

株式会社エルム [写真商材製作]

DreamLabo 5000



変化する写真館市場における経営課題への提案。

データを忠実にプリントで再現できるDreamLabo 5000だから出来た業態拡大。

お客様からの信頼とDreamLabo 5000を武器にエルムは新たな挑戦を続けていく。

この5年で躍進を遂げた企業が札幌にある。株式会社エルム。2008年創業、今年15年目の企業で、全国写真館のフォトアルバムを始めとした写真商材を製作している。札幌の地から、全国の写真館へサービスを展開するには、納品までの輸送日数、輸送コスト面で不利に働く。そのハンデを業態拡大することで乗り越え、顧客信頼を勝ち取り、会社規模を大きく成長させてきた。そのきっかけとなったのは、DreamLabo 5000（以下DL）導入である。同社は従来、台紙製作事業で堅実なビジネスを展開してきた。当時プリントと台紙業は分業スタイルで、写真館が撮影し、ラボ企業がプリント、台紙企業が台紙製作を行っていた。その為、コスト面、納品日程面でも、十分な余裕が必要だった。同社はその最終仕上げである台紙企業に位置していた。

2015年、台紙業から、業態拡大し、プリントから製本、台紙への貼りこみなどデータ入稿後のフロー全てを1社で請け負う企業へ変革すべく2015年プリント機能としてDLを導入した。

プリントから製本、台紙への貼りこみなどデータ入稿後のフロー全てを1社で請け負う業態へチェンジ。全ての工程を一社で実施する事

で、分業による各社輸送日数、そして工程や発生時のプリント工程からのやり直しによる予備日程を短縮した。結果、コスト・納期・品質の担保、全てを両立させ、本州を中心に取引先を全国写真館に広げている。

1社で全行程請負の実現にあたり、課題もあった。他国と比較し、日本の写真業界で求められる品質基準は高い。その為、写真プリントから注文を受けるにあたり2つの課題があった。1点目は高い品質基準をクリアすること、2点目はコストを顧客の要求に抑えることだ。そのような環境下で、いかに顧客からの信頼を得たのか、そしてDLが寄与した側面について、株式会社エルム・専務・高橋卓氏にうかがった。

—— DreamLabo 選択の理由

Q. プリントビジネス参入、そして DreamLabo 導入のきっかけを教えてください。

高橋卓氏「写真台紙の取引をしていた写真館様より、写真プリントから外注できないか相談を受けたことがきっかけでした。お客様は同業他社との差別化を検討しており、撮影を充実させるためのスタジオ設備への投資、撮影後のデータをより良く見せるためのレ

タッチ作業へ経営資源を集中させたいと考えていました。

また、写真館はシーズンリティがあり繁忙期にはプリント、製本のために人手を増やさねばいけないという課題も抱えていました。そのような課題を解決するためお客様と協議し、エルムが DreamLabo を導入し外注を受けるという決断をしました。当時お客様は銀塩機を使用していましたが、銀塩機より色域が広く色が安定している DreamLabo の選択に迷いはありませんでした。」

Q. DreamLabo 導入後の感想を教えてください。

高橋卓氏「お客様からの反応から一番メリットを感じることは、DreamLabo は色ブレがなくデータに忠実な色を再現しプリントすることです。黒やえんじ色、紫、エメラルドグリーン、イエローなど着物で使われる色の再現性は特に高いと思います。その為、色味のクレームがなく助かっています。

導入後は、色域が広く、レタッチしたデータの色がそのまま出力されることをお客様へ説明することから始めました。銀塩機でプリントしたときをイメージしたレタッチ方法から、画面の色を基準にしたレタッチへ変えていただきました。今まで納品したなかで色が違うなどのトラブルは一切ありません。

また、DreamLabo のすごいところは、専門的な色調整の必要がなく、いつも同じ色でプリントしてくれることです。私がいなくとも安心してプリント作業を任せられます。

また、導入当初困惑したことがあります。弊社はトナー式のオンデマンドプリンタを所有していたのですが、DreamLabo はオンデマンドプリンタにあるプリンタドライバが無いことです。

指定されたフォルダにデータを投入するとプリントされるホットフォルダ方式の利点を理解し、ワークフローを日々改善していきました。今となっては、大きく増えた受注量を効率よくプリントするためにはホットフォルダ方式が最適だと思います。」



プリントオペレーション風景



DreamLabo を2台体制で稼働

—— 今後のエルムの方向性について

順調な生産量増加に伴い、2021年にはDreamLaboを増設し、現在2台目体制で稼働。従来の写真館のみならず、写真館以外からの外注案件も受注し、ますます業態拡大に磨きがかかっている。

好調なエルムだが、今後の会社としてどのような方向を目指しているのか。

高橋卓氏「仕事のありかたが、時代と共に変わってきていると感じます。会社としても、将来に向け、変化に対応していく必要性を感じています。写真館ビジネスは季節変動の激しい業界なので、人手がその影響を受けないよう、今後は極力生産を自動化すべく既に動き始めています。特に、ブックものは既に動き始めています。残る手作業の部分は外部委託も構想にあり、従業員のワークライフバランスの観点からも、自動化への舵切は必要な手段と捉えています。

そしてより安定した企業経営の為に、写真館との取引以外にも、事業の柱を複数持つことを目指しています。例えば、製本の強みを

生かしたOEMフォトブックビジネスや、写真プリントのノウハウを強みとした自社運営の写真館などです。

この次世代への構想の一つとして実現したのが、次に紹介する、自社で運営する写真館スタジオ photo studio umu. です。」

—— 新たな挑戦 photo studio umu.

エルムの今後の事業多角化を見据えた取り組みの一つとして、2021年より写真館を札幌にオープンした。運営は次男の高橋一希氏。コンセプトは幅広い表現をできる場。特定の表現に限定せず、最も「その人らしさ」を残せる事に重点を置いた。広い撮影空間を贅沢に確保しつつも、内装は極力シンプルにしている。メニューには、エルムらしくフォトアルバムが必ず撮影セットに含まれており、一希氏の写真館に対する考え方にもフィットしている。

高橋一希氏「アルバムとは会話です。撮影時の最高の写真がアルバムに残る。時間が経ち、そのアルバムを見た人との会話を再び生む。時にそれは世代を超えて生まれる会話かもしれない。」

photo studio umu. の目指す、次世代に繋がる写真館を形作るピースの一つであるアルバムについては、卓氏の希望を主軸に、次世代に引き継げるため経年に耐えられるよう製造側の品質面でのアドバイスも多く盛り込まれている。

また、photo studio umu. はエルムとしての新たな事業でもあるが、既存事業への後押しにもなる。写真館を訪れる顧客の生の声を聞く事で、既存事業の写真館運営企業にもより良い商品を還元するという相乗効果を目指している。

ビジネスフローの変革の潮流変化を見逃さず、製本会社に変革を起こした株式会社エルム。今後も新規事業を構想しており、次なる変革が楽しみな企業である。

株式会社エルム

〒065-0017

札幌市東区北17条東18丁目2番20号

電話番号 011-788-3911

メールアドレス elumu@bz04.plala.or.jp

photo studio umu.

〒060-0033

札幌市中央区北3条東5丁目5 岩佐ビル 2F

専務
高橋 卓氏photo studio umu.
カメラマン
高橋 一希氏上：photostudioumu フォト商品
下：スタジオ内部

エルム社屋（札幌市）



エルムのメイン商材 台紙貼りアルバム