



Truepress 344 ユーザー導入事例

Truepress 344を戦略的に活用し、 顧客満足さらなる向上に生かすと同時に 新しいジャンルの仕事にも意欲的に挑戦。

木野瀬印刷株式会社



代表取締役
木野瀬 吉孝氏

「利他共栄」（顧客に利益をもたらすことで共に盛栄していくこと）を経営理念に、顧客が求める品質の保証に万全の体制で取り組む木野瀬印刷が、昨年8月、Truepress 344を導入した。「Truepressはプロが使うプロの機械。戦略を明確にし、オペレーターに適任者を登用すれば、確実に利益を生み出す“可能性をもった”機械だ」と木野瀬吉孝社長。そんな同社の事業戦略とTruepressの位置づけをレポートする。

顧客満足が得られない ストレスを排除

木野瀬印刷は定期刊行物、商業印刷、ハガキ・封筒、出版関連と幅広い事業を手掛け、取引先も官公庁や学校、民間企業、出版社など多岐にわたる。

数年前からはこれに年賀事業が加わった。年賀状印刷の昨年の実績は8万5,000件。1件当たり70枚として600万枚近くになる。これを11月から12月下旬までの約2カ月で、約150名のパートやアルバイトを使ってこなした。

機械設備は、入口から出口まで多種多様なものを用意する。ただし、協力会社が充実しているため、通常のオフセット4色機は設置していなかった。

そんな木野瀬印刷がTruepress 344を導入した目的を、木野瀬社長は「われわれは早い時期からオンデマンド印刷機を活用していて、小口の印刷物を安価かつスピーディーに供給できる体制を整えてきました。ところがオンデマンド機では、品質面でお客様の要求に応えにくく、ストレスのたまる仕事がいっぱい出てきた。最近のオンデマンド機にはそれをクリアできるレベルの製品もありますが、ランニングコストなどの問題で、お客様に提供する枚数の範囲が限られてくる。大口の場合は協力会社を使えばコストダウンできますが、小口の場合は限界がある。品質・価格・納期のすべての面で、ストレスを感じさせない機械を入れたいと思いました」と語る。

機種を選定段階では、Truepressの



ほかに、各メーカーのオフセット機、トナー機なども当然検討機種に入った。

協力会社やベンダーにもフランクな形で相談した。すると、Truepressについてはほぼ全員が、「こんな恐れがある」「あそこが悪い」「3年たつとダメになる」などと反対したそう。本当にそうなのか一つずつ検討するとともに、「百聞は一見にしかず」とTruepressを導入している大阪の印刷会社にも見学に行き、実際の稼働状況を見せていただいた。

「実際にその見学先の印刷会社では高品質の印刷物をスピーディーに処理していた。各印刷会社が“品質の厳しい仕事はここだ”と外注先に指名しているプロの会社がTruepressを入れ、使いこなしている。あれが決め手となり、最後のよりどころになりました」（木野瀬社長）。

オペレーターにはデジタルに強いスタッフを登用

導入前に自社の営業マンにも意見も求めた。

Truepressを入れた場合、どの担当得意先のどんな仕事への活用を提案できるかという問いには、「教育出版社が発行している教材の表紙やカバーに使える」「カレンダーや1色刷りだったカード類のカラー化ができる」などの意見が上がった。中には「納期的にどんどんタイトになっているので、外注に依存していると間に合わないケースがある。それを内製化すれば、お客様に“できません”という仕事なくなる」と前向きな意見もあった。

Truepressを導入したのは昨年8

月。戦略的に新しいジャンルの仕事を獲得していたこともあり、機械の調整が終わるとすぐに本格稼働に入った。

オペレーターに任命されたのはオフセット機で経験があり、なおかつチャレンジ精神が旺盛でデジタルにも強い印刷部印刷課の川上誠司さんだ。

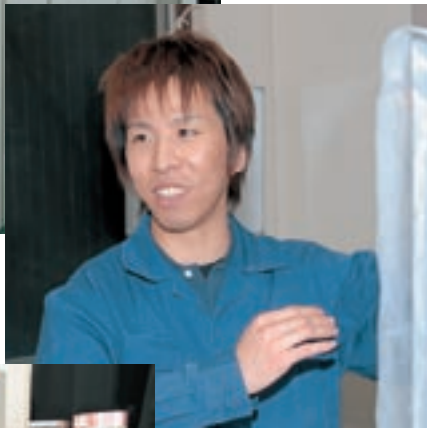
実は、調整段階では別のスタッフに決まっていたのだが、急ぎも川上さんにバトンが渡されたのである。

オペレーターを交代させた理由について、木野瀬社長は「新しい機械に対する意欲が大切。意欲のある者に任せることでより良い製品ができると思いました」と言う。

その川上さんは、「ぜひとも新しいカラーの仕事がやりたくて、僕のほうからやらせてほしいと手を挙げました。Truepressは自動調整機能が充実し、色濃度も勝手に最適な状態に保ってくれるので楽ですね」「稼働状況ですか？ 多いときで1日に3万枚から4万枚、ジョブ数で片面両面合わせて7か8。平均すると5ジョブか6ジョブぐらいでしょうか。現在のところほぼ満足していますが、唯一、スピードが遅いのが難点といえるかもしれません」と、20代半ばの若者らしい新鮮な感想を述べてくれた。



オペレーターは意欲があってオフセット機の経験もある川上誠司さん



営業マンの 意識変革にも一役

木野瀬社長によると、トナーのオンデマンド印刷機を使うと、納品するときお客様に品質面で太鼓判を押せないのが営業マンの悩みだったそうだ。Truepressを使うようになってからは、そうした納品時のためらいがなくなったのが営業面での最大のメリットだという。

さらに、「小口のパンフレットなどを受注したときは、今までの印刷機だとロットを気にしなければなりません。小ロットを気にすると、やはりオフセット印刷機よりオンデマンド機となりますが、Truepressを導入してからはロットを全く気にせず、高品質なものが提供できるし、お客様の要望に沿う形で小口の印刷物が提案できるようになった。これがまさしくトナーのPOD機との違いです。TruepressとPOD機を使い分けながら、品質・価格・納期面でお客様に最適の成果物をお届けできるのが一番いい」と木野瀬社長。

営業マンの意見も導入前とは確実に変化してきた。例えば、自分の担

当先を例に出して「あの仕事に使えるよう提案してみたい」「これから新しいジャンルの仕事にもチャレンジしてみようと思う」などの声が上がりはじめている。事業の幅を広げる意味で、これは大きな成果だ。

操作性だけではない Truepressの導入メリット

Truepressの能力を生かし切るために、同社では既存の仕事への活用はもちろん、新しいジャンルの仕事も戦略的に取るようにしている。

「外注先に困っているわけでもないので、従来の仕事に使うだけなら入れた意味はない。Truepress用に獲得した仕事も事業の柱の一つになっていますが、われわれのような中小の印刷会社は柱を何本ももっていないといけない。それが大きな幹だと思ったときは、すでに大きな幹ではなくなっているときです。常に次の事業の柱を探し続けることがわたしの最大の務めです」と木野瀬社長。

日によって波はあるものの、Truepressはほぼフル稼働に近い状況が続いている。

Truepressには十分ご満足頂いているようだが、「当社に対しての要望は」と聞くと、木野瀬社長からはTruepressの売り方に問題があると厳しい指摘があった。

「MTJNさんは、“Truepressは4色機の菊四印刷機と比べて操作性に優れている”とか、“素人のオペレーターに任せても良いものが刷れる”というようなことをセールスポイントにされていますが、そこを強調しすぎると他のオンデマンド印刷機と差別化ができなくなってしまいます。これではTruepressに申し訳ない。導入して分かったのは、デジタルが使いこなせるプロのオペレーターが使えば、操作性の良さが生きてくるし、品質やスピード面でも期待以上のものを生み出してくれるということ。逆に、そうではないオペレーターをつけたら期待以下のものしか刷れない。Truepressは、プロが使うプロのオフセット印刷機。使い方を間違えなければ、確実に利益を生み出す可能性のある機械だと思います」

「利他共栄」は同社普遍の経営理念。自分たちが思う品質ではなく、顧客が求める品質が確実に提供できているかどうかを確認するため、7年



営業担当者から提案された「Truepress 344」の活用方法を前に、その可能性を熱く語る木野瀬社長



前から顧客満足度調査を続けている。Truepressを入れてからは、機械そのものより、営業マンの対応ぶりが高い評価を受けるようになった。

小さな冒険には積極的にチャレンジ

昨年の夏、木野瀬印刷は2億円もの設備投資をした。新規に導入した設備は、大型の両面2色機とCTP、そしてTruepressだ。その反面でフォーム印刷用の設備を廃棄し、かつて事業の柱であったこの分野から撤退、新規事業に力を注ぐ。

「印刷業界では、すべての人がお客様になり得ます。こんな恵まれた業界はほかにはないので、本当に困っているお客様に解決策を提示し、お客様から必要とされる会社にならなければならない。そんな姿勢で事業に取り組み続けていると、1年に何本もの柱が生まれてくる気がします」という木野瀬社長は、今後の事業展開も明確に視野に入れている。

例えば、中国市場には2002年に中国語の入力・編集を行う現地法人「大連光進技術有限公司」を開設し

ているが、それをもう一步踏み込んだ形で展開し、海外に拠点を置くメリットを広げるのもその一つ。また産業界が中国に生産拠点を構える中で、これから中国語のカタログ等の印刷物を中国で生産するケースが増えることを見越して、翻訳からデータ処理、プリプレス、印刷、製本などの工程管理を一元化し、中国で生産する印刷物をトータルに管理できる体制づくりも進めている。

「大きな冒険はできませんが、小さな冒険にはどんどん取り組まなければならないというのがわたしの主義です。成功するかどうかは別にして、これからも可能性があるなら、あらゆる人脈を使い、可能な限りの資本を投下しているんなことにチャレンジしていきたい」と締めくくった。Truepress 344を含め今回の設備は決して小さな冒険ではないが、木野瀬印刷に大きな変化が生じた事は間違いなさそうである。



Truepress 344と同時に新規導入した大型両面2色機とCTP



木野瀬印刷株式会社

所在地 愛知県春日井市西本町3-235
代表者 代表取締役 木野瀬吉孝
創業 1946年
従業員数 55人
<http://www.kinose.co.jp/>



SCREEN

株式会社 メディアテクノロジー ジャパン

〒102-0074 東京都千代田区九段南2-3-14 靖国九段南ビル <http://www.mtjn.co.jp/>

東京支店 / 03(3237)3111(代) 大阪支店 / 06(6268)6600(代) 名古屋支店 / 052(218)6400(代) 福岡支店 / 092(436)7081(代)
北海道営業所 / 011(726)0707(代) 東北営業所 / 022(224)1741(代) 新潟営業所 / 025(241)0112(代) 静岡営業所 / 054(281)0955(代)
長野営業所 / 026(224)5770(代) 金沢営業所 / 076(292)2345(代) 京都営業所 / 075(671)1145(代) 中国営業所 / 082(264)6451(代)
四国営業所 / 087(837)8151(代)

大日本スクリーン製造株式会社

メディア&プレジジョンテクノロジーカンパニー

〒602-8585 京都市上京区堀川通寺之内上る4丁目
<http://www.screen.co.jp/>

※本カタログは、弊社のFairdot 2で印刷しています。
※本カタログは、弊社の千部フォントを使用しています。
※本カタログの各商品名は各社の商標・登録商標です。
※本カタログに掲載している商品は、日本国内仕様です。