

フレキシ印刷向け製版のスペシャリストが『SMILE 販売』と独自データベースを駆使して業務を効率化



15年以上『SMILE 販売』を活用する同社、今後もSMILEの活用範囲を広げていく

日版グループ株式会社は、段ボールなどのように表面が滑らかではない素材に適した印刷方法である「フレキシ印刷」向けの製版を手がけている。同社の顧客は中小から大手まで多くの印刷会社や、非印刷業界の大手企業など幅広く、その数は700社以上に及ぶ。『SMILE 販売』の導入により、製版の面積に応じた単価算出を可能とするなど、効率的な売上、仕入処理を実現した同社は、多くの顧客に対して行う請求書発行についても同様に負荷軽減を実現している。また、蓄積されたデータも積極的に活用し、顧客対応の重要な戦力として経営に生かしている。

導入の狙い

- ・蓄積データを経営に生かしたい
- ・仕入れや請求書発行業務の省力化

導入システム

- ・基幹業務システム
『SMILE V 2nd Edition 販売』

導入効果

- ・製番に応じた単価算出機能による業務の省力化
- ・抽出したCSVデータを利用した多様な分析が可能に
- ・検索機能で過去の取引データを即確認、スムーズな取引を実現

USER PROFILE

日版グループ株式会社

【業種】製造業

【事業内容】製版業(主に印刷会社で使用する版の作成)

【従業員数】43名(2025年4月現在)



伸長するフレキシ印刷向け 製版市場で確固たる地歩を固める

東京・墨田区の日版グループ株式会社（以下、日版グループ）は、フレキシ印刷用製版を手がける企業だ。印刷に必要な版を作る工程を製版といい、版を用いる印刷方式には、オフセット印刷、フレキシ印刷、グラビア印刷など複数種類ある。書籍や雑誌など、よく目にする一般的な紙製品は、平版印刷とも呼ばれるオフセット印刷を用いている。一方、凸版印刷の一種であるフレキシ印刷は、版の素材にゴムや合成樹脂を使い、はんこの原理で凸部のインクを転写して段ボールやフィルム、布など多様な素材に印刷できる。なかでも段ボールに関しては、昨今のインターネット通販市場の急成長に伴って需要が伸長している分野であり今後有望といえる。

1977年に設立された日版グループは、1979年にはゴム素材を使ったフレキシ印刷用製版事業に進出し、その5年後には樹脂素材による製版に参入。今日では、日本に150社ほどあるというフレキシ印刷向けの製版市場において、強固なポジションを確立している。同社は手広い分野の製版を扱うことで、業界の好不調の波に飲み込まれない安定した経営を実現している。

大手コンピューターメーカーでエンジニアとして勤務した後に、父親が創業した日版グループに入社して事業を継承した代表取締役の新海 満浪氏は、自社の強みをこう説明する。

「一口にフレキシ印刷といっても多様な印刷機があります。印刷機によってゴム版あるいは樹脂板といった素材の違いはもちろん、要求される版の厚さも違い、幅広い需要に応えるには、それぞれに最適な製版機の用意が必要です。そのため、多くの同

代表取締役
新海 満浪氏

「システムを利用して業務負荷を軽減しつつ、今後も時代の変化を読み取って事業を進めていきたいと考えています」



業他社は限られた分野の製版に集中しています。その一方で、あえてターゲットを絞らずにさまざまなフレキシ印刷機に向けた製版を行い、金箔や銀箔の箔押しのような高級ブランド品のパッケージの製版も対応しているのが弊社です。おかげさまで、他社での対応が難しかった場合に、『日版グループなら何とかしてくれると聞いた』と問い合わせをくださるお客様も多くいらっしゃいます」

こうした経営方針もあり、取引する顧客数も多い。1案件あたりの取引額も数千円から数百万円まで幅広く、毎月定期的な取引のある顧客が約400社、数カ月～数年に一度といったスパンでの依頼まで含めると、アクティブな得意先は700社を超えるという。



日版グループが日本で初めて導入したというドイツ製の「ESKO XPS Crystal 5080」。製版の一工程である露光を担う装置で、UV LED露光により安定して高品質の製版ができる

歴代のSMILEで 業務の軽減を図ってきた

同社は、1990年代からオフコンベースでの販売管理を利用していたが、約15年前となる2009年に、今後はオープン系システムの時代になるだろう、と採用したのが『SMILE BS 販売』であった。その後も定期的にバージョンアップを行い、2024年には『SMILE V 2nd Edition 販売（以下、SMILE V2 販売）』に移行、現在に至っている。

本社と三つの営業拠点を墨田区内に持つ同社は、うち一つの営業拠点を本社とつないでシステムを運用している。営業拠点で仕入業務を担当する総務部 経理担当の菅原 千晶氏は、自らの業務を次の

総務部 経理担当
菅原 千晶氏

「OSKさんにお話を伺ったところ、想像していた以上にSMILEでいろいろなことができるようになったので、これからの業務に積極的に活用していきます」



日版グループ株式会社

ように解説する。

「主に、『SMILE V2 販売』を使用して、仕入処理を行っています。社長が発注した製版用資材に関する情報を勘定科目別に入力し、その後、CSVファイル形式で出力して会計事務所に送っています」

一方、請求書の発行業務は本社で行い、営業担当者から回ってきた作業伝票を基に、売上入力を行っている。製版の取引は、注文から売り上げの間に作成という作業が入る。作成における複雑な行程管理を『SMILE V2 販売』で行うのは難しいため、現状は営業担当者自身が作業伝票で把握している。そのため注残管理は行わず、売り上げのタイミングで入力しているのだ。製版の版代は、作成する版の面積に基づいて計算される。売上処理では、ゴム版や樹脂版の厚みなどに応じた材料別単価と、版の縦横サイズの入力によって金額を自動計算できるようになっており、業務の省力化を支援している。

蓄積されたデータの 利活用推進を目指して

『SMILE V2 販売』に日々蓄積されるデータは、新海氏自身がAccessで構築したデータベースでさまざまな分析に活用されている。

「システム導入当初からAccessを利用したデータ分析を行っています。たとえば、お客様に値上げの打診を行う際に、参考値として過去と現在の材料費の変化をデータとして抽出したり、見積りの原価計算を行うなど、経営に生かしています」（新海氏）

日版グループの力強い戦力となっているこのデータベースだが、新海氏のみが利用する前提で作られているため、セキュリティに対する考慮が甘いという弱点がある。すべてのデータが閲覧できてしまうため、社内で公開して利用することは難しいのだ。さらに、日々、『SMILE V2 販売』から



本社では『SMILE V2 2nd Edition 販売』を使用して請求書を発行している

CSVファイルを出力して取り込む、といった作業も必要となってくる。

今後は、Accessに代えて『SMILE V2 販売』が備える分析機能を積極的に活用して、全社的にデータの利活用を推進することを考えている。

検索機能についての評価も高い。取引が年に1回、あるいは数年に1回程度の場合も多いので、『前回は何のような商品を買ったのか』という情報は非常に重要となってくる。過去の仕入伝票をまとめたファイルを引っ張り出してきて調べる、という手間を考えれば、すぐに画面に呼び出せる簡単さに対して評価が高いのは当然だろう。その使いやすさとスピードも好評だ。

SMILEを活用して効率化と 働きやすさを追求していく

「1枚の請求書に材料費や消耗品代、工事費、保守料などといったバラバラの品目をまとめてくる仕入れ先はよくあります。弊社では、仕訳計上と合わせるために仕入処理でそれぞれ勘定科目別の登録をしています。勘定科目に合わせて仕入れ先を複数設定しているのです。仕入れ先別に毎月の支払額を把握することが難しく、Excelを併用して管理しているという状況

です。会計事務所に提出する仕訳データに過不足なく、かつ仕入れデータについても仕入れ先ごとに集計できる方法を探っています」と菅原氏は、会計処理と仕入れの運用を今後の課題として挙げる。

さらに、今同社が目目しているのが、OCRを利用した請求書の自動読み取りソリューションだ。仕入れ先からの請求書は大部分が紙のため、読み取り精度が高くなってきた近年のOCR技術ならば、うまく利用することで一連の作業を省力化できるのではないかと期待している。

請求書に関する課題は、受け取る側としてだけではなく自社の発行に対してもある。「弊社も請求書を紙で発行していますが、取引先が多いため、発行や送付に関する作業が煩雑になっています。『SMILE V2 販売』の請求書PDFや請求データを送信できる機能で解決できないか、と検討中です」と新海氏は話す。

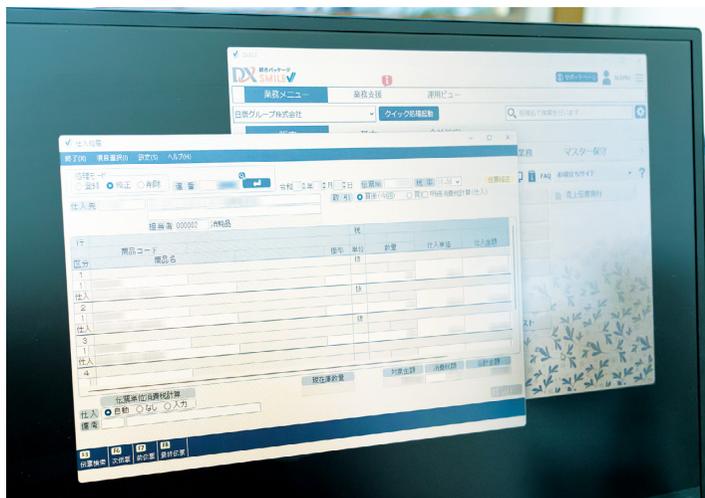
現在、見積書はWordを利用して、事務の担当者が作成しているが、それらについても見直しを考えている。『SMILE V2 販売』の見積処理を利用することで、過去データを参照しながら作成したり、営業担当者自身に作成してもらうことも期待している。

また、社員がより柔軟な働き方ができる

日版グループ株式会社

ように、社内の環境についても見直しを検討している。すでにリモートワークによる在宅勤務を併用するなど、無理・無駄のない働き方に取り組んでおり、その一環として、本社と全営業拠点をLANでつないだ環境の準備も視野に入れている。「OSKさんと相談しながら、弊社の状況に合った新しい環境を整備すべく模索しています」と新海氏は語る。

近年は紙媒体の需要減少によりオフセット印刷の市場は縮小傾向にあるという。しかし、用途が多岐にわたるフレキソ印刷は、水性インクを用いるため環境負荷が少ないという特性がエコロジーの観点からも注目されており、市場の拡大余地はまだまだ大きいとされる。日版グループでは、『SMILE V2 販売』の活用範囲を広げて省力化と社員の働きやすさの両立を実現しつつ、事業を推し進めていく構えだ。



請求書や納品書の情報に基づいて菅原氏が入力作業をしている



日版グループ株式会社のホームページ

<https://www.nippangroup.com/>

お問い合わせ

・会社名、製品名などは、各社または各団体の商標もしくは登録商標です。
 ・事例中に記載の肩書きや数値、固有名詞等は取材当時のものであり、配付される時点では、変更されている可能性があることをご了承ください。
 ・この記載内容は2025年7月現在のものです。
 Copyright©2025 OSK Co., LTD. All Rights Reserved.

株式会社OSK
 マーケティング本部
 〒130-0013 東京都墨田区錦糸1-2-1
 TEL:03-5610-1651 FAX:03-5610-1692
<https://www.kk-osk.co.jp/>