ビジネス Business now scene#20

㈲彩光社（東京都荒川区）

デジタル事業部「ＳＳ Ｌａｂ．」で裏方から表舞台へ

東京の下町、荒川区町屋を拠点とする㈲彩光社（鷲尾浩一社長、☎03・5692・0330）は、包装用品の卸売り大手㈱シモジマ（東京都台東区浅草橋、下島和光社長）のグループ会社だ。そんな彩光社は今年４月、エプソンの「ＳｕｒｅＰｒｅｓｓ Ｌ－４０３３Ａ」を導入。これと同時に、デジタル印刷部門を統括する新事業部「ＳＳ Ｌａｂ．（エスエスラボ）」を立ち上げた。これまでシモジマの傘下企業として長らく裏方に徹していた彩光社が、ＳＳ Ｌａｂ．の名の下に今夏表舞台に躍り出た。狙いと展望を鷲尾社長に聞いた。

鷲尾浩一社長

――会社概要について

「彩光社は父である先代が1962年に設立しました。その後67年に㈱シモジマと専属契約を結んでグループ会社化を果たし、以来46年間同社のシール・ラベルと値札の印刷製造を担当しています。今から９年前に代が替わり私が社長の職に就きました。これに合わせて、都内３カ所にあった製造拠点を現在の場所に集約しました」

「現在設備は平圧機と凸版間欠機がそれぞれ４台、加工機のほか値札専用の年季の入った印刷機や糸付け機もあります。後はデジタル印刷機です」

――雇用面で特徴的な点があるようですが

「従業員数は18人ですが、正社員は私と弟の専務を除く２名だけ。後はパートとアルバイトです。また、職場内に占める女性の割合が多いかもしれません」

――これらはどういった狙いからでしょう

ルーペ覗いても得られない付加価値を

「究極の理想は、誰でも印刷機が動かせる環境にすること。いま首都圏では印刷業を志望する人材の確保が難しいことに加え、シール・ラベルは特殊印刷の部類。インク練り○年を経て一人前のオペレーターを…など歳月をかけていられません。ですからなるべく動かしやすく操作が楽な機械を設備して、育児中の女性であっても、また数時間だけでも働ける環境を整備する。機械が良ければ、必要な人数も減りますしね。これに関連して、７年前からＣＣＭを運用した調色の平準化も進めています。目標達成にはまだまだですが、最終的には現場を統括する責任者を配置してオペレーターはアルバイトと、ファストフード店のような形態を目指しています」

「また男性は力仕事には向きますが、細やかで繊細な仕事は女性の方が向いていると感じます。他社でも同様と思いますが、長時間同じものを見続ける検品業務に女性が多いのはその証左。ゆくゆくは間欠機も女性オペレーターに任せて、私も社を空け営業に回れるようにしたいと考えます」

平台の高速プロッタで全抜き、筋押しと紙器製作もお手のもの

――ご自身の経歴を

「95年、27歳までグラフィックデザイナーとしてキャラクターデザインを手がけていました。好きなことは夢中になるもので、無理がたたって身体を悪くしてしまい療養で離職。そこで、継ぐつもりならすぐにと言われ、家業ながら右も左も分からないまま入社しました」

――当時感じたことは

「前職はモノを作るための設計図を作る世界で、現職は設計図を元にモノを作る世界。同じ〝ものづくり〟とは言え、クリエーティブの世界から職人の世界ですから衝撃の連続でしたよ。外部からきたことも手伝ってか、非効率的な部分がいくつも見えました。最初５年は印刷機のオペレーターをやりながら業務改革を並行。コンピューターを導入して無駄な作業や人員を排してみたり、見積もりの電子化を社長に進言したりという日々を過ごしました」

――今春エプソンの「ＳｕｒｅＰｒｅｓｓ Ｌ－４０３３Ａ」を導入しましたが、デジタル印刷に対する興味や関心はいつごろ

「今から十数年前、ＨＰのＩｎｄｉｇｏを見た時からですね。先述の通り元々デザイナーの出ですし、データから直接印刷するオンデマンドプリントの優位性は、今後絶対必要になると思っていました。彩光社はまずローランドディー．ジー．のインクジェットプリンタ（ＩＪＰ）を３年前に導入。当社は表示ラベルの割合が多く、それまでずっと平圧機で印刷してきました。専用機に割り当てていた機械が老朽化したのに伴い、ＩＪＰでの印刷に切り替えを図りました」

――ところで彩光社とは別に『ＳＳ Ｌａｂ．』の名刺がありますが、これとＳｕｒｅＰｒｅｓｓには何か関連がありますか

「基本的に、当社の機械は親会社の持ち物。これに対して、今回導入したＳｕｒｅＰｒｅｓｓは彩光社独自で出資して設備したものなのです。『ＳＳ Ｌａｂ．』とは、７月１日付で立ち上げた、彩光社のオンデマンド印刷事業部という位置づけで、基本的にはシモジマとは別の仕事がベースです。今のところメンバーは私と専務、デザイン補佐を行う女性の３人体制です」

――まず設備を決定するまでの経緯を

「2010年の発表から３年、その間他社のデジタル印刷機と共にずっとチェックしてきました。常にローランドでは苦手とした『彩光社ファイル』を持ち歩き、メーカーのショールームや多くの導入企業に足を運んでは印刷を試してきました。高額なＨＰインディゴは除いて、やはりエプソンの再現性は群を抜いており、例のファイルで及第点に達していたのもまたエプソンだけでした。それでも導入まで３年かけてじっくりと悩み抜き、今年４月末、導入に至りました。当社にとってＳｕｒｅＰｒｅｓｓは、紆余曲折を経てようやく手に入れた夢の機械です」

新事業部のメンバーは３人。ミーティングルームは写真手前に

――実際に使い始めての感想はどうですか

「データから直接印刷できてしまう、こんな便利なものはありませんね。また、ＳｕｒｅＰｒｅｓｓの印刷品質に〝ノー〟を唱える人はほぼいないと思います。基材ごとのマッチングもありますが、大概望んだものができる。逆にサンプルでＯＫが出て、色や印刷再現性の点で間欠機に回せない案件もあるくらいです」

――次に具体的な運用プランについてお聞きします

「これはＳＳ Ｌａｂ．のコンセプトにも関わる話。ロゴにあしらった卵の意味は、今まさに生まれ変わろうとしている自分たち。これから皆さまと仕事を通じて得る学びを、自分たちの力にする。一つ一つ勉強させていただきながら、ものづくりができればと思っています。私としては、ＳＳ Ｌａｂ．で『とにかくすべて知りたい・全部やってみたい』という思いです」

「設計からフィニッシュまで全部関わっていきたい、という点では、冒頭に述べた彩光社が目指す簡略化や分業化の方向性、ファストフード化とは真逆。経営者としてこれまでずっとこのギャップへのジレンマがありました。今回ＳｕｒｅＰｒｅｓｓを導入しＳＳ Ｌａｂ．が発足したことで、ゼロから理想に挑戦する機会を得ました。デザインから納品まで、コミュニケーションをとりながらお客さまと一緒にものづくりを推進しています」

〝面白いことを企てている人〟とつながる印刷機

――これまで続けてきたビジネスモデルとは様子が大きく異なりますね

「そうですね。今回抜き加工用に、本来立体パネルや紙器に使用するコングスバーグの『ｉ－ＸＥ10』という高速の平台型カッティングマシンを導入しました。これによってシール・ラベルをはじめ、ステッカー、カード、札、箱などが作れ、それぞれに変形、可変印刷、ハーフカット、全抜き、筋押し加工を自由に組み合わせられます」

「具体的な営業先として、まずはデジタルを設備していない同業者。言うまでもなく一番話も早く事情は分かりますから『お宅の困りごとがあればうちがそれを手伝います』という、かゆいところに手が届く存在を目指します。例えるなら、掃除機やほうきとちりとりで掃除して、それでも残っているところをかき出す爪楊枝（つまようじ）、みたいな（笑）。大ではなく小を狙うイメージで、手のかかる面倒な部分を引き受ける、街の便利屋さんのような感じで利用してもらえれば。そこから通常の仕事につながるきっかけが得られればベストですね」

ＳｕｒｅＰｒｅｓｓは〝普通の印刷機〟ものづくりの理想型を実現

――独自の戦略的な運用イメージをお聞きしましたが「ＳｕｒｅＰｒｅｓｓでなければ」という決定的な要因は何だったのでしょう

「そもそも私は、ＳｕｒｅＰｒｅｓｓを何か特別な印刷機だという認識は一切持っていません。いわゆる既設のコンベンショナル機と同様の〝普通の印刷機〟と思っています。デジタル印刷機とカテゴリーされますが、いままでできなかったことができる機械ではなく〝普通の仕事ができる機械〟だと。同機を選択した要因として、間欠機で印刷したものと見間違えるくらいの高品位な再現性という点だけを評価したのではなく、ＵＶＩＪ特有の光沢感や厚盛り感でビジュアルが変わること、つまり普通じゃなくなることを好みませんでした。逆にそれを演出したい時は、すでにローランドがありますし。少なくとも当社には、普通の印刷機と違わず再現する水性が必要だったということです」

「彩光社の場合3000枚以下、5000枚以下の仕事が全体の５割以上。１万枚以下が加わると約９割と、１万枚以上のオーダーはほぼありません。いくらＳｕｒｅＰｒｅｓｓの印刷速度が早くないと言っても、3000枚のジョブを１日に10点はこなせます。これに対して、段取りに要する時間も含め間欠機で3000枚のジョブが果たして１日に何点できるか。この点においても〝普通の生産機〟と考えて何らそん色ない訳です」

saikosya on demand division

――なるほど

「これに関連して、直前に述べたもう一つの営業先は、エンドユーザーです。ＳＳ Ｌａｂ．がこだわりたいのは『エンドユーザーが納得してくれるものを作りたい』ということ。もしお客さまが悩んでいたら、黄と赤と緑と３色でさっとサンプルを作ってあげたらいいのです。それもいろんな形状で。そうすれば複数色作ってみよう、とタナボタで発注が倍にもなるかも知れません。エンドユーザーに対して間欠機で行うには難しいサービスを提供し、ラベルをルーペで見て得られる類いとは別の付加価値を見いだしていきたいと考えています」

「親会社に対しても、ＳＳ Ｌａｂ．に顧客を連れてきて見学や試作品製作、ほかにも営業部の勉強会やミーティングにも自由に利用してほしいと伝えています。われわれにとっては、サンプルを印刷している間の10分15分が新たなビジネスチャンス。壁に沿って設けたカウンターには充電スポットとなるコンセント口を設け、私たちがいない時でも社外オフィスのようにノートＰＣを広げて、気軽に利用いただけるようなミーティンググルームを作りました。そこでコミュニティーができ、たまたま居合わせた人同士で何かものづくりのきっかけが生まれれば素晴らしいですね」

ＳＳは〈彩光社〉〈シール印刷〉の意味だが〈最高の〉〈シールを作ろう〉との願いも。「何せ社名がサイコーなので」と鷲尾社長

長尺ＰＯＰや札といった非粘着系紙製品も多数

前職がデザイナーの鷲尾社長がイラストを担当

――これからどういった展開に期待していますか

「『色違いのシールを10枚ずつ10種類作れますか』『こんな形でチームのステッカーを作れますか』『週末のイベントに間に合いますか』。今われわれがエンドユーザーに求められるニーズはこういったものではないでしょうか。そこから『色・形・すぐに』をＳＳ Ｌａｂ．のキャッチコピーに定めました。デジタル印刷機を手に入れ10年来の思いが開花した今、デザイナー時代に描いていた新たなビジネスモデルを追求してみたい、という思いもあります」

――最後にこれからの目標と展望を

「『楽』ですね。〝らく〟も〝たのしい〟も両方。つらく大変な現在ですが、未来は楽したいし楽しく仕事がしたい。しかし、その環境は一人では作れません。組合に青年部、さらに印青連やフェイスブックとネットワークの領域は年々確実に広がっています。中小企業にとって、組合はライバルの集合体ではなくネットワークとして活用すべきだと考えます。小さなアリでも、群れを作っているから強いのです。個々が強くなるための組合と認識して、出会った仲間と仕事の領域や可能性を広げていきたいと思います」

「面白いことを企てている人は、世の中にたくさんいます。ＳＳ Ｌａｂ．を媒介としてこれから多くの人に出会い、教えていただきながら、こんなことできないだろうかと一緒に考えていきたい。今はこの新たな挑戦が楽しくてしょうがないですね」

（聞き手・上田）

EPSON
EXCEED YOUR VISION

実績、続々。
成果、着々。

小ロット対応、短納期、高画質が、業績に直結。
インクジェットデジタルラベル印刷機「SurePress」
さらに、市場の声に応えるホワイトインク搭載モデル誕生。

「小ロットの受注でも利益が出せる！」「短納期の要求にも柔軟に対応できる！」「商品のシズル感まで表現できる！」デジタルだからこその優れた特長と、エプソンならではの高画質技術で、発売以来ラベル業界の高い支持を受け、多彩な印刷現場で活用されているデジタル印刷機「SurePress L-4033A/AW」。これからも、その性能と使いやすさ、経済性で、ラベル印刷のさまざまな課題を解決していきます。

実機を日野デモルーム（東京）で※。その実力をお試しください。
隠ぺい性の高いホワイトインク搭載のSurePress L-4033AWをご用意しており、実際の印刷データ・基材などをお持ちいただき、テスト印刷・後加工の検証が可能です。
※：日野デモルームは完全予約制です。

Inkjet Digital Label Press
SurePress
L-4033A/AW
シュアプレスのホームページ
http://surepress.jp

詳細についてはお問い合せください。
03-5321-9733
エプソン販売株式会社　シュアプレス専用ダイヤルまで
＊この広告に記載の仕様、デザインは技術改善等により、予告なく変更する場合がありますので、予めご了承ください。
エプソン販売株式会社　セイコーエプソン株式会社