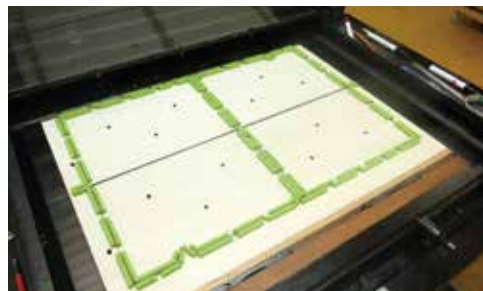


生産型プロッター導入に伴う 納期の短縮化と生産工程の内製化



- 1 今回の事業で導入された、デジタルカッティングマシン。専用木枠などを必要としないことから、紙やクリアファイルなどの自在な加工が可能になった。
- 2 クリアファイル用の専用木枠。木枠制作には1週間ほどの納期がかかるため、短納期化が課題だった。
- 3 デジタルカッティングシステムでつくった、自社ブランド商品「ブライダル ショコラ」。さまざまなデザインや加工が選べる、新しいブライダル向け印刷サービスがスタートした。
- 4 同社は、インデックス付きクリアファイルなど、さまざまな形状の加工が強み。今回の事業を通じて、「短納期」「小ロット」「低価格」を実現した。

ネット事業を強みに、付加価値ある印刷物を提供。

マツイ印刷は、ネット通販の創成期であった2000年（平成12年）、全国でもいち早く、インターネットで印刷を請け負うサービスを開始した。顧客数の減少と競争激化による印刷コストの低下が背景にあった。その後、オンラインショップ「印刷屋さんドットコム」を整備し、全国の法人から個人ユーザーまでの幅広い顧客を獲得。7年前には、激化するネット市場での差別化を推進するため、「速乾による超短納期」を実現するLED UV印刷機を導入し、紙だけではなくクリアファイルなどの印刷も対応可能となった。

今回の事業では、紙やクリアファイルなどの加工ができる生産型プロッター（デジタルカッティングマシン）を導入。これまで専用木枠づくりなど外注していた工程を内製化し、顧客が要求するオリジナル加工の印刷物を「短納期」「小ロット」「安価」で提供することで、さらに付加価値の高い印刷サービスを実現した。

導入後、ブライダル向けの“飛び出す招待状”など自社ブランド商品を発表。これまでの受注型サービスに加え、提案型商品により事業の拡大を目指している。

注目すべき成果

顧客が求める短納期と 自在なデザインを実現。

同社の強みであるクリアファイルへの印刷は、専用木枠が必要であり、外注工程で納期が1週間程度かかっている。デジタルカッティングマシンによって短納期の実現とともに、さまざまなサイズや加工が可能になった。

注目すべき成果

大口の商談に向け、 サンプル対応が可能。

1個単位から対応できる、デジタルカッティングマシンの導入により、新商品のパッケージなどのサンプルづくりやその修正にもきめ細かく対応。サンプルづくりを通じて、大口印刷受注も期待できる。

今後の展望

自社開発の商品で、 事業を拡大。

席次表や招待状などをセミオーダーで印刷・加工できる、自社ブランド商品「ブライダル ショコラ」を大手ネットショップなどで販売。付加価値の高い印刷サービスを基盤に、開発提案型事業の拡大を目指していく。

ものづくり
専門員から
一言

独自の付加価値で、
差別化戦略の
さらなる加速を期待。

印刷業界は競争が激化しており、価格破壊の時代を迎えたといわれている。その中で同社は、ネット事業や紙以外の印刷サービスなど、次々と付加価値の高いサービスを提供し続けている。今回の事業を通じて、同社ならではの商品価値をさらに明確化し、差別化戦略を進めていただきたい。

こんな
会社です！

オリジナル商品の開発により、 どこにもない企業体を目指す。

当社は「印刷屋さんドットコム」を通じて、“より安く”“より早く”印刷できる方法を提供し、全国のお客さまが当社のファンになってくださるように、自分たちの持てる知識や技術のすべてを結集したサービスを心がけています。今回の事業を通じて、印刷から紙加工までを一貫生産できるようになり、印刷受注サービスだけでなく、ブライダル用印刷サービスなど独自商品の開発もスタート。社員の提案力も高まり、そのノウハウを培いながら、どこにもない企業を目指していきます。



代表取締役
廣田 幸彦さん



同社のオンラインショップ「印刷屋さんドットコム」。全国でもいち早く、ネット事業をスタートした。



本社

株式会社マツイ印刷

代表者：代表取締役 廣田幸彦
設立：昭和58年4月
資本金：1,000万円
従業員数：17人
事業内容：各種商業印刷
売上高：3億3,000万円（平成28年8月期）
〒911-0034 勝山市滝波町1-607-2
☎ 0779-88-0443 FAX 0779-88-0444
URL <http://www.insatsuyasan.com>
E-mail info@insatsuyasan.com