

インタビュー

兼松が手掛ける
プリンタ事業

兼松株式会社 電子機器部長 能勢 到

「ズームアップ」欄は、「働く人と仕事」をテーマに商社各社のビジネスや人材をご紹介します。今回は、IDカード等を作成する際に不可欠な業務用プリンタのグローバルな拡販に尽力されている、兼松(株)電子機器部長 能勢 到氏にお話を伺いました。

1. 入社から現在の仕事に至るまで

当社には平成元年（1989年）に入社し、情報通信機器部に配属となり、カラーモニターの北米向け輸出やケーブルテレビ事業に携わってきました。大学は理系でしたが、当時は文系が中心の商社に理系も就職するケースが増えてきていたように記憶しています。入社4年目にグループ会社に出向し、その後、米国のニューヨークに赴任。入社以来通信関連のビジネスに関わってきましたが、2000年にニュージャージーに転勤してからプリンタ事業に携わるようになり、2004年に帰国し現職に至っています。

2. 兼松のプリンタ事業とビジネスモデル

当社が現在行っているプリンタ事業のきっかけは1990年代初めにさかのぼりますが、実はそれ以前から、当社グループではさまざまな形でプリンタ事業を手掛けてきた歴史があります。プリンタの用途はホーム用、オフィス用や産業用などに大きく分類できますが、当社で扱っているプリンタはオフィ

ス用と産業用の中間辺りに位置付けられ、「業務用プリンタ」といった呼称の方が適切でしょうか。

当社で扱っているプリンタは、お客さまがプリントの販売により利益を生み出したり、官公庁の公共サービスなどの場面で使用されるため、印画品質やプリンタ自体の性能や機能において、一般家庭向けのプリンタのレベルとは全く異なり、プロフェッショナルなレベルが求められます。また、必要とされる時に最適なプリント結果を提供することが求められるため、販売後のお客さまへの技術サポートやプリンタ故障時の修理サービスなど、アフターサービスが不可欠となります。当社は海外の主要拠点でこのサービス体制を構築していますが、このようなきめ細かいサービスを商社が海外で展開する例は珍しいのではないかと思います。

また、完成品のOEM（お客さまブランドによる製造）取引や部品・材料・消耗品の輸出など、元来商社が得意にしているビジネスモデルの他、現在特に力を入れているのが、

当社が有する販売代理店網を使つてのメーカーブランド製品や当社ブランド「Swift Color」製品（写真）の販売です。今後は、販売、マーケティング、サービスという機能から、商品の企画・設計・開発といったメーカーが担う川上の役割や、海外販売チャネルの提携や獲得といった川下分野にまで幅を広げることを考えています。

3. プリンタのニーズと市場の拡大

当社取り扱いプリンタに求められている機能は、スマートフォンやデジカメで撮影した写真のプリント、ワインのラベルや写真付きIDカードの製作などで、写真、カード、ラベル・パッケージなどの分野にそれぞれの用途に適した各種プリンタを販売しています。主なお客さまとしては、写真プリントショップ、食品や飲料品メーカーなどの製造業の他、人の出入りが多くIDカードの利用頻度が高い学校、官公庁などが挙げられます。また、「オンデマンドサービス」や小ロットのカラープリントを提供するサービスが増えている印刷会社なども、「モノクロからカラーへ」さらには「アナログからデジタルへ」といった潮目をビジネスチャンスとして捉えている当社のターゲットとなります。加えて、IDカードプリンタ販売の派生分野として、海外の政府や官公庁の入札案件の獲得にも力を入れているところです。

また、当社が手掛けるプリンタの販売地域は海外で、今は北米、欧州諸国が中心です。これはIDカードなどの印刷ニーズがまだ先進国中心であるためですが、昨今では新興国でも所得の増加や経済活動の高度化により



当社ブランド「Swift Color」のリーフレット

プリンタ需要が拡大する傾向にあり、商売があれば世界中どこへでも出掛けていきます。

4. 今後の事業展開への抱負

ご存じの通り、日本国内には世界で活躍するプリンタメーカーは数多く、また、プリントヘッドや消耗品などプリンタのコア技術で高い競争力を持つメーカーも存在します。しかし、海外でのプリント発行システムやアプリケーション、ソリューションになると、欧米のシステムハウスやメーカーがリードしており、セキュリティ印刷や標準化団体などは欧米勢が牛耳っている状況です。今後は日本企業の強みを活かしつつ、「日本連合」を束ねて欧米の競合相手への対抗勢力となるような取り組みを進めていくことができればと考えているところです。

（聞き手：広報グループ 石塚哲也）