

User Report

ユーザーレポート



代表取締役社長 橋浦 隆一氏

今野印刷株式会社

<https://www.konp.co.jp/>

本社：宮城県仙台市若林区六丁の目町2-10
TEL: 022-288-6123

設立：1908年(明治41年)

代表取締役社長：橋浦 隆一

ホームページURL



“お客様に頼まれたら、断らない”を合言葉に、 これからも必要とされる印刷会社であり続ける

1908年に創業した今野印刷株式会社はメディアの特性を熟知し、クライアントが思い描くビジネスビジョンを具現化することで、地域に必要とされる印刷会社として確固たる地位を築いている。印刷だけではなく、多様なFine Valueを提供し続ける意欲的な事業展開の話代表取締役社長の橋浦 隆一氏に伺った。また、昨年末に導入したRMGT 940ST-4+LED-UVについて、生産事業部の河内取締役、森谷課長、オペレーターの五十嵐さんに導入の経緯や半年間使用した感想を伺った。

創業から今年で113年

橋浦社長 歴代の社長がその時々で地元のために頑張ってきたことが、当社が続けられてきた理由だと思うが、私が社長になってからは体系的な理念による経営に努めてきた。100周年を機に良くも悪くも老舗企業である当社のあるべき姿を社員と一緒に考え、打ち出したのが「社会に必要とされる会社であり続ける」ということである。大切なのは「あり続ける」ということで、当社を取り巻くステークホルダーに如何に可愛がって貰えるかにかかっている。この姿勢はクライアントだけではなく、当社に携わる全ての人に対しても同様で、RMGTの鳥貫支店長との付き合いは3年になるが、学ぶことが多かったからこそ、RMGT印刷機の導入を決断した。

昨今、流行っているSDGsは今更と思うところがあるが、サステナビリティや地球環境というキーワードを持ち出すまでもなく、地域に長く愛されてきた日本企業はずっと前から続けてきたことだと思う。悪いものを出していたら地域の人に可愛がってもらえるはずがない。欧米発の経営指針的な言葉に踊ら

されるのではなく、これからも地域に根差した活動を実施していきたい。それが結果的にはSDGsに繋がると考える。

印刷で地域文化を支援

存続の危機にさらされている仙台の柳生和紙への支援や、欧米や国内向けのグリーティングカードの「tegami(今野印刷ブランド)」では、地元のアーティストを起用したり、仙台活版(今野印刷運営サイト)を使用したりして、日常的に地域文化の普及に努めている。これらのアクションは儲からないけども、会社



今野印刷ブランド「tegami」で展開するグリーティングカード



“街・店・人をつなぐ”仙台のタウン誌「仙台っこ」

の在り様を表現するには有意義なことで、創業当時にお世話になった活版印刷に恩返しをしながら、新しいデザインを活版に取り込むことで、若い人たちからも活版印刷に興味を持ってもらえることが非常にうれしい。

また、1995年に創刊された今野印刷が手掛けるタウン誌「仙台っこ」は、流行だけを追うのではなく、地域の文化や企業をフューチャーして、手応えある読み物にすることを心掛け、長年、賛同してくれる会員や企業と一緒に地道にやってきた。

多様な FineValue の提供

“お客様に頼まれたら、断らない”ことを常に営業に言ってきたが、これがクライアントとの良好な信頼関係を築けられている理由で、印刷以外にも、「困ったら今野印刷に相談してみようか。」と思ってもらえる会社になってきていると感じている。この断らない姿勢が新しいビジネスに繋がっている。当社は20年程前からクライアントのWEBサイトの作成等を手掛けているが、工程管理ソフトのカスタマイズも自社で行ってきたことにより、優秀なSEが育ち、昨年にWEBソリューションの会社を立ち上げた。WEBサイト作成はもとより、DM発送用のデータベース整理、仕分け、発送、コールセンター機能に至るまで、一貫通貫で請け負っている。また、チケット購入や酒屋の全国在庫管理のシステム、そして、WEB会議システムの構築・運営まで手掛けている。今や当社にとって印刷の仕事は、one of themとなっているが、決して、印刷をやめることはない。自社で印刷しているからこそ、説得力がある提案ができ、相乗効果は非常に大きい。

一番の強みは高い生産性

私は「当社は他社より高い。」と平気で言う。ましてや、価格でひっくり返す営業は絶対にしない。価格は重要な要素であり、絶えずコストを低減させる努力は必須であるが、価格競争は最後の手段であり、価格ありきの仕事はしない。提供している当社の仕事の品質や価値はトータル的に安いと自負をしており、最終的な目標は、「今野印刷に頼んで良かった。」とクライアントに言って貰えることである。

しかし、実は当社の一番の強みは生産性の高さである。デザイン等の制作も含めた全ての作業を受注番号に紐づけて、スタート・ストップを計測し、それぞれの工程が要した時間と紙代や外注費の原価も全てデータベースに蓄積し、徹底的に見える化を推進してい

る。これで損益の勝ち負けが一目瞭然となるが、大事なことは標準タイムと照らし合わせて、スムーズに工程を消化したかどうか、ボトルネックはどこだったのかの検証をできることである。

バックアップが利く生産体制

河内取締役 生産現場では、断裁機のJDFによる自動化など、日々、生産性の向上に取り組んでいる。実は当社のスキルが高い断裁担当者であればソフトを使う必要がないが、現場での合言葉は、“〇〇さんしかできないをなくそう”であり、誰かが休んでもバックアップが利く強固な生産体制の構築を目指している。

この思いがあるからこそ、今回、RMGT 940ST-4+LED-UVに決定し、若い五十嵐社員を抜擢した。まだまだ勉強することが多く、RMGT サービスの方々には迷惑をかけていると思うが、これからはっきり面倒をみてほしい。

また、通信回線等の課題はあると思うが、スマートグラス(サービス遠隔支援システム)をより良いものにして、唯一無二のRMGTの



取締役 生産事業部長 河内 和史氏

アイテムにしてほしい。そして、スマートグラスでのメンテナンス教育もお願いしたい。近い将来、五十嵐社員には小回りが利くこの機械で、生産性において8色両面機を凌駕することを願っている。



プレスインフォメーションディスプレイで機械を見える化



PQS-D(I+C)で欠陥検査と濃度管理を実施

LED-UV で水なし印刷

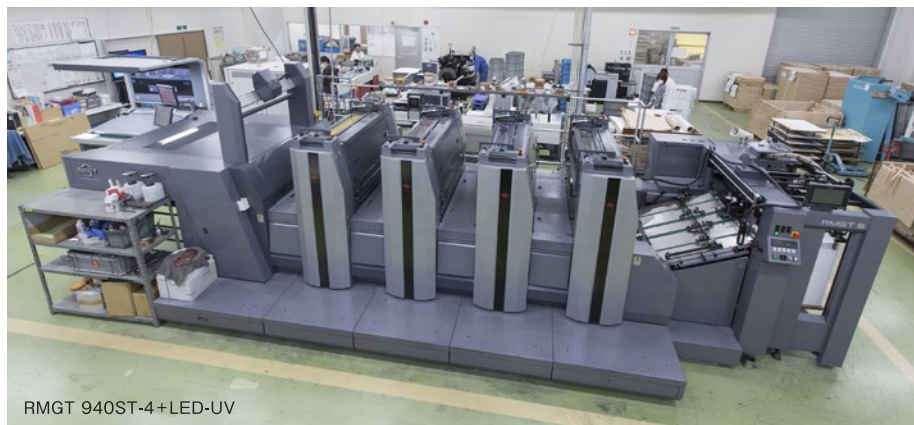
森谷課長 今までも油性の水なし印刷に取り組んできたが、UVインキでの水なし印刷は今回初めてだったので、RMGTの東京ショールームでテストを実施した上で導入に踏み切った。濃度管理はまだ試行錯誤中であるが、概ね想定範囲内である。メーカーで機械の特性は違い、色々試す必要があるが、慣れるにつれて良い印刷機だと実感している。

五十嵐さん 印刷機は給油・給脂の箇所が非常に沢山あるが、メンテナンス箇所を表したポスターがあるので、間違えることなくメンテナンスができる。また、分からないことがあれば、RMGT サービスに問い合わせれば、丁寧に答えてくれるし、必要であれば直ぐに来てもらえるので非常に頼りになる。この機械を使いこなして、生産性を上げ、良い印刷をして、クライアントに喜ばれるように頑張りたい。



生産事業部 印刷課長
森谷 孝氏

生産事業部 印刷課
五十嵐 志遠氏



RMGT 940ST-4+LED-UV