

令和7年度「印刷営業講座」日程(予定)とカリキュラム 主催：全日本印刷工業組合連合会／実施：愛知県印刷工業組合／会場：メディアージュ愛知

※受講資格：印刷営業実務経験 1 年以上 ※受講料(税込)：各県印刷工業組合の組合員 一人 20,900円 、一般 一人 38,500円

振込先：三菱UFJ銀行 大津町支店 (普) 0 7 5 4 7 2 4 愛知県印刷工業組合
(振込手数料はご負担ください。)

開催日時	時間	カリキュラム項目	カリキュラム内容	講師	
令和7年10月3日(金) 13時00分～18時00分	2時間	1. オリエンテーション・メディアリテラシー (13時00分～15時00分)			宮本 泰夫 氏 (株)バリューマシン インターナショナル
		(1)メディアの変化と産業の変容	●印刷メディアの発展と成熟化 ・工業出荷額推移/事業所数推移から見る事業規模変化 ・デジタル化の流れ (小ロット・多品種・個別化) ・モノクロ印刷からカラー化/専用システムからDTP ・ペーパーメディアからオンラインメディアへのシフト		
		(2)メディアとコンテンツ作成	●ペーパーメディアにおけるコンテンツ作成の特徴 ・商印/出版/証券/事務/包材/建装材 ●オンラインメディアのコンテンツ作成の特徴 ・インターネット/メール/Web (検索・ポータル・LP) ・ソーシャルメディアの形態と影響力の変化		
		(3)印刷とデジタルメディアの融合	●インターネットを活用した新ビジネス・新サービス ・印刷通販/オンデマンド出版 ●オンライン/オフラインの融合 ・オフラインtoオンライン (各種コード/ARなど) ・各種印刷ECサービス (フォト・ラベル・包材など) ・オンラインtoオフライン (O2O)		
		(4)メディアに関する基礎用語の理解	●各種用語とその解説 ・クロスメディア 他		
	1時間	2. 印刷関連技術の基礎知識 (15時00分～16時00分)			
		(1)印刷技術の変遷と印刷の分類・特徴	●印刷技術の種類と分類 ●コンベンショナル印刷技術の基礎と特徴 ・オフセット/グラビア/フレキソ/スクリーン ●デジタル印刷技術の基礎と特徴 ・トナー (乾式・液体) /インクジェット/Landaなど ・小ロット化 (面付・プレート技術・自動刷版交換・UV印刷)		
		(2)プリプレス技術	●ワークフローシステム ・各種自動化と見える化 (MIS/JDF/JMF) ●カラーマネジメントと校正出力の変化 ・網点校正→インクジェット/オンライン校正 ・オンラインツールによる効率化とネットワーク化		
		(3)ポストプレス技術	●自動化・効率化技術 ・JDF/JMFとインラインシステムの普及 ●特殊加工技術 ・フォイル加工/厚盛加工/パッケージ処理 ・コンビネーションプレス技術 (ラベル 他)		
		(4)材料技術	●色材技術 ・インク (油性/水性/UV/Latex 他) ・特殊色材 (蛍光/MICR/セキュリティインクなど) ●媒体技術		
		(5)デジタル印刷とその事例	●各種デジタル印刷事例		
	0.5時間	3. 営業活動の基本 (16時00分～16時30分)			
		(1)経営方針・経営計画の理解	●経営理念と企業の強み・弱みの理解の重要性		
		(2)売上高から経常利益までのフロー	●PL/BSの理解 ・原価管理の重要性/売上管理と利益管理		
		(3)営業方針・営業計画の理解	●営業方針 (営業戦略・顧客戦略) ・既存顧客の育成方針など		
	1.5時間	4. コンプライアンス (16時30分～18時00分)			
		(1)情報の適切な管理と処理 (企業情報、個人情報)	●各種情報管理のあり方の理解 ・Pマーク/ISMS (ISO27001) ・情報漏えいによるトラブルと企業に対するダメージ事例		
		(2)営業活動とルール (契約、印紙、商法、下請け法、第三者認証、社内規定等)	●商取引/契約の形態の理解 ・委託契約とSLA (検査義務・基準色など) /第三者委託 ・著作権/知財権などの権利関係の理解		
		(3)安心と安全 (安全衛Th、PL法、公害等…)	●品質管理・製造者責任への取り組み (ISO9001・PL法など) ●安全衛生への取り組み (ISO14001) ●環境対応への取り組み (各種環境対応認証・マークの付与など)		

開催日時	時間	カリキュラム項目	カリキュラム内容	講師
令和7年10月4日(土) 9時30分～16時30分	6時間	5. セールス&プロデュース（9時30分～16時30分/うち昼休憩60分）		宮本 泰夫 氏 (株)バリューマシ ンインターナショナル
		(1)セールス&プロデュースの考え方	●印刷会社と印刷物の役割 ・顧客が求める印刷会社の姿とは ●基本的な顧客提案のあり方と考え方 ・受注生産であるからこそ必要な提案プロセス	
		(2)マーケット情報の収集と分析	●情報の収集と分析 ・マーケット情報の収集と理解の重要性（何のために・何に利用） ・分析に必要な定量情報（市場規模・企業会計報告など）	
		(3)企画・マーケティングの知識	●企画・マーケティングの必要性 ・顧客営業面と自社戦略面の双方についての必要性 ●マーケティング手法の理解 ・市場分析（4P分析/4C分析）と視点の移行	
		(4)仮説立案とヒアリング	●企画提案の具体的な流れを理解する ・提案とは何か/顧客視点のあり方 ●仮説立案プロセス ・市場/顧客情報から課題を見出す（仮説） ●ヒアリングプロセス ・顧客課題と本質の理解（顕在課題と潜在課題）	
		(5)企画構成とプレゼンテーション	●分析作業（WHY・HOWツリー）から導く企画提案内容 ・実施優先度/各種制約事項と代替案の作成 ●企画提案のために考えておくこと ・課題の本質と提案が解決すべき本質 ・パートナー戦略 ●プレゼンテーション ・資料作成が目的ではない	
		(6)顧客情報管理と共有	●顧客情報管理 ・インナーマーケティングの重要性を理解する ●組織として取り組むマーケティングのあり方	
		(7)企画から納品までのマネジメント	●スケジュール作成 ●顧客コミュニケーション計画 ・アフターフォローの重要性と納品後のアクション	
		(8)セールス&プロデュースに関する用語解説	●各種用語の解説	
令和7年10月10日(金) 13時～18時	5時間	6. 見積積算概説・見積計算演習（13時00分～18時00分）		高見 隆登 氏 (一社)経済調査会
		(1)見積りの基礎知識	●見積りの目的 ・立場による目的の違い ●見積りと原価の関係 ・原価構成の基礎知識 ●見積りに必要な情報 ・仕様・価格の整理	
		(2)オフセット印刷の見積計算	●見積項目と計算手順 ・デザイン ●計算練習	
		(3)デジタル印刷の見積計算	●見積項目と計算手順 ・プリプレス（出力前準備） ●計算練習	
		(4)見積書の活用方法	●見積書で伝えられること ・信頼性・論理性 ●付加価値をどのように表現するか ・付加価値とは	
令和7年10月11日(土) 10時30分～16時30分 （うち昼休憩60分）	5時間	7. グループワーク（10時30分～16時30分/うち昼休憩60分）		宮本 泰夫 氏 (株)バリューマシ ンインターナショナル
		セールス&プロデュースで学んだ項目の実践	●セールス&プロデュースで学んだ項目を実践的体験をする。 ●チームごとに発表、質疑応答をする（印刷会社と得意先を想定）＝ 提案準備プロセス⇒提案企画⇒プレゼン ●参加者各社について身近になるテーマを設定する。（各社個別の内容にすることも可能） ●最終的に講師の総評を行う。	