

◆【60周年記念セミナー】
◆経営・マーケティングのヒントをつかもう！
◆売上UPに直結する”ほめ育”

【がんばりMASSEI】
(株)二口印刷
スマートフォン専用サイトを提供し
オムニチャネルの中核を

【特集/新春恒例「年男座談会」】
乙未の年、
経営ビジョンを語る

【深化への挑戦】印刷道
印刷製造スペシャリスト編 (株)渡辺護三堂
凸版の
ものづくりを
極める！



2
2015

おかげさまで60周年
60
大印工の新たなスタート

大阪府印刷工業組合が
創立60周年を迎えました

紙器 パッケージ

1枚から
注文できる

必要な分だけの
小ロット印刷！

物産品、ご当地品
季節のイベント
期間限定品などに
ぴったりです！

製袋品に紙器パッケージをプラスして **高級感を演出**

差し込みタイプ



窓あきタイプ



ユニークな形で **アイキャッチ効果アップ**

バッグタイプ



個包装タイプ



キャラタイプ



昨年11月、「パラスポーツを知ればビジネスが変わる」というセミナーを行いました。その時のレポートが新年号に掲載されていますが、2020年に東京オリンピック・パラリンピックが開催されます。その年には印刷業界はマーケットが4兆円程度に縮小されると予測されています。でもその2020年は取り組み方によつて大きなビジネスチャンスでもあります。

2020年には海外から2000万人の来訪者があると予想されています。それは東京のみならず関西にもたくさんの方々が来られます。オリンピック・パラリンピックや観光に来られる方に対して我々印刷人が提供できるのは紙媒体か他のメディアなのか

準備しても間に合いません。



2020年は
すぐそこです

大阪府印刷工業組合
常務理事 山本 順也

はわかりませんが、情報加工産業であることには変わりません。コンテンツメーカーとしてそこに関わることによってビジネスチャンスがあると思います。

皆さんの企業や団体が2020年に向かって突き進んでいきますが、我々がエスコートして課題を洗い出し、解決してあげることによって様々な仕事を誘致できると思います。

まだ5年あると感ずるか、もう5年しかないと感じるかは様々ですが、私は5年しかないと思っています。

障がい者やパラスポーツ、MUDのことを知りそして理解すること、今から準備しておかないと遅いと思います。直前になって

CONTENTS

- 2 【深化への挑戦】 「印刷道」印刷製造スペシャリスト編((株)渡辺護三堂) 凸版のものづくりを極める!
- 6 【特集】 新春恒例「年男座談会」乙未の年、経営ビジョンを語る
- 12 【大印工組レポート】 平成27年 新春会員交流大会
- 14 【60周年記念セミナー】 印刷道塾「経営・マーケティングのヒントをつかもう!」
- 18 【60周年記念セミナー】 教育・研修委員会「売上UPに直結する“ほめ育”」
- 20 【組織活性委員会】 献血レポート
- 22 【CSR推進委員会(お知らせ)】 有機溶剤(注意事項の掲示)／パートタイム労働法
- 24 【がんばってMASSE!】 スマートフォン専用サイトを提供し、オムニチャネルの中核を((株)二口印刷)
- 26 【DNA(大青協ネクストアドバンス)】
- 28 【委員会レポート】 教育・研修委員会(各種セミナーについて)
- 29 【支部だより】 30【連載】 知ってはりまっか大阪⑤ 31【人材人財】 うちのイチ押し君
- 32 【好きこそモノの上手なれ(趣味人日記)】 ゴルフが僕の楽しみ
- 33 【うちのコ自慢(人間以外)】 ぼく、チビ丸
- 34 【告知】 大印工組 60周年記念セミナー 開催案内
- 35 【SEMINAR】 「ファンサイト実践法」(D.D.S.S.)

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) 用紙・本文表紙とも日本製紙(株)提供「ユーライトナチュラルF」

文字を中心につながる モリサワのトータルソリューション

ライセンス製品

MORISAWA PASSPORT

メーカーの枠を超えた統合フォントパッケージ。 より豊かな文字環境を実現。

書体の美しさと品質の高さ、そして種類の豊富さから、出版やデザインにおける業界スタンダードとなった MORISAWA PASSPORT。ジャンルを超えて、メディアを超えて、時代のニーズにマッチした豊かな文字環境を提供します。

複数台数や複数年のご契約でお得な価格をご提供

MORISAWA PASSPORT 1年契約/PC1台 ¥49,800(税抜)

事前手続き不要、店頭にて購入後、すぐにご利用を開始していただけるパッケージ

MORISAWA PASSPORT ONE 1年契約/PC1台 ¥49,800(税抜)



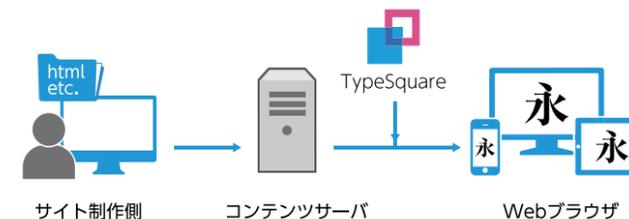
ウェブデザインに新たな表現力を



クラウドフォントサービス

TypeSquare

TypeSquareはあなたのWebサイトを一新します。クラウドフォントを利用することで、多彩なフォントの美しさはそのままに、魅力的なWebサイトを効率よく制作できます。



複雑な組版を直感的かつ簡単な操作で実現

組版編集ソフトウェア

MC-Smart 2

モリサワがこれまでに培ったノウハウを余すことなく投入し、シンプルな操作性ながらも数式や自動組版などの高度な組版処理に対応できる組版ソフトウェアパッケージ。

組版編集ソリューション
MC-Smart 2

MC-Smartに数式機能を追加
数式オプション

データベース処理と自動組版への対応
DBカタログオプション

オプション統合パッケージ
MDS-Smart 2

**「PRI・O」2月号
電子版配信中!**

カタボケでご覧いただく事ができます
ダウンロードはこちらから

iPhone/iPad版 Android版

Q「カタボケ」で検索



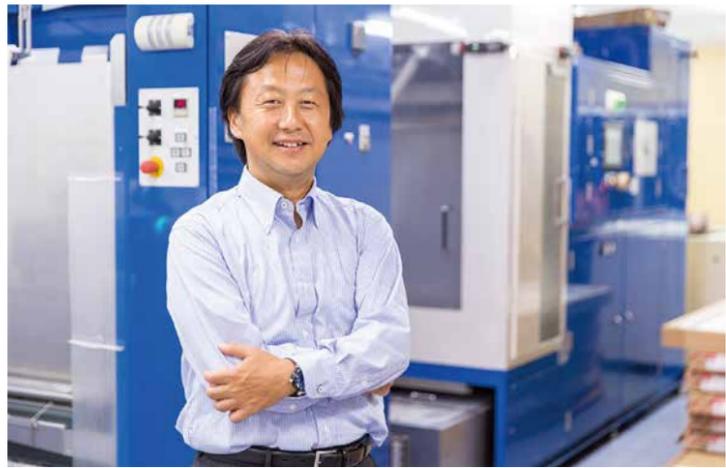
印刷道

ソリューション・プロバイダーへの深化

シリーズ⑦ 「印刷製造スペシャリスト」編

株式会社 渡辺護三堂

凸版のものづくりを極める!



代表取締役の宮田玲

15世紀にヨーロッパで印刷機械の技術が発明されましたが、その機械の版には金属の凸版が使用されてきました。版にインクをのせて直接紙に転写する方式で活版印刷と言われていました。近年オフセットやグラビアの印刷

方式が発展してきましたので、凸版の印刷方式は陰を潜めておりましたが、今でもこの凸版で印刷する方式(活版印刷)は健在で、これに加えて少し形をかえたフレキシ印刷(アニロックスロールという金属のメッシュロールからインキ供給)という凸版の印刷の分野で私たちは仕事をしていきます。ここ最近では欧米でフレキシ印刷の技術が進み精度追求ができるようになり再び凸版の印刷が少し見直されるようになりました。

弊社の創業は1890年(明治23年)、今年で創業125年を迎えます。創業以来、印刷は行わずずっと凸版を作り続けている会社です。渡辺護三堂は愛情・技術・信頼の三つを護ることを社是としてこの社名がついています。創業当初は絵を描いて木版彫刻を、最近ではグラフィックと光の技術を駆使して樹脂版を

作っています。凸版(印鑑以外のメーカーとしては日本最古の会社です。創業当初は新聞社に挿絵彫刻版を提供しておりました。今の新聞でいうと写真の部分です。当時は事件など様々な出来事があると新聞社から弊社に依頼が入り、その内容をイラストにし、そこから木版を手彫刻で仕上げておりました。弊社の挿絵彫刻版と新聞社が作る文字の記事部分を組み合わせ新聞の版として作られていました。昔も納期がないなかで確実に伝えたいことをキチンと挿絵(イラスト)で表現していき、そこから彫刻原版を仕上げるのが私たちの使命でありました。かつては挿絵にしても彫刻にしてもすべて手作業の仕事ですので失敗したら今と違いすべて一から作業をやり直します。仕事の過程においてもまったくエラーが許されない点では

昔の職人の仕事への精神力は今とちがうかもしれません。私たちはその精神を引き継いでいかなければならないと思っています。版は印刷されて何万何億という数で印刷物となり世の中に出ていきます。私たちは版を作る仕事の社会的意義を常に考え共有するようにしています。難しい内容の仕事であっても、時間がなくても絶対に間違つてはいけないうのが版の品質であることは今も昔も変わりません。

大正から昭和にかけて新聞社は写真を掲載する技術を持つようになるとともに版の内製化が進んでいきました。時代と共に弊社は新聞の分野から紙袋や段ボールのパッケージの分野での凸版製造にかわっていきました。材料も木からゴムにかわっていきましたが、まだまだ手作業であるところは大きく変わっていませんでした。



フレキシ樹脂版露光装置

やがてグラフィックのコンピュータが出てきて版の材料も樹脂となり光で加工していく方式に時代は移り変わっていきます。

弊社では凸版を作るにあたり常に何が最先端の技術でどこに最も良い機械と材料があるのかを、それをどうしていけば最良の版が作れるのかを世界を見ながらとことん追求しています。日本製の機械や材料がないわけではありませんが微妙なところにこだわっていくと行きつくのが欧州のメーカーであることがよくあります。材料は世界中の何百種類の樹脂材料の中から世界の現場評価を聞きながら弊社のお客様の現場に合うものを探します。その中から弊社では常に50、60種の材料を所有しています。また機械にも同様に微妙なところにこだわりのもって取り組みをしております。現在弊社では、機械や材料の6割が欧州から輸入しています。また、機械や材料のメーカーだけでなく世界の同業者(凸版の製版会社)との交流を非常に大切にしています。各国でそれぞれ優秀な同業者があり毎年何度か私たちが海外の同業

者を訪問したり、先方が日本に来たりします。追求していることは同業ならではの微妙なこだわりのところでお互い共感を持てるところが多く、いつも凸版と印刷の議論になります。日本に来る外国人は日本のことを大変気に入ってくれます。日本の作業の緻密さと勤勉におもてなしには感銘を受けられます。私たちの凸版の分野だけでなく、日本のものづくりは世界で通用するところが多々あります。また日本ブランド健在と言えます。また日本文化が大変親しみを持ってもらえることが多く、私たち日本人がもつと日本のことをよく理解しないといけないと思わされます。

なぜ私たちが版をつくるのに微妙なところにとことんこだわるかという、それは微妙な違いのわかるお客様が現場にいるからです。弊社のお客様の多くは版にすぐこだわりの持ち印刷現場における版の重要性をご理解いただいているお客様が多いと思います。価値のある印刷製品を作るために版もより良いものを目指されます。それは現場で生産性があがるか品質が安定するかそのような結果が少しでも出るよう私たちのものづくりは日々改善を繰り返しています。印刷技術は行きつくところまで行きついているように見えますが、私はまだまだ改善の余地があり進化を続けていて、その技術に終わりは無いと思っています。



フレキシ樹脂版



フレキシオンCTP装置(ドイツ製)



フレキシオンCTP装置(日本製)

通常製品でその微妙なところの追求がどこまで必要なのかと問われることもあります。私たちがあきらめるものづくりにはその微妙な追求が重要と思っています。その追求が生産効率(印刷スピード)に影響したり、製品の品質につながっています。良い現場は良いものを効率よく作り出します。私たちが追求するのは現場に支持されるものづくりです。弊社は125年ずっと版を作り続けていますが今も精度や品質に多くの課題を抱えており日々改善を繰り返しています。弊社では年間600〜700の改善事項が社内テーマとなり上がってきます。それに毎日ひとつずつ取り組んでいます。直ぐに解決できるものもあれば何年も改善できないものもあります。ただあきらめずに追求していくことには解決に至ります。

凸版のものづくりを極めていくと一般のパッケージ印刷以外のニーズも出てくる場合があります。必ずしも凸版は色のついたインクをのせるためだけではなくなってくるのです。微細加工によりセキュリティのニーズが出てきます。

なぜ私たちが125年も版だけを作る仕事でやってこれたのか、近年周りからは版はなくなるという言葉がありますが、それでもいまも凸版は存在しています。これから先もしばらくは凸版でないとできない仕事があると思っています。また時々印刷もやればいいのにといい声もいただきますが、今までもこれからも印刷は印刷会社さんの仕事で、私たちは製版会社としてグラフィック凸版のみを行っていきます。弊社が簡単に将来に向けて製版会社として存在できると思いません。絶え間ない改善と努力を今後も積み重ねていき、そこに私たちがけしかできない技術がないことには私たちの存在はないと思っています。

最後にありますが弊社では人が最も重要と考えています。全社員が正社員で日々の努力の積み重ねが良いものづくりにつながると考えています。弊社では社歴40数年の社員から新人社員まで老若男女まんばなくいろいろないます。良いものは良い人の製造で積極的に参入していきます。

なぜ私たちが125年も版だけを作る仕事でやってこれたのか、近年周りからは版はなくなるという言葉がありますが、それでもいまも凸版は存在しています。これから先もしばらくは凸版でないとできない仕事があると思っています。また時々印刷もやればいいのにといい声もいただきますが、今までもこれからも印刷は印刷会社さんの仕事で、私たちは製版会社としてグラフィック凸版のみを行っていきます。弊社が簡単に将来に向けて製版会社として存在できると思いません。絶え間ない改善と努力を今後も積み重ねていき、そこに私たちがけしかできない技術がないことには私たちの存在はないと思っています。

に作られるべきだと考えています。人間形成のうえで会社は重要な役割を果たすべく教育の機関でもあると考えています。社内意思の疎通をより密に持つ風通しの良い職場環境を目指しています。そのために毎日オフィシャルの会議を管理職間および部署内で行い、その結果は経営幹部に必ず伝達されます。よりリアルタイムに近い時間で会社全体で何が起きているかわかる仕組みになっています。また心身ともに健康を会社の大きなテーマとしています。少なくとも社内の交流の中で誤解が起これないよう、過剰と思われればどこコミュニケーションの場を多く持つています。全員参加の飲み会が多いのも弊社の特徴かもしれません。

印刷産業は長年にわたって製法を大きく変えずに持続し続けています。ここ最近の業界景気は向かい風かもしれないが決して悪い業界ではないと思っています。エレクトロニクスや化学の世界では生産量や売り上げが前年の50%に満たない分野もあり、常に大きな革新を求められ

20μを追求すると美称性の高いパッケージ、10μを追求するとエレクトロニクスや化学品のニーズが版に出ってきます。1μを追求するとさらに違う世界の仕事が出ています。いま日本のテクノロジーはナノテクと言われる1ミクロン以下の世界が大変にぎわっています。印刷技術は様々な分野から量産の手法としてこれから先も期待されています。どこか隙間があれば私たちは凸版

たり、導電性のインクをフィルムなどに塗布することによりエレクトロニクスの部品になったり、化学品を塗布することにより日用品や建材などいろいろな機能が出てきたりします。一般市場に出してしまうと印刷工程は見えませんが多くの製品が印刷の技術を使ってできています。

凸版の精度については100μの追求をしていると紙・フィルム

限られた業者だけが変化をしてお息を吹き返すような業界もあります。

印刷業界では将来性がないとか日本の人口が減ると共に衰退していくとかいう声を時々耳にしますが、何も進化しないで受け身のビジネスでいくと衰退するのかもしれないが、私はそこはやり方創意工夫次第だと思います。印刷業界はいまや国の区分でも情報メディアコンテンツというくくりで区分されています。WEBもアニメもゲームも広く製造業から見れば印刷も変わらない同業界です。また世界は日本のビジネスの進め方にも非常に注目しています。私たちの業界は創意工夫で努力を重ねることで夢のある世界になっていきます。チャレンジ精神を失わず何事も成功するまであきらめないことが大切だと思います。力が強い企業が永年残るわけでもなく大きな規模の会社が永年残るわけでもありません。永年存続する会社は時代のニーズに進化していく会社が存続すると私は思っています。



常に笑顔でポジティブな営業

■企業データ

社名:株式会社 渡辺護三堂	本社:〒534-0021
設立:1890年6月	大阪市都島区都島本通1-15-15
資本金:1,000万円	Tel:06-4253-3330
代表者:代表取締役 宮田 玲	Fax:06-4253-3331



松村 英二氏

未年は「独特な世界観で、専門職で頭角を現す」

木原 2015年の幕開けに際し、今回は大先輩から次世代を担う若手経営者の方まで、幅広い世代の「年男」の方々にお集まりいただき、PRI・O新春恒例となりました「年男座談会」を開催させていただきました。それではまず、最年少の柿本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。

柿本 私は昭和54年生まれ、今年36歳を迎えます。現在の会社に入社したのは2001年ですので14年目ということになります。5年前の2010年から代表を務めています。

趣味としては、社長就任以来誘われることが多くなったゴルフがひとつ。あと最近ではサイクリングにハマっています。新たに自転車も購入し、今日もここまでの車に乗ってきました。趣味といっても妻・子供と一緒に大阪城公園や市内をチョロチョロ走る程度ですが。

木原 私も昔、趣味でマウンテンバイクのレースに出たりしていました。健康的ですよ。

中原 私は不健康なんです（笑）。昭和42年生まれで、今年48歳になります。学校を卒業してからすぐに家業についていたわけではなく、一旦、電機メーカーに就職し、30歳を機

に家業に戻りました。現在も母親が健在で社長をつとめているのですが、昭和8年生まれ、81歳のその母にぎゅちり握られています。誘われてよく飲みに行くんですが、経費で落とすために領収書を出すのも気を遣うほど。まだまだ子供扱いされています。

一方、私には小学5年生の双子の息子がいます。ドッチボールクラブに所属しています。小学校のドッチボール部という、父兄がコーチや監督をつとめるのがほとんどで、私も休みの日は子供相手にボールを投げたりしています。これも趣味と言えば趣味かと…。

あと、小さい頃から古代史が

大好きで、もともと大阪生まれ大阪育ちなんです。現在は奈良市に住んでおり、休みの日には近隣の博物館や古墳めぐりをしています。

木原 おひとりですか？

中原 子供も嫁も付き合っていないのでひとりです（笑）。

綾田 私は昭和18年生まれ、今年72歳になります。趣味はほとんどなくて、強いて言えばゴルフぐらいです。

学校を卒業後、すぐ家業を継ぎましたので、他の会社にも勤めたこともなく、サラリーマン生活も知りません。

余談になりますが、中原さんが先ほど「領収書を出すのに気

を遣う」と言っていました。そんなことを気にせずにとんどん遊んだ方がいいですよ。親は文句を言いますが、私もお客さんです（笑）。バブル時代を過ごした私は、その頃が忘れられず、会社が傾きかけていても、一生懸命遊んでいる今日この頃です（笑）。

松村 私は昭和6年生まれで、今年84歳になります。印刷業をはじめたのは昭和30年。その後高度経済成長を追い風に良い時代を過ごしてきました。当時は印刷料金もある意味「いい値」でした。しかし、いまはお客さんの方がよく知っています。大変な時代ですが、私も印刷業の端くれとしてまだまだ頑張りたいと思います。

私は「趣味のデパート」と呼ばれるくらい多趣味なんです。さきほど、中原さんが古墳の話をしていましたが、私は富田林にある「大阪府立近つ飛鳥博物館」(大阪府南河内郡河南町東山299)のボランティアもやっています。また皆さんにもチケット送りますよ（笑）。



綾田 孟郎氏



左上から柿本氏、中原氏、綾田氏、松村氏

乙未の年、経営ビジョンを語る

十干十二支で今年乙未(きのとひつじ)。60ある十支の組み合わせの32番目にあたります。そもそも未(羊)は、群れをなすことから「家族の安泰」を表すとされ、いつまでも「平和」に暮らすことを意味するそうです。今回、そんな2015年に年男を迎えられた4名の方々にお集まりいただき、恒例の「年男座談会」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】

松村 英二氏

株式会社松村善進堂代表取締役社長
昭和6年1月1日生まれ

綾田 孟郎氏

綾田印刷株式会社代表取締役
昭和18年12月17日生まれ

中原 秀記氏

中原産業株式会社常務取締役
昭和42年1月23日生まれ

柿本 真宏氏

カキモト化工株式会社代表取締役
昭和54年1月20日生まれ

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

(キハラ工芸株式会社代表取締役社長)



中原 秀記氏

あと、明石海峡大橋が完成した時に行われたマラソンに参加したり、また、京都城南宮から熊野古道がはじまるわけですが、そこから大阪を通り、紀伊半島を回ってお伊勢さんへいくという道のりを歩いたりしました。

木原 すごいですね。何日かかるとは？

松村 一気に歩くわけではなく、「今日は和歌山から海南まで」、そして一旦帰って、別の日に「今日は海南から箕島まで」というように、つなぎつなぎで歩くんです。トータルで22日くらいかかりますね。

あと、奈良の薪能(たきぎのう)の舞台にも出ているんですよ。

木原 現在、松村さんにはPR！Oで「知ってはりまっか大阪」と題した連載をお願いしているんですが、それがこのたびの2月

よ。これは能楽の家元か家元にかわる者しか出られないというものです。

さらに登山も趣味のひとつです。谷川岳や白馬岳に登っていますし、他に、金剛山に登ると「一万回登った」「5000回登った」という証が名前とともに記されているのをご存じですか。そこに私の名前もあります。

もうひとつ、囲碁は4段です。

綾田 本場に松村さんは趣味も多彩で、いろんなことをご存じですよ。

木原 現在、松村さんにはPR！Oで「知ってはりまっか大阪」と題した連載をお願いしているんですが、それがこのたびの2月

ないので貯蓄も上手に進めていくでしょう。

以上、これが未年の方の性格のようです。

綾田 昔から未年は「床の間に飾れ」「金のわらじを履いてでも探せ」と言われます。まさしくそういうことでしょうか。

松村 しかし、「貯蓄も上手」というのはちょっとどうでしょうか。私には当てはまりません(笑)。

世代によって異なる経営の環境と認識

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。これについては世代毎に異なるお話が聞けると思います。まずは柿本さんから。

柿本 自社に入社した2001年は、もちろんバブル経済も遠い昔の話。「不景気」「厳しい」「生き残るためには…」というワード



木原 浩二氏

柿本 確かにそのあたりは気を

溶剤関係で苦労されているのでは？

綾田 胆管がん発症問題以降、

また、電機メーカーへの入社は平成元年。まだバブル景気の真っ只中でしたが、そこからバブルがはじけて、電機メーカーも急いでコストダウンに走ったわけです。

がひしめいていました。しかし、私自身は高度経済成長もバブルも知りません。「不景気」と言われた当時から基準です。正直そんなに景気が悪いという認識はありません。

中原さんと同様、当社は表面加工業です。印刷業に比べても、次々と新しい技術が出てくるような業界ではありません。設備投資についても若干入れ替えはありますが、「新鋭機」的なものはあまりありません。

綾田 胆管がん発症問題以降、溶剤関係で苦労されているのでは？

柿本 確かにそのあたりは気を

号で記念すべき50回目を数えました。その中のイラストもすべて松村さんが描かれています。なかなかできないことです。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、未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、少し長いですがご紹介させていただきます。

イエス・キリストが人間のことを「迷える子羊よ」と例えるように、一見大人しく従順、そして集団行動を好み、じつと周りの行動を観察してどう動くべきか考えています。人当たりがよく温和で、困っている人を見ると何と



柿本 真宏氏

かできないものかと考え、親切にしようとかんばります。人との争いや対立を好まないで口げんかや口答えをすることもあまりなく、住々にして人間関係は良好。

物事にはかなり慎重で、ジャンルや先の読めないチャレンジには考えすぎるほど考え、やはり手を出さなかつたということも多々あるでしょう。天性の気の弱さがあるのです。きれいな好きなので、住居も整理整頓をおこたらず落ち着いた生活を送る人が多いようです。

未年の弱点としては、人に親切にしたいと常に思うその優しい性格から、頼まれると「いや」と

そこで見たのが、下請けに無理矢理コストカットを押しつける方法でした。当時私が勤めていた会社も購買担当者が2年サイクルで替わり、そのたびに新たなコストダウンを押しつけていました。現在は立場が逆になりましたが、その経験が現在の仕事にも役立っていると思います。

家業に入ってから17年間で変わったことは、バブル時代に様々な業種に手を広げていた部分を整理したことですね。例えば、食品包材なども手掛けていたのですが、その部門ごと売却し、スリム化を図りました。当時、売上は大幅に落ち込んだものの、それから徐々に業績は回復。市場が年々シリンクする一方で、当社の専門性が評価され、その信頼のもとに仕事が集まってきました。要するに隙間的な仕事が増えているということでしょう。

ただ心配なのは、その工程を担うオペレータが非常に高齢化していることです。40〜50年使っている機械の操作にはある意味

いえないこと。この点を注意しないとあれもこれもと頼まれ事で人生を費やしてしまうことになりかねません。

また、「独特な世界観で、専門職で頭角を現す」と言われ、実は曲がったことを許せない頑固な一面もあります。曲がったことが嫌いで芯が強く、ときには正義の味方のごとく立ち向かう時もあるでしょう。時代を先取りする才能も持ち合わせており、独特な世界観で自分の世界を築き上げていきます。

仕事も自分なりの解釈でじつくりと取り込める研究職や芸能職、弁護士、物書き、技術士など、積み重ねの仕事をコツコツと長年かけてやり遂げるので、周りからの信頼を勝ち取り、何かと仕事を頼まれます。

地道な性格ゆえに進み方は人より遅く、突然頭角を現すということにはなりません。忍耐強く努力を重ね、中期以降に運氣が上昇する人が多いでしょう。氣遣いが上手にできるので人にも恵まれ、堅実さゆえ浪費も少

「勘」が必要で、これをいかに継承させていくかが大きな課題だと捉えています。

木原 ありがとうございます。それでは綾田さん。

綾田 大学卒業後、すぐに家業を継ぎました。48年くらい前になります。当時は活版屋で、いまのように自動ではなく、手差しの活版機と手回しの断裁機の時代です。その後、タイプライターで組版する「タイプレス」が登場。活字を使わない革新的なコールドタイプシステムでした。そしてワープロ、マッキントッシュと推移するわけです。マッキントッシュは当時「週間マック」と言われるほど頻りにバージョンアップが実施され、データの互換性保持で非常に苦労したことを思い出します。

いまでも手差しと自動の活版印刷機を持っており、マシンやナビリングなどで使用しています。小さなチケットにブレスナーバーを入れたり、4つ折りやDM折りしたものに名入れするなど、手差しの活版印刷機はいまだに



いうひとつの区切りを迎えた今年、少しでもその成果を形にできればと考えています。

今後、会社をどういう方向へと導くかは、うつつですが見えはじめています。印刷機を設備

するという話もありましたが、いまからの印刷業への参入はハードルが高く、また既存の得意先とも競合関係になるので、この選択肢は将来的にもないでしょう。結論は、狭い分野ですが表面加工に専門特化してこうと考えています。

中原 私は今まで2回、死ぬような思いをしています。病気かではないのですが、私たちの世代は、まずノストラダムスの大予言で、1999年に「みんな死ぬものだ」と思っていました。しかし、

ご承知の通り何も起こらず助かったわけです(笑)。もう1回は、私の父は46歳で亡くなったのですが、遺伝的に私も46歳くらいで「死ぬものだ」と思っていました(笑)。しかし、その年齢も無事通り過ぎました。そこで気が緩んだのか、こ1年で10キロほど太ってしましまして、今年は少し

でも体重を落として、ちょっとロマンでもあればと期待しています(笑)。

木原 ご結婚されて、子供さんもいらっやいますよね。

中原 はい(笑)。
綾田 うらやましいな(笑)。まからの印刷業への参入はハードルが高く、また既存の得意先とも競合関係になるので、この選択肢は将来的にもないでしょう。結論は、狭い分野ですが表面加工に専門特化してこうと考えています。

綾田 私は今年、息子に社長を譲って会長職に就こうと考えています。やはり70歳を過ぎると持続力や集中力が途切れてきますね。松村さんみたいに多趣味だとそうでもないのかもしれないませんが。

印刷会社を経営していくにあたり、やはり松村さんもおっしゃったように、人と人との繋がりは非常に大事です。今時、飛び込み営業で簡単に仕事は取れません。良き友人知人を持つということは大切なことです。会社が大きくなると、技術

や設備で勝負できるかもしれないですが、我々みたいな零細になると、やはり人と人との繋がりで、これが印刷会社の重要な経営資源ではないでしょうか。今後も大事にしていきたいと思えます。

また、現在の得意先の需要を掘り起こし、深耕営業を進めたいと考えています。そのための社長交代でもあります。取引先の担当者がどんどん若くなる中、言いたいことを言う私は煙たがられます。そこに息子が行けば話も合うでしょうし、その親近感から新しい需要が見つかるかもしれません。「老兵は去りゆくのみ」ではありませんが、営業の最前線はやはり若い人の方がいいですね。

松村 さきほど、私の人生観をお話ししましたが、とくに「目標を持つこと」が大事ではないでしょうか。「今日はこれをする」「今月はこれをする」「今年は何をする」というように、仕事も趣味も同じことだと思います。私は、綾田さんとはちょっと違って、「生涯現役」が目標です。

役立っています。

一方、中原さんがおっしゃったように、当社もオペレータが高齢化しています。これではいけないと思います。一昨年、オフセット単色機を導入して、若い人材にそのオペレーションを任せています。現在の印刷機は数値管理で、熟練を要しません。逆に年配者はこの機械を使うことをいやがるわけです。

厳しい時代ではありますが、印刷会社として生き残るためには、継続的な設備投資が必要不可欠です。とにかく儲からなくなったのは確かで、バブル期からみると売上は半減していますが、なんとか「綾田印刷」という看板を下ろさずに頑張っています。

松村 まったく同感ですね。私と綾田さんのところは印刷、中原さんと柿本さんのところはいわば加工業ですが、いま現在、加工業の会社の方が堅実なように思います。加工業で技術を持つ会社は強いということでしょう。当社の創業は昭和30年で、当時は活版機1台でした。需要はそこら中に転がっていましたし、

社会に貢献できるような仕事を生涯させていたきたいと考えています。一方で、若い人には本当に頑張つて欲しいと思います。厳しい時代ではありますが、若い人にこの印刷業界を盛り上げていただきたいと切に願う限りです。

綾田 そのためにも大阪青年印刷人協議会と大阪青年印刷クラブという青年部組織を大事にしてあげて欲しいと願っています。私もそこでたくさんの人と出会いました。お酒を飲んだり、議論を交わしたり、そういう雰囲気づくりで、若手を育てて欲しいわけです。金銭的な援助もひとつの支援策だと思います。

木原 今後も良いアドバイスをお願いいたします。今日は、様々なお話を聞かせていただき、やはりこの業界で生き残っていく上で、また個人として輝いた人生を送る上で、良き友人や良きパートナー、そして目標を持つことの大切さを痛感しました。

私は現在、広報推進特別委員会の委員長を仰せつかっていま

価格もある程度こちらで決めることができた時代です。当時は「こんな良い商売はない」と思っていたものです。

しかし、現在はお客さんが値段を決める時代。印刷通販がWeb上に提示している料金、それが印刷料金になるわけです。そこで当社では、印刷だけではなく、娘が中心となってデザインやレイアウトに注力し、生き残り賭けています。

「良い友達を持つこと」「良い趣味を持つこと」、そして「目標を持つこと」。これが私の人生観です。感謝の気持ちを持つて仕事と向き合うことで、その繋がりはきっと広がるでしょう。

人と人との繋がりを大切に

木原 それでは最後に、平成27年の皆さんの抱負をお聞かせください。

柿本 今年は会社設立65周年、そして社長就任から5年目となります。これまでも、経理、財務など経営についてはそれなりに勉強してきたつもりなので、5年と

す。同委員会は従来、単に情報を伝えているだけでしたが、東條秀樹担当副理事長リードのもと、「繋がりを重視したコンテンツの発信に努めています。組合というものを、ただの寄り合いのような形ではなく、もっと仕事でも趣味でも深く話し合いができて、「こんな趣味があるんだっから一緒に行きましょう」「そんな技術があるんだっから仕事をお願いしよう」という「繋がりのきっかけを提供できればと考えています。

綾田さんがおっしゃったように、零細企業が1社単独でいくらがんばっても限界があります。しかし、それぞれ専門分野のエキスパートが組合には揃っているわけです。そこに繋がりができれば、新たなビジネスの可能性も見えてくるのではないのでしょうか。

今後もPRI・Oではそんな「繋がりの」きっかけを提供できる企画・編集に努めていきたいと考えています。今後ともご協力のほど、よろしく願いたします。(取材／印刷時報)

平成27年 新春会員交流大会

1月9日(金)午後6時から大阪市都島区にある太閤園別館「ガーデンホール」で、大阪府印刷工業組合(大印工組)の主催による「第17回新春会員交流大会」が開催され576名が参加した。一昨年、昨年に引き続き、夜間開催となったが今回も主催者の予想を上回る参加者が得られた。

会場の太閤園別館には午後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入場。会場は参加者でほぼ埋め尽くされた。

定刻に大印工組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。



大印工組 吉田理事長

大印工組の吉田忠次理事長が年頭の挨拶の後、来賓(行政関係)を代表して近畿経済産業局 産業部の玉野直毅次長、さらに全日本印刷工業組合連合会(全印工連)の白田真人副会長の挨拶が行われた。

続いて松井大阪府知事の祝電が披露され、北川イッセイ参議院議員、宗清皇一衆議院議員、白田真人全印工連副会長らの来賓が壇上に取り紹介された。例年はここで乾杯になるが、今回は大阪府印刷工業組合60周年記念行事を本年5月22日に開催することになっており、実行委員が登壇、作道孝行実行委員会副委員長が60周年記念行事のPRを行った。その後、北川イッセイ参議院議員が登壇、乾杯の音頭をとり開宴。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。その後、午後8時に岡本副理事長が中締め挨拶を行いお開きとなった。

(報告/事務局)



大印工組 岡本副理事長



北川イッセイ先生



全印工連 白田副会長



近畿経済産業局 産業部 玉野直毅次長



大印工組 三役 立礼



60周年実行委員会メンバー

第1弾「印刷道塾」(情報発信セミナー)

経営・マーケティングの ヒントをつかもう!

~そこまで言っているかい~

平成26年12月2日(火)18:00 太閤園本館3F「ダイヤモンドホール」

大阪府印刷工業組合 経営革新・マーケティング委員会

コーディネーター / 浦久保 康裕氏

(全印工連産業戦略デザイン室委員 / 大阪府印刷工業組合 経営革新・マーケティング委員会担当副理事長)

パネラー

株式会社SEIUNDO 代表取締役社長 田畑 良一氏

株式会社GWE 取締役 小脇 謙氏

作道印刷株式会社 代表取締役 作道 孝行氏



今回のセミナーは大印工組広報誌「PRI-O(プリオ)」の「印刷道」に掲載された組合企業代表者をパネラーとして招き、記事にはならなかった「本音の部分」を聞き出そうという企画で、無料という点もあり当日は177名が参加する盛況ぶり。パネラーへの質問用紙は休憩時間に回収され、休憩後のディスカッションに反映させ、それによって後半の内容が決まってくるという全員参加型のセミナーである。



浦久保氏

まず最初にコーディネーターを務めた浦久保氏が情報伝達メディアのなかで印刷の優位性が失われたとし、印刷会社が変革していく形として「印刷道」が示す6つの戦略方向性について解説。パネラー企業の方向性を確認した後、3人のパネラーが登壇し、それぞれの取り組みを説明した。

特定機能プロバイダー
(SEIUNDO 田畑氏)



田畑氏

IR(投資家向け情報開示)分野での実績をもとに、顧客層の抱える株主総会受付の渋滞という切実な課題を解決すべく「ワンタッチ入場票」(特許)を開発。さらに定期的なセミナー開催という手法で専門性と独自性を周知させ、見事にブランディングに成功。「ワンタッチ入場票」を「タッチなマーケット」からシェア61%(大規模株主総会のうち)という事業に成長させた。また、第二の製品として加工方法に特徴がある「カタログメモ帳」も展開する。共に特許、商標登録で守られて他社が真似できない製品であり、そもそも大手が参入してくるほどの市場規模でもないため、今ではその各社が代理店となり売ってくれているとのこと。

特定業界スペシャリスト
(GWE 小脇氏)

GWEは「はやぶさ印刷」「栄光



小脇氏

ングスペース」(異なる職業や仕事を持った人たちが仕事場を共有、ビジネスにつながる場)、「セイリングデイズ大阪」を開業、地域情報紙の発行等で地元住民との関わり度を高め、地域の販促物を企画提案営業する印刷会社の新しいカタチを実現した。



作道氏

作道社長の取り組みはもともとオーソドックスな事例である。見える化によって得た利益を再投資するという経営判断で、クリエイターが集まりやすい西区南堀江にワーキングスペースを運営、攻めの営業へと転じるきっかけを作った。東大阪の本社に在るだけでは集まらない人脈、情報を得、新たな仕事も生み出しているという。

地域活性プロモーター
(作道印刷 作道氏)
札幌市の販促会社「セイリングデイズ36」と業務提携。「コワーキ

休憩後は、質問用紙をもとにコーディネーターの浦久保氏が本音の部分に迫っていく。「そこまで言っているかい」とのタイトル通り、オフレコに近い内容も飛び交ったが、ここでは記事にできるやり取り

印刷道が提唱する6つの戦略方向性

- ①地域活性プロモーター(作道印刷 作道)
- ②特定機能プロバイダー(SEIUNDO 田畑)
- ③特定業界スペシャリスト(GWE 小脇・小橋・満谷)
- ④メディアプロダクトメーカー
- ⑤パーソナルメディアショッパ
- ⑥印刷製造スペシャリスト

・コワーキングスペース&カフェ「セイリングデイズ大阪」
 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 10:00~19:00
 Tel:06-6110-1030 Fax:06-6110-1031

・株式会社SEIUNDO
 設立:昭和28年6月24日
 資本金:1,220万円
 本社:大阪市北区天満3-7-19セイウンビル
 東京支社:東京都港区西新橋1-2-9
 日比谷セントラルビル14F

・株式会社GWE(global words entertainment)
 大阪市東成区中道3-16-31
 ホームページ:www.gwe.sanadamaru.club
 フェイスブック:www.facebook.com/gwe.sanadamaru



◆アンケート結果

回答者

- ① 印刷会社社長及び役員
- ② 印刷会社営業担当者
- ③ グラフィック、WEBデザイナー
- ④ 印刷関連企業
- ⑤ その他

今後開催してほしい内容がありましたらご記入ください。

- ① また同じような内容でやっていただきたい。
- ④ 印刷発注企業(エンドユーザー)にその業界の販促課題・取り組みなどが聞けるセミナー
- ④ 明るい未来をめざす内容だったと思います
- ④ 逆に徹底的に危機感を共有し合い、対策を話し合う会議体も時には良いかもしれません。
- ① マーケティング
- ④ 紙文化の価値向上
- ④ 「6つの戦略の方向性」をさらに事例をあげて説明したような内容
- ① 本セミナーをシリーズ化していただけないでしょうか。↓ただし、この後に続く話者を選ぶことが難しいか?
- ① 今回の3社のプレゼンの「その後」を1年後に知りたいです。
- ④ 海外の印刷業界のトピックスなど、印刷のエンターテインメントと可能性
- ④ 残り3類型についての情報発信セミナー
- ② 色々な会社の内容も参考にしたいです。

今回のセミナーの感想をはじめ、印刷業界に対してのご意見・ご希望等ございましたら、ご記入ください。

- ① まだまだ捨てたものではない! がんばろう大印工組!
- ④ 用紙選定とその効果を数値にできない

- ④ 熱意あるプレゼンが多く刺激になりました。
- ④ 縮小が進みつつも生活に不可欠な業界であることは間違いないと思います。業界の発展を祈念しています。
- ① どんなビジネスモデルを紹介してほしい。
- ④ 素材提供メーカーとしていただけなら我々は存在価値は薄いと常々思っております。
- ④ 危機感がありますが、少し勇気が出ました。職場に持ち帰って実践したい。今後機会があればまた参加したい。
- ④ 昨今、価格競争が激しく、数量と利益のバランスが取れない実態がありますが、共存、共栄を前提として業界として妙案がないでしょうか。
- ① 新たな取り組みと思うのでなかなか具体案、事例が分かりにくいですが、どんどんチャレンジしてください。
- ④ 中小企業が独自色を出して頑張っているのに、大手が相変わらず価格競争を続けている現状に対する考えが知りたい。
- ② 何か勇気づけられたような気がします。
- ④ 日本全国これだけ印刷業者があるのですからやはり印刷は儲かるのでしょうか。そう信じさせてもらえるセミナーでした。
- ② 印刷の右肩下がりは皆感じていること。ただ、その中で打開方法、策等は悩みテーマとなっているので、本日のセミナーは本当に勉強になりました。ありがとうございました。
- ① このような事例発表は大変参考になりました。
- ④ デイスクッションが有意義な内容で良かったと思います。
- ① 今日のような内容、印刷道のテーマに促したビジネスを実践している事例は大変参考になりました。
- ④ 天王寺での活動は非常に面白いと思えました。今後詳しく聞けたらと思います。

りをあげる。

Q 浦久保/既存事業をやりながらの新製品展開には、リスクもあるのでは?

A 田畑/リスクと考えるほどの成果が出なければ、新製品としてはそもそも厳しい。走りながら、また次の「本足」を創っていくしかない。

Q 浦久保/観光客だけではなく、居留外国人もマーケットに入れるとかなりの規模の市場になるが?

A 小脇/拡大すれば行政システムまでが翻訳サービスの対象になるが、そこはそれぞれの地域の印刷会社さんが受注してもらいたい。我々はその受け皿になる準備はある。

Q 浦久保/この新しい取り組みによる社員の变化は?

A 作道/新社屋そしてこのワーキングスペースと大きな変革を遂げたこともあり、想定以上に社員の士気が上がっている。

Q 浦久保/印刷はもうかるか?(パネラー3人に)

A 田畑/印刷というのはとても優れた技術。それに加工をうまく組み合わせ市場の困りごとを解決する「手段」とできれば、すなわ

ち高付加価値の商品になる。

A 小脇/印刷会社を組織化すれば素晴らしいインフラになりえると思う。それぞれの特性を生かした協業や組織化で、様々な価値やサービスが提供できると思う。

A 作道/やり方次第だと思ってる。お客様が必要と思うものを提案するタイミングが大事。お客様が気づく前に出せれば儲かるし、後手を踏めば価格競争に巻き込まれる。

最後に、コーディネーターの浦久保氏が次のようにまとめた。
 我々の利益の源は製造にある、しかし単なる請負業から脱却することが永続への課題であり、印刷会社もコア技術にどういった価値をつけるかが肝要である。3社は進捗にこそ差はあるが、それぞれが自社に適した方法で取り組んでいる。
 背水の陣を敷くことで日常の仕事の中にも違った風景が見えてくるはずで、ここに変革のヒントが隠されている。これは実際に取り組んだ人にしかわからない風景で、将来残っていくのはそういう会社だと思える。チャンスはどんな会社にも必ずあるはずだ。
 (経営革新マーケティング委員会二〇二〇)

※当日いただいた他のご質問は大印工組HPにパネラーの方々の解答を掲載させていただきました。(http://www.osaka-pia.or.jp)



売上UPに直結する“ほめ育”

社員のモチベーションを最高潮までアップさせる仕組み作り



五十嵐委員



講師 前川由希子氏



講師 原邦雄氏



吉田理事長

“ほめ育マネージメント”の3つのポイント

- ① プラスの焦点**
減点主義ではなく加点主義で部下の良いところを探し、顧客の喜びに繋がる行動や言動を行ったときにほめる。
- ② ほめ育フローソックツツリ**
- ③ ほめシートで成長を加速させる**
毎月1枚ほめシートを書いて給料明細に入れるか、会議等で発表する。

セミナーはここで、スタッフの前川氏に交代し、ほめシートの実践に移りました。

ほめシートは自尊心の三大欲求を満たすためのもの。これを見せることによって従業員が成長することによって従業員が成長する。

その後、受講者隣同士でほめシートを実際に書いて発表し、再び原氏に代わりました。

原氏は、最後に席単価日本一という寿司店の事例を紹介しセミナーを終了されました。

ほめシートを使って、社員を成長させ売上または生産効率などを上げていくという、大変有意義な内容のセミナーでありました。

セミナー修了後は、懇親会に移り参加者同士が情報交換をし、また和気藹々と懇親を深めました。

(教育・研修委員会 寺川武司)

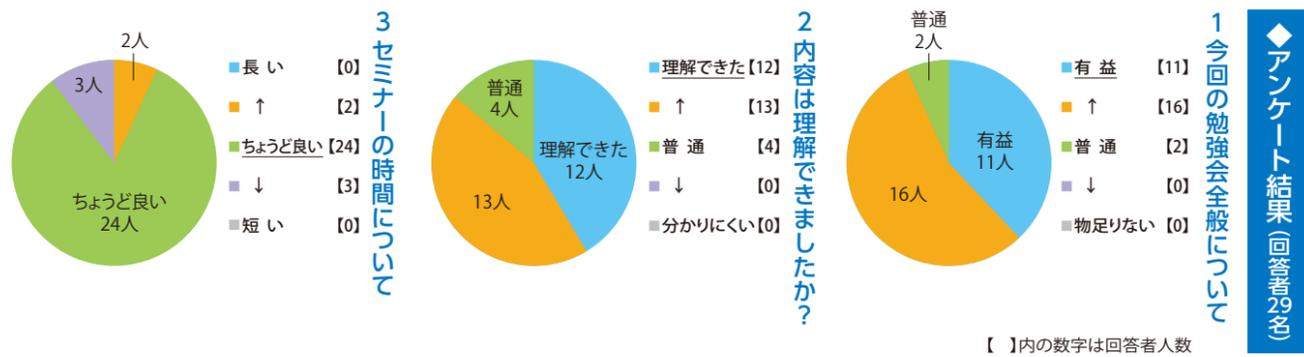
12月12日(金)午後6時より、中央区本町のコンファレンスプラザ大阪御堂筋において、教育研修委員会主催のセミナー「ほめ育実践セミナー」が、講師に株式会社スバイラルアップ代表取締役の原邦雄氏をお招きして、年末の多忙な時期ではありましたが大印工組会員企業から経営者や管理職社員39名が参加して行われました。

セミナーは原氏による「なぜほめ育が必要か」という内容です。

「ほめ育」とは、ただほめて社員に気持ちよくなつてもらうためではなく、その結果として会社の売上を上げたり作業効率を上げるのが最終的な目標です。

“なぜほめ育が必要か”の7つの理由

- ① 経営者言語と現場言語は違う**
血洗いは血洗いの、店長は店長の悩みがあり新入社員や経営者の悩みも違う。それぞれの悩みや立場を理解するためには共通言語が必要。どんな行動で売上が上がりほめられるのかということを先に示さなければならぬ。
- ② 時代背景**
労働人口の減少、グローバル社会時代等で売上が減少している今の時代背景を読まなければならない。そのために、ほめ育が求められる。



③ アメリカから学んだマネージメント
アメリカにはいろんな人間がいて、これをまとめてマネージメントするためには共通言語(行動)が必要。

④ 経営理念を浸透させるためには大きな壁がある
理念という考え方は、言語が違いう今の若者には伝わらない。経営者の考えを浸透させるために行動が必要である。

⑤ 経営者と従業員の一体化
いかに優れていても経営者の能力だけでは乗り切れない。企画段階から従業員を入れる。

⑥ 一人ひとりのミッションと可能性を見つけてあげる
従業員一人ひとりに価値がある。

⑦ 100社2万人が成長を確認
10年以上お取引が続いている顧客があなたの会社を選ぶ理由は、コストや商品サービス以外のところにある。それはチーム対応の良さや人柄であったりするが、その社員の行動を掘り起こして社員全員で共有する。

4. 今回受講して気付いたこと、身についたこと等がありましたか?

あたり前という意味、ありがたの伝え方。ほめる基準を決めようという。自的と基準を明確にすること。社員とのコミュニケーションの取り方。今回のセミナーを受けるまでは、いかに叱って気付けさせるかだけだったような気がします。人をよく見ると良い所や悪い所など「ほめシート」を記入する時間で自分がその人についてどう思っているかをよく理解できました。苦手なことをやらないうけないと思つた。ほめることの大事さ！

本日、受講予定者がインフルエンザで急遽参加しましたが、大変面白く参考になりました。ほめる、ほめない以前にあまり人を見ていないことに気付かされました。社員とのコミュニケーションが全然足りていないと気付かされました。私自身ほめられれば嬉しいのに部下に対して直接ほめる行動が少なかったと思う。ほめるという行動の事例が参考になった。最終目的は売上を上げること。単にはめるのではなく、売上アップや生産効率という一定の基準を設定してほめるところがすばらしいと思います。

5. 今回の内容等で、「せつっ少しこうすれば良かったのでは?」というアドバイスがあればぜひお書きください。

AとBの人を決める時は、もう少し何をするか情報が欲しいです。セミナー代に乗せて本を二冊付けておけば良かったのではないですか、個人で買うと経費で落とせないです(笑)。もっとビジネスに特化した話。生産部隊をお客様の笑顔が伝わりたくいですが、幅を広げた事例が欲しかった。うまくいかなかった事例も聞きたかった。

6. 今後のセミナーに対しての意見・ご希望等がありましたら、ご記入ください。

駐車スペースの会場を望みます。管理職セミナー(企画立案とか計数管理など)。

り長所があり可能性もある。全社員と一緒に業績アップを勝ち取るために一人ひとりの売上につながるいいところを見つけて(全社員の前でほめる)。

7. 会社が抱える5つの課題

- ① 離職率が下がらない**
辞める理由10項目の内6項目59%が、人に対する特に上司に対する不満である。
- ② 募集しても良い人材が集まらない**
業種業界関係なく、従業員を大事にしない会社には入りたくない。
- ③ 売上が上がらない**
お客様からの質の高い“ありがとう”を取りに行く。
- ④ 戦力になる前に辞めてしまふ**
未戦力賃金を把握しなければならぬ。
- ⑤ 販売促進と人材育成は両輪**
どちらかが欠けていても売上アップに繋がらない。

命をつなぐ献血に 皆さんのお力を!!



現在、高齢社会と医療の発達に伴い、輸血用血液の需要が年々増加の傾向をたどっております。血液は、酸素を運ぶ、病原体と戦う、出血を止めるといった生命の維持に欠かせない役割を担っておりますが、現在の発達した医療技術をもってしても、まだまだ人工的にはつくる事ができず、輸血を待つ患者さんにとっては皆さまたまの献血で得られた血液が命をつなぐ唯一の架け橋となります。

トピックス

平成26年12月19日(金)13時30分から「平成26年度大阪府献血感謝のつどい」が行われ、個人並びに団体の担当の方が出席されました。大印工組からは北支部(山岡支部長)、北親支部(松井支部長)、東和支部(中原支部長)、天親支部(岩倉支部長)、団地支部(山形支部長)、摂陽支部(羽富支部長)の6支部が日本赤十字社より献血功労団体表彰の「金色有功章」(20年以上献血活動を行った団体)を受章され、北親支部の松井支部長が代表で授与されました。式では、松井一郎大阪府知事(代読)、日本赤十字社大阪府支部長、大阪府赤十字血液センター所長の挨拶があり、祝辞、来賓紹介の後、「日本赤十字社献血功労者表彰」「日本赤十字社感謝状贈呈」が行われました。引き続き、フリーアナウンサー桑原征平氏の「人生は挑戦だ!」をテーマに講演会が行われ、15時30分に閉会となりました。

血液には有効期限があり赤血球21日間、血小板4日間、血漿1年間と定められており長期保存ができません。大阪府内では、輸血をしなければ命をつなぐことのできない患者さんのために、毎日800名以上の400ml献血へのご協力を必要としております。しかしながら、献血でいちばん大きな問題は、協力してくれる若い人たちが減っていることです。若い皆さんに献血のこともっともっていただきたい。献血に関心をもちたいと思います。

大阪府印刷工業組合の皆さまにおかれましては、献血活動を通じて命の尊さについて再度考えていただき、若い世代の方々にもお伝えいただきたいと思っております。

大阪府赤十字血液センター
増田 匡孝



10月2日 午後/天親支部/サン美術印刷(株)



10月3日/南陸・西和支部/御堂筋献血ルーム



10月15日/南親支部/(株)ケーエスアイ駐車場



10月23日 午前/摂陽支部/ライフ喜連瓜破店



10月23日 午後/摂陽支部/ライフ喜連瓜破店



10月29日 午前/北親支部/HEPファイブ前



10月29日 午前/北親支部/JR大阪駅東側広場



10月29日 午後/北親支部/HEPファイブ前



10月29日 午後/北親支部/JR大阪駅東側広場



11月26日 午前/北支部/大阪役所南側プロムナード



11月26日 午後/東和支部/大阪役所南側プロムナード



献血風景

〈平成26年度の各支部献血運動〉

日程	支部名	会場名
10月 2日(木)	天親支部	(株)コーユービジネス
		サン美術印刷(株)
10月 3日(金)	南陸・西和支部	御堂筋献血ルーム
10月15日(水)	南親支部	(株)ケーエスアイ駐車場
10月23日(木)	摂陽支部	ライフ喜連瓜破店
10月29日(水)	北親支部	HEPファイブ前
		JR大阪駅東側広場
11月26日(水)	北・東和支部	大阪役所南側プロムナード
平成27年 3月17日(火)	団地支部	大阪印刷団地協同組合会館

献血にご協力 ありがとうございました。

データによりますと若者の献血離れがすすんでおり、10代・20代の献血者はここ10年で188万人から127万人へと2/3になりました。今後、少子化の影響を考えますと輸血が心配です。日本では年間1800万パックの輸血が消費され、1日3000人の命が救われています。また赤血球は21日間、血小板は4日間しか保持できませんので、継続的な供給が必要となります。そういった意味から、みなさんの献血は貴重なものだということが明らかです。各支部の皆様、組合員の皆様本当にありがとうございました。

大阪府印刷工業組合 副理事長 岡本 隆之

強固に接着 伸縮素材にひび割れなし!

熱硬化フラッドベットインクジェットプリンタ

AZON dts white

ダイマミック株式会社
http://diamic.jp

本社 東京都墨田区両国2-10-14 両国シティコア ☎03-5600-1570
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 ☎06-6264-8832

事業主の皆さま・パートタイム労働者の皆さま

パートタイム労働法が変わります

平成27年4月1日施行

平成27年4月1日から、パートタイム労働者の公正な待遇を確保し、納得して働くことができるようにするため、パートタイム労働法（短時間労働者の雇用管理の改善等に関する法律）や施行規則、パートタイム労働指針が変わります。

主な改正のポイントは次のとおりです。

1 パートタイム労働者の公正な待遇の確保

- ・正社員と差別的取扱いが禁止されるパートタイム労働者の対象範囲の拡大
- ・パートタイム労働者の待遇と正社員の待遇を相違させる場合は、職務の内容、人材活用の仕組み、その他の事情を考慮して、不合理と認められるものであってはならない

2 パートタイム労働者の納得性を高めるための措置

パートタイム労働者を雇い入れたときは、雇用管理の改善措置の内容について、事業主が説明しなければならない

3 パートタイム労働法の実効性を高めるための規定の新設

雇用管理の改善措置の規定に違反している事業主が、厚生労働大臣の勧告に従わない場合は、厚生労働大臣は事業主名を公表することができる

パートタイム労働者とは

- ◆パートタイム労働法の対象となるパートタイム労働者（短時間労働者）とは、「1週間の所定労働時間が同一の事業所に雇用される通常の労働者の1週間の所定労働時間に比べて短い労働者」のことです。
- ◆「パートタイマー」「アルバイト」「嘱託」「臨時社員」「準社員」など、呼び方は異なっても、上記の条件に当てはまれば、「パートタイム労働者」として、パートタイム労働法の対象となります。
- ◆フルタイムで働く人は、「パート」などのような名称で呼ばれていてもパートタイム労働法の対象とはなりません。事業主はこれらの人についてもパートタイム労働法の趣旨を考慮する必要があります。

有機溶剤を取り扱う事業者の皆さまへ

平成27年1月1日から 注意事項の掲示の内容が一部変わります

(昭和47年労働省告示第123号の一部改正)

有機溶剤中毒予防規則では、事業者は、屋内作業場等で有機溶剤業務に労働者を従事させるときは、①有機溶剤が人体に及ぼす影響、②取扱上の注意事項、③中毒が発生したときの応急処置など**有機溶剤等使用の注意事項**について、労働者が見やすい場所に**掲示**しなければなりません。

平成27年1月1日から、有機溶剤による中毒が発生したときの応急処置に関して、掲示内容が変わりますので、ご注意ください。

有機溶剤による中毒が発生したときの応急処置について掲示すべき内容

改正前	改正後
中毒にかかった者を直ちに通風のよい場所に移し、速やかに衛生管理者その他の衛生管理を担当する者に連絡すること。	中毒にかかった者を 横向きに寝かせ、気道を確保した状態* で、身体の保温に努めること。
中毒にかかった者の頭を低くして横向き又は仰向きに寝かせ、身体の保温に努めること。	中毒にかかった者を 横向きに寝かせ、気道を確保した状態* で、身体の保温に努めること。
中毒にかかった者が意識を失っている場合は、口中の異物を取り除くこと。	中毒にかかった者が意識を失っている場合は、 消防機関への通報を行うこと。
中毒にかかった者の呼吸が止まった場合は、速やかに人工呼吸を行うこと。	中毒にかかった者の呼吸が止まった場合や 正常でない場合は、速やかに仰向きにして心肺蘇生を行うこと。

※ 回復体位

横向きに寝かせて、できるだけ気道を広げた状態にする。膝を軽く曲げ、下側の腕は体の前に伸ばし、上側の腕を曲げて、その手の甲に顔をのせる。



<改正後の掲示の例>

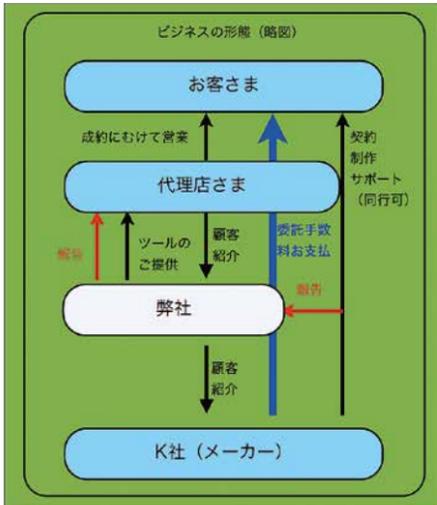
- 有機溶剤等使用の注意事項**
- 一 有機溶剤の人体に及ぼす作用
主な症状
- (1) 頭痛
 - (2) けん怠感
 - (3) めまい
 - (4) 貧血
 - (5) 肝臓障害
- 二 有機溶剤等の取扱い上の注意事項
- (1) 有機溶剤を入れた容器で使用中でないものには、必ず、ふたをする
 - (2) 当日の作業に直接必要のある量以外の有機溶剤等を作業場内へ持ち込まないこと
 - (3) できるだけ風上で作業を行い、有機溶剤の蒸気の吸入をさけること
 - (4) できるだけ有機溶剤等を皮膚にふれないようにすること
- 三 有機溶剤による中毒が発生したときの応急処置
- (1) 中毒にかかった者を直ちに通風のよい場所に移し、速やかに衛生管理者その他の衛生管理を担当する者に連絡すること
 - (2) 中毒にかかった者を横向きに寝かせ、できるだけ気道を確保した状態で身体の保温に努めること
 - (3) 中毒にかかった者が意識を失っている場合は、消防機関への通報を行うこと
 - (4) 中毒にかかった者の呼吸が止まった場合や正常でない場合は、速やかに仰向きにして心肺蘇生を行うこと

スマートフォン専用サイトを提供し オムニチャネルの中核を／代理店も募集中

株式会社二口印刷 代表取締役社長 二口 晴一

スマートフォンサイト、PCサイト代理店向けの商品説明会

2015年2月18日(水) 午後6時30分～ 場所:セイリングデイズ大阪 <http://sd-osaka.com/>
 大阪市西区南堀江1-2-6 サムティ南堀江ビル1F TEL.06-6110-1030/FAX.06-6110-1031
 営業時間:月～金曜日 10:00-19:00
 ・地下鉄 四つ橋線「なんば駅」26-D出口より北へ徒歩5分 ・地下鉄 四つ橋線「四つ橋駅」5出口より南へ徒歩5分
 ・地下鉄 御堂筋線「心斎橋駅」7出口より徒歩7分
 主催:(株)KIZUNA/(株)二口印刷 参加費:無料 対象:どなたでもお越しいただけます。
 お問い合わせ:06-6447-0133(二口印刷・SP本舗まで)



印刷会社とWEB専門の会社をつなぐ三方良しのビジネス

印刷会社は、安眠グッズ「マイドーム」でお馴染みの株式会社二口印刷です。マイドームはいわばアナログ技術と人の手によって作られた製品ですが、今回はオムニチャネルの中核を担っていくスマートフォンのお話です。

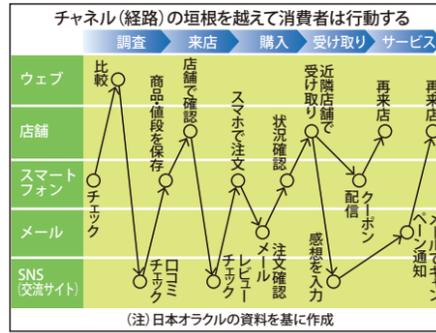
最近「オムニチャネル」という言葉をよく耳にします。消費者がチャネル(経路)の垣根を越えて行動していることを示します。左の図をみると(行動が丸印で示されています)数年前にはなかったスマートフォンがその中心になっていることがよくわかります。その反面ウェブ(PCサイト)は○がたったひとつ!

また弊社が成約したお客様にもウェブサイト(PC用)をやめて、価格も安いスマホサイトに乗り換えるというケースが見られます。

引をしてきた弊社の信用、そして電話セールスに対する不自信の結果です。

二次代理店構築の依頼

そこで他の顧客にも同様のアプローチをかけてさらに数件の契約を得ました。ここで(株)KIZUNAから「印刷会社の代理店を増やしてくれませんか」との要請がきました。弊社顧客の範囲では、成約も見込み客も一段落した頃です。「直接の代理店を増やせばいいではないですか」と答えたところ「面倒がみれないから、これ以上代理店を増やしたくない」ということでした。そういういきさつがあり、現在は弊社が一次代理店として、関西一円の印刷会社がこのスマホサイトを販売できるようにしようと動いています。



機能説明の分厚い資料はもっていますが、電話でのトークとクロージングのセールストークに頼るとい営業手法上、紙ベースの営業ツールを持っていません。それに対して、弊社では成約率の高い独自のパンフレットを開発し、契約獲得につなげています。このツールは、業種別に細分化された8種類のパンフレットで、代理店にはPDF形式で無償提供する予定です。

また、サイト完成後の更新ですが、彼らはそれ以外のことは何もありません。私たち印刷会社ならば当然そこに「スマホサイトを中核とした新たなプロモーションの提案」という新たなビジネスチャンスを見いだすのです。彼らはそこには一切関わろうとしません。事業ドメインが違うということ。これは、お客様にとっても我々印刷会社からの紹介でサイトを持つ方がメリットが多い訳です。ここに、顧客、代理店、メーカーの三方良しのビジネスが完成します。

弊社自身は印刷業ですから、自社が嫌がることは排除しないといけません。一般的に印刷会社は派生

WEB専門の会社と代理店契約

弊社は2011年に株式会社KIZUNAというWEBソリューション/WEB制作の専門企業と代理店契約を結んでいます。この会社が提供するサービスは2つ、企業のホームページ制作とスマートフォン専用サイトです。

スマートフォン専用サイトとは

PCサイトをスマートフォン用に自動変換するシステムが多く、既存のホームページ制作もそれを前提に縦長にレイアウトする手法もみられます。それに対してスマートフォン専用サイトはスマートフォンのディスプレイを前提に設計されます。その結果、写真のように大変見やすく、美しいデザインのサイトになります。また、アプリと連動していますので、ワンタッチで電話が掛けられる、地図アプリを表示することができ、(株)KIZUNAがもつポータルサイトへの登録も無料です。

初期費用なしでデザイン制作、サポート能力は折り紙付き

(株)KIZUNAは社員数60数名で、創業10年になる企業ですが、制作スタッフはWEBデザイン、SEO、コピーライト専門部署を持ち、2000件以上のスマホサイトの制作実績があります。

印刷会社に有利な条件

印刷会社は派生

テレアポ営業は大失敗

早速弊社も、専従営業をつけメーカー研修後、テレアポ営業のす。PCサイト、スマホサイト共に、初期費用なし、一定月額でお客様に提供し、完成後はお客様が簡単に更新できるシステムです。更新サポートも専門部署を持っていきますので安心して任せられます。



スマートフォン専用サイト

活動を開始しました。結果はお恥かしい話ですが、数件の契約にとどまり大失敗。営業手法、企業文化の違いでなじめなかつたのが原因です。そんなわけで担当社員退社後はしばらく放ったらかしの状態が続いていました。

既存顧客に声をかけてみたらすぐに契約!

ところが、ある日のこと。お客様のお店(飲食)でスマホの話になり「うちもできますよ」とお答えしたところ「ほんなら頼むわ」とあっさり成約してしまいました。早速(株)KIZUNAの担当に連絡、顧客名を告げ契約を終えました。後日相当額の営業手数料が弊社口座に振り込まれ、完成したサイトを確認して終わりです。ついでにサイトに接続するためにQRコードを入れたパンフレットを提案・受注しました。

この顧客は実はテレアポのターゲットだった

後日わかったことですが、(株)KIZUNAでも同時期に電話営業でこのお店にアプローチしていたようでした。(株)KIZUNAの担当者は残念そうでしたが、「最終的に契約取れたからえやん」ということで収まりました。

ここで明らかになったことはテレアポ営業の限界です。全く同じ商品なのに弊社がすすめた時にはあっさり成約、これは継続取

お客様のメリット 印刷会社のメリットまとめ

一番のメリットはオムニチャネルの中核であるスマホサイトを高品質でお客様に提供できること、そしてフェイスブックページ、パンフレット、シヨップカードなどスマホサイトやQRコードを活用した様々な集客の仕組みを提案できることです。この核の部分をお客様に押し入れられるとそういった展開を逆に「ごそり」と持っていける可能性もあります。広告代理店にウェブサイトを保持ていかれるよりは、お行儀の良いK社にやらせたほうが良いと思いませんか?

最後まで記事を読んでもう一度きがありとうございました。ご興味のある方は弊社まで「一報いただければ詳細をご説明いたします。簡単な覚書を交わし、営業ツールさえお渡しできれば、明日からでもすぐに代理店として営業していただけます。大げさな仕掛けではなく、金額も大きくありませんが、サイドビジネスとして、またオムニチャネルをご理解いただける方には戦略的営業展開の手段としてご利用いただけます。訪問先にお客様の業種に合わせたツールをおいて帰るだけで取れることもあります。また、近々に商品説明会を開催する予定もありますのでそちらにもご参加ください。

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13日(火)午後6時30分
場 所／大阪印刷会館

平成27年、1回目の定例会ということもあり、定例会30名、懇親会24名という大勢の参加がありました。キックオフ目前で、定例会の議題のほとんどがキックオフの内容でしたが、すでに80名以上の参加表明があり、過去の中でも類を見ないほどの集客状況でした。今期の高本大青協からは、以前の定例会2時間制ではなく、1時間半制で行っていますが、今月は決める事が多くあり、2時間にわたって討議されました。先月まで決まっ



てなかったキックオフの各担当、役割、事前準備等を宗次副議長長司会のもと、スムーズに進行することができ、内容も良かったと思います。今月で、ほぼキックオフに関しては、本番を残すのみへんに進行できました。そして、大青協の活動にほぼ毎月参加してくださったキヤノンプロダクションプリンティングシステムズ(株)の吉岡さんが、東京転勤ということになり、ひと言ご挨拶いただき、後任の方にバトンタッチされました。先月の忘年会で、最後までお付き合いいただき、これからが楽しみだったのでありますが…(笑)。

定例会後は、毎月恒例の懇親会！最近懇親会の参加人数が増えている、いつも行く「藤」さんで開催できることが減り、今月も「神威」で行いました。懇親会も各議員の今年の思いや、今期の大青協への意気込みなどが語られ、今年最初の定例会、良いスタートが切れたと思います。(報告者 今井克)

3月定例会は3月3日(火) 18:30

大青協見学希望の方は
大印工組・平塚まで
(06-63553-3003)

新しい仲間がふえました

東大阪支部 推薦議員
東秀晃
株式会社アズマ



昨年より大青協に入会させていただきました株式会社アズマの東秀晃と申します。

以前より組合を通じての活動に興味をもっておりましたが、入社してすぐ東京支社へ配属になり地元の同業者様とはご縁がなく、会を通じて皆様にお会いできたことを大変嬉しく思っております。

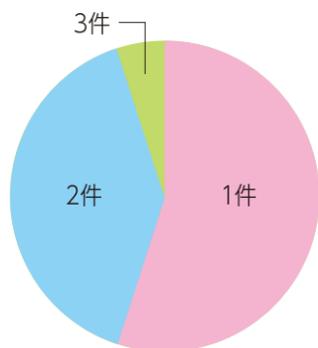
まだまだ未熟な私ですが、議員活動を積極的に取り組み、交流を通じて知り合った方との出会いを大切に、様々なことを学びながら自分自身を高めていきたいと考えております。

今後ともご指導、鞭撻のほど、よろしくお願い致します。

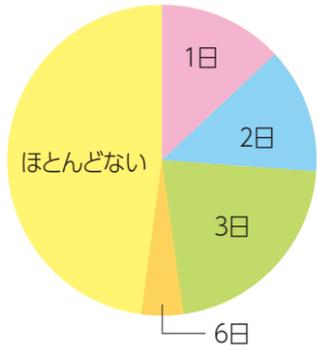
新アンケート企画

今回アンケート 回答者23名

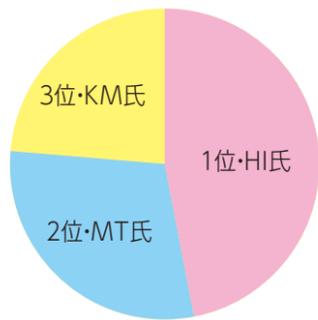
大阪の(青年)印刷 ～大青協議員をサクッと紹介します～



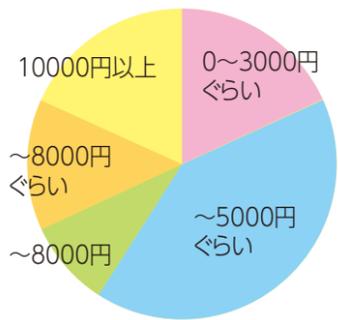
Q2 1日あたりの平均件数は?
1件 [11]
2件 [8]
3件 [1]



Q1 1週間に飲みに行く平均日数は?
ほとんどない [11]
1日 [3]
2日 [3]
3日 [5]
6日 [1]



Q4 大青協で飲み会などのナイトライフで一番強いのは?
1位・HI氏 [8]
2位・MT氏 [7]
3位・KM氏 [4]



Q3 1日あたりの飲み代は?
0~3000円ぐらい [4]
~5000円 [9]
~8000円 [2]
~8000円 [3]
10000円以上 [4]

広告どおり、楽しんで痩せられるのか!

写真で見るダイエット経過(O氏)



●服用、約1ヶ月後

●服用、約1ヶ月後



●服用、約4ヶ月後

●服用、約4ヶ月後

ダイエット経過報告 その7(O氏)

ダイエットサプリのボトルが5個目となりました。体重がここに来て増えてしまいました。79.5kgという結果でした。申し訳ございません！開始当初2ヶ月3kg一気に減ったので、服用効果はあるにはあると思っておりますが、年末年始、食べました。飲みました。まだ結論には早いかもありませんが、少しは薬の効果があるようですが、それと合わせて生活改善をしないと大きな効果は出ないかもいけませんね。食事制限もまったくしてないので、飲んでいなければもっと太っていたのかもしれないです。

そういえば、薄毛の知り合いが頭皮の薬をずっと続けています。理屈は同じです。彼曰く、薬を続けていないともっと禿げていた。でも効果があるかは本人にしか分かりません。見た目というところ、「痩せた」という人と「変わってない」という人が半分ずつくらいいます。顔のむくみだけでも取れているのかもしれない。毎日会う会社のメンバーはまったく変わってないと言いますね。そろそろ結果を出さないと、ネタ切れです。次回の結果楽しみに!

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



南親ゴルフ会コンペ



アウト9番ホールから望む



優勝の中山社長

南親支部



スタート前の集合撮影
優勝は中山社長(大阪国文社)、2位は岡本社長(岡本印刷)、3位は荒川社長(荒川印刷)が獲得されました。(アート盛上げ印刷) 山田哲男

恒例の南親支部ゴルフコンペを11月23日に開催しました。絶好の秋晴れのもと奈良シプレカントリーにて3組11名の参加。

しかし…荒川社長がゴルフ場に来てから急な「ギックリ腰」に…。あらら…大変なことに。そんな状況ですがキャディさん貸切でも良いからとご無理を言ってプレーをしていただきましたが、しっかり3位に食い込んで来られましたのはさすが!!…。

平成26年度 秋季総会(情報交換会)を開催



生栄支部は12月11日(木)JR桃谷駅にある「とびこめ寿司」にて午後6時より総会

を開き15名が参加した。金子氏の司会により開会。初めに高橋支部長が挨拶。平成26年度事業報告・事業計画の発表があり続いて委員会報告は、CSR委員会より金子氏、組織活性化委員会より原田氏、教育委員会より高橋氏が行った。質疑応答後、全員の了承を得、総会は閉会した。

続いて情報交換会を大宅氏の乾杯の発声でスタート。恒例のてっちりが目前に並び、鍋が温まるのが待ち遠しい。出来上がったふぐの身に舌鼓を打ちながら会話

生栄支部

は弾む。大いに交流を深め和やかな雰囲気の中、塩田氏の一本締でお開きとなった。

(生栄支部事務局)



東和印刷(株) 大宅氏 (株)新進社 高橋氏

教育・研修委員会

各種セミナーについて
報告、討議

第4回教育・研修委員会(山本順也委員長)が12月15日(月)18時より「炭味家」で開かれ16名が出席した。まず、討議事項では、各グループの進捗状況等について報告。「見える化」グループについては森内副委員長より説明。セミナー案内についてはプリオ1月号でお送りする予定である。役割分担表・当日スケジュールについて資料案に基づき決定した。「教育・研修」グループについては池下副委員長より説明。12月12日(金)「ほめ育」実践セミナーを開催し、39名の方が出席した旨を報告した。「MUD」グループについては山本委員長より説明。「10月17日(金)MUD無料セミナーを開催し、29名が出席した。11月21日(金)MUD表彰式とセミナーを開催し、61名が出席した。12月6日(土)、7日(日)に開催したMUD検定は2級11名、3級74名が受験した。」旨の報告を行った。引き続き、報告依頼事項では、①「全印工連アドビテクニカルセミナー冬の間」開催について作道副理事長より



り報告を行った。「アドビテクニカルセミナー冬の間」は、平成27年1月22日(木)13時～17時、大阪印刷会館で開催。年に2回開催されるアドビテクニカルセミナーの1つで、主に「全印工連ライセンスプログラム」に参加された方のフォロー事業として開催しているセミナーである。内容については案内の通りでIllustrator、PhotoshopのCC各セッション、Creative Cloudの最新動向と質疑応答の4時間で開催する。特にオペレーターの方で新しい使い方を学びたい方にとっては有効になるのでぜひともご参加いただければと思っている。アドビシステムズ社から講師を招いているので、困ったこと等があれば直接質問し問題解決していただきたい。②MUD無料セミナーについて(10月17日開催分)③MUDグランプリ表彰式・セミナー開催結果(11月21日開催分)④「教育・研修」セミナー実施報告(12月

12日開催分)⑤委員会ゴルフコンペ結果については原田幹事より報告が行われた。最後に事務局より「経営者保険」タイプについて報告が行われた。



次回の委員会は平成27年2月9日(月)18時より(場所:大阪印刷会館)。以上で議事は終了し、鎌田幹事の乾杯で懇親会へと移った。委員間で様々な意見交換が行われた後、原田幹事の閉会の挨拶で20時30分に閉会となった。(報告:事務局)

水なし印刷で、環境対応印刷を。

水なし印刷ってなに？

印刷に必要な大量の水を使わず、有害な有機溶剤等を排出しない画期的な技術です。

- 水なし印刷可能設備
- Bタテ半裁オフ輪 ……1台
- 菊全4色機 ……1台
- 菊全5色機 ……1台
- 四六全4色機 ……2台



「環境に配慮しない企業の商品は買わない、使わない」という意識が高まる中、いま企業に求められているのは「環境競争力」です。当社は水なし印刷、植物油インキ、非木材紙を組み合わせたトータルな環境対応印刷で、時代をリードする環境対策アドバンテージを印刷物を通してご提案致します。

環境対応印刷で、下記のロゴマークが使用できます。



お問い合わせ・資料請求はこちらまで。

株式会社 高速オフセット
TEL (06) 6346-2800 (代) FAX (06) 6346-8848
eigy@kousoku-offset.co.jp

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
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

株式会社 株式会社 株式会社
D.NET ★英語教材の企画・制作 ★各国語翻訳業務
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丁目番3号 事業所: 〒660-0828 尼崎市東大町2丁目番21号

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)

「顧客第一主義」を实践。



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 東京都台東区台東3-35-7 Tel 03-3832-5702
東大阪工場 東大阪市稲田新町2-12-17 Tel 06-6743-2020

一年の計は「住よっさん」にあり

株式会社 松村善進堂 松村 英二

連載

私たち大阪人は神様を隣のおっちゃん・おばちゃんに声をかけるように気安く「住よっさん」「えべっさん」「天神さん」と呼んでいます。これは商人の町大阪人が持つ人情味豊かな親しみある表現です。

「一年の計は「住よっさん」にあり」と住吉大社にお参りする人は三が日で200万人と全国で10指に入るほどの参詣人がありま。さて住吉大社ほどなたをお祀りしているのでしょうか、「えべっさん」は商売繁盛の神さん、「天神さん」は学問の神さん菅原道真公と答えられますが「住よっさん」はあまり知らずに参詣する人がたくさんおられます。

祭祀は海の神(底筒男尊・中筒男尊・表筒男尊)の三神と創建者の神功皇后です。三神について古事記には次のように書かれています。火の神を生んだため亡くなったイザナミのミコトのいる黄泉の国へ亡き妻の姿を追って訪れたイザナギのミコトは現世へ帰って穢れを落とすために、海辺の聖地で海中に潜って禊ぎをします。その際多くの神々と「底筒男尊・中筒男尊・表筒男尊」の海の神三神が生まれま。そして最後に天照大神・月読神・スサノオのミコトが生まれていきます。

さて住吉大社創建者の神功皇后は、14代仲哀天皇の皇后で、この仲哀天皇の御代に九州に勢力をもつ熊襲は朝廷に謀叛を起こします。これを征伐するために天皇は皇后と共に遠征され、自ら熊襲を討とうとしたが敵の矢に当た。九州の地で亡くなります。その頃ヤマト政権と親交のある朝鮮の百済国が、熊襲と手を結んでた新羅国に侵略されたため、神託を受けられた神功皇后は九州より新羅征伐に軍船を率いて出兵します。朝鮮に渡った神功皇后率いるヤマト軍は、ほとんど戦うことなく新羅国を征伐して帰国します。九州に凱旋した皇后は大和の国に帰られる途中墨江の津に上陸され、皇后は朝鮮より無事帰還できたのは、海の神のご加護であると住吉の地に三神を祀られました。その後皇后を併せてお祀りするようになりました。

「住よっさん」のお参りは、まず反り橋(太鼓橋・淀君奉納)を渡ると神域です。左側に手水があり、口より出る水で口をすすぎます。続いて珍しい四角柱の石鳥居をくぐると開けた境内で奥より第一本宮底筒男尊・第二本宮中筒男尊・第三本宮表筒男尊と縦一列に並び、第三本宮の横並びに第四本宮神功皇后を祀り住吉四社大明神と崇められています。

ところで大阪府下の各地区ではかつて農村の名残でもある農作物の豊年感謝祭が行われますが、都会では夏の盛り

には疫病、害虫が発生、あるいは台風等による水害などが起こる。悪霊の疫神によるものと思われ、これを鎮めるため夏の盛りに祭りが行われてきました。住吉大社では旧暦6月末に各地でも見られる「茅の輪」をくぐって厄災からのがれ、私達が犯した罪やけがれを払う神事が行なわれてきましたが、明治以後は新暦7月31日に「夏越の大祓」として大阪の最後を飾る祭りをを行うようになりました。ちなみに天神祭も菅原道真公の生誕が承和12年(845)6月25日であるので、これも6月に祭りが行われていたことが、新暦7月25日に行われるように変わっています。



(イラスト 松葉健)

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



福島支部
久留米印刷株式会社勤務/入社2年目
長友 太吾 さん
笑顔には、自信あります！

- 出身地/大分県大分市
- ニックネーム/ユウスケ
- なぜ、この業界に?/印刷業という分野について、興味があつたため
- 仕事内容/営業職
- 仕事のやりがい/お客様と様々な会話の中で、新しい知識を得ることができると
- 趣味/映画鑑賞
- 特技/硬式テニス
- 好きな言葉/過去は過去、今は今
- 20年後の自分/お客様に愛され、信頼される営業マンになっている
- 一言メッセージ/様々なシチュエーションに柔軟に対応できる営業マンになれるよう日々、努力していきます！



福島支部
株式会社 中川印刷所勤務/入社1年目
中川 祐輔 さん
「柔軟体操」はじめました！

- 出身地/大阪府
- ニックネーム/ユウスケ
- なぜ、この業界に?/家業であると共に、多くの業界と関わることができるため
- 仕事内容/営業
- 仕事のやりがい/ご提案したものがカタチとなり、納品時お客様に喜んでいただけること
- 趣味/総合格闘技、筋トレ
- 特技/料理
- 好きな言葉/己の欲せざる所は、人に施すことなかれ
- 20年後の自分/強い意志を持った経営者
- 一言メッセージ/日々精進します！



福島支部
武正株式会社勤務/入社3年目
勝亦 祥文 さん
常にお客様の気持ちになつて！

- 出身地/大阪府大阪市
- ニックネーム/カッチャン
- なぜ、この業界に?/生地業界で培った知識を印刷業界へ活かしたく転身しました
- 仕事内容/営業
- 仕事のやりがい/一つひとつの取り組み
- 趣味/読書、映画鑑賞、ドライブ
- 特技/料理
- 好きな言葉/謙虚な気持ちで感謝を忘れず
- 20年後の自分/元気で活動しています
- 一言メッセージ/いつも求められる自分でありたい！

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、ぜひご利用ください。

詳しくは、担当 山野までご連絡ください。TEL (06) 6621-2331 (代)

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

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

ぼく、チビ丸

北支部 東京在住猫 山岡チビ丸

ぼく、「チビ丸」。9年前の雨の日にメグミ姉ちゃんに拾ってもらったんよ。それから1年、千葉の市川うちゅうとこに住んでんけど、その後引っ越して今は、江東区の清澄白河で家猫してま。

では、僕の妹分を紹介しますわ。茶色いんが、「ちゃちゃ」(そのまんまかい!)。白いほうが、「ねね」。彼女らも、1年半前に、メグミ姉ちゃんが友達から「どちらか一人、面倒見て」って、頼まれて預かってきたんやけど、数日預かったらどっちか選べんようになってしめて結局両方とも居座とります。

まあ僕もずーっと一人やったんで、遊び友達ができよかったんやけど、この狭い家に三人はちと多いかなとも思うんですが。けど、この春には、宝塚のでっかい家に引っ越せるみたいなんで楽しみにしてります。その折には、標準語しゃべるといじめられる思うんで、関西弁勉強中です。ちなみに、人間家族は皆関西出身なんで、関西弁の先生には事欠きまへん。この原稿も関西弁で頑張ってます。どうでっか。

では、暖くなる頃には、関西猫になりますんでその節は妹分共々皆様なにとぞよろしゅう頼みます。



ぼく、チビ丸



何着せるだ



ちゃちゃ&ねね



勢ぞろい

【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、キンギョ、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

第二十弾

僕とゴルフとの出会いはそう早くなく30歳頃のことです。子供のころから父親のゴルフ道具がすぐそばにありましたが、まったく興味が湧きませんでした。ゴルフを真剣に始める

きっかけとなったのは、初めて参加したゴルフコンペでした。景色のよさ、同伴者の打つ球が風を切りグリーンにのって行く様子にとっても感動したことを今でも覚えています。その当時の自分は止まった球を打つだけなのにまっすぐ飛ばすことすらできませんでした。少しでも上手になりたいと思い、プロからレッスンを受けてゴルフの楽しさ、難しさ、マナー、練習方法を学びました。35歳の頃ホームコースを



ホームコースのグリーン

ゴルフが僕の楽しみ

岩倉印刷紙業株式会社 岩倉 大介

愛用のゴルフ道具



持ち、毎週日曜日はほぼ欠かすことなく、今日までラウンドをしています。ゴルフにめぐり合ったことでたくさんの友人を作ることができました。職業も年齢も違う友人と海外旅行、家族ぐるみのお付き合い、新年会、忘年会など1年を通し楽しむことができます。またゴルフのためにトレーニングジムに行くなど、いろいろ新しい出会いの場を作ることができました。仕事も遊びもどこまで自分がのめり込めるかが一番大事で、職人になることが大切だと僕は思っています。これからもゴルフ職人になれるように日々楽しみながら努力していきます。

ゴルフが楽しくてたまらないという同志の方! ぜひ、誘ってください! 一緒に楽しくプレーしましょう!



女子プロと一緒にプレー

【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。

SEMINAR

2014年度D.D.S.S.「ファンサイト実践法」

講師:ファンサイト有限会社 代表取締役 川村 隆一氏

D.D.S.S.(デジタルドキュメント・サービス研究会)は、ファンサイト有限会社 代表取締役 川村隆一氏によるセミナー「ファンサイト実践法～ファンが集まるウェブマーケティング～」を実施した。川村氏は、資生堂・イオングループ・麒麟ビール・マツダ等で、企業コミュニケーションや広報活動を手がけ、2002年4月ファンサイト有限会社を設立した(<http://www.fun-site.biz/>)。著書に「企業ファンサイト入門」(日刊工業新聞社刊 2006年)、受賞履歴に経団連海外広報センター最優秀デザイン賞「横浜銀行ア

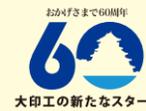


ニユアルレポート)がある。ファンサイトでは、企業とファン、ファンとファンが活発に交流する。一般的に商品流通は、企業→流通→消費者の構造であるため、お互いのロイヤリティが見えにくくなっている。「ファンサイト」は、企業がメッセージをユーザーに伝えたり、ユーザー同士が自由に発言や会話を楽しむ交流の場としてウェブ上に存在し、企業とユーザーの距離を近づけるツールとして活用されている。事例として、数学検定ファンサイト(<http://mathcoacher.com>)、ピースポートステーション(<http://www.pbcrui.se.jp>)などがある。また、andparty(<http://andparty.jp>)のように料理研究家などのパーティーマイスターとそのファンが相互に「学ぶ」「作る」「食べる」「繋がる」場を運営し、企業のコンテンツ開発やイベント、レシピ開発など、パーティーマイスターに活躍の場を提供する例もある。

ファンサイト構築の主な要素は①ペルソナ②コンテンツ③コンシェルジュである。「ファンサイト」では、サイトを訪れるユーザー像をペルソナと呼び、商品やサー

ビスを購入するファン像を絞り込む。そしてユーザーズボイス、アンケート、ブログ、メルマガなどのコンテンツで、ユーザーと対話できる仕組みを作る。さらにコンシェルジュがファンサイト全体をナビゲートし、ユーザーとの対話で、意見や要望を収集する。コンシェルジュは、サイト内に存在し「名前」「性別」「年齢」「居住地」「長所」「短所」「趣味」など具体的なプロフィールを持ち、自立している。コンシェルジュは、中立の立場で情報提供やトラブルなど、企業とユーザーの橋渡しをする。「ファンサイト」を成功させるポイントは、ファンを縛りつけず囲い込まず、緩やかな繋がりのもとで、企業とファンの間に居心地の良い関係をつくることである。そのためには、①ファンと熱気を共有する②ファンが欲しいものを知る③ファンをえこひいきすることが必要である。また、ファンサイトを運営する企業は、自社商品を愛し、ユーザーと正しく向き合い、何よりも自らが熱く語りかけることが重要である。自社サイトは熱く語れているだろうか。

(報告/D.D.S.S.事務局)



大印工組 60周年記念セミナー

2/20
17:00~19:00

CSRブランディングセミナー 時代を味方につけ、次代にも輝き続ける経営 ～CSRブランディングは競争優位の源泉～

CSR推進委員会

講師:細田 悦弘氏(キヤノンマーケティングジャパン(株) 総務・CSR本部主席)

会場:大阪印刷会館 4階 大会議室
参加費:3,000円(テキスト「企業ブランドを実現するCSR」付)

申込締切:2/10(火)
定員:先着50名

2/26
18:00~20:00

第2弾“印刷道塾”(情報発信セミナー) 経営・マーケティングのヒントをつかもう! ～そこまで言っていないかい～

経営革新・マーケティング委員会

第1部 印刷道とは(2) 講師:浦久保康裕氏(全印工連 産業戦略デザイン室委員)
第2部 パネルディスカッション
◎パネラー:林伸明氏((有)林印刷所 代表取締役社長) / 二口晴一氏((株)二口印刷 代表取締役社長)
宮田玲氏((株)渡辺護三堂 代表取締役社長)
◎コーディネーター:浦久保康裕氏(経営革新・マーケティング委員会担当 副理事長)

会場:太閤園 3階「ダイヤモンドホール」
参加費:無料(事前登録制)

申込締切:2/15(日)
定員:先着100名

3/4
18:00~20:00

10億、30億、50億、100億の壁はこうして越える!! 利益を生み出す!!見える化セミナー 3つの見える化で未来を創造するBrain Trust Consultingの「チーム経営」

教育・研修委員会

講師:長濱晋氏((株)Brain Trust Consulting 代表取締役社長)

会場:太閤園 2階「ゴールデンホール」
参加費:全印工連組合員 1名 2,000円、その他 1名 3,000円

申込締切:2/18(水)
定員:先着100名

3/17
15:00~17:00

CSRセミナー 情報セキュリティ・危機管理対応システムおよび制度について ～緊急事態に備えていますか?～

CSR推進委員会

講師:①緊急通報・安否確認システム 野村紀栄氏((株)イーネットソリューションズ)
②クラウドバックアップサービス説明会 星光洋氏((株)Too)
③「日本印刷個人情報保護体制認定制度」(JPPS)説明会 金子一美氏(SME Support)

会場:大阪印刷会館 4階 大会議室
参加費:無料(事前登録制)

申込締切:3/10(火)
定員:先着50名

印刷会社の 誕生!

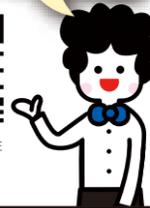
作っても売れない、モノ余りの現代。これからの印刷会社に求められる「売れる広告提案」を実践するため私達作道印刷は「ワーキングスペース&カフェ「セイリングデイズ大阪」を2014.6.9にオープンさせました!

地元の声収集・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

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



石川 ただし

平成二十六年八月

ゴルファーに入道雲の午後となり

雨止んで昼の朝顔萎れをり

朝顔や手入れ妻より娘へと

朝顔や今朝もひと雨受けてをり

朝顔や午後に一雨来る気配

朝顔や昼の垣根にうなだれて

蝉時雨庭の老木仰ぎをり

朝顔

【俳句】

 KONICA MINOLTA

Giving Shape to Ideas

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)
- 付加価値を高めるインラインフィニッシング
- 安定性に優れた高画質出力
- 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。

フルカラーデジタル印刷システム

bizhub PRESS
C1070/C1070P



コニカミノルタ ビジネスソリューションズ株式会社 PPG営業統括部 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

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(仕上がりがサイズ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 仙台市若林区御町東1-7-31
TEL.022(782)2821(代) FAX.022(782)3068

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
- 税務・法律相談(13:00~17:00)
60分/1人、先着4名/各開催日

労務
相談

労務顧問の中尾文彦先生にご相談ください。
2/27(金)、3/13(金)、3/25(水)
申込締切:開催日の1週間前

税務
相談

税務顧問の森田昌宏先生にご相談ください。
3/26(木)
申込締切:開催日の2日前

法律
相談

法律顧問の佐古祐二先生にご相談ください。
2/19(木)、3/19(木)
申込締切:開催日の2日前

INFORMATION

【移 転】

新和印刷(株)(東支部)
本社 平成26年11月1日から以下に移転。
〒550-0013 大阪市西区新町1-23-8 石田大成社ビル
TEL.06-6536-2150 FAX.06-6536-7300

(株)グラフィカ(北親支部)
本社 平成26年11月4日から以下に移転。
〒532-0011 大阪市淀川区西中島3-10-13 新大阪物産ビル8階
TEL.06-6305-1660 FAX.06-6305-1666

(株)和泉印刷社(北親支部)
本社 平成26年12月1日から以下に移転。
〒566-0041 摂津市北別府町4-6
TEL.06-6195-9560 FAX.06-6195-9566

【代表者交代】

(株)SANYO-CYP(東和支部)新社長に山村健司氏が就任。

(株)宗次(北支部)新社長に宗次健太氏が就任。

新和印刷(株)(東支部)新社長に本田康二氏が就任。

タカラ写真製版(株)(西和支部)新社長に小田公成氏が就任。

宝印刷(株)大阪支店 代表者に阿部芳實氏が就任。

【新入会員】

(株)ディーティーピーセンター(福島支部)清水義隆社長
〒530-0047 大阪市北区西天満3-13-9 TEL.06-6362-0015

(株)サンバック(南睦支部)奥野崇志社長
〒544-0012 大阪市生野区巽西1-4-25 TEL.06-6753-0911

山田製本(株)(福島支部)山田守雄社長
〒553-0002 大阪市福島区鷺洲1-10-22 TEL.06-6458-0948

(株)ヤマガタ(東和支部)城戸高史社長
〒540-0026 大阪市中央区内本町1-1-1 TEL.06-6941-3171

【訃 報】

竹本キヨ子氏(福島支部)総合帳票工業社 代表者のお母様
平成26年11月7日死去。86歳。

山本次恵氏(天親支部)大兼印刷(株) 代表者のお母様
平成26年12月3日死去。80歳。

名古百合子氏(西和支部)(株)名古屋押所 代表者のお母様
平成26年12月6日死去。81歳。

松浦信三氏(西和支部)タカラ写真製版(株) 代表者様
平成26年12月19日死去。76歳。

大文字賢治氏(天親支部)大文字美術印刷(株) 代表者のお父様
平成26年12月23日死去。81歳。

「品質・安さ・納期」の全てにこだわりたいお客様が急増中!

プリントビズが選ばれる6つの理由

だから安心!

プリントビズなら

今すぐ発注したい方も安心・便利!

注文は **24時間OK!**

プリントビズなら

素早くチェック完了!なのに無料!

業界トップの早さで対応!**3時間!**

プリントビズなら

事前確認でミス激減!コストダウン!

プレビュー確認で安心!

プリントビズなら

マイページから楽々!しかも無料!

再入稿は **ボタン1つ**で!

プリントビズなら

たしかな技術力で安心、高品質

高度な **印刷技術**

プリントビズなら

低コストでもスピードは落としません!

すべて **送料無料!**

お1人でも、団体様でも、気軽にお申し込み下さい! **会社見学会** 会社見学のお問い合わせは **社長直通 お叱りボタン** まで

名刺・チラシ・フライヤー、あらゆる印刷物が高品質・低価格! 短納期で全国どこでも送料無料!

プリントビズ ☎ 0120-132-768 **JAPAN COLOR** マッチング認証 JC-M003701-01 北東工業株式会社 東大阪工場

LITHRONE S26/S29 **H-UV** Innovative Curing System

菊半裁・菊半裁寸延オフセット枚葉印刷機

ハイブリッドUVシステム

KOMORI
Kando: Beyond Expectations

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。

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

著名営業案内

(順不同)

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	(株)ケーエスアイ 西成区南津守7-15-16 TEL.6652-8000 FAX.6652-8894
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	ウエノ(株) 淀川区西中島7-4-17 TEL.6301-1555 FAX.6301-1557
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	邨田印刷紙器(株) 福島区鶯洲2-5-30 TEL.6451-1051 FAX.6451-3386
(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	カキモト化工(株) 門真市月出町9-10 TEL.6901-3821 FAX.6905-9248
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	松本印刷(株) 中央区上町1-15-36 TEL.6762-9151 FAX.6762-7292
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	株式会社 サンセイ 〒544-0001 大阪府大阪市生野区新今里7丁目4番28号 TEL(06)6752-9201 www.sansei-inf.co.jp SANSEI
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)二口印刷 西区土佐堀1-6-5 TEL.6447-0020 FAX.6441-4762	

TRADE MARK 月印紙製品

おかげさまで100周年

変わらぬ品質。深まる信頼。

営業品目
名刺・私製はがき
封筒各種・招待状用紙
年賀はがき・賞状用紙
メニューカード
のし紙・荷札・卓上日記
カレンダー
クリスマスカード
きりっ子
各種紙加工

株式会社 **ヤマガタ** <http://www.le-yamagata.com>

■本社/〒540-0026 大阪府中央区内本町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・岡崎・名古屋・京都・大阪・大阪南・神戸・岡山・広島・徳島・福岡・鹿児島・特販部

■工場/富田林・越谷 ■配送センター/大阪平野

ISO 14001
JQA-E3638
富田林工場

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 www.heart-group.co.jp

ISO 9001
FSC
ISO 14001
TAT TRUST

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」に答えるパワーを——

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。バリエーション豊富な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/>

富士ゼロックス大阪株式会社 <http://www.fujixerox.co.jp/osx/>

※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。

〒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



大阪の元気!ものづくり企業

技術力

素早い対応と
高品質!

本社工場

■オフセット枚葉機

菊全判5色機	1台	カラーオンデマンド機	1台
菊全判4色機(ハイブリッドUV)	1台	モノクロオンデマンド機	1台
菊半裁判5色機(ハイブリッドUV)	1台		

市島工場

■オフセット輪転機

A全判横型両面4/4色機	3台
B半裁判縦型両面4/4色機	1台



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

〒532-0004 大阪市淀川区西宮原2丁目4番33号
☎(06)6394-1181(代) FAX(06)6394-1199



東京富士精版印刷株式会社

〒105-0014 東京都港区芝2丁目12番10号タカナミビル
☎(03)3451-5991 FAX(03)5440-7685

<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



派遣
採用支援
紹介予定派遣
アウトソーシング
人材紹介

テンプスタッフ・クロスの提供サービス

**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・テンプスタッフが90%、富士ゼロックス10%出資

テンプスタッフ・クロス株式会社

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

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

リョービMHI

グラフィックテクノロジー株式会社

お客様と共に。

リョービ株式会社と三菱重工印刷紙工機械株式会社は、
オフセット枚葉印刷機分野の事業を統合し、
新会社となって印刷機器業界を革新します。

A3縦型から四六全サイズまで充実したオフセット枚葉印刷機のラインアップ。
納期短縮や生産性向上、高付加価値化や環境対応など、お客様と共に問題解決に取り組み、
お客様に最適なソリューションを提案していきます。

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/>