

## Revoria Press™ PC1120導入事例

## 「耐久性」と「生産性向上」が導入の決め手

—埼玉工場と和歌山工場に計5台

(株)平賀

株式会社平賀（中前圭司社長、本社・東京都練馬区）は、富士フィルムのカラープロダクションプリンター「Revoria Press™ PC1120」（以下、PC1120）を計5台導入し、埼玉工場（埼玉県新座市）と和歌山工場（和歌山県日高郡）で今年4月から稼働を開始した。全国展開するドラッグストアや家電量販店など大手小売チェーンのプライスカードやポスター、DMなどの各種ツールを製作し、小売流通の販促プロモーションを支援する。PC1120導入の背景や効果、今後の展開などについて、生産本部東京工務部の鎌滝映樹部長、同部東京POP課の赤荻由佳係長、ロ・トウヨウ主任に話を聞いた。



導入したRevoria Press™ PC1120の前で。右から鎌滝部長、ロ主任、赤荻係長

平賀は、1956年に紙袋・包装紙の製造販売業として設立。その後、時代の変化に対応するため、1973年にオフセット輪転印刷機を導入し、折込チラシの印刷分野に本格参入した。現在、埼玉工場に設置されたオフ輪4台が象徴するように、同社は折込チラシを主力商品に事業を拡大させてきた。しかし、近年の新聞購読者数の減少に伴い、チラシだけの売上では将来の見通しが厳しくなってきた。

### 小売流通の販促プロモーションに業態シフト

平賀は、1956年に紙袋・包装紙の製造販売業として設立。その後、時代の変化に対応するため、1973年にオフセット輪転印刷機を導入し、折込チラシの印刷分野に本格参入した。現在、埼玉工場に設置されたオフ輪4台が象徴するように、同社は折込チラシを主力商品に事業を拡大させてきた。しかし、近年の新聞購読者数の減少に伴い、チラシだけの売上では将来の見通しが厳しくなってきた。

そうした中、同業他社に先駆けて工場の新設や最新デジタル機の導入を進めるとともに、全国チェーン店をはじめとする小売流通の販促プロモーションをトータルで支援する業態へとシフトを進めている。

「私が入社した約20年前に、新たにPOPチームが設立された。折込チラシに掲載された商品のプライスカードを作成するサービスを開始した。チラシの原稿データをもとにプライスカードも一緒に作成し、一括して納品した。このサービスが軌道に乗り、今ではプライスカードに加え、POPやポスター、DM、名刺などと徐々に業務の幅を拡大していった」（鎌滝部長）。

同社の主要取引先はドラッグストア、家電量販店、カー用品店、スーパーマーケット、ホームセンターなど多岐にわたる。特に、近年ではドラッグストアが急成長しているという。

同社がオンデマンドのデジタル印刷機を導入したの



埼玉工場にはRevoria Press™ PC1120を3台導入

は2005年にさかのぼる。それ以前にもデジタルプリンターは導入していたが、当時はまだ店舗のデータベース化が進んでおらず、店舗には使われない販促物も送られていた。それを廃棄する手間もかかっていた。しかし、現在では可変データを活用し、店舗に本当に必要な販促物を必要な数だけを送っている。

現在、同社は埼玉工場と和歌山工場に生産拠点を持つ。埼玉工場は1階にオフセットの輪転機があり、2階にはPOP課がある。和歌山工場は1階にシール印刷機があり、埼玉工場と同じように2階にPOP課がある。東日本は埼玉工場、西日本は和歌山工場に対応し、北海道には札幌に支店を設け、全国をカバーする体制を敷いている。



全国小売チェーンの店舗ごとに販促ツールを一つずつ箱にアッセンブル

### 納期に応えるため、「耐久性」が重要条件 全国に安定した品質提供を実現

今回、埼玉工場に3台、和歌山工場に2台あった既存のデジタル印刷機を更新する形で、全機をPC1120に入れ替えた。

特に、PC1120を選んだ理由として、「耐久性の高さ」と鎌滝部長は強調する。

「やはり故障すると、そこで生産が止まってしまうので、壊れにくいのが一番だ。納期が短いものだと、たとえば今日の夜に下版したものを明日の昼のトラックに載せて納品するというオーダーがあったりもする。そのような時にプリンターが1台でも壊れてしまうと致命的になる」

今回の更新前は、埼玉工場と和歌山工場ですべてのメ





平賀埼玉工場

ーカーの機械を利用していた。それ以前には富士ゼロックス（富士フィルムビジネスイノベーション）のColor 1000 Pressを使用していた。その際の富士ゼロックス製に対する「安心感」が根強くあったことに加え、富士フィルム製の耐久性と生産性の向上が決め手となった。

和歌山工場の機械が保守契約の満了を迎え、埼玉工場の機械も5年の原価償却が終了していることから同時に入れ替えることを決めた。

### ▶ 「同一品質かつ最適なコストで全国へ対応」「働く環境の改善につながる、品質と耐久性」

同社の顧客は全国に多店舗展開するドラッグストアや家電量販店が多い。両工場と同じ機械を使用することで、色味や品質の均一性が保たれ、全国どこでも同じ品質の販促物を、短納期かつ最適なコストで、提供可能となる。また、これはBCP（事業継続計画）の観点からも重要で、万が一の事態でも迅速対応できる。

PC1120導入してからまだ間もないが、すでに現場ではその効果が実感されている。特に、耐久性と生産性の向上が顕著に表れている。

現場を担当する赤荻係長は、「このゴールデンウィーク期間中に9万シートを出力する仕事があった。PC1120は一度も故障せず、安定した品質を保ちながらスムーズに稼働した。夜通し動かしても故障することがなく、非常に満足している」。

科主任は「1ヶ月半使用して感じた最大のメリット

は、品質と色の安定性だ。以前の機械では、日によって色味が変わることがあった。色の調整から作業を始めるというのは大きなストレスになる。それがなくなり、日々の作業負担が軽減された」と話す。

印刷速度も大幅に向上した。

「だいたいA3サイズの片面を印刷するのに1時間に3,000枚で計算しているが、以前が2,000枚だったことから1,000枚増えることになる。日々仕事をする中で、生産性がかなり上がっていることを体感している」（赤

荻係長）

さらに、品質面でも高い評価を受けている。「旅行会社のリーフレットやパンフレットの印刷においても、高品質な仕上がりが評価されている」（鎌滝部長）。印刷の再現力の高さと美しさが、顧客満足度の向上に寄与している。

### ▶ PC 1120の導入効果を最大限に活かし「小売業の課題解決が日本一得意な会社へ」

今後の展望について、鎌滝部長は「当社では、現在変形労働時間制を採用しシフトを組んで対応しているが、忙しい時期には24時間体制で稼働させることもある。働き方改革が求められている中、PC1120の導入で生産性が高まることによって、従業員の労働時間を短くすることにつながる。また、余力ができた分を、新しい仕事に振り分けることもできる。PC1120の導入効果を最大限に活かし、現状維持ではなく「攻め」の姿勢で取り組んでいきたい。お客様からの要望に迅速かつきめ細かく対応し、さらなるサービスの充実を図っていきたい」と話す。

「小売流通の今日を見つめ、明日をデザインする」をミッションに掲げる平賀は、「小売の課題解決が日本一得意な会社」を目指している。今回のPC1120の導入により、安定した品質と迅速な対応が可能な生産体制を整備した。今後も小売流通業界のニーズと期待に応えるパートナーとして、その地位を一層確固たるものにするため、同社はさらなる進化を続けていく。