

# 營業額以外，還有甚麼？

## 專訪理光(香港)有限公司常務董事嚴創基先生

文 / Pen



還記得大約一年多前(第119期)本刊曾經走訪理光(香港)有限公司，與該公司常務董事嚴創基先生的一席話中，他表示數碼印刷市場將慢慢地起革命，而網絡和生產型的高速彩色數碼印刷市場亦將會是他們所朝向的標竿。事隔一年多，金融海嘯加速數碼印刷的發展，而理光(香港)有限公司亦推出了RICOH Pro™ C900系列，專攻生產型數碼印刷市場，默默耕耘的理光(香港)有限公司，於營業額背後，還有怎樣的市場策略？

### 作風穩健，著重工作流程

每家公司都有不同的市場策略，相比云云一眾供應商當中，理光(香港)有限公司一直以來默默耕耘，給客?帶來很多驚喜。以往參大理光(香港)有限公司的發佈會都有一種不同的感覺，該公司總會為來賓準備一系列的環球市場數據，分析市場狀態，然後為您介紹應該如何回應市場的訴求。但現在，介紹器材只是次要，完善簡易的工作流程對客?來說更為重要。所以，理光(香港)有限公司在最新的發佈會中介紹了多種工作流程方案，希望能和大家分享數碼印刷的經驗及知識。

### 幻變之數碼印刷市場

任憑誰都沒預料到金融海嘯席捲全球，更沒有誰會預料到金融海嘯卻意外地加速了數碼印刷的發展，金融海嘯下，印刷同業決意加快推行數碼印刷的力度，希望從中開拓新市場，獲取更大的利潤空間。嚴



先生表示，現時正值發展數碼印刷的黃金機會，要踏入數碼印刷這個門檻無需巨額的投資，理光（香港）有限公司便是市場上提供概具競爭力的價錢，同時具效能的器材，嚴先生更表示，她們不只銷售器材，更重要是讓客戶知道如何使用理光器材，配合現有工作流程為她們的業務帶來更大效益。

### 進攻生產型市場

若對數碼印刷機種有認識的讀者，都不難發覺一個現象，生產型市場上的機種常見的有每分鐘70張、80張或110張，為何理光偏偏把最新推出的RICOH Pro™ C900系列定位於每分鐘90張的市場？嚴先生表示：「其實90張是一個較具彈性的定位，70或80張其實隨著客戶的要求及技術的進步，已經脫離生產型市場，屬於細型的機種，而相比起每分鐘110張的數碼印刷機，其成本及投資都較大，對投資者或市場的新晉同業來說，有一定的壓力，相反，RICOH Pro™ C900系列定位於90張，投資和成本相對減少，而當日後需求增多時，亦可以考慮多購一台，這樣，對投資者來說，無論於資金和營運方面的靈活性都能夠大大增加。」

### 想客戶所想

RICOH Pro™ C900系列進駐亞太區，嚴先生表示是理光（香港）有限公司迅速回應市場需求的行動表現，印刷質素、顏色、速度、個人化印件都是市場上所要求的，而RICOH Pro™ C900系列正正是針對以上的要求而應運而生，正如嚴先生於RICOH Pro™ C900系列發佈會上所提及，「高效率、短回應時間，正是彩色數碼印刷業走向領導的原因。越來越多印刷商在製作商業文件時，都以數碼印刷代替柯式印刷。RICOH Pro™ C900系列的

獨特優勢，正是結合專業印刷質素、高印量運作及符合成本效益的價格。」

RICOH Pro™ C900系列可以每分鐘90頁的速度作彩色打印，可接受多種尺寸的紙張，最大面積可達13" x 19.2"，並支援最高重達300 g/m<sup>2</sup>的紙張。更重要的是RICOH Pro™ C900系列即使進行大量印刷，亦不會降低打印速度。顏色及質素方面，RICOH Pro™ C900系列內置特別設計的EFI Fiery 控制器可高速處理點陣圖像，實際解像度高達1,200 dpi，打印圖像銳利清晰。色彩濃度變化持續低於0.1，印製定位精度達± 0.5 mm。

後加工配套方面，亦相當完善，配多種整合釘裝組件，可配合3,000張釘裝器連100張釘書器、打孔器、Plockmatic小冊子製作配件、騎馬釘配件等，而為了減省客戶停機時間，理光（香港）有限公司更發出多種「受訓顧客自行替換組件（Trained Customer Replaceable Units, TCRUs）」，讓顧客自行修理機器及解決一些簡單的故障，以節省寶貴時間。

### Printing Innovation Centre

#### 一睹 RICOH Pro™ C900 風采

理光集團未來三年將投資共二千萬美元，建立新的銷售團隊和兩間Printing Innovation Centre，展示理光嶄新的數碼印刷技術，包括各種硬體及軟件整合方案，位於新加坡和澳洲悉尼的。新加坡的Printing Innovation Centre面積六千平方呎，支援亞洲區（日本除外）的客戶和分公司，提供示範場地，展示實際商業應用的模擬或複製場景，讀者如要一睹RICOH Pro™ C900的風采，便要前往新加坡或東京的Printing Innovation Centre了，相信

大家都會存有疑惑，既然RICOH Pro™ C900系列進駐香港，為何不於香港展示？嚴先生表示，若要每一個銷售點均設置C900系列供展示，其實成本是相當高，而這些成本最終只會由消費者承擔，基於這個原因，我們決意於Printing Innovation Centre展示RICOH Pro™ C900系列，同時，另一個好處是，客戶於Printing Innovation Centre內可以一站式了解理光集團所能提供的服務。

### 收購停不了

理光集團近年的收購活動相當頻繁，嚴先生表示透過收購活動，目的有兩個，一方面擴大市場上的佔有率，另一方面，則藉著收購活動提升技術層面，由2004年起，理光開始收購業界巨擘的策略，包括日立集團印刷部門（Hitachi Printing Solutions）和夥拍IBM的印刷系統部門，成立InfoPrint Solutions Company透過強大的研發能力和投資策略，保持業內的領導地位。

### 平衡發展

嚴先生表示理光（香港）有限公司發展著重平衡，除了要產生足夠利潤維持公司運作外，還要為地球和人類作出一定的貢獻，所以多年來嚴先生都很強調環保和社會責任，如她們定期舉行大規模植樹、回收碳粉盒循環再造環保椅等，理光（香港）有限公司亦定期參與義務工作，為本地的邊緣少年服務。嚴先生表示理光（香港）有限公司憑著40多年的根基，踏入一個新的市場，其實都甚具挑戰性，但嚴先生表示有足夠信心帶領理光（香港）有限公司上上下下的同事就新市場上佔據一定的市場地位，期望一年後本刊再次走訪理光（香港）有限公司時，又有一番新景象，大家拭目以待。🌱