

平成 26 年度補正ものづくり・商業・サービス革新補助金

事業類型 革新的サービス 一般型 設備投資のみ

07

新規客層への展開

IT 利活用

個性的な部屋を演出する色彩表現技術を生かした
オリジナル壁紙の提供

住宅リフォームの需要が伸びる中、壁紙の印刷の相談が増えてきている。既製のパターンではなく、写真等を使った個性的なデザインを求める声も多くなっている。自社の色彩表現技術を生かした壁紙をリフォーム会社や一般消費者に提供する。

本事業への取組みの経緯

当社の概要

当社は、チラシやポスター等の商業印刷から、業務印刷、販促商品の印刷、懸垂幕、車両マーキング、ビル壁面サインなど多様な印刷に応じている。主には、商業施設向けの印刷物を提供しており、福岡近郊の大規模ホテルやファッションビルなどの懸垂幕や大型壁面サインなどの製作・施工から、商品パンフレットやPOP等、顧客のニーズに応じた多種多様な印刷を手掛けている。当社は色彩再現能力、画像処理能力が高いことが強みとなっており、色にこだわるデザイナーにも納得してもらえる印刷技術を保有している。

取引先からのニーズ

最近、設計事務所等から壁紙のデザインや印刷を出来ないかという相談が増えてきている。設計事務所にはリフォーム案件自体が増えており、個性的でオリジナルな部屋に仕立てたいという顧客ニーズが高まっている。さらに、顧客側からは既製のパターンではなく、自分の好みに近いものを選びたいという要望や、写真等を使ったデザインの要望も多くなっており、より高度なリフォーム需要が高まっている。

当社の経営課題

当社ではオフセット印刷等大ロットの印刷機能は強いが、大型のインクジェット部の認知度はまだ低く、しかも取引先との校正のやり取りで、顧客満足度は必ずしも高いとは言えない業務フローになっていた。

本事業の内容

現状課題の解決方法として以下の生産性向上策を実施した。

設計事務所・一般消費者まで全て対応する生産システム構築

個性的な壁紙印刷のニーズ

個性的な部屋を演出する色彩表現技術を生かしたオリジナル壁紙提供方法の革新

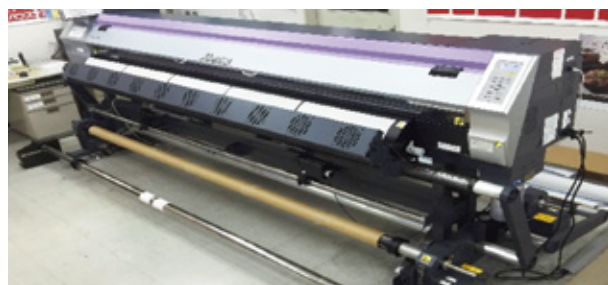
ITの利活用
(ワークフローの導入)新規顧客層への展開
(大型インクジェット導入)ワークフロー導入で顧客との
グループウェア化の実現

企画・デザイン、DTP・CTP、印刷間の作業工程を統一し、顧客ともインターネットを通じてデザインパターンや校正原稿の共有がはかれるXMFワークフローシステムを導入することにより、作業工程の効率化と顧客満足度の向上を図った。

高性能インクジェットプリンターの
導入により壁紙印刷性能の向上

主に室内壁紙作成用に印刷幅 1.6m、屋外壁紙作成用に印刷幅 2.6mの2種類のインクジェット印刷機を導入することにより、印刷リードタイムを2分の1以下に、印刷品質を2倍に向上させる生産能力を確保した。

2.6m 幅の巨大印刷を実現するプリンター



株式会社アカマ印刷

業種 印刷・関連業

代表取締役 末廣 総一郎

設立 昭和 46 年 2 月

資本金額 2,000 万円

従業員数 45 人

752-0927 山口県下関市長府扇町 9 番 10 号

TEL 083-249-1188 FAX 083-249-1148

HP <http://www.akama-p.com>

企業概要

当社は昭和 46 年下関市武久町で印刷業として設立、平成 3 年には現在の印刷団地に進出して規模拡大を図る。平成 13 年に大規模商業都市福岡市に営業所を開設、大型インクジェット出力機導入により商業印刷分野に本格的に進出した。また、平成 21 年にはグリーンプリンティング認定工場に認定されるなど環境保護活動にも積極的に取り組んでいる。

事業の成果と波及効果

事業の現状成果

関係者間の情報共有をはかるワークフローシステム導入により、Web 校正、進捗管理が出来るようになった。次に、他社との差別化が図れるようになった。次に、インクジェットプリンター導入では、新開発ヘッドの採用、乾燥性能の改善等で既存のインクジェットプリンターよりリードタイムで 2 倍強、印刷品質で 2 倍弱に強化され、競争力としては 4 倍の強化になったと考えている。また、出力メディアの選択幅が広がっただけでなく、従来無かった新しい素材にも挑戦することが出来るようになった。最近では代理店経由など営業の効果が始め、福岡など都市圏で壁紙など大規模印刷物の受注も徐々に増えてきている。

インクジェット印刷による屋内のオリジナル壁紙



今後の課題

ワークフローシステムの課題は素材収集と顧客への普及であり、現状利用は大規模クライアントが多く、発注量は大きいが利用クライアント数は少ないので優位性を保つにはストック素材の収集が必要である。

次に、インクジェット部門では今まで以上に壁紙の周知とアプローチが必要。関東などと違い九州は市場の認知度が低くニーズ喚起からの市場開発が必要である。壁紙というよりはデザインを売るというニュアンスで販売促進に注力したい。

今後の展望

ワークフローシステムの課題である素材収集は自社の強みであるデザイン力を生かして 2,000 パターン程度に増やす計画である。次に顧客への普及では、現在活用されている 1 割程度の大口顧客層から 5 割程度の顧客層まで活用普及を図ることにより、現状重複作業となっている原稿校正や工程管理等の業務が格段に縮小するため、本来の攻めの営業が出来るよう、営業の質の向上を図りたい。次に、インクジェット部門では同機による大規模印刷物の認知度は上がりつつあるが、その用途に関する市場の掘り起こしはこれからであり、リフォーム会社や建築設計事務所等、新規市場とのコラボによる市場創造を進めていきたい。

代表取締役
末廣 総一郎