

京都美術化工株式会社

加工は印刷を救う。CADシステムによるパッケージ商品開発支援事業

CADシステムに印刷工程後の仕上工程となる「ポストプレス」のノウハウを投入して、小規模印刷事業者向けのパッケージ商品開発支援や提案により新しい印刷商品を生み出す事業です。

■代表者 代表取締役社長 大野 巖
■設立 昭和37年10月1日
■資本金 10,000千円
■従業員数 45人
■業種 印刷業
■所在地 〒612-8292
京都府京都市伏見区横大路朱雀15-2
■TEL・FAX 075(611)7191・075(611)8801

■対象類型 ものづくり技術(情報処理)
■事業類型 一般型 (設備投資のみ)
■URL <http://www.kyoto-art.co.jp/>
■E-mail info@kyoto-art.co.jp



事業取組みの経緯

■より身近となった印刷物

インターネット上で容易に印刷物を手に入れることができる通販印刷。この革新的なサービスにより、コスト面や納期面などの優位性でユーザーの利便性は高まり、印刷物はより身近でより手軽な存在になりました。一方で従来の印刷会社、特に小さな印刷事業者は、そのシェアが縮小し、売上の減少と利益率の低下を招いています。また、大手印刷会社では、前工程の「プリプレス」と後工程の「ポストプレス」を内製化し、最終製品までトータルに手掛ける動きが増しています。このような背景の中、当社は、印刷後の特殊加工「ポストプレス」に特化しながら、いかに付加価値を高めて受注機会の増大を図ることが課題でした。

■小規模印刷事業者の課題

通販印刷の普及により、ユーザーにとってより身近になった印刷物ですが、IT技術の発展による紙媒体の需要縮小という外部環境の変化も大きく影響し、印刷業界は極めて厳しい状況が続いています。そのような中、当社の顧客である多くの小規模印刷事業者も価格競争や納期競争に巻き込まれ活路を見出せずにいます。また、従来の何千枚という印刷枚数の受注は減少し、数百枚、数十枚という小ロット生産の要望に応えざるを得ない状況です。そのような多くの小規模印刷事業者の課題は、通販印刷や大手印刷会社になに何か特長的な独自の付加価値を持つことだと考えていました。

■当社がお役に立てることは何か

日々の営業活動の中で感じていたことは、このような課題を抱える多くの小規模印刷事業に対して、当社の強みである印刷後の工程「ポストプレス」がもっとお役に立てないかという想いです。例えばポストプレスの代表的な表面加工は、印刷物を単に保護することが従来の目的でしたが、現在は強度や耐水性などの機能性に加え、見え方や美しさなどの装飾性も求められています。当社は長年、大手の印刷会社からこのような多くの要望を受けながら、日々の研究と工夫、トライ＆エラーを重ねて技術とノウハウを身につけることができました。今思うと「鍛えられた」とも言えます。その技術とノウハウをより確実に、より効率的に小規模印刷事業者へ提供しながら共に協働する方法は何かと考えたのが本事業である「CADシステムの導入」による新印刷商品の開発です。

実施内容

■図面データの事前共有と修正及び作成

社従来までの受注生産は、印刷された1枚ものの用紙に指示通りの表面加工を施し、与えられた図面通りに切る・抜くなどの断裁と、糊付けや折り加工をしての組立て仕上げなど、単に「指示通りに加工する」ことでした。実際の生産現場では、指定図面通りに断裁や折り加工をしても、組み立てにくいものや、微妙なズレが生じることがあり、顧客が考えていた完成品にならないケースがありました。こういった場合は、その都度図面を書き直してもらい、加工のやり直しを強いられることがありました。当然、時間ロスと作業コストが発生し、何より「またやり直しか」という苦い思いを抱いてしまう状況でした。それを回避するためには、その図面をCADシステムで顧客と事前に共有することにより、修正や作成作業が当社で可能になると、大幅な時間短縮と作業の効率化が図れます。何より今までの「鍛えられた」経験が最大に活かせることができます。

■CADシステムの導入

本事業で導入したCADシステムによって、図面データの事前共有と修正や作成作業ができるようになりました。心配ごとは、CADを操作できる経験者が社内にはいなかったことでしたが、日頃から図面を見て研究と工夫を重ねていた担当者には、何が問題で何が課題かが見えていましたので、CADを操作できるようになるまでの時間だけが不安でした。しかし担当者は3日間でその操作をつかみ、自在に操ることができたのには正直驚きました。担当者いわく「ワクワクしながら作業していると自然とできるようになった」と言います。体制が整ったあとは、顧客に対してCADの導入とその目的を伝え、ほどなく図面データのやりとりが始まり、狙い通りに時間と手間の削減が実現でき、あの「またやり直しか」がなくなりました。

■プリプレスができるポストプレス会社へ

印刷されたモノに特殊加工を施す「ポストプレス」に特化した当社でしたが、CADの導入により、図面の修正や図面の作成という印刷工程前の「プリプレス」の一部ができるようになりました。これによ



導入したCADシステム

企業概要

当社は、「印刷物の価値を高める」という使命感に徹し、半世紀にわたり印刷物の後工程である特殊加工業を営んできました。印刷物は、大きく3つの工程で出来上がります。1つは、デザインや図面製作、製版などの前段階の「プリプレス工程」、2つ目に、オフセットやオンデマンドなどの「プレス工程」、そして最後の断裁や表面加工などの「ポストプレス工程」。当社はこの最終工程の「ポストプレス」に特化しています。箔押しや光沢加工などの特殊な表面加工や、トムソン抜きなどの断裁加工、折り加工や糊付けによる組み立てなどの仕上げ加工まで、一貫した体制で自社生産できることが最大の特長です。

主要製品

登録商標「薄雲紙®」、各種パッケージ、化粧箱
絵葉書、ブックカバー、ポスター
カレンダー、カタログ、パンフレット
など、主に紙やプラスチック印刷物に特殊加工したもの

り、縮小傾向の印刷業界の、特に小規模印刷事業者に対して大きな支援が可能になりました。具体的には、印刷事業者から預かった図面データを当社のノウハウで事前に修正する、こんなパッケージ製品の要請を受けているがうちにはできない、他社のサンプル製品を参考にこんなモノを作りたいなど、今まで以上に多種多様な要請に短時間かつ正確に応えられるようになったことです。もちろん「印刷工程」は当社では行いませんので、そこは顧客である印刷のプロにお任せし、共に協働させていただいています。

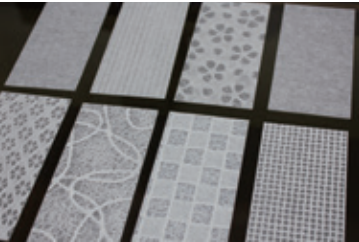
事業取組みの成果

■より充実した支援型の事業

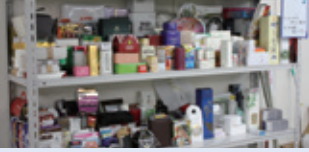
繰り返しになりますが、当社は半世紀にわたり印刷後の特殊加工に特化した事業者です。また多くの小規模印刷事業者がお客様としてお取引いただいています。ただ、外部環境の変化や複雑で高度な品質を求めるニーズは増えています。顧客である多くの小規模印刷事業者にはそういったニーズに応えられるポストプレス技術やノウハウを持ち合わせていません。当社はそのような小規模印刷事業者をポストプレスによって後方支援することが事業の柱です。本事業のCADの導入によって、従来のポストプレスに加え、プリプレスのひとつである「図面」に当社のノウハウを活かすという新たな付加価値を得ることができました。これにより顧客である小規模印刷事業者への新商品開発支援がより充実したことが大きな成果です。

■企画提案型の営業

小規模印刷事業者への充実した支援が可能となったことで、従来までの「待ちの営業」から、積極的な企画提案型の「攻めの営業」が可能となりました。具体的には、顧客からすでにある図面をもとに「これを作ってください」という指示通りの特殊加工を行う業務から、CADを使って試作品を製作し「こんな加工ができるようになった」と積極的に営業活動が行えるようになったことが成果と言えます。従来は、あくまで製品の企画は顧客側であり、それを正確に再現し、そのサンプルをもとに営業することが精一杯でしたが、今は、製品のアイデアさえあれば、CADを使って自社で容易に新商品を開発できます。



新商品開発した商標登録「薄雲紙®」



主要取引先

印刷会社
デザイン会社

主な保有設備

ArtiosCAD、サンプリカットマシンNS-R0907、Ns-CreseLine8ATC、イラストレーターCS5
ラミネート加工機、ロールコーター機、オフラインプレス機、インラインプレス機、
枚葉グラビア印刷機、箔押し機、自動打抜き機、サックマシン、断裁機

■社内に生まれた「新たなアイデア」への挑戦意識

CADを自在に使いこなせ、試作品も容易に製作できるようになると、今度は新たなアイデアを考えるという今までにない挑戦意識が社内です。特に顧客との接触場面が増えた営業担当者からは、いろいろな市場動向から得たことで浮かんだアイデアを、CAD担当者に対して「こんなことはできないか」と注文することが増えました。それを受けるCAD担当者は「また来た」と笑いながらも、ひとつひとつ挑戦を続けています。



「薄雲紙®」を使ったパッケージ例

■従業員たちの「いい気持ち」

ある従業員が母の日のプレゼントを百貨店で探していたときのことですが、当社が加工したパッケージに身を包んだ商品が、堂々と商品棚に並んでいたのを見て「とても誇らしいと感じた」と言っていました。実際に従業員はその商品を母の日のプレゼントに選んだそうです。当社が今感じる最も大きな成果は、この従業員の「いい気持ち」ではないかと感じています。自分たちが作ったモノに自信があり、誇りになり、人に自慢したくなる。そんな「いい気持ち」になれる仕事の本事業で実現しています。

今後の事業活動

■積極的な営業活動と協働事業の拡大

今年8月2日に大阪産業創造館で行われた「印刷技術+α展2016」という展示会に出展しました。これは特長のある印刷加工技術を持つ企業約60社が集まったもので、印刷関連の技術や情報をお探しの事業者が対象です。当社の顧客である小規模印刷事業者も多くが来場され、大阪地区を中心に、今までには接点のなかった新規顧客獲得の第一歩といえる成果があげられました。こういった今までにない積極的な営業活動は、今後も続けていき、当社の「プリプレスができるポストプレス会社」という特長をアピールしていきます。そしてより多くの小規模印刷事業者が持つ課題を解決するご支援を行います。また、デザイン会社などとの協働を通じて、パッケージに代表される魅力ある商品開発支援もどんどん協働を進めていきたいと思っています。