



## 「NexPress なら売れる商品が作れる」という 営業の意見が導入の決め手でした。

小ロット印刷の売上が5年で4倍。市場ニーズに応えるべくKodak NexPressを導入。ゴールド、グロス、ディメンジョナルなど5色目を活用した提案で、お客様の評価も高く、早くもDMやカレンダーの受注を拡大。

### ここがPOINT！



- ✓ オフ輪・チラシ専門の印刷会社が、なぜNexPressを導入したのか？
- ✓ ブラインドテストで9割の営業マンがNexPressを選んだ理由とは？
- ✓ NexPress ゴールドソリューションが必要だと判断した理由は？
- ✓ NexPressはなぜ、極大ロットの受注拡大に貢献するのか？

### 急増する小ロット印刷に対応し 内製化による利益アップを目指す

神奈川県平塚市に本社を構える山協印刷株式会社は、1949年の創業以来、地域に根ざした老舗印刷会社として、活版印刷からシール印刷、シルク印刷、一般商業印刷へと活躍の場を着実に広げてきた。新聞折り込みに早くから着目し、オフセット輪転機を次々と拡充し、2007年には日本初となるB4×6ページとB4巻三つ折り仕上げのインライン加工設備を導入。現在は4台のオフ輪にそれぞれ特徴的なインライン加工設備を施して、24時間体制で多種多様化する顧客ニーズに俊敏に対応している。オフ輪・チラシ専門とも言える同社がオンデマンド機を初めて導入したのは2010年のこと。急増する小ロット印刷の内製化を図るためだった。同社の代表取締役社長である杉山 昌行氏は、当時の経緯を次のように話している。

「これまで枚葉の仕事は協力会社に頼んでいたのですが、仕事量も増え、外注費の削減が課題でした。このため、デザイン部門にあった3台のカ

ラーコピー機のうち2台をオンデマンド機に集約し対応を図りました」

オンデマンド機の導入で、名刺、ハガキ、フライヤー、リーフレットなど、オフ輪以外の仕事も社内に対応できるようになった。しかし、小ロットの売

上が5年で約4倍に急増するなか、既設のオンデマンド機ではこなせる仕事に限界があり、外注費もかさむようになってきた。このため同社では外注仕事の内製化による利益アップを目指して、より本格的なデジタル印刷機の導入を模索した。



代表取締役社長 杉山 昌行 氏



システムサポート部 部長 加藤 己喜夫 氏

## 機種名を隠したブラインドテストで、営業の9割がNexPressの品質を高く評価

選定の候補に挙ったのはNexPressを含めて3機種だったが、杉山社長は「設備ありきではなく、営業ありきで決めたい」と考え、機種名を隠して出力物だけで評価するブラインドテストを実施した。

「テストでは営業の9割がNexPressを選びました。これならお客様に売れる商品ができれば営業が判断したのですから、NexPressなら間違いは無いと確信しました」

従来機と比べて格段にパフォーマンスが上がっていると、システムサポート部 部長の加藤 己喜夫氏も次のように話している。

「従来機は厚紙になると極端にスピードが落ち、納期に制約があった。NexPressは用紙の対応幅が広いので安心です。また色再現性がオフセット印刷に限りなく近く、従来機ではコピー品質のため対応できなかった仕事も幅広くこなせるので、商業印刷が主体の当社に最適な印刷機です」

こうして2013年10月に導入された同社のNexPressは、ゴールドソリューションを搭載した日本第1号機でもあった。

## ゴールドによる高い付加価値で差別化できる印刷物を提案

NexPress ゴールドソリューションは、5色目を活用してメタリックゴールドの効果を付加できるオプション機能で、当社が自社の差別化につながると判断した大きな理由のひとつであった。同社



ゴールド印刷、長尺印刷など最新の機能が搭載された NexPress

ではこのゴールド印刷をPRするために、カードタイプの卓上カレンダーを制作。ゴールドだけでなく、ディメンショナル（盛り上げ印刷）やスポットニス、グロスなど、5色目の機能を惜しみなく盛り込んで制作し、クライアント企業に配布したところ、非常に関心が高く問い合わせが増加している。

「営業はNexPressを積極的に売り込んでいます。NexPressであれば、オフセット印刷のゴールドより安価ですし、オフセットと異なりゴールドの掛け合わせが可能なので、デザインの幅も広がります。導入からまだ日が浅いですが、お客様の反応も良く、すでにレストランのDMや名刺、寺院のカレンダーなどを受注しました。今は精密機械メーカーからの依頼でテスト印刷を行っています。ゴールド印刷は結婚式などの慶事関係、ジュエリー、賞状など幅広い分野で需要が見込めます」

こうした成果を笑顔で語る杉山社長も同社の判断に間違いがなかったと自信を深めているようだ。さらに加藤部長は最長914mmまで対応可能な長尺印刷機能にも注目している。

「A4判8ページの観音折りパンフレットが印刷できるなど、提案の幅が広がり、すでに実際の受注にも結びついています」

## NexPressを営業戦略機として位置付けさらなる受注拡大を目指す

杉山社長は、NexPressの導入を契機に、既存顧客が抱えるすべての印刷物をワンストップで受注したいと目論んでいる。



同社特許のB4×6ページとB4三つ折インライン仕上げによるオフ輪印刷



パンフレット、フライヤー、DMなど様々な販促物でNexPressが活躍

「NexPressのおかげで“オフ輪・チラシだけの山協ではない”と、お客様に理解していただけるようになりました。宣伝部門はもちろん、新たに総務部門などにも提案して、極小ロットから極大ロットまで、すべてを安心して当社に任せただけようになればと思っています」

また、NexPressで新しい顧客層を開拓し、本業のチラシの受注量そのものの拡大も目指している。多品種・小ロットのニーズを取り込むことでこれまでの仕事の取りこぼしをなくし、さらに商圏を拡大していくという同社の戦略において、NexPressが、利益向上に直結する強力な戦力になっている。

## 山協印刷株式会社



創立：1949年6月2日  
代表取締役社長：杉山 昌行  
本社住所：〒254-0012 神奈川県平塚市大神3156番地  
TEL：0463-55-3323（大代表） FAX:0463-55-3730  
<http://www.sun-net.co.jp/>

**コダック 合同会社** グラフィック コミュニケーション本部  
〒101-0062 東京都千代田区神田駿河台2-9 TEL.03-5577-1200  
大阪：06-6105-9670 名古屋：052-746-1290 福岡：092-707-0180  
仙台：022-290-2070 札幌：011-590-5070 金沢：076-200-9583  
製品のお問い合わせ先 JP-GCG-products@kodak.com  
<http://www.kodak.co.jp>

**Kodak**