

あいちの印刷

5

2015.5
No.522



浜名湖ガーデンパーク・瑠璃唐草（ネモフィラ）

もくじ

巻頭言「業界のブランド力向上のために」	3
■愛印工組「新入社員研修会」 「新入社員研修会」スタート	4
■新入社員が早く仕事を覚えるコツ 「叱られ上手になる」	4
■全印工連 ゼロから始める「見える化」セミナー	7
■身近な催し物のお知らせ	11
■愛印工組4月期理事会 総代会(5月21日)上程議案を審議	12
■経済産業省「第3回おもてなし経営企業選」 印刷業界から(株)マルワが選出	13
■愛知県印刷工業組合ロゴ使用ガイドライン	14
■編集だより	14

人に 社会に 想いを カタチに

愛知県印刷工業組合

本紙は再生紙を使用しています。

FUJIFILM

Value from Innovation



体感してください。
印刷現場の歴然とした
変革効果を。

オフ輪・枚葉の「損紙削減・乾燥促進」印刷

Eco&Fast Printing

FUJIFILM環境対応CTPプレート+湿し水による新提案

Eco&Fast Printingとは…

コストダウン(損紙・インキ削減)、印刷機稼働率アップ、品質安定化を実現する印刷工程改善サポート活動です。

Eco&Fast Printingセミナー・勉強会

印刷機の適切なメンテナンス方法やチェックポイントなど、実践のための要点を、セミナー形式でわかりやすく解説します。



印刷機診断

課題を“見える化”するため、印刷機の状態を診断・分析。最適な改善策を提案します。



実践サポート

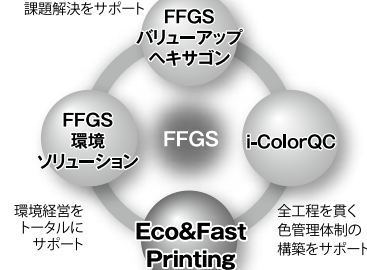
改善策をより効果的に実践できるよう、FFGSのプリンティングアドバイザーが印刷現場できめ細かくアドバイスをを行います。



FFGSは、印刷会社の課題解決を

さまざまな角度からお手伝いいたします。

企業基盤強化に向けた
課題解決をサポート

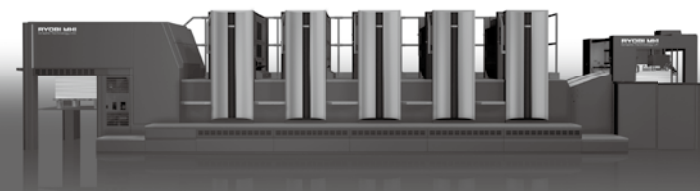


印刷工程の改善活動を
きめ細かくサポート

富士フイルム グローバル グラフィック システムズ株式会社 中部支社 〒460-8404 名古屋市中区栄一丁目12番17号 富士フイルム名古屋ビル 052(201)8171 ホームページ <http://ffgs.fujifilm.co.jp>

リョービMHI

グラフィックテクノロジー株式会社



DIAMOND V3000 シリーズ

商業印刷からパッケージ印刷まで、
基本性能をさらに高めた
フラッグシップ機。

長い年月をかけて磨き上げ、
受け継いできた高耐久の基本設計、
高精度メカニズムを核としながら
時代の先端を行くテクノロジーを搭載し
進化を続けてきたのが
DIAMOND V3000シリーズです。
V3000シリーズは
商業印刷からパッケージ印刷まで
印刷市場の多彩なニーズに
高い次元でお応えします。

リョービMHIグラフィックテクノロジー株式会社

中日本支社 〒468-0034 愛知県名古屋市中天白区久方1-145-1 TEL 052-807-1671

<http://www.ryobi-group.co.jp/graphic/>

優れた安全性と作業効率を実現して eRCシリーズ誕生。



eRC SERIES



ITOTEC

イトテック株式会社

最新情報はインターネットで www.itotec.co.jp

Photo: eRC115DX

本社 愛知県犬山市舟田10-4 TEL 0568-67-5311 FAX 0568-68-0495 〒484-0912
東京支店 東京都板橋区中台1-31-1 TEL 03-5920-2161 FAX 03-5920-2171 〒174-0064
大阪支店 大阪府市中新開2-13-16 TEL 0729-66-3330 FAX 0729-66-3323 〒578-0911
四国営業所 愛媛県四国中央市豊岡町長田216 TEL 0896-25-1302 FAX 0896-25-1344 〒799-0435

福岡サービスセンター 福岡市東区箱崎ふ頭6-1-6 TEL 092-651-6031 FAX 092-631-1746 〒812-0051
札幌サービスセンター 札幌市中央区北一条西18-1 TEL 011-611-7221 FAX 011-611-7224 〒060-0001
新潟サービスセンター 新潟市横越中央1-11-10 TEL 025-385-2059 FAX 025-385-3701 〒950-0208
仙台サービスセンター 仙台市宮城野区岡田浦通1-132-7 TEL 022-258-1758 FAX 022-258-1793 〒983-0003

巻頭言

業界のブランド力向上のために

愛知県印刷工業組合副理事長 細井 俊男

先日、新聞で自動車メーカーのマツダが経営危機を乗り越え、2015年3月期に営業最高益を見込むという記事を目にしました。かつてマツダ車は安売りの代名詞と言われ、販売台数を稼ぐために値引きに走り、メーカーも販売店も疲弊。「マツダ地獄」と言われていたのが、今では新型車は輸入車と競合し、値引きが少なくても売れるというものでした。東京で行われたスポーツ車のイベントには、マツダの新型「ロードスター」に人気が集申し、先行商談には予約が殺到。「マツダ地獄」脱却のポイントは、ブランドの再構築でした。

マツダが独自に開くイベント「サンクスデイ」では、デザイナーや開発陣がマツダファンと直接意見を交わし、様々なニーズを探ります。マツダの世界シェアは2%程度しかありません。それならば市場を大きく狙うのではなく、その2%のファンに強く共感してもらえるよう、妥協のない技術開発に専心するのです。セダン「アテンザ」の新型車開発では、世界から5人の熱狂的なアテンザファンを選び、彼らが心底望む車とは何かを聞いて開発に反映させました。そしてマツダ車全体のデザインも統一感を出し、各販売店の店舗デザインも車の色が栄える色合いに変えました。販売する際に、単にカタログにあ

る性能や機能を説明するだけでは、他社の競合車種と比較されて価格競争に陥るため、販売担当者は事前に開発陣と密な意見交換を行い、来店したお客さまに開発陣の思いを伝えて他社との違いを打ち出します。そうした取り組みを行いながら、マツダの技術を評価してくれるお客さまを増やし、正価で満足して買っていただく一。

組合は今、業界のブランディングに注力しています。しかし業界内で安売り競争をした結果、経営状態や働く社員が疲弊しては、企業価値は向上しません。また「当社は何でもできます」というセールストークがありがちですが、それではお客さまに自社を選んでもらう価値を伝えたことになりません。マツダはお客さまに寄り添った技術開発を武器にブランド力を高め、見事復活しました。私たち印刷会社も、お客さまから教えていただきながら、自社の強みをきちんと把握すること。そのうえで、営業マン、デザイナー、印刷担当者が一つのチームとして意見交換を行い、お客さまに満足いただける印刷物を一緒になって創り上げていくこと。一社一社のそうした積み重ねが、業界のブランド力向上につながるのではないかと思います。



こんな加工
できる...

困ったな...

こんな
お困りの方

しどう
しょう...

どこに相談
したら...

中部No.1のスピード納品

私たち **尚友社** が

試作品無料にて作成いたします

創業
大正8年の
実績と信頼

和洋特殊美術製本

有限会社 尚友社製本所／アイデア創作工房
〒460-0008 名古屋市中区栄4丁目14番19号 富田ビル
TEL.052-301-9900 FAX.052-301-9940
<http://www.shoyusha.co.jp>

■愛印工組「新入社員研修会」

「新入社員研修会」スタート

新入社員としての「規律・礼節」について学ぶ

4月～9月までの6ヶ月間



47名の新入社員が参加

愛知県印刷工業組合(木野瀬吉孝理事長)の平成27年度「新入社員研修会」が4月2日メディアージュ愛知において始まりました。初日の新入社員基礎研修(規則・礼節)は午前9時30分にスタートし午後6時30分までの8時間にわたり行なわれました。初日の講師には、中部企業教育研究所松石裕就代表が務め、参加者は47名でした。

新入社員研修会開講にあたり、木野瀬理事長が挨拶に立ち次のように述べています。(別項参照)

スタートした講座は、職種に関係なく「印刷会社の新入社員としての基礎」を学ぶもので、3日間にわたり1日8時間のカリキュラムが組まれています。1日目は「社会人とは」と題し、心がまえ・集団行動訓練など。2日目は、「会話の基礎」と題し、スピーチ・マナー訓練・チームワーク・電話応対など。3日目は「自主自立」と題し、自己啓発・行動基準・情報の収集・まとめなどが行なわれました。

また、4月7、8の両日は7時間にわたり職場での実践活動

となる「はじめての5S活動・改善活動の基本」、「はじめての品質管理」について学びました。講師は㈱アイシン・コラボが担当。さらに、9日からは「コミュニケーションスキルセミナー」と題し、「仕事でのコミュニケーションスキル」、「話し方、距離感、メールの送り方、所作全般」、「コミュニケーションスタイルの違いを理解」、「ロールプレイングを中心とした実践演習」が行なわれました。講師は太田章代(グローアップ代表)が務めました。

今後の日程については、4月に学んだ新入社員基礎研修のフォローアップとして、9月2、3、4の3日間新入社員研修フォローアップ講座が開講されます。ここでは、「規律・礼節の要点繰り返し」、「1年生社員でもできる品質管理」、「1年生社員でもできる会社のムダ取り活動」などを学びます。さらに、コミュニケーションスキルセミナーフォローアップ講座が、「仕事でのコミュニケーションの問題点改善①」(7月3日)、「仕事でのコミュニケーションの問題点改善②」(9月7日)に予定さ



激励の言葉を贈る
木野瀬理事長

■新入社員が早く仕事を覚えるコツ

「叱られ上手になる」

木野瀬吉孝 愛知県印刷工業組合理事長

「印刷業の昔は活字で印刷を行なっていました。その後、写真植字が普及、やがてDTPの時代に移り印刷業は大きく様変わりを見せました。例えば、皆さんの目の前にある新入社員研修ノート、これを作るのは印刷会社の仕事でした。しかし、今は印刷会社の仕事ではありません。皆さんでも作れる。プロの仕事であったものが、アマチュアの仕事になっています。では、皆さんはどんな仕事をするのか、それは、もっと上を行くプロの仕事を目指さなくてははいけません。

本日の研修会は女性の新入社員の方が大勢いらっしゃる。かつて、こうした研修会を行なうと9割が男性社員でした。

昨今では、当たり前になり女性が半数近くを占めるようになりました。こうした情勢を受けて、女性が働きやすい職場を目指し、印刷業界もいろいろなことを行なっています。女性が働きやすい職場は、男性も働きやすい。ワークライフバランスがきちんと整っていて、そして、収益も上がりやすい。

では、そんな職場・会社に誰がするのか。私たち経営者ではありません。皆さん方です。皆さんが戦力となり、会社に利潤をもたらす、もっともっと良い会社に発展させていかなくてはなりません。それは、入社した皆さんの力であり、皆さん自身が成し遂げることです。

新入社員が早く仕事を覚えるコツがあります。それは、「叱られ上手になる」ということです。皆さんはいろいろなことをして必ずといっていいほど失敗をします。判らない、知らないから当たり前です。お客さまや周りの人にも迷惑を掛けたりします。そうでなくても叱られる。その時、どのような



トップを切って講師を務めた松石講師

新入社員基礎研修(規則・礼節)

愛印工組「新入社員研修会」のトップを切って講師を務めたのは、松石裕就中部企業教育研究所代表。研修内容は、社会人としての第一歩、職場の人間関係、新入社員として心得ておくべき事項、仕事の覚え方、自己啓発と自己確立、情報収集と活用、職場でのチームワーク、5Sなど広範囲におよびました。松石講師の話をピックアップしてみました。

れています。

印刷技術講座に関しては、5月25日「用紙と水とインキ」、「印刷後の後加工(断裁、製本、加工など)」、5月26日「はじめての印刷機、印刷工程での専門用語、安全管理教育」などが開講され、さらに、「工場見学(三藤印刷㈱)」が行なわれ、実際の仕事の流れ、現場での注意点、初歩的なノウハウ、印刷現場で起こりやすい間違った印刷、印刷工程での品質管理など、本格的な学習に取り組むことになります。工場見学は、5月29日に行なわれます。

愛印工組では、新入社員以外の人でも希望があれば受け付けており、また、コースではなく個別の講座を選択しての受講も可能としていますので、この機会に是非受講をお勧めします。(なお、研修会のカリキュラム、開始日、時間、受講料などは本誌2月号に詳報しておりますので参照下さい。また、愛印工組ホームページからの検索もできます)。

態度をとるか。「Yes Sir」です。教えてもらうには率直な態度で「はい、判りました」です。反発をしたり、泣き出したり、落ち込んだりという人は、3回続くと上司は叱らなくなります。何故なら、面倒くさいからです。その途端に、成長のステップが止まってしまう。

皆さんは是非とも叱られ上手になっていただき、成長され、そして、この業界を変えていていただきたい」。

自己啓発・仕事の覚え方・5Sについて 新入社員の行動10則

□自己啓発

自己を確立するには常に自己啓発を心掛けていなければなりません。それにはまず生活態度・意識を身につけることから始めましょう。

自己啓発の方法には、「①目標・計画を持って大きな仕事・困難な仕事に挑戦する、②多くの人と交わり長所を吸収し、よいことは即刻真似、習慣となるまで続ける、③問題意識を持って常に新しい機会を掴む、④やりっぱなしにしないで記録をとる。反省することを忘れない。⑤否定的な要素を除き、肯定的なものの考え方を持って行動する、⑥自己分析をして、長所を伸ばすようにする、⑦よい意味のライバルを見つけ、その道の第一人者を目指す、⑧あせらず、決めたことを確実に実行する、⑨一つの成功に甘んぜず、絶えず次の目標へ挑戦する」などがあります。

□仕事の覚え方

①素直に教えて貰おう。

入社して職場の配属が決まると、先輩や指導員の人が、仕事や作業について、基本から教えてくれます。皆さんにとっ

『印刷業向け業務パッケージの決定版 P-MAN』

印刷情報管理システム



P-MAN Business e-Brain
Print Manager

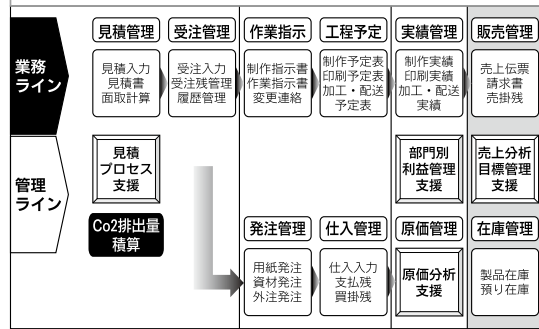
見積・受注・制作予定・印刷予定・加工／配送予定
在庫・発注仕入・販売・原価システム

営業情報を正確に早く、制作・製造部門に伝えることで
生産性の向上、ミス・ロスの低減を行い利益向上を計ります。

『導入実績100社』

『今こそ!! 情報の見える化 (MIS)』

印刷CO2排出量算出見積積算機能が追加されました!



株式会社 モトヤ

〒542-0081 大阪市中央区南船場 1-10-25 TEL. 06-6261-1931
〒104-0032 東京都中央区八丁堀 4-5-5 TEL. 03-3523-8711

ては常識的なことや、良く知っていることもあるかも知れません。アルバイトで経験しているとか、自分の方が年上の場合もあるかも知れません。でもその職場ではあなたが一番の新人です。また、会社、職場にはそれぞれのやり方があります。知っていることでも、謙虚な態度で素直に明るく指導を受けるようにしましょう。

②基本を忠実に守ろう

職場では新人なので、最初からベテランの人と同じ仕事を誰も望んではいません。どんな大得意でも、監督のサインがあれば、バントで走者を進める基本に忠実なプレイが要求されます。PDCAのサイクルを守って、基本に忠実に進めるように心掛けましょう。(※PDCA / P=Plan、D=do、C=Check、A=Action)

③わからないことは、何でも聞くようにしましょう。

入社して、3ヶ月くらいは、上司や先輩に『わからない事』は何でも聞くようにしましょう。“聞くは一時(いっき)の恥、聞かぬは一生の恥”ということわざがありますが、忙しく働いている人たちに遠慮したり、質問をするタイミングが見つからないため、自分流に解釈して間違ったことをするよりは、とにかく質問することです。ただし質問するときは相手の状況を見てして下さい。そして“すみませんが、ちょっと時間をいただけますか?”とか“今よろしいでしょうか? ちょっと教えていただきたいことがあるのですが”など、ひと声を添えることを忘れないで下さい。聞いたことや教えてもらったことは、必ずメモを取り、しっかりとマスターしましょう。そうすれば職場の人たちも、快く教えてくれるはずです。指導の内容ややり方については、その場でメモを取っても決して失礼ではありません。

④失敗したときは

どんなに一生懸命に仕事をして、失敗をすることはあります。そこで大切なことは、失敗したときの対応の仕方です。次のルールを守るようにして下さい。(1)失敗に気付いたら、ただちに(すぐに)先輩や上司に報告し指示を受けること。(2)お客さまや外部の人に迷惑をかけた場合は、その場でお詫びをすること。(3)失敗の原因を考えて突き止めること。そして、同じ失敗を二度と繰り返さない対策を立てること。(4)失敗したときに、ときには先輩や上司から叱られることがあります

新入社員の行動10則

- ☐挨拶は大きな声でしっかりとします。
- ☐自分が呼ばれた時は、“ハイッ”と元気に返事をします。
- ☐会話をする時は、自然体(生体)で相手の目を見て話します。
- ☐先輩や上司の名前を早く覚えます。
- ☐報告・連絡・相談を徹底します。
- ☐時間は全て5分前に励行します。
- ☐言い訳をしないようにします。
- ☐素晴らしいマナーと笑顔を身につけるように努力をします。
- ☐明るく、きびきびとした態度・動作を心掛けます。
- ☐職場のルールは、厳守します。

が、その時の態度がその後の人間関係を左右します。“不貞腐れず”“落ち込まず”、そして“立ち直りを早くする”などが大切です。

□5Sについて

5Sとは、整理・整頓・清掃・清潔・躰の頭文字を取って5Sといいます。さらに発展させた企業では「しっかり」を加えて6S、「しっこく」を加えて7Sを実践している会社もあります。

この5Sを見ればその組織のレベルを判定できるといわれています。おおまかに、整理・整頓は→能率の基本、清掃・清潔は→品質の基本、躰は→人間関係の基本に大きな影響を与えています。だから5Sのしっかりしている組織は、生産性が高く人間関係が良好です。

□5Sの基本ステップ

◎整理=要る、要らない基準を作成しよう。◎整頓=倉庫内の通路確保、区画線を見直そう、全てに表示作戦を展開しよう。◎清掃=会社の敷地内、建物全ての清掃ローテーションの見直し、清掃時間の固定化を全社で統一し全社員参加で実施する、清掃道具の保管場所に清掃道具の一覧表を掲示する。◎清潔=会社全体を明るくする工夫(照明、塗装作戦)。◎躰=上記の4Sは全て躰からスタートします(上下関係)。



NEXT GENERATION GRAPHIC ARTS



変化する市場ニーズを多彩な技術でナビゲートする

DIC グラフィックス株式会社

ディーアイシー

<http://www.dic-graphics.co.jp/>

本社 〒101-0063 東京都千代田区神田淡路町2-101 ワテラスタワー
電話03-6733-5001

名古屋支店 〒460-0003 愛知県名古屋市中区錦3-7-15
電話052-951-9336

■愛印工組

ゼロから始める「見える化」セミナー

『見える化』への 取り組み」4社が 事例発表

豊川印刷
マツモト印刷
近藤印刷
豊橋印刷社



パネルディスカッションの様様。前列左より、花房、松岡、度会、松本、近藤、飯尾の各氏

愛印工組・教育委員会では、2月13日、午前10時より、ウインクあいち（愛知県産業労働センター）において、「愛知版・第2回ゼロから始める『見える化』セミナー」を開催した。セミナーでは、見える化に取り組んだ4社から1年間の取り組み状況が報告された。コメンテーターに松岡祐司副理事長（全印工連教育・研修委員会副委員長）、コーディネーターを花房賢日本印刷技術協会CS部副部長（全印工連教育・研修委員会特別委員）が努めた。参加者は90名。以下、4社の報告内容の概要である。（文責在記者）

業務内容は、一般印刷、デザイン、サイン・ディスプレイ、看板、横断幕など多岐に渡る。

【なぜ「見える化」に取り組んだか】

経営環境の悪化＝①紙媒体から電子化へ。②お客様が自分で簡単な印刷物ができるようになった。③ネット通販の登場により価格がオープンになった。また、その価格が非常に安くなった。そうしたことにより売り上げが伸びない、売り上げが落ちた。

事業継承＝「見える化」を導入することで社内全部が社員にわかり易くなる。その結果、今後どのように事業を継承していくのが良いか方向性が出しやすくなる。また、どうしたら勝ち残ることができるか、どうしたら社員の雇用を守ることができるか、どうしたら社員を幸せにすることができるか、などの解決の糸口が見えてくる。

【見える化へのステップ①】

最初に松岡副理事長の会社（株）アサプリーへ社員全員で2回訪問。その職場の綺麗さにショックを受ける。帰社後自社を見直してみると物が煩雑に置かれ、動線が確保されていない。

【見える化へのステップ②】

全社員で会社内の清掃に取り組む。①無駄なものは捨てる。

■事例発表①

度会 尚志

豊川印刷(株)代表取締役社長

埋蔵金

発掘プロジェクト



【会社概要】

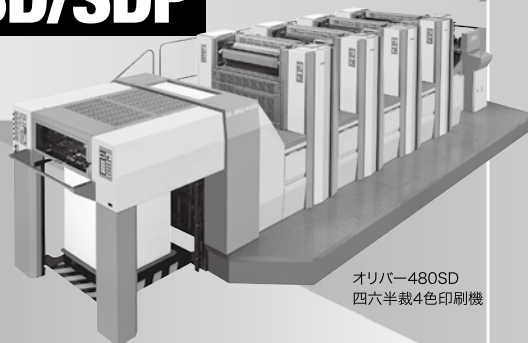
大正13年創業。設備は、菊四、菊半単色機を中心にCTP設備、各種製本設備、インクジェットプリンターなどを保有。

四六半裁

OLIVER 480SD/SDP

LED-UV搭載

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

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

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



②「いつか使うだろう」というものも処分対象にし、思い切って捨てる。③ごみシール(これは捨ててもよいですかというシール)を作成全員に配布。全員で社内を回りごみと思われるものに貼っていく。ごみシールを貼られたものを残す場合は、所有者が説明責任を負う。④結果的に計10トンのごみを産廃業者に依頼した。⑤印刷残紙も、いつか使うだろうは今使わないという観点に立って処分した。資源リサイクル業者にトラック2台分をリサイクル。

【見える化へのステップ③】

企業理念・経営方針の策定：①策定していなかった企業理念・経営方針を作ることにより、社長の考えを社員に周知させ、全員のベクトルを同じ方向へ向かせる。②毎朝の朝礼で企業理念の唱和を行なうようになった。

【見える化へのステップ④】

現状の問題点の洗い出し：制作、デザインの時間が読めない(何時間かかってやっているのか分からない)／営業の値決めが後になってしまう／価格の見直しがされていない／刷り直しをしてもわからない／自分の仕事以外は無関心／利益がどれくらいあるかわからない／お客様への必要以上のサービスを提供している／仕入れの比較をしない(安いのか高いのか分からない)／ミスをして自分も悪くない／版代をもらわない。

【見える化へのステップ⑤】

工程時間管理システムの導入⇒市販のソフトからオリジナルソフト開発・導入へ。その目的は、どんぶり勘定で済ませていたものを、システムを導入運用することにより、1点1点の粗利がより鮮明になり、顧客への納品金額が適切なかどうか判断できるようにする。

その結果、見えてくるものは、①粗利＝原価とその内訳(何にどれだけお金がかかるか)、②見込み金額(営業)と実績金額(現場)とのギャップがわかるようになった⇒①データが蓄積され、分析することにより自社の強みや弱みが見えてくる。②戦略が立てやすくなる。

【見える化へのステップ⑥】

プロジェクト導入後の社員の变化：整理整頓の意識が植え付けられた／机の上がきれいになった／毎朝自発的に清掃するようになった／どうしたら会社が良くなるか、という会話が出るようになった／制作・デザインから価格についての意見が出るようになった(コスト意識が芽生えた)／変化に対して全員で検証するようになった／社員間での会話が増えた／

売り上げ目標を高く持つようになった／顧客に今何校目か示すようになった。

【今後の展開】

システムの運用開始(9月1日全面移行)、社員への評価の見直し(評価制度の確立)、社員とのノミネーションの開催(コミュニケーションの密度アップ)、同業他社との社員同士の交流、経営計画の策定。

【まとめ—小規模事業者の観点から—】

皆さんの会社にとって当たり前のことができていなかった。今までは企業理念や経営計画が無くても経営が成り立っていたが、これからは規模が小さくても「見える化」に取り組む必要がある。環境の厳しい中でも1点1点の利益をしっかりと計算し、行き過ぎた安売りを避け、利益を出すことを経営者も社員も意識を持って進めていかなければならない。そして、経営者自らも長時間労働を避け、労働環境の改善に努める。小規模企業においては、社長を頂点とするピラミッド型の経営ではなく、社長を中心とした共同体的な組織として、それぞれが経営に参画しなければならない。そのために見える化を進め、利益を配分する仕組みづくりが必要である。

■事例発表②

松本 高武

マツモト印刷(株)代表取締役社長

脱・どんぶり経営



【会社概要】

昭和34年創業。オフセット印刷機で複写の伝票を印刷、製本、加工する。設備は帳票関係の設備が殆んど。一般商業印刷はオンデマンド印刷機と協力会社に依頼している。そのため協力会社への依存度高い。売り上げ構成は、帳票47%、頁物24%、チラシ・ペラ物11%、封筒7%、名刺2%、その他9%。

【見える化への課題と問題点】

伝票の仕事が多いため、1点当りの売り上げ数字は低く、バタバタ忙しい中で1日が終わっている。営業がそれぞれ原価、粗利を決め、会社の基準を上回っていれば良しとしてい

240線高画質高精細 カラー印刷を標準稼働中!!

データから印刷・製本・発送まで
自社一貫体制でお引き受けします

大日印刷株式会社
TEL 0564-62-8461 (代)
FAX 0564-62-8463

紙でご愛顧70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4-83 〒416-0018

TEL.052-931-2221(代) FAX.052-932-1418

豊山配送センター 愛知県西春日井郡豊山町豊場

TEL. (0568) 39-0501

た。非常に細かい仕事が多く月平均受注件数が2,000件ぐらあり、1点1点の管理まで追いつけない。また、生産現場の作業日報がシステム化されておらず予定が見えていない。システム化は早くから取り組んでいたが、システム入力と手書き伝票のダブル運用になっていた。現場は納期通りに仕事を上げるだけで何の管理も行なわれていなかった。

【見える化への取り組み】

現場加工高：案件ごとのヒモ付きデータの蓄積／①各工程別の案件別加工高入力（2年経過）。②制作、印刷、製本、その他業務を社内原価で入力。結果／①各現場の生産高の把握。②案件別の現場加工高の把握。

積算管理／案件ごとのヒモ付きデータの蓄積。当初はエクセル＋紙ベースで担当者を決め、1点ごとに内容のチェック：①すべての受注案件で工程別に積算見積り。②外注・材料仕入れ金額を受注番号と紐付けて管理。③一品単位の粗利を把握。④受注金額の適正判断。

作業指示書の電子化／社内の作業伝票の電子化：①手書き伝票のシステム化開始。②1件5分と仮定すると約167時間/月の事務処理時間の短縮。③下版、刷版、印刷、製本の予定日管理。

印刷予定先行管理／【課題】①予定の管理がされていない。②日々目の前にある案件を各現場がこなしていた。③日々の作業量もオペレータに委ねられており、実績の管理もできない。④全体の作業量が見えず、下版されてきたものをその場で判断し作業をしていた。【目的】1日の仕事量の適正化と先行管理⇒各現場の作業を把握し、印刷予定表をもとに各現場が後手に回らないように先行管理したい。【結果】①現場加工高の入力実施で作業量だけは見えるようになった。②適正な作業量を計算し、受注の段階で各現場の稼働状況を把握し印刷予定を決める。③今後、適正な作業量計画の見直しを行ない、印刷予定組替えによって平均作業量の引き上げを行っていく。④現状1日平均20版を先行管理により35～40版まで引き上げ、内製化率を向上したい。

粗利益算出／「忙しい」「大変だった」という感覚的なものから損益分岐点、利益確保に向けた意識改革。先に活かしていくことのできる結果の振り返り。PDCAを最低限回せるデータ。

【今後の課題】

生産部門：①生産加工高の時間計測と標準アワーコスト：何に時間が取られているか、販売価格・入稿の最適化への転化。

今までは正解なのか。作業工程・効率の見直し。②機械ごとのキャパ設定による稼働率UP：人のスキルに依存せず、機械当たりのキャパ設定を目標とする。印刷予定表の運用で先を見た生産計画。③利益を意識した生産効率・営業戦略への提案：社内でできなかった事、効率と社内強化をメリット・デメリットで検討。できる事を増やし会社の強みを営業と共有する。

営業部門：①売り上げUPに直結する既存得意先の重点顧客を抽出。②営業強化する顧客を絞り、営業の行動量を最適化しリスト化。③1人当たり平均売上高の底上げ。

【まとめ】

目標・目的を明確にし、推進メンバーと共有。「できる」、「やる」を前提とする。データをためるだけではダメ。見せる化にしない。見えてきたものをどう活かすか。見える化は守り。守りを磐石にして、攻めを積極的に！

■事例発表③

近藤 起久子

(株)近藤印刷代表取締役社長

見える化
一私たちの取り組み一



【会社概要】

1954年創業。昨年60周年を迎えた。オフセット印刷機3台(菊半4色2台、菊四2色1台)が紙への印刷、2台(菊四4色、A3・4色)がUV印刷を行なっている。営業品目は、クリアファイル、クリアしおりなど、UVオフセット技術をベースにしたSPツール、オリジナルグッズなどの企画・制作。カタログ、チラシなどの商業印刷、オンデマンド印刷、布製品印刷、デジタルブックなど。

【何故、見える化に取り組んだか】

2013年2月に社長交代。それまで25年間経理を担当してきたが、決算書の数字を本気で見ていなかったことに気付く。そこそこ売り上げがあって、給与、税金が支払われていればいいと思っていた。この現状を打開するため、月1回の全体報告会で、売り上げと同時に営業利益、経常利益を発表することにした。これが見える化の第一歩となった。

幅広いニーズに対応するキャパシティと工場24時間稼働体制でサポート

※品質向上・競争力向上のために全機種をハイデルベルグ製機に統一

印刷ステーション

DAIKYU

株式会社 太急 〒460-0007 名古屋市中区新栄1-14-21
TEL 052-262-0555 FAX 052-262-1043
関連会社/ (株)ミニカラー印刷・(株)太急・(株)山川

OFFSET PRINTING
総合印刷

UV PRINTING
特殊紙・バスターン印刷

POST CARD・ENVELOPE
はがき・封筒カラー印刷

BUSINESS CARD
名刺・DM・オンデマンド印刷

SEAL・覆紙加工
シーロ印刷・覆紙印刷加工

OUT SOURCING
看板印刷・看板加工

盛功社の創業は1889年。2014年に125周年を迎えました。
3世紀にわたるご愛顧をいしずえとして
新たな未来へ羽ばたきます。

125th Anniversary
おかげさまで125周年

●印刷機械 ●製版機械 ●製本機械
●DTP関連機 ●印刷諸材料

株式会社 盛功社
SINCE 1889

〒461-0014 名古屋市東区榑木町3丁目17番地
TEL 052-932-5611 FAX 052-931-0280
<http://seikosha-net.jp/>

9月に見える化セミナーに参加。10月に売り上げが良かったので、どれほど利益が上がるだろう、と社員全員が期待したが、月次決算が出たら赤字。原因は外注費で、この時点まで外注費の把握もしていなかった。「1点1点、確実に利益をあげていこう、その利益を早く把握する仕組みをつくろう、そうすることで、健全な会社経営をし、社員の幸福を守ろう」と、見える化に取り組む決心をした。

【見える化以前の状況(各セクション問題)】

営業部の問題＝①原価管理欄はあるが、記入しなかったり、誰もチェックしていない。②営業会議では売り上げ数値のみで利益は把握できていない。③本当の原価を知らないから価格交渉ができない。④グロスで利益が上がっていれば、1点ずつの細かなことはいい。

制作部の問題＝①制作内訳表はあるが、誰もそれをチェックしない。記入も遅く記入漏れがあっても気付かない。②各作業者の毎日の作業をトータルで把握している人がいない。③営業が直接制作部のメンバーに頼むため忙しいと断られる。④時間管理なし。⑤制作部としての目標数値なし。

工場の問題＝①工場としての目標数値なし。②時間管理なし。③暇なときは指示を待つだけ。

これらの問題はすべて経営者の問題だった。

「会社が売り上げしか問題にしてこなかったのだから、利益のことは大雑把になって当然。原価管理欄、制作内訳表があってもチェックする人がいなければ機能しないのは当然。時間管理をしなければ時間を意識して動くはずがない。目標がなければ、何処を目指せばいいのかわからない」。

【見える化へのステップ】

①セクション間で、オープンに話し合い、何が問題か考える＝ランチミーティング、代表者ミーティングで各セクションの代表が腹を割って話をする。また、各セクションミーティングに社長が参加、見える化の意義と会社理念を話す。

②営業原価を必ず記入。1点1点チェックする＝1点ずつチェックし、赤字の仕事は改善を促す。

③制作部の制作内訳表を早く記入、営業が原価の把握ができるようにする。また時間管理もする＝記入漏れがないかチェック、時間はソフト改良時にストップウォッチをつける。

④工場の仕事の時間管理＝作業ノートにスタート、終了時刻を記入。最終的にはソフトに機能を付加。

⑤社内価格交渉をする＝見積もり段階で、制作部と価格について話し合い、両者の了解の下で進める。

⑥外注率を把握する＝社内印刷時の利益率と外注時の利益率を把握する。

⑦標準時間単価を出す＝「ほんとうの原価」を知るために、標準時間単価を出し、仕事1点ごとに評価する。

⑧価格表の見直し＝原価を見直し新しい価格表を作る。

【どんなことが見えてきたのか】

1点ずつの原価チェックをするだけでも意識が向上し、外注率が減り、内製化率がアップした。また、社内での交渉が始まり、当初はギスギスするかと心配したが、むしろオープンになって、疑心暗鬼がなくなり、よい雰囲気が生まれてきている。Time is life時間を大切に使うことを意識するようになった。さらに、経営計画が立てやすくなった⇒どの仕事を伸ばすべきかが明確になり、利益の低い部署は、多能化の必要があることがわかった。経理課との連携が増えて、社員全員が数字に関心を持つようになった。また、社員に会社に対する関心が生まれた⇒現状がわかることで、自分に何ができ何が求められているかがわかりやすくなったように感じる。そして、ゴール(目標)を持つことの大切さがわかった。

【今後の展望】

新ソフトの運用、継続、更新。日報との併用＝問い合わせ、納品後の状況、クレームなどを素早くキャッチ・共有。工務の一元化＝外注発注での見積りが容易になり、金額交渉もしやすくなる。経営戦略に活用＝利益の高い仕事、セクションを把握。進むべき方向性がわかる。会計ソフトとの連携。

【終わりに】

「トップダウンの力任せではなく、会社全体で取り組むことによって、何を大切にしたいか、どんな会社になりたいか、社員全員で考える機会になった」。



KONICA MINOLTA

色校正



Fallbard AQUA®

環境対応プレート

ケミカルレスCTPシステム



BLUE EARTH®

デジタル印刷システム



bizhub PRESS
C1100/C1085



bizhub PRESS
C1070/C1070P/C1060

Giving Shape to Ideas

コニカミノルタに全てお任せください。

コニカミノルタビジネスソリューションズ株式会社

PPG事業統括部 PPG営業統括部 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11F TEL.052-229-4624(代)

■事例発表④

飯野 益通

(株)豊橋印刷社専務取締役

見える化 プロジェクト2014



【会社概要】

創業：昭和26年。主要設備：菊全4×4両面機、同2×2両面機2台、A全4色機、DTPシステム、製版、製本設備一式。営業品目：ページ物、カタログ、パンフレット、チラシ、DMなど。また、情報サービス誌「スポーツ豊橋」、「CHIGIRI〜ちぎり〜」を発行。

【これまでの状況(社員からの意見)】

受注案件の進行予定や進捗がまったくわからない(営業)。明日の印刷予定がわからない(印刷)。デザインしたけど保留のまま(デザイン)。仕事を断ったのに現場の予定が空いている(営業)。明らかに不可能な印刷予定を入れられる(印刷)。人の好き嫌いで印刷予定を入れられる(営業)。営業が売り上げ志向、安売り傾向にある。モチベーションも低い(営業)。

【気づいたこと】

製造原価(付加価値額)は会社ごとに違う。売値は会社が決めるべき。営業は「売り上げ」ができれば良いと思っている。タイムリーな実績把握、管理部門の真価。もっと正確な情報を共有すれば作業性は上る。デザインの真の対価は？

【何故、見える化をするのか(目的)】

- ①業務・収益の改善。②社員のやる気、モチベーション。
- ③仕事の価値を見出す(堂々と売る)。

【見える化プロジェクトの開始】

選択と集中＝受注内容の付加価値率等を分析、本当の利益につながる仕事・顧客に対して集中的に経営資源(人・モノ・金)や力を注ぐ。

営業補佐および情報のコントロールセンター＝営業のサポートをはじめとした業務推進、各現場の高付加価値化・作業効率化推進を行う。プリプレスから印刷／製本／配送までの状況をコントロールする仕組みづくり。

仕事の価値を創造する＝デザインのアイデアや顧客サービスに対しての価値(売値)はどれぐらいか、印刷／製本の工賃は適正か、お客に提供する各種作業に対する価値の分析。

⇒同じ時間でどれだけ稼げるかトントン追求する。目指すのは社員の給与ベースアップと利益の安定化。

【具体的な取り組み】

- ①仕入れ原価／時間単価による付加価値額計算。②印刷・製本の日間／週間予定と目標時間の設定。③デザインの時間単価／目標時間と付加価値の確認。④各部門付加価値目標の設定と実績表示。⑤人員有効活用のための社員＆パート全員日報。

【目標達成のために】

- ①業務・収益の改善＝赤字案件の全件チェックにより完全撲滅。設備・時間・労働力の最大活用。②社員のやる気・モチ

●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21日(木)	事業名	「平成27年度 通常総代会」
	場所	名古屋観光ホテル
	16:00～	愛知県印刷協同組合総会
	16:30～	愛知県印刷工業組合総代会
5月26日(火)	18:00～	合同懇親会
	事業名	日本印刷個人情報保護体制認定制度(JPPS)説明会
	場所	メディアージュ愛知 3F会議室
	参加費	無料
19:00～20:00	定員	40名
	申込期日	平成27年5月15日(金)
6月3日(水)	事業名	メンテナンスセミナー
	場所	三藤印刷株式会社
	参加費	一般1人2,000円 組合員1人1,000円
	定員	36名
19:00～20:30	申込期日	平成27年5月22日(金)
	事業名	CSR実践企業見学研修会
	場所	たんぼ介護センター(一宮)
	参加費	1人6,500円(昼食付)
6月25日(木)	定員	40名(先着順)
	申込期日	平成27年6月5日(金)
	10:30～15:00	備考
		現地集合、現地解散

●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	
6月12日(金)～6月13日(土)	事業名	中部地区印刷協議会 27年度上期会議(岐阜県)
	場所	岐阜グランドホテル
	備考	詳細調整中

ベリション＝全社員へ達成報奨金。付加価値額に応じて営業手当を増加。③仕事の価値を見出す＝付加価値額計算で本当の価値を見出す。デザインの時間短縮・適正価値を見出す。お客様のために何ができるか自社の強みを見出す。

【変わったこと】

主力メンバーを中心に会話する機会が増えた。仕事内容を再確認することができた。いろいろな会社を見たりして社員の視野が広がった。いままで自分に見えていなかった彼らの頑張りがよく見えた。

■お知らせ

「Japan Color認証セミナー」の開催

～認証取得の手順をわかりやすく徹底解説～

一般社団法人日本印刷産業機械工業会では、オフセット印刷の標準色であるJapan Colorをもとに認証する「Japan Color認証制度」の取得セミナーを下記要項で開催する。

【セミナーの内容】

- (1)Japan Colorとは。
- (2)Japan Color認証取得のコツ①申請書類の作り方②スムーズな器差確認の方法、③チャート作成時の留意点、④現地審査(現場確認)の事例と留意点。
- (3)Japan Color認証取得のメリット①認証取得企業の声、②Japan Colorが創り出す印刷の価値向上、③Japan Color認証取得を100%有効活用するには。

【セミナー開催日時・会場】

6月26日(金)／ウインクあいち／14:00～16:30／定員50名。※参加費は無料、1社何名でも可。

【申し込み先】

日印機工Japan Color認証制度事務局(TEL03-6809-1617、FAX03-3434-0301)まで。

愛印工組4月期理事会

総代会(5月21日) 上程議案を審議

メンテナンスセミナー
たんぽぽ介護センター見学研修会



平成27年度4月期理事会(第1回)が4月16日15時30分よりメディアージュ愛知3階会議室において開催された。理事会では、5月21日に開催される平成27年度通常総代会に上程される事業計画および収支予算、今後の行事予定などが審議された。(編集部：来月号において通常総代会の内容を詳報するため、ここでは主だった事項のみ報告します)。

理事会は、河原善高専務理事の司会で、冒頭、組合員の加入・脱退の報告がされた後、木野瀬理事長が挨拶。「新入社員研修は昨年を超える多くの参加者を得てスタートした。非常に良い形だと思っている。また、これだけの時間をかけてセミナーをするところは、全国でも、印刷工業組合以外も含めて少ないと思う。先日、新聞報道でトヨタは1年間かけて新人研修を行なうと報じていた。トヨタぐらい余裕がある会社ならいいが、と見ていたが、本当に大切なのはそれぐらいの気持ちでやるということである。1ヶ月間にわたり基礎研修を受けた者が帰ってきたが、それだけで終わりではなく、それぞれの会社で再度鍛えなくてはいけない。こういう形でやらないと人は育たないのではないかと思う」と新入社員教育の重要性に言及。続けて、「今日の理事会では27年度の事業計画、予算の審議が行われる。特に、27年度は60周年という節目を迎える。皆さんで十二分に討議して、節目に相応しい1年にしたいと思う」と決意を述べた。

規程により理事長が議長を務め議事が進められた。

平成27年度通常総代会議案および提出書類について、「事業報告」、「決算報告」、「事業計画」、「予算案」、さらに、「平成27年度経費の賦課および徴収方法」、「常勤役員報酬額」、「組

合積立金取り崩しの件」などが審議され、いずれも承認された。

また、「メディアージュ愛知2階テナント募集の件」では、空き室となっている2階1号室の借り主の募集が呼掛けられた。それによると、「賃室の用途は事務室、2階1号室全フロア面積196.41㎡／59坪(29坪と23坪の分割利用も可能)、家賃9,000円／坪(税別)、共益費1,000円／坪(税別)、入居は5月1日から可能。敷金は家賃の6ヶ月分」など、詳細が報告された。さらに、「愛印工組の組合員、組合員からの紹介は特別価格での提供、仲介手数料はゼロ、3階の会議室(定員50名)を印刷組合員料金で借りることができる」などの特典も紹介された。

「心当たりの方があれば是非勧誘をお願いしたい」と協力を要請。なお、賃室の内覧を希望される方は事務局まで連絡いただければ何時でも可能とのこと。

【5、6月の行事予定】

□「新入社員研修会」日時：4月2日(木)から9月7日(月)。会場：メディアージュ愛知。(※各講座とも随時受付中です。5月25日からは印刷技術基礎講座が始まります。参加ご希望の方は、講座内容の詳細をホームページで確認のうえ、お申し込み下さい)。

□「平成27年度通常総代会」日時：5月21日(木)16時30分～(愛知県印刷協同組合通常総会は16時～)。会場：名古屋観光ホテル。(※それぞれ開始時間が変更になりましたのでご注意ください)。

□「印刷機械のメンテナンスセミナー」日時：6月3日(水)19時～20時30分。会場：三藤印刷㈱(春日井市下条町字東本1141-1)。参加費：1,000円(1人)。

⇒各ローラーの役割を正しく理解するローラーメンテナンスを学ぶ。

□「CSR実践企業見学研修会」日時：6月25日(木)10時30分から15時。見学先：たんぽぽ介護センター(一宮市森本1-20-15)。参加費：6,500円(1人、昼食付)。

⇒開設3年で契約数718件を獲得した温泉デイサービス一宮の集客力の秘密を探り、スタッフ9割以上がパートで働くお母さん「働くスタッフをファンにする」マネジメント方法等を学ぶ。



テナント募集の事務室内部

□経済産業省「第3回おもてなし経営企業選」

印刷業界から(株)マルワが選出

地域の魅力を発信

地元で愛される印刷会社へ

経済産業省が行なっている「おもてなし経営企業選」の第3回募集で、印刷業界から(株)マルワ(鳥原久資社長、愛知県名古屋市)が選出された。今回の募集は、総数102社から22社が選出された。この「おもてなし経営企業選」とは、社員の意欲と能力を最大限に引き出し地域社会との関わりを大切にしながら、顧客に対して高付加価値、差別化サービスを提供する経営を「おもてなし経営」と評し、地域のサービス事業者へ経営のヒントになる取り組みを紹介するというもの。

平成26年度おもてなし経営企業選出記念式典が3月25日東京・銀座の紙パルプ会館で開催され、受賞者企業に岩井経済産業大臣政務官から表彰状とトロフィーが手渡された。

表彰を受けた鳥原社長は、「受賞できたのは社員のおかげ。私が一生懸命になっても社員が行なわなければ受賞はできない。環境活動やボランティアだけでなく、MUDが大きく評価されたのは意外であった。これからも地道な活動を粛々と行なっていきたい」と喜びを語った。

今回のおもてなし経営企業選について、力石寛夫選考委員長が、「今回受賞された皆さんは、働く従業員に対する思いやり、ちょっとした心遣いなど、環境づくりが特質して素晴らしかった。日本のサービス業は『For』の関係が多い。今の時代は『With』ではないかと思う。お互いが認め合い協力する『With』の環境づくりが選出された企業には見受けられる。皆さんには我が国のおもてなし文化を牽引するリーダーシップとして、大いに期待したい」と祝辞を贈った。



【(株)マルワ】

1958年に名古屋市で創業。企画からデザイン、印刷加工までを一貫生産する総合印刷会社。特に環境活動に熱心に取り組み、ISO14001 やGPマーク、FSC認証、CSR認定企業にもなっている。

同社では、「社員自身が商品である」との考えのもと、中途採用に頼る中小企業が多い中、毎年新卒採用を行なうなど人材育成にも力を入れており、社員の意欲や満足度向上に対する取り組みも盛んである。例えば、年3回社員による投票で最優秀社員を決定する「MVP表彰」を行っており、総合優勝すると10万円の報奨金が支給される。営業成績だけでなく仕事に対する姿勢なども評価の対象になっているため、バックオフィスの社員にもチャンスがあり、結果として全社員のモチベーションアップに繋がっている。

また、メディアユニバーサルデザイン(MUD)の情報媒体にも力を入れている。色覚障害や高齢者に配慮したホームページや印刷物を制作するために、MUDアドバイザー12名、MUDディレクター1名が社員として在籍している。実際にMUD商品を使ったワークショップなども行ない、認知度を高め、顧客への普及に努めている。鳥原社長自身もMUD協会の理事を努め、その普及に尽力している。

一方、地元で愛される印刷会社を目指し、広報誌『ぷりんトーク』を発行し、地元商店街とのコラボレーション企画や表紙を地域の学生に描いてもらうなど、より身近に感じてもらえる広報誌づくりを推進している。

(上段の写真は(株)マルワ発行の「Printalk」)

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

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

www.toyoink.co.jp

愛知県印刷工業組合ロゴ使用ガイドライン

人に 社会に 想いを カタチに

愛知県印刷工業組合

人に 社会に 想いを カタチに



愛知県印刷工業組合

■ブランドコンセプト

マークは愛知県の「a」と印刷「print」の「p」をモチーフのしています。また、オフセット印刷機の圧胴とブランケット、その間を通過する用紙のイメージも表現しています。コピーには、文字通り、社会に想いを強く伝えるためのアイキャッチ性を優先。また、洗練さユニークさを感じていただけるようデザインフォントを選びました。組合名は、社会に門を開き時代の流れにも柔軟に変化をする意を含め、柔らかく丸みのあるフォントを選びました。

デザインフォント

人に 社会に 想いを カタチに

 UDタイポス 510Std R
 ヒイラギ丸ゴProN W4

アイソレーション

人に 社会に 想いを カタチに

 0.15A

人に 社会に 想いを カタチに

 UDタイポス 510Std R
 ヒイラギ丸ゴProN W4

人に 社会に 想いを カタチに

 0.15A

■ロゴ使用に関して

愛知県印刷工業組合（以下、愛印工）のロゴは、正しく使用されることによって初めて本来の機能を発揮し、愛印工ブランドイメージを正しく伝達することができます。特にブランドの中心的要素であ

る愛印工ロゴの扱いには十分な注意が必要です。下記のような誤った使用は絶対に避けて下さい。

【使用禁止行為】①ロゴを変形・加工すること、②ロゴを文章の一部として扱うこと、③ロゴを背景に使用すること、④

人に 社会に 想いを カタチに

 39mm

人に 社会に 想いを カタチに

 20mm
 最小使用サイズ印刷物

人に 社会に 想いを カタチに

 150px

人に 社会に 想いを カタチに

 80px
 最小使用サイズWebコンテンツ

ロゴを用いて愛印工と関係ないサービスへリンクや転送などを行なうこと。

【アイソレーション】ロゴの周りに占有スペースが必要です。これをアイソレーションと呼び、この範囲内にはいかなる要素も配置することができません。なお、アイソレーションを確保していても、ロゴの印象を損ねるような目立つ要素をロゴの近くに配置することはできるかぎり避けてください。愛印工ロゴマークは、ロゴの縦の長さの0.15をアイソレーションとします。

【最小使用サイズ】印刷物またはWebコンテンツでロゴを使用する場合、上記の寸法以上で使用してください。

ブランドカラー〈マークと組合名(下)〉

(赤)
 印刷指定色（特色）：DIC 235
 印刷基本 4 色掛け：C21 / M100 / Y90 / K0
 RGB 値（sRGB 準拠）：R170 / G28 / B44
 HTML カラーコード：B12433

(スミ)
 印刷基本 4 色掛け：C0 / M0 / Y0 / K100
 RGB 値（sRGB 準拠）：R0 / G0 / B0
 HTML カラーコード：000000

色
の
チ
カ
ラ

人と人の
コミュニケーションに
大きく関わってきた色。
この色のチカラで、
人の心をもっと
豊かにしたい……と
考えています。

色彩の。

東京インキ株式会社
TOKYO PRINTING INK MFG. CO., LTD.

名古屋支店 〒452-0813 名古屋市中区赤城町112
TEL 052-503-3321 (代表) FAX 052-503-6315
本社 〒114-0012 東京都北区田端新町2-7-15
TEL 03-3893-5151 (平版インキ営業本部)

編集だより

■新入社員研修会が始まりました。基礎講座で講師を務めた松石氏は、規則・礼

節など身に付けておくべき心がまえを説き、「新入社員の行動10則」を紹介。■ゼロから始める「見える化」セミナーを掲載。是非、一読下さい。

あいの印刷

No.522

平成27年5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



which affects a person beautifully.

美しく、人に響く
デザインを

ホームページ

折込チラシ

ポスター

カタログ

パンフレット

ステッカー

パッケージ



株式会社 アドワイズ

〒451-0062 名古屋市西区花の木1-16-18 花の木ハイツ1F
TEL 052・523・1257 FAX 052・523・1258 E-mail: ad-wise@ad-wise.biz

heart

人から人へ心を伝える ハート紙製品

グリーン購入法適合封筒・環境配慮型製品
名刺・封筒・はがき・カード・賞状・カレンダー

デザイン作成・企画提案から印刷・納品までトータルにサポート
官公庁・企業様、ユーザー様など幅広くご利用いただいております



ハート株式会社

URL: www.heart-group.co.jp





2015年2月1日よりリニューアル

多言語対応電子配信ツール

MC Catalog+

エムシー カタログ プラス





カタログやチラシ、パンフレットなど、あらゆる印刷物をスマートフォンやタブレット端末に向けて手軽に配信できる、多言語に対応したクラウドサービスです。



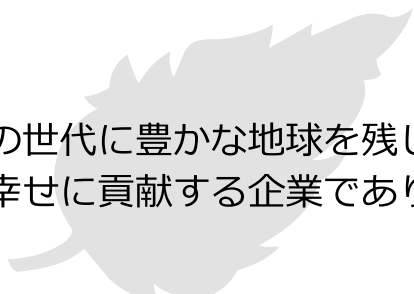
株式会社モリサワ 〒556-0012 大阪府大阪市浪速区数津東2-6-25 Tel.06-6649-2151 www.morisawa.co.jp

●記載されている会社名・商品名は、各社の登録商標または商標です。 ●本仕様は、予告なく変更する場合があります。

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・包材・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

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





新時代のコミュニケーションツールに キングアイテムがお応えします！

封筒・名刺のことならデザインから印刷まで
トータルでおまかせください。

完璧なシステムとノウハウ

それがキングコーポレーションです。

- 封筒 ● 名刺用紙 ● はがき用紙 ● カード用紙
- 婚礼用紙製品 ● 葬儀用紙製品 ● 賞状・株券・領収証用紙
- カレンダー・年賀状 ● DTP 名刺印刷システム
- OA 機器 ● OA サプライ用紙



製品情報および個人情報保護方針につきましては
弊社ホームページをご覧ください。

株式会社キングコーポレーション

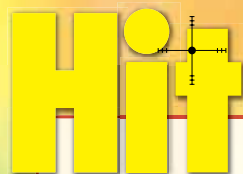
<http://www.king-corp.co.jp>

本社 〒460-0002 名古屋市中区丸の内三丁目7番23号 TEL.052-961-7661 FAX.052-961-7662

■名古屋本店 TEL.052-444-7161・7151
■仙台支店 TEL.022-284-6688
■東京支店 TEL.03-3864-3861
■横浜支店 TEL.045-929-2721
■静岡支店 TEL.054-265-3300

■金沢支店 TEL.076-242-3294
■大阪支店 TEL.06-6771-5568
■神戸支店 TEL.078-611-5400
■広島支店 TEL.082-235-0202
■福岡支店 TEL.092-612-3861

■鹿児島支店 TEL.099-252-7420
■札幌営業所 TEL.011-757-1102
■青森営業所 TEL.017-764-1140
■浜松営業所 TEL.053-462-8511
■さいたま支店 TEL.048-844-6622



見つける。その感動を、つなげていく。

KOBUNDO

KBD NEW PRODUCTS

オンデマンドUV-LEDインクジェットプリンタ
KBD compress HS
デュアルUV-LEDランプで
硬化スピードが従来の3倍に!

A2印刷
面積
300高まで
対応
mm可能

デジタルホットスタンププリンター
KBD デジハクAF

オンデマンドで箔を
印刷する

ユーザビリティな動画サイトを簡単操作で
実現するCloudサービス登場!

KBD ムービング セレクション
MOVING SELECTION

- 複数の動画をブラウザで一括表示
- インデックス機能でカテゴリ分け表
- 登録や表示ON・OFFがカンタン!



Web動画をラクラク一覧表示

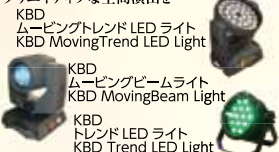
オンデマンドUV装置
KBD LED-UVイー-ジックス
先進のテクノロジーが、
すでにある印刷機をも進化させます。

UVニスでオンデマンド印刷物に付加価値を与える!
KBD デザインニスコーター

6種類のニス柄が付いたローラーで、
印刷物の表面を保護しながら
付加価値の高い
ニスコーティング
を実現。

LEDムービングライト
KBD Moving Light series

コンパクトなボディから発する迫力のビームで
クリエイティブな空間演出を



KBD
ムービングトレンド LED ライト
KBD MovingTrend LED Light

KBD
ムービングビームライト
KBD MovingBeam Light

KBD
トレンド LED ライト
KBD Trend LED Light

精密紙揃機
KBD μ-Paper Jogger

卓上型デジタル計数器
KBD μ-Count Scale mini

乾式潤滑・清掃剤
KBD μ-Fusso Coat

静電気がおきにくい
新発想のジェルタイプ乾式
潤滑・清掃剤

ダブル扇状振動で
専門技術のいらない
紙揃機

刷版データ比較 刷り出し・抜き取り検査装置
KBD Micro-vision®
PDF Matching Sheet Scanner

真に実用的な
「スタートプレス」
検査装置

イルミネーションサイネージ ~光の空間装飾~
KBD Illuminations

販促や宣伝用の空間
演出の提案をしてみ
ませんか?

画像データでリアルな試着ができる!
KBD パーチャルサライズ New Try On

着替えないこれからの試着!



製本機ローラー洗浄剤

KBD 別ニラ ECO

貼るだけで3Dの効果を実現
KBD 3Dラミネートフィルム

メディアに出力した後、
ラミネートするだけでレンズ効果で3Dに!

防水球体型サイネージ

KBD GURU LED
NEWシリーズ40・50・60

2つのビジュアルを同時に表現!
インパクトの高いLEDサイネージ!!



印刷機材の総合商社
株式会社 光文堂

本店 / 〒460-0022 名古屋市中区金山二丁目15番18号 TEL 052(331)4111(代)
支社 / 東京 支店 / 東北・静岡・大阪・北九州・福岡 営業所 / 北海道・青森・山形
千葉・山梨・沼津・浜松・岐阜・福井・金沢・富山・京都・山口・大分・熊本・沖縄