

# Truepress Jet520 HD

ユーザー導入事例

## 「既存事業の強化」と「新規事業の開拓」という2つのテーマを満たす、最適な印刷機

### 福島印刷株式会社

DMの分野で革新的な事業を続け、業界から注目を集めている福島印刷が2014年、ロール式インクジェット印刷機「Truepress Jet520HD」(1号機)を導入し、2015年初めから本格活動に入っている。下畠学社長に導入効果や現在の取り組み、新事業への展望などを伺った。



代表取締役社長  
下畠 学氏

#### BFからDMへ

福島印刷は長年ビジネスフォーム（以下BF）の専門印刷会社として歩んできた。1990年ごろから、伝票類のペーパレス化が進み、「このままでは市場が縮小することは目に見えている」（下畠学社長）との思いから、少しずつカラー印刷の世界へ技術の中心を移していった。

「商業印刷をやってみて分かったのは、この世界ではすごい力を持った住人が大勢いて、これから少々頑張っても、とても歯が立たないということです。それならどうするか。BFのコアの技術である紙の加工技術、データ処理と、プロセス印刷の世界を融合させれば、BF業界と商業印刷業界を融合させたような領域があるのではないかと考え、1997年ぐらいからダイレクトメール（以下DM）を手がけるようになりました」

現在の事業は、大きく分けて帳票印刷と企画商印サービスの2つで、それぞれ従来型の印刷物のサービスと、データプリントを伴うサービスの2つに分かれる。最近では両事業ともデータプリントを伴うサービスが増加し、全体の70%を占めるまでになっている。

#### 既存事業の強化と新規事業開拓の両面で期待

2008年に両面バリエーション印刷が可能となった「Truepress Jet520」を導入し、消費者の嗜好に合わせたOne to Oneドキュメントの自動生成と、バリエーション印刷を組み合わせた「バックサービス」を提供してきた。さらに、2014年末にロール式インクジェット印刷機「Truepress Jet520HD」(以下、TP-J520HD)を導入し、2015年1月から実稼働に入った。

「DMは受注量の波が極めて大きいのですが、それでも納期を調整させてくだ

さいというわけにはいきません。生産能力をコントロールし、常にバンクさせないよう工場運営をしなければならぬ中で、受注動向をにらみながら先行して設備を入れる必要に迫られてきました。おかげさまで受注量はそれなりに伸びていたので、このままでは生産能力が不足するとの予測から増設を検討しました」

増設に関して、下畠社長は当初から従来の商品を増産できると同時に、新しい分野にもチャレンジできる設備を想定していた。その2つのテーマを「ドンピシャ」（下畠社長）で解決する装置として、TP-J520HDを導入した。実稼働に入っ





の分野で品質面における顧客ニーズに応じていくと同時に、高速インクジェットを使った新しいジャンルのビジネス開拓という面でも、TP-J520HDに対する期待は大きい。

## 一瞬のギャップを突く

印刷市場全体に大きな変化が起こるなかで、下畠社長は次代を見据えて着々と手を打ちつつある。

「印刷・出版業界の変革は加速度を増し、出版関係ではデジタルブックの普及が一気に進みそうな勢いです。それが当たり前になってしまえば、その分野への新規参入は厳しくなりますが、逆にいえば今は至るところでギャップが生じ始め、新しい市場やサービスを生み出すチャンスでもあります。われわれのような資金力に乏しい印刷会社が新たな分野に参入しようとするなら、その一瞬のギャップをとらえるしかない。これから執念で自分たちが挑むべきギャップを見つけ、それが救世主になることを信じて集中的に取り組んでいくべきではないかと思っています」

IT環境が急速に変化すると、従来型のサービスだけでは市場とのギャップが生じてくる。そこに新しい技術や知恵をもってそのギャップを埋めるITサービスをつくり出していく。印刷会社が生き残っていく一つの道が見えてきそうだ。



### 福島印刷株式会社

住所 石川県金沢市佐奇森町ル6  
代表者 代表取締役社長 下畠 学  
設立 1952年  
従業員数 376人  
<http://www.fuku.co.jp/>

て半年経過した今、前者についてはほぼ予定どおり進み、後者については「チャレンジには上限がありませんので、まだといえばまだですが、TP-J520HDの最新機能を使った高品質のDMを市場に投入したところ、非常に高い評価をいただいています。あとは、営業的に頑張るだけです」

TP-J520HDの導入を決意したとき、重要な課題があった。DMでの使用適性があり、インクジェット印刷機の性能を引き出す用紙の準備で、これについては早い段階から製紙メーカーに要請し、ハイスペックなインクジェット印刷機に適合した専用用紙を開発した。これにより、従来のインクジェット印刷機では表現が難しかった細部の再現性と美粧性を実現。高品位な画像で表現力を増した付加価値の高いDMサービスの提供を開始した。

## “情報提供の最適化”をクライアントに提案

DMは大量に発行するのが一般的だが、福島印刷ではDMそのもののあり方を見直し、クライアントには「軽量化」したDMを提案している。

軽量化を実現するためのキーワードは“情報提供の最適化”（量の最適化とタイミングの最適化）。これは、クライアントと消費者との間の“コミュニケーションの最適化”に置き換えられると下畠社長は説明する。

「消費者に関係のない情報をどんどん送る。あるいは、この前買ったばかりの商品をまた買って下さいという。このタイミングの悪さはどうなのかということです」

情報量の最適化に関して、同社は2つの取り組みをしている。一つは何をどう伝えるかというコンテンツ企画における情報設計の最適化で、もう一つは顧客一人ひとりのニーズにマッチしたバリエーションの提供である。これを実現するために、どうしてもデジタル印刷を使わざるを得ない状況になっていた。

## 後は営業面で頑張るだけ

TP-J520HDの導入は、クライアント側にも大きなインパクトを与えた。

「われわれは長年印刷会社をやっていますので、印刷物を見る目はそれなりに持っているつもりです。そこからいくと、現在主流になっている連帳式インクジェットの印刷品質は、福島印刷的な表現でいくと“BFカラー印刷レベル”で、商業印刷レベルとは言えませんでした。クライアントからも、バリエーションとはいえども使いにくいという声がありました。TP-J520HDはオフセット印刷に迫る高画質を備えており、クライアントからも高い評価を得ることができましたので、TP-J520HDを活用したDMづくりを本格化させました」

近い将来、同社は出版系のオンデマンド印刷の分野も強化していく予定。DM

## SCREEN

### 株式会社メディアテクノロジー ジャパン

〒135-0044 東京都江東区越中島1-1-1 ヤマトナベ深川1号館  
<http://www.mtjn.co.jp/>

東京支店 / 03(5621)8266(代) 大阪支店 / 06(6531)0333(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(326)1350(代) 中国営業所 / 082(264)6451(代)  
四国営業所 / 087(837)8151(代)

### 株式会社 SCREEN グラフィックアンドプレジジョンソリューションズ

本社 〒602-8585 京都市上京区堀川通寺之内上る四丁目天神北町1番地の1  
<http://www.screen.co.jp/gp>

※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。  
※本カタログの仕様ならびに商品デザインは改良のため予告なしに変更されることがあります。  
※本カタログに掲載している商品は、日本国内仕様です。