



利用方法および価格について

DX-PLATは、数社の発注側企業・受注側企業が集まってグループを作り、そのグループ内で受発注を行う仕組みです。（受注側企業が発注することも可能です。）受注を行う企業は、JSP（クラウドサービス）の他、JWS（クラウドサービス）の利用とクラウドコネクター（独自ソフトウェアをインストールしたPC）の導入が必須になります。発注のみを行う企業はJSPの利用のみで運用が可能です。

- JSPの利用料金は月額1万円（税別価格）となります。
- JWSの利用料金は月額2万円（税別価格）となります。

受注企業は上記利用料金の他、本システムでの成約受注金額に応じて上記料金の他に利用料がかかります。
利用料は、成約1件あたり、30万円までは売上金額の1%、30万円を超える部分については0.5%となります。

ー例ー

成約金額が20万円の場合は、その1%の2,000円となります。
成約金額が40万円の場合は、30万円の1%である3,000円と30万円を超える金額（40万円-30万円=10万円）の0.5%にあたる500円との合計金額3,500円となります。

なお、本項記載の金額はいずれも税別金額であり、別途消費税が加算されます。

クラウドコネクターの導入費用等は別途お見積りとなります。

ある企業が複数グループに加入する場合は、JSPの月額費用のみ、加入グループの数に応じて加算されます。

受注側企業は、JWSの月額費用は変わりませんが、成約受注に応じた金額は加算されます。

Q&A

Q.システムのテスト利用はできますか？

- A.** デモ環境をご用意いたします。
全印工連事務局までご連絡ください。

Q.既存のグループに参加したい場合はどうしたらいいですか？

- A.** 全印工連事務局までご連絡ください。
グループリーダーへお繋ぎしますので、直接ご協議いただきます。

Q.システムの運用時間に制約はありますか？

- A.** 365日24時間稼働します。ただし、システムメンテナンスで停止する場合がありますので、その場合は事前にお知らせの上実施いたします。お問い合わせは事務局業務時間（9:00-17:00）内です。

Q.機器の準備や導入説明など開始までの事前準備にどのくらいの期間がかかりますか？

- A.** 概ね2～3か月ほどかかります。月額費用は利用開始日、もしくはお申し込みから120日後からの徴収となります。

Q.新しいグループを立ち上げたい場合はどうしたらいいですか？

- A.** 全印工連事務局までご連絡ください。グループ登録申請をいただいた後、全印工連が加入を承認した上で、運営委員会（仮）にて審査の上で登録となります。

Q.年度の途中での解約はできますか？

- A.** 解約はできますが、年間契約のためお支払いいただいた金額の返金はできかねます。またグループからの脱会については各グループの規約で定められた手続きを取る必要があります。

全印工連による DX推進事業

[デジタルトランスフォーメーション]

DX-PLAT

お問い合わせ・お申込み先

全日本印刷工業組合連合会 事務局 DX事業担当

〒104-0041 東京都中央区新富1-16-8 日本印刷会館4階 TEL:03-3552-4571 FAX:03-3552-7727

E-mail:dx-plat@aj-pia.or.jp

DX-PLAT のねらい

デジタル化、ペーパーレス化の流れを受け、我が国における印刷需要は減少傾向にあります。それに伴い、設備稼働率が悪化、供給過剰状態となって印刷の受注単価は下落し、営業利益率は低下しています。

今我々に求められているのは、このデジタル技術の進歩に抗うのではなく、これらを自分たちの武器に変えて、これからの社会に必要とされる新たな時代に適応した輝かしい産業へと変貌を遂げることです。すなわち、デジタルトランスフォーメーション(DX)です。

経済産業省において、DXは「企業がビジネス環境の激しい変化に対応し、データとデジタル技術を活用して、顧客や社会のニーズを基に、製品やサービス、ビジネスモデルを変革するとともに、業務そのものや、組織、プロセス、企業文化・風土を変革し、競争上の優位性を確立すること」とされています。

そのためには、最初のステップとして、各社においてMIS(経営情報システム)の導入などにより、まずは企業活動そのものを効率化、見える化する必要があります。全印工連においても、東京都印刷工業組合にて新たに開発した小規模印刷業向けクラウド型MIS「BRAIN」の提供や、NEC社の「SP-MULTI」の組合員向け価格での提供など、様々な形で各社への導入の推進をいたします。

その上で、次のステップとして、業界全体で供給過剰である現状を踏まえ、デジタル技術を用いて組合員同士の円滑な受発注を実現させる生産協調体制の構築を目指しました。これにより、各社においては過剰な設備投資を見直し、生産設備の保有・投資リスクを低減させ、ヒト・モノ・カネのリソースを確保できます。

このステップを実現する目的で、全印工連において「DX-PLAT」を開発いたしました。企業間の基本的なオーダーデータのやりとりを行う「JSP(Job Sharing Platform)」と、設備の状況を把握してスムーズな連携を行うための生産管理システム「JWS(Job Workflow System)」によって実現いたします。

受注側企業の生産管理システムのデータと連動することにより、発注側ではあたかも自社設備のように、納期・価格を手早く確認することができます。MIS等との連携をとることにより、発注側・受注側それぞれ、入力等の事務作業や確認事項を低減させられるというメリットも実現できます。またこの生産協調を通じて、情報交換をすることにより、製品提案力、そして「強み」の向上を狙うことができます。

そしてDX-PLATを用いた連携を行いつつ、この強みを更に伸ばしながら、確保したリソースを用いて、「顧客や社会のニーズを基に、製品やサービス、ビジネスモデルを変革する」すなわち「ソリューションプロバイダーへの進化」を実現すること、これこそが目指すべき第3のステップであり、真のDXの目的です。

新たな時代に適応した輝かしい産業へと変貌を遂げるため、是非ともDX-PLATの活用をご検討ください。

目指す姿

DX-PLATがもたらす変化

第1段階

MIS導入による
見える化と連携準備

...

全印工連においても、下記のMISを手掛けております。

中小規模向けMIS「BRAIN」

東京都印刷工業組合にて新規に開発・提供。
クラウド型でサーバ不要。低コストで導入可能。

中規模～大規模向けMIS「SP-MULTI」

NEC社製。実績があり、柔軟なカスタマイズが可能。
組合員向けにはパッケージ料金無償。

...

第2段階

DX-PLAT導入による
各社生産体制の最適化と
製品提案力の強化

- ▶ 発注側は自社工場の様に納期・価格・進捗を手早く確認
- ▶ 受注側は各種事務削減・売上拡大へ
- ▶ グループ内の生産協調と情報交換を通じて各社の強みの向上

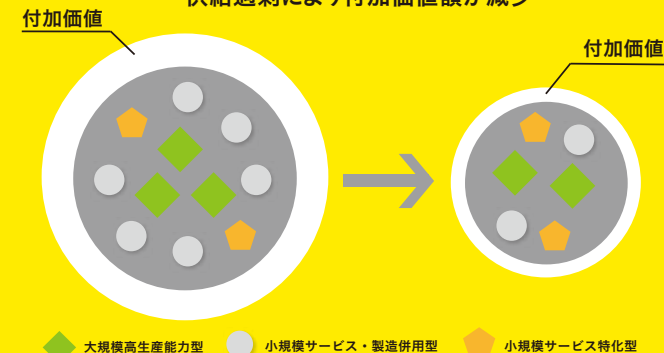
...

第3段階

新しい価値創造に向けた
新たな取り組み
高付加価値産業化、
事業領域の拡大

現状を放置すれば

供給過剰により付加価値額が減少

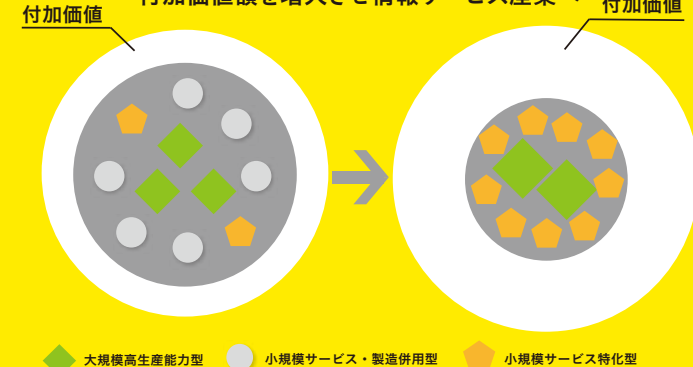


大規模高生産能力型 小規模サービス・製造併用型 小規模サービス特化型

印刷市場は慢性的な供給過剰状態により、大規模高生産能力型はさらに生産能力を向上し寡占化していくのに対し、付加価値の高い受注ルートが破壊され、印刷産業が創出していた付加価値額が減少することが懸念される

個々の経営資源を得意分野に集中すれば

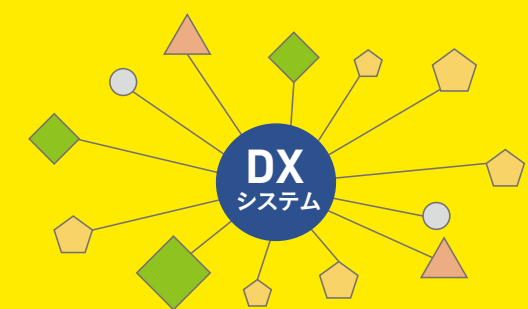
付加価値額を増大させ情報サービス産業へ



大規模高生産能力型 小規模サービス・製造併用型 小規模サービス特化型

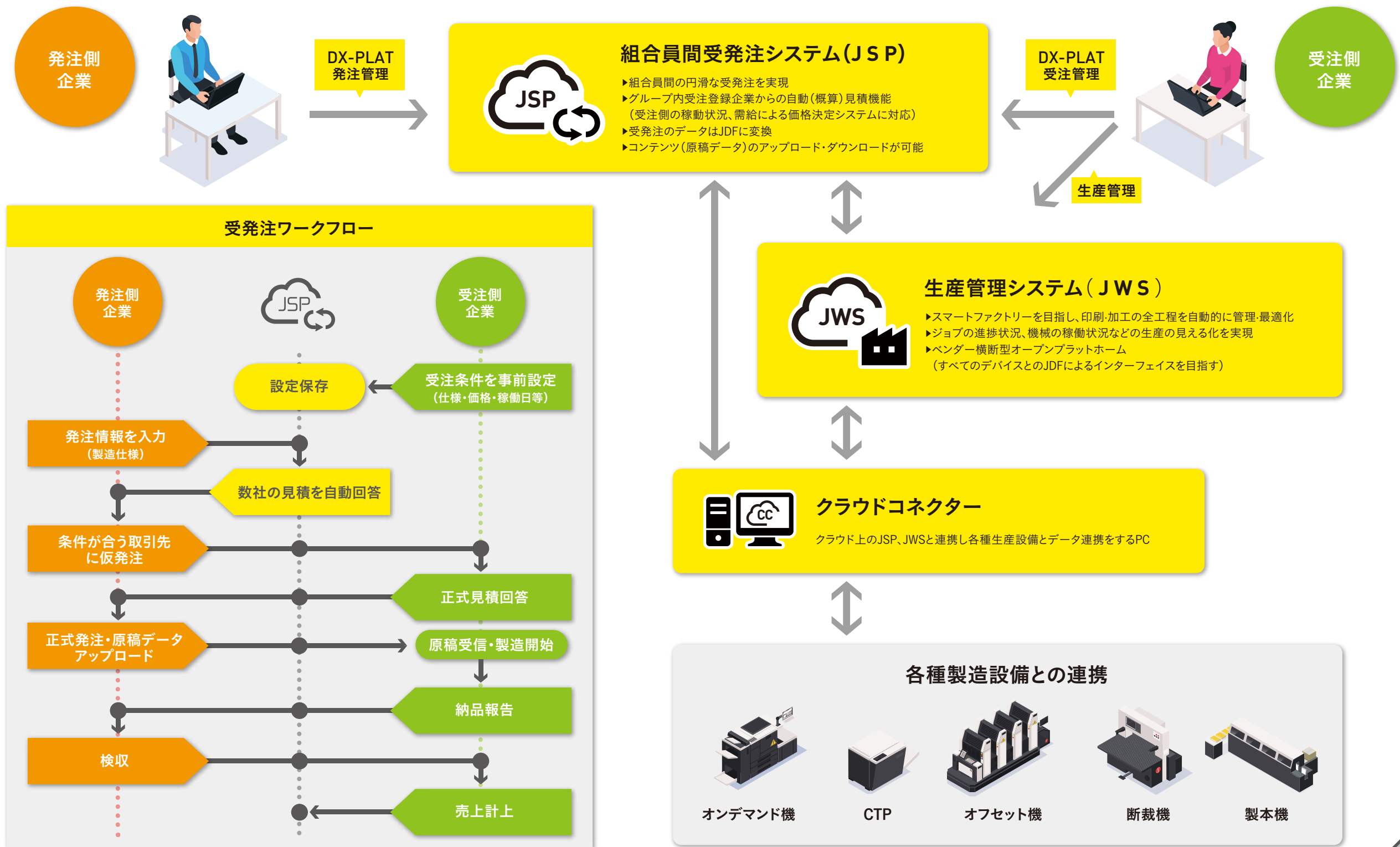
印刷産業全体を成長させるには、小規模サービス・製造併用型の企業を、小規模サービス特化型に移行させ、製造は大規模高生産能力型の企業に任せ、産業全体としての生産性を向上させ、付加価値の源泉を育成していくことが必要

印刷版DXジョブシェアリングのイメージ



高付加価値サービス提供産業への転換にはDX導入により、限られた経営資源を各社が安心して各社の得意分野に集中投下することを可能にする生産協調ができる体制を整えることが必要

システム構成図



DX-PLATグループ

DX-PLATは、数社の発注側企業・受注側企業が集まって3社以上のグループを作り、そのグループ内で受発注を行う仕組みです。受注側企業が他の受注企業に発注することも可能です。そして、DX-PLATは単なる受発注の仕組みにとどまらず、グループとしての高付加価値化を目指し、変革をすることが大切です。先行グループの取り組みを2つご紹介いたします。

先行グループ事例 1

1-2-Cコンソーシアム(同設備連携型)

1-2-Cコンソーシアムとは、1色、2色の四六全判、菊全判のオフセット印刷を中心に行う、東京および埼玉にある印刷会社4社による共創プラットフォームです。4社合計の印刷機械は四六全判・菊全判22台、菊半裁4色機1台です。従業員数の合計は190名になります。

本DX-PLATの運用検討より前からコンソーシアムの設立を企図しておりました。設立の目的は両利きの経営(深耕と探索)による共創の拡大です。各社共通の強みである1色2色印刷の深化と各社の領域探索によってグループ内の事業機会を増加させることを目指しています。

組織構成としては、中心となる戦略会議と、3つの分科会、すなわち営業分科会、技術分科会、そしてDX分科会からなります。

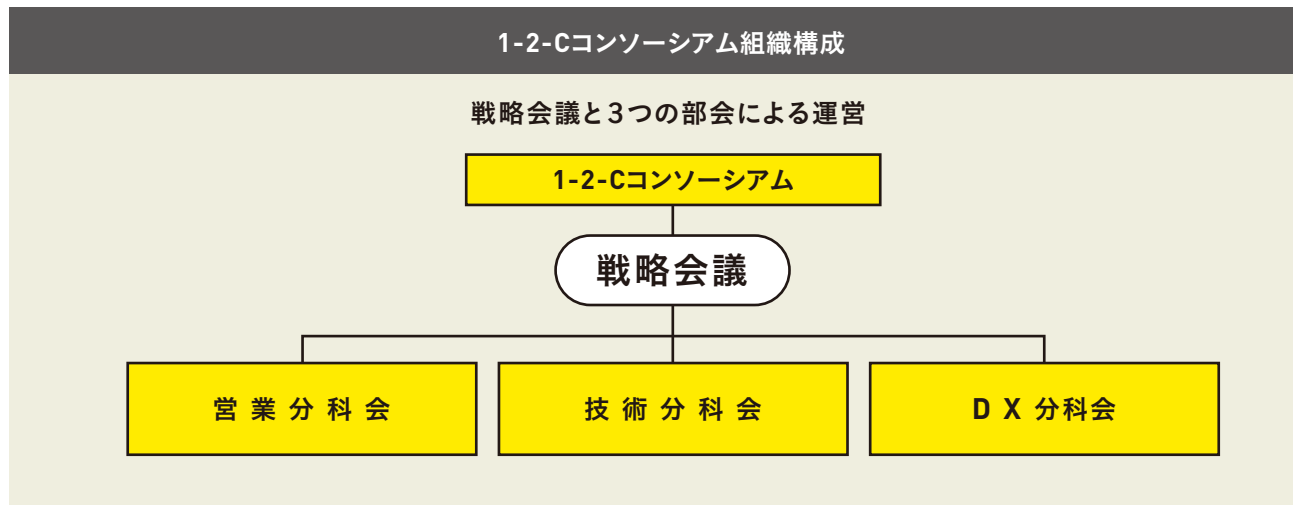
戦略会議のメンバーは各社の経営責任者で、売上拡大の方法論やDX推進などの中心的な戦略策定を行っています。

営業分科会のメンバーは各社の営業責任者で、各社の得意先、仕入先情報や毎月の受発注状況の共有、そして強みの見える化を行いながら創注強化を目指しています。

技術分科会では、各社の製造責任者により構成され、それぞれの工場視察を行ったり、濃度管理手法の統一など技術的な課題を共有したりしながら、手順書の作成、手順動画の制作、スキルマップの作成など、技術レベルの向上を図っています。

そして3つ目の分科会として、本DX-PLATの導入を通じ、各社のDX推進について議論しています。

近日中に、営業業務活動、配送業務の共有をスタートする計画です。DX-PLATの導入だけでなく、様々な取り組みを通じて事業変革を図って参ります。



DX-PLAT連携メーカー

右記メーカーデバイスとのインターフェイスを構築



株式会社SCREENグラフィックソリューションズ / 株式会社SCREEN GP ジャパン、富士フイルムグローバルグラフィックシステムズ株式会社、株式会社小森コーポレーション、ハイドルベルグ・ジャパン株式会社、リョービMHIグラフィックテクノロジー株式会社、リコージャパン株式会社、富士フイルムビジネスイノベーション株式会社、コニカミノルタジャパン株式会社、ホリゾン・ジャパン株式会社（順不同、敬称略）

先行グループ事例 2

DMのプロ集団（全国同業者連携）

『DMのプロ集団』は、ダイレクトメールに関する封書や圧着はがきなどを中心に手掛ける印刷会社4社によるグループです。「ダイレクトマーケティング市場における、“各社の知的ノウハウを共有し、お客様に最適なバリューを提案できる【マーケター集団】”、“各社の製造設備を活用し、様々なDMをワンストップで製造できる【プロダクト集団】”、“各社の人財(人脈)を活かし、お客様にマーケティング情報を提供できる【シンクタンク集団】”を目指す」というビジョンを掲げております。

DX-PLATの導入による仕事のやりとりを行いながら、DMセミナーの共同開催・共通DM サイトの運用・データ分析サービスの提供といったマーケティングの強化や、圧着資材等の共同契約・共同研修会の開催・品質の標準化といった製品提供力の強化も合わせて行っておりま

す。グループの発展のイメージとして、まずは省力化、合理化という側面の強化を行いつつ各社の結びつきを強めていながら、やがて新しい価値の提供へつなげていこうと考えております。

