

中華商務再創佳績 喜獲 22 項美國金墨獎

01

中華商務在 2015 年度美國金墨獎大獎賽中脫穎而出，榮獲 22 項大獎，包括四項金獎、三項銀獎、三項銅獎及 12 項優異獎。本年度美國國家金墨獎的競爭非常激烈，有逾千份印刷品角逐。中華商務的參賽作品《三元素》套裝書、《中華商務 35 周年請柬》、《周末畫報》和《辛巴德》獲評審為金獎作品。

美國國家金墨獎，創辦於 1987 年，是美國最受矚目的兩個印刷獎項之一。設有榮譽大獎、金獎、銀獎、銅獎及優異獎共 38 項，每年舉辦一次。



■ 中華商務榮獲 2015 年度美國金墨獎金獎的部分作品。

中華商務於 1994 年首次獲得美國金墨獎的金獎，這也是第一個奪得的海外大賽金獎；2005 年，更因一次過奪得 10 項金獎而打破大會記錄。■

資料來源：中華商務

金杯華聯利豐雅高中華商務 榮膺新星康普杯

02

由慧聰網主辦的中國新星康普杯 2015 年第八屆印刷行業品牌盛會頒獎典禮早前在北京舉行，得到印企、媒體的高度關注與積極參與。本屆活動在傳播周期、傳播影響力方面均創造了歷屆之最，在互聯網移動平台上行業人士通過微信投票逾 20 萬人次。

歷時半年，經過網絡投票、專家評審等環節，評選出包括十大領軍人物、十大優秀印刷器材企業品牌、十佳出版印刷企業、十佳包裝印刷企業等十項大獎。東莞金杯印刷有限公司、北京利豐雅高長城印刷有限公司、北京華聯印刷有限公司等十家公司榮膺「十佳出版印刷企業」；上海中華商務聯合印刷有限公司亦成為「十佳包裝印刷企業」之一。■ 資料來源：綜合報導



■ 第八屆印刷行業品牌盛會的頒獎嘉賓與得獎企業代表合影留念。



■ 頒獎典禮現場氣氛熱烈。

當納利將拆分成 三個獨立企業

03

當納利日前宣佈，計劃拆分成三個獨立的上市公司，業務分別集中在金融通信和數據服務、出版和零售為中心的印刷服務、定制的多管道溝通管理。

這三個獨立的企業，主要有三方面的戰略優勢：

1. 每個企業都可將重點放在其獨特的戰略核心上，抓住機遇，加快發展，提升長期價值；
2. 擁有更大的靈活性，以定制執行業務戰略，在競爭中不斷發展市場；
3. 開展更集中的品牌戰略，以支持各項業務的行銷計劃。

此舉還會帶來多方面的經濟利益，例如：量身定做的資本結構，更能反映各企業的財務和增長曲線；優化投資政策；開拓市場認可的獨立增長前景和盈利能力；使投資者的估值可以反映出每個企業獨特的經營及財務動態等。■

資料來源：當納利

海德堡 2015 / 2016 財年 第一季度財報 戰略調整效果顯現

05

海德堡印刷機械股份公司 2015 / 2016 財年第一季度的數據表明，其戰略調整正產生作用，銷售和營業額有所提升。第一季度的銷售額增加到 5.63 億元（歐元，下同），所有地區的銷售額都有增加。

由於 PRINT CHINA 的成功舉辦、PSG 收購帶來更高的服務相關收入，以及匯率變化的影響（約 5,500 萬元），新接訂單交易額攀升到 7.03 億元。

利奧榮獲 UGRA 頒發的 PSO 證書

04

利奧紙品集團是大中華區少有地堅持多年參與 PSO（過程標準膠印）評審的印刷企業，現已第三次成功通過一系列的評審，獲得 PSO 續證。

PSO 評審涵蓋八個範疇，包括組織機構和文件編制、數據接收、數據創建、顯示、軟打樣、標準照明、製版和 Komori LS-440-4 印刷。通過 PSO 評審，表明利奧的印刷過程完全符合 ISO 國際印刷標準，能夠確保穩定的產品品質。此項認證可以促進印刷企業間的有效溝通，提升產品品質，更能切實實現綠色生產。

自 2008 年首次獲得 PSO 認證以來，利奧與 UGRA 建立了緊密的合作關係。從該中心的前任副總裁 Mr. Erwin Widmer 獲得了專業的知識、經驗及技術建議，引入應用 PSO 認證。■

資料來源：利奧



■ 利奧第三次成功通過 PSO 的系列評審。

今年海德堡的經營成果遠勝上一財年，稅息折舊及攤銷前利潤（EBITDA）為 4,600 萬元（上財年為 600 萬元），息稅前利潤（EBIT）為 2,800 萬元（上年為 -1,100 萬元）。2015 年 3 月 31 日至 6 月 30 日股價由 1.83 億元增加至 3.37 億元，產權比率為約 15%。

在健康的未交貨訂單推動下，根據匯率變動，海德堡將再調整 2015 / 2016 財年的目標，期望全年銷售額增加 2% 到 4%。■

資料來源：海德堡

高寶 2015 年上半年訂單量 同比增長 33.2%

06

高寶 2015 年上半年的財務報告指出，所有業務部門業績良好，而且十分接近預定目標。上半年印刷機訂單量與去年同期相比，增長 33.2%，達到 6.075 億元（歐元，下同）。截至 6 月 30 日，訂單量較今年年初上漲約 43% 達到 5.979 億元。

今年上半年，單張紙解決方案業務部門訂單量同比增長 40.3%，在成本和價格方面取得重大進展。卷筒紙膠印機訂單量則從 2014 年的



■ 高寶推行 fit@all 戰略大轉型後，2015 年上半年所有業務部門業績良好。

4,560 萬元增加到 6,920 萬元。軟包裝在金屬裝飾、安全打印及編碼系統等新興領域的需求量越來越多，特殊解決方案訂單劇增，達到訂單總額的 21%。出口水平達到 84.9%。北美、亞太地區，拉丁美洲及非洲市場單張紙膠印機和柔印機業務，銷售份額均有增長。

高寶總裁兼首席執行官表示，下半年將進行更具針對性的部署，隨著 fit@all 重組計劃在 2015 年底完成，相信公司未來的發展會更加耀眼。■ 資料來源：高寶

蘭利集團發佈 2015 年 中期財務報告

07

曼羅蘭平張印刷系統有限公司母公司——蘭利控股有限公司早前公佈了中期財務報告（截至 2015 年 6 月 30 日）。作為一家多元化工程工業集團，其五個業務部門共計 4,300 名員工，期末淨資產達到六億元（歐元，下同）。集團營業收入為 4.17 億元，稅前利潤（PBT）3,800 萬元。預測全年營業收入為 9.46 億元，稅前利潤為 9,400 萬元。

集團主席 Mr. Tony Langley 在其總評中提到，去年 11 月收購從事印刷化學品業務的 Druck Chemie 公司運營情況「令人滿意」，該集團正在穩步邁向 10 億元營業收入大關。他還表示，稅前利潤「可能」在今年實現一億元的里程碑。■

資料來源：曼羅蘭

富士施樂連續六年蟬聯 J. D. Power 客戶滿意度 調查榜榜首

08

全球市場信息服務機構 J. D. Power 亞太公司發佈的「2015 日本彩色影印機客戶滿意度指數調查」和「2015 日本彩色打印機客戶滿意度指數調查」報告顯示，富士施樂株式會社榮登榜首，連續第六年蟬聯客戶滿意度調查冠軍。

富士施樂在「產品」和「銷售代表及裝機服務」兩項直接影響整體客戶滿意度分數權重的指標上，均獲得最高分。這次報告是 J. D. Power 亞太公司於今年 5 月在日本進行的年度調查成果。調查主要面向日本國內 30 人以上規模的企業，針對彩色影印機和彩色打印機的調查，分別收到了 6,688 份和 2,396 份有效回覆。

在 J. D. Power 亞太公司的《日本 IT 解決方案供應商客戶滿意度調查》中，富士施樂連續三年勇奪第一。同時，在《日經電腦》2013、2014 年發佈的「客戶滿意度調查」中，也連續兩年獲得「IT 諮詢 / 上游設計服務」第一。此外，富士施樂（中國）有限公司自 2012 年起，也連續三年榮獲客戶滿意度第一。■ 資料來源：富士施樂

■ 曼羅蘭母公司蘭利控股有限公司發佈了 2015 年度中期財務報告。



媒體服務供應商採用 高寶固化技術

09

紐倫堡傳統媒體服務供應商 Hofmann Infocom 是高寶八色利必達 106 雙面印刷機的首家德國客戶，也是其全世界首批客戶之一。這台印刷機採用較新的節能 LED-UV 固化技術，在印刷機組後配有上光裝置，為飛達配有一台 RS 106 紙卷裁單張紙轉換裝置。

八色利必達 106 雙面印刷機主要用於印刷高品質雜誌、目錄和封頁。LED-UV 固化技術能縮短生產前置時間，達到節能效果；立即固化能夠避免吸墨現象，生成鮮豔的圖像。

這台印刷機還裝備了高速加工套件，最大生產率可達每小時 18,000 張。紫外線混合作業成套工具，能完成廣泛的印後整飾作業；DriveTronic 系統有單獨的驅動裝置，包括從通過 SIS 飛達執行的飛達控制，到整台印刷機的同步換版操作，將更換活件的時間降至最短；QualiTronic Professional 的正面紙張和背面紙張檢驗，以及聯線色彩密度測量，監測每一印刷紙張的品質。此外，這印刷機還可使用 Logo-Tronic Professional 的生產管理軟件，且帶有連接 Hofmann Infocom 的網絡自動收入系統 (Management Information System, MIS) 的介面。■ 資料來源：高寶



■ 高寶八色利必達 106 雙面印刷機配有紙卷裁單張紙轉換裝置，並採用尖端的 LED-UV 固化技術。

海德堡第五屆 印刷包裝論壇圓滿舉行

10

海德堡第五屆印刷包裝論壇在華南圓滿舉行，在為期兩日的參觀與論壇上，華東及華南的海德堡用戶從印前、印刷到印後，從技術領域發展到管理層面，以及環保政策進行了深入探討。

這次活動得到廣州市恒遠彩印有限公司及深圳市賢俊龍彩印有限公司大力支持，活動首日便參觀了這兩家公司。海德堡的王文娜副總經理和廖文經理介紹了公司從主營商業印刷，轉型為主營包裝印刷的歷程，並分享了如何從商業印刷入手，拓展同一個客戶的不同業務模塊，主動掌握設計技術等。

翌日的論壇交流為同業之間搭建了互相溝通的橋樑，讓他們更深入了解國內外包裝印刷市場的動態。海德堡劉鐸印前產品經理和孔新峰產品經理分別介紹了印通與包裝的無縫鏈接，以

及新推出的海德堡包裝印刷解決方案，並結合廣州恒遠和深圳賢俊龍的車間參觀作詳細解說。論壇的最後環節，與會來賓就環保認證展開了非常熱烈的討論。■ 資料來源：海德堡



■ 海德堡客戶代表在廣州恒遠及深圳賢俊龍參觀留影。





曼羅蘭泰國公司新任總經理
Mr. Phuwanart Suraboonkul。

曼羅蘭任命 泰國公司總經理

11

曼羅蘭早前宣佈委任 Mr. Phuwanart Suraboonkul 為泰國公司總經理，接替離任的 Mr. Tirapong Ratchawongpipat。他將全面負責泰國的整體營運及業務發展。

Mr. Phuwanart Suraboonkul 現年 44 歲，畢業於泰國曼谷皇家理工大學 (RMUTK) 理工系，取得行銷學士學位。他於 1990 年開始職業生涯，時任印刷機服務技術人員五年，之後加入了曼羅

蘭的銷售團隊。在他 20 年銷售生涯中，與客戶建立了緊密的關係，並顯出其優秀的領導才能。他洞悉泰國印刷市場的發展趨勢和需求，明白如何幫助客戶發展業務。

曼羅蘭首席執行官龐睿凡先生感謝 Mr. Tirapong Ratchawongpipat 的貢獻，同時祝賀 Mr. Phuwanart Suraboonkul 的上任。在他的帶領下，曼羅蘭泰國公司有信心繼續以最出色的專業團隊和奉獻精神，為客戶提供優質服務。■

資料來源：曼羅蘭

柯達獨攬兩項 2015 年 InterTech™ 技術大獎

12

今年度 InterTech™ 技術大獎揭曉，共計頒發 10 個獎項。柯達憑藉柯達鼎盛 6000 印刷機和柯達 FLEXCEL NX 系統的 NX advantage 新功能獲得兩項大獎。這兩項技術獎是柯達奪得的第 39 和 40 個 InterTech™ 技術大獎，其中 FLEXCEL NX 系統在七年內，榮膺三次大獎。

柯達鼎盛 6000 印刷機採用了創新的功能組合，憑藉先進的輸紙、乾燥和寫入系統，以及柯達 Print Manager 700 數碼前端／控制器，確保可靠性、速度、應用靈活性、承印物範圍、便捷性和低成本。

FLEXCEL NX 系統則是針對數碼光聚合物柔性版的綜合性解決方案，利用了柯達方形光點成像技術和高分辨率的材料，能顯著提高柔性版印刷的品質、一致性和成本效益。借助最新的 NX advantage 功能，用戶能實現更理想的油墨轉移，加強微小網點的複製，提高最終包裝的視覺衝擊力，同時還能降低生產成本。■

資料來源：柯達

佳能第二季度財報發佈 營業額穩步增長

13

佳能集團 2015 年第二季度財報顯示，這季度營業額為 9,744.06 億元 (日元，下同)，同比上漲 5.1%。同時，佳能集團辦公產品業務領域營業額同比增長 2.8%，達到 5,370 億元。

在數碼複合機領域，A4 幅面彩機 imageRUNNER ADVANCE C350 / C250 系列銷量持續增長；A3 幅面彩色複合機新品 imageRUNNER ADVANCE C3300 系列獲得好評；彩色數碼印刷系統 imagePRESS C800 / C700 系列銷量穩步攀升。彩色激光打印機的銷售保持良好勢頭。噴墨打印機領域，能與移動終端連接的新產品，以及面向商務市場的 MAXIFY 系列，在西歐及美國等發達國家市場銷量不斷增長。

預計 2015 年從第三季度開始，受全球整體經濟走勢影響，佳能彩色數碼複合機的需求將隨全球經濟的逐步復甦而持續上升，預計激光打印機中彩色一體機市場規模將擴大。平板顯示器曝光設備亦由於市場投資增加使需求上升。預計 2015 年全年佳能集團營業額同比增長 5.4%，達到 39,300 億元。■

資料來源：佳能

富士膠片公佈 2015 財年第一季度財報

14

富士膠片控股株式會社發佈 2015 財年第一季度財務報告 (2015 年 4 月 1 日至 6 月 30 日)，數據顯示第一季度實現銷售收入 48.835 億元 (美元，下同)，營業利潤 2.992 億元。

報告指出，醫療系統和印刷系統等銷售額有所增加，總體實現銷售額 18.025 億元。營業利潤隨著銷售額的增加也有所改善，達到 1.231 億元。在印藝事業方面，商用墨水噴頭的銷情良好，呈上漲趨勢。今後集團將會進一步擴大主力產品 CTP 版的市場份額，同時通過擴大數碼打印設備的銷售來提升銷售額。

富士膠片集團以實現 2014 年 11 月制定的中期經營計劃「VISION 2016」為目標，在 2015 財年將以重點成長事業「健康護理」、「高性能材料」、「文件處理」為中心，通過改善各業務的收益性，計劃實現銷售收入與營業利潤的新增長。■

資料來源：富士膠片

Adobe DPS 簡化 程式創建及內容傳遞

16

早前，Adobe 宣佈 Adobe Digital Publishing Solution (DPS) 正式面世，是 Adobe DPS 最新一代，為品牌於流動應用程式上傳遞內容，開拓了新方式。企業、大學機構和媒體公司可透過 DPS，重新運用現有內容，讓市場營銷人員和設計師毋須編碼，便可創造出令人仿如親臨其境的應用程式。

這些應用程式可設定內部人員為受眾，亦可透過應用程式商店以大眾為目標對象。配備了直播最新內容的能力，吸引讀者重覆使用；以 Adobe DPS 創建的應用程式，將具影響力的內

柯尼卡美能達 與四川省地稅局 簽訂供貨協議

15

柯尼卡美能達成功與四川省地稅局簽訂供貨協定，全方位輔助四川省級稅務系統實現高效的現代辦公。歷經長達三個月的競標，最後柯尼卡美能達中標。

稅務系統的日常工作中充斥著大量的報表、資料等文檔，打印、複印、掃描等的需求量龐大，柯尼卡美能達 bizhub 系列多功能複合機集複印、打印、傳真、掃描等多種功能於一體，產品紙張容量大、相容性強，而且每分鐘的輸出生產力更強，滿足稅務系統日常工作的需求。

根據供貨協定，柯尼卡美能達將為四川省地稅局提供旗下 bizhub 系列黑白多功能複合機共 150 台，其中包括 121 台中速設備 bizhub 423，以及 29 台中高速設備 bizhub 554e (配排紙處理器 FS-534)。■ 資料來源：柯尼卡美能達



四川省地稅局引入柯尼卡美能達設備，其中包括 A3 黑白多功能複合機 bizhub 554e。

容以獨特、直觀的方式傳遞予受眾。同時，開發者可透過 Adobe Marketing Cloud 旗下 Adobe Analytics Essentials for Publications 支援的內建數據，讀取量度及傳達投資回報率 (ROI)，以及獲得在線和離線數據，並提供保留分析、追蹤所獲取的新客戶、管道轉化等。

Adobe DPS 提供了一個企業級水平的全新帳戶管理系統，讓管理者可以分配不同權限予每個參與應用程式開發的人員。■

資料來源：Adobe