

製本のススメ

Vol. 11

今年も『もう幾つ寝るとお正月』と数えられるほどになりました、一年間ご愛読下さり有難うございます。何かひとつでも「ススメ」が皆さんの参考になっていたら、大変嬉しく思います。来年もまた、製本の目線から気付いた事を勝手気ままに書いていきますので、ぜひお付き合いください。

今回は【¥】のお話

製本代は、なるべく安く出してもらいたいと思うのは、みんな同じです。では安い見積りを貰うにはどうしたらよいのか、考えた事はありますか？もしや闇雲に「安くしてください!」と電話口で言っていないですか？これでは、たとえ「わかりました」と返事してもらっても、実際は安くなっていないのがこの業界です。それは何故でしょうか？答えは1つ！【安請け合できない理由】があるからです。その理由を幾つか挙げてみましたので、ぜひ参考にしてください。

急ぎで！とその場で見積り金額を聞かない(アバウトな金額は間違いなく高めです)
面付けの頁立てが明確に示されない(出来上がりは同じでも、作り方が違うと製本代も変わります)

後から追加作業の発生が多そうだ(包装数量の指定やハガキ等の投込みなど)
いつも紙目を無視した面付けになっている(作業に想定外の時間がかかってしまう)

発注総量は多くても毎回分納で少量出荷(これでは小部数とかわりません)
最近印刷の常識をくつがえすデザインや仕様が増えたにもかかわらず、**担当者がそれを把握できていない**(肝心な事柄は表面にはでてきません、発注先の内容をよく理解して見積りを依頼しないと、あとでトラブルになります)

どうでしょう、もしや思い当たる事があるのではないのでしょうか？できる限り文章にして見積りを流せば、お互いに勘違いも少なくて済みますね。



Tea break

年末みなさんにお知らせがございます。あっちでも、こっちでも金融機関の合併が華々しいですね。当方取引金融機関も例に漏れず、合併だそうです。合併して大きくなったのなら、ドーンと金出せ～！と言いたいところですが、小心者なので言えません。そういうわけで、金融機関名並びに、店番等の変更がございますので同封いたしました案内をご覧ください。

by (株) 井関製本