

# 静電気除去装置



除電バーをウェブから約90cm離しても性能を発揮する  
静電気のイオン極性値をパネル表示します

## 特 徴

- エアブロー無しで最大で90cmまで離れていても除電できる
- 静電気のイオン極性の値が液晶パネルにパーセンテージ (%) で表示される
- (+)(-) 極性の比率を自動・手動式で変えられる (バランス)
- 出力の周波数 (高) (低) を変えられる
- イオン発生部の汚れモニター (出力モニタ・電流モニタ) を備えている
- コントローラに除電バーを最大8個まで接続できる
- エアブローを使用すれば最大ウェブから1m離れていてもOK
- フィードバックセンサを装着すれば、完全自動で除電制御ができるセンサーバーが静電気の値を自動的に計測し除電バーに100%の除電を指示



自動制御機器構成図  
(フィードバックセンサ付)

液晶モニタパネル表示

## 代理店：テクノウェイブ株式会社

〒130-0026 東京都墨田区両国 3-4-6  
TEL : 03-5625-2271 FAX : 03-5625-2272  
<http://www.tw-technowave.com/>  
総輸入元：エアハルトライマージャパン(株)  
横浜市都筑区池辺町 3365



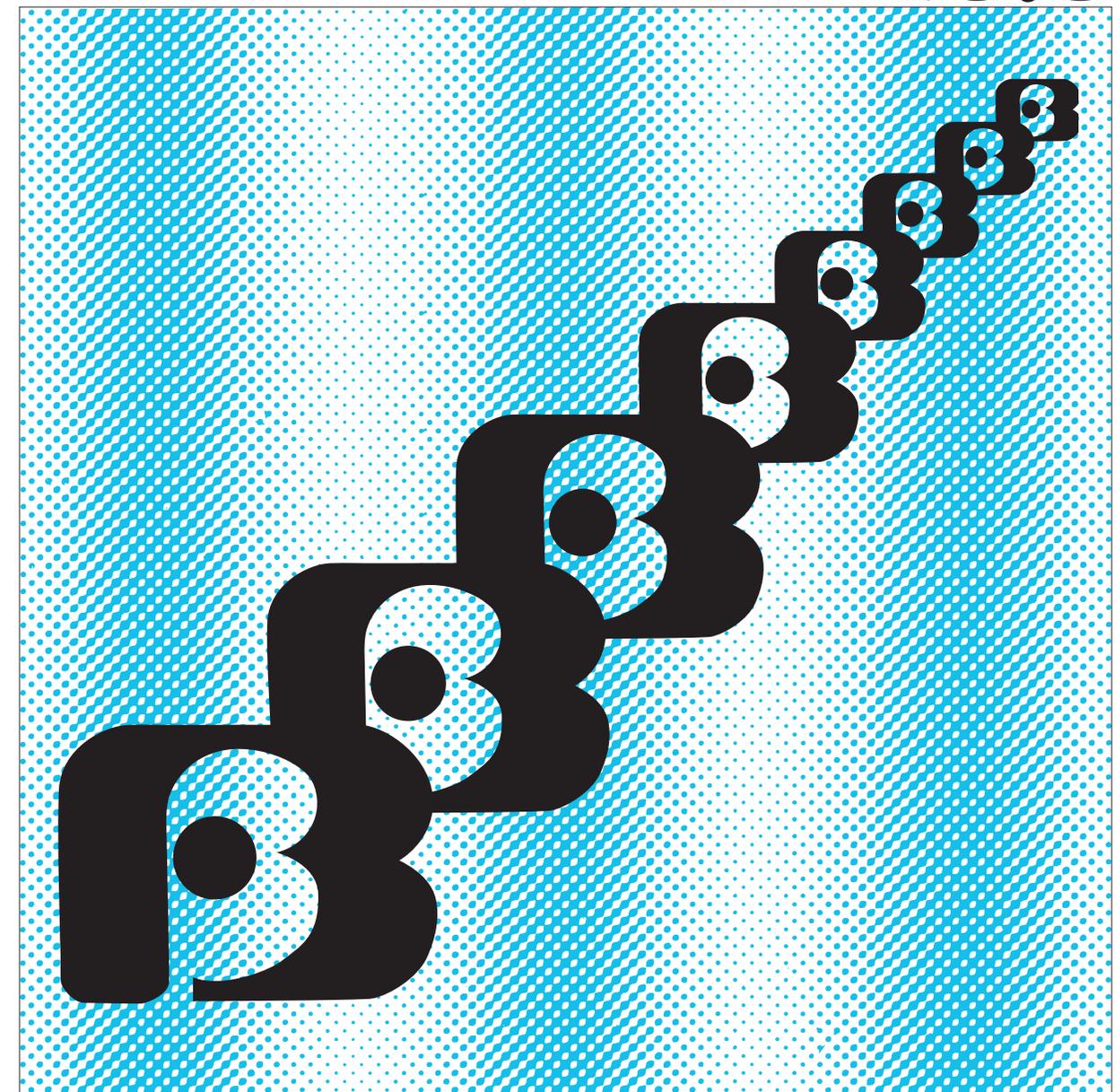
# フォーム印刷

**B** JAPAN BUSINESS FORMS ASSOCIATION

日本フォーム印刷工業連合会会報

発行 日本フォーム印刷工業連合会 〒104-0041 東京都中央区新富 1-16-8 日本印刷会館  
TEL 03(3551)8615 FAX 03(3555)8466 ホームページ <http://www.jbfa.jp>

NO. **378**



2014 .1

謹賀新年

Pr!nt the Difference

変わろう。印刷ビジネスのオンリーワンへ。

他社との違いをいかに生み出し、クライアントにどのような付加価値を提供できるか。これこそが、ますます激化する印刷ビジネスで生き残る大きなカギといえます。大日本スクリーンは、最新の「One to Oneマーケティング」やサイン・ディスプレイ、ラベル・パッケージなどのニーズに応える多彩なPOD機をラインアップ。さらに、商業印刷においては高品質・高生産性を実現するCTPや、CTPとPODをトータルでコントロールし、自動化・省力化を実現するユニバーサルワークフロー「EQUIOS」など、違いを生み出すさまざまなソリューションをご提案しています。印刷ビジネスのオンリーワンへ。大日本スクリーンが、印刷の新たな可能性をお届けします。

株式会社メディアテクノロジー ジャパン <http://www.mtjn.co.jp/>

VP営業統轄部/03(5621)8324 本社/03(5621)8269(代)

〒135-0044 東京都江東区越中島1-1-1 ヤマトネ深川1号館1階



年頭所感 ..... 2

日本フォーム印刷工業連合会	会長	櫻井 醜
日本フォーム印刷工業連合会	副会長	小谷 達雄
日本フォーム印刷工業連合会	副会長	瀬戸 良教
日本フォーム印刷工業連合会	副会長	小林 友也
北海道フォーム印刷工業会	会長	佐藤 泰光
東北フォーム印刷工業会	会長	佐久間信幸
中部フォーム印刷工業会	会長	入野 康
関西フォーム印刷工業会	会長	溝口 剛司
中国フォーム印刷工業会	会長	太田 真義
九州フォーム印刷工業会	会長	和田秀一郎

日本フォーム工連 平成25年度第6回理事会議事要録 ..... 10

日本フォーム工連 平成25年度第7回理事会議事要録 ..... 14

トピックス ..... 18

- 国際委員会主催「海外動向セミナー」を開催
- 市場調査委員会・環境委員会共催セミナー  
「エコ発注への取組み」「今後の印刷産業の行方は！」を開催
- ISO認証取得公開講座「今、なぜISOなのか！」を開催
- 初めてJGAS2013に出展

工業会だより ..... 22

- 関東フォーム印刷工業会 年末懇談会・講演会を開催
- 中部フォーム印刷工業会 平成25年度会員研修会を開催
- 関西フォーム印刷工業会 大阪支部 「第39回プチ勉強会」
- 中国フォーム印刷工業会 講演会及び懇親会を開催
- 九州フォーム印刷工業会 平成25年度第3回理事会・忘年会を開催

INFORMATION ..... 26

- 国際委員会 北米印刷事情PIAレポート
- デーブ・エラードソン氏 (PODi General Manager) の特別寄稿
- 書籍案内 2013年度版「フォーム印刷業界の現状と課題に関する調査報告書」を発刊
- 日本印刷産業連合会  
消費税の転嫁及び表示の方法の決定に関わる共同行為に関する協定について

## 新たななる挑戦を開始する年に

日本フォーム印刷工業連合会 会長  
櫻井 醜



新年明けましておめでとうございます。

年頭に当たり、日本フォーム印刷工業連合会の会員の皆様方に、日ごろのご協力、ご支援に対して心から感謝するとともに、本年が希望に満ちた実り多い年となりますよう、心からお祈り申し上げます。

昨年は東アジアにおける地政学的なリスクを意識せざるを得ない年でもありました。特に中国の周辺地域への力づくの進出が、米国や韓国、東南アジア諸国を深く懸念させています。この地域は、グローバル展開する上で私たち業界との関係も深く、推移を慎重に見極めて行動していく必要があります。

そのような中で日本は今、2020年の東京オリンピック開催という大きな目標ができ、明るい話題が多くなってきたように思います。さらにオリンピック以外でも2015年消費税10%に引き上げ、2016年マイナンバー制の施行など数多くが予定されています。このように確実におきる未来のカレンダーをしっかりと頭に入れて、ただ漫然と機会を待つのではなく、じっくりと目標を立て、業界を横断する対応で、新しい事業や分野に果敢に挑戦してもらいたいと願っています。さらに業界を超えて日本経済を引っ張って行く、リードするのだというような気概をもつことも必要です。

私たちは各社各様の独自技術を必ず持っています。他社に絶対引けをとらない技術や、オリジナルなノウハウが必ずあるはずで、その独自の強みを見つけ、焦点を当て、自社をいかに成長の波に乗せるか、どのような成長戦略が描けるかが今後の勝負どころとなります。今年は「取り組み分野を絞る」「やるべきことに優先順位をつける」「ひとつのことにフォーカスする」、そしてそれを明確なビジョンと市場に対する洞察力、それに基づく強力なリーダーシップで新たななる挑戦を開始する年とすることに尽きると思います。

今年の干支は、甲午(きのえうま)です。甲は伸びる、発展する、午はつらぬく、つきとおすということを意味し、甲午の年は「活発な行動力」を表しています。なるほど前回の甲午の年1954(昭和29)年も、長い戦後復興期を終え、国際収支も黒字に転換するなど経済拡大の起点となりました。この年以降、日本及び日本経済は確実な成長へと歩み始めたのです。ぜひとも今年2014年が皆様にとって思い出に残るような年にしていただきたい。

今後も引き続き日本フォーム印刷工業連合会の活動を通じて、日本の産業躍進に貢献していく所存です。会員各位のなご一層のご協力を賜りますようよろしくお願い申し上げます。

## 新たな方向性をともに見いだそう！

日本フォーム印刷工業連合会 副会長  
小谷 達雄



新年あけましておめでとうございます。

旧年中は、日本フォーム印刷工業連合会の運営および活動に対して、みなさまより多大なご支援とご指導を賜り厚くお礼申し上げます。

今年は午年です。方向だと南、時刻だと正午、そして季節は夏を示す、明るく、活動的な位置にある年です。不透明な社会経済状況ですが、午年の示す明るい方向や季節にあやかっ、この閉塞感を打ち破り、元気の出る輝かしい年にしたいものです。また、干支も後半に入り、今までの習慣、既成概念が大きく揺さぶられる転機の年となります。

わが国の景気見通しに対する企業の見解は、「回復」が「悪化」を上回り、景気の前向きな方向感に改善傾向にあると考えている企業が多数を占めています。しかしながら、消費税率の引き上げを前にした駆け込み需要や、アベノミクス効果により好業績を示している業界がある一方で、必ずしも恩恵を受けきれない地域・業界もあります。

私たちの業界を取り巻く市場環境も、激しく変化しています。電子媒体やデジタル化が本格化し、既に、スマートフォンの普及は50%に迫り、高校生の80%に普及しています。このことに象徴されるようにデジタルメディアへの移行が急速に進んでいます。その一方で、昨年からのダイレクトメールの需要が伸びているというデータもあります。「紙」の持つ情報伝達性も見直されています。

フォーム印刷業界では、顧客のニーズが多様化し複雑化するなか、社会の変化に対応し、それぞれが、新たな方向性を見つけ出すことが求められています。

本年も、日本フォーム印刷工業連合会の活動を通じ、各社の連携を深めて行きたいと思っております。

会員各社のご支援、ご協力を賜りますようお願い申し上げます。

みなさまのご健勝とご繁栄を祈念して、年頭のご挨拶とさせていただきます。

## 協業の実現を目指そう！

日本フォーム印刷工業連合会 副会長  
関東フォーム印刷工業会 会長  
瀬戸 良教



新年おめでとうございます。

昨年は安倍政権が登場しアベノミクス効果によって株価が一気に上昇し景気回復が感じられた年になったようですが、大企業や輸出産業が円安によって収益を改善したもので、中小企業や一般国民に実感させるまでには至っていません。資源を輸入に頼らざるを得ない日本にとって、輸入価格の高騰が我々庶民生活の重荷になってくるのではないかと心配しています。また、消費増税の影響も景気の腰折れ材料にならないかとの懸念も拭えません。

我々ビジネスフォーム業界を振り返ってみると、日本フォーム印刷工業連合会の会員数は残念な

が減少を続けています。デジタル可変印刷やEコマースの進展によって、ビジネスフォームの減少は今後もそのスピードを早めていくものと思われませんが、印刷物でなければならないものも数多く残っています。昨年の年頭所感でも申しあげましたが、紙による情報の利点は沢山あります。紙による情報はデジタル情報よりも拡散の危険は多くありませんし、過剰な個人情報を乗せることも避けられます。セキュリティ印刷はデジタルでは不可能なものも多くあります。

平成27年にはマイナンバー制度が始まりますが、我々フォーム印刷業界にとっては大きなビジネスチャンスであります。ビジネスフォームと情報処理の技術を十分に持つ我々が協力して各社が提供し合うことが、これからのフォーム工連会員会社にとって、生き残りの手段の一つとなるのではないのでしょうか。

「協業」という概念が数年来語られてきていますが、中小の会員にとって、これが実践されていくことが平成26年の課題となると考えています。

そのためには仕様や用語を統一することも必要となるでしょう。そこで関東フォーム印刷工業会では、ISO9001の未取得会員会社を募って、共同で取得に向けた研修会をスタートしました。土曜日を7回使った集中講義で認定を得ようとするもので、品質保証や効率化の実現によって、互いの技術交換の場や協力会社としても信頼を得られるものと期待しております。

本年が会員・特別会員の皆様にとって駿馬のごとき飛躍の年になることを祈念して年頭のご挨拶とさせていただきます。

## 受注産業からソリューション産業へ

日本フォーム印刷工業連合会 副会長

小林 友也



新年明けましておめでとうございます。

寒さ厳しきおりから、会員の皆様には、ますますご健勝のほどお慶び申し上げます。また、日頃から日本フォーム印刷工業連合会の活動に対し、ご理解ならびにご支援を賜り、心から感謝申し上げます。

昨年は一連の経済政策により輸出企業を中心に業績回復が進んできました。一方で、燃料の高騰、企業の生産拠点の海外移転などにより、日本経済全体で見ると不安定な状況であるとも言えます。そのような中、我々ビジネスフォーム業界は、情報伝達媒体の多様化、業務処理の電子化による帳票類の減少傾向が続いており、各社ともお客様の課題解決に向けた継続的な提案活動により、常に必要とされる企業になるべく日々努力しています。

従来から印刷業界は、市場から“受注産業”と言われてきました。いろいろな捉え方はありますが、「御用聞き」「よろずや」などとも言われてきたかと思います。つまり、それぞれのお客様の状況や要望に合わせ最適な物を提供してきました。それが今は、ソリューションという言葉に変わったと理解してもいいのではないのでしょうか。私達は元々お客様の近いところで困り事の解決をしてきたのです。ただ、お客様へのアプローチは違うといえるでしょう。お客様の実際の現場での課題、部門の課題、経営課題に加えお客様の顧客、業界動向、競合といった外部環境に対する課題までを視

野に入れて提案する力が求められています。例として、コスト削減課題に対しては、社内での出力から発送までの業務のアウトソーシングという視点だけでなく、周辺業務としてのデータ入力・加工・処理からアフターフォローまで含めたBPOでの受託。また、顧客獲得から優良顧客化までの一連のプロモーション活動などです。そうすることで、取引先の一つの印刷会社から脱却し、真のパートナー企業として認められることができると信じています。

幸いなことに印刷会社は、多くの且ついろいろな業界のお客様と取引をさせていただいています。これが財産であり、末永く大事にしないでなりません。ただ、この財産は変化していきます。我々も常に変化できる体質しておく必要があります。この変化する力こそが一番重要とも言えるかもしれません。私たちの業界全体が、この力を身に付けて発揮すると“ソリューション産業”として、市場から認知していただけるのではないのでしょうか。

そのために、今後も業界を活性化し、発展させるために日本フォーム印刷工業連合会の活動を推進してまいります。皆様の一層のご支援ご協力をお願い申し上げます。

皆様の事業のご繁栄とご健勝を祈念いたしましてご挨拶とさせていただきます。

## 会員同士の絆を深める活動を！

北海道フォーム印刷工業会 会長

佐藤 泰光



明けましておめでとうございます。

旧年中皆様からいただきましたご厚情に御礼を申し上げますとともに、年頭に当たりまして一言ご挨拶申し上げます。

安倍政権が誕生してから一年が経ち、アベノミクスによる円安・株高、そして財政支出の影響が北海道にも少しずつ現れてきております。公共投資はもちろんのこと、観光でも円安とLCCの増便による東南アジアを中心とする外国人の来道数が18ヶ月連続で前年を上回り、冷凍ホタテなど海産物の輸出もうなぎのぼりです。そして個人消費も少しずつ前年を上回ってきているとのことですが（あまり実感はありませんが）。

首都圏と比べると景気回復の足取りは、とてもゆっくりしたものかもしれませんが、今年はこのトレンドを着実なものにする一年であってほしいと心から願っております。

ということで、北海道フォーム印刷工業会も昨年末に正会員が一社増えました。正会員が増えるのは本当に久しぶりですが、景気と同じで「増える」というのは何か嬉しいものです。毎年地道な活動しかしておりませんが、今年もセミナーなどを通して会員同士が良い刺激をもらい合い、懇親の場を通して絆をさらに深めていけるような、そんな活動をしていきたいと考えております。

フォーム工連そして会員企業の発展のために今年も頑張ってまいりますので、皆さんどうかご指導よろしくお願い申し上げます。

最後になりますが、新しい年が皆様にとって健康で希望に満ちた一年でありますよう心からお祈りいたしまして、新年のご挨拶とさせていただきます。

## 力を合わせて難局を乗り切ろう！

東北フォーム印刷工業会 会長  
佐久間 信幸



明けましておめでとうございます。旧年中は、東北フォーム印刷工業会の運営・活動に対しましてご支援とご理解を賜り、厚くお礼申し上げます。

昨年は、アベノミクスによる大胆な金融政策などが実施され、一部企業の収益回復を後押ししました。しかしながら、まだまだ我々の業界にとってその効果を実感することはできず、逆に円高是正により、原油や印刷資材の値上げなど、厳しい状況を招いた面もありました。

さて、そのような厳しい景況感の中ではありますが、昨年、東北には、「東北楽天イーグルス優勝」という明るい希望をもたらす出来事がありました。楽天選手会長の嶋選手が発信した「絶対に見せましょう、東北の底力を」という言葉に、勇気もらって走り続けた日々を思い、東北中が感動にわきました。世間でも話題になりましたが、奇しくも優勝した日は11月3日。3月11日をひっくり返す(克服する)と意味づけた方も多かったのではないのでしょうか。

震災から3年が経過しようとしている今、被災地では瓦礫の撤去や整地も少しずつ進展し、新しい暮らしやビジネスが、その動きを取り戻しつつあります。また、当工業会で実施した日本製紙石巻工場様視察の際にも、力強く稼働されている工場の様子を拝見するにつけ、業界復興を実感いたしました。ただし、福島県だけはまだ「原発事故」という特殊な事情から、先行きが見通せない部分も多々あり、東北全体の復興までにはまだまだ時間がかかりそうです。しかし、それも弛まぬ努力によって、ひとつずつ乗り越えていくしか道はありません。微力ながら我々も完全復興を目指し、全力で地域とともに歩みを進めてまいります。

フォーム印刷業界におきましては、お客様からは常に新しい提案が求められ、一方では資材の値上げ対応などの課題を抱えています。今年も、そうした社会情勢へよりしっかり対応していくため、当工業会がこれまで築き上げてきた良い部分を伸ばしながらも、同時に委員会運営なども含めた組織の最適化を図るなど、一丸となって難局を乗り切る準備を進めてまいります。皆様の引き続きのご指導ご鞭撻のほど、よろしく願い申し上げます。

結びにあたり、皆様のご繁栄とご健勝を祈念いたしまして、新年のご挨拶とさせていただきます。

## 基盤の確立と変革への対応

中部フォーム印刷工業会 会長  
入野 康



新年明けましておめでとうございます。

旧年中は日本フォーム印刷工業連合会会長・理事・事務局、各地区工業会の会長・会員の皆様には、ご指導とご協力を頂き厚くお礼申し上げます。

昨年の当欄で前会長は、中部地区の各企業の業績や経済環境について、憂慮すべきコメントを寄せておられました。しかしながら、政権交代後の所謂アベノミクスと呼ばれる諸施策もあり、新聞報道では平成25年度の中部地区における各企業の決算が、一部では売上高、利益の何れかが過去最高を予測される等、好調な推移となる論調に変わってきています。極めて短期間で大きな経済変動、大胆な金融政策の反動、消費増税後の冷え込み、為替相場等、危惧される要因を内包しているものの、継続的かつ堅実な経済成長への歩みが続くことを願っています。

特に、当会の会員地区である愛知・岐阜・三重・静岡の各県における、主要な産業である自動車を中心とした輸出産業の業績が堅持され、新しい航空機産業がその裾野を広げること等により、経済活動・消費活動の拡大が二次、三次産業まで及び、我々業界にとっての需要拡大に繋がることを期待しています。

しかしながら、印刷関連業界でのトレンドであるインクジェットプリンタ、3Dプリンタの市場拡大、印刷通販の拡大予測等、従来型の「印刷業」というビジネスモデルの変容は明らかであり、それに対する我々自身の「変革への対応」が求められています。

また、「変革への対応」をより強く進めるためには、企業経営としての「基盤の確立」がその両輪として必要不可欠ではないでしょうか。

我々が培ってきた「印刷業」という仕事の中で、「変革への対応」とは、決してそのドメインを変えることだけでなく、①新製品(新用途)の開発、②新生産方式の導入、③新市場の創造、④新しい原材料、半製品の獲得、⑤新しい組織の創造、といった種々の施策を如何に組み合わせ、挑戦していく事で可能となるのではないのでしょうか。

また、経営としての「基盤の確立」についても、関東で取り組んでおられるISOの認証取得の取り組みをきっかけとした社内体制の構築、マネジメントシステムの展開により基盤の整備・確立と継続的な改善は可能であるものと思われまます。

当会の会員に対しても、理事会での議論を深めつつ「基盤の確立」と「変革への対応」をキーワードに、日本フォーム印刷工業連合会や他の工業会との交流やご協力を頂きながら、会員への情報提供や研修会の開催を図ってまいります。

最後に、新しい年が我々業界にとって変革と希望の年となるよう祈念し、ご挨拶とします。

## 個人・家庭・会社の3つの幸せを！

関西フォーム印刷工業会 会長  
溝口 剛 司



新年明けましておめでとうございます。

関西フォーム印刷工業会にとって、昨年は、日本フォーム印刷工連の持ち回り理事会を、神戸で開催させていただき、関西の会員と日本フォーム印刷工連の理事の皆様との、貴重な交流の機会がもてたことに、喜んでおります。

また、本年10月24日、25日と京都で、2014年全日本印刷文化典京都大会が、瀧本実行委員長のもと開催されます。関西では文化典にむけて、各地域の交流と関連印刷団体との交流を今まで以上に推し進めて行きます。

印刷業は、印刷物売る時代からお客様の経営目標・経営状況・経営課題を理解して、どう効果を売る時代になってきたと考えています。お客様とパートナーであると考え、我々の使命は、いろいろな行動・サービスをして、喜んでもらえなければいけません。

それぞれの会社ごとに違ったストーリーを想定して、行動していけば日本経済を牽引していける業界になれるのではないのでしょうか。

また、昨年より一部取り組んでいますCSR事業にも、業界あげて積極的に取り組み、社会から注目される業界になっていきたいです。

関西フォーム印刷工業会としては、個人・家庭・会社の3つの幸せを追求していこうと考えております。その目標達成のために、気楽に、それぞれの会員企業の若い社員や社員の家族が、参加できるイベントなどにも、挑戦していきたいです。

これからも、いろいろ新しいことを考え、時代にあった業界運営にがんばってまいりますので、会員各社のご支援とご協力を賜りますよう、よろしく願いいたします。

## ステージを定着させ、次のステップへ

中国フォーム印刷工業会 会長  
太田 真 義



あけましておめでとうございます。スポーツといえば“広島”、昨年はこの言葉をまた全国に知らしめたのではないかと思います。カーブのクライマックスシリーズ進出と、サンフレッチェ広島のまさかの逆転二連覇と本当にビックリしました。

今、広島が変わろうとしています。

広島駅周辺の再開発が動き出しました。中四国地方最大の広域交通ターミナルを活かしたシティゲートとして、多様な都市機能が高いレベルで集積した、複合的なビジネス拠点を目指しています。

若草地区はホテルシェラトン テラス型住宅棟は、地下1階地上9階。タワー住宅棟は、地上33階が平成22年度に完成しました。南口Bブロックの西棟は地下2階地上52階。東棟は地下1階地上10

階の住宅と商業施設が平成28年度に完成予定です。南口Cブロックの商業棟は、地下1階 地上11階、住宅棟は地下1階地上46階が平成29年度に完成予定です。

二葉の里地区は医療、福祉機能、教育人材育成機能、都市居住機能の融合をめざしています。

これらがすべて完成する平成29年度には、驚くべき複合的なビジネス拠点ができると思われます。また中心街の八丁堀には、H&Mや安さの殿堂のドン・キホーテ、ワシントンホテルなど、続々と大都会の有名店やホテルが進出してきました。

排他的といわれる県民性が変わり、良いものは受け入れるようになれば、現在、大阪と九州に発注部署を移動した会社も、広島に戻すことになるのではと期待しております。

今年は、工業会におきましても新しい行事、講演会を開催し、まずは20社が参加したいと思えるステージを定着させて、次のステップ、新しい事業に進んでいきたいと思っております。

皆様のご協力をお願いいたします。

## 視点を変えて プラス言葉で 明るい未来を切り拓こう！

九州フォーム印刷工業会 会長  
和田 秀 一 郎



あけましておめでとうございます。

旧年中は九州フォーム印刷工業会の運営・活動に対しまして、一方ならぬご支援を賜り厚くお礼申し上げます。

昨年も我々を取り巻く業界は、それなりの動きがあり、充実した一年だったと思います。

まずは生かされていることに感謝です。

何事に対しても少しでもいいので、見せ方を変えたり、見方を変えたり、取り組み方を変えたりするだけで新鮮に映りますし、新しい発見や新しい発想が生まれてくるものです。

環境を無理やり変えるよりも、視点を変えるだけで今までのものが別のものになってしまうと思います。

次に人との交流には言葉が必要です。

言葉には大きく分けると「プラス言葉」と「マイナス言葉」があります。

ポジティブな言葉、表現とネガティブな言葉、表現ということです。

日頃の思いが言葉使いに必ず反映されます。

日頃の考え方をプラス思考にしているかマイナス思考にしているか？

思考は言葉にもなり、行動にもつながります。

どんな環境でも視点を変えながら、プラス言葉とプラスな行動で、自分も周囲も業界も明るいものにしていきましょう！

みなさん今年も毎日ハッピーでいきましょうよ！

「ハッピー！ ハッピー！ ラッキー！！」

皆様のご繁栄とご健勝を祈念いたしまして、新年のご挨拶とさせていただきます。

## 日本フォーム印刷工業連合会 平成25年度 第6回理事会議事録

■平成25年10月10日(木) 午後4時 ホテルクラウンパレス神戸 ミッドタウンEAS

■出席者(45名)

櫻井会長、小谷副会長、瀬戸副会長、小林副会長、玉田常任理事、福田常任理事、佐々木常任理事、丸田(福武理事)代理、朝日理事、玉井理事、瀧本理事、山口(専務理事事務局)、笥(事務局)

<オブザーバー> 関東工業会：寺田剛士 宮腰 巖 篠田ちる 黒木崇之  
 関西工業会：木下 恵 太野垣裕二 中川良樹 田中正雄 浜田光之  
 原田佳彦 松田幸雄 天川 豊 島田広司 平松敬康  
 山森典穂 中川博志 谷口 亮 光富猛志 橋本圭史  
 鳴戸昭昌 白川靖樹 下川義記 滝 孝司 中村利昭  
 和田 訓 下平 泰生

- 議 題 (1)関西フォーム印刷工業会活動報告  
 (2)委員会報告  
 (3)日本印刷産業連合会等関連報告  
 (4)各フォーム印刷工業会からの報告

議 事 冒頭、櫻井会長の開会挨拶があり議事に入った。

### 「櫻井会長挨拶骨子」

今日は年一回の持回り理事会を歴史ある関西の地で開催する。今日は、オブザーバーとして私達の活動を支えて頂いている特別会員の皆さんにも参加いただいて感謝している。

先日は“JGAS2013”の開会式に参加し、展示会も見学して、印刷関連メーカーの各社は先端的な活動をしているな！と感じた。我々も長期的にさまざまな開発を一緒に行きたいと思う。日本経済は浮揚しつつあるが、消費税は来年上がることが確定する一方、5兆円の経済対策も決まり、企業に活力を与える設備投資、賃上げ施策など、世の中を活性化する期待のアベノミクス施策が、今、国会で審議されている。日本の人口構成は数年のうちに65歳以上が30%を占めるようになる。こういう状況でも世界と戦って行かねばならない。そのために我々は一石を投じたいと思っている。その一つがマイナンバーだ。マイナンバーの法案が5月に成立し、我々のテーマとしてシステム開発やカード制作等、さまざまな仕事がある。今、フォーム業界



の底力を見せる時だ！このような仕事をきちっとこなすこと等、企業の価値や真価を問われる場面が多々あると思う。新しい方式や新しい製品を作っていく必要がある。1980年のコンテナ取扱量の多い港は、1位がニューヨーク、2位がロッテルダム、3位が香港、そして4位がここ神戸港であった。そして30年後の今、2011年の順は、1位 上海、2位 シンガポール、3位が香港、そして東京港が27位、ここ神戸港は49位になってしまった。神戸地震の影響も大きかったのかも知れないが、それを乗り越えて頑張っているのが残念だ。もう一度扱い量を増やし、活発化した経済効果で、日本の実力度、魅力度を上げていきたい。ある調査機関の調べでは日本の魅力度は世界で第7位。上位には香港、シンガポール、アメリカ、スウェーデン、フィンランドがいる。

市場開発に乗り出し、グローバル化に挑戦し、新しい存在感を我々は作って行きたい。そして、成長戦略をきっちと描き、それに果敢に挑戦することを約束して、今日の開会の挨拶と致したい。

### 関西フォーム印刷工業会活動報告

#### 「溝口会長報告骨子」

関西フォーム印刷工業会は、大阪支部会員が23名、準会員が3名、京滋支部会員が8名、準会員が8名、兵庫支部会員が3名、準会員8名、特別会員が28社で構成されている。団体で企画したセミナーや勉強会、懇親会など、仕事を通して色々とお付き合いをしている企業について、未会員応援企業としてご案内を差し上げ、交流を図っており、会員予備軍がどんどん増えている。関西フォーム印刷工業会の理事会は、日本フォーム工連の理事会開催の翌週に必ず開催し、同理事会の議事内容の報告と、櫻井会長の挨拶を骨子にまとめて配布している。このため、今日は櫻井会長の生の声を聞きたいと、ご出席されている方々も多いと思う。関西の各支部では、毎月もしくは隔月に例会を開催している。各支部での例会では関西フォーム印刷工業会からの情報の伝達や勉強会を行っている。さらに、特別会員や未会員応援企業とともにセミナー、新年会、忘年会、ゴルフコンペなど、懇親を図りながら情報の伝達を行っている。

今後はプリント+アルファの考え方で、色々な商材情報を利用して、ビジネスフォームの強みであるデジタルデータを活用した新分野への発展等、ヒントになるような情報交換をして、各社ごとに発展して行けるような活動を目指したい。このような活動を通して会員数は増加して行くと思う。各支部での勉強会について、大阪支部では30分～40分の例会の中でプチ勉強会を開催し、通算38回に及んでいる。現在は平松支部長の下で隔月に開催され、今月の24日には39回目のプチ勉強会を開催する。この勉強会で各社がヒントを得て欲しいと思うので、今何に

興味を持ち、何を勉強したいのか？等を募って講師を選択している。

大阪には、関西フォーム印刷工業会も所属している大阪印刷関連団体協議会(19団体が所属)があるが、今まではあまり積極的に参加していなかった。しかし、今こそ新しいものへのヒントを掴む場が増えればと思い、大阪印刷関連団体協議会に積極的に参加している。少し先になるが、平成26年の新年互例会の講演者として、放送作家の「わぐり たかし」氏をお願いしている。

今後は、会員各社の若い方々を団体活動に引き入れたいと思っている。ウォーキングやハイキング等、若い人たちも参加できる様な企画立て、団体活動を活性化して行きたいと思っている。

また、関西フォーム印刷工業会の理事会は少しでも意識改革になるのではと思ひ、今年から「中小企業の経営力強化」と「創業」を支援し、大阪経済の活性化を目的に創立された「大阪産業創造館」で開催している。「関西から日本を大きくしていくのだ」との気概を持って活動していきたい。

最後になるが、クルージングディナーをはじめ、今回の持ち回り理事会開催の地である神戸を満喫していただきたいと願っている。

### 委員会報告

#### ●業務委員会(玉田委員長報告)

- ・9月度月次計算について報告。
- ・業務委員会活動報告

今回フォーム工連としては、初めてJGASに参加した。“JGAS2013”での展示は会員13社から協力をいただき、各社のパンフレット、社内案内、CSRレポート等を展示し、配布させていただいた。さらに2年前の“page”にも出展致したが、日本印刷図書館に寄贈した「日本に現存する最古のビジネスフォーム(1952年)」を展示した。展示スペースには、フォーム工連の団体を知らない方々や、台湾から来日した印刷関連団体の方も立ち寄られ、団体のPRになった出展であった。

## ●資材委員会（山口専務理事報告）

### ・10月度用紙事情について

用紙全体の市場動向は出荷がプラス0.7%で、2ヶ月連続プラスの状況。用紙は増加傾向にあり、板紙もプラス0.4%であるが、新聞用紙はマイナス6.7%、包装紙もマイナス3.5%と低調である。印刷用紙国内出荷額はプラス6.7%で2ヶ月連続の増加、フォーム用紙とノーカーボン用紙の在庫状況は生産調整にも関わらず増加している。日本経済新聞に情報用紙の値上げ記事が掲載された。このような状況から上部団体である日印産連は「用紙値上げの反対表明書」作成の準備に入っている。

## ●国際委員会（土屋委員長報告）

### ・海外動向セミナー開催について

10月22日、午後3時から日本印刷会館2階大会議室において、海外動向セミナーの開催を予定している。講演内容は、日本印刷産業連合会企画推進部国際担当部長の石橋邦夫氏からは“PRINT13”で開催されたセミナー内容を中心にお話をいただき、ライター・レイター代表の山下潤一郎氏からは“PRINT13”に併せて開催された“Breakfast Event”で「未来を破壊する」の著者のジョー・ウェブ氏の講演内容を報告。さらに、ラベル新聞社編集部フィールド担当チーフの中村真己氏からは“ラベルエキスポヨーロッパ2013”の展示会報告をお願いしている。

・海外事例紹介PODiレポートではAPI-Marketing社の事例を報告した。

## ●市場調査委員会（山口専務理事報告）

### ・平成25年度市場調査アンケート実施について

平成25年度市場調査を実施し、70社から回答を頂いているので、11月の調査報告書発行に向けてアンケート結果を集計中。今回の調査報告の特徴は「現在各社が抱えている課題」についての問いに対して、「営業力・スキルアップ」が79.7%を占め、「社内で強化したい部門」との問いについては72.7%が「営業」を上げていることである。

## ●技術委員会（山口専務理事報告）

### ・特別セミナー「インクジェット時代がきた」報告

9月27日にトッパン・フォームズビル1階ホールに約180名が参加して、特別セミナーを開催した。大きな飛躍を続けるインクジェット技術を通じ、二十一世紀の「ものづくり」の原点を学んだ。講師の(株)マイクロジェット社長・工学博士である山口修一氏は、苦難に満ちたインクジェット開発の道を30年歩んできた大ベテランで、多くの企業や大学で講義を行っている。今回の講演タイトルは「インクジェット時代がきた!」としているが、「インクジェットものづくり時代がきた!」と表現した方が相応しいと前置きをし、「東証一部上場企業1,730社のうち、200社以上がインクジェットに関係した研究開発をしている。この事実はインクジェットに対する注目力だけでなく、今後もまだまだ伸びていく技術だ」と講演された。

(講演の詳細内容は日本フォーム工連ホームページに掲載)

・生産設備見学会(関東フォーム共催)を10月15日に(株)木万屋商会市川工場で開催する事を案内する。

・「Windows 7/8 への低コスト移行術」協賛セミナーについて内容を報告した。

## ●環境委員会（朝日委員長報告）

### ・環境委員会主催セミナーについて報告

エコ発注についての報告セミナーを当初10月に行う予定であったが、準備が整わず11月20日に延期することとなった。現在、エコ発注の実績報告をお願い致している会員企業は東洋紙業様、光ビジネスフォーム様、ビーエフ様、野崎工業様の4社。このセミナーでは、社内への周知徹底、お客様との商談経緯など、具体的な現場の声をお聞きできればと思っている。



## 日本印刷産業連合会等関連報告

事務局山口より、資料に基づき以下の報告があった。

- (1)「Power Print 2013」発刊について
- (2)「消費税転嫁対策特別措置法」説明会資料
- (3)「化学物質による健康障害を防止するための指針」に係る通達

## 各フォーム印刷工業会からの報告

### 関東フォーム印刷工業会報告（瀬戸会長）

今日は冒頭、溝口会長から関西の活発な活動報告を聞いたので、関東も頑張りたいと思う。

毎月開催している理事会の内容も活性化していきたい。関東の活動はどうしても日本フォーム工連の活動を支える役割が強く、なかなか自分で活動できないのが悩みである。しかし、夏季懇親会には200名近くの方々に参加いただいたり、12月には一泊泊まりで講演会を含む懇談会を開催する企画を立てている。さらに、関東フォーム工業会を中心にISO9001認証取得講座を開催し、まだISOを取得されていない関東会員が共同で認証取得に向けた活動を行ない、会員間の協業や仕様の共通化等の土壌を作していきたい。今回は12月から3月まで共同で認証取得に取り組むことで、研修費用も削減できるので、現在ISO9001認証取得講座への参加企業を募集している。

### 中部フォーム印刷工業会報告（入野会長）

先月の9月25日に理事会を行った後、懇親会を

行った。11月7日に愛知県印刷産業団体連絡会の主催する交流会があるので、出席を予定している。この交流会では各団体の現況報告を行なう予定である。また11月12日には、平成25年度の中部フォーム印刷工業会主催の研修会を開催する。

講師は東京からタイポロジ代表の竹原先生を招いて、「最新の米国印刷事情から見える日本の印刷業界の未来」をテーマにご講演を頂く予定である。

### 中国フォーム印刷工業会報告（太田会長）

10月5日に懇親ゴルフを開催した。11月21日に講演会と忘年会を開催する予定。

中国地区は8月から非常に仕事が少なくなり、この時期に用紙を値上げしては困る。同じ企業団地に1937年に創業され、砥石メーカーから精密加工装置メーカーへ発展されたディスコが大規模な事業所を構えているが、高い時給で募集を掛けているのでまったくパートさんの募集ができない。

最後に北海道フォーム印刷工業会の佐藤会長から、活動報告と閉会の挨拶があった。

北海道はクマの出没の話題やJR北海道の話題で最近イメージがダウンしている。「人のふり見て我がふり直せ」ではありませんが、JR北海道の教訓から、メンテナンスの重要性が非常に解り易い事例として会員各社と話している。

来年の持ち回り理事会は北海道で行なう予定で準備を進めている。ぜひ、皆様を綺麗な紅葉の時期の北海道にお招きしたいので、10月の第一週の日程で計画している。

北海道のメンバー一同で皆様をお待ちしておりますので、沢山のご参加をお願いいたします。

次回 平成25年度第7回理事会

開催日 平成25年11月14日(木)

時間 午後1時30分より

場所 日本印刷会館2階 201会議室

を確認して閉会となった

## 日本フォーム印刷工業連合会 平成25年度 第7回理事会議事要録

■平成25年11月14日(木) 午後1時30分 日本印刷会館2階 201会議室

■出席者(19名)

櫻井会長、瀬戸副会長、玉田常任理事、池田常任理事、林常任理事、土屋常任理事、越智(大久保常任理事)代理、佐久間常任理事、入野常任理事、溝口常任理事、太田常任理事、佐々木常任理事、福武理事、坊野理事、朝日理事、瀧本理事、西川監事、寺山監事、山口(専務理事事務局)

- 議 題 (1)「消費税の転嫁・表示方法に係る共同行為」について  
(2)「印刷用紙・情報用紙の値上げ反対表明」について  
(3)委員会報告  
(4)日本印刷産業連合会等関連報告  
(5)各フォーム印刷工業会からの報告

議 事 冒頭、櫻井会長の開会挨拶があり議事に入った。

「櫻井会長挨拶骨子」

前回、持ち回り理事会として神戸で皆さんと船に乗って神戸港クルーズをし、親睦の時を持たせていただくとともに、非常に心地良い時間を過ごさせていただいた。その裏での関西の方々のご努力について敬意を表したいと思う。

海は波がなかったが、陸上の売上は波だらけで、なかなか安定成長とはいかないのが現状である。

用紙メーカーの苦しい経営状況の記事が、今日も新聞に出ている。企業としての背骨をきちっと作り直す時期で、今までの評価軸では評価できない世の中になって来たのかなと思う。限りなく成長して行くことはありえるのか？マイナスの時でもきちとした利益がでるように、コスト削減とか、内部管理システムの見直しとか、そういうことを今やらないといけないと思っている。一方、4月から9月までの間に決算発表をした589社の4割が増収増益で、円安効果が大きくプラスになった企業がある。しかし、印刷業界は円安効果があまりないように思う。これからは売上の成長戦略ではなく、利益



をどのようにして増やして行くのか、どうやって利益を作って行くのか、そのためにはどういう仕組みにして行くのかなど、利益の成長戦略を構築する必要がある。売上が伸びても利益がついて来なければ評価できないと投資家は見ています。

フォーム業界の今後を立ち上げていく上で、圧倒的な利益策を踏まえる必要があると思うので、色々な提案をしていただきたい。今日の理事会でも活発な討議をお願いしたい。

### 「消費税の転嫁・表示方法に係る共同行為」について

「消費税の円滑かつ適正な転嫁の確保のための消費税の転嫁を阻害する行為の是正等に関する特別措置法」(平成25年法律第41号)に基づき、日本印刷産業連合会より公正取引委員会に、消費税の転嫁及び表示の方法の決定に係る共同行為(カルテル)の実施届出書を提出することを報告した。

### 「印刷用紙・情報用紙の値上げ反対表明」について

製紙メーカーの各社が印刷用紙・情報用紙の

価格改定について「10月21日出荷分より10%以上の値上げを目指す」との発表を受け、日本印刷産業連合会から「値上げ反対の表明書」を日本製紙連合会に提出することを報告した。

### 委員会報告

#### ●業務委員会(玉田委員長報告)

・10月度月次計算について

・page 2014出展参加者について

来月2月5日から3日間、サンシャインシティコンベンションセンター TOKYOで開催させる“page2014”に、太平洋印刷(株)、トッパン・フォームズ(株)、(株)昇寿堂、(有)TOOV、カワセコンピュータサプライ(株)、(株)木万屋商会、(株)イセト、三郷コンピュータ印刷(株)の8社と、日本フォーム工連事務局より出展することを報告した。

・平成26年度会議日程(案)について

来期平成26年度のフォーム工連の「年間スケジュール案」を作成した。毎月開催する理事会は、原則として第2木曜日に行っている。平成26年度の通常総会は6月3日にHOTEL 椿山荘東京での開催を予定している。10月2日に北海道フォーム印刷工業会の主催で持ち回り理事会を開催。日印産連の「9月印刷の月」の記念式典は9月17日にホテルニューオータニで開催されるので、平成26年度第5回理事会はこの日程に合わせて同ホテルにて開催する。さらに、平成27年1月22日にはフォーム工連主催の新春懇親会と第8回理事会をHOTEL 椿山荘東京で開催する計画である。

#### ●資材委員会(池田委員長報告)

・11月度用紙事情について

フォーム用紙は11月に初めて前年より出荷量が増加している。景気の影響が少し出て来ているのかと思う。この傾向は消費税が上がる来年春までは続くのではないかと期待している。紙全体で見ると国内出荷がプラス3.5%で3ヶ月連続のプラス。しかし、新聞用紙はマイナスである。用紙輸出は13ヶ月連続の増

加でプラス34.6%、海外需要を狙って用紙メーカー各社は東南アジア・オセアニア向けに輸出している。情報用紙はプラス7.8%、包装用紙もプラス2.7%で商品の流通が少し伸びていることが、用紙の動きから捕えることができると報告した。

#### ●国際委員会(土屋委員長報告)

・海外動向セミナー報告

10月22日午後3時から日本印刷会館2F大会議室において、約100名が参加して開催。(一社)日本印刷産業連合会企画推進部国際担当部長の石橋邦夫氏、ライター・レイター代表の山下潤一郎氏、ラベル新聞社編集部フィールド担当チーフの中村真己氏が講演した。(各講演資料は日本フォーム工連のホームページに掲載)

・PODiレポートGMデーブエラードソンからの掲載寄稿

インクジェット技術が破壊的な技術として、オフセット印刷からデジタル印刷への移行が進行すると思っている。オフセット印刷機メーカーがインクジェット技術を獲得するのに加えて、デジタル印刷機メーカーも新しい動きを見せている。ゼロックス社(米国)が、Impikaのピエゾのインクジェット技術を獲得するために、Impika社を買収した。富士フィルム(株)は、FFEI社のラベル用インクジェット機を販売している。確実にプリント媒体の問題、画像品質、コスト、スピードとも改善されている。

各社が大急ぎで良い市場を選択しようとしているように思える。しかし、市場の選択は容易だが、勝てる商品を開発し、強力で効率のよい販売網に乗せていくのは容易ではない。パートナーシップを追いかけるのであれば、鉛筆をお忘れなく！と少し皮肉を込めてデーブエラードソン氏のレポートは結んでいる。

#### ●技術委員会(林委員長報告)

・特別セミナー「インクジェット時代がきた！」について

9月27日にトッパン・フォームズビルの多目的ホールで開催した特別セミナー「インクジェット時代がきた！」の反省会を委員会で行った。180名以上の方々に参加されたが、アンケートへの記入は76名に留まっていて、回収率は42%であった。アンケートでは40歳以下からの記入が少なく、今後、若い方々のセミナー参加者を増やすための施策を検討する必要がある。また アンケートには「講師の先生の開発に対する考え方や姿勢が素晴らしい」「3Dプリンターの将来性を感じた」等の感想が多く寄せられた。

(この特別セミナー内容は日本フォーム工連のホームページに掲載)

[http://www.jfpi.or.jp/JBFA/seminar/13\\_12\\_09/index.html](http://www.jfpi.or.jp/JBFA/seminar/13_12_09/index.html)

#### ●環境委員会 (朝日委員長報告)

・環境委員会からの報告について

環境委員会の今後の取り組みとして、印刷工場環境改善や、印刷企業に対する社会の理解を獲得するための印刷産業環境優良工場表彰制度に、多くの会員企業が応募されるように、「環境優良工場への挑戦」をテーマに掲げて活動する。具体的な施策としては、会員各社がこの環境優良工場表彰制度へ応募するための「申請支援セミナー」を企画して開催する予定。

・環境セミナー開催について

11月20日午後3時から市場調査委員会との共催で「エコ発注への取り組み」をテーマに、野崎工業(株)と東洋紙業(株)の2社からご講演をいただくことになった。このセミナーには理事の方々もぜひ参加していただきたいと思う。

#### ●市場調査委員会 (越智市場調査委員報告)

・2013年度版「フォーム印刷業界の現状と課題に関する調査報告書」について

今日、10月末に発行した2013年度版の「フォーム印刷業界の現状と課題に関する調査報告書」を配付した。今年度は7月に正会員123

社に対して、各社が取り組んでいる「現状の課題」と「今後の事業展開」についてアンケート調査を実施し、昨年度より4社多い70社から回答をいただいた。この調査から、今年度も非常に興味ある傾向を見出すことができた。この調査報告書は全会員に対して発送させていただいたので、ぜひ、活用していただきたい。この「フォーム印刷業界の現状と課題に関する調査報告書」は日本フォーム工連のホームページから購入いただくことができる。

#### 日本印刷産業連合会等関連報告

事務局山口より、資料に基づき以下の報告があった。

- (1)「2013印刷の月記念式典・懇親会」報告
- (2)「労働安全衛生協議」進捗状況について
- (3)「環境自主行動計画」について
- (4)「セーフティネット保証」特定業種指定について
- (5)平成26年度日印産連主要行事日程(案)について
- (6)経済産業省「冬季の節電メニュー」全国版・北海道版
- (7)第65回全国カレンダー展について

#### 各工業会報告

関東フォーム印刷工業会報告 (瀬戸会長)

関東ではISO認証取得講座を12月21日(土)に開始し、3月まで7回の土曜日を一日かけて集中的に勉強して行く。調査結果では、まだISOを取得していない会員企業が約半数いるので、このISOへの取り組みを通して、会員間の交流や活動の活性化を図っていききたいと思う。中小の会社においても、ISOの本来の意義を勉強し、各社が共同でISOに取り組むことによって、名称や仕様書等の共通化も図られ、将来、設備の共用や協業にも結び付けたいと思いつ活動を開始した。

東北フォーム印刷工業会報告 (佐久間会長)

11月26日に今年最後の役員会と忘年会、懇親

ゴルフコンペを仙台で開催する。東北は会員メンバーが少なくなっているため、ネットワークを広げる意味から、会員以外の印刷企業にも懇親ゴルフコンペについて声掛けをして、今年度は会員外の4社から参加をいただく予定。来年の新年会、総会準備の話し合いを今回の役員会で行なった。東北フォーム工業会の規約で会長の任期は2期4年と定めており、来年任期を迎えるので11月の役員会で話し合いを行う。

中部フォーム印刷工業会報告 (入野会長)

平成25年度会員研修会を一昨日の11月12日に開催した。講師はタイポロジ代表の竹原悟氏(千葉大学工学部短期大学部助教授)にお願いし、「最新の米国印刷事情から見える日本の印刷業界の未来」をテーマにお話いただいた。非常に興味ある内容の講演で、参加人数も40名を超える方々が参加され、大変盛況であった。来月は懇親ゴルフを開催する予定である。

関西フォーム印刷工業会報告 (溝口会長)

先月は神戸での持ち回り理事会に参加いただいて感謝している。10月24日に大阪支部は例会及びプチ勉強会を開催した。プチ勉強会ではイメージワークスの澤田氏から「営業を強くするクラウド名刺管理」「Sansan」についての導入実績等のお話をいただいた。新年互例会は1月16日に堂島ホテルで開催する。同日は講演会も開催予定で、講師は放送作家の「わぐり たかし」氏にお願いしている。

来週の関西の理事会で決めたいと思うが、新年互例会には若い方々も多く参加頂けるような企画を盛り込む予定である。関西では、当団体以外の印刷関連団体と一緒に勉強や交流する機会を作って、印刷業界を盛り上げて行こうとしている。関西地区の印刷関連団体全体の新年互例会も規模を拡大し、若い人を参加させ交流の場を作ろうと話合っている。来年の10月24日から2日間、全印工連の主催で京都において「全日本印刷文化典」が開催され、京都府印刷工業組合の理事長でもある瀧本氏(関西フォーム印刷工業会副会長)が実行運営を担当されるので、

印刷産業全体の活動を盛り上げるためにも協力をお願い致したい。

中国フォーム印刷工業会報告 (太田会長)

11月21日に今年最後の企画として、講演会と懇親会をメルパーク広島にて開催する。参加者は10社から20名を予定している。講演会は(株)アイエスオー中国の田岡美江氏から「夢の地図(ドリームマップの活動)」をテーマにご講演を頂く予定である。

最後に瀬戸副会長より閉会挨拶があった。

「瀬戸副会長挨拶骨子」

もう残すところ1ヵ月になってしまった。今日の理事会で資材委員会からの報告では用紙が動き始めており、市場調査委員会発行の報告書では、収益を上げている企業が増えているとの報告があったので頑張りたいと思う。最近開催している講演会やセミナーへの参加者を見ると、正会員からの参加以上に、特別会員や他の団体の方々からの参加者が多いように思う。多くの方々から「フォーム工連で主催する講演会やセミナーの内容が非常に充実している」との評判をいただいているが、正会員からの参加が少ないことは大変もったいないと思うので、積極的に参加して利用していただきたいと願っている。

今日の理事会が本年最後となるが、皆さまが良い新年を迎えられて、一月にまたお会いしたい。

次回 平成25年度第8回理事会(新年理事会)  
開催日 平成26年1月23日(木)  
時間 午後3時15分より  
場所 HOTEL椿山荘東京(カシオペア)  
新年講演会(ペガサス)午後5時から6時30分  
新年懇親会(ジュピター)午後7時から

を確認して閉会となった。

## 「海外動向セミナー」を開催

国際委員会(土屋昇委員長)は10月22日午後3時から6時まで、日本印刷会館2F大会議室において、約100名が参加して「海外動向セミナー」を開催した。セミナーでは(一社)日本印刷産業連合会企画推進部国際担当部長の石橋邦夫氏、ライター・レイター代表の山下潤一郎氏、ラベル新聞社編集部フィールド担当チーフの中村真己氏が講演した。

開会挨拶で国際委員長の土屋昇氏は「われわれ業界では、ただ道具や設備など箱ものだけがあればいいと思われることが多い。しかし、それを使いこなすためのアプリケーション、あるいはマーケティングを先に考えるべきだと思う。今回のセミナーでぜひ、海外の事例をご理解いただき、皆様の業務に役立てて欲しい」と述べた。

まず、(一社)日本印刷産業連合会企画推進部の石橋邦夫国際担当部長は“PRINT13”で開催されたセミナー内容を中心に講演された。“PRINT13”は9月8日から13日までの5日間、シカゴのマコーミックプレイスで開催され、約2万4000人が来場した。同展示会の前日の9月7日に開催された“Executive Outlook 2013”セミナーの内容を紹介し、「2002年当時全米の印刷会社トップ10のうち5社が買収され、昨年トップ10に入った企業の中で、10年前トップ20に入っていた企業は2社のみ」とダイナミックに変化している全米印刷市場について述べられた。

続いて“PRINT13”に併せて9月10日の朝開催されたBreakfast Eventで「未来を破壊する」の著者ジョー・ウェブ氏が、印刷業界の現状と未来を米国経済の動向を交えながら予測した講演内容を、ライター・レイター代表の山下潤一郎氏が紹介した。この講演でウェブ博士は、「印刷量に影響を及ぼすのは経済状況ではなく、ブロードバ



セミナーの風景

ンド利用時間であり、その利用時間が5時間増えると商業印刷物が1ドル減少する」と試算している。また同氏は「米国の印刷出荷額は2019年までに穏やかな場合で3割、厳しい場合には8割減少する」と予測。また、「米国の印刷会社は整理統合が終わり、攻めのモードに移行しつつあり、今は将来を見据えたパートナーシップ、合弁の時代である」とも分析している。

セミナーの最後はラベル新聞社編集部フィールド担当の中村真己氏が、9月24日から4日間、ブリュッセル・エキシビジョン・センター(ベルギー)で開催された“ラベルエキスポヨーロッパ 2013”展示会について報告した。この展示会には日本のプリンターメーカー各社からデジタルプリンターの出展があり、様々なパッケージ対応のデジタル機が登場したことも今回の特徴と報告。ヨーロッパの印刷業界でもデジタル化の勢いが増して、通常の印刷機メーカーもデジタルを意識するようになってきている。また、デジタル化に合わせて後加工設備としてレーザーダイカット等を接続する提案も増加するとともに、品質を管理する検査装置も充実してきたと報告された。

「エコ発注への取組み」  
「今後の印刷産業の行方は！」を開催

市場調査委員会(大久保隆司委員長)と環境委員会(朝日健之委員長)は、11月20日に日本印刷会館において、市場調査と環境委員会共催によるセミナー「エコ発注への取組み」「今後の印刷産業の行方は！市場調査報告書を読み解く！」を行った。

冒頭、朝日健之環境委員長は「経済は上昇気流にあるが、業界は依然厳しい状況だ。そうした中、円高のあおりで用紙の値上げの話が出てきた。また、来年消費税も上がる。“エコ発注”をお客様に環境活動の取り組みとしてご理解いただく絶好の機会だ。本日2社の報告を参考に“エコ発注”に業界挙げて取り組んでいこう」と呼びかけた。

第1部の「エコ発注への取組み」では、野崎工業(株)社長の平松敬康氏と、東洋紙業(株)IPS事業部技術部課長の片山進氏が報告を行った。

まず、平松社長は工場内の小巻在庫の無駄をなくす「巻取り取りきり生産」について、「保管場所を専有し管理費もかかる小巻で、顧客に協力を求めている。また、直近の出荷状況を調査した上で、巻取り取りきりの適正ロットに修正したり、過大な製造ロットを適正ロットにして分割生産している」と自社内での対応を紹介。



報告する平松敬康氏

一方、片山課長は“エコ発注”提案時のポイントとして「信頼性」「業界の連携」「お客様視点」の3点を上げた上で、「顧客からの信頼度アップ、営業力強化」「生産現場も商品化率を上げる努力によりスキルアップ」などの効果を報告した。

続いて、第2部では「今後の印刷産業の行方」をテーマに市場調査委員の越智章氏、日本印刷技術協会研究調査部部長の郡司秀明氏、(株)フォーム印刷研究会社長の戸矢雅道氏が講演した。

市場調査委員で「フォーム印刷業界の現状と課題に関する調査報告書」の発刊を担当した越智章氏が概要を報告した。「売上高では減少にやや歯止めがかかり、収益性の向上が見えてきた。また、売上へのプラス要因として『新規開拓』『既存分野における取引先の業績向上』『DPSに付帯するBPOの受託増加』などがある」と内容を説明。回答した多くの会員企業が今一番求めている事項は「営業力のアップ」であり、「従来の延長線上ではなく、新しい市場を生み出す真の業態変革が求められている」と報告した。

次に「資料から印刷業界を読み解く」をテーマに日本印刷技術協会の郡司部長が講演。

社会の変革と印刷ニーズの変化について「カラー化・低価格化・短納期化・内製化・小ロット化・



セミナーの風景

デジタル化」を上げた。事例として大阪の中堅印刷会社の取組みを紹介し、「ギャンギングを使用してオフセット印刷でも最小の発注単位を50部に引き下げ、小ロットカタログに対応している。自治体によって補助率が異なり、金額表示が違う介護カタログも自治体毎50部でも、地域を多く集めると2,000部以上になる」と具体的な説明

を行った。

最後にフォーム印刷研究会の戸矢社長は特徴を分析し、「ビジネスフォームは制度改正などの環境変化により商品が変化して行く点に敏感で、DPS、BPOなどの周辺ビジネスを取り込んで拡大していく」と今後の可能性について語った。

## ISO認証取得公開講座

### 「今、なぜISOなのか！」を開催

関東フォーム印刷工業会(瀬戸良教会長)は日本印刷会館で12月21日(土)午前9時30分から、公開講座「今、なぜISOなのか！」を開催した。

毎年、市場調査委員会から発行している「フォーム印刷業界の現状と課題に関する調査報告書」でも、回答された会員企業の約半数がISOを取得されていないこともあり、ISOの認証取得・活用によって、印刷や新しい事業を拡販するための手段を基本から学ぶことを、団体として後押しする機会とした。

今回、(株)昇寿堂、(株)木万屋商会、三郷コンピュータ印刷(株)の各社がISO認証取得に向けて活動を開始する。そこで、この活動を広く会員に紹介するため、公開講座を開催した。さらに、就職活動前の大学生も十数名が参加され、企業におけるISOの取組みについて学んで頂いた。

公開講座の冒頭、瀬戸会長が代表して「関東フ

ォーム・ISO9001認証取得活動キックオフ宣言」をおこない、講座スタッフで(株)PGネットシステム代表パートナーの野中雅博氏は「私もかつてはISOから逃げていたが、実際に体験してみても大きな間違いに気づいた。先入観を持たずに聞けば、皆さんも”気づき”があるだろう」とあいさつした。

今回の認証取得講座講師の(株)PGネットシステム代表の阿部和由氏は次のようにISO取得の意義を呼びかけた。「ISOは極めて普通な経営の仕組みで、すでに皆さんの会社では90%以上できているだろう。また、『会社にやらされているISO』になっている方も少なくないとは思いますが、自分でISOを覚えてくると、これはすごいものだ実感していただけるはずだ」。ISOは国際標準化機構が信用・信頼・安全・安心を保障するために定めた、(仕事のやり方の)世界の

統一基準となる。近年では先行き不透明な社会背景から消費者の不安も大きく、その不安を払しょくするためにも、ISO取得に乗り出す企業が世界的に増えてきた。「ただし、ISOはあくまで経営システムであり、取得が目標ではない。ISOは会社の目的を目指すためのツールである」と阿部氏は注意を促しながら、ISOが会社の信頼向上や顧客満足の実現に大きく付与することを述べた。

顧客満足の向上には、ニーズと期待を明確化することが必要となり、それを実現するために

は組織の品質方針と目標の設定が求められる。また、品質とは品物・有形の物だけではなく、顧客を第一と捉えた品質が求められる。ただし、ここでいう顧客とは内部の人々も対象となる。「製品を受け取る組織・すべての人が顧客。社内の営業から仕事を引き受ける制作も立派な顧客だ。その顧客が満足をする品質(プロセス)をISOは求めている」

ISO9001認証取得活動の第2弾として2014年7月から開始するので、関東フォーム印刷工業会では参加企業の募集を行っている。

## 初めてJGAS2013に出展

印刷機材団体協議会ではIGASとJGASを2年間隔で開催しているが、今回が4回目で、国内およびアジア地域を対象とした「JGAS 2013」に、日本フォーム印刷工業連合会として初めて出展させて頂いた。

「JGAS 2013」は10月2日から5日まで東京ビックサイトで開催され、展示規模は223社からの出展と前回よりもかなり縮小し、期間中の来場者数は31,237名と発表されているが、デジタル分野の出展が大変目立つ展示会となった。

開会式には来賓として、日本フォーム印刷工業連合会の櫻井会長も出席され、当団体はテーマを絞った多彩なテーマゾーンとして新たに設定された「+ Parkゾーン」に出展した。

展示内容は会員企業の13社から協力いただき、各社のパンフレット、社内案内、CSRレポート、特徴ある製品等を提供いただき、テーブル展示をするとともに配布させていただいた。さらに2年前の“page”に出展したが、日本印刷図書館に寄贈した「日本に現存する最古のビジネスフォーム(1952年)」も併せて展示した。当団体の展示ブースには一斉休業されて社員全員

でJGASを見学に来られた会員の方々や、日本フォーム工連を知らない業界の方、さらに、台湾から来日された印刷関連団体の方も立ち寄られ、大いに団体活動のPRになった出展であった。

### 出展にご協力いただきました会員各社

太平洋印刷(株)、三郷コンピュータ印刷(株)、小林クリエイト(株)、(株)イセトー、水三島紙工(株)、(株)プロゴワス 協業組合ユニカラー、トッパン・フォームズ(株)、(株)恵和ビジネス、(株)昇寿堂、セイコービジネス(株)、(株)ビーエフ、レスター工業(株)、以上13社です。



## 年末懇談会・講演会を開催

関東フォーム印刷工業会(瀬戸良教会長)は12月6日、神奈川県横須賀市で平成25年度年末懇談会を開催した。今回は自衛艦隊司令部・護衛艦隊司令部・潜水艦隊司令部などが所在し、海上自衛隊の中核的な基地である横須賀基地を、NPO法人「横須賀サイトシーイング」の協力をいただき見学した。また、海上からアメリカ海軍第7艦隊のイージス艦や、前日に寄港した原子力空母のジョージ・ワシントン等を見ることができ、夜は講演会と懇談会を通じて参加者はさらなる交友と見聞を深めた。

講演会・懇談会はメルキュールホテル横須賀で行われた。講演会に先立ち瀬戸会長は、「今日は非常に貴重な体験・見学をさせていただき感謝する。勉強会のテーマは『サーバント・リーダーシップ』について。皆さんとともに、新しい知恵を学びたい」と挨拶された。

講演会は広崎仁一氏(ヒューサーブ代表・NPO法人日本サーバント・リーダーシップ協会理事)を講師に招いてすすめられた。

サーバント・リーダーシップとは、ロバート・K・グリーンリーフ氏が提唱した「リーダーである人は、まず相手に奉仕し、その後相手を導くものである」というリーダーシップ実践哲学論である。同氏の著作、『サーバント・リーダーシップ』は1977年に米国で初版が刊行されて以来、世界中の経営者・研究者・ビジネススクール・政府に絶大な影響を及ぼした。



講演会の風景

ただ、サーバント・リーダーシップの考え方は昔から存在していた。聖書や仏教、論語などにも「立場が上の者は謙虚であり、下の者にも奉仕すべき」「己は落ち着いて(捨てて)、人の幸福を望みなさい」といった記述がある。しかし、この考え方が近年ではメディアにも取り上げられるようになり、静かな注目を集めているのも事実である。その理由を広崎氏は次のように分析した。

「昔は経営者が上から一方的に(正解を)指示し、商品を作ればとにかく売れる時代だった。しかし、世の中の環境は変化した。従来のマネジメントスタイルでは限界が見え、今は上にいる人物でも答えがわからない時代になった」

では、社会が成熟した現代において、答はどこにあるのか。それは「顧客=マーケットに接している、第一線の社員が最も正解のヒントを知ることができる」と広崎氏は言う。よって、指示命令・上意下達で人を動かすのではなく、メンバーの自律性とモチベーションを引き出し、メンバーとの協力・連携を図ることが求められる。リーダー(経営者)が主役になるのではなく、メンバーを主役として、リーダーはサーバント・リーダーになり奉仕する必要がでてきた。

「経営者を一番上に据えたピラミッド型ではなく、経営者が一番下に立ち、皆を支える逆ピラミッド型の組織ともいえる。①サーバント・リーダーシップを持った経営者が下から支えることで、②従業員満足を実現し、③顧客満足も実現する、④



海上自衛隊基地見学

それが最終的には会社満足へとつながるだろう」(広崎氏)

コンサルティング会社のヘイグループが毎年行う「世界賞賛企業調査」の上位にも、サーバント・リーダーシップを実践する経営者企業が急浮上している。

第5位のスターバックス、ハワード・ビーハー元社長もその一人。彼は「各々がサーバント・リーダーとして、一人ひとりを尊重し大切にすること。それが最も社員の力を引き出すことになり、スターバックス成長の鍵となった」と述べている。

第7位のサウスウエスト航空は乗客数においてアメリカ最大の航空会社。同社は働きがいのある会社ランキング1位で、さらに顧客苦情数でも最低を記録している。「リーダーは部下のために一生懸命働くサーバントであるべき」と語るハーブ・ケレハー3代目CEOは、まずは部下である社員の満足を最優先する「顧客第2主義」を実践することから顧客満足を実現し、40年間の黒字を継続するまでに至っている。

サーバント・リーダーシップは企業だけでなく、トップダウン、コマンド&コントロールが代表的な組織、アメリカ空軍でも使われているという。

広崎氏は「戦場の兵士は上官に命を預けなければならない。しかし、上官が部下の人間性を無視

して酷く扱えば部下に憎まれ、戦場で後ろから撃たれる危険性すらある。互いに命がかかっているため、両者の信頼関係構築は必須で、平時から上官はサーバント・リーダーシップであらねばならぬ、という文化を醸成している」と解説した。

サーバント・リーダーシップの根源には何よりも「人を人として扱うこと」にある。

個人を尊重し、その人自身が持つ力を引き出し成長へ導く。経営者とは「役に立ちたいと願う気持ち」が大事だと思われていたが、リーダーとしての究極的な貢献は「自身のまわりの人々を人間的に成長させること」だという(ピーター・センゲマサチューセッツ大学上級教授)。

広崎氏は「『この人にならついて行きたい』と思わせる、人間的魅力を持つサーバント・ハートを持った変革リーダーが今は求められている。今、皆さんがしたいことは何か。そして、その目標に向けて踏み出すための第一歩は何か。今回の講演会を通して、今一度考えていただければと思う」と呼びかけた。

懇談会は宮腰巖特別会員の乾杯の発声で開始した。講師の広崎氏も同席し、参加者はさらに有益な情報を得るとともに、さまざまな話に花を咲かせた。

## 平成25年度会員研修会を開催

中部フォーム印刷工業会(入野康会長)は、11月12日午後3時よりウインクあいち(名古屋駅前)で、平成25年度会員研修会として、タイポロジの竹原悟氏(千葉大学工学部短期大学部助教授、日本印刷技術協会常務理事・相談役、全日本印刷工業組合連合会特別顧問などを歴任)を迎え、『最新の米国印刷事情から見える日本の印刷業界の未来』と題した研修会を開催しました。

参加者は正会員、特別会員等より44名が参加され、研修会の司会・進行は西田理事((株)イセト一名古屋支店長)が務めました。

入野会長は挨拶の中で、参加者に感謝の意を表

した後、「長い歴史を持つ印刷産業が極めて短期間で直面することとなった、ソフト、ハード両面での急速な発達とともに進展した電子メディア等による、「情報流通の新しい潮流」がもたらす「印刷市場への影響」をどう見るのか? それに対してどう対応して行くのか? は、我々印刷業界、関連業界にとってのまさに「目の前の最大の課題」である」との認識を表したうえで、「「情報流通」「印刷」「ソリューション」の融合という側面では、先進の市場を持つ米国での実態の解説と分析、その傾向や潮流を読み解いていただくことにより、長年のご研究成果を踏まえた、「我々が進むべき道」に対



講師の竹原悟氏

する貴重なご示唆を頂けるものと確信しております」との期待を表明した。

この後、講師の竹原悟氏よりデータに基づいた、米国におけるマクロ的な近年の印刷業の実態と製

品分野、市場別の傾向を解説され、その本質的なトレンドを踏まえて、日本の市場に投影した今後の市場動向の分析、印刷業の進むべき方向性等についてご講演をいただきました。

ご講演頂いた主な内容は下記のテーマです。

1. P I Aの組織
2. 日米統計区分の違い
3. P I Aの論理の推移
4. P I A経営指標の推移
5. 経済循環と印刷業
6. 製品別市場の成長性
7. 戦略のチェック
8. P I Aの長期展望
9. 中小企業は生き残れるか

### 関西フォーム印刷工業会大阪支部

#### 「第39回プチ勉強会」を開催

関西フォーム印刷工業会大阪支部(平松敬康支部長)では10月24日、JPビル8Fにおいて、16社から18名が参加して第39回プチ勉強会を開催した。

今回のプチ勉強会は『営業を強くするクラウド名刺管理“Sansan”1,000社を超える導入実績は何を物語るか…』と題して、株式会社イメージワークス代表の澤田賢二氏にお話をいただいた。

まずは、小型の専用スキャナで名刺を同時両面スキャンする事から始まるが、OCRでの読み取りに頼るのではなく、画像をセンター側で受け取って、手入力で間違いのないデータが作成される。データはPCやスマホからも検索することができ、営業は日々誰に会ってどのような商談をしたかをその都度入力する仕組み。商談内容をパターン化し、入力の手間をできるだけ省くことができる。机の中にどんどん溜まっていく名刺の管理は困りもので、いざという時になかなか出てこないという経験は誰しもある。ただ単に目的の名刺を素早く抽出する為だけに名刺データベースを作るのではなく、名刺をいただいた個人の方々に様々な属性を持たせ、ターゲットを決めてこちらから情報を発信することを第一の目的とするのである。も



ちろん自社の営業が何時、どのような目的で、誰と会い、どんな関係性を持ったのがデータベースになっているので、日報に代わる管理資料となり、担当替えがあっても前任者とお客様とのやりとりを時系列に知る事ができ、スムーズな引継が可能である。また、様々なキーでの検索抽出ができるので、ターゲット企業に対し、過去に自社の営業マンがアタックしたかどうか、その際面談相手は誰であったか、ターゲット企業内に友人知人を持つ自社の社員や役員はいないかなど、様々な個人対個人の関係性と人脈を浮き出しにしてくれる。こうした情報をフルに活かせば売り上げアップに繋がるという訳である。

### 理事会忘年会・大阪支部忘年会を開催

関西フォーム印刷工業会(溝口剛司会長)は12月5日、理事会忘年会を梅田阪急グランドビルのグランド白楽天で開催し、19名が参加して、一年の反省と来年度からの意気込みを確認した。また12月9日、大阪支部主催の忘年会を心斎橋の虎龍

(こたつ)で開催。特別会員・正会員の合わせて55名が参加し、例年どおり若い方々も多く集まり、関西の若い力で来年に向けて頑張ろうと盛り上がった。

### 中国フォーム印刷工業会

#### 講演会及び懇親会を開催

中国フォーム印刷工業会(太田真義会長)は11月21日、今年最後の企画として講演会と懇親会を、メルパルク広島において開催した。参加者は11社から15名が参加して懇親を深めた。

講演会の講師は有限会社イーリンクスの代表で(株)アイエスオー中国の代表でもある田岡美江氏から「夢の地図(ドリームマップの活動)」をテーマにご講演をいただいた。「夢の地図」を製作することによって、あいまいな目標が明確な目標に変わり、明確な目標が定まると、ワクワク感を伴った熱いエネルギーが体の内側から湧いてくる。また、「夢の地図」によって、他者と自己との違いを知り、組織の中での自己の役割に気づくことがで



きる。自らの夢(目標)の達成が組織や社会の夢(目標)の実現に繋がることを知り、自らの存在意義を感じることができると講演された。

### 九州フォーム印刷工業会

#### 平成25年度第3回理事会・忘年会を開催

九州フォーム印刷工業会(和田秀一郎会長)は11月26日(火)に、グランドハイアット福岡にて、平成25年度理事会及び忘年会を開催した。

理事会においては、和田会長より近況の用紙事情や、日本フォーム印刷工業連合会の理事会にて報告された事案等の説明があった。

また、九州フォーム印刷工業会会員での視察旅行の提案や、残紙の共同化等、会員相互で改善できることの提案もなされた。

忘年会は、特別会員を含め21社から25名の参加をいただき、今年を締めくくる意味でもおおいに親睦を深め、情報交換をすることができました。



## 国際委員会

### ■北米印刷事情PIAレポート

#### 「意思決定の前に知っておくべきビジネス・トレンド」

「意思決定の前に、知っておくべきビジネス・トレンド」とは？

それは、印刷企業のビジネス特性によって変わる複雑な問題である。ちょっと考えてみただけで、いくつかの要因を挙げることができる。顧客、印刷方式、市場セグメント、製品、そして提供するサービス等だ。しかし、印刷企業の特徴に関わらず、幾つかの重要なトレンドがある。この問題について、Ronnie H. Davis博士とEd Gleeson氏は、“PRINT13”（9月8日～12日までMcCormick Placeで開催）セミナーで講演を行った。

#### 重要なビジネスの意思決定

主要なビジネスの「意思決定」と「考慮すべき事項」について次のように語っている。

- ①資本の投資は、いつ、設備やソフトウェアやシステムをいくらで購入するのか、資金は十分なのか？
- ②新入社員の採用は、時期はいつか？ その人材にはどんな技能が必要なのか？
- ③従業員の配置転換は、人員の配置を止めて設備に置き換えるべきなのか？ 従業員を再教育をすべきなのか？ 作業自体を止めるべきなのか？
- ④新市場への参入は、思い切って参入する「時期」なのか？ 新しい「地域」なのか？ 新しい「製品とサービス」なのか？
- ⑤現在の市場からの撤退は、決断する「時」なのか？
- ⑥価格（料金）設定の変更は、価格（料金）を大幅に「上げる／下げる」ことは、正しいビジネス判断なのか？
- ⑦従業員の教育・研修構想は、教育・研修計画を始める「時」なのか？ どんなタイプの教育

研修をすべきなのか？

- ⑧資本の変更は、投資参加者の加入・撤退を行う「時」なのか？

#### 意思決定の環境

意思決定は「6つの大きな圧力」の影響を受けた環境の中で決定がなされる。ハーバード大学のMichal Porter氏によって提唱された「5大圧力」に、PIA（Ronnie H. Davis博士）は6番目の「圧力」を付け加えた。これらの「圧力」は、以下のように要約することができる。

『第1の圧力』は、印刷産業界の数千の「同業者間での競争」である。印刷市場での競争は複雑で様々な副次的（機能）区分、あるいは印刷製品とニッチサービスの中で発生している。

『第2の圧力』は、垂直統合的な構造での「印刷企業とサプライヤー」間でのダイナミックな競争である。印刷企業の売上高はサプライヤーの売上よりも小さいため、サプライヤーは相対的に市場の支配力を持っている。さらに、この市場はサプライヤーと印刷企業にとって潜在的な競争エリアでもある。印刷企業が上流垂直統合（vertically integrate forward）を選択すれば、サプライヤーと直接的に競争することになる。しかし、下流垂直統合（vertically integrated backward）を選択した時には、サプライヤーと競争する可能性はほとんどない。

印刷企業が直面する『第3の圧力』は「取引先の顧客」だ。印刷市場は数十年も印刷企業にとって競争の激しい活躍の場であった。しかし、進化したデジタル技術は顧客の社内印刷を可能にした。このため印刷企業は付帯サービス、そしてCommunication Solution Providerの役目を提供することで対応を図ってきた。

『第4の圧力』は「海外からの競争圧力」だ。印刷産業は一般的にグローバルな産業とはならなかったが今は違う。

そして、『第5の圧力』は、技術革新に基づく「他産業からの競争・脅威」である。「印刷」においてデジタルメディアは、過去10年間にわたって「競合・崩壊」の主因で、「印刷」から市場を奪い続けている。

これら『5つの圧力』のほかに、『第6の圧力』がある。それは、経済環境、社会変化、人口動向、教育などの「マクロ環境」だ。

これらの『6つの圧力』が印刷市場に対し「プラス」或いは「マイナス」要因となり、混合した牽引力として働いている。

#### 何をなすべきか 重要な「戦略的・戦術的」な行動

戦略を持って！

『特化戦略』と『多様化戦略』の2つの重要な戦略を選択することによる収益性は改善する。

『特化戦略』には「製品の特化」と「市場の特化」がある。

「製品の特化」により、一般的な（何でも屋の）印刷企業よりも高い収益性が得られる。（例えば、ラベル／包装紙、DM、パッケージなど）

「市場に特化」とは、顧客の市場区分の垂直市場（パーティカル・ニッチ）に注力することである。（例えば、ホテル／リゾート、自動車販売店など）

この「製品の特化」と「市場の特化」の両方をハイブリッドさせた特化戦略を持つことが重要である。

『多様化戦略』により、多くの付帯サービスを提供している印刷企業は、印刷のみを提供している印刷企業より高い利益率を示している。多くの場合、印刷製品に付帯するサービス（例えばクリエイティブデザイン、データベース管理、フルフィラメント、製品の在庫管理等）は最終損益を改善している。

以上2つの『特化戦略』と『多様化戦略』を選択または統合することによって、コストは低減し、価格設定力を高め、収益性を高めることができる。

基本に注力せよ！

企業の「収益」は、「売上高」と「コスト」、そして「価格・料金」の「関数」により決定する。他の変数が同一であるなら、「売上増」、「高い価格・料金」、「コストの低減」は「収益」を増加させる。

売上を増やせ！

価格設定力を獲得するための、数少ない重要な戦術には、以下のようなものがあります。

『特化と多様化』：特化には「製品の特化」「市場の特化」があり、両方をハイブリッドさせた特化戦略により、高い売上を達成できる。さらに「多様化」して多くの付帯サービスを提供していることで、より高い収益性を生むことができる。

『生産方式の優位性』：デジタル印刷（トナー・インクジェット）方式は、在来型のオフセット印刷よりも大きく成長しており、デジタル印刷と在来型の印刷とのハイブリッド印刷も増加している。

『印刷製品とサービスの提供』：Web-to-Printサービス、サイネージ、統合的印刷（Integrated printing）、フルフィラメント、データベース管理などの「ホット市場」のサービス提供で、印刷企業の利益は向上する。

コストを減らせ！

コストを減らすには、幾つかの重要な「鍵」がある。

- ・業界指標の基準コストにより管理しなさい。
- ・「売上高／従業員」と「売上高／工場従業員」、「付加価値額／従業員」、「付加価値額／工場従業員」といった生産性指標（基準指標）を使用して、適正な人員配置を実施しなさい。
- ・従業員教育に資本を投下しなさい。上位企業は「企業規模よりも質を高めよう」と、従業員1人当たりの教育訓練に多くの資本を投下している。

価格・料金設定力の向上に取り組み！

印刷企業は「価格・料金」で熾烈な競争をして

いる。上位企業も「価格・料金」で競争しているが、価格設定力を持ち高い価格・料金を顧客に提示している。

PIAでは、「売上の1%増」、「コストの1%減」、「価格・料金の1%増」を変化させ、利益への貢献度を調べたが、「価格・料金の1%増」が他の増減よりも3倍以上の効果があることを検証している。

この「価格設定力」の強化戦術は下記の要素が必要である。

- ・ 競争を減らし、価格・料金設定力を有利にする特化を推進すること。
- ・ 顧客ニーズについて、深く、詳細な知識を持つこと。
- ・ 特化の範囲内で、付加価値サービスを多様化

## ■デーブ・エラードソン氏(PODi General Manager)の特別寄稿

デジタル印刷機メーカーとオフセット印刷機メーカーの提携を全て追いかけるには、ちゃんとスコアカードに書き留めないといけないようだ。

最新のニュースは「富士フィルム(株)とハイデルベルグ社がインクジェット印刷機を共同開発する」と発表(2013年11月5日)したものだ。

ハイデルベルグ社のCEO Gerold Linzbach氏は「富士フィルム(株)のインクジェット技術によって、デジタルプリントでの経験を積むことができ、高いパフォーマンスが要求される分野に迅速に参入できる。成長するデジタル印刷のアプリケーションで、世界的なプレーヤーになるのが目的だ。富士フィルム(株)との提携によって、より早く効率よく顧客のニーズに応えることが可能となった。ハイデルベルグ社は3年以内に200ミリオンユーロ(300億円)以上のデジタル印刷機ビジネスの売上が見込まれる」と話している。

富士フィルム(株)の古森会長は「ハイデルベルグ社の持つ印刷業界のグローバル市場で、富士フィルム(株)の商品は新しい顧客に導入され、かれらの能力をさらに引き出す。ハイデルベルグ社が持つ製造のノウハウにより、富士フィルム(株)はデジタル印刷機に新たな道を拓く

すること。

- ・ 企業のブランド力を強化すること。
- ・ 高値受注に対する報奨制度を設定すること。
- ・ 価格・料金設定は、需要や価値による要素を大きくし、製造コストに関する要素を小さくすること。

### 学習組織であれ!

上位企業が一般企業よりも多く支出している唯一の項目は「教育・研修費」である。上位企業は、生産部門、技術部門、管理部門、営業部門、そして、経営管理部門をはじめ、全部門の全従業員に対して常に教育・研修の機会を提供している。

技術が生まれ、イノベーションを引き起こす。富士フィルム(株)の先進のインクジェット技術、例えば JetPres720の活用など、新たな可能性を得た」と語っている。

この発表は、Landa社が新製品の搬送部の製造パートナーとして(株)小森コーポレーションを選択したという発表(2013年11月1日)の直後に行われた。

“DRUPA 2012”においては、3社がLanda社とその技術で印刷機を製造、販売すると発表されている。それは(株)小森コーポレーション、ハイデルベルグ社、マンローランド社であった。

“DRUPA 2012”の直前にハイデルベルグ社は、リコー(株)とのパートナーシップを発表し、リコーのデジタル機C901をLinoprint C910としてOEM販売を発表した。ハイデルベルグ社はその前にLinoprint社を買収し、ラベルのインクジェット技術を入手した。

一方、マンローランド社とOce社(キヤノン(株))は、大量のパッケージ用(folding carton)のデジタル印刷機でパートナーシップを組んでいる。

(株)小森コーポレーションとコニカミノルタ

(株)はB2版枚葉UVインクジェット印刷機を共同開発しており、2014年には市場に登場する。

これらの関係から明らかなことは、オフセット印刷機メーカーは、デジタル技術が引き続きオフセット印刷のシェアを取り続け、彼らがこのゲームに参加せねばならない、と強く感じていることだ。

電子写真方式のメーカーで産業向けプリンター設備を持たない(株)リコーとコニカミノルタ(株)は、ハイデルベルグ社と(株)小森コーポレーションとのパートナーシップにより、商業印刷市場での販売とブランド構築の機会と捉えている。商業印刷市場において彼らのブランド認知は限定的だ。オフセット印刷機メーカーはこの方法で素早くデジタルの販売に参入し、小ロット対応を必要とする顧客にデジタル印刷機を提供しようとしている。

また、各社はインクジェット技術が破壊的な技術として、オフセット印刷からデジタル印刷への移行が進行すると思っている。(ラベル印刷の場合は、フレキソ印刷からデジタル印刷へ移行)。

オフセット印刷機メーカーがインクジェット技術を獲得するのに加えて、デジタル印刷機メーカーも新しい動きを見せている。

ゼロックス社(米国)がImpikaのピエゾのイ

ンクジェット技術を獲得するためにImpika社を買収した。富士フィルム(株)はFFEI社のラベル用インクジェット機を販売している。

遅々としているが、確実に、プリント媒体の問題、画像品質、コスト、スピードとも改善されている。

同時に電子写真方式の技術、特にHP Indigo、Oce社(キヤノン(株))、Xeikon社が取り組んでいる液体トナー方式のデジタル印刷機は、より大判に、より高速に、そして、ランニングコストの低減で、新たに市場に食い込んでいる。この技術は既存のオフセット印刷の様な品質で、幅広いコート系媒体に印刷できることで、インクジェット方式に対して優位にある。

各社が大急ぎで良い市場を選択しようとしているように思える。しかし、の選択は容易だが、勝てる商品を開発し、強く効率のよい販売網に乗せていくのは容易ではない。

パートナーシップを追いかけるのであれば、鉛筆をお忘れなく!

PODi japan

掲載サイト(2013年11月7日)

<http://www.blog.podi.org/get-out-your-scorecard-fujifilm-and-heidelberg-announce-partnership>

## ■2013年度版「フォーム印刷業界の現状と課題に関する調査報告書」を発刊

日本フォーム印刷工業連合会の市場調査委員会では、「フォーム印刷業界の現状と課題に関する調査報告書」を2013年10月末に発行した。この発刊を記念して11月20日に日本印刷会館大会議室で「今後の印刷産業の行方」をテーマにセミナーを開催し、業界紙にも大きく取上げられ注目された。

「市場調査委員会」では2013年7月、正会員123社に対して各社が取り組んでいる「現状の課題」と「今後の事業展開」についてアンケート調査を実施し、70社から回答をいただいた。この調査から、各社の置かれている状況や、今後どのような展開が有効と考えているか等、非常に興味ある傾向を

見出すことができた。

2012年度の売上高は「ほとんど変わらない」が84.1%と回答しているが、経常利益は「ほとんど変わらない」が56.7%(28社)、「増加」が25.4%(17社)、「減少」が17.9%(12社)と回答しており、各社の収益性向上への取り組みが成果を上げていることが見える。売上に影響を与えたプラス要因として「新規開拓が好調」が28.6%、「得意先の業績が上向いた」が18.6%を挙げている。マイナス要因では「価格競争」が68.6%、「得意先の業績不振」が50.0%、「ペーパーレス化」が45.7%と続く。カラープリンターを用いた市場については、「拡大していく」と

の期待は大きいものの、現在 データ・プリント事業を展開している企業では仕事量を「確保できている」と「確保できていない」が拮抗しており現状は厳しい。

BPOの取り組みでは「すでに展開」が33.3%、「検討中」の20.3%を加えると約半数以上の会員が企業規模を問わずBPOサービスに注目している。さらに「現在各社が抱えている課題」についての問いに対して、「営業力・スキルアップ」が79.7%を占め、「社内で強化したい部門」との問いについては72.7%が「営業」を上げている。

調査報告書の「まとめ」では、「今後の市場対応について、残念ではあるが従来の延長線で、大胆な

業態変革までの姿は描けていない」と分析し、将来に向けて「異業種とも戦える多くの人材を育成し、『デジタル活用コンテンツビジネスや新領域ビジネス』に取組み、取引先とともに数々の課題を乗り越え、『新しい市場を生み出す』真の意味の業態変革を果たしつつ、飛躍していくことを期待している」と結んでいる。

「フォーム印刷業界の現状と課題に関する調査報告書」の購入は日本フォーム工連のホームページからご購入頂けます。

[http://www.jfpi.or.jp/ JBFA/publication/2013\\_shijyou\\_cyousa.pdf](http://www.jfpi.or.jp/ JBFA/publication/2013_shijyou_cyousa.pdf)

## ■消費税の転嫁及び表示の方法の決定に関わる共同行為に関する協定について

(一社)日本印刷産業連合会は、「消費税の円滑かつ適正な転嫁の確保のための消費税の転嫁を阻害する行為の是正等に関する特別措置法」(平成25年法律第41号)に基づき、日本フォーム印刷工業連合を含む会員10団体それぞれの決議を受けて、12月5日、公正取引委員会に消費税の転嫁及び表示の方法の決定に係る共同行為(カルテル)の実施届出書を提出し、受理された。

平成 25 年 12 月 5 日

**消費税増税に伴う消費税転嫁及び表示方法についてのお願い**

一般社団法人日本印刷産業連合会

拝啓 貴社益々ご隆昌の段お慶び申し上げます。  
 平素は、当業界に対し格別なるお引立てを賜り、厚く御礼申し上げます。  
 一般社団法人日本印刷産業連合会(以下、日印産連)に対し、格別のご協力をいただき厚く御礼申し上げます。  
 さて、既にご高承の通り、平成 26 年 4 月 1 日より消費税率が 5%から 8%に引き上げられることとなりました。  
 日印産連といたしましても、平成 25 年 6 月 5 日に成立した「消費税の円滑かつ適正な転嫁の確保のための消費税の転嫁を阻害する行為の是正等に関する特別措置法」(平成 25 年法律第 41 号)に基づき、平成 25 年 12 月 5 日、公正取引委員会に消費税の転嫁及び表示の方法の決定に係る共同行為(カルテル)の実施届出書を提出し、受理されました。  
 これに伴いまして、平成 26 年 4 月以降のお取引における消費税の取扱いについては、下記の内容を実施することになりますので、法の趣旨並びに当業界の共同行為にご理解いただき、何卒ご高配賜りますようお願い申し上げます。 敬 具

記

共同行為の内容

① 転嫁の方法の決定に係る共同行為

a) 協定参加各事業者は、それぞれ自主的に定めている本体価格(消費税額分を転嫁する前の価格)に消費税額分を上乗せするものとする。

b) 消費税額分を上乗せした結果、計算上生じる端数の処理方法の決定は四捨五入とする。ただし、協定参加各事業者が取引先との間で端数処理の方法について合意した場合には、当該合意した方法に従うものとする。

② 表示の方法の決定に係る共同行為

a) 協定参加各事業者は、「〇〇円(税抜価格)」、「〇〇円+消費税額」など、消費税が別途課される旨を明示するものとする。

b) 協定参加各事業者は、価格交渉を行う際に税抜価格を提示するものとする。

以上

【加盟団体名】

印刷工業会	日本グラフィックコミュニケーションズ工業組合連合会
全日本印刷工業組合連合会	全日本シール印刷協同組合連合会
日本フォーム印刷工業連合会	全国グラフィック協同組合連合会
社団法人日本グラフィックサービス工業会	全日本スクリーンデジタル印刷協同組合連合会
全日本製本工業組合連合会	全日本光沢化工紙協同組合連合会

## 湿し水濾過装置 エバークリーン

**菊全4色機で年間100万円**の無駄をしていませんか?  
**経費削減完璧ですか?もう一度印刷現場の経費削減を考えてみませんか!**

全て削減!!

**まだまだ出来る印刷現場の経費節減**

**利益アップ**

H液使用量の削減	9,000 円/月
アルコール使用量の削減	10,000 円/月
湿し水の産廃費用の削減	30,000 円/月
印刷機停止時間の削減	64,000 円/月
インキ使用量の削減	25,200 円/月
作業時間の削減	1,500 円/月
水道使用量の削減	655 円/月

※削減合計 - ランニングコスト = 102,065 円/月

コストダウン合計 = 1,224,780 円/年

計算条件: 印刷機12時間/日稼働、水交換2回/月、H液 3%、IPA 5%、産廃処理、作業時間30分

株式会社ニクニ 営業部 印刷グループ 〒213-0032 神奈川県川崎市高津区久地843-5  
 URL <http://www.nikuni.co.jp> TEL 044-833-1121 FAX 044-833-6482 **NIKUNI**

## ビジネスフォーム印刷専用エッチ液

# FCリスコート H-17 BFシリーズ

特徴	☆UV・油性減感インキに適切な乳化特性を付与し、インキの過乳化を制御 ☆種々の材料をコーティングしたインクジェット用紙並びに感圧接着紙の使用時にも汚れにくい ☆耐水性の低い染料系インキ・減感インキご使用時でも水元ローラー絡みを極力抑制
	<b>富士薬品工業株式会社</b> FUJI CHEMICALS INDUSTRIAL CO.,LTD HP URL <a href="http://www.fcfuji.co.jp">http://www.fcfuji.co.jp</a>
本社 〒176-0012 東京都練馬区豊玉北3-14-10 TEL 03-3557-6201 FAX 03-3557-6205 大阪営業所 〒564-0051 大阪府吹田市豊津町22-1 TEL 06-6384-1351 FAX 06-6389-3221	

# TOYOINK

## 抜群の品質と生産性のフォーム印刷用インキ

# FD フォーム X シリーズ

東洋インキ株式会社  
 ECS事業統括部  
 〒104-8378  
 東京都中央区京橋2-7-19 京橋イーストビル  
 Tel:03-3272-7693 Fax:03-3272-0666  
[www.toyoink.jp](http://www.toyoink.jp)

- **高い硬化性** UV 硬化性を大幅に向上、高速印刷に対応。
- **広い水幅** 水を上げてても良好な印刷適正を実現。
- **優れた転移性** 着肉を向上し印刷濃度をアップ。
- **紙面強度の弱い用紙の紙剥け防止タイプもラインナップ。**

# メロベル製（フランス）テンションコントロールシステム

パウダブレーキ・クラッチ・デジタルコントローラー

## MEROBEL



パウダブレーキ・クラッチ

- 2ローター+1層エアギャップのシンプルな構造による優れたパウダー安定性
- 優れたパウダー安定性により、スムーズでリニアな初期動作が可能
- 垂直方向軸に適用可能（シャフトなしタイプ）
- 0.2Nm~1000Nmトルクまで、そして5段階の放熱レベルを提供出来る幅広いラインアップ
- 高いコストパフォーマンス

大阪本社 TEL 072-433-7100 / 東京オフィス TEL 03-5798-7805

e-mail: inquiry@bstjapan.com

URL: http://bstjapan.com



21世紀の情報記録をサポートします。

## 三菱情報記録用紙

三菱 NCR紙 **NPi** 三菱IJフォーム用紙 DFカラーM・G  
 ダイヤフォーム ダイヤメールシリーズ OCR用紙 感熱紙

### 三菱製紙株式会社

洋紙事業部 情報・特殊紙営業部 〒130-0026 東京都墨田区両国2丁目10番14号 両国シテイコア ☎03(5600)1462  
 大阪営業所 情報用紙グループ 〒541-0056 大阪市中央区久太郎町1丁目3番9号 ☎06(6271)4455

### 三菱製紙販売株式会社

本 店 〒104-0031 東京都中央区京橋2-6-4 ☎03(3566)2341 名古屋支店 〒450-0002 名古屋市中村区名駅3-16-22名古屋ダイヤビル ☎052(563)7561  
 大阪支店 〒541-0056 大阪市中央区久太郎町1-3-9 ☎06(6271)2271 東北支店 〒983-0045 仙台市宮城野一丁目11番1号ダイヤミックビル ☎022(295)7710  
 九州支店 〒810-0001 福岡市中央区天神1-15-6 綾杉ビル ☎092(771)1531

シール・ラベル用全自動検査装置

## KBDチェックマスター-SL

チェックマスター シリーズ

全ての不良を検知する、全自動検査装置。



幅狭のシール・ラベル用紙に対応!

AVT  
Advanced Vision Technology

ビジネスフォーム用  
全自動検査装置  
KBDチェックマスター-BF

廉価版! 自動検査装置  
KBDチェックマスター-ライト

特長

- 独自の検査アルゴリズムを使用
- 簡単操作
- 様々な印刷物にも検知対応
- プリントフロー（検査結果と履歴の保存機能）



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

http://www.kobundo.co.jp

## KOBUNDO Print Doors 2014

第50回記念光文堂新春機材展  
 2014年1月22日(水)・23日(木)  
 名古屋市中小企業振興会館【吹上ホール】

インキ練りローラー自動洗浄装置

## KBDローラーグリーンシステム

インキ洗浄時間の大幅短縮・安全、資源の節約を極める

印刷機の稼働率を大幅アップ



インキカラーコントロールシステム

## KBDマイクロカラーマーキュリー

シール・ラベル小型印刷機専用システム

タッチパネル方式で使いやすくなって、新機能も追加!

インキカラーコントロールがグッと身近に。



## NPiフォーム NEXT-IJ

次世代を担うフルカラーインクジェットフォーム

近年、DPS 事業におけるインクジェット印刷の高速かつフルカラー化は目を見張るものがあります。当社は高白色、高不透明、高平滑でご好評いただいております「NPiフォーム NEXT」をベースに高性能インクジェット適性(耐水性、高発色性)を付与し、新たにラインアップいたしました。

### NPiフォーム NEXT-IJ 規格表

米坪(g/m <sup>2</sup> )	64.0	81.4	104.7	127.9	157.0
連量(kg)	55	70	90	110	135

※受注生産品です。お問い合わせ下さい。



NEXT-IJ 品質概要

日本製紙株式会社 情報用紙営業本部 情報用紙部

〒101-0062 東京都千代田区神田駿河台4-6 Tel. (03) 6665-1042