

**30**  
Vol.  
**POD Success**  
Print On Demand Success

RICOH Pro Case Study 【お客様ご活用事例】

【複写/印刷業】  
株式会社イコープリント

カタログの追加注文



地域振興プロジェクト資料

多品種・小ロットのセミナー教材



フルカラーの記念社史

医療用セミナー教材



面付によるDM、販促チラシ



バリアブル印刷による  
自治体医療サービスのDM

地域に密着した小ロット印刷物

**小規模案件に目を向けPODで応えることが、  
地域からの信頼という財産になる。**

課題

解決

- |  |   |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li><input checked="" type="checkbox"/> 減少傾向にある複写業以外の<br/>収入源を確保したい</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> 複写、印刷の大口案件の<br/>減少に対処したい</li> <li><input checked="" type="checkbox"/> 地域特性を活かして<br/>営業力の強化を図りたい</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> 外注に頼っていた印刷案件を、<br/>RICOH Proで内製</li> <li><input type="checkbox"/> 小口案件に注力した営業で、得意先数が倍増</li> <li><input type="checkbox"/> 地域活性化プロジェクトなど、<br/>受注増が期待できる案件を創出</li> </ul> |
|--|---|

# 「手間がかかる小さな案件にこそ、ビジネスチャンスがある」

オフセット印刷のノウハウを活かし、  
企画・デザイン力、スピード、低コストでPOD案件を受注。



代表取締役 井上 正行 氏

## ■ 業態変革の柱に RICOH Pro を積極的に活用

- ✓ 減少傾向にある複写業以外の収入源を確保したい
- ✓ 複写、印刷の大口案件の減少に対処したい
- ✓ 地域特性を活かして営業力の強化を図りたい



## 解決

- 外注に頼っていた印刷案件を、RICOH Proで内製
- 小口案件に注力した営業で、得意先数が倍増
- 地域活性化プロジェクトなど、受注増が期待できる案件を創出

## 背景と経緯

### ■ 1963年創業、青写真からスタートし、総合印刷業の領域へ

イコープリントは創業50周年。官公庁や建設業を得意先とした青写真をビジネスとし、複写業での業績を伸ばしていく。同時にオフセット印刷への需要の高まりを受け、印刷工場を開設し総合印刷の分野へ本格的に参入。順調にビジネスを拡大していった。

複写業では、当時増えつづけていた団地の図面を製本化する案件を数多く受注。印刷業においては大学や専門学校を中心に、冊子、名刺、ハガキ、チラシなどの印刷物を受注していたという。最盛期には、複写・印刷両事業のスタッフは60名を超えていた。

### ■ 進めてきた事業拡大路線を変更し、撤退・縮小を決意

営業所を増やし事業拡大を続けたイコープリントだったが、バブル崩壊の影響を受け、厳しい事態を迎えた。

「借入金は11億円にも達し、それまで拡大路線を進めてきた事業からの撤退・縮小を決断しました。動産・不動産の整理も実施。印刷業を、制作デザインの会社として分離独立させ、イコープリントは複写業に専念することにしました」井上正行代表取締役社長は、当時の苦境を語った。

本来、イコープリントの営業エリアである町田市は大企業の出先機関や中小企業が多く、印刷物も多品種小ロットを求められる。

「オフセット印刷の4色機は、採算が合わない設備投資だったかもしれない」イコープリントの新たなチャレンジがここからはじまる。

### ■ 大口案件の減少により、小口案件需要とPODの可能性に気づく

複写業に専念する施策が功を奏し、経営が浮上。原因からの複写、それに関連する観音製本、袋とじ製本、上製本、金文字入れなどを、すべて自社で処理することに。後工程作業の設備を導入することで、納期を大幅に短縮でき、得意先からも大歓迎を受けた。

しかし景気低迷の時代に入り、大口案件は目に見えて減少していく。イコープリントでは視点を変え、町田市を中心とした地域の小口案件に注目。小規模の建築設計事務所といった得意先との関係強化を図ることで、小口の複写案件が増えていったという。

「景気低迷を受け、地域の複写業者も経営が厳しく、気がつくまで競争相手も減っていました。面倒がらずに小口案件を受注していくことで、業績も向上。それとともに小ロット印刷へのニーズを感じるようになり、PODというビジネスチャンスに出会いました」

### ■ 設備導入後、小ロット受注拡大のためにPOD営業を強化

イコープリントは、2006年にオンデマンド事業部を開設し、POD事業に参入する。各社からの提案や展示会での実機確認を経て、複写業でのリコーとの信頼関係もあり、2009年にRICOH Proを導入。その後、最新機種に切替え、現在に至る。

「オンデマンド事業部では、複写業で開拓した得意先やオフセット印刷会社からの小ロット印刷を受注しています。大量部数の場合には、冊子もので500部、チラシ類で1,000部を目安として、外注でオフセット印刷しています」井上社長は、POD営業を一層強化していくと語る。

## 導入の効果

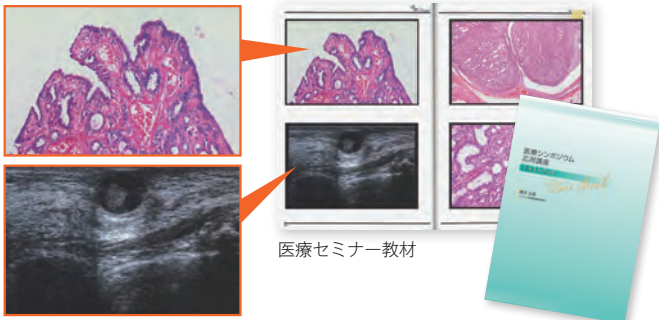
### ■ RICOH Pro 導入以降、 POD事業は着実に売上拡大

2009年のRICOH Pro導入以降、オンデマンド事業部の売上は順調に拡大し続けている。「POD市場では企画・デザイン力、コスト、スピードが決め手となります。当社の強みは、印刷の専門知識を持った専任の営業スタッフが2名、用紙の選択や企画デザインに長けたクリエイターが2名在籍していることです。特にPODに関しては経験値も高く、得意先の要望に応えることができます」イコープリントのPOD売上実績は、現在、全事業売上の2割に達しているという。

### ○ 外注に頼っていた印刷案件を、 RICOH Proで内製

レントゲン写真などを多数掲載する医療用セミナー教材。精細さや濃淡の再現性への要望が非常に高く、以前はフィルム製版を行いオフセット印刷していたという。

「グラデーションの滑らかさなど、画像の再現性が何よりも重要な案件ですが、RICOH Proでの提案が受け入れられました。得意先にとっては従来と変わらない印刷品質で、しかも制作コストを抑えることができたため、非常に喜ばれました」井上社長は、この案件でRICOH Proの画像再現性の高さを実感できたと語る。



医療セミナー教材

### ○ 小口案件に注力した営業で、 得意先数が倍増

イコープリントでは小口案件を大切に営業が実を結び、1案件の印刷数は少ないものの、案件数は着実に伸びている。

「RICOH Pro導入以前は、外注でオフセット印刷していたセミナー教材。A4サイズ、無線綴じ100ページほどの冊子で、セミナー参加者数に合わせ50～150部程度印刷していました。元々ギリギリまでデータを待つことが多く、しかも小ロットですから、PODにはびったりです。データを受け取った翌日には製本して納品、得意先からは非常に喜ばれています」PODでの制作になってからは、週に一回程度の割合で印刷依頼がつついているという。

「小口案件は、地域の絵画クラブからのPOD画集もあります。絵画ですから、カラーの再現性には高いリクエストがありました。作品のページをRICOH Proで印刷し、50数冊を上製本に仕上げ納品。

非常に喜んでいただけたことが、印象的です」

その他にも、得意先の60周年記念社史の企画制作などにもRICOH Proが活躍している。



セミナー教材

社史

POD画集

### ○ 地域活性化プロジェクトなど、 受注増が期待できる案件を創出



POD事業部 部長 市川 眞吾 氏

イコープリントは、地元の企業に向けて、内製よりも低コストで高品質な販促物提案も行っている。「町田本社を中心に全国に80店舗を展開するファッションブティックがあり、社内で制作した店内ポスターとDMをセールイベントに使用していました。社内のデザインで、しかも複合機を使って印刷していましたから、仕上がりも高品質とはいえませんが、そこでPODによる販促物をお勧めしました。ポスター640枚、DM 950枚、A5サイズの店頭配布チラシ2800枚でセールを盛り上げましょうと提案。お洒落で高品質な紙を使って、A5チラシは4面付けできるので印刷代も抑えられます。デザインはサービスさせていただきましたが、トータルでのコストは以前よりも下がり、高品質な仕上がりにとても満足いただけました」POD事業部の市川眞吾部長は、地域を盛り上げる地道な取組みのひとつですと語る。また、行政と民間が融合しながら進めている『町田市活性化計画』も、イコープリントの提案が活かせる機会として注目しているとのこと。市川部長は、生保セールスレディの顧客獲得用ノベルティも提案中だ。より長期的で大規模な受注が見込める生保関連ビジネスにもつながるだろうと期待を寄せる。

## 今後の展望

### ■ 創業50周年を迎え、地域に根ざした企業として 継続の大切さを再確認

低迷期からの脱却を果たし、新たな成長への取組みを進めているイコープリント。PODのクオリティが、市場に認められてきたという。

「地域の信用を大切に、将来へつないでいくこと。地域貢献の継続が企業として重要になってきます。また、大口案件はコスト重視の場合が多く、小口案件は確実に利益が見込めます。これからは価格競争に巻き込まれないビジネスを広げていきたい」井上社長は「2台目のRICOH Proを導入する時は、意外と早く訪れるかもしれない」と笑顔で語った。

## 【現場から見た RICOH Pro】

困ったときはいつも電話連絡。  
メンテナンスサービスを全面的に信頼しています。

### 印刷はRICOH Proに任せ、 デザインワークに集中



生産部 マネージャー  
山口 慎也 氏

生産部の山口慎也マネージャーは、制作物のレイアウトデザインを担当している。販促物から看板などのサインやPOPまで、その守備範囲は広い。「私にとって、はじめてのPOD機ですから比べようはないのですが、安定して稼動しています。キャリブレーションを定期的に行うようにし、カラー再現で困ることはほとんどありません。デザインの確認、オフ

セット印刷物の色校正等、RICOH Proへの信頼は厚いです。印刷で気を揉むことが少ない分、デザインワークに集中できます」

### 安定した稼働で、デザインワークに 集中できる環境

「マシンのダウンタイムがほとんどありません。困った際はメンテナンスへ連絡すれば、駆けつけてくれて素早く解決してくれます。操作や機能についても教えてもらえるため、非常に助かってい

ます」山口マネージャーは、お客様専用のコールセンターであるProダイヤルも同様に便利だと語る。イコープリントに導入されたRICOH ProのIDが登録されているため、電話するだけでマシンを特定でき、万が一の事態にも短時間で対応してくれるという。

### 冊子ものにはRICOH Pro。 案件に応じてPOD機を使い分け



生産部 主任 堀内 由紀子 氏

オペレーターとして、RICOH Proを使いこなしている生産部の堀内由紀子主任は、それまで使用していた複合機に比べ、印刷速度は4倍以上だと語る。「速さは魅力です。そのおかげもあり、冊子物の印刷が増えています。折りがずれることもありませんし、仕上がりが美しい。しかも驚くほど短時間で制作できます。中綴じ

冊子の印刷でRICOH Proを使用することは、もはや生産部の約束ごとになっています。個人的にはリピート印刷が非常に便利だと感じています。登録しておけばすぐに印刷できるため、迅速に対応できます」



■商号	株式会社イコープリント
■本社	〒194-0022 東京都町田市森野6-368-1
■資本金	1,000万円
■創業	1963年(昭和38年)
■従業員数	20名
■設備	RICOH Pro C901S 1台 RICOH Pro 1107EX 2台

#### ■主なお得意先(順不同、敬称略)

各諸官庁、各種団体、大学、研究機関、塾、専門学校、社会福祉法人、建築建設業、設計会社、大手企業・中小企業など

#### ■主な印刷物/事業

社史、セミナー教材、会社案内、製品カタログ、学校案内、DM、年賀状、名刺、チラシなど  
複写、青焼き、ラミネート加工、各種製本、一般印刷、オンデマンド印刷、デジタル入出力、DPE、事務用品販売、OA機器レンタルなど

#### ■ホームページ

[www.iko-print.com/](http://www.iko-print.com/)

**RICOH**  
imagine. change.

株式会社 リコー

〒143-8555 東京都大田区中馬込 1-3-6

<http://www.ricoh.co.jp/pp/pod/>

リコー製品に関するお問い合わせは下記のダイヤルで承っております。

リコーテクニカルコールセンター

0120-892-111

●受付時間：平日(月～金)9時～17時(祝祭日、弊社休業日を除く)

※お問い合わせの内容は対応状況の確認と対応品質の向上のため、録音・記録をさせていただきます。

※受付時間を含め、記載のサービス内容は予告無く変更になる場合があります。あらかじめご了承ください。

<http://www.ricoh.co.jp/contact/>

■リコーにご提供いただいたお客様の個人情報の取り扱い方針については、当社ホームページでご確認いただけます。

●お問い合わせ・ご用命は・・・