

KONICA MINOLTA

# KONICA MINOLTA ON DEMAND NEWS



高彩度プリントを加えた多彩なサービスを  
打ち出し、専門特化した分野で個性を発揮。

## お客さま導入事例



### EditNet株式会社

同人誌の印刷という専門特化した領域で他社にない独自のサービスを打ち出すEditNet社。オンデマンドの利便性と経済性に、新たにC65hcの高彩度品質を加え、こだわりを持つ顧客層に多彩な選択肢をアピール。セルフコピーによる営業拡大やweb入稿システムの早期導入など、顧客志向の柔軟な発想で、つねに積極的なチャレンジを続けている。

### ■背景■

同人誌のビジネスでオンデマンドを活用、  
高彩度印刷で他にない付加価値を提供



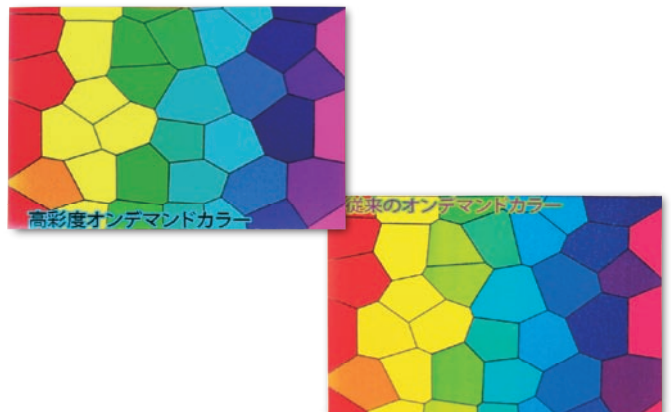
EditNet株式会社は1996年に創業し、同人誌の印刷とインターネットの接続プロバイダーという2つの異なった事業を展開しているユニークな会社だ。印刷の分野では、モノクロのオフセット機とフルカラーのプリンター、裁断機、製本機というシステムでさまざまなニーズに対応してきたが、プリンターの入れ換え時期の2008年にC450とC650を導入。

導入にあたっては、セルフコピーの営業強化のために店内を全面改装。コインベンダーをつけてセルフサービスによる印刷もできる新たなビジネスを開始した。手軽な価格で製本までできるという特色を打ち出し、「自分でコピー本を作るところから始める」という同人誌入門層のお客様に対し断裁、製本

加工のサポートを提供、リピートや大部数のニーズにつなげていくことをめざした。

野口社長は「コニカミノルタの複合機を入れたことでコストを抑えた価格設定ができました。それによってフルカラー需要が非常に増え、オンデマンドフルカラーを推進できました」と話す。フルカラーの利用が増える中、付加価値をつけたオンデマンドフルカラーでさらに差別化が図れないか、という展望を持って新機種導入の検討を始めた。

「もともとオフセット印刷機を持っていなかったため、フルカラーの需要にどう応えていくかが大きなテーマでした。同人誌は小ロット化が進んでおり、オフセット印刷では20～30部では、どうしても不経済になってしまう。小ロットでもコストを抑えながら高品質な印刷を提供することを追求していたときにC65hcを見て、その高彩度な仕上がりはかなり魅力的だと思いました」と社長は語る。



## ■効果■

### 品質の違いを視覚的にアピール。 RGBでの表現が一般化する時代に最適なC65hc



導入後間もないこともあって高彩度プリントの実績はまだ多くはないが、コミックマーケットの会場などでC650とC65hcによる比較出力サンプルを配布し、高彩

度オンデマンドプリントの品質の違いを視覚的にアピールしている。さらに、お客様の原稿で現物を無料制作するサービスも行っており、そのテスト出力を利用するお客様が増え、仕上がりに好評を得ている。

また、普通のオンデマンドプリントを利用するお客様は、意図しないでRGBの原稿を作成してくる場合が多く、CMYKで出力できない色を使ってしまって期待通りの色にならないことがよくあるという。「印刷のことを勉強している方はCMYKで出力できる範囲を考えて描きますが、それを考えずにきれいな原稿を描いてしまうと、画面上のRGBでしか出せない色域の外れた色を使ってしまいます。こちらとしては、そういう色を使うとくすみますよとご説明していました。C65hcを導入してから、そうしたお客様に、画面上のきれいな絵がそのまま出力できる高彩度プリントがあることを積極的にお知らせしています」と野口社長はいう。

お客様が最初からパソコンで描くスタイルが主流となり、RGBで表現することが一般化する時代。描いた色が印刷で出ないということで落胆されないようにすることが課題だった。「その点では、画面上の絵がそのまま出てくるC65hcの価値は非常に高いと思います。ある意味では“夢の技術”なんです。この魅力をいかにたくさんの人に感じていただき利用度を上げていくか、それがこれからの課題といえるでしょう」と社長はつけ加えた。

## ■今後の展開■

### サービスの幅を広げる手軽なパッケージも用意。 顧客志向の対応を大切にしていきたい

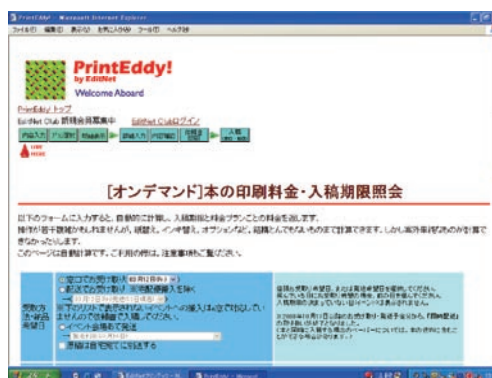


EditNet社がC65hcを導入したねらいは、「少数のフルカラー印刷を低価格で」というオンデマンドのメリットを最大限に活かすことが

まず前提となっている。そして、少数から高彩度プリントができるということは、いままで手が出なかった高品質プリントが実現できるという大きなセールスポイントとなり、それが表紙から本文の注文にもつながってオンデマンドフルカラー化を加速させ、受注増を狙えると考えた。

「当社としては、全体で見ても料金が魅力的だということをもっとわかってもらいたいと思っています。同人誌のお客様は、コスト重視、仕上がり重視の両方のお客様がいて多様です。しかし、なるべく価格を抑えて作っていただくという当初の方針は変えていません。今後はサービスの幅を広げるという意味で、高彩度フルカラー表紙+モノクロ本身印刷の「高彩度コミコミプラン」といったパッケージを用意し、手軽さをアピールしていく予定です」という。そして、「高彩度オンデマンドプリントの魅力をご理解いただき、高彩度出力比率を20%にもって行くこと」を次の目標にしている。

さらに、入稿期限、納期、価格をはじめ複雑なオプションを加えた見積、オーダー手続きがインターネットで自動的にできる自社開発のweb入稿システムを活用し、ビジネスエリアを広げていくことにも力を入れている。野口社長は「お客様に安心して使っていただけるように、納品の問題、料金の計算などがとにかく明解であること。わかりやすいこと。今は特に『事前の説明』が重視される時代になっていますので、お客様にきちんとご説明することを心がけています。安心してご利用いただくことは次のご利用につながる。お客様も個人の方なので、どのくらいわかっていらっしゃるのか差が大きいです。基本的には、お客さまにとって不意打ちがないよう、できるだけよく説明するようにする。そのことを常に意識しています」と、今後も顧客志向の姿勢を重視していくことを強調した。



### 機種構成

- 1.C65hc+イメージコントローラーIC-305
- 2.C650+イメージコントローラーIC-409+中綴じ/平綴じフィニッシャーFS-608
- 3.C452+平綴じフィニッシャーFS-527+中綴じフィニッシャーSD-509
- 4.C451+中綴じ/平綴じフィニッシャーFS-608
- 5.C450

### プロフィール

社名: EditNet株式会社  
代表者: 野口 尚志  
創業: 1996年2月  
社員数: 5名  
事業内容: 同人誌印刷、インターネットプロバイダー事業

発行  
コニカミノルタ ビジネスソリューションズ株式会社