

相互印刷 株式会社

印刷、制作、同関連業



- 代表者名 代表取締役 山内 幸雄
- 設立年月日 1999年(平成11年)2月1日
- 所在地 〒406-0821 山梨県笛吹市八代町北1709-1
- TEL 055-288-8811
- FAX 055-288-8810
- E-Mail spw@sogo-p.com
- URL http://www.sogo-p.com
- 業 種 印刷・同関連業
- 資本金額 2,350万円 ■ 従業員数 19人(取締役込み22名)

インタビュー



代表取締役
山内 幸雄

テーマ

封緘封入工程を高度化することでのダイレクトメール受注体制の強化

ダイレクトメールの受注において、封緘封入する工程は人手に頼っており、品質・価格・納期面で課題を抱えている。「封入封緘機」の導入により、高速で高品質な自動封緘封入工程を実現し、より多くの受注獲得、業容拡大を図る。



封入封緘機

OA機器製品の充実に伴い、各企業からの印刷物発注は減少し、個人でも気軽にPCでデザイン制作や出力も出来ることにより印刷業界はじわじわと痛手を受けていった。またマーケティングの世界でもウェブを中心に展開する企業が増え、紙媒体は一挙に置き去りにされ過去の手法ようになっていった。

しかし、最近のある調査によると、もともとDM中心のマーケティングを行っていた企業がいったんは全てをウェブ展開にしてみたものの、費用対効果の観点から、紙媒体のDMの有効性を認識しはじめ、ウェブで獲得できる層と、そうでない層を明確に分けて、DMを使用するケースが見られるようになってきた。

DMを生かした市場とは、無宛名便(宛名なしDM)やEコマース領域でのDM活用などで、その伸長がみられ、多岐にわたる業種で利用の増加もうかがえる。ウェブマーケティングが注目される中でも、エリアマーケティングの一手法として、DMの知名度とそのニーズが向上している。

通常、請け負うダイレクトメールは2~3万部/件程度。その受注単価のうち、印刷代が50%程度。

印刷物の封入・封緘作業は、顧客は設定単価として50%程度の負担となる。また、人の作業であるということで、納品品質において封入の間違いや、汚れ・折り・曲がり等の品質面に関する問題が必ず出てくるのだ。

「封入封緘機」は、操作が簡単で、必要に応じて拡張できる紙折り、封入封緘機となっている。1日5000通の郵便物を封入封緘する場合、封入物を折って、揃えて、封筒に入れる(封入)作業、その際相手によって封入物が異なる場合、それを仕分けておく作業がまず行われ、そのあと糊付け(封緘)が行われる。これを手作業で行うと(全員に同じものを送るとして)、25時間ほどの仕事量となるが、導入設備による作業の場合、200分の作業で完了する。

スキャンニング・デバイスを兼ね備えており、宛先に基づき正確に封入されているか、また正しい宛先になっているかチェックする自動機能を備える。誤封入の発生がなくなる「厚み検知」、封筒宛名と内容物の誤封入がなくなる「バーコード読み取りによる誤封入防止」、「最大6種類の印刷物を仕分けるソーター機能」を備え、時間とコストを大幅に節減できる。納品品質の問題も一挙にクリアできる。使い勝手のいい新戦力といえるだろう。



封筒サイズは定形で洋形封筒のものを使う

社訓は「和気致祥」そして自らのテーマは「僕の目的(BIG WHY)はぶれない」



書類と封筒をそれぞれセットするだけ

「企画する、ということが好きですね。企画＝広告＝印刷という連想で、印刷業になったのかもしれませんが。」と語る山内社長は30才の時に東京に本社のある「相互印刷」の石和工場に就職した。大いなる野望を抱く20代には広告がらみでデパートに勤め、小さな安定を求めて国鉄に勤め、国鉄民営化を契機に、学生時代広告研究の講義を受け

たこともあって、印刷業界に飛び込んだ。「家が近かったから。」と。

野心家の20代のときに、すでに85才までの人生設計ノートを書き上げていて、節目の年には実際に人生のスイッチを切り替えて来た。30才・就職、40才・独立、50才・社長。企画して実行する。「僕の目的は、ぶれないんです。」という。

カリスマ創業者率いる本社・相互印刷が、代替わりから急に屋台骨が揺らぐ状態となり、石和工場が閉鎖になってしまい、七名の有志が会社を出て独立(40才)する。山内社長はその企画大好きな実力で営業を担当、そして10年、再び独立した会社の社長が倒れて、ついに山内社長が、社長に就任(50才)…という節目節目人生を歩んできたのだという。人生設計ノートにそこそこ準じて。

現場で作業しない・できない社長こそが安定した会社を運営できる要なのだ



外観・元スーパーマーケットだった建物

広々とした現・相互印刷の社屋。ここは元スーパーマーケットであった建物を購入したのだという。決断の思い切り良さこそ、山内社長の信条なのだろう。ぶれずに企画を実行・実現に邁進する強い意志を感じる。

「印刷に関して、何もできませんよ。紙を揃えることもできない。」

社長就任当時、会社の実績としては良い時期ではなく、大きなマイナスもある状態でのスタートだった。そこで、周りの反対もある中で高額なカラー印刷機の購入を決断。その3か月後には、印刷版出力CTPも装備。マイナスを倍化する行動だったが、全て内製化することで、危機を脱却。社長としての冷静な判断のもと営業・売り上げを倍化することで、思った通り窮地を乗り切ったのだという。

「一歩引いて、全体を見ることができかどうか。先を考えての一手を判断出来るか、実行できるか、ですね。」

それもこれも、人生設計ノートに書かれていたことが気になるが。いずれにしても、今やテーマは「人生と企画である5W1H」。感情に揺さぶ

られることなく企画ありで(冷静に)前進することの重要性を体現しているようだ。

今回の「封入封緘機」も、主旨は内製すること。人手の確保と時間との闘い。不確定要素の多いDMに関する仕事に対しての、正解なのだ。

現状のDMの必要とされる仕事は、特に大きなイベントに際して発注される。短い期間の中で、一斉に何口も発注されるので、社外の人海作戦頼みのままでは、内容物の誤封入を防ぎ、絶対的納期を順守することが極めて難しい。しかも発注自体も限定的な時期のみ集中するため、定期的な人材確保をすることはできない。仕事とは、たえず難しい判断を必要とされることなのである。

「次は、稼働していないときの多いこの機械を、どう稼働させるか、ですね。」

企画の方向はどうなるのだろう。設計ノートをぜひのぞいてみたいと思った。



社内・製本部



印刷機