

# 戦略

## の構図

### DMシステム受注

紙加工技術を活かした特殊加工製品を強みとする美創印刷(村上一宏社長、東京都調布市)はこのほど、ソマードが提供するネットワークシステム「THE・ZA」を導入し、DMの一括受注システムを構築。飲料メーカーのインハウス事業として7月中旬から運用開始する。

システムはあらかじめ構築するに至ったのは、小め、メーカーの商品を売、ロットで発注される大量に販売する小売店や飲食店のシヨブを処理するウー食店まで視野に入れて開クワローの必要性を感じ発された。そのため、客先から出入りするメーカーの営業担当だけでなく、課題となったのは、印刷その先の納品先の事業所でも、自らDMのデザイン制作から校正出し、発注作業までを行うことが出来る。加えて、校正までの作業内容や各DMの発注数、キャンペーン対象商品の仕入れ状況などの履歴を残すことで、販促活動の効果分析も可能にした。

市場のパーソナル化と同時に、販促用印刷物の小ロット多品種化が進んでいる。美創印刷がDMの一括受注システムを構



村上一宏社長

### 一括システム開発 美創印刷(調布市)

ト方式を採用。インク液滴は瞬時に生成され、そのサイズも一定。この革新技術によって

は手元にある情報を、どのようにプログラム上で扱いやすいように整理していくかを意味する。最初はシステムベンダーの言っていることが理解できず、ついでいくのが一杯だった(村上一宏社長)

#### ◆情報をデザインする

開発したシステムの最大の特徴は、取り扱う膨大な情報量を、最小限の判断条件で関連付けて自動処理していること。システムにログインす

分の1に

トか選んだため検品に2、3名必要になる。それでも処理時間はこれまでの2分の1から3分の1に短縮された」と服部社長

細なミミズやナメシまででなく、予備紙の削減にもつながり、顧客にとっても大きなメリットとなっている。

「のだ」という驚きを感じた」と実感を語る。

#### ◆システムと生産を直結した新たな価値提供へ

2つ折りのDMを顧客自身がレイアウトする

すれば、関連情報が自動的に表示される機能を実現させた。ユーザーにとっては、過去の情報を検索するだけでなく、各IDで公開されている他の事業所の事例も参照できるため、次回のDM制作に役立てることができる仕組みだ。

稼働開始後は、まず2つ折りのDMのみに商品情報を絞って運用していく。顧客のインハウス事業として展開する場合の特徴として、「システムが具体的に、BtoBtoCのWeb化して頂く」とお客様から「こんな機能も追加できないか」といったニーズが出てくる(村上一宏社長)ため、しばらくは実態に合わせて調整していく必要があるからだ。

## 顧客の事業に入り込む

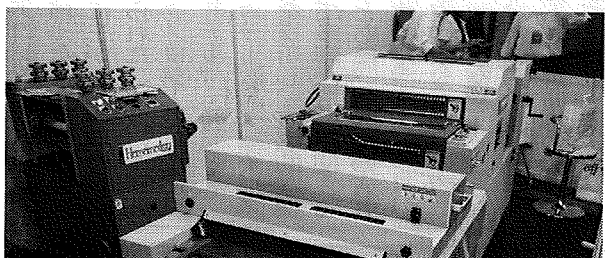
### DMの販促効果分析も

るためのIDは納品先のは、高性能かつ大容量の事業所ごとに発行する形式を採用しているため、登録数が1000件をゆうに超えることが予想される。通常、大量のIDから入稿されるデータを個別に管理していくには、システムそのものも

シンプルな造りにして、最小限の構成で最大の効果を狙う必要がある。そこで美創印刷では、キャンペーン対象商品名や登録事業所の郵便番号・住所など、DMをデザインするにあたり最低限盛り込まれる要素を抽出し、一つのデータを選択

村上一宏社長は「流通業のEコマースは、在庫商品を注文に応じて納品していく物品移動だが、印刷会社のEコマースは物を作るところからワンクリックで受注することになり、システムの全体像が見えてきた時、『これは印刷営業の仕事が顧客自身に意欲を示した。』

社の上さまさまな特殊加工製品に商品の幅を拡大し、Webサービス開発支援機能を付加するといった将来的な構想をすでに固めている。「Web + o Print」ビジネスはWeb to Press、Web to Production、Web to Webにまで発展できる可能性を秘めている」と語り、ものづくりを軸としながらも、システムと連携させた新たな価値提供



とで、安定した均一な液供給を実現している。加えて、フレキシ版(樹脂版)の特長であるレベリング(平滑性)の良さが、高品質のクロス感とともに圧着性の向上を実現している。また、位置精度の高いスポットコーティングも容易で、コーティング後の多様な折加工(コーティング面、非コーティング面)に柔軟に対応できる点も歓迎されている。さらに、ニマの種類を変えることで圧着用、あるいは美装・保護用と簡単に変えられる。

ニスコーターをインライン化したオフセット印刷機の場合、大口ロットになるほど威力を発揮するのに対して、小ロットでも必要に応じて精度の高いコーティングが可能で、なおかつコスト