

# 第 1 回 関西出版社制作勉強会 研文社尼崎工場を視察

## DOD 出版センター

オンデマンド印刷により、小ロットでも低コスト・高品質を実現させる目的で設立したデジタル・オンデマンド出版センター (DOD 出版センター) は、ウェブ上で見積もりや仮発注、制作工程の把握までできるプラットフォームを開発し、5 月 10 日からサービス (無料) を始めている。同 16 日には関西の出版社が参加して「関西出版社制作

勉強会」を開催。第 1 回は同センター参画社でもある印刷会社の研文社 (本社・東京) 尼崎工場 (兵庫県尼崎市) を訪問し、データ入稿から編集、製本に至るまでの製造工程を見学するとともに、DOD 出版センター発足の経緯や受発注プラットフォームの概要、利用方法などについて説明した。

とつ。これは国内では同社のみで扱っている仕様だという。

また同社では、入稿から刷版、オンデマンド、原稿チェックなどの工程全てをソリューション部ルームで完結させている。これにより工場内の CTP (コンピューター・トゥ・プレート) ルームの無人化に成功。コストダウンにもつながっている。

CTP ルームは無人のため、人による原稿確認作業は行われないが、ソリューション部ルームで検査員らが入念にチェックすることで、この仕組みを導入した 1999 年以降、キズや汚れなどの事故、クレームはゼロだという。

ソリューション部ルームと工場のオフセットエリア、オンデマンドエリアの見学を終えた参加者からは、「インクジェットでの印刷は水性顔料と聞いたが、水を付けても滲まなかった。耐水性があることがわかった。安心して利用できる」などの意見が聞かれた。

### 12 社から 14 人が参加

DOD 出版センターは、光和コンピューターをはじめ、印刷、印刷機器メーカー、流通、システムなどの企業が協業する事業。今回は 70 年の業歴があり、関東、関西に工場や配送センターを持つ研文社の尼崎工場見学に、関西の出版社 12 社から 14 人が参加した。

### CTP ルーム無人化でコスト削減実現

勉強会冒頭、研文社・網野勝彦社長が、「関西

のメーカーを取引相手に培ってきた『多品種・小ロットをいかに低コスト化するか』のノウハウを提供できる。中でも自動車メーカーのカタログ、説明書づくりの仕事は、メーカーサイドの厳しい要求を完遂してきた。その経験はきっと皆さんのお役に立てると考えている」とあいさつ。

製本の印刷機械は通常、丁合機で 1 枚 1 枚重ねて出てくることから、その工程で、落丁・乱丁が発生することがある。しかし、同社の機械は 1 枚に繋がった折丁 (蛇腹状) で排出され、最後に断裁するため、落丁乱丁が出ないことが特徴のひ

### ウェブ見積もりサービスを説明

続いて、DOD 出版センターの趣旨や特徴と、新サービスのウェブ受発注プラットフォームについて説明が行われた。

DOD 出版センターは 10 冊から対応し、単発のコストダウンに留まらず継続的な出版活動サポートを掲げる。

ロール式インクジェット印刷機やトナー印刷機など、状況に適した機械を使用。カラーは 1 頁ごとの金額対応。PDF 入稿でも底本からのスキャンでも可能。初版 300 冊以上の場合カバーとスリップを無料で印刷する (増刷は 10 冊から)。

新サービスの受発注フォームは、ウェブ上で利用できる。ID とパスワードを発行し、入稿形態、仕様、枚数、判型など必要項目を入力すれば、見積もりが自動計算される。この結果をプリントアウトし、会議に利用するなど用途は幅広い。

仮発注後の詰め作業 (紙の種類や納期など)

は、センター事務局が対応することで、フォロー体制も整えている。

すでに ID とパスワードを取得し、利用している参加者もいて、「使いやすい。便利」という声があがっていた。



刷版やオンデマンド工程を完結させるソリューション部ルームを見学する参加者

### “餅は餅屋”のサプライチェーン

DOD 出版センター・柴崎和博運営委員長 (光



柴崎運営委員長

和コンピューター) は、センター発足の経緯について「出版物の売上げが 96 年をピークに年々下がっているが、いったいどこが底なのか。こうなると業界でイノベーションを起こし、自らの力で上げていくしかない。本を求めている人が少数でもいるのなら、小ロットでも作れる仕組みが絶対に必要。『欲しい人に本を届ける』、この普通の環境に出版業界もならない」とし、「出版社と印刷会社との商談や打ち合わせをもっと効率化するべき。そこ

でウェブプラットフォームによって効率良く出版社と印刷会社が付き合い、データも全てオープンにできる環境をつくりたかった」と述べた。

そして最後に「協業社の中には物流会社も参加している。『餅は餅屋』、専門分野が集まったサプライチェーンでの事業。コストも安いと自負している。販売チャンスを逃さず、読者がいる場所に本を届ける仕組みづくりに役立ちたい」と語った。

参加者からは「現場ではオンデマンド出版の需要が高まっている。価格がわかりにくい印刷会社などもあり困惑していた」、「会社に戻ってさっそく見積もりを出したい」など関心の高さが伺えた。

詳細は光和コンピューター内の同センター 03 (3865) 1981 / ホームページ <https://www.dodpcenter.com/>