

### 高速機開発で市場 ニーズに応える

90年代に伊コマで動き始めたインクジェット塗染は徐々に大きな潮流となっていく。初期はボスター用大判プリンターの改造機で出発しましたが、品質や生産性のニーズが高まり、00年前後に塗染専用機を開発する動きが出てきました。

インクメーカーのデュボンが東伸工業と、エプソンがロフステリと、レジャーニがチバガイキと協力して、いずれも専用機を開発し市場に投入してきました。後に改造機メーカーから発展した伊・MSが加わり、市場はますます活況を呈します。

初期の低速機ではやはりこなせる仕事量に限界があり、少々高い単価を付けても塗染業者さんの売上高や利益は大したものではありません。このため、当社のナッセンジャーも高速化を図ってきました。

最初に出したナッセンジャー1型から12年後のナッセンジャーI・プロ1000は、プリント速度がなんと100倍(時速6平方センチメートル)です。それに比べて本体の価格はせいぜい1.5倍といったところでしょう。プロ1000はヘッドが左右を往復するスキャン方式で世界最速クラスを達成しました。しかし、すべて自前供給す

# 私の歩み

## コニカミノルタ顧問 大野 彰得さん

### 世の中への浸透を今後も手助け

# インクジェットで産業革命を



「ネットワークが発達し、インクジェット技術の重要性はますます高まる」という(昨年開発した「ネットバス機」の前の)

るコニカミノルタの販売方式は、安価なインクに押され、思い通りに広がらなかった。当社はプリンター・インク・サービスを全て責任を持って供給し、サービスマンやバックアップ体制も手厚く構築するのに対し、大方のメーカーは「イン

### 分岐点、社長の言葉が後押し

11年のITMA(国際繊維機械展)バルセロナでMSが

クは自由に選んでいい」というやり方でした。これは既存塗染の延長で市場に受け入れられやすい反面、トラブルが起きた時に責任の所在が不明確というデメリットがあります。しかし市場では、インクメーカー同士が価格競争を繰り広げ、当社インクは相対的に高くなってユーザーが導入する際の壁となっていました。なかなか改善しない収益性に、社内では再び事業継続への疑問が呈されるに至りました。

新型の高速プリンターを発表し、業界に衝撃を与える。MSが出したシングルパスプリンターはロータリースクリューに匹敵する速度で、「最終兵器」と騒がれました。当社としてもシングルパスの基礎技術は開発していましたが、苦しい事業採算の中で、多大な開発費をかけて製品化するべきか悩みどころでした。

しかし当時のグループ統括会社の松崎正社長が「これからはオンデマンドプリントが世の中の主流になるのは間違いない。せつかくその先頭を走ってきたんだから、やれ」と背中を押してくれました。思えば「当社は写真業界から事務機業界へとシフトしようとしているのに、何を縦横と関わっているんだ」と言われ、ずっと社内の日陰者だったナッセンジャーに、初めて日が当たった瞬間でもありました。

昨年11月のITMAミラノでは、満を持してシングルパス機「ナッセンジャーSP1」を発表しました。先行他社や、新たに発表した他社機とは一線を画し、当社グループのあらゆる技術を盛り込み、なにより生産機として最も重要な「ダウンタイムを極小化する」というコンセプトが高い評価を得ました。

現在、イタリアをはじめ主要地域のお客様と何件か成約、あるいは詰めの商談が進んでいる最中です。シングルパス機を保有した際に逆に重要になる中・高速のサンブル用マシンも同時発表することで信頼性が増し、セットで購買を検討してもらっています。

また、シングルパスクラスになると、「純正インクが高い」とかといった議論にならない、サンプル用にごく少量プリントしていた時には異なり、量産機だと、トラブルに責任を持つが対応してくれる相手と組むのが要当です。1日1時間の故障では年間機会損失(逸失利益)は生間累計だと1億円を超えるという試算もあります。

ナッセンジャーに着手して約20年間、早過ぎた参入で先行者が宿命的にたどる苦勞が報われる時がもうすぐ来そうです。デジタルプリントのメリットとしてよく言われるのは、生産サイドでは「版が不要になる」版の製作・セット・洗浄・管理・保管などが不要になる、川下サイドでは「需要予測が外れた時のロスを防ぐことができる」という点でしょう。

しかし冷静に計算すれば、川下サイドのメリットは実は莫大なものです。欧州でデジタルプリントが先行したのは、この川下が受けるメリットを生産サイドに還元してインクジェットへの設備投資を促したからと考えられます。つまり生産側が設備投資して採算がとれるプリント価格を許容したのです。

分業が高度に行き渡った日本では、これが難しいまじに見えます。業界を一気通貫で見通して、利益最適化のリーダーストップをとる人・企業が見当たりません。

「同じ布に同じ柄をプリントするならスクリーンもインクジェットも価値(値段)は同じはず」という誤解もあります。プリントになるまで数カ月準備期間を要するスクリーンと、最短なら翌日も仕上がるインクジェットの生地の「価値」が同じ方が不思議です。

デジタルプリントは欧州では既に常識となり、トルコ、インド、そして中国も目覚めつつある。

デジタル化のメリットは「版が不要になる」「在庫・機会損失リスクが減る」だけではありません。

「聞き手」中村恵生(開き手) 次回回はシンエイ会長の大野晴治さんです。

「版が不要になる」版の製作・セット・洗浄・管理・保管などが不要になる、川下サイドでは「需要予測が外れた時のロスを防ぐことができる」という点でしょう。

しかし冷静に計算すれば、川下サイドのメリットは実は莫大なものです。欧州でデジタルプリントが先行したのは、この川下が受けるメリットを生産サイドに還元してインクジェットへの設備投資を促したからと考えられます。つまり生産側が設備投資して採算がとれるプリント価格を許容したのです。

分業が高度に行き渡った日本では、これが難しいまじに見えます。業界を一気通貫で見通して、利益最適化のリーダーストップをとる人・企業が見当たりません。

「聞き手」中村恵生(開き手) 次回回はシンエイ会長の大野晴治さんです。