

デジタル印刷 ビジネス Book

2017 夏

月刊 THE PRITEC NEXT STAGE June.59 2017

プリテックステージ 増刊

平成29年6月28日発行
昭和37年4月18日第3種郵便物認可
第59巻第10号増刊(通巻第763号)



マーケットを拓くデジタル印刷

実動B2枚葉デジタル機の世界
広がるデジタル印刷マーケット
デジタル印刷のフォトビジネス
多品種を効率化するデジタル後加工

発行 ニュープリネット株式会社
www.newprinnet.co.jp

CONTENTS

デジタル印刷ビジネスブック

総論 日本印刷産業連合会 多種多様に広がるデジタル印刷活用

4

実動B 2枚葉デジタル機の世界

7

水上印刷	8
KOMORI Impremia IS29が始動	8
コニカミノルタ “ジャパン品質” Accurio Jet KM-1	10
第一印刷所 Jet Press 720Sでデジタル化を加速	12
ダイレクトエッジメディア社／キングフィッシュ・プレス社 顧客の心を動かす「驚きの高画質」で攻めの事業展開を	14
トーン・アップ／第一製版 NSACの仮プルーフ出力でJet Press 720S	16
ホリゾン B 2デジタル印刷対応の書籍製本システム	18
トピック 大判化でショートランの生産性を向上	20

広がるデジタル印刷マーケット
| 21

ウイル・コーポレーション アジア初のデジタルインクジェット輪転機を導入	22
グーフ 様々なデータを“紙”につなげる『Print of Things』	24
昇寿堂 プロ野球選手の「等身大ポスター@Long-Poster」を制作・販売	26
共進ペイパー＆パッケージ 小ロットパッケージ『ハコプレ』事業が順調	28
北栄社 ホワイト・クリアトナー、長尺で商材開発	30
日相印刷 ご当地キャラクターグッズの小ロット生産という差別化戦略	32
キヤノンプロダクションプリントティングシステムズ 商業印刷、出版印刷から産業印刷へ領域広げる	34

デジタル印刷のフォトビジネス

37

PHOTONEXT2017から 拡がるフォトブック、小ロット化するアルバム	38
トヨテック 上製本トータルソリューションシステム	40
エスケイセールス フォトブック、アルバムに最適のハードカバー	42
一粒社 高色域デジタル印刷機で写真集制作	43
トピック 富士フィルム インクジェットロール機+後加工の連携ソリューションを実演	44

多品種を効率化するデジタル後加工

45

東京ラミネックス 両面対応のフルオートラミネーターZ'D（ジード）	46
ウチダテクノ 小ロット、デジタルプリントに適したカッター＆クリーサー	47
設楽印刷機材／デジタルイメージングコーポレーション デジタル印刷市場を拡大する後加工システム	48
日本オフィスラミネーター プロ向け全自动ラミネーター、全自动パウチ機をラインナップ	50

広告

ホリゾン(表2)、リコージャパン(1)、エスケイセールス(5)、ザイコンジャパン(6)、コニカミノルタジャパン(36)、
共進ペイパー＆パッケージ(51)、ミマキエンジニアリング(表3)、富士フィルムグローバルグラフィックシステムズ(表4)

ご当地キャラクターグッズの小ロット生産という差別化戦略 インクジェットプリンタUJF-6042とカッティングプロッタでのづくり

株式會社日相印刷（荒井功社長）は、紙メディアにこだわりを持つ印刷メディアカンパニーとして、グローバル、クロスメディア、イノベーションの3つの視点を合せた様々な取り組みを行っている。2015年には『相模原初、オリジナルプリントアイテム創造センター　—発想にカタチを与える創造拠点をめざして—』で、平成26年度ものづくり・商業・サービス革新補助金（以下、ものづくり補助金）の採択を受け、ミマキエンジニアリングのLED-UV硬化インクジェットプリンタUJF-6042とカッティングプロッタを導入。小ロット多品種のグッズ作りをスタートさせた。同社プランニングマネージャーでもある荒井慶太取締役に話を伺った。

キャラクターグッズ製造の課題に対応

日相印刷は、相模原市を事業の活動基盤として地域活性化につながる発展の道を模索している。平成26年に創業50年を迎えたことを機に、中小企業であっても戦略的CSR（CSV：社会的課題を自社の強みで解決することで企業の持続的成長へつなげていく差別化戦略）に取り組むビジネスモデルを作ろうと、独自のフレームワーク「相模原WIN-WIN計画」を策定。これを基軸に市場開拓に向けた事業を開拓している。WIN-WIN計画では、モノ・コト・ヒトの3つの視点で事業を開拓し、ものづくり補助金で採択を受けた内容も、同計画の一貫であるという。

WIN-WIN計画における地域に特化し

た商品作り・販売への取り組みは、地域で親しまれているご当地キャラクター『さがみん』を「カタチにしたものが欲しい」という要望から始まった。キャラクターの商品化第1弾が、相模原市を遊びながら学べるパズル＆カード『ぴーしーず』の制作。このパズルは、相模原をテーマにしたカードゲームと連動させたプレイツールで、相模原市の様々な情報が詰め込まれている。

『ぴーしーず』を制作したことから、「ものづくり」をさらに発展させるためのシステムが必要であると平成26年度のものづくり補助金を申請。その申請が採択され、インクジェットプリンタとカッティングプロッタの導入となり、本格的なグッズ制作の環境が構築された。

システム選択にあたっては、ご当地キャラクターグッズの生産・販売における課題が大きく影響している。ご当地キャラクターのグッズ制作では、コスト分を回収し、利益を得られる仕組み作りが鍵になる。『さがみん』のようなキャラクターを持つ地方自治体は、キャラクターグッズを作りたいと思ってはいるが、グッズがどれだけ売れるのかについては未知数であるため、「製造を請け負う業者側は、投資した分を回収できるのか判断らず、行政が希望する価格や量では生産しづらい」という実態があります」と指摘する。

そこで同社は、無理のない生産でスタートできる方法を考え、A2サイズ・高さ150mmまで対応でき、素材の制約が少ないUV硬化プリントで、小ロット生産に最適なミマキエンジニアリングの小型のイン

クジェットプリンタUJF-6042とカッティングプロッタを選択。多品種・小ロット生産でスタートさせることで在庫や生産リスクを抑えたキャラクターグッズづくりが可能となり、人気商品・ヒット商品が生まれた時は改めて大量生産の道を考える、という柔軟な生産が可能となる。

加えて、CSV活動を前提として、相模原市をはじめ市内各種団体等が発注しやすいように、小ロットでも、できる限り抑えた価格設定をしたことで、口コミによる発注が増えており、今後、複数回発注、大量発注に繋がってくるという。

キャラクターグッズ制作で自社を宣伝

日相印刷が、インクジェットプリンタとカッティングプロッタを導入したのは2015年9月。同年10月には試作品を制作し、正式販売に先駆けて「さがみはらフェスタ2015」で試作品を販売。それが地元の経済新聞でも紹介されるなど評判となり、相模原市に限らず、各種団体からも制作・販売の問合せがくるようになった。

2016年の「さがみはらフェスタ」へも引き続きグッズ販売を行い、前年同様に地元の経済新聞でも紹介され、相模原市内の橋本駅近くで行われる「橋本七夕まつり」や、八王子市の高尾駅近辺で開催される「八王子いちょうまつり」でも販売した。また、緑区から要望があり、11月からは相模原市のホームページで日相印刷が制作したグッズ販売が開始された。2017年に入ってからはホームページ経由で橋本のイオン内にあるソレイユさ



荒井慶太取締役(左)とグッズ制作を担当している村上一部長



LED-UV硬化インクジェットプリンタUJF-6042



さがみはらフェスタでは売り切れ続出の人気



日相印刷で制作しているキャラクターグッズ



カッティングプロッタ

がみで開催された「さがみはら環境まつり」で実施されたクイズ大会の景品に採用。こうした一過性のイベントだけでなく、相模原市職員生活協同組合や安全安心まちづくり推進協議会などからの発注や依頼にも繋がっている。

現在、同社で制作しているのは、相模原市のマスコットキャラクター『さがみん』、相模原市緑区のイメージキャラクター『ミウル』と相模原商工会議所青年部マスコットキャラクター『てるて姫』のグッズで、オリジナルノート、ペーパークラフト扇子、ディスプレイうちわ、ペンケース、特性アルミカードケース、シャーペン付4色ペンなど。オリジナルノートのように、既存のシステムで生産できる商品は大ロットまで受注可能。ペーパークラフト扇子やうちわ、各種ケースなどインクジェット対応の製品に関しては、受注ロットをそれぞれ決めて対応している。

本格的な販売から1年余りが経過し、イベントへの出展をきっかけに口コミ効果もあって販売実績は伸びているが、今後、いかに啓蒙・普及させていくかが課題でもあるという。現在、次の段階の製品として、『さがみん』のLINEスタンプを相模原市と協定を結んで制作・販売(全国初)。売上の半分を市に寄付するので、1件当りの売上額が小さくとも、自社の事業活動の半永久的のプロモーションとして役立つと期待を寄せている。

一連の活動を通じて、各方面からグッズ制作以外の「小さな相談がくるようになりました」とも言う。昨年だけでも新規の相談事が10件以上あり、そのうち約半分が成約に至っている。「特に初動時においてグッズ制作で大きな利益がなくても、地域の印刷会社として知られるようになり、自社の宣伝活動に貢献してい

ます」という。日相印刷が目指しているのは、大手広告代理店や大手印刷会社と、デザイナーなど個人営業の組織との中间にある。中小印刷業だからこそ、蓄積してきた技術ノウハウと、横繋がりの連携を生かしながら、大手企業では手の届かない対応や、個人事業者では扱えない分野までフォローすることができる。中小印刷業が持つ強みを發揮して、地域活性化に繋げていく。「そのためにも成功体験をつくりたい。取り組んでいるスタッフが実感として成功のコツを掴むことができれば、さらに、先に進めることができます」と奮闘中なのだという。

株式會社日相印刷
神奈川県相模原市南区麻溝台8-2-7
TEL 042-748-6020
<http://www.print-nisso.com>