

KONICA MINOLTA

全力進軍數碼印刷市場

—專訪 KONICA MINOLTA 董事長神原俊先生

KONICA MINOLTA 最近推出了 bizhub PRO 數碼印刷系統—黑白多功能數碼印刷系統 bizhub PRO 1050 及彩色多功能數碼印刷系統 bizhub PRO C500，正式宣報 KONICA MINOLTA 將全力進軍數碼印刷市場。在 2005 年 4 月，KONICA MINOLTA 總公司委任神原俊先生為柯尼卡美能達商業系統(香港)有限公司董事長。本刊趁機會邀請了剛上任的神原先生作一個深入的專訪，剖析 KONICA MINOLTA 在數碼印刷市場的形勢。



● KONICA MINOLTA 董事長神原俊先生

記：記者

神：神原俊先生

記：近年數碼印刷的掘起，很多生產商早已在這市場霸佔了相當的份額，亦逐漸建立了數碼印刷機的『名牌』。KONICA MINOLTA 以一個後來者的姿態加入數碼印刷市場，你們將會採取甚麼策略去進佔這個市場呢？

神：雖然我們是以一個後來者的姿態加入市場，但我仍然有充足的信心去贏得這個市場，原因有以下三點：第一，這個市場充滿潛質和發展的空間，數碼印刷的優勢，如按需印刷 (Print-on-Demand)、可變數據印刷 (Variable Printing) 等，還未被市場充份利用，所以還可有長足的發展；第二，KONICA MINOLTA 的產品非常穩健及獨特，我們是參考了在商業影印機的技術上的成功，所以我們的根基是很紮實的。我們的產品相比對手擁

有更多項卓越的功能，讓我分享兩個事例吧：有工業類的客戶使用我們的彩色影印機去做彩色打稿 (color proofing)；另外，bizhub PRO 1050 最近更獲世界聞名的測試及評級權威 Buyer's Laboratory 頒發「測試 5 星評級」[Field Test Rating of Five Stars] (該機構可頒發之最高評級)，絕對是用戶信心的保證；最後，雖然我們的系統非常高效能，但我們仍定價在一個可負擔的價格 (affordable price)。所以我很有信心去爭取這個市場的份額。

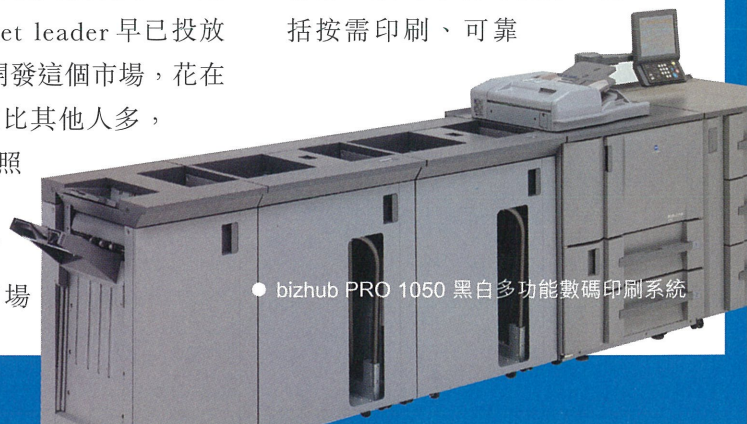
記：KONICA MINOLTA 是怎樣做到如此具競爭力的價格？

神：我們可說是後發先至。這個市場的 market leader 早已投放了很多資源去開發這個市場，花在 R&D 的錢一定比其他人多，後來者大可參照前人的經驗，知道香港客戶需要什麼、市場

需要什麼、對手有什麼優勢，好讓投產時在成本控制上有個依歸，而非由零開始，在科研上便可集中在“解決問題”上，不用浪費資源。所以我們的生產成本比對手低，而質素亦更好，這便是我們的產品在價格上能夠如此具競爭力的原因。

記：你認為數碼市場的供求是否已經成熟？市場將會朝向哪個方向發展？

神：我覺得暫時數碼市場還未成熟，市場還未充份吸納數碼印刷可帶來的利益。這個市場仍然在發展階段，基於商業上對高質素的渴求，大家都在發掘、在探索。但我相信，數碼印刷的優勢，包括按需印刷、可靠



● bizhub PRO 1050 黑白多功能數碼印刷系統

性、高質量，都可帶來龐大的需求，在印刷界中贏得肯定。同時，我預計數碼印刷和柯式印刷可發展至互相補足的狀況。

■ 記：你們的目標客戶是哪類型的買家？

■ 神：我們的客戶群大致可分為三類：第一，傳統柯式印刷的廠家，希望透過引進數碼印刷機來提供多元化服務；第二，是一些並非從事印刷的廠家，要隨時內部印刷數量不多的印件，例如印製產品說明書；第三，是大型的寫字樓客戶，如銀行、大學、會計師樓和旅遊協會等，他們經常都需要在短時間內印刷大量文件、月結單、帳單等可變數據。

■ 記：正所謂『新人事；新作风』，神原先生上任董事長一職後，KONICA MINOLTA 的市場方會否隨之而改變？

■ 神：KONICA MINOLTA 仍然會保持一貫的理念，就是“create new value”(創造新價值)，為客戶設計解決方案，研發新的技術，提供全方位的解決方案(Total Solution)，來滿足客戶的需要。引進香港後，亦為買家提供一個新的價格上的選擇。

■ 記：神原先生駐守在中國已有一段時間，相信對中國市場已有一定的認識，請問你對中國印刷市場有何看法？與香港市場比較又有何分別？

■ 神：中國市場仍然是屬於發展中的初期。80% 購入的新影印機都是屬於小型，少於1%會購入彩色影印系統。但市場正逐步遞增著，據觀察，在過去幾年有10%的增長，而且這個升勢有持續的跡象。相對地，香港則比較成熟，有柯式印刷的根基，亦有數碼印刷的概念。論市場的空間，國內比香港大是顯而易見的，中國是個高速發展的國家，如CTP在中國發展的很快，現時中國是擁有最多CTP的地方。在中國，買家的心態普遍都是『除非不用，一用便要用最新的』，所以在中國做推廣會比較容易，其他地方的買家對一件新產品的接受過程都是漸進的，好像由A、B、C...慢慢到Z；但在中國很容易由A便跳到Z，只要是最新的產品便有市場，這是中國可愛的地方，所以可展望數碼印刷在中國會大有可為。

■ 記：可否透露一下KONICA MINOLTA 未來發展的方向？

■ 神：KONICA MINOLTA 會全力發展彩色數碼印刷市場。由於香港的經濟環境改變，商業客戶和工業客戶對彩色印刷的需求增加，我們會繼續按客戶的需要提供Business Solution，強勁的解決方案，優質的色彩處理，同時亦為客戶節省成本。

■ 記：多謝神原先生接受訪問！

■ 神：謝謝！



神原俊先生資料：

2005年4月獲委任為柯尼卡美能達商業系統(香港)有限公司董事長，專責管理香港、澳門、越南及柬埔寨各地之辦公室器材銷售業務運作與發展，業務範圍遍及影印機、辦公室設備及商務方案軟件。履新前，神原俊先生曾於柯尼卡美能達及其業務合併前之柯尼卡公司服務超過22年。

神原俊先生早於1982年加入柯尼卡商業系統(美國)，其後，擔任英國分公司董事，至1998年獲晉升為亞太區總部總經理。日本柯尼卡與美能達兩大集團於2003年合併後，神原俊先生即前赴上海，出任柯尼卡美能達國際貿易公司總裁至2005年。



● bizhub PRO C500 彩色多功能數碼印刷系統