

再始動

RESTART



—未来を切り開け、新分野、新規事業への挑戦—

「補助金・助成金」を活用して

新分野へチャレンジ



ダイアミックは新たなビジネス展開を図る企業様をサポートいたします。

ウィズコロナ時代の経済社会の変化に対応!

2020年に世界中に伝播したコロナ・ショックの影響は、2022年を迎えても落ち着く気配がなく、新業方法・マネジメントでは解決の見通しが立たない中、多くの企業が再起を図り、新しい分野・新規事業へと舵を切る方針を固めています。一方で、新しい試みに向けて準備を進めるには、アイデアだけでなく機器の導入など設備面での投資は避けられません。

が採択されていない状況です。しかし、緊急事態宣言特別枠は77.3%と採択率が高く、第3回公募は補助対象要件が一部緩和されるなど、今後はより申請しやすい・審査が通りやすい状況にシフトしていくものと推察されます。この状況を追い風にするためには、どういった事業分野に投資するのか、自社の強みを活かすための戦略を立てて事業再構築に臨むことが求められます。

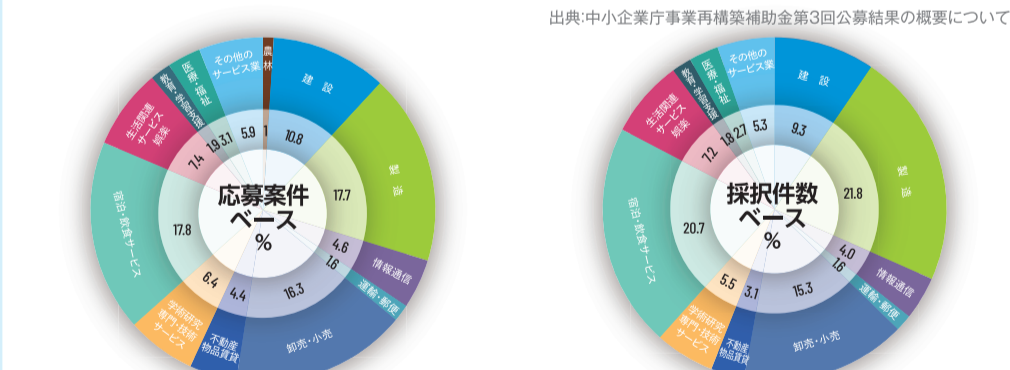
現在注目されている事業分野としては、既存の価値観・枠組みをデジタル技術によって根本から覆すDX(デジタルトランスフォーメーション)や、極度の貧困や飢餓の撲滅・環境破壊の食い止めに貢献するSDGs(持続可能な開発目標)に関連したものがあげられます。例えば、MIS(経営情報システム)を導入することによって、「情報共有」「見える化」を実現し、経費削減につながったケースがあります。また、最新の機器を導入することによって、廃液を出さない印刷を実現できれば、水質汚濁の防止につながります。身近なところからフロー・設備を見直すことで、無理なくDX・SDGsにつながる投資ができるようになるのです。これらの事業分野への投資を行うことは、国からの予算獲得のためのキーワードともなっています。自社が持っている既存技術にIoT(アイオーティー)を活用してほんの少し手を加えるだけで、まったく違った技術として生まれ変わったり、従来からの営業手法が激変したりする可能性があります。新型コロナ禍ですっかり当たり前になった2020年営業・商談も、つい1年ほど前までは決してスタンダードなものではなかった

ことを考えると、改善のヒントは、思いのほか近くに転がっているかもしれません。市場でライバルが少ない分野は「ブルーオーシャン」と呼ばれ、いたずらにリソースを費やさずとも安定した収益が見込めます。すべての事業にはライバルが存在しますが、これからはライバルが「まったく手出しできない」世界を見つけていくことが、自社の繁栄において重要なファクターになるでしょう。手法を今までも少し変えるだけでも、価格競争に巻き込まれず、自社の存在価値を高め、事が可能になるかもしれません。



そのような中、中小企業庁は、令和3年度より新しい補助金事業として「事業再構築補助金」を立ち上げました。事業再構築補助金とは、経済産業省が実施する、総予算1兆1485億円・1社最大1億円という大型補助金事業です。事業再構築にはいくつかの類型が定義されており、新分野展開、業態転換、事業・業種転換、事業再編又はこれらの取組を通じた規模の拡大等があげられます。印刷業で例えるならば、これまで紙媒体へのオフセット印刷のみを行っていた企業がTシャツなど衣料への印刷を新たに開くケースは「新分野展開」もしくは「事業転換」に該当します。また、製造業以外にIT・広告代理店の分野へと進出するのであれば、こちらは「業種転換」にカウントされるでしょう。中小企業庁の経済対策の目玉である事業再構築補助金は、それらを実現する手段ともなっています。ただ、事業再構築補助金の採択割合は決して高いものとは言えず、第2回の採択割合は通常枠で40.8%と、半数以上の応募

「事業再構築補助金」第3回公募の結果 業種別の応募と採択割合について



を保有している事業分野への投資が、国からの予算獲得のためのキーワードともなっています。自社が持っている既存技術にIoT(アイオーティー)を活用してほんの少し手を加えるだけで、まったく違った技術として生まれ変わったり、従来からの営業手法が激変したりする可能性があります。新型コロナ禍ですっかり当たり前になった2020年営業・商談も、つい1年ほど前までは決してスタンダードなものではなかった

ダイアミック新聞Vol.10では、経営コンサルタントとして中小企業を中心とした営業戦略支援、技術営業支援などを行っている「合同会社セールズ・トータルサポート」の川崎氏に、補助金事業のお話や今後の企業経営についてお話を伺っています。また、既存事業のみではなく、自社の特性を生かして新たなビジネス展開を図る会社、新事業への取り組みをする会社等を幅広くご紹介しています。印刷工場をあってメインに据えず広告代理店の要素を強めて営業力を強化したり、プラスチックの塗装に携わりつつアーティファクト・個人向けプリントをスタートさせたりと、それぞれの会社における「得意分野」を見極めた上で、事業が最適化されている例が数多くございます。自社の仕事の本質を分析し決断した、各社の闘いをご覧ください。

このデジタル印刷新聞は、中日新聞社様のご協力を頂き、東京機械製作所製 インクジェット方式デジタル印刷機:JET LEADER1500、三菱製紙製産業用インクジェット用紙:三菱IJフォーム PD-W (81.4g/m²)にて、作成しております。

ユーザー会社レポート

コロナ禍で光る「オンライン化」という選択肢

新たな挑戦を支えるバックボーンはやはり印刷技術



代表取締役
後藤 栄樹氏

活版ディーアイ 岩手県花巻市

四六半裁サーマルプレートSetter MADIATH(マディアス)

活版ディーアイ株式会社は、1957年4月1日に開業した石鳥谷印刷グループ。開業後は活版印刷・写真印刷・オフセット印刷と印刷畑を歩んできたが、2008年に事業多角化に伴い広告代理業を開始したことから、現社名に変更となった。岩手県花巻市の本社・工場に加えて、東京は銀座に制作室を構える。現在の事業内容は、印刷業をベースにリモート・オンラインサービス、衛星デジタルサイネージ配信事業、新聞・雑誌・フリーペーパー・CM・ラジオの制作及び広告代理業と幅広い。

取締役は「印刷業の本質」に目を向け、誰かの心を動かす「最適な伝え方」を提案することにシフト。奇しくも2020年以降に本格化したコロナ・ショックの影響によって、印刷需要もまた減少傾向にある中、印刷会社の特性を活かした新しいアプローチに至った。果たして試みは成功し、グラフィックデザイン、WEB・映像制作、イベント運営と幅広い分野で引っぱりだこだ。

活版ディーアイの考える最適な伝え方とは、伝え方をオーダーメイドすること。人によって、伝えたい思い・相手・目的はそれぞれだから、最適な答えを選ぶだけの「選択肢」を用意することが重要。印刷業で培ったノウハウをベースに複数の事業を展開しているからこそ、柔軟な提案ができるというわけだ。

複合的にメディアをクロスさせられるのも特長で、紙媒体と映像を掛け合わせたり、WEBサイトとリモートの組み合わせでプロモーションを試みたりと、幅広い視点からの戦略的広告展開を得意とする。

印刷の付加価値を意識して MADIATHを導入

活版ディーアイが導入している四六半裁サーマルプレートSetter「MADIATH(マディアス)」は、ファイバーレーザーダイオード露光ヘッドを搭載し、露光品質・安定性が大きく向上したことにより高品質な印刷が可能。Gigabit Ethernet 搭載により、製版画像データの高速通信にも対応している。

この点について後藤代表取締役は「売上の伸びは印刷部門と他の部門で8対2といったところ。2が印刷になるが、内製化できているおかげで利益は大きい。印刷の段階で企画立案から関わっている分、印刷機自体は以前よりも回る機会が少なくなってきたかもしれないが、総合的に見て印刷の重要度は高くなってきているとも言える。だから、ウチは業種的には広告代理店、言わば『印刷工場のある広告代理店』だと考えている。」と印刷の分野におけるアドバンテージを語る。印刷を外注すれば予算が増えるし、それを自社がカバーすれば利益が減る。他の広告代理店と競争になった際、印刷が内製化できている時点で、そのインパクトは強力だ。

「印刷工場のある広告代理店」というアドバンテージ

印刷業を第一に据えるのと、広告代理店として印刷工場を稼働させるのでは、



代表取締役
後藤 栄樹氏

新型コロナウイルスの影響も追い風となった。印刷業全体が厳しい状況にさらされる中、新しい方向に活路を見出そうとした戦略が功を奏した。観光・物産に関する仕事が多い中、印刷

業にとつては半ば絶望的にも思えるタイミングでのパブリックだったが、ECなどオンライン事業を手掛けていることが光明となり、リアルからオンラインへの移行は比較的スムーズに行われた。そして、岩手県内で大掛かりなオンライン・リモート対応ができるのが自社だけだったこともあって、たくさんのお客様が舞い込んできた。県庁からもオファーがきたことで、東京都中央区銀座にアンテナショップとなる「いわて銀河プラザ」の大型ビジョン運用・観光物産コンテンツジュニアサービスなどに携わる機会も得られた。



銀座にある岩手県のアンテナショップ「いわて銀河プラザ」

ただ、コロナ禍以前にも選択を迫られる時期があった。東日本大震災だ。岩手は被害が甚大だった都道府県の一つであり、何もかもあきらめたくなるような状況で、活版ディーアイも「やっぱり頑張ろう」と歯を食いしばった。

「そもそも、効率的に取材・撮影・印刷の流れを構築しようと考えたのは震災のとき。いろいろな事業をやらせてもらって、観光誌の発行にも携わった。その頃の経験が今につながる。」と後藤代表取締役は振り返る。まさに人生万事塞翁が馬である。



全国に向けて情報発信するオンライン事業部

関係する人たちとの人間関係を重視しながら、後藤代表取締役は息の長いムーブメントになるよう心砕く。仕掛けの部分では「テレビを使うとやはり予算を圧迫す

るので、最低単位が決まっているラジオを主軸に据えることも考えている。関係者にも順番を作って、一緒にやる。数字だけでは見えない関係性を築きたい。」と、気を配る。

活版ディーアイ株式会社 Company Profile

代表者：後藤 栄樹
〒025-0311
岩手県花巻市町卸 61 番地
TEL. 0198-29-5263
FAX. 0198-29-5264
<http://kappan-di.com>

サーマルディジプレート CTP/CTF TDP-750/TDP-580

長崎県東彼杵郡 長崎県窯業技術センター



戦略・デザイン科
友池 知郁 研究員

波佐見焼・三川内焼の伝統を未来に繋ぐ！ パッド印刷の可能性を広げるTDP-580

長崎県窯業技術センターは、昭和5年(1930年)に設立された、県内窯業の発展・振興を目的とした公設の研究機関。もともとは窯業の指導所からスタートして、2022年現在で90年以上の歴史がある。

長崎と聞くと、江戸時代も海外と貿易を続けてきた国府市としての性格が強いように思えるが、伝統産業も盛んだ。長崎県の地場産業として知られる波佐見焼・三川内焼は約400年の歴史を持ち、白磁に青の染付はシンプルながら洗練された美しさをたたえる。

窯業に特化した研究機関は全国でもごくわずか。そのような中で同センターが地域で存在感を示しているのは、幅広い研究テーマを進めているから。既存の材料・手法製品にこだわらず、ユーザーや

メーカーを起点とした商品開発、新しい原材料を使った陶磁器素材の開発、県内の無機材料を活用した抗菌・防カビ剤の開発、3Dプリンタを利用した陶磁器生産造形技術の開発など、多岐にわたる研究テーマに取り組んでいる。

その他の活動としては技術相談・共同研究などがあり、希望者のもとに赴いて製品の欠点改善などの指導をする。はりつき支援やパンフレット等のデザイン支援など、民間企業等に対する幅広い支援を行っている。

センターを統括する宮本智美所長は「時期は200億円ほどだった産地の陶磁器生産額は、その1/5の50億円程度まで下がってきている。特に波佐見焼は、日用食器に重きを置いていたこともあって、人口減少の影響は免れない。よって、タイル等の工業製

品など、食器以外のものにも力を入れることが大切だと考えている。共同研究は、例えばコーヒーマットのセラミックフィルターを開発したい企業があったら、一緒に新商品の開発を行う形で進める。特に2020年以降の、新型コロナ禍は、多くの企業に『外に向かっていた目を内に向けて』機会を与えた。そのような事情から、共同研究が増加傾向にある。」と話す。

長崎県の窯業は、テクノロジーの導入に積極的だ。

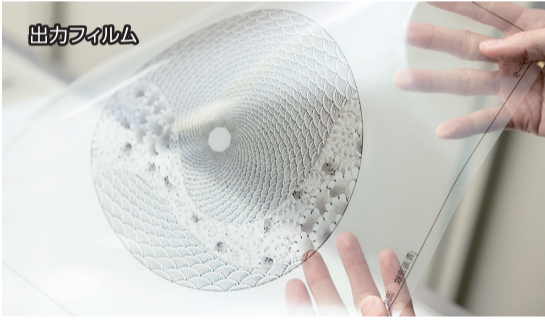
本センターでは、商品等のデザインに関わる部分を『戦略・デザイン科』が担当している。具体的には、陶磁器の商品開発の支援をしており、デジタル造形技術等を活かしながら販売戦略に携わる。企業側の予算では難しい機械を導入する形で、地元企業のサポートに回ることもある。そのような職務の一環として導入されたのがTDP-580だ。

TDP-580は、B3版対応の完全プロセスレスシステムで、刷版出力仕様と製版フィルム出力仕様を選択できる。薬品・水を使用しない完全ドライな出力機のため、消耗品は刷版又はフィルムのみで、ランニングコスト・環境負荷の低減に貢献する。設計がコンパクトかつ処理剤不使用という長所は、日々のメンテナンスの負担面を軽減する。また、直接感熱による画像形成システムによって、完全明室での出力時の取り扱いが可能にした。製版フィルムは長尺出力も可能で、パナー・のぼり・段ボール等の製版にも対応している。

陶磁器の印刷に用いられる印刷技法として、センターではスクリーン印刷とパッド

物理的な苦勞を大幅に減らしたTDP-580

印刷を用いている。パッド印刷はシリコンの柔軟性を利用して、立体物に印刷する技法のこと。お皿のような凹みのある形状のものに印刷する場合、スタンプの要領でパッド印刷を行うが、絵の具をのせる版を作成するのに、フィルムが必要になる。そのフィルムを作る上で求められたのが、TDP-580というわけだ。



出力フィルム

戦略・デザイン科の友池知郁研究員は「以前使っていた機械は、現像液・定着液を使うため、メンテナンスが大変。夏場は現像液の劣化が早いので、ダクトを後付けして排気できるようにする必要があった。また、製版中にフィルム濃度が出なくなるなどがあり、手作業で液交換するなど、物理的な苦勞も多かった。TDP-580の導入以後、メンテナンスはヘッド部分を拭くだけという手軽さに感動した。企業が求めるフィルムの品質に合わせてセッティングしてもらったので、ボタンの一つでテストができるようになった。ただ、職人さんのこだわりは非常に細かいものなので、まだ微調整が必要な段階ではあるが、今年4月からは開放設備として使用できるレベルにした。」と導入のメリットを話す。

センター職員の業務内容をやりがい

陶磁器の絵付けは繊細な仕事のため、職人が一つひとつ手書きして仕上げるのが基本だ。しかし、生産量を考えると数が限られるため、どうしても枚数に限りが生じる。そのため、パッド印刷によって絵付けを行い、生産量を上げていく企業も少なくない。一般人には見分けがつかないレベルの出来栄を、価格をチエックしなければ手描きだと分からない商品も多く見られる。

ただ、どんな機械でも理想的な風合いを表現できるとは限らない。製品との相性もあるため、フィルム出力機を導入するのは非常に骨が折れる作業だ。今まで使っていたフィルム出力機が壊れたことを契機に、友池研究員は、新しいフィルム出力機の選定に取り組んだ。



「センターの職員だけでは、企業が求めるレベルの質が分からないので、複数の企業に依頼して、工程を試して出来映えを評価してもらった。いざ入札となると品質だけでは選べないし、かといって価格だけで判断すること難しい。最終的に使う側・

企業が納得するモノを採用しなければならぬので、陶磁器に関するだけでなく、印刷の技術に関する機会が多くなった。それぞれの分野について、奥の深さと知らないことの多さに驚く毎日。本来の業務は、企業側の依頼に対して機械を動かすことだが、導入ともなれば様々な観点から知識を入れなければならぬ。この違いは大きかった。」

新型コロナ禍というタイミングも、友池研究員の心を動かしたことは想像に難くない。

伝統と今をコラボレーションするための技術

陶磁器への印刷技術に関しては、単純に絵柄を印刷して終わるだけのレベルから、さらに一段上へと進んだ事例がある。その一つが凹凸の柄作りで、陶芸でいうところの「盛り絵具」だ。盛り絵具とは、水で溶いた絵具を筆でおくようにして盛り上げて着色する技術のこと。基本は手作業となるが、パッド印刷を使うことによって、凹凸感を表現している企業もある。古い技術のみにこだわることなく新しいことにチャレンジする企業が、長崎には多いことが分かる。

ただ、センターはあくまでも公平性を保つべき施設であることから、研究員がアプローチできる範囲も限られてくる。それゆえ、技術の可能性に感化されることは多いようだ。

友池研究員は「パッド技術で表現の幅が広がっていることに驚かされる。細かい技術を知りたいが、やっぱり企業秘密という部分もあって聞き出しにくい部分は否めない。一段上の技術・商品を目指すスタンスは魅力的で夢が広がる。新しくチャレンジしたいことも、正直どれからやろうか迷ってしまうほどある。」と夢を語る。



「センターの未来像としては、波佐見・三川内の企業が『今できないこと』にチャレンジしたくなるような施設にすること。こんなことができるわけないかと思っていることを、センターに相談して実現できたという事例が増えていけば、結果的に日本一の窯業技術センターを目指せる。コロナ以前は観光で産地が潤っていた部分もあったと思うが、それができなくなるとすれば廃業も増えてしまう。産地はチャレンジを応援する雰囲気があるのだから、誰かのチャレンジを後押しする施設として機能させたい。」とビジョンを語る。

長崎県窯業技術センター Company Profile

所長：宮本 智美
〒859-3726
長崎県東彼杵郡波佐見町
榊木場郷 605-2
TEL. 0956-85-3140
FAX. 0956-85-6872
<https://www.pref.nagasaki.jp/yogyo/>

センター側では、一般的な印刷会社で設定しないような「網の形状」にもこだわりがある。正確にはセンターを利用する企業のこだわりだが、職人が求める風合いを実現するには苦勞も多い。

宮本所長は「量産を考えたとき、パッド印刷の技術は重要だが、一方で伝統工芸の技術も守らなくてはならない。伝統とテクノロジーをうまく掛け合わせて、販売額増につなげていくのがセンターの使命。」と施設の存在意義を語る。

伝統の上にあぐらをかくことなく、新しいニーズを技術によってとらえる努力は、多くの企業が学ばべきスタンスではないだろうか。



宮本 所長

ユーザー会社レポート



取締役 鷺見氏

岐阜県山県市 横山プラスチック工業
デジタルスクリーン製版機 Screen Meister MDS-360

横山プラスチック工業株式会社は、1989年12月16日に設立された岐阜県山県市の企業。もともとはプラスチック成型を主としており、そのノウハウを活かす形でプラスチック塗装に携わる。制作物は内装パネル・ホイールキャップ・パチンコ台の装飾パーツなど幅広い。塗装に本格的に取り組んだのは2018年頃だが、長年プラスチックを取り扱ってきた実績を活かし、部品構造・材料変更による現行比35%コストダウンを実現している。

しかし、実際のところバンドとして活動を続けていくのは、そう簡単なことではない。地元の仲間に限らずメンバーを入れ替えながら、日々演奏活動や練習に専念し、バンド自ら音源やグッズを売るマーケティング能力が求められる。ライブ活動を行う場合は場所を確保しなければならぬし、企画を立ち上げて成功させるなど動員数を増やす努力も必要である。

横山剛代表取締役は、そのような経歴を踏まえ、鷺見取締役に新たなフィールドを任せ、オリジナルアイテムのオーダーメイド制作である。

小ロット対応のため導入されたScreen Meister MDS-360

鷺見取締役が所属する部門「Y's PRINTING FACTORY」は、工場内のスペースの一部を利用する形でスタートしている。そのため、作業に必要なコンプレッサーなどはすでに備え付けられていたことから、初期投資は比較的少額で済んだという。奇しくも、弊紙2020年号(Vol.18)で取材させていただいた有限会社プリズムから機材を購入して1から技術を教わる形でのスタートだった。

古くからの知り合い、音楽でつながった人間関係を軸に、それなりの数が期待できるフェス関係の仕事を中心に請け負っていたが、新型コロナウイルスの影響にもないイベントが激減。それを機に、主に個人客を取り込む形で、学校の文化祭・インフルエンサー・YouTubeなどターゲットとしたオリジナルグッズ制作にシフトした。アーティストとしてTシャツなどのアイテムを発注する側だった頃の経験から、プリント代込みの価格体系で、コスト計算がすぐできるような発注のハードルを下げるようにしている。

小ロット発注を本格的に検討した際、鷺見取締役に「一つの懸念点があった。作業効率化の実現である。」

「フェスのような大口の仕事がどんどんなくなってしまう以上、対応するには小ロットをどんどんこなしていかなければならない。そんなときに普通の製版だとどう考えても効率が悪かった。単価が高くなってお客さんにも負担がかかるので、デジタル製版の必要性を鑑みてMDS-360を導入した。」

このように話す鷺見取締役は、2021年夏にScreen Meister

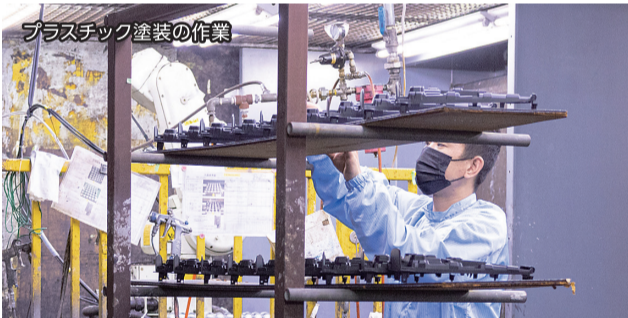


MDS-360を導入。デジタルスクリーン製版機としては業界初の1200dpiの高精細描画を可能とし、製版スピードは最大サイズ(360x620mm)で約1分の超高速製版を実現している。デジタルデータをそのままに直接製版するためフィルムは不要となり、作業時間は大幅に短縮できる。また、暗室など大がかりな設備が必要なくデジタル製版のメリットを余すところなく享受できる優良機である。

プラスチック成型の限界とプリントの可能性

新型コロナウイルスという契機にかかわらず、世の中の事業の趨勢は常に想像の

「デジタル製版機に関しては、他社製品も含めいろいろなものを見てきたが、決め手がなく見送っていた時期もあった。そこにMDS-360が登場して、サポートの準備が整ってから導入に踏み切った。」と鷺見取締役は語る。アメリカ製の機材発注・注文のウエブサイト制作に予算を増やして拡大路線をとる方針だ。



プラスチック塗装の作業

鷺見取締役が話す通り、横山プラスチック工業は塗装技術を磨き、本田技研工業株式会社(Honda)の自動車に用いるタイヤのセンターキャップや、オーディオ周りのパネル塗装など、プラスチックを用いた部分の塗装を担当。しかし、新型コロナウイルスの影響で自動車売れなくなり、部品の製造もストップ。そのような事

斜め上に行く。その斜め上にあるものをつかみ取るように動くか、現在の事業が斜め上の立場になるのを待つかなど、企業戦略における選択肢は複数存在している。横山プラスチック工業にとってはどうだったのだろうか。

「もともと、先代の社長がプラスチック成型を行っていた。成型機も5台体制だった。風呂おけ・カゴ・プラスチックケースなど、数多くのプラスチック製品を請け負っていたが、単価が下がって成型が24時間でやらなければ成り立たない状況になり、プラスチック塗装へと移行した。仕事の発注量は多かったが、24時間稼働させなければ採算が取れないので、このまま単価が落ちたので、このまま続けることはできないだろうとの判断だった。」



情からアパレルに目を付け、既存の業態から転換を迫られているのは、おそらく国内・海外問わず多くの企業で聞かれる話だが、新部門であるY's PRINTING FACTORYの立ち上げに関しては、諸々の偶然・奇縁が重なり波打ちながら進んでいった。

「お金を頂ける段階まで進んだのはスタートして1ヶ月。その頃になって、岐阜は繊維産業が盛んな地域で、Tシャツのプリント工場も多いことに気付いた。スタートした段階から単価競争に巻き込まれた形になったが、それならいったん競争から降りてブルーオーシャンを探そうと試みた。顧客によって好み・嗜好・重視するポイントが異なるが、広告の打ち方一つで成果が変わってくるなど学びも多い。Instagram・Twitter・LINE・Facebookなど各種SNSでは広告を積極的に打つ」と、現段階でどこに注力すべきかをシビアに判断する。

スクリーンプリントのスペシャリストとの邂逅

本記事にたびたび登場する有限会社プリズムとの関係性について、鷺見取締役はこう話す。

「Y's PRINTING FACTORYを立ち上げる段階から、言ってしまうと『ずいぶん』の関係だったように思う。スクリーン印刷において自分の好きなものを追求する姿勢や、描写・独特のタッチに惹かれたし、プリントスクールやYouTubeでのノウハウ配信なども度肝を抜かれた。プリント分野におけるプロとしての道を学ぶうちに、自分自身が信者になっていく。」

スクリーンプリントのスペシャリストとの邂逅は、Y's PRINTING FACTORYの将来を決定づけたとも言えるだろう。もちろん、自社としてのエッセンスを仕事に盛り込むことも忘れず、顧客拡大のポイントについては「全国・海外を商圏として見ることが大切」と鷺見取締役は話す。

「顧客の数を増やすか、それともリピート率を高めるのかについては、判断が分かれるところだと思ふ。それでも、リピーターにこだわってしまおうと、ある意味特定のTシャツを売る側に回るようになる。業界としてそのような状況を俯瞰すると、やっぱり避けてきた単価競争に組み込まれてしまう。顧客を増やしてエンドユーザーに直接販売できれば利益は出るから、その体制が整うことが一つのゴール。」

Tシャツなどのウェアは、既存のボディメーカーを使用することがほとんどだが、顧客からモノが送られてくることもある。ただ、そのようなケースは少なくなってきたという。

「素材がこちら側で想定しているものと違うことは珍

横山プラスチック工業株式会社 Company Profile

代表者：横山 剛
〒501-2111
岐阜県山県市赤尾 790-2
TEL. 0581-27-2417

https://peraichi.com/landing_pages/view/ypk01/

同業の競争が激しい岐阜県を生き抜く秘訣について尋ねると、意外にも「目立たないこと」と話す鷺見取締役。能ある鷹は爪を隠すということなのかもしれない。



しくないで、プロとしては逆に『すべて任せて欲しい』という気持ちはある。極端な話、100%こっちの不備でモノがダメになってしまっても保証できないという約束はするが、それでも気分のいいものじゃない。だから、お互いに気持ちよくできる仕事を優先したい。」

ユーザー会社レポート

「ヒトへの投資」が企業の未来を創る

アイデアを「かたち」に



代表取締役 追分 健爾氏

日照堂 埼玉県川口市

KODAK TRENDSETTER Q800 DIALIBRE

株式会社日照堂は、1976年10月に有限会社として創設された、40数年の歴史を持つ埼玉県川口市の印刷・封筒製作会社。活版印刷・オフセット印刷と仕事の幅を広げ、株式会社として組織変更したのが1985年のことだ。日照堂の「日照」という言葉には「自分の心や世の中、世の中の人々を照らしたい」という能動的な意味合いと「お日様に自分が照らされたい」という受動的な意味合いが込められているとのこと。仏教における諸法無我の境地・相手なくして自分なしという精神が、企業理念の『和を以て貴しと成す』にもあらわれている。

1990年代から工場が増設や営業所の開設を進め、2016年からは、高性能な立体アートが飛び出る「Lovepopカード」で知られる米国LOVEPOP社の日本総代理店となった。Web・データ制作にも本格的に携わり、オリジナル商品の製作など印刷業の幅を超えて事業を展開している。

印刷業としては老舗に数えられるキャリアだが、新しいことに果敢にチャレンジしている若々しい企業という印象を受ける。追分健爾代表取締役は「当社は日本の高度経済成長に支えられて成長してきた。しかし、印刷業界全体が、ペーパーレス・デジタル化・DXにもない変化を強いられる中、当社もパラダイムシフトが必要になった。今までのやり方・考え方を大きく方向転換しなければならず、そのような中でも従業員は守らなければならぬ。そこで、リーダーカッターの導入や技術革新に向け行動を起こし、オリジナル商品製作などの新しい動きをいくつかも、さまざまな新規事業を模索しているのが現在の状況。会社を先代から引き継いでから毎週水曜日に勉強会を行い、広くアイデアを集める工夫をしたことがプラスになっている。」と話す。

オフィスユースの封筒製品の既製品は、数多くのメーカーで製造されている。しかし、他社と差別化を図るためには、細かい部分から違いをアピールしていかねばならない。日照堂では、エンドユーザーの「オリジナル」という気持ちに込め、小ロット・特注品の依頼を受けている。本格的に特注品を請け負うにあたって、KODAK TRENDSETTER Q400 DIALIBREと無処理版を導入し、B2サイズまでの製版をCTP化した。その後、菊全判に対応すべく、Q800にサイズをアップグレード。Q800は、菊全版22版/時の高速出力を誇り、先進のSQUARED Spotサーマルイメージング技術を採用し、卓越した画質と安定した網点品質を実現している。

KODAK TRENDSETTER Q800 DIALIBREの導入で封筒業界の先駆けに



取締役第一営業部部長 中野 紋光氏

製版待ちの時間も、刷版を管理する手間もなくなった。導入当初と比較して刷版のクオリティが最新の無処理版SONORAで向上したことに加え、社内独自のノウハウの蓄積が高品質にもつながっている」と中野取締役は話す。

「導入メリットはやはりスピード。お客さんから『明日までお願い！』と頭を下げられた時、1分1秒を争う状況で外注ではありえないスピードで刷版ができる。刷版屋さんに取りに行く1時間のうちに、必要な刷版全てが30分程度準備できてしまう。この差は非常に大きい。社内ですべて完結するし、急なデータ変更や版の出し直しのリカバリも早い。」とメリットを語る。

「CTP導入の費用対効果は大きい。今まで刷版屋に依頼していたものがほとんどなくなった。」と決断がもたらした効果を思い返していた。

社員に「投資する」ことが成長の秘訣

日照堂の特徴の一つとして、社員に対する社長の信頼の高さがあげられる。社長が「社員に投資することの大切さ」を強く理解しているがゆえに、優先順位が見ると実利的ではないこともある。そのスタンスを社員がさんなり受け入れがたい時代もあったようだ。

「当社で行っている勉強会では、社長が大きなテーマを決めて、いくつかのグループに分かれそれぞれのグループメンバーがそのテーマについて勉強したことを発表する。忙しい中、仕事以外の部分で勉強に時間を割かなければならない。勉強会に毎週1時間使うとして、その1時間で失われる利益について社長に直談判したスタッフもいる。要するに、勉強会よりも有益な活動に時間を振り分けて欲しいという意見があった。しかし社長は『僕は自分の金額をあなたに投資しているから、損だとは思っていない』とそのスタッフに話した。当然ながら言われた側も悪い気はしない。人を動かすとはこういうことかと得心した。」と話す中野取締役。



飾り「karupi」も勉強会のプレストの中から生まれている。最初は遊びのような感覚でリーダーカッターを使って製作していたが、そこから良いモノが続々と誕生して、商品化にまでこぎ着けた。結局のところ、アイデアはスタッフが出してくれた。」と社員の労をねぎらう。

ものづくりは人の感性が重要になってくる。その点で追分代表取締役の投資の方向性は的を射ているが、その根底には「人が好き」な人間ならではの人情がある。どうしても世知辛くなりがちな新型コロナウイルス禍において、感性を磨いたことはチャンスになった。

新型コロナ禍で光る人情経営



代表取締役 追分 健爾氏

勉強会について、追分代表取締役は「テーマを決めたから、あとは勉強するのは社員自身。発表会という形で定期的に知恵を集める中で、社員たちの間に化学反応が生まれる。日照堂オリジナル耳



切り離せばマスクケースになる「マスクット・イン」

海外7カ国から幅広く人材を登用しているのも、日照堂の特徴の一つ。定年制も撤廃され、老若男女が生涯学習の観点から働けるプラットフォームを構築している。

「もともと、川口には外国籍の方が多く、これからも外国籍の人は増えると思う。日本では何かと苦勞もあるだろうし、その苦勞はスタッフ全員でシェアしていかねば

株式会社 日照堂 Company Profile. 代表者：追分 健爾. 〒332-0031 埼玉県川口市青木 3-11-25. TEL. 048-259-5000. FAX. 048-259-5040. http://nisshodo.co.jp

ユーザー会社レポート

北海道の医療を支える北診印刷 その「攻めの経営」に迫る!



代表取締役社長
岡部 信吾氏

北診印刷 北海道札幌市
B2判フレキシブルCTP FREDIA Eco Wz

株式会社北診印刷は、1973年7月に創立した北海道札幌市豊平区の医療機関に特化した印刷会社。「印刷物を旗印に顧客満足度を追求し続け、札幌市内でも長いキャリアを数える。病院のカルテ、薬袋の印刷を主業務に、新規開院時アドバイス業務や、必要な枚数を短時間で印刷するオンデマンド印刷にも注力する。

北診印刷の顧客は主に個人病院で、社内システムに登録している顧客数は全道で4,000件ほど。さすがに、すべての病院からの受注があるわけではないが、2021年現在でも1,000〜2,000件/年の取引はある状況だ。受注数自体は減少傾向にあるものの、創立以来49年のノウハウにもとづき迅速な納品対応を整えている。ある程度の在庫を揃えて即納入するなど、きめ細やかな対応も多くの病院に

北診印刷の生命線として活躍する
FREDIA Eco Wz

北診印刷で2021年9月に導入されたFREDIA Eco Wzは、省スペース化を実現したFREDIA Eco Wzを使用していたが、10年を区切りとして新機種に更新した。

新機種導入を決定した橋本真取締役工務部長は、FREDIA Eco Wzの良さについて「もともと、ピンクマスタリーのA2CTPを導入していたが、その前にアナログのシルバーマスタリーを使用したことがあり、プレートの性能差で品質が上がるのはわかってきた。それで前回の更新を機に前のモデルであるFREDIA Eco Wzを導入した。印刷品質、耐刷も満足しており今回の機種選定も迷わず、同型のFREDIA Eco Wzへの更新となった。印刷機は四六四裁とA3縦の二色機があり、FREDIAは感材幅が違うロールを2本セットできるため、人が付きつきでなくても勝手に出力ができるので、版数が多い現場では助かっている」と高評価だ。



B3とA3縦の印刷機

導入を継続している理由には他にもある。橋本部長は「サービスマンの方の対応が素晴らしい。呼べばすぐ来てくれるし、物理的に近い場所にいるだけでなく、気持ちの面で存在をとても近く感じられる」と話す。



取締役工務部長
橋本 真氏

「何か頼むとしたら北診さん」という信頼感

北海道の面積は83,400㎓以上と広いのに対して、人口密度は約69人/㎓と都道府県別では最も低い。人口が集中している札幌だけでなく、道内全域で営業活動を行う場合、道北・道東・道南などの中核都市を視野に入れないければならず、病院が顧客の北診印刷も例外ではない。

岡部社長は「4,000件の顧客のすべてが札幌の病院ということではなく、道南なら函館・道東なら北見にも顧客がいる。各所に拠点を置いていくわけではないので、こちらから向かうことになるわけだが、移動だけで5〜6時間かかることも珍しくない」と当然のように話す。

このように、北海道内で営業活動を行う場合は物理的制約が多く、仮に案件が取られても、その後の迅速な対応要請に応えられないリスクがある。それを理由に、病

院側が地元企業に依頼するケースも十分考えられる。そのような中、顧客が「印刷で何か頼むとしたら北診さん」と考えるのはなぜなのか。

この点について岡部社長は「そもそも、病院特化の印刷会社というのが珍しいので、競合という競合がいなかったのも信頼関係の醸成につながったと思う。当社は印刷からスタートしたが、顧客とのやり取りを続ける中でニーズも増え、仕事の幅が広がっていった。現在では広告代理店に近い対応も行っていて、ホームページやチラシの作成など、患者さん獲得のための仕事をさせていただくことも多い。パンフレット作成のような、開院予定の病院の準備をお手伝いすることも珍しくない。古くからお世話になっている病院さんを通して話ができるので、新しい病院が開院するという情報も入ってきます。例えば、歯医者さんは特に競争が激しいから、変な話、向かい同士の歯科医院さんからウチが依頼をいただくこともある。当社は人とのつながりで成り立っている会社。」と理由を分析する。



北診印刷の制作物は各種印刷物に限らず、看板・ネームプレート・診察券といった「病院で使われる患者さ

んの目に触れるもの」までコーディネートしている。印刷会社の枠を超え、新たな仕事にチャレンジして実績を積み重ねることににより、北海道で唯一無二の存在となっていた。



「同じモノを作ろうとしたとき、他の印刷会社さんでもできないことはないと思う。ただ、実際に作るとなると、イメージを共有する上でコミュニケーションが必要になって、予算感・納期について詰めていくことになる。でもウチは実績があるから、仕様から使い勝手まで踏まえてスピードで提案できる。」

岡部社長は、豊富な実績があつてこそ、顧客の信頼が長く続くことを知っているのだ。

患者さんが病院に足を運ばなくなれば、病院としては上がった。新型コロナ禍では「具合が悪くても感染しないために、病院へ行かない」というパラドックスが

生まれ、病院特化の印刷に携わる北診印刷にとっても正念場だったが、岡部社長は「攻めの経営」に徹した。「CTPの更新自体は、単純に考えれば更新の時期だったということなのだ

が、当社としてもコロナが落ち着いたタイミングを考えていた。ただ、ウチのFREDIA Eco Wzに対する信頼度は高いので、万が一作業が進められなくなると時のダメージが大きいかも理解していた。正直に言えば、更新以外にも複数の選択肢があった。でも、やっぱり「北診印刷」は印刷会社だから、印刷できない状況になるくらいなら思い切って投資するのが正解だと悟った。

新たな動きを模索する北診印刷だが、現状としてオフセット印刷が売上の7割以上を占めており、この部分を削ることは得策でなかった。グループ会社でもフオーム印刷・写真プリントに携わっているため、印刷機器への投資は避けられないと岡部社長は判断した。

「もともと僕は、北診印刷の親会社『北陽ビジネスフオーム株式会社』で働いていて、半年ほど前に代表取締役社長に就任した。グループ企業となった、写真プリントやデジタル画像加工を手掛けている『北陽イーベン株式会社』とのつながりも生まれて、できることが増えた。」



一連の流れを指揮したのは、前社長の岡部康彦代表取締役会長だが、その後の経営判断は岡部社長によるもの。大学卒業後に大阪で修行を積み、経営のイロハを学んだ。

「印刷はウチの根この部分なので、今後も売上のベースになることは間違いない。ただ、販路としては新たなところを模索していかなければならない。マーケティングも含めた全体の流れの中で、顧客のサポートに徹することができ、広告・宣伝などに関わる代理店業務の割合を増やしていきたい。二つの窓口で色々なことができれば、その分だけ顧客の期待を取りこぼさずに済む。そうした努力を継続して結果を出すことが、先代の歴史を背負い従業員たちの生活にかけられる経営者の責務だと思っている。」

社長を引き継いだのは新型コロナ禍の真只中だったが、僕はかえってそれが良かったと思う。厳しい状況を経験して一時は落ち込んだとしても、そこから先は上っていくしかないから覚悟も決まる。」

そう語る岡部社長の凛々しさは忘れられない。

株式会社北診印刷 Company Profile

代表者：岡部 信吾
〒062-0906
北海道札幌市豊平区豊平 6 条
3 丁目 6 番 22 号
TEL. 011-818-7770
FAX. 011-818-7771
http://hokushin08.co.jp



ユーザー会社レポート



「みんなのため」の「Leap Lab」プリンティング工房... マイナスからプラスへの転換

「アートワークの例えは大... 印刷能力を高く評価したうえで導入となった。」

株式会社プレーティングシステム Company Profile... 代表者：西尾 祥一

株式会社プレーティングシステムは、大阪府東大阪市... プリンティング事業を始めた動機について、西尾社長は「半導体工場での『マイナ

「妻と協力して、2階の空いたスペースをデザインした。スマートDIYに照準を絞りました。プリンタを使うアイデアも出てきた。ただ、自分たちだけのものづくりで終わってしまうのはもったいないと思うているので、ワークショップの要領で、教え合いながら何かを作れる環境を作るのが一つの理想。Leap Labは何かを作りたい・作って欲しいみんなの居場所になって欲しい。もちろん、苦手な人のためにデザイナー・データ加工も行う。個人という単位で何かを旗揚げしようとする人の挑戦を支えたい。」

「使いやすさ」と「印刷能力」の両立... プリンティング事業を支えるプリンタの導入は、2021年12月のこと。ガメントプリンター・Brother G-100 Proで実際にTシャツを印刷するデモをダイヤミックのショールームで行い、その出来栄に強い魅力を感じて導入した。

「遊びから人が集まったとしても、信用が生まれればお金は後で付いてくる。企業も個人も同じ。依頼を受けたら、顧客の手の届きにくいところまで対応して、まずは信用を得ることがスタート。僕はそれを本業で経験したから不安はない。Leap Labが広く認知されていけば、将来的にはゆるやかにビジネス化していくと考えている。」

繁盛の理由は「エンジニア・営業マンそれぞれの経験にもとづいた提案」ができるから。例えば町工場は、良い製品を作る技術には長けているものの、製品の良さを説明して顧客をつかむ営業力が弱く、新たに自社リリースを振り分けるのが難しいケースも少なくない。川崎代表社員は、エンジニア語を営業語に翻訳し、製品を必要としている人のもとに届ける翻訳者の役割を担っている。売り手のコンサルティングや商談会の運営など、売る仕組みづくりの経験も豊富だ。

川崎代表社員は「新型コロナウイルス禍では、当初資金繰り・融資目的での相談が多かったが、次第に売上向上のニーズに移行してきている。機械設備の導入を見据えて補助金の申請を考えているクライアントも多い。そこで当社を頼っていたら、機会が多いが、どんな依頼でもOKというわけにはいかない。本気で経営改善しようとしている企業が審査に通るやすいのは間違いなく、機械設備の老朽化を理由に入れ替えを検討する場合であっても、収益増につなげるストリークを描けなければ、せっかくの事業計画書に絵に描いた餅になってしまおう」と話す。クライアントの本気度を見極めつつ、最善の提案を続けるうちに結果もついてきた。事業再構築補助金に関する依頼は増え続け、他の中小企業診断士と協力しながら

「結局は『お客さんのためになるのかどうか』というのが判断のポイントで、経営改善につながらないと意味がない。あくまでも事業の成長をお手伝いするという立場で、コンサルティングと向き合っている。数字や結果は大事かもしれないが、申請には環境問題・地域活性化といった視点が求められるし、どれだけ前を向いて業績を上げようとしているのかも重要なポイントになる。印刷業界に限った話ではないが、1社1数社に依存する体質の企業は、そもそも営業という概念がない。新しいことを優先するスタンスを保てなければ、現状維持となり業績も下がる。時間は待ってくれない。黒字でも会社をたたきまざるを得ない状況であれば、事業承継についても検討することに。」

合同会社セールス・トータルサポーターズ... 輪転機メーカーでのキャリアが印刷業界の苦境を救う

企業支援コンサルティング... 新型コロナウイルス禍でのチャレンジを応援! セールス・トータルサポーターズ 神奈川県横浜市

経営コンサルタンの視点から... 解決策を提案する... 新型コロナウイルス禍で、補助金申請支援の観点から頼りにされることも多いものの、あくまでも「自分は経営コンサルタントである」と話す川崎代表社員。クライアントの相談を受けて、最終的に応募要件に合致していると判断できるケースは3割だという。

川崎代表社員の輝かしいキャリアの中で特筆すべきなのは、輪転機メーカーでの勤務経験があることだ。印刷業界の事情に精通している分だけ、的確なアドバイスができる。実際、印刷工場からの問い合わせも多いことは聞き及んでおり、弊紙としても紹介したいコンサルティングファームの一つである。新型コロナウイルスで生まれた新しいスタンダードの一つにZoomがある。これまで、関東圏主体の活動であったが、Zoomを使用して各地のクライアントとやり取りができるようになり、活動の幅は広がっている。「Zoomを使用しているの、全国各地にいるパートナーコンサルタントにつながる体制も整えている。準備を一つずつ進めていけば、どこでも進めていける。新しい挑戦というのは、必ずしも大きなものばかりとは限らず、小さなステップから行き詰まってしまうところも多い。Zoomに限らず、業界独自の事情が邪魔をして、アドバイスまで行きつかないケースは珍しくないため、今後も当社で丁寧に対応していきたい。」そう話す川崎代表社員の横顔に、印刷業界の「救世主」の面影を見た。

ピクトリコ ショップ&ギャラリーのご紹介

PICTORICO SHOP & GALLERY



ダイヤモンド株式会社は、運営を行う「ピクトリコショップ&ギャラリー」は、高品質のインクジェット用紙ピクトリコの直営店である。この直営店は2017年

に表参道にて営業を開始し、2021年両国に移転オープンした。ここでは、インクジェット用紙の販売、プリントサービスの受付、レンタルギャラリーの運営を行

ショップ

ショップでは主に、プロフェッショナルのニーズに広がる多彩なインクジェット用紙を販売している。ピクトリコのインクジェット用紙は、様々な材質・面質があり、被写体に合わせた紙選びを行えることが魅力である。用紙は、パッケージ商品以外にも、A4サイズの一枚売りや簡易包装品販売も行っている。気軽に様々な用紙を試すことができ、自分の写真にマッチする用紙を見つけることができる。被写体に合わせた紙選びについて専門スタッフに相談も可能。また、用紙以外にも、写真関連商品(保存ボックス・フレーム・フィルムカメラなど)も販売している。

その他にもショップエリアには、三菱製紙商品であるプロジェクト用スクリーンフィルム「彩美sへSavis」のショールーム機能や、除菌液「Pureleaf」・国産マスクなどダイヤモンドが取り扱う様々なサービス・商品も展開している。



PRINT工房

また、ピクトリコショップ&ギャラリーでは、用紙と品質にこだわった作品プリントサービス「ピクトリコプリント工房」を併設している。プリントだけでなく加工まで発注が可能。そのため、ギャラリーでの写真展示や、インテリア展示、コンテスト応募用、贈呈用途などでの依頼が多い。インクジェットプリントのスペシャリストが、プリントのノウハウや紙選びのアドバイス、パネルや額装・加工まで一貫してサポートしてくれる。じっくりこだわって作品を仕上げたい方には、お客様の持つ色見本を合わせて、できるだけ色味を合わせて作品制作を行う色校正サービスがおすすだ。色見本がなくとも、赤字指示すれば部分的に細かいレタッチを施してくれる。写真全体を「湿っぽく」や「寂しげに」など抽象的な指示でも、レタッチ技術による解決策を提案してくれる。お客様のこだわりを形にするためにプリント環境にもこだわり、プリント工房ではすべて標準光源下で作業、モニタはEIZO株式会社ColorEdge CG277、カラーマネジメントツールはX-rite

e社 i1Pro2で管理し、正確な色でプリントする。プリンターは大判Canon imagePROGRAF PRO-4000、EPSON SC-P9050G(2021年12月現在をメインに、大判・卓上プリンタを6機種導入し、作品の再現が最適になるよう使い分けを行っている。



ギャラリー

白を基調とし無駄を一切省いたシンプルなギャラリーのため、作品のテイストを選ぶことなく展示が可能だ。フォトアート作品に限らず、コマーション・ビュティーフोटオまで様々なジャンルの作品展示に利用できる。展示作品の制作については、プリント工房に頼むと利用特典として20%OFFで制作が可能である。展示レイアウトのご相談から作品の仕上がりまで一貫してスタッフがフォローしてくれるので、初めての方でも安心して写真展を開催できる。これまでは、著名写真家、新進写真家から学生までプロアマ問わず、個展・グループ展様々な展示に使用されている。両国移転後は、写真教室講師やコンテスト審査員として活躍中の2名の写真

家、小澤太一氏「NARURU HORIZON」、鈴木知子氏「あの日の時」をオープニング企画展として開催。その後も、山口規子氏(公益社団法人日本写真家協会理事)「ARTIGIANO」、日本大学芸術学部教授でありながら日本写真芸術学会理事も務める秋元貴美子氏「Malta 時を刻む」、ナショナルジオグラフィック日本人初グランプリ受賞の高橋怜子氏「ALICE IN WONDERSEA 2021」2022など人気の写真家をはじめ、公募展や写真愛好家のグループ展など今後も幅広い写真展の開催を予定している。

ピクトリコ商品ラインアップのご紹介



ピクトリコは1998年の設立以来、高品質にこだわった商品をラインアップしているインクジェット用紙ブランドである。すべて国内で生産し、発売以来、世界中の写真愛好家、プロ写真家やクリエイターに高く評価されている。調子の硬さ・柔らかさ・奥行き感やなめらかさなど、思い描いた写真のイメージを十分に引き出せるよう、様々な用紙をラインアップしている。

ピクトリコプロシリーズ

こだわりの材質・独自の技術・仕上げのチェックまで、ひと手間かけて作り上げているシリーズ。広い色域と高彩度の再現、黒の締まりからグラデーションに至るまで、最高の仕上がりを実感できる。代表的な5種類の用紙が2枚ずつパックになったコレクションパックも発売中。

PRO



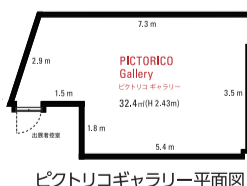
GEKKOシリーズ

モノクロに必要な黒濃度、なめらかな階調表現を兼ね備え、それぞれの面質と素材が作品に深みを加えるこだわりのシリーズ。作品を上品に仕上げ、高級感のある仕上がり。

GEKKO



PICTORICO SHOP & GALLERY



ピクトリコ ショップ&ギャラリー
〒130-0015 東京都墨田区横網 1-2-16 東誠ビル 5F
TEL. 03-6658-5823
URL. <https://www.pictorico.jp/shop/>
※営業日・営業時間はホームページをご確認ください。