

Truepress 344

User Report

Truepress 344 ユーザー導入事例

小ロット・短納期対応能力の強化で、 ビジネスチャンス unlimited に広げる。

精巧印刷株式会社

プリントコンビニ“いんさつおたすけ塾”や情報発信プレス“ON”を立ち上げ、地域のコミュニケーションを力強く支えてきた精巧印刷。今年3月には4色カラーデジタルオフセット印刷機“Truepress 344”を導入し、多品種・小ロット・短納期対応を万全にした。目指すは、ジャストインタイムの経営とコンサルティングセールスの展開。新規事業領域への参入も着々と進んでいる。

マーケットは自ら掘り起こしていくもの

精巧印刷は、時代の変化に即応して常に斬新な取り組みを続けてきた。小ロット・短納期化の流れが加速する中で、2005年夏にはプリントコンビニ“いんさつおたすけ塾”を立ち上げ、地域の小規模な商店や個人客のニーズに対応している。



平田幸司社長は「ショップをオープンさせてから、今までわれわれが目を向けていなかった仕事がたくさん入ってきています。大牟田市は人口13万人余りの小さな町ですが、こちらからの提案次第で市民全員がお客様になり得る。これは非常に魅力的です。マーケットとは、自ら掘り起こし、お客様のご要望に的確にお応えしながら広げ、強化していくものだということを改めて実感しました」と新たな展開に自信を示す。

平田社長の狙いどおり、“いんさつおたすけ塾”はコンシューマー向けの情報発信基地にもなっており、ショップに立ち寄った人たちが店内に展示されている商品サンプルを見てヒントを見つけ、新たな需要を生み出すことも少なくない。

新しい技術を使いこなしてこそ未来がある

これまで、両面印刷のできる輪転機や4色機を活用して大量の印刷物を生産し、成長してきた精巧印刷だが、「大量生産・大量消費の時代は完全に終わった」と、早々に輪転機を処分。今年3月には“Truepress 344”を導入し、小ロット・短納期対応能力をさらに強化した。平田社長の持論は「捨てる。改める。新しく」であり、また「技術は育てるものではなく、メーカーから買うもの。印

刷会社は、それをいかにうまく使いこなしていくかだ」と強調する。

「小ロット印刷では、受注から納品までのサイクルをいかに短縮できるかが重要なポイントになります。それに応えられ、なおかつ品質面でもお客様に満足してもらえる印刷機は“Truepress 344”しかなかった」と機種選定の理由を語る。



本社内に設置された Truepress 344 と印刷サンプルの数々



小ロットの印刷物に最適な Truepress 344

“Truepress 344”を導入して半年余り。すでに封筒印刷をはじめ一般の小ロット印刷物にも活用している。

立ち上げを担当したプレス課の石橋弘樹係長は、「イメージ的には、出力機と印刷機がくっついたような感じですね。画面モニターやタッチパネルがありますから、経験の浅い人間でも簡単に操作できます。品質的には本機と比べても遜色ない。ブランケットやインキローラーなどの洗浄と製版が同時にできる分だけスピーディーに印刷できるし、損紙も予想以上に少ない。現場は非常に楽になりました。しかも、今まで市場になかった最新型の機械ですから、オペレーターは楽しみながら機械を回している。小ロットの印刷物には、これ以上のマシンはないんじゃないかという気がします」と言う。

待鳥課長が“Truepress 344”の導

入効果とビジネスチャンスの広がりを語る。「小部数の印刷物で、品質にこだわりを持たれるお客様には“Truepress 344”はもってこいの機械です。“いんさつおたすけ塾”には、地域のお客様からさまざまなご要望が入ってきます。これから“いんさつおたすけ塾”との連携を密にしながら、どんどん新しい使用例や活用方法をご提案していくつもりです」

同社は昨年から情報発信プレス“ON”を発行しており、ここでも“Truepress 344”を活用する。これは、地域の小規模な商店などが合同で作るチラシで、折り込み広告より格段に安い金額で広告を打ち出せることが評判になり、部数は確実に増えつつある。

輪転機に続き、間もなく菊半の印刷機も売却する。これらで刷っていた印刷物は、すべて“Truepress 344”に移行させる予定だ。



地域顧客のさまざまな要求に対応するプリントコンビニ“いんさつおたすけ塾”

コンサルティングセールスで勝ち抜く

「わたしは、クライアントが何を求めているのか、自分たちが何をしたらお客様に満足を提供できるかしか見ていない」。こう言い切る平田社長は、異業種での勉強会などにも参加しながら、次世代の経営のあり方を懸命に模索してきた。その結果、出した答えがコンサルティングセールスだ。

「今やよほどの大手企業でない限り、何万冊ものカタログを一度に作る必要はない。必要なときに、必要な部数だけ印刷し、スピーディーに納品してジャストインタイムの経営を支える。あるいは、独立して店をオープンしたいという顧客がいると、どこに店舗を構え、どのように告知していくのか、資金調達はどうす

るのかといった経営の部分までトータルにご提案していく。近い将来、そんな会社になりたいと思っています」

柔軟な発想とポジティブな思考を持つ平田社長は、印刷には全くこだわっていない。屋外広告や店舗設計などの分野に進出することも十分あり得るが、まずコンサルティングありき。すべて顧客ニーズに最適なものを提案するための手段に過ぎないと言う。

小ロットの印刷物を切り口にしながら顧客と密接な関係を築き上げ、自らのビジネスチャンスを広げていく。“Truepress 344”は、そんな同社の新たな事業展開に不可欠な存在になっている。

精巧印刷株式会社



住 所 福岡県大牟田市天道町200-1
代表者 代表取締役社長 平田 幸司
設 立 1954年
資本金 1,300万円
従業員数 約50人
<http://www.seikoo.co.jp/>



代表取締役社長
平田 幸司 氏