

巧和工芸印刷株式会社



代表取締役社長 小宮山 恭一郎 氏

巧和工芸印刷株式会社は1960年創業、本年55周年を迎えている。現在では、企画・立案から印刷・製本・後加工までの設備を整え、社内一貫生産体制を構築しており、お客様の大切なパートナーとして高い信頼を得ている。

本年2月、カラー物の内製化とお客様にさらなる付加価値提供のために、H-UV搭載のリスロンA37(A全判4色機)を導入。同時にK-Supplyインキ「KG-911」(KOMORI標準インキ)をはじめ、湿し水や洗浄液などK-Supply商品も当初から採用している。その導入理由と成果について小宮山社長、庭野隆義 工務部部长、安藤誠 印刷部主任にお聞きした。

2色機から初の4色機を導入。 H-UV搭載リスロンA37とKG-911で お客様に新たな付加価値提供の実現へ。

本社/埼玉県川口市前川3-25-3
http://www.kowakogei.co.jp/
TEL/048-266-0508



巧和工芸印刷株式会社・工場

将来を考えてH-UV機を導入

巧和工芸印刷(株)は創業以来、「お客様に感謝しよう」を合言葉に、印刷や情報を通じてお客様のお役に立てる企業を目指して努力し続けている。

小宮山社長は、「社名の“巧(たくみ)”は、自分たちの想いを盛り込んでお客様にサービスを提供すること、そして“和”は平和を表し、“工芸”には技術やノウハウによるプラスαを付けて印刷物をお届けするという意味が込められています」と語る。

誠実で満足できる製品提供の姿勢を貫く同社には、創業当時の主要なお客様が数多く存在している。そのひとつに見本帳の加工業務があるが、現在でも主軸業務であり、高崎工場が見本帳専用の工場となっている。

同社はほとんどが直取引のお客様である。このためお客様との打ち合わせから企画・製版・印刷・後加工・納品までの一貫したサービスを強みとしてきた。しかしながら、印刷は2色機でカラー印刷に対応する場合もあったため、重要なカラー案件は協力会社に頼るケースがしばしばあったという。

「ページ物やペラ物、カタログなどカラー印刷の取り扱いが年々増加し、委託件数も増え続けていました。機械の老朽化やメンテナンスコストも問題になっていました。厳しい中でも将来を考えると、今がチャンスだと思い、4色機の導入を決断しました」と小宮山社長は語る。

H-UV機とインキの一体化効果

同社にとってKOMORI機導入は初めてであるが、本年2月に、H-UV搭載リスロンA37が納入された。

小宮山社長は、「新たな印刷機はKOMORIしかないと決めていました。当初は油性機を考えていましたが、KOMORIの営業マンからH-UV機の提案を受け、また導入ユーザーの工場見学も行き、これからはH-UV機

がセールスポイントになると判断して決意しました。やはり速乾機能が決め手でした。操作面でもKOMORIの研修やサポート体制が整っているため不安はありませんでした。菊全サイズまで対応できるリスロンA37は、スペースが限られている都市型の印刷工場には本当に魅力のある印刷機です」と語る。

さらに、H-UV機にベストマッチしたインキをはじめ湿し水、洗浄液などのK-Supply商品を採用することで、スムーズな仕上がりを実現している。

K-Supplyインキ「KG-911」について伺うと、「印刷機とインキの一体化でH-UVの効果を最大限に発揮できます。また、仮にトラブルが発生した場合でも資材メーカーに連絡することなく、KOMORI一社だけで解決でき、時間コストの削減につながります。また、作業全体のフローの効率化などトータルコストで考えれば、油性インキと比較したH-UVインキの割高さはカバーできると実感しています」と語る小宮山社長に、H-UV機導入のメリットや成果を挙げていただいた。

■カラー物が100%内製化できた
品質は全く問題なし。外注していた品質や納期の厳しい4色カラー物、リピート物も自社生産に切り替えている。最新鋭の4色機を持ったことが社員の安心と自信にもつながっている。

■作業効率が大幅に向上した
H-UV機はすぐに裏面印刷やドン天印刷ができ、即後加工に移行できるた



K-Supplyインキ「KG-911」とK-Supply商品

め、作業効率が大幅に向上している。

■営業部門の活性化につながった
生産効率向上は生産現場だけでなく、仕事の受注確保のために営業部門の活性化にもつながっている。

■新規開拓の武器として活用
ユポ紙など特殊原反も刷れ、高付加価値印刷にも対応できる。納期的な面も解決できる。印刷立ち合いや清潔な印刷現場がアピールできる。

生産性をもっと高めていける

「H-UV機には、正直驚きました」という庭野部長にその効果を知った。

「見当精度も良く印刷品質は非常に素晴らしい。色見本通りにワンパスで印刷できます。すぐに後加工ができ、3日かかっていた仕事が1日で完結できます。まだ数カ月しか経っていませんが、操作に慣れてくれば生産性・作業性をもっと高めていけるはずですよ。印刷機の能力を引き出して、次のステップにチャレンジし、営業戦略に活かしていきたいと思っています。」

「これまでの印刷機は、何をやるにしても手作業でした」と言う安藤主任にH-UV機の使い勝手を伺った。

「版換えやプラン洗浄などの自動化で準備時間が短縮され、作業に余裕が

できるようになったのは非常に嬉しい。色は数値管理ができるので、ブレのない安定した印刷がスムーズにできています。K-Supplyインキを使用していますが、テスト段階ではインキ使用量の削減も確認できています。すでにインキを調合して特練インキとしても使っており、今後はインキの優位性をもっと発揮できるように努力していきます。」



安藤 誠 様

新たな価値、サービスの提供へ

最後に、小宮山社長に今後の新たなビジネス展開について伺った。

「これからは印刷に限らずもっと川上まで掘り、様々な形でお客様のお役に立てる仕事を行っていききたい。今回のH-UVリスロンA37を差別化戦略の武器として活用し、お客様に新たな付加価値が提供できるようにしていきます。」

さらに、今後はネット環境を活用したコンシューマ向けの商品開発にも積極的に挑戦し、事業領域を拡大していきたいと思っています。また、これまでとは違う角度からサービスを見直し、新ビジネスへの進出も視野に活動していきます」と語る小宮山社長は、お客様が求める真の要望を見つけ出し、形にしていって意欲に満ち溢れていた。



スタッフの皆様とH-UV搭載リスロンA37(A全判4色機)