

DocuTech ユーザー事例

有限会社 オンデマンド印刷 / 株式会社 オンデマンド 様

独自のソフトと複数台のDocuTechを駆使して大量の可変印刷に対応。

オンデマンド印刷の可能性にいち早く着目し、「専門」として優れた実績を積み重ねる有限会社オンデマンド印刷ならびに株式会社オンデマンド様。多品種小ロットのマニュアル制作を課題としてきたメーカーの社内ベンチャーとして起業したのを契機に、PODに関わるノウハウを蓄積。設備機器を充実させる一方、バリエーション印刷についても独自のプログラムを開発し、大量部数の処理を可能にするなど、印刷と情報処理を効果的に融合している。DocuTech活用＝小ロットといった従来の概念にとらわれない同様に、現在の取り組みや今後の展望などをお伺いした。



有限会社オンデマンド印刷
株式会社オンデマンド
代表取締役 生島 敏男 様

企業の設立およびDocuTech導入の経緯は？

現在、当社ではDocuTechを11台、Color DocuTechを3台導入し、社名が示す通り、オンデマンド印刷に特化した業務を展開していますが、もともとは私（生島代表取締役）が工作機械メーカーのオークマ（株）に在籍していた93年当時、インハウス企業として（有）オークマ・ビジネスサポートを設立したのが原点です。工作機械はほとんどがオーダー製品であり、そのためマニュアル類は小ロットの最たるもの。その一方、1製品あたりの情報量は膨大で、これまでは、印刷コストの肥大化や在庫管理、機械のバージョンアップにともなう情報更新などに、とても頭を痛めていました。そこで、これらの課題解決に向け、市場に登場したばかりのDocuTech 135に注目したのです。紙原稿を電子ファイルに変えてデータベース化し、必要な部数だけをスピーディに印刷する…そういった対応を具現化するための印刷機として、「これしかない」という印象がありました。

PODの中でも特に何を柱としているか？

DocuTechの導入とともに、独自の「電子版下システム」を構築することによって、マニュアルの無在庫化および迅速な供給が可能になりました。また、コストに関しても月間で約400万円を削減できたのです。こうした具体的な効果に手応えを感じ、96年には（有）オンデマ

カラーを含め合計で14台のDocuTechを保有。PODの特長を生かしつつスケラブルな対応が可能。

ンド印刷を設立。印刷会社や一般のメーカーにもビジネスの対象を拡大していきました。「オンデマンド専門」を標榜する当社には、現状で二つの柱があります。一つは、マニュアル制作などを効率化する、前述の「電子版下システム」。そしてもう一つはサービスの付加価値を高める「バリエーション印刷」です。バリエーション印刷を活用したユニークな実績としては「中学校向け図書教材」があります。これは地域や学校間で進度の差が生じやすい学科について家庭学習を促すように配られる問題集を、各学校や教師の注文に応じて制作するというものです。まず問題集の総集を全国の中学へ配布し、学校側がその中から必要な問題を選択。当社は発注にしたがい、学校名や学年、ページ数、部数などを変えて印刷・製本します。限られた予算と期間内に必要な情報だけが欲しい学校、在庫残りを回避したい出版社、リピート性を高めたい当社にとってそれぞれメリットがあり、すでに夏・冬の各シーズンごとに、8台のDocuTechをフル稼働させ、約300万ページを処理する案件へと成長しています。

大量部数の可変印刷をどのように実現したか？

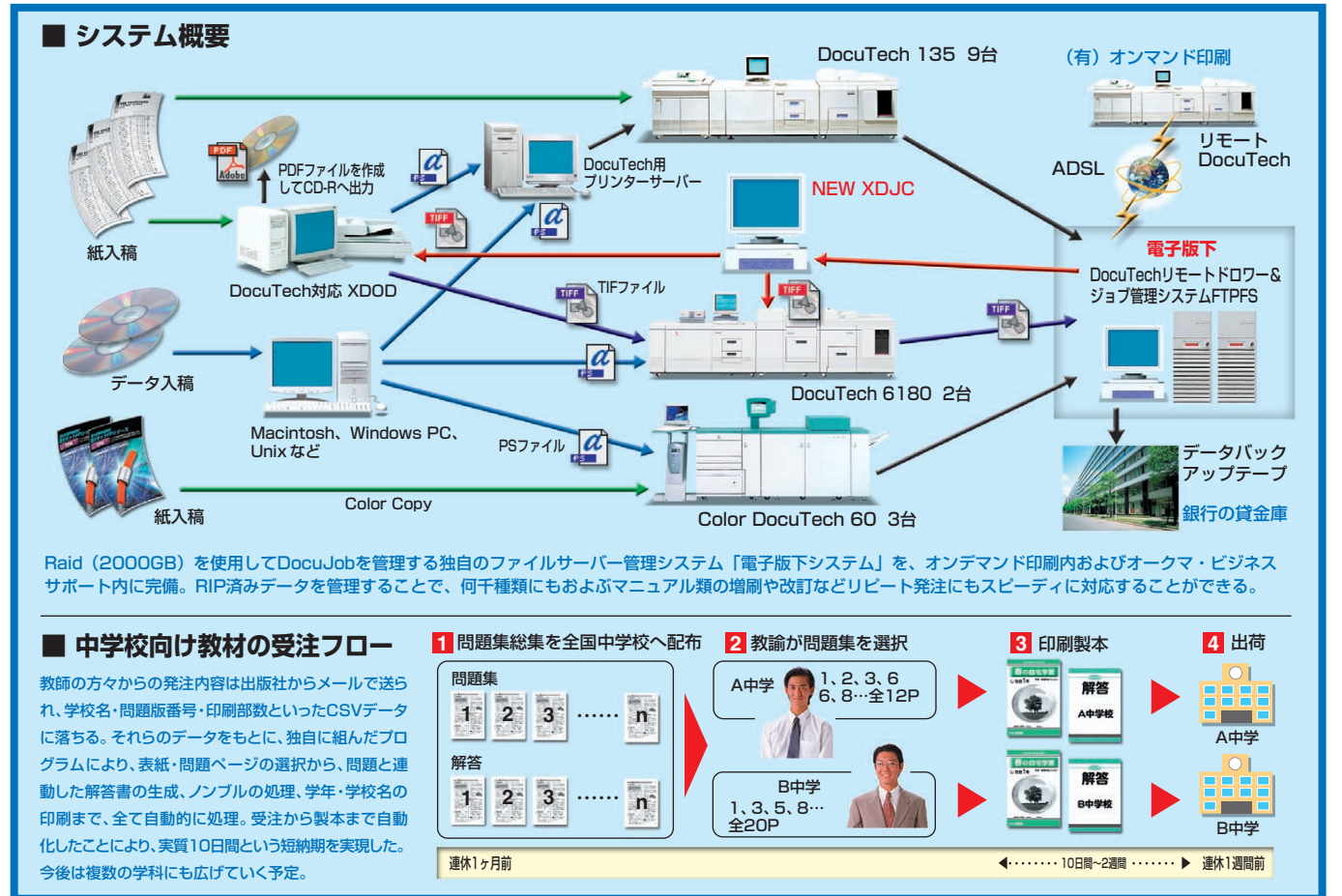
このような大量部数のバリエーション印刷を実現させるために、当社の場合は一般のアプリケーションソフトを使わず、UNIXベース



有限会社オンデマンド印刷
専務取締役 生島 裕久 様



株式会社オンデマンド
マネージャー 小山 順市 様



で独自のソフトを作成し活用しています。数万部程度の印刷であれば問題ないのですが、数十万~百万部を越える可変を現実的に処理するためには、コマンドレベルでの操作が欠かせないのです。そこで、プログラム開発等を専門とする（株）オンデマンドを01年に立ち上げ、画像処理等にも造詣の深いSEをスタッフとして採用することで、あらゆるニーズに対応できる態勢を整えました。例えば、消費者のレスポンスを高めるために個人の宛名や住所などを盛り込んだ、50万部を越える商品チラシの制作なども、自動化したプログラムを組んで対応しています。具体的にはオフセット印刷で商品写真を含むカラー一面を刷り、可変部分をDocuTechで追い刷りしているのですが、こうしたスポットで、しかも大量かつ短納期を要求されるオーダーにもスムーズに対応できることこそ、DocuTechを複数台装備し、社内に専門のSEを抱える当社ならではの強みであると自負しています。

サービスに対する考え方と今後の方向性は？

当社では、各種製本機、断裁機、折機など後加工処理機も充実させて、コストと納期のアドバンテージをさらに高めています。また、印刷はもちろん、「顧客の顧客」への発送代行までトータルに請け負うことで、発注者にとって発注以外の負担をすべて解消



一般のフォーム印刷などでは、カラーの訴求性に課題がある場合が多いが、同社は、ハイブリッド印刷による高品質なバリエーション処理を実現した。

するようなサービスを心掛けています。今後もこうした姿勢で、さらに適用幅を広げ、「オンデマンド印刷の百貨店」を目指していく考えです。そのためには、カラーを用いた本格的なバリエーション印刷についても果敢に取り組み、従来の印刷やコピーの常識では「あきらめていたこと」「思いもよらないこと」をお客様に具体的なカタチとして提供していきたいと思っています。