

アイワードが国内4社目の“サブスク”導入

ハイデルベルグ・ジャパン

意識を変え、ビジネスモデルを変えていく

ブック事業フルデジタルスマート化に次ぐ二手

ハイデルベルグ・ジャパン(株)は、6月22日、(株)アイワードの石狩工場において、国内4社目となるサブスクリプション導入に関する記者発表会を開催した。アイワードは、2021年9月にサブスクリプション契約を締結し、2022年3月に反転機構付のスピードマスターXL106-4-Pを導入。これによりハイデルベルグサブスクリプション契約がスタートしている。従来の印刷ビジネスから脱却し、顧客企業と共に「成功」という顧客体験価値を共有する企業へと変革するためにサブスクリプション契約を結んだことがアイワードの奥山社長から解説された。会見には、アイワードから代表取締役社長の奥山敏康氏、取締役副社長の大沢眞津子氏が、ハイデルベルグ・ジャパンからは代表取締役のヨルク・パウアー氏と、ライフサイクルソリューションズ本部の草壁直人氏が出席し、ハイデルベルグサブスクリプション導入効果や期待について語った。



今年3月ハイデルベルグサブスクリプションとして導入された新しいデザインの反転機構付スピードマスターXL106-4-Pの前で。アイワードの奥山社長(右)、大沢副社長(左)、ハイデルベルグ・ジャパンのヨルク・パウアー社長(中央)

サブスクリプション導入記者会見の冒頭挨拶で、ハイデルベルグ・ジャパンのヨルク・パウアー社長は、「Push to Stop」コンセプトをいち早くご理解頂き、スマートファクトリーへの道を力強く歩んでいるアイワード様に、日本国内4社目としてハイデルベルグサブスクリプションをご導入頂いたことを嬉しく思います。今後もより強固なパートナーシップでアイワード様のさらなる成功に貢献していきたいと思っております」と、感謝を述べた。

続いて、ハイデルベルグ・ジャパンの草壁直人氏が、同社のサブスクリプションについて解説した。現在印刷の受注単価は横ばいのまま推移しているのに対し、用紙やインキの価格は上昇

を続けているほか、損紙やヤレ紙の発生、生産管理、顧客との交渉や仕入管理等が現場には課題が山積している。「これらの課題にワンストップでお応え解決するのがハイデルベルグサブスクリプションです」と紹介した。ハイデルベルグサブスクリプションは、印刷機だけでなく、月額料金にはコンサルティング&トレーニング、ワークフローのソフトウェア(プリネット)、印刷資材と保守サービスも含まれている。契約期間である5年間(60ヵ月)にわたり、包括的に、機械が常にベストな状態で最高のパフォーマンスを実現できるようにパートナーとして支援していく。

一方、アイワードは、昭和49年(1974年)にハイデルベルグ社製単色機を導入して以降、48年間にわたり様々な局面の中でハイデルベルグのシステムを導入してきた。

サブスクリプション契約の印刷機を導入した石狩工場は、平成10年(1998年)に竣工した工場で、2000年にCTPシステムを導入し、プリプレスからポストプレスに至るまでデジタルによる一貫生産システムを目指して取り組みをスタート。2003年のSM102-8-Pカットスタター付き(2台)の導入を契機に、「短納期」「高品質を保証する」取り組みが始まった。このシステムは作業環境がクリーンで、仕組み自体がエコロジーのため省力化が進んだ。そのことが顧客先から高い評価を得ることになり、「現在のお客様の基礎を創り上げる力を発揮しました」と(奥山社長)。

また2017年に、AI搭載の印刷システムXL106-8-Pカットスタター付き1号機を導入し、スマートファクトリー化に乗り出す。このように、「ブック印刷専門化への取り組み」「フルデジタル化の取り組み」「スマート化の取り組み」を改善しながら進めてきた先に、今回のサブスクリプション契約がある。

を重視した一番の魅力について奥山社長は、5年間・60回のマンスリーコール(コンサルタント会議)が含まれていることを挙げる。「これまで、版を印刷機に装着して印刷するということをやってきました。しかし、これは、近代印刷業が登場した、はるか昔のビジネスモデルです。それを変えていかなければ、当社は成り立たなくなるという危機感を強く抱いていました」と語った。また「現在は、お客様が作った原稿を加工するビジネスモデルで、さらにその枠を超えたビジネスモデルのあり方の改革も必要で、社員一人一人の働き方を根こそぎ変えていく。お客様から頂いた内容を加工する業務だけに終わらない、そういう会社に生まれ変わらなないとしないと強く考えました。それが目的であり、決意です」と述べた。

また「枚葉印刷部の仕事の改革に留まらず、枚葉印刷部門を中心に会社全体の潜在能力を最大限に発揮させるプロジェクトにしている。それがハイデルベルグの掲げる『解き放てポテンシャル!』に通じると考えております」と語っている。

今後、具体的に①作業工程の削減、②設備の有効活用、③OEE(総合設備効率)の向上を目指す。石狩工場ではこれまでも独自の取り組みを行ってきたが、サブスタックのマンスリーコールによるPDCA活動が、改善活動を躍進させる起爆剤になるとも期待している。

奥山社長は、「出版社様などブック印刷を発注するユーザーと読者の『体験価値』の見える化が大事な時代です。お客様と一緒に一つの課題を解決するために伴走する。アイワードと一緒に本づくりをする」と、こんなことがあ

ると、この結果が、さらに別の顧客体験価値を提供し、その結果が、さらに別の顧客を呼んでくる。こうした『善循環』をいかに経営活動に組み込んでいけるかです」と展望している。

と、こんなことがあると、この結果が、さらに別の顧客を呼んでくる。こうした『善循環』をいかに経営活動に組み込んでいけるかです」と展望している。

と、こんなことがあると、この結果が、さらに別の顧客を呼んでくる。こうした『善循環』をいかに経営活動に組み込んでいけるかです」と展望している。