



「予定の管理と外注管理が非常にやりやすい というか、これでないとできないところです。」

トキワ印刷株式会社 代表取締役社長 渡辺さま

印刷業向け生産・販売情報システム 「印刷業名人」 導入事例



トキワ印刷株式会社

導入前の課題

- パッケージは工程が多く、生産予定や外注手配が複雑。それらの 管理に人手が掛かっていた
- 営業や現場の入力作業に時間が掛かっていた
- 受注案件の進捗把握に手間が掛かっていた

対 応 策

- 生産予定と外注手配のシステム化による可視化
- 受注入力と現場の実績入力の改善で、入力作業の負荷軽減
- リアルタイムな実績管理で営業担当の納期管理が容易に

●パッケージ印刷なら

「パッケージ印刷ならお任せください」トキワ印刷さまは、大阪市中央区に本社・工場を、東大阪と宮崎に工場を、東京に営業所を構えています。製品は、レッグウェアの中紙や日用品の台紙・パッケージ及び化粧品や健康食品のパッケージなど多岐に渡ります。

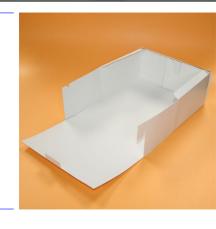
自社ホームページには、ケーキ箱専門店「ハコセレブ」というケーキの箱の専用サイトを設置。デザインや印刷などの対応が可能で、セミオーダー的なケーキ箱の提供をされています。

トキワ印刷さまが目指す品質管理の スタイル、それは技術と智慧の掛け合

せです。製品品質の維持・向上に必要な技術の導入・開発を行いつつ、ノウハウを全社の智慧として共有。そのような品質マネジメントシステムを構築・運用されています。

●アイトラッキングリサーチ

最先端技術を活用したサービスにも 積極的に取り組まれています。「アイトラッキングリサーチ」は、デザイン の検証などに使うことができます。メ ガネに、眼球の動きを把握するための カメラが付いており、どちらを向いて いるか、何を見ているかが全部データ として可視化できる仕組みです。



パッケージであれば、消費者にどの 部分が見られているか、見られていな いか、意図した通りに消費者が見てく れているかなどを検証することが可能 なサービスです。パッケージをモニタ ーの方に見せることにより事前検証が 可能です。

店頭が商品に並んだ時に、いかに消費者の訴求を追及できるか。売れるパッケージ作りの支援を通じ、経営理念の「我々は『包む』を通じて笑顔あふれる社会を実現します」を具現化されています。

今回、トキワ印刷さまにご採用いただいたのは、印刷業様向け生産・販売情報システム「印刷業名人」です。導入の経緯やその後の効果について、同社代表取締役社長渡辺さまにうかがいました。

●新システム導入の感想は?

「生産管理面は、前回システムでも ある程度出来ていました。一方、新シ ステムでは、受注入力など営業面のと ころがだいぶ良くなったと感じていま す。

前回システムでは、受注情報を1回入力して、計画の元情報を再度入力する必要がありました。2回打たないといけなかったのです。それが今は1回入力すれば、工務の計画が自動作成されます。

また、受注入力は専任ではなく、営業マン自身が行いますので、営業部門ではかなり楽になっています。 」(渡辺さま)

●作業実績はリアルタイム

また、現場ではリアルタイムに作業 実績を入力しています。今は時間を入 れなくてもよくなりました。ボタンを 押すだけです。前回システムでは集計 時間を手入力していましたが、現在は 開始・終了、そのようなボタンを押せ ばOKです。作業時刻は自動的に刻ん でくれます。そういうことでは、現場 は楽にはなっているのでしょうね。」 (渡辺さま)

●導入時期

「平成25年12月の導入です。」

オーダーメイドからパッケージに

「前回システムは、当社専用に作ってもらったようなものでしたが、新システムはパッケージを導入する形でした。合う部分と合わない部分は正直ありました。只、以前できてきたことはやりたいという要望で、結構カスタマイズが入りました。」(渡辺さま)

●進捗照会

「進捗を見る画面は前回のシステムでもありました。情報がもう少し細かくなって、実際に上がった数が見えるようになりました。昔だったら、色の変わりだけで済んでいるかどうかしか分からなかったけれども、今はもう、例えば昨日の3時ぐらいに終わって、数がどれだけ上がっているまで見られるようになっています。

大体仕損じなどがありますから、印刷して加工して、だんだん数が減っていきます。500枚入りだけれども、仕損じがあったら480枚になったりします。だから、最終いくらぐらい上がるかを営業が知りたい時に、終わったと

いう情報だけでは不十分です。新しい 画面では、480枚まで加工できている のが分かるのです。」(渡辺さま)

●付加表について教えてください

「損益管理、原価管理に近いものです。当社の場合、細かい印刷物ばかりです。 台紙 は、このようなものが1,000単位で動いていくので、個別原価がなかなか管理できません。これを10種類ぐらい付合せて印刷するので、1個ごとのコスト把握はやっていられません。

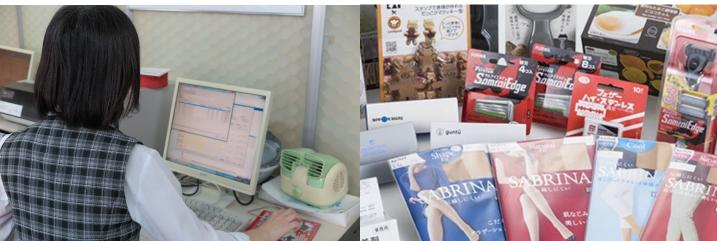
今、当社で行っているのは、お客さん単位の付加価値管理(売上-仕入・外注)です。要は、そのお客さんの仕事をして、会社に幾らお金が残ったかを付加価値と呼んでそれの管理を行っています。

付加表は、基本的には月単位で出力しています。要は、同じ量を印刷するのでも、紙の予備紙を減らしたら、それだけ紙を買う量が減るので、そうすると社内にお金が残ります。外注でやらずに社内でやったら外注費が減るから、会社にお金が残るなどです。

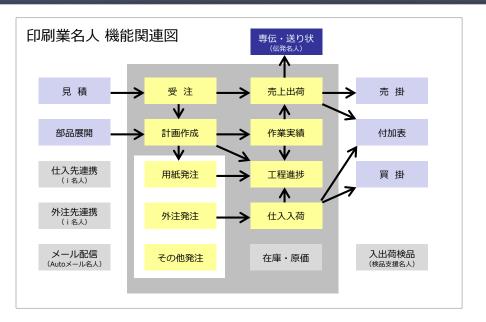
付加表は、営業マン全員が見られる ようにしています。」 (渡辺さま)

●付合せとは?

「例えば、これは異なる製品を1枚の用紙に22丁付けています。1,000枚



顧客の「こだわり」を形にした、パッケージ印刷の商品例



印刷すると、22種類の製品各1,000枚 という注文に対応できます。効率的な ため、20丁以上の付合せは日常的に発 生しています。ただ色を合わせるのは 難しいです。」(渡辺さま)

●ジャパンカラー

「システムだけでなく、印刷現場の標準化も進めています。個別の印刷物に色を合わせようとすると、どのようにしても全体では合わないので、常に標準で印刷できるようにしようと。どのような絵柄が来ても、ある程度標準的に刷れば合うはずでしょうという考え方に、われわれは変わってきています。

印刷機の設定ですが、昔は、ここが 青かったら、ここは青いインキをたく さん出して、青の色が少し赤っぽいか ら、もう少し赤を下げるなどをやって いました。只、ここを調整したら別の ところに影響が出てしまいます。であ れば、常に標準で刷りましょうという 考え方です。いちいち調整しなくても いいので、作業性が非常に上がりまし た。

昔は前回見本を付けていました。店頭で並んでいるものと、次のリピートの商品のパッケージで色が違ったら困るので、前回見本を付けていたのですが、現場はそのようなものに合わせられない訳です。 よって、このような

ジャパンカラーという日本の印刷の標準認証を取って、印刷機で色を合わせるのではなく、なるべく事前のデータで色を合わせましょうという考え方で今、やっています。」(渡辺さま)

●印刷業名人の端末何台ですか?

「現在は25台です。そのうち、東 大阪工場と宮崎工場はネットワーク経 由で使っています」(渡辺さま)

●印刷業名人のご評価は?

「やはり予定の管理や外注管理が非常にやりやすいというか、これでないとできないところです。それはなぜかというと、カタログやパンフレットは刷ったら製本して終わりです。工程は2つしかありません。ところが、パッケージの場合は工程がたくさんあります。7~10くらいあるので、工程管理をきっちりしないといけません。とこの工場へ運んで、そこでどのような加工をしてもらって、それがいつ、どこへ入ってきて、次にまたどのような加工をしてと、かなりの煩雑な管理が必要となります。

用紙を入れて、半分に切って、刷版を作って、印刷して、打ち抜きをして・・・・10個ぐらいの複数の工程が発生します。しかも自社だけではなくて、外注さんなどもあるので、やはりそれは



印刷業名人の「計画作成」画面



同じく「作業実績入力」画面

機械でしか管理ができません。ここが 一番、印刷業名人が優れている点では ないかなと思います。」

「例えば、この断裁の作業の人が、自分のPCの画面の下の方に、この指図書を見ることができるボタンがあります。ピッと押したら、その指図書が出てきて、これがどのような順番になっているのかなど、全部ここを見ることで確認ができます。そして、この仕事は紙が入ってきているけれどもあさってだなと、では今日切らなくてもいいと。そのような情報を見ています。」(渡辺さま)

■営業マンへの効果はいかがですか?

「営業のスタッフはお客さんに納期を回答しているので、この通りに動いているのかを見ます。25日の納期と言っているのに、今日は24日なのに画面では、外注先でずっと止まったままになっていると、「あれはどうなってるの」、「すぐ取りに行って」というのもあります。それをやらないと、納期どおりにお客さまに物が届かないということです。

大体われわれは1週間から2週間ぐらいで計画を回しています。今日は金曜日ですけれども、今日の朝に、営業と工務が来週の予定などを打ち合わせします。だから、1週間先ぐらいまでは計画ができています。われわれば最低

2週間と見ます。今ですと、盆前に入るかどうかのようなところで、せめぎ合いです。」 (渡辺さま)

●伝発名人(指定伝票発行ソフト)が 始まりに

「指定伝票や運送会社の送り状では 伝発名人を使っています。これがユー ザックさんとの取引の始まりです。先 代社長(現会長)が導入をしました。 そこから30年の長い付き合いになって います。」(渡辺さま)

印刷業名人の成長過程で、会長さまからは長年色々アドバイスを頂いているとお聞きしています。有難うございます。

●スカイリンク(SkyLink)

「データの分析は、スカイリンクというミドルシステムでデータベースを直接見にいく形でやっています。例えば、木型の情報はデータベースに入っています。製品マスタに登録した木型の情報を、スカイリンクで引っ張っています。どういう番号が使われているか、どこに振られているかが分かるので、新しく番号を取る時に、例えば、今、Kの50番まで使っていたら、次はKの51番というのを見る時などに使ったりします。

うちの場合は、一番大きくカスタマイズしたのが製品マスタです。標準のものでは不足していました。うちの場合は、製品マスタはかなり情報が必要

* SkyLinkは、イースト社の製品です。

なので、最初にそこできっちり登録しておいたら、2回目からは受注を打つのが非常に楽です。製品番号を入れて数を入れて、ポンといけば流れますので。」(渡辺さま)

●今後について (RPA)

「今後ですが、最近話題のRPAについては関心をもっています。入稿データがそのまま印刷できないことが多いので、チェックしたり修正をかけたりする必要があります。イラストレーターでチェックをかけますが、全部OKだとしても、1個を見て回るのに5分、10分はかかるでしょう。200ページのカタログだったら掛ける200です。大いに、RPAソフトに期待したいところです。」

「最近では校正AIという記事がありました。AIを利用して、校正で1週間かかるものが数秒で出来ると書いていました。人間が見ていったら、これはどちらだったかなと調べないといけません。それを全部ガラガラポンでやってくれるのですね。出来上がりも、人がやるよりも60%ミスが少ないといっているので、画期的ですよね。方向性としては同じです。

うちも発注側の立場のときに、何かのデータを入稿した際に、ここのデータがおかしいですと、よく返ってきます。どうせ刷るのなら、きれいにやりたいですものね。」(渡辺さま)

*RPAは、Robotic Process Automationの略です。



「伝発名人」からお世話になっています、代表 取締役会長 渡辺武三さま



ケーキ箱の通販専門店「ハコセレブ」

●最後に

「印刷業界もITに対する関心は強いです。それに伴い、これからも情報システムの改変は続いていくと思われます。ユーザックさんには新しい時代に即した良い提案を是非お願いします。 今後ともよろしくお願いします。」 (渡辺さま)

ありがとうございました。 2018年8月取材(記載内容は取材時の情報です)

社 名 : トキワ印刷株式会社 http://www.tokiwa-print.co.jp/

本 社・エ 場 : 大阪市中央区鎗屋町1-2-12 〒540-0027

設 立 : 1954年(昭和29年)3月 代 表 者 : 代表取締役社長 渡辺貞城

資 本 金: 3,000万円

事 業 内 容 : 紙製パッケージ印刷物、市販紙製品用部材、厚紙・特殊紙印刷物、タグ・ラベル、販促品等の印刷・加工

All Rights Reserved. Copyright© USAC SYSTEM Co., LTD

あなたの満足が私たち名人の誇りです。

ユーサック システム 株式会社

東 京 本 社 : TEL.03-6661-1210 FAX.03-5643-0909 大 阪 本 社 : TEL.06-6228-1383 FAX.06-6228-1380