

## 先端技術を積極導入し印刷を核としたソリューション営業を展開

吉岡印刷株式会社 奈良県葛城市

文化産業、情報伝達産業として発展した印刷技術は、近年コンピュータの発達によりアナログからデジタル化されてきている。

創業 98 年の老舗である吉岡印刷株式会社では、いち早くこのデジタル化に着手し、先端技術を積極的に導入。印刷を中心とした関連分野に幅広く取り組む「<sup>かくいんさつ</sup>“拡印刷”の展開」を企業理念に掲げて、ソフト開発、アンテナショップ経営、攻めのソリューション営業など、時代の変化に対応する積極的なチャレンジを続けている。

### 会社概要



会社名：吉岡印刷株式会社  
 所在地：奈良県葛城市柿本 129  
 電話：0745-69-2032  
 FAX：0745-69-7115  
 創業：1916（大正 5）年  
 設立：1975（昭和 50）年 1 月  
 代表者：代表取締役 吉岡 義幸  
 資本金：1,000 万円  
 従業員：45 名（パート含む）  
 事業内容：各種印刷、ソフト開発、HP 制作・EC サイト構築、雑貨店経営、情報誌発行等  
 URL：<http://www.yoshioka-insatsu.co.jp/>

### 創業 98 年の老舗印刷会社

同社は 1916（大正 5）年、活版印刷を行う「吉岡印刷所」として創業。当初は地場産業である置き薬関係の印刷物を手掛けていた。

現社長の吉岡義幸氏（68 歳）は五條市出身で、他県の高校で英語教師をしていたが、結婚を機に義父である先代社長に請われて 75 年に入社。85 年に社長となったが、当時は借金も多く、「拡大路線でしか活路は開けない」と業容拡大と新たな事業展開を決意した。

### 関西初の Mac を用いた DTP システム導入

90 年、ドイツで開かれた世界最大規模の印刷展示会「DRUPA（ドルパ）」に参加した吉岡社長は、米アップル社のパソコン（PC）「マッキントッシュ」（以下 Mac）の展示ブースに目をとめた。

英語に堪能な吉岡社長は、担当者の説明や英語のマニュアルを一通り検討したうえ、アナログの印刷工程の多くが将来この PC に置き換わると確信。帰国後すぐさま自社に Mac を用いた DTP システム（印刷原稿の編集・レイアウト等の作業を PC で行うシステム）を導入した。当時業界では PC を使った DTP にはまだ二の足を踏む空気も強く、関西圏の印刷会社では初の導入事例で、全国的にもまだまだ珍しかったという。

最初は何度もトラブルが発生し、社員の反発も大きかったが、「Mac 導入が成功するまでやる。アナログの写植には絶対に戻さない」との固い意志を社員に伝え、くじけずに取り組んだ。やっと印刷が成功した時は感激もひとしおだった。

この Mac 導入の成功事例はすぐに業界に広まり、全国から視察が殺到。印刷工業組合の求めに応じて全国での講演も数多く行った。またこれが、

「印刷なんて、どこに出しても同じ」とは、言わせません。

●デザイン・制作・印刷 ●ホームページ制作

●Web Software ●SNS

●ソフトウエア開発

●お客様の「声」を反映した商品・製品開発と地場産業の存続・発展のために。

●アットホーム構築

印刷業務を核に、ソフト開発、ホームページ・EC（電子商取引）サイト制作、ソリューション営業と幅広い業務に取り組む

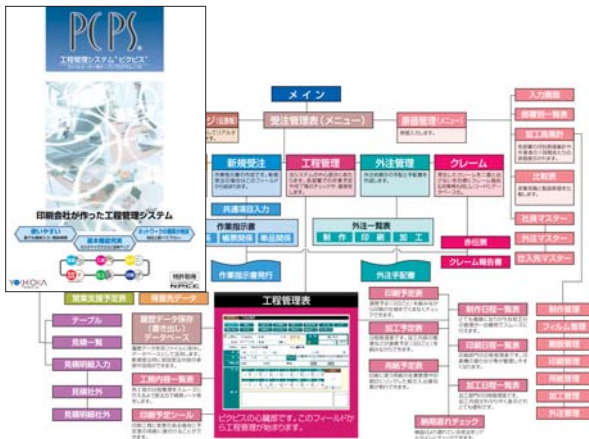
今に続く「常に先端のデジタル技術に積極的に取り組む」という同社の方針の始まりでもあった。

「みんなに喜んでもらうのが嬉しい性格なので、成功を独り占めせず、ノウハウを包み隠さず快く他社に広めた」と吉岡社長は当時を振り返る。

## ソフト開発業務への進出

90年代前半に、今度はMacを活用して印刷の工程管理・原価管理も行うソフトを作れないかと制作に着手。プログラミングの知識が豊富な社員が在籍していたこともあり、どんどん自社内でバージョンアップを進めた。

そのソフトを見た同業の見学者から「それを売ってほしい」と請われたことをきっかけに、ソフトの販売も手掛けるように。このソフト「PCPS（ピクピス）」は、2000年に全日本印刷工業組合から研究開発功労賞を受賞した。



写真は『PCPS』のパンフレット。その後、ナンバリング印刷ソフト、入試合否判定・成績管理ソフトなども次々と開発した。

## 「“拡印刷”の展開」に向けた取り組み

印刷を中心とした関連分野に幅広く取り組む「“拡印刷”の展開」の一環として、06年にアンテナショップ「ギャラリーよしおか」を、奈良市中心部のならまちにある自社営業所の1階に開設。和紙等の自社製品や和風雑貨などセンスのいい品ぞろえが観光客の人気を集めている。

また立体物を精細に読み取れるスキャナーや、様々な素材への印刷を可能にするUVプリンター

など、Mac導入以来の常に先端のデジタル技術を取り入れる姿勢は今も健在である。

## ソリューション営業でニーズを取り込む

さらに今力を入れているのが「ソリューション（課題解決型）営業」の展開。従来型の御用聞きだけでなく、積極的な提案型の攻めの営業を行い、「原稿をもらう前から納品した後まですべてをフォローする」丁寧な対応を心がけている。

例えば、オープンキャンパスで配る景品用ノートについて見学学生への訴求力が高いデザインを提案したり、商品開発に関する意見を聞けるモニター集団を自社で組織し取引先に提供したりと、顧客の課題解決につながる提案に取り組んでいる。

これらのプロジェクトは長男の寛人専務（38歳）が中心となって推進しており、大手が参加する提案コンペでも落札に成功するなど、着実に実績を積み上げつつある。

## 社員の幸せと地場産業の活性化を目指す

このように時代の変化への対応に矢継ぎ早に取り組む同社だが、常に大事にしているのは「従業員がこの会社で働けてよかったと思ってくれることと、地場産業全体の活性化」（吉岡社長）。

従業員全員の個別面談で意見を吸い上げたり、各自がやりたい仕事に立候補できる「委員会制度」を導入するなど、モチベーションを高める改革を実施。一方で、勤続10年ごとの節目の社員に正月のお祝い金を出すといった温かな社風は今後も引き継いでいきたいという。

「ヒットが生まれても一時的なものは必ず衰退する。少しずつでも真面目な仕事を継続し、“あそこに頼めば何でもやってくれる”と頂くことが大事」と語る吉岡社長。頼もしい右腕の寛人専務とも力を合わせ、地場産業の活性化につながり顧客に心から喜んでもらえるような、印刷だけにとどまらない幅広いチャレンジをこれからも続けていく。（吉村謙一、島田清彦）