



「増刷できない本をなくすことが一番大事」と強調する山崎氏

「自動車業界ではロットが少ないからといって、単価が上がると認められない。本の印刷価格のあまり

DOD出版センター

研文社尼崎工場 見学開催

オンデマンドの実例を報告

小ロットでも低コスト、高品質なオンデマンド印刷を提供する目的で、光和コンピュータや印刷会社の出資で設立したデジタル・オンデマンド(DOD)出版センター(浴野英生社長)が7月24日、同社システム

の大きさに驚き、当社のゾーン、原稿チェックなどすべての工程を完了させるソリューションを低減を提供していきい」とあいさつ。その後、オフセットゾーン、オンデマンド

システムの長所として「10〜300部ほどのソフトカバーが安価」「品質が大きく向上」「重版が見込めないときに有効」「オールカラーでも少額の割増料金」などを挙げ、「これまで千数百部印刷しなければ単価が合わなかったが、DODなら50部でも可。それを重ねて7刷までいった商品もある」と実例を話した。

一方、短所としてカバーや帯、見返しの問題、上製本の際の別料金などを挙げたが、「カバーや帯は初刷時に多めに作る。その他の面も浴野さんに相談すればスピーディーに動いてくれる」とし、「装幀家の反応も悪くない。一番必要なことは、増刷できない本をなくし、読者に確実に届け続けること」と話した。最後にDOD出版セン

ター・浴野社長が「受発注プラットフォームは全国どこからでも使える。どのような相談でもしてほしい。様々な対応ができるシステムを構築している」と活用を呼びかけた。

当日は14社18人が参加。見学の冒頭、関西では自動車メーカーのカタログ印刷などが主要とい

用の実例報告を行った。

「自動車業界ではロットが少ないからといって、単価が上がると認められない。本の印刷価格のあまり