

# 株式会社ガリバー

## H・UV搭載リスロンGX40RPの速乾、パウダーレス、 そして品質検査が、DMビジネスを飛躍させる。



代表取締役  
中島 真一氏

「紙の良さは五感に訴えられること。UVエンボス加工などの印刷を含め顧客ニーズを追究していけば、DMの可能性はまだまだ広がります」

横浜ベイブリッジに近い大黒町に拠点を置き、ダイレクトメール（DM）に特化し、さまざまなオリジナルのDM商品を展開する株式会社ガリバー。2005年ごろから、総合印刷会社からDM専門会社へとかじを取り競争力を高めてきた。現在は紙を起点としたダイレクトマーケティングを支援する専門会社として、オンリーワンの存在になろうとしている。今回、印刷の主力機としてH・UV搭載リスロンGX40RP（菊全判両面オフセット枚葉印刷機）を導入した。中島真一社長、有田明浩生産本部長工場長、細田茂印刷部次長に、DMビジネスへの効用と導入効果などをお聞きした。

### “効果”にこだわったDM商品を次々と開発

早くからDMの可能性に目を付け、印刷ビジネスからDMビジネスへとシフトさせた（株）ガリバー。もともとはテレホンカードのUV印刷をしていたが、テレホンカードが減少したタイミングで、熱圧着DMを開始した。中島社長は当時を「ハガキの郵便料金が50円に値上がりし、見開きのDMハガキなら同じ送料で2倍の情報を送れると企画したところ、顧客に喜ばれました」と振り返る。DMを主体にしたビジネスを本格化したのは、

2005年ごろ。封筒やPP袋が不要で、熱圧着したカタログに宛名を印字してメール便で発送する「カタメール」を商品化したところ、ヒットした。

『カタメール』に対する顧客の反応を受けて、顧客は印刷料単体ではなく、宛名印字料や発送料まで全てひっくるめて1冊の単価を見ていることに気がきました。そこでDM一本に絞り、「効果に徹底的にこだわったDM商品を次々と開発していった。現在、そのバリエーションは約35種類にも上る。」

「特に大判で中に封入できるDM商品があるのは当社だけです。商品サン

ルやパンフレットなどが3点封入できる『サンプルinメール』や32ページまでの冊子が封入できる『デカブックメール32』がそれに当たります」

### DMビジネスの支えとしてリスロンGX40RPに期待

これら大判DMの薄紙などを印刷する主力機として、H・UV搭載リスロンGX40RP（菊全判両面オフセット枚葉印刷機）を導入した。選定の理由の一つは、H・UVだと中島社長は語る。

「UVで速乾というのは、パウダーが無いということがすごく大きい。DMは、印

刷後に加工が必ずあります。油性印刷後にPODで両面バリアブル印刷をするとすると、非常に大きなネックになってくるのがパウダーです。パウダーがあると機械がすぐに止まったり、滑ってしまったりします。当社のDMは複雑な折も入ってくるので、オフ輪で印刷し紙が波打ってしまっていると、切る時点で位置がズレる原因にもなります」

H・UV搭載リスロンGX40RPを入れてから、50万部クラスのDMをやるようになったが、導入前ではとても受けられなかったと中島社長。

「80店舗くらいの名前など差し替えの連続に伴う、複雑な案件でした。油性でやっていたらおそらく4日程度はかかってしまい、納期的に無理でしたが、1日半程度で終わることができました」

パウダーの後加工の障害に対して、生産本部長と工場長を兼任する有田氏は「以前は、5万通すのに3回くらい止



印刷部次長  
細田 茂氏  
「パラレル制御とA-APC（全色同時刷版交換装置）により、準備時間が大幅に短縮されました」

取締役生産本部長工場長  
有田 明浩氏  
「リスロンGX40RPの導入により、作業時間がすごく短くなり、1日にこなせる点数が圧倒的に増えています」

まり、その都度掃除して再スタートし、時間をロスしていました。また、印刷部の細田次長も「搬送関係のローラーにパウダーが付着すると滑ってしまい、それで機械が止まってしまいます」と、パウダーに悩まされてきたようだ。それが、H・UV搭載リスロンGX40RPの導入で、一気に解決した。

さらに、同機の導入を決定付けたのは、品質検査装置の存在だと中島社長。「DMが他の印刷物と決定的に違うのは、チラシやパンフレットがクライアントの手元に残るのに対して、DMは残りません。そのため、発送されたDMの一部でもピンホールがあった場合、全部がそうではないかと思われてしまいます。また、当社の顧客は質に厳しく、平手できれいな印刷を求めています。オペレーターがマンパワーでチェックするには限界がありますが、H・UV搭載リスロンGX40RPなら、PDF照合装置やPQA-Sによる品質検査・色調制御・自動版見当の高い機能によって、顧客の期待に応えることができます」

ガリバーでは、印刷を含めDM完成までの各工程でカメラや重量センサー、厚みセンサーなどを通して、商品の全数を検査し、エラー履歴のログを追うことができるため、問題が発生したとき、状況を素早く確認できる。これらの品質への姿勢が信用につながっている。

### UVエンボス加工などの高付加価値DMも展開

同機を活用し、今後もDMビジネスに

注力すると語る中島社長。その背景には、印刷業界の苦境の原因が販売品目の減少にあるという考えがある。

「印刷は、写植、フィルムなど販売品目として計上できるものが減っています。これが、印刷業界が苦境に立たされている原因の一つだと考えています。一方、DMは宛名印字が必要であり、区分けして発送も必要。必要だからこそ顧客はそこにお金を払ってくれます。一つのDMに、返信用のハガキを付ける。そこにも宛名印字し、さらにハサミ不要で切り離せるようにミシンを追加するなど、レスポンス率を上げる工夫があれば、販売品目を追加しても納得いただけます。当社のDMは、宛名印字、区分け、印刷、加工、発送などが販売品目になり、不着に対してのデータクリーニングのサービスなど、データ管理も品目として計上しています」

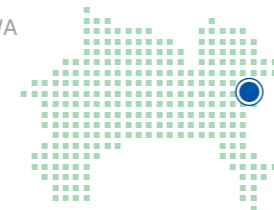
今後、H・UV搭載リスロンGX40RPをどのように活用していくのか。UVエンボスなどの付加価値を付けたDMにも積極的に取り組んでいきます。また当社は今、DMの効果検証もビジネスにしようとしています。例えば、個人データとひも付けた二次元バーコードを印字し、お客様がアクセスすると、クーポンを取りにいったことなどが分かるようにして、その情報を顧客にフィードバックする仕組みです。実際に5月に商品化しました」

中島社長は、印刷をコアにして、時代の先頭を行く、印刷会社の枠に納まらない、ダイレクトマーケティングを支援する専門会社を目指している。



上：可能性を追求したガリバーのDMサンプル群  
左：DMを主力としているガリバーでは、リスロンGX40RPのパウダーレスにより、圧着や宛名印字など複数の後加工が伴う案件の短納期を実現している。また、「KP-コネクト」も導入しており、稼働率、準備時間、損紙率などがトレンドで把握され経営に生かされている。

KANAGAWA



本社 / 神奈川県横浜市鶴見区大黒町9-5  
工場 / 神奈川県横浜市鶴見区大黒町9-2  
<http://www.gulliver.co.jp/>  
TEL / 045-510-1341 (本社)、045-506-1341 (工場)



工場