

平成 20 年 3 月 10 日

委員各位

東京都印刷工業組合  
経営革新委員会  
委員長 日比野信也  
マーケティング(営業)委員会  
委員長 萩原 誠

第 5 回経営革新委員会並びに第 5 回マーケティング(営業)委員会(合同開催)報告の件

標記会合について下記のとおり報告致します。

### 記

1. 日 時 平成 20 年 2 月 20 日(水) 16:00~19:00
2. 場 所 日本印刷会館 2 階会議室
3. 出席者 経営革新委員会：  
日比野委員長、江馬(江東)、長嶺(練馬)両副委員長、相馬特別委員、奥村(千代田)、中庭(日本橋)、永井(京橋)、関(港)、赤羽(文京)、亀田(浅草)、小林(墨田)、福田(山之手)、佐藤(杉並)、福田(豊島)、深沢(板橋)、渡辺(北)、山口(荒川)、佐々木(足立)、村上(三多摩)各委員  
マーケティング(営業)委員会：  
萩原委員長、塚田(千代田)、渡邊(北)、木村(荒川)各副委員長、渡辺(日本橋)、横山(京橋)、白倉(文京)、仲川(上野)、五十嵐(浅草)、横山(墨田)、中川(山之手)、山田(城西)、峰岸(杉並)、有泉(豊島)、田中(板橋)、亀田(練馬)、小池(三多摩)各委員  
(組合員：20 社 26 名)  
(本 部)水上、花崎両副理事長  
(全印工連)高橋事業課長、中山課長補佐  
(事務局)生井局長、中村情報課長、行川、雨宮両担当

#### 4. 議事の概要

渡邊マーケティング(営業)委員会副委員長の司会により開会。

水上副理事長が以下挨拶した。

経営革新、マーケティング(営業)両委員会は、業態変革に取り組む最先端の委員であるが、委員会のあり方も業態変革し、本日は両委員会でコラボレーションを目的に初めての試みとして開催する。業態変革推進プラン第 2 ステージの 7Keys に、コラボレーションがあるが、印刷業界はこれが一番弱い。本日の取り組みを機会にコラボレーションを一步進めて、お互いに WIN・WIN になれるようご協力をお願いしたい。

続いて、萩原マーケティング(営業)委員会委員長が以下主旨説明を行った。

多数のご参加をいただき、御礼申しあげたい。本部・支部などで経営者同士が顔を合わせることは多いが、実際にどのような仕事をされているのかわからない。プレゼン 6社から素晴らしい商品をお持ちいただいているので、各社の展示コーナーで商談や情報交換を行い、今日からコラボレーションを図っていただきたい。

## 【研修会テーマ】テーマ 「今日からできるビジネスコラボレーション」

仲間 6社からのプレゼンテーションと商品紹介

各社が約20分、概要以下について発表した。

<1>奥村印刷(株)(千代田支部) - 印刷事業の高付加価値戦略について -

### 奥村印刷・新規事業開発室について

- 1.スピード感を最重視
- 2.従来の印刷の枠にとらわれない活動範囲
- 3.印刷事業に対するアンチテーゼ
- 4.新しい価値の創造

### 現状認識の明確化 → 課題の定義

- 1.国内市場に対しての認識
  - 2.世界市場に対しての認識
  - 3.業界全般に対しての認識
- 変貌しながら急成長する市場にタッチできるか。

### 業界の発展に関する方法論

- 1.市場の拡大
  - 2.収益性の向上
- 異業種の取り込み・異業種との連携 事業構造の高度化

### 戦略論

- 1.新しい事業分野への進出
- 2.上流の産業へのシフト
- 3.費用対効果の明確化

### 戦術論

- 1.印刷物 = 商品の高収益市場を開拓
- 2.初期市場は自ら開拓
- 3.ナレッジの事業化

### 奥村印刷の取り組み(技術開発)

- 1.遠山式立体表示法(高精細な立体印刷物)の印刷技術確立
- 2.OHDITS ( Okumura High-speed Digital Image Transfer System ) の開発  
高解像度画像、ビデオ動画などの大容量データの伝送に最適なソリューション  
(通信技術)

### 奥村印刷の取り組み(新市場への進出)

#### OHDITSの事業化

- 1.従来にない高速通信を実現  
通常のFTP通信と比較して、約20倍(理論値)の実行スピードを実現。
- 2.一般回線による接続  
専用線は必要なく、既存のADSLやFTTHなどにより接続可能。

### 3.分散化された大容量アーカイブス

データセンターでミラーリングされ、災害などでデータが失われる危険を回避。

### 4.高い保守性

独自VPNを構築し、専用プロトコルによって外部からの侵入を遮断。



続いて、等身大のビッグスケールポスター（1800mm×1000mm）、高品位印刷を前面に出したポスター、立体オンデマンド写真集などが紹介された。

### <2>(株)陽成社(文京支部)|

(株)陽成社の新潟事業所となる第一コンピュータ印刷(株)では主に3つの部門があり、B3のオフ輪印刷、Webの企画・デザイン、厚紙小ロット印刷がある。今回は厚紙小ロット印刷のご案内をさせていただく。

#### 厚紙小ロット印刷

- ・新潟事業所の地域では金物の製造会社が多く、試作品等のパッケージ、プリスター台紙等でニーズがある。
- ・インクジェットプリンタ等の品質向上により空いた校正機で厚紙小ロットを手掛けているため、安価で出来る。
- ・校正機で印刷しているため100通し以下くらいの仕事がちょうど良い。

(株)陽成社ではUVを使った印刷を主体としている。もともと製版を行っていたので、画像処理の技術には自負がある。

#### UV印刷とレンチキュラーシートを使った2D・3Dの3次元画像表現

- ・見る角度によってアニメーションのように見えたり、立体的に見える視覚効果が得られる。

続いて2D・3Dの3次元画像表現を使った名刺、パッケージ、カード、ポスター、パズル等が紹介された。



### <3>㈱プロスト(文京支部) - ペーパーで作った立体POPの紹介 -

#### 会社沿革

1957年に写真凸版を専業に創業。顧客は出版社が多く、印刷はすべて協力会社をお願いしている。95年に社内の製版工程をフルデジタル化し、2001年にはデザイン室(現クリエイティブ事業部)を設置。この頃、製版業界では印刷機械を導入する動きも出てきたが、当社は既に印刷機械を導入している会社と競っても厳しいと考え、ソフト分野へ展開することとした。02年に京セラのアメーバ経営・課単位の独立採算制を導入した。

#### 営業の方向転換(出版印刷から販売促進支援へ)

新規開拓は一般企業からの直受け比率を80%(2011年)とする目標をたて、テレアポ、会社案内送付、アポイントをとっているが厳しく、提案型営業を目指し勉強中である。顧客の要望は多岐にわたり、協力会社とのコラボレーションを拡げていく。

#### 営業活動

##### 1.新規開拓の標準化

ノウハウの少ない若い営業マンでもある程度の営業活動ができるように、今までに培ったノウハウの標準化を進めている。

##### 2.クリエイティブ部門との連携

営業マンは広く浅い知識でも対応できるが、デザイナーやクリエイター等と同行して顧客を訪問することで、詳細な説明ができその場で質問にも回答が可能となった。

##### 3.協力会社とのコラボレーション

広告デザインを撮影からすべて請け負うことで、店頭周りのPOP、販売店向けの印刷物へ展開することができた。顧客が望んでいる物をどのように形にするか、120%の物を提案できるかが重要であり、製版から脱皮して納品までできる制作会社を目指していきたい。



続いて、色再現・画像処理から納品まで行なった化粧品関係のポスター、展示会でのブース設営事例などが紹介された。

<4>(株)新興グランド社(東京スクリーン印刷産業協同組合)

主にシルク印刷を手掛けている。元々特殊印刷の分野では、特に機能的な印刷を追い掛けてきた。最近ではデジタル化の流れに乗り、試作・開発・校正でデジタルプリント併用している。



技術紹介

技術	特徴
スクラッチ印刷	シルバーに限らず、ゴールドやその他の色がある。
点字印刷	ダイレクトにUV樹脂を厚盛することによって点字ができる。スクリーン印刷での特徴として両面の点字が可能。
発泡印刷	発泡体をペーストに混入させて、印刷した後に加熱すると膨張する効果を利用。
香料印刷	香料カプセルをインキに混ぜ、印刷表面に香りを持たせる技術。
ちぢみ印刷	UV硬化型インキの表面を縮めることで、磨りガラス的な風合いを表現。
疑似エッチング	専用チップを混ぜた特殊インキによる印刷で、素材を傷つけずに浮き彫りの効果を表現できる。
感温印刷	温度や湿度で色が変わる液晶をカプセル化し、そのカプセルをインキ等に混ぜて刷り込む印刷。
スポットクリア	印刷表面を部分的に「艶出し」の風合いに仕上げる特殊加工技術。
厚盛印刷	印刷表面を部分的に「艶出し」の風合いに仕上げ、なおかつエンボスの効果を出す特殊加工技術。
ラメ印刷	UV硬化型インキの中にラメの粒子を混ぜキラキラ感を表現。
蓄光印刷	蓄光顔料に光を吸収させる事で暗がりなどで発光する技術。

機能的な印刷をシルクスクリーンで演出させていただいている。またスピードを求められる時代になっているので、デジタルプリントを併用していきながら印刷物に付加価値を付けていく技術でご愛顧いただいている。

<5>美創印刷(株)(三多摩支部) - 1枚の紙にどれだけの付加価値が付けられるのか  
フラッパー™のご紹介とその他の製品 -

会社概要

当社は化粧品パッケージ、プロモーション用POP関連など商業印刷全般を扱っている。製本抜き、折りなど後工程から始めた会社で、その後、印刷機械とCTP設備を導入した。平面印刷だけでなく3次元的構造を要する製品の製造を得意としている。

フラッパーとその他の製品説明

フラッパーはアメリカの特許であり、約6年前にフラッパーが日本でも使用できるように取り組み始めた。11種類の製品があり、製品名やロゴを入れブランド化も目指している。DM、カタログ、会社案内、キャンペーン告知、ポストカード、会社案内など多岐にわたるプロモーションツールとして様々な場面で使われている。サイズは5cm×5cmからA4、A3など様々なものがある。

年齢別フラッパーの開き方リサーチ

各年代20名に調査し、正しく開けた割合。

年齢	9歳以下	10代	20代	30代	40代	50代	60代
人数	12	17	20	19	16	9	6

製品使用事例

業種別	告知内容
教育・学習塾・学校	体験学習DM、高校・大学学校案内、入学手続き案内
自動車ディーラー	新車発表会告知、低金利キャンペーン告知、新車発表DM
食品・飲料	ビール工場見学コース案内、ボトルネック用告知、新しい飲み方カード
出版・広告	雑誌綴込付録、新刊付録、幼稚園向け冊子付録
携帯電話・ゲーム ・電気機器	ワンセグおすすめ告知、新製品ゲームソフト告知、FOMA告知
金融・保険・証券	新型投資信託告知、セールスレディーの販促ツール、金利キャンペーン
音楽・映画・スポーツ	映画パンフレット、新規オープン告知、NEWアーティスト告知ツール
不動産・建設・ホテル	ホテル設立記念クーポン、展示場案内告知、耐震技術説明
医薬品	医師に対する新薬告知

費用対効果(ある専門学校の事例)

	従来印刷物	フラッパー	比較
総予算	500,000円	500,000円	同じ
1枚あたりの単価	5円	15円	3倍高い
総数	100,000枚	33,333枚	1/3の枚数
返答率	1.8%	6.0%	3.3倍UP
説明会来場者数	1,800	2,000	約11%UP

販売代理店

遠方からの問い合わせも多く、サンプルを送るだけでなく商品説明が必要なことから全国7社の代理店と提携している。



続いて、名刺、地下鉄マップ、ポップアップ・スタンド、オープンカードなどフラッパー商品が紹介された。

#### <6>田中産業(株)(板橋支部)

20年程前から設備の差別化で会社を変えてきた。3年程前からは印刷技術を持った製造業になろうという切り口で変わって来ている。

##### 大型オフセット部門

- ・B倍以上の印刷が可能。用紙、CTP 刷版、印刷、後加工まで大型印刷のノウハウを持つ。
- ・印刷から断裁まで社内で行なっている。
- ・用紙はコート紙・マット紙・ヴァンヌーボ（ポスター用）からアルミ蒸着紙やユポなど20種以上在庫。



##### 厚紙・特殊材オフセット部門

- ・菊半サイズからA倍サイズまでのUV印刷機のバリエーションがある。
- ・両面UV機もL全・K全の2台ラインナップ。
- ・全ての機械が6色以上の多色機。
- ・両面機でワンパスで印刷することにより、見当精度も向上しキズも入りにくくなる。

##### シルク・ラミネート部門

- ・オフセット同様、L4裁～B倍まで、幅広いサイズへの対応が可能。
- ・フィルムにラメシルク、マット紙にラメシルク、蒸着紙にツヤシルク、マット紙にツヤシルク等様々なシルク印刷が可能。
- ・UVシルク印刷で透明インキを盛り上げることにより点字印刷が可能。
- ・K判コーター機によりホロとホイルの転写を行なっている。

## フィルム製造部門

- ・3D フィルム、PP クリアファイル共に材料から加工を社内一貫を行なっている。
- ・PP バック、クリアファイル共にエコマークを取得。
- ・材料から製造しているので再生 70%という材料での印刷が可能。

## サービスのコンセプト

- ・より印刷会社様向けのワンストップサービスをご提供

(パターン例)

- ・御社「校正、製版」 弊社「刷版、印刷、加工、納品」
- ・御社「製版～印刷」 弊社「シルク、納品」
- ・弊社「製版、刷版、印刷」 御社「シルク、納品」

特色ある設備の強みを活かして、皆様の仕事の幅を広げます。

以上で6社のプレゼンテーションを終了した。

花崎副理事長が以下総括した。

プレゼン 6 社は素晴らしい技術とノウハウを持ち、力強いパートナーがいることに感激した。アメリカ印刷業界は、一時印刷出荷額が停滞した際、印刷付帯サービスに取り組んだことにより復活したと聞いている。アメリカでは印刷 \$ 1 に対して、\$ 6~8 の付帯する仕事があるとのことであり、日本でもワンストップサービスで業務領域を拡大していく必要がある。08 年度よりポスト 2008 計画がスタートするが、業態変革、ワンストップサービスをより実践に結びつけることができるよう展開していきたい。

続いて、日比野常務理事の乾杯の発声により懇親会を行なった。

以 上

