株式会社エイエヌオフセット

代表取締役社長　井上　裕之 氏

株式会社エイエヌオフセットは、旧学生援護会の印刷局を母体とし、学生援護会グループ内の各機能(印刷・製本、システム開発・DTP・組版、編集・制作・デザインなど)を統合し、グループより独立。首都圏・中部・関西に自社拠点を構え、全国に幅広いネットワークを構築している。印刷物の企画制作・印刷をはじめ、販促品の企画制作、データベース構築、Webコンテンツ制作、映像制作、イベント企画・運営など、お客様の多様なニーズにきめ細かなサービス対応で信頼を得ている。

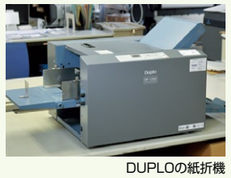
同社の主力はオフ輪であるが、小ロットの内製化と付加価値化を図るために、昨年11月、デジタル印刷機Impremia C100および断裁機・紙折機を同時に導入した。その導入経緯や成果について、井上社長、山内国弘 制作担当次長、岡田慎一 本社制作課課長代理にお聞きした。

本社／東京都板橋区新河岸2-5-10
http://www.anoffset.co.jp/
TEL／03-3938-9811

Impremia C100

山内 国弘 様

岡田 慎一 様



DUPLOの紙折機

ホリゾンの断裁機

お客様の付加価値ニーズにきめ細かく対応するために Impremia C100を導入。仕事の幅を広げて収益向上。

デジタル印刷適性のニーズ増で内製化を決意

㈱エイエヌオフセットは、お客様の販売促進活動に関するプランニングから実施までの幅広いニーズに対応している。企画提案においてはワンストップクリエイティブの一貫企画制作体制、生産においては印刷・加工・製本・納品・分析までの一貫生産体制を整えている。「伝わるをもっと」をスローガンに、お客様の伝えたい想いを形にする企画提案に強みを発揮している。

広告代理店の経験を持つ井上社長は、「当社は“機械設備のある広告会社”だと考えています。お客様が販売促進活動において何を求めているのかを的確に理解し、お客様の先のエンドユーザーの目線をも捉えてセールスプロモーション全体の企画をお手伝いさせていただくことが私たちのスタンスです。様々な視点でより質の高い提案を行うことが情報伝達のプロの仕事だと思っています」と基本姿勢を語られた。

同社はオフ輪が主力であり、直接取引のお客様が多い。お客様のセールスプロモーションにはプランニング段階から携わっており、場合によってはお客様の企画部門に常駐する形で対応している。印刷だけでなく、広告やウェブ、映像、イベント企画・運営など色々な企画にも応じている。

しかしながら、企画当初から携わっているにもかかわらず、小ロットの仕事についてはあまり社内に取り込んでこなかったという。

井上社長は、「今まで外注していた小ロットものやデジタル印刷適性のある印刷物のニーズがどんどん増えてきました。そこでお客様のニーズにきめ細かく対応し、少しでも内製化して仕事の幅を広げようと思い、デジタル印刷機の導入を考えていました」と語る。

導入から10年経過した既存設備は旧機器のため、最新のデジタル印刷に要求される品質・コストなどを満たせなかったという。

Impremia C100導入で収益性の高い事業展開へ

井上社長にImpremia C100の導入理由を伺うと、「本格的なデジタル印刷機の取り組みは初めてですが、オフセット・デジタルを問わず、加工も含め印刷業全般を良く知るKOMORIであれば、デジタル印刷機の活用や様々な事例についてサポートが得られると考え、直ぐに導入を決めました」と笑顔で語られた。

Impremia C100の導入と同時に、付加価値を高め仕事の幅を広げるために加工機のホリゾンの断裁機とDUPLOの紙折機を導入している。

「KOMORIのデジタル印刷機ということが決め手です。今回、CMSのK-ColorSimulatorは入れていませんが、今後増設する際に、オフセットとの色合わせや追い刷りを考えた時にKOMORIのシステムに統一することもでき、今後オフセット・デジタル両方にニーズを持つお客様にシームレスに対応することができるはずです」と井上社長は語る。

Impremia C100の導入で内製化できる仕事が増え続けており、営業はお客様のニーズを受け止め、デジタルの付加価値を提案しながらプラスアルファの仕事を積極的に受注するようになっているという。

お客様のプロモーションの可能性を広げたい

同社ではプリプレス部門がデジタル印刷機を担当している。同部門では、営業やお客様と打ち合わせながら企画を考え、デザイン・制作・出力までを行っている。

山内次長にImpremia C100の導入成果について伺った。

「オフセットライクな品質も導入の決め手です。小ロットから大ロットまですべてを提供する会社に適したオンデマンド機ですね。小ロットをメインに様々な紙質・紙厚に対応しています。最近はナンバリングや追い刷り、バリアブル印刷が増えています。さらに、350gまでの厚物ができるため、パッケージの試作やサンプル、極小ロットのPOPを作成するなど、お客様の販売促進の展開も大きく広がっていきます。」

導入初月に早くも数十万枚通しているが、この機械の生産性はこんなものではないと山内次長は言う。

「表裏見当合わせやRIP処理の時間が非常に速い。短納期に対応でき、お客様に様々な付加価値加工をトータルで提供できるようになります。小ロットものを単に刷るだけだと大きな利益は生みませんが、様々な加工をはじめ丁合・封入・発送など色々な付加価値が数珠つなぎのように付けられます。Impremia C100は単なる出力機ではなく、“付加価値のハブ”として捉えています。その真価をさらに発揮できるようにしていきたいと思っています」と山内次長は笑顔で語られた。

C100はお客様の大きなメリットになっている

Impremia C100を直接運用している担当の岡田課長代理に導入メリットを挙げていただいた。

○誰でも動かせる機械。タッチパネルで操作でき、スピードが速いので、ストレスなく作業ができる。
○オフセットに近い仕上がりで安心感がある。それにトラブルが生じた時もすぐに対応してくれるので安心。
○仕上がりに関して品質面でクレームがついたことはない。
○インラインの中綴じは精度が高く、お客様の評価も高い。
○加工まで一気通貫できるため短納期に対応でき、お客様にとって最大のメリットになっている。
○中綴じ冊子など本刷り前に見本作成のオーダーが増え続けており、営業の強みとなっている。

きちんと変化できる人材がいる会社にしたい

井上社長に今後の取り組みについて伺った。

「当社の社是は『日々新たなり』です。お客様ニーズも日々変化しています。当社の強みであるデータシステムや組版など情報システムに加え、クリエイティブなどの制作ノウハウ、デジタル、後加工機など印刷工程の組み合わせで、お客様のニーズに合ったサービスをパッケージ化した商品開発を推し進めます。印刷だけでなく、最終形までイメージした形で内製化を行いたいと考えています。

そして何よりも、日々変化・進化していく時代に、きちんと変化できる人材がいる会社にしたいのです」と語る井上社長は、お客様の想いを正確に伝えるために、印刷を超えた情報伝達のあり方を追い求めているようだ。