

進化するものづくりの現場

サービス3倍プロジェクトPlusα

オープンイノベーションで連携 新しい「ものづくり」「コトづくり」「仕事づくり」始まる



複数の企業が集まり、各社の人材(財)・設備・ノウハウを連携させることで、これまで不可能だったことを可能にするオープンイノベーションの関係づくりが始まっている。「サービス3倍プロジェクトPlusα」は、オープンイノベーションの下、東京・大阪・愛知に本社をもつ6社が集い、「チームワーク」「ネットワーク」「ヘッドワーク」「フットワーク」の強化で付加価値を届けることを目指して動き出している。「サービス3倍プロジェクトPlusα」メンバーの、東京ビジネス株式会社専務取締役の久米勲氏、データライン株式会社東京営業所エリアマネージャーの榎原和正氏、大日印刷株式会社代表取締役の太田英伸氏、株式会社東美専務取締役の長妻民康氏、株式会社東京オフ印刷取締役営業部長の二瓶謙氏、大島印刷株式会社営業部の藤井志帆氏に話を伺った。

共有する良い関係づくり

複数の企業が連携することで強みを活かし合い、1社ではできなかったことを可能とする共同体として誕生した「サービス3倍プロジェクトPlusα」のきっかけは、東京ビジネス、データライン、大日印刷の3社の出会いから始まった。大日印刷の太田氏が、データラインの東京出張に興味を持ち、同行。その時、東京ビジネスと出会い、東京の市場の魅力を知り、大日印刷の東京進出という夢を描いた。

その後、多くの関係者の協力により、東京進出が実現。東京ビジネスのオフィス内に、「大日印刷東京営業所」

が開設され、3社が集うカタチが出来上がった。お互いの顧客、技術、人財を共有するオープンイノベーションの精神で連携する土壌ができていく中で、2016年、この連携を活かした請求書発送行業務の受注が実現する。

それまで、大日印刷が受注していた請求書に同封するチラシの印刷において、顧客先で、チラシについていたパウダーが原因となり折り機のトラブルがおき、業務ができない事態を招く。発送までに時間がないという状況だったため、人材派遣事業を行っている東京ビジネスが3時間で20人の人を集め、顧客先へ派遣。人海戦術で封入封緘を行い、事なきを得た。

この迅速な対応に顧客先は驚嘆。そ

こで、東京ビジネスの営業担当者が、3社連携体制ができていることから、データ加工から投函までワンストップで対応できることを紹介。そこから請求書の発送代行の受注が実現したのである。

この仕事がきっかけで「それぞれの企業の強みが理解でき、連携することの強みを実感できた」という。さらに連携体制を深めるために、3社から次世代を担う若手を2名ずつ派出して「合同事業推進統括委員会」を設立した。この「合同事業推進統括委員会」が規約や委員会ビジョンなどを策定し、「サービス3倍プロジェクト」が立ち上がったのである。

続けて、志を同じくする企業を集う



左から、大島印刷の藤井氏、大日印刷の太田氏、東美の長妻氏、東京ビジネスの久米氏、東京オフ印刷の二瓶氏、データラインの榎原氏

べく呼びかけていき、東美、東京オフ印刷、大島印刷が名乗りを上げ、仲間入りした。今後も仲間を増やすべく、3社で始めた“3倍プロジェクト”という名称から、「サービス3倍プロジェクトPlusα」に改称。現在も、各地の展示会への出展やセミナー・講演でPRするなどして、仲間を募集している。

6社の強みが生きてくる関係

メンバー企業の6社は、いずれも主力とする業務が様々で、強みも異なる。

東京ビジネスは、ビジネスフォーム印刷業務を主体としつつ、オンデマンド印刷、クリエイティブ、データエンタリー、フルフィルメント、物流、人材派遣などまで多角的な事業を展開する。オンデマンド事業では約20万件の年賀状業務もこなすが、人材派遣事業の強みを活かした繁忙期への対応も可能にしている。

データラインは、プリンター用のストックフォーム用紙を販売していた会

社で始まったが、現在はデータエンタリー、データ加工・整備、封入封緘、発送代行などをメイン事業とする情報ビジネスの会社。データ加工から発送までワンストップでのDM発送を可能にし、印刷クライアントのコスト対応や納期短縮、データ管理の一元化まで提案する。

大日印刷は、ページ物印刷を主力と

し、美術館・博物館の図録印刷も行う高精細印刷を得意とする印刷会社。最近では、厚紙を利用したプロバスケットボールチーム「アルバルク東京」の試合会場で配布するハリセンにもなる応援ボードも作成するなど、設備と技術力を生かしたものづくりを行う。

東美は、製版事業からスタートした会社の強みを活かしたカラーマネジメント力に優れた会社。最近では企画・ディレクションから、グラフィックデザイン、Webデザインまで対応。コロナ禍向けグッズでは、感染症対策グッズのフェイスシールドへオリジナルデザインプリントするサービスも行う。

サービス3倍プロジェクトPlusα
<https://www.pricera.me>

特別インタビュー

東京オフ印刷は、薄紙・厚紙、PPやPETなどの特殊原反、和紙などの特殊印刷を得意とする会社。加えて、機械ではできない複雑な加工を行うアッセンブリにも対応。リョービMHIのUV印刷機RMGT9も導入しているので幅広い印刷ニーズに応える。

大島印刷は、伝票、封筒、ラベル・シール印刷など事務用印刷をメインとする。コロナ禍を反映して作成した除菌・消臭効果のある素材を使ったシール印刷も行っている。活版印刷機も健在で、風合いのある名刺印刷で喜ばれている。

こうした多種多様な企業が連携することで可能性を拓げている。大日印刷が持つオフセット印刷・デジタル印刷システム（トナー機、大判インクジェット機）の技術、東京オフ印刷のUV印刷機、東京ビジネスのビジネスフォーム印刷機、データラインのデータ加工技術、後加工においても無線綴じ・中綴じ・トムソン抜き・PP加工・マルチ折り機など、様々なシステムを活かした取り組みが実現する。

アライアンスを組むことで、「顧客」「ノウハウ」「設備」の共有というメリットが提供できるとしている。そして何より、企業の力を結集させ、大手企業では成しえない、細やかで柔軟な対応を実現する、「オープンイノベーション」の精神が共有されている。1社では不可能だった受注をも可能にする新たな“ものづくり”で、顧客企業の“ことづくり”を支援する現場づくりが始まっている。