



# IPEX2006報告

---

06.05.19

五百旗頭忠男



# IPEX2006

- 出品者の減少(空きコマが目につく)
- 来場者数の減少 PiconはIPEXの権利を転売
- Drupaだけが肥大化、その他の国際展はローカル化へ、
- 最大ブースはHeidelberg Xerox
- 無料セミナーInnova8を開催、Hardの見せつけだけでなく、来場者にソリューションの提供、
- インド・中国から40社以上が出品(オフ輪でもレベルの上上がったものが出品)
- 中国デーが設けられていた。
- 最大機械メーカー・ハイデルから恒例の販売数字の発表がない。小森は東欧からの大口受注、HDは12ユニット連結機を複数台数、KBAも15ユニット機を成約、



# 欧州の印刷界

---

- 過去5年間で8万社の印刷会社が消滅  
(Heidelbergのリストラの遠因)
- メディア革命、インターネットの台頭 ネットで知らしめよう ネットで儲けよう(反応がすばやく読み取れる、2時的な出版)
- 100数十年の歴史を持つ、British Printerが消滅  
printing Weekに吸収される。
- 東欧印刷界、かく乱要因、低価格攻勢、
- 中国、アジア諸国からの価格攻勢
- 発注代行会社の台頭



# 次の5年間は、もっと**挑戦**にさらされていこう

英国印刷市場は供給過剰で混乱になり、不公正競争にさらされる。

東欧、極東諸国から印刷価格の破壊攻勢

印刷発注代行会社は一定のシェアを取り、不公正価格・不公正サービ要求を突きつける。

顧客は印刷に無知で、印刷理解者ではない。

版材メーカー、用紙販社、インキメーカー、下請け筋はもっと競争にさらされる。

デザイナーは印刷再現不能な模様を作ってくる。



# 印刷界の未来

印刷界の未来の事象は、その作業が顧客や最終印刷ユーザーに転移して行くことだ。

2005年、デスクトップ・カラーの市場は400億ポンドで、印刷のかなりの量を占めているが、かなりの部分は商業生産されている。小売商の多くはカラー請求書や領収書を既成の事務用品でなく、白紙の仕上げ紙に印刷していく10年以内にかんがりの商業印刷業は「分散ドキュメント出力産業」となり、サービス化の道を歩もう。一般的に、ドキュメントの生産は最終ユーザーの手元に近づく。

請った製本とか、特殊素材は外注となる。特別加工とか、例外ものの処理力が商業印刷業者の独自能力となっていこう。



# 西欧での印刷工程の発展分野

---

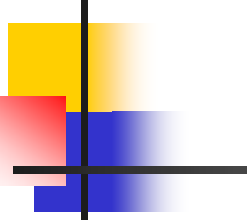
ワン・ツー・ワン・マーケティングとCRM技術は広まり、  
パーソナル印刷がデジタル印刷できるようになる。

出稿は短縮化し、小ロット・多頻度発注となる。

色数の増加

プロセスカラーの増色と高品位化、追加特色が一般化される。

多版化、個別化、素材化などで印刷物の価値付け  
向上した緩衝材、梱包を使った機能性パッケージ  
個別化された、RFIDタグをつけた機能性ラベル



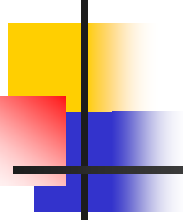
印刷会社は紙印刷から、データベース管理、折込み・  
メーリング、顧客代行予約、フルフィルメント、在庫管理、  
反応集計などへと**幅広い業務**をこなしていこう。

コンテンツ・マネージメントやワークフローシステム次第で、  
発注者や関連業者との情報連絡とか、最適印刷出力ファ  
イルとの交換などもやりやすくなる。**進歩した情報連絡法**  
で印刷会社は**管理とか営業機能の自動化**を図れ、納期  
いっぱいまでの仕事をネット操作で引き寄せてこられる。

進歩した情報連絡法により、「**印刷手配ネット**」を形成でき、  
営業の手伝いをしてくれる。印刷機から顧客に空き情報  
のネットで広報をしてくれ、印刷会社は生産に専念できよ  
う。

発注者は印刷機の空き情報の上がっている最適会社を  
調べ、仕事を自動ワークフローにて選定印刷会社に送れ  
ばよい。

# MIS

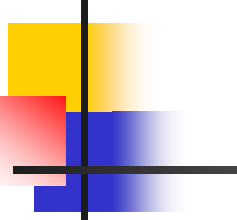


MISの大変革の用意がされて来た。大変、興奮するもので、今までみなかったものだが、これは、効果的な印刷経営を行うツールであり、経営情報と生産情報を織りなしてくれ、**印刷会社の心肺機能とか、集中神経システム**として、情報記述をしてくれる。このIPEX展では新しいモジュール、やる気のある新規参入者の波が出てきたし、個別の印刷会社が求める改良点に、各MISメーカーがどれだけ合わせられるか、調べる動きが出ている。

EFIは、ユーザー会で、続くGraph Expo展で、Executive Information System(EIS)を発表

それは今までは難しいものであったが、新しいassociate query logic(AQL)が登場し、これらの情報が瞬時に見られる目処がついた。IPEX特別技術レポートの他の文章項目で、pre-media、press(印刷)、post-press(製本加工)の消灯に関する記述がある。MISの開発で最近明らかになってきたことは、**自動化の次の波は、管理部門の消灯(自動化)である**。印刷市場全般が伸びる中で、平均ロット数が落ちてきているが、これは受注点数が増えていることだ。結果、**管理業務を自動化していかない限り、仕事のコストの中で大きな比率を占めてしまう**。





「最初の段階はネットから印刷(W2P)へ、次の段階が自動化へということだ。」「通し数があまりにも少なすぎてできない。誰かが、ボタンを押している間に、金を儲け損なっている。最初は少なくとも、簡単な仕事から負担のかからないようにと、話し合いをしている。」

EFI技術を使った最初の事例が、米国のオフィス製品会社、Stapleとの契約であり、ここは店頭でネット受注を行。Staplecopycenter.comはEFIのデジタル店頭技術を使い、Fieryサーバーを制御して米国の1250箇所デジタル印刷機を動かしている。

ViPのCEO・Richard Grayは「我々はMISの調査をしている。というのは、印刷会社やメーカーの社外重役に次の大きな話題は何かと云う点(アフター・メンテナンス、購買、顧客サービス)でコンサルした時、MISを上手に使いこなしていないことが分かった。したがって、多くの会社で2番目の、大きい会社では3番目のシステムを用意していた。」

SAPやOracleのようなERP(業務統合パッケージ)大手が印刷用にカスタマイズするには、あまりにも複雑で、特別すぎるので、印刷から去っていったとKodakは主張する。むろん、Kodakは今まで10傑のメーカーに入るEpicorと組んでEMS(業務統合パッケージ)を出していた。



# 短期間生産(Fast Turnaround)

---

「印刷会社」の目標通しは250 500部で、最高で5,000部、これを経済的にこなすことである。目標とする市場は小企業ユーザーや仕事仲間のデザイナーで、手始めの取りかかりの仕事とは、事務用品、リーフレット、チラシ、小冊子類と期待される

HD Anicolor

# ボトルネックは製本

一皮剥いた丁合機、ホリゾンVAC-Turbo Collating装置、Valore中綴機は印刷会が製本取り組みを意識する機械Autobond、ラミネーター、Mini Digital TP36がいい。Mini Digitalは1日で、据付、試運転、訓練ができる

Economic Machinery MB CAS38のようにコンピューター化された折機は50-70%の前準備時間の削減がはかれる。素人工でも扱えるので、印刷会社の製本部門でますます需要。

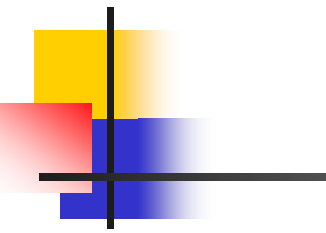
Enchoreの高速PitStopデジタル筋入れ・ミシン入れ装置ハイデルベルグはPolar断裁機、折り機、中綴機、無線綴機を揃えていて、小企業用のオプション、JDF対応で、モジュール化されていて、アップグレードでき、下取り価格の高い機械を買うこと

# 印刷機

端物印刷業者として、購買決定を左右するキーワードは、柔軟性、ScreenのTruePress344のdigital imaging(DI)機、操作は最低期間で習熟できる、Presstekは最近、独自ブランドのPresstek52DI、据付面積をとらず、小ロットに最適のタイプ

新しいAnicolorアニロックス技術は、「極小ロットの新分野を切り開く。」「Speedmaster SM52 Anicolorは最高品質を提供し、幅広い用紙に印刷できるのだ。コーターも付けられ、隠蔽、特殊塗工もでき、乾燥はいたって速い。」

英国小森、「極小ロットはデジタル印刷機が理想的と薦める。しかし、高級品で500ロットか、それ以上なら、B2サイズの多色印刷機が最高の投資で、幅広い仕事ができ、業績を伸ばせる。」



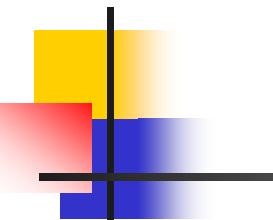
「DocuColorの機種にはデスクトップから、大量デジタル印刷まで、印刷界では最大のものだ。だから、印刷会社の要望に合う機械は必ずある。我々のデジタル印刷機は全て、冊子製本、穴あけ、無線綴じ、UVコーティング、さらに、名の通った近隣製本会社とのパートナーシップを含むオンライン製本の接続性を誇りとしている。」

Kodak、印刷会社の事業計画を連帯提携するとかの考えをする必要はない。「印刷会社にはデジタル処理で、競争相手をプロセスの蛙飛びで実行すると、大きな機会が生まれる。」

# プリプレス・顧客インターフェース ソフト

効果的なワークフローが顧客のデスクトップから、印刷機へ自動化されて仕事の流れてくるのが肝要となる。Screenが提供する重要なモジュールがRitePortal

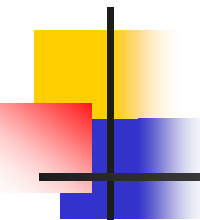
Prinectネットワークキングはますます機械を正確に、自動化でセットアップしてくれよう。これにより、手工的な中断はなくなり、機械の動作可能時間が増え、損紙は低減し、よって、会社は競争力をつけ、有利な採算力をつけてくれる。



Optimus2020MISパッケージ、MISに投資「優れたMISでは、見積りをより早く、簡易に出せ、それだけ勝負ができ、多くの潜在注文で勝つことができよう。」「これにより、JDFの操作からコスト削減、損紙低減、生産性向上がはかれ莫大な利点が開けてくる。」eコマース、MIS、ジョブ&カラーマネージメント、プリフライト、校正のモジュールがあり、受注から印刷工程まで連続的に、加速して仕事をこなせられる

「印刷会社がオフセットに向かうなら、Kodakのワークフロー・ソリューションが使える、Magnus400、Thermal DirectそれにPrinergy Ewoワークフローを含むすばらしいプロセスレスCTPがバンドルされる。」

Kodak「実質上のWeb上で印刷製品棚を造り 24時間/7日間・店頭利用ができる、だから、印刷会社の新しい顧客はいつでも、どこでも合致している印刷物を調達できる。」



EFI Digital StoreFrontのようなウェブ対応印刷ソリューションが、顧客とのやり取りが簡便になり、採算性を改善し、価値あるツールとなる。「今日のあらゆる方面から増す挑戦を受け、競争者以上に、知恵を働かせ、抜け目のない動きをすることだ。」ROIはマーケティング主導権を完璧に網羅したソフトを開発した。これは投資への販売実行度を上げる支援を狙ったものだ。付加的なツールが用意されていて、印刷会社に変わってROIの電話マーケティング部門による代行支援をしてくれる。

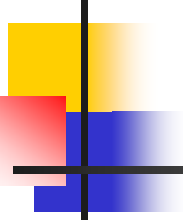


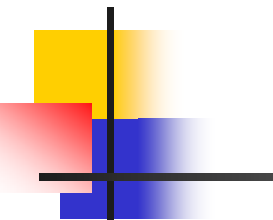


# e-コマース

---

- eコマースシステムはますます普及
- 「顧客サービス」 差異化の手立て
- ウェブ店頭(インターネット店舗)、調達システム、ソフト・リモートプルーフ、認証管理能力(仕事の提出と追跡) を含んだもの
- 透明性が高い、発注者には大変な節約になる

- 
- 顧客と直接、スムーズな商取引e-Commerceを行っていて、それがファイルであれ、校正であれ、注文であれ、保管であれ、問い合わせであれ、出荷であれ、この技術インフラを持っている人については、成功している方が多い。
  - Telekinesysにより市販されているEquator
  - intelleeprint
  - Globerotterソフトウェア

- 
- 競争利害の調査 = 印刷会社の顧客(発注者)は電話やfaxでの印刷会社より、インターネットで選んだ印刷会社とコミュニケーションにもっとも高い満足さを感じている
  - 顧客取引システムは顧客維持のために興味を引く、**心理的な長所**を持っている。連鎖、軽い相互作用、同時に、顧客の離れ難くなる依存性 まさに、**へその緒**のようなものを造成している。顧客がねぐらから飛び発つのを防ぎたいのなら、**新しい営業力よりむしろ、新しいソフトウェアへの投資**を考える。



# 消灯制作できるプリメディア

---

- Quark Job Jacket ; [QuarkXPress 7](#)はメタデータを相当に使っている。Job Jacket Managerメニューで制御できる
- デンマークの開発者、Knowbodyは簡単な低価格、MAO XMP Search(年間100ポンド位)と呼ぶ自動ワークフロー製品を開発。これはジャバをベースとしたプログラム、メタデータを読むことにより、入って来るInDesignファイルをホットホルダー処理シーケンスに送る

# まとめ

- デジタル化の余波、商売の仕方の変化、コンビニは天候に応じて店頭商品の入れ替え、読者の反応を読み取りながらのタイムリーな出版 **Print in Transformation**
- 日本語のガード、情報隔絶。日本語の中でぬくぬくとしている。日本の業界状況は欧州より恵まれている。Heidelbergが大リストアをなぜしなければならなかったのか？ 米国では印刷商社が3年間で23社中、17社が消滅。英国、カナダでも同じ。英国の最大手ディーラー・Charles Openshaw & Sons Ltdが、破産
- AGFAの20台セッターの販売、クリックチャージ商売であった。それほどまでも競争激化の中にある。
- 日本の印刷界、世界の印刷マーケット情報に目を向けるべき。  
例) Leo Paper Gは欧米に営業所を構え積極攻勢、
- **消灯印刷の鍵を水なしは握ってくる。**
- ものづくりの基本、現場力、英国で始めている。
- GPマーク、このような考えが欧州にはない。日本の印刷界が打って出られるチャンス。