



KONICA MINOLTA

vol.130 導入事例
デジタル印刷システム

Case

デジタル印刷システム AccurioPress C14000



チャンスメーカー様に設置されたAccurioPress C14000



必要な人に最適なタイミングと方法で情報を届け 成果の出るセールスプロモーションを実現

従来モデルより約4割速いAccurioPress C14000により、求めるスピードでDMを発送

ノベルティとDM（ダイレクトメール）事業で、福井県から全国に顧客展開をされているチャンスメーカー様。顧客企業がそのクライアントに対し、適切なタイミングと方法でアプローチできるサービスを提供しており、その最大のツールがDMです。しかし、受注量の増加に対して従来の設備が同社の求めるスピードに追いつかなくなってきました。そこでコニカミノルタのデジタル印刷システムを、より高速印刷が可能になった機種にリプレイス。ワークフローの効率化や徹底した工場管理で、生産性向上やオペレーターの負荷低減を実現しました。



チャンスメーカー株式会社様

課題

- ・ 受注増に伴い、生産現場の業務が追いつかない状況
- ・ 余裕を持ったオペレーション体制の構築が必要に
- ・ ダウンタイムを最小化し、工場の稼働率を高めたい

解決

- ✓ 1台あたりの生産量が約1.4倍に向上
- ✓ オペレーターの負担を軽減、増員も不要に
- ✓ ダウンタイムを未然に防げる環境を構築

Giving Shape to Ideas

顧客が求める情報を迅速に届けることで DM の効果を最大化するサービスを提供



代表取締役 CEO 平林 満 様

チャンスメーカー様は 1910 年から 100 年以上、福井県で印刷業を続けてきました。2003 年、4 代目で現在の社長である平林満様が代表取締役に就任。以来業容拡大を目指してノベルティと DM という 2 つの商品に絞り込み、セールスプロモーション領域で躍進を続けています。現在の地元福井県での売上は全体のわずか 3%。東京大手町に東京本社を構え、東京の顧客が大半を占めています。

同社は印刷物を作成していますが、顧客の要望通りの印刷物を仕上げるというこれまでの印刷業とはスタイルが大きく異なります。その考え方について、代表取締役 CEO の平林満様は次のように説明します。

「例えばスーツを買ったとします。店員はその場でスーツが似合っていると褒めるだけでなく、同店舗のシャツやネクタイと合わせることを薦めてアップセールスを目指します。しかし顧客はそれを店員の押しつけと受け取り、その場では自身の手持ちの服と合わせたいと答えて他に何も買わず帰られるかもしれません。でも、家に帰って実際に着てみたら、思ったほど手持ちの服と合わなかったということもあるでしょう。そこでスーツ購入後 2、3 日以内に店舗から DM が届けば、次の来店を自然と促すことができます。このように DM はタイミングとスピードが極めて重要です。そのため、当社ではアナログ広告の効果を最大化するために、よりパーソナルな情報を、1 分 1 秒でも速く届けることを目指しています」

同社では、オフセット機で印刷した紙に宛名だけを後工程で刷るケースもありますが、上記のようなタイミング重視の小ロット印刷の場合では、バリエابل（可変）印刷が可能なデジタル印刷システムが活躍すると平林様は述べています。

さらなるスピードアップの実現へ AccurioPress C14000 にリプレイス

チャンスメーカー様は毎日、約 200 種類の DM 印刷を行っています。一枚のハガキから何十万枚の封書までロット数や形態は様々ですが、それらの DM を最適なタイミングで届けるため、10 年ほど前からコニカミノルタの AccurioPress シリーズを活用してきました。「従来モデルである AccurioPress C6100 の時点で、印刷品質は十分に確保できていました」と平林様は評価していますが、課題はスピードでした。

同社は近年、営業力を強化し、DM 印刷の受注数を増やしていく戦略を取っていました。しかし受注数が増え、よりスピードも求められる中、従来モデルでは生産が追いつかなくなってきていました。そこで、さらに高速な印刷機が必要となっていたのです。ファクトリー部部長の駒野貴宏様は、「AccurioPress C6100 を数台社内に配置していましたが、スピードや納期にシビアなお客が増え、現状では対応が難しくなりつつありました」と振り返ります。

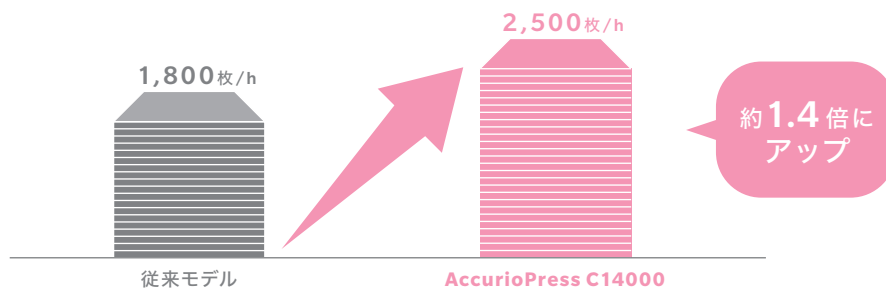
経営戦略の変革に伴う課題を解決するために 2024 年 9 月、6 台の AccurioPress C6100 をフラッグシップモデルの AccurioPress C14000 に入れ替えました。AccurioPress C14000 は 1 分間に 140 枚（A4 横）の印刷スピードを誇ります。さらに 3,600dpi 相当 $\times 2,400$ dpi の高解像度出力と各種調整の自動化などを備え、高品質と高生産性を両立するデジタル印刷システムです。その以前から導入を進めていたものと合わせ、現在は 10 台の AccurioPress C14000 が稼働しています。6 台の大幅入れ替えを決めた理由を駒野様は、次のように語っています。

「コニカミノルタには以前から当社に寄り添ってサポートしてもらっており、信頼がありました。他社の印刷機も使っていますが、新しいモデルでは従来モデルでできていたことがなくなるなど、困ることもありました。一方コニカミノルタでは、そういうことはありません。統一モデルのためオペレーションの不安もなく、満足できる印刷スピードが実現し、従来モデルでも十分だった品質がさらに向上したのを評価しています」



ファクトリー部 部長 駒野 貴宏 様

AccurioPress C14000 への入れ替えにより、1 台あたりの生産量が大幅に向上



AccurioPress C14000への入れ替えで高生産性を実現

導入の効果

印刷高速化とダウンタイム低減で 大幅な生産性向上を実現

印刷スピードは、AccurioPress C6100の生産量(1台あたり)が1時間平均で約1,800枚だったのに対し、AccurioPress C14000では約2,500枚に向上しました。4割近く生産性が向上し、顧客の求めるスピードと受注増に対応できる印刷が実現しています。

また、チャンスメーカー様には印刷スピードに加え、ダウンタイムの低減という課題もありました。特に問題となるのが、印刷機に起きがちな紙詰まりです。

平林様は、「DMはパーソナルな情報を扱っているため、1枚の印刷ミスも許されません。紙詰まりを起こすと、その確認作業による時間ロスや、再印刷によるコスト増など、非常に手間と負担がかかります」と補足します。

そのため同社では、紙詰まりを起こさないために印刷機と紙の相性を検証したり、現場の温度や湿度管理を見直したりなど、これまで試行錯誤を繰り返してきました。この取り組みを同社では基本的にコニカミノルタの印刷機を用いて行っており、ノウハウを蓄積しています。結果的に、「特殊紙は使わない」「紙の大きさを限定する」などといった縛りを設けることで紙詰まりの抑制、生産性向上に取り組んできました。

紙詰まりの原因の多くは、不十分なメンテナンスと静電気です。そのため現在10台あるAccurioPress C14000の半分を稼働し、残り半分はメンテナンスを行うというスケジュールを組み、万全の体制で運用しています。駒野様は「コニカミノルタによる手厚いサポートもあり、ダウンタイムは減っています」と評価しています。静電気についても機械内部の除電機能に加えて、出力部に除電機を取り付けるという対策を施しています。

さらに、封筒を入れる給紙ユニットの形状改善と増設に関するコニカミノルタの追加提案が、同社の生産性向上に役立っています。

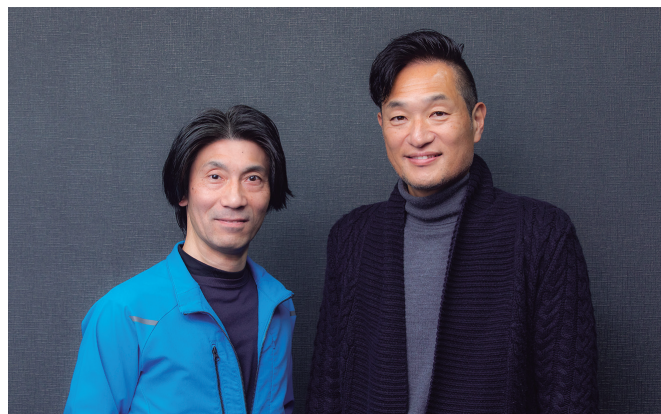
AccurioPress C14000の基本仕様では、封筒を入れる給紙ユニットは最下段にしか入りません。しかし、大量の封筒印刷をさばくため中段にもセットできるようにし、交互に印刷することでダウンタイムを最小化することが可能になりました。加えて封筒の通りをよくするための形状改善を行った試作品を提供。現在は効果を検証しているところです。

またオペレーターの人員が不足する中でも、作業負荷を抑えることで稼働率が高まっています。

「以前は、印刷機は空いているのにオペレーターが足りずに稼働できないことがありました。AccurioPress C14000導入による生産性向上で、オペレーター1人ひとりの負荷を抑制でき、従来人数のままで生産余力を持ちながらの人員配置を実現。オペレーター不足によるダウンタイムはなくなりました」(駒野様)



AccurioPress C14000



取材を終えて

効果の高い DM サービスにより さらなる成長を目指す

2024 年 10 月より郵便料金が大幅に値上げし、DM には難しい対応が求められています。実際にプロモーションに携わる企業においては強気の会社とそうでない会社とで二極化しており、業界全体でも M&A が盛んになっています。このような状況を、チャンスメーカー様はむしろビジネスチャンスと捉えていると平林様は次のように語ります。

「DM は何のために打つのかを、日々お客様と話しています。ネット広告は安価ですが、結果が出なければ意味がありません。

毎日大量に届くメールはなかなか読んでもらえず、ポスティングのチラシは大抵捨てられてしまいます。その点 DM は部屋の中に持って行ってもらえ、開封率も比較的高い。適切なタイミングで届けば、効果が高いと考えています。このような考え方に賛同いただけるお客様にとっては、金額は大きな問題になりません」

実際に売上も伸長しており、さらなる営業強化による DM 事業の拡大を見据えられています。平林様は最後に、「今後もお客様が求める結果を出すために、アナログ広告のメリットを提案していきます。これまでコニカミノルタは当社に寄り添いバックアップしてもらってきました。当社がさらに選ばれる会社となることで、より強く Win-Win の関係を築いていければと思います」と展望を語っていただきました。

AccurioPress C14000

満 足 ポ イ ン ト

- ・ 印刷作業が大幅にスピードアップ
- ・ 受注増にも対応できる生産現場を構築
- ・ 余裕のある現場オペレーションや人員配置を実現

お客様プロフィール

名 称：チャンスメーカー株式会社

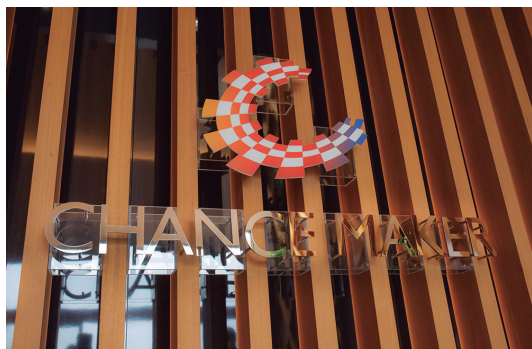
住 所：福井県坂井市坂井町福島 8-1-5

創 立：1910 年

従業員数：212 名（2024 年 12 月現在）

事業内容：情報通信業、SP ソリューション事業

U R L： <https://www.ch-mk.jp/>



販促活動のトータルサポートを通じて、お客様の未来を新たに創造することを目指す。強みはターゲット顧客へのダイレクトなアプローチと、顧客に寄り添う即時性の高いコミュニケーションサポート。デジタルの即時性とアナログの信頼性を交差させた柔軟なソリューション提案と、丁寧なマーケティングに基づく顧客アプローチにより、成果の出るプロモーションを提供している。



KONICA MINOLTA

コニカミノルタ ジャパン株式会社

お問い合わせは下記まで