

あいちの印刷

12

2010.12
No.469



五色沼

もくじ

巻頭言 「会員交流に感謝」 ／共済・労務委員長 猪飼重太郎 ……………	3
2010全日本印刷文化典in岐阜 「全印工連・会長メッセージ」より ……………	4
2010全日本印刷文化典in岐阜 全日本印刷工業組合連合会フォーラムより ……	8
身近な催し物のお知らせ……………	9
「経済危機における実情把握アンケート」 集計結果 ……………	10
平成22年度「印刷技能検定合格者」発表 ……	11
マーケティングセミナー ……………	12
経営セミナー……………	13
「工業統計調査」協力の依頼 ……………	13
お知らせ／事務局だより ……………	14

巻頭言

「会員交流に感謝」

共済・労務委員長 **猪飼 重太郎**

本年度の従業員・家族合同レクリエーションは、初秋とはいえ暑さの残る9月26日に開催しましたが、178名の大勢の参加をいただき、お天気も快晴の初秋の長野を満喫した一日でした。

今回は、ウォーキング主体のレクリエーションのため参加者の年齢層も幅広く小学生から中年まで様々でした。参加者のアンケートからはおおむね好評の回答をいただき、企画をご提案いただいた吉川委員長には感謝申し上げます。

下見は台風が来襲して最悪の中でしたが、共済・労務委員の方々の細部に亘る協力のおかげで良い結果になったようです。

次年度も工夫を凝らしたレクリエーションをご提案申し上げますので沢山の方のご参加をお願い申し上げます。

さて、昨日、税務当局の方とお話しする機会があり、その中で、中川税務署管内の法人の75パーセントが赤字申告であるとの話をお聞きいたしました。

大企業では今期、リーマンショック以降では、やっと回復の兆しがあると新聞紙上では発表されていますが、中小零細企業にあっては、まさに私ども印刷業では、苦戦されている企業の方が多数なのではと推察する次第です。

私が属する熱田支部においても、私が10年前に支部長をしていた頃は、確か26社ぐらいは

加入されていたと記憶しています。時代の流れとはいえ、厳しい環境の変化は、資本主義社会にあっては致し方ないのでしょうか。それでも、現在の会員数を維持拡大しながら将来の展望を見据えた努力は当然必要でしょう。

また、本年11月から名古屋商工会議所の会頭となられた名港海運株式会社会長の高橋治郎様のお話をお聞きする機会がありました。その中で、この厳しい環境下では、経営者は歯を食いしばって努力をしなければならないと語られました。

ご承知のように名古屋港はこの度、国の指定港からは外されてしまいました。実績のある港が外され、そこに本当に日本の将来の展望があるのかとも語られました。幸いにも名古屋、愛知県は産業基盤のある企業と共に発展してきました。そのおかげで名古屋港も発展して来たと思います。

従来、そして今後も、その産業基盤を中小企業は支えています。勿論この厳しい状況の続く中、我々業界とその企業の存続ましてや発展は容易なことではありませんが、会員の交流と工夫は必ずや道は拓けると信ずるところです。

愛知県印刷工業組合が益々活性化することを願い、一年間の会員の方々のご協力に感謝申し上げます。お礼の言葉とさせていただきます。



KONICA MINOLTA

The essentials of imaging

ヨニカミノルタに全てお任せください。

色校正フルラインアップ！

Digital Konsensus Premium
Ultimate Edition

Falbard AQUA 新発売

Pagemaster Pro 5500N

ヨニカミノルタ ビジネスソリューションズ株式会社 中部営業部：〒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)

印刷ビジネス—これからの10年

コンテンツ制作企業、ワンストップサービス企業への転換

水上光啓

全日本印刷工業組合連合会会長

本誌11月号既報のごとく「2010全日本印刷文化典in岐阜」が開催されました。その折に、「全印工連メッセージ」が表明され、水上会長が会長メッセージ「印刷ビジネス—これからの10年」と題した講演を行いました。本稿はその折の講演を纏めたものです。（編集部：誌面の都合で、一部割愛してありますことをお断りしておきます）

■デフレ、環境問題等への対応

「印刷ビジネス—これからの10年」をお話する前に、必要なのは現状認識です。

残念ながら印刷デフレは止まっていません。価格の低下は諸物価の低下率を超えているような気がしてなりません。特に従来型の印刷物で、比較的大ロットの下落率が大きいような気がします。これは大ロットの印刷物の発注量が減少し、受注価格、受注競争が激化したことが原因だと思われます。新聞の折込チラシ、フリーペーパー、総合カタログ、雑誌など、10万部を超えるような印刷物の減少が特に顕著です。

大ロットの印刷物の目的、それは情報伝達だと思えます。それがインターネット、携帯電話などのWebで代替できる社会的な環境、インフラが整ったこと。これらの影響を受けているような気がしてなりません。ともすると大ロットの印刷物だけに目が奪われますが、決して変化は大ロットの印刷物だけではないと思えます。その逆の小ロットの印刷物にも大きな影響が出ています。これは考え方によっては、小ロット、極小ロットの市場は活性化しているというふうには考えられないこともないような気がします。印刷通販によって低価格印刷物の需要が大きく伸びています。近年、小ロット印刷、極小ロット印刷がWebを利用した通販ビジネスにより、供給さ

れるようになりました。大幅なコスト削減が可能になり、低価格化が進んだことにより、小ロット物件の発注者と発注量を爆発的に増加させているような気がしてなりません。一般に私たちの印刷は、部数が少なくなると1部当たりの単価というのは非常に高くなってしまいました。それがWeb通販という新しいビジネスモデルにより、印刷の価格がある意味では一桁以上、下がっている。それが一気に顕在化したような気がしてなりません。

さらに大きな変化をいくつか挙げてみたいと思えます。

環境問題。これも今後、10年間の間に大きな影響を及ぼすと思えます。温室効果ガス削減目標で、印刷需要は残念ながら下がると思っています。政府は昨年、温室効果ガスの排出を1990年度比、25%削減すると国際公約しました。これは9年度比に換算すると2020年度までに40%~50%削減しなければいけないということです。

私たちが使用する紙。資源が木材という意味では再生可能な材料で、大変リサイクルとしては優等生だと思えます。しかし、その加工工程、製品の搬送工程で多大な石油エネルギーを使っています。使用量を抑制する方向に世論がぜひ誘導されないように、これは印刷産業を上げて明確な我々の在り方を、これからメッセージを発信して行かなければなりません。組合の役割、産業の役割は大きいと思っていま

す。そして環境問題は、実は私たち自身にも大きく降りかかっていると思います。自社の責任です。環境問題はもはやモラルではありません。環境問題は法律の問題だということをご認識していただきたいと思えます。「自分だけイヤ」、それはまったく通用しません。我々がきちっとした自覚を持ち、業界の地位向上を目指したいと思えます。

■「プロの営業マン」が必要

「印刷ビジネス—これからの10年」を考えてみたとき、その中にはいろいろな変化があります。デフレに対する対応もして行かなければなりません。印刷デフレという価格が下がる中で、我々は継続的なコスト削減が必要だと思えます。デフレの時代で「売り手は地獄、買い手は天国」という言葉があります。売り手が地獄では困ります。地獄から脱却するにはどうすれば良いのでしょうか。まさに、日常的な切磋琢磨、継続的な全社員参加の改善・改革しかないような気がしてなりません。そして、最も重要なのは、計画的な社員教育が実施されているかどうかです。差別化というのは、意外とこのようにキーワードがあります。ぜひ、それぞれの会社で原点回帰をしていただきたいと思えます。

10年後、果たしてどうなるのでしょうか。これは神様しか分からないのですが、最もお客様と接点があるのが営業マンです。ですから、営業マンがどのように対応すれば良いのかが課題になります。まず現状で、営業マンがお客様からどのように見られているのか。その辺が糸口になるような気がします。印刷営業にはソリューション、問題解決への対応が求められています。

印刷営業マンは、以前は印刷発注者に言われるままに、御用聞き営業をしていれば通用したのです。しかし、今、印刷発注者が大変若返ったことにより、発注者からさまざまな提案、さまざまな助言を求められるようになってきました。これが変化なのです。この求めにきちんと応えられない印刷営業があまりにも多く、発注者の不満がある意味で爆発しています。「だからプロの営業マンになれ！」というわけです。ここに大きな解決策があると思うのです。プ



講演する水上光啓会長

ロの営業マンをどんどん育成した会社が生き残って行くのではないのでしょうか。印刷営業はこのまま同じパターンでやって行くと大きな限界があるような気がしてなりません。自社の中に印刷営業マンの限界を抱えていると思えます。

■大切な小さなチャレンジの継続

我々印刷業界を振り返ってみると、過去数10年、印刷技術は何回かのイノベーションを経て、目覚ましい進歩を遂げてきたと思えます。生産性の向上、品質の向上も飛躍的に伸びてきたと思えます。今後もさらに印刷技術の発展は進むでしょうし、新技術も出現して、将来の期待は大きいものがあります。夢はまだまだ充分にあると思っています。しかし、一方において、販売促進、顧客管理などの営業面の実務改革はまったくと言って良いほどされてきませんでした。数10年間、営業スタイルはほとんど改善されなかったのです。小ロット化に対して、価格が低下して、当然売上が下がりますから、販売管理費の比率が相対的に高くなります。ある意味ではお客様の不信感を買うという、そんな現状にはまっているような気がしてなりません。

では、どうすれば良いのでしょうか。残念ながら魔法の一手はありません。できることといえば、実は小さなチャレンジです。本当に細かいことを繰り返し、繰り返し、懲りずにやり続けること、これが小差が大差につながるのです。小さなチャレンジをとにかくやり続けることだと思えます。

印刷業は二極化が進んでいるのも事実です。業態

■2010全日本印刷文化典in岐阜
「全印工連・会長メッセージ」より

変革を実践して、将来に向かって、展望を見出そうと努力をしている企業。一方では現状維持に甘んじている企業。現状維持に甘んじている企業を一般的に捉えたらどうなるでしょう。戦術があっても戦略がありません。小手先だけで仕事をこなしているように思います。一般的に経営者は横並び意識が強いものです。特に印刷業界は強いような気がしてなりません。そしてソフト化、サービス化が欠如しています。これも何10年も前から課題です。それを解決できなくても存在できたのです。

現在、紙の需要は成熟化しています。価格競争は熾烈化しています。メディアの多様化は伸展しています。現状維持企業の多くは、これらの市場変化に対して、従来通りの発想で営業を展開しているのではないのでしょうか。請負型ビジネスに固執しているのではないのでしょうか。自社の生産手段を前提に、頭から決めてしまっていたならば、それは営業上、打つ手に限界がくると思います。

■新企業文化創造のための戦略

では、新企業文化、新企業風土をつくるにはどうしたら良いか。3つの戦略があると思います。

第1は営業戦略です。これは業態変革を実践している企業を見れば、解決策が出てくると思います。業態変革を実践している企業の共通点とは何でしょうか。それは従来の営業に欠けていたマーケティング発想を持っていることです。マーケティング発想とは何でしょうか。いろいろ解釈できると思うのですが、私は顧客第一主義だと思います。まず、お客様の問題解決です。お客様にとって面倒くさいことの解決。そして、お客様と一緒に考えて、提案して、実践して、実行して、成果をしっかりと上げ、それを最後に証明までします。それが顧客第一主義ではないのでしょうか。本当にそこまでやっているのでしょうか。お客様は求めているわけです。求めていることを実行すれば、必ずそこにビジネスが存在すると思います。

第2は生産戦略です。生産戦略には3つあります。まず第1は設備の物真似からスタートしたのです。そして第2に設備の差別化。第3は自社の優位性を確保するための個性化、独自技術への戦略。この3つのステップを経てきたのです。そして、今、このデフレの時代の中で、お客様の求めていることは何でしょうか。それはスピードと低価格なのです。そ

れに生産設備がある程度対応できるように、方向性を明確にしなくてはならないと思います。

そして生産戦略でもう1つ重要なのは、井勘定からの脱却です。井勘定ではなく、生産設備と採算性の関係を、とことんこれから考えなければなりません。今までのように社運をかけた設備投資はあり得ないと思っています。もともと印刷会社は、品質と生産性の向上に大変熱心でした。さらに、工場環境や製品の品質の保証のISOも、お客様の信用を得るための手段として取得したのです。そうではなく、本当の意味で職場を改革するために必要だという認識を持っていただきたいと思っています。

第3は情報戦略です。今まで最もないがしろにされてきましたが、これが肝心のような気がします。情報戦略には2つあります。内部情報資産と外部情報資産です。内部情報資産は、会社の内部の情報です。営業が集めてくる得意先情報、生産現場の情報、社内に蓄積されている情報です。外部情報資産は、今、直接に仕事に関係ないけれども重要な情報です。例えば、顧客の業界情報、経済情報、消費者情報などです。

問題なのはこの情報が、1人の頭の中だけに入ってしまったことです。私たちはこれを共有化しなければ武器になりません。これを共有化することによって武器にしなければならないのです。これが最も大事なのですが、では、共有化はどうすればできるのでしょうか。言葉ではコミュニケーションですが、そんなになま易しいことではありません。おそらく1人ひとりの中、それぞれの会社に変なノウハウを持っています。そのノウハウを1人の頭から、社員全員で共有化して、武器にした会社が勝ち残って行くのではないかと思います。

営業戦略、生産戦略、情報戦略。この3つを実現することによって、新企業文化を実現します。新企業文化を実現するのに、まず必要なことは横並び意識を止めることでしょうか。横並び意識を止めるためには、社員1人ひとりの意識改革が必要ですが、ではどの方向へ持って行くべきなのでしょう。理想ですが、全社員がリーダーシップを発揮するようにしなければいけないと思います。リーダーシップは管理職だけが発揮するものではありません。全社員がそれぞれの仕事においてリーダーシップを発揮することはできるはずだと思います。このようになれ

ば、新企業文化ができてくると思います。

■印刷の周りにビジネスが存在

印刷には3つの顔があります。製造業、サービス業、情報産業の3つです。その顔が大きく変化した中で、今、どうなったでしょう。

3つの顔があって、多面的な対応ができるのが、印刷の強みでした。過去形です。印刷会社はあらゆる業界の顧客を持つてくることができました。これも過去形です。印刷物はリピート性が高いために、印刷会社と顧客の関係は継続的で、永続性があった。これもまた過去形です。

お客様の立場になって考えてみてください。今、印刷会社の選択の余地はいくらでもあるのではないのでしょうか。だから、全印工連は「業態変革をしましょう」と言い続けてきたわけです。やらなくてはならない、差別化しなくてはならない。そのためのキーワードの1つが、「ワンストップサービス」です。ワンストップサービスの基本は「お客様のために何ができるか!」。これがコンセプトです。

数年前、私は千葉県印刷会社の年賀状の話に感動しました。年賀状を100枚、4,000円で請けている会社です。それが年賀状と宛名書きを請けました。宛名書きを請けると、それは10,000円でした。4,000円の年賀状が宛名書きを請けて、14,000円。まさに、印刷の隣接する周りを一歩一歩やるのがワンストップサービスです。アメリカの印刷業界では、1ドルの印刷の周りに6ドル~8ドルの付帯サービスがあると言っています。ということは、印刷の周りにビジネスがあるのです。

そしてワンストップサービスの価値。これは決してコストダウンではありません。お客様の手間を私たちがお手伝いをするのです。サービスに対してきちっとお金をいただく。お客様のかかる手間と経費をいただくことが、ワンストップサービスの原点であると思います。

■飛躍する印刷会社の条件

成功している会社の例をお話します。

外から見ていて、ソフト化、サービス化で成功しているように見える会社。その会社は、その時点で行っている仕事を顧客の要望に基づいて、きちっと満たし続けています。つまり、成功の秘訣というのは、現在の仕事を100%こなすことで、顧客の信頼、期待感を確保、維持することにあるように思います。要は当たり前のことを、当たり前に行っているだけなのです。決して魔法の杖はないと思います。

最後に、今後10年、飛躍する印刷会社の条件についてお話します。

ソリューション提案ができる、あるいは、マーケティングの分かる社員の確保と育成が最優先課題であろうと思います。印刷が綺麗にできます、安くできます、速くできます、これではもはや話しにならないと思います。顧客が助けて欲しいと願っていることを見抜いて、最適な方法で対応できる社員を持つこと。それがビジネスを成長させると思います。

私たち印刷会社は、単なる印刷物製造企業から、多くのメディアに対応できるコンテンツ制作企業、ワンストップサービス企業へ転換を目指して行くじゃありませんか。一緒に頑張りましょう。

OLIVER 496SD 菊全判4色 印刷機

大型多色SDシリーズ 第一弾

オールインワン 最新自動化設備 完全装備

最高の製品をお届けすることで、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 環境保証

「産業成長戦略提言2010」発表

2020年印刷市場予測「4兆6000億円」

成長戦略のキーワード「ソリューション・プロバイダー」

全日本印刷工業組合連合会（水上光啓会長）は、「全日本印刷文化典in岐阜」に併せて開催した全印工連フォーラムにおいて「産業成長戦略提言2010」を発表した。この中で、2020年の印刷産業予測では、現在のペースで印刷市場の減少が続いた場合、市場規模（出荷額）は4兆6000億円、生き残れる印刷業は現在の7割という厳しい数字を示した。一方、1事業所あたりの売上高、従業員数、従業員1人当たりの売上高は増加としている。

■2020年の印刷市場規模予測

提言は、「印刷産業の過去と現在」「印刷産業の未来」「ソリューションプロバイダーへの進化」「企業の継続性・競争力強化の推進」「組合に関する戦略」の5項目からなり、それぞれについて説明が加えられた。

島村委員長は、構造不況（出版物・官公需）、宣伝広告費支出の減少、慢性的な供給過剰による過当競争、価格下落、人口減少と経済成長の停滞など、印刷産業を取り巻く環境変化について触れ、「リーマンショック以降の景気の後退で、企業の費用対効果を探る動きが強まり、メディアスイッチを促している。こうした要因からして、印刷需要の回復の可能性は低く、増える、下げ止まると考えられる具体的な材料はない」との現状認識を示した。

た、印刷産業における成長戦略として、「ソリューション・プロバイダー」をキーワードに掲げ、「これまで蓄積した技術やノウハウを、顧客や社会が抱える諸問題の解決に活かすことで、新たな価値の創造と成長を目指す」と指摘。

「産業成長戦略提言2010～ソリューション・プロバイダーへの進化～」は、全印工連産業戦略デザイン室島村博之委員長が行なった。以下、その要旨である。

その上で、2020年印刷産業の姿として、市場規模24%減、従業者数27%減、事業所数32%減とし、結果、印刷市場規模（出荷額）は4兆6000億円（中位予測）、楽観値では5兆5000億円（上位予測）、悲観値では3兆8000億円（下位予測）と、厳しい予測を示した。

この予測は、製品分野別に拡大・縮小の幅は異なるものの、今後、減少が見込まれる分野として指摘したのは、電子化や人口変動など、メディア多様化の影響を受けやすい「商業印刷、出版印刷、事務用印刷」などの分野。これに対し、需要が比較的堅調なものとして、「シール・ラベル、特殊印刷分野」をあげ、中でも、メディア多様化の影響を受けにくく成長が見込まれる分野として「ソフト・サービス分野」をあげた。

■ソリューション・プロバイダーへの進化

こうした認識を踏まえて、今後生き抜くためにはどのような施策が必要なのか。島村委員長は、「メディア環境の激変に対応し、従来型の印刷ビジネスから脱却し、過当競争を回避し、ソフト・サービス分野に取り組み、生産性を向上させられる会社」が条件になるとしている。

ソフト・サービス分野に関しては、「全印工連組合員を対象とした直近の調査では、現在は売上の3%程度であるが、今後着実に伸び、10年間で3倍になると見込まれる」としている。

生き抜くことができた印刷会社の2020年に見られる姿は、1社当たりの売上高が12%増（2億5845万円/2010年2億3079万円）、1社当たりの従業員数8%増（12.7人/2010年11.8人）、1人当たりの売上高4%増（2035万円/2010年1960万円）と予測している。

印刷産業が目指すべき方向として打ち出しているのが、「ソリューション・プロバイダー」への進化である。このソリューション・プロバイダーとは、「クライアントや社会が抱える諸問題を蓄積した技術やノウハウを持って解決する存在」と位置付けている。では、印刷産業が進出できるソリューション領域にはどのような分野があるのか、「①経営、②販売、③感性価値、④クロスメディア、⑤クリエイティブ、⑥プリント、⑦フルフィルメント、⑧海外ビジネス、⑨地域活性」の9分野をあげている。

島村委員長は、「競争激化がさらに厳しく待っている。現在の変革期では、合理化努力や技術革新だけで乗り越えられる生易しいレベルではない。新たなビジネスモデルを確立する必要がある。印刷を中

●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
平成23年 1月14日(金) 申込受付中	事業・行事 平成23年新春 印刷と関連業界新年互礼会 ところ 名古屋東急ホテル3階「ヴェルサイユ」 (1)講演会 16:00～ 演題「快進撃企業のふれぬ経営の極意」 講師 坂本光司氏(法政大学静岡キャンパス長) (2)新年互礼会 17:50～
2月7日(月) 19:00～ 20:30	事業・行事 印刷寺子屋 ところ 愛知県印刷工業組合 講師 島村博之氏(全印工連副会長・産業戦略デザイン室委員長、六三印刷(株)会長)
2月18日(金) 10:00～ 12:00	事業・行事 教育セミナー(パネルディスカッション) 「“見える化”から始める収益改善」 ところ ウィングあいち 902会議室 パネリスト 佐竹一郎氏(大東印刷工業(株)社長) 松岡祐司氏(㈱アサプリーホールディングス社長) 他1名 調整中 コーディネーター 花房 賢氏(JAGAT研究調査部) 参加費 組合員1人1,000円 一般1人3,000円
3月12日(土)	事業・行事 企業見学会 見学先 旭紙工(株)(大阪府松原市) ※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
平成23年 1月21日(金) ～22日(土)	事業・行事 ㈱光文堂 第47回光文堂新春機材展 ところ 名古屋市中小企業振興会館吹上ホール 後援 愛知県印刷工業組合
2月18日(金) ～19日(土)	事業・行事 中部地区印刷協議会 「平成22年度下期会議」 ところ キャッスルプラザ

心に発生するさまざまな諸問題解決において、多くのノウハウを印刷産業は蓄積している。それを生かす余地は想像以上に大きい」と指摘している。

企業の継続性・競争力強化の推進については、「業態変革を推進する時が到来し、経営理念の共有、戦略的経営（「ワンストップサービス」と「専門特化」）、営業力の強化、M&Aやアライアンスの検討など、「経営資源の最大活用」をあげた。

この提言書について、島村委員長は、「提言書は、委員の思いや理想を形にしたものであり、きっと多くの異論が生じるであろう」とし、「今後の活発な議論に期待したい」と締めくくった。

なお、提言書には、「組合に関する戦略」も採り上げられている。ここには、組合による企業のM&A補助、環境コンサルティング、生産集約型業界への先導、DTPや業務管理ソフトウェアの販売、ウェブサイトを使った仕事交流、各県工組の事務局機能の請負、印刷産業他団体との合併、信用情報集積と提供など、今後取り組むべき戦略を示している。

紙でご愛顧50年

印刷用紙専門商社

メイカミ
mekami

名古屋紙商事株式会社

社長 長谷川 志

名古屋市中区主税町4-83 〒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

御社の印刷工場になります

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
- ◎厚紙パッケージ菊全4色印刷始めました
-0.04mmの薄紙から0.8mmまでの厚紙まで-
- ◎菊全シルバースターでのページもの印刷もできます

大日印刷株式会社
0564-62-8461(代)

幸田工場 額田郡幸田町大字坂崎字石ノ塔46-1 FAX(0564)62-8463
http://www.p-dainichi.com E-mail:mail@p-dainichi.com

お役に立てる印刷機材の総合商社

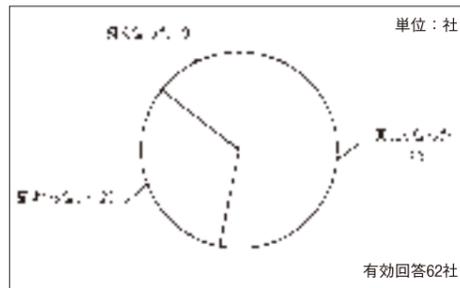
創業1889年の盛功社は2009年、120周年を迎えます。
3世紀にわたるご愛顧をばげみとして新たな未来へ-

- 印刷機材 ●製版機材 ●製本機材
- DTP関連機 ●その他印刷諸材料

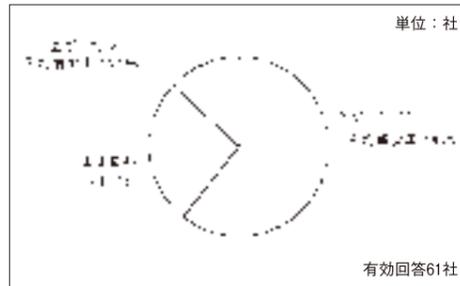


株式会社 **盛功社**

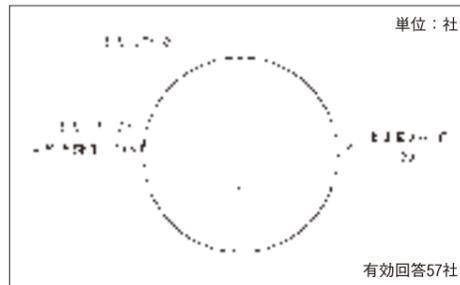
〒461-0014 名古屋市中区榑木町3丁目17番地
TEL 052-932-5611 FAX 052-931-0280



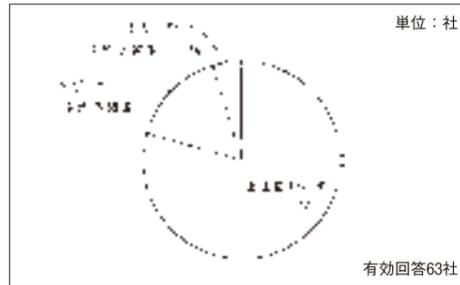
経営



売上(受注量)



受注単価



材料費

「経済危機における実情把握アンケート」集計結果 売上(受注量)の減少、利益率の悪化、 売上単価の減少(価格競争の激化)など懸念材料

愛印工組では、組合員が厳しい現状の中でどのような対応を取っているのか、「経済危機における実情アンケート」調査を行いました。それによると、業績について尋ねた、「経営、売上、受注単価、材料費、仕入れ商品及び外注費」などの設問に対し、いずれの項目も厳しい回答が寄せられている。また、従業員対策においても、「残業時間、一人当りの給料、残業手当、賞与」など、減少を上げる企業が多く目に付きます。

アンケート調査は、官公庁の入札状況、事業継承などについても尋ねている。中でも官公庁の入札状況では、「価格だけの勝負」「他県からの参入によるダンピング入札の横行」「常識の範囲を超えた価格」など、安値受注に強い怒りを汲み取ることができる。一方、後継者問題では、「後継者の育成」「人材教育」「M&A」など、多くの悩みが聞けます。

■会社規模・内容(カッコ内は割合)

【従業員数】 5人以下/10社(15.9%)、10人以下/8社(12.7%)、30人以下/20社(31.7%)、50人以下/9社(14.3%)、100人以下/13社(20.6%)、101人以上/3社(4.8%)

【保有設備(重複回答)】 オフセット単色機/38社、オフセット2色機/39社、オフセット4色機/42社、5色以上のオフセット印刷機/13社、オンデマンド印刷機/28社、制作用パソコン/54社、CTP出力機/47社、製本機(後加工機含む)/41社、その他/17社

【得意先】 民間企業/58社(26.4%)、官公庁/42社(19.0%)、教育機関(大学、高校など)/23社(10.4%)、個人/23社(10.4%)、印刷会社/39社(17.5%)、広告代理店/26社(11.8%)、その他/10社(4.5%)

■2009年以降の実績(前年比較)

【経営(前年同期と比較して)】 苦しくなった/33社(53.1%)、変わらない/20社(32.3%)、良くなった/9社(14.5%)

【売上】 上がった/8社(13.1%)、ほぼ変わらず/16社(26.2%)、下がった/37社(28%)

【受注単価】 上がった/0社(0%)、ほぼ変わらず/29社(50.9%)、下がった/28社(49.1%)

【材料費】 上がった/3社(4.5%)、ほぼ変わらず/50社(79.4%)、下がった/10社(15.9%)

【仕入れ商品及び外注費】 増えた/7社(11.9%)、ほぼ変わらず/39社(66.1%)、減った/13社(22.0%)

【利益】 上がった/6社(11.1%)、ほぼ変わらず/27社(50.0%)、下がった/21社(38.9%)

■従業員(パート)について(前年比較)

【人数】 増えた/12人(19.7%)、変わらず/31社(50.8%)、減った/18社(29.5%)

【残業時間】 増えた/5社(9.1%)、変わらず/30社(54.5%)、減った/20社(36.45%)

【一人当りの給料】 増えた/11社(18.7%)、変わらず/34社(57.6%)、減った/14社(23.7%)

【一人当りの残業代及び手当】 増えた/7社(12.8%)、変わらず/30社(54.5%)、減った/18社(32.7%)

【一人当りの今年夏の賞与】 増えた/3社(5.1%)、変わらず/27社(45.8%)、減った/17社(28.8%)、出さなかった/12社(20.3%)

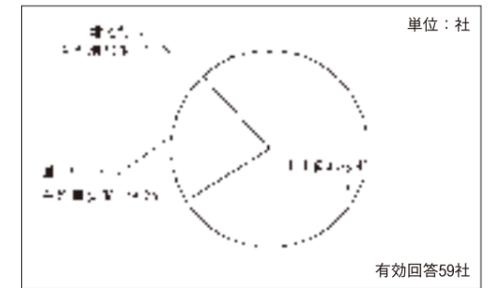
【採用】 難しくなった/5社(9.1%)、いままでどおり/33社(60.0%)、採用しやすくなった/17社(30.9%)

■設備投資

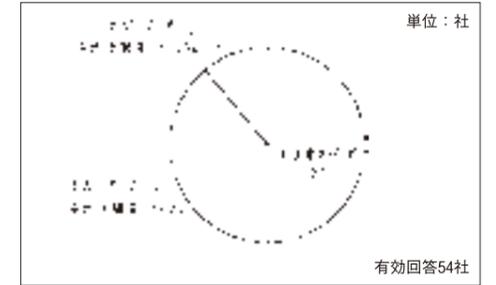
今年行なう/9社(14.5%)、考えている/18社(29.0%)、考えていない/35社(56.5%)

■懸念していること(複数選択式)

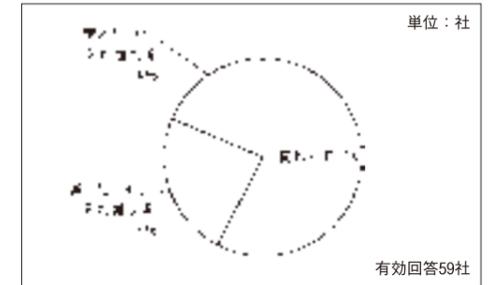
売上(受注量)の減少/49社、売上単価の減少(価格競争の激化)/36社、利益率の悪化/37社、仕入れ価格の高騰/5社、資金繰りの悪化/8社、新規顧客の開拓/26社、従業員教育/15社、従業員の高齢化(世代交代)/7社、その他/1社



仕入れ商品及び外注費



利益



一人当りの給料

平成22年度「印刷技能検定合格者」発表

教育委員会(松岡祐司委員長)事業の一つである「印刷技能検定」オフセット印刷作業の学科及び実技試験が行われ、このほど合格者が発表されました。

「一級技能士」は、学科10名がチャレンジし8名、実技は20名がチャレンジし16名が合格となりました。合格率ともに80%。これによる学科、実技ともに取得した「一級技能士」資格取得者は15名でした。

一方、「二級技能士」は、学科21名がチャレンジし18

名が合格。実技は12名がチャレンジし5名が合格。合格率は学科86%、実技42%。これによる学科・実技ともに取得した「二級技能士」は5名でした。

なお、今回から実技試験の会場が(株)桜井グラフィックシステムズ岐阜工場になりました。これは、かねてから指摘されておりました「試験環境の平等性を図る」ことを目的とした処置です。

同工場の皆様には、試験実施にあたり多大なご協力とご配慮を賜り、大変お世話になりました。本誌上を借り、心より御礼申し上げます。

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 名古屋市中区栄一丁目25番35号
紙営業本部 TEL(052)220-5511 IP電話(050)3533-5511 FAX (052)220-5522
Home Page <http://www.axuas.jp> / E-mail 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。心よりお待ちしております。(紙営業本部 環境ソリューション事業部)

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答える片面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、要半機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、バリバリ働く!」。現状の印刷ビジネスに、さらなる活力を与えます。

SPICA 29P-W (標準仕様) 4色オフセット印刷機

高品質反転機付4色オフセット印刷機
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 名古屋市中川区愛知町4-6



105名が参加したマーケティングセミナー

マーケティングセミナー

「電子書籍が印刷業に与える影響」

東京電機大・植村八潮局長が講演

愛印工組は、10月26日午後6時30分より、「ウインクあいち」（愛知県産業労働センター）で、「電子書籍が印刷業に与える影響」をテーマとするセミナーを開催した。担当はマーケティング委員会（鬼頭剛夫委員長）。

セミナーの司会は、伊藤公一副委員長が務め、冒頭、鬼頭委員長が挨拶に立ち、「書籍が電子化されると言われながら、早10年が経ちますが、昨年突然、話題になって動いています。現状はどうなっているかということで、植村先生にお話をいただきます。本当に興味あることですが、まだ雲を掴むような話でもあります。ただ、非常にすぐ近くにやってくるような気がします。一つでも掴めるものがあれば幸いです」と述べた。

この後、東京電機大学出版局の植村局長が「電子書籍が印刷業に与える影響」をテーマに講演した。

講演の中で植村局長は、「出版業界の現状」「電子書籍とその影響は？」「印刷業の今後の対応」など、統計数値・図表を使いながら説明した。

「出版業界の現状」について、この15年の間にデジタル複製とネット流通によって、劇的、加速度的に変化していると指摘。また、「出版年鑑2009」を示しながら、出版市場は、書籍は減少していないものの、雑誌は広告収入の激減を背景に急激に減少していると述べた。

「電子書籍とその影響は？」について、「紙は素晴ら

しいメディア。表示メディアとして、いくらディスプレイが開発されたとしても、紙を超える視認性はないでしょう」と紙の優位性を指摘する一方で、電子書籍に向く本の種類を紹介。

具体的には「電子辞書、百科事典、電子マップ。これらはデジタルになったら紙に戻りません。検索性では、デジタル、ネットが向いているし、市場は大きくなります」と述べ、「紙にできないものを提供したところが、成功しています」という認識を示した。また、「文字が紙の上になかった時代がかつてあった」が、現在は携帯、メール、ブログ、ツイッターなどにより、膨大なデジタル文字がディスプレイ上にあふれている。ただし、それらのデジタル文字を出版、印刷業界とも、コンテンツとして販売することができず、紙の形にして提供しているのが現状と述べた。

「印刷業の今後の対応」について、今まで経験したことのない状況が出版と印刷業界で起こっている中で、印刷会社でできることは、「発想の転換、そして、コンテンツに意識を向けるしかありません」と強調。具体的には「自分たちが印刷した物を誰が使っているのかを、プラスアルファで考えて行くしかありません」、「自分たちがクライアントから預かってきたコンテンツに、どう価値を見出すかというところに視線を向けて行く必要があります」と述べた。そして、それによって、「初めて提案ができ、人々が訓練され、ノウハウが固まる」とそのメリットを挙げた。

さらに、印刷業界で技術の平準化が進み、差別化が困難になり、付加価値が減少する中、特に不況期、マイナス成長期にどのように対応するべきかについては、「デジタルにより、印刷業界はコスト競争に陥りました。逆転の発想で、『ネットですぐに発送しますから、高い料金をいただきます』という発想があるように、デジタル技術をもう一度見直し、24時間営業で安さで勝負ではない、デジタル技術の使い方を考えて行く必要があるのではないか」と、締めくくった。

セミナーは鳥原久資副理事長の謝辞をもって終了した。



愛印工の経営セミナー（手前は挨拶する佐藤委員長）

経営セミナー

「印刷ソリューション営業」

営業活動の実践プログラムを学ぶ

愛印工組は、10月27日午後6時30分より、ウインクあいち（愛知県産業労働センター）で、「お客様が求める新たな時代の印刷ソリューション営業（何かありませんか）営業はもう通用しない」をテーマとする経営セミナーを開催した。担当は経営革新・環境委員会（佐藤壽記委員長）。

セミナーの司会は、萬谷達俊副委員長が務め、最初に佐藤委員長が挨拶に立ち、「本日は『お客様が求める新たな時代の「印刷ソリューション営業」』というテーマで、セミナーを開催いたします。副題に『「何かありませんか」営業はもう通用しない』とあります」と述べた上で、岐阜で開催された印刷文化典における全印工連フォーラムにふれ、「既存のままでは2020年の印刷市場は24%減との報告があり、営業実務生産性向上、新事業戦略構築などが提言されました」と報告。その上で「そのような中、私たちはクライアントが抱える諸問題を解決して行く営業スタイルをとって行かなければなりません」と新しい営業スタイルの確立の必要性を強調。「セミナーが皆様のヒントになれば幸いです」と述べた。

この後、(株)バリューアシストジャパンの伊藤直行社長の「お客様が求める新たな時代の印刷ソリューション営業（何かありませんか）営業はもう通用しない」をテーマに講演した。

講演の前半、伊藤社長は、現在の印刷産業を取り巻く厳しい環境を、各種の経済指標で示し、その背景（経済・社会の構造変化／印刷業界の変化）を解説。そして、印刷業界の成長戦略として、「刷りに徹する（製造業）」「クロスメディアに対応する（情報サービス産業）」「新業態を取り込む（情報サービス業）」の3つをあげ、その具体的方法を説明した。

また、これからの印刷ビジネスは「情報価値創造産業」として「顧客価値の最大化」を目指すべきだと強調し、ビジネスコンセプトの見直し、顧客視点でのビジネス展開、新たな営業スタイルの変革（ソリューション営業／顧客のビジネスの貢献する営業など）の必要性を訴えた。

講演の後半では、研修プログラムの「ソリューション営業活動のプロセス」を紹介し、①ターゲットを決める、②顧客を知る、③仮説を立てる、④仮説を提示する、⑤真の課題をヒアリングする、⑥真の課題を共有する、⑦仮説を進化させる、⑧キーパーソンと面談する、⑨課題解決提案をする、⑩契約をするの各プロセスの内容と具体例を説明した。

セミナーは細井俊男副理事長の謝辞をもって終了した。

■経済産業省から

「工業統計調査」協力の依頼

製造事業所の皆さんへ 統計調査にご協力ください

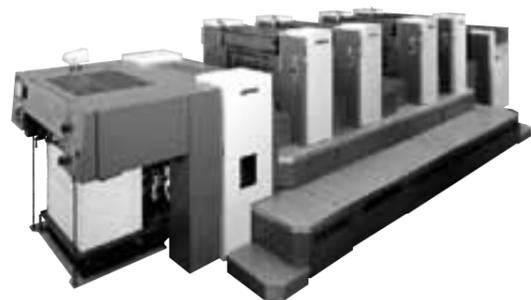
平成22年工業統計調査を12月31日現在で行います。調査の実施に当たっては、本年12月から来年1月にかけて調査員がお伺いします。

なお、調査票に記入していただいた内容については、統計法に基づき秘密が厳守されますので、正確なご記入をお願いします。

<http://www.meti.go.jp/statistics/>

経済産業省
愛知県

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
75IVHP
株式会社シノハラ

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

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。

東洋インキ製造株式会社
www.toyoink.co.jp
中部支社 〒461-0025 愛知県名古屋市中区徳川1-901 サンエース徳川ビル1階 Tel: 052-979-7451

お知らせ

■日印産連「オフセット印刷サービス」VOC発生抑制に関するグリーン基準の一部改定について

10月からの「GP資機材認定制度」の開始に伴い、GP資機材認定とグリーン基準の整合性を図り、VOC発生抑制に関するグリーン基準の一部が10月20日より改定された。(表参照)

*「VOC配慮型湿し水」には、エッチ液など添加剤を使用しない湿し水を含む。この場合、水準-1として取り扱う。

■愛知県印刷工業組合が後援する(株)光文堂主催による第47回「光文堂新春機材展」が、来春1月21日(金)・22日(土)の両日、名古屋市中小企業振興会館(吹上ホール)において開催される。「2011 DISCOVERY NEXT(見つける、動く、切りひらく)」をテーマに、光文堂はじめ出品各社から内外の新鋭機が披露される。また、好評のコラボレーション展も併催されることになっている。詳細については、1月号に詳報予定。

■2011年度総合機材展

・「PAGE2011」 期日：2月2日(木)から4日(金)、会場：東京池袋サンシャインシティコンベンションセンター

訃報

山下雅史氏逝去

(有)日本レーベル社長山下雅史氏は10月28日逝去された。享年62歳。葬儀は、10月30日イズモ葬祭セレモニホール岡崎貴賓館において執り行われた。

伊藤幸夫氏逝去

(株)伊藤印刷所前社長伊藤幸夫氏は、11月2日肺炎のため逝去された。享年86歳。

土屋睦氏逝去

ツチャ印刷(株)会長土屋睦氏は、11月7日逝去された。享年89歳。葬儀は、11月9日平安会館浄心斎場において執り行われた。

工程	グリーン原則	グリーン基準	
		旧	新(平成22年10月20日改定)
枚葉印刷	①VOC発生を抑制している	「湿し水からのVOC発生を抑制していること」のうち ・VOC配慮型湿し水を50%以上使用していること	「湿し水からのVOC発生を抑制していること」のうち ・VOC配慮型湿し水を使用していること <水準-1>スリースター認定のエッチ液を使用(購入)していること <水準-2>ワンスター認定以上のエッチ液を使用(購入)していること
		「洗浄剤からのVOC発生を抑制していること」のうち ・VOC配慮型洗浄剤を50%以上使用していること	「洗浄剤からのVOC発生を抑制していること」のうち ・VOC配慮型洗浄剤を使用していること <水準-1>スリースター認定の洗浄剤を使用(購入)していること <水準-2>ワンスター認定以上の洗浄剤を使用(購入)していること
輪転印刷	同上	同上	同上

TOKYO、主催：(社)日本印刷技術協会

・「IGAS2011」国際印刷機材展

期日：9月16日(金)から21日(木)、会場：

東京ビッグサイト東館、西館、主催：印刷機材団体協議会

・「2011日本国際包装機材展」 期

間：10月18日(火)から21日(金)、会場：東京ビッグサイト、主催：日本包装機械工業会

■日本自費出版文化賞/作品募集

日本グラフィックサービス工業会主催、NPO法人日本自費出版ネットワーク主管による、第14回「日本自費出版文化賞」の作品募集が行なわれている。

【募集部門】

①地域文化部門/郷土史、地域誌、民族記録、地域人物伝、記念誌など。
②個人誌部門/自分史、一族史、追悼集、遺稿集、旅行記、闘病記、趣味など。
③小説・エッセイ集/小説、戯曲、エッセイ、童話など。
④詩歌部門/詩集、短歌、俳句、川柳など。
⑤研究・評論部門/研究発表(一般書)、評論、評伝など。
⑥グラフィック部門/画集、写真集、絵本など。

【受付期間】

2011年3月31日(当日消印有効)

【応募方法、申し込み先】

〒103-0001東京都中央区日本橋小伝馬町7-16 ニッケイビル7F 日本グラフィックサービス工業会内
NPO法人日本自費出版ネットワーク
日本自費出版文化賞事務局
TEL03-5623-5411 FAX03-5623-5473

事務局だより

■中日ドラゴンズのセリーグ優勝パレードを見に、栄まで出掛けましたが、人、人、人の多さに圧倒されました。新聞の報道では50万人が沿道を埋め尽くしたそうです。沿道のデパート、商店、飲食店など、経済効果も相当なものがあったのではないかと思います。ドラゴンズ優勝で印刷業界への効果は、一体どれぐらいあったのでしょうか？

■平成23年新春印刷と関連業界新年互礼会が平成23年1月14日(金)に開催されます。是非、皆様方のご出席をお待ち申し上げております。

あいちの印刷

No.469

平成22年12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