ハイデルベルグ社

オフセット・デジタルの統合ワークフロー

5色印刷可能

幅広い素材に最適

バーサファイア製品担当者に聞く

ハイデルベルグのPrinectワークフローの中で、デジタル／オフセットいずれの印刷方式の場合にも、同じPDF、同じ色管理された出力データを使用するため、プロセスの一元管理が可能となり、作業効率の飛躍的な改善が得られる。

2017年8月10日、ドイツハイデルベルグ社より、デジタル印刷機「Versafire（バーサファイア）」の製品担当、マーク・イーレンフェルト氏とマーク・シュミッツ氏が来日し、製品の特長や日本市場の展望について語った。

デジタル印刷機「Versafire CP」

【グローバル市場におけるバーサファイアの位置付けをどのようにとらえていますか?】

▼イーレンフェルト氏

「ご存じの通り、印刷のロット数は今、世界中で小ロット化が進んでおり、それに伴い極小ロットに強みが発揮できるデジタル印刷機の導入は、ますます魅力的な存在になっていると思います。

そうした流れの中、オフセット印刷を核として長年、世界の印刷業界の発展に貢献してきたハイデルベルグがデジタル印刷市場に提供する柔軟性の高い『バーサファイアCV』とパフォーマンスクラスの『バーサファイアCP』は、間違いなく世界の印刷会社にとってお役立て頂ける印刷機であると信じています。

そして、これまで1500機以上のバーサファイアが世界のグラフィック市場に導入されたことは非常に画期的な事実であり、これはデジタルとオフセット技術の絶妙な相互作用が、我々のお客様の利益になるということを証明しています」。

【数あるデジタル印刷機の中でバーサファイアシリーズの特長は何でしょうか?】

▼シュミッツ氏

ハイデルベルグ社・シュミッツ氏㊨とイーレンフェルト氏㊧

「広範な色域と低融点トナーを搭載したデジタル印刷は、バーサファイアシリーズの要となる特長です。これにより、例えばオフセット印刷が適していた画像や色を使った耐熱合成繊維のような幅広い素材への印刷が可能になります。5色の印刷が可能な『バーサファイアCV』は、間違いなく他社とは一線を画します。『バーサファイアCV』は、CYMK、ホワイト、クリア、ネオンイエロー、ネオンピンク（日本では今年12月より販売予定）での印刷が可能ですが、これは同クラスでは唯一です。またバーサファイアCP、バーサファイアCVの両機は、印刷する材質を選ばない柔軟性が特長です。

さらに当社独自のDFE（デジタルフロントエンド）『プリネクトDFE』をワークフローソリューション『プリネクト2018』に統合することにより、デジタルとオフセットのジョブを、一つの生産ワークフローに統合することができます。この本格的なオフセット・デジタルハイブリッドワークフローがまさに、他社製品にはない強みと言えます」。

【日本市場におけるバーサファイアに、今後どのような成長を期待していますか?】

▼イーレンフェルト氏

「日本のお客様は、世界の中でも特に品質に厳しいと聞いています。だからこそ、これまで多くのお客様に高品質な印刷が実現できるハイデルベルグのオフセット印刷機をご利用頂いてきたのだと思います。

ハイデルベルグのデジタル印刷機バーサファイアも、オフセット印刷機同様、そうした日本のお客様の厳しい要求にこたえることのできるデジタル印刷機です。5色目で可能となるスポットカラーや、メディアの柔軟性という特長を生かすことで他社との差別化ができ、お客様のビジネスの成功に貢献できると信じています」。

【リコー社が同様のデジタル印刷機を販売していますが、ハイデルベルグのデジタル印刷機を購入することは、お客様にどのようなメリットがあるでしょうか?】

▼シュミッツ氏

「最大の違いは、当社のプリネクトソフトウェアです。日常の生産をより効率的かつ柔軟にするツールとして、プリネクトDFEとプリネクトPDFツールボックスを提供しています。

プリネクトDFEをオフセットワークフローに統合するハイブリッド生産でも、このツールを使用すれば、わずか一回のクリックで操作は完了です。また最新のバーサファイアシリーズは、業界でも突出したワークフローソリューションであるプリネクト2018に統合することができます。

5色目にネオンイエローを搭載したVersafire CVで印刷

最新バージョンのプリネクトは、モンタージュエディターやプレビュー機能、またユーザーインターフェースが改良されましたが、これらの改良にはお客様のフィードバックが随所に反映されています」。

【オフセット印刷会社がデジタル印刷機を導入することで生まれる価値とはどのようなことでしょうか?】

▼イーレンフェルト氏

「小ロットでの費用対効果に優れているという事だけでなく、デジタル印刷はポストプレスの工程や在庫にかかる費用の削減ができるという利点があります。

丁合出力など出力順をコントロールできることで、デジタル印刷機はオフセット印刷機以上のことができる場合があります。またパーソナライズされた印刷やナンバリング印刷をすることも可能です。

バーサファイアのようなデジタル印刷機が提供できるこうした新しい生産プロセスや、そうした特長が生み出すビジネスチャンスに、是非注目をして頂ければと思います」。

【海外でのバーサファイアの導入例を教えてください。どのように使われているのでしょうか?】

▼シュミッツ氏

「言うまでもなく、多くのお客様がバーサファイアを小ロットのお仕事に活用されています。特にオフセット印刷機と組み合わせ、ロットによって使い分けることで、うまく活用されているお客様が多いのではないかと思います。

繰り返しになりますがバーサファイアCVのホワイト、クリア、ネオンイエローと最新のネオンピンクなどの5色目の特色は、とても印象的な印刷物を製作することができますので、そうした点を活かしてお客様のプロモーションツールとして提案されているケースが最近増えてきています。

またバーサファイアは、最大700㍉の長尺に対応しますので、A4・6㌻分の印刷にも多く使われています」。

【デジタル印刷機の展望についてお聞きします。今後の成長に欠かせない要素は何でしょうか?】

▼イーレンフェルト氏

「バーサファイアのようなデジタル印刷機は、使いやすさ、メディア柔軟性、特色の数、安定性や処理能力向上といった要素がさらに求められてくるのだと思います。インクジェットの技術はますます一般的になるでしょう。

そして今は考えつかないような、さまざまな要素がさらに加わることで、デジタル印刷分野の印刷用途そのものにも、思いもよらない趣向を加えることができるようになると思います」。

【ハイデルベルグ社内のチーム、例えばプリネクト、枚葉印刷機、ポストプレスや印刷必需品担当部署は、顧客に利益をもたらすために互いにどのように関係しているのでしょうか?】

▼イーレンフェルト氏

「ハイデルベルグは、"Heidelberg goes digital"というテーマの下、印刷業界における先駆的な地位をより一層強固なものにすべく、すべての部門が常に連携しながら、お客様にトータルな最高のソリューションをお届けするという目標に向かって、弛まない努力を続けています。

実際に社内の強い連携が『プリネクトインテグレーション』の成功の鍵となりましたし『Simply Smart（シンプリースマート）』というdrupa 2016で発表したコンセプトは、お客様の間だけでなく先に述べた目標達成のために社内でも広く定着しています」。

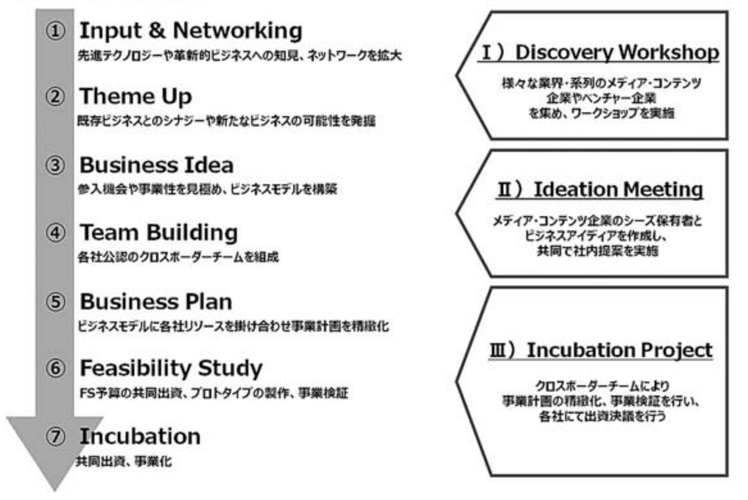
革新的事業実現へ

米企業と事業共創プログラム開発

＜博報堂DYとDACHD＞

㈱博報堂DYメディアパートナーズ（本社：東京都港区、代表取締役社長：矢嶋弘毅氏）と、D・A・コンソーシアムホールディングス㈱（本社：東京都渋谷区、代表取締役社長：島田雅也氏、以下・DACHD）は、ベンチャーキャピタルWiL,LLC（本社：米国カリフォルニア州、Co-Founder&CEO：伊佐山元氏、以下・WiL）の協力のもと、メディア・コンテンツ企業（注）との新規事業の共同開発を目的とするプログラム「Media Contents Innovation Camp（MCIC）」をスタートさせた。

人工知能やIoT（Internet of Things＝モノのインターネット）といった先進テクノロジーの台頭により、メディア・コンテンツ産業を取り巻く環境が劇的な変化を遂げている中で、メディア・コンテンツ企業がイノベーションや新たな事業展開を模索する動きが活発化している。これを受け博報堂DYメディアパートナーズとDACHDは、日米ベンチャー企業との幅広いネットワークを有し、また大企業との新規事業開発に豊富な実績を有するWiLと連携した事業共創プログラムを提供していくことで、メディア・コンテンツ企業のイノベーション創出に向けた取り組みをサポートし、多様なコンテンツやリソースと先進テクノロジーを融合させた革新的な事業を実現していきたいと考えている。


MCICの事業開発のフロー
① Input & Networking
先進テクノロジーや革新的ビジネスへの知見、ネットワークを拡大
② Theme Up
既存ビジネスとのシナジーや新たなビジネスの可能性を発掘
③ Business Idea
参入機会や事業性を見極め、ビジネスモデルを構築
④ Team Building
各社公認のクロスボーダーチームを組成
⑤ Business Plan
ビジネスモデルに各社リソースを掛け合わせ事業計画を精緻化
⑥ Feasibility Study
FS予算の共同出資、プロトタイプの製作、事業検証
⑦ Incubation
共同出資、事業化
3つの提供メニュー
Ⅰ）Discovery Workshop
様々な業界・系列のメディア・コンテンツ企業やベンチャー企業を集め、ワークショップを実施
Ⅱ）Ideation Meeting
メディア・コンテンツ企業のシーズ保有者とビジネスアイディアを作成し、共同で社内提案を実施
Ⅲ）Incubation Project
クロスボーダーチームにより事業計画の精緻化、事業検証を行い、各社にて出資決議を行う

MCICは、従来のコンサルテーションサービスからさらに一歩踏み込み、事業開発に不可欠な要素である「人的リソース」と「リスクマネー」を供給し、メディア・コンテンツ企業との共同プロジェクトや合弁会社として事業化することをゴールとしている。フィジビリティスタディと事業化という2つのフェーズでプログラム参加各社による出資検討機会を設け、リスク分散ができるようにすることで、単独では参入の難しかった成長ポテンシャルの高い事業にも挑戦できるような環境を実現する。

またメディア・コンテンツ企業の多様な事業開発ニーズに応じて、「Discovery Workshop（ワークショップ）」、「Ideation Meeting（ミーティング）」、「Incubation Project（プロジェクト）」という3段階のメニューを用意し、経験豊富なWiLのビジネスプロデューサーが先進テクノロジーやビジネスモデルのインプット、メンタリングなどを継続して行うことで、成長市場への参入機会や事業性の見極め、ビジネスモデルの構築、事業計画立案など一連の事業開発フローを円滑に推進する。

【WiLについて】

WiL,LLCはベンチャー投資育成のファンドであり、各界を代表する事業会社からの出資を受け、主に日米のベンチャー企業への投資や、大企業との連携による新規事業の開発支援等を手がけている。また大企業とベンチャーのコラボレーションをプロデュースすることを通じて、オープンイノベーションを加速させ、起業家精神を普及する活動も展開している。

博報堂DYメディアパートナーズとDACHDの100%子会社であるデジタル・アドバタイジング・コンソーシアム㈱は、WiLが運営する「WiL1号ファンド」、「WiL2号ファンド」に出資し、WiLが提供するサービスと連携することで、オープンイノベーションを通じた新規事業の開発やビジネスプロデュース人材の育成などに取り組んでいる。

（注）新聞、雑誌、ラジオ、テレビ、インターネット、アウトドアメディアなどのメディア企業ならびに、スポーツやエンターテイメントなどさまざまなコンテンツを保有する企業。

ソニー

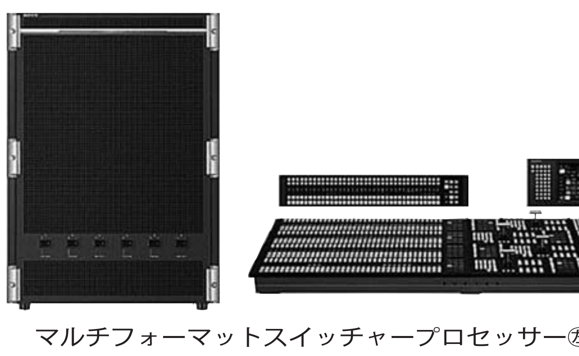
4Kライブ映像制作に対応

マルチフォーマットスイッチャープロセッサー最上機種

ソニーは2018年より開始予定のBS 4K実用放送など、4Kライブ映像制作の需要の広がりを受けて、大規模なスポーツイベントや番組向けの4Kライブ映像制作に対応したマルチフォーマットスイッチャープロセッサーの最上位機種「XVS-9000」を来年秋に発売する。メーカー希望小売価格（参考予定）システム価格は6500万円＋税。

ソニーはIP化により4Kライブ制作ワークフローを効率的に構築するソリューションとして「IP Liveプロダクションシステム」の普及を推進している。

一方、SDIケーブルを使用し、従来のHD設備と同様の運用性を確保した4Kライブ制作を要望する声に応えるため「XVS-9000」は、4K映像データを1本の同軸ケーブルで伝送できる映像インターフェース12G-SDI（注1）にも対応。4K信号で最大80入力および40出力（注2）に対応し、従来のHD運用の最大規模に匹敵する大規模なスポーツイベントや番組の4Kライブ制作への活用が可能で、入出力ボードを組み合わせた運用により、IPと12G-SDIを混在したシステム構築もできる。



マルチフォーマットスイッチャープロセッサー㊧とコントロールパネル

IPおよびIPと12G-SDIの双方のインターフェースに対応予定の機種は「XVS-9000」に加えて「XVS-8000」を始めとしたXVSスイッチャーシリーズや、4K/HD対応システムカメラ「HDC-4300」用のベースバンドプロセッサーユニット「BPU-4500」、マルチフォーマットAVサーバー「PWS-4500」などとなる。2018年春以降、順次対応する予定。

（注1）12G-SDI＝同軸ケーブルを使用して4K信号をデジタル伝送する伝送速度12Gビット／秒対応のインターフェース。

（注2）インターフェースによって対応時期や仕様が異なる。詳細については検討中。

人事異動

★中日新聞社　11月1日付

管理局付・中日病院事務部長（名本・長野支局長＝部長職）武藤宗広▽名本・技術局ネットワーク部長（名本・技術局報道システム部部次長）余瀬吉治▽名本・技術局報道システム部長（名本・技術局ネットワーク部長）鈴木政彦▽名本・広告局広告開発部長（管理局付・中日病院事務部長）海蔵浩展▽名本・広告局広告管理部長（名本・広告局広告開発部長）加藤雅範▽福井支社広告部長（名本・広告局広告管理部長）小笠原香織▽東本・広告局広告委員＝スポーツ紙広告・部長職（福井支社広告部長）後藤美紀夫▽報道システム部長兼務を解く　名本・技術局次長：八木祥高

★北日本新聞社　11月1日付

読者事業部長兼務　読者局次長兼販売本部部長：木村聡▽読者局企画管理部長兼販売協同組合事務局長（読者局読者事業部長）中村毅▽北日本新聞サービスセンター出向・部長待遇（読者局企画管理部長兼販売協同組合事務局長）穴場理

★読売新聞東京本社　11月1日付

大阪空港事務所長兼務を解く　航空部長：谷口透▽論説委員（社会部次長）小林篤子▽編成部＝ニュース＝専任次長（読売プラス出向・専任次長）竹内毅▽文化部次長（文化部主査）恩田泰子、村田雅幸▽科学部次長（つくば支局長・課長職）原田信彦▽つくば支局長兼務　水戸支局長：川辺隆司▽北上支局長（釜石支局長）専任課長：藤吉恭子▽釜石支局長（北上支局長）広田茂樹▽航空部整備電子課長（航空部整備電子課副課長）栗本康明▽航空部大阪空港事務所長（航空部整備電子課長）中俣貴司▽国際部兼務を解く　英字新聞部次長：植松邦明▽英字新聞部＝報道グループ＝次長兼国際部（英字新聞部次長）奥村健一▽英字新聞部＝報道グループ＝課長兼国際部（英字新聞部課長兼国際部）加藤賢治、（英字新聞部国際配信課長）柳沢亨之▽メディア局兼務を解く　医療部次長：藤田勝▽メディア局兼務　医療部次長：高梨ゆき子

＜定年退職＞　10月31日付

読者センター専任次長兼メディア局営業部：小田尚英、科学部専任次長：清水慶一、小山支局長・専任部長：林栄太郎＝11月1日付で嘱託として現職委嘱、読売・日本テレビ文化センター出向・専任局次長：脇雅俊、同出向・専任部長：井上茂男

★読売新聞大阪本社　11月1日付

◇職制改正

①「新聞のちから」委員会を職制化し、管下に「新聞のちから」委員会事務局を新設する②総務経理局総務部（電話交換室）を廃止し、読者センターに統合する。

◇人事

「新聞のちから」委員会委員長兼務　取締役役員室長・コンプライアンス・広報担当：西嶌一泰▽「新聞のちから」委員会委員兼務　総務経理局総務兼役員室：山崎正、編集局総務兼適正報道委員会担当兼記者教育実行委員会＝記者塾＝副委員長：山岸徹也、広告局総務課兼事業本部：石田尚久、販売局総務：市川宗雄、役員室次長：植村吾生、制作局次長：吉田浩也、事業本部次長兼広告局：櫨本洋司▽論説委員（論説・調査研究室長）上田恭規▽論説・調査研究室長・部長職（東京本社出向・論説委員）西井淳▽「新聞のちから」委員会事務局長（役員室幹事）藤澤達也▽管理部監査課長兼連絡課長兼務　販売局管理部長兼法務部：西岡哲也

論説・調査研究室主任研究員兼編集局編集委員（東京本社メディア局編集部次長）中村宏之▽「新聞のちから」委員会事務局課長（姫路支局長）音田裕一郎、（販売開発部営業推進課長）三宅邦雄▽編集局専任部長（神戸総局専任部長）彦坂真一郎▽姫路支局長（福山支局長）井ノ口麻子▽福山支局長（大阪読売サービス出向・主任相当職）滝利明▽販売開発部営業推進課長（販売局管理部連絡課長）黒岩剛▽課長相当職　読売プリントメディア出向・副課長相当職：平誠▽読売人材開発出向・部次長相当職（販売局管理部監査課長）山名浩彰▽専任部長　読売大阪プリントメディア出向・部長相当職：亀井信哉▽販売第1部専任次長（販売第1部次長）池田寿利▽専任次長　読売大阪プリントメディア出向・部次長相当職：佐野真琴▽専任課長　読売大阪プリントメディア出向・課長相当職：中川大志

＜定年退職＞　10月31日付

読売システック出向・専任局次長：長田伏省治

★東奥日報社　11月8日付

◇機構改革

①役員室を廃止②役員室秘書部を総務局に移管。

◇人事

専務取締役（常務取締役）広告担当：鳴海成二▽常務取締役（取締役）販売担当：齋藤徹▽常務[illegible]

（カッコ内旧職・敬称略）

リコー・UCS運用

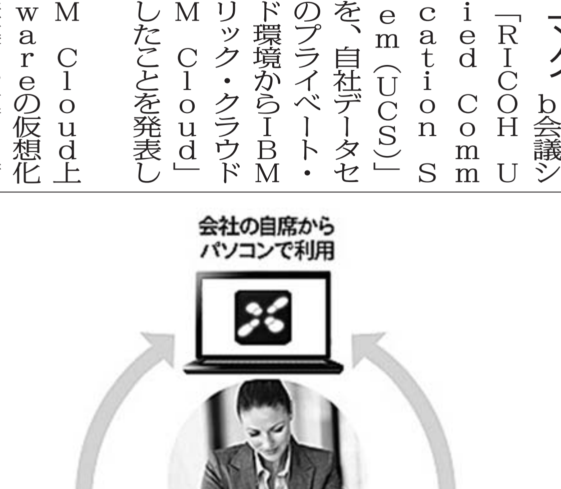
IBMクラウドに移行

マルチ・クラウド　環境で経費削減も

日本IBM（本社：東京都中央区日本橋箱崎町19－21、代表取締役社長執行役員：エリー・キーナン氏）は㈱リコーがビジネス向けテレビ会議・Web会議システム「RICOH Unified Communication System（UCS）」の運用を、自社データセンターのプライベート・クラウド環境からIBMのパブリック・クラウド「IBM Cloud」に移行したことを発表した。

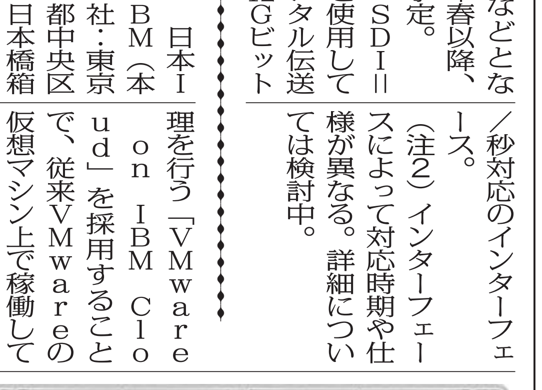
IBM Cloud上でVMwareの仮想化環境を構築し、運用・管理を行う「VMware on IBM Cloud」を採用することで、従来VMwareの仮想マシン上で稼働していたUCSの映像配信アプリケーションをクラウド用に全く作り変えることなく、円滑かつ確実なパブリック・クラウドへの移行を実現した。

UCSは電源を入れて、ボタンを押すだけで簡単にテレビ会議を始めることができるというコンセプトで、2011年にサービスを開始した。


会社の自席からパソコンで利用
1つのコンタクトIDですべての利用が可能!
自宅からタブレットで利用
外出先からスマートフォンで利用

そのコンセプトが評価されて、ユーザー企業数の増加と利用者が世界に拡大する一方、テレビ会議システムの安定したサービスの継続的な提供が求められていた。

そこでリコーは、負荷の集中しやすい映像配信サービスを中心に、プライベート・クラウドからパブリック・クラウドへと移行を進めた。



2015年にオーストラリア・メルボルンに始まり、2016年にオランダ・アムステルダム、米国ワシントンD.C.、2017年に韓国ソウルのIBM Cloudデータセンターでベア・メタル・サーバー（物理サーバー）の利用を開始した。

ユーザーが特に多い日本国内では、2016年8月よりプライベート・クラウドとIBM Cloudを並行運用しながら、2017年6月にIBM Cloudの東京データセンターのベア・メタル・サーバーに移行した。

また呼制御などを行う基盤部分も2016年12月にはパブリック・クラウドに移行し、現在、UCSはマルチ・クラウド環境で運用されている。

ビジネスニーズに応じて物理サーバー環境を迅速に増設でき、豊富なAPIを活用して、サービス停止が起きない仕組み作りに加えて、各種開発環境の物理サーバーのセットアップや運用を自動化することで、大きなコスト削減効果も得られている。

[illegible]