

## 印刷MIS・P-MANから印刷積算を学ぶ 目に見えない赤字要因を排除

大倭印刷株式会社はビジネスイーブレーションの印刷情報管理システム『Print Manager』（P-MAN／総販売元モトヤ）を活用し、管理業務を効率化している。

同社は1965年、活版印刷事業を開始。1991年に奈良県でいち早くDTPによる組版に着手し、2年後の1993年にはフルデジタルの生産環境を整え、刷版工程をCTP（ダイレクト刷版）へと切り替えた。現在は12名の従業員で、商業印刷を中心とする印刷事業に加え、WEB事業、看板事業を展開している。

同社取締役コンサルティング事業部長の中川武伸氏は「現会長で、創業者である当時の社長が奈良県で一番早くデジタル化に取り組みました。約1,500名の名刺を1週間で仕上げられないかとの依頼を受け、情報処理と組版を同時に行えるコンポテックスを活用し、要望に応えられたと聞いています」と述べる。デジタル化により顧客の裾野を広げ、事業を拡大。1998年には現 常務取締役 青山法義氏が科学技術長官賞を受賞するなど高い技術力を基盤に成長してきた。

P-MANを導入したのは2007年で、中川氏が入社する4年前。当時、工場長だった青山氏とモトヤが中心となり、立ち上げていった。当時の基幹系業務システムは専用端末1台で、作業できるのが工務の責任者に限られ、手書きの伝票を入力していた。繁忙期になると特定の人員に作業が集中。休暇などで社内がいなければ業務が滞り、顧客からの要望に一步遅れることもあった。

「マイクロソフトSQLデータベースで稼働するP-MAN導入後は誰でも入力作業ができるようになりました。感覚的に使えることも利点です」（中川氏）



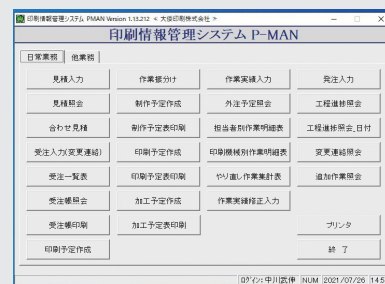
大倭印刷の中川氏

現在ではP-MANの機能のうち、主に見積り、受注管理、用紙発注・外注管理、工程管理を活用している。

### 入社1年目でも問題なく見積り

中川氏は見積り機能について、「誰が積算しても同じ金額が出て、バラツキがありません。当社に合わせた原価が設定でき、見積り時の見込みの利益も把握できます」と述べる。同社では工数から見積り金額を積算。各工程には時間単価が設定されている。業務や業界の変化に合わせて各工程の価格を見直しており、予実の差が生じないようにしている。「例えば、ミシン入れ機を導入した当初は高い原価が設定できますが、他社に自動ミシン機が導入されたら売値が変化します。償却後は原価も下がりますので、常に見直しています」という。

異業種から転職した中川氏が入社した当初、印刷積算は全く分からない状況だった。見よう見まねと独学で、すでに導入していたP-MANを操作しながら印刷積算を自然に身につけていった。入社1



P-MANのスタート画面

年目の営業担当者にも印刷積算の前に、P-MANの操作方法を教えている。

「印刷積算は複雑なので、経験がないとできず、教えるのも大変です。私も印刷積算の意味が分からないながらも、P-MANの使い方を覚えて見積りができるようになり、その後、積算の意味を徐々に把握していきました。入社した1年目の社員にもP-MANの使い方をまず教えています。そろそろ1年で初歩のベースは覚えてきたので、印刷積算の話をしていこうと思います。P-MANは人材教育に大いに役立っています」

見積り原価と実際原価がずれることもある。印刷や製本の工程では機械の稼働実績にあまり差がでないのが、ほぼ原価通りに生産することができる。一方、制作はバラツキが発生することがある。

同社では特殊な専用組版システムを利用している。モノクロ頁物の組版は一般的なDTPソフトよりも制作時間が短くなる。逆にカラーの商業印刷でデザインから起こす案件は、難易度や校正の回数で差が生じやすい。もちろん見積り金額以上の費用を請求することはほとんどないが、リピート発注が見込めそうであれば納品後に事情を説明し、次回の見積り金額を相談する。また、社内ではクライアントとの打ち合わせの精度を高めるよう営業会議で課題を共有していく。

## 用紙発注業務を効率化

中川氏は用紙発注の管理機能を高く評価している。

P-MANを導入する約30年前に弊社独自でシステムを開発し、紙の取り数なども自動計算させていた。しかし、その用紙をどこに発注するか、以前どこに発注していたかまでは管理できていなかった。P-MANを活用したことで一元管理が行えるようになった。

P-MANであれば発注履歴がすぐに可視化できる。

「印刷会社は紙がなければ商売ができませんので、仕入れ業者ときちんと取り引きをしたいと考えています。発注ミスもほとんどなく、見えない赤字要素が消すことができ、P-MANはとても助かっています」



大倭印刷で主に活用されているP-MANの機能

外注の管理でも、取引先ごとの設備や外注の金額がすぐに把握できる。

工程管理では、営業担当者が受注管理画面で入力した初校や再校、下版、出荷、折込みの予定日をもとにスケジュールが設定される。各工程では、出力された作業指示書に沿って作業を進行。「製版」と「加工」の終了時に、作業者がP-MANに

入力することができる。

「制作や印刷の進捗も本当は分かれば良いのですが、入力作業が本来の作業に影響してしまうと本末転倒です。どの情報が必要で、作業のバランスがどうなのか、考慮しながら情報を抽出するようにしています」

現在、オプションで、P-MANと市販パッケージの販売管理ソフトとデータ連携している。受注形態に合わせて、随時請求と月締め請求の使い分けしている。今後は印刷機などの稼働情報の自動収集や、営業担当者が外部から各種情報が確認できる仕組みも考えていきたいという。「1人の営業担当者がお客様の情報を把握しながら動いている状況です。こういった情報が外部から把握できれば効率が良いのか、お客様によりご満足頂けるようになるのか、慎重に話し合いながらステップを踏んでいきたいですね」と、中川氏はP-MANを通して一層の社内業務の改善を進めていく考えである。

## 『PRINT MANAGER』(P-MAN)

株式会社ビジネスイーブレインの『PRINT MANAGER』(P-MAN/総販売代理店:モトヤ)は、20~60名の中小印刷会社を対象にパッケージベースで開発された印刷業務・経営支援パッケージ。イニシャルコストを低く抑えつつ、MISを活用した“見える化”を可能にする。

印刷業は不確定要素や仕様変更が多く、情報伝達の不確定・遅れによる事故の発生率が高い。P-MANは、『営業の商談』→『見積承認』→『見積提出』→『成約』の営業プロセスを情報化することで、組織的な営業展開を可能にする。これにより成約率・利益率を向上するとともに、製造現場への営業情報を正確に伝達して事故の発生率を抑え、迅速なスケジューリングで生産性をアップさせる。また、営業担当者はクライアントに制作・印刷の状況をタイムリーに伝えることで、不要な仕様変更を少なくする。

基本機能は見積管理、受注管理、作業指示、工程予定、実績管理、原価管理、販売管理、在庫管理。単なる数値管理だけでなく、データからタイムリーに可視化することができ、会社の目標の共有化や、個人実績の見える化、表彰制度への活用、作業予定と実績時間の比較など、情報から“アクション”に結び付けられる。

〔問合先〕

大倭印刷株式会社

奈良市大倭町2-46

<https://oi.ohyamato.jp/>