

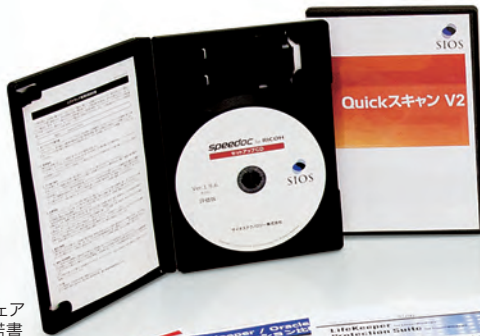
29
Vol.
Pod Success
Print On Demand Success

RICOH Pro Case Study 【お客様ご活用事例】

【情報・通信業】

サイオステクノロジー株式会社

製品パッケージの
ジャケット



ソフトウェア
使用許諾書

製品カタログ



セミナー資料

クリアフォルダ



営業用製品リーフレット

事例紹介リーフレット

会社案内

印刷販促物の鮮度と美しさは、 ソフトウェア製品の品質イメージに直結する。

課題

- ☑ ソフトウェア製品の細かなバージョンアップを販促物にスピーディに反映したい
- ☑ カタログやサポート証書など、エンドユーザー向け印刷物の質感を向上させたい
- ☑ 複雑な図表を含むセミナーの資料を、もっときれいに印刷したい

解決

- 印刷の内製化により、製品カタログへのタイムリーな情報更新が可能に
- 質感、厚みの最適な用紙が選べ、販促物の品質が向上
- セミナー資料のシステム図やスクリーンショットを高精細に再現

「ソフトウェアの販促物には、スピード感が重要」

OSのバージョンアップに伴うソフトウェア製品の変更など、
即応する販促物をRICOH Proで社内印刷。



執行役員 光田 宣行 氏

IT企業の販促物制作に適したPOD

- ✓ ソフトウェア製品の細かなバージョンアップを販促物にスピーディに反映したい
- ✓ カタログやサポート証書など、エンドユーザー向け印刷物の質感を向上させたい
- ✓ 複雑な図表を含むセミナーの資料を、もっときれいに印刷したい

解決

- 印刷の内製化により、製品カタログへのタイムリーな情報更新が可能に
- 質感、厚みの最適な用紙が選べ、販促物の品質が向上
- セミナー資料のシステム図やスクリーンショットを高精細に再現

背景と経緯

1997年の創業以来、OSSの開発と利用を軸に最先端のITを提供

サイオテクノロジーは創業以来、Linuxに代表されるオープンソースソフトウェア(OSS)の開発と利用を軸に、WebアプリケーションソフトウェアやOSにかかわる事業を推進している。またクラウドコンピューティング分野でもOSSの利活用を通じて最先端のシステムを提供。サイオス(SIOS)という名前は、最重要課題と位置づけている「Software for Innovative Open Solutions」の4つのキーワードの頭文字。革新的なソフトウェア技術を活用して、オープンソリューションを提供していくという思いが込められているという。

アプリケーションソフトウェアの商談に、製品カタログは欠かせない

サイオテクノロジーでは複合機と連携するアプリケーションを独自開発している。ペーパーレスオフィスを推進させ、業務の効率化やスピードアップに貢献する製品で、その商談において製品カタログは欠かせない販促物だという。「自社開発アプリケーションに関係する文字や図案の美しさは、その製品とつながっています。アプリケーションひとつひとつのクオリティには自信があります。ですから、そのコミュニケーション媒体としての販促物にも、相応のクオリティを求めます。製品カタログのクオリティが低ければ、製品であるアプリケーションのクオリティも疑われますから」 SIOS Applications事業を担当する光田宣行執行役員は、製品カタログ制作の際、オフセット印刷にこだわっていた当時の考えを語った。OSのバージョンアップなどに合わせてアプリケーションにも変更が加えられていくが、リードタイムの長いオフセット印刷ではそのサイクルに対応できず、販促物はすぐに陳腐化していたという。同業各社も同じような状態であったが、光田執行役員は解決策を模索していた。

年間30回以上開催される各種のイベント/セミナー

会社全体の事業を通して、クラウド関連など、1年に30回以上のイベント/セミナーを実施しているサイオテクノロジー。その際に使用する資料は、複合機で印刷していたという。

「1回の参加者は5～10名程度。20～80ページほどのセミナー資料ですから、それほど品質にこだわっていたわけではありませんが、図表内の数値やスクリーンショットの再現の甘さは気になっていました」

マーケティング、情報システム、人事総務の3部門でPOD導入を検討

当時マーケティングを担当していたSIOS Applications事業PMO 工藤憲幸氏は、PODによる販促物内製化の必要性を感じていた。POD導入を推進するためにはマーケティング、情報システム、人事総務の3部門が力を合わせる必要があったと語る。

「展示会やイベントで最新のPOD機に触れる度に、これは社内でするという思いが大きくなっていきました。社内への導入の提案はマー



SIOS Applications事業 PMO
工藤 憲幸 氏

ケティング単独で動くより、内製化で関係してくる各部門と連携することが、よりPODの必要性が伝わるだろうと考えました。複合機を既存設備として導入していたこともあり、RICOH Pro導入のメリットをシミュレーションすることに。各部門での印刷物を洗い出し、内製化できる印刷物を想定、コストメリットと販売促進へのメリットを経営陣へ提案。見事、RICOH Pro導入に成功しました」

導入の効果

印刷の内製化により、製品カタログへのタイムリーな情報更新が可能に

サイオステクノロジーは、検討開始3ヶ月後にRICOH Proを導入。直ちにSIOS Applications事業の製品カタログが、RICOH Proによって社内印刷された。

「グラフィックデザインの制作は外部の数社と契約しており、一定水準のクオリティを保っています。しかしながら、想定していた通り、初版印刷後の改訂が幾度も行われました。ある製品カタログは、月に1回以上の内容変更があり、そのつどRICOH Proで社内印刷し、営業活動に使用しています。今思うと、以前は最新の情報を反映できず、営業面での機会損失があったことは間違いのないでしょう。現在のサイオステクノロジーの製品カタログには、どの競合先よりも新鮮な情報が掲載されているという自信があります」光田執行役員は、高いデザイン性、美しい印刷、確かな情報を備えた製品カタログが、自社のソフトウェア製品の品質イメージ向上に貢献していると語る。またレーザープリンターで印刷していた製品パッケージの表紙とサポート証書をPOD化したことで、マット系の用紙に美しく印刷でき、製品の一層の信頼感向上に期待しているとのことだ。



製品パッケージ
サポート証書

オフセット印刷からPODへ変更し、種類が増えた事例リーフレット

ご導入のお客様をケーススタディとして紹介している事例リーフレットは、これまでオフセット印刷され、大量の在庫から払い出しながら使われていた。「多いものでも1,000部ほどで、オフセット印刷するには効率的ではありませんでした。お客様事例ですから印刷品質を確保する必要がありました。RICOH Pro導入後はPODに切替え300部程度を最初に印刷し、足りなくなれば50～100部を追加で印刷。印刷品質にも満足しています」PODに変更後、事例リーフレットの種類が増えたと、工藤氏は語る。「事例リーフレットは効果が期待できるツールで営業にも人気がありましたが、制作するとなると大量に印刷せねばならず、以前は気軽に作れるものではありませんでした。PODは小部数印刷に対するコストの壁が低く、作りたかった事例リーフレットをためらわずに具現化できました」



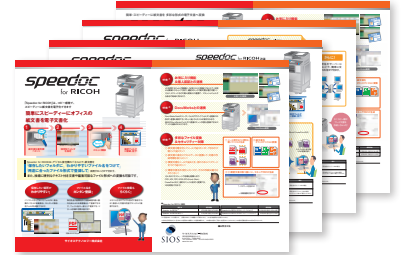
事例リーフレット

質感、厚みの最適な用紙が選べ、販促物の品質が向上



パートナー営業2部 部長
下園 文崇 氏

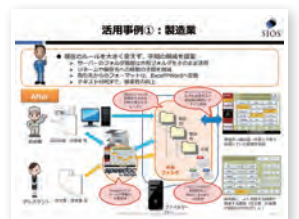
製品リーフレットは、営業からの依頼をマーケティング企画部でレイアウトし、社内の複合機で印刷。高いクオリティを期待できる販促物ではなかったという。パートナー営業2部の下園文崇部長は「製品リーフレットは、チラシ感覚で営業が使う販促物です。PODによって、印刷品質はもちろん、厚手のコート紙に印刷するアイデアで、そのクオリティが格段にアップしました。営業的に販促物の見栄えは重要ですから、この品質向上は非常にありがたいです」と語る。お客様の評価も上々とのことだ。「これは製品カタログにもいえますが、PODのおかげで関西と中部の各営業所からの依頼に、すぐに200～300部を印刷して発送でき、迅速な対応が喜ばれています。また奥付にパートナーさんの社名やロゴを印刷し、数10部制作ということもできるようになりました」営業活動の中で、役立つ販促物になっていると、下園部長は語った。



営業用製品リーフレット

セミナー資料のシステム図やスクリーンショットを高精細に再現

セミナー資料の印刷も、複合機からRICOH Proへ変わった。くっきりした文字と美しいイラストに、その効果が表れているという。特に小さくなりがちなシステム図や操作画面のスクリーンショットは、表示される文字や数値まで明瞭に判別できるようになった。参加者の手元に残るセミナー資料の高品質化は、サイオステクノロジーの重要な商品であるイベント/セミナー全体の品質向上につながっている。



セミナー資料

今後の展望

新たな事業展開にもスピード感が重要

PODによる内製化によって、販促物の品質向上と在庫カットによるコスト削減を推進しているサイオステクノロジー。「当社の製品は市場ニーズに応えるスピード感が特長。それを正確に魅力的に伝える紙の販促物は、営業活動に不可欠なツールです。RICOH Proを得たことで、販促物の強化を実現できました」光田執行役員は、新たな事業展開にもPODによるスピード感を活かしたいと語る。

【現場から見た RICOH Pro】

POD機初心者にも分かりやすい操作で、販促物が制作可能。

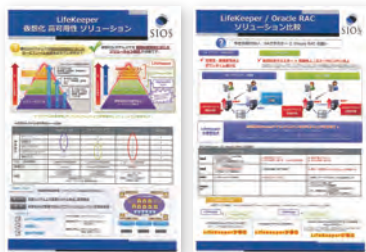
紙詰まりも、オペレーションパネルの手順通りで解決

マーケティング企画部の佐藤有希子氏は、初導入のPOD機に当初、戸惑っていたという。「最初は機械の大きさや多機能ぶりに圧倒されたのですが、使っていくうちに思いのほか操作が簡単で、親切的な設計になっていると気づかされました。紙詰まりが起きても、オペレーションパネルの手順通りでスムーズに解決できます。今では大切な仕事仲間です」

社内制作している製品リーフレットの仕上がりに満足

「社内制作の製品リーフレットは、私がつくっています。営業のリクエストを聞いて、MS PowerPointを使用しA4サイズ両面カラーでレイアウト。印刷がRICOH Proに変わり、今までと同じように制作している製品リーフレットの品質のアップに驚いています。外注したとと思っている営業もいるのではないのでしょうか」

佐藤氏は、制作がますます楽しくなってきたと語る。



営業用製品リーフレット

リピート印刷も増え、小部数の販促物はすべて内製化

販促物をPOD化したことで、在庫が激減した。「必要なときに必要数をすぐに印刷できるため、在庫を意識しなくなりました。大量印刷が必要なカタログ以外は、すべてRICOH Proで印刷しています。リピート印刷が増えましたが、パソコンからではなく、本体のタッチパネルから簡単に印刷できるので、非常に迅速に対応できます。目指すは完全な在庫レスです」

急ぎのお礼状と封筒への印刷にも活躍

エグゼクティブアシスタントの藤原奈美氏は、業務で役員からの信頼を得ることができたと語る。「お礼状と封筒への印刷に、RICOH Proを使いました。翌日までの案件で、150件の宛名をバリエーション印刷。お礼状には質感の高い特別な紙でイメージ通りの高級感を出すことができ、役員からも好評でした」



左:マーケティング企画部 佐藤 有希子 氏
右:エグゼクティブアシスタント 藤原 奈美 氏



- 商号 サイオテクノロジー株式会社
- 本社 〒106-0047 東京都港区南麻布2-12-3 サイオスビル
- 資本金 1,481百万円
- 創業 1997年(平成9年)
- 従業員数 連結 207名 単体 128名
- 設備 RICOH Pro C751EX

■主な印刷物/事業

会社案内、製品カタログ、製品リーフレット、事例リーフレット、イベント/セミナーの資料、名刺、封筒など
ITに関わるシステムおよびソフトウェアの設計、開発、販売、サポート、トレーニングなど

- ホームページ
www.sios.com/

RICOH
imagine. change.

株式会社 リコー

〒143-8555 東京都大田区中馬込 1-3-6

<http://www.ricoh.co.jp/pp/pod/>

リコー製品に関するお問い合わせは下記のダイヤルで承っております。

リコーテクニカルコールセンター

0120-892-111

- 受付時間:平日(月~金)9時~17時(祝祭日、弊社休業日を除く)
- ※お問い合わせの内容は対応状況の確認と対応品質の向上のため、録音・記録をさせていただきます。
- ※受付時間を含め、記載のサービス内容は予告無く変更になる場合があります。あらかじめご了承ください。
- <http://www.ricoh.co.jp/contact/>
- リコーにご提供いただいたお客様の個人情報の取り扱い方針については、当社ホームページでご確認いただけます。

このカタログはRICOH Pro Cシリーズで印刷しています。

●お問い合わせ・ご用命は・・・

このカタログの記載内容は、2016年2月現在のものです。

1401S-1602<34211650>3/P