



生産部印刷課課長
川上 誠司氏
「短納期の仕事には、その日
上がりというものも多々あり
ます。H-UVは、すぐに加工に
回せるので、対応できます」



生産部生産管理課課長
石井 潤氏
「実稼働するのに1カ月以上
かかると聞いていましたが、実
際には2週間くらいで稼働する
ことができ、想像以上でした」



営業部第2営業課課長兼
経営企画室室長
木野瀬 将大氏
「KOMORIは印刷機だけで
なく、関連製品も一緒に提案
してくれるので心強いです」

瀬室長は、社内加工高を上げていきたいという考えが社内でも高まり、提案したと語る。導入後は、パンフレットや冊子、チラシなど、輪転のロット以外の案件を、小回りをきかせて実行している。効果について「月にもよりますが、4〜5%のプラス要因が出ています。もちろん印刷だけに起因するものではありませんが、加工高の向上に非常に貢献しています。近年の案件は短納期対応が多く、従来は短納期対応は協力会社をお願いしていましたが、内製できるようになり、即時性が求められる事柄にも対応できるようにな

「特長がないのが、強み」と語るのは、木野瀬印刷株の木野瀬社長。印刷では、学参等頁物関係の案件が多いが、あえて特化させることはしていないという。「生産効率を考えると、同じものを印刷していた方が良いですが、『結果を届ける』には、強みが多岐にわたっていることが大切です。顧客が求める結果には、集客したい、販促したい、地域として訴えたいなど、さまざまなものがあります。短納期で安くというのは他社

顧客の多種多様な要望に応えるために、強みを限定しない



代表取締役社長
木野瀬 吉孝氏

「経営者としては、導入後の稼働率が気になっていましたが、それは杞憂に終わりました」

H・UV搭載リスロンA37の導入で
全社力を強化し、顧客に結果を届ける。

木野瀬印刷株式会社

社は「利他共栄」を掲げ、顧客がさまざまな形で利益を享受することを第一義の目的としてきた木野瀬印刷株式会社。封筒、ハガキ、ポスター、包装紙、帳票、書籍など幅広く手掛け、さらにグループ会社のKNS株では、WEB制作や電子書籍も含めた書籍制作、フリーマガジンの発行、物流などの事業もしている。顧客に結果を届けるために事業を広げ、設備投資を行ってきた。2015年にはH・UV搭載リスロンA37（A全判オフセット枚葉印刷機）を導入。木野瀬吉孝社長、木野瀬将大経営企画室室長、石井潤生産管理課課長、川上誠司印刷課課長に、導入の経緯と効果などをお聞きした。

もやっております、弊社が目指している結果を届けるというのは、顧客の仕事達成させるためのプロセスを大事にすることです。顧客の目的を実現するために、多岐にわたる設備やノウハウを整え、営業の武器としてきました」

木野瀬社長が大事だと語るプロセスとは、「コンテンツは同じでも、プロセスを変えると販路がガラッと違ってきます。それを顧客に提案してきました」

同社が手掛けるフリーマガジン『月刊はるる』『月刊ぶるぶる』は、地域に密着した生活情報を届ける雑誌だが、これも地域の飲食店や塾などの顧客に、

集客のノウハウを提供してきた。

「1件ごとの集客などの結果にはかなりこだわっていて、そこに私たちの存在価値があると考えています」

H・UV搭載リスロンA37は現場の声によって導入した

2015年3月に新社屋が竣工。同年11月にH・UV搭載リスロンA37（A全判オフセット枚葉印刷機）を導入した。同社は、これまで油性機を使ってきたが、今回H・UV機を採用した理由をお聞きした。導入背景について、経営企画室の木野

「4色の説明書を入れる案件では、裏写りが怖いのでUVで印刷してほしいと指定がありました。また、弊社は物流にも力を入れているのですが、従来DMは、オンデマンドで出力していたので、大ロットでの積極的な提案ができませんでした。でも今は、大ロットも積極的に提案できるようになりました」

UVのさまざまな機種の中からH・UV搭載リスロンA37を選んだことについて、最終的には「現場の声」と木野瀬社長。「私も事前にかなり研究しましたが、今回は私の判断というよりも、H・UV搭載リスロンA37を使いたいという現場の声です」

声を上げた一人である印刷課の川上課長は、「KOMORI機は品質の高さが伝わってきました。速乾性に優れ、すぐに乾くし、裏付きもしません。パウダーレスなのでデリバリー時にも便利で、ユニット部もメンテナンスもほとんどありません。UVライトが当たらなければ乾かないので、印刷後の掃除も楽で助かっています」と、KOMORI機を選んだことに満足している。

付加価値を高める仕事が増え加工高に貢献

また、同機を入れたことで、印刷のみならず、全体の付加価値を高める結果になっていると、木野瀬社長は語る。

「複雑なことも可能な、折りの設備を持つていましたが、印刷を外注に出した場合は、折りも一緒に外注せざるを得ないケースもありました。内製できるようになり、加工高に貢献しています。社内でもワンストップで完了するので、短納期への対応力が格段に高まり、営業や工務はより顧客のニーズに応えられるようになりました」

導入後、オペレーションなどに問題は生じなかったのだろうか。川上課長は「1年半使ってきて、KOMORI機はハイクラスで、オペレーターの仕事もこんなに効率化されるのかと驚いています」と語る。

併せて、同社ではKOMORIのH・UVインキなどK-サプライも採用している。

「印刷にはいくつもの前後の工程がありますが、全体の最適化が必要です。それをKOMORIはしっかりやろうとしています。その考えに賛同し、K-サプライも採用しました。実際に、KOMORIのインキと他社のインキの使用感を比較すると、KOMORIの方が調量ローラーの汚れや圧胴の汚れが少なく、作業性が高かった」と、KOMORIを「印刷会社に気づきを与えてくれる存在」と評価する木野瀬社長。

同社の展望をお聞きすると、「印刷業界のブランディングや将来の展望はまだまだ希薄です。社是の利他共栄の精神で、少しでも貢献していきたい」と語り、顧客の結果にこだわることで、お客様や業界全体の発展に挑戦し続けている。

左：H-UV搭載リスロンA37は、「トラブルの発生が無く機能性と安定性の高さを実感している」と高い評価を得ている。
下：K-サプライのH-UVインキについても「濃度もすぐ決まり、安定している」と、現場のオペレーターから好評の声。



本社 / 愛知県春日井市西本町3-235
http://www.kinose.co.jp/
TEL / 0568-31-3118

