

特集 プロの要求・需要を満たす印刷通販

「製造業の責任」を明確化し、プロの需要に応える

プリントビジネス

量販型印刷通販サイト

9月に全面リニューアル実施

100項目以上の新機能盛り込む

「安心のインターネットプリンター」を標榜する「プリントBiz」(http://printbiz.jp/)は、大阪のクリエイティブ業界・印刷関連企業のための「安心の生産工場」として確固たる地盤を固める北東工業(本社/大阪市中央区上町1-19-4、東條秀樹社長)が展開する総合店型印刷通販ブランドだ。「製造業としての責任」を明確にすることで、プロユーザーの要求に高い次元で応えている。そしてオープンから6年目を迎えた今年9月、100項目以上の改善点や新機能を盛り込んだサイトの全面リニューアルを実施する計画だ。

分業化が進む大阪の市場に高い次元で応えてきた、対象顧客もデータ作成者の拡大に当たって全業種に広がってきた「北東工業」時代から、全国での共同生産工場として「東工業」を誇り、デジタル印刷分野において先駆者として知られる。CTP+オへの参入検討を始めたのはおよそ12年前のことだ。「Web営業所プロジェクト」と称して「大阪市内を網羅する営業店舗をWeb上にも開設する」というコンセプトのもとサイト開設準備を進めてきた同社にとって、印刷通販サイト「プリントBiz」をオープンした。「下請けのスーパー」

北東工業のコンセプトは明確だ。「プロユーザーのための生産工場」である。営業、制作、デザインといった川上部門を備えない代わりに、首から下の製造工程は多岐に亘って充実させ、「できないことの少ない印刷会社」としてワンストップサービスを実践してきた。そのため、プリントBizのユーザーも7割以上をプロユーザーが占めている。また、利用のきっかけは35%が口コミ

「潜在市場はその10倍程度、およそ5000億円になる」と語る。

「発注はインターネット経由だが、納品には100%物流がからむ。顔が見え、もしもの時にもリカバリーが期待できる『距離感』もひとつの選り手になる時代は必ず来る。『大阪や近畿で印刷通販を使うならプリントBiz』と顧客に選ばれるようになれば、実はそれだけでも相当な数字になる。これまで当社を育てていただいた大阪で、即日配達などの地域性の高いサービスを積極的に展開していくことで、業界への恩返しにもなる」

今年9月に予定している全面リニューアルでは、新機能のほとんどが、プロユーザー(BtoB)向けサービスの最適化である。その最たるものは、ユーザーのスキルなどに応じた導線設計の最適化だ。印刷通販の多くは、印刷を生業としていない一般ユーザーに向けたサイト設計になりがちである。トラブルや誤解を招かないように丁寧な表現や手法を追求するからだ。しかし一方で、慣れたユーザーにとってはかえって面倒なシステムにもなってしまう。

例えば、同サイトが開設以来独自のサービスとして提供し、好評を得てきた「プレビュー承認」機能についても、すべてのユーザーが望んでいるわけではない。同社では

「市場から認められる印刷通販会社になるのはそう簡単ではない。そこに求められる要件は思いのほか多く、印刷物製造会社としての本物の強さが要求される。だからこそ、そこに北東工業、すなわちプリントBizの強みがある」(東條社長)

同社は、2年間で4台の印刷機を新設。品質向上に向け、水なし印刷やLEDUV印刷といった新技術を積極的に導入した他、ジャパンカラー

「市場から認められる印刷通販会社になるのはそう簡単ではない。そこに求められる要件は思いのほか多く、印刷物製造会社としての本物の強さが要求される。だからこそ、そこに北東工業、すなわちプリントBizの強みがある」(東條社長)

「市場から認められる印刷通販会社になるのはそう簡単ではない。そこに求められる要件は思いのほか多く、印刷物製造会社としての本物の強さが要求される。だからこそ、そこに北東工業、すなわちプリントBizの強みがある」(東條社長)



東條 社長



塚脇 部長

現在、500〜600億円程度と推測される印刷通販市場。東條社長は

「市場から認められる印刷通販会社になるのはそう簡単ではない。そこに求められる要件は思いのほか多く、印刷物製造会社としての本物の強さが要求される。だからこそ、そこに北東工業、すなわちプリントBizの強みがある」(東條社長)



http://printbiz.jp/

「市場から認められる印刷通販会社になるのはそう簡単ではない。そこに求められる要件は思いのほか多く、印刷物製造会社としての本物の強さが要求される。だからこそ、そこに北東工業、すなわちプリントBizの強みがある」(東條社長)