M A R K E T I N G R E P O R T 2024

デジタル印刷技術の進展や導入状況に関する調査

≦ 兼 松 経 営 株 式 会 社

調査の目的

本調査レポートは、印刷業界の新規顧客開拓やマーケティング支援に豊富な実績を持つ兼松経営株式会社 (愛知県名古屋市)が定期的に実施する調査結果を基に作成しております。

印刷業界は、急速に進化するデジタル技術や市場の多様化、環境規制の強化など、多くの課題に直面しています。この調査レポートでは、デジタル印刷技術の導入効果、持続可能なビジネスモデルの構築、新たな市場への参入戦略など、最新の業界動向や市場分析を通じて、経営者が直面する様々な外部環境の変化に対応するための情報を提供します。

実施概要

調査テーマ	デジタル印刷技術の進展や導入状況に関する調査
実施期間	2024年7月23日~7月24日
調査方法	インターネット調査
対象者	業種:印刷業 役職:代表取締役、役員、部長クラス、課長クラス 地域:日本国内 ※スクリーニング調査により、上記の条件を満たす母集団を抽出
有効回答数	100人

本調査の設問

- Q1.デジタル印刷機の導入状況を教えてください。
- Q2.デジタル印刷機を導入している場合、主にどのような用途で使用していますか?
- Q3.デジタル印刷技術の導入による最大のメリットは何だと思いますか?
- Q4.デジタル印刷技術の導入にあたって、最大の課題は何ですか?
- Q5.デジタル印刷技術の導入に伴い、従業員のスキルアップをどのように行っていますか?
- Q6.デジタル印刷技術の進歩に伴い、注目している技術は何ですか?
- Q7.デジタル印刷技術を活用した新しいビジネスを検討していますか?
- Q8.デジタル印刷技術の進歩により、今後5年間で御社の売上はどのように変化すると予想しますか?
- Q9.今後5年間で、御社のデジタル印刷の売上高比率はどのように変化すると思いますか?
- Q10.デジタル印刷技術の導入により、環境負荷の軽減にどの程度貢献できると考えていますか?

回答者の属性

事業内容	(※複数回答可)	
区分	人数	構成比
商業印刷	78	78.0%
出版印刷	34	34.0%
事務用印刷	39	39.0%
証券印刷	13	13.0%
特殊印刷	14	14.0%
 ラベル&パッケージ印刷	28	28.0%
デジタル関連サービス	21	21.0%
書籍出版	13	13.0%
教科書出版	5	5.0%
辞書出版	5	5.0%
パンフレット出版	22	22.0%
雑誌・定期刊行物出版	16	16.0%
その他	2	2.0%
全体	100	100.0%

会社の売上規模

区分	人数	構成比
1億円未満	15	15.0%
1億円以上5億円未満	19	19.0%
5億円以上10億円未満	16	16.0%
10億円以上50億円未満	24	24.0%
50億円以上100億円未満	6	6.0%
100億円以上500億円未満	4	4.0%
500億円以上1,000億円未満	3	3.0%
1,000億円以上	8	8.0%
わからない	5	5.0%
	100	100.0%

役職

区分	人数	構成比
代表取締役	17	11.070
役員		11.0%
部長クラス	23	23.0%
課長クラス	49	49.0%
全体	100	100.0%

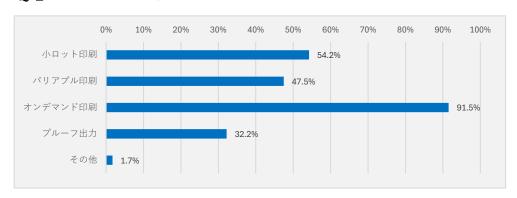
単純集計

Q1_御社におけるデジタル印刷機の導入状況を教えてください。(SA)



全体の 59.0%の事業者がすでにデジタル印刷機を導入しており、<u>デジタル印刷技術が印刷業界において</u> 広く普及しつつあるといえます。

Q2_デジタル印刷機を導入している場合、主にどのような用途で使用していますか? (MA)

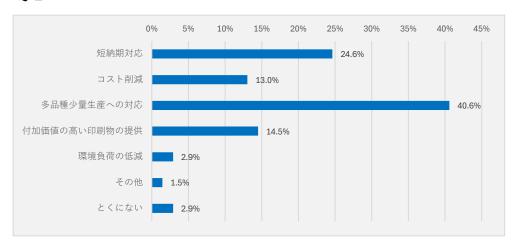


全体の91.5%がオンデマンド印刷に使用していることから、<u>デジタル印刷においては需要に応じた印刷</u>の柔軟性と効率性が重要視されていると考えられます。

小ロット印刷(54.2%)とバリアブル印刷(47.5%)はそれぞれ半数以上の事業者が利用しており、<u>顧客</u>のカスタマイズやパーソナライゼーションのニーズに対応していることが見受けられます。

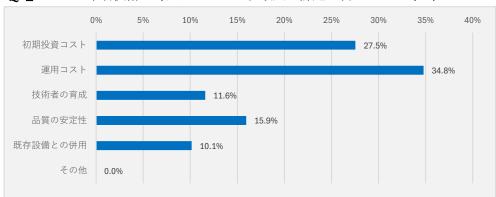
プルーフ出力の使用率は32.2%にとどまっていますが、これはデジタル印刷の品質向上にともない、プルーフ出力の必要性が減少している可能性が考えられます。

Q3_デジタル印刷技術の導入による最大のメリットは何だと思いますか? (SA)



デジタル印刷技術の導入による最大のメリットとして、「多品種少量生産への対応」と「短納期対応」が特に評価されています。これらのメリットは、<u>多様な顧客ニーズに応えるために非常に重要で、デジタル技術の優位性を反映</u>しています。また、コスト削減や付加価値の高い印刷物の提供も重要な要素として認識されています。

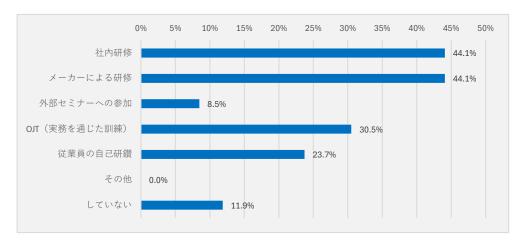
Q4_デジタル印刷技術の導入にあたって、最大の課題は何ですか? (SA)



デジタル印刷技術の導入にあたっては、運用コストと初期投資コストが最大の課題となっています。これらのコスト要因は導入を検討する事業者にとって大きな障壁となるため、<u>コスト効率の向上や投資回収の</u> 見込みを具体的に検討することが重要です。

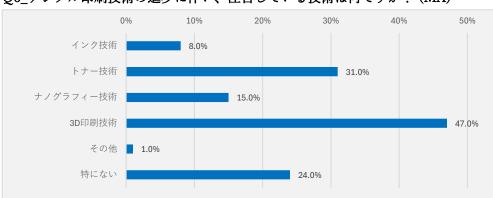
また、品質の安定性や技術者の育成も課題として認識されており、既存設備との併用についてもソフトウェアの互換性やプロファイリング標準化などが導入時の課題となりそうです。

Q5_デジタル印刷技術の導入に伴い、従業員のスキルアップをどのように行っていますか? (MA)



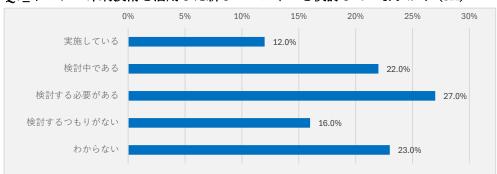
多くの企業が社内研修やメーカー研修を利用し、OJT や自己研鑽を促進しています。印刷市場における 競争力を維持・向上させるためには、デジタル印刷技術の導入後も継続して従業員のスキルアップを図る ことが重要です。

Q6_デジタル印刷技術の進歩に伴い、注目している技術は何ですか? (MA)



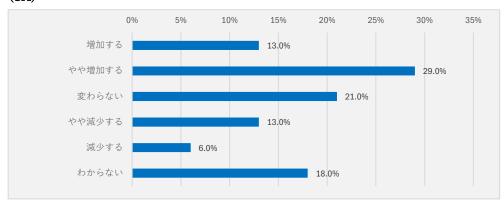
約半数が3D印刷技術に関心を持っています。3D印刷技術は、特にカスタム部品や試作品、複雑なデザインの実現が求められる市場での需要が高まっており、今後のビジネスチャンスを広げる重要な技術といえます。印刷業界においては、3D印刷と従来の印刷プロセスを統合することで、新たな市場セグメントに参入することが可能となります。

Q7 デジタル印刷技術を活用した新しいビジネスを検討していますか? (SA)



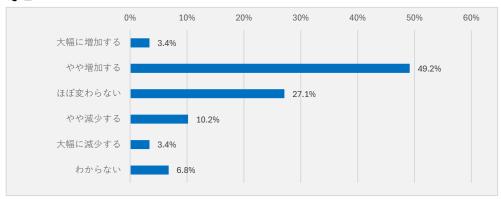
現時点でデジタル印刷技術を活用した新しいビジネスを実施している事業者は12%にとどまっており、 実際に取り組んでいる企業は少数派です。新しいビジネスの検討を進める場合、まずは小規模なプロジェクトを実施し実際の効果や市場ニーズを確認することで、リスクを最小限に抑えながら導入の可能性を見極めることができます。

Q8_デジタル印刷技術の進歩により、今後 5 年間で御社の売上はどのように変化すると予想しますか? (SA)



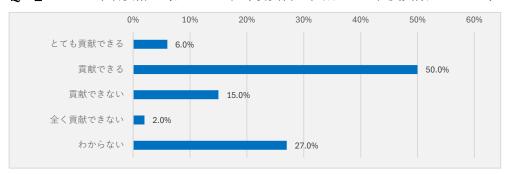
全体の 42%の事業者がデジタル印刷技術の進歩による売上の増加を予想しています。 <u>不確実性の高い新たな技術の導入を検討する場合、技術の進歩が市場や競争環境に与える影響を把握するための市場調査を実施し、競争分析を行うことが重要</u>です。これにより、将来の売上予測に根拠と具体性を持たせ、戦略的な意思決定が可能になります。

Q9_今後5年間で、御社のデジタル印刷の売上高比率はどのように変化すると思いますか? (SA)



デジタル印刷の売上高比率が増加すると見込む事業者が過半数を占めています。デジタル印刷技術の導入が進むことで、デジタル印刷の売上が今後増加する期待が高いことが伺えます。 <u>市場ニーズの増加や技術</u>の進歩により、デジタル印刷の重要性が今後さらに高まっていくことが示唆されます。

Q10 デジタル印刷技術の導入により、環境負荷の軽減にどの程度貢献できると考えていますか? (SA)



全体の 56%の経営者がデジタル印刷技術の導入によって環境負荷の軽減に貢献できると見込んでいます。 これは、デジタル印刷技術がより持続可能な印刷方法として認識されている 定とを表しています。特に、 廃棄物の削減やエネルギー効率の向上が、環境負荷軽減に寄与すると考えられます。

デジタル印刷技術の導入を戦略的に進め、環境への配慮を強調し顧客やステークホルダーに対して積極的 にアピールすることは、企業のブランド価値を高めることにつながります。

内容に関するお問い合わせ

引用・転載について

当資料の著作権は、兼松経営株式会社に帰属します。

当資料の文章およびグラフ(以下データ)を引用される際は、以下の禁止・ご注意事項をご確認のうえ、「兼松経営株式会社調べ」と出典を明記したうえでご利用ください。また、新聞、雑誌その他の刊行物に 転載する場合には、必ずご連絡をお願いします。

禁止事項

著作権法第32条1項で認められた引用の範囲外で、当社の許可なく当資料に掲載されたデータの一部または全部を改変し、転載することを禁止いたします。

免責事項

当資料のデータを引用・転載されたことにより、利用者または第三者に損害その他トラブルが発生した場合、当社は一切その責任を負いません。

「引用・転載」「データの商用利用」に関するお問い合わせ先

兼松経営株式会社

https://kanematsu-keiei.com/contact/