



株式会社ニシカワ

代表取締役 西川 誠一 氏

折り込み印刷の老舗、 トータルクリエイティブで先へ



代表取締役 西川 誠一 氏

取材・構成 ● 西原 勝洋
経済評論家

IT化の進展に並行する紙媒体の数量面での長期低落——そのなかでウェブ制作などソフトサービスに進出する印刷企業はいまや珍しくない。東大和市のニシカワも、そうした印刷企業の一つとも言えるが、際立った特色がある。提供できるソフトサービスの幅の広さだ。そして、時代の流れを見据えて計画的な業態変容の道を歩んでいるのだ。

日本一のチラシ印刷を 目指した先代

印刷業界、あるいは出版業界のソフトサービス進出は、「紙媒体が減ったから……」といった付け焼刃型の進出が圧倒的に多い。そうした企業では、印刷工場や編集室の片隅にウェブ制作部門がある。ところが、ニシカワはソフト



折込チラシ印刷用オフ輪印刷機

サービス部門だけの独立した社屋がある。その内部は後述するが「ここでなら、良い創造（クリエイティブ）が実る」と部外者を唸らせる環境が整えられている。

そして、もう一つの特記事項は、ニシカワの場合は、紙媒体への印刷という昔からの仕事で、高能率工場により強い競争力を維持していることだ。つ

まり「紙媒体が減ったから……」としぶしぶソフトサービス部門に参入したのではないのだ。

ニシカワの前身は1948年、紙袋の製造、販売業として杉並区高円寺の地で発足した自営業だ。今の若い世代には想像もつかないだろうが、戦後の駄菓子屋は白っぽい（真っ白ではない）紙袋にお菓子を入れてくれたものだ。

店の名前すら印刷されていない単なる紙袋だった。戦後何年かして、日本経済に少しゆとりが出てきた頃、駄菓子屋の紙袋にも店名やロゴマークが印刷されるようになった。紙袋製造専業だった有限会社西川紙工所も、小さな印刷機を導入して紙袋への印刷を始め、いつしか印刷専業になっていった。

創業者の四男で3代目社長の西川光雄氏は、それまで見込み生産で積み上げられた紙袋の在庫の山を眺め、「在庫のない印刷物はないのか」と考えた。折から時代は高度成長期。大量生産大量



笹井事業所生産部内部

消費の時代に突入していた中、ひらめいたのが新聞に折り込まれる「チラシ」であった。売り出し情報や日付の入った折込チラシならば、印刷したものは全て納品され、在庫の山からも解放される。「これからは新聞の折込チラシが伸びる」と見た。

光雄氏の読みは的中した。受注量の増大に合わせて印刷設備を増設、設備が増えるのと仕事量も増えるという好循環の中、折込チラシ専用工場を何カ所も建てた。本社も都下小平市、東大和市に移りながら、その規模を拡大していった。

最新鋭工場を造る一方でソフトへ

現在の4代目社長誠一氏は、光雄氏の長男。大学卒業後、大手インキメーカーに7年間勤務し、30歳でニシカワに入社した。与えられた役職は経営企画室長。肩書は良いが、部下はゼロ。使命は会社の将来を考える、という漠然としたミッションのみ。その自由さが幸いしてか、一部上場企業勤務の経験を活かし、就業規則をはじめとした諸規程の整備や自己啓発教育制度などの起案、パソコンの導入など、中小企業の良さを保ちつつも組織としての体制を整えることに注力した。

そして2001年、バブル経済の余韻がかすかに残る年、40歳にして父の後継として社長に就任した。先代社長の強いリーダーシップを引き継ぐこととの限界と、印刷物という紙媒体の将来性に疑問を抱えてのスタート。考慮の結果、まず行き着いたのは、「日本一のチラシ屋になる」という大方針は放棄したほうが良い」だった。なぜなら、高価な高性能印刷機を導入すれば、どこの印刷会社でも同じ品質の印刷物が容易に製造できる時代になったからだ。

その一方で、当時はまだ、小さな軽

印刷機1台あれば、名刺やはがきの印刷業務で自営業者として成り立っている時代だった。広告代理店も、有力な人間関係やコネ1つあれば成り立っていた。が、どちらもいずれは淘汰されていく。

新聞というメディアは当面なくならないだろうが、新聞の宅配制度の未来はわからない。もし宅配制度がなくなったら、折込チラシそのものが一緒に消えてしまう。他のメディアに依存した媒体は弱い。

紙への印刷業務は次第に減っていくだろう。そうした中で、どうしたら社員の食い扶持を稼ぎ、雇用を維持していけるのか：そんなことを考えた結果、たどり着いた答えが「印刷業から情報加工サービス業への転換」という新たなビジョンであった。印刷物製造業としての基盤は大切にしながらも、お客様の販売促進活動を総合的に支援できる会社に転換しよう。また、設備力と営業力だけでなく、クリエイティブの力をニシカワの強みにしよう、ということのだが、しばらくは表現が抽象的過ぎたのか、社員のほとんどは理解していないようだった。

2007年10月、埼玉県狭山市に新工場（現：笹井事業所）を建設した。

数か所に分散していた製造拠点を1か所に集約したのだ。最新鋭の印刷機械だけでなく、自動化、省力化のためのロボットを思い切り導入した。印刷物に新たな付加価値を付与する後加工の設備も入れた。人手を最低限に抑えた付加価値重視型の最新鋭工場だ。分散していた経営資源を集約し、考え得る最新の設備を備えたからこそ、その直後に起きたリーマンショックも乗り越えることができた。

企業の枠組みも再編した。ニシカワは全体の管理、営業とクリエイティブ。ニシカワ印刷は印刷の現業部門のみ。さらには、立体造形(3D出力)やWebを活用した地域活性化支援事業など、印刷物以外を手掛けるネクストメディア。そして、2015年には3DCGやAR/VRを扱うガオカンパニーを仲間に加え、グループ4社体制を構築した。

幅広のアプローチで前進、 拡印刷に挑戦

本社の筋向いにあるC館ビルはクリエイティブ部門専用リニューアルして、ソフトサービス部門の拠点にした。

中に入ると、木の床材だけで贅沢

な造りであることが分かる。狭山丘陵を臨む側はガラス張りで、そこに設えたカウンターと椅子は、洒落たバーカカフェの趣がある。実際、いつでも飲み物を手にできる。顧客とリラックスした雰囲気でお話し合えるスペース、疲れた社員が横になれる大きなソファやハンモックもある。IT関連の職場というと、機器に取り囲まれて狭苦しいというイメージが消えないが、ここはゆったりとした別天地だ。

ブレインストーミングが大切な職種だから、会議室（討論部屋）も複数ある。部屋ごとにブルー、グリーン、ホワイト、オレンジ、ピンクなどテーマに異なる雰囲気を出し、壁には手書き可能なホワイトボードを配する。議論の内容や用途によって使い分けができるよう配慮されている。

集客支援、購買意欲促進支援、リピート客拡大支援など、提供できるソフトサービスの内容も多岐にわたるが、例えば、①集客に関しては、



自然とぬくもりを意識したクリエイティブルーム

屋外広告物や電子チラシなどの企画から制作、ウェブから店舗への誘導ノウハウの提供、イベントの企画・運営など。②購買意欲の促進については、商品のキャッチコピーの立案、店内装飾の立案・制作など。③リピート客の増大化に向けては、ポイントカードの制作、キャンペーンの立案、キャラクターの制作など：とっており、実に幅広い。



コンセプトは「時の経過による変化を楽しむ」

しかも、オンデマンドデジタル印刷機、3Dプリンターなど最新鋭機器を駆使して、短時間・短納期で、小ロット製作ができることも自慢のタネになっている。

3DCG（コンピュータ・グラフィックス）の技術により、3次元の空間に商品の立体映像を表現するホログラムの仕組みや、AR／VRといった最新テクノロジーの活用には、大手メーカーからの引き合いも相次いでいる。これらの新しい表現技術は、耐久消費財などに関するPRの様態を大変革させる予感がする。

さらに、幼稚園や保育園、あるいは老人施設などの「空間デザイン」にも乗り出した。設計段階の早期から携わり、施工、デベロッパー、設計会社などと協働し、これまでにない空間づくりを手掛ける動きであり、将来性も十分だ。ソフトサービス部門の人材は美大や専門学校卒業者が中心だが、西川誠一社長は「学校での専攻はあまり関

係ないようだ。顧客目線、消費者目線でのクリエイティブセンスが大切。また、それを引き出す環境が大事だ」と言う。素晴らしい拠点ビルを造つた理由だ。

とはいえ、ソフトサービス部門の売上高は、グループ全体のまだ2割程度。大半は長い歴史と実績に裏打ちされた印刷部門の売上である。「しかし、10年先にどうなるかはわからない」と西川社長は言う。幅広いソフトサービスが全面開花するのは、そう遠くないかもしれない。

ニシカワが本拠とする多摩地域には、30の自治体におよそ430万人のマーケットがある。この地域が今後どのように変わっていくか、その立ち位置が目される。観光資源としては秋川渓谷や奥多摩の山々があり、今後、東京都への訪日客増加へ、伊豆諸島とともに力を入れるポイント地域にも挙げられている。また、米軍横田基地の民間利用なども視野に入る。その多摩地域をどのように活性化させていくのか、そこにもニシカワが狙う新しい方向性がある。ニシカワは、電子書籍ポータルサイト「多摩イーブックス」を立ち上げ運営している。現状は各自治体の情報を無償掲載しているが、「これは、これ

からの多摩地区のためのミッションだと捉えている」と、西川社長の視線はあくまで先を見据えている。（にしはら かつひろ）



笹井事業所外観

株式会社ニシカワ

- 代表取締役 西川誠一
- 創業 昭和23年9月
- 設立 昭和27年3月
- 資本金 1億円
- 従業員 129名
- 売上高 約44・3億円

（グループ連結約74億円）

- 事業内容 商業用印刷物を主体とした情報メディア全般の企画立案、制作
- 本社 東大和市高木3-35-1-1
- 電話 042-5666-6669(代)
- <https://www.nishikawa-gr.com>

東京都民銀行 久米川駅前支店会員
八千代銀行 久米川支店取引先