



「早い、安い、高品質」を実現する デジタル化時代の チャレンジャー



久保弘睦社長



久保知久システム部次長

わずか3年半前までアナログ一筋だった印刷会社が、1年半前に中国・四国地方におけるCTP導入の第1号となりフルデジタル化。現在では東京の大手企業からも発注がくるなど、クライアントの高い評価によって仕事量は増大。品質・納期・価格での勝負をモットーに、さらなる発展を目指す。それが「七勝印刷株式会社」様です。

全国の同業者が注目する、この一大転身を成し遂げるまでには、生き残りをかけた同社のギリギリの選択と、全社が一丸となった時代への挑戦がありました。



本社全景



デジタル化へのきっかけとなったMAC

デジタル化するなら、後戻りしないためにフィルムを捨ててしまえ、と。無茶なことをやりました(笑)。

廃棄されたフィルムは4トン車で2台分あったとか。この言葉からも、同社の強い意志が感じられます。

そして、同社がCTPでのフルデジタル化に踏み切られたのは、昨年3月のこと。レナトスとプレートライト1080(後に2080にバージョンアップ)を同時に導入され、全国にその名を馳せるほどの躍進が始まります。

CTPシステムの導入に踏み切られた動機について久保社長は、「デジタル化によってマルチメディアへの展開も考えられますが、当社の本業は印刷。それをいかにコストを抑え、しかもお客様のニーズに定める事業展開にすべきかと考えれば、自然にCTPになりました」。

また、プレートライト1080に決定された理由について久保社長は、こう語られます。「CTPについては、以前より工程がシンプルになることでトラブルもなくなり、効率よく作業が行えるシステムであると検討していました。そんなときプレートライト1080と出会い、品質や機能、使いやすさなどが気に入りました」。

このようにCTPシステムによって、

デジタル化への驚くべき決断

「七勝印刷株式会社」様は、1965年(昭和40年)のご創業です。広島一円を営業テリトリーにされるほか、87年に東京営業所を開設。川上の工程はほとんど外注し、チラシ中心の商業印刷でおよそ30年間、フィルムと手作業によるアナログ処理で対応されてきました。

その同社に於いてない転機が訪れたのは、およそ3年半前。久保弘睦社長のご次男であり、現在はシステム部で指揮をとられている久保知久次長が同社に入社



CTP化で印刷機の稼働率も向上

されたことがきっかけでした。「このままでは、この会社は10年後には存在しないかもしれない」。東京の印刷会社で時代の最先端に触れられていた久保次長は、そんな危機感を抱かれ、久保社長に進言。将来への活路を開くためにとられた最初の行動が、マッキントッシュ3台の導入でした。

「それだけでも当社にとつて大変な出来事。DTPの素人が集

まっけてデジタル化への対応力を徐々に上げながら、少しでも利益の出る方向を探る。社内の理解とお客様の共感を得るために必死でした」。次長が感慨深げに、当手を振り返られます。

「安くて、早く、高品質」を求める東地区を中心とした成果が出始めると、当初は久保次長の動きを慎重に見守られていた社長「自身が、「これからはデジタルの時代だ」と判断。そこで同社がとられた行動は、印刷会社の財産ともいえる保管フィルムの廃棄でした。

久保社長が当時の様子を、「本気でデ

同社はフィルムワークの介在しない完全なデジタル工程の構築を実現されました。稼働率100% CTPさえあれば何でもできる

「デジタル化の流れからいえば、当社はかなり後発。中途半端にやったら時代に追いつけない。走って追いつき、そのまま追い抜こうと」。久保次長を核にした同社の快進撃はめざましいものでした。マッキントッシュ、レナトス、CTPという合理的な流れをつくり、ロット数の多い仕事はCTPの夜間運転を行うなど、作業の効率アップに努められた結果、大幅なスピードアップをもたらし、仕事量の増大にも余裕で対応。処理量は増えているのに、残業がなくなったほどです。

また、CTP出力したPS版は見当合わせに優れ、ヤレ紙の削減につながったなどのメリットも生まれています。作業の迅速化や品質の高レベルでの安定、コストの削減を可能にするなど、同社は自社の理想ともいえる体制を具現化したのでした。

これによって、同社を指名するクライアントが徐々に増加、同時に取扱品目も次第に変化していきます。今日では、地域の情報紙、各種のカタログやパンフレットなど、品質が求められるページものの印刷物が中心となっています。「他社とは違う付加価値のある仕事をしたいと考えていたら、ページものが主流になっていました。CTPでの出力は1日平均80版。別にページものに限定せず、名刺やラベルなど何でもCTPでやっています」。

久保次長の言葉どおり、同社のシステムはCTPの1ラインのみ。バックアップ用のイメージセッターはありません。「よくチャレンジャーですねっていわれますが、私はプレートライトほど優れた機器はないと思っています。それに必要以上のものを入れると、つい頼ろうとしたり油断する気持ちがわいてくる。それをしないためにも、絶対だいたいようぶという気持ちでやる。だいたい4枚のフィルム検版をするより1枚の校正紙を見た方がラクだし分かりや



生み出される印刷物の数々

でも問題なく作業してきましたと、どこまでも工程のシンプル化を徹底されています。

しかしシンプル化とは、お金を使わないことではありません。デジタルデータのバックアップや管理のためには惜しみなく投資されます。印刷会社の財産がフィルムからデータへ。同社は、その移り変わりをしっかりと認識されているといえます。

「すいすいから」と、久保次長。ちなみに出力されたPS版は、よほどのことがない限り検版しないし、これもまた問題なく作業してきましたと、どこまでも工程のシンプル化を徹底されています。

「将来的には店頭公開したいと考えています。しかし、業績がいいからといって、うかれてはいけません。経営のトップとして、この好調を将来へと維持させる責任がありますから」。

現在、同社の社員は25名。そのうち、デザイン・製版などを担当するシステム部は9名、全仕事量の50%を占める東地区には、板橋区の支社に久保社長のご長男をはじめ4名が配属され、前線部隊を務めておられます。

時代に挑戦した同社が、今度はどんなことで驚かせてくれるか、期待が膨らみます。

また、マルチメディアということも当然視野に入らなくてはいいませんが、本業の印刷が主体というラインははずせません。ただし、私自身の頭の中では、マルチメディアを計画。さらなる飛躍のために、これから進むべき方向を探っていきます」と久保次長。

久保社長が最後に、自分の気持ちを引き締めるようにこう結びました。「将来的には店頭公開したいと考えています。しかし、業績がいいからといって、うかれてはいけません。経営のトップとして、この好調を将来へと維持させる責任がありますから」。

現在、同社の社員は25名。そのうち、デザイン・製版などを担当するシステム部は9名、全仕事量の50%を占める東地区には、板橋区の支社に久保社長のご長男をはじめ4名が配属され、前線部隊を務めておられます。

時代に挑戦した同社が、今度はどんなことで驚かせてくれるか、期待が膨らみます。



システムの中核・レナトス

ルム検版をするより1枚の校正紙を見た方がラクだし分かりや

好調を維持するために
次なるステップへと

CTPを導入したことによって、新しい展開を見いだされた同社の意識の変化について、久保社長は、「従来はどうだった、ということを考えて新しいことはできません。ここから先をどうするかに視線を向けることだと気がつきました」と、しみじみとした口調で語られます。

また久保次長が、「当社としては、やろうとしたことが計画どおり進行しているだけ。むしろ、周りの評価の高さに驚いているくらいです」と、CTP導入から現在までの周囲の反応に、いささか戸惑った様子。

今後の展開については、「サーマルプレートなどに関心が集まっていますが、当分は当社では現在のCTPで行きます



七勝印刷株式会社

広島市西区商工センター1-15-18
TEL(082)277-5081代



昨年3月に導入後、バージョンアップされたプレートライト2080