

# あいちの印刷

# 11

2013.11  
No.504



三和観光農園でのりんご狩り

## もくじ

巻頭言 ゼロから始める「見える化」 ／教育委員長 松岡 祐司 .....	3
従業員・家族合同レクリエーション大会 .....	4
永年勤続優良従業員表彰(10年) ／異業種交流展示会「メッセナゴヤ2013」 .....	4
高井昭弘氏「黄綬褒章」受章 .....	5
全印工連・愛印工からのお願い .....	5
愛印工 平成25年9月期理事会 .....	6
身近な催し物のお知らせ .....	7
愛印工組・見える化セミナーPARTⅡ .....	8
11月1日～11月30日 「労働保険適用促進強化月間」.....	9
全印工連特別ライセンスプログラム .....	10
愛印工・東南支部主催セミナーより 知っておきたい後継者と幹部社員の心得 .....	11
グリーンプリンティング認定制度 ／今月の出来事／社名変更／事務局だより .....	14

## 巻頭言

# ゼロから始める「見える化」

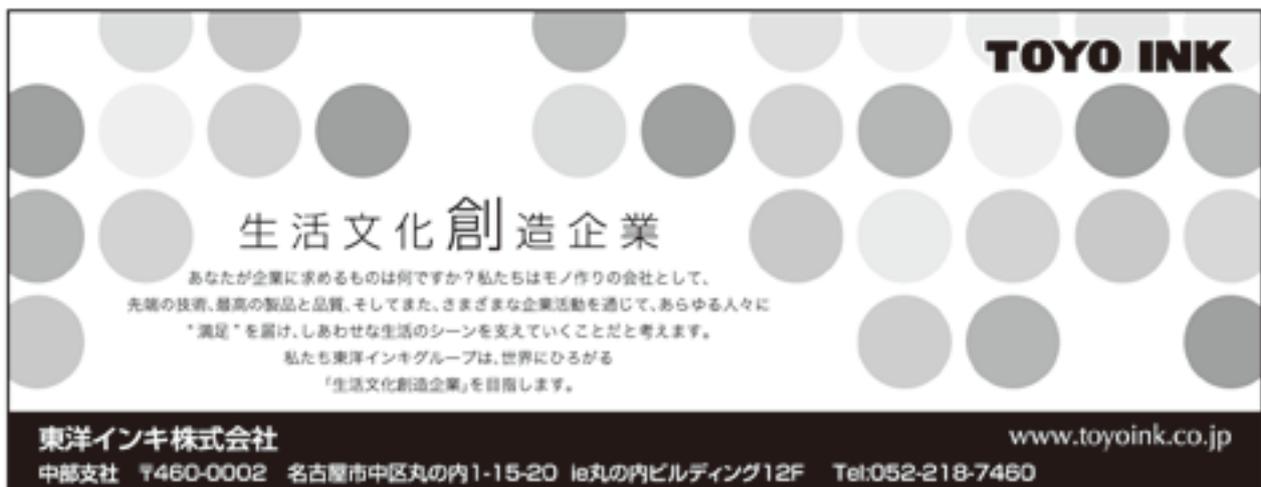
教育委員長 松岡 祐司

9月27日ウインクあいちにおいてゼロから始める「見える化」セミナーPARTⅡが開催されました。東印工組の教育・研修委員会のメンバー3名を全印工連の佐竹教育・研修委員長が直接業務情報の「見える化」を指導して去年の6月に行われたセミナーPARTⅠの後決算を迎え、収益にどのような変化が現れたのかを具体的な数字を元に発表されました。「見える化」を行うには売上から仕入や外注を引いた付加価値を明確にし、付加価値から人件費などの固定費を引いたものが利益になることを全社員と共有するところから始まります。そして一品ごとの製造コストを工程別の営業見積と実際にかかった時間のコストを比較し、社員一人ひとりが自らの意思で自分の業務の見直しを行い、作業効率の改善や経費の削減を考えられるように経営革新をしていくことが目的です。

「見える化」をまじめに愚直に積み重ねていくと確実に収益改善されていくことを3名の発表を聞いて確信しました。「見える化」はディフェンス、つまり守りですから点をとられなければ負けません。もちろん攻撃（営業による売上確保）もなければ勝つことはできませんが、今の印刷業界においてはまずは負けな

とが重要です。印刷業界は今までどんぶり計算でも十分儲かったすばらしい業界でした。しかし、この厳しい経営環境の中で、まずは自社の埋蔵金を掘り起こし、収益改善を行うことが業績アップへの最大の近道です。埋蔵金の量にもよりますが、何もしていない会社の場合は営業利益率が2～5%アップします。

厳しい経営環境の時こそ「見える化」に取り組むチャンスです。社員の皆さんも印刷業界が厳しいことは良くわかっています。しかし経営者がどのように頑張ればよいのかを具体的に示して、一緒になって本気で「見える化」に取り組まなければ社員の皆さんは動きません。きっちりとした方策を示せず利益を出せない経営者のもとで働いている社員は給料も増えずに不幸です。そのためにも経営者の皆さんに初めて「見える化」に取り組むための注意点や問題点をよく理解していただきたいと思います。今回愛印工の教育委員会のメンバー4名を私とJAGATの花房部長で「見える化」を指導してきました。来年の2月21日にウインクあいちで発表を行いますので、ぜひとも組合員の皆さんにも聞いていただき、「見える化」の重要性を理解いただき、真剣に取り組んでいただければ幸いです。



**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 〒460-0002 名古屋市中区丸の内1-15-20 16丸の内ビルディング12F Tel:052-218-7460



アップルパイ作りに挑戦する



岡崎支部の皆さん



挨拶する酒井委員長

### ●従業員・家族合同レクリエーション大会

## 「りんご狩り・アップルパイ作りと馬籠宿散策」

### 絶好の秋日和、40社222名が1日を楽しむ

平成25年度「従業員・家族合同レクリエーション大会」は、9月29日(日)開催され、三和観光農園での「りんご狩りとアップルパイ作り」、中山道の宿場「馬籠宿の散策とウォーキング」を楽しみました。今回の合同レクリエーション大会には40社222名が参加しました。

絶好の秋日和に恵まれた当日は、名古屋から3台、半田・岡崎から各1台、豊橋から2台、計7台の大型観光バスで出発。中央高速恵那峡SAで合流し、最初の目的地である飯田市の三和観光農園に到着。

酒井良輔委員長が「皆さんの心がけががいいのか絶好の秋日和に恵まれました。青空の下でかじりりんごはさぞかしおいしいと思います。お昼からは馬籠の散策もあります。今日は存分に楽しんで下さい」と挨拶。

その後アップルパイ作りに挑戦。焼きあがるまでの間リンゴ園に出向き、たわわに実ったりんごをもぎ取り賞

味。食べ放題であるが1個か2個でお腹は満腹。中には、ふじ、つがる、陽光など、りんごの品種を求めて農園を歩き回った人もいたほど。りんご3個の入ったお土産を手し、眼下に広がる恵那の街と雄大な恵那山の風景を満喫した。

昼食会場である水引の郷・観光ドライブイン山都飯田で昼食。小休止の後、木曾路馬籠宿に向かう。

馬籠宿は、江戸時代、五街道の一つとして京と江戸を結んだ中山道で43番目の宿場。午後2時過ぎに到着。馬籠宿のシンボルともなっている水車小屋から展望広場までの約1キロを、お土産屋を覗いたり五平餅を食べたり、また、藤村記念館や馬籠脇本陣資料館の見学など、思い思いに散策を楽しんだ。

約1時間半を過ごした後帰路に。それぞれの出発時の場所に無事帰宅した。

#### □永年勤続優良従業員表彰（10年）

全日本印刷工業組合連合会会長、愛知県印刷工業組合理事長表彰

10年勤続で、以下の方々表彰されました。

川口たか子、常盤井徳、橋爪滋明、香ノ木美帆（昭和印刷(株)）、冷水隆文（名鉄局印刷(株)）、早川忍、金子重人、吉川真奈美、茂岡豊和（菱源(株)）、磯村翼（共生印刷(株)）、小林昌人（鬼頭印刷(株)）、三浦真保（(株)昭栄社印刷所）、広瀬孝次、植村君恵（(株)一誠社）、興語富行、山本英治、前田健一郎、市川敏也、林善仁、竹内正光（新日本印刷(株)）、平井いづみ（東崎印刷(株)）、小林規雄、稲垣貴亘、山崎正樹（プリ・テック(株)）、日高和浩、宮澤政明、尾関正紘、西脇巧、松本健太（三井堂(株)）、大江康博、柴田昌希、浅井博之（あ

いち印刷(株)、糟谷自然、酒井盛吾（(株)エムアイシーグループ） ※敬称略、（ ）内は所属会社

#### □異業種交流展示会「メッセナゴヤ2013」

業種・業態・規模を超えた異業種交流の祭典「メッセナゴヤ2013」が、11月13日(水)～16日(土)の4日間、名古屋金城ふ頭にある「ポートメッセなごや」において開催されます。

印刷業界からも多数の会社が出展します。是非お出掛け下さい。

愛印工組関連の出展社は、(株)アイビーネット、(株)アクアス、(株)エムアイシーグループ、(株)クイックス、竹田印刷(株)／(株)光文堂、(株)ネッツ、プリ・テック(株)、(株)マルワの各社。また、中部グラフィックコミュニケーションズ工業組合も出展しています。



高井昭弘氏

## 秋の叙勲・褒章決まる 高井昭弘氏「黄綬褒章」受章 (前愛知県印刷工業組合理事長)

【賞罰】平成16年愛知県法人会連合会会長表彰、半田税務連絡推進協議会会長表彰、平成22年愛知県中小企業団体中央会会長表彰組合功労賞、平成24年日刊工業新聞社地域社会貢献者賞、社団法人日本印刷産業連合会印刷功労賞、平成25年愛知県知事表彰（組合功労）。

平成25年秋の叙勲・褒章受賞者が発表され、褒章で黄綬褒章に前愛知県印刷工業組合理事長などを歴任し、組合活動、業界発展に尽力された高井昭弘氏がその栄誉に輝いた。

高井氏は、昭和17年3月8日生まれ、71歳。

【職歴】昭和35年に半田中央印刷(株)に入社、専務取締役を経て、昭和54年同社を退社。同年プリ・テック(株)を創業代表取締役社長に就任。平成2年プリテックメディア(株)を創業代表取締役社長に就任。平成10年トーヨー印刷(株)をM&Aにより買収し代表取締役社長に就任。平成11年半田中央印刷(株)をプリ・テック(株)の経営傘下に、代表取締役社長に就任。平成22年プリ・テック(株)の取締役会長に就任、平成23年プリテックメディア(株)の監査役に就任、平成23年半田中央印刷(株)の代表取締役会長に就任、現在に至る。

【団体(公職)】前愛知県印刷工業組合理事長、前全日本印刷工業組合連合会副会長、元西尾ライオンズクラブ会長、元半田法人会本部常任理事、半田商工会議所常議員、愛知県中小企業団体中央会常任理事、名古屋商工会議所議員、西尾商工会議所議員、半田市公平委員。

### ■全印工連・愛印工からのお願い

### Eメールアドレスの登録に協力を!

現在、全印工連からの各情報や案内は、愛印工組が受信した後、組合員の皆さんへFAXまたは「あいちの印刷」で連絡をさせていただいております。今後は、組合員の皆さんに迅速で正確な情報をお伝えすべく、さらなる情報提供網の強化並びに各種アンケート調査事業などの実施を目的とし、皆様にEメールアドレスの登録をお願いしております。

登録いただきますと、①全印工連からの各種情報などが、組合事務所を通さず直接お手元に届きます。②セミナーや各種情報なども可能な限りEメールで配信しますので、FAX受信用紙の節約や深夜のFAXでご迷惑をお掛けすることが大幅に減少します。

今回の登録は、「全印工連メールマガジン」とは別の目的・運用になりますので、メールマガジンに登録済みの場合でも、改めてご連絡をお願いします。

連絡先⇒meado@ai-in-ko.or.jp

連絡項目 A:会社名、B:①代表者の氏名と職名、②代表者のEメールアドレス、C:①担当者の氏名と職名・部署名、②担当者のEメールアドレス。\*A=必須、B、Cいずれかまたは両方。

KONICA MINOLTA

Giving Shape to Ideas

コニカミノルタに全てお任せください。

色校正 Digital Consensus Premium Ultimate Edition

デジタル印刷 Folio AQA

環境対応フレート ケミカルレスCTPシステム bizhub PRESS C7000

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 PPG営業社 今般営業部 F:460-0008 名古屋市中区栄2-9-15 三井住友海上ビル506C&11F TEL:052-229-4624(代)

## 下半期の事業予定などを審議

### 「印刷と関連業界新年互礼会」 1月10日名古屋東急ホテルで開催



愛印工組の平成25年9月期の理事会が9月24日午後3時半よりメディアージュ愛知において開催された。役員改選期にあたっての支部のあり方、今後の事業予定などが審議された。（編集部：9月理事会は9月24日に開催された関係で、10月号掲載には間に合いませんでしたので、今月号において重点事項のみ報告します）。

#### 【今後の事業予定】

##### ▼愛印工組・名古屋而立会共催セミナー

日時＝11月12日(火) 18時30分～20時30分

場所＝ウインクあいち

演題＝「ドラッカーに学ぶ思考～顧客価値を創造せよ～」

講師：佐藤等氏（公認会計士、ドラッカー学会理事、(株)ヒューマン・キャピタル・マネジメント副社長）

参加費＝愛印工組会員は無料

##### ▼平成26年新春「印刷と関連業界新年互礼会」（組織・共済委員会）

日時＝平成26年1月10日(金)

場所＝名古屋東急ホテル

▽記念講演会／15時30分～17時15分、講師＝鳥原久資氏（全日本印刷工業組合連合会産業戦略デザイン室委員、愛知県印刷工業組合副理事長、(株)マルワ代表取締役社長）

▽祝賀会／17時20分～

##### ▼印刷機の予防保全セミナー（教育委員会）

日時＝平成26年1月25日(土)10時～12時

場所＝メディアージュ愛知

詳細調整中

##### ▼PRINT NEXT 2014（名古屋而立会）

日時＝平成26年2月15日(土)

場所＝ウインクあいち

主催＝全青協、全国緑友会、日本青年会議所、スペース21

##### ▼ゼロから始める「見える化セミナー」（教育委員会）

愛印工組の組合員で「見える化」に取り組んでいる4社が取り組み途中経過を、効果や苦労している点などを具体的に発表する。

日時＝平成26年2月21日(金)10時～12時（予定）

場所＝ウインクあいち

##### ▼中部地区印刷協議会平成25年度下期会議

日時＝平成26年2月21日(金)

場所＝キャッスルプラザ

##### ▼平成26年度通常総会

日時＝平成26年5月16日(金)

場所＝名古屋観光ホテル

#### 【役員改選期にあたっての支部再編】

支部の設置については現行どおり、14支部の地域割りが承認された。支部、地域、支部員数は以下のごとく。

▼東北支部／名古屋市北区、守山区、東区、名東区、瀬戸市、尾張旭市／33

▼西支部／名古屋市西区、清須市、北名古屋市、西春日井

**Axuas** 私たちは、地球に優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。

次の世代に豊かな地球を残し、  
皆様の幸せに貢献する企業でありたい。



紙・省材・LEDの  
株式会社

**AXUAS**

本社所在地 〒460-0008 名古屋市中区栄一丁目25番35号  
販売本部 TEL:052220 5511 FAX:052220 5522  
Home Page <http://www.axuas.jp> E-mail [info@axuas.jp](mailto:info@axuas.jp)



郡/17

▼中村支部/名古屋市千種区/12

▼中支部/名古屋市中区/29

▼中川支部/名古屋市中川区、港区、豊明市/12

▼熱田支部/名古屋市熱田区、南区、緑区/16

▼東南支部/名古屋市千種区、昭和区、瑞穂区、天白区、日進市、長久手市、愛知県/23

▼知多支部/知多市、大府市、半田市、常滑市、東海市、知多郡/18

▼西尾張支部/一宮市、稲沢市、津島市、江南市、岩倉市、愛西市、弥富市、あま市、海部郡、丹羽郡/7

▼東尾張支部/春日井市、小牧市、犬山市/11

▼岡崎支部/岡崎市、額田郡/20

▼西三河支部/刈谷市、知立市、安城市、碧南市、高浜市、豊田市、みよし市/9

▼西尾支部/西尾市/10

▼東三河支部/豊橋市、蒲郡市、田原市、新城市、豊川市、北設楽郡/21

(支部14、支部員数238)

### 【平成25年度後期「鉛・有機溶剤取扱者健康診断」実施について】

愛印工組では、後期「鉛・有機溶剤取扱者健康診断」を、(社)オリエンタル労働衛生協会及び(財)名古屋公衆医学研究所に委託し実施しています。

この鉛・有機溶剤取扱者については、それぞれ年2回(6ヶ月ごとに1回)の受診が法律で義務付けられていますので、該当者は必ず受けなくてはなりません。

#### ▼有機溶剤取扱者健康診断実施要領

①基本検診(業務の経歴調査、有機溶剤による既往症などの調査、自覚症状などの検査、尿中の蛋白の検査)、②指定検診、③その他、医師が必要と認めた項目。

#### ▼鉛取扱者健康診断実施要領

### ●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	
11月21日(木) 10:30~ 12:00	事業名 ところ	人材育成に関する助成金制度説明会 メディアージュ愛知 3階 大会議室
		参加費:無料 定員:40名 申込期日:11月15日
平成26年 1月10日(金)	事業名 ところ	平成26年新春 新年互礼会 名古屋東急ホテル
		演題:「印刷道~ソリューション・プロバイダーへの深化~」 講師:鳥原久資氏全印 工連産業戦略デザイン室委員 講演会のみ参加も受け付けます。 詳細は開催案内をご確認ください。 参加費:13,000円(組合員・講演会含) 16,000円(一般・講演会含)
1月25日(土) 10:00~ 12:00	事業名 ところ	印刷機の予防保全セミナー メディアージュ愛知 3階 大会議室
		定員:40名 詳細調整中
3月6日(木)	事業名 ところ	第2回経営セミナー 「[未来を破壊する]を読み解く」 ウインクあいち 1202号室
		参加費:組合員1人目4,000円、2人目から3,000円一般6,000円 定員:60名 申込期日:2月20日

①業務の経歴調査、②鉛による自覚症状又は他覚症状の既往歴調査、③血液中の鉛の量及び尿中のデルタアミノプリン酸の量の既往の検査、④自覚症状又は他覚症状の有無の検査、⑤血液中の鉛の量の検査、⑥尿中のデルタアミノプリン酸の量の検査、⑦その他、医師が必要と認めた項目。

#### ▼実施時期

平成25年10月~26年3月の期間

#### ▼検診委託先

▽(社)オリエンタル労働衛生協会/名古屋市千種区今池1-8-4、TEL052(732)2200

▽(財)名古屋公衆医学研究所開発事業部/名古屋市中村区長箴町4-23、TEL052(412)3111

※対象有機溶剤及び検査料などについての詳細は、検診委託先又は愛印工組まで問い合わせください。

## なぜ、人材派遣はモトヤ?

印刷関連業務のスタッフを必要と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 般 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名古屋市中村区黒門町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



写真は、見える化セミナーの開会挨拶をする松岡委員長

## ■愛印工組・見える化セミナーPARTII

# 「見える化」による収益改善への過程と事例発表

オフセット岩村／宣伝プロ／富沢印刷

各社の具体的な収益改善報告

愛印工組教育委員会（松岡祐司委員長）では、9月27日ウインクあいちにおいて、「ゼロから始める「見える化」セミナーPARTII」を開催した。これは、昨年6月に四日市市で「中部地区印刷協議会」に合わせ開かれた見える化セミナーの続編として行われた。セミナーは、基調講演を佐竹一郎全印工連教育研修委員長が行い、コーディネーターを花房賢日本印刷技術協会教育コンサルティング部部長が務め、パネリストとして岩村貴成(株)オフセット岩村社長、岡崎敦彦(株)宣伝プロ専務、富沢隆久富沢印刷(株)社長の3氏が務め、「見える化への取り組みその後の成果」と題し報告した。



佐竹一郎委員長



岩村貴成社長



岡崎敦彦専務



富沢隆久社長

### ■基調講演

社員全員に「個人事業主意識」を！

佐竹一郎全印工連教育・研修委員会委員長

□見える化の目的

見える化の目的は、①売上額－外部流出経費（紙代＋外注費＋諸材料費など）＝付加価値、②付加価値－固定費（人件費＋賃借料＋リース代など）＝利益、③一品ごとに異なる製造コストを詳らかにする、④製造に携わった人員ごとに付加価値を算出する、⑤得られた数値から各自が自身の業務の見直しを行い、作業効率の改善、経費の削減を自ら考え、改善目標を設定する、⑥社員一人ひとりが行うボトムアップ型の経営革新に帰結させていく、これが見える化の目的である。

□見える化による収益改善の過程

収益改善の過程は、①業務管理システム（MIS又はERP）の導入、②業務管理システムへの全社での取り組み、③業務管理システムに正確な製造部門業務日報の入力、④受注物件と業務日報の分析、⑤分析結果の全社員に対して公表・考察、⑥全社員でPDCAを考え、回転させ、収益改善に繋げ、貢献度に応じて報奨金を分配することにある。

□収益改善を果たすkey Point

PDCAを回し収益改善を果たすkey Pointは、実際の印刷会

社においては、Plan（計画）として始めるよりも、Problem（解決に計画を必要とする問題）が起り、それから考える場合ばかりである。社内会議で決めたことをDo（実行）しようとするが、経営者および管理者全員のDecision（決断、決意）が伴っていないため、なし崩し的に決め事が破られていく。Check（確認）行為で成否の判定ポイントは企業である以上、PとDによってCash（現金）が生まれたかどうかである。Action（行動）はAdded Pay（目に見える追加的報酬）制度を作れるかどうかで、社員のやる気は桁違いに変わってくる。多くの人は報酬のないものには努力しないものである。このルーチンが出来上がっても常にブラッシュアップを考えていないと、それを運用しているものは慣れてきて漫然と業務を行なうようになってしまう。

□どうしたら儲かるようになる印刷業

紙への印刷需要は、リーマンショック前の80%規模にしか戻らないという前提で、①リーマンショック前の80%程度の売上でも「会社維持の基礎代謝」を賄えるように体質改善を行う。特効薬は、業務情報の見える化と決算書を自社の診断書として、PDCAサイクルを作り企業体質を改善していく。②紙への印刷は減少しても文字と絵によって表現される情報（静止画・動画双方とも）は増え続ける一方である。情

**カラーもモノクロもページもの印刷得意です**

◎厚紙印刷菊全4色0.8mmまで可  
◎PP貼のみの仕事引き受けます

**データから印刷・製本・発送まで自社一貫体制**

**大日印刷株式会社**  
☎0564-62-8461 代 ☎  
FAX0564-62-8463

●印刷機械  
●製本機械  
●製本機  
●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**

120余年の伝統に  
培われた信頼と  
先進の  
テクノロジー

〒461-0014 名古屋市中区栄3丁目17番地  
TEL 052-832-5611 FAX 052-831-0280  
http://sekosha.net.jp/

報加工業としての印刷業として業態変革をしていく。印刷業の受注形態の変革であり、プリプレスの見積もり方法の大変革を伴うが成し遂げなければならない課題である。

□業務情報の見える化で解ったこと

業務情報管理のデータベース化がすべての始まりで、社員の「大丈夫です」、「頑張ってます」は信用しない。始めは定性化そして定量化へ、これを徐々に全社員に浸透させる。その結果を踏まえ数値目標を設定する。経営者と社員がその目標をコミットメントし、そしてPDCAサイクルを回転させる。自分の成績がネット上に貼り出されると、社員の自己業務への改善意識は急激に高まり、収益率が目に見えて高まっていく。ただし、100%の効果ではない。

□業務情報の見える化が目指すこと

見える化が目指すものは、社内業務情報の見える化で、社員全員に個人事業意識を持ってもらうことにある。社員一人ひとりの損益計算書を作る。その後、一人ひとりの貸借対照表も作る。本当に付加価値を高めてきたのか、人的稼働率の向上が利益に直結することを社員全員に認識させなければならない。そのための数値指標が必要になる。自社の経営状況を細かく数値で捉えることは、社員の行動の指針にもなる。見える化で得られた成果は、積極的かつ合理的に分配していくことで、やらない言い訳の芽を摘み、能動的に動く現場作りをしなければならない。強い意志を持って収益改善を果たし、希望あるゴールを目指していかななくてはならない。

■事例発表

□「見える化への取り組みその後」

(株)オフセット岩村の岩村貴成社長

岩村社長は、「四六全4色機の稼働率の低下に着目。チラシや封筒などは問題なく印刷できるが、品質のうるさいものなどは稼働率が低下。故障時の部品交換代が数百万になることも踏まえて、入れ替えを決断。既存の価格競争から脱却を図るため、ハイブリットUV5色機を5月に入れ替えた」と現状を報告した上で、「前期平成24年の決算で約5億1,100万円あったものが、今期平成25年では約4億6,700万円となり、約9%ダウンした。その原因を探ると、某大手の売り上げが減少したことに起因する。前期が約5,500万円に対し、今期は約2,390万円、約3,160万円ダウンした。しかしこれは、慢性的な不採算の得意先となっていたため、売り上げダウンはそれほどダメージにはならなかった。逆に、機械の予定が空いたことにより、新規のクライアントを取り



11月1日～11月30日

「労働保険適用促進強化月間」

— 思わぬ労災 予期せぬ失業 しっかりサポート労働保険 —

厚生労働省では11月1日～11月30日までを、「労働保険適用促進強化月間」と定めています。労働保険は労災保険と雇用保険とを総称した名称です。事業主は、労働者（パートタイマー、アルバイトを含む）を一人でも雇用しておれば、業種・規模の如何を問わず労働保険の適用事業所となり、事業主は加入手続きを行わなければならない。仮に、事業主が加入手続きを行わなかった間に労災事故が発生した場合、遡って保険料を徴収するほか、労災保険給付額の100%又は40%を徴収することになります。

加入手続きなどの相談は、愛知労働局労働保険適用・事務組合課 TEL052(219)5503、あるいは、最寄の労働基準監督署、公共職業安定所にお尋ねください。

込むチャンスとなっている」という。

今後の課題として、「平成24年7月～12月の平均利率が10%弱、翌年の1月～6月の平均利率は6～7%。これは単価がよかったクライアントが品質の要望が日増しに高まっており、製造時間の増加、刷り直しの件数増加により利益率が下がっている。こちらの方も見える化によりさらなる時間短縮、高品質の追求をしていきたい」と結んだ。

□「ゼロから始める見える化、その後の成果」

(株)宣伝プロ岡崎敦彦専務

シール・ラベル印刷業の立場から、その後の成果を報告。

「2010年度6月に見える化キックオフ、データ集計を開始し、2013年9月で3年余りにわたる。その結果として、経常利益率が見える化前で-12であったものが、見える化中（2012年）4.7%、2013年予測では2%に、営業売上金額指数は100から94、そして107（予測）に、また、外注費指数が100から69、そして72（予測）に、内製率は売上金額ベースで79が84、そして86（予測）に、さらに、残業時間（6名合計時間/年間）が892時間行なわれていたものが220、そして450時間（予測）に短縮している。変動経費率も44%から38、そして33%（予測）になっている」と報告。

さらに電子作業日報を自社で開発電子作業日報に触れ、「これは、作業カラータイマー付きで、標準作業時間をオー

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(PO) 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

バーすると赤ランプが点灯する仕組みになっている。今後、作業日報で得られた集計データのオンデマンド公開を予定している。こうしたことと合わせ、作業を効率化したオペレーターのさらなる客観的評価と報酬制度の改正、さらに、受注金額と実作業の適正化を目指し営業課員においても客観的評価と報酬制度の改正などを行なっていく」とまとめた。

#### □「定性的及び定量的な数値分析による収益性改善報告」

##### 富沢印刷(株)富沢隆久社長

富沢社長は、「平成21年9月にプリントマネージャー(P-MAN)を導入。これにより、見積⇒受注⇒作業指示⇒工程管理⇒売上納品⇒在庫管理の一貫可視化が実現できた。導入後3年目の平成23年で売上高・収益(営業利益)の増加結果を得た。営業報奨制度導入の成功がよい結果を与えた」とした。

印刷部門の成果として、「売上高・経常利益の増加に伴い、印刷部門の産出額の増加と1号機での生産性の向上を達成。2号機は生産性を24年度で落としているが、工場長機であり、技術指導に時間を割いているため全社認識の結果となった」と報告。

デザイン制作部門の成果では、「①標準原価からのマイナ

ス計上=平成23年度と平成24年度の作業実績の前月で、標準原価を大幅に下回る作業計上となった。②デザイン制作以外の作業=同業のお客からの下請け仕事などは、自主的に半分の原価で計上することが規制ルール化しつつある。全ての作業時間を計上することを目標としていたが、それは達成したものの、標準原価を上回る作業実績を果たすことはできなかった結果から、デザイン制作の標準原価を見直さざるを得ない(下方修正)。③社内の人間関係を背景とする事情=営業の人に悪いからとして、作業金額を小額で計上するケースがまだ存在する。デザイン制作の成果は、どのように見える化できるのかは依然として見えない。見える化、作業時間の仕組みの中で、報われる仕掛けが必要だ」と強調。

結論として、「デザインのやりがい、達成感を得られる職場を目指す。そのために、見える化ルールを改善する。当社には、「余裕」、「働きがい」、「ワークライフバランス」はまだ時期尚早と思う。これからも、営業が仕事を集め、社内でごなし、工場で印刷する、不断の努力を続け、もう一山越えていきたい。見える化は「Never-ending Improvement=終わりなく改善」。これからはルール改善を継続する」と締めた。

## ■全印工連特別ライセンスプログラム

# 「Adobe Creative Cloud」

### 契約更新及び新規募集説明会

全日本印刷工業組合連合会(全印工連)では、「Adobe Creative Cloud(略称:CC)を組合員に特別価格で提供する「全印工連特別ライセンスプログラム“CC”(2013)」の募集を行っており、この契約更新及び新規募集に関する説明会を9月27日16時よりウインクあいちにおいて開催した。

説明会は、愛印工組松岡祐司教育委員長の挨拶に続き、全印工連佐竹一郎教育・研修委員会委員長が特別ライセンスプログラム加入メリットなどについて説明した。その中で、「①平準的な予算確保が可能(年間M&S費用と追加されたDTP-PCライセンス費用)、②アドビシステムズ講師によるテクニカルセミナーの無償受講、③全印工連によるサポート問合わせが可能」などを挙げた。

今回新規募集されるのは、Aプラン(2種類)とBプラン(6種類)が用意されている。ただし今回の募集は、これまでの全印工連「特別ライセンスプログラム」にまだ参加をしていない組合員企業を対象としている。

#### □Aプラン(2種類)

内容/CC+CS Design PremiumまたはCS Design Standard6.0以下の下位バージョン使用権付きプラン。

【A-1プラン】Creative Suite® Design Premium6.0以下の下位バージョン使用権付き

【A-2プラン】Creative Suite® Design Standard6.0以下の下位バージョン使用権付き

#### □Bプラン(6種類)

内容/CCのみの利用で従来のCS6.0以下の下位バージョン使用権が付かないプラン。

【B-1プラン】CCE(FULL)の新規購入プラン。

【B-2プラン】CCE(FULL)CS5/6からのアップグレードプラン。

【B-3プラン】CCE(DWP)CSのPremium相当の新規購入プラン。

【B-4プラン】CCE(DWP)CSのPremium相当のCS5/6からのアップグレードプラン。

【B-5プラン】CCE(DS)CSのStandard相当の新規購入プラン。

【B-6プラン】CCE(DS)CSのStandard相当のCS5/6からのアップグレードプラン。

※契約内容の関係上、AプランとBプランを混在させての申し込みはできない。どちらか一方だけのプラン選択となる。

□その他、参加条件、契約価格など本ライセンスに関する具体的な点は、全印工連TEL03(3552)4571(担当:本間、池尻)まで、問い合わせを。



■愛印工・東南支部主催セミナーより

## 知っておきたい後継者と 幹部社員の心得

～失敗の繰り返しで学んだ極意～

講演中の鳥原講師



愛知県印刷工業組合・東南支部（田中賢二支部長）は、6月28日メディアージュ愛知において、鳥原久資氏（愛知県印刷工業組合副理事長／㈱マルワ代表取締役社長）を講師に招き、「知っておきたい後継者と幹部社員の心得～失敗の繰り返しで学んだ極意～」と題したセミナーを開催した。セミナーは聴講者が多く、2時からの部と4時からの部の2回に別けて開催された。セミナーでは、「先代の経営」、「後継者の実践」、「後継社長と幹部社員のあるべき姿」の3項目を柱に、鳥原社長が同社に入社以来今まで辿ってきた経緯が紹介された。（前号のつづき）

### ■やっていませんかこんなこと

皆さんはこんなことやっていませんか。人の話を聞くことよりも話すほうが好きとだという方。会社で会議が行なわれます。私は現在、この会議に出てオプザバーとして参加しています。きっかけは、去年の5月にドルッパの視察から帰国し、留守中の報告を聴く中で“会議が盛り上がりました”とのこと。“それでは今度は社長を抜きにしてやってみるか”ということになり、社員だけの会議になり、私は一歩下がってその様子を見ていましたら、ものすごく意見が出ているのです。今までは、私が8割方喋っていたと思います。8割喋っているということは社長の演説会です。これでは会議ではありません。私のように、経営者は話しを聞くより話す方が好きなんです。大いなる反省点です。

さらに大事なことです。学ぶことに専念してアウトプットできていないということです。特に、ものすごく勉強熱心です。ところが肝心なことを忘れてしています。勉強することは大事なのですが、勉強したことをアウトプットしていません。インプットではなくアウトプットしないと意味がありません。インプットすることは自分の頭だけが成長するのであって、それを具現化しないと自分の血や肉になりません。いろんな話を聴いて良かったと思って実践しますが、大体失敗します。皆さんも経験があると思います。でもその失敗は無駄ではありません。ただ、失敗をアウトプットしないと何の意味もないということです。

### ■会社は譲るのではなく託す

いまひとつ、先代と会話がないということです。私はつい最近自分史なるものを出版しました。これは、自

### 講師：鳥原 久資

愛知県印刷工業組合副理事長  
㈱マルワ代表取締役社長

分を振り替えるということで、幼少期から会社に入って今に至るまでのことをまとめた小冊子です。その際に、亡くなった先代とインタビューをして、創業からの経緯、先代の姿勢などを聴きました。こうしたことを行なっておきませんと、会社を託すことがされなくなってしまいます。先代というのは後継者に会社を譲るのではなく託すのです。会話もないと託すこともできません。

また、よく耳に入ってくることは、“先代を超えなければ”という考えです。つまり、先代が行なってきたことよりも、“俺はもっと先を行くぞ”という考えです。この考えは分からなくもないのですが、先代は、創業してからずっと会社を継続してきており、そのやり方は間違っていないのです。しかし、2007年をピークに人口が減少し、同時に需要も右肩下がりになりました。右肩上がりの時代の経営は、多少財務を知らなくても、勝手にパイは増えていましたので、会社はやってこれました。しかし、これからはそうはいきません。少ないパイの取り合いの中で、会社を経営していかなければならないからです。

### ■ヒヤリングがうまい営業マン

人の話を聞く姿勢について少し触れておきます。相槌を打ったり、うなずいたりすると相手は聞いてもらっているという感覚になります。一番大事なのはその姿勢です。いい姿勢はコミュニケーションの基本になります。社長も上司も、部下に間違ったことはいっていません。でも思い返して下さい。子供のころ、今勉強しようと思ったのに、母親から“勉強しなさい”といわれたことがあると思います。人というのはどんなに正しいことをいわれても、人にいわれたことはやりたくありません。それが実は人の本質なのです。ですから、面接でも部下と話をするにしても、一番大事なのはまず聞くことです。優秀な営業マンのほどヒヤリングが上手です。しかし、よく喋る営業に優秀な営業マンはいません。

## ■焦っていませんか？

焦っていませんかこんなこと、と題し、私自身が反省してきた点を挙げてみます。

その第一は、今すぐにでも優秀な人が欲しい、育成したいという焦りです。皆さんが描く優秀な人とは、自分より能力のある人ではないでしょうか。しかし考えてみて下さい、仮に、優秀な社員がいたとしたら、その人はいつまでも会社にはいません、独立してしまいます。自身の経営は本当に正しいのか間違っているのかわかりません。常に、経営者はこの問題と葛藤しています。先代との時代背景が違うことも認識しておきたい一つです。先代がどんなにいい経営をしていたとしても、その経営が今の時代に合わないかもしれません。ですから、先代が行ってきたマインドは受け継いでも、これから進むべき方向は、変えていかなければならないかもしれません。

さらに、成功パターンというのは何でしょう。成功を求めすぎていませんか、すぐに成果を求めないことです。われわれはこんなボヤキをします。“あいつは何度やってもだめだ” “何回いってもこんなポカをする”。このボヤキは何処の会社でもあると思います。ここで質問です。人は何回いったら理解すると思いますか。理解するには8兆回いわなければなりません。年数にしたら2万5千年かかることとなります。つまり、人は何度いっても分からない、何度いっても忘れます。ですからよくポカが起きます。簡単に直るものは大したミスではないのです。

## ■財務・コミュニケーション・マーケティング

人心掌握術について触れます。人心掌握術のふるまいとして、経験の失敗を繰り返す、厳しいことと褒めることを両方持ち、特に褒めることに傾注します。経営者として大事なことは、「財務・コミュニケーション・マーケティング」の3つです。財務は車でいえばエンジンで、コミュニケーションはドライバーで、マーケティングはハンドルです。どんなに性能がいいエンジンでもドライバーがいい加減であればその車はまっすぐ走りません。そして、主体的な行動を持つことです。社員がやってくれないなら自分でやりましょう。自分が主体的に動けば部下も同様に動きます。そして一番大事な

ことは、社長の仕事は指示命令ではないということです。社長の仕事は何かと申すと、「どれだけアイデアを出すか」です。飯のねたを考えるのが社長の仕事だということです。

## ■就任前と就任後

事業継承の観点から、社長就任前にやるがあります。それは、先代のやってきた業績は認めることです。次は、自分を理解してくれる先代からの社員を見極めることです。私が一番失敗したのは、従って付いてきくれた社員が私の足を引っ張ったことです。見極めることができませんでした。加えて大事なのは、先を見据えた人材育成です。自分のラインに合った人材をきちんと育成することです。さらに、感情ではない先代との議論は必要だということです。最後は、経営計画書を自分自身で作ってください。これは、社員に対してのメッセージの発信になります。

社長就任後に努めることは、小さなことをこつこつと積み重ねることです。そして、心しておきたのは、社長の背中を社員は見ている、ということです。また、経営の考え次第で社長としての振る舞いは変わります。皆さんの中で、企業規模が100人前後を超えた会社の経営者になれる方がおいででしたら、自分で動いてはダメです。徹底的に人にやらせます。当社のように30人程度の会社でしたら、強力なリーダーシップを取らなくてははいけません。徹底的に人にやらせるのか、強力なリーダーシップを取るか、この2つしかありません。

よく片腕、片腕といいますが、片腕を作れるのは大きな会社の組織でないとできません。何かと申すと、大きな会社ですと組織運営があるからです。30人程度の会社では社員の顔が見えます。そこで、大きな組織と同じことをしていても始まりません。ここをきちんと踏まえてください。

## ■幹部社員になれない人、なれる人

幹部社員について触れます。まず、幹部社員になってはいけない人を挙げます。

「部下だけでなく同僚からの人望がない」、こういう人はどんなに優秀であってもダメです。人望は非常に大事です。「相手によって態度を変える人」、「自分の感情をコントロールできない人」、「第三者的に物事をいう人」なども

多様化するニーズに応じて

オフセットプロセスインキ Advanced PREMIER ニューアドバンスプレミア	収縮プロセスインキ Fusion G フュージョンG	カルトン用UVインキ Dai CURE ABILIO アビリオ
100%植物油型収縮インキ Naturalith 100 ナチュラルリス100	新世代エッジ液 Presarto プレサート	NEW 縮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縮水乾燥用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

ダメです。特に、仕事ができると思っている人にありがちなのが、いい訳をすることです。さらに、「自分自身を追い込まない人」、「学ぶ意欲がない人」、「研修に行かせてもそれを活かさない人」なども幹部社員になってはいけない人です。要は、仕事のできる能力と仕事を掌握する能力は別だということです。その辺をわきまえないといけません。

次に、幹部社員に求められる人は、「社長、会社の悪口を言わない人」、「社長を最後まで支える人」、「経営理念、社長のビジョンに共感できる人」、そして大事なことは「率先して働く人」、「人の気持ちが分かる人」、「礼儀作法、身だしなみ、人を察することができる人」などです。

## ■他流試合を経験させる

こうした幹部社員を如何に育成するかが重要になってきます。幹部社員に限らず社員には、いろいろな他流試合を経験させます。当社の場合、幹部社員は東京に毎月1回、2年間研修に行かせています。何故それをさせるかといいますと、会社の社長にいわれることで腹が立つことでも、講師にいわれると“しょうがない”と思うからです。他で学ぶことで自分自身のレベルを高め、何よりも他流試合をすることで成長がみえます。私共の場合、年間売り上げの1%強教育費にかけています。

それから権限を委譲してみてもどうでしょうか。これは期限付きです。“好きにしてみたら”“やってみたらいい”とやらせます。それで失敗するかもしれません。しかし私は、失敗させることも必要だと思っています。そして大事なこと、人材育成では絶対効率を求めてはいけません。右腕を作ろうと思わないことも大切です。何故かといいますと、経営者と同じレベルに立ってやろうとしてもマインドが全く違うからです。ですから、私が幹部社員に要求しているのは、「社員の代表だ」ということです。

先ほど任せるとい話をしました。実は、幹部社員を育成するにはモチベーションをあげる自尊感情が必要で、これを大事にします。任せるといのは「自尊感情を高める」ことに繋がります。

幹部社員とどれだけ会話するかというのは社長の仕事です。「こういう人間に幹部社員になって欲しい」と明確にすることです。もっといえば、能力があってもコミュニケーション

ができない者は幹部にはしない、というメッセージになります。社員が働きやすい職場を作るには、社長・専務には限界がありますので、幹部社員とどうやったらいいのかということである。

## ■社員の活躍の場を与えるのは

時代は変わりました。人口は減少しており、良いものを安くたくさん作っても売れません。昔は良いものをたくさん作り安く売れば利益がでました。しかし今の時代は、売り上げはお客さんが作る時代になっています。物を買う時、「どうせ買うなら、関わるなら、あなたから…」ということで、人と人の付き合いが重んじられるようになっています。最大の利害関係者は社員ということです。

最後にリーダーの条件について話をします。まず、伝え続けることが大事です。言葉は人を動かします。昔のように怒鳴り散らかしても社員は動きません。怒鳴り散らかせばやがて怒りになり、怒りは人間関係を悪化させます。経営者である社長と社員との考え方は違ってあたりまえです。ただし、社員の活躍の場を与えるのは社長の仕事である、ということは肝に銘じておいて下さい。

もう一言付け加えさせていただきます。私は偉そうに喋っていますけれど、コンサルタントではありません。ただ、多くの経験の引き出しのために勉強をし、実践し、失敗もしています。この失敗したことの中から大事な点を喋っているわけです。

時代とともに経営は変わります。経営は人と人の繋がりであって、社長一人がやっていく時代ではありません。一方、社員が求めている幸福感も時代とともに変わっています。社員が働くのはお金ではありません。「やりがい」が今求められ、働くという価値観が変わってきています。

そして、企業が未来を創造していくことで大事なことは、振り返ることではなく進むことです。とはいえ、未来へ向かって進む明確な答えはありません。ただその中で、社員に一つだけいっていることは、“何か一つでもいいからお客さんのために良いことをしよう”ということです。良いことをずっと積み重ねていくと、それが結局未来への鍵となります。

いろいろ喋ってきましたが、何か参考にしていただければ幸いです。

愛知県印刷技能検定使用機種

# OLIVER 466SD

## 菊半裁4色印刷機

LED-UV搭載可能

### 最高印刷速度16,100回転

高品位印刷を実現する倍径圧胴、  
逆の字調配列を採用した  
正菊半サイズの省スペース機

大好評! オリバー-SD/SDPシリーズ 菊半裁・四六半裁・菊全判の3機種



印刷の質をより高め、作業効率を向上させることのできる最新の機種をお勧めします。

## Sakurai

株式会社 桜井テクノシステムズ  
TEL: 0120-777777

本社  
〒135-0032 東京都江東区豊洲2-2-9  
TEL: (03) 3643-1131 (FD) FAX: (03) 3643-1138

中部営業所  
〒501-3713 岐阜県高津市3951  
TEL: (0575) 35-2551 (FD) FAX: (0575) 35-2881

大阪営業所  
〒532-0012 大阪市淀川区東中津3-1-31  
TEL: (06) 6308-6651 (FD) 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 (FD) FAX: (092) 741-2670

岐阜工場  
〒501-3713 岐阜県高津市3951  
TEL: (0575) 33-1260 (FD) FAX: (0575) 33-3146



■グリーンプリンティング認定制度  
キャラクター名「ジッピー」に決定

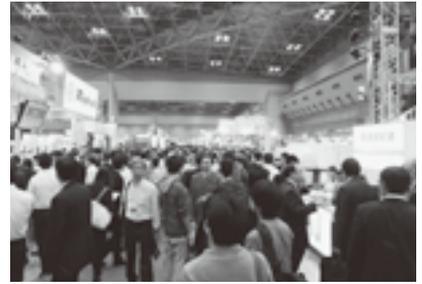


—GPマーク、  
GP認定制度のPRに活用—

一般社団法人日本印刷産業連合会（日印産連）は、環境への負荷低減を目指して運営しているグリーンプリンティング認定制度のPRキャラクターの名称を「ジッピー」に決定した。本キャラクターは、グリーンプリン

ティング認定制度が消費者にとってさらに親しみやすいものになることを目的に作られた。印刷会社が環境にやさしいモノづくりを実践していることを広く知ってもらうために、高齢者から子供まで幅広く愛されるキャラクターとして、2010年のエコプロダクツ展に初登場。その後、キャラクター名の募集を行い、このたび正式に「ジッピー」が商標登録された。

「ジッピー」は、GPマークを手にしGPマークがイメージする環境へのやさしさを表すグリーン若葉を翼にもち、GPマークのスターを表す星の冠をかぶったデザインとなっている。印刷産業の環境配慮の象徴として、今後はGPマークおよびGP認定制度のPRキャラクターとして幅広く使用し、パンフレットや展示会などあらゆる場面で展開することとなっている。



賑わいをみせる展示会場

注目が集まり、各社が行うデモンストレーションではどこも大勢の見学者を集めていた。また、オフセット印刷機メーカーとの共同開発機の披露、デジタル後加工機メーカーとのワークフローの連携、UVオフセット印刷機のさらなる進化と小ロット対応策、小型POD機を中心とした高付加価値化の提案など、それぞれに力のこもったアプローチが行われた。

■社名変更

豊橋製版から「フルブリッジ」へ

豊橋製版(株)（鈴木岳志社長）は、10月8日より社名を「(株)フルブリッジ」に変更した。「製版業」から「変化対応業」への変革と挑戦の一環として変更されたもの。

訃報

■共同印刷(株)代表取締役河合恵子氏のご主人河合浩氏は10月23日ご逝去されました。葬儀・告別式は10月26日豊橋市の「葬儀会館ティア豊橋南」において執り行われました。謹んでご冥福をお祈りいたします。

■知多印刷(株)代表取締役社長酒井良輔氏のご尊父酒井哲夫氏は10月24日ご逝去されました。葬儀・告別式は10月29日半田市の「半田斎場」において執り行われました。謹んでご冥福をお祈りいたします。

■お詫び

先に発行しました500号増刊号の名刺広告で、「プリ・テック株式会社」が正式名のところ、「プリ・テック株式会社」と間違った社名を掲載しました。関係各位にご迷惑をお掛けしました。誌上を借りお詫び申し上げます。

■今月の出来事

□全印工連・CSR認定

第2期ワンスター認定、木野瀬印刷、プリ・テック、半田中央印刷の3社が取得  
全日本印刷工業組合連合会が勧める「全印工連CSR認定制度」の第2期ワンスター認定で20社が取得した。

全印工連では、9月26日外部有識者による第2回全印工連CSR認定委員会において、慎重審議の上、第2期ワンスター認定で20社の取得を承認した。これでワンスター認定登録企業は全国で60社となった。

今回愛印工組で認定を受けた企業は、木野瀬印刷(株)（春日井市）、プリ・テック(株)（西尾市）、半田中央印刷(株)（半田市）の

3社。共に、認定日は平成25年9月26日、認定有効期限は平成27年9月30日までとなっている。

（今後の応募の詳細については、「全印工連CSR」で検索して下さい）。

□JGAS2013開幕

速乾印刷とデジタル印刷機が話題に！  
4日間の入場者3万1200名

印刷機材団体協議会が主催する国際印刷機材展「JGAS2013」が10月2日から5日までの4日間、東京ビッグサイト東館1・2・3・6ホールを使い開催された。展示規模は229社1364小間となり、また、会期中、60以上にのぼるセミナーやイベントなども行われ、4日間で3万1,237人（主催者発表）の来場者があった。

展示会場では、大判化・高速化・高品質化が進むデジタル印刷機、特に電子写真方式の液体トナー機とインクジェット機に



愛の印

No.504

平成25年11月10日発行

発行人 木野瀬 吉孝  
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  
メディアージュ愛知1階  
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)