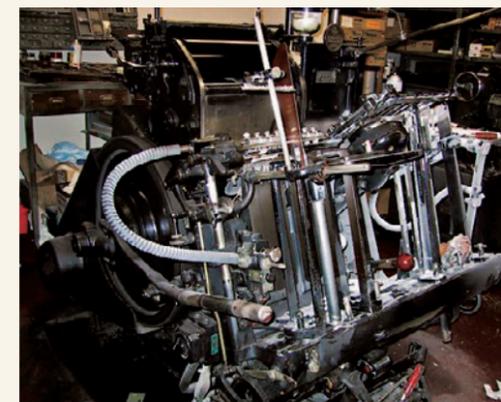


キラッとひかる
企業の知恵を
ご紹介

知恵

キラリ

印刷を通してお客様をサポート！ 経営のマネジメントで価値を発信



現役で活躍する活版印刷機



代表取締役の中西 厚詞さん

桜栄印刷株式会社

代表者/中西 厚詞
住 所/京都市下京区西七条西石ヶ坪町7-2
TEL / 075-313-6681
URL / <http://www.oa-print.com/>
事業内容/印刷及び印刷関連業、IT関連業

需要に応じて機械を使い分け ベストな選択肢を提供

名刺やポスター、封筒、伝票、パンフレット…。多様な印刷様式に対応できる機械を揃えているのが一つの強み」と中西厚詞さん。少量を安く仕上げたいというお客様にはデジタルデータから直接出力できるオンデマンド印刷を、また大口ロットを短納期で欲しいというお客様には輪転印刷機を使った印刷を…というように、お客様のニーズに応じてベストな選択肢を提案している。特に、今ではほとんど使われなくなった活版印刷機を2台保有。温かみのある風合いが魅力で、印刷だけでなく紙に折りの

筋を入れたり、ミシン目を加工したりできるため、企業や個人だけでなく、同業他社からも注文が寄せられるという。

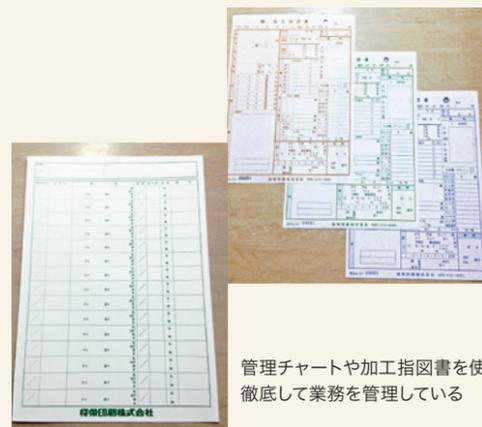
一見、似たような納品書や請求書であっても、文字の色や大きさが異なっていることも少なくない。例えば本社用と支店用では印字されている住所や電話番号が違う。同社は、うっかり見過ごしがちな印刷ミスをなくすため、数量や納期はもちろん、紙質、刷り色、という梱包で納品するまで、一つにまとめた管理チャートを作成し、加工指図書と合わせて現場と営業担当者間で情報共有している。機械任せでなく、独自のオペレーション基準による品

印刷物の先にあるニーズを 掘り起こして課題解決

主力製品の伝票印刷は、年間2千種類以上、1冊から1万冊まで対応している。伝票類の印刷で用いられる用紙の厚さは、わずか0.3〜0.5ミリ。紙を揃えるだけでも折れたり、しわが入ったりするなど、その取り扱いには熟練した技術と経験が必要だ。「私たちの仕事は、製品やサービスを通してお客様のマネジメントに貢献すること。例えば、飲食店などで用いられる会計伝票（オーダー伝票）



新たな販路が期待されるシンプルブック



管理チャートや加工指図書を使い、徹底して業務を管理している



のデザイン一つとっても、その店で何が売れているかを理解した上で、よく出るメニューの欄を書きやすいように大きくとれば、大人数の注文などにも伝票一枚で対応することが可能になる。印刷物の先にある経営の効率化や生産性の向上を見据えたプラスαの提案で、価格競争に頼らない「わざわざ選んでいただける」企業を目指す。単に印刷物を提供して終わるのでなく、「お客様がどのように伝票を活用するのかを考え、アフターサポートにも力を注いでいます」と中西さん。帳票類が増えて保管が面倒だ、あるいは気がついたら請求書が品切れていた…というお客様の悩み事に対して、書類を整理収納するファイルや箱を提供したり、お客様の在庫状況を管理して最適な時期に最適な量の商品を届けるサプライチェーン・マネジメントを展開している。印刷の周辺領域にあるニッチニーズに目を向け、その課題を解決することで、新たなビジネスチャンスにつなげている。

紙と電子のクロスメディアで 次世代の印刷の在り方を模索

「印刷業は受注産業。市場が縮小していく中で、こちらから新たな価値を発信していく」と中西さん。昨年から、シンプルブック事業に取り組ん

でいる。これはフォーマットがあらかじめ決まった小冊子で、お客様からもらった写真やテキストデータを入稿するだけで、オリジナルのミニアルバムが低コストで出来上がるというもの。タブレットやスマートフォンなどから閲覧できるクロスメディアツールで、ホームページを持っていない中小企業や個人事業者にとって利用価値が高い商材だ。今後は、まず建築会社などの施工事例の紹介ツールとして需要を掘り起こしていく。

昨年12月、京都府「知恵の経営」実践モデル企業に認証された。紙媒体の電子化がどんどん進む中、報告書の作成を通して、「将来、私たちが何をすべきかビジョンが明確になった」と話す。印刷物の未来の可能性を信じて、今日もリズミカルな印刷機の音が街中に響く。

解説

知恵のポイント

業務に関連する埋もれた部分に着目し、 課題解決型のビジネスを展開

電子媒体の普及や活字離れの影響などで、印刷市場を取り巻く環境は年々厳しくなっています。桜栄印刷では、創業以来、薄紙の取り扱い技術を磨き、お客様のニーズに合わせて様々な伝票類の印刷を手がけることで取引先を広げてきました。例えば、納品書や請求書などへのナンバリング印刷は、わずかなスペースに番号を入れる難しい作業ですが、同社は紙詰まりや印字ミスを起こすことなくプリントする独自技術を開発。自分たちにしかできない価値を提供して他社との差別化を図っています。

「本当にお客様が望んでいるのは、印刷物自体ではなく、その先にある！」と中西さん。どんなデザインやレイアウトにすればお客様にとって使いやすいか、どんな形にすれば収納や保存がしやすいか…。単に印刷するだけでなく、お客様のビジネスをサポートするマネジメント業という視点に立ち、伝票というツールを通して企業の経営効率化・生産性の向上などをサポートすることで、企画からアフターフォローまでどこからでも受注可能な体制を構築しました。コアとなる自社製品やサービス、技術の周辺に目を向ければ、お客様の困り事や課題が埋もれています。それらを解決するソリューションビジネスこそ、同社の新たな付加価値だと言えるでしょう。

応援します! 創業・経営革新・知恵の経営に取り組む企業のご相談にお応えします。 相談無料 TEL: 075-212-6470 (中小企業経営支援センター 知恵産業推進室)