Business now ビジネス scene#42

トーヨー印刷㈱（岐阜県多治見市）

デジタル印刷で高付加価値ラベルの生産体制構築

シノハラ製レーザーダイ システムで抜き加工対応

エプソン製 水性ＩＪ機「Ｓｕｒｅ Ｐｒｅｓｓ」導入

トーヨー印刷㈱（岐阜県多治見市根本町、奥村栄二社長、☎0572・29・3346）は、プリ・テックグループとしてチラシやＤＭ、カタログなど一般商業印刷に加え、ラベル印刷に関しても事業を推進。特にラベル印刷事業では、コンベンショナル機のほかにも、エプソン製水性インクジェット（ＩＪ）デジタル印刷機「Ｓｕｒｅ Ｐｒｅｓｓ Ｌ−４０３３ＡＷ」と、シノハラ・ジャパン製レーザーダイカットシステム「Ｓ−ＬＤ３３０Ｒ」を導入し、多品種小ロットかつ高付加価値製品の生産体制構築に注力している。デジタル印刷に取り組むことによって得られたメリット、ならびに同社が目指すラベルビジネスについて、奥村社長と生産グループの水木考幸マネージャーに話を聞いた。（内田）

奥村栄二社長

水木考幸グループマネージャー

――最初に、会社概要のご説明を

奥村　当社は１９９１年、オフセット枚葉機を主体に一般商業印刷事業を手がける企業として設立しました。やがて99年に、愛知県を中心とする中京地域で印刷事業を展開するプリ・テックのグループに加わり、それに付随して事業が拡大。現在は「印刷ソリューション」のほかにも、各種媒体の企画・設計・デザインを主体とする「クリエイティブソリューション」や、店舗ならびに展示会などの企画・装飾デザインを手がける「空間ソリューション」、さらには「経営コンサルソリューション」などを、グループ全体で手がけています。

――印刷事業の現状は

奥村　主軸事業の印刷ソリューションに関して、積極的に取り組んでいるのが「安易な価格競争からの脱却」。印刷産業は近年、市場規模が縮小傾向にあります。背景にはさまざまな理由があると思うのですが、中でも環境負荷軽減といった観点からのペーパーレス化や電子メディア化によって、紙媒体の需要が減少しており、さらにその需要を過度な価格競争によって同業者が確保し合うといった厳しい状況にあると感じます。しかし、お客さまは「価格だけで印刷物を選んでいる」のでしょうか。もちろん個々のニーズは異なると思います。それを踏まえた上でお客さまの視点に立ち、価格だけでなく価値ある印刷物をご提供することが重要だと考えます。当社では現在、26人の社員がおり、企業規模としては決して大きいとはいえません。しかし「小さくても〝一流〟」と言われるような企業を目指し、社員全員がお客さまにとって価値ある印刷物を提供すると言った意識を持ち、日々の業務に従事するよう心がけています。

――ラベル印刷事業に取り組み始めたのは、いつからでしょうか

奥村　２０１２年８月、本格的にラベル事業をスタートしました。一般商業印刷が減少する中で、雇用を守る目的から新しい事業を立ち上げる必要があったのです。もともとグループ会社全体で多くのラベルを受注しており、すべて内製化できればという思いでスタートしたわけですが、一言でラベルといっても多種多様で、思うように内製化を進めることは不可能でした。しかし、当社の特徴である企画、デザイン力を活かした仕事を新規でいただきながら、得意な部分を伸ばし、不得手な部分は今まで通り協力会社へお願いすることで、業界全体を盛り上げるお手伝いができればと思ったのです。

水木　ラベル事業の立ち上げは、私が中心となって行いました。最初は、後継者のいないラベル印刷会社を引き受け、設備一式を自社へ移設することでスタートしました。設備内容は平圧機、半輪転機、凸版間欠機など計5台。ラベル事業を手がけるに当たって重視したのは、企画・デザイン・生産を一括でこなす会社の仕組みに合致した付加価値の高いラベルの生産を手がけることです。

しかし、ラベル事業は最初からスムーズというわけではありませんでした。提案型の高付加価値ラベルとはすなわち、最適な設備、品質の高いフルカラー印刷、意匠性のある後加工などによって実現するもので、ラベル製造での技術やノウハウに基づいています。果たして、ラベル製造の後発である当社が他のラベル印刷会社の高い技術力に追いつくことができるのか、と思案した結果、１つの結論を見出したのです。それが「長年一般商業印刷で培ったデジタル処理の技術とノウハウをラベル製造に活かすこと」でした。

――デジタル印刷機を導入した時期と、選択した機種は

奥村　ラベル事業を立ち上げた2年後の14年1月に、エプソンの水性ＩＪ機「Ｓｕｒｅ Ｐｒｅｓｓ Ｌ−４０３３ＡＷ」を導入しました。ご存じの通り、ラベル向けのデジタル印刷機はＩＪのみならず電子写真（ＥＰ）方式など、数多くの機種が発売されています。それぞれの特徴があり万能な機種はない中での選定となったわけですが、現状の仕事内容やロット、当社の特徴と将来を目指す姿などを総合的に鑑み、当機種を選びました。特筆すべき点として、オフセット印刷に近い高品質な印刷であったことが挙げられます。

当社はオフセット印刷をメーンに事業展開しており、お客さまは特に印刷品質を重視される傾向にあるのです。当機種はそれに十分対応できると認識しました。

水木　生産性を重視した場合、印刷スピードの遅いＬ−４０３３ＡＷよりも他社の印刷機がよいのでは、という思いもありました。オフセット印刷の業界では、いかに高速印刷機の生産性を上げるかといった点で、改善を繰り返していますので…。

ただし、当社の仕事内容を分析すると、中・小ロットの小物印刷がほとんどであり、生産性を下げる要因は印刷速度ではなく段取り替えのスピードといった要因が大きいと考え、当機種を選択したのです。加えて、安定した品質、高い耐候性、無臭、操作性の良さなど、欠点を補うのに十分な長所があると判断しました。印刷会社は多種多様な業種のお客さまとの取り引きがありますので、幅広い要求に満足していただけることも、選定するうえで重視する部分です。そういったことを総合的に考え、本機種の導入を決定しました。

――白インク対応機種を導入されましたが

水木　フィルム系のＰＥＴなど透明基材に対応するためです。当社ならびにグループ企業はいずれも、直接取引の占める割合が高く、お客さまの商品開発プロジェクト段階から、営業スタッフとやり取りするケースが多いのですが、そのような中で、高付加価値をご提案するひとつの方法として透明ＰＥＴへの白インクがあり得ると認識しています。

なお、当機種の印刷特性として、耐光性が非常に高い一方で、耐摩擦性に対しては若干弱いと感じています。その対処法として、お客さまに表面加工することを提案しています。屋外で長期間使用する目的からスクリーン印刷で作成していた製品などは、再現性も飛躍的にアップし、コストも抑えることができます。当機種の長所と短所を理解し、お客さまに提案することで顧客満足につながります。このような後加工の提案は、高付加価値ラベルの製造に欠かせないものと捉えています。

――抜き加工に関しては、どのように対応をしているのですか

水木　Ｌ−４０３３ＡＷ導入当時は、オフラインで平圧機や抜き加工機などを活用して手がけていました。抜き刃型をメーカーに発注し、アナログ方式で抜いていたのです。刃型製作をお願いしていたメーカーは非常に技術力があり、ノウハウもあるため、信頼のおけるパートナーですが、当社の特徴である「自由な発想からのデザイン」を実現するためには、コストがかかり過ぎるなどの問題から受注につながらないということも、少なからずありました。これでは、デザインの制限が少ないデジタル印刷の優位性を活かすことができないと考えるようになったのです。

そこで今年2月、シノハラ・ジャパン製のレーザーダイカットシステム「Ｓ−ＬＤ３３０Ｒ」を導入しました。当機種はロール・ツー・ロール対応で、紙幅は最大３３０㎜ということもあり、Ｌ−４０３３ＡＷとマッチするといった点も魅力でした。

――同機種と出会ったのは、どのタイミングだったのでしょうか

水木　当機種を初めて見たのは、光文堂主催の新春機材展。もちろんそれ以前から、他のレーザーダイカットシステムに関する情報収集を行っていたのですが、ようやく求めていた機種に巡り会うことができたかな、と感じました。ただし、紙系は問題ないと判断した一方で、合成紙など熱に弱い基材に対してはまだ改善の余地があると感じました。そこで、自身の感じる不安や要求をシノハラ・ジャパンに伝えたところ、問題ないレベルまでリクエストに応えていただくことができました。私は、生産マネージャーでありラベルの営業も兼任していますので、お客さまに直接メリットとデメリットを伝え、意見を求めた結果、「問題なしし」と判断し、導入する運びとなりました。

もちろん刃型で作成した製品と同等の仕上がりではありませんが、過剰品質である必要もないため、お客さまに意見をいただきながら進めることが重要であると思います。その結果、90％以上の仕事に関しては、問題なく加工しています。

――現在、デジタル印刷機とレーザーダイカットシステムをどのように活用していますか

水木　基本的に双方のシステムを担当しているのは1人であり、あとはサポートとして女性パート社員が加わります。担当者はもともと、製版などのＭａｃオペレーター。デジタル印刷機やレーザーダイカットシステムの魅力は「熟練した技術がなくても一定の品質を保てること」です。コンベンショナル機で培った技術とノウハウもデジタル機を扱う上で重要ですが、データを理解し活用する知識が最も重要です。性別や年齢に関係のない部分が大きいといえるため、雇用の面で考えても優秀な女性の社会進出に対し障害の少ない設備であると考えます。

デジタル印刷機で1日にこなすジョブ数は10ジョブ程度で、平均枚数は３０００枚といったところです。1日に10ジョブといった仕事量について、コンベンショナル機はジョブチェンジに多くの時間を要することからも、実現は難しいと思いますが、デジタル印刷機は、オペレーターの技術に左右されることなく、安定した印刷が可能となることから、実現できていると認識しています。

――ラベル印刷の工程は、印刷と抜きなどの後加工をワンパスでこなす傾向が強いのですが

奥村　当社はオフセット枚葉機で一般商業印刷を手がけてきた経緯もあり、ラベル印刷ビジネスを手がけるに当たって「絶対にワンパスで」という意識は薄かったのです。現在も、オフラインで印刷と抜き加工をこなしていますが、ラベルの品質的にも納期的にもそれほど苦労しているとは感じません。

水木　抜き加工の複雑さなどあるため一概には言えませんが、基本的に印刷より加工が2倍ほど早いため、ボトルネックになることもありません。仕事量が増えて印刷機を増設した場合でも、加工機は1台で対応できるメリットがあります。

――最後に今後の展望を

水木　個人的に感じるのは、お客さまの求める要求が多種多様であるため、すべてをカバーできる万能な印刷・加工機もなければ、すべてを自社で請け負うことのできる会社も少ないと思います。そういった中でお客さまに満足していただける製品を提供するには、同業者が協力し合いながら進めていくことが重要ではないかと思います。当社はデジタル機を使い、印刷では多色印刷や多品種小ロット、可変印刷を、また加工では変形や多面付けを短納期で対応することに特化しています。得手・不得手のハッキリとした事業展開をしていますので、協力会社へ助けていただきながら進めています。逆に当社の得意な部分をうまく活用していただければありがたいと感じています。

奥村　チラシやカタログなど一般商業印刷に加え、早期にラベルビジネスを当社事業の新たな柱に育てたいと考えています。ラベル市場は今後、さらに拡大する可能性を秘めているからです。ブランドオーナーなどに対して商品企画の段階から営業担当者が密接にやり取りし、正確なニーズを把握した上で、最適なご提案を推進する方針です。そのための手段として、当社からデジタル印刷の優れた機能をＰＲする必要があります。当社だけでなくグループ全体のシナジーを生かし、ラベル需要の掘り起こしを図りたいと考えています。

エプソン製「Ｓｕｒｅ Ｐｒｅｓｓ Ｌ−４０３３ＡＷ」

1991年、オフセット印刷会社として設立した同社

多品種小ロットで高機能・高付加価値ラベルの製造を推進

今年２月に導入したレーザーダイカットシステム「S-LD330R」