

あいちの印刷

3

2009.3
No.448



春をまつ北アルプス

も
く
じ

巻頭言 「思いの丈」 / 副理事長 鳥原久資	3
中部地区印刷協議会 平成20年度下期会議（愛知県会議）	4
平成20年度2月期理事会	6
お知らせ	7
業態変革実践プラン 全印工連2010計画 説明会	8
「印刷営業基礎セミナー」開講	11
身近な催し物のお知らせ	11
セーフティネット貸付	12
愛知県産業労働部と愛印産連共催講習会 / 新会社発足 / 訃報 / 事務局だより	14

巻頭言

「思いの丈」

副理事長 鳥原 久資

業態変革企画室に昨年から携わっている関係もあり、「業態変革実践プラン」の説明を名古屋、豊橋そして岡崎でさせていただきました。説明にあたり、全印工連が作成した「業態変革推進プラン」を幾度となく読み返しましたが、実に奥の深い内容です。

今回の2010計画は先の2008計画をより具体的に行動に移す事ができるように、「ソリューションマップ」を用意しています。確かに2008計画までは総論の部分が多い為、「なんとなく…」といった曖昧な理解にとどまっていたましたが、今回の2010計画では、実践例を多く掲載し内容をより具体化することで理解を深める工夫がされています。

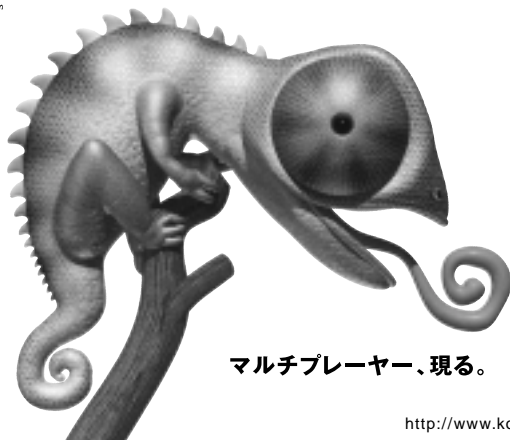
ところで2010計画は手法に目が行きがちです。しかし手法を生かしていくのは社員。そして社員を動かしていくのが経営トップです。今回の説明会も後半「コミュニケーション」について述べさせていただきました。社内でのコミュニケーション、そしてお客様とのコミュニケーション、どんなにマーケティングが優れていても、資金に余裕があってもこれからはコミュニケーション力が求められると感じています。

今回の説明会はおかげさまで動員することなく、多くの会社に参加いただきました。立派な会社を運営されている先輩経営者の方が一番前で熱心にメモを取られている姿や、鋭い視線で一言も聞き逃すまいと聞いてみえる社員の方を見ると責任の重さを痛感しました。

組合事業に関わるようになって感じるのですが、印刷工業組合というのは実にきめ細かなサービスを会員向けに発信しています。よく「組合は何もやってくれない…」という苦情を耳にします。しかし実はきめ細かな情報が毎日のように組合から発信されています。結局会社を守っていくのは経営者自身。届いた情報に対していかに敏感に反応していくかはトップの経営に対する強い思いだと感じます。

「思いの丈」という言葉を聞いた事があると思います。今回の経済不況に対する企業の生き残りは、トップがどれだけ経営に対して「思いの丈」があるか...ではないでしょうか。説明会を重ねていくうちに、この「思いの丈」という言葉が頭に浮かんできました。しばらく「思いの丈」を意識したいと思っています。

KOMORI
Freedom of Impression

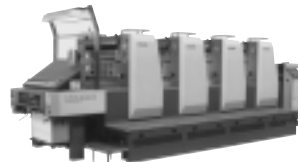


マルチプレーヤー、現る。

<http://www.komori.com>

“SPICA”は、「4色印刷物の増大、短納期、低価格化、高品質、ワンパス化」といったニーズにパーフェクトに応える片面4色・両面2色カラー印刷機のスタンダードモデル。A3サイズからA2サイズ、菊半葉へとステップアップを目指す印刷会社の次世代戦略機として大きな威力を発揮するコストパフォーマンスに優れたマシンです。そのキーワードは、「小さなスペース、大きな利益、バリバリ稼ぐ!」。現状の印刷ビジネスに、さらなる活力を与えます。

SPICAは、ラバーコート印刷機「SPICA」の最新機種「SPICA」をベースに開発されたものです。



菊半葉反転機能付4色オフセット枚数印刷機
SPICA 29P-W

(株)小森コーポレーション
名古屋支店 / TEL.052-363-5011
〒454-0807 名古屋市中央区愛知町4-6

中部地区印刷協議会
平成20年度下期会議(愛知県会議)

地域、各県の問題を 愛知、三重、富山の業態変革実践事

意見交換 例も聞く

2月20日(金)・21日(土)の両日、中部地区印刷協議会平成20年度下期会議が開催されました。初日の20日は名古屋市のキャッスルプラザで午前11時20分より会議が開始されました。今回は、来賓として全印工連から高井昭弘副会長、武石三平専務理事をお招きし、総勢61名が出席しました。

協議会は、開催県を代表して愛印工組の木野瀬吉孝副理事長が挨拶、次いで中部地区協の四橋英児会長と全印工連の高井副会長が挨拶の言葉を述べ、前半の全体会議へと続きました。

前半の全体会議では、全印工連からの報告と連絡事項の説明を武石専務理事が行いました。昼食を挟んで、5分科会と理事長会が開かれ、後半の全体会議でその報告が行われました。

このあと、今回、新しい試みとして業態変革実践

プラン勉強会が開催され、まず全印工連業態変革推進企画室の鳥原久資委員(愛印工組副理事長)が趣旨説明を行い、続いて、後藤規之氏(愛知県・三藤印刷(株)社長)、塚本誠氏(三重県・千巻印刷産業(株)専務)、石崎文雄氏(富山県・(株)山田写真製版所経営企画室マネージャー)の3氏がそれぞれの企業の業態変革事例を発表しました。引き続いて、テーブルディスカッションが行われ、意義ある協議会となりました。

会議終了後は、交流会が開かれ、こちらでは藍綬褒章を受章した愛印工組の白井紘一前理事長に四橋会長から記念品が手渡されました。懇親の宴では、親睦を深め情報交換も積極的に行われました。

翌日の21日は有志が参加して多治見カントリークラブで親睦ゴルフ会が開かれました。

出しがないわけです。そのような状態が続いています。ここからも頼もしさを感じます。

愛印工組では、鳥原副理事長が全印工連の業態変革推進企画室の委員を務めています。実践プランの説明会を名古屋と豊橋で行いました。大勢が出席され、2回の開催で140名近くが聴講されました。出席者の評価は非常に好評でした。要望がありましたら、鳥原副理事長をセミナー講師に派遣することも考えています。お互いの組合同士が相互協力して、いろいろなことを発信し合い刺激し合っていければいいなと感じます。

中部地区印刷協議会・四橋英児会長挨拶

来年の10月15日・16日は岐阜県で全国大会が開催されることになっております。非常に厳しい経済状況の中で行いますので、よろしくご協力をお願いします。昨年の鹿児島大会の時も「分相応にやらさせていただきます」と申し上げましたが、今日も武石専務と第一回目の打ち合わせをしました。これから、岐阜県工組では実行委員会を組織し、いろいろ細かなことを決めていきます。いずれにしても、全国大会は中部地区印刷協議会として私ども岐阜県工組が受けさせていただいたわけですので、皆様方には来年の秋に向けて物心両面にわたり何かとご無理をお願いすると思いますが、どうかご協力をよろしくお願い致します。

全印工連・高井昭弘副会長挨拶

水上会長から皆様方へのメッセージを伝えさせていただきます。

「大変に厳しい環境下にある中で、『連帯』『対外窓口』『共済』という組合の三つの機能を再認識していただきたいと思います。全国のあまたある情報を共有して連帯を深め、知恵を出し合い、困難な現状をともに乗り切ってください。地区協の役割ですが、まず近隣県工組と連携して地区協を情報交換の場として大いに活用していただきたいと思います。そして、県工組や地区協で解決困難な課題や問題、全国組織で取り組んだ方がいい問題、例えば、紙の値上げへの対応や環境問題への取り組みなど、全国レベルの問題は全印工連として対応するので提案していただきたいのです。また、政治的に解決すべき問題については、全印工連に政治連盟があるので、こちらを利用してもらいたいと思います。工組、地区協、全印工連、それぞれが機能と役割を發揮して、力を合わせて取り組んでいきます」

「『業態変革実践プラン』は昨年の鹿児島大会で発表されました。今回の地区協もいつもとは違って、業態変革の勉強会が行われますので、ご協力をよろしくお願い申し上げます。経済情勢は世界的規模で変化のスピードを更に加速しております。我々も業態変革をスピードアップして浸透させていかねばなりません。全印工連では、各地区協で『業態変革実践プラン』の勉強会を開催する旨のお願いをしましたところ、各地区での勉強会を開い



挨拶する木野瀬愛印工組副理事長、四橋会長、高井全印工連副会長(左から)

ていただく運びとなりました。各県工組の執行部の皆様に勉強していただき、それを地元に戻って仲間の組合員の皆様にぜひ伝えていただきたいと思います」

「メディアユニバーサルデザインについては、2月4日に実施した第二回MUDコンペに300点を超える作品の応募をいただきました。平成21年度も継続して実施していきますので、皆様方にはご協力をよろしく願います」

「また、業界には課題が山積しています。資材の値上がり、環境問題、その他いろいろな問題がありますが、全印工連では皆様方とともに元気を出し合って一歩でも二歩でも前進していきたいと考えています」

このようなことを水上会長は言っておられます。私は8か月ほど水上会長とおつき合いさせていただいておりますが、浅野前会長も水上会長も若くて非常に行動的です。自分が疑問に思ったことをどんどん発言されます。私もその行動力は絶賛します。そういう意味から、全印工連も随分変わってきました。私としても、いまの問題を先送りすることなく、迅速に処理していくべきだと思っておりますので、全面的に水上会長を支援していきます。

(全体会議、分科会、業態変革事例は次号に承報)

なぜ、人材派遣はモトヤ?

印刷関連業務のスタッフを
必要なときに必要な期間だけ
派遣します。

それは、印刷関連業務に特化した
人材派遣・紹介を展開しているのは、モトヤだから...

■ 派遣職種 ■

- コピーライター ● デザイナー ● WEBデザイナー
- DTPオペレーター ● スキャナーオペレーター ● CTPオペレーター
- 印刷オペレーター ● 校正 ● 印刷進行管理者 など全般

業界で一番お客様思考に立った印刷関連総合商社を目指す

人材を探している企業と仕事を探している人材の出逢いのサイト
M-JOB-N@VI

http://www.m-job-navi.com/

株式会社 モトヤ

http://www.motoya.co.jp/

モトヤ人材派遣部 名古屋 ☎(052)935-5315 名古屋 千461-0035名古屋東区黒門町128 ☎(052)935-5315
モトヤ人材派遣部 大阪 ☎(06)6261-1941 大阪 千542-0081大阪市中央区南船場1-10-25 ☎(06)6261-1931
モトヤ人材派遣部 東京 ☎(03)3523-8719 東京 千104-0032東京都中央区八丁堀4-5-5 ☎(03)3523-8711
派遣事業許可番号 般 27-030254 / 紹介事業許可番号 27-ユ-030174 横浜・埼玉・千葉・京都・神戸・姫路・福岡

平成20年度2月期理事会

組合員向けアンケートとセットで
緊急相談セミナー開講を承認

愛印工組・新パンフレット3月末までに
配布予定



2月理事会で挨拶する高井理事長

平成21年2月16日(火)午後3時30分より、平成20年度2月期理事会が26名の出席により、愛知県印刷会館3階・会議室で開かれました。

理事会は村瀬誠専務理事の司会で進行され、冒頭、挨拶に立った高井昭弘理事長が次のように述べました。

「『業態変革実践プラン 全印工連2010計画』の説明会は無事に2回終わることができました。名古屋で1回、豊橋で1回、マーケティング委員会の主催で委員長さんをはじめ皆様のおかげで開催できました。これからは、岡崎支部から『西三河全体で説明会を開いてほしい』という要請があったので、2月23日に岡崎グランドホテルで開催します。それから、而立会にもお願いして、2月18日に開くことになっています。ほかの支部もいくつかの支部をまとめていただけましたら、説明会開催を考えさせていただきます。皆さんの感想としては『鳥原副理事長の説明がわかりやすく素晴らしい講演だった』という声を多く聞きます」

「互礼会の席で『幸せな事業継承』『幸せな廃業』ということを申し上げましたが、大変に厳しい時代になってまいりまして、単独で生き続けることが難しいというケースも出てくると思います。従って、

『事業継承』という問題について、中央会からも力をお借りし、経営革新委員会の佐藤委員長のもとでこの勉強会を開始します。その情報はできるだけ早く皆様方に流し、一緒に考える場をつくっていききたいと思えます。これは平成21年度事業として進めます。また、その前に緊急のアンケート調査をさせていただきます。マーケティング委員会にアンケートをつくっていただき、組合員全員に送付しました。もう一つ、理事会にも諮りますが、先ほどの三役会で決めさせていただいたことがあります。こういう大変な時期なので、組合員への緊急支援として、いろいろな助成金セミナーの開講、あるいは弁護士にお願いして不良債権の取り立てなどの相談会のようなことを行いたいと思えます。もし賛同いただければ、そのための予算も緊急に組んでいきたいと考えています」

「愛印産連との連携ですが、例えば、ジャグラー愛知は非常に参考になるセミナーを実施しています。GC中部も良いセミナーを開いています。我々もいろいろなセミナーを開講しております。これをお互いに情報交換し合って、それぞれの組合員も参加できるような形をつくることを提案していきたいと考

えています。または、各団体の機関誌を『愛知の印刷』と一緒にしたらどうかということも、皆様方のご了承がいただければ、愛印産連に提案したいと思います」

このあと、高井理事長が議長を務め、議案の審議が行われました。以下、その内容の要旨です。

1) 組合員加入・脱退の件

組合員の加入累積3、脱退累積15、組合員総数322(平成20年度期首334)となりました。この状況を踏まえ、更に組合員が減少した場合を想定し、組合員が250社になったらどうなるかというシミュレーションを組織・共済委員会が行っています。結果は、後日、報告されることになっています。

2) 平成20年度決算見込み

決算見込みは拍手をもって承認され、また利益が出ると予想されるので、その一部を緊急支援セミナー開講や相談の予算に当てることも承認されました。

3) 総代補充の件

組合員の支部移動により、生じた欠員を補充するというのが変更理由で、西三河支部の総代として酒井秀夫氏(サナゲ印刷㈱)が承認されました。

4) 愛知県印刷工業組合パンフレット作成の件

愛印工組のパンフレットは10年間、更新されていないので、新しいパンフレットを組織・共済委員会の担当で作成中です。3月末までには組合員に配布される予定で進められています。

5) 組合員向け緊急アンケート実施の件

非常に厳しい状況になっているので、マーケティング委員会の担当でアンケートを作成しました。この調査は無記名で行われ、結果は前述の緊急支援セミナーにも活かされることとなります。

6) 愛知県印刷産業団体連絡会との共同事業の件
一般の人から見れば、ジャグラー愛知も愛印工組もGC中部も同じ印刷です。それぞれの団体の組合員が減少し厳しい運営を行っています。それぞれの団

お知らせ

「雇用維持・確保、新規求人のお願い」

愛知県産業労働部より、非正規労働者等の雇用の維持及び止む無く離職した方に対する雇用の場の確保・拡大を図るための、「雇用維持・確保、新規求人のお願い」が届きましたので、お知らせします。

離職者が急増し、ハローワークの12月の有効求人倍率が、1.1倍まで低下した厳しい雇用失業情勢のなか愛知県として、改めて雇用の維持・確保の努力をお願い申し上げますとともに、日頃、人材確保にお悩みの中小企業の皆様には好機と捉え、是非ともハローワークへの求人提出をお願い申し上げます。

愛知県産業労働部労務担当局

体が発刊している機関誌はかなりの経費がかかり、それを広告収入で賄っています。この広告を出稿する業者さんもかなりな出費負担になっています。そういう出費を省いていくためにも、できれば機関誌は一つにするべきではないかというのが高井理事長の考え方です。工組や協組の合併は組合法もあり一つにまとめるのはなかなか難しいようです。とりあえず、余分な経費を使わないように、機関誌を「愛知の印刷」に集結させる形を愛印産連に提案することが承認されました。また、お互いが情報交換して、セミナーも団体の垣根を取り払い、皆で参加して勉強できるように、愛印工組から愛印産連に発信していくことも承認されました。

7) 今後の事業日程(3月以降)
別紙参照

OLIVER496SD

大型多色SDシリーズ 第一弾

菊全判4色
印刷機

オールインワン
最新自動化設備 完全装備

最高の製品を届けることで、お客様の満足をお約束します

Sakurai

株式会社 桜井グラフィックシステムズ
<http://www.sakurai-gs.co.jp>

本社 〒135-0032 東京都江東区福住2-2-9
TEL.(03)3643-1131(代) FAX.(03)3643-1138

中部営業所 〒501-3733 岐阜県美濃市3951
TEL.(0575)35-2551(代) FAX.(0575)35-2881

大阪営業所 〒532-0012 大阪府淀川区木川東3-1-31
TEL.(06)6308-6651(代) FAX.(06)6308-6679

九州営業所 〒810-0001 福岡市中央区天神5-5-8
TEL.(092)741-2672(代) FAX.(092)741-2670

岐阜工場 〒501-3733 岐阜県美濃市3951
TEL.(0575)33-1260(代) FAX.(0575)33-3146

ISO 9001・14001 認証取得
品質保証体制

プリンターの生産性と低コスト

A4フルカラーを最大51枚(A4)/分
A4フルカラーが最大51枚/分という大きな生産力で、迅速な検版作業をサポート。またショートラン印刷にも対応できます。

近似的再現性と多彩な用紙での出力
画像・文字再現に忠実なカラーブルーフが安価に出力できます。そして色校正での出力回数を減らし、一層のコストダウンをはかります。

A4 トンボ付を2面付の出力サイズ
印刷における実用面を考慮した、A4トンボ付を2面付で出力できる実用性が、出力時間やペーパーの節約に役立ちます。

ブルーナーの実用性と再現力

高い画像・文字品質を実現
一層広い色域を有するトナーの開発。また重合法トナーの技術により均一粒状を実現し、ハイエンドDDCPIに匹敵する再現品質が得られます。

Pagemaster Pro

ハイクオリティカラーレーザーブルーナー

コニカミノルタ グラフィックイメージング株式会社

本社: 〒101-0062 東京都千代田区稲田駿河台3-2 / TEL.03-5297-5602(代)
名古屋支店: 〒460-0008 名古屋市中区栄2-9-15 三井住友海上名古屋しらかわビル10F / TEL.052-231-6277(代)

業態変革実践プラン 全印工連2010計画 説明会



業態変革で収益拡大を!!
一歩踏み出すために理論から実践へ!

講師
高井昭弘理事長 鳥原久資副理事長

1月30日(金)、栄ガスビル4階会議室において、マーケティング委員会(鬼頭則夫委員長)の担当で「業態変革実践プラン 全印工連2010計画」の説明会が開かれました。当日は二部形式で進められ、第一講は高井昭弘

業態変革で収益拡大を!! 高井昭弘理事長

第一講・高井理事長講話

私は皆さんに経営を変えていただきたいと思います。生き残るために、目の前の変化に惑わされることなく、2年先、3年先がどうなっているのかというビジョンで、正しい企業経営をしてもらいたいです。生き残るためには、そういう正しい経営が必要です。

私は理事長に就任して以来、「印刷産業は不健康だ」と言い続けてきました。夜遅くまで働いても、なかなか利益が上がりにません。5時、6時に終わっている会社はほとんど赤字です。こんな状態でもいいのでしょうか。5時、6時で終わっても、しっかりと利益を上げられる業界をつくる必要があります。そういう意味から、「健康な印刷産業を一緒につくっていきましょう」と皆さんに呼びかけてまいりました。

健康な印刷産業になるには、とりあえず指標として、売上対経常利益率5%を目指して経営して下さい。そのためには、どうするか。簡単に考えれば、値上げをすれ

理事長が講師を務め「業態変革で収益拡大を!!」と題して、第二講は鳥原久資副理事長が講師を務め「一歩踏み出すために理論から実践へ!」と題して行われました。

以下、講演の概略を紹介します。

ば、利益ゼロの会社も5%を達成できます。しかし、それでは安易過ぎます。コスト改善を進めながら、皆さんの頭脳で利益を上げることを考えます。「業態変革実践プラン」などを参考にして、利益を上げていただきたいと思います。

企業には、「目的」と「目標」があると私は思います。「目的」は「経営理念」。「目標」は経営理念を達成するための目に見える「数字」です。「目的」と「目標」を企業は必ず明記していかなければなりません。「経営理念」をつくり、社員と一緒に、何のために働くのかをしっかりと共感します。そうすれば、労使の問題も解決しますし、社員と同じ理想の中で努力することができ、業績が上げられます。そういう経営を皆さんにもやっていただきたいのです。社長の思いをわかりやすく表現し、何のために働くかを社員に徹底して教育していきます。私は、経営の原点は働く人との共感だと思います。私は「経営理念」を基にして、働きがいのある職場、安心して働ける職場をつくっています。

「目的」には、利益目標、加工高目標、売上目標、中期・長期目標があります。社員が1名もいなくても、自分のために目標をつくっていただきたいと思います。2

名、3名の社員がいれば、なお必要です。企業は、まず利益が第一です。利益を上げるために付加価値をどれだけ高めるかということになり、付加価値を高めるためには売上をどうするかということになります。目的の利益を得るためには、どれだけの売上が必要かを計算します。今期の決算後の実績に基づいて来期の利益の見当をつけます。それを導き出すための利益計画検討表の雛形を皆さんに提供させていただきます。

この厳しい景況の中で、三重県と岐阜県では、パチンコ店のチラシに規制が入りました。こうなると、その関係の仕事は減ります。愛知県も同じ状態になれば、大打撃を受けます。そのために30%売上が落ちたら利益はどうなるか、それを検討表でシミュレーションしていただきたいと思います。シミュレーションしておけば、赤字がどれだけになるかははっきりわかるので、経営の予測が付き、銀行に対して「今期は赤字になりそうなので」と融資のお願いもできます。

印刷会社はすぐに「新規開拓」となります。しかし、私は「深耕営業」の方が大切だと思います。現在のお客様をいかに深く耕していくか、業態変革実践プランの中に「付帯サービス」という言葉が出てきます。アメリカの印刷業界では、「1ドルの印刷物には6~8ドルの付帯サービスがぶら下がっている」と言われています。印刷だけならば1ドルだけですが、そのほかに7ドルの仕事が受注できる可能性があるわけです。それをどう取り込むか。これが「深耕営業」です。お客様が苦勞しておられる部分をいかに我々が取り込んで売上に繋げていくかということなのです。

デジタル化、IT化により、誰でもコンテンツをつくって流せる時代になりました。従来の印刷物の市場は年々縮小傾向にあります。事業モデルの変革が求められています。従来型モデルから抜け出せない企業は必然的に価格競争に巻き込まれます。印刷業は印刷物を売るだけでなく、情報を核とした総合サービスと、印刷で培った技術の応用で対応していかなければなりません。

印刷業の進むべき方向は、情報サービス化への脱却、自社主導のコンテンツの開発、情報の分析、マーケットの分析、効果測定などがあります。また、紙だけでなく、多様な情報メディアへの対応も必要です。製品の高付加価値化では、特殊印刷も取り込んでいきます。他社とのコラボレーションで商品や技術を開発するわけです。付帯サービスの拡大も必要です。印刷のクオリティ向上も心がけます。

私たちが目指す姿は、企業と個人を結び付ける情報コミュニケーション事業者です。新しい情報メディアを次々に生み出すクリエイティブな仕事のできる人材が必要です。サービスとクオリティで信頼される地域のナンバーワン事業者になる必要があります。高い課題解決能力をもつオンリーワン事業者、新しい製品や価値を提供する製造業支援事業者を目指します。

いずれにしても、いままでとは全く違う発想で経営していかなければなりません。私の話を参考にさせていただき、大きく変革してもらえれば幸いです。安売りをして



高井理事長



鳥原副理事長

は絶対にいけません。きちんとした見積りをして、売上対経常利益率5%を目指し、正しい経営をしていただきたいと思っています。

一歩踏み出すための理論から実践へ! 鳥原久資副理事長

第二講・鳥原副理事長講話

全印工連は業態変革推進プランを第三ステージまで行ってきました。しかし、総論ではなく、抽象論だったので、うまく伝わりませんでした。なぜ必要なのかという理屈は総論でわかるのですが、実際にどうやればいいのかという各論がありませんでした。そこで出てきたのが「2010計画」です。この計画について、説明させていただきます。

印刷業界はこれまで、ものづくり主体で来ました。ものづくりはとても大事なのですが、お客様の方向を向いていないのです。お客様はどんなに良いデザインだろうと、どんなに綺麗に印刷されようかと、そういうことはあまり関係ないのかも知れません。例えば、商店のチラシには高精細は要求されません。我々の業界に欠けていたのは、実はここなのです。お客様目線ではありませんでした。

私たちがこれからやらねばならないのは、まずお客様のニーズをつかむことです。それを探り、困っていることを知ります。そして、自社の長所を捉え、コラボレーションできる仲間をつくります。そして、問題解決の方法をお客様に提案します。印刷会社がワンストップサービスをしていこうとすると、大切になるのはコミュニケーション能力です。お客様の要望を聞き取り、汲み取れる能力が求められます。これは、大きな会社よりも小さな会社の方が有利です。なぜかという、小さな規模の会社の方がトップの考えが伝わりやすいからです。

ワンストップサービスを実践するためには、コミュニケーション能力も含めて、サービス全体を把握できる社員を育成しなければなりません。これがいままでの印刷会社の苦手にしてきた部分です。理由は、事例がないからです。頭ではわかっているが、具体的にはわからない。そこで全印工連が考えたのが「ソリューション・マップ」です。これを見れば、どのようなサービスがあるのか、一目瞭然です。

62トンの実力。印刷機の歴史を塗り替えるSpeedmaster XL 105。



ハイデルベルグ・ジャパン株式会社

名古屋支店 〒453-0855 名古屋市中村区烏森町4-74 TEL(052)486-7556
www.jp.heidelberg.com/

HEIDELBERG

マップの真ん中には「印刷」、川上に「プリプレス」「セールスプロモーション・クリエイティブ」「マーケティング」があります。自社が川上に行くためにはどういふメニューがあるか、それが全部書いてあります。「印刷」「川上」「川下」のメニューを全部足すと216あります。いままで、我々が苦労していたのは、お客様のためにやらねばならないメニューが具体的にないからです。今回のソリューション・マップは、「メニューを事前に用意しましょう」という考え方です。また、「印刷」の川下には「ポストプレス」「フルフィルメント(保管業務・アセンブリ)」「ロジスティクス(物流)」「分析・効果測定」があります。そのメニューの組み合わせで、お客様に提案します。これがなかったので、印刷会社は頭でわかっていながら具現化できなくて、総論で終わっていたのです。

ソリューション・マップをどうやって活用するかですが、一つは、自社の技術・サービスを考えるという切り口です。二つ目は、お客様の抱えている問題を考えるという切り口。三つ目は、将来を見た切り口で、「先々お客様はこんなことで困るのでは」「市場はこうなっていくだろう」と考えることです。この三つの考え方でソリューション・マップを活用します。

自社の現状も把握する必要があります。どういう強みがあるのかを自己診断します。そして、何をプラスできるのか、ソリューション・マップを使って拾い上げていきます。こうして、自社にできるサービスからスタートします。

ここから大胆に考えていくと、二つの方向性が見えてきます。それは技術を高める差別化、もう一つは設備をなくしたセールスプロモーションです。もちろん、この間の会社はたくさんあり、多くの会社はどちらかに重きを置くこととなります。それは経営者の考え方で決まります。

印刷会社は「新規開拓」がとても好きです。これはもちろん大切ですが、現在あるお客様を深く掘り下げれば、ひょっとしたら、違う仕事を提案できるかも知れません。

ソリューション・マップを見ていくと、気づかなかったサービスがたくさんあることがわかります。それは自社にはできなくても、外注先に頼めばできるとか、そういう対応も可能になってきます。すべてを自社で処理しようとしても限界があります。周りの協力会社とコラボレーションすることができるかを見極めることも大事です。

印刷会社に限らず、生産する側は基本的にはどうしても売りたいわけですが、良い知恵であるほど売りたいのですが、ここで間違えてはいけません。スタートは、お客様目線です。基本は、お客様が欲しいかどうかです。我々が売りたいものではないので、その辺りをきちんと考えて、お客様と話し合われることを推奨します。

これからの企業は、熱烈な自分の会社のファンをどれだけつくれるかがポイントになります。見方を変えれば、優秀な社員をいかに多く育成するかが重要になるわけです。優秀な社員が大勢いれば、会社も生き残ることができます。お客様の視線で仕事を進めていかないと、成長は難しくなります。お客様の視線に立った思考を助けるのがソリューション・マップなのです。お客様が自分の会社のファンになってくれることを考えるのが業態変革です。

会社は規模ではありません。自社にできる範囲と、他社に頼まなければならない部分をきちんと見極めます。全印工連のホームページを見て、自社にできない部分は処理してもらえる会社を探せばいいのです。また、社員教育も大切ですから、技術、知識、コミュニケーションを教育します。そして、経営者の意気込みも大事です。会社のトップは、そういう意気込みをもつ必要があります。社員も気概をもち、経営者と社員が切磋琢磨しないと、これからは生き残っていきません。

業態変革に関しては、全印工連はいろいろな窓口をつくっています。ホームページには自社の強みを登録することができます。困った時には、FAX 1枚で業態変革の相談に乗ってくれます。メニューとして用意されているものは使うべきです。それが組合に加入しているメリットです。ぜひ活用していただきたいと思ひます。



「印刷営業基礎セミナー」開講 営業の基礎を確認し、原点を見詰め直す

教育・労務委員会(岡田邦義委員長)の担当により、2月7日(土)午後1時30分より、名古屋国際センター5階・第一会議室において、教育セミナーが開催されました。

セミナーは社日本印刷技術協会専任講師・岩野行雄氏が講師を務め、「営業の基礎を確認し、営業の原点を見詰め直す あなたの会社の営業は大丈夫ですか」と題して行われ、約90名が聴講しました。

当日は、セミナーに先立ち、鳥原久資副理事長が次のように挨拶しました。

「本日は、営業活動のポイントについて、岩野先生に講演していただきます。営業の受注スタイルを勉強できると思います。『不況』という文字が当たり前のようになり、マスコミで飛び交っています。ご他聞に漏れず、印刷業界も非常に厳しい状態になってきました。そのような中、先週、実は私が講師を務めて『業態変革』の説明会を開き、各社の幹部並びに経営者の皆様に、その話を聞いてもらいました。いまこそ『本物』が問われる時代だと思います。この『本物』で重要になるのは、第一線に立つ営業の方々です。『本物』になるために、お客様に喜ばれる人間になっていただきたいのです。いま動いている会社の業績が最悪の状態に陥っても、お客様に喜ばれている営業は必ずどこかの印刷会社に引き抜かれます。つまり、会社が倒産しても、優秀な社員は失業しないわけです。お客様に喜ばれ、支持される営業活動をしていけば、絶対に他社に採用されるはずですが、今回のレジュメには、基本的なことが書かれています。しかし、その基本を普通に実践できる営業が何人いるでしょう。原点に戻り、印刷会社の営業は他業種の営業と違って、しっかりしているという印象をお客様に与えてもらいたいです。いま、社員は自分を売り込む時代になっています。

身近な催し物のお知らせ(愛印工組関係)

開催日時	事業・行事、場所、備考
3月13日(木) 18:00 ~19:30	事業・行事 印刷寺子屋(演題、調整中) ところ 愛知県印刷会館 3階 会議室 講師:佐竹 一郎氏 大東印刷工業(株) 代表取締役 (本社:東京都墨田区) 45歳の若さで「健康な経営」で実績を上げておられます。 参加費:無料 定員30名
5月20日(水)	事業・行事 平成21年度 通常総代会 ところ 名古屋観光ホテル 詳細調整中

身近な催し物のお知らせ(関係団体)

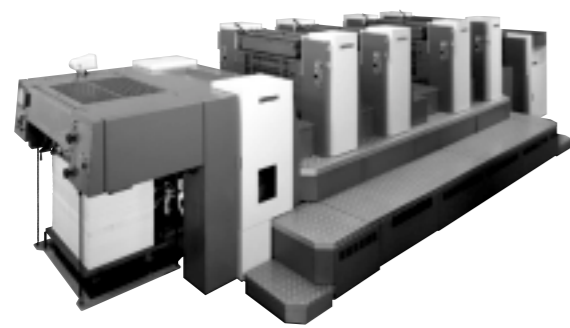
開催日時	事業・行事、場所、備考
3月28日(土) 13:30 ~16:30	事業・行事 中部グラフィックコミュニケーションズ 工業組合 技術情報セミナー 「経営環境の基盤強化に関する事業 ~デジタルコンテンツ制作集団をめざして~」 ところ 愛知県印刷会館 3階「会議室」 参加費 非会員:一人3,000円(1日) (2/28との2日間で¥5,000)
5月12日(火)	事業・行事 中部グラフィックコミュニケーションズ 工業組合「平成21年度 通常総会」 ところ 中日パレス 詳細調整中

今日、学んだことを早速、月曜日から活かして営業し、お客様から支持される一助になれば、このセミナーは成功だと思います」

引き続き、セミナーに移行し、岩野氏が講師を務めて、講演が行われました。

岩野氏は、営業について、得意先と自社を結び付ける存在で、持続的な取引関係を確立し、自社に対しては責任をもつべきであると、その任務を説いた。次いで、印刷営業の基本(現状と課題/経営方針・経営計画の理解/売上高から経営利益までのフロー/売上・利益目標の立案と決定/目標対実績の管理)、セールス技能の基本(営業活動時間の分析・改善/訪問計画と活動/得意先情報の収集/得意先との折衝・会話法/納品業務/代金回収業務/クレーム処理/営業日報発行と訪問後の後処理/セールスマナー)などについての解説が行われました。

これが、魅せるマシン。性能ぐんぐん進化。魅力ますます真価。



SHINOHARA
75 VIHP

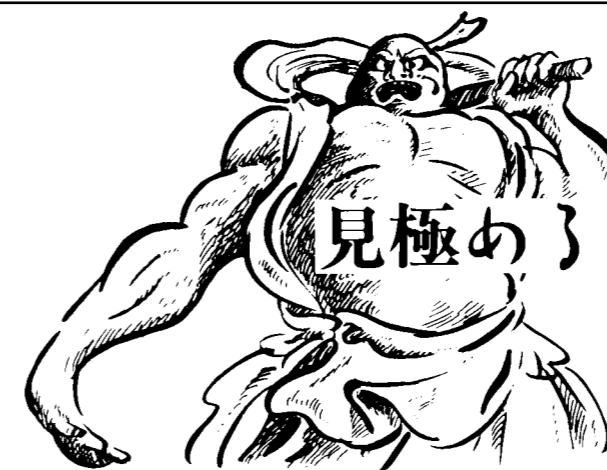
篠原商事株式会社 株式会社篠原鐵五所

本社 〒421-1222 静岡県静岡市葵区産女1022
TEL(054)276-2008 FAX(054)276-2010

名古屋営業所 〒454-0985 名古屋市中川区春田3-147
TEL(052)302-5651 FAX(052)302-5654

最新の情報は <http://www.shinohara.com> に掲載しています。

SHINOHARA
1919



高機能化された東洋インキの製品群
きっと大きな利益を約束します。

見極めろ! 目が大切です。

イメージ&インターフェース
i&i 東洋インキ

本社/東京都中央区京橋二丁目3-13 TEL.03(3272)5731

中部支社/名古屋市東区徳川一丁目901番地

サンエース徳川1F TEL.052-979-7451

名古屋販売/名古屋市東区徳川一丁目901番地

サンエース徳川3F TEL.052-979-7851



愛知県産業労働部と愛印産連共催講習会

国と県の中小企業支援策と銀行融資を上手に引き出す折衝術を聞く

愛知県産業労働部と愛知県印刷産業団体連絡会共催の講習会が2月17日(火)午後1時より、名古屋ガーデンパレス3階・葵の間において開催され、各関連団体から約70名が出席しました。

講習会は、最初に、中部経済産業局中小企業課の種村光男金融係長が中小企業への資金繰り支援策、愛知県産業労働部の鈴木太郎融資グループ主査が県の中小企業金融対策を解説しました。

続いて、上田経営コンサルティング事務所銀行取引コンサルタント・上田真一氏が講師を務め、「もう資金調達で悩まない！銀行融資を上手に引き出す折衝術」と題して講演を行いました。

上田氏が指摘したのは次の七つのポイントです。

格付けは企業の通信簿 / 銀行が重視している財務指標は、安全性指標、収益性指標、返済能力。

債務者区分 / 正常先：業績が良好であり、財務内容にも特段の問題がない先。 要注意先：おおむね赤字のイメージ。 破綻懸念先：実質、債務超過の状態。 実質破綻先：実質的に大幅な債務超過の状態。 破綻先：法的あるいは形式的な経営破綻の事実が発生している状態。

定量分析項目で格付けを引き上げる方法 / 自己資本額の増額、総借入額の圧縮、総資産の圧縮の三つの方法がありますが、定期預金を借入の返済に充当するやり方は金融機関に嫌われるので、気をつけましょう。

定性分析項目で格付けを引き上げる方法 / 実質同一体、経営改善計画書、営業力・技術力。

決算書作成から銀行へ提出するまで / 利益重視の決算書をつくりましょう。経営者が自ら決算書の説明を行います。

銀行交渉の基本 / 銀行窓口で飛び込みの融資申し込みをしても断られるので、まずは普通預金口座の開設から新規取引を始めます。資金使途並びに返済財源を明らかにしましょう。運転資金申し込みのタイミングは1か月前とのことです。また、高額な設備投資資金は担当者とよく相談します。提出書類は迅速かつ自主的に出します。あえて自社の弱みを説明する必要もあります。

実践交渉テクニック / 複数の銀行に同じ話をしてみましょう。他行の融資提案を別の銀行に見せません。当初の借入時にしっかりと交渉します。銀行員に「当社はいくらまで借入できるのか」と聞かないようにします。銀行員との会話の録音は、印象を悪くするだけなのでやめましょう。税理士やコンサルタントを同行すると経営者としての信用を損ねますので、自ら出向いて自分の言葉で交渉をします。

新会社発足

㈱ツボイ、㈱名起通信社に営業譲渡「㈱名起ツボイ通信社」発足

㈱ツボイ(坪井省治社長)は、中北薬品㈱の関連会社である㈱名起通信社に営業を譲渡した。全従業員並びに設備などは全て引き継がれた。なお、㈱名起通信社は平成20年2月1日より「㈱名起ツボイ通信社」と社名を改め、新たに営業を開始した。

これにより、代表取締役会長に中北薫介、代表取締役社長に高田剛司の両氏が就任した。

住所・電話は従来通りの、名古屋市東区泉一丁目13-26、電話052-951-2238

訃報

名鉄局印刷㈱箕浦義人氏逝去
名鉄局印刷㈱代表取締役社長箕浦義人氏は2月6日病氣療養中のとこ

ろ薬石効なく逝去された。享年75歳。告別式は2月10日いちやなぎ中央斎場(名古屋市千種区)に於いて執り行われた。

事務局だより

2月下旬ともなると、名古屋市内でも梅の花が満開になり、目を楽しませてくれる。異常気象の中で随分

早いそうですが、この分だと、桜の便りも早く届くかもしれません。中部地区印刷協議会・下期会議が開催されました。誌面の都合で、今月は概要をお知らせし、来月号で詳細を報告させていただきます。業態変革推進プランがスタートしました。名古屋で開かれましての説明会で、高井理事長と鳥原副理事長の講演内容を纏めましたので、是非一読下さい。

あいの印刷

No.448

平成21年3月10日発行

発行人 高井昭弘

編集 組織・共済委員会

発行所 愛知県印刷工業組合

〒461-0001 名古屋市東区泉一丁目20番12号

TEL 052 962 - 5771

FAX 052 951 - 0569

ホームページアドレス <http://www.ai-in-ko.or.jp/>

E-mail アドレス jimukyoku@ai-in-ko.or.jp