■ 井手印刷 ■

P-MANが「営業・工程の見える化」を実現

営業数値から即時に集計、行動判断につなげる

株式会社井手印刷(和歌山市北坂ノ上/井手敏泰社長)は、印刷業務・経営支援システム『PRINT MANAGER』(以下『P-MAN』、販売元・株式会社モトヤ)を導入し、集計した経営数値を分析し、行動判断につなげている。

同社は1946年に創業、78年の歴史を持つ和歌山県の老舗印刷会社。井手敏泰社長は三代目で、地域密着型の印刷会社として信頼を得てきた。DM、帳票、ポスター、チラシ、パンフレット等の商業印刷、頁物冊子、フォトブック、販促印刷物を企画から提案・営業を得意としている。オフセット印刷・オンデマンド印刷による自社工場内の一貫生産体制を構築している。

営業、管理部門を置く本社の壁面には「SDGs」の取り組みをアピール。2015年に新設した「プリントラボ」工場ではKOMORIのH-UV4色機リスロン29、ハイデルベルグ菊半裁印刷機、シノハラ菊四裁印刷機のオフセット印刷機に加え、オンデマンド印刷機として2台のKOMORI・POD機、大判インクジェットプリンター・カッティングプロッター、製本・加工機などが稼動し、一貫生産体制を支える。

P-MANは、同社が課題としていた 「経営情報の見える化」を目的として 2020年に導入した。井手敏泰社長は「経



井手敏泰社長

営管理ソフトを3年間検討しました。P-MANは営業からDTP、印刷、製本、加工、デリバリーまでのデジタル情報を実現しました。これにより売上と原価が連動し、粗利益が把握できるようになったほか、算出できていなかった案件や得意先ごとの数値も出せるようになっています。また営業からの指示書が印刷・製本・加工に届くまでの時間が短縮しました。これまでは紙の斤量や予備紙の枚数、面付の方法、外注の価格管理などの受注情報の共有に時間を要し、経営面の判断が遅れることもありましたが、P-MANから経営判



井手印刷工場 Printlab



本社社屋ではSDGsをアピール

断に必要となる情報が把握できています。P-MAN導入後は売上がどうなっているのか、工程がどこまで進んでいるのか、収益が出ているか、営業の労力がそれに見合うものなのか、という状況が管理できています。そうした集計資料を瞬時に取り出せるシステムが欲しかったのです」とP-MAN導入の動機を語る。

導入に当たってシステムの稼動に必要となる作業や、用紙の価格、社内原価などマスターの登録を済ませた後は、作業指示書や作業予定表など受注情報の入力に特別なスキルを必要とせず、

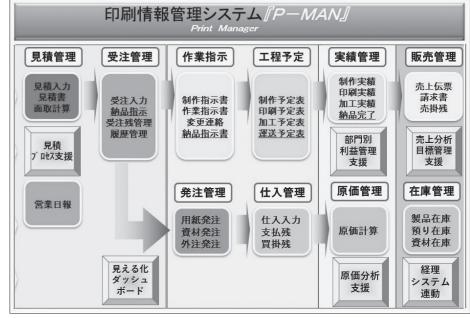
スムーズに運用を開始。また、導入時は新型コロナウイルス感染症対策の最中だったが、営業支援担当者が在宅勤務の時でもP-MANから作業指示書などが作成できたため、リモートワークの実現にも寄与した。

実際原価の把握から行動を変える

P-MANの導入後は得意先ごとに売 上目標、受注金額、粗利に対する営業 経費などの数値の集計が可能になった。 営業品目別の売上、粗利率、前年比、 予算比、昨年件数、一件当たりの売上 単価、粗利単価などが可視化でき、数 字をもとにした営業形態へと変わって いった。

P-MANは得意先毎の注意点や受注 担当者が変わった際の引き継ぎに活用 されている。また協力会社情報にはそ れぞれの得意分野や横持ち対応の有無 が記載されるなど、社内の情報共有で も有効に機能にしている。

井手敏泰社長は「製造部門では作業 の着手・完了時間、作業実績から自動



印刷業情報管理システムP-MAN

的に実際原価が計上されます。機械別の売上や原価、利益も集計でき、経理と営業業務が直結しました。DTPと工場はこれからですが、各部門で情報を共有できるようになりました。営業における収益、製造部門の収益から、会社として儲かっているのかも確認できます。また、問題があった時にどうカバーできるのか、お客様に相談できることがあるのかを考えて、すぐに行動に移せるようなりました」と効果が表れている。

経営面からのメリットも大きかった。インボイスにも即座に対応できるとともに、井手敏泰社長は「数字による目標や指標が示せるようになりました。今後は営業とDTP、工場、デリバリーの工程を連動させ、生産時間の可視化、製造工程まで情報が共有できれば印刷、加工までのコミュニケーションがさらに変わってきます。これにより準備時間、時間当たりの生産枚数などから、最適な生産計画を立てることが可能になると考えています。現在でも営業担

当者は1つの案件ごとにグラフを見れば、受注した案件がいつ生産予定に入れられるかを把握できますし、予定が入らない時に外注すべきかの判断がしやすくなっています」と工程情報を共有するメリットを述べる。

経営指標の一つとして活用

井手敏泰社長はP-MANの今後の運用について、「営業とDTP、工場、デリバリーと連動すると生産時間が見えてきます。製造工程まで情報を共有することで、コミュニケーションが変わってきます。しかし、自動化し過ぎることで、コミュニケーションが変わってきます。しかし、自動化し過ぎるられなくなる恐れがあります。社員を育てお客様から安心してモノづくりを任せてもらえる会社になっていくことを目指しています」と語り、社員個々の業務スキルアップに重きを置き、その基盤としての情報システムとしてP-MANを位置づけ、顧客に貢献するモノづくりを目指している。