

製品を売るだけでなく トータル的な改善をサポート

「持続可能な現場づくり」を目指して

Interview

ASIAMIX

中村 誠 CIO
桐生 誠 営業技術部課長

「ロハスプリント」ブランドで印刷資材販売を展開するASIAMIX(株)(本社・東京都足立区、東海林克範社長)は、2500点を超える「世界中から厳選した印刷資材」と「こだわりの自社製品」をラインアップするとともに、元オペレーターやインキ/ローラー/機械メーカー出身の技術者の高い技術力、現場力で印刷トラブルの解決や生産性の向上など「トータル的な改善」もサポートしている。湿し水と洗浄剤を中心に、製品開発のコンセプトや独自の営業活動などについて、CIOの中村誠氏と営業技術部課長の桐生誠氏に聞いた。

オリジナル製品を強化 自社開発の湿し水でニーズに応える

——ASIAMIXは、エスケー液製造(株)として設立され、ロハスプリント(株)を経て、昨年4月に現在の社名になりました。日本で最初に湿し水を市販した会社として知られています。

中村 創業者の東海林要吉が「SK液」を考案して1961年に会社を創業したのが当社の始まりです。創業当初は製造を中心に行っていました。創業当初は製造を中心に、ヨーロッパを中心に世界中から最先端の印刷資材を輸入するようになりました。現在では、紙とインキ以外の、現場で必要とされるほとんど全ての印刷資材を扱っており、製品アイテムは2500点を優に超えています。

2008年からは「メーカー回帰」というスローガンの下に、再び自社製品の研究開発と製造に力を入れており、輸入品が7割、自社開発製品が3割の割合になっています。湿し水については自社開発に力を入れていきます。洗浄剤も自社開発製品を拡充するなど、全体的にオリジナル製品のラインアップを増やしつつあるというのが現状です。

印刷資材は「ロハスプリント」ブランドで営業展開していますが、ロハスプリントとは「健全で持続可能な印刷」を意味しており、「印刷資材の販売と同時に、お客様の社外ブレインとなり、お客様と共に健全で持続可能な印刷を共創していく」ことを使命、理念として掲げています。この理念に合った製品開発に注力すると同時に、海外の優れた印刷資材を探し出してきて提案しています。



桐生 誠
課長



中村 誠
CIO

6年前まで営業拠点は関東だけで、その他の地域については代理店に販売をお願いしていましたが、代理店との協力関係は維持しつつ、営業拠点を増やしています。現在は北陸、中部、西日本、九州に支社を置き全国展開を図っています。直販している印刷会社は約500社、代理店は約250社です。大手から、中堅、小企業まで全国の印刷会社を網羅しています。

海外の取引先は、アメリカ、イギリス、ドイツ、フランス、オランダ、デンマーク、スウェーデン、イスラエル、中国、韓国、台湾、タイ、インドネシア、オーストラリア、ベネズエラなど約30カ国に及んでいます。

個々のトラブルにも迅速に対応 原因を追究して改良

——自社製品開発に力を入れているということですが、湿し水についてはどういうコンセプトで開発を行っているのですか。

桐生 基本的には個々の機械に合ったきめ細かな提案ができる製品開発を目指しています。各印刷機メーカーによって給水の機構が違いますので、タイプ分けして、それぞれに適した製品づくりを行っています。そこからさらにニーズに合わせて細かくいろいろな特性を持たせています。

製品を売るだけでなくトータル的な改善をサポート

それと、湿し水が原因のトラブルを抱えている会社から相談があれば、原因を追究して改良品や新しい製品を作って提供しています。当社はフットワークが軽く、こういった取り組みができるのも強みのひとつと考えています。大手メーカーでは1営業からの要請で製品改良を行うことなど中々難しいと思います。当社のこうした開発姿勢は、お客様にとっては問題解決につながり、当社としても製品ラインアップが増えるなど、お互いのメリットになっています。

——こうした積み重ねがこれだけ点数が増えた理由ですね。

桐生 本当にそうだと思います。お客様の



約2500点のアイテムを収録している
総合カタログ『ロハスプリント』

いろいろな要望に 대응して新製品を開発し続けた結果が、2500点という数字になって現れていると思います。

営業マン全員が1級印刷技能士 技術力、現場力でサポート

——「ロハスプリント」ブランドでは独自の営業活動を展開されています。どういう特徴がありますか。

桐生 営業も「お客様と共に健全で持続可能な印刷を共創していく」という理念に添った活動を展開しています。単に製品を売るだけでなく、日々の印刷トラブルの解決や印刷機のメンテナンス、ローラー交換サービス、さらには印刷不良率の解消と生産性の向上サポートなどにより「持続可能な現場づくり」のお手伝いを実践しています。

こうしたことができるのは、営業マン10人のうち6人が元印刷オペレーターで、他の4人も機械メーカーやインキメーカー、ローラーメーカーなどの出身者だからです。10人全員が印刷技能士1級の資格も取得しており、現場に入った時に過去の経験や技術力に基づいたサポートができるのです。営業マンに関して当社では技術力、現場力を重視しています。私もそうですが、実際に印刷機を動かしていましたので、電話での相談でも大抵

のことが分かり、対応ができます。技術力、現場力が当社の営業の最大の特徴、強みであり、お客様に頼りにされている要因です。

中村 代理店が多いのもこうしたサポート力があるからです。営業の全員が印刷技能士



印刷機のメンテナンスやローラーの交換サービスなども行っている

1級を取得しているような資材メーカーは他にはないと思います。

桐生 印刷というのは全ての要素が噛み合って初めて可能となります。水だけ、インキだけというような括りでは捉えることができません。お客様が問題を湿し水で改善しようとしている場合でも、我々は印刷全般の広い視点で状況を探りますので、ブランケットや機械の調整など複数の要因から問題を見つけて出し、問題解決につなげることが可能です。

湿し水導入時には循環システムの清掃からローラーのニップ調整までフオロー

桐生 お客様が湿し水を導入される場合には、私たち営業スタッフの立ち会いのもとでテストを実施しています。どんなにいい製品を使っても機械の調子が悪ければいい結果は出ません。気付かずに悪い状態のまま使っているとということも珍しいことではありません。機械の部分にも踏み込んで一緒に作業しながらトータル的な改善をするのがポイントです。具体的には、湿し水の交換をするとともに、循環システムの清掃からローラーのニップ調整、印刷のチェックまでしながらテストを成功に導きます。「トータル的な改善のお手伝いをする」これが当社のポリシーで



環境対応型・高性能湿し水「ロハス1」シリーズ

あり、他の湿し水メーカーではあまりできないところだと思えます。湿し水に限らず、製品を渡してどうぞ試してみてくださいというようにやり方は当社では好みません。導入時にいろいろ問題を聞き出して提案する形をとっています。もちろん、以後も定期的にフオローをしています。

— 湿し水もいろいろなタイプの製品が揃っ

製品を売るだけでなくトータル的な改善をサポート

湿し水導入の流れ(概略)

ご使用の原水より
添加量の適量を
測定します。



添加量によるpH値、
伝導率の変化グラフを
作成し、ご説明いたします。



技術メンバーが
湿し水を交換し、
印刷に立会います。



テスト後は最適な湿し水の管理方法の
アドバイスもさせていただきます。

製品テスト時は、経験豊富な印刷技術者が
立会を行い、循環システムの清掃から、
ローラーニップの調整、印刷のチェックをしながら、
テストを成功に導きます。



Interview

ていますが、とくに力を
入れている製品は何です
か。

桐生 環境対応型・高
性能湿し水「ロハス1」
シリーズです。完全
IPAフリーで、有機則・
P R T R に該当しない製
品です。優れた不感脂化
性能・整面性能・保水性・
金属酸化抑制力・pH値変
動調整能力などの特徴を
持っており、網点などの
印刷品質を向上させま
す。

大きく分けて、直接給
水タイプの印刷機向け「ロ
ハス1 Nシリーズ」、間
接給水タイプの印刷機向
け「ロハス1 Kシリー
ズ」、UV・HB・LED
機向け「ロハス1 UV
シリーズ」、オフ輪向け「ロ
ハス1 WEBシリーズ」
の4シリーズがあります
が、各印刷現場でのより
細かな要望に比べて豊富

な種類を開発しています。

**勉強会でローラーの洗浄や
メンテナンスの方法などを指導**

——洗浄剤についてはどうですか。

桐生 洗浄剤も湿し水と同様で、一緒に
ローラーを洗ったり、自動洗浄であれば設定
を調整したり、そういうところまで一緒に
やっています。洗浄剤は幅が広く、いろいろ
な製品があり、例えば、お客様のニーズに合
わせた環境対応製品や法規制に特化した製品
などもラインアップしています。

当社ではとくにローラーの品質維持を非常
に重要視しており、お客様の会社や代理店な
どでローラーの洗浄やメンテナンスについて
の勉強会を開いています。

最近では、輸入紙や再生紙が増えてきて、ロー
ラー上にグレースなどが付着します。一方で、
コストを抑えるため洗浄剤も質を落とす傾向
にあります。そうした厳しい状況の中でロー
ラーを長持ちさせるためには、必要な手順を
追ったメンテナンスをしなければなりません。
ただ普通にやっていたのでは劣化が進ん
でしまいます。

勉強会では、なぜローラーはメンテナンス
をしなければならないか、グレースとはどう
いうもので、それがあるとどうなるのかなど

Interview

といった知識だけではなく、洗浄デモをして体感してもらっています。洗浄剤はいろいろなものがありますが、使い方、洗い方が肝心で、状況によって使い方も洗い方も変えなくてははいけません。それを機械の上でお見せして、納得してもらっています。

中村 インキローラーと水棒ローラーとは洗浄の仕方が違いますし、付着したカルシウムの取り方も違います。また、多くの印刷

会社では独自のやり方で洗浄しているところが多く、他社のやり方についてはほとんど知らないと思います。そういう情報も含めて、洗浄剤の正しい使い方を指導しています。そもそもなぜカルシウムが付着するのかといった原理から勉強しますので、オペレーターは興味を持って聞いてくれます。

——原理が分かればメンテナンスも積極的にするようになりますね。

桐生 大切なのは、時間の効率や手間、さらにオペレーターのモチベーションも考慮に入れた洗浄法を提案することです。「完璧な洗浄」を求めても長続きしません。オペレーターに負担をかけてしまつては意味がないので、程よい方法というか、忙しい時にもできるような方法を用意してあげる必要があります。先ほど言いましたように、当社では元オペレーターやインキメーカー、ローラーメーカー、機械メーカーの出身者が揃っていますので、実際に即した効率的な洗浄方法を指導できます。

——今後についてはどういう戦略で事業展開、営業展開していく方針ですか。

中村 これからも「お客様と共に健全で持続可能な印刷を共創していく」という理念に基づいた製品開発とお客様サポートに力を入れていきます。同時に海外の情報もきめ細か

く収集し、お客様に提供していく方針です。また、約2500点のアイテムを掲載している印刷資材総合カタログ「ロハスプリント」も発行して7年が経過しましたので、できるだけ早い時期に改訂版を出したいと考えています。

※「印刷のお悩みに関する」相談窓口へ営業技術部・桐生へ E-mail: kiryu@lohas-print.com 電話03・3856・5111

【ASIAMIXの企業プロフィール】

▽創業 1961年9月

▽本社所在地 東京都足立区西新井7-3-5、電話03・3856・5111、FAX 03・3856・5120、<http://www.lohas-print.com>

▽支社 北陸支社（金沢市）、中部支社（名古屋市）、西日本支社（大阪・箕面市）、九州支社（福岡市）

▽事業内容 オフセット印刷資材の製造販売と輸出入、コーヒー関連商材の販売輸出入、コーヒー豆焙煎ビジネス、ドメイン・レジストリ



好評のローラーメンテナンス勉強会