

# あいちの印刷

# 5

2012.5  
No.486



木曾裏谷の春まぢか

## もくじ

巻頭言 「天候と景気」 ／副理事長 岡田邦義 .....	3
平成24年度新入社員研修会スタート .....	4
平成24年度新入社員研修会開始にあたって .....	5
平成24年度4月期理事会（第1回） .....	6
印刷物の定時見積における 「積算見積書」提出について.....	8
全印工連「印刷産業における ビジネスモデルの調査研究事業」報告書 .....	8
全印工連「勝ち残り合宿ゼミ」開催 .....	12
身近な催し物のお知らせ .....	14
2012年「9月印刷の月」PRポスターデザインの募集 ／事務局だより.....	14

## 巻頭言

# 「天候と景気」

副理事長 岡田 邦義

今年は猛暑になるか？

冷夏になるか？

猛暑は企業や経済に、かなりの影響を及ぼす。

「猛暑効果」とか「猛暑特需」など、夏の暑さで売り上げを伸ばす商品や、業績を上向かせる企業があり、代表的なものはエアコンと夏物衣料。夏の初め、6月ごろの天候次第で、売れ行きが大きく違ってくる。

売り上げ統計によると、エアコンは1兆円近く、夏物衣料は2～3兆円近い市場規模があり、その動向が経済全体に与える影響も大きい。

その他、例年良く耳にするビールや清涼飲料など、猛暑の恩恵を受ける商品は数多い。

逆に、猛暑がマイナスに働く分野もある。ゴルフ場や屋外型のアミューズメント施設は、あまり暑いと敬遠される。

また、ショッピングに出かけること自体が減って、百貨店などでは売り上げが落ちるといようなこともある。そして、農産物にダメージが及ぶこともあるし、水不足になると工場の

操業が低下することもある。

しかし、夏はある程度暑い方が経済全体にはプラスに働き、冬は、ある程度寒い方がプラスになる。

これは、日本の場合、人々の暮らしのベースに四季の移り変わりがあり、季節の変化に対応するため、あるいは季節の変化を楽しむための消費需要が、衣食住すべての面で、相当大きなウエートを占めているからだと思います。

季節の動きが平坦になってしまうと、その種の需要が落ち込んでしまう。

そう考えると、夏の暑さも冬の寒さも、嫌がってばかりはいられないように思う。

そして、今年はどうなるでしょう。

天候は例年並みと言っているが、昨年原発事故の影響が続く電力供給不安定で、昨年同様電力不足による節電対策や取引先の状況に応じた操業時間等の調整が、回復しつつある製造業の景況に影響を与えることは必至で、今年は、猛暑にならないことを願っています。

多様化するニーズに応じて

オフセットインキ Advanced PREMIER ニューアドバンスプレミア	板墨プロセスインキ Fusion G フュージョンG	カトン用UVインキ Dai CURE ABILIO アビリオ
100%植物油型板墨インキ Naturalith100 ナチュラルリス100	新世代エッジ液 Presarto プレサート	NEW 純水ローラーパッケージ DIC水棒ECOパック 〔DIC水棒洗淨用ECO〕+〔DIC純水乾燥用ECO〕

DICグラフィックス株式会社  
■本社 〒103-8233 東京都中央区日本橋3-7-20 ディーアイシービル  
■名古屋支店 〒460-0003 名古屋市中区錦3-7-15



## ■平成24年度新入社員研修会スタート



新入社員研修会会場



挨拶する岡田副理事長



講師を務める松石氏

## 6カ月／延べ231時間のカリキュラム

### 新入社員基礎研修(規則・礼節)からスタート

#### メディアージュ愛知に28名の参加者

平成24年度新入社員研修会が、メディアージュ愛知（前愛知県印刷会館）を会場に、4月3日の新入社員基礎研修（規則・礼節）を皮切りに開始されました。この新入社員研修会は、小規模・零細事業所1社単独では新入社員教育が困難であり、期待通りの成果を得にくいことから、組合の教育事業の一環として、昨年より開始されました。9月までの6カ月間、7講座・11教科、延べ231時間のカリキュラムで開催されます。

#### ■社会人としての自覚を持って

平成24年度新入社員研修会が4月3日午前9時30分より開始されました。参加者は28名。

最初に、教育事業を統括する岡田邦義副理事長が挨拶に立ち、「新入社員の皆さん、おめでとうございます」と祝意を表した後、新印刷会館のメディアージュ愛知の建設経緯を説明。その上で「新しい建物の会議・研修室で、このように研修会を開催できるということで、高井理事長ともども喜んでいきます」と述べました。そして「皆さんは非常に厳しい

就職活動の末、本年度入社されたわけですが、経済は依然として厳しい状況にあります。しっかりと研修を受け、会社、さらには社会に貢献していただきたいと思います」と期待を表明しました。さらに研修を受けるにあたって「皆さんは今まで、大学でお金を出して授業を受けていました。これからは、会社のお金を使って研修を受けます。その点を自覚していただきたいと思います」と学生と社会人の立場の違いを認識する必要性を説いた。最後に「皆さんはいろいろな面で吸収できることが多いと思います。ぜひ、会社にもそれを持ち帰って、活かしていただきたい」と述べ、挨拶を締め括りました。

この後、参加した新入社員は、中部企業教育研究会松石裕就代表の指導のもと、新入社員基礎研修（規則・礼節）のカリキュラムのうち、「『社会人とは』社会人の一歩、心がまえ、集団行動訓練等」を受けました。

松石代表は、研修開始にあたり、1日目のポイントとして「規律」を挙げ、「難しい理論や理屈ばかりではなく、なるべく教材、ワークショップ、ロールプレイングなどを使って、皆さんにそれらを身体

## ●平成24年度 新入社員研修会開始にあたって

# 新入社員研修会の積極的な活用を期待

組合事業として新入社員研修会を開始したのは、昨年度からです。毎年、組合員企業では新入社員を採用されるでしょうが、その人数はといえば、1～2人が大多数ではないでしょうか。しかし、たとえ少数の新入社員であっても、しっかりとした教育を施さなければなりません。これは大企業であっても、中小企業であっても、その重要性に変わりはありません。それは、なぜか？新入社員たちは、我々企業が社会や家庭からお預かりした、これからの社会を支えていく貴重な青年たちだからです。もちろん、企業にとっては将来の貴重な戦力として重要です。

そういう新入社員たちの“真っ白な気持”をキャンパスにたとえるなら、まだ下絵も描かれていない、絵具の塗られていない“真っ白なキャンパス”でしょう。キャンパスに絵を描くのは、もちろん新入社員たちですが、将来に希望が持てるような絵の素材、テーマを提供するのは、新入社員を受け入れる我々企業の側でしょう。そして、社会に役立つ人材として育成しなければなりません。また、これは私見になりますが、新入社員を含めた若者にとって、彼らの20代の生き方が、後の50代、60代の人生の豊かさを決定付けると思うのです。だからこそ、20代の生き方が大切になります。ここに新入社員教育の重要性があり、企業の責任があります。



理事長

高井 昭弘

しかし、冒頭に指摘しましたが、大手企業は別として、中小企業各社が受け入れる新入社員は極めて少人数であり、個々の企業では時間的にも、金額的にも十分な新入社員教育を実施できない、という現状があります。そこで組合事業として豊富なカリキュラムを用意した新入社員研修会を昨年度より実施することになったのです。カリキュラムの内容は、基礎研修（規則・礼節、初めての5S活動・品質管理・改善活動など）、コミュニケーションスキルアップセミナー、営業基礎講座（デジタル時代の営業の役割など）、DTP基礎講座（プリプレスの基礎と演習など）、印刷技術講座（印刷工程での品質管理など）、その他という具合に多岐にわたります。平成24年度の新入社員研修会は、4月から9月までの6カ月間、7講座・11教科、延べ231時間のカリキュラムで開催されます。新入社員たちにとって有意義な20代の第一歩を踏み出す機会として、この新入社員研修会の積極的な活用を期待します。

で体得していただきます」と内容を説明した。

新入社員基礎研修は、昼食をはさみ、午後6時30分まで続いた。

（なお、新入社員研修は随時申し込みを受け付け

ているが、各講座が定員になり次第締め切られる。ただし、申し込みが多い講座はクラスを追加する場合もある。カリキュラム・申し込み方法については組合まで問い合わせを）。

## オフィスに店舗に工場に、「LED照明」をご提案いたします。

私たちは、  
地球にやさしい商品とサービスの提供を通して、  
心豊かな社会の実現に貢献します。



株式会社 **アクス**

本社所在地 〒460-0008 名古屋市中央区栄一丁目25番35号  
名古屋本部 TEL:052-220-1511 FAX:052-220-1522  
Home Page <http://www.axuas.jp> / E-mail [info@axuas.jp](mailto:info@axuas.jp)

## 「LED照明器具」の販売を始めました。

「LED照明」は地球環境にやさしい照明です。  
聞いてはいるがよく判らないという方のために、  
本社1階にショールームを開設いたしました。  
**ぜひ一度、体験して下さい。**

オフィス、店舗、倉庫、工場の照明をはじめ、  
ディスプレイや電飾看板にも使えます。  
必ずやお客様へのヒントがそこにあるはずです。  
心よりお待ち申し上げております  
(名古屋本部 環境ソリューション事業部)

## 平成24年度4月期理事会（第1回）

## 総代会（5月18日）上程議案を審議、承認

### 愛知県のダンピング防止に大きな前進 5月9日から見積書提出の実施が実現



平成24年度4月期理事会（第1回）が、4月19日午後3時より、メディアージュ愛知3F大会議室で開催されました。理事会では、来月18日に開催される総代会に上程される平成24年度事業計画及び収支予算、平成24・25年度役員などが審議、承認されました。また、各事業委員会の活動状況報告では、組織・官公需委員会の吉川正敏委員長が、「愛知県との協議の結果、5月9日から当分の間、定時見積における決定業者に対し、見積書の提出が実施されることになりました」と報告しました。

理事会の司会は、加藤修専務理事が務めました。最初に高井理事長が挨拶に立ち、「総代会に向けての理事会ということで、よろしくご審議いただきたいと思います」と慎重審議を要請。次に去る4月6、7の両日、名古屋で開催された全日本印刷工業組合連合会（全印工連）主催の「勝ち残り合宿ゼミ」に言及。ゼミ開催にいたる経緯とゼミの内容、成果などを報告しました。

この後、規定により高井理事長が議長を務め、議事に入りました。

#### ●組合員の加入・脱退

〈平成23年度〉

加入なし、脱退4社。組合員数＝加入累計1社、脱退累計15社、組合員総数265社（平成23年度期首279社／賛助会員15社、本部直轄等2社を含む）。

〈平成24年度〉

加入3社、脱退1社。組合員総数＝加入累計3社、脱退累計1社、組合員総数267社（平成24年度期首265社／賛助会員15社、本部直轄等2社を含む）。

加藤専務理事の報告を受けて、高井理事長は「新印刷会館は、多様化するメディアに対応できる世代が集まる場です。機械を設備する印刷会社だけでな

く、前工程、後工程も含め、多くの方に組合員になっていただくよう、お誘いいただきたいと思いません」と要請しました。

#### ●平成23年度決算の件

平成23年度一般会計収支決算（平成24年3月末現在）を加藤専務理事が説明しました。

高井理事長が「今年度は建物（新印刷会館）の建設により、取り壊し、引越しなどに費用がかかり、大きな赤字になっています。それらの費用を除くと、通常年と大きな差異はないので、その辺はご理解をいただきたいと思います」と捕捉説明を行い、理解を求めました。

#### ●平成24年度予算案の件

高井理事長が「皆さんの承認をいただいて24年度の理事長に木野瀬（吉孝副理事長）さんになっていただきます。木野瀬さんの意向が反映されてこの予算になっていますので、方針の説明をお願いします」と発言。これを受けて木野瀬次期理事長が「高井理事長は売上高経常利益率5%を提唱されてきました。しかし、それが実現できていない、というのが今の実態です」と厳しい現状認識を示した上で、「『見える化』を根本的に学び、それぞれの会社の規模に合った形で取り入れ、それを実施していくことを基本に据えてやっていきたいと思えます」と基本方針を述べました。さらに、「CSRについて、全印工連に新設されるCSR専門委員会の活動とリンクしながら進めていきます」とCSRにも積極的に取り組む意向を表明しました。

#### ●平成24年度総代会提出資料の件

〈平成23年度事業報告及び決算関係書類承認の件〉  
事業報告書／平成23年度収支決算書／剰余金処分

## 案／監査報告書

〈平成24年度事業計画及び収支予算承認の件〉

事業計画書／収支予算書

これらは加藤専務理事が説明し、承認されました。このうち、平成24年収支予算書に関連して、高井理事長は「新印刷会館の4Fの空いている2室のテナント入居がポイントです」と発言。空いているフロアを埋めることの必要性を指摘しました。その他、共済事業、新入社員教育事業の重要性にもふれました。

〈定款一部変更の件〉

「第38条・総代の定数は、48人とする」を「第38条・総代の定数は、40人とする」に変更されました。これは組合員の減少にともない、総代の定数が現状に合致しなくなったためです。併せて各地域の総代数も変更されました。

また、市町村合併等による市制移行により、各支部の地域に新設市を追加するとともに、なくなった郡名を削除して、支部対象範囲を整理するなどの変更が行われました。

## ●平成24・25年度執行部及び委員会編制の件

木野瀬次期理事長が「平成24・25年度執行部及び委員会編制図（案）」をもとに説明しました。それによると、組織・官公需委員会は「組織・共済委員会」に、経営革新・環境委員会は「経営革新委員会」に、共済・労務委員会は「労務・新人教育委員会」に変更となりました。マーケティング委員会と教育委員会は従来どおりです。また、名古屋而立会は三役直轄となりました。

なお、委員会メンバーについて「時期を区切らず、途中の編入・入会はオーケーという形、入っていただいて結構という形で進めたいと思います」との説明がありました。

## ●各事業委員会の活動状況

共済・労務委員会（猪飼重太郎委員長）、組織・官公需委員会（吉川委員長）、経営革新・環境委員会（細井俊男副理事長）、教育委員会（松岡祐司委員長）、マーケティング委員会（鬼頭則夫委員長）、名古屋而立会（山田慎二担当理事）から報告がありました（括弧内は報告者）。

このうち、組織・官公需委員会の吉川委員長は、「愛知県との協議の結果、5月9日から当分の間、定時見積における決定業者に対し、見積書の提出が実施されることになりました」と報告。「これにより、ダンピングが愛知県出納事務局で把握していただけのではないかと、思います」と期待を表明しました。

組織・官公需委員会を統括する木野瀬副理事長は「見積書や明細書の添付は全国の組合が要望していることですが、なかなか実現していません。愛知県が最初ということで、これが突破口となり、すこしでもダンピングが防ぐことができれば、と期待しています」と述べました。

## ●今後の予定

教育委員会を統括する岡田邦義副理事長が、平成24年度新入社員研修会の進捗状況を報告するとともに、参加を要請しました。また、教育委員会の松岡委員長が、6月15日午前10時30分より、三重県北勢地域地場産業振興センター（通称『じばさん三重』）で、全印工連主催により開催される『ゼロから始める“見える化”セミナー』の概要を説明するとともに、参加を要請しました。高井理事長は「このセミナーは中部地区印刷協議会・上期会議（四日市都ホテル）の前に開催されます」と告知し、参加を要請しました。

## 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。

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/>

モトヤ人材派遣部 名古屋 ☎(052)935-5315

モトヤ人材派遣部 大 阪 ☎(06)6261-1941

モトヤ人材派遣部 東 京 ☎(03)3523-8719

派遣事業許可番号 総27-030254/紹介事業許可番号 27-ユ-030174

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、モトヤだけだから...

### ■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会社を目指す

# 株式会社 モトヤ

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

名古屋 〒461-0035名古屋市中区黒門町 128 ☎(052)935-5315

大 阪 〒542-0081大阪市中央区南船場 1-10-25 ☎(06)6261-1931

東 京 〒104-0032東京都中央区八丁堀 4-5-5 ☎(03)3523-8711

横浜・埼玉・千葉・京都・神戸・姫路・福岡

## 印刷物の定時見積における 「積算見積書」提出について

愛知県では、「印刷物の積算見積書提出に関するアンケート調査」（1月号に詳報）を行い、その結果、賛成意見が過半数を占めたことから、定時見積参加業者宛に、愛知県出納事務局調達課長名で上記の通達が行われましたので報告します。

24調達号外  
平成24年4月18日

定時見積参加業者様  
愛知県出納事務局調達課長

印刷物の定時見積における「積算見積書」提出について(依頼)

このことについて、平成24年2月1日付け23調達号外にて印刷物の積算見積提出(決定業者のみ)に関するアンケートを実施しましたが、賛成意見が過半数を占めましたので、下記の通り積算見積書の提出をお願いいたします。

記

- 「積算見積書」提出対象者  
定時見積(一般、軽印刷)における決定業者
- 積算見積書の内容  
決定した見積書金額の積算内容を示したもの
- 積算見積書の様式  
別紙「積算見積書」のとおり。ただし、積算の内容がわかる範囲において他の様式とすることができるものとする。
- 積算見積書提出実施期間  
平成24年5月9日(水)から当分の間
- 積算見積書の提出方法  
当該定時見積終了後に職員に手渡し(後日提出も可)

	得票数	構成比	未提出を賛成に加算	得票数	構成比
①協力できる	22	51.2%	↑	31	72.1%
②協力できない	11	25.6%		11	25.6%
③その他	1	2.3%		1	2.3%
未提出	9	20.9%			
計	43	100.0%		43	100.0%

担当 本庁物品第二グループ  
電話 052-954-6645 (ダイヤルイン)  
FAX 052-954-6954

## ■全印工連

# 「印刷産業における ビジネスモデルの調査

## 「地域への密着と経済効率性を両立す 調査研究の概要と調査(ヒアリング)

全日本印刷工業組合連合会が経済産業省の委託により実施した「平成23年度我が国情報経済社会における基盤整備(印刷産業におけるビジネスモデルの調査研究事業)」の報告書がまとまり、経済産業省のWEBサイトに掲載されています。同報告書より、調査研究の概要と

### ■調査研究の概要

#### 1-1 調査研究の趣旨

我が国の印刷産業を取り巻く環境は、グローバル化やITの普及などを背景に大きく変化しており、電子書籍の登場など、印刷市場は新たな局面を迎えている。このような局面においては、旧来のビジネスモデルを見直し、時代のニーズに応じて新しい試みを進めていくことが求められる。

一方、高い再現性、豊かな表現力、瞬時に認識できる一覽性、大量生産による経済性といった、情報伝達の媒体としての印刷の価値は変わらずに存在する。その媒体価値を更に向上させるためには、情報伝達という観点から顧客の立場に立って、的確に対応することが求められる。

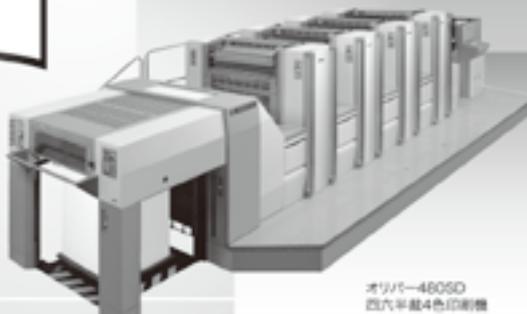
このような状況下においては、顧客のニーズ・発注をどれだけきめ細かく拾えるかが、今後の印刷産業の成長の課題となる。特に中小規模の印刷事業者においては、各地域等で異なる顧客のニーズにきめ細かく対応するため、ITの活用等による受発注の効率化、各地域の事業者間の連携等、新たなビジネスモデルを構築していくこと

**四六半裁**

# OLIVER 480SD/SDP

**さらにグレードアップ!!**

究極まで追求した  
最新テクノロジーを随所に採用し、  
更なる高品質・高生産性を実現。



オリバー480SD  
四六半裁4色印刷機

**Sakurai**

株式会社 桜井印刷工業株式会社  
<http://www.sakurai-press.com>

本社  
〒135-0012 東京都江東区橋本2-2-9  
TEL. 03-3643-1131 (FAX) 03-3643-1138

中部営業所  
〒501-3713 岐阜県美濃市3951  
TEL. 0575-33-2351 (FAX) 0575-33-2887

大阪営業所  
〒511-0012 大阪府淀川区木津川3-4-31  
TEL. 06-6308-6651 (FAX) 06-6308-6679

九州営業所  
〒810-0021 福岡市中央区天神5-6-8  
TEL. 092-741-2672 (FAX) 092-741-2670

岐阜工場  
〒501-3713 岐阜県美濃市3951  
TEL. 0575-33-1360 (FAX) 0575-33-1946

  
設立1945年  
創業100周年  
100周年記念事業  
100周年記念事業

# 研究事業」報告書

## 「システム」調査 結果のまとめ

「地域への密着と経済効率性を両立するシステム」の「ヒアリング調査先の選定」「調査内容（ヒアリング項目）」「調査（ヒアリング）結果のまとめ」の部分を紹介いたします。なお、「各社の調査（ヒアリング）結果」は次号に掲載予定です。

が重要だと考える。

以上の背景を踏まえ、当該調査では、特に中小規模の事業者を念頭に置き、印刷産業における、

①IT等を活用し顧客接点を合理的に構築する受発注システム

②地域への密着と経済効率性を両立するシステムについて調査し、我が国への導入の可能性及び事業モデルを研究することにより、我が国の印刷産業における新たなビジネスモデルの構築を促進する。

### 1-2 調査研究の目的と手法

従来型の印刷出荷額は長期的に減少し続けており、今後も2020年にかけて長期的な減少が確実視されている。2010年9月、全日本印刷工業組合連合会は従来型の印刷市場が2020年にかけて24%縮小するとの予測を示した。

しかしながら、印刷産業は我が国の情報加工分野における主力プレーヤーの一つであることに変わりはない。現在、印刷産業はグローバル競争にさらされる我が国経済の競争力強化及び、我が国経済と豊かなコンテンツの基盤となる地域活性化にどのように貢献できるかが問わ

れている。

我が国の印刷産業を取り巻く環境は、グローバル化やITの普及などを背景に大きく変化、電子書籍の登場や地方活性の動きなど新たな局面を迎えている。国内外の様々な状況変化を踏まえ、旧来のビジネスモデルを見直し、時代のニーズにふさわしい試みに取り組む必要性が高まっている。

そこで本調査研究は海外調査と国内調査に分け、海外におけるIT等を活用した印刷ビジネスの事例、国内における地域に密着した印刷ビジネスの事例を書面及び実地で調査、我が国印刷産業の今後の展開可能における課題等を検討し、提言をまとめる。

(1-3 委員会活動の経過、1-4 委員の構成は略)

## ■地域への密着と経済効率性を両立するシステムの調査研究報告

### 1-1 ヒアリング調査先の選定

#### (1) ヒアリング調査先の絞り込み

ヒアリング先の選定は全日本印刷工業組合連合会傘下の印刷会社から、垂直統合型（下請型）の印刷業が多い東京、大阪の大都市圏を除く、従業員規模10～40名の1,322社への郵送アンケートを実施。平成23年12月14日を締め切りとして140社から回答を得た（第一次選定）。

分科会で討議の結果、経営者が概ね60歳以下または後継者が決まっている印刷業に絞り、さらに新ビジネスモデル作りを経営支援する事業について、「興味がある」、「実施されるのであれば参加してみたい」と回答した企業を選定した（第二次選定）。

#### (2) ヒアリング調査先の決定

候補企業にアポイントを取り、調査予定期間に訪問可能な16社を対象にヒアリングのための企業訪問を実施した。訪問期間は、平成24年1月16日、1月23日～25日、1月27～28日、1月30～31日、2月1～2日の計10日間。訪問地域は、岩手県、山形県、栃木県、岐阜県、奈良県、香川県、福岡県、佐賀県の8県に及んだ。訪問先の周辺人口は、本調査で計画していた1万人～7万人の地域に所在する印刷会社5社と、県庁所在地を含む25万人～41万人の地域の所在する印刷会社5社の計10社とした。

KONICA MINOLTA

Giving Shape to Ideas

コニカミノルタに全てお任せください。

自校正

Digital Konsensus Premium Ultimate Edition

Folbaird AQUA

デジタル印刷

bizhub PRESS C7000

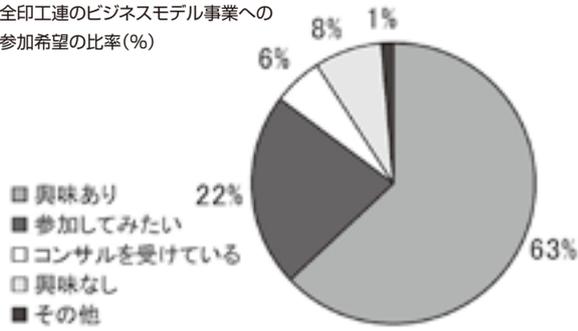
環境対応フラット

ケミカルレスCTPシステム

BLUE EARTH

コニカミノルタ ビジネスソリューションズ株式会社 デジタルイメージング事業部 中部営業部 〒460-0008 名古屋市中区栄2-9-15 三井住友海上ビル5F TEL. 052-229-4624(代)

全印工連のビジネスモデル事業への参加希望の比率(%)



1-2 調査内容 (ヒアリング項目)

(1) 基本項目 (郵送回答で把握している項目)

1) 企業の基本情報 (創業年、従業員規模、年齢別人員構成、職種別人員構成、売上高および経常利益、財務構成比、得意先構成比)

2) 現有設備と受注品目

3) 経営管理

4) 資金繰り

5) 会社所在地の周辺地域や地域との関わりまた印刷受注方法

6) 経営者の年齢ならびに後継者の有無

7) 会社の将来見通し

8) 人材及び教育

9) 全印工連の提言書の存在

10) 中小印刷業生き残りへのビジネスモデル作り支援事業への参加意向

(2) 面談項目 (この中から状況に応じた項目を選択してヒアリングを実施)

1) 自社分析

・販売価格は高いか、安い、どのように認識されているか?

・御社の強み/弱みは何か?

・強み/弱みを社員がどの程度、自覚しているか?

—なぜ、そう思えるのか?

・取引先について

—官公庁、病院、印刷会社と取引はしているか?

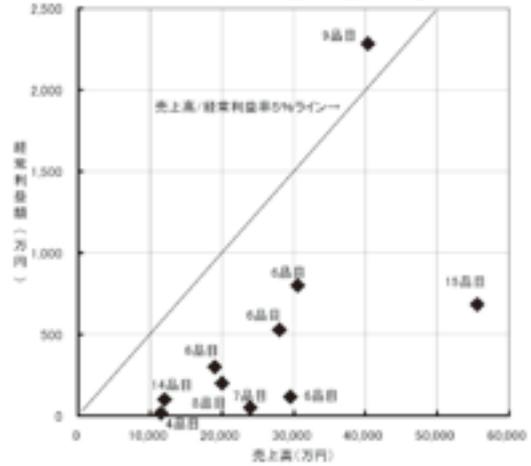
—サービス業、地元の商店などは多いか?

2) 経営管理

・どのような経営管理を行っているか?

—計数管理、見える化などの志向について

直近の売上高/経常利益額 散布図(10社)  
(品目数は主要受注品目の種類)



・見積りソフトウェアや基幹システム (工程管理や原価管理ソフトウェア) を使用しているか?

・個別案件ごとの売上管理/利益管理を出しているか?

—部門別利益が出せるような見積りソフトウェアを使用しているか?

3) 地域活性について

・地域とのかかわりの内容

(地域活性化など、活動内容、活動活発化の支援、活動への参加の有無)

4) 変革について

・地域の情報発信のハブ会社になるか?

—既に実施している?

・設備偏重から営業/ソフトウェア重視の企業に本気で変革する意志について

(印刷機械を廃棄/大幅削減してでもソフトウェア主体にビジネス展開できるか?)

・機械ありきの収益構造から、ソフトウェア重視の経営に脱皮できるか?

・印刷ネット通販についてどう考えるか?

・経営トップとして本気で経営手法を変更できるか?

・トップ自ら率先垂範することができるか?

・右腕/中核となる人材/社員は誰か?

5) 全印工連への要望など

●印刷機械  
●製版機械  
●製本機械  
●DTP関連機  
●印刷諸材料  
●データ制作  
●オンデマンド印刷  
●データ出力

お役に立てる  
印刷関連  
総合商社

株式会社 盛功社  
〒461-0014 名古屋市長区種本町3丁目17番地  
TEL 052-632-5611 FAX 052-631-0290  
http://sekokoservice.jp/

120 余年の伝統に  
培われた信頼と  
先進の  
テクノロジー

**PP貼りサービス始めました  
PP貼りだけの仕事やります**

制作から印刷・製本・発送まで自社一貫体制

- ◎カラーもモノクロもページもの印刷得意です
- ◎菊全シルバーマスターでのページもの印刷もできます
- ◎厚紙パッケージ菊全4色印刷始めました

**大日印刷株式会社**  
☎0564-62-8461(代)

幸田工場 豊田郡幸田町大字坂崎石ノ塔46-1 FAX:0564)62-8463

### 1-3 調査（ヒアリング）結果のまとめ

#### (1) 現状のまとめ

調査対象として実際に訪問した印刷会社は岩手県、山形県、栃木県、岐阜県、奈良県、香川県、福岡県、佐賀県の8県に及び、訪問先の近隣人口は約15,000人から県庁所在地を含む41万人の都市であった。理由は新たなビジネスモデル構築への実際の推進力になる必要があり、その意欲がある若手後継者が存在する企業を選定したためである。実際は16社を訪問したが求める回答が得られた10社の報告である。

人口数万人という調査条件から外れる地域もあるが、訪問した結果からは地方であれば40万人クラスの県庁所在地にあって、元請け型の印刷会社は地域と密着した印刷ビジネスを展開していることが確認できた。

逆に、人口4万人クラスになると地域と密着するだけの印刷ビジネスでは、経営が成り立たない悩みがあった。ある経営者は商工会長も担って地域の活性化に汗を流しているが、地域需要だけでは経営を維持できないため、売上主体は全国展開する流通業との取り引きに力点を置いている。

この両者を比べると、前者の印刷会社は地域への密着と経済効率性が両立できているが、後者の印刷会社からは地域があまりに疲弊し過ぎているために地域需要だけでは、経済効率化が成り立たないということも分かった。

また、現状で利益の源泉は印刷加工であるが、印刷単価（売値）が安く生産性（加工高）が低いのに、そこに気付いていない経営者や後継者が大多数である。

今回の調査テーマである『地域への密着と経済効率化を両立するシステム』について、アンケートでは「全印工連では印刷会社の現役経営者など経営の専門家の協力を得て、20人前後の中小印刷業が生き残るために、各社のビジネスモデル作りを支援する事業の可能性について検討する」と前置きして、新ビジネスモデル作りを支援する事業への参加の意向を聞いている。

郵送アンケートには回答を得た140社の63%が「興味がある」、22%が「参加してみたい」と回答、この両者を合せると実に85%となり、中小印刷企業からの熱い期待を感じざるを得ない（図参照）。

#### (2) 3つの現状

以下、調査項目を、①地域への密着（地域接点、顧客

接点）、②経済効率化（経営基盤、経営管理、収益性、全印工連への要望）、③商品力の項目に分けて整理分析し、各社の課題と提言を記した。

##### ①地域への密着（地域接点）の現状

各社とも地域活性化を意識したイベント関係、地元発信の情報誌編集発行、学校教材提供、地域通貨発行などの支援活動を行っている。商工会やJC、PTAで会長を引き受けるなど地域活動へも積極的に参画していた。

##### ②経済効率化の現状

地域に根差した長い社歴と地域活動への参画、若手後継者の存在から地元に対する大きな信用力がある。地方ならではのワンストップサービス的な商品を持つところは多く、伝票印刷も一般的に行われているなど、印刷会社が地域の経済活動を直接支えている重要性も認識できた。

一方で、今の利益の源泉である印刷加工ビジネスでも売値が安く加工高が低いところに気付いていない。たとえ数字を出していても肝心の、「管理していない」経営者や後継者が大多数であった。

##### ③商品力の現状

要受注品目について印刷関連だけでなく、デジタル関連の品目も含めて次の19品目に分類して聞いている。

1 定期刊行物 2 書籍 3 パンフレット、ポスター  
4 チラシ 5 カタログ 6 取説・マニュアル 7 ビジネスフォーム  
8 報告書・論文 9 事務用文書 10 紙器・パッケージ  
11 シール・ラベル印刷 12 軟包装など 13 スクリーン印刷物  
14 サイン&ディスプレイ 15 Webや電子カタログなどマルチメディア制作  
16 イベント企画運営など 17 フリーペーパー等発行 18 フルフィルメント（キッティング、発送代行など） 19 その他

品目の1～11は紙への印刷であり印刷会社であれば何品目かは生産している。14以降が印刷付帯サービスと呼ばれる分野であり、ソリューションプロバイダーとして提案型営業で扱われることが多くなる品目である。

地域や顧客から求められる新たな情報メディアへの取り組みと、売上高、経常利益率、主要受注品目の3要素から作成したクロス分析の散布図を別図に示す。

このグラフから読み取れることは、品目数の多い印刷会社は印刷生産の次の事業の柱としてデジタルメディアを含めて、クロスメディア、イベント企画など新ビジネスにも対応しながら全印工連が提唱する「ソリューションプロバイダー」へ向かっての企業努力を行っている。しかし、なかなか収益に結びついていない姿が伺える。

ヒアリング先からは、「デジタルサイネージ、e-book、フリーペーパーなどさまざま取り組んでいるが、印刷ビジネスに替わる柱として成長できない、打つ手はそれなりにやってきたつもりなので、成果が出ないとあきらめの気持ちになる」という悲痛な声が聞こえてきた。

一方で、品目数の少ない印刷会社は印刷だけにどまっていることを示しているが経常利益率は低水準である。八方ふさがりとも見える中での打開策を検討しなければならない。

紙でご愛顧65年

印刷用紙専門商社  
**メイカミ**  
名古屋紙商事株式会社  
社長 長谷川 志

名古屋市東区主税町4-63 〒461-0018  
TEL.052-931-2221(代) FAX.052-932-1418  
豊山加工センター 愛知県西春日井郡豊山町豊場  
TEL.(0568)28-2049

## 「勝ち残り合宿ゼミ」開催

### 事例研究、講義・演習などで構成地域での勝ち残りを目指すためのゼミ

全日本印刷工業組合連合会（水上光啓会長／全印工連）は、4月6日より1泊2日の日程で、『勝ち残り合宿ゼミ』（以下・ゼミ）を名古屋で開催しました。このゼミは、全印工連が経済産業省の委託により実施した『平成23年度我が国情報経済社会における基盤整備（印刷産業におけるビジネスモデルの調査研究事業）』（以下・ビジネスモデル調査研究事業）の調査報告書の取りまとめ終了を受けて開催されたものです。ビジネスモデル調査研究事業のうち『地域への密着と経済効率性を両立するシステム』に関する調査の一環

として実施した、アンケート調査（平成23年12月／東京・大阪を除く10～40人規模の企業）とヒアリング調査（平成24年1～2月／アンケート調査から抽出）から「将来不安だが頑張る」「他地域企業と協力・情報交換したい」と回答、要望する企業が多い実態が浮かび上がったことから、ゼミの開催にいたりしました。参加者10社・11名は、アンケート調査の分析結果の報告を受けるとともに、事例研究や講義・演習をとおして、地域で勝ち残るための経営手法や利益管理などを学びました。

### 利益目標作成のためには「利益計画検討表」の作成が必要

初日6日のゼミは、メディアージュ愛知（前愛知県印刷会館）で、午後1時より開始されました。ゼミの司会・進行は、『地域への密着と経済効率性を両立するシステム』に関する調査を担当した検討委員会第2分科会委員の相馬謙一氏（社）日本印刷技術協会）が務めました。

最初に水上会長が挨拶に立ち、「今日、集まったメンバーは、勉強する仲間だと私は信じています」と前置きして、「これからは設備での差別化は難しい。そうすると人で差別化しよう、となります。人で差別化するためにはどうするか。

これは勉強なのですね。一緒に勉強しようではありませんか。そして勝ち組に残りましょう」と述べ、

勉強の必要性を強調。また、印刷産業のあり方に関して次のように警鐘を鳴らしました。

「印刷産業は、製造業、サービス業、そして情報産業と言われています。私はあらためてモノづくりの原点、製造業にスポットをあてるべきではないかと思っています。このモノづくり、印刷業、設備できちっと利益を出すようにしなければいけない。もし、私たちが設備を放棄するならば、企画・宣伝会社、IT企業と同じ土俵で戦わなくてはならない。自ずから結果は見えているような気がしてなりません」

挨拶の最後に「今日の集まりは、第2分科会から発展してきました」とゼミの位置付けを指摘し、次

**TOYO INK**

生活文化創造企業

あなたが企業に求めるものは何ですか？私たちはモノ作りの会社として、  
先端の技術、最高の製品と品質、そしてまた、さまざまな企業活動を通じて、あらゆる人々に  
“満足”を届け、しあわせな生活のシーンを支えていくことだと考えます。  
私たち東洋インキグループは、世界にひろがる  
「生活文化創造企業」を目指します。

東洋インキ株式会社 [www.toyoink.co.jp](http://www.toyoink.co.jp)  
中部支社 〒461-0025 愛知県名古屋市長区徳川1-901 サンエース徳川ビル1階 Tel: 052-979-7451



勝ち残り合宿ゼミの様子

のように参加者に期待を表明しました。

「私は全国を回り、印刷会社の役割は大変重要だと思っています。地方は厳しいと言われますが、地方のハブ（中心）、情報のハブになるのが、皆さんだと思っています。地方において情報のハブになって、そこからいろいろな情報を、ビジネスを創造していただきたいと思います」

### ●事例研究

次に事例研究として、第2分科会委員の鳥原久資氏が社長を務める(株)マルワ（名古屋市天白区平針4-211）に移動し、同社を見学するとともに、鳥原氏より会社略歴と同社の弱み、強み、課題の説明を受けました。

なお、2班に分かれての見学にあたっては、同社の総務部チームリーダーの石井浩氏とマネジャーの長谷川潔氏が説明にあたりました。

### ●講演と自社の現状

事例研究後、再びゼミ会場のメディアージュ愛知へ。最初に第2分科会委員の松岡祐司氏（(株)アサプリーホールディングス社長）が「『経営理念の共有』と『見える化』からはじめる収益改善」のテーマで講演しました。

講演の中で松岡氏は、同社の経営理念や経営基本方針を紹介するとともにその重要性を強調。さらに『見える化』に着手した経緯、現在の仕組みを説明し、次のように講演を締め括りました。

「まず皆さんが情報開示を行い、経営理念を共有し、この経営管理（見える化）の手法を取り入れていただくと良いのかな、と思います」

次に参加者が1社10分単位で「自社の現状」（創業の経緯、仕事内容、スタッフ数、設備、経営方針、新分野へ取り組み、課題など）について説明。そし

て質疑応答が行なわれました。

この後、宿泊先のホテルへ移動。食事をとりながら、フリーディスカッションが行われました。さらに、自由参加により1室に集まり、午前零時近くまで『勝ち残り経営』について意見交換しました。

### ●報告・講義・演習

翌7日は午前8時より、ホテル内で調査概要報告と講義及び演習が行われました。

このうち調査概要報告は相馬氏が担当し、アンケート調査の分析結果を説明しました。

講義は鳥原氏が担当し、「マルワが取り組む差異性／情報発信、CSRで図る差別化」をテーマに講演しました。講演の中で鳥原氏は「差異性は資本主義の利潤の原点」と指摘。

「社名を知らないのは会社がないのと同じ」という観点から、全員参加の委員会活動を通じて、さまざまな形で情報発信していること、そして「中小企業らしい取り組み」をキーワードにCSR活動を実践していることを紹介。勝ち残るためには「社会から支持される企業、主体的に行動できる社員の育成、そしてトップの姿勢がポイントだと思います」と結論付けました。

演習は第2分科会会長の高井昭弘氏（全印工連副会長／プリ・テック(株)会長）が担当し、最初に「勝ち残るために、今すること」をテーマに講演しました。講演の中で高井氏は「企業は社会的存在ですから、外部に対しても堂々と説明できるもの、つまり何らかの大義が必要です。

企業の目的が社会のためになると信じられる時、組織は最大の力を発揮することができます」と経営理念の重要性を指摘。また、目的としての経営理念と同時に目的達成のための目標（利益目標、加工高目標、売上目標、将来の中期・長期目標、品質目標、環境目標など）が必要と述べた上で、「利益目標作成のためには『利益計画検討表』を必ず作成しなければなりません」と強調。そして、演習として参加者が持参した各社の決算書に基づいた利益計画検討表の作成の仕方を指導しました。

演習の最後に「もっと数字を見て決算書を読めるようになって欲しい。利益管理がしっかりできなければ、マーケットをいくら広げても運転資金だけが膨らむ危険性があります。また、本業で利益が出なければ業態変革もできません」と利益管理の重要性を説きました。

●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
5月18日(金)	事業・行事 平成24年度 通常総代会 ところ 名古屋観光ホテル ※現職及び新任の理事・総代の方はご出席をお願い致します。
6月15日(金) 10:30~ 12:00	事業・行事 ゼロから始める“見える化”セミナー ところ じばさん三重(三重県四日市市) 参加費:組合員2,000円/1人 一般3,000円/1人 申込期日:平成24年6月8日(金) 定員:90名 ※詳細及び申込書は組合ホームページよりダウンロードできます。
7月24日(火)	事業・行事 アドビテクニカルセミナー ところ ウィンクあいち 参加費:購入社(ライセンス購入人数まで無料) 未購入社 5,000円/1人(予定) 定員:90名 申込期日:7月13日(金) ※近日案内発信予定(FAX)
8月8日(水)	事業・行事 印刷産業ビジョン SMARTRIX 2020 解説セミナー ところ ウィンクあいち 参加費:1人2,000円 定員:100名 ※近日案内発信予定(FAX)
9月29日(土)	事業・行事 従業員・家族合同レクリエーション大会 ところ 掛川ウォーキング *詳細調整中

●身近な催し物のお知らせ(関連団体)

開催日時	事業・行事、場所、備考
5月18日(金) 15:00~	事業・行事 協同組合 通常総会 ところ 名古屋観光ホテル
6月2日(土) 13:30~ 16:45	事業・行事 平成24年度 中部支部 春季印刷 技術セミナー「あなたにもチャンスが ある、技能オリンピック金メダル。」 ところ ウィンクあいち 12階 1201号室 参加費:会員1人7,000円(3名以上参加の場合は 1人6,000円) 会員以外 1人9,000円 事業・行事 中部地区印刷協議会
6月15日(金) ~ 16日(土)	24年度上期会議 ところ 四日市市都ホテル(四日市市安島1-3-38) *詳細調整中



(社)日本印刷産業連合会

2012年「9月印刷の月」PRポスターデザインの募集

〈募集概要〉

▼応募対象者

[一般の部]日印産連会員団体・企業のクリエイター/デザイナーなど。[学生部門]グラフィック・デザイン専門学校生徒、美術学校生など

▼募集期間

平成24年6月29日(金)まで

▼ポスターサイズ

・B2サイズ/使用色数4色以内 ・インキ/金銀パールインキは使用不可 ・用紙/コート紙又はマットコート紙

▼ポスター必須文字

・タイトル/2012年「9月印刷の月」 ・期間/9月1日~9月30日 ・キャッチコピー/Printomorrow~明日のいいこと、印刷から~ ・行事案内/2012年「印刷の月」記念講演会、記念式典、懇親会。その他/①ポスターのコンセプト・コピーなどの掲載は自由、②デザイン入賞作品には追加文字の制作あり

▼提出方法

インクジェット、カラープリントなどデジタル対応ブルーフ(簡易色校正紙)1枚提出。別紙で、〒・住所・氏名・年齢・電話番号・会社/学校名・所属部署/学部を明記し同封

▼提出先

社団法人日本印刷産業連合会PRポスターデザイン募集係  
〒104-0041 東京都中央区新富1-16-8 TEL03-3553-6051 info@jfpj.or.jp

▼入賞者の発表

平成24年7月末日 本人通知・日印産連HP・印刷業界紙

▼応募費用:無料

▼賞金・賞状

●最優秀賞:賞状、賞金20万円1点、●優秀賞:[一般部門]賞状、賞金5万円 2点以内、[学生部門]賞状、賞金3万円2点以内、●佳作:[一般部門]賞状、賞金2万円2点以内、[学生部門]賞状、賞金1万円2点以内

事務局だより

■この時期、ぴかぴかの社会人1年生が街を闊歩する姿が目につきます。厳しい状況が続いているだけに、彼らへの期待にも大きなものが伺えます。愛印工組の新入社員研修も始まりました。これから半年間の長丁場になりますが、実りある研修にさせていただきたいものです。■5月18日名古屋観光ホテルで通常総代会が開催され、新しい執行部がスタートします。現職及び新任の理事・総代の方は是非出席をお願いいたします。

あいちの印刷

No.486

平成24年5月10日発行

発行人 高井 昭 弘  
編集 組織・官公需委員会  
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](mailto:jimukyoku@ai-in-ko.or.jp)