

## 宛名印字機の導入で儲かるビジネスを実現 受注拡大へのチャンスも手中に

ダイレクト宛名印刷機をはじめ、荷札送り状システム、封入封緘機、紙折機、軽印刷機などの販売およびオリジナルソフトを開発・販売している㈱タナック（大阪市北区、藤河和子社長）の宛名印字機はダイレクトメール（DM）を中心とした宛名印字業務に従順している印刷関連業者で数多く採用されており、その機械のパフォーマンスは業務を通じて企業の発展に大きく貢献するものとして注目を集めている。

以下に導入成功事例を紹介する。

### 【H社】

同社は、小ロット＆短納期 DM ビジネスのニーズの掘り起こしに宛名印字機を導入。

以前は代理店であるがゆえに外注業者に宛名印字を依頼していたが、スピードに不満があるのと、小ロットに対応する設備が十分でないため、設備刷新による作業の高速化に腰が引けている現状があった。

そこで、同社では顧客ニーズに応えるべく自ら宛名印字機「DA-6100」を導入して宛名印字の内製化を図ったことによって、それまで取りこぼしていた仕事が受注できるようになり、現在では1万通以内の案件を中心に内部処理を行うまでに至っている。

### 【K社】

プリンタ導入で宛名印字業務の内製化による利益率の大幅アップに成功。

広告代理店として宛名リスト販売と発送代行業務を手掛け、大型の宛名ラベル貼り機を導入するなどして業務の全体をフォローしていた同社ではあったが、低賃金と納期に追われ宛名印字業務は外注で対応していた。

そこで、自社の新規開拓により、全国に30店舗の呉服チェーン店の毎月のDM印字代行を手がけることになり、きめ細かな対応をしていくためと、少ない社内スタッフを有効に生かすためにタナックの宛名印字機を導入し、内製化を実現した結果、平均で5～6万通までを内製化した。

「これまでの外注先での粗利が20%だったものが、今では消耗品のインク代くらいで、10割近く

が儲けになった」とのK社の社長は笑顔で答えている。

### 【T社】

バリエブル対応時のコストダウンにタナックプリンタを導入。

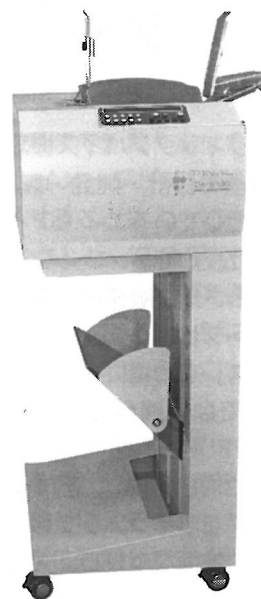
同社では、以前はバリエブル印刷の対応には、既存のオンデマンド機を使っていたが、コスト面で課題とされていた。

バリエブルで宛名印刷を刷り分けると、宛名は1色で済むが、オンデマンド機で5色使っていたため、ランニングコストがかさ張り過ぎていた。

しかし、宛名プリンタはハガキ1枚が約0.2円程度で印字できるため、「全体としては今までの半分程度にまでコストを下げることができるとともに、角2封筒まで印字できるようになり、仕事の幅が増えた」という高い評価を得ている。

宛名印字機「DA-6130」の主な特長は次の通り（7月より販売開始）。

- 既存の封筒・はがきに直接宛名を印字できるため、宛名ラベル費用とラベルを貼るための人件費・時間が大幅に削減できる。
  - 毎分85通の高速で宛名が印字できる。
  - はがきなら1度にまとめて1000通がセットできる効率設計となっている。
  - 郵便料金が5%割引になるカスタマバーコード対応。
  - 45×55㎝四方のスペースがあれば設置できるほか、印字音の静かなインクジェット方式が採用されている。
  - Windows対応のアプリケーションから、そのまま宛名印字できる。
- 問い合わせは同社、電話06(6352)2421まで。  
<http://www.tanacosa.co.jp>



DA-6130