

株式会社日照堂



代表取締役社長 追分 健爾氏

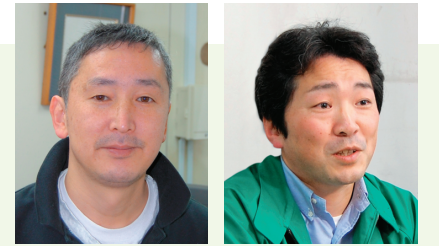
株式会社日照堂は、封筒の印刷製袋専門の請負会社として1985年に創立。現在では、多種多様なオリジナル封筒に特化して生産を行っている。DTP組版・印刷・抜き・製袋・後加工のすべてを社内一貫生産し、どんな用紙でも、どのような形でも、どんなサイズでも、小ロットから大ロットまで高品質を実現し、お客様の様々な封筒ニーズに対応し続けている。

昨年10月、封筒のオンデマンド化や新事業に取り組むために、Impremia C70(フルカラーデジタルプリンティングシステム)を導入した。その成果について、追分社長、折笠浩執行役員生産本部部長、中野紋光業務部工務室室長にお聞きした。

本社／埼玉県川口市青木3-11-25
http://www.nisshodo.co.jp
TEL／048-259-5000



Impremia C70



折笠浩様

中野紋光様



スタッフの皆様

Impremia C70の導入でオリジナル封筒のオン デマンド化へ。新たな事業の取り組みにも着手。

封筒とオンデマンドの融合で市場を広げる

㈱日照堂は、お客様の様々な要求に応じてオリジナル封筒を生産する印刷製袋会社である。「主役は封筒の中身だが、封筒は薄物のパッケージだ」と追分社長が言うように、封筒は多様な用紙を使用し封筒全面に広告を入れて中身のアピールができる。そのためオリジナル封筒の印刷は、特にコーポレートカラーなどの特色や、カラークラフトや更紙、特殊紙など数百種類に及び用紙への対応が重要である。

オンデマンド印刷を模索していた追分社長が、昨年、新発売のデジタル印刷機Impremia C70に出会った。

「びっくりするくらい色の仕上りが良かった。オフセットではあり得ない色が出るのに驚きました。どのくらいオフセットに近づいたかではなく、別物だと思いました。封筒とオンデマンドの融合の可能性を感じ、さらに市場を広げていけるのではないかと実感しました。まさに封筒の歴史の中で、このImpremia C70はトップスリーに入るビッグサプライズになります」と、追分社長は出会った時の印象を語られた。

KOMORIのImpremia C70だから安心感が違う

そして昨年10月、Impremia C70を導入している。その導入理由を伺った。

追分社長は、「他社機とも比較しましたが、印刷のノウハウが通じるKOMORIだから安心感が違います。例えば、『特殊紙でもちゃんと定着しますか』と聞くと『すぐにテストし

ましょう』と、10種類くらいの紙で作った無地の封筒と絵柄を支給すると、1週間で印刷サンプルを作って持ってきてくれました。OA機器メーカーでは印刷用語がなかなか通じませんが、KOMORIは印刷が分かっているので話が早い。当社は印刷会社なので、そこが最大のポイントです。素早い対応などKOMORIの情熱が当社とマッチングしました」と語られた。

さらに、機種選定から導入まで関わった折笠部長は、「光沢があるので絵柄が映える、パソコンが苦手でも操作できる、それが最初の感想です。導入や印刷品質に対しての不安は一切ありませんでした。課題はオフセットとの色の差ですが、これも調整でクリアできることも分かっていたから、いい機械を導入したと思っています」と語られた。

Impremia C70でお客様のメリットを追求

お客様へのオンデマンドのメリットについて追分社長にお聞きすると、「オリジナル封筒の小ロット印刷に関しては、お客様に『オンデマンドでやるともっと安価に短納期で提供できます』ということを提案しています。例えば、今までオフセットで支払っていた金額より2割・3割安くなれば、お客様は嬉しいですね。これは今までのマーケットの見直しになります。また、単色や2色で作っていたお客様には、『オンデマンドでは同じ価格でカラーの封筒ができますよ』という提案ができるようになります。さらに、封筒の加工方法など独自のノウハウで様々な提案をお客様に提供したいと思っ

ています」と答えられた。

すでに仕事を受注しているお客様からは、「オンデマンドっていいね。綺麗だね」と驚きの声が上がるといふ。

綺麗な刷り上がり、鮮やかな色を再現

オフセット印刷に長年携わってきた中野室長は、「オフセットは印刷の最高峰という考えでしたから、オンデマンド機に興味はありませんでした。品川の展示場で刷り上がりのサンプルを見た時も、展示機なので『綺麗に刷れて当たり前だろう』と信用していませんでした。しかし、Impremia C70の導入後、自分で出力してみて、その素晴らしさに驚きました。そこからオンデマンドをいかにお客様にアピールするかに気持ち切り替わりました」と語る。

お客様へのアピールについて中野室長に何うと、「先ずは、短納期に対応できる。乾きの問題がない。朝に受注して用紙があれば夕方には納品できます。それにオフセットでは色が沈む茶封筒のような紙や表面が凸凹した用紙でも、Impremia C70では鮮やかに色が再現できます。オフセットより色が鮮やかに出てしまうことは逆に弱点とも言えますが、逆手にとって『オンデマンドでやれば、綺麗ですよ。小ロットには最適ですよ』とお客様にはお話しています」と語られた。

オフセットでなければできない案件、例えば、起伏の激しい紙などは目地の中にインキが落としこめないためオフセットで刷るようにしているという。

「印刷会社はお客様に感動していただいて喜んでいただくことが第一、そういう姿勢で取り組んでいます。お客様にImpremia C70のサンプルを持って行くと、皆が『わーっ、綺麗』と言います。『良くないね』と言われたことはありません。オンデマンドも喜ばれるレベルになりました」と中野室長は語る。

新たな商品づくり、ビジネスモデルの構築へ

最後に、追分社長に今後の展開について伺った。

「印刷と製袋の両方のスキルを持っている会社は数が限られています。だから封筒市場ではコスト競争に入らずに、当社の強みを活かしながら、他社に真似のできない商品づくりやビジネスモデルの構築を行いたいと思っています。名刺やハガキには着手していますが、オンデマンドだからこそできるビジネスは色々考えられます。例えば、不特定多数の人たちに提案できるBtoC事業は大きな市場です。ヨーロッパでもギャング印刷での成功例や新しいインクジェット印刷など、進化が続いています。これからはオンデマンドにはオンデマンドの市場が生まれ、オフセットにはオフセットの良いところが残る、市場が二分化していくのではないのでしょうか。そして今後、さらにＩＴが進み、世の中がデジタル化して行くなかで、お客様が何を望んでいらっしゃるかを感じ取るのはアナログである人間の感性、ということも大切なファクターだと思います」と語る追分社長は、新たな可能性に標的を定めている。