

古紙を回収し、板紙を製造  
大三興業(株)

【がんばん(MASSEI)】  
久留米印刷(株)  
社員を守り、そして市場に対応していく！



【企業烈伝 1世紀を生きる】  
寿印刷(株)  
書籍印刷とともに  
120年  
先進設備と組版技術に  
磨きをかけて

5  
2016

プリオ「大阪の印刷」5月号

2016年(平成28年)5月5日発行  
第62巻第5号 通巻第692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)

# 売場を楽しく華やかに!?! アラカルト ラベル

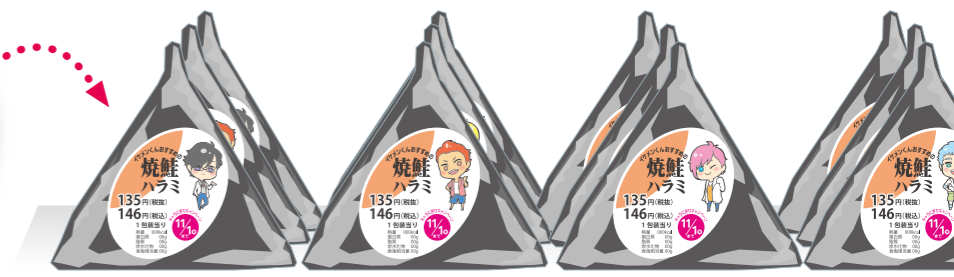
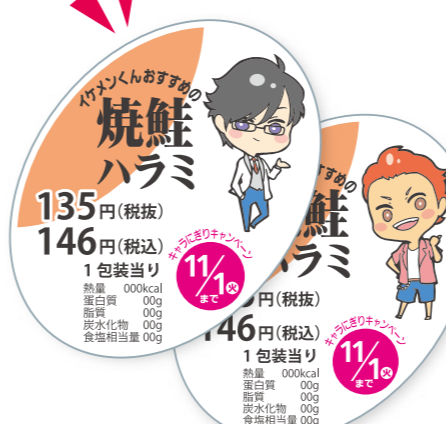
さらに  
販促力  
アップ

1本のロールに数種類の  
違うデザインを印刷する  
ことが可能です。  
工夫次第で様々な販促に  
ご活用頂けます。



## キャンペーンに!

違ったキャラクターをランダムに入れたラベルで、  
キャンペーンや期間限定で集客力アップに活用できます!



おにぎり 135円 (税込146円)  
おにぎり 135円 (税込146円)  
おにぎり 135円 (税込146円)  
おにぎり 135円 (税込146円)

## 調理写真で販促力アップ!

調理例やレシピを変えれば、売場での商品  
イメージが向上! お客様の献立のヒントにも  
つながります。



CSR推進委員会の委員長として、委員会のメンバー、セミナーに参加された皆さんと共に2年間「CSR」について様々な角度から、学んでまいりました。委員会では、セミナー以外に全印工連のJPPS(日本印刷個人情報保護体制)や、GP認定(グリーンプリンティング認定)の前段階である、環境推進工場登録にも取り組み、それぞれ10社前後の組合員企業が取得されました。また、GP認定の取得に向け準備をされている企業も数社あるように聞いており、大印工組の組合員の皆様にもCSRが浸透しつつあるように思います。

昨年より、マイナンバー制度の導入があり個人情報の扱いについて、一段と注意を払わなくてはなりませんし、労務関連では、ストレスチェック制度の義務化、今年6月からは化学物質のリスクアセスメントの義務化が施行されてきます。世の中の流れとしてはCSRが浸透し、深化しているように思います。このような流れの中で、CSR抜きでは企業活動が成り立たなくなる方向に進んでいるのは間違いありません。

平成28年度より、CSR推進委員会はなくなりませんが、引き続き各委員会で随時関連のセミナー等は、開催する予定ですのでご参加いただき、60周年事業のビジョンに掲げられた「健全な印刷業界を次世代に継承する」を目指して、いっしょに前進していきましょう。



明日をめざして

大阪府印刷工業組合  
 常務理事 山崎 一彦

## CONTENTS

- |   |                              |
|---|------------------------------|
| 2 【企業烈伝】寿印刷(株)<br>書籍印刷とともに120年 先進設備と組版技術に磨きをかけて | 20 【SEMINAR】2016年度 新入社員養成講座  |
| 8 【がんばってMASSE!】久米米印刷(株)                         | 21 【大印工組レポート】理事会             |
| 10 【経営革新・マーケティング委員会】印刷道塾(情報発信セミナー)第6弾           | 22 【支部だより】                   |
| 14 【CSR推進委員会】最新事例で学ぶCSR調達の実践セミナー                | 24 【DNA(大青協ネクストアドバンス)】       |
| 16 【委員会レポート】                                    | 27 【連載】知ってはりまっか大阪            |
| 18 【New Face がっちりPR!】大三興業(株)                    | 28 【好きこそモノの上手なれ(趣味人日記)】      |
| 19 【人材人財】ウチのイチ押し君                               | 29 【うちのコ自慢(人間以外)】            |
| 19 【TOPICS】ホウユウ(株)                              | 30 【技術情報】(公社)日本印刷技術協会(JAGAT) |
|   | 31 【SEMINAR】D.D.S.S.         |

「PRI・O」今月号の用紙は、**アルティマグロスWX**  
(塗工紙・127.9g/m<sup>2</sup> A/Y(70.5))  
 です。(表紙・本文とも)

当社A2グロスコート紙最高峰の白色度と白紙光沢度を誇ります。高白色がもたらすコントラスト感が写真集等に最適です。高画のため、連量を上げずにボリューム感を出すことも可能です。

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

記事・取材協力：(公社)日本印刷技術協会(JAGAT) 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)

インバウンド対応情報発信ツール

# MC Catalog+

エムシー カタログ プラス



# 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6言語に対応



www.morisawa.co.jp

詳しくは **エムシーカタログ**

モリスワは、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。

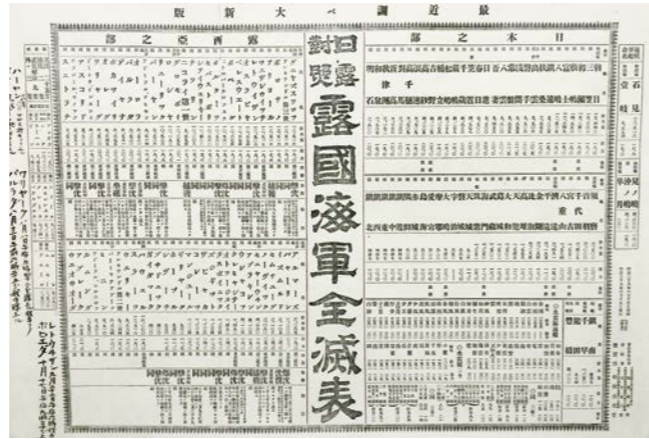


下段は漆塗りの表紙が目目を引く谷崎潤一郎の『春琴抄』

戦前に同社が印刷した数々の書籍(井下廣会長が神田の古書店街で収集)



「井下書籍印刷所」時代の伊勢神宮への慰安旅行



明治38年に浩進舎印刷所が印刷した露国海軍全減表

# 1 企業烈伝 1世紀を生きる

## 100年企業に学ぶ成功哲学

# 書籍印刷とともに120年 先進設備と 組版技術に磨きをかけて

寿印刷株式会社

代表取締役社長 井下 精二



井下廣会長(右)と井下精二社長

日本は創業100年以上の企業約2万6000社あるとされる長寿企業大国で、世界で100年以上の歴史を持つ企業の80%が日本企業であるという。今回は、そのうちの1社で、教科書や参考書をはじめとした書籍印刷で120年の歴史を誇る寿印刷株式会社を取材した。

### 井下現会長の記憶と数少ない資料から歴史を紐解く

同社の創業は明治29年5月。4代目社長の井下精二現社長の曾祖父にあたる井下幸三郎氏が、当時の大阪南区に「浩進舎印刷所」という屋号で活版印刷業を立ち上げたことにその歴史は始まっている。それから1世紀以上も

誌には、大正13年に発行されている「大阪府全管工業一覽」(大阪府産業部工務課編纂からの引用として、「明治25年2月創業」と記されている(資本金1万円、従業員25名)。

「今となつては正確な創業を知る由もないが、戦前の書物に記されている明治25年2月が正しいのかもしれない」と井下社長。ただ、公にはこれまでも「明治29年5月創業」としている。

また、創業者である幸三郎氏の人物像については、幸三郎氏の甥にあたる清氏が母親のことを綴った自叙伝(昭和14年刊)が見つかり、そこに幸三郎氏の面影を垣間見ることが出来る。

丸亀藩の支藩、多度津藩の井下家の養子となった井下治義氏の三男として生まれた幸三郎氏は、幼い頃に父と離別し、母とともに多度津に帰って10歳まで農業に携わっていた。その後、大阪へ出てきて、活版工の職に就く。そこでの才能を認められた幸三郎氏は、活版工を集めて組織した職人集団の長として、仕事のあるところに向く、いまで言う「請負」的な仕事に従事していたという。その流れから起業されたのが「浩進舎印刷所」である。

幸三郎氏は12人の子供を授か

の間、「印刷業」という生業と、そこに息づく印刷人としてのDNAが脈々と受け継がれ大阪印刷業界の歴史にも深くその功績が刻まれてきた。

今回、PRI-Oのシリーズ企画であるこの「企業烈伝1世紀を生きる」100年企業に学ぶ成功哲学」の取材を受けるにあたり井下社長は、創業者・幸三郎氏の生い立ちをはじめ、そこを原点とする自社の歴史を改めて調査し、先祖がその時々々に迫られた選択をいかに決断してきたか、現在の寿印刷に至るまでの変革の歴史に触れたという。

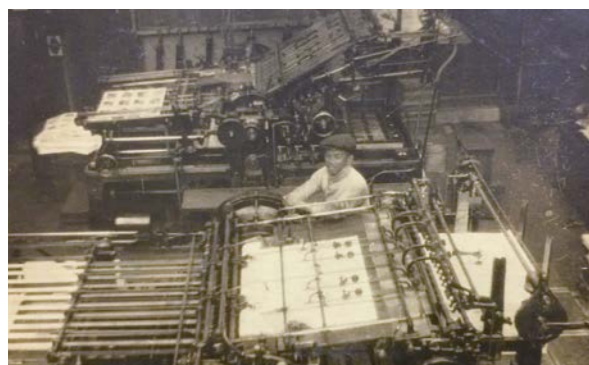
ただ、同社は大正3年に当時の大阪市西区阿波座に移転していたが、その工場兼自宅が昭和20年の大阪大空襲によって全焼していることから、戦前の資料はほとんど残されておらず、自社の歴史を改めて調査するには、現会長の井下廣氏の記憶と数少ない写真などから推測せざるを得ない部分もあった。

一方、この調査で「そもそも創業年月が正しいのか」という大きな疑問にぶち当たる。同社が公表している「明治29年5月創業」と明記された資料は、戦後に作成されたものである。しかし、大阪府印刷工業組合西和支部・西和会40年

り、その長男である精一郎氏が大正5年、社長に就任する。精一郎氏はその後、意欲的に工場を拡張するとともに、社名を「井下書籍印刷所」と改め、創業からの書籍印刷および製本工場としての基礎を築き上げ、会社を大きく成長させた。

「とくに精一郎氏は、東京の活字会社の活字を大量に買い込んで、その中から状態が良い物を選び、それを種字にして活字を複製したことから「井下書籍印刷所の字はきれい」と評判だったという。当時から技術志向だったようだ」(井下社長)。

しかし、前記のとおり昭和20年の大阪大空襲によって工場は全焼する。



大阪大空襲で全焼した阿波座の工場

戦後は預金封鎖が実施されるなど、精一郎氏も資金的には苦しかったようだが、趣味で収集していた美術品を売り払って第二の創業を成し遂げる。戦後間もない昭和21年7月、西淀川区に現在の社名、寿印刷株式会社として再出発を果たした。その後、昭和30年には豊中市に庄内工場を新設、昭和39年には大阪市淀川区に三津屋工場を新設してA倍判凸版輪転印刷機を導入、さらに昭和42年にはオフセット印刷部門を新設し、一気に拡大路線を突き進んだ。



昭和32年当時の従業員たち(左から2番目が精一郎氏、1番右が現会長の廣氏)

「精一郎氏は超ウルトラスーパーマンで、大変な人だった。しかしゼロからの再出発で、大きく事業を拡大した功績者で、ある意味、寿印刷の創業者であった」(井下社長)

一方、現社長の井下精二氏は関西学院大学理学部(現理工学部)を卒業後、昭和54年、大阪・福島区の邨田印刷紙器株式会社での3年半の修業を終えて同社に戻ってくる。時を同じくして、同社は電算写植システム「サブトンスピツ」を導入し、ペーシ物組版の電子化を進めようとしていた時期。半年間の営業経験を経て、電算写植の勉強のため、2週間の予定で電算写植の部署に就いたものの、そこで結局2年間、技術の開発に時間を費やした。

ちょうどその頃、東京から「大阪で電算写植ができる会社はないか」という問い合わせを受け、その需要を感じ取った井下社長は東京市場の開拓に乗り出す。「それまで東京では大手印刷会社のお付き合いしかなかった当社だが、電算写植の技術を武器に東京の出版社を新規開拓。昭和57年頃から取り引きも始まり、その後「口コミ」で紹介で市場を拡大していった」と井下社長。そして同年に

下社長)。

また、これは余談だが、精一郎氏の妻(井下社長の祖母)の妹は森川龍文堂に嫁いでいる。森川龍文堂は、明治35年創業の活字鋳造・販売会社。(株)モリサワの書体として知られる「リュウミン」の源流は、この森川龍文堂に端を発する。

### 近代設備への積極投資の時代へ

戦後、教科書や参考書を中心とした書籍印刷で飛躍的に成長を遂げた同社。昭和40年代からは近代設備への積極投資の時代に入る。



昭和40年頃の現本社

「井下現会長が次々と機械を導入し、精一郎氏に『専務ではなく機械部長だ』と言われたそうだ。

は三津屋工場にBタテ半裁両面4色オフセット輪転機を導入。これが最初の近代的な4色オフセット輪転機導入になる。「当社の場合、チョッパーが命。しかしこの機械はチラシ用輪転機に安物のチョッパーが付いているようなものだったので、回転が遅く工務は苦勞した」(井下社長)。

その後、昭和59年にはAタテ倍判両面1色オフセット輪転機、昭和61年にはAタテ全判両面4色オフセット輪転機を導入。

「昭和59年に当社の大得意先に他社が攻勢をかけ売上が急落し、私も経営に参画するようになった。最初に手をつけたのは社内の規律である。輪転工場では繁忙期になると夜勤の方が稼げるため昼勤になると多数の欠勤者が出て、毎朝どの機械を止めるかで揉めていた。就業規則や役職制度などを改訂し社内体制を一新した。当時は印刷不良も多かったが、工場長を中心に事故防止ルールをマニュアル化し、オペレータの意識改革を行うことにより不良は半減。社外への流出も著しく減少し、今では大手印刷会社から2年連続で表彰されるまでに品質が向上している」(井下社長)。



昭和40年頃の活字現場

ただ、この時の投資がなければ当社は存在しないと思う」(井下社長)。全自動モノタイプを設置したのも昭和44年頃である。

昭和45年にAタテ全判両面2色オフセット輪転機を導入。「ドライヤーは直火で、中にバーナーが並んでいる機械だった。止まったら紙が燃え出す、大変な機械だった」と井下社長は振り返る。

さらに、昭和48年にはサテライト型4色オフセット輪転印刷機を導入。巨大な1つのシリンドラーの周囲に印刷部を4個つけた機械を、その形からサテライト型と呼ぶが、4色見当の精度が高い一方で、4色印刷後にドライヤーを通して裏面を刷るため、表裏見当が悪い機械でもある。現在は、自動見

### 教科書のB判化がもたらした事業構造の変化

日本経済にバブル崩壊の爪痕が残る平成5年、同社は三津屋工場にAタテ全判両面4色オフセット輪転機を増設する。



平成5年に導入したAタテ全判両面4色オフセット輪転機と井下現会長

当時、教科書はA5判が主流だったが、徐々にB判化する傾向にあった。「あと8年はA5判で、それ以降は分らない」という状況の中、賛否はあったものの、社運を賭けて導入したのがこのAタテ全判両面4色オフセット輪転機だ。当時は教科書がB判化する中で、国内でAタテ輪転機の更新は途絶えていたが、新設計で毎分600回転のAタテ輪転機を発

当装置やテンションコントローラーの精度が上がったためB・B(Blanket to blanket)タイプが主流だが、当時は「サテライト型印刷機でない」と仕事を出不さないう。同社においても大活躍した印刷機だ。



昭和48年に導入したサテライト型4色オフセット輪転印刷機と井下現会長

昭和53年、精一郎氏の死去にともない、3代目社長に就任した現会長の井下廣氏は、現在の東京・芝浦にあった東京高等工芸学校の出身。同校は大正10年に設立された旧制専門学校で、戦後は千葉大学工芸学部(現工学部の前身)となっている。

戦時中は運良くも廣氏の手元に赤紙が届くことはなく、徴用で工作機械の大坂機工に勤務。つま

注した。Aタテ輪転機の600回転はBタテ半裁輪転機の1000回転に相当する用紙スピードで、大手印刷会社を驚かすほどの生産をあげた。当社の成功を見てライバル各社も更新を進め、現在は600回転のAタテ輪転機がスタンダードとなっている。

Aタテ輪転機の仕事は教科書や電話帳が中心であったが、A5判のゲームの攻略本の需要が急拡大し、同機の仕事は想定外に膨らんだ。さらに、ニッセンや千趣会なども採用するミニカタログの需要の伸びと、携帯電話の取り扱い説明書の伸びが重なって、フル稼働状態。一時はAタテ輪転機の受け仕事が出来印刷事業を上回るぐらいにまで一気に拡大した。

一方、平成元年頃から枚葉オフセット印刷部門の強化を図っている。

平成9年には四六全判両面2色オフセット印刷機を新設し、枚葉印刷部門の効率化を図った。また、プリプレス工程においては、電算写植システムの拡充にともない平成4年に活版部門を廃止。翌5年にはフルデジタル化を目指してMac DTPを導入。さらに平成8年には電算写植をサンプラスチックなどの写研カラーDTP

を上げられないので、20万ロットを2回、1学年が十数台×3学年あれば、Bタテ半裁両面4色輪転機が1台では足りない。そういう計算で増設した。中古機は前回の失敗で懲りたので新台を導入した」（井下社長）。

書籍印刷から、戦後は教科書・参考書で大きく成長した同社。そこで最大の強みとなったのは組版技術である。学参物の組版は特殊で、とくに数学における数式組版は同社の真骨頂とも言える技術だ。写研の開発者曰く「学参はページ物ではない、大量の端物である」という中で同社の強みが発揮されるわけだ。

「ある意味ニッチな仕事でもある。戦前から数式組版を得意とし、そこにデジタル技術をはじめとする多くの経営資源を投下することで、その後も『数式組版といえば寿印刷』と言われるほどに評価を得ている。そこには協力していただいた多くのパートナーが存在し、非常に感謝している」（井下社長）。

中学校の数学の教科書においては、第1次ベビーブーム時には最大90万冊を印刷。世代人口がおよそ半減している現在でも、45万冊を印刷し、トップシェアを誇る。高校数学の教科書では、市場に出



MC-Smart (MC-B2後継機)による数式組版



写研カラーDTPシステム「サンプラスC」

いる総ページ数の1/4は同社によるものだという。昨年の採択実績で計算すると年間約538万冊の教科書を印刷している。

**「第3の柱」**

教科書と参考書で直需売上のほとんどを占める同社。A5判折だし輪転の仕事もあるもの、どうしても季節物が多く、経営を安定化させるためにはもうひとつの柱が必要である。

問題作成システムなど、デジタルコンテンツ事業も手掛けてきたが、「技術の問題ではなく、どうしても専業者には勝てない壁がある」という同社。出版社はもともと「餅は餅屋」的発想をもっており、紙は紙商から、編集（一部組版も）は編集プロダクションに、製本は製本会社、デジタルコンテンツはIT企業である。

「教育界でもデジタル化の波が来ている。しかし、教科書・参考書の印刷について知識とノウハウを持ち合わせ、その仕事の流れまでを熟知した当社だからこそ生まれる安心感はあるはず。そこで勝負するしかない。ただ一方で、もうひとつの事業の柱は絶対必要である」（井下社長）。

システムに更改し、プリプレス部門のデジタル化を完了した。

平成の時代に入って先進設備への積極投資で印刷工程の効率化を推し進めてきた同社だが、平成12年に導入したAタテ全判両面4色オフセット輪転機の増設を機に厳しい経営を強いられることになる。当時は社内生産に匹敵するぐらいにまで借入れが膨らんでいたという。それまで好調だったミニカタログやパナソニックの携帯電話取り扱い説明書の仕事もなくなり、新台の仕様の確保が急務だった。新たな仕事を求めて営業と工場は奮闘し、シャープの携帯電話取り扱い説明書の受注や、薄紙（25g/18g/平米）、440ミリ幅の巻取対応等技術を磨いて仕事を確保した。

さらに、平成14年に教科書のB判化対策としてBタテ半裁両面4色オフセット輪転機を更新（中古）。これがまた大きく足を引っ張ることになる。「当社の場合、教科書やカタログといった高品質を要求される印刷が多いのだが、倒産した会社の機械は十分なメンテナンスがされないで調子が出るまでに多額の費用と2年の月日が掛かった」と井下社長。同社にとって非常に厳しい時期であったが、こ

そこで同社では新たな取り組みとして記念誌出版「出版樹々（じゅじゅ）」の事業化を開始している。

「出版樹々」は、学校や企業の担当者が慣れない作業の多い記念誌や社史の製作をサポートするサービス。近畿2府4県で記念誌製作累計1000誌以上の実績を誇る「出版樹々チーム」が縁あって入社し、立ち上げたものだ。

「教科書にせよ、学参物にせよ、これから市場が大幅に伸びることはない。そこで自社のノウハウを活かせる新しい取り組みを模索していたところ、縁あってこの事業を立ち上げた。本づくりに変わりはない。商業印刷よりは向いている業態だと思ふ」（井下社長）。



1,000誌以上の実績を誇る「樹々」

れを乗り越えられたのも同社が大事に育んできた書籍印刷の市場があったからだ。

平成18年には菊全判両面4色印刷機を導入。これは教科書が多様化し枚葉の仕事が溢れていたためだ。教科書の中に三つ折りや、トムソンで抜きを施すようなページがあり、これら特殊なページ部分を枚葉機で対応していたわけだ。現在ではコストの問題からほとんどなくなった。

**「学参はページ物ではない、大量の端物である」**

同社では大阪・北区の株式会社コトブキ企画と共同で、XMLのデータベースを受注したことがある。これは学参の問題データベースにXMLを活用するというものだった。XML言語のひとつで数式を記述するための「MathML」からの出力を検討していた時に（株）モリサワの「MC-B2」に出会った。

平成22年には教科書用数式ソフトの完成に伴い「MC-B2」を正式採用。写研組版からの移行を進める中で、（株）モリサワの協力を得て顧客先を廻って教科書に使える数式を提案。そこでの改善要求を取り入れながらソフトのブラッ

■企業データ  
社名：寿印刷株式会社  
本社・工場：〒555-0021  
大阪市西淀川区歌島1丁目4番4号  
電話06-6471-3434  
FAX06-6472-9840  
工場：三津屋工場  
創業：明治29年(1896年)5月  
資本金：4,950万円 従業員：80名  
代表者：代表取締役社長 井下精二  
URL：http://www.kotobuki-print.co.jp/  
http://www.e-juju.com

出版社の編集の指示どおりに、ものづくりをしてきたのがいままでの仕事である。一方、記念誌はその編集自体を担うことになる。しかし、チラシや箱ではなく、これは本づくりにあり、従来の仕事の延長線にある、あるいは隣接する市場であるというのが井下社長の考えだ。「学校の記念誌を発注する時に、教科書の奥付に名前がある当社なら安心感はあるのではないか」（井下社長）。

120年という社歴の中でも現在のような大きな経営環境の変化は幾度とあったはず。そのたびに変革を重ねてきた同社はいま、これまで生業としてきた書籍印刷に隣接する市場で、「第3の柱」の樹に乗り出している。

シニアップを重ねた。高校数学の教科書を発行する出版社5社のうち、4社の意見が盛り込まれて完成したのがブックエディタ「MC-B2」の数式フォント「IG-TYPE」である。

翌平成23年には、教科書がゆとり教育の反動で大幅なページ数の増加となり、その対策として三津屋工場の古いAタテ全判両面4色輪転機をBタテ半裁両面4色輪転機に更新し、Aタテ全判機とBタテ半裁機との各2台体制を整えた。

平成18年に中学数学の教科書がB判化され、同23年には前記のようにコストの問題からほとんどの工程を輪転機で完了する仕様になることから、Bタテ輪転機の生産キャパが必要になったわけである。

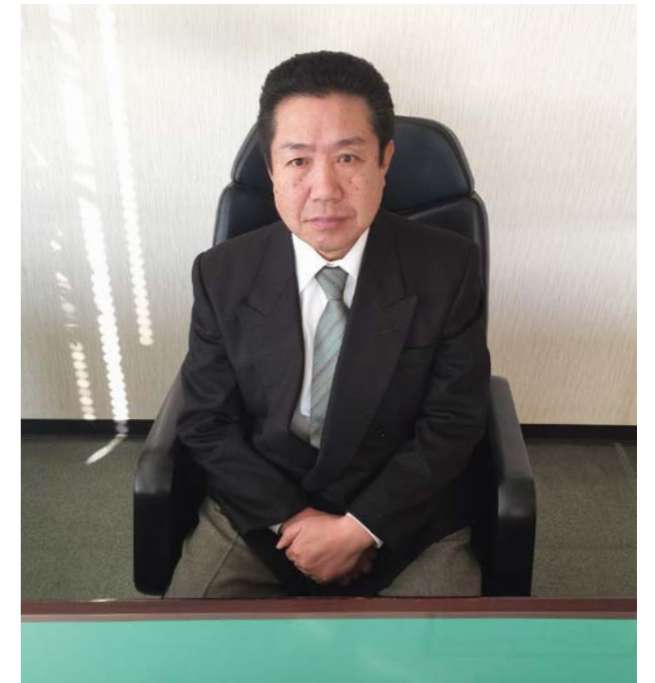
とくに教科書改訂の1年目は納期が短い。春頃に文科省へ検定本を提出、秋ぐらいいは訂正指示が通知され、翌年の春に見本を作って各採択地区に配付、選定される。それをさらに翌年の春から使うわけだが、出版社のさらなる修正なども入り、9月末校了、10月1日から40日間くらいで印刷し、11月10日までは7割以上を納品する。「教科書はあまり回転

# 社員を守り、そして市場に対応していく! 創業者のロマンを全社員が共有しています。

久留米印刷株式会社 代表取締役 熊丸 廣美



本社外観



代表取締役 熊丸廣美

## 創業者の想い

創業50年を迎えた今、あらためて従業員の努力に、そして仕入れ業者様、並びに協力会社様を含むすべてのお客様に対し感謝を申し上げます。

弊社は現在まで変化する環境に対応することにより、市場に存続してきました。福岡県久留米市を創業の地として、ビジネスフォーラム印刷に特化した企業方針を掲げ現在に至ります。また平成10年に当地大阪府に営業所を開設させていただきました。しかしながら、何の伝手も縁故

もなく都市部ということを希望に独自開拓してきました。開設時は何カ月も新規登録無しの状態が続いたと当時の営業マンは語っています。それが今、多くの皆様の支えのもと、弊社の重要な事業拠点の営業所へと成長することができました。

## 社内革新の実現

いまだに単色・特色が多い帳票類ですが、時代そして市場の必要性をキャッチし「フルカラー!可変印字・特殊帳合」この3点の設備を実現してきました。

特にこの3点の設備を駆使し

なければ成しえない商品に着手し、多くの課題に挑戦してきました。そして、それを乗り越えてきたことが弊社の存在価値を高め、なにより製造業における社員全員の自信となっています。

また弊社の強みは、設備ラインを常にフルライン稼働させることで、相当数の商品を確実に納期どおりにお客様へお届けします。さらに独自のトレーサビリティ追跡調査体制を構築しており、印刷のどの部分が、どのような加工記録を元に、どこにお届けしているかをシステム化しています。

このように社内革新を実現し、多くのお客様から信頼を得てお

ります。

## 社員資質の向上を実践する

現在は社員資質向上、並びに組織強化を目的とし、「5S・QC・生産向上」のプログラムを稼働しています。また社員自らが立案した報奨制度も採択し、全員の意識が高まっていることを実感しています。

また各営業所への人員は原則として、地元福岡で採用し印刷知識並びに実践研修を行っています。それは同業者をお客様とする営業展開の場合、商品知識および製造過程知識を持ち合わせていなければ、商談が進まずお客様への迷惑となるからに他な



大阪営業所

りません。

そのため、新卒・新人社員は4月から5ヶ月間の研修を行います。まず本社工場にて「印刷業」の初めから終わりまでを教育します。次に内勤業務で社内運用を学びます。さらに福岡県内の各事業所へ出向し、多くの先輩営業マンと同行して、多様な業種のお客様と接点を持ち、商品知識や営業スキルの経験値を習得します。このように段階的な成長を遂げられるのも、長年弊社をご愛顧してくださるお客様があつてこそこの体制です。

## 創業者の目指す想い

純朴な言葉ではありませんが「皆で稼ぎ、皆に還元」を創業者のロマンとしています。

今後も社員に対しては労働環境を整え、市場に対してはその技術力の向上・設備環境の進化を進めることにより、競争力を高めて必ず市場を勝ち上がっていきます。

創業時には経営者一同が寝ずの労務を貫徹して、久留米印刷

を育ててきました。そして今、責任ある企業として、何よりも社員やその家族を必ず守っていきます。

需要の減少する市場においても、競争力を全員の力で育てあげ安定した企業を存続していくことが何よりの社会貢献であること、そしてそれが弊社をこれまで育てていただいたお客様への、古き言葉ではありますが感謝返しであると確信しています。

## 不変の方針

弊社はこれからも製造から出荷までを、本社工場にて一貫生産してまいります。これまでの印刷業界特有の分業化した手法を用いず、一貫生産体制を実践することで商品のすべてを管理し、さらなる品質向上を実現していきます。

今後も大阪での組合活動において、微力ながら協力していきたい所存です。なにとぞご指導ご鞭撻のほどお願い申し上げます。

(42発目は㈱コーユービジネスさんです)



# 「印刷道塾」(情報発信セミナー)第6弾 観光立国と地方創生で 関西・大阪を元気に!

～リアルなデータと動きだすプロジェクトを自社のビジネスにつなげる～

平成28年3月1日(火)午後5時～ 太閤園2F「ゴールデンホール」  
講師／元国土交通省観光庁長官、現大阪観光局理事長(大阪観光局長) 溝畑 宏氏



講師の溝畑宏氏

う歴史的な使命感を持つことが、この大阪を変える重要な精神であります。  
大阪におられる方に申しあげたいのは、昭和12年の大正時代、あの頃は大阪市の人口は300万人を超えていて路面電車が夜中3時まで走り回り、お堀には船がばんばん行きかかっていました。もう一度あの大阪を取り戻す。住んでいる人が自分の住んでいる所に自信

と元氣と誇りを持つ。その地域のこと、大阪が好きになる。地域の資源・素材・文化をしっかりと認めて世界に通用するものにする。そこには雇用やビジネスが生まれ、そして給料があがる。これが重要です。

## 観光立国地方創生が21世紀の日本を変える

将来あるべき姿をイメージし、10年後20年後に評価されるような行動を関西全体で行う。特に大阪が頑張らないと関西は元氣になりません。大阪は体で言えば心臓部です。この大阪の魅力を掘り起こし関西・西日本のハブとしてもう一度大きな血液を送り出す。この機能を持つには2020年までのこの5年間で最後のチャンスです。

私が大分(大分トリニータ社長)の経験からわかっていることは、どの地域でも明確な夢ビジョンを持ち、お客さまの幸せ・喜びを大事にして感動のオーラに包み込む。お客さまの幸せ、自分たちの幸せ、地域の幸せ、この構図が魅力ある地域を作りあげます。

そして観光によって直接ビジネスの恩恵を受けている人たち以外が冷めている地域が結構あります。大事なのは恩恵を受けているヒトも受けていないヒトもみんな

## 概要

3月1日(火)午後5時より太閤園2階「ゴールデンホール」にて第6弾「印刷道塾」を開催いたしました(参加者約120名)。  
今回は平成26・27年度の総括として大阪商工会議所南支部との共催でセミナーを実施。今注目されている地域のビジネスとして発展するインバウンド観光(ツーリズム産業)に着目し、現在メディアなどに多数出演されており、昨年の4月に大阪観光局理事長に就任された溝畑宏氏を講師にお招きし、関西・大阪の魅力と可能性について約120分にわたる熱いお話を聞くことができました。

## 【第一部講演会】 大阪観光局理事長就任の経緯

国土交通省観光庁長官時代は九州と東京が仕事の中心でしたが、関西と久しぶりに対面することとなり、そこで見た関西のデータにショックを覚えました。たとえば一人当たりの収入が全国平均を下回っている。生産人口・労働人口の流失が止まらず、企業がどんどん東京に本社を移転していくため、関西の経済的地盤沈下は歯止めがかかっていません。  
その一方で関西にはポテンシャル

ルがあるとされます。私自身も関西を元気にしなければと思いい、各県ばらばらではなく2020年を目標に力を合わせ、もう一度関西を大阪を復権させようと関西財界セミナーなどで意見交換を頻繁に行っていました。そんな中、昨年の1月から2月にかけて関西連の森会長として亡くなられてしまいましたが大商の佐藤会頭に、特に佐藤会頭には体調が悪い状態の時にわざわざ東京まで来ていただき、もう一度関西を復権させる必死の熱い思いをお聞きすることができました。

## 関西・大阪を元気に(一人ひとりの意識行動が日本を変える)

これからのあるべき姿を語るうえで皆様に共通に持っていたきたいのは、一人ひとりがこの地域・国を変えるぞ、人に頼るのではなく自分自身が変わるぞ、という自立自助のスピリットです。この意識をぜひ持っていただきたい。関西・大阪の活性化は、この日本の再生の極めて重要なテーマになるとい

がお互いすべてが幸せになる構図を描いていくことです。このようなものを作りながら行動していけば、必ず大阪は浮揚していきます。

継続的な社会を作る総合的戦略産業である。

## 世界から見た日本

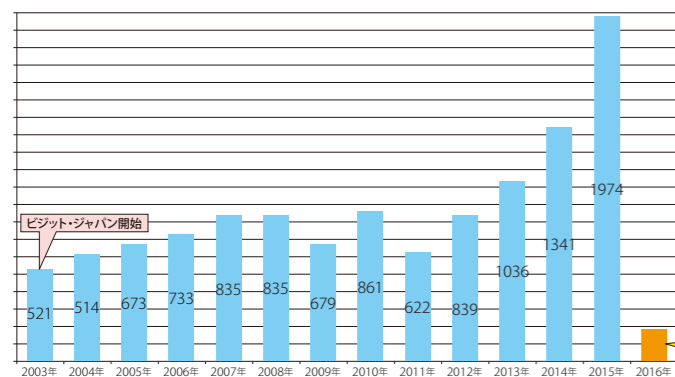
- 外国人から見た場合、日本のどこに魅力を感じるのか。
- 1位 春夏秋冬(四季)の文化
- 2位 美しい自然 観光
- 3位 治安の良さ・安心安全 清潔
- 4位 伝統的文化

## ● 認知度

- 1位 東京
- 2位 富士山
- 3位 北海道
- 4位 大阪

## ● 訪問意欲

観光は、各地域の取り組みにより、地域独自の資源を掘り起こし、それに付加価値を加え、広報や広告等により、全国・世界に通用するものを作り、その結果、地域外(国内外)からヒト・モノ・カネを集めることにより、地域にとって



## 訪日外国人旅行者の推移

一、観光立国により国民の生活の質の向上

一、交流人口の拡大による地域の活性化

一、観光は少子高齢化時代の経済活性化の切り札

一、国際観光の推進はわが国のソフトパワーを強化する

一、観光立国の意義(観光交流人口の拡大による日本再生)



第2部の交流会には約70名の方にお集まりいただきました



外国人観光客に人気の「真田丸」のグッズを会場にて展示



真田幸村のアニメキャラたち



家田委員長



浦久保副理事長



講師略歴

溝畑 宏 (みぞはた ひろし)

(昭和35年 8月7日生) 出身地 京都府

昭和60年 3月 東京大学法学部卒業

昭和60年 4月 自治省入省

平成11年 5月 自治省行政局行政体制整備室課長補佐・理事官

平成14年 4月 大分県企画文化部長

平成16年 8月 (株)大分フットボールクラブ代表取締役

平成22年 1月 国土交通省観光庁長官

平成24年 5月 内閣官房参与、大阪府特別顧問、京都府参与

平成27年 4月 大阪観光局理事長(大阪観光局長)に就任

いくことも印刷業の役割です」とのお言葉をいただきました。  
今回「第6弾」印刷道塾「情報発信セミナー」は大変元気が出る内容で開催することができ、われわれ経営革新マーケティング委員会も満足しています。誌面の関係上、すべてを伝えることができないのが残念ですが、今後とも「印刷道塾」へのご協力をよろしくお願いたします。

(株)イシタ印刷 石田秀樹

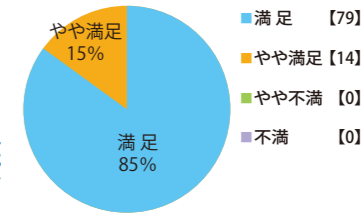
【第2部 交流会】  
これからの印刷業者の  
あるべき姿

浦久保副理事長より「本日の溝畑先生のお話からは、大きなビジョンや夢を描き、それを実現するためにどのようなステップを踏んでいくのか、そして、そのための計画に対して明確な考えを持って取り組んでいくことが、非常に重要であると強く感じられました。またそれは、印刷組合または印刷会社も同様です」との感想が述べられました。

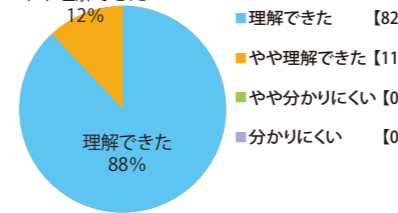
溝畑先生よりは「ステレオタイプ的な印刷ではなく多様な印刷物ができる大阪府印刷工業組合の技術力を発揮して紙を使ったイノベーション、紙の魅力・可能性に取り組んでいただきたい。今、皆様にチャンスであることとして、実はデジタルからアナログへの原点回帰の現象がおきているように思われることがあります。音楽ではレコードがすごいブームになっていて、カメラもアナログの物のニーズが高まっています。印刷業にも必ず原点回帰がやってくると思われまます。それは別に印刷業が持っているデザイン・イノベーションをアウトプットし、見せる・知らせる・伝えるビジネスをお客さま目線のマーケティングで取り組んで

◆受講者アンケート集計 回答者93名

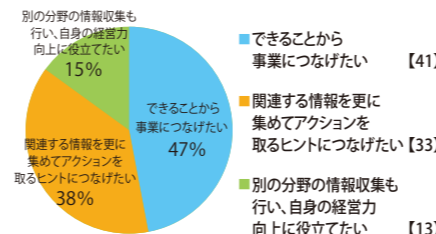
1. 今回のセミナー全体の満足度について



2. 今回のセミナー全般について



3. 今回得た情報は今後の経営にどのように役立っていますか？



自身の身のまわりにあるものにヒントがある。日々の生活を注意深く見つめたい。県や市の観光協会に対して小さじことからも提案していきたい。  
経営者として気持ちのありがたさを学んだ。  
とても参考になる。具体的な統計データによる説明に感謝いたします。  
今後、設計の仕事の方向性に役立てたい。観光を軸に大阪を活性化させていく考えにすこす賛同いたします。スポーツ事業にももつと力を入れて大阪への集客力を強めていきたいですね。  
あまりオリジナリティを感じられなかったのも、もともと大阪(土方文化)ぽさが必要だと思った。  
大阪で観光を立ち上げる命題を学べた。社有空室の活用。

4. 経営課題や関心事項、今後取り組んでいきたいことは何ですか？

- 融資制度・資金繰り【5】
- 公的機関の助成金や施策などの活用方法【22】
- 税務・節税【3】
- 販路拡大・取引先開拓【58】
- 人事・労務・人材採用【19】
- 一・化・情報セキュリティ対策【13】
- 後継者問題・事業承継【7】
- 消費税率引上げの対策(価格転嫁・コストダウン等)【5】

5. どのような立場で参加されましたか？

- 印刷会社社長および役員【33】
- 印刷会社営業担当者【8】
- グラフィック、WEBデザイナー【2】
- 印刷関連企業【19】
- その他【29】

6. セミナーの感想や、印刷業界に期待していること、希望など

熱弁に感銘を受けた。大阪で生まれ育った人間として希望と熱意が湧いた。地元貢献できるビジネスを考えていきたい。  
溝畑氏の話に拝聴し、自分自身のプライドや価値観を変えていこう、広げてい

具体的などのように役立っていますか？

多くの業界にチャンスがあり、自社の事業(デジタルマーケティング・コールセンター)の拡大に生かせると感じた。  
訪日客の受け入れについて。  
スポーツツーリズムやペットツーリズム等、自社の経営に役立つ情報を得た。  
インバウンド商売サービス業、お土産等。自身の旅行の仕事につなげたいし、別の視点からもっと大阪を見つめて仕事に役立てたい。  
新事業への取り込みのヒントにしたい。  
観光という大きなチャンスがやってきた！溝畑先生の生き方考え、勝つまであきらめない。こんなスリットを若い人たちにも伝えていきたい。  
目標を決めてその実現に邁進する。  
リスクを負う人間は成長できることを肝に銘じ日々精進いたします。  
まず自らが明るく周りに広げていきたい。  
自社商品の販売ルートとして挑戦してみたい。  
本日の講演会のお話をヒントに自社のビジネスモデルを考え、実現していきたいと思つた。  
5年、10年先のビジョンを見据えて様々な分野に進出した。  
観光は総合的戦略産業であるという考え方が非常に役立つ。  
今後大阪には、外国人観光客が増えること確信した。外国人へのサービス、民泊ビジネスの可能性の模索、プロトプログラムの対応等。  
経営者ではないが、営業活動に役立てたい。  
儲けるシステムを作る。  
観光に力を入れるのは大賛成！爆買だけでは大阪は元気がならない。  
周りを巻き込むリーダーの力が何事も成し遂げる。  
大阪の地盤沈下と言われて久しいが、意外にまだ元気だと分かった。  
顧客を満足(幸せ)させるには、まず自分が幸せにならないといけないという言葉が一番印象に残つた。自分の職場、自分の会社をまず幸せにすることを忘れていた。明日からそのことを意識して仕事を

うと感じた。  
海外の訪日外国人への過剰な物販やサービス(安売りと免税SHOP)が少しやりすぎでは？もつと付加価値ある物販やサービスが必要と思つた。  
大変良かった。勇気をもつた。  
観光との連携。  
楽しい。フワフワ、情熱などの言葉に共感する。大阪を元気にして日本が元気になるように自分のできることをもつとやっていきたい。やる気が出てきた。参考にしたい良かった。  
白熱の業務中には得ることのできない貴重で有益な話を聞かせていただき意義のある時間となった。  
非常に楽しく聞かせていただいた。もとヤレルで大阪！死ぬ気で頑張ります。  
溝畑氏のキャラクターに興味を持った。東京オンラインショップを作られた。ピクトグラムの発展系案内版印刷物なんかができたら楽しいかも...  
今回の溝畑氏みたいなエネルギーな方をどんどん講師と呼んでください。  
業界にこだわらず、展開していくことが大切と思つた。  
経営者ではないが業種が違つても我々にも生かせる話が多かったので良かった。  
大阪を良くしたいという思いがよく伝わつた。  
コンテンツの充実した説得力のある講演だった。  
エネルギーをもらった。  
大変勉強になり、分りやすかつた。  
おもろい話になる話で大変良かった。仕事には直接結びつかないかもしれないが色々なヒントになる内容であった。  
元気つけられた。  
単純な地域振興でなく、大阪を西日本全体の中でのハブとして位置づける視点が新鮮。  
印刷業はツーリズム関連産業。そつた意味で拡大の可能性を感じることができた。アイデアを出して文化色の濃い案内印刷物の登場を期待したい。  
大変有効なセミナーを拝聴できまして心より感謝申し上げます。  
情熱的な語り生き様に説得力があり、パワーをもらった。アイデアと実行力、愛あふれる構想に共感できた。  
カシノに加えて日本発祥の競輪をどこかネタに入れて欲しいなと思つた。



# 最新事例で学ぶ CSR調達の実践セミナー

～なぜ『CSR調達』が今求められているのか～

開催:平成28年3月7日(月) 午後3時～ 大阪印刷会館 4階大会議室

講師:富士ゼロックス株式会社 CSR部長 吉江 則子氏



山崎委員長 安平副理事長

達について、不適切に森林を伐採し近隣の地域社会に悪影響を及ぼしている製紙会社との取り引きを停止した。今後の課題として、お客様からのCSRの要請は明らかに深化・高度化しているため、調達・生産・本社の三位一体でCSR調達を推進する体制を構築し、活動を強化していく必要があるとの話で締め括られた。  
(フタバ印刷(株) 長野陽二)



講師の吉江則子氏

3月7日(月)、大阪印刷会館4階大会議室にて、CSRセミナーが開催された。参加者は42名。講師に富士ゼロックス株式会社CSR部長の吉江則子氏をお迎えして、どのようなCSR活動を行っているのかを講演していただいた。

富士ゼロックス株式会社では、『CSRは経営そのものである』という信念で、強い(経済価値)、やさしい(社会価値)、おもしろい(人間価値)をバランスよく兼ね備えた会社を目指している。

また、自社の事業が社会へ及ぼす影響を考える必要があり、最終責任は最終ブランド企業が負うと考えている。

取引先企業も自社のサプライチェーン(事業領域)の一つと捉える必要があるためには取引先の

経営者層にも、このCSR活動に対して納得してもらい、経営者自身がリードしてこの活動に積極的に参画してもらうことが必要不可欠になってくる。その結果、取引先からの安定供給に繋がり、あらゆるリスクを軽減することになり、競争力強化にも繋がっていく。



CSR調達活動に必要な社内体制として、CSR・人事・総務・法務部門が必要に応じて専門的なアドバイスをを行うようにしている。改善の進め方としてPDCAサイクルを回し、自主的に活動してもらうようにしている。そこで、課題確認をし、改善を有効にしている。活動を形骸化させないための取

◆受講者アンケート集計(回答者38名)

【1】内は回答者数

(1) 本日のセミナーの情報は今後の経営に役立ちますか?  
● 役に立つ [17]  
● 非常に役に立つ [16]  
● 無回答 [5]

本日(本日の)のセミナーで参考になった点  
● パートナー企業との共存共栄。自社だけでなくサプライチェーン全体でとらえる必要があるということがよく分かった。  
● 経営者を含め全社で取り組むこと。CSR指標を数値で公表している。悪い点も出している。  
● サプライチェーン全体に責任を持つ。共存共栄。  
● CSRのスコアの広さを知ることができた。また、実行においてミッションの重要性を感じ、より具体性の強い方針の組み立てが重要と思われた。セルフチェック項目が参考になった。APPのような具体例が参考になった。実例がある。  
● 活動を形骸化させないための取り組み。グローバル企業のCSR取り組みについて国内だけでなく国外にも目を向けている企業責任を強く感じた。HPPの例。

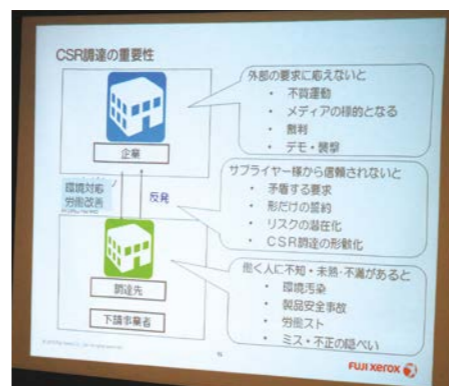
(2) 今回のセミナー全般について  
● 有益 [14]  
● やや有益 [15]  
● 普通 [10]  
● ややもの足りない [1]  
● もの足りない [10]

(3) 内容は理解できましたか?  
● 大変よく理解できた [4]  
● よく理解できた [11]  
● まあまあ理解できた [11]  
● やや分かりにくい [11]  
● 分かりにくい [1]

(4) 今回受講して気づいたこと、身についたことなど  
● CSRは経営そのものであるという考え方を知ることができた。  
● 監査を通じた企業成長の必要性。CSRがどれだけ大切なのか気づかされた。  
● マスター内容の資料が始めからあれは話に集中できる。  
● すぐ近くの得意先「調達先」その先々のことをもっと知っておくべき。CSR活動と企業、経営の結びつき。利益至上主義的な企業が発展途上国における劣悪な労働環境を生み出している可能性があることと危惧する。富士ゼロックス様のような企業理念を持った会社が増えることを願う。具体的なチェックシート等も回覧して欲しい。  
● CSR調達の必要性、重要性を改めて感じた。  
● 説明された資料を提供していただき、CSRについて性善説的思考、取引先に対して共存共栄を提案する視点はなかなか生まれにくいものだと感じた。  
● 全体の環境が大事なところだと思つた。強いやさしい、おもしろいという会社構想に関心が持てた。

(5) 今回の内容を「自分ごと」として捉えたい  
● PDCAの取り組み具体的なもの、行動をどう行うか。  
● CSRでの活動の中でサプライヤーと社内部門とのコミュニケーションの方法、MS活動と下請法との関わり方。

(6) セミナーを受講しての感想  
● 我々印刷業界はセルフチェックさせられる側だと思う。CSR活動とコスト削減、売上増大の両立をすることが可能かと教示いただきたい。日本の印刷業界でもAPPの紙は多いと思う。企業のコスト削減追及と適正は調達をどのあたりで決めるか難しいところだと感じた。オンリーワン技術等、取引先とのスタンスの取り方(相手の言いなりになるケースが多い)。  
● 富士ゼロックス様の活動内容をお話いただいたが、スケールが大きく自社でのイメージがつきにくかった。すばらしい企業だと思つた。強い、やさしい、おもしろいで持続可能な社会の発展を継続して欲しい。これまであまり関心のない分野だったのでも新鮮でおもしろかった。CSRを理解することができた。中小企業の者でも理解できて身近に感じられる内容で説明して欲しい。  
● 難しすぎて分かりにくかったが、勉強しても理解していきたい。  
● 少し長い。メリハリがない。もう少し工夫が欲しい。  
● セミナー時間が短い。レベルの高さを感じた。  
● 少し知識不足で分からない点もあったが、関心を持ってたところもあり良かった。



り組みとして、  
① 価値観の共有(取引先幹部の納得度を高める)。  
② システム(ツール)の確立(CSR調達のツールとして、マネジメントガイドラインとセルフチェックリストを用意している)。これには、環境、人権・労働、企業倫理まで網羅させている。  
③ 専門訪問確認(訪問先のトップに立ち会ってもらい、自己チェックを年1回してもらう)。これには取引先に自己認識をってもらうと共に、正しい情報を提供してあげられているかどうかを確認する目的がある。活動の成果として、富士ゼロックスシンセン(中国)において、サプライヤーに起因する製造ラインのストップ時間の削減に成功している。結果、製造コスト削減に貢献している。CSR調達の事例として、用紙調

## 組織活性委員会

本年度および2年間の  
事業について報告・意見交換

日 時:3月24日(木) 18時~19時25分  
場 所:大阪印刷会館 4階会議室  
出席者:岡本副理事長、石井委員長、他委員  
9名(欠席委員18名)、山崎常務理事、  
保険会社6名、事務局

## 【会議内容】

1. 開会 2. 議題並びに資料の確認  
3. 副理事長挨拶 4. 委員長挨拶  
5. 報告依頼事項

1)大阪府赤十字血液センターよりお願い  
(同センター 森本課長・岡田氏より)

まず赤十字血液センター森本課長より平成22年7月、自身が「なんば献血ルーム」所長時代に同所で献血者とのトラブルにより突然包丁で刺され被害者となった事件のエピソードが語られた。続いて献血の現状について説明があり「献血協力者は年々減少しており特にA・O型が不足している。一方、高齢者の手術等の増加で用量は増えている現状である。献血者の年齢層は50・60代の割合が多く30代が非常に少なく将来に不安がある。iPSで血液の生成が可能になったがまだコストがかかるので、献血にご協力をお願いしたい」と訴えた。また大印工組担当の岡田氏からも重ねて献血への協力をお願いがあった。

2)近畿地区印刷協議会例会 組織・共済委員会報告(事務局 大喜多より)

2月12日京都で開催された標記について報告。共済事業の加入状況確認や平成28年度の重点工組の選定について話し合い、大阪工組は平成28年度も重点工組の一つとなった。

3)各種無料相談案内【PRI・O 3月号参照】(事務局 大喜多より)  
労務・法律・税務相談の直近の各相談日を案内、労務は7日前まで、他の2つは2日前までに要予約。

4)支部対抗ゴルフ大会案内

(事務局 大喜多より)

5月26日に聖丘カントリー倶楽部にて来年度も開催。案内を【PRI・O】4月号に同封し組合員各位に送付する。組み合わせ決定は5月10日。

## 6. 検討事項

1)各小委員会の本年度事業総括

①交流小委員会について

(森本副委員長より)

本年度も2つのゴルフ大会、野球観戦(2回)、ボウリング大会を開催した。ゴルフに関しては年々参加者が減少しているののでぜひ奮ってご参加いただきたい。昨年度までは海遊館等の見学会を開催していたが本年度は9月の野球観戦にバックヤードと甲子園歴史博物館見学を加えて開催した。来年度は先述の通り5月の支部対抗ゴルフ大会は決定済みで、野球観戦については未定であるが、要望等があればぜひ寄せていただきたい。

②共済小委員会について

(事務局 大喜多より)

「本年度の各共済制度加入状況、献血運動開催、自販機設置先紹介事業、高速道路通行料金割引制度事業(ETCカード)の状況を報告した。ETCについてはアンケートへ31社の回答があり、8社の加入があった。JP2016での献血運動は6/25に実施する」引き続き、保険会社各担当よりの活動状況報告等も併せて行われた。岡本副理事長からも「共済は全印工連から特に力を入れて欲しいとの依頼があるので今後も皆

さんの知恵をお借りしたい」と述べられた。

③組織小委員会について

(岡本副理事長より)

「組合員増強については昨年度から60周年事業として大々的なキャンペーンを行い多くの加入があったが、その後はまた脱退があり、年度初めと比較し2月末時点で17社の減となっている。広報誌PRI・O「New FaceがっちりPR!」コーナーについては新規組合員の執筆仲役を引き続きお願いする。新規組合員を対象としたJP2016ブース無料出展募集は2小間の枠に対し現在1社の申し込みであり、締切を3月末日まで延長する」

上記報告にもとづき、申込資格対象組合員リストを各委員に配布し声掛けを依頼した。加入見込み企業へのセミナー案内についてはヒアリングを行い加入意思を確認したうえで継続することとなった。

## 7. その他

岡本副理事長より平成28年度実施事業計画について説明。本委員会は「組織サービス委員会」となり、これまでの事業に他の委員会既存事業(技能検定・Adobe等)が加わる。委員の選出方法も参加意志のある者のみとする。支部長会もなくなる可能性がある。

最後に各委員よりこの2年間の事業について意見交換を行い「支部長会がなくなるのは良い」、「PRI・Oの執筆は負担が大きい」、「交流事業の集客は企画次第」、「非常に勉強になった」、「組合のメリットとしての画期的な事業ができれば」、「60周年増強キャンペーンが一番大きな事業であった」等の意見が出された。その後記念撮影を行い、19時25分に閉会した。

(報告:事務局)



2年間おつかれさまでした!!

## 経営革新・マーケティング委員会

2年にわたる委員会事業の  
成果などを確認

日 時:3月11日(金) 18時~20時30分  
場 所:味園(なんば)  
出席者:浦久保副理事長、家田委員長  
他11名(欠席者10名)

## 1. 開会の挨拶

今年度最後の委員会開催にあたり、まず浦久保副理事長が「この委員会にて取り組んだ事業は、新しいカタチを大印工組に残したのではないかなと思う。文字だけでは見えない本音の部分をお話ししていただいて、また違った意味で皆さんのやる気を引き出したのではないかなと思う。あれだけのセミナー回数をこなし、各セミナーにたくさんの方に来ていただけたことは何よりの成果だと思う。今後も皆さんの持っている素晴らしいパワーを会社、家庭だけでなく業界のためにもお使いいただきたい」との挨拶があった。続いて家田委員長より「1期2年あつという間でした。皆さんのお力添えでなんとかセミナーを6回、無事終了することができました。当委員会は“発信”をポイントに広報誌【PRI・O】とセミナーで組合員皆様のための発信をしてきました。来年度も新理事長の体制のもと、新委員会でも皆様にご協力をいただきたい」との開会挨拶がありその後、報告事項に入った。

## 2. 報告事項

(1)(平成28.2.22開催)平成27年度第8回経営革新・マーケティング委員会について山本幹事より資料をもとに前回の協議事項のポイントの確認・報告があった。

(2)第6弾“印刷道塾”(情報発信セミナー)開催(3/1)について

今回、大阪府印刷工業組合と大阪商工会議所南支部との合同セミナーとして開催し約120名の方にご参加いただいた。アンケート結果では、8割の方より「満足」という回答があり、セミナー感想も「大変よかった・勇気をもらった・大変勉強になり分かりやすかった」など様々な回答が寄せられた。



2年間おつかれさまでした!

セミナー終了後の第2部の交流会でも約70名の方にご参加いただき、異業種の方との交流を深める会となった。

(3)【PRI・O】“印刷道”執筆について(【PRI・O】4月号掲載記事【地域活性プロモーター】編(株)日進社)

当委員会が担当していた“印刷道”掲載記事の最後の執筆については、家田委員長が最後の誌面を執筆。各自資料をご一読いただくこととなった。

(4)平成27年度 活動報告について

山本幹事より資料をもとに今年度事業の確認・報告があった。

## 3. 情報交換

懇親会に入る前に、改めて各委員に2年にわたる委員会事業を振り返っての感想を述べていただいた。感想は下記のとおり。

・個人的にはこの“印刷道”がすごく役に立った。長い間どうしようかと考えていたことを見定めることができた。それで現在、仕事をとれるようになってきて個人的には、この委員会に参加して大変メリットがあった。

・セミナーでは普段お会いしない人と名刺交換をしたり、そういうお付き合いができたので非常によかった。内容も当然、身につけていくのではないかなと思う。

・“印刷道”セミナーで組合員の方をパネラーとしてお招きし、非常に苦勞して結果を出したという話を聞き、同業者ということもあり、すんなり頭の中に入ってきた。なおかつあまり費用もかけず開催できたという点がよかった。

移すと何かが見えてくる。違った景色が見えてくるのは間違いない。強みを伸ばしていくということを学ばせていただいた。貴重な委員会活動だったと思う。

・組合に入って日も浅く、右も左もわからないまま委員会に入ったが、熱心に委員会活動をされているのには驚いた。いい組合に入ったなあと思いました。ありがとうございました。



おいしいすき焼きでした

・業態変革という主旨のもと非常に有意義なセミナーができたと思う。ただ、業態変革を行うにあたり、経営者主体でなくて、従業員も一緒に参加できて、会社の中でもっと浸透していくような、そういうきっかけを作るセミナーができればもっといい業界になっていくのではないかなと思う。

・“印刷道”セミナーで組合員の方をパネラーとしてお招きし、非常に苦勞して結果を出したという話を聞き、同業者ということもあり、すんなり頭の中に入ってきた。なおかつあまり費用もかけず開催できたという点がよかった。

以上で議事は終了し、田畑副委員長の乾杯の発声で懇親会へと移った。20時30分、家田委員長の挨拶終了後、田畑副委員長の大阪締めにて閉会となった

(報告:事務局)

# 古紙を回収し、板紙を製造。 要望される品質・価格に合わせたオーダーメイドにも対応

大三興業株式会社 代表取締役社長 北村 貴則 (天親支部)



代表取締役社長 北村貴則

大三興業株式会社は、昭和37年7月に古紙卸売商の株式会社須田商店(大正10年創業)と、板紙製造会社の大和板紙株式会社(昭和27年創業)の次にできた大和グループ3番目の会社です。



紙管スパイラルマシン

古紙を回収し板紙を作り、できた板紙を切ったり貼ったり抜いたりという加工をし、できるだけエンドユーザー様の近くに商品をお届けするという古紙の昇華(リサイクル)・貫メーカーの特徴を發揮するべくできた会社です。

創業時から紙の断裁を行っており、2台の断裁機は大和板紙で製造したノーコートボール・チップボール・色ボールや、その他メーカーのコートボール・洋紙に至るまで幅広い品種の紙を断裁加工しています。また、紙・フィルム・テープ・シールの芯材や梱包の補強材、ディスプレイ用容器になる紙管を主力製品にしています。

紙管製造機は5台、紙管切断機は15台、口金圧着機、スリッター機2台と紙管の製造だけでなく紙管切断加工等の加工分野に注力し、数多くの切断機を揃えることで短期の対応を実現し、お客様が要望される切断精度をNC制御の高精度切断機

と、オペレーターの経験値でお応えしご愛顧いただいております。紙管の巻芯も100を超える種類を持ち、内径20mmの小口径から内径37.4mmの大口径まで製造可能で、肉厚も0.3mmから20mmまでの幅広いスペックに対応できます。

弊社の最大の特徴は、品種の多さだけではなくグループで板紙を製造していることで、要望される品質や価格に合わせた商品を提供できることです。

例えば紙管は、巻芯・補強材として使用されるため強度を要求されますが、その強度保持の最大寄与要因は原紙の強度です。原紙の強度は、原材料および薬品で調整されており、使用用途以上の強度の原紙で紙管を製造するとコストアップとなります。しかし大三興業では、その使用用途に合わせた原紙を大和板紙で作成し紙管を製造することが可能です。

また、紙管のユーザー様と循環型の紙管供給システムを作っております。それはユーザー様で発生する段ボール古紙・使用済み紙管屑・難処理古紙を製品の配達の際に引き取り、それをまた大和板紙で紙管原紙にリサイクルし、その原紙で紙管を製造し発生元で繰り返し使

ていただくシステム(e-Style Coe)・商標登録済み)での供給も環境意識の高いお客様と実践させていただいております。その他ある程度であれば自由に強度アップが図れるアタッチメントやハイブリッド紙管の開発・研究も現在進行中です。

また、大和板紙の特徴である難処理古紙(アルミ・フィルム等紙以外のものがついた古紙)のリサイクル・機密文書の未開封処理・廃棄繊維や植物等の抄き込みなどで出来あがった環境保全を意識した商品開発も行っております。

大三興業ではこのような材料開発を進めるとともに、それに伴った加工の事業展開を考えており、紙管だけではなく様々な紙製品の展開を目指していきたいと考えております。

■企業データ  
社名：大三興業株式会社  
所在地：〒581-0024 大阪府八尾市二保3丁目105番地  
電話072-949-5290  
FAX072-949-5282  
設立：昭和39年7月  
資本金：6,000万円  
代表者：代表取締役社長 北村貴則

## 人材財

### 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



西和支部  
(あさひ高速印刷株式会社勤務/入社3年目)  
**杉浦航平さん**  
デジタル一眼で写真を勉強中です!

■出身地/三重県 ■ニックネーム/おすぎ ■なぜ、この業界に?/印刷の仕事に興味があったから ■仕事内容/営業 ■仕事のやりがい/お客様の要望に合った商品が納められたとき ■趣味/映画鑑賞 ■特技/どこでも寝られる ■好きな言葉/倒れるときは前のめり ■20年後の自分/人を育てられる人になる ■ひと言メッセージ/仕事も私生活も、充実させることを目標に頑張ります!



西和支部  
(あさひ高速印刷株式会社勤務/入社3年目)  
**水谷尚志さん**  
力仕事しか  
できません(笑)!

■出身地/愛知県 ■ニックネーム/特になし ■なぜ、この業界に?/社長との出会い ■仕事内容/手配業務 ■仕事のやりがい/仕事全体の流れを把握し携われること ■趣味/スポーツ(アメリカンフットボール) ■特技/大食い ■好きな言葉/泥中蓮華 ■20年後の自分/会社を動かす人間 ■ひと言メッセージ/打てば響く人間になれるよう日々精進です!

## TOPICS 清酒の瓶詰めは堺から始まった ～堺の銘酒ラベル展を開催しました～

さる4月、主に明治時代を中心に、昔の堺ブランドの銘酒を活版ラベルで振り返る展示会を、当社運営の「紙カフェ」において開催いたしました。

明治初年から大正初期まで、ずっと堺の製造業の第一位を誇っていたのはなんと酒造業。

堺の酒造家・鳥井駒吉(アサヒビール株式会社の前身、大阪麦酒創業者)による、清酒のビン詰め輸送の発案(それまでは樽(たる)詰め)をきっかけに、戦前までの堺の酒造業者は全国各地へ清酒を出荷していたのです。

彼らは品質向上と安定生産を目指した「改良試験所」や「精米会社」、資金調達のための「銀行」、輸送効率化のための「鉄道」を次々に創設。ついには朝鮮・中国・台湾・アメリカなどの海外へ積極的に輸出の幅を広げていきました。その記録は、残されたラベルや引き札(チラシ)にも記載されていて、酒造業者が近代堺の発展にいかにか寄与していたかを知るよすが



華やかなデザインの明治期のラベル

になります。残念ながら、活版の原板はすでに消失してしまっているのが原板は清刷と校正刷りのみ。さらにそれを写真で撮影した物が今回の展示品です。

それでも、文化を伝えるべき印刷業者として、失われつつある郷土の歴史をひもとき、地域に伝承していく一つのきっかけを作ったのではないかと考えています。

当時の酒造家の子孫の人達が一族総出で観に来てくださったたり、何となく展示を眺めていた若いお客様が「知らなかった〜。昔のラベルって可愛い!」と思わず口にしてくださったり。訪れる人達の表情を見るにつけ、開催して良かったと心から思った次第です。

(ホウユウ株式会社 田中幸恵)



「立花」は「印刷会社名」。「刀」は版木を彫ったという意味?

## 大印工組レポート

### 平成27年度 第4回 定例理事会

#### 次期理事長および委員会の構成変更などについて協議

平成27年度 第4回定例理事会が3月16日(水)午後3時から都島区の太閤園で定例理事数63名中35名が出席して開かれた。まず、大阪府中小企業団体中央会の山口春夫氏による「ものづくり・商業・サービス新展開支援補助金」についての説明会を行った後、吉田理事長が開会挨拶を行い、3月15日に逝去された西田晴光理事に黙祷を捧げ、そのまま議長として議案審議に入った。

#### <協議事項>

◎第1号議案・組合員加入承認:吉田理事長より前回(平成27年11月11日)理事会以後の組合加入申し出1社を報告(承認により518社)。

- ◎第2号議案・表彰規定改定(案):佐々木専務理事より説明し、異議なく承認された。
- ◎第3号議案・次期理事長推薦候補者承認:次期理事長推薦委員会の高橋座長より、次期理事長推薦候補者として作道孝行氏を理事長に推薦することを報告し、異議なく承認された。
- ◎第4号議案・委員会構成変更、第5号議案・平成28年度実施事業(骨子案)承認、第6号議案・平成27年度決算見込みおよび



高橋座長



作道副理事長

び平成28年度予算(骨子案)、委員会予算(骨子案)承認:佐々木専務理事より説明を行い、異議なく承認された。

#### <報告・連絡事項>

- 1]近畿地区印刷協議会例会各委員会概要:各担当者より報告。①経営革新・マーケティング委員会(家田裕光委員長)②環境・労務委員会(山崎一彦委員長)③組織・共済委員会(石井和貴委員長)④教育・研修委員会(山本順也委員長)⑤官公需対策委員会(井下精二常務理事)。
- 2]60周年記念事業決算報告、
- 3]支部選出の総代・理事・参与候補者の事前選任依頼:佐々木専務理事より説明。
- 4]ETCカードについて:岡本副理事長より説明。
- 5]自動販売機設置事業:吉田理事長より別紙資料をもとに説明。
- 6]広報誌「PRI・O」支部担当スケジュール:木原委員長より説明。あわせて、「PRI・O」への掲載広告の案内と印刷委託先募集などについても「PRI・O」3月号にもとづき説明。
- 7]平成28年度 行事・会議予定について、
- 8]支部対抗ゴルフ大会の案内:佐々木専務理事より説明。

以上で理事会すべての事項が終了したので、午後5時10分に議長は閉会を宣した。(報告:事務局)



## 2016年度 新入社員養成講座を実施

(公社)日本印刷技術協会(JAGAT)/大阪府印刷工業組合



モリサワ会場

公益社団法人日本印刷技術協会(JAGAT)と大阪府印刷工業組合主催による2016年度新入社員養成講座が、桜満開の4月4日(月)から3日間(わたり無事開催された。初日は、大阪印刷会館にて印刷ビジネス概要とビジネスマナー、2日目はモリサワにて印刷技術とDTPの基礎、MORISAWA Square見学ツアー、3日目は小森コーポレーションにて印刷ビジネスのまとめと色彩識別力検査、印刷研修(印刷機稼働)を行った。受講者は、大阪府をはじめ兵庫、京都府、徳島県など幅広い地域から参加した。



「基本ビジネスマナー」研修

開講式では、教育・研修委員長の山本順也氏から、挨拶と新入社員への激励となる祝辞をいただいた。印刷ビジネスの講義では、印刷の歴史をはじめ、業界動向、印刷を取り巻く環境の変化、デジタルを中心とした印刷会社の多様なサービスについて説明した。基本ビジネスマナーでは、社会人としての心構えとインプットからアウトプットへの重要性、電話対応、文書・メールマナーの基本について演習を含めた研修を行った。ここでは、ビジネスマナーの形はもちろん根底にある「感謝の心」も説いた。



「印刷ビジネス」研修の大沢講師

また、印刷物の種類や企画プロセス、DTP制作の基礎をはじめ印刷方式、用紙の種類、製本方式について、受講者の興味を引き出しながら解説、同時に顧客視点の重要性も示した。MORISAWA Square見学ツアーでは、フロント制作の現場貴重な印刷物など興味深い展示物を紹介。最終日の小森コーポレーションでは、印刷ビジネスのまとめと色彩識別力検査、印刷研修にて印刷機のしくみと稼働する印刷機を目の前に体感し、インキの感触や見当合わせなどを体感した。各講義では、日本印刷技術協会の西部支社長・大沢昭博をはじめ各分野の専門講師から指導が行われた。



小森コーポレーション会場

最後に、印刷業界はミス・ロスが多く、だからコミュニケーションが重要なこと、個人や企業差別化の重要性、若い人材の新たな発想への期待の言葉で幕を閉じた。内容盛りだくさんの研修であつたが受講生は熱心に学び、ITデジタルを中心とした印刷ビジネスの可能性が感じられる3日間であつた。

(日本印刷技術協会事務局)

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



合同ゴルフコンペ

平成28年度、南睦・西和支部の合同ゴルフコンペが3月13日(日)小野東洋ゴルフ倶楽部にて開催されました。今回は6組20名が参加、また吉田理事長にもご参加いただきました。

当日は春を感じる非常に爽やかな晴天のもと、プレーを終えることができました。コンペは、ハンデキャップ方式で争われ、南睦支部の綾田印刷(株)・綾田会長がグロス98、ネット73という成績で優勝しました。「本日は良きパートナーに恵まれました。お世話いただいた幹事様にお礼申し上げます」



優勝 綾田会長(左)との優勝コメント。準優勝は、南睦支部の(株)太昂社・松本社長、3位は西和支部

南睦・西和支部



準優勝 松本社長(右)の(株)サビ・寺川社長でした。(イシイ(株) 石井和貴)



6組20名が参加


**FUJI XEROX iGen** プリント品質体験単価  
**「限定コピー価格」**  
 片面カラー 1枚 **9.8円**  
 期間限定のお試し価格です。  
 紙から始まる。を創る  
**丸楽紙業株式会社**  
 06-6747-6000  
 大阪市中央区上町1丁目26番14号  
 info@maruraku.co.jp  
<http://www.maruraku.co.jp>  
 ※フリタイ価格適用には条件がございます。詳細はWEBにてご確認ください。

**引き出しの多い印刷会社です。**  
  
 株式会社コンパス  
 〒530-0045 大阪市北区天神西町 7-8  
<http://www.584.co.jp>

南親ゴルフ会

3月に入り暖かくなったり寒くなったりと…。

今期最終の南親ゴルフ会を3月12日(土)に富田林市「聖丘カントリー倶楽部」にて開催しました。この日の気温は10℃程

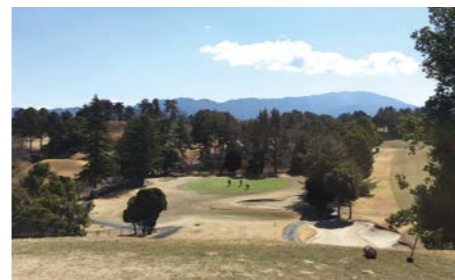
度、寒いかなぁと思いましたが大した風もなく快晴のもと、のびのびとプレーできました。南親ゴルフ会もレベルが高く、3組11名の参加で100以上叩いたのは2人だけでした。

南親支部

優勝:ユニオン紙器 若林氏  
 2位:メンテナンス大江 大江氏  
 3位:デュプロ 井本氏  
 (南親支部 山田哲男)



スタート前の集合写真。3組11名が参加



ホールにて(1)



ホールにて(2)



優勝の若林氏。常に80前後の高スコアです



会食風景



キャディさんお勤めの「鉄板焼きそば」。これは旨い!



◆4月定例会報告

開催日/2016年4月5日(火)  
場 所/大阪印刷会館  
参加人数/31人

山本新体制、始動!

高本前議長から山本議長に交代されてから最初の大阪青年印刷人協議会定例会が行われました。大青協議員は2年任期なので交代する支部選出議員もあり、新たな議員が加わった開催となりました。今期最初の定例会は過去最多の31名での開催です。まず山本議長による所信表明から始まりまし



「自社の魅力を最大限アピールできるよ  
うになる」こちらが、2年間の事業テーマで  
す。具体的には議員同士で各会社に出向き  
自社アピールの場を設けます。大青協議員  
の仲間に見学という名目で、自社に来て  
いただき、自社のプレゼンテーションをし  
ます。その過程で自分自身も自社のことを  
再認識できます。結果として自社の営業

ツールとしても大いに役に立つであろうと  
の考えです。

所信表明の後、8名の新人議員が新たに  
参加されたこともあり、全議員の自己紹介  
を行い、今期の大青協での主な活動内容な  
どの説明を行いました。その内容は、大青  
協とは何か、関連3団体の説明、広報誌  
「PRI-O」内の「DNA」記載内容、全青協



【平成28・29年度 大青協議員名簿】

議長 (南親)	山本 素之 (株美生社)
直前議長(天親)	高本 隆彦 (大興印刷(株))
副議長 (南睦)	渡辺 貞城 (トキワ印刷(株))
副議長 (北親)	寺本 明広 (土山印刷(株)大阪営業所)
副議長 (北親)	児島 秀基 (株イソップ企画)
副議長 (東和)	白石 陽一 (白石封筒工業(株))
北	今井 克 (株ジオン)
福島	宗次 健太 (株宗次)
福島	高木 雅章 (株高木新盛堂)
北親	大枝 拓人 (大枝印刷(株))
東栄	小橋 亮介 (株小橋印刷)
南睦	安部 裕也 (株アベ印刷)
西和	垣端 隆寿 (株八嶋印刷)
西和	二口 哲也 (株二口印刷)
天親	高本 毅司 (大興印刷(株))
東大阪	東 秀晃 (株アズマ)
南親	金山 泰弘 (株左文字特殊印刷)
南親	中山 哲男 (株大阪国文社)
南親	林 祐一郎 (株林印刷)
本部	岡 喜則 (富士ファイルムグローバル)
本部	小川 勝久 (グラフィックシステムズ(株))
本部	坂口 哲哉 (キャンプロダクション)
本部	治谷 一行 (プリンティングシステムズ(株))
本部	宮崎 圭介 (ニカミノルタジャパン(株))
本部	前田 佳隆 (コダック合同会社)
本部	前田 佳隆 (株モトヤ)
本部	前田 佳隆 (日本アグファグローバル(株))

事業進捗報告、各会社の見学定例会、キック  
オフコンベンション、近畿ブロック協議会、  
プリントネクス2018、自社の経営理  
念・中期経営計画をつくるでした。  
定例会の後は、前期によく利用させてい  
ただいてありがとうございました。神威で親睦会を行い、  
新旧議員との間で新しい人間関係が生まれ  
ることとなりました。(報告者 白石陽一)

新副議長抱負



**白石陽一** 白石封筒工業(株) 東和支部  
この度、大青協の副議長を拝命いたしまし  
た白石陽一と申します。  
大青協議員として3年と議員期間は短い  
のですが、山本議長のお力になれるよう邁進  
していきたいと思ひます。  
現在、広報推進特別委員会に参加し

「PRI-O」のDNAの編集に関わっておりま  
す。  
大青協としても山本議長のもとで、青年会  
員の現状により密着した活動を展開したい  
と考えております。2月に一児の父親になつた  
身ですが、いっそう馬力アップして社業にも、  
業界活動にも頑張りたいと思ひます。

**児島秀基** (株)イソップ企画 北親支部  
この度、副議長を拝命いたしました児島秀  
基と申します。  
これから副議長として自分の役割は何な  
のか、今自分は何をすべきかを考え、創意工夫  
を試みながら、積極的に発言し、活発に活動  
していく所存です。

山本議長をしっかりサポートし、大青協  
がより活性、発展することに少しでも貢献で  
きればと考えております。  
私自身まだまだ未熟者ではございますが、  
皆様のご教示を仰ぎながら精一杯務めさせ  
ていただきますので、何卒、宜しくお願い申し  
上げます。

**寺本明広** 土山印刷(株) 北親支部  
この度、副議長を拝命いたしました寺本明  
広と申します。  
当初は同じ業界の方々とお知り合いにな  
りたいという思いで大青協に入会させていた  
だき、皆様からご指導を賜り、素晴らしい勉  
強をさせていただくことができました。

今期、大任を仰せつかり責任の重さを感じ  
ております。山本議長をしっかり支え大青  
協が益々発展するよう、微力ではありますが  
専心努力する所存でございます。  
今後とも皆様のご協力を仰ぎながら一歩  
ずつ活動してまいりたいと考えております。  
よろしくお願ひいたします。

**渡辺貞城** トキワ印刷(株) 南睦ジュニア会  
今期より副議長を拝命いたしました渡辺  
貞城と申します。  
これまで4年間、大青協に参加し色々な経  
験をさせていただきましたが、これから2年  
間は主体的に行動し山本議長を支えていき  
たいと思ひます。

大青協は、同じ境遇の仲間と切磋琢磨し  
ながら自分自身が成長できる場であると思  
います。経営上の悩みも同じ境遇の者同士  
だと相談しやすいし、解決のヒントも見つけ  
やすいと思ひます。少しでも興味のある方は  
ぜひ参加してみてください。お待ちしております  
ます!

品質・技術・環境の—岩倉印刷紙業株式会社です。

新機導入 KBA Rapida 106

品質 QUALITY	技術 TECHNOLOGY	環境 ENVIRONMENT
■世界の最高峰、準備時間を究極まで最短化	■安定した色調再現精度を実現	■最高の生産性を実現する高速印刷 18,000 s/h
食品・医薬品・化粧品などのパッケージをお届けします。		
大阪本社 大阪市天王寺区東上町2-25 TEL.06-6771-5676 FAX.06-6771-9693		
東京支店 東京都千代田区岩本町1-3-9 TEL.03-5821-9133 FAX.03-5821-9137		
http://www.ip-c.co.jp		

パッケージ印刷のスペシャリスト  
岩倉印刷紙業株式会社

# 「大青協のみなさんへ、贈る言葉」



大青協担当常務理事 井下 精一

大青協担当常務理事としての役目は、大青協の活動を見守り本筋から大きくは離れた時に注意すること、大印工組とのパイプ役だと考えていました。

若いうちは自分で考えたとおり実行し、失敗すれば改善する。この繰り返しにより成長すると思います。自分の会社では失敗は許されませんが、青年会の中で、事業を運営する、人前で発表するなどの行動をして、そこで恥をかく。恥をかいなら反省し、次を考えるきっかけとなる。

また人を引きつける魅力とはどういったものかという答えが大青協にはあります。役を持つているというところと勉強をし、人においしいといけません。会社では給与をもらうために言うことを聞いてくれますが、大青協では心配りができないと相手は動いてくれません。将来、会社を経営していく中で人の心を知りつかむという

意味でいい経験になります。

業態変革メニューの中に企業間のネットワークがあります。自社の不得手なところを補完できる会社と組むことによって会社を伸ばしていこうとする時に、単純な利害だけで本当のネットワークが組めるとは思えません。大青協でも活動した仲間であればお互いに苦勞し、飲み、遊ぶ中で理解がある程度できているので、真のネットワークが組めるのではないかと。普段はなかなかできませんが大青協では業界や遊び・家庭の話など、様々な分野の本音が聞けます。また遊びの中の方がより人間性が出て、互いの理解が深まります。会社の一般業務だけでなくと会社の人間と取引先としか話をせず、世界が狭くなります。大青協ではいい勉強ができ、たくさんの方とを身に付けることができるのです。私は指導する立場でしたが、逆にたくさん勉強させてもらいました。そういうことをみなさんにも体験して欲しいと思います。

4期8年間、担当常務理事を務めてきましたので4人の議長の様子を見ました。その時、その時の議長のカラダがあり、2年ごとに大青協が大きく変わりました。2期以上務められた議員は、組織のトップが替わるとどういふことになるかということを経験できるいい機会となりました。直近の高本体制は口出しをするところ

がないぐらいに人が集まり活発にイベントを運営し、動員に成功しました。他の議長さんそれぞれ個性を発揮され大青協を運営されました。

最も印象に残った事業は安平議長時代の30分間コンテツです。人前でそれぞれが選んだテーマについて話しました。30分間コンテツは自分で題材とストーリーを考え組み立てます。皆さんもプレゼンテーションや顧客の新人社員研修をすることがあると思いますが、30分間コンテツは10分でもいいので復活して欲しいと思います。それを決めるのはその時の議長なのでお任せするしかありません。

今、大青協の動員力が大印工組の活動に大きく寄与しています。一番大きかったのは京都の印刷文化典に全員登録したことです。大印工組の登録者の約半分と非常に大きな比重を占めました。大印工組の動員力を全国に見せることができました。大印工組の浦久保東條・安平副理事長は大青協を経験しています。皆さんも大青協でたくさんの方と学んで自社を発展させ、印刷業界に貢献していただきたいと思えます。

長い間お世話になりました。ありがとうございました。

## 大青協担当常務理事 退任のご挨拶

# 知ってはりまっか大阪⑤ ハツケヨイ、ノコッタ、ノコッタ 大阪相撲

株式会社松村善進堂 松村 英二

春場所(大阪場所)平成28年3月13日(27日)は大関・琴奨菊による日本人力士18年ぶりの横綱誕生への期待を込めた場所でもあり、大阪の大相撲ファンのみならず全国の相撲ファンを燃え上がらせたのは記憶に新しく、初日より前売り券は飛ばんばかりの売り切れの状態でした。またこれとは別に今回は大阪府出身力士「大関豪栄道」(寝屋川市)、「幕内・勢」(交野市)に期待が寄せられ両力士とも奮闘した場所となりました。

さてこのたびは大阪の相撲の歴史を辿ってみます。

その昔、単純な力比べとして始まった相撲は、室町時代には相撲をなわりわいと諸国の寺社で祭礼相撲などを務める職人として相撲人が誕生したといわれることお相撲。江戸時代になると相撲見物が娯楽として広まり、神社での奉納相撲や新地開発のための勧進相撲が盛んになり、中でも目を引くのは江戸時代・元禄15年(1702)大阪の町奉行所が堀江地区(大阪三郷南組現西区)を開発しようとして同地区にある阿弥陀池の

和光寺で開いたのが勧進相撲の最初とされ、「勧進相撲興行の地」の石碑が西区南堀江公園に建っています。

ときを経て明和2年(1765)、大阪商人の後援を背景に難波新地でも行われるようになって隆盛を極め、相撲人気はさらに拍車がかかり谷風、雷電などが籍を置く江戸の相撲と東西の交流を深めていきます。

明治に入り大阪相撲協会が発足し、大正期まで大阪、東京の合同興行を行ってきましたが、明治42年(1909)、東京では雨が降っても興行できるよう両国国技館ができ、それに続いて大阪でも新世界(浪速区)に大阪国技館が完成し、東西交流興行が行われてきました。昭和2年(1927)大阪相撲協会、東京にある

た東京相撲協会が解散して両者合流、大日本相撲協会が発足し大阪相撲の長い歴史に終止符が打たれるとともに、この新世界の国技館も閉館。その後、松竹の映画館になりました。しかし大阪の相撲ファンは黙ってはおらず、東成区に3000坪の鉄筋コンクリート4階建てドーム式収容人

員2万5千人、工費150万円、建物の2階には力士を収容する宿舎にもなっている大阪国技館を建設、昭和12年3月落成しました。

当然ながらこの新設となった国技館では、同年6月9日を初日として大日本相撲協会の大相撲大阪場所が行われこの場所には全盛期の新横綱双葉山が出場していたこともあって連日満員御礼の垂れ幕が下がり、梅田、難波から臨時バスが運行されるなどのほか、国技館の前には相撲茶屋が立ち並び、大変な賑わいぶりであったそうです。

このように巨費を投じて華々しくオープンした国技館も数回の興行を持たれましたが、ちょうどその頃は日中戦争の最中とあつて戦局の進展により余儀なく休館。太平洋戦争中は、軍の倉庫に転用。戦後は進駐軍に接収され再び倉庫として使用されていましたが、昭和26年に解体。その跡地(城東区古市2丁目/東成区の分区分)には公団住宅が建設され、今や幻の国技館となつてしまいました。

その後、大阪では相撲興行の施設がなくなり、いまでは毎春、大阪府立体育会館(エディオンアリーナ大阪)で年1回行われる大相撲が唯一の場所となつているのが周知のところ。

ところで数ある相撲部屋の中でも名門と呼ばれる時津風部屋、三保ヶ関部屋は、大阪相撲の歴史の中で誕



(イラスト 筆者) 関取衆のぼり

生した由緒ある部屋としてもその名を知られ、双葉山など有名関取を排出しています。

また「タミチ」の語源については諸説ありますが、明治時代大阪市南区(現在中央区)の谷町で開業していた医師が大の相撲好きで、力士が診察に訪れた際、治療費を受け取らなかつたことからきている……との話が有名です。

今年の春場所に参加した大阪府出身力士は、幕内2名・幕下8名・三段目8名序2段10名序ノ口3名、合計31名の多くの力士が活躍しました。参考/大阪市城東区役所発行「大阪大相撲」と大相撲

**紙製 カードキーケース** 新発売

ホテルの「部屋のカード入れ」に最適!

お使いいただくシーンに合わせて様々なバリエーションからお選びください。

部屋番号が記入できます

ケースごとタッチ可能

新発売も入りませ

**溝端紙工印刷株式会社**

■本社/〒649-7195 和歌山県伊都郡かつらぎ町妙寺464番地  
TEL:0736-22-7000 FAX:0736-22-3677

■営業所/札幌・東北・関東・東京・名古屋・大阪・奈良・福岡 ■工場/本社・北海道・東日本・熊本  
URL: http://www.msp.co.jp E-mail: msp@msh.co.jp

**New UV インキ洗浄剤** ☆ 消 防 法 非 該 当 ☆  
**パワーゾール NH10** ☆ 有 機 則 非 該 当 ☆  
 ☆ P R T R 法 非 該 当 ☆

超低臭で部材にやさしく、適度な乾燥性で自動洗浄にも適しています。  
 危険物倉庫での保管が不要になりました。

FOGRA 認証品  
 ハイデルベルグ

**New 色替え及び仕上洗浄剤**

**GLAZE CLEANER グレーズクリーナー**

▶ 色替え洗浄に最適 ▶ 特殊乳化剤の効果で洗浄が簡単  
 ▶ ローラーを停止しなくても使用できる高粘度液体  
 ▶ 軟質微粒子とエマルジョンでグレーズを強力に除去

お問い合わせは **ウエノ株式会社** 製造元  
 上野化学工業株式会社  
 TEL 06-6301-1555

## 私のアミーゴ(相棒)

新興印刷株式会社 河村 禎郎

1月下旬、夜、大好きなお父さんが帰ってきた。タクシーで帰ってくる時は大概ほろ酔い機嫌だ。この日も印刷組合の新年会があったとかで、僕に向かって何かぶつぶつ言っている。聞くところによると「お前のせいで『PRI・Oうちのコ自慢』に記事を書かないといけなくなった」とか。お前の図体がデカくて(もっともお父さんの自慢でもあるけど)目立つので紹介しろということらしい。お父さんは文章を書くのが面倒臭いので、お前が「犬語」で構わないから自己紹介をし、あとはお父さんが人間語に直してやるということで、僕が自己紹介をすることになりましたWAN!!

僕の本籍はベルギー。生まれは松坂、ベルギアン・ターピュレン種、満8歳。サイズは背丈70cm、身長160cm、体重35kg、名前は『ロートレック』。何でもお父さんが画家ロートレックの大ファンだけど、本物の

絵は高く買えないので相棒の僕にその名前を付けたい。性格は比較的穏やかだけど、相手から攻撃されると無性に腹が立って反撃したくなる。お爺ちゃんは豪州で羊の番をしていたシーブドッグで、ご先祖には狼を撃退した仲間がいたとか。

ところで、お父さんはどんなに遅く帰ってきて疲れていても、1時間以上、毎晩必ず僕を散歩に連れて行ってくれる。それがお父さんのストレス解消にもなるらしい。それから、僕にはトイプードルの弟分がいる。名前は『ショパン』。チビのくせに生意気で、油断をしていると僕のご飯まで横取りするのが少々気に食わないが、可愛いやつだ。僕の平均寿命は12~13年とかで、大好きなお父さんと一緒に居られるのはあと4、5年と思うとちょっと寂しい。



生後90日、可愛いだろう

2歳半、庭の芝生・花壇をズタズタにした

弟ショパンと

海は大好きだ

お父さんと相撲(冬は楽しい)

好きこそモノの  
上手なれ  
趣味人日記

第三十六弾

遙か昔、幼少の頃、粘土で物を作ることが大好きだった私は、ガンダムブームの直撃を受けて模型製作を始めた。おこずかいを貯めては田舎の小さな模型店に通い、ようやく買えたプラモデルを嬉々として作っていたものである。今思えば、接着剤ははみ出しまくりで、油性マジックで色を塗り…と、とんでもない作品であったのもいい思い出である。

赤いモビルスーツは男のロマン



大人になってからは財力にものを言わせ(笑)、エアブラシで色を塗ったりと道具に頼りきってしまうようになってしまったが。

練習中!! 背景に生活感が...



## 動く指先

株式会社白文社 三宅 将樹

そんな模型少年は高校生になってロックと出会い、ギターにのめりこむ。始めは普通に日本のロックを聴いていた私も洋楽を聴くようになり、ヘヴィメタルやプログレを敬愛するようになっていった。はまると凝り性になる厄介な性格の私は、世のギター少年達がそうであるように、寝食を忘れて練習したものだ。

最近はずいぶんミニチュアスイーツにはまって...



ビーズでくまちゃんを作ってみたり

社会人になってからは、バンド活動からも疎遠になって、たまに一人で昔を思い出しながら弾くぐらいになってしまった。

思えば、ずっと指を動かしている。大好きな模型も、ギターも。カッターで指先を切ったり、ギターの弦で指先をぼろぼろにしながらも。

私の趣味と言え指を動かすことかもしれない。そういうことにしておこう。



## 経営を開く

2015年度D.D.S.S.加護野塾 講演会

講師:神戸大学大学院経営学研究科  
教授 小川 進氏



D.D.S.S.(デジタル・ドキュメント・サービス研究会)は、D.D.S.S.加護野塾において「経営を開く」をテーマに、神戸大学大学院経営学研究科教授小川進氏の講演会を開催した。加護野塾は、加護野忠男教授(甲南大学特別客員教授)

シヨンの発生論理」(千倉書房)、「競争的共創論」(白桃書房)、「ユーザーイノベーション」(東洋経済新報社)などがある。小売業のプライベートブランドがナショナルブランド化する良い例として、西友のプライベートブランドから独立した

「無印良品(株式会社良品計画)」がある。成熟社会の中で、経営者が自社の経営を議論する場。小川教授は、マーケティング・イノベーション管理専攻。企業が行う製品革新、情報技術革新、営業革新、ビジネスモデル革新などを研究テーマとしている。主な著書に、「イノベ

「無印良品(株式会社良品計画)」がある。成熟社会の中で、経営者が自社の経営を議論する場。小川教授は、マーケティング・イノベーション管理専攻。企業が行う製品革新、情報技術革新、営業革新、ビジネスモデル革新などを研究テーマとしている。主な著書に、「イノベ

神戸大学名誉教授(を)塾長とし、経営者が自社の経営を議論する場。小川教授は、マーケティング・イノベーション管理専攻。企業が行う製品革新、情報技術革新、営業革新、ビジネスモデル革新などを研究テーマとしている。主な著書に、「イノベ

「無印良品(株式会社良品計画)」がある。成熟社会の中で、経営者が自社の経営を議論する場。小川教授は、マーケティング・イノベーション管理専攻。企業が行う製品革新、情報技術革新、営業革新、ビジネスモデル革新などを研究テーマとしている。主な著書に、「イノベ

## マーケティングとデマンドジェネレーション(その2) マーケティングオートメーションを理解するために

(公社)日本印刷技術協会(JAGAT) 郡司 秀明

「デマンドジェネレーション」は、マーケティング部門が担う大切な役目で、そのデマンド(需要)を生み出す(ジェネレート)の意味で使われている。デマンドジェネレーションは4つのプロセスからできており、前号ではリードジェネレーション(「リード=見込み客」のデータの収集)とデータマネジメント(名寄せ、企業との紐づけ、競合や対象外の排除、属性情報付与などを行いデータの有効性をアップすること)を説明した。そして3番目はリードナーチャリングだ。

### 3.リードナーチャリング

ナーチャリングは「子育て」のことで、つまり見込み客を立派な顧客に育てるという意味だ。リードデータだが、新しい会社以外ならどんな会社にも何らかの顧客データはあるはずで、それらの顧客データを整理整頓してデータナーチャリングするだけでも効果は大きい。ここでマーケティングが、B to CとB to Bでは、その性質は大きく異なることを留意する必要がある。

例えば腕時計を10個以上持っている人がいるとしても、その人が同時に2個(左右に)することはないだろう。B to Cでは無駄遣いの可能性も含んでいる。しかし、B to Bの場合は無駄なものを買わないのが前提で、その予防も兼ねて稟議書などのシステムがある。腕時計を買うとしても今のモノが壊れたから、あるいは修理する場合には、用意周到に準備・計画を立てて代替の腕時計を借りている間に修理&スイッチする。B to Bの場合は腕時計を10個以上持つことは考えられないのだ。

企業会計管理システムを例にすると、通常7年程度で更新するらしいが、かなり濃い情報はリプレース時期の2年間に担当者向けに発信するのが好ましい。その間は、ファンにするために周辺関係者達に、なるべく楽し

い情報などを最小限送るという配慮が必要になる。

企業には実際に機械やシステムをオペレーションしている「オペレーションユーザー」が存在する。そして機械選定のキーマンとなるラインマネージャーの課長クラスの人を「テクニカルユーザー」と呼び、日本では重要なターゲットと認識されている。お金を握っている役員クラスを「エコノミカルユーザー」と呼び、その3つそれぞれのユーザーは立場によって欲しい情報が異なる。オペレーションユーザーは、機械の操作に関する情報が欲しいだろうし、エコノミカルユーザーなら同業他社の情報や市場予測などのマクロ情報を欲しがらるだろう。そして肝心なテクニカルユーザーには競合製品との比較データや活用事例、サポート体制などのコアな情報を提供しなくてはならない。

4番目はリードクオリフィケーションで、スコアリングによる絞込みのことをいう。


### 4.リードクオリフィケーション

例えば、まったく買う気のないターゲットに高いコストの高級カタログを配布することはバカバカしい。逆に、買う気をスコアリングして高得点の人間に高級感あふれるカタログを配布することの効果は計り知れない。属性(日本では企業やポジションが大事)と行動の二本柱で信頼できるスコアリングをすることが必要になる。したがって単なるWeb情報だけではなく、マンションならどこまで見学したのか、質問がどのくらい具体的であったのかなど、さまざまなスコアリング方法がある。

このように、マーケティング活動では非常に重要なデマンドジェネレーションだが、印刷業でもこの段階で手助けできるはずだし、ここまで絡むと単なる下請けからの脱却も夢ではなくなるはずだ。

# 著名営業案内

(順不同)


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

【俳句】  
中之島公園

橋くぐりばらの香りの漂える  
人往来ばらの香りの揺れてをり  
頬被りしてばらの園の手入れかな  
香りをり薔薇の公園正午前  
ばら園の香りの中の父娘かな  
ばら園に人増えて来し昼となり

街若葉青銅葺きのビル古し

平成二十七年五月  
石川 ただし



大印工組元理事 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

中之島公園にて(平成27年5月5日)

**【報告】**

**「PRI・O」印刷委託先 決定!**

広報誌「PRI・O(大阪の印刷)」の印刷委託先募集に、多数ご応募いただきましてありがとうございました。  
このたび、広報推進特別委員会において協議の結果、「伸光洋紙株式会社」様が印刷委託先に決定しましたのでご報告いたします。

## 貴社のDMを同封、会員企業に届けます!

大印工組 広報誌  
PRI・Oの「パケットサービス」

1点 20gまで @100円 × 組合員数 → 税込 **約60,000円**  
21~100g @200円 101~200g @300円

大印工組  
事務局へ  
お申し込み

→

発送月の  
前月末日までに  
貴社DMを  
事務局へ納入

→

貴社DMを  
PRI・Oに同封

→

毎月15日ごろ  
貴社DMが  
会員企業に到着  
※到着日は前後する場合があります。

〈納入規定〉  
A4サイズ以下 + 1点 200g以内  
※複数枚のDMであってもホチキス止めなどしてあれば、1点とみなします。  
※内容等によっては、お受けできない場合があります。

お問い合わせ先 大印工組 事務局 TEL.06-6353-3035

**世界初導入** 短納期と高品質印刷サービスの両立  
菊全判8色両面LED-UV印刷機  
**DIAMOND V3000TP**

**天神橋バザール** tenjinbashi bazaar  
天神橋筋商店街の楽しくてお得なファンサイト!  
<http://tenjinbashi.com/>  
当社は天神橋筋商店街を応援しています。

**NPC大学問題研究所** <http://www.ursrch.com/>  
NPC大学問題研究所では大学における学部の新設、入試の多様化、AO入試、推薦高校の拡大、授業の充実、学士力の保護、教育における国際連携推進などの様々な問題の改革が進行する中でそれぞれの大学の課題点を指摘し、有るべき姿を大学問題研究所は示します。

コンテンツ制作・メディア開発

**株式会社NPC** コーポレーション  
〒530-0043 大阪市北区天満1-9-19  
Tel.(06)6351-7271(代) Fax.(06)6352-7479 <http://www.naniwa.com>

たゆまぬ研究と品質管理で  
高品質な製品をお届けします

高性能UV印刷用インキローラ  
**アバントUVシリーズ**

ゴムローラのインキ転移性とゴム劣化性を従来品より大幅に改善することにより、高品質な印刷物が安定して得られます。  
また長期間使用できますのでコスト削減も可能です。

**株式会社 加貫ローラ製作所**  
本社 / 大阪市生野区中川5-3-13 TEL(06)6751-1121  
東大阪営業所 / 東大阪市善根寺町4-5-1 TEL(072)986-4881  
URL <http://www.katsura-roller.co.jp>

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](http://www.heart-group.co.jp)

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  
お客様相談窓口 ☎0120-281281 [www.sedia.co.jp](http://www.sedia.co.jp)



ともに、世界へ彩りを。

リョービMHIグラフィックテクノロジー株式会社は、ドイツで開催される、世界最大規模の国際印刷・メディア産業展 drupa 2016に出展します。「ともに、世界へ彩りを。」をテーマに、新しいシンボルマーク、コーポレートメッセージ、および新機能を搭載した新しいデザインの印刷機を紹介、当社の新技術を世界に向けて披露します。

出品モデル



Packaging Printing

RMGT 10 LED-UV  
菊全判6色オフセット印刷機  
(薄厚兼用印刷機)

Digital Printing

RMGT DP7  
B2判液体トナー方式  
デジタルオフセット印刷機  
参考出品(開発中)



Commercial Printing

RMGT 9 LED-UV  
A全判8色片面・両面兼用  
オフセット印刷機

touch the future

May 31 - June 10 2016  
Düsseldorf/Germany



drupa 2016 出展のご案内

日時: 2016年5月31日(火)~6月10日(金) 10:00~18:00(土・日は10:00~17:00)  
会場: デュッセルドルフ見本市会場 Messe Düsseldorf 当社ブース ホールNo.16、ブースNo.D24

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/>

# 『品質管理 365日』第6集公開中 短納期・低コスト・デジタル時代の 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)

PC・スマートフォン・  
タブレットでも  
ご覧いただけます。

品質管理365日 第6集

検索

[http://www.fujiseihan.co.jp/ebook/qc365days\\_no6/index.html](http://www.fujiseihan.co.jp/ebook/qc365days_no6/index.html)



## 印刷営業/輪転印刷のトラブル事例

クラフト包装を開けた直後のカタログの波打ちがクレームに。印刷方式を枚葉から輪転に変更するにあたって、営業の説明不足が原因でした。梅雨時には湿度が高くなるので、特に注意が必要です。(本書 30 ページ)



本書の送付をご希望の方は、下記までお問い合わせください。

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  
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.(06)6394-1181(代)  
TEL.(03)3518-8188



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

# ぜひともご利用ください!

## 無料! 各種相談のご案内

### 大阪印刷会館にて開催 予約制

お申し込み・お問い合わせ  
大印工組事務局

TEL.06-6353-3035  
info@osaka-pia.or.jp

◎労務相談(10:00~12:00、13:00~16:00)  
50分/1人、先着5名/各開催日  
申込締切:開催日の1週間前

◎税務・法律相談(13:00~17:00)  
60分/1人、先着4名/各開催日  
申込締切:開催日の2日前

### 労務 相談

労務顧問の中尾文彦先生にご相談ください。  
**5/27(金)、6/6(月)、6/22(水)**  
【ストレスチェックについて】【残業時間】【就業規則】等

### 税務 相談

税務顧問の森田昌宏先生にご相談ください。  
**5/12(木)、6/9(木)、7/14(木)**  
【消費税】【税金】等

### 法律 相談

法律顧問の佐古祐二先生にご相談ください。  
**5/11(水)、6/8(水)、7/20(水)**  
【著作権】【著作権】【M & A】等

時代を切り拓く  
凄いやつがやってきた

世界初、ビジネスを拓ける  
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 Digiploter TDP-459II/324II



製造 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 両国シティコア  
☎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 両国シティコア  
☎03(5660)1570

大阪支社  
大阪府中央区久太郎町1-3-9 三菱製紙販売ビル2階  
☎06(6264)8832

# コラボする?

コラボレーションとは、異なる分野の人や団体が協力して制作することや制作したものをいう…という意味があります。2001年に社名変更し、私たちはその名の通り、さまざまなものとのコラボを重ねて明日への新しい芽を、育てていきたいと考えています。



Since 1909

株式会社ダイシンコラボレーション

大阪市北区西天満3丁目11番11号 〒530-0047  
TEL.06-6364-8435(代表) FAX.06-6363-1046

SEARCH [ダイシンコラボレーション](http://www.daishin-inc.co.jp)  
URL <http://www.daishin-inc.co.jp>

## 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、いますぐもたらすものは「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。

「変化」から、「進化」へ。

FUJIFILM WORKFLOW



### 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

富士フイルム 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>

今度のイベントの時に  
スクラッチカードで  
盛り上げたいけど、  
美容室だから衛生面が  
気になるねんなあ〜…



「ズリカスがやっし」

こんな時こそ削りカスの  
出ないプリントビズの  
スクラッチ印刷です。

削りカスが出ないから衛生的！

## ファンシースクラッチ印刷



【安心のインターネットプリンター】

PrintBiz プリントビズ

Powered by 北東工業株式会社

0120-132-768

詳しい内容はコチラから！

## 印刷業界専門の人材派遣

### なぜ、人材派遣はモトヤ？

それは、印刷関連業務に特化した人材派遣・紹介を展開しているのはモトヤだけだから…

必要な時に、必要な人材をご紹介します。

■お問合せ モトヤ派遣事業部 大阪 ☎(06) 6261-1941

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

こんにちは!!  
ことね あい  
琴音 愛  
です!!



DTP オペレーター  
デザイナー  
WEB デザイナー  
校正・編集  
データ入力  
軽作業

『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

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図ります。

## 『今こそ!! 情報の見える化(MIS)』

■経営者に必要な利益管理の仕組み創りを  
お手伝いします。

■企業のコミュニケーション向上により  
顧客満足度・従業員のやる気を高め利益UP。

## 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」に伝えるパワーを——

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。バリエーションのオンデマンド対応を可能にしました。バリエーションのオンデマンド対応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