

# 印刷

月刊

プリンテックステージ  
THE PRITEC NEXT STAGE

## BUSINESS MODELS

# ビジネスモデル集

2021年/6月号  
合併号



## 連携と拡大 —コロナ後のビジネスモデル創造—

デジタルファースト時代に向けた、オンデマンド戦略【印刷技術懇談会】  
GODOプリンテックフェア：体感、体験、リアル展示会の意義を再認識

### オープン・イノベーションで連携した組織づくり 中小企業で枠を超えた領域の開拓へ

複数の企業が集まり、それぞれが持つ人材(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ビジネスに取り組むオープン・イノベーションの関係づくりとして、「サービス3倍プロジェクトPlus-α」がスタートしている。同組織は、東京・大阪・愛知に本社をもつ6社(東京ビジネス印刷株式会社、大日印刷株式会社、データライン株式会社、株式会社東美、株式会社東京オフ印刷、大島印刷株式会社)が、お互いの強みを持ちより、自社では出来ないサービスや製品づくりを実現するなど、集い・連携し・協業することで「チームワーク」「ネットワーク」「フットワーク」「ヘッドワーク」という“4つのワーク”を強化。これにより、クライアントへ新たな提案を行い、新しいビジネスの創造に取り組んでいる。

#### 中小企業が連携して市場に挑む

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「サービス3倍プロジェクトPlus-α」設立の背景には、印刷産業が直面している、①斜陽産業である、②人財不足である、③ニーズの多様化、という3つの課題があるという。

かつて8兆円を超える市場を抱えていた印刷産業は、年々市場規模が縮小。現在は、5兆円を切るところまで減少していると見られている。特に、新型コロナウイルス感染拡大の影響は、厳しい業界

に追い打ちをかけている。

中でも日本の少子高齢化と人口減少、それに伴う労働人口の減少は、印刷市場の縮小だけでなく、産業衰退の危機にも繋がる課題である。中小企業にとって人材確保は企業存続を左右する経営課題であり、中小企業が大半を占める印刷産業にとって、“次代を担う人財の確保”は大きな問題となっている。

加えて、デジタル化やIoT技術の普及により、顧客のニーズも多様化している。多様化が進むほど印刷に関する業務も複雑化していく。加えて、新型コロナウイルス感染拡大でエンドユーザーのWeb活用が進み、中小企業1社では多様化するニーズや課題に対応しきれない状況が生まれている。

こうした状況下で設立された「サービス3倍プロジェクトPlus-α」は、「窓口ひとつでサービスが提供できる」「各社のノウハウを生かした多様な対応」「各社の顧客・人財を共有」の3つが特徴となっている。各社の強みを連携させることで、今まであきらめてきた仕事も受注できるほか、各社のノウハウを生かすことで、多様な案件でも素早い対応が可能になる。1社で対応することが難しい課題も、複数企業で取り組むことで解決していくことを可能にする。

一方で、印刷クライアントにとって、一つの窓口で印刷関連業務が完了するワンストップサービスの恩恵を受けることができる。

#### お互いを補完し合う関係づくり

「サービス3倍プロジェクトPlus-α」立ち上げのきっかけは、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ている。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ったことが、そもそもの始まりで、東京出張に同行。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”という夢を描いたのだという。

その後、多くの関係者の協力により、2014年、大日印刷の東京進出が実現。東京ビジネスのオフィス内に「大日印刷東京営業所」が開設された。これにより、3社が集うカタチが出来上がり、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を創り上げた。

そして2016年、この連携を活かした請求書送付代行業務の受注が実現することとなる。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の仕事があった。その顧客先で、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起きるといふ事案が発生し、業務が滞る事態を招くに至った。しかし、発送までに時間がない。そんな時、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、顧客先へ派遣し、人海戦術で封入封緘を行うことで、事なきを得た。

この迅速な対応に顧客先は驚嘆。そこ



左から、大島印刷の藤井志帆氏、大日印刷の太田英伸氏、東美の長妻民康氏、東京ビジネスの久米勲氏、東京オフ印刷の二瓶謙氏、データラインの榊原和正氏

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組織になっていることや、それにより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アピールしたところ、請求書の送付代行の受注が実現する。この仕事を通じて、「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。

この事案がきっかけとなり、さらに連携体制を深めるために動き出す。3社から次世代を担う若手を2名ずつ排出し、「合同事業推進統括委員会」を設立。この「合同事業推進統括委員会」が、連携組織の規約や委員会ビジョンなどを策定し、現体制の前身である『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べく呼びかけていく活動を開始した。その結果、東美、東京オフ印刷、大島印刷が名乗りを上げ、仲間入りしたことで6社が集う組織に拡大した。今後も引き続き仲間を増やしていくことを念頭に、3社で始めた“サービス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Plus-α」に改称。現在も、各地の展示会への出展や、セミナー・講演会等でPRするなどして、仲間を募集している。

#### 異なる強みを持つ6社

複数の企業が連携し、1社では不可能だった受注を可能にする「サービス3倍プロジェクトPlus-α」を構成するのは、東京都墨田区の東京ビジネス、愛知県安城市のデータライン、愛知県額田郡の大日印刷、東京都新宿区の東美、東京都墨田区の東京オフ印刷、大阪市北区の大島印刷の6社。いずれの企業も主力とする業務は様々で、強みも異なる。

東京ビジネスは、東京市場における情報収集や複合事業形態による総合提案を行う。ビジネスフォーム印刷業務を主体としつつも、オンデマンド印刷、クリエイティブ、データエントリー、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している。オンデマンド事業では年間約50万件の年賀状業務もこなしている。

データラインは、データベース運用でのサービス提供や情報セキュリティ分野における高い技術を持つ。もともとプリンター用のストックフォーム用紙の販売を行っていたが、今ではデータエントリー、データ加工・整備、封入封緘、発



東京ビジネスのオフィス内に開設されている「サービス3倍プロジェクトPlus-α」の拠点

送代行などがメイン事業となっている。ワンストップでのDM発送を可能にし、印刷クライアントにとってのコスト対応や納期短縮、データ管理の一元化など業務効率をアップする提案も行う。

大日印刷は、高精細240線を標準仕様とする印刷物を自社一貫体制で行うことを強みとする印刷会社。高精細印刷では、美術館・博物館の図録印刷も行っており、ページ物印刷を得意とし、制作から製本・後加工まで一貫生産で対応。最近では、厚紙を利用したプロバ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した。

東美は、製版事業からスタートした会社だが、現在は企画・ディレクションから、グラフィックデザイン、DTP・印刷、Webデザインまで幅広い領域をワンストップでサポートする。コロナ禍を反映して、イベント会場など室内で使える感染症対策グッズのフェイスシールドへのオリジナルデザインサービスも行っている。白インクの印刷も出来るので、QRコードの読み込みも可能。

## サービス3倍プロジェクトPlus-α



メンバー会社それぞれが異なるものを制作できるのは強みの1つ

東京オフ印刷は、パッケージや販促物、付加価値商品製造のノウハウを生かし、薄紙・厚紙印刷と加工、PPやPETなどの特殊原反、和紙、タック紙などの特殊印刷物の加工を行う。機械ではできない複雑な加工を行うアッセンブリでは「安心、信頼」の墨田工場として貢献する。加えて、リョービMHIのUV印刷機RMGT9も導入しているので、紙以外への印刷など幅広いニーズに応える。

大島印刷は、一般印刷に加え、伝票、封筒、ラベル・シール印刷などを得意とする会社。最近では、コロナ禍を反映して除菌・消臭効果のある素材を使ったシール印刷なども行っている。また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。

6社の多種多様な設備と強みを持つ企業が連携することで、1社では対応しきれなかった受注も可能になっている。アライアンスを組むことで、顧客の共有、

ノウハウの共有、設備の共有、仕事の共有、人財の共有、情報の共有、販促コストの削減という7つのメリットが生まれ、新たな市場開拓に一役買っている。なお、同プロジェクトのプロジェクトリーダーを務めるのは、キャラクターの「ぶりけら」。同プロジェクト立ち上げにあたってつくられたキャラクターで、プロジェクトのブランディングに役立っ

ている。

「サービス3倍プロジェクトPlus-α」が目指しているのはアライアンス企業と言う付加価値の共創、最適な提案ができるパートナーになる、三方良しのサービスをワンストップで行えるようにする、の3つ。このプロジェクトを通じて、社会に貢献でき、社会に必要とされる組織への進化を図っている。

### サービス3倍プロジェクト Plus-α

企業の垣根を越えて、アライアンスを組んだ5社がそれぞれの得意分野を融合させてお届けするサービス。

あなたの会社は  
クローズドになっていませんか？

オープン・イノベーションで再生するアライアンスプロジェクト

サービス3倍プロジェクト Plus-α



プロジェクトリーダー「ぶりけら」

「サービス3倍プロジェクトPlus-α」の専用サイトから