Business now ビジネス scene#43

永井印刷㈱（大阪府東大阪市）

“主体性なし”の真意、デジアナ融合術深化へ

1点平均は数百枚単位に 人のシール好きは本能？

「C71cf」導入でIJ・EP相互補完

永井 謙太良 社長

永井印刷㈱（大阪府東大阪市）は、あと半月で設立満50年を迎えるラベル印刷会社だ。近年はデジタル印刷機の設備投資も積極的で、今秋、コニカミノルタ製電子写真（EP）方式のデジタルラベル印刷機「bizhub PRESS C71cf」を新規導入。デジタルとアナログを柔軟に利活用した独自のビジネスモデルに磨きをかけている。永井謙太良社長に話を聞き経営戦略に迫った。（上田）

――はじめに永井印刷の会社概要を伺います

「昭和33年（1958年）1月1日に実父が設立しました。現在従業員は10人、設備は凸版間欠機2台をはじめリボン加工機、ポップ加工機、箔押し＋抜き加工機、400㍉幅の抜き＋タックフォーム用穴あけ機が各1台。またローランドディー.ジー.のUVインクジェット（IJ）プリンタが5台、岩崎通信機のUVIJ機『ラベルマイスターEM-250W』と、今回9月に新設したコニカミノルタのデジタルラベル印刷機『bizhub PRESS C71cf』です。このほかにカッティングプロッタ3台、検査装置、スリッターなどです」

――凸版間欠機と加工機も今秋の新設と、デジタルプレス群に加え生産現場は充実していますね。ちなみにご子息が入社したとか

「はい、30と26の息子たちが1年と少し前、ほぼ同時に入社しました。その彼らがローランド、ラベルマイスター、そしてC71cfを担当しています。イラストレーターがあつかえ、エルクセルが使え、デジタル印刷機専門。彼らが刷ったものを、今回新設した330㍉幅の箔押しテープ機で印刷したものをデジタル機で印刷したものをデジタルちょっとでも生産現場の大きな戦力になっています」

――入社1年でも現場の主力になれるのがデジタル印刷機なのですね

「永井印刷に聞いたら何か答え出てくるで、と、思っていただけ始めているかもしれません。ただ、入社してすぐに加工機にかけたり、先にコンベンショナル機で印刷したものをデジタル機にかけて追い刷りをしたりと工場内でロールが行き来しています。なおその加工機は、C71cfの通紙幅にあわせたものです」

――そんな永井印刷の特色や持ち味といえば

「第1に『経費削減ビジネス』の支援です。具体的に言いますと、お客さまの要求の一つにコストダウンがありますが、今まで2枚貼っていたのを1枚にする解決策を提案しました。例えばPOPラベルを両面印刷にして、表にキャッチフレーズを、裏に詳細な説明を入れ1枚化しました」

「また、びんに真っすぐラベルを貼るのが難しいと困っているお客さまには、ラベルの上下に目印の〝点〟をデザイン内に忍ばせて応えました。しかしそれを好まない方には、剥離紙へ3㍉幅の裏スリットを入れました。これを剥がしてラベルをびんにあて、真っすぐになるよう位置が決まれば、残った剥離紙を左右剥がし取って貼る、という手順を確立。スリット加工分は加わりますが、お客さまは作業効率の向上とロス低減のトータルで経費削減となります。当社はこういった裏スリット後にワンパスで全抜き、という加工が結構多いですね」

――2枚を1枚にする物理的な側面と、トータルコストを低減させる手段としての経費削減、ですね

「第2に、加工程を擁するため、少量過ぎて印刷会社が敬遠しがちなさまざまな付加価値のあるシールを提供できる点。例えばフルカラーのリボンシールや、のり殺し加工を施し100枚×10種類のPOPシールなども、デジタル印刷機・コンベンショナル機・加工機を駆使して生産できます。イラストレーターであつかえるデータ形式や素材を従来のシール印刷用材料に限定しない点。固定観念に捕われず、布とかゴムとかを粘着加工して印刷するなど、柔軟な作り方を考えます」

――「できません」を言わないことを信条とする、永井社長らしいお言葉です

「〝永井印刷に聞いたら何か答え出てくるで〟と、思っていただけるよう、評してもらえれば、結果当社に仕事を出してもらえる。ですから、見積もりは1日に12時間くらい作成に携わっていますね」

デジタル歴は「36年」

――さて永井社長とデジタル印刷機との出会いは

「36年前の入社当時、世の中はパソコンの黎明期でした。ドットインパクトプリンタを使って何かできないかと思い、BASICというプログラミングを使って可変情報の出力を試み、連番印刷を行っていました（写真参照）。その次には、家庭用IJPの前後に給紙機と巻き取り機を置き、詰め替えインクを大量に買ってきて1週間ほど連続出力後、加工機でラミネートと抜きをしていました。バーコードプリンタも購入しましたが、基本は黒1色で汎用性がありませんでした」

「そこでリコーのレーザープリンタに色を正確に出力する数百万円のファイアリーを組み合わせて、本格的なオンデマンドプリントを目指しました。しかし30シートも出力すると、トナーの供給量が不足するのか色が薄くなり、30分休ませると元の色に戻る状態。またドラムの直径の関係かベタが大きくなると縞々に出力されるなど、骨が折れ頓挫しました。これが20年前の話です」

――実際に新技術を積極導入してはトライアンドエラーを遂げてきたのですね

「特にいい知恵が得られたのが、ラベル新聞さんがベルエキスポアメリカの視察ツアーへの参加。ダースト、HPインディゴ、ザイコン、カナダ沖電気と、当時先進のデジタル機群を目の当たりにする機会を得ました。価格が高すぎたり当社の要求に合わなかったりしていたところ、ローランドディー.ジー.のCMYK＋白のIJPが発売され、即購入しました」

「ただ出力が遅いので、土日も要し24時間出力し続ける状態に。それに音を上げ、白インクのラベルマイスターが発売されると同時に導入しました。機械ごとに、それぞれ一長一短はあるもの。隙間を補完する目的で、オフセット品質ながら購入がまだ現実的な国産モデルのC71cfを設備するに至りました」

――導入前の懸念など

「いくつかあって▽ベタがムラなく出るか▽色は正確なのか▽可変情報は出せるのか▽紙を選ばないか▽RIPの速度、など。いずれもほぼ解決して導入した訳ですが、それでもC71cfがオンデマンドの最終解決法であるとは考えません。▽枚数▽用紙のカバーする範囲▽求められる品質と価格のバランス、などの条件次第でIJかEPかデジタル以外か、何が最適かを振り分けています」

――導入までは

「設楽印刷機材の営業の方が飛び込みで来社したことから始まりました。いろいろ話を聞くうちに興味が湧き、基材を先に送ってデータ持参で東京へ。コニカミノルタさんのショールームを舞台に、目の前で紙を掛け替えながら特殊なこともせずあれこれ出力してもらいました。総じて『これはいい』と、営業から2カ月で決断に至りました」

――特に決め手となった部分はどこでしょう

「和紙の風合いを表現する不織布を貼合した合成紙にグレーの小さな文字を印字してみたのですが、ちゃんと読めるのを確認して、すごいなあと驚きました。次に懸念のベタはどうかと検証しましたが、筋も一切出ない。グラデーションのトーンジャンプも見られず、まるでオフセット印刷のようにスカっと出ています。建装材のような基材や和紙、にじみが出やすくデジタルが苦手とする上質紙と過酷な条件の基材ばかり試してみましたが、いずれも納得のいく品質でした」

「このほかEP方式という性質上、帯電してスパークを引き起こすためNGとされている蒸着紙もショールームと自社で検証してみました。するとベタ印刷にもピンホールが生じず、きれいに印刷できました。この結果にはコニカミノルタも驚いていました。これを受け、蒸着紙に対するメーカー側の見解も今後一部変わるかもしれませんね」

――新品の機械で推奨しない基材によく挑戦を…

「私は昔から機械のマニュアルを隅から隅まで読んでは〝裏メニュー〟を聞き出し、機械を開けて基盤のディップスイッチを変更してオリジナルにはない能力を引き出すのが好きなので（笑）」

――多数保有するデジタル機の使い分けの指標は

「C71cfは10㍍以上のフルカラー出力で安価になります。10㍍以下はローランド、10～100㍍までがC71cf、100～400㍍はラベルマイスター、400㍍以上はコンベンショナル機、という使い分けをしています」

――この使い方は特に優れる、というものは

「同機は330㍉幅固定ですが、最近増加しているA4サイズ仕上げが出力できます。またIJでは上質、和紙のマット系の用紙にバーコードが出力できますが、にじみが生じていました。ただコードが読めるには読めたので、先方もモヤモヤしたまま受け入れてくれていました（笑）。当社の検品担当にも『社長、これいいんですか』とよく指摘されたものです」

「C71cfに切り替えることで、文字も気持ちもスッキリして納品できるようになりました。同様に、検品担当もC71cfに切り替えてから随分チェックが楽になった、と印刷品質の向上に伴う副次的効果の報告を受けています」

「指導に答える選手に」

――個性の異なるデジタル機がそろい、ビジネスモデルも変容したのでは

「はい、当社の毎月の商品点数と枚数は一昔前と大きく変わりました。枚数を商品点数で割ると、1点あたり数百枚に。まだ5000枚や1万枚の受注もありますが、それでも10枚20枚の極小受注の方が、それらよりすでに多いです」

――永井社長は『極小ロット市場を狙うためにデジタル機を持った』のか『デジタル機を持ったら極小ロット市場が見えた』のか

「後者ですね。デジタル機を入れたから、お客さんが『永井さんとは10枚でも受けてくれるのか。そしたらほかにこんな仕事もあるけど、できる？』『ええできますよ』と。単純に小ロットを出力するだけではなく、そこへ箔押しを施したりハーフラミを加工したりと、デジ・アナ技術を複合化させ提供しています」

「こうしてお客さまから『これも見積もりして』という依頼が増え、結果売り上げも上昇。ほかのラベル印刷会社では数が少なすぎて敬遠しがちな案件を、オンデマンドをアナログ加工と組み合わせ実現することで仕事の幅が広がり、利益率が上昇しています。そうした結果、新しい極小枚数のマーケットに参入することができました」

――見方を変えると「できますよ」の姿勢は旧来の受注型だったりしますね

「〝こんなんできます、あんなんできます〟という提案型は、結局値段が合わずみな失敗してきました。それを止めて〝お客さまが希望してきたことを全力で実現する〟姿勢で、解決し続けてきた結果が今の永井印刷です。第3に、印刷や加工する素材を従来のシール印刷用材料に限定しない点。固定観念に捕われず、布とかゴムとかを粘着加工して印刷するなど、柔軟な作り方を考えます」

――「できません」を言わないことを信条とする、永井社長らしいお言葉です

「〝永井印刷に聞いたら何か答え出てくるで〟と、思っていただけ始めているかもしれません。ただ、入社してすぐに加工機にかけたり、先にコンベンショナル機で印刷したものをデジタル機にかけて追い刷りをしたりと工場内でロールが行き来しています。なおその加工機は、C71cfの通紙幅にあわせたものです