

印刷界の展望 2003 年

5 人の識者チームは、これは単に経済問題ではない、と言う。

December 6, 2002

Marriott Metro Center, Washington D.C.

By Chuck Surprise

- 印刷工業はもはや、一般経済の跡追いをしてくれない。
- 上潮とて全ての船を持ち上げてくれない。特に、穴の開いている船では論外。
- 従来の紙印刷(Ink-On-Paper)の出荷高は下降気味となる。
- 大変な過剰容量に見まわれ、1990 年より数えると 10,000 社の印刷企業は消滅する。

識者チーム：

ウィリアム・ランパーター(プリントコム・コンサルティング・グループ、会長兼社長)

チャールス・ペスコ(CAP ベンチャー、CEO web site 関連記事)

フランク・ロマーノ(ロチェスター工科大学、プリントメディア学部 web site 関連記事)

ヴァンセント・ナセリー(トレンド・ウォッチ・グラフィック・アーツ 取締役 web site 関連記事)

アンドリュー・パラロッター(主任エコノミスト・印刷企業家連盟)

識者間での大議論の末、「これは単なる経済問題ではない。印刷会社は、人員削減、印刷能力の一層の増加、営業マンの増強などの合理化経営で、景気が回復したとき、普通の印刷成長だけでも利が得られるなんて思うものでない。」との結論に帰結する。

印刷は新しい技術、競合メディア、技術の変革の猛攻撃でひどく打ちひしがれている。文字通り、かつて印刷された何十億ものページ印刷物が永遠に去ってしまい、電子文書に置き換わっているか、あるいは、社内デジタル生産センターに移管されている。一般経済が外見上正常さを取り戻しつつあるが、今日、大多数の印刷企業はこの潮流に乗ってくれない。

ビル・ランパーターは識者の展望と題した朝の始めのセッションで、印刷は、混乱する激変と言う魔女の手にかかり、洪水を引き起こされている。ほとんどのビジネスと同じようにアナログと言う印刷物もデジタル代替物によって置き換えられてきている。今日の紙印刷の世界での印刷品質はかつてないほど向上している。品質評価が上がっているにもかかわらず、印刷の価格付けはとてつもない圧力を受けていて、しかも、印刷量も減っている。

CAPベンチャーのチャーリー・ペスコは、識者連の先頭者として、印刷企業の合併、提携の傾向を指摘し、その動きの一旦は、単なる印刷の視点でなく、幅広い顧客層への「統合コミュニケーションサービス」を生み出す能力をつけるためと言った。業界が直面している脅威を、売上と利益向上の機会に巧に転換させ、好業績を上げている印刷業者も多数存在する。しかし、現存する印刷業者の大部分は低い利益、または赤字利益で経営している。ペスコの会社の調査では、米国の印刷業者にとって、水平線上にいて「平常なビジネスに戻る」ことはなく、継続的な成長もない、と彼は付け加える。多くの印刷発注者はプラントを減らして、更なる合理化を行っていて、取引先として残っている印刷業者に幅広い範囲のサービスを求めている。その傾向として印刷業者は戦略的統合と同盟に向けて動き出していく。発注者によってはワン・ストップショップを好まれる向きもある。

多くの印刷会社にとって再生の鍵とは、その製品サービスを特化して、入ってくる仕事に価値をつけることだ。デジタル資産管理(DAM)、可変データ印刷、メーリング・配送サービス、デジタル印刷、大判デジタル印刷、それにデザインなどが印刷会社が印刷物に価値をつけていく道筋であろう。工程改革も、印刷業者が売上利益を確保するための別の道筋でもある。CTP は多くの印刷会社がワークフローの合理化、コスト低減、工程時間短縮を図れる大きなステップとなる。さらに、印刷業者はインターネットを上手に使いこなし、顧客とのコミュニケーションを一層図り、オンライン見積り、仕事の工務的な追跡をすべきである。

フランク・ロマーノはいつものユーモアスタイルで語る。RIT(ロチェスター工科大学)ではグラフィックデザインコースは容量過剰で運営されているが、彼の確信するところでは多くの卒業生は食事サービスのクラスに行くべきであったのだ。と言うのは、彼らは好んでそこへ就職していったのだ。あるいは多分、キンコーズ(ウェブサイト関連記事)のようなそこいらに沢山ある出力センターで仕事を見つけるか、あるいは、デジタル印刷チェーン店なる下の階層で競合的な混乱をまきおこしてくれているステイプルとかオフィスマックスから就職して行く。

小さな印刷業者は産業界を取り巻く困難さに、より最も厳しい打撃を受けている、とロマーノは付け加える。彼の数字によれば、1998年に42,115社あった印刷会社は、2,000年には38,000社となり、2004年には33,000社までに落ちてしまう。

先々の紙印刷(ink on paper)の真水の出荷金額は今の出荷金額(多分、正確でない数字である)よりかなり下がるであろう。今日の統計資料は正確に量の根拠を示していない。同教授の算出では、印刷出荷金額には40~45%ほどの製本加工、運送、他の非印刷作業が含まれ

ていると見る。彼の試算では 1170 億ドル(約 14 兆円)の印刷出荷金額はかなり減ってしまっている。5 年、10 年前に記録された数字との比較で、これは真水の紙印刷での出荷金額比較ではないが、印刷産業の成長がされたとするのは不適切である。

ロマーノの論点でのもう一つの力点は、印刷の成長への主要なる障壁は、配送コスト、一般的には郵送料である。図で示しながら、印刷界の効率化の賜物でもって、今の単位当たりの印刷コストは郵便コストとほぼ一緒であり、全ての郵便物は印刷されているか、印刷物が挿入されたもので、その配達コストは下げるべきで、その捻出金額は印刷の方に販促還元されるべきである、と彼は指摘する。バリアブルデータを使うターゲット・マーケティングはこの実践の方法でもある。しかし、電子配達が利用できるようになり、かなり幅広く使えるようになってきた。何千万枚もの商取引書類—明細文書、クレジットカード報告書など—は電子的に pdf ファイルで送付され、受け手で記録として印刷されている。請求側にとっては手間と郵送料が省け、印刷コストは顧客に添加してしまい、印刷会社は蚊帳の外に置かれてしまう。

ロマーノは、印刷出荷高が GDP 成長に平行にはならないことに同意しているが、注目する基本指標は広告費、特に印刷広告費である、と言う。彼の研究によれば、印刷広告費と印刷出荷高の間には近い相関関係がある。広告出稿高は最近では上向きになっている…多分これは良き日々の前兆であろうか。

トレンドウォッチ社のヴァンセント・ナセリーはロマーノに続いてマイクを取る。「印刷、軽印刷、デザインとプロダクション、出版、インターネット・デザインと開発」の工業分野での最近の一時的な底上げ現象に賛同する。この秋期調査が示すには、印刷では比較的サンプル数が少ないものだが、増加改善となっている。その調査では、10%ほどの印刷業者が大変悪いとしているが、17%は素晴らしいと答え、42%は OK と答えている。

他のパネリストと同様、トレンドウォッチの取締役も、ほとんどの調査回答者はこの産業で起きている基本的な変化を認識していない、と見る。54%の方が示すには、低成長経済が最大のビジネス難題で、ついで、競争と価格圧力が続く。ほんの 3~4%が電子ドキュメントが挑戦してくると見ているに過ぎない。

NAPL 調査の 43.4%の回答者が、この 10 月、1 年前と同じ注文品で、価格は下がっていると報告している。広範囲な調査グループの 41.2%が同じ月、税引き前収益性が減少していると言う。組織的な印刷ビジネスの指標？ 混合指標が 11 月もやや落ちている…3 ヶ月の好調指標の後であるが。前兆は 9~11 月期間では交錯している。

NAPLの統計でも他のパネリストの観察、印刷の成長がGDPより遅れをとっている点を現している。1996年にその乖離が始まり、印刷界にとって最近ではもっともなる黄金の年、1998年からはGDPとは鋭い乖離となっている。

もっと、NAPLのデーターを調べ、他のプレゼンテーターと一緒に何回かにわたり詳細に扱いたい。「印刷の展望 2003年」の初日、識者達の日は大変興味のある、注目されるものであった。 以上 (T. D)

訂正：TrendWatch Data for PRINT OUTLOOK 03

それは単なる経済ではない、と識者が言ったのは、多くの回答者からのものでなく、比較的少数サンプルからの結論である。

TWGA FALL(TWGA 秋期調査)は印刷、出版、デザイン&プロダクションからの750郵便回答を含む、1500回答のデーターに基づいている。これに加え、TWGAの基準調査は1000回答を得た10000郵送調査をしたものである。2002年度ではTWGAは全部で50000通の郵送調査、8000回答を得ている。TrendWatch社の市場調査は我々の知る限り、印刷界でこの規模で行っている唯一の継続的な調査である。

質問の章を正確にお読みいただきたい。

トレンドウォッチ社のヴァンセント・ナセリーはロマーノに続いてマイクを取る。「印刷、軽印刷、デザインとプロダクション、出版、インターネット・デザインと開発」の工業分野での最近の一時的な底上げ現象に賛同する。この秋期調査が示すには、印刷では比較的サンプル数が少ないものだが、増加改善となっている。その調査では、10%ほどの印刷業者が大変悪いとしているが、17%は素晴らしいと答え、42%はOKと答えている。