

マイスタジオ

プロのフードコーディネーターが、お客様の商品をアレンジした様々な料理を考え、カメラマンが魅力的な写真にしてご提供するサービスです。

お客様の商品をアレンジした様々な料理を考えます。

黒豆茶の商品から新メニューをご提案



ヘルシーな食材の豆腐に
お茶のあんかけ



さらりと食べられる
ヘルシーお茶がゆ



お茶の寒天を季節の
デザートに

卵豆腐の商品から新メニューをご提案



外はカリッと中はとろ～り
の揚げ出し風



オーブンで手軽にできる
卵豆腐のおやつ



食欲をそそる香ばしい
チーズ焼き

【深化への挑戦】印刷道 特定機能プロバイダー編(株)コトブキ企画 変革が当たり前 【特集】新春恒例「年男・年女座談会」 丙申の年、 経営ビジョン を語る

【がんばりMASSEI】

(株)小橋印刷

コンセプトは「生活に彩りを」

【New Face がちのPRI!】

(株)美販

お客様の思いをスグ！カタチにする！



2 2016

2016年(平成28年)2月5日発行
第62巻第2号 通巻第689号

発行所/大阪府印刷工業組合
大阪市都島区中野町4-4-2

発行人/吉田忠次

電話06-6353-6000代

定価300円(税別)

今年も1カ月が経ち、年度末に向かつて組合事業も活発化してきております。同時に、私は次年度に向けて各県工組はじめ、印刷関連団体やその他諸団体の事務局と様々な会議や連絡会で一緒に働くことが多くなっております。どの団体もいかに組合員の皆様の繁栄に役立つ事業を展開していくかについて様々な工夫を重ねております。我々も、理事長の年頭所感にもありますように業界のみならず組合員からも必要とされる組織に成長していかなければなりません。そのためにも、多くの組合員の皆様の声に耳を傾け、指導を仰ぎながら団体としての課題にチャレンジしていくことが何よりも大切だと考えております。私は、諸団体との交流を通して団体として一番重要だと感じることが、その「規模」ではありません。「団体の若さ」です。私は「若さ」とは「進化し続ける」ことだと思っております。



進化をめざして

大阪府印刷工業組合
専務理事 佐々木 光夫

昨年末、「年男・年女座談会」(本誌掲載)に同席させていただきました。今回は、創業社長を含めて業界を担う若手の経営者の方々が集まりました。その中で、それぞれの皆様が現ビジネスはもちろん、新しいビジョンにチャレンジし、そのビジネスを進化させているお話を聞かせていただきました。私は、こういったことに触れられるのも組合活動のメリットの一つだと思っております。大印工組は様々な委員会が活動しております。その活動が「PRI・O」の記事やHPで情報として発信されております。ぜひ、一つひとつの情報にタッチしていただき、皆様のネットワーク作り、そして皆様のビジネスの「進化」に役立てていただければと思っております。WEB通販サービス・アマゾンのジェフ・ベソス氏は、「何が危険か。それは進化しないことだ」と言っております。私自身も日々の「進化」を目指してチャレンジしていきたいと思っております。

CONTENTS

- | | |
|--|-------------------------|
| 2 【深化への挑戦】「印刷道」特定機能プロバイダー編
変革が当たり前((株)コトブキ企画) | 26 【委員会レポート】 |
| 6 【特集】年男・年女座談会 | 28 【支部活性化プロジェクト】東和塾 |
| 12 【大印工組レポート】新春会員交流大会 | 31 【SEMINAR】D.D.S.S. |
| 13 【New Face がっちりPRI!】(株)美販 | 32 【支部だより】 |
| 14 【寄稿】塩川正十郎先生を偲んで | 33 【人材人財】ウチのイチ押し君 |
| 18 【がんばってMASSE!】(株)小橋印刷 | 34 【DNA(大青協ネクストアドバンス)】 |
| 20 【教育・研修委員会】叱り方セミナー | 36 【好きこそモノの上手なれ(趣味人日記)】 |
| 22 【クローズアップ カンパニー】FFGS | 37 【うちのコ自慢(人間以外)】 |
| 24 【CSR推進委員会】「マイナンバー取扱ハンドブック」説明会 | 38 【連載】知ってはりまっか大阪 |

「PRI・O」今月号の用紙は、
b7 トラネクスト
(塗工紙・83g/m² A/Y(45.5))
です。(表紙・本文とも)

独自の嵩高技術により、低い坪量ながら高い紙厚を実現した、優しい風合いを持つラフ調塗工紙です。書籍、ムック、雑誌から、カタログ、小冊子、カレンダーまで幅広い用途でご使用いただけます。

用紙提供：日本製紙(株)
関西営業支社 印刷用紙グループ
TEL.06-6363-7184

デザイン・制作：(有)ティーズ / 校正：富士精版印刷(株) / 印刷：イシイ(株)

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

「PRI・O」2月号
カタポケにて
電子版配信中!

バックナンバーもご覧いただけます

ダウンロードは
こちらから!



インバウンドを ビジネスチャンスに つなげる。

チラシ、パンフレットなど、あらゆるコンテンツを多言語化し、スマートフォンやタブレット端末に向けて、配信するクラウドサービス。広がるインバウンド施策に、あなたのビジネスチャンスも繋がっています。

快適なユーザ体験をもたらす
多彩で豊富な機能を搭載

- 配信効果測定
- 配信エリア指定
- 閲覧履歴による表示最適化
- 動画・音声リンクの埋込み
- テキストウィンドウ表示



自動翻訳で最大5言語に対応



www.morisawa.co.jp

詳しくは、**エムシーカタログ**

モリサワは、日本障がい者スポーツ協会を応援しています

●記載されている会社名・商品はそれぞれ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。

印刷道

ソリューション・プロバイダーへの深化

シリーズ⑬ 「特定機能プロバイダー」編

株式会社コトブキ企画

変革が当たり前

印刷道塾の第5回パネルディスカッションでパネラーをさせてもらったのがきっかけで執筆を依頼されました。今までの流れをまとめるとしかできませんが寄稿させていただきます。



大阪セミナー



2015 W&M 春



2015 W&M 春

1. 活版時代

昭和28年4月に紙型鉛版業として先代が創業したのが始まりです。印刷業界の中でも60歳以下の方々は見たことも聞いたこともないものと想像します。昭和30年代が最盛期で東京に三十数社、大阪に数社が専業として営業していたと聞いています。

その工程は活字を文選したのち植字工によって原版が組み上がります。その原版を印刷会社から受け取って高温と高圧を加えるプレス機により紙型を作ります。その紙型を鉄の枠に挟み込み、そこへ溶けた鉛を流し込むと鉛版が完成します。B5版の印刷物をB半裁の印刷機で印刷する場合は8丁面付けするので、8回の流し込み作業をして同じ鉛版を作ることになるわけです。

2. 手動写植時代

同時期に始まった写真植字は昭和40年代になると成長期に差しかつてきます。北親支部の各社から「写植の仕事を受けるところが少ないのでやらないか」と声をかけられることがたびたびあり、右も左も分からない状況で1台の写真植字機を購入して始めることになりました。失敗とお叱りの連続でしたが、増える需要に対応するために我慢して指導していただきました。研文社様、新星印刷様をはじめ多くの北親支部の印刷会社様に支えられて始めることになりました。

3. 電算写植と漢字情報処理(コンピューター時代の始まり)

特筆すべきは、手動写植全盛の昭和50年初頭に文字盤形式の電算写植機が登場します。入力は紙テープ、価格・印字速度から考えると写植屋では到底買うことのできない代物でした。しかし、この時代はすべてに急速な変化をもたらす時代でした。ホストコンピューターも8ビットから16ビットになり漢字が扱えるようになります。

昭和56年には東芝が日本初のワープロJW-10(販売価格約600万円)を出しました。我々にとって文字を画面上で修正できるのは夢のような出来事です。写植機メーカーの校正システムは当時1,700万円です。商売にはならない価格帯です。それが約三分の一で置き換えられるわけです。しかし、コード体系は違うし、媒体であるFD(フロッピーディスク)の仕様も違う

のでそのまま利用することはできません。そこでベンダーさんの助けを借りて変換ソフトを開発することになりました。初めて研究開発にトライする経験を得ました。この経験はその後、事業を行ううえで大変貴重な資産として生きていきます。

そうこうしている内にCRTの電算写植機が発売されます。飛躍的に印字速度が上がり瞬間力のあるシステムになります。昭和58年、このCRT写植機マイクロスは追加フォントを加え、周辺機器を含めると軽く1億円を超える設備投資になります。更にデータベースへの対応でNECのホストコンピューターを導入します。1年強の間に2億円以上の投資をすることになり、先代から失敗したら潰れるぞと喝を入れられる始末です。

しかし、時代は味方をしてくれませんでした。顧客のデータを編集加工することで原稿の作成から校正まで自動化し、更にそのま

ることができません。活字ではできないため当時はよく使われていました。そうすると斜めになった文字のラインを揃える必要があつて、その計算は簡単なコサインの式で計算しないとイケません。講習が終わると私のところへ来て割り付け計算の復習を頼まれたのを思い出します。これも業態変革の難しさのひとつかと思ひ出します。

昭和50年代には手動写真植字が組版の全盛期となり、この時代は製版・印刷の各プロセスも変革を迎えていました。プロセスモデルの急速な変革は業界の様子を一変させていきます。また、この労働集約的で過酷な業務は人材の育成が最大の課題となり経営の難しさを引きずっていくことになりました。この課題に対して写植機メーカーはマイコンを搭載して生産の自動化を図ることになります。毎年、新機種が発表されると同時にユーザーは機械の更新をするようになります。



デジタルカタログ「meclib(メクリブ)」



デジタルカタログ「MY PAGE View」

と感じてたからです。脱下請け宣言をしてエンドユーザーからの受注に切り替えていかなければなりません。規模を縮小しながら業態変革を進めていくこととなります。会社の中ではグラフィック部門とシステム開発部門の役割を明確にして徐々に別々の方向に動き出していきます。

WEBビジネス部門は印刷以外のS-Iと商品開発に絞り込み、平成15年にはデジタルカタログ「MY PAGE View」を商品化します。現在までに、200社を超えるユーザー様に利用していたれています。しかし、これも次世代デジタルカタログへの市場ニーズに応えるため、3年前から企画・開発を進めてきた完全HTML5版の「meclib(メクリブ)」へ移行しています。

平成27年10月Ver.1.5を発表して好評をいただいています。また、これもクラウド時代が主流になりつつある状況では、PCやスマートフォンで閲覧するだけ

ま下版するので手処理で行うプロセスと比較すれば百倍以上のスピードと正確性を提供することができました。

また、この自動組版の評判が広がりS-I(システムインテグレーション)の案件が次々に舞い込んでくることとなります。新聞制作システム、求人情報誌、中古自動車情報誌、地域情報誌、価格表、金利表などのシステムです。

当時、サブクラといわれたサーバクライアント方式でDB(データベース)はオラクルで開発していました。その頃、最新といわれたシステムですが、現在のITから見ればもう化石になっていきます。更に、様々な開発で得られたノウハウから電算写植をサポートするパッケージソフトも累計800本以上販売しました。最も儲かった時代といえます。

4. プリプレスとデジタル化の幕開け

さて時代は平成になります。まして時代は平成になります。脱下請け宣言をしてエンドユーザーからの受注に切り替えていかなければなりません。規模を縮小しながら業態変革を進めていくこととなります。会社の中ではグラフィック部門とシステム開発部門の役割を明確にして徐々に別々の方向に動き出していきます。

WEBビジネス部門は印刷以外のS-Iと商品開発に絞り込み、平成15年にはデジタルカタログ「MY PAGE View」を商品化します。現在までに、200社を超えるユーザー様に利用していたれています。しかし、これも次世代デジタルカタログへの市場ニーズに応えるため、3年前から企画・開発を進めてきた完全HTML5版の「meclib(メクリブ)」へ移行しています。

平成27年10月Ver.1.5を発表して好評をいただいています。また、これもクラウド時代が主流になりつつある状況では、PCやスマートフォンで閲覧するだけ

だまだ電算写植の勢いは続いています。それが全般的にコモディティー化してきます。そして、米国からはクオークやアドビの名前がちらほら聞こえてくるようになります。

平成8年第一次DTPシステムを構築することになります。

なぜこの年に立ち上げたかといいますが、アナログとデジタルのシニアが入り替わりと予想していたからです。その予想は的中し翌年第二次DTPシステムを追加

5. 終わりに

改めて振り返ってみると昭和30年代は紙型・鉛版、40年代は手動写植、50年代電算写植とDB組版、60年代と平成9年まではプリプレスとS-I、平成10年代以降になるとグラフィック部門は企画デザイン・DTP・印刷で守

でなく、それ以上の利便性を可能にするために、社内6名とホーチミンでのオフショア9名の15人体制で開発を進行しています。まさに社運を賭けたチャレンジです。

また、グラフィック部門は企画デザインと営業に特化しています。印刷機などの生産材をすべて処分してハード部門は外注することにした。様々な業種の顧客からの受注では特定の生産機をフル稼働させることができなくなりました。そして、グラフィックでも受注営業に留まらないよう新商材や新サービスの開発に重点を置いて展開を図っています。

するところになります。たった2年で過去のレガシー資産を捨てデジタル対応をしなければならぬ状況を迎えるわけです。それから苦難の連続です。過去の大きな資産の償却、新しいプロセスモデルへの対応、それにもまして一番難しいのはビジネスモデルへの対応でした。これまでは下請け業務に徹することで利益の追求ができましたが、デジタル化が進む段階ではそれが成り立たなくなる



2015 W&D 秋

■企業データ
 社名:株式会社コトブキ企画
 創業:1953年(昭和28年)4月
 設立:1981年(昭和56年)8月
 資本金:3,000万円
 社員:35名(男:27名 女:8名)
 代表者:代表取締役社長 松井博司
 本社:〒530-0015
 大阪市北区中崎西4丁目3番12号
 TEL.06-6372-5669 FAX.06-6372-0586

(株)コトブキ企画 代表取締役社長 松井博司

【特集／新春恒例「年男・年女座談会」】

丙申の年、 経営ビジョンを語る



左から石川氏、児島氏、田中氏、伊達氏、東氏

十千十二支で今年「丙申（ひのえさる）」60ある干支の組み合わせの33番目にあたります。そもそも「丙」とは、「形が明らかになってくる頃」を表し、「申」は、「樹木の果物が熟して固まってくる様子」を表すとされており、「形が明らかになって、実が固まってくる」という、何かを期待させる年になりそうです。そんな平成28年に年男・年女を迎えられた5名の方々にお集まりいただき、恒例の「年男・年女座談会」を開催。将来に向けた経営ビジョンやそれを具現化するための今年の抱負などについて語っていただきました。

【出席者】

石川 泰雄氏

日広株式会社 代表取締役社長

田中 幸恵氏

ホウユウ株式会社 専務取締役

伊達 則幸氏

株式会社彩匠堂 代表取締役

児島 秀基氏

株式会社イソップ企画 専務取締役

東 秀晃氏

株式会社アズマ 営業部 第4課 係長

聞き手

大阪府印刷工業組合

広報推進特別委員会 委員長

木原 浩二氏

(キハラ工業株式会社 代表取締役社長)

申年生まれの「チャレンジャー」

木原 当組合の60周年事業では、「健全な印刷業界を次世代に継承する」というビジョンを掲げ、「未来への礎」2015 大印工の新たなスタート」をテーマに一連の記念事業を展開しました。そして、平成28年の幕開けに際し、PRI-O新春恒例となりました「年男・年女座談会」につきましても、そのビジョンを踏襲する形で、次世代を担う若手経営者の方々に集まりいただき、開催させていただきました。

それではまず、東さんから趣味などを交えた簡単な自己紹介をお願いします。



東 秀晃氏

東 私は現在35歳。他の会社での社会人経験なしで家業である印刷会社に入社しました。最初の5年程度は東京に勤務し、大阪本社に戻ってからはベトナムにおける海外事業展開の足がかりをつくるための、いわゆる「先発部隊」として海外事業に従事。一昨年からベトナムで食品事業を開始しています。現在は、「食品と印刷」という両事業の営業に携わるかたわら、次期経営者として人事や経営といった経営部分にも関わるようにしています。

伊達 私も東さんと同様、現在35歳です。

私はもともと印刷業界の人間ではありません。金融や事務機



伊達 則幸氏

販売などの営業経験を経て、25歳から、いわゆる「凶面の青焼き」を手掛ける複写業に従事。その後、28歳の時に独立する形で印刷会社を創業しました。それから7年、紆余曲折ありましたが、おかげさまで社員数も増え、現在に至っています。

プライベートでは、創業と時を同じくして28歳で結婚。現在は2児のパパです。いま一番の趣味は、週末に子供たちと一緒に釣りに行く釣りがジョギングですね。学生時代は東海大学陸上部で箱根駅伝を目指していたということもあり、いまでもジョギング程度ですが走ることが大好きです。

組合には一昨年に加入しまし

た。まだまだ新参者ですがよろしくお願ひします。

児島 私は大学卒業後4年弱、某印刷会社に一般営業職として勤務。その後、現在の家業に入社し、9年目を迎えています。

当社は、DTP・デザイン企画制作を中心に、Web制作やシステム開発なども手掛ける制作会社です。私の肩書きは、現在「専務取締役」ですが、営業で多忙を極める一方、社内では経営にも携わり、バタバタする毎日です。

また、「社員と社長のパイプ役」という立ち位置も私の大きな役割だと考えています。父である社長の経営者としての立場を理解し、現場の考え方も理解

を

する。その間の「潤滑油」的な存在になればと考えています。プライベートでは、趣味としてここ2〜3年、ゴルフにハマっています。なかなか上手くなりませんが…。あとは、ダーツやビリヤードもよくやります。

田中 私は、卒業後すぐに家業である現在の会社に事務職で入社。その後は組版部門へ異動し、現在も制作を中心に担当しています。

当社は昔、モトヤの組版システムがメインだったため、いまでも制作はウインドウズマシオンリーで、マッキントッシュは1台もありません。父が亡くなった29年前に印刷機も放り出して、アウトプットは現在もオンデマンド印刷機だけの会社です。

お堅いモノクロ系の仕事が多く、入力や組版などの他、テープ起こしなどの仕事もあります。

最近では、地元である大阪府堺市を盛り上げるために(株)堺一社は20年くらい運営してきた堺南大阪の情報サイトがもとに



石川 泰雄氏

なっており、私はこの代表者でもありません。

いずれにせよ、地元・堺が元気になって、自社も元気になればという視点で日々頑張っています。

石川 私は昭和43年生まれの47歳。大学卒業後2年間は同業他社に勤務し、その後家業に戻ったのですが、父である社長との意見の違いによる喧嘩で会社を飛び出しました。結婚し、子供も生まれた時期。お恥ずかしい話ですが、父は昔の経営者です。父は昔の経営者です。父は昔の経営者です。

その後、平成10年頃に父が病

気。その頃には互いにわだかまりも解けていましたし、社員からの誘いもあって、家業に戻ったのですが、それから1ヵ月後に父が亡くなり、いきなり代表に就任したわけですね。それまで営業しかやってこなかった私は、自分なりに経理、人事、経営を必死で勉強しました。

いま振り返ってみると、先代は素晴らしい経営者でした。社員にも思いやりを持って接し、私生活でもお金の面倒を見るなど人格者でもありました。いまとなつては「先代から多くを学ぶべきだった」と後悔するばかりです。一方、プライベートでの趣味はドライブや旅行です。必ず行き

先のガイドブックを購入して、調べていくタイプです。タイムスケジュールを詰め込みすぎて家族からは迷惑がられますが、(笑)。

木原 ありがとうございます。さて、私もこの座談会の司会を仰せつかったということで、申年の方がどういった性格なのか、その特徴を調べてみました。以下、少し長いですが紹介させていただきます。

◇ ◇

動物園でおさるさんが木から木へとびゅんびゅん飛び回っている姿を見たことがある人も多いでしょう。あれがまさしく申年生まれの性格です。仕事でも人付



田中 幸恵氏

き合いでも、1ヵ所に留まるというより、あちらこちらと飛び回り、機智に富んだウィットで人を笑わせ、常に新しいものを求めている。これが申年生まれの基本性格です。人付き合いは悪くなく、明るく、困っている人を見るとなんとか助けたらいいと思い、自分から手を差し伸べます。頭が良いのでそこにはちょっと計算も入っていますが、外には出さず上手に関係を続けていきます。愛嬌もあるので、「宴会要員」として飲み会に誘われることも人より多く、宴会の席では持ち前のサービスピッチから場を盛り上げるので重宝がられることもあるでしょう。

申年の弱点としては、なんでも卒なくこなして要領が良いので、要領が良くない人のことを見下してしまいがち。さらに、自己中心的に陥りやすいところもあるので、後ろ指をさされてしまわないようにしましょう。

申年生まれの代表格ともいえる豊臣秀吉に見られるように、申年生まれの人には口が立ち、頭の回転もよく、周りの人からは楽しい人と喜ばれる一方、正義感が強く論争なども白熱してガンガン責めてくるため、敵に回すと厄介な存在だと思われることもあるようです。しかし、まじめであり、とても人懐っこいところから、「面倒なやつ」と思われつつも友人は多いでしょう。

思考・発想行動が他の生まれ年に比べて抜群に良く、「これだ!」と思ったらさっそく取りかかり、脇目も振らず邁進してがんばっていくので、成功へと登り詰めていきます。しかし、かなり感情が激しい面があるので、周りでおっとりとした落ちついた人がお世話をしていないと、人と対立



児島 秀基氏

してしまったり、どんどんあらぬ方向へ突き進んでいってしまうことも。頭の回転が速すぎて、物事をあまりよく見ずに決定してしまう時もあるようです。申年生まれにぴったりの言葉は「チャレンジャー」。

印刷を軸とした周辺ビジネスに商機あり

木原 それでは、さきほど少し話が出ましたが、印刷関連業界に携わる中での環境や経営の変化についてお聞きします。まずは東さんから。東 私が印刷業界に入ったのは平成17年。その頃からの環境の変化としては「ネット通販(印刷

通販)の台頭」が挙げられます。これにより、1000枚以下の印刷の仕事がいつの間にか消えたように感じられます。当社の社長も同じく申年で「チャレンジャー」なので、出版やネット分野への進出の他、文具をはじめとした100円均一の商品の製造にも進出しています。「商品」を手掛けることで、内職が多くなり、外注も増えました。ここでは価格競争力のためにベトナムや中国に発注しています。一方で、食品事業では今年、「スーパード」そして「ココナッツオイル」が非常に流行し、当社もその波に乗ることができました。食品事業も多角化の方向で

進めたいと考えています。「印刷だけでなく、あらゆる可能性を広げていこう」というのが現在の当社の基本方針です。私も営業の立場としてその方向性を見据え、いざという時には迷わず決断できる判断力を養いたいと考えています。

木原 既存のお客様に対しても印刷だけではなく、いままでと違った切り口で新しいお付き合いを進めるといふことですね。東 はい。そんな提案をお客様はおもしろがってくれます。そんなところにも印刷業の可能性があるのではないのでしょうか。伊達 事務機や商品先物の分野で培った営業を得意としてい



木原 浩二氏

た私は、印刷分野でも同様、簡単に仕事が取れました。30歳までに独立することを決めていたこともあり、「これなら自分でやってみよう」と判断したのが起業のきっかけです。実際28歳で独立したわけですが、最初はまず机と電話とパソコンを1つずつ揃え、ブローカーから始めました。独学ながら経営を勉強し、アンテナを高く張りながらいままでやってきました。当社は戦略的な営業特化企業だと自負しています。営業は、ある程度地域や商材を絞りながら展開しています。基本的に、新しいことをやるのではなく、いまのやり方でも十分当社のような

会社は食べていけると考えています。新しいことも大事ですが、まだまだ紙媒体に魅力を感じているからです。ひとつのブームとしてWebやデジタルメディアに乗る必要があるかもしれませんが、この先10年くらいは基本「印刷会社」でいくつもりです。ただ、それから先は「印刷もひとつのメニュー」と捉えるべきでしょう。コミュニケーションツール全般をビジネスにできる会社としての素地も必要だと思えます。

現在の当社の設備は、オンデマンド印刷機5台です。「1000部を1種類」という仕事を取る1000種類」という仕事を取るように心掛けています。社員教育においてもここが肝です。現在、学習塾や病院の仕事でワントゥワンの仕事も見えはじめており、成功事例を積み重ねながら横展開していくと考えています。木原 この年代で印刷会社の創業者というのは珍しい存在ですね。やはり見えている視点、観点が違うように思います。



ボード1枚とか…。また、役所にも出入りする機会が増え、入札以外の仕事を頂戴することもあります。

また、ひとつの取り組みとして、堺をイメージした「堺柄(さかいがら)」（登録番号 第5674803号）というものを作って売り込んでいます。これは堺らしいモチーフを圖案化・商標登録することで、堺の商品・製品企画に広く活用するために考案されたもの。地元の百貨店が堺柄を泉州タオルにプリントして販売するなど、少しずつですが、光りが見えはじめてきた感じです。

本業のホウユウが堅実経営しているから、「つーるど堺」が多少、いや結構赤字を出してもやれているところがあります(笑)。

将来的には、「つーるど堺」の「堺を盛り上げる」という事業の売上がホウユウの売上を越えてくることを期待しています。

石川 代表になつて15年。会社としては流通業の顧客が多く、そこではやはり「納期」という要素が重要になることから、効率の良い

工程管理やデジタル印刷の活用が欠かせなくなっています。また、そんな業界に接していると卸業の方々とも仲良くなり、お得意先の周りを巻き込んで仕事を進めることで非常に効率が上がっています。

また、印刷だけでなく、販促関係や展示会ブースなどの受注、また介護関係などからの問い合わせも増加傾向にあります。当社では、どんな業界でもお客様のあらゆる要望に対応できる力、体制を整えることに注力しているところです。

一方、課題として「人材の確保」があります。会社が市外にあるため、求人を出しても、どうしても人材を確保しづらい環境にあります。コンピュータ系の専門学校に聞いてもゲームやソフトウェアに流れる学生が多く、DTPの学生は少なくなっていると聞きます。

そんな状況を少しでも改善しようということで、中学生の就業体験を毎年受け入れていきます。とにかく、「おもしろい」

と関心を持つてもらうことを心掛けています。業界全体としても、そんな取り組みが必要ではないでしょうか。

木原 「健全な印刷業界を次世代に継承する」。まさに組合が最優先課題に位置付ける事柄です。

それぞれの近未来予想図

木原 それでは最後に、平成28年の皆さんの抱負をお聞かせください。

東 食品事業と商品事業、それに印刷を絡め、関西以外にも地方や首都圏にその販路を拡大したいと考えています。

伊達 当社は私が若くして経営していることもあって、基本的には拡大路線です。業界に興味があり、会社に興味を持ってくれる人を採用していきたいと考えています。

我々のような中小企業は、基本的に「育てる」というスタンスが大事です。毎年新入社員を迎えて社内を活性化させ、組織として育てていく。これを毎年継続

度まで成長しています。

もちろんこれまでも多くの失敗を経験してきました。ネット通販に精通した人材がいよいよ始めてしまったので、どのようにプロモーションすればいいのかさえも分からない時期もありました。そのお陰で、3年経ったいま、「運営するにはどういうリソースが必要なのか」「ユーザビリティはどうすれば向上するのか」といった部分のノウハウを蓄積することができ、現在の財産を活かして事業拡大を図っている最中です。

印刷の市場がシユリンク傾向にある中、自社をどの方向に導いていくか、日々考えています。東さんが言うように、同業他社と同じモノを売ってもお客様は魅力を感じないのは確かです。お客様はどういったものに魅力を感じ、我々はいかに付加価値を付けていくか。そこに当社は地上戦(紙)と空中戦(Web)を最適化したプロモーションを展開していきたいと考えています。

田中 当社は文字物中心に、W

児島 伊達さんは私と同じ年ですが、本当に尊敬します。

当社は昨年40周年を迎えましたが。当初は写植業として産声をあげた会社です。平成11年頃だと思いますが、ガラ携が世に出た段階でコンテンツ制作事業へ移行、そこからWeb事業部を正式に立ち上げて、事業のひとつとして現在展開している状況です。

それ以降の当社のターニングポイントとしては、「ネット通販事業開始」が挙げられます。「印刷」にとられず、商材にこだわらない。日々、「いま何が流行しているか」「今後何が売れるのか」「ニーズはどこにあるのか」といったことをリサーチしています。

この事業においては「ニッチな市場で一番になる」というコンセプトを掲げています。「求められている割合は少ないが、求めている層は確実にいる」という市場に対して、勝ち目のある商材を厳選してネット通販サイトを立ち上げ、運営しているというわけです。この事業も3年目になりませんが、年間売上4000万円程

度まで成長しています。

もちろんこれまでも多くの失敗を経験してきました。ネット通販に精通した人材がいよいよ始めてしまったので、どのようにプロモーションすればいいのかさえも分からない時期もありました。そのお陰で、3年経ったいま、「運営するにはどういうリソースが必要なのか」「ユーザビリティはどうすれば向上するのか」といった部分のノウハウを蓄積することができ、現在の財産を活かして事業拡大を図っている最中です。

印刷の市場がシユリンク傾向にある中、自社をどの方向に導いていくか、日々考えています。東さんが言うように、同業他社と同じモノを売ってもお客様は魅力を感じないのは確かです。お客様はどういったものに魅力を感じ、我々はいかに付加価値を付けていくか。そこに当社は地上戦(紙)と空中戦(Web)を最適化したプロモーションを展開していきたいと考えています。

田中 当社は文字物中心に、W

で、良い年になりたいですね。

仕事面では、オンデマンド印刷機の活用を強化しようと考えています。これまでは校正用途かPOP用途でしか使っておらず、正直、利益が出たとは思えません。今年用途も拡大し、「儲かるオンデマンド印刷ビジネス」を実現します。

一方、組合活動に関しても支部や委員会の活動に積極的に協力し、ネットワークを拡げていきたいと考えています。一企業でできることは限定されます。コラボレーションの橋渡し役としての組合の機能に期待しているところです。

木原 本日は非常に有意義な話をお聞きすることができました。今後このような「生の声」を発言できる場を組合が用意していくべきだと痛感した次第です。そして、我々はその思いを成果として仕事に結びつけたいと何の意味もありません。「チャレンジャー」である申年の皆さんの今年の活躍に期待しております。

(取材／印刷時報社)

平成28年 新春会員交流大会



大印工組 三役 立礼

1月8日(金)午後6時から
大阪府都島区にある太閤園迎
賓館「ダイヤモンドホール」で、
大阪府印刷工業組合(大印工
組)の主催による「第18回新春
会員交流大会」が開催され
530名が参加した。
会場の太閤園迎賓館には午
後5時過ぎから参加者が集ま
り始め、新年の挨拶を交わす光
景が各所で見られ、大印工組三
役が立礼する中を会場は
参加者ではほほめられられた。
定刻に大印工組の佐々木光夫

専務理事の司会で開会し、まず
全員が国歌を斉唱した。
吉田忠次理事長による年頭
の挨拶の後、来賓(行政関係)を
代表して近畿経済産業局産業
部の志賀英晃次長、さらに北川
イツセイ参議院議員の挨拶が
行われた。
続いて松井一郎大阪府知事、
島村博之全日本印刷工業組合
連合会会長などからの祝電が
披露され、北川イツセイ参議院
議員、水落充近畿地区印刷協
議会会長らの来賓が壇上に上
がり紹介された。
その後、近畿地区印刷協議
会の水落会長が登壇され、乾
杯の首頭をとり開宴。和やかな
雰囲気のもとで引き続き賀詞
の交換が行われた。午後8時に
浦久保康裕副理事長が中締め
の挨拶を行い、お開きとなった。
(報告/事務局)



会場風景



近畿経済産業局産業部 志賀英晃次長



大印工組 吉田忠次理事長



近畿地区印刷協議会 水落充会長



参議院議員 北川イツセイ先生

お客様の思いをスグ!カタチにする!

株式会社美販 代表取締役社長 尾寅 将夫 (東和支部)



お客様の役に立つことを常に意識



代表取締役社長 尾寅 将夫

株式会社美販は段ボールケ
スを中心にパッケージの企画設
計・製造・販売をしております。
私たちはもともと「照明器具
をどうやって割れないようにでき
るか」「どうしたらこの食品を傷
つけずにお届けできるか」「もっ
と簡単に包装できないか」という
設計をすることでカタチ(立体)
にすることに特化してまいりま
した。その中で私たちはどうすれ

ばお客様の役に立つことができ
るのか? 私たちはどんな理由
でお客様に選んでいただけるの
か? ということを常に考え行動
している会社です。
私たちがお役に立てるのは
「数値で表現できない領域でお
客様のお役に立つ」ことです。例
えば、お客様の商品が他社との
差別化をより図るためのパッ
ッケージの企画設計であったり、什
器の提案であったりします。また
最近ではスマホVRビューワーや
紙でできるロボットの教材の開
発・製造・組み立て・全国発送な
ど、梱包・資材用段ボール以外の
仕事が増えてまいりました。
新たな取り組みと
2年前より私たちはお客様の
新しい様々なご要望に応えるた
めに、工場の製造現場内には材



段ボール製巻き取りリール

料・半製品・完成品は今つくって
いるものしか置かない状態にし、
また機械・工具・備品についても
4時間以内に使うものを除外を排
除しました。事務所内でも4時
間以内に使うものを除外し
ました。その中で生まれたアイデ
アや新たな商品も提案できるよ
うになってまいりました。
またエバーノートなどの活用
により、ホームページでは紹介でき
なかつた過去の事例や当社で企
画しただ商品化されていない企
画案や画像などもスピーディー
に提案できるようになりました。

やったことのない商品は新製品

私たちはやったことのない商
品は新製品と考え、お客様から
いただいた課題でやったことがな
いものに対しても自分たちで
できることは新商品だと捉え取り
組んでいます。

また産学連携では近畿大学・
専修大学・阪南大学・日本大学
など様々な大学との商品開発、
および販売の取り組みも行って
おります。そこで生まれた商品
をお客様に提案する取り組みも
始めました。
これからも株式会社美販はお
客様のお役に立てるよう努力し
てまいります。

■企業データ

社名: 株式会社 美販
所在地: 〒579-8004
大阪府東大阪市布市町1丁目4番30号
電話072-987-0601
FAX072-982-5634
設立: 1976年3月
資本金: 1,000万円
代表者: 代表取締役社長 尾寅将夫

今日もつくってます。人に、地球に、うれしい紙の未来。

「読む」「書く」「包む」など、紙は毎日の暮らしに欠かせない大切な素材。そして、自然の恵みである「木」を原料とする紙は「使ったら終わり」ではなく、再生が可能な循環型素材です。環境に配慮した“地球にやさしい紙づくり”を基本とする日本製紙は、時代の流れや用途に応じて「よりよい製品」へと紙を進化させています。

日本製紙株式会社
東京都千代田区神田駿河台4-6 御茶ノ水ソラシティ 〒101-0062 TEL.03-6665-1111
www.nipponpapergroup.com

I'm Nippon!
木の可能性 日本製紙のモノづくり。

あしたのために
NIPPON PAPER
日本製紙のニガバです。

終生の師 塩川正十郎先生を偲んで



塩川正十郎先生(平成13年9月22日グランキューブ大阪での「全印工連全国大会」にて)



衆議院議員 宗清 皇一

私ごとが塩川正十郎先生のご功績やお人柄を語るには失礼極まると承知しておりますが、秘書として過ごした時間を振り返りながら思い出の一端を述べさせて頂くことをご寛恕下さい。

塩川先生のお人柄は至って真面目で努力家、厳格であるが人を包み込むような優しい人でありました。秘書としてお任せさせて頂いたのは平成9年5月から約10年間でした。

まさかの落選

平成8年の第41回衆議院選挙は第11回目の当選を目指されての選挙でした。4回の大任を経験され自民党の3役である総務会長であった塩川先生がまさかの落選。ひたすら我が国、地元の発展に尽力されてきた大政治家にとつ

て、落選の2文字は死ぬほどつらく、受け入れがたい残酷な事実であったと推察いたします。当時の御年は74歳であり、新党ブーム、新旧交代の象徴的選挙であったことから勘案しても、高齢批判を跳ね返し、再起などあり得ない一時期は諦めておられたのではないかと考えます。事実、私が秘書になつた当時は、「その年でまだ出るか」「引退したらどうか」等冷たい言葉を浴びせられることも多く、再起には計り知れない大きな困難があつたのです。

叱られっぱなしの10年間

塩川先生との思い出は沢山ありますが、怒られた思い出しかないと言つても過言ではありません。柔和、温厚というイメージを抱いている方もおられるかもしれませんが、瞬間湯沸かし器の異名を持つており、火山が爆発したかのような怒り方をされる方でした。あれだけ短気な人は今まで見たことがありません。

いつも「君の仕事は横着だ」「何年秘書をやっているのだ」「こんな仕事もできないのか」「手抜きをするな」等、どんなに一生懸命に仕事をやつても認めてくれることはありませんでした。10年間の秘書生活の中で一度も褒めてもらった記憶がありません。

特に「諾無宿」という言葉を用いたの叱責が印象に残っています。理解したら直ちに行動する、後回しにするな、という意味です。仕事は出来て当然、プロとしての自覚を持つ大切さを教わりました。今思えばその時の教えが私の行動の規範となっています。

今思えば、私の未熟さが塩川先



生に大きなストレスを与え、迷惑をお掛けしていたことも多くあつたと反省をしています。そう思う時、今の年齢と経験でお仕えることが出来たら、もつと役に立つことが出来るだろうと思う時があります。

第42回衆議院選挙で捲土重来を果たす

当選が確定した時の塩川先生の弁は今でも覚えています。「この当選は私の政治人生の中で生涯忘れられぬ喜び、苦しい時に支えて頂いた皆様から感謝している」。私はこの瞬間、あまりの嬉しさで泣き崩れたことを覚えています。果てしなく歩いた戸別訪問、早朝の駅立ち、深夜や早朝のチラシ配りやポスター貼り等、苦しかった日々が走馬灯のように思い出され感無量の喜びでありました。

雨の日も、風の日も、また、酷暑や極寒にも耐えながら地元を歩かれ、熱意と気迫で見事に高齢批判を跳ね返しての当選でした。78歳でのカムバックは政治史で例の

ないことであり、不屈の精神力は世の中を驚かせたほどでした。まさに後援者の皆様と捲土重来を誓い、一体となつて走り続けてきた3年8か月であつたと思います。当選後は「政治家として燃え尽きたい」としばしば口にしてきたので、最後の選挙であると決めておられたかもしれません。いずれにしても、衆議院バッチを付けられた塩川先生のお姿は凛々しく、水を得た魚のように澁刺と国政に没頭されていました。

塩爺と言われた理由

入閣会見の時は、なぜ塩川が財務大臣なのか、大半のマスコミは批判的であり、その政治手腕は疑問視されていました。意地の悪い記者から質問攻めにあいましたが、食い下がる記者に対して、「もう、よろしうやろ」と会見を一方的に打ち切つたのです。その対応が話題となり、「塩爺」の異名で時の人になつていくわけです。

当初、塩爺と言われることを非常に嫌っていましたが、数か月経過

したところから、「もう爺といわれてもしょうがない年やわ」と徐々に受け入れていくようになりました。あまり知られていませんが、入閣の記者会見を聞いていた静岡県下田市の旅館業を営む方の息子さん「すい爺さん」がいる、何とか応援したい」とインターネットに「フォルサ塩爺」という応援サイトを立ち上げてくださったのです。このサイトがきっかけとなり「塩爺」と呼ばれるようになります。ちなみに、フォルサとはイタリア語で頑張れという意味だそうです。

国会の銘答弁「忘れられた」

名答弁と表現すれば、お叱りを受けるかもしれませんが、野党議員に官房機密費のことを聞かれ「忘れられた」と答弁された時のことです。小泉元総理も甲斐で述べられていたように、この答弁は国会史に残る名答弁だと思えます。国会でこの答弁をされた直後、苦情の電話が殺到したのです。当時、事務所にはテレビがなかった



引退発表から数日後、伊丹空港に迎えに行き、自宅に送り届けた時のことです。「永年政治家を

お聞きしました。

「いつまでも老骨をさげて迷惑をかけるわけにはいかない。若干ですが人生のロスタイムがある」と突然引退宣言をされたのです。その時の判断は本当に難しい決断であったと推察いたしますが、「誰かに相談すれば必ず欲がでる。進むときは人に任せ、退くときは一人で決めるものだ、そうでない」と退く勇気がでない」と話されてきました。その時の判断は今になれば理解できるのですが、当時は身勝手な理屈であると受け止めており批判的に聞いていたことを覚えています。

引退発表から数日後、伊丹空港に迎えに行き、自宅に送り届けた時のことです。「永年政治家を

政界引退後の活躍

引退後直ちに港区西新橋に新事務所を開設され、活動の拠点を東京に置かれました。「1年も経てば直ぐに忘れられるから、暇になれば大阪に戻ってくる」と仰っておられたのですが、テレビのレギュラー出演や講演、各種団体のお世話等現役時代と殆ど変わらない、「人生のロスタイム」という表現が当てはまらない程の多忙さでした。

政界引退後の活動で特にこだわったのは、社会貢献でした。様々な役職就任の依頼がありました。が、営利目的の役職は一切受けようとしませんでした。私は今まで一生懸命社会に尽くしてきたのだから、人生を謳歌したり、多少の



塩川先生講演会(平成21年10月30日 太閤園での「大阪プリンティングフェスティバル」にて)

ので、「ボケているのか」「大臣を辞める」等なぜお叱りを受けるのか全く理解できませんでした。

この発言をめぐってマスコミの取材依頼が殺到し、財務省と相談の上、一切取材を受けないことを決めたのです。そのような中、テレビ朝日のニュースステーションから「書」をかいているところ(揮毫)を取材させてほしいと依頼がありました。先述のことについての取材であれば断りましたが、あくまで揮毫の取材であるとのことでしたので、官房機密費のことは一切聞かないことを条件に取材を受けました。ところが、書いている最中に「塩川大臣は本当に忘れてしまったのですか」と聞かれ「そんなもん墓場まで持っていくに決まってる」と答えてしまったのです。「しまった、余計なことを言ってしまった」と、利用されることを懸念しながら取り返しがつきません。

懸念が的中し、その部分だけをテレビで流され、再度国会で追及されることになったのです。塩川後援会の幹部や、私たち秘書は政治

利得を受けることは許されると考えていましたが、本人は全く逆の考え方でした。引き受ける役職は報酬を受け取るどころか、多額の出費を伴うものばかりでした。役職柄、理事会や総会等に出席しなければならぬことも多く、ほとんど私的な時間を過ごされることにはありませんでした。特に大阪の文化や芸術の振興の為に労を惜みず、大阪の再生に力を注いでおられたと感じます。「何とか大阪を盛り上げたい、このままでは良いものは全て東京にいつしましう」等、大阪の将来に強い危機感を抱いておられました。

生まれ育った大阪の発展を誰よりも願われた政治家であったと思います。

「座右の銘」

政治信条としての座右の銘は「為政以德」でしたが、「疾風勁草」は塩川先生が好んで使われた格言であり、塩川先生のお人柄を一番表している格言だと思います。きれいなだけの花であれば、強風

生命を絶たれてしまうかもしれないとたいへん動揺しました。しかし、その後の追及に対し「なんでもなんなこと言うてもたんやろうね」「発言したことを思い出すことが出来ません」等で切り抜け、それ以後は追及されることはありませんでした。これも国会史に残る出来事であり、大きな問題にならなかつたのも、塩川先生のご人徳であろうと思っています。

平成15年9月政界の引退：人生のロスタイム

塩川先生は平成15年夏ごろ胆嚢摘出のために入院されました。財務大臣就任以来、初めてG7も欠席することになり、最後の大舞台を欠席されたことはさぞかし無念であったと思います。

記者会見でも述べておられましたが、入院中のベッドの上で引退を決意されたそうです。小泉総理からの強い慰留があったと聞いていますが、元氣になればまた欲が出てしまう、そうならないよう直ちに引退を発表しようと思ったと

によつて飛ばされるが、しっかり根ざした強い草は強風に負けないという意味。逆境の時に初めてその人の真価が問われるものです。

日々の努力の大切さ、積み重ねがいかに大切であることを教えてくれました。どんなに辛いことがあっても、誠心誠意努力すれば、必ず良い結果に結びつく。私はその言葉を「座右の銘」にしています。

また、「良き凡人」でありたいとも言われておりました。ここで言う「凡人」とは、偉人や学者になるとか、地位や名誉、財産形成等の小乗的な功利主義的な考えを捨て、いざとなれば自分を犠牲にし、社会に貢献する、それを生き甲斐とする。平凡なようだが、かくあるべき、という行動の規範を示しています。とても難しいですが人生の目標とすべき大切なテーマであると受け止めています。

偉大な政治家、塩川正十郎先生のお人柄の一端を申し述べましたが、少しでも師の人生や心がご理解頂ければ幸いです。



壁紙DIYマーケット



www.kabegamidiymarket.jp 0800-111-3399

コンセプトは「生活に彩りを」 新事業、壁紙DIYマーケットでレンジ拡大

株式会社小橋印刷 代表取締役社長 小橋 一雄



施行例/キッチン



施行例/リビング



施行例/子供部屋



施行例/障子



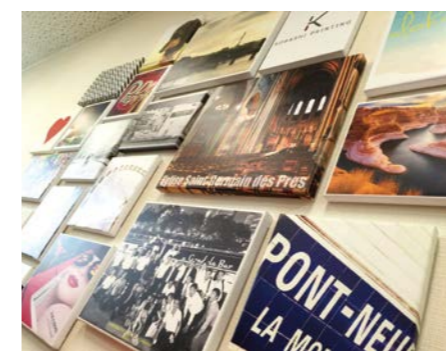
HP社製のラテックスプリンター



「壁紙DIYマーケット」は(株)小橋印刷が2015年度から運用を開始した新事業部である。「生活に彩りを」をコンセプトに、サービスの多様化を目指し、少しずつ実績を積み重ねている。従来の既存顧客以外にもさらにレンジを広げ、もう一本の柱を作るべく、HP社製のラテックスプリンターを導入し、その機械の特性を活かした商品作りに取り組んでいる。ラテックスインクは圧倒的な素材対応力で、屋内外の多彩なアプリケーションに柔軟に対応。環境に優しい水性インクでありながら、高い屋外耐候

性と、ハードソルベント以上の擦過性を備えている。壁紙、ロールスクリーン、窓フィルム、障子、キャンバス生地、風呂敷、帆布、メッシュターポリン、野外看板など、あらゆるメディアに高品質な印刷が可能。(株)小橋印刷はその商品力を活かした提案型営業を行っている。神戸・大阪にある地場のリフォーム会社が「壁紙DIYマーケット」の代理店となり、リフォームの提案書の中に壁紙などを追加して販売。リフォームが必要な住宅が集まるエリアを選定し、ポスティングを開始し、着実

に注文を集めている。リフォーム、リノベーションは金額がどうしても大きくなるので、敷居が高くなるが、最初の入り口を壁紙という低いハードルに設定することにより、お客様がアプローチしやすくなる利点がある。ここ数年、確実にDIY(Do It Yourself)のマーケットは広がっている。既製品を組み合わせて何かを作ることが主流であったこれまでのDIYに、例えば、インスタグラムなどのアプリで撮った自分だけのお気に入り写真をミックスすることで、その人にとって更に貴重で想いのこもったものになる。そのようなお気に入り写真や好きなイラストを壁紙にしたり、世界地図やアルファベットを壁紙に印刷して子供部屋の壁一面に施工したり、ロールスクリーンや窓フィルムに印刷したり、障子や襖にセンス良く桜の花びらを入れてみたり…。生活の一部に少し手を加えるだけで雰囲気は一変する。店舗や事務所はインパクト重視で大きい面積を、自宅やSOHOはさりげなく、しかし雰囲気のある小さめの面積を施工するのが主流である。



「CANVAS」プリント

「壁紙DIYマーケット」は同時に専用ウェブサイトを開設しフリーコールを設置。ウェブサイトの中には施工実績はもちろん、シミュレーション機能も設置した。面積を指定し、テンプレートや自分のお気に入り写真を配置しイメージすることが可能。そのままオンラインで注文・決済し、個別対応で色を替えたり文字を入れたりデザインを受け取ることも可能にしている。Facebookページでも実績の紹介を頻繁に

行い、広告を通じてSNSユーザーにアプローチすることで専用ウェブサイトへの誘導に繋がっている。(株)小橋印刷では、壁紙や窓フィルムを施工する職人も提携し、デザイン出力から施工までワンストップで受注する体制を整えている。こうした新規事業立ち上げの背景を小橋専務は次のように語る。「既存顧客に対しては社内オフセット印刷機、オンデマンド印刷機、ラミネート機、大判プリンター2台と制作部・内職部で対応してきたが、さらなる高付加価値商品の開発を進め、自社独自の販路開拓と業績アップを目指さなくてはならない。我々のような超小規模事業所だからこそ、フットワーク良く、ベクトルをあらゆる方向にその都度向けていくことが可能である。DIY好きな人は全部自分でやる。その中にオリジナルのエッセンスを取り入れる提案をしていく。DIYが苦手な人でも我々にお任せいただければ生活の一部に彩りを添えることができる」。実際に「壁紙に自由に印刷出来る事」を知らない大手ハウスメーカーの営業担当者が意外に

多いことも判明。出力サンプルやパンフレットを渡してユーザーに紹介してもらうことが容易な環境にある。また、(株)小橋印刷オリジナル商品の「CANVAS」は本物の画材にプリントして木枠にはめて飾る22cm四方のインテリア雑貨であるが、これをペットシヨップに提案。ペット購入時に飼い主が撮影した、とびきり最高の1枚を印刷し、ペットシヨップから飼い主へプレゼントするという流れを取り入れている。小橋専務は「今まで弊社は完全受注産業であったが、これからは商品や情報をどんどん発信していきたいと考えている。自社の強みをいかに、どういうカタチで届けるのか、それが重要である。そのために自社の人的資源をより強化し、組織力を高めていかなければならない」。玉造にあるひとつの印刷会社から、地域にいろんなカタチで貢献する会社へ成長していかなくてはならない。出来る事はどんどんやっていくつもりだ。この「壁紙DIYマーケット」を地域の方々と共に成長・共有できる財産にしていきたい」と今後の展望を語った。(39巻目は共進社印刷(株)さんです)

人は叱られて伸びる

“人材価値を最大化させる”「叱り方」セミナー 「ミッション・ビジョン・志事のススめ」

開催:平成27年12月4日(金) 午後6時~ コンファレンスプラザ大阪御堂筋

講師:有限会社ハートプロ 代表取締役 河村 晴美氏



司会担当 五十嵐委員



作道副理事長



山本委員長



講師の河村晴美氏

12月4日(金)午後6時より、叱り方セミナー「ミッション・ビジョン・志事のススめ」を中央区本町のコンファレンスプラザ大阪御堂筋において実施。講師に有限会社ハートプロ代表取締役でもありNHK「クロウズアップ現代」で放送された「叱りの達人」と称される河村晴美氏をお招きしご教授いただきました。師走の多忙な中56名が参加しました。以下に河村氏の話を紹介します。

●職場コミュニケーション

早速ですが、従業員の方へは褒めた方が良いのか、叱った方が良いのか皆様はどのように接しておられますか？また、ご自身は褒められたいですか、叱られたいですか？褒めたり叱ったりする前提に職場でのコミュニケーションが必要に

なつてきます。なぜコミュニケーションが必要か？目的はただ一つ、「成果を上げるため」。すなわち事業発展のために必要なのです。人の心の中はわからないという前提で「知ろうとする共感」を心がけてください。従業員の皆様に成果を上げていただくため次の3つを配ってあげてください。それは、目配り・気配り・心配りの3つです。

●叱り方の作法

叱る時は仕事ぶりを評価してください。①部下を正面に②誠実に③対等に叱る。そうすることで気持ちが相手に伝わり、人は自分のために叱ってくれていると肯定的に考える



ようになります。良い部分を褒めること、悪い部分は叱ること。この両方を決して見逃さないことで信頼関係が構築されます。

●最近の若者の傾向

経験豊富なベテランの方には理解しがたいですが、最近の若者に出世欲は正直あまりないのかもしれない。何が彼らのやる気の源になるのか？それは貢献なのです。自分だけでなく人の役にたっているのか、どれだけ関わっているのか？これらの貢献欲求を持っているものと認識する方が良いのではないのでしょうか。人は何を求めているのか？叱られたいとは思っていません。褒められたい以上には感謝されたいのです。「ありがとうございます」と言われたいのです。皆様の従業員一人ひとりを人から感謝される、そんな人に育ててあげてください。

最後に河村氏の言葉で締めくくりたいと思います。「叱る」とは、使命感をもつ愛である。「叱る」とときには、相手の成長を信じて願う深い愛情が根底にあることが、第一条件として重要なことです。そのうえで、相手のために一歩踏み込む。それが、本当の意味の「叱る」人財育成、指導なのです。

(教育・研修委員会 高橋孝二)

◆叱り方セミナーアンケート結果(回答者48名) 1 内容は回答者数

- (1) 今回の勉強会全般について
 - 有益【31】
 - やや有益【12】
 - 普通【5】
 - ややも足りない【0】
 - もの足りない【0】
- (2) 内容は理解できましたか？
 - 理解できた【32】
 - まあまあ理解できた【13】
 - 普通【2】
 - やや分りにくい【1】
 - 分りにくい【0】
- (3) セミナーの時間に満足
 - 長い【0】
 - やや長い【6】
 - ちょうど良い【31】
 - やや短い【6】
 - 短い【2】
- (4) 今回の受講して気づいたこと、身に付いたことなど
 - 今までと違う発想があることに気づいた。
 - 礼儀は大事、先生の和服が素敵ですね。
 - 「社員」の思いやり。
 - 行動を通して感情を整える。
 - 社内で実行していきます。
 - 叱る、ほめるに通じる。叱ることも大事なコミュニケーションだ。
 - 多くありました。
 - 自配り。
 - 人は感情で動く。元気をやる気、こた気が大切。
 - 「気を配る」こと。
 - 部下への接し方。
 - 部下に対する接し方。
 - 部下への気持のあり方。
 - 叱り方を変えます。
- (5) 今回の内容等特で、せつなう少しくいつかは良かったのでは？
 - 「気づき点」
 - 部屋が暑かったです。
 - もう少し具体的な叱り方。
 - 「シシユメ」の最後まで伺いたかったです。
 - 手持ちの資料をもう少しいただいたかったです。
 - フツのポイントをすべて知れたかったです。
 - 部下が口癖思っていました。
- (6) 今後のセミナーについての「意見・希望」
 - Watson利用したいです。
 - 役に立ちました。
 - サービスの研修、企画をしていただきたい。
 - きあがりやでいいです。



デザイナーの現場に、印刷に迫るクオリティを。

2,400dpiの高精細画質で、紙の光沢感までも忠実に再現。クリエイティブの可能性を広げるフルカラー複合機、誕生。

FUJI XEROX

デザインワークにストレスを感じさせない、プロが待ち望んでいた高性能。

- 新設計4サイクルエンジン採用で画質安定性を大幅に向上。
- コート紙に対応したグロス調整機能を搭載。
- コート紙から厚紙まで対応用紙種類を拡大。
- さまざまなカラープロファイルに対応。
- オフィスが求める複合機としての機能を一台に集約*1

DocuColor 1450 GA
フルカラー複合機/ネットワーク対応プリンター*2

2400dpi カラー高画質 APPE2.5 標準対応*3 A3ノビ対応*4

*1 フクス機能はオプション。 *2 Print Server接続時。
*3 Adobe®PDF Print Engine 2.5 Adobe PDF Print Engine 2.5は、アドビシステムズ社および、その子会社の各国での商標、または登録商標です。 *4 330x488mm、印字保証サイズは323x480mm。

富士ゼロックス株式会社 www.fujixerox.co.jp/
XEROX、およびそのマークは、米国ゼロックス社の商標です。

富士ゼロックス大阪株式会社 www.fujixerox.co.jp/osx/
〒541-0042 大阪府大阪市中央区今橋2-5-8 TEL 06-6205-3001



FUJIFILM
Value from Innovation

成長は、「省資源」から。

もっと強く、もっと付加価値の高い印刷ビジネスを実現するために富士フイルムは提案します——成長は、「省資源」から。材料・工数・水・エネルギー・排出、これまでの「コスト」を減らし利益に還元。製版・印刷工程を軸にした、独自のソリューション「FUJIFILM SUPERIA」があなたの会社をどこよりも強いものへ変えていきます。



FUJI XEROX

デジタル・プリンティングの新たなステージへ。

Color 1000 Press
オンデマンド印刷による新たな価値の創造へ

——「一人ひとり」に応えるパワーを——

富士ゼロックス Color 1000 Pressは、より豊かな高画質プリントを実現する新技術や、薄紙から厚紙までの幅広い用紙対応により、高級カタログやラベル・パッケージといった、より広範囲なマーケティング・アプリケーションのオンデマンド対応を可能にしました。バリアブルプリンティングによる印刷物のカスタマイズで、一人ひとりの心をしっかりとつかむ、消費者向けのパーソナルコンテンツプリントがこれからのビジネスを拓きます。

富士ゼロックス株式会社 <http://www.fujixerox.co.jp/> ※XEROX、およびそのロゴと“コネクティング・シンボル”のマークは米国ゼロックス社の登録商標です。

富士ゼロックス大阪株式会社 <http://www.fujixerox.co.jp/osx/> 〒541-0042 大阪府大阪市中央区今橋2-5-8 トレードピア淀屋橋14F TEL:06-6205-3001

FFGSは、戦略的『省資源』で、トータルコストダウンを支援いたします。



- 省資源ソリューションの実践具体例
- インキ **20%削減**
- 損紙 **10%削減**
- 水 **20%削減**
- ガス代 **10%削減**
- パウダー量 **50%削減**
- 廃液処理コスト **1/3**
- メンテ工数 **削減**(印刷機・処理プロセサー)
- 完全無処理サーマルCTPの場合、さらに
- 洗浄水
- 廃液
- 現像液
- 処理プロセサー 電気代
- 処理プロセサー 立ち上げ時間
- 処理プロセサー メンテ工数

すべてゼロ

「減らす」がつくる、クオリティ **FUJIFILM SUPERIA**

一般社団法人 日本印刷産業連合会発行

「マイナンバー取扱ハンドブック」説明会

マイナンバー取扱ハンドブックの活用

特定個人情報の取扱規程／安全管理措置／取扱状況の記録

開催:平成27年12月9日(水) 15:00~17:00 太閤園「ゴールデンホール」

講師:日印産連プライバシーマーク審査センター 清山 曜二氏

大阪府印刷工業組合CSR推進委員会では、平成27年12月9日(水)15時より太閤園ゴールデンホールにて「マイナンバー取扱ハンドブック」説明会を開催。講師に日印産連プライバシーマーク審査センターの清山曜二氏をお招きし、ハンドブックをテキストとして規程を構築するうえでの留意点や記録様式(ひな形)の活用方法を具体的に説明していただきました。今までのマイナンバー制度のセミナーと異なり、ひな形の規程や記録様式を用いた解説がなされたため、会員企業の関心も高く、年末の多忙な時期でありましたが47名が参加し熱心に聴講しました。

1.セミナーの概要

(1)個人番号(マイナンバー)を取り扱う際の安全管理措置の考え方はじめにより)

企業は、制度導入によって付加されるマイナンバーの事務処理に対応するための体制を整備し実施するとともに、マイナンバーを取り扱う際の安全管理措置への十分な対応が必要となります。

なお、従来から個人情報の適正な取扱いと保護のための安全管理措置を実施している企業にとっては、マイナンバー及び特定個人情報の取扱いにあたって、適切な

安全管理措置は必要であるものの、マイナンバー対応のみを目的とした新たなセキュリティ対策のシステム導入等は必ずしも必要ではありません。適切な安全管理措置を実施するための「手続き」の見直し及び整備を行うことが重要です。

(2)用語の定義

「個人番号」、「特定個人情報」「事務取扱担当者」、「収集担当者」、「取扱区域」等

(3)適用範囲

ハンドブックが対象とするマイナンバーの適用範囲

(4)ハンドブックの構成

特定個人情報ガイドラインが求める適正取扱規程及び様式集のひな形を収録しています。

I「特定個人情報の適正取扱マニュアル」

II「特定個人情報安全管理基準」

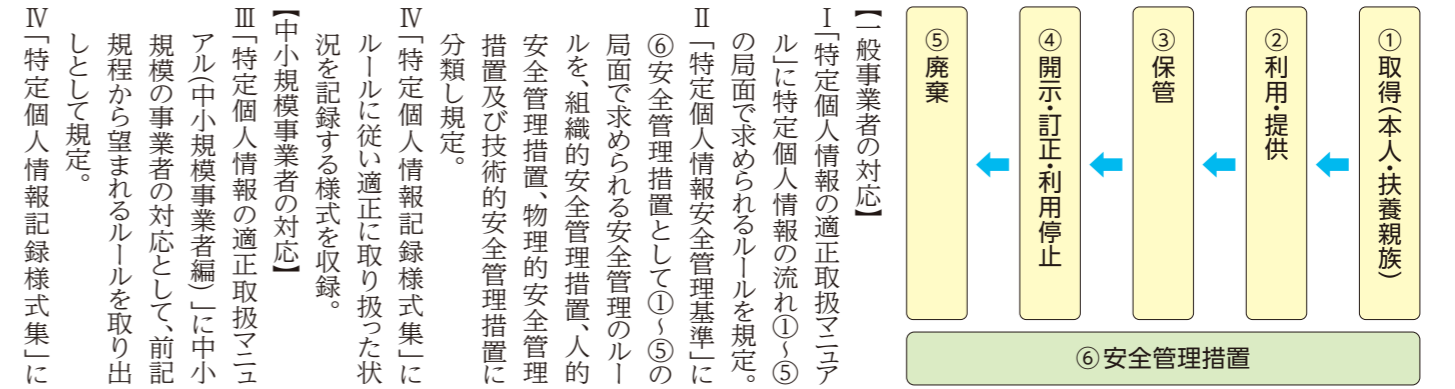
III「特定個人情報の適正取扱マニュアル」(中小規模事業者編)

IV「特定個人情報記録様式集」

V 巻末CD(規程及び記録様式のひな形をワード、エクセルデータで収録。自社に適した内容にカスタマイズして利用できます。)

(5)特定個人情報ガイドラインが求める規程とハンドブックで示す規程との関連

【特定個人情報ガイドラインが求める適正取扱規程】



- ルールに従い適正に取り扱った状況を記録する様式を収録。
- (6)事業規模の考え方
 - (7)モデル別の対応規程の考え方
 - (8)取扱状況を効果的に管理できる取扱様式の紹介
- セミナーのまとめとして、ハンドブックの中に収録されている26葉の記録様式の中から取扱状況の記録、教育及び業務の引継等に役立つ13葉の記録様式を紹介。
- ①取扱の全容を把握
 - 「個人情報特定台帳(特定個人情報)」
 - 「業務フローに基づくリスク分析及び対策シート」
 - 「特定個人情報緊急時連絡網」
 - ②取得(本人・扶養親族)時に個人番号・身元確認を行った記録
 - 「個人番号利用目的通知書」提出届(従業者等)」
 - 「個人番号利用目的通知書」提出届(支払調書該当者)」
 - ③個人番号管理・廃棄の記録
 - 「特定個人情報授受台帳(従業者等)」
 - 「特定個人情報授受台帳(支払調書該当者)」
 - ④利用・提供・廃棄の記録
 - 「個人番号事務(利用・提供・廃棄)記録」

⑤アクセスの記録

「特定個人情報ファイル(紙媒体)利用記録」

「特定個人情報ファイル(情報システム)利用記録」

⑥安全管理措置の記録

「取扱区域施設管理簿」

「情報システム設備台帳(電気機器・電子媒体)」

「記録管理台帳(特定個人情報)」

◆受講者アンケート集計

受講者のアンケート結果は、多くの方からとても役に立った、役に立った、利用できるとの回答をいただきました。セミナーの情報がマイナンバー制度の説明だけでなく、実務者が具体的に何をしなければいけないのかを提供した内容で、タイムリーな要望にお応えする情報が提供できました。

【1】内は回答者割合%

Q1 今回のセミナーが役に立ったか?

- とても役に立った [46%]
- 役に立った [54%]

Q2 特定個人情報の適正取扱マニュアル(一般事業者)について

- 利用できる [40%]
- とても参考になる [47%]
- 役に立った [47%]
- あまり役に立たなかった [13%]

Q3 特定個人情報安全管理基準(一般事業者)について

- 利用できる [40%]
- とても参考になる [47%]
- 参考になる [13%]

Q4 特定個人情報の適正取扱マニュアル(中小事業者編)について

- 利用できる [44%]

マイナンバー事務取扱担当者が待望のお悩み解消ツール 「マイナンバー取扱ハンドブック【CD付】」のご案内

マイナンバー制度により全ての事業者は、税や社会保障の手続きで従業員などのマイナンバーを関係書類に記載する必要があります。マイナンバーの取扱いにあたっては、個人情報保護法よりも厳格な保護措置が設けられています。そのため特定個人情報保護委員会が策定した「特定個人情報の適正な取扱いに関するガイドライン(事業者編)」(以下ガイドライン)を踏まえた対応が求められています。本書は印刷事業者が特定個人情報の適正な取扱いに関わる取扱規程等を策定する際に参考となる基本的なモデル規程類を収録しており、規程、様式等を策定する際に活用していただけるように発行しました。



監修:北村・牧山法律事務所
弁護士・弁理士 牧山嘉道
慶應義塾大学 総合政策学部
教授 新保史生

編集:一般社団法人 日本印刷産業連合会
企業行動委員会 情報セキュリティ部会

価格:日印産連/会員・賛助会員 2,500円
(消費税込、送料は別途実費)
一般(非会員・非賛助会員) 4,000円
(消費税込、送料は別途実費)

購入方法:日本印刷産業連合会ホームページ「出版物のご案内」にてご購入いただけます。

- 本書の特徴
- ガイドラインが示す必要な取扱規程、様式等のひな形を網羅しており、策定に関わる事業者の負担を巻末CD-ROMで軽減します。
 - 事業者及びPMS構築事業者等の現状に合わせて規定内容をカスタマイズできるよう【コメント】を記載しています。
 - 中小規模事業者における対応方法を「特定個人情報の適正取扱マニュアル」(中小規模事業者編)としてまとめました。
- 本書の構成
- I「特定個人情報の適正取扱マニュアル」
適正に取扱うための基本的なルール及び各取扱工程での取決め内容について規定化。
- II「特定個人情報安全管理基準」
漏えい・滅失・改ざん・紛失等の事故から守るための、各安全管理措置について規定化。
- III「特定個人情報の適正取扱マニュアル」(中小規模事業者編)
中小規模事業者が特定個人情報を取扱う場合の対応方法について記載。
- IV「特定個人情報取扱記録様式集」
個人番号・特定個人情報の取扱いがトレース可能な様式を提示。
- V 巻末CD-ROM
規程・様式をカスタマイズし、利用しやすいように収録

【ご意見・ご感想など】

規定集の作成を悩んでいましたが、今回のセミナー受講で作成のポイントがよく理解できました。ありがとうございました。

- とても参考になる [40%]
- 参考になる [16%]
- 利用できる [57%]
- とても参考になる [30%]
- 参考になる [13%]

●価値ある2時間でした。ありがとうございました。

●丁寧な資料を作成いただきありがとうございました。使わせていただきたいと思えます。

●PMSに特定個人情報の規定を付け足す際の具体的な文章例がもう少しあれば助かります。(PMS規約のところへんどうという文章が入るか。)

●受託・委託についても詳しい説明の機会があればと思います。

委員会レポート

経営革新・マーケティング委員会

◆報告事項
 (1)平成27.10.22開催)平成27年度第5回経営革新・マーケティング委員会議事録
 事務局より議事録を前に前回の協議事項のポイントの説明があった。特に、家田委員長から前回協議した中で、「女性活躍セミナー」について、定義がはっきりしない点や何に焦点を当てるかが曖昧なところもあり、開催には無理があるとの考えが示された。

(2)平成27.11.19開催)『印刷道塾』(情報発信セミナー)『PRI・O』記事アンケート結果
 アンケート結果について、事務局より過去のセミナー参加者が半分以上を占め、また7割近くが有益で良く理解できたとの回答であり、セミナーは高く評価されているとの報告があった。家田委員長からも同様に、評価が高く継続の要望が多く寄せられている旨の発言があった。

◆協議事項
 (1)『印刷道塾』(情報発信セミナー)開催について
 ①第6弾『印刷道塾』(情報発信セミナー)開催について・講師案
 家田委員長より、「経営革新・マーケティング委員会としての総合的なテーマにふさわしい講演者を検討。様々な意見の中で委員会として溝畑宏氏を第1候補とした。溝畑氏は元々自治省の役人だが、役人の枠を超えて非常にためになるおもしろい話を聞か

せて貰える。本日は、開催候補日とテーマ、内容を討議して貰いたい」と検討の経緯と本日の協議内容について説明があった。

浦久保副理事長より、「ある会合で溝畑氏にワン・サムライ・プロジェクトの話をしたところ、協力いただけることになった。併せて講演についても依頼した。受けていただけると、問題は日程。溝畑氏で良ければ、早速日程調整に入りたい。講演会後は、立食形式で交流を深めるのも良いのではないか。また、商工会議所も後援名義があれば会場費程度は予算化できるのではないか」との折衝の経緯と共に実施に際してのアイデアが出された。

続いて、事務局から講師溝畑氏のプロフィールおよび案内状(案:テーマ「観光立国と地域活性化で大阪を元気に。」)について説明があった。その後、当セミナーについて協議、各委員からの下記の意見が出された。

- ・ぜひ、実施したい。内容もおもしろいと思う。ただし、今まで実施してきたテーマとズレがあるのでは? その点をどう理解してもらおうかが問題。
- ・印刷と離れたテーマでも良いのか? 一般の方を対象にするのであれば、100名以上の規模になる。
- ・テーマ、内容、講師もこれで良い。ソリューションプロバイダーを目指す我々としては、印刷だけにこだわらない方が良い。最終的には我々のビジネスと合致できる。
- ・大賛成。大阪にとって関心の高いインパ

ウンドに対して、有識者からのその背景や対策についての意見や考えを直接聞けるのは非常に貴重な機会であり、正確な情報を聞いたうえで印刷業の我々が対応を考えていけば良い。終了後の懇親会でもできれば良い。

- ・逆に良いと思う。今、なぜこの講師に依頼したのか? 講師のキャリアも含めて、我々どういう関係があるのかを考えることにも大きな意味がある。
- ・大阪を元気にするために良い講師選択だと思う。会場は、太閤園以外も考えてみてはどうか。
- ・講師としては抜群である。テーマにも地域性が入っている。印刷業として地域活性プロモーターにつながる内容である。裏難波や黒門市場の紹介や他の講演者との組み合わせも考えてはどうか。

更に、会場並びに予算についても各委員と協議した結果、家田委員長より「講師は溝畑宏氏に決定。講演は17時から19時。終了後、20時までの1時間程度の懇親会を行う。場所は太閤園。100人から150人の規模で実施する。参加費は、一人1,000円程度、懇親会費も含めての参加費は別途検討する。日程を含めて溝畑氏に確認する」との発言により、講演会の実施および概要は承認された。浦久保副理事長からは、「この講演は、単に観光だけではなく、大阪経済立て直しの側面もある」との見方が示された。

(報告:事務局)

委員会レポート

教育・研修委員会

セミナー開催について各グループより報告・討議

日時:12月11日(金) 18時~20時30分
 場所:大衆割烹「小原庄助」
 出席者:作道副理事長、山本委員長
 他12名(欠席者6名)

【会議内容】 1.議題並びに資料の確認 2.副理事長挨拶 3.委員長挨拶 4.討議事項

- (1)各グループの進捗状況等について
 ①「見える化」グループ…森内副委員長より説明。
 ・「チーム別管理会計」徹底解説セミナー案内
 ・「チーム別管理会計」徹底解説セミナー取予算案について
 ・「チーム別管理会計」徹底解説セミナー役割分担について
 セミナー案内については「PRI・O」1月号で告知済みである。
 役割分担・当日のタイムスケジュールについては素案の通りで、記録係に関し

ては平石委員が担当することになった。山本委員長から委員各位に支部新年会等にて周知・集客をお願いした。
 ②「教育研修」グループ…(後述)
 ③「MUD」グループ…(後述)

5.報告依頼事項

- (1)「全印工連アドビテクニカルセミナー冬の陣」開催について
 本年度も「アドビテクニカルセミナー冬の陣」を、平成28年1月27日(水)大阪印刷会館で開催する。案内は週明けの12月14日にFAXにて送信する。
 (2)「教育研修」セミナー実施報告
 12月4日(金)、コンファレンスプラザ大阪御堂筋にて開催した「ミッション・ビジョン志事のススメ」は参加者56名であった。参加者に行ったアンケートの結果は本誌「PRI・O」2月号(P21)の通りである。
 (3)MUDグランプリ表彰式・セミナー開催結果
 11月20日(金)に大阪産業創造館にてMUDグランプリ2015の表彰式とセミナー「MUDで商売繁盛!!」を開催、当日は62名の参加があった。
 (4)委員会ゴルフコンペ結果報告
 (11月1日開催)
 (5)その他



「PRI・O」12月号に記載の本年度オフセット印刷技能検定の結果を報告した。

6.その他

事務局より組織活性化委員会主催「ボウリング大会」(平成28年2月14日)案内とJAGAT「枚葉オフセット印刷技術講座」を紹介した。

以上で議事は終了し、懇親会へと移った。委員間で様々な意見交換が行われ、午後8時30分に閉会となった。

(次回日程)
 日時:2月19日(金) 18時より
 場所:大阪印刷会館
 議題:後日、開催案内にて連絡
 (報告:事務局)

紙 に関わるあらゆるご相談にお答えします。
 ■和洋紙卸販売 ■紙関連商品の小売り
 E-mail: info@munetsugu.co.jp URL: http://www.munetsugu.co.jp
 TEL. 06-6482-2701 FAX. 06-6482-2706

英語日本語かみしばい
Table Theater テーブルシアターシリーズ

★英語教材の企画・制作
 ★各国語翻訳業務
D.NET
 E-mail: dnet@munetsugu.co.jp
 URL: http://www.dnet-pub.com
 TEL. 06-6483-6308
 FAX. 06-6482-8638

Illustration by Hitomi Endow & Mariko Nakada
 本 社 : 〒553-0003 大阪市福島区福島6丁目6番3号 事業所 : 〒660-0828 尼崎市東大物町2丁目1番21号

Adflex 進化する無公害印刷方式
「アドフレックス」印刷

アドフレックス用ダイレクト彫刻機
Adflex Direct

株式会社 コムテックス
 大阪本社 TEL : 06(6313)3355 支 店 : 北陸/東海/名古屋/京都/中四国/福岡
 東京支社 TEL : 03(3358)5201 営業所 : 松山

貴社のブランド力を高めるオーダーメイドファイル
 あなたの「あったらいいな・・・」をかたちにします。

セキセイでは、オーダーメイドファイルのご相談を承っております。社内でご使用になるオリジナルファイルやサンプル配布などのプロモーションツールとして、ぜひご活用ください。詳しくは、担当 山野までご連絡ください。TEL(06)6621-2331 (代)

sedia セキセイ株式会社 大阪本社・大阪市阿倍野区松崎町2丁目6番43号 〒545-0053
 0120-281281 www.sedia.co.jp

わたしたちは大阪観光を応援しています!
 大阪観光局公式キャラクター
 大阪観光サポーター
Osaka Bob

総合印刷会社 〒530-0001 大阪市北区梅田3丁目4番5号(毎日新聞ビル6階)
 TEL(06)6346-2800 / FAX(06)6346-8848
 株式会社 高速オフセット URL http://www.kousoku-offset.co.jp

印刷会社の誕生!
 新しいカタチ!

作っても売れない、モノ余りの現代。これからの印刷会社に求められる「売れる広告提案」を実践するため私達作道印刷は
 コワーキングスペース&カフェ「セイリングデイズ大阪」を2014.6.9にオープンさせました!
 地元の声取集・地元クリエイター力を発掘をしながら、毎月の販促勉強会、イベント開催、地域の企業へのロイヤルティマーケティングを元にした提案営業等を展開する喫茶スペースのある販促広告代理店なのです!

Produced by 作道印刷株式会社

QRコードを見直すと、Web誘導が加速する!

セイリングデイズ大阪
 〒550-0015 大阪市西区南堀江 1-2-6
 サムティ南堀江ビル 1F
 営業時間: 月~金曜日 10:00-19:00
 TEL: 06-6110-1030
 FAX: 06-6110-1031
 Mail: mail@sd-osaka.com
 Web: http://sd-osaka.com

二刀流

時代を切り拓く
 凄いやつがやってきた

世界初、ビジネスを拡張する
 刷版も製版フィルムも出力可能なCTP

刷版、製版フィルム出力

Thermal Digiplater **TDP-459II/324II**

MITSUBISHI PAPER MILLS LIMITED
三菱製紙株式会社
 http://www.mpm.co.jp
 印刷感材営業部 東京都墨田区両国二丁目10番14号 両国シテコア
 ☎03(5600)1475

三菱製紙株式会社代理店
 販売 **ダイマミック株式会社**
 印刷感材営業部
 東京都墨田区両国二丁目10番14号 両国シテコア
 ☎03(5660)1570
 大阪支社
 大阪市中央区久太郎町1-3-9 三菱製紙販売ビル2階
 ☎06(6264)8832

創造交流会「東和塾」第4回開催



ブランキングマシン



オフセット印刷機



トムソン



プレゼンテーション

東和支部は、12月17日(木)に第4回東和塾を、今回は会社見学にご協力いただいた作道印刷(株)にて開催し、年末のお忙しい中、様々な支部から40名が参加された。司会

進行役の木原常務理事より説明があった後、中原支部長の挨拶で開催された。

●株式会社 モリスワ

続いて、(株)モリスワからは「MC Catalog+」という多言語対応電子配信ツールについてのプレゼンがあった。インバウンドの市場については伸び率の高い市場であり、新しい

また、社会貢献活動として地域の活性化につながるよう、印刷物とは直接は関係ないようなことにもチャレンジし、ゆくゆくは印刷物に結びつくと思われておられる。のきかけづくりにも取り組んでい

さらにコスト削減、作業効率の向上、利益向上のため整理、整頓、清掃、清潔、躰を5S活動として徹底して行っており、今年で8年になるが、やることすべてが会社の業績に結びついていくのだということを考えながら仕事をしていくことがいかに重要かをその活動を通じて気づかされ、受け身の体制であった社員の意識が自ら考えを発信していくようにも変わっていったとのこと。

実際に取り組むことにより目に見えた効果が顕著に出てきているとのこと。

また、社会貢献活動として地域の活性化につながるよう、印刷物とは直接は関係ないようなことにもチャレンジし、ゆくゆくは印刷物に結びつくと思われておられる。のきかけづくりにも取り組んでい

さらにコスト削減、作業効率の向上、利益向上のため整理、整頓、清掃、清潔、躰を5S活動として徹底して行っており、今年で8年になるが、やることすべてが会社の業績に結びついていくのだということを考えながら仕事をしていくことがいかに重要かをその活動を通じて気づかされ、受け身の体制であった社員の意識が自ら考えを発信していくようにも変わっていったとのこと。



東和支部 中原支部長の挨拶



司会進行役 木原常務理事

参加者を何組かに分けて約1時間、会社見学を行った。社屋が新しいためもあるかもしれないが、物や



作道印刷(株) 長谷川氏のプレゼン

●(1)作道印刷株式会社

会社見学の後は、3社によるプレゼンが行われプレゼン終了後に各社に対しての質疑応答がなされた。

●第4回「東和塾」アピール企業

まず初めに作道印刷(株)では「見える化」を率先して推進しており、

人の導線を意識した設計になっており、無駄なものが一切なくすべてが効率化されているなど強く感じました。営業部ではアドレスフリー制を採用し、個人の決まったデスクはなく、空いている席をその都度使用するということですごく斬新だなと思った。参加者は今後の自社の改善につなげようと、それぞれ興味のあるところで熱心に質問し、あっという間の1時間であった。

消費が生まれるということで大いに期待されている。訪日外国人にサービスを提供して顧客を増やしたい場合に、日本語で製作した印刷物のデータを簡単に二次利用して翻訳、配信できる製品。

大きなコストをかけることはできないがそれでも多言語に対応して、インバウンドの方に情報を提供配信していきたい方に対しての商品となっている。

翻訳言語としては英語・簡体字中国語・繁体字中国語・韓国語への4つで、多言語としては今のところインバウンドの方の7割をカバーでき、今後もより多くの訪日外国人に対応するため翻訳言語の拡大を予定している。コストについては従来の方法と比べると約4分の1くらいに抑えられるとのこと。



(株)モリスワ 門田氏のプレゼン

SEMINAR

ファミリービジネスのアキレス腱～事業継承について 2015年度D.D.S.S.第3回特別講演会

講師：一般社団法人ファミリービジネス研究所 代表理事 元永徹司氏(㈱イクティス代表取締役)



D.D.S.S.(デジタル・ドキュメント・サービス研究会)は、「ファミリービジネスのアキレス腱」事業継承について」をテーマに、一般社団法人ファミリービジネス研究所代表理事元永徹司氏(㈱イクティス代表取締役)による第3回特別講演会を開催した。北親支部からは11名が参加した。

元永氏は、東京大学法学部卒、ノースウェスタン大学ケロッグ校MBA。日本郵船株式会社、ボストンコンサルティンググループを経て、2006年に株式会社イクティスを創業。事業継承を中心領域としつつ、企業理念結晶化、中期経営計画の策定、後継経営、チーム育成のコンサルティングを行っている。

事業継承の方法は会社により様々ではあるが、8つの原則がある。①『事業継承は、経営者が常に後回しにする経営課題であるが故に、早く着手することが必要である』。事業継承は「重要だが緊急でない」と位置づけられてしまっている。現経営者は事業継承する年齢を決め、逆

算してプロセスを策定することが必要である。②『事業継承の難しさは、後継者の人選ではなく、後継者への移行プロセスの設計にある』。人選3割、移行プロセス設計7割と言われており、現経営者と後継者(後継者チーム)の関係性をマネジメントすることが重要である。③『現経営者の着地点、すなわち事業継承完了時の「立ち位置」を定めておかないと、すべてが画餅に帰す』。継承後における現経営者と会社との関わり方を、あらかじめ決めておき、そこに向けて段階的に移行すること。④『創業経営者の穴を単独の後継者で埋めることは、ほとんどの場合において不可能である』。「後継チーム」に移行するという観点が必要である。⑤『安易な「仕組み化」は失敗の元である』。「経営の近代化」はたいがい失敗する。理念を共有する後継チームによる、フラットなマネジメントのもとで、本来の強みは維持される。

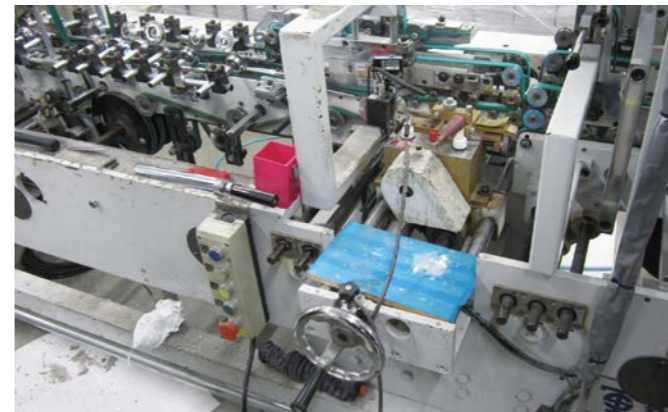
(報告/D.D.S.S.事務局)



自動立体倉庫



アドレスフリー



サックマシーン



ブランクス検査機



③日本紙興株式会社

日本紙興(株)坂口氏のプレゼン

最後に、日本紙興(株)は「書籍製本」に分類される製本を行っており、普段あまり聞く機会のない製本についての色々と説明があった。紙媒体としての需要は減っていくデジタル化されてしまうものも多いが、紙媒体も付加価値をつけ使いやすなものにしていけば、まだまだ見捨てたものではないということを考えながら、新しいものを今後も作っていきたいとのプレゼンであった。また、日本紙興(株)ではレンタル書庫のサービスもやっており、本の修理も含めて、格安の料金で対応させていただきますとのこと。

プレゼン終了後、「東和塾というのは我々がやっていることを組合員に知ってもらい仕事につなげるという取り組みであるが、やってみてわかるのが自社の強みというもの



作道副理事長

締めめの挨拶で交流会は終了した。そのあと場所を堺筋本町まで移動して20名が懇親会に参加し、さらなる交流を深めた。

(東和支部事務局)

支部だより

INFORMATION

東支部

秋の研修会

平成27年11月7日(土)、東支部恒例の秋の研修会で、割烹料理カニ館「食太郎」へ行った。このお店は、東支部の中でも人気ナンバーワンで、毎年行きたいと必ず候補にあがるカニ専門店、カニ漁の解禁が始

まったこの頃から、たらふく色々な料理を食べさせてくれる。特にカニの甲羅にカニみそを入れて焼いてくれる料理は、獲れたてなので新鮮でうまい、お酒も進んだ。

今回は、約15名であったが、送迎も新し

いマイクロバスを店側で出してくれて(お店と交渉が必要)、予算も節約できた。もちろん会員同士の親睦も深まったのは言うまでもない。やはり一年に一度は行きたいと思うお店である。(東支部 廣瀬正博)



北親支部

ゴルフコンペ

平成27年12月5日(土)に伏尾ゴルフ倶楽部にて北親支部ゴルフコンペを行いました。賛助会員の方も含め、14名の参加者で皆さん和やかな雰囲気でお懇親を図ることができました。

今回のゴルフコンペは秋季総会・懇親会ということで、通常ならばセミナーや工場見学から食事の懇親会へ移るのですが、深く懇親を図りたいとの意味もありゴルフコンペにさせていただきました。

秋季懇親会ということでしたが12月の開催になり天候・気温が心配されましたが、天気も良く最高のゴルフ日和でプレーが行われました。景色も充実しておりハズレなしの少しバブル時代を彷彿させるような豪華な食材を用意し、懇親会場では順位発表が心待ちにされました。みごと優勝されたの

は、(株)研文社の小野素弘さんです。惜しくも準優勝はベスプロをとられた富士精版印刷(株)の森本英植さんです。

小野さん優勝おめでとうございました。

来年の大印工組支部対抗ゴルフコンペで4連覇が達成できるよう、特訓の意味をこめてまたゴルフコンペを開催したいと思います。(北親支部 副支部長 速水悠輔)



人材

ウチのイチ押し君

入社5年目までの新人紹介ページです



東大阪支部
(株)登プリント社勤務/入社4年目
上田 寛さん
「24(海外ドラマ)」をよく見えています!

- 出身地/石川県 ■ ニックネーム/うえっち ■ なぜ、この業界に?/デザインに関するものがしたかったから
- 仕事内容/営業 ■ 仕事のやりがい/印刷が出来上がり、お客様に喜んでいただいた時 ■ 趣味/映画鑑賞
- 特技/まんじゅうの中身を当てられる ■ 好きな言葉/爆買い ■ 20年後の自分/雑貨ブランドを作っている
- ひと言メッセージ/いろんなアイデアデザインを印刷を通して形にしていきたいです!



東大阪支部
(日広)勤務/入社2年目
松本 圭祐さん
休みの日は主に運動しています!

- 出身地/奈良県 ■ ニックネーム/アンジヨン ■ なぜ、この業界に?/デザインモノづくりに興味がありました
- 仕事内容/チラシなど印刷物の制作・デザイン ■ 仕事のやりがい/自分の作ったものがお客様に使われている時 ■ 趣味/旅行 ■ 特技/サッカー ■ 好きな言葉/生涯現役
- 20年後の自分/デザイナーとしてバリバリ働いています ■ ひと言メッセージ/夢を持って成長していけるように日々精進していきます!



東大阪支部
グラフィックアート大阪(株)勤務/入社5年目
尊野 裕士さん
映画鑑賞にハマっています!

- 出身地/大阪府吹田市 ■ ニックネーム/ソんちゃん ■ なぜ、この業界に?/印刷の歴史は古くから存在しており技術の進歩にオドロキを感じ自身もこの仕事に携わりたかったから
- 仕事内容/オフ輪転印刷 ■ 仕事のやりがい/作業の中で言われたことを達成できた時の達成感 ■ 趣味/お城巡り、歴史 ■ 特技/お城の良さをアピールできます ■ 好きな言葉/金を使えば瓦や石ころにも劣る
- 20年後の自分/皆から慕われる人になっている ■ ひと言メッセージ/印刷の技術は日々進化しています。私も日々進化。ご期待ください!



東大阪支部
グラフィックアート大阪(株)勤務/入社5年目
大野 隆仁さん
最近、健康に気をつけています!

- 出身地/大阪府東大阪市 ■ ニックネーム/社長 ■ なぜ、この業界に?/印刷の工程に興味があったので
- 仕事内容/オフ輪転印刷 ■ 仕事のやりがい/自分の印刷した物を街で見かけた時 ■ 趣味/読書 ■ 特技/タイピング ■ 好きな言葉/一期一会 ■ 20年後の自分/周りを支えられる人になりたい ■ ひと言メッセージ/日々勉強、これからも頑張ります!

デジタル印刷を最大化する、マルチロールプレス

- 短納期を実現する毎分71枚出力(A4ヨコ)
- 安定性に優れた高画質出力
- 付加価値を高めるインラインフィニッシング
- 受注領域を広げる用紙対応力

*写真はC1070iにオプションを装着したものです。

Giving Shape to Ideas

フルカラーデジタル印刷システム

bizhub PRESS C1070/C1070P

コニカミナolta ビジネスソリューションズ株式会社 PPG営業統括部 関西営業部

〒550-0005 大阪市西区西本町2-3-10 西本町インテスビル
TEL.06-6110-0615 <http://konicaminolta.jp/pr/odp>

Dai-seikyo Next Advance

ディー・エヌ・エー
(大青協ネクストアドバンス)

◆1月定例会報告

開催日時／1月12日(火) 午後6時30分
場 所／大阪印刷会館
参加人数／18人

新年 最初の定例会は司会の宗次副議長の力強い、さわやかな第一声から始まりました。本日は残念ながら大阪青年印刷人クラブの新年会と重なり、全員参加とはなりませんでした。

本日の議題は大きく二つで、まず一つ目として「Print Next 2016」の集客状況現状報告および、当日の会場への来場方法と基調講演時における諸注意がありました。二つ目は今月いよいよ開催される「キックオフコ

ンベンション2016」の最終参加者の確認と当日のそれぞれの役割分担等の確認を行いました。

最後に事務局より先週金曜日に行われた大阪府印刷工業組合の新年互礼会の報告とPAGE 2016 出展予定の各会社からのアピールで閉会しました。今年も会員の皆さんの前向きさ、元気を感ずることができ、元気が貰えた嬉しい一日になりました。

今年もどうぞよろしくお願いたします。
(報告者 岡崎誠吾)



TO THE FUTURE

リレーエッセイ Vo.33

「紙」 小川 勝久

キャンパシプロダクションプリンティングシステム株式会社



2016年を迎えまして、皆様いかがお過ごしでしょうか？

弊社は、2014年4月にキャンパシマーケティングジャパングループのプロダクション機器の販売会社として設立し、3年目に突入しようとしています。私は大青協に入会させていた約1年、会社共々まだまだ期間は浅いですが、皆様にひとつでも何かお役に立てればと思っております。

改めて弊社について簡単に紹介させていただきます。ご存知の方も多いと思いますが、業務用高速連帳プリンターを販売しております。昭和情報機器を中心に、日本オセ、キャンパシプリントスクエアの3社が統合された新会社です。世の中のホストコンピュータ情報がかたかな主流であった時代に、世界初の漢字情報処理システム

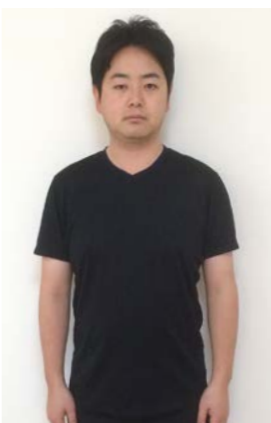
の販売を開始したことから始まりました。その後もプリントアウトソリューションズビジネスとして必要不可欠な各種入力データ処理や各種コード、外字対応などを得意とし、計算センター様から印刷会社様まで浸透していきました。今はWindowsの世界でもコンピュータ処理の高速化、PDF等のイメージ化も進み柔軟に対応できる時代になってまいりましたが、当時からノウハウは現在も生かされています。

また、連続紙プリンターもひと昔前はモノクロトナーが主流でしたが、現在はフルカラーインクジェットプリンター、分速100m超、1200dpiの世界となっており目まぐるしく進化しております。長年プリンター業界に携わり感じていることはペーパーレス化が急速すると思っておりますが、形は変わるものも一部ありますが、プリント物は意外と減っていないこと。今後は紙が必要不可欠であり、自然環境を維持していかなくてはならないと日々感じます。その中で皆様も公私とも環境に配慮された取り組みをなされているかと思えますが、私もプリンター販売会社の一員として、省資源に少しでも貢献できればと思っております。

ダイエット企画のその後 (O氏)

皆様ご無沙汰しております。FFGS 企画です。今回「ダイエット企画のその後」ということで経過報告をさせていただきます。当初企画にチャレンジさせていただいた時、81kgから78kgの3kg減という結果に終わり、企画としてはインパクト

●酵素ドリンク服用、約8ヶ月後(2015年4月)



●現在(2015年12月)



の弱い結果となっております。その後、食事制限、運動を実施し、71kgまで体重を落とすことに成功いたしました。今回はその内容の一部をご紹介します。まず食事制限ですが、朝食、昼食は通常通り摂取し、夕食のみの制限としました。ただし、お酒を止めることはできませんので、お酒は通常通り(通常以上)摂取してました。素材としては、山芋、オクラ、納豆、鶏むね肉をよく摂取しておりました。普段から米はあまり食べませんので、今回も当然なことです。山芋も摂りすぎると炭水化物を含みますので、大量摂取は良くないのですが、穀類よりはカロリーが低く満腹感が得られます。また、鶏肉に関してはむね肉の皮を剥いた部分のみを茹で、あとは柚子胡椒や、岩塩、ノンオイルドレッシングなど飽きないように味を変えて摂取しておりました。運動に関しては、週に2回、自宅(長岡京市から隣駅のJR山崎駅までの片道4.9kmの往復約10kmをジョギングし、2ヶ月ほどで7kg体重が落ちました。当然の結果ですが、やはりサブリメン

アンケート企画

Q4~Q6は複数回答可

大阪の(青年)印刷 ~大青協議員をサクッと紹介します~

- | | |
|--|---|
| <p>デザイン印刷加工会社(14名)</p> <p>Q1:採用のタイミングについて?
毎年 [2]</p> <p>Q2:喫緊の採用は?
今年 [10]
~2年 [4]</p> <p>Q3:採用する場合は、「新規採用」重視か、「中途採用」重視か?
新規採用 [0]
中途採用 [6]</p> <p>Q4:採用する職種は?
営業系 [5]
事務系 [2]
製版(DTPオペレーター系) [7]
デザイン系 [2]
印刷系 [5]
加工系 [5]</p> <p>Q5:採用する際に重視する資格はなんですか?
デザイン系 [3]
法律系 [2]
IT系 [2]
外国語系 [1]
職種に応じた資格 [1]
特にない [9]</p> <p>Q6:「中途採用」する場合は、採用者になにを求めますか?
職歴 [6]
人柄 [12]
スキル [12]
仕事を取ってくる自信 [1]
やる気と柔軟性 [1]
真面目さと素直さ [1]</p> | <p>商社・資材・機械メーカー(8名)</p> <p>Q1:採用のタイミングについて?
毎年 [4]</p> <p>Q2:喫緊の採用は?
今年 [6]
~2年 [1]</p> <p>Q3:採用する場合は、「新規採用」重視か、「中途採用」重視か?
新規採用 [0]
中途採用 [0]</p> <p>Q4:採用する職種は?
営業系 [5]
機械エンジニア [1]
他職種にわたる [2]</p> <p>Q5:採用する際に重視する資格はなんですか?
IT系 [1]
流通系 [1]
外国語系 [1]
機械工学 [1]
経理部門のみ簿記2級以上 [1]
特にない [3]</p> <p>Q6:「中途採用」する場合は、採用者になにを求めますか?
職歴 [1]
人柄 [4]
スキル [5]
仕事を取ってくる自信 [2]
コミュニケーション能力 [1]</p> |
|--|---|

うちの生態系

株式会社東住吉印刷 熊谷 知仁

熱帯魚の王様、ディスカスという元々はアマゾン原産の熱帯魚なのですが、改良を重ねて人工的に作られたターコイズと呼ばれる系統のものを飼育しています。

子供の頃から熱帯魚飼育をずっと続けていて、バブルの時代、大学生だった僕には価格的にもなかなか手に入れることのできない値段(当時500円玉ほどの大きさで五千円くらい、成魚のペアだと200万円くらいのモノまである)で、アルバイトをして少しずつ500円玉サイズを数匹ずつ購入して、大学卒業くらいの時期に、ようやく大人サイズで繁殖を狙えるペアができた時に、阪神淡路大震災の年に、ヒーターの故障で全滅(T.T)。

それ以来、小さい水槽でアクアリウムを続けてい

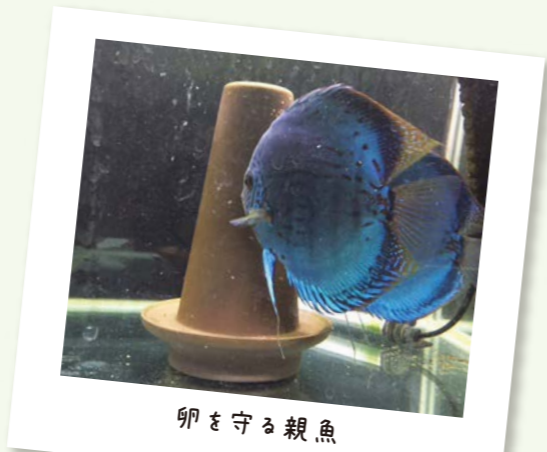
たのですが、友達に連れて行かれた大型熱帯魚店でこの魚に遭遇して、バブル時代の10分の1程度の価格になっているのを知り、2年ほど躊躇していたのですが、引っ越しを機会に、繁殖できなかったことに挑戦したくなり飼育再開(*^_^*)。

この魚の魅力は、優雅に泳ぐ姿も人気があるのですが、何より子育ての姿で親の体表から分泌されたものを子供に与え体着させるという行為。これがなかなか成功せず、それがまた飼育の楽しみなんですけどね(*^_^*)。

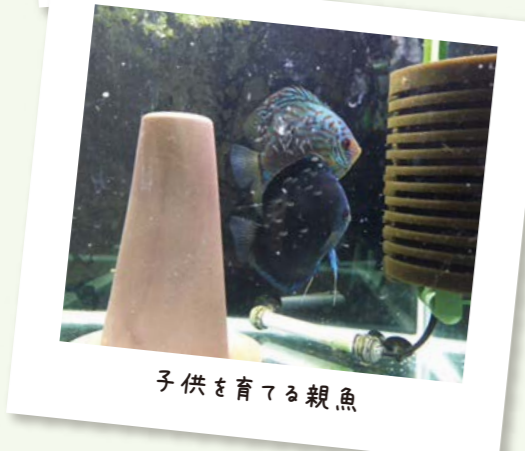
今では、水槽7本で殖やし過ぎて困っていますが、魚と同じようにゆっくり優雅に楽しみたいと思っています。



生後4ヶ月の子供たち



卵を守る親魚



子供を育てる親魚



こんなに大きくなりました

【原稿募集中!】見て見て! うちのコ! イヌ、ネコ、ウサギ、カメ、インコ、キングヨ、カブトムシ… etc. 愛しの家族自慢、大歓迎です。

好きこそモノの
上手なれ
趣味人日記

第三十三弾

ハマリ続けて20数年…

株式会社渡辺護三堂 山口 敏之

今では街中でよく見かけるスポーツタイプの自転車ロードバイクに私が良くも悪くも心奪われて約20数年が経ちます。ロードバイクに乗るきっかけとなったのは友人に勧められたのが始まりで、最初はまったく興味

もなかったのですがロードバイクに心奪われるのは一瞬でした。それまではママチャリと呼ばれるような



スタート前は緊張

自転車にしか乗ったことがなかった私でしたが、ロードバイクにまたがり漕ぎ出すとその軽さとそのスピード感はまさに未知のゾーンでした。ペダルを回せば回すほどぐんぐんとスピードが上がっていき気づくと原付と並走しているスピードでした。

毎朝5時に起き仕事に行くまで、トレーニングに没頭していたストイックな時期もありました。最初は距離にして20~30km乗る程度でしたが徐々に距離も伸び週末などは100~130km乗ることも普通の感覚になっていました。行動範囲も広がり地元から琵琶湖方面や伊賀上野方面によく行き、峠越えでの山頂からの景色などは車で行く時と比較になら



ストイックに練習してます

ないほど素晴らしく目に映り、休憩所では知らないライダーと交流をもつこともあり、それもロードバイクの魅力の一つでもあります。



激走中

毎年何かしらのレースに出場するようにしています。そうすることで常に体力維持と健康面に注意を心掛けるようになり、今日まで大きな病気もなく健康でいられている気がします(食事面は特に気をつけております。ここは栄養士の資格を持つ嫁様に感謝です!)

自転車のメンテナンスも大切で自分で行うことでより愛着が湧き大切に扱うようになります。その甲斐あって自転車のことなら町の自転車屋さんにも負けないくらいの技量も身につきました。パンク修理はかなりの高速でできます。



メンテナンスは大切

まさか20年以上もハマるとは私自身も思いませんでしたが、きっと自分の性格にあったんだろうと思います。ここまで続けているのはやはり「楽しい」の一言です。

いつかはロードバイクの聖地ヨーロッパを駆け巡ることが夢です!

【原稿募集中!】過去の栄光、今夢中になっていること、何でもOK! 趣味や特技、資格への挑戦など、ぜひお寄せください。腕前は問いません。

大阪ゆかりの人物 菅原道真と梅の花



株式会社 松村善進堂 松村 英二

連載

『東風吹かば匂いおこせよ梅の花 主なしとて春を忘るな』この歌を詠んだ菅原道真は大阪に多くのゆかりの地を残しています。

道真は右大臣という高い位に昇りましたが、その官位と人望を妬んだ左大臣の藤原時平のたくらみで、昌泰4年(901)1月25日北九州の大宰府へ、今までより低い地位を命じられ都を去ることになりました。冒頭のこの歌は九州に旅立つその日、家の庭に咲いている梅を詠んだといわれています。

左遷され平安京を発った道真は淀川を船で下りますが、以前から淀川下流は難波八十島といわれて多くの中洲や島があり、現在、大阪市東淀川区にある「淡路」や「菅原」といった地名は、道真が大宰府に向かう途中、中洲だったこの地を淡路島と思い違いをして上陸したという伝説に基づくものといわれています。この川の川口周辺の西淀

川区や此花区には、多くの中洲や島があったことを表す「島」の付く地名が見受けられます。

大阪市北区神山町に綱敷天神社があります。この神社は平安時代、難波津菟野に嵯峨天皇が行幸された縁により創建されたといわれ、後に道真が大宰府行きを命じられた折、この地に着いたところ、一本の紅梅が今を盛りと咲き匂っており、しばしこの梅を眺めるため、船の綱をたぐりよせ、即席の饗席としたことが「綱敷」の由来となったと社伝に記されています。

お初天神として知られる大阪市北区曾根崎の一角に鎮座する露天神社は祭神を天照大神として祀るものの、「露天」のいわれを探れば「梅雨のころに神社の前の井戸から水がわき出た」ことから露天神社となったとされるほか、道真が大宰府へ向かう途中、ここで都を偲びつつ「露とちる 涙に袖は朽ちにけり

都のことを思い出づれば」との一首を詠んで落涙したことによるともいわれています。時代を越えて元禄16年(1703)に堂島新地、天満屋の遊女「お初」と内本町平野屋の手代「徳兵衛」が天神の森(現在の神社の裏手)で心中を図りますが、その一か月後、浄瑠璃作家の近松門左衛門はこの二人の悲恋を題材にした『曾根崎心中』を発表したところ大きな話題を呼び、神社は一躍その名をとどろかせると同時にそのヒロインでもある「お初」の名前から、以来今日に至るまで「お初天神」と呼ばれるようになっていきます。(第36話参照)



露天神社の絵馬掛丸 2003年に「恋人の聖地」として認定される

日本三大祭り知られる大阪天満宮の創建は長柄豊崎宮守護のため大將軍社を祀ったのが始ま

りといわれ、道真九州に赴く際、これに詣でた縁や天歴3年(949)当時噂に上がっていた謂れのない事象の末に亡くなった道真の怨霊を鎮めるため、時の村上天皇が道真を主神とする社殿を創建したと伝えられており学問の神としても親しまれています。(第10話参照)

また堺市堺区西湊町にある船待天神社は、古きは塩穴天神社と称され、菅原氏の祖神である天穂日命を祀りましたが、昌泰4年道真が大宰府に行く途中、道明寺(藤井寺市)にいる叔母の覚寿尼に別れを告げたのち、船を待つ間この神社に寄り、松の木を植え出発したと伝えられ、その後長保3年(1002)道真の子孫の菅原朝臣為紀がこの地を訪れ、道真の残した足跡を種々調査したうえ、役所に願ひ出、天穂日命の社に道真を合祀し、船待天神社と改称しました。

梅といえは道明寺の天満宮といわれるほど梅とは縁が深く、道明寺天満宮は昔より梅の名所として知られ、2月には梅祭りが行われ多くの参詣人で境内は賑います。(第45話参照)



(イラスト筆者)

俳句

盆梅展

白梅の枝垂れてをりし井戸古く
梅紋の石灯籠や花白し
花びらのこぼるゝ八重の野梅かな
盆梅展香りほのかに漂へる
白梅の花のゆれつゝ散り初めぬ
梅の香の漂ふ天満小雨かな
盆梅展異国の人も境内に

平成二十七年三月

石川 ただし



大印工組元理事長 富士精版印刷(株)会長
全国中小企業団体中央会元会長
石川 忠

INFORMATION

【代表者変更】

大同印刷(株)(東栄支部)新社長に岩田耕平氏が就任。

【社名変更】

(株)サンセイ(生栄支部)→(株)サンセイ 四ツ橋オフィスに社名変更

【新入会員】

アイプリント(東支部) 石橋勇生代表
〒536-0016 大阪市城東区蒲生1-2-14
TEL:06-6936-3600

「顧客第一主義」を实践。



DAIDO PRINTING
http://www.daidoprinting.com

大同印刷株式会社

本社工場 大阪市鶴見区鶴見4-6-4 Tel 06-6934-2121
東京支店 東京都台東区上野3-13-9 Tel 03-3832-5702
東大阪工場 東大阪市稲田新町2-12-17 Tel 06-6743-2020

株式会社 ヤマガタ

http://www.le-yamagata.com



変わらぬ品質。深まる信頼。

◆おかげさまで100周年を迎えました◆

■本社/〒540-0026 大阪市中央区内本町1丁目1番1号
TEL(06)6941-3171 FAX(06)6943-6214
E-mail:octmoon@le-yamagata.com
■支店/札幌・新潟・仙台・長野・東京・静岡・名古屋・京都・大阪・大阪南・神戸・岡山・広島・徳島・福岡
■工場/富田林・越谷 ■配送センター/大阪平野

食品包装紙のお悩みも即解決!



印刷インキと資材の都インキ株式会社
www.miyakoink.co.jp

【本社・工場】〒538-0044 大阪市鶴見区放出東 1-7-13 TEL 06-6961-0101 FAX 06-6961-0303
【東京支店】〒135-0048 東京都江東区門前仲町 1-2-4 TEL 03-3641-5501 FAX 03-3641-5966

SCREEN

EQUIOSで、攻めの印刷経営。
最強の営業 × 最強の現場 × 最強の人材をつくる。

株式会社 メディアテクノロジー ジャパン

大阪支店/06(6268)6600 http://www.mtjn.co.jp/
〒541-0053 大阪府大阪市中央区本町1-8-12 オーク堺筋本町ビル 6階





各種原反対応

速乾印刷

革新的印刷システム



LITHRONE S26/S29 + **H-UV** Innovative Curing System
ハイブリッドUVシステム

Made in Japan with state-of-the-art technologies

株式会社 小森コーポレーション 大阪支社 〒536-0016 大阪府大阪市城東区蒲生 2-11-3
TEL.06-6939-3051~4 Fax:06-6939-6165 www.komori.com



究極の小ロット対応機 + 革新的乾燥システム が生み出す効果。

LITHRONE S26/S29は、その卓越したショートメークレディ性能で時間とコストの削減ニーズに応える、KOMORI屈指のテクノロジーとノウハウを結実させた先進の戦略機です。高い生産性と高品質を両立させたこの印刷機に、革新的なUV乾燥システム“H-UV”を搭載することにより、その速乾性とパウダーレス性能が、短納期と幅広い原反への対応に大きな効果をもたらし、商業印刷分野に大きく貢献します。

著名営業案内

(順不同)

白石封筒工業(株) 東大阪市高井田中4-1-22 TEL.6789-0018 FAX.6789-0028	(株)アート印刷所 東成区神路3-8-15 TEL.6972-6191 FAX.6972-2688	キハラ工芸(株) 中央区内淡路町2-1-10 TEL.6943-7955 FAX.6943-7958	(株)ケーエスアイ 西成区南津守7-15-16 TEL.6652-8000 FAX.6652-8894
賛協社レーベル印刷(株) 東成区東中本1-9-4 TEL.6976-0216 FAX.6976-5624	ブラザー印刷(株) 東成区深江南2-8-35 TEL.6972-7781 FAX.6981-0553	(株)ニ口印刷 西区土佐堀1-6-5 TEL.6447-0020 FAX.6441-4762	ウエノ(株) 淀川区西中島7-4-17 TEL.6301-1555 FAX.6301-1557
サン美術印刷(株) 東成区東今里2-15-30 TEL.6976-0231 FAX.6978-2807	大兼印刷(株) 天王寺区清水谷町15-20 TEL.6762-4131 FAX.6762-5815	(株)一心社 天王寺区大道1-14-15 TEL.6771-1121 FAX.6772-6970	邨田印刷紙器(株) 福島区鷺洲2-5-30 TEL.6451-1051 FAX.6451-3386
グラフィックアーツ大阪(株) 東大阪市菱屋西6-2-23 TEL.6789-1001 FAX.6789-1009	大阪印刷工業(株) 八尾市若林町2-114 TEL.072-949-3777 FAX.072-949-6843	(株)美生社 西成区出城1-7-4 TEL.6647-8555 FAX.6647-3176	カキモト化工(株) 門真市月出町9-10 TEL.6901-3821 FAX.6905-9248
奥村印刷(株) 阿倍野区王子町1-11-17 TEL.6624-8111 FAX.6624-1773	岩岡印刷(株) 住之江区中加賀屋4-2-10 TEL.6685-5221 FAX.6685-5634	昌和印刷(株) 平野区瓜破南2-4-138 TEL.6707-1051 FAX.6790-4072	松本印刷(株) 中央区上町1-15-36 TEL.6762-9151 FAX.6762-7292
(株)NPCコーポレーション 北区天満1-9-19 TEL.6351-7271 FAX.6352-7479	青葉印刷(株) 都島区中野町2-10-11 TEL.6351-5428 FAX.6351-5299	第一印刷出版(株) 西区川口1-4-28 TEL.6537-7891 FAX.6537-7892	株式会社サンセイ 四ツ橋オフィス 〒550-0015 大阪市西区南堀江1-1-14 四ツ橋中野ビル6階 TEL(06) 6532-8811 www.sansei-int.co.jp
寿印刷(株) 西淀川区歌島1-4-4 TEL.6471-3434 FAX.6472-9840	カンナル印刷(株) 淀川区十三本町3-4-23 TEL.6303-7400 FAX.6301-2999	富士精版印刷(株) 淀川区西宮原2-4-33 TEL.6394-1181 FAX.6394-1199	

www.horizon.co.jp **Horizon**

伝えたい想いを未来へとつなぐ

「綴じられた本」から伝わる、温かみや価値、
「想いを未来へとつなぐ」変わらない最良の方法ではないでしょうか。
デジタル技術を最大限に活かし、このアナログ文化を大切にしたい…



四六判半裁全自動紙折機+横型プレススタッカー AFC-566FKT+PST-40

大型カラータッチパネルを搭載し、用紙を1枚挟むだけで、全ての設定を数十秒で行います。便利なワイヤレスリモコンを標準装備し、操作パネルから離れた場所でも操作できます。

中綴じ折製本システム VAC-2000+ST-40+SPF-200A+HP-200A+FC-200A

全自動化されたシステムで、ペラ丁合・中綴じ・パンチ・小口断裁までインライン処理できます。時間4,500冊(仕上がりサイズA5)の高速処理が可能です。

株式会社 **ホリゾン** 西コンサル

【本社】〒601-8206 京都市南区久世大蔵町510
TEL.075(933)3060(代) FAX.075(933)4025
【九州営業所】〒813-0034 福岡市東区多の津4-12-17
TEL.092(626)8111(代) FAX.092(626)8112

株式会社 **ホリゾン** 東テック

【本社】〒132-8562 東京都江戸川区松江5-10-9
TEL.03(3652)7631(代) FAX.03(3652)8083
【東北営業所】〒984-0002 仙台市若林区卸町東1-7-31
TEL.022(782)2821(代) FAX.022(782)3068

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



まもる × つなげる × かなえる

http://www.kpn.co.jp/

共同印刷西日本株式会社

〒541-0046 大阪府大阪市中央区平野町2-1-2 沢の鶴ビル
TEL.06-6203-1588(代)

社員を強くする。現場を強くする。
そして、会社を強くする。

会社にとっての「強さ」とは何でしょう。それは、ぶ厚い壁のような「守りの堅牢さ」ではありません。すべての社員がのびのび自主的に行動でき、「しなやかに攻められる」ということ。XMFが、いままぐもたらすものは「硬直化」からの解放です。企業全体の生き生きとした「変化」であり、その先にある、企業体質の「強化」。勝ち残るための、自由への「進化」です。



最新XMFの2大[進化]

- 1 業界最速レンダリング技術、アドビ社の『MercuryRIPアーキテクチャ』を、世界に先駆けて採用しました。
- 2 障害に強い「仮想化技術」を採用し、ノンストップワークフローとしての信頼性を徹底追求しています。

最新XMFの3大[変革]

- 1 ■先進の超高速RIP
■万全の自動化
- 2 ■理想のセンターRIP構成
■自在のリモート機能
- 3 ■強力な障害対応
■高度な検版機能
■高精度なCMS

富士フィルム グローバル グラフィック システムズ株式会社
大阪支社 〒541-0056 大阪市中央区久太郎町四丁目1番3号 大阪センタービル 06(4704)8401 [ホームページ http://ffgs.fujifilm.co.jp](http://ffgs.fujifilm.co.jp)

『品質管理 365 日』 電子版公開

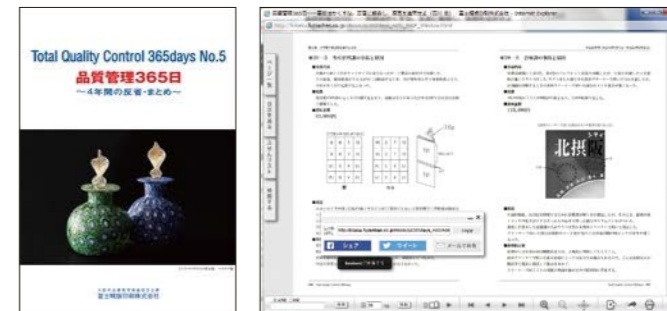
失敗から学ぶ印刷トラブル対策事例集

—事故はかくすな。正直に報告し、
原因を追究せよ—(石川 忠)

品質管理365日 検索



スマートフォン・タブレットでも
ご覧いただけます。



森本有泉画

大阪府品質管理推進認定企業
富士精版印刷株式会社

本社 〒532-0004 大阪市淀川区西宮原2丁目4番33号 TEL.(06)6394-1181(代)
東京支店 〒101-0054 東京都千代田区神田錦町3丁目12番10号 神田竹尾ビル2階 TEL.(03)3518-8188

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



貴社の雇用に関する課題はどんなことですか？

- 労働者派遣法改正
- 優秀な人材の採用
- 女性の活用
- 労働契約法改正
- 障がい者雇用
- 定年再雇用



テンプスタッフ・クロスが
解決のお手伝い
をいたします

人材業界のリーディングカンパニー・テンプスタッフ90%、富士ゼロックス10%出資
大阪オフィス / ☎06-4797-6808
大阪市北区梅田2-5-25 ハービス OSAKA オフィスタワー7F
本社/東京 ☎03-3582-2234 (代表) 拠点/新宿・横浜・海老名・小田原・名古屋

おかげさまで、弊社は3年連続で富士ゼロックス株式会社の「プレミアパートナー」の認定を受けました



ともに、世界へ彩りを。

2015年7月、リョービMHIグラフィックテクノロジー株式会社はシンボルマークとコーポレートメッセージを新たに決めました。さらに、印刷機も一貫性のあるカラーやデザインに一新しました。

「彩り(いろどり)」とは心が豊かで、ゆとりや潤いがあり、喜び、楽しさ、幸せに満ちた世界を表現した言葉。「ともに、世界へ彩りを。」というコーポレートメッセージにはお客様はもとより、印刷業界に携わる全ての皆様と信頼関係を築き、ともに、彩りのある社会づくりに貢献したいという想いが込められています。

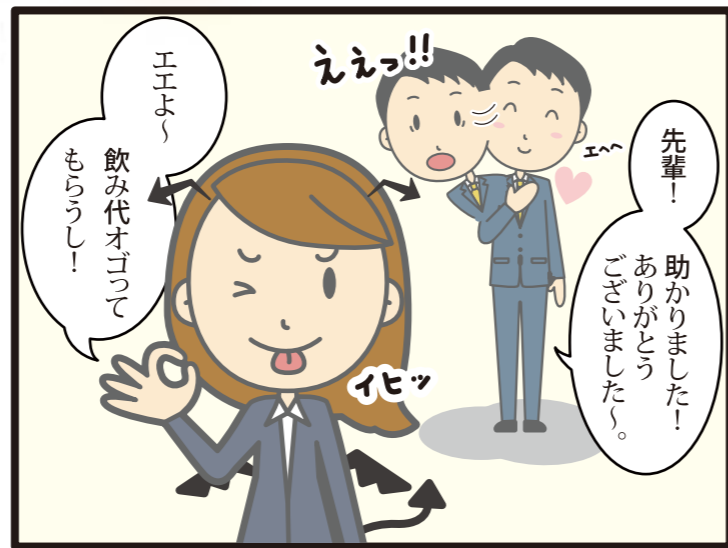
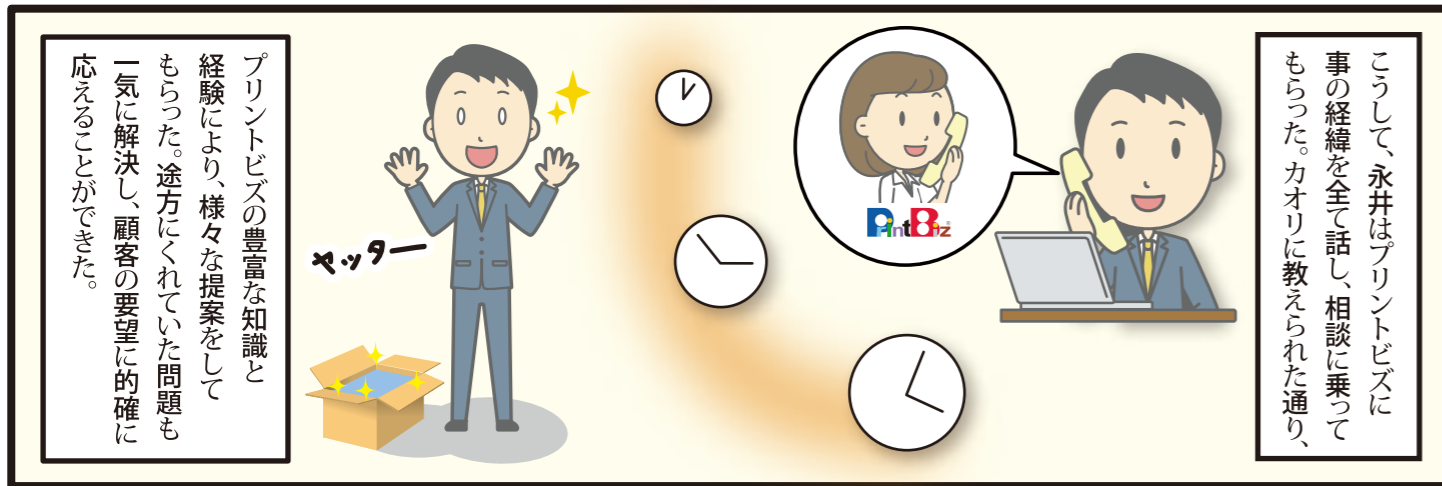
リョービMHIグラフィックテクノロジー株式会社は、独創的な技術をもとに、様々な印刷機やサービスをグローバルに提供してまいります。



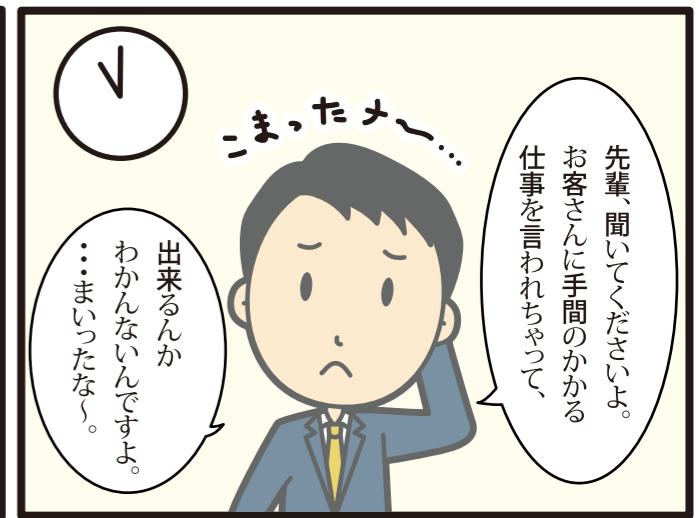
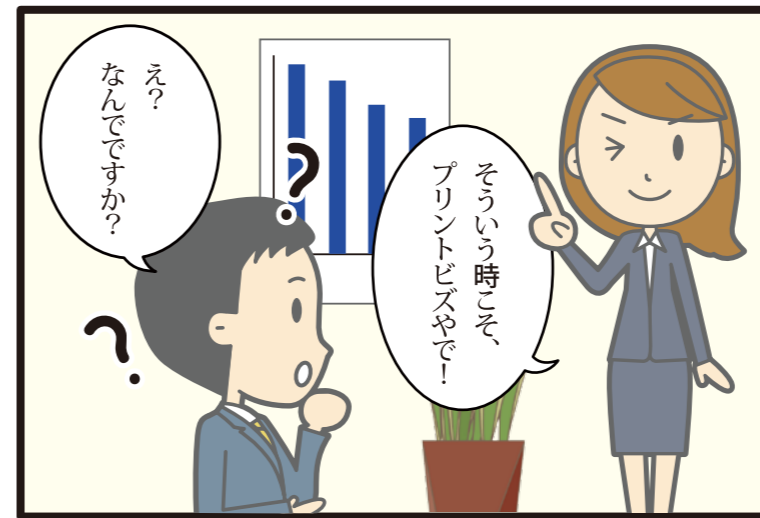
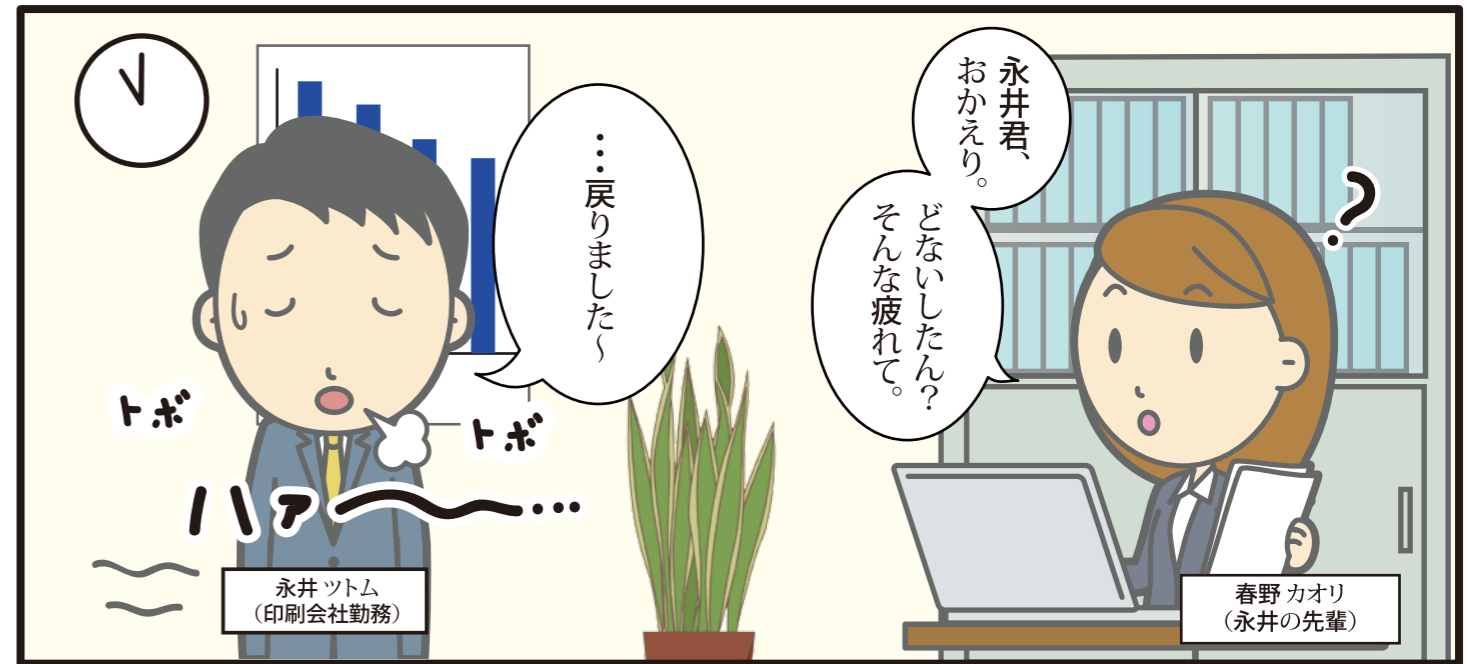
リョービMHIグラフィックテクノロジー株式会社

西日本支社 〒569-1135 大阪府高槻市今城町24-12 TEL 072-685-1171

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



困った時に頼りになるところって?



常識以上の安心がココにあります。

プリントビズ SAFETY

難しい案件の対応方法がわからない…

そう悩んでおられませんか?創業以来、多種多様な案件にお応えしてきた豊富な経験と、それに伴う圧倒的な知識がプリントビズにはあります。数ある業者の中から、専門業者を探すのはかなり大変なこと…。総合的に対応出来るのは、プリントビズだけ!圧倒的な対応力と安心感を体験してください。それが、プリントビズSAFETYです。