Business now ビジネス scene#44

シナノ㈱（東京都荒川区荒川）

商業印刷向け製版事業からラベル印刷事業へ参入

製版業で培ったデータ処理生かし差別化

「SurePress L-4033AW」導入 障壁意識することなく運用

商業印刷向けの製版事業を手がけるシナノ㈱（東京都荒川区荒川、☎03・3806・2295）は昨年、新社長就任のタイミングと併せてインクジェット（IJ）方式のデジタルラベル印刷機「SurePressL－4033AW」を導入。製版に伴うデータ処理で蓄積したノウハウを生かし、デジタルの差別化を図る。製版事業からラベル印刷事業への参入障壁を特別に意識したことはなかったという同社の運用方法と事業動向、展望について、児玉直人社長にインタビューした。（大野）

児玉 直人 社長

――貴社の沿革と、児玉社長の経歴から教えてください

「当社は葛飾区で1990年に創業し、今日に至るまで商業印刷向けの製版を行っています。97年に現在の荒川区へ移転し、後にお客さまからのご要望もあってSCREEN製のCTPシステムを導入しました。ところが、製版を内製化する印刷会社は年々増加し、当社としても次の方向性を考えた際、印刷ができるようにならないと生き残れないのではと危機感を抱き、印刷機の導入へ踏み切った次第です」

「私自身について、入社当初は『AdobeIllustrator』などのソフトを独学で試行錯誤しながらも扱って、DTP業務を行っていました。現在入社23年目で、昨年の夏に父に代わって代表取締役へ就任、現在は経営方針の決定と営業活動なども行っています」

――これまでと分野が異なるシール・ラベル印刷へ着目した理由はどのようなものでしょうか

「商業印刷のお客さまからシール・ラベルと小ロット対応のご相談を受けていたことがきっかけです。印刷業界全体で多品種小ロット化が進み、ロットの少ない仕事にも対応していかなければ立ち行かなくなり、外注先を求める声が高まっていました」

「そこで製版のお客さまの競合となってしまうわけにはいきませんから、分野が異なるラベル印刷に目を付けたのです。また、商業印刷の市場規模は縮小を続けていますが、シール・ラベル市場は伸長しており、将来性を感じているということも進出の後押しとなりました」

――印刷機はコンベンショナル・デジタル方式とありますが、デジタルを選んだ経緯は

「アナログなフィルム製版からCTPのデジタル製版へ、という流れがあったため、プリプレスのデジタルから印刷のデジタルへつなげることは、分野が異なるラベル印刷でも、それほどハードルが高くありませんでした。デジタル方式にというのが前提にあり、結果として、IJに決定しました。次にIJ方式のデジタルラベル印刷機の中から選定する際、対応基材の種類が豊富な『SurePress』に絞り、会長と作業を行うオペレーターが中心になって基材とインクの相性など検証を重ね、昨年夏に導入。2台導入していたCTPシステムのうち、老朽化していた1台を出してスペースを空け、白インク対応の『SurePressL－4033AW』と、オフラインで後加工機2台を入れました」

――製版からラベル印刷へ、というのは大きく舵を切った印象です

「新社長就任のタイミングとSurePress導入が同時期というと、私主導で改革を押し進めたと思われるかもしれませんが、会長を務める前社長、私の父の代から進めていた事業計画です」

「製版のデジタルデータを扱うノウハウをそのまま流用できるデジタルラベル印刷機に対しては、社内から拒絶反応のようなものも感じられず、私としてもそれほど飛躍した発想ではないと思っています」

スキルレスな印刷機と差別化の兼ね合い

――デジタル印刷機を活用している分野、運用状況について

「今のところ、サンプル製作を頼まれるケースが多いですね。再現できる色域が広く、オフセット印刷を見慣れていて色味に厳しいお客さまから見ても品質にはご満足いただけているようです。納期は版レスなので言うまでもなく、あとはコストで条件に合うかどうかの判断で注文をいただいています」

「1ジョブは100～400枚で、日に3ジョブほどをこなしています。まだそれほど稼働していないということかもしれませんが、『1日これだけ刷れる』と生産計画を立てて運用しているため、印刷機が混んで納期に響いてしまうということもありません」

――導入から半年以上経ちますが、使用感を聞かせてください

「これまで十数種類の基材で実績があり、紙とフィルムの比率は7対3ほど。一部の基材に限っては、お客さまから『オフセットと比べると黒に締まりがない』とご意見を伺ったこともありますが、その他の運用は順調です」

「ラベル製造で難所とされる後加工に関しても、スムースに作業できているのではと思います。オフラインでハーフカットとカス上げ、ラミネート、シートカットを行っており、カッティングプロッタを活用しているため、パラメーターを設定するだけで済んでいます。印刷機自体も講習を数時間受けただけですぐに使えましたし、スキル面で不安に思うようなことはありませんね」

――スキルレスで済むということですが、同じくデジタルラベル印刷機を導入している他社との差別化について

「データ修正のノウハウが、創業から製版を請け負ってきた当社ならではの強みです。RGBをCMYKへ変換する案件が多く、人物の肌や歯の色など、お客さまが調整を行ってもどうしてもうまくいかないといった、扱いが難しい処理を行ってきました。デザイナーから原画を渡されスキャンしたデータを元に再現度を高めるような仕事もあり、場合によっては蛍光色がデザインに使われていることもあるため、特色をいかにCMYKだけで再現するかというノウハウが蓄積されてきました」

「CTPを内製化されている印刷会社の方から発注されるケースもあり、それだけ当社のデータ処理技術を信頼していただけているということだと思います。特色が頻繁に使われているというシール・ラベル業界にあっても、そういったデータの扱いに慣れているというのは、他のデジタルラベル印刷機導入企業と比べても大きなアドバンテージだと自負しています」

――データ処理の駆け込み寺のような役割ですね

「お客さまがRGBから色味の調整を試みた後のデータを支給され、完成予想とのギャップを埋めるなど、デジタルデータを扱うにあたっては欠かせない仕事を請け負ってきましたからね。当社に寄せられるご相談は、よそで断られていよいよ納期が差し迫ってきた案件が回り回ってやってくることもあって、一筋縄ではいかないという苦労もありますが」

白インクが搭載された「SurePress L-4033AW」を導入

――デジタル印刷機を活用してお客さまへ提供できる〝付加価値〟の最たるものは

「納期という面でメリットを感じています。版が不要でセットアップ時間も短い対応の早さを頼られて、朝にデータを支給され昼には発送といった訂正シールの注文をいただくことも多いですね。墨一色で小ロットからの訂正シールは、SurePressの仕事としてフィットしています。もちろん、商業印刷を手がける当社のお客さまにとっては、利用する機会のないことが一番ですが」

「また、将来的には企業に対してだけではなく、一般の消費者の方々にも有用なサービスが提供できると考えています。新たにホームページを立ち上げて印刷物のECサイトを運用することで、デジタル印刷機活用の幅を広げられるのでは。そうした一般の利用者の方々は愛着があるものを印刷したいと思われるでしょうから、ある種、ブランドオーナーよりも厳しい目で色味や品質を気にされるでしょう。基材の種類も変わったものを試したいというご要望もあるでしょうし、展開の仕方は吟味しなければなりません」

――導入にあたって、社内へ与えた変化・利点などがあれば

「講習を受けてすぐに使えるということは、人材の確保・育成でも効果的だと思います。デジタル印刷機用のオペレーターを新たに募集したことはまだありませんが、現在の社内のDTPオペレーターは6人体制で、全員がデータ作成はもちろん、印刷から後加工まで仕上げられます。データ調整くらいのひと手間で動かせる点が本当に重宝しています」

「導入ハードルの感覚としては家庭用IJプリンタのような、というと言い過ぎかもしれませんが、少なくとも製版データを扱ってきた当社にとっては、技術的な難所や一から学び直すようなノウハウも必要なく、ラベル印刷から後加工までをそれほど苦労することもなく行えています」

――現状の課題、メーカーサイドへの要望はありますか

「後加工のハーフカットに関して、一部の弱粘着の基材では粘着紙が剥離紙から浮いてしまうという現象が起こってしまいました。後加工機のメーカーの方へ相談し、対策してもらったモデルを今月導入する予定です」

「それ以外のメンテナンスなどは、毎日30分ほどIJノズルのクリーンアップを行っていますが、コンベンショナル機に比べるとかかる手間も時間も短いでしょうし、これと言って大きな問題はありません。対応基材とインクの相性は、今後もお客さまからご要望をいただいたら都度エプソンさんに相談するなどして、検証していきます」

デジタル印刷拡大へ売り上げ構成比増に向け

――製版事業に加えて印刷事業へ進出しましたが、今後の事業方針は

「幸いにも製版事業の業績は大きく落ち込むこともなく、前年と変わらない数字を維持していますが、余力があるうちに今後も印刷には注力していく方針です。現状、ラベル分野の売り上げは1割未満で、1年以内に3、4割まで持っていければ。さらに将来的には、ラベル以外にも市場が伸長しているパッケージ方面の印刷機も入れられればと考えています。こちらもコンベンショナル機ではなく、データ処理の強みが生かせるデジタル印刷機を、スジ押しなどの後加工とともに導入したいですね。まだまだ検討にもおよばない構想段階ではあるものの、お客さまへ提供できることを増やしていきたいです」

「まずはSurePressの『小ロット・短納期・高品質』対応を訴求して、印刷の仕事を獲得していきます。そのためには、お客さまに対して、デジタル印刷機では何ができるのかを的確に示すことが重要です。なじみがない方にとっては、カラーコピー機の延長のような品質だと思われてしまうこともありますから、印刷サンプルとともに正しく伝えなければなりません」

――データの扱いに長けた強みを生かして展開していくのですね。そのほかの目標などがあれば

「製版と印刷事業に加えて、実は飲食関係の事業も別途行っておりまして、そちらの方で商品ラベルにも採用しています。会長が鹿児島の生まれで、社長交代後、地元の食材を使った新たなビジネスがしたいとサツマイモ専門店『いもん子』を昨年末にオープンしました。鹿児島産の安納芋や紅はるかなどを使った焼き芋、プリンといった商品を展開しています」

「ラベルのほかチラシなども刷って、ブランドオーナーの立場で変わった印刷物を試せますし、同業者の方々からも『印刷を頼めないか』とお話をいただくことがあります」

――最後に貴社の展望を聞かせてください

「企業として目指すところは、『すべてはお客さまのために』という一言に尽きます。商業印刷向けの製版事業でもシール・ラベル印刷事業でも仕事の規模に関わらず、当社が手がける内容は変わりません。とにかくお客さまの困りごとを解決するため、どんなに小さな案件でも手を抜かず、誠心誠意取り組んでまいります」

多様な基材への対応力でデジタルラベル印刷機を選定したという同社。会長が主体となって運営するサツマイモ専門店「いもん子」のラベルも自社で手掛けている（左）

後加工機を2台備えオフラインで作業を行う

商業印刷向けの製版事業にはSCREENのCTPシステムを使用