

北日本印刷株式会社



代表取締役 川口 秀春 氏

北日本印刷株式会社は、1947年に(株)北日本新聞社の一角で創業。創業からの経緯により(株)北日本新聞社並びに北日本放送(株)より各々2名の社外役員をお迎えし、監査や貴重な意見等をいただいているという。現在地に工場を移転した1994年からカラー化に着手し、以来、すべてKOMORI機に統一している。2012年にはH-UV搭載のリスロンS40を導入。お客様のニーズに対応しながら、積極的に社会貢献や環境負荷低減に努めるなど、お客様から必要とされる情報メディア企業を目指している。

本年3月、新たな企画提案やお客様の小ロットニーズなどに対応するために、デジタル印刷機Impremia C70とKCS、ラミネーターを同時導入。その導入理由と成果について、川口社長、山口宣考製造部印刷課課長、岡部憲治製造部主任にお聞きした。

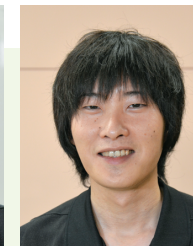
本社・工場／富山県富山市草島134-10
http://www.knpkk.co.jp/
TEL／076-435-9224



北日本印刷(株) 本社



山口宣考 様



岡部憲治 様



Impremia C70

お客様のどんなニーズにも対応。Impremia C70 で広く受け入れられる身近な印刷会社を目指す。

提案力の強化、少数数や価格のニーズに対応

「お客様と共に発展」することを目指す北日本印刷(株)は、多様に变化するお客様のニーズに対応するために、クロスメディアへの展開も模索しながら、常に新たな印刷にチャレンジをし続けている。

川口社長は、「お客様のために、新しい価値と高品質な製品・サービスを提供していくのが当社の経営方針です。お客様がどんなニーズを持っているかによって、要望に応えられる設備投資を考えています」と語る。

「お客様の要望に対しては『すべて引き受けます』という形でないと、なかなか仕事はとれない時代になっています。このため、お客様の多様な仕事に積極的に対応できるように設備を揃えてきました。さらに独自戦略として、お客様に『こういうこともできます』『こんな商品がありますが、いかがでしょうか』というアプローチの形で、印刷の企画提案や商品企画を推進しています」と語る。

このため川口社長は、“校正が終わったらすぐに納品”というお客様の短納期と高品質に応えるために、2年前に速乾システムH-UV搭載のリスロンS40(菊全判4色機)を導入。この導入により、仕事の幅が広がって新たなお客様の掘り起こしにもつながっているという。既存機として、印刷のバリエーションに対応できるよう菊全判8色両面機のリスロンS40SPも稼働している。

そして、お客様の小ロットや価格帯のニーズに対応するとともに、思い描いたものをすぐに印刷してお客様に提示でき

る提案力強化のために、本年3月にデジタル印刷機Impremia C70を導入。同時に、デジタル印刷とオフセット印刷とのカラーマッチングを行うKCS(K-Color Simulator)、ノベルティ商品などの付加価値を高めるラミネーターも導入している。

オフセットとデジタルのマッチングが強みに

Impremia C70の導入理由を川口社長にお聞きした。

「オフセットで少数数の特色印刷をした場合、オペレータによる品質のバラつきや、調肉したインキの保管などの問題がありましたが、デジタル印刷機を活用すると、特色であっても簡単に色や品質を安定させることができます。また、3,000枚以下であれば、デジタルの方が有利だと考えています。

導入にあたっては当然、各メーカーにこちらのデータを出力してもらって色合いを検証したり、いろんな疑問を投げかけました。Impremia C70は色の補正機能がついているので、刷り終わりまで色が安定している、『これなら行ける』という自信を得て導入を決意しました。今の若い世代はデジタルに慣れてきているので、将来的にはデジタル印刷機が増えてくると思っています。」

KCSの導入理由について何うと、「カラーマネジメントの軸はオフセットです。それにデジタルをマッチングさせる際に、KCSがあればオフセットと遜色ない色合いで提供できます。実際に、色校正はお客様に自信を持って提示できますし、校了の色合いをオフセットで印刷できるのが強みとなっています。だから、できるだけC70でカンパを作成してお客様に見せるようにしています」と笑顔で語られた。

川口社長は、お客様にもデジタルに精通した若者が増えてくるともあり、C70の担当を新人や若手にまかせている。すでに、今年の新入社員4人に封筒の販促見本を考えさせて、お客様に提案しているという。

Impremia C70で印刷の効率化、短納期を実現

印刷課の山口課長と製造部の岡部主任に、Impremia C70の導入後の成果やメリットについて、そのポイントを挙げていただいた。岡部主任は、営業からの受注を元にオフセットとデジタル双方の用紙発注や機種種の割り振りなど工務の仕事も担っている。

- お客様の了解を得ながら、少数数の仕事をオフセットからImpremia C70への移し替えを行い、印刷の効率化、コストダウンを推し進めている。
- 油性機でもH-UV機であっても、KCSを使用して色合わせをしているので、校正として問題なく使用している。
- リピートの仕事など版の焼き直しの手間が省けるようになり、効率が良くなって助かっている。
- H-UV機も校了から納品まで速いが、用紙や刷版でタイムラグが出てくる。デジタル印刷機なら紙さえ用意していれば、その場で出力をかけて即納品にも対応できる。
- デジタルとオフセットの使い分けは、ページ物や特色ものもロットで分けている。500通しが目途であるが、オフセットが埋まっている場合はデジタルに振り分けている。
- 用紙は上質・コート・マットコート、厚さはそれぞれ3種

類を主に使用。KCSで用紙ごとのプロファイルを作っておけば、簡単に同じ色に調整できる。

○封筒は角2サイズが多い。封筒用のカセットに付け替えるだけですぐに印刷して納品できる。

岡部主任は、「当社は様々な紙質や特色ものを印刷していますが、今のところデジタルとオフセットの効率の良い使い分けを模索している段階です。今後は、特色に関しての合わせ込みがしっかりとできるようにしていきたい」とデジタル印刷機による効率化に意欲をにじませていた。

独自の戦略構築へ、常に前向きにチャレンジ

最後に、川口社長に今後についてお聞きした。

「印刷のニーズや用途が複雑になった」と言う川口社長は、「Impremia C70は、ちょっとした提案物もすぐに印刷できますので、提案力がひとつのきっかけになります。今までの版を作って印刷してということではなくて、思い描いたものを短時間ですぐに印刷して提供できます。スピード感がある。それが売りになります。また、提案した際に、お客様が『この色でいい』と言った場合にも、その色合いをオフで刷って提供できることが強みになります」と力強く語られた。

川口社長は、“身近な印刷会社”として受け入れられる基盤づくりが大事だと言う。『できます。任せてください』とはっきり言えるように、「常に前向きにチャレンジする。できないものをできるようにする」ことをモットーに、全員参加で築き上げる働き甲斐のある企業を目指して歩み続けている。