

小ロット短納期複写伝票の製造ライン構築と市場の醸成

概要

増加傾向にある少数複写伝票のニーズに対し既存の製造ラインはコスト面、納期面に対応出来ていない。最新デジタル印刷機導入を核とする低コスト短納期対応の製造ラインを構築し、新たな複写伝票の市場を創り出す。

取り組みのきっかけ

同社は昭和41年にビジネスフォーム（ロール紙を使った伝票、帳票）を製造する会社として創業した。当時、一般的であった活字を使った印刷技術を使わず、写真植字機で元版を作製し、それからゴム凸版を作って印刷する方式を日本で初めて導入し、その革新的技術を広く業界に普及させる一翼を担ってきた。その後はビジネスフォームを基盤に、商業印刷分野、紙器、パッケージ印刷分野などへと業務を拡大した。

しかし、近年は主力のビジネスフォーム印刷が伸び悩んでいる。その背景にはWEB等の発達や電子商取引の増加による帳票需要の減少などがあり、帳票の使用量が減少することで発注の小ロット化が進み、採算が合わなくなった。

〈ビジネスフォーム〉



〈パッケージ〉



取り組みの目標

同社では小ロットの帳票を提供するという課題を解決するに当たり、逆に新しい発想で、小ロット帳票印刷のマーケットに今までにない付加価値をつけたいと考えた。1冊からの注文に対応可能な生産システムを確立することで、単なる帳票からパーソナルな付加価値のついた帳票を提案できる。具体的には、発行する帳票の宛名別に顧客名を刷り込んだ専用伝票を作ること、あるいは今月の請求書に来月のキャンペーン広告を印刷した帳票を作ることなどが考えられる。

小ロット帳票生産システムを確立することで、低価格に対応するだけでなく、事務処理に対して合理化や販売促進機能という新たな付加価値を創造、提案し、これまで無かったマーケットを開拓できると考えた。

取り組みの内容

1冊から70冊までをターゲットとする最新デジタル印刷機を使ったオリジナルデザイン対応小ロット複写伝票の製作に取り組む。

1. 新商品の概要

既存顧客及び新規顧客に対し「2色掛け合わせカラーチャート」から顧客が色を選択できる独創的な新しいサービスと「ホワイトトナーとオリジナル地紋デザイン」を組み込んだ「新しい減感加工」を提案する。

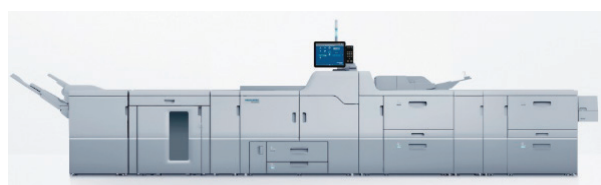
2. 新商品の特徴と開発内容

(1) デジタル印刷機でノーカーボン紙に印刷

複写伝票は上用紙と下用紙の印刷位置がぴったり重なっていないと、複写したとき文字がずれてしまうため、従来のデジタル印刷機ではそれだけの位置精度が出ず、複写伝票の印刷は無理であった。

しかし、新たな印刷機は低速モードで印刷することにより位置精度が十分確保できることがメーカーテストで確認されたこと、従来のデジタル印刷機が不得手とする薄紙印刷への対策も出来ており、十分にノーカーボン紙の薄さにも対応が可能である。

〈最新デジタル印刷機〉

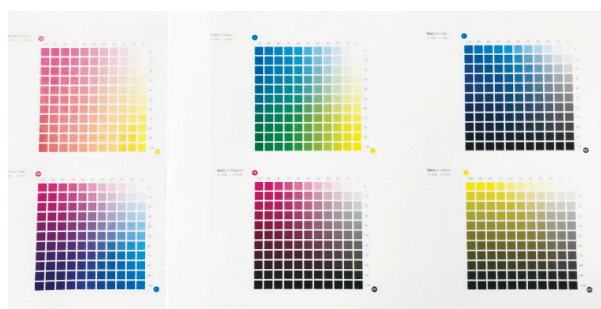


(2) 「2色掛け合わせカラーチャート」を使った、限定カラー選択システム

導入するデジタル印刷機は1枚印刷する毎に料金が発生する課金システムで運用される。

本事業で2色掛け合わせのカラーチャートを作成し、提供、提案することで低い課金ルールを適用でき大幅なコストダウンとなり、印刷通販との価格競争にも負けない販売価格を実現する。

〈試作カラーチャート〉



富士印刷株式会社

代表取締役社長 水谷 勝也

所在地：三重県四日市市南起町 4-1

連絡先：TEL 059-352-8181 FAX 059-354-0962

E-mail：info@fujiprn.co.jp

URL：http://www.fujiprn.co.jp

企業情報

従業者数：85 名

資本金：3,000 万円

業 種：印刷業

特 色：世界トップレベルのハイデルベルグオフセット印刷機とその管理制御システムを導入。高品質で緻密、安定したカラー印刷で高い評価を得ている。

(3) ホワイトトナーと新デザインの地紋の組み合わせによる「新しい減感加工」

ノーカーボン紙に塗付されたカプセル塗料の反応を抑えるためのホワイトトナーコートとそれを補うための地紋デザインを開発する。ホワイトトナーコートだけの加工では強い筆圧で書くと薄く発色する事があるため、オリジナルデザインの地紋を入れる事で視認性を無くす。

※減感：上用紙に書いた欄（文字）の中で中用紙、下用紙に複写されてはいけない部分をコート（目隠し）し、その欄（文字）のみ複写されないようにする表面加工。

〈地紋印刷を組み合わせた「減感加工」〉



取り組みの成果

従来の製造方法と比較すると、コスト面、納期面で圧倒的な競争力を持ち、またサービス面においてはオリジナルデザイン＋カラー選択システムという革新的サービスで他社との差別化が図れる。

(1) 工程数

印刷刷版出力、フォーム印刷機による印刷、丁合工程が最新デジタル印刷機1台で置き換わり、圧倒的な工程削減になった。

(2) リードタイム

従来162分かかっていたものが36分で作成可能になり、77%削減となった。（A 5 サイズ3枚複写伝票× 4 冊作成の場合）

(3) コスト

従来から80%削減となった。（A 5 サイズ3枚複写伝票× 4 冊作成の場合）

開発製品・技術等のアピール

新しい分野に参入する度に、最新の印刷設備、製版設備、製本設備、紙器パッケージ製造設備など設備投資を実施し、技術革新を繰り返してきた。その結果、全ての製造ラインに対応した製版、印刷、後加工までの一貫した設備を保有し、それに対応した経験豊かな

熟練の技術者も居ることで、顧客の要望にきめ細かく対応できる。

デジタル印刷機導入に際して必要となるスキルについては、同社はデジタルデータから高性能校正用プリンターへの出力を通常業務で行っており、データハンドリングと出力スキルは既に保有している。

今後の展望

1. 既存取引先からの小ロット受注の本事業生産方式への切り替えと潜在需要の掘り起こし

ビジネスフォームにおいて、従来よりも原価コストが大幅に削減され採算が改善するのに加え、外注している案件も納期、価格の両面から内製化が可能になる。価格競争力を持つことで、小ロットを求める顧客に営業展開が図れる。

2. 新サービスの取り組みとその効果

ビジネスフォームにおいて、小ロット対応が可能となり、よりパーソナル、より付加価値の高い、よりきめ細かい独創的なサービスを提案していくことでビジネスフォーム事業全体のボトムアップを図り、より多くの価値をマーケットに生み出す。

(1) 「小ロットプレ印刷サービス」の展開

顧客は従来の伝票を使う度に手書きしている手間を省き事務の効率化ができ、小ロット納品により在庫管理も不要となる。多くの支店を持っている会社は同一フォームの伝票に各支店で支店名や住所等をゴム印で押しているが、各支店の必要な情報をプレ印刷できる。

(2) 新しい価値を付加するトランスプロモーション（帳票広告）

事務用品である伝票や請求書はクライアントが確認する可能性が高く、広告やキャンペーンの告知、期限付きクーポン券などの効果を従来のチラシやダイレクトメールと比べ高めることができる。

細かいロットに分け、小口分割納品を行うことでフレッシュな情報（広告）を定期的に伝えることができ、それを視認率の高い伝票に印刷することで「伝票としての機能」＋「広告宣伝物としての価値」を持った印刷サービスとなる。

既存顧客のほか、効果の高い商業印刷物という切り口で商業印刷の顧客もターゲットになる。