B
を パー名刺受注システムの to B to C の
さ 運用開始を前に、今年3 市場からの運用ノウハウ
へ 月から顧客企業の基幹シを学ぶ機会を得たことで
ス テ ムと運動したインハ 幸先の良いスタートを切