



Truepress 344 ユーザー導入事例

高度な情報処理能力に、 デジタル印刷機のを加え、 「価格・スピード・品質」のすべてで顧客満足を獲得

播磨コピー工業株式会社



代表取締役
菱田 克己氏

コピー業からスタートした播磨コピー工業は、顧客の困り事を解決するうちに業容をどんどん拡大。CAD設計や製図、デザイン・プランニング、システム開発など、さまざまな事業を展開する。2002年にはカラー印刷を開始し、07年9月にTruepress 344を導入した。常に革新性を目指す菱田克己社長のキーワードは「デジタル」。メディアの大転換期を目前に、生き残りをかけたチャレンジが続く。

「必要から生まれた」 多彩な事業群

兵庫県高砂市に播磨コピー工業が設立されたのは1961年。創業者は菱田策三氏で、子息の克己氏は当時、高校2年生だった。当時から時間に余裕があれば仕事を手伝い、大学を卒業後に入社した。

「青写真屋」からスタートした事業は次第に広がり、デザイン・プランニング、システム開発・IT関連業務、CAD設計・製図、デジタル・オンデマンド印刷、資料作成・ファイリング、アウトソーシングも行うようになる。1973年には事務系社員派遣業の菱田産業（株）を設立。さらに、多角化した事業の業務分担を明確にするため、1995年には（株）ニックサー

ビスを立ち上げ、IT関連業務のさらなる展開を目指した。

多彩な事業内容は、あくまでも顧客の立場に立った発想で事業展開を考える菱田社長の経営姿勢と、顧客ニーズを満たそうと果敢にチャレンジを繰り返した努力の結実である。

例えば、印刷の仕事を始めたきっかけは、コピーの取引先である大手企業の担当者が今の印刷会社が納期を守れないという不満を持っていたので、早速、軽印刷機を導入し、その点を解消する事によって、喜んでいただき、他所にも声を掛けていただけました。

「このようなことで困っているお客様は何社もあると思いました」と菱田社長。予想どおり、顧客はきめ細かい対応に満足し、その後受注量も顧客数も増えた。しかし顧客の要望に“こ



れでよし”というゴールはなく、そのうち要望も益々多様になりコンピュータの導入、デザイン企画部門の設置と発展いたしました。弊社の主要顧客が重工業でしたので、資料作成等には挿入図が多く用いられ、図を三角法に則り、整然と書くように指示されるようになりました。

そこで、1998年に、CADシステムを導入し、設計部門を設立する事となりました。

「地方の企業は仕事を選べないのが現実です。当社も、要するに“なんでも屋”。総合力がなければ成り立たない。すべては必要から生まれた事業です」（菱田社長）

顧客満足をクリアするため、常に柔軟な発想で行動してきた。印刷については、幅広い事業で培った総合力を発揮しながら、多品種小ロットから大ロットまできめ細かく対応。大手企業や公的機関、印刷・デザイン・企

画会社など、さまざまな取引先から厚い信頼を獲得している。

次代に向けて養うべきは “デジタル” 処理能力

菱田社長の人となりやを端的に表現すれば、努力とチャレンジの人。加えて先見性に長けていることだろう。「コピー業という業態はいずれ成り立たなくなる」と早くから考えていた。そこで着眼したのが「デジタル」。およそ1千万円を投資してコンピュータを導入した。

「当初は、フォント製作などをさせて遊ばせていた」という言葉から、デジタル時代の到来を見越して積極的に設備投資してきた菱田社長の信念がうかがえる。そのために惜しみなく機器を揃え、社員がデジタル環境に親しめるようにした。従来手作業で行っていた高度なカラーグラフィックスや文書作成をすべてコンピュータ処理に切り替え、CGやアニメーションなどを製作するためMacも導入した。その後、印刷を学ぶため日本プリンティ

ングアカデミーに入学。そのとき、デジタル印刷の時代が来ると実感した。

「川を渡る途中で沈むか、向こう岸まで泳ぎきるか。わたしは沈みたくないからチャレンジし、努力しただけのこと。苦しいときは楽しいときでもあります」と常にプラス思考で経営のかじ取りを行ってきた。

大々的に印刷設備を装備する大手企業でも、デジタルの時代になれば同じスタートラインに立たされる。その点、情報処理を含めたコンピューター処理能力を蓄積しているのは同社の大きな強み。アナログ設備やそれを使う人材がむしろ重荷になることを考えれば、何らおくすることはない。「デジタル分野の知識力を高めておけば、大手とも対等に戦える」と確信した。

コンピューターから印刷機へ、 スムーズなワークフローは必須

菱田社長が求めるデジタル印刷機 の条件は、コンピューターで作成したデータをスムーズに受けて確実に処理できるもの、といたって明快。印刷機



デジタル印刷機は Truepress 344 で 2 台目となるオペレータの福田和彦さん



器の展示会に足を運んでみたが、当初は納得のいく製品に出合えなかった。ある印刷機メーカーに、シームレスな作業フローが構築できなければデジタル印刷機の商品価値はないと強調しても、理解してもらえなかった。

そうしたとき、注目したのはTruepress 544である。Windowsデータの処理がスムーズに流れることと、アドビ純正のRIPにより非常にスムーズなフローが構築できることが決め手となり、2002年10月に導入、これを機にカラー印刷の分野に進出した。月間ジョブ数は40台から60台へと順調に増大。多品種小ロットのカラー印刷への対応力が、同社の総合力強化につながった。

2007年9月には、Truepress 544を更新する形でTruepress 344を導入。調整1週間、オペレーショントレーニング1週間の計2週間を経て本格稼働に入った。

導入前の07年1～9月の月平均ジョブ数は67だったが、Truepress 344移行後の10月からの3カ月間で108になり、12月には188ジョブをこなした。今後は150ジョブを目安

に安定的な仕事を確保したいという。

Truepress 544の時代からデジタル印刷機オペレーションを担当しているのは福田和彦さん。

「仕事内容は企業パンフや広報便り、DMなど多種多様で、ロットは千部以下のときもあれば、2万部通すときもあります。操作性は確かにいいですね。その証拠に素人だった僕でも使いこなしている。一番ありがたいのは、Truepress 344は用紙のセットが自動化され給紙ミスが起こらないことです。インキコントロールをはじめこまで自動化された機械なので、ローラーのニップ圧もデジタルで調整できればいっそう楽に使えらと思います」

“心地よさ”を感じた企業との取引が強化

カラー印刷の経験こそ浅いものの、受注量は確実に増加している。その大きな要因に、地域貢献の一環として早くから公職を務め、豊富な人脈を築いている菱田社長個人の力がある。

チャンスを決して無駄にせず、常に

非の打ちどころがないアウトプットを提供していることも信頼感を強める武器になっている。その証拠に、いったん取引が始まった顧客の多くが、他社とは抜きん出て「安くて速くて品質が良い」と大満足し、その後ずっと取引が継続している。印刷業を含め多事業を営む顧客からは、「播磨コピー工業に仕事を頼むと当社の信用が上がり、他の商売にもプラスの効果がある」とまで言われる。

「そこに心地よさを感じ、また取引してくださっています。特に価格やスピード、正確性ではどこにも負けない」(菱田社長)

これほどまでデジタル印刷機を活用できるのは、高度な情報処理能力は言うに及ばず、メインクライアントである大手企業の厳しい要求に応え、蓄積してきた力があるからだ。

地域に根差す、地域の企業

印刷業界の激動期を象徴するのが2011年、地上デジタル放送への完



「デジタル」をキーワードに顧客満足を目指す菱田社長

全移行である。メディアの大転換期に広告はどうの形で打たれていくのか、その答えは現段階では推し量れない。

「チラシの効果は薄くなっていくでしょうが、広告自体は決してなくなる。それをいかに人々に提供していくかがこれから検討されていくでしょう。テレビだけでなく、何もかもチェンジする時代が目前に迫っています。こんな変化の激しい情勢下で、3年や5年先を正確に見通すことは至難の業です。ほぼ間違いない方向を自分なりにしっかり見定め、そちらのほうに進んでいくしかない」

その一つがデジタル印刷機だった。つまり、同社が追求しているのは、“刷る力”でなく、あくまでもデジタル処理能力。デジタル分野で戦うようになって気づいたのは、同業他社は予想以上にコンピューターの操作能力やデジタル処理能力が低いということだ。「コンピューターの知識力と、それを駆使できる能力を武器に道を拓きたい」と勝算を見込む。

デジタル機器に対する菱田社長の注目は大きい。「そのへんはメーカー任せ。いいものを製品化してくれれば、積極的に検討し、導入したい」とメーカーの開発力・提案力に期待をかけ

る。それは同業他社との差異化のためでなく、あくまでも自社設備の充実が目的だ。

「当社は、他社を意識して戦っているではありません。設備の優劣などどうでもいいこと。大切なのは内をよく見て、もっと速く、安く、良いものをご提供できないかを懸命に考え、足りない部分を充実させていくことです」

どこまでも顧客満足度を上げようとするのは、同社の拠って立つところがあくまでも地域だからだ。菱田社長は今後も地域文化の発展に貢献したいという。

「古い伝統によりかかった文化でなく、いつも新しく生まれるものを活用する力のある企業でありたい。そんな企業があつてこそ、地域に革新が起こるのです。そのように、革新を地域に導くために頑張る。わたしは当社が印刷会社だと思っていないし、これまでも印刷1本にこだわっていない。今はチェンジの時代、何にでもチャレンジしていくつもりです」

地域に根差した企業として、顧客のニーズに応え続けてきた播磨コピー工業。柔軟な発想力と旺盛なチャレンジ精神で築き上げてきた同社のデジタル環境が、徐々に輪郭を現そうとしている。



播磨コピー工業株式会社

所在地 兵庫県高砂市高砂町浜田町1-7-28
代表者 代表取締役 菱田 克己
設立 1961年
従業員数 37人
<http://www.nic-service.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、弊社の千都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。