

# ペヌエラ CEO 来日会見 drupa には出展せず「新たなアプローチ」を

— 日本市場にも注力

マンローランド・シートフェッド社

ドイツのマンローランド・シートフェッド社のラファエル・ペヌエラCEOは2月8日・9日に東京・渋谷のセルリアンタワー東急ホテルで開かれた同社イベント「Sail high over with manroland」のため来日し、9日に記者会見を行った。

ペヌエラ氏は、drupa2024に出展しないことについて、「新しいアプローチ」と強調し、日本市場については「ベースを広げたい」と語った。

## — 今回のイベント「Sail high over with manroland」の目的は

「日本での開催は、昨年11月の中国での開催に続き、2番目の開催となる。今後、drupaの開催期間を除き毎月、1~2国で開催する。イタリア、東欧、南アフリカなどで開催し、セミナーや開催地のお客様の工場見学などで、交流を図る。前日、真興社（福田真太郎社長、東京都渋谷区）を見学したように、お客様の工場を見学するのは、ただ当社の印刷実演を見てもらうより興味深い経験だと思う」

## — イベントの感触は

「中国でのイベントは大きな成功と言っている。人数だけでなく、参加者のレベルも高かった。日本では長年使い続けているお客様が多く、機械のこともよく知っているの、われわれも勉強したい。イベントについては、今のところ満足している」

## — drupa2024への出展を見送った理由は

「新しいアプローチだ。世界的に印刷機材の展示会を見ても、盛んとは言えない状況だ。ここ10年で世界

は大きく変わった。私が初めてかかわったdrupaは1990年だったが、その時は、観光も兼ねて世界中からデュッセルドルフに人が集まり、期間中会場を見て回ったが、今や、そんな時間はなくなっている。

drupaでは、出展者がすべての機械を出すことは不可能だし、お客様の仕事を実際にテストすることもできない。個人的にdrupaは好きだし、長く続いてほしいが、当社は違う方向に進む」

## — オフセット印刷機の近未来像について

「機械の性能が向上しても、完全に使いこなせるわけではない。そこで、OEE（設備総合効率）といった考え方が必要になる。機械の性能は最大限活用すべきだと思っている。そうしなければ生き残れないだろう。当社はお客様に利益が残るように、印刷機で貢献する。

デジタル化やAIというのが本質は『データ管理』だ。マンローランドはいち早く取り組み、1988年からそれを可能にしている。センサーによってブランケットの交換時期などを管理し、印刷機のメンテナンスの負担を軽くしていく。オフセット印刷機を誰でも扱えるものにする」

## — パッケージ市場への取り組みは

「10年ほど前から、他社がパッケージ印刷に進出し、



質問に答えるペヌエラ CEO



インタビューの前日には、真興社を見学、同社の先進的な取組みを学んだ

マーケティングの中心にしようとしている。しかし、マンローランドにとってのパッケージ印刷は長い歴史があり、ダブルコーター、UV乾燥、インラインフォイラーなど、パッケージ印刷の主要なテクノロジーはマンローランドから始まっている。それらはお客様の要望から生まれたものだ。当社として、特にパッケージ印刷についてフォーカスすることはない。

当社の『Ultima』は、最大15胴まで増設でき、主にパッケージ向けの印刷機となるが、タバコのパッケージ印刷では人気のある機種だ。こういったスペシャリティの高い印刷機は当社がマーケットリーダーになっている」

#### —商業印刷とパッケージ印刷の今後の動向について

「商業印刷の下降、パッケージ印刷の伸長は世界的な傾向だ。商印はいずれ消えてしまうのではないかと言われたが、その気配はない。減少しているが、スピードは低下している。なぜなら、途上国ではまだ紙の需要があるからだ。

パッケージ印刷は個包装化が進み、プロモーション

にも使われている。途上国では経済の発展と共に、商品を包装するようになるので、さらに伸びていくだろう」

#### —デジタル印刷機について

「デジタル印刷には新しい可能性があり、小ロットやパーソナライズに向いている。また、準備時間も少ない。

オフセットとデジタルには一枚を刷るコストに大きな差がある。そのコストはデジタルが伸長する壁になるだろう。

当社のお客様は、デジタル印刷機も持っており、それぞれ仕事にあったものを選んでいる。競合するとは考えていない」

#### —今回の来日について

「日本は世界でも大きな市場の一つだ。当社は日本に来てから40年が経つが、現在の日本市場の状況については満足していない。日本の印刷会社のメーカーへの忠誠心は高く、難しいタスクだと理解しているが、お客様のベースを広げていかなければならない」