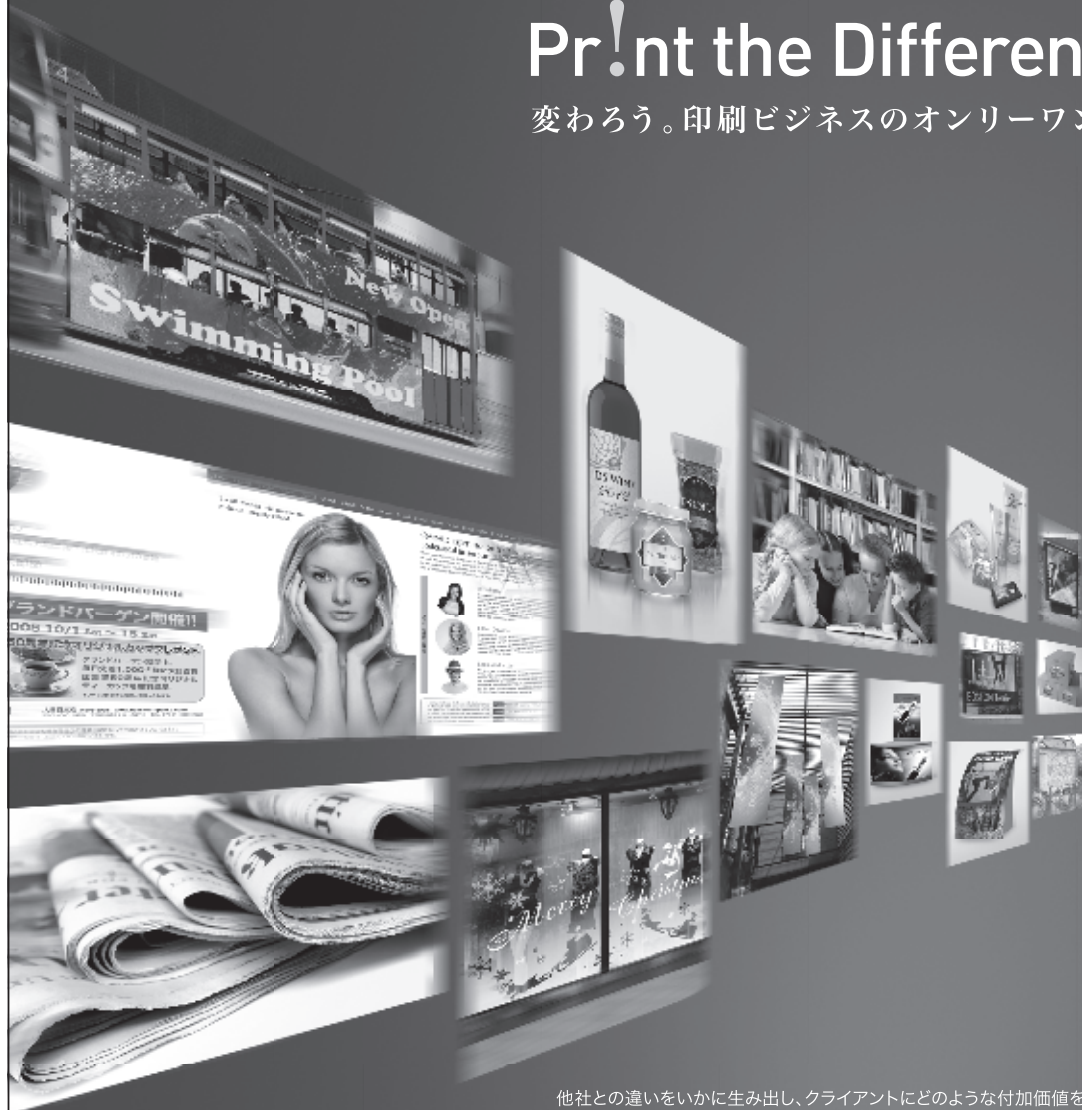


SCREEN

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。メディアテクノロジー・ジャパンは、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。メディアテクノロジー・ジャパンが、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)8266(代)

〒135-0044 東京都江東区越中島1-1-1 ヤマタネ深川1号館1階



フォーム印刷

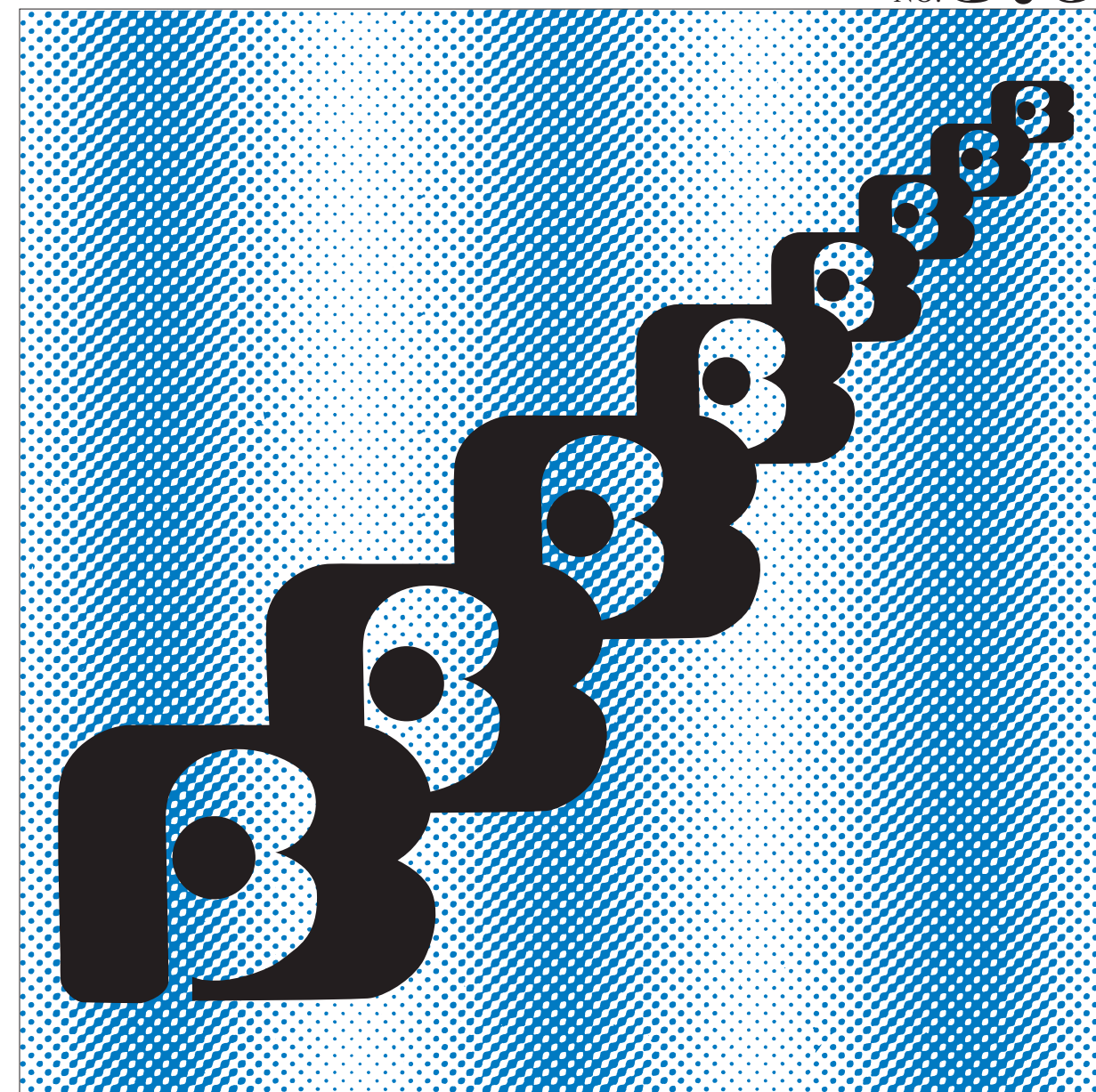


JAPAN BUSINESS FORMS ASSOCIATION

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. **379**



2014 .4

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



代理店：テクノウェイ株式会社

〒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

B フォーム印刷

目 次

日本フォーム印刷工業連合会会報 2014. 4 No. 379

日本フォーム工連 平成25年度第8回理事会議事要録.....	2
日本フォーム工連 平成25年度第9回理事会議事要録.....	5
トピックス	9
平成26年新春講演会「今という時代と経営者の使命」を開催	
日本フォーム印刷工業連合会主催 平成26年新春懇親会を開催	
技術・資材合同セミナー「デジタル印刷メディアの現状と可能性」を開催	
今年も「page 2014」に出展！	
海外情報 IPEX2014開催	
ハワイ報知社「デジタル印刷機」を導入	
工業会だより	18
関東フォーム印刷工業会 第1期ISO9001認証取得連続講座を受講して	
東北フォーム印刷工業会 第5回役員会・新春講演会並びに新年会を開催	
中部フォーム印刷工業会 2月・3月度理事会を開催	
関西フォーム印刷工業会 平成26年互例会を開催	
大阪支部 「第40回プチ勉強会」を開催	
中国フォーム印刷工業会 平成26年新春講演会・懇親会を開催	
九州フォーム印刷工業会 理事会・研修会・懇親会を開催	

INFORMATION	24
国際委員会 北米印刷事情PIAレポート	
2014～2015年米国経済と印刷市場	
新世代の印刷発注者とは！	
「デジタル印刷レポート2014」を刊行	
「デジタル印刷 ビジネス BOOK」を発行	
「ラベルフォーラムジャパン2014」を開催	
平成26年経済産業省企業活動基本調査にご協力ください	

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
高機能材営業本部 UVインキ営業部
〒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

- 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。

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 | <ul style="list-style-type: none"> ☆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 |
|-----|---|



富士薬品工業株式会社
FUJI CHEMICALS INDUSTRIAL CO.,LTD
HP URL <http://www.fcfuji.co.jp>

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

日本フォーム印刷工業連合会 平成24年度 第8回理事会議事録

■平成25年1月23日(木) 午後3時15分 HOTEL椿山荘「カシオペア」

■出席者(23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、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、佐藤常任理事、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、和田常任理事、福田常任理事、佐々木常任理事、丸田(福武理事)代理、坊野理事、朝日理事、瀧本理事、西川監事、山口(専務理事事務局)

議 題 (1)開会挨拶

(2)委員会報告

(3)日本印刷産業連合会等関連報告

(4)その他資料・ご紹介

(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」

新年あけましておめでとうございます。

私は今日お手元に配布した市場調査報告書を見させていただき、フォーム業界のベースをどのように広げて行くかという事を考えている。この際、A社、B社、C社の各社が、それぞれグループを組んで共同で開発し、新しい商品、新しい攻め方を考えて、市場に提案していくような形をとるしかないのではと思う。我々の仕事が大きく広がる可能性は、自分達で開拓しない限りない。この市場調査報告書にも色々と書かれ、皆さん同じ気持ちだと思うが、「次のステップにいこう!」「変革への対応」「難局を乗り越える」と書かれている。今年の新年は長い休みが続いたので色々なことを考えた。

私は体調を崩して以来、ゴルフをラウンド出来なかったが、去年の暮れにラウンドが回れるように復活したので、次回の持回り理事会ではゴルフで復活宣言をしたい。また、昨年暮れに“ディケム”という美味しい貴腐ワインを飲んだ。それ以来ワインの奥深い道に嵌まって、インターネットを使って色々調べてみたが、インターネットの情報量は凄い。今日も得意先でインターネットの情報量の話



になった。ある通販会社はインターネットを使ってネット販売を行って順調に売り上げは伸びてきたが、ある段階になって売り上げがピタッと止まってしまった。それはネット売り上げの中心が20代～40代の顧客に限られてしまう。それ以外の年齢層はインターネットからの注文はあまりしない。日本の人口の約30%がこの年代だが、残りの60%の人々には「紙メディアを復活しなくてはならないかな」と通販会社の人は言っている。これは心理を就いていると思う。日本全国を相手にする官公庁の情報伝達手段が全て電子化されることはあり得ないと思う。まだまだ、我々の活躍する出番はあるはずだ。

今年一年皆さんと一緒に頑張って、色々なことを考え、共有化して市場に売り込んでいくという作業も併せてやりたいと思う。

各フォーム印刷工業会会長挨拶

北海道フォーム印刷工業会(佐藤会長)

会報に書かれているが、正会員が1社増えて準会員・特別会員を含めて26社で今年の活

動をスタートした。年末には毎年行なっている一泊のセミナー兼忘年会を行って会員同士の懇親を深めた。

今年は北海道で持回り理事会を開催するが、新千歳空港から車で約20分の所にある「ニドムリゾート」で行なう。ゴルフ場も近くにあり、北海道の大自然を満喫していただけるように準備させていただくので、多くの方々の参加をお待ちしている。

東北フォーム印刷工業会(佐久間会長)

新年明けましておめでとうございます。お陰さまで2期4年間会長を務めさせていただきましたが、現在次期会長候補を検討中です。東北の場合は理事会に出席される理事の皆さんが、工場の責任者であったり、部門の責任を持たれたりバラエティーに富んでいる方々です。「会長は各社の役員の方で」との選択から会長候補者は絞られてしまいます。また、東北は区域が広範囲にわたるので、仙台市で開催することが多く、会場の手配も担当することになると、仙台近郊の方に絞られます。このようなことで会長企業の負担が大きい等々の理由で、なかなか候補者を絞ることができていない。そこで、会長企業の負担を軽減して、誰でも会長職を務められるような運営方法に変えていこうと思う。また、ビジネスフォームという言葉が昔の連続帳票とのイメージになり、会員が減る一方なので、「もう少し枠を広げて新しい会員を獲得していこう」との議論もしている。

今年は皆さんの参考になるような東北地区の運営が出来ればと思います。

関東フォーム印刷工業会(瀬戸会長)

世の中少し景気が良くなっているのかと思う。今日もタクシーを使おうと思ったが空車が全然こない。関東の活動は日本フォーム工連としての実働部隊との位置付けになるが、中小の会員企業同士が協業するような動きが

若干ではあるが生まれてきている。このような動きが多くなり広がってくれば良いと思っている。永年に渡って関東の会長職を務めさせていただいたが、来期は新しい方に譲りたく思うので、会長推薦委員会を設けて推薦者を決めて行きたい。

中部フォーム印刷工業会(入野会長)

明けましておめでとうございます。今年の中部地区の企業は、アベノミクスの効果で売上高や利益は過去最高を予想されとの報道がされている。私も数件の賀詞交歓会に出席し挨拶を聞いたが、そこでも同じことが話されていた。中部の会員は愛知県、岐阜県、三重県、静岡県にある企業の方々ですが、自動車を中心とした産業が伸びていると、他の製造業にも影響が出て来ると期待している。しかし、自動車関連や住宅関連が伸びているようだが、まだまだの状況である。中部の会員企業も協力できる所は協力し合って活動し、ともに成長できる一年にしていきたい。

関西フォーム印刷工業会(溝口会長)

先週、関西で新春互例会を開催し、印刷関係の6団体の方々も9名参加をいただき、会員以外の同業者の方々も十数名参加され、関西では会員になっていない特別会員にも来ていただいて、約120名が参加された。パーティーの名称も2年前から懇親情報交換会と改め、親しいだけの集まりではなく、顔も名前も分からない人達と交換する会なのだと主旨で行っている。今後は、この輪を広げる形で一年間会の運営を進めていきたい。昨年後半から会の運営をそれぞれの会員企業で、一番会合に出難い人達に向けた催しもの、例えば若い人たちだけの会合とかを、色々としていこうと思う。関西も人材が豊富にある訳ではないが、次の会長は必ず私より若い人に譲りたいとの思いもあるので、若い人と交流を持っていきたい。色々やりたいことがあるので、

失敗を恐れずどんどん活発に動いて活性化していきたいと思う。

中国フォーム印刷工業会（太田会長）

中国フォーム工業会も昨年と同様に年5回の行事を予定している。近々の予定では2月6日に女性経営者の池本良子様を招いて、「外見でビジネスが変わる」と題しての講演会と懇親会を開催する。昨年は広島市の市民球場の跡地で「お菓子博覧会」を開催して大盛況だった。今年も広島県と愛媛県で海をテーマにした博覧会が2月から8月まで開催されるので、中国地区の活性化のためにもお出掛け下さい。

九州フォーム印刷工業会（和田会長）

皆様明けましておめでとうございます。
昨年の九州の活動は会報に掲載させていただいておりますが、今年は九州でも正会員が一社増えそうな状況です。九州の会員企業でも皆さん融合とか、複合とかを意識され、実行していきましようとの機運があり、今まであまり積極的でなかった会員の方もこちらを向いて下さり、前向きに進みつつあります。弊社は昨年4月に創業95年目で社名を変えて、業態をどんどん変えていくよとの思いで、見せ方を変えた。この見せ方を変えることで、相手も見方を変えてくれ、取り組み方を変え易くなったりと、まだ8カ月ではあるが、新しい発見や新しい発想が生まれている。以前、年頭所感に「既存の人の集まりでは、その中にドブプリと浸かりきってしまい盲目になりがち。そこで“よそ者と若者とバカ者”が活性化の原動力になる」と書いたが、今、弊社でもよそ者と若者とバカ者を意識して、異業種出身の20代から30代の方々を中心に入れている。私自身もこの業界に20年ドブプリ浸かっているので、「盲目になっていた」「気付かなくなっていた」ことを入社した彼らによって示された。我々が発想できない発想や見方をしてくれるので、まだまだ、この業界はやれるのだ

との思いである。新しいものを作っている、既存のものを押し出し、結果として変革がなされるように取り組んでいる。これは私ども一社の動きではなく、業界としても新しい取り組みに結び付けていきたい。今年も皆さんと良い取り組みが出来ればと思っている。

委員会報告
●業務委員会
・11月・12月度月次計算について報告。
・その他、会報No.378号発刊、“page 2014”出展について報告を行なった。
●資材委員会
・平成26年1月度用紙事情について説明をした。
●国際委員会
・海外情報PODiレポートを報告。
・中部講演会資料 最新の米国印刷事情から見える「日本の印刷業界の未来」を紹介。
●技術委員会
・資材委員会との共催セミナー「デジタル印刷メディアの現状と可能性」開催について説明。
●市場調査委員会
・「営業力強化セミナー」に関する無料体験セミナーについて説明。

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)労働安全衛生協議会活動計画の変更について
(2)印刷図書館主催《朗読会》開催案内
(3)新規大学等卒業・修了予定者等の就職・採用活動開始時期変更に係る要請について
(4)デフレ脱却と日本経済再生に向けて(経済政策パッケージ)
その他資料・ご紹介
(1)関東年末懇談会「サーバントリーダーシッ

- プについて ご存知ですか？」報告。
- (2)書籍紹介
- ・「サーバントリーダーシップ入門」池田守男・金井壽宏著 かんき出版
 - ・「稼ぐ力を取り戻せ！日本のモノづくり復活の処方箋」富山和彦著 日本経済新聞出版社
 - ・「会社は頭から腐る」富山和彦著 PHP研究所

最後に小林副会長より閉会挨拶があった。「小林副会長挨拶骨子」
明けましておめでとうございます。
本日は長い間の会議をありがとうございます。今年もお客さまに新年の挨拶に回っておりますが、話題としてはアベノミクスであったり、消費税の話であったり、東京オリンピックの話であったりしています。私どもの一番の関心事で話題に上がっているのは用紙

日本フォーム印刷工業連合会 平成25年度 第9回理事会議事要録
■平成26年3月13日(木)午後1時30分 日本印刷会館2階201会議室
■出席者(23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、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、和田常任理事、福田常任理事、佐々木常任理事、丸田(福武理事)代理、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)委員会報告
(2)日本印刷産業連合会等関連報告
(3)その他資料・ご紹介
(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」
本日は理事会へのご出席ありがとうございます。1月23日に椿山荘で経営共創基盤の富山さんから同氏の著書『会社は頭から腐る』と『稼ぐ力を取り戻せ』の二つを柱にした話があ

の値上げであり、お客さまの発注担当の方々や幹部の方も心配されているので説明させていただいている。
今日、話し合ったエコ発注の件も、会員各社で小巻の問題や、在庫を非常に多く持たなくてはならない現実等がある。ここを変えていくには業界団体として取り組み、お客様へのエコロジーに対するアピールにもなるのではと思う。
皆さん全員で協力しながら活動をスタートしていきたいと思うので、よろしくお願いいたします。

次回平成25年度第9回理事会は、
開催日 平成26年3月13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。

った。我々は稼ぐ力を取り戻したい。団体の皆が、去年より今年、今年より来年、来年より再来年と段々稼ぐ力が増していくように、セミナーとか講演会とか会議をしている。これを情性に流れてはいけなないと私は感じている。2年前に持てる力が足りない部門があり、それを補うような事が必要であれば、当社がサポートする用意があるとの話をした。業界全体がどのようにして「稼ぐ力」を増していくのか、それを考えていかねば団体活動として意味がない。



今、フォーム工連の事務局が用意しているセミナーで、営業のスキルをアップしようとの施策をしている。これは昨年、全会員の123社にアンケート調査を実施し、回答があった70社からの集計結果より、約8割が営業力不足。これを何とかしたい！との結果を受けて事務局から富士ゼロックス総合教育研究所に頼んで、「コンサルティング営業になるためにはどうしたら良いのか」とのテーマの勉強を企画して応募を募った。ところが応募が4名しか来ない。折角アンケートまでとったので、70社の内の約8割にあたる56社、少なくとも50社位は応募があってもおかしくないのに、4名しか応募が来ない。こんな事では活動の意味がない。

我々は「稼ぐ力」を皆が持たなくてはならない。私は経営の基本方針として4つを挙げている。第1として「現場力を立て直す。独自の技術を作り続ける」。第2は「差別化戦略を重視する。新商品・新開発の差別化。差別化なしだと勝てない。フォーム工連が勝つためには、他団体の企業が出来ない仕事を我々がしていることを見せない限り勝てない」。第3番目に「財務基盤を強化する」。最後の第4番目は「社会が認める企業になること。このことによって働く従業員が会社を誇りに思ってくれる。環境優良工場も表彰を受けることによって、働く従業員の意識が変わる」。この4つの項目を挙げて、社会に認知される企業として実施してきた。

昨年の11月に日本経済新聞社が実施した「人を活かす会社」調査ランキングで7位を取った。今年に入って、経産省がダイバーシティ経営によって、企業価値向上を果たした企業を表彰する「ダイバーシティ経営企業100選」に選ばれた。また、女性が働き続けるための環境整備や、女性人材の活用を積極的に進めている企業を紹介する「なでしこ銘柄」の26社の中に選ばれた。このようなことは会員各社で出来ないことはない。ぜひ、こういうものを共有しながら、参加意識を持って活動に参加していただきたいと思う。フォーム工連の企画や施策やイベントは、非常に的を得ており、他の団体からも高い評価を貰っているので、ぜひ、参加して協力をお願いしたい。

委員会報告
●業務委員会
・1月・2月度月次計算についての報告。
・page2014展示会の出展報告。
●資材委員会
・2月・3月度用紙事情について報告。
●国際委員会
・1月度北米印刷事情レポートを報告。
・2014年～2015年海外展示会開催情報について報告。
●技術委員会
・次回技術セミナー開催企画について報告。
●環境委員会
・平成26年度環境優良工場表彰応募について報告。

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)消費税の円滑かつ適正な転嫁の徹底について
(2)日本産業衛生学会「許容濃度等に関する委員会」への対応
(3)労働安全衛生法の改正案の概要

- (4)「デジタル印刷の現状と展望」に関する調査報告会(2月27日開催)
- (5)「GS1、B2C(モバイルセミナー)」開催案内(3月14日開催予定)
- (6)「第6回JTDNA製品安全シンポジウム2014」開催案内(4月11日開催予定)

その他資料・ご紹介
(1)ISO9001認証取得連続講座の開催状況について報告
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(瀬戸会長)

関東としては、昨年の12月21日にキックオフ宣言をして、2社共同でISO認証取得に向けて連続講座を企画し、参加している。私の会社でISOを取得していなかったことについて勝手な理由を付けていた。非常なエネルギーと費用もかかる事や、ISOへの反発等があり、取り組んでこなかった。その代わり、外部からコンサルタントを入れてかなりの投資をして勉強をしてきたが、なかなか効果が上がってこない状況にあり困っていた。そこで、関東支部会で各社が一緒に取り組んで行かねばならないとの話の中で、未取得企業が共同でISOを取得しようとの企画が生まれた。市場調査報告書の調査結果から、ISOを取得されている会社はまだ50%に留まっているので、意義ある活動であると開始した。当初は3社共同で取り組む予定ではあったが、仕事のスケジュールの関係で2社でのスタートとなった。今回は安い費用で勉強に集中して、短期間でISOを取得する事に少し懸念を感じていたが、実際にやってみて、2社とも若い社員が非常に積極的に取り組んでくれた。取り組みが不満足で問題なのは、むしろ幹部社員たちであることが分かった。私たちのような企業は、勉強すると自分達が今までやってきたことが否定される点があり、そういう事に対する恐れが幹部社員にはあるように思う。しかし、

若い社員は、自分達で日頃感じている不満や問題点を改善する機運が生まれている。この勉強会は土曜日に今まで5回、朝9時から午後5時まで実施しているが、夜勤明けの社員も出席され、殆ど欠席者もなく社員の取り組みの熱意が感じられた。これはISO取得の目的とは違うのかも知れないが、社員の管理やコミュニケーションについて見直す良い機会でもあった。今後、フォーム工連の加盟各社がこのISO認証取得活動に取り組むだけの価値は十分にあるように私は思う。

東北フォーム印刷工業会報告(佐久間会長)

東北フォームでは、1月21日に新年会と講演会を開催した以降は行事がなく、今回は4月8日に理事会を開催する予定になっている。今年は役員改選の年になっているので、次期会長候補者の調整を行っている。会長を引き受けると負担が多いとの理由で、なかなか受けただけでないでいる。この負担を軽減するように、東北フォーム工業会の各会社で少しずつ分担して、会長職を引き受けられるような形を事務局で作って協議している。

中部フォーム印刷工業会報告(入野会長)

中部では2月12日に定例理事会を開催した。この理事会では平成26年度の定期総会や講演会のスケジュールや講師等を話し合った。講演会の講師は3～4人の候補を挙げ検討した結果、落語家の桂文喬師匠を講師として招き、「落語的人間観察と発想の転換」とのタイトルで、お話ししていただくことを決めた。

関西フォーム印刷工業会報告(溝口会長)

2月は関西全体としての理事会の開催はないが、各支部では活動しており、2月27日に大阪支部では例会とプチ勉強会を開催した。スターティアラボからmetaio社が提供しているjunaioとは違う形のARについて話をいただいた。来週には3月度の理事会を実施する。今後の予定については、5月に総会を実施し、そこで講演会を行うが、聞く講演会ではなく、体験する講演会を考えている。参加者に話し

合いをしていただき、一つの方向性を決めていくようなワークショップを考えている。この総会の前の週に大阪で“JP展”が開催される。この“JP展”で、関西フォーム主催として“JP展”参加者はどなたでも参加頂けるセミナーを5月16日に行なう。講師のPODi代表理事の亀井さんより「デジタル印刷のゆくえ」と題してお話していただく。

中国フォーム印刷工業会報告（太田会長）

2月6日に女性経営者による講演会を実施した。講演のテーマは「外見でビジネスが変わる」と題して、コーディネーターの池本良子様と話していただいた。

弊社にも用紙値上げの要請が入っており、用紙については10年間で約25%上昇していることもあって対応に苦慮している。

九州フォーム印刷工業会報告（和田会長）

九州では3月5日に今年度最後の定例理事会を行った。今回の会合では理事会と「構造科学心理学」というテーマで、ワークショップ形式で勉強会を行った。その後、特別会員企業である（株）レイメイ藤井さんが導入されているStratasys社の大小3台の3Dプリンターの見学と、今後の3D市場についての動向を聞き勉強した。

最後に小谷副会長より閉会挨拶があった。「小谷副会長挨拶骨子」

本年度最後の理事会へのご出席ご苦勞様でした。今年の冬は特に寒く、関東より東が酷い冬であった。東京も2回の雪降りとなってしまう、スノーブーツ、スノータイヤでない活動できないような状況であった。しかし、季節は移り変わり、昨日は春一番の声も聞かえている。

冒頭、櫻井会長からも会議の中で営業力強化セミナーについて、なかなかフォーム工連の中で活動が活発化しない。折角良い事をやっているのに、それが活かされていないとの話があった。最終的に、セミナーや理事会で

の話を活かし利用するかは、それぞれメンバー会社の判断である。

営業現場では今日も明日も競争しているので、一緒に勉強など出来ない！との思いもあるだろうが、我々が競争し戦っているのは、この中だけではない。本当は他業界であり、IT業界である。そういう所と戦っていかななくてはならない。このような時期に来ているわけだ。ケチな考えで、うちのノウハウをそんなオープンにできるかよ！、一緒にやっているか！との言葉は、間違いなくこの業界を衰退させていきます。

学校の受験戦争でも、競争相手は横にいる同級生ではあるが、しかし、それ以上に戦わねばならない相手は学校の外にいる訳であります。同じ学校の生徒同志が勉強して、切磋琢磨することで、先生も必死になって教え、学校自身の学力も上がって、その学校の進学率が高まり、学校全体のレベルが上がっていく。同じ事がフォーム工連にも言えると思う。我々の戦う相手は中ではなく外なのです。そのためにはこのフォーム工連が活発化して、お互いのノウハウを切磋琢磨し、お互いのノウハウを明かし合って、いかにこの業界を強くするかである。それぞれの会社が生き残れるかではなく、この業界が生き残れるかだと思う。

今は本当にこの時期に来ていると思う。フォーム工連での活動をもう一度見直していただき、お互いに力を付けあい、お互いに力を高めて、産業の中でフォーム工連の立場を高め、活発な業界にして行くことを皆さま方をお願いしたい。

今日は今年度最後の理事会であるが、来年度も皆さん方と一緒に活発にやっていきたい。

次回平成26年度第1回理事会は、

開催日 平成26年4月10日（木）

時 間 午後1時30分から

場 所 日本印刷会館5階 501会議室

を確認して閉会となった。

トピックス

平成26年新春講演会 「今という時代と経営者の使命」を開催

1月23日、HOTEL椿山荘東京において新春懇親会に先立って、「今という時代と経営者の使命」と題し、約140名が参加して新春講演会を開催した。講師は『会社は頭から腐る』『折衝力』一流になれる50の思考・行動術』等多くの著書を持ち、（株）経営共創基盤の代表取締役CEOの富山和彦氏。『企業の経営力は大きく分けて「意思決定力」と「現場力（実行力）」の2つの要素で決まる。意思決定は決定に関わる人数が多ければ多い程時間を要する。決定を下す人間はトップを含めてせいぜい三人もいれば十分だろうが、日本企業は意思決定力に乏しいと言われている。この視点から見ると大企業よりは意思決定に携わる人数の少ない中堅企業にアドバンテージがあると言える』と述べた。日本のものづくり産業に対して「時代はいい方向に向いている」と示され、「課題優先分野である医療・介護関連機器や、エネルギー関連機器等、日本が得意とする蓄積技術を活かした分野での活躍が期待できる」と述べた。『経営は何も難しい数学をするわけではない。基本は「売り上げ」「コスト」「利益」に絞られる。しかし、経営には人間



講師 富山和彦氏

が係わるから難しくなる。「経済的な合理」と「社員やお客様との情理」が噛み合わなくなると経営は厳しくなる。これらをなんとかうまく噛み合わせるのが企業のトップの仕事』と強調。さらに『日本の会社はトップダウンだけで「現場力（実行力）」を無視したやり方では回らない。ボトムアップの力とトップダウンの力を上手にバランスさせていくことが経営者として非常に重要になってくる』と「経営者の使命」として話された。



日本フォーム印刷工業連合会

平成26年新春懇親会を開催

日本フォーム印刷工業連合会（櫻井醜会長）は1月23日、HOTEL椿山荘東京で「平成26年新春懇親会」を開催し、約210名が参加された。挨拶に立った櫻井会長は「われわれは漫然として機会を待つのではなく、目標を立てて新しい分野に挑戦し、業界を超えて日本経済をリードする意気込みで、業界の発展につながる活動をしていきたい。私たちの団体は小さな所帯ではあるが、各社各様の独自技術や匠の技術を持っている。その独自技術の強みに焦点を当て、自社を如何に成長の波に乗せ、成長戦略を描くことができるかが今後の勝負になる。市場の洞察力に裏打ちされた明確なビジョン、それに基づくトップの強力なリーダーシップによる“新たな挑戦を開始する”ことが、業界の発展につながる」と呼びかけた。

経済産業省商務情報政策局文化情報関連産業課の仲舎菜子課長補佐は「印刷産業をめぐる環境の変化は厳しい状況の中ではあるが、昨年2020年東京オリンピック・パラリンピック開催決定や、富士山の世界文化遺産登録など、印刷産業にも関わりをもてる明るい話題も多かった。できることには限りがあるが、政府としても中小企業の皆様を支えていくので、印刷産業や日本経済をけん引していく気構えで、様々な



櫻井醜会長

施策を利用して頂きたい」と要請した。

日本印刷産業機械工業会の宮腰巖会長は、昨年10月に開催した“JGAS 2013”について「デジタル印刷をはじめ、多くの新しい技術と新しいビジネスの形を紹介でき、活気に満ちた展示会を開催することができたことに感謝する」と述べるとともに、2015年9月11日から16日まで開催する“IGAS 2015”について「4年に一度の世界4大印刷展示会に相応しく、魅力ある展示会にしたい」と抱負を語った。さらに、「産業競争力強化法の施行に伴う生産性向上設備投資促進税制の適用が開始されるので、証明を受けた先端設備の導入を積極的行なっていきたい」と設備投資を促した。

日本印刷産業連合会の草野司朗専務理事の発声で乾杯。日本フォーム印刷工業連合会の小谷達雄副会長の三本締めで閉会した。



経済産業省 課長補佐 仲舎菜子氏



技術・資材合同セミナー

「デジタル印刷メディアの現状と可能性」を開催

2月14日、三菱製紙(株)本社大会議室において「デジタル印刷メディアの現状と可能性」をテーマに技術委員会（林 陽一 委員長）・資材委員会（池田 正雄 委員長）の共催でセミナーを開催した。開催当日関東地方は記録的な豪雪に見舞われたが約120名が参加されて、三菱製紙(株)の全面的な協力をいただき、デジタル印刷に適した用紙への取り組みについて学んだ。開催に先立って、林陽一技術委員長は「デジタル印刷によって新しいニーズを掘り起こし、付加価値の高い商品をお客さまにお届けしたい。今回のセミナーがそのためのヒントとなれば幸いである」と挨拶された。

はじめに三菱製紙(株)用紙事業部・上席執行役員の日比野良彦氏より同社の八戸工場が紹介され、用紙事業部印刷用紙営業部・営業開発グループリーダー田中俊有氏より「紙とは何か？」をテーマに、紙の原料をはじめとした基本構造の詳細や、製造工程についての説明を聞いた。また、同社イメージング事業部IJ・フォト営業部担当部長の荒井隆夫氏より「液体トナー方式デジタル印刷機に最適なメディアとは？」として、プライマー処理が不要でインク定着性と安定性の高い性質を有するHp Indigo承認紙への対応について説明を聞いた。セミナーの最後に

用紙事業部海外営業部担当課長の木村篤樹氏より、今後産業用デジタル印刷機の主流になるインクジェット紙への取り組みを「産業用インクジェット紙の実力」をテーマに講演をいただいた。セミナーの最後の挨拶で池田正雄委員長は、「今日のセミナーでは三菱製紙(株)様から、デジタル印刷についての紙からのアプローチをテーマに、細かい点まで説明をいただいた。今日学んだことを皆さんの会社に戻られて、社員の方々に是非お伝えいただきたい」と述べた。

今回のセミナーの特徴は第一線で活躍されている若い方々や、用紙関係に携わっている会員企業の方々が多数参加されたことである。今年2月に開催された“page 2014”に来日し講演されたPODiのGeneral ManagerのDave Erlandson氏も「インクジェット印刷市場の拡大を妨げている様々な障害は、ハードよりもメディア側（用紙）でより早く解決するであろう」と発言しており、産業用インクジェット用紙に大きな期待が注がれている。

詳細は印刷出版研究所発行『月刊印刷情報3月号』をご覧ください。

また、本セミナーで配付された資料は当団体ホームページで公開しております。



今年も“page2014”に出展！

日本フォーム印刷工業連合会では、今年もサンシャインコンベンションセンター TOKYOで開催された“page 2014”に、会員企業8社と一緒に出展いたしました。

今年の“page 2014”の出展社数は130社。出展期間（2月5日（水）～7日（金））中の来場者数（3日間合計）は65,220人（前回来場者数64,760人）と“page 2014”事務局から発表されている。

日本フォーム印刷工業連合会からは、カワセコンピュータサプライ（株）が初めて出展参加をいただき、太平洋印刷（株）、（株）昇寿堂、（株）木万屋商会、（株）イセトー、三郷コンピュータ印刷（株）、トッパン・フォームズ（株）の各社が出展された。さらに、特別会員の（有）TOOVも参加に協力いただくとともに、日本フォーム印刷工業連合会も事務局として参加し、団体紹介

のPR活動を行なった。

今回の出展の特徴は、各社が出展スペースを横断した長尺のパネル展示や、特徴ある商品の展示が行なわれた。ブライター・レイターの山下潤一郎氏は同氏のブログに『興味深かったのは、日本フォーム印刷工業連合会のブースで、スマートフォンを使った個人向けサービスが紹介されていたことです。太平洋印刷はスマートフォンから絵はがきを注文できるサービス「絵はがき」「投函しま〜す」。カワセコンピュータサプライはスマートフォンから長尺ポスターを注文できるサービス「スマホ de ポスター」をそれぞれ紹介していました』と書いている。

来年はぜひ、まだ出展されていない会員の方々も一緒にご出展下さい！



page 2014 出展会場



page 2014 出展参加者

IPEX 2014 開催

世界四大印刷機材展の一つ“IPEX 2014”が、3月24日～29日までの6日間、英国ロンドンで開かれた。世界的な印刷不況やビッグネーム不参加により厳しい状況も予想されたが、デジタル印刷機や後加工機などの新製品・新ソリューション出展や日本ベンダー健闘により盛会となった。現地視察結果をもとに開催概要としてレポートしたい。

開催状況

「DISCOVER the Power of Print」をメインテーマに、英国ロンドンの総合展示会場ExCel Londonで開催。出展社は約400社、出展面積は約15,000m²、来場者は約23,000人と発表され、前回の“IPEX 2010”から半減規模となった。

閉幕後、主催者から「The new-look IpeX has been hailed a success by organiser Informa and exhibitors alike, with the latter group achieving significant sales at the six-day London event」と発表された。

全体トピックス

・新IPEX展へ

会場を中部のバーミンガムから首都ロンドン

に移設し、取り巻く環境変化と相まって「印刷機材展」から「印刷ソリューション展」へ大転換し一定の評価となった。今後、開催される展示会も“IPEX 2014”と同様に規模から内容追求型へシフトしていくものと思われる。

・セミナー・セッションの大幅増加

new-look IpeXの一つとしてセミナー・セッションの大幅増加がある。World Print Summitをはじめ、5つのトラックで合計115近くがブース内のシアターで開かれ、170名以上の専門家が登壇した。印刷機材導入だけでは解決できない様々なソリューションについて活発なディスカッションが行われ、多数来場した。

・ビッグネーム不参加

開催前は「キヤノン、リコー、HP、Heidelberg、Xerox、KODAK、Agfa、KBA、manroland」などの“IPEX 2014”不参加の発表が業界紙、ネットで賑わった。このうちXeroxは代理店が出展し、Heidelberg、HPはIPEX期間中にLondonのショールームでオープンハウスやプライベートショーを行った。今後の展示会も従来のビッグネームを軸にした総合展示会は減少し、目的、狙いに沿った、様々な出展、紹介方式が進むと思われる。



会場風景



セミナー会場

・日本ベンダー健闘

ビッグネーム不参加の中で、出展規模No.1のコニカミノルタ、No.2の富士フイルムをはじめ大日本スクリーン、エプソン、RISO、沖データ、ホリゾン、デュプロ、内田洋行が最新製品を紹介し注目を集めた。また、小森コーポレーションは「Eco Zone」のスポンサーとして枚葉オフセット印刷機を出展するなど、わが国のグラフィックアート技術の底力を示し好評となった。

・表面加工処理、後加工機に注目

“drupa”から2年経過したことで、プリプレス、プレス部門では新製品よりも実用製品の出展が相次いだ。ポストプレス部門では、立体的なスポット加工による印刷物の付加価値向上やコンパクト後加工機が多数紹介され注目が集まった。

部門別出展状況

①プリプレス

会場内にCross Media Productionゾーンが設けられ、中小ベンダーからパブリッシングソフト、Web to Print ワークフロー製品などが出展された。コニカミノルタ、富士フイルム、大日本スクリーンからも最新のワークフロー製品が紹介され、デジタル印刷機と連動した多彩なソリューションを実演。大手のEFIはWeb to Print、処理自動化、工程管理のアプリケーションやワークフロー製品を実演した。



EFI ブース

②デジタル印刷機

主要ベンダーからトナー・インクジェットデジタル印刷機の最新製品が多数出展され、様々な

印刷物の実演によりビジネスモデルを紹介した。

- ・富士フイルムは「Power of Inkjet」をテーマに、枚葉IJデジタル印刷機JetPress720、連帳IJデジタル印刷機JetPress540W、シールラベル印刷機Graphiumを出展。ブースを「プリントショップ」として位置づけ、カレンダー、パンフレット、雑誌、書籍、ラベル、マニュアル、ポスターなど様々なデジタル印刷を実演し注目を集めた。会期中、会場で毎日配布する「IPEX Daily」をJetPress540Wで約5,000部印刷し、ホリゾン後加工機で製本した。なお、JetPress720はオランダの印刷会社への販売と、Graphiumへの引き合いが話題となった。
- ・コニカミノルタはIPEX最大ブースに「Get Extrapower and Enable your Business to Transform itself」をメインテーマに出展。最新トナーデジタル印刷機buzhabpressシリーズと各種後加工機と連動して「Web to Print、クロスメディア、ワイドフォーマット、ラベル印刷、パッケージ、写真集、トランスプロモ」などを13のコーナーで紹介。また、小森コーポレーションと共同開発した「UV枚葉インクジェット印刷機KM-1」を1日3回実演し多数来場して賑わった。
- ・大日本スクリーンは連帳IJデジタル印刷機TruepressJet520によるパンフレット印刷、デジタルラベル印刷機TruepressJet 350UV、ワイドフォーマットプリンタTruJetW3200UVによるサイン、POP印刷を実演。TruepressJet350UVは会期中にSpringfieldと販売契約しヨーロッパ初導入を発表した。
- ・エプソンはワイドフォーマットプリンタ、デジタルラベル印刷機、テキスタイルプリンタ、プルーフプリンタなど最新全10機種を一堂に出展。
- ・Risoは新製品のフルカラーIJプリンタComcolorX1シリーズを出展し、生産性、品質、ローコストを紹介。ペーヴェシステックとの共同開発によるシームレス封入封緘を初出展。
- ・沖システムは業界初の新製品5色デジタルLED A3プリンタを出展し、白インクによるファイル

ム印刷など多彩なアプリケーションを紹介。

- ・Xeikonはトナー連帳デジタル印刷機Xeikon3500を出展し、パーソナライズ向けカートン印刷を実演。また、開発中の液体トナー連帳デジタル印刷機Trilliumは2015年1月にフランスのダイレクトメール、トランザクション会社TAGG Infomatiqueにテスト導入と発表。

③表面特殊加工処理

- ・MGIは最新機器5機種出展し話題となった。最上位機Meteor DP8700XL+はロングフォーマット、プラスチック印刷、両面印刷、各種カラー印刷などが可能。デジタルスポットUVコーティングJETvarnish 3DSを出展し、3次元ニス仕上げとコニカミノルタとの戦略提携製品として紹介。



MGI ブース

- ・SCODIXは最新機Scodix Ultra Pressを出展し、B2サイズ、独自技術による高精度、高品質による、文房具、名刺、ブックカバー、プレミアムパッケージ、マーケティング・販促ツール、グリーティングカード、フォトアルバムなど多彩なアプリを紹介。
- ・内田洋行はU-COTERを出展し、オフセット印刷後にブラクトナーを追刷りし、その部分を金・銀で箔加工を紹介。

④ワイドフォーマットプリンタ

会場内の「WIDE FORMAT ZONE」に、エプソン、大日本スクリーン、キヤノン、HP、ローランドから最新のワイドフォーマットプリンタが一堂に出展され、品質、生産性、環境対応などを紹介。

⑤後加工機

- ・ホリゾンは英国の後加工機代理店IFS (Intelligent Finishing Systems) ブースにて、3方断裁機と自動無線綴じ機によるブック製本実演と中綴じ製本機、紙折り機などを紹介。富士フイルム、コニカミノルタブースにも製本機を出展。
- ・デュプロはスリッター/カッター/折り目をワンパスで行うDC-646PROや新製品PUR製本機UltraBund 2000を出展し、操作の容易化と生産性向上を紹介。
- ・HUNKELERは英国の代理店Friedheim Internationalブースに出展し「ウェブ検査装置WI6」を紹介。
- ・Morgana Systemは地元英国の大手後加工機ベンダーとして最新機器を一堂に出展。デジタル印刷向け製本システムDigiBook2000を実演し200冊/時の生産性を紹介。その他、断裁機、紙折り機、無線綴じ機、中綴じ製本機の新製品を紹介。

⑥オフセット印刷機

- ・小森コーポレーションは正式出展ではなく会場内のECO ZONEにスポンサーとして、リスロンG40枚葉オフセット印刷機を実演し、エコ対応として「オゾンフリー、低コスト、H-UV硬化システム」を紹介。
- ・HANSGRONHIは篠原製枚葉オフセット印刷機5色B2サイズ75VH、GRONHI製5色B3サイズGH525、同2色B3サイズGH522NPを出展。
- ・三菱重工、GOSS、インドの輪転機ベンダーTPHやGrafitecがパネル展示した。
- ・中国系商社による中古機の販売ブースが目立った。デジタル化の進展によるオフセット中古機のアジア、インドへの販売活発化がうかがわれた。

有限会社メディアテクノス代表取締役
井上秋男 (JAGAT客員研究員)

海外情報

ハワイ報知社「わが国新聞界初のデジタル印刷機」始動

はじめに

わが国のデジタル印刷は、フォーム印刷から商業、シールラベル印刷へ進み、最近では出版、新聞印刷分野へ拡大している。このほど、静岡新聞社は関連会社のハワイ報知社（ホノルル）に、わが国新聞界初の「デジタル印刷機」を導入し、国内外で注目を集めている。

ハワイ報知社

ハワイ報知社は1912年に日本移民の地位向上のために創設され、一昨年に100周年を迎えた。ハワイ州唯一の日本語新聞「ハワイ報知」や英字紙「Hawaii Herald」などを発行し、現地日系人やビジネスマンに愛読されている。1964年に静岡新聞社の経営支援を受け、現在は静岡新聞グループの一員として、ミニコミ紙、タウン紙を含め29タイトルの制作・受託印刷を手がけ、ハワイでは重要な新聞・印刷企業となっている。



デジタル印刷機の検討・導入

ハワイ報知社は46年前に導入した4色オフセット印刷機が老朽化したことで、次期印刷機について静岡新聞社とハワイ報知社が連携して「コスト、品質、運用、設置条件」などを検討した。その結果、デジタル印刷機を導入することになり、機種として「東京機械製作所製 TKSJETLEADER1500」を選定し3月9日に現地で始動式を行った。

現在の制作・印刷状況

- ①体裁：タブロイド判21（4頁～40頁、12、16、24頁中心）、マガジン判5（24頁、64頁）
ブロードシート判3（6頁、12頁、14頁）。



- ②発行サイクル：月刊2（土日除く）、週刊2、月3回1、月2回8、月刊10、隔月1年4回3、年2回2。
③部数：500部～29,000部。単純平均で9,000部。
④用紙サイズ（幅インチ）：現在は13.75、14.5、27.5、29、32、34、35をデジタル後は13.75、14.5、16、17、17.5、21.5に
現状は1日に2～5タイトル印刷。イレギュラーな印刷物を加えると年間40タイトル程度印刷

導入機種

TKSJETLEADER1500を1式導入。同機は両面4色を最高印刷速度150m/分、最高印刷解像度は600×600dpiで印刷可能。また、バリアブルフォルダーとチョッパー折装置をインライン接続してカ



ットオフを546mm～813mmに可変できる。なお、TKSJETLEADER1500はハワイ報知社のほか、米国シカゴのNewsweb社に2式稼働している。

今後の展開

ハワイ報知社はオフセット印刷機GOSS Community機が稼働しているが、カラーユニットがセットのため、多ページカラー印刷への対応が難しく、導入したTKSJETLEADER1500によりカラー化を進め、読者・広告主へのサービス向上と新媒体の開発や受託印刷も積極的に展開する。また、静岡新聞グループの共有機として、ハワイ報知社の実運用をベースに様々な検証を行い、わが国新聞印刷への適用を目指す。

始動式

3月10日（日本時間11日）に行われた始動式には、静岡新聞社、ハワイ報知社、東京機械製作所のほか、日本から日本新聞協会、共同通信社、業界関係者ら多数が出席し盛会となった。ハワイ出雲大社による神事のあと、静岡新聞社の大石剛社長、ハワイ報知社の田形恵一社長、東京機械製作所の芝良計社長により、ハワイ式セレモニー「マイレレイ・カット」が行われた。



続いて田形社長の運転開始指示により「Hawaii Herald紙（ブランケット版20ページフルカラー）」を毎分491フィート（150m/分）で印刷し出席者に配られ好評となった。この後、大石社長、田形社長から芝社長に感謝状が贈られ、大石社長は「今回、デジタル印刷機が設置された場所は、46年前に祖父の大石光之助が4色オフセット輪転機を導入した。ここに最新のデジタル印刷機を導入した

ことは、何かの縁を感じる。新しい機械の導入をきっかけに、ハワイ報知社の更なる発展を目指したい」とあいさつした。導入責任者の田形社長は「スケジュールどおりに始動式を迎えられたことに対し、皆さんにお礼を申し上げたい。この機械により一層の社業発展のため、社員一丸で邁進する所存ですので、今後ともよろしく願いたい」と呼びかけた。

導入記念レセプション

始動式前日の9日夜にハワイ市内のホテルにて東京機械製作所主催のレセプションが開かれ、関係者が多数出席し賑わった。東京機械製作所芝良計社長は「ハワイ報知社と弊社は1970年代から印刷機械の撤去工事のお手伝いをするなどご縁があった。これからもデジタル印刷機を通じて末永いおつきあいをお願いしたい」と挨拶した。また、同社の木船常務執行役員は、関係者にスケジュール通りの導入移行に感謝するとともに、完成したTKSJETLEADER1500をベースに、次期デジタル印刷機の検討を進めていることを明らかにした。

おわりに

今年に入りハワイ報知社の導入移行を皮切りに、わが国の新聞デジタル印刷も進展している。朝日新聞社は木村社長の年頭挨拶でデジタル印刷機の導入を発表した。中日新聞社（本社名古屋市）は、中日スポーツ創刊60周年記念として、3月28日付けの同紙別刷り紙面の1面に「ドラゴンズ背番号ビンゴゲーム」を掲載した。オフセット輪転機にデジタル印刷装置を搭載して1部ごと異なる可変情報印刷をわが国初めて実施し話題となっている。デジタル時代の新聞印刷の付加価値向上に向け、新聞・印刷各社の更なる取り組みを期待したい。

有限会社メディアテクノス代表取締役
井上秋男（JAGAT客員研究員）

尚、東京機械製作所社長 芝良計氏は3月30日に急性心不全のため急逝されました。心からご冥福をお祈りいたします。

第1期ISO9001認証取得連続講座を受講して

昨年12月21日(土)、日本印刷会館会議室において公開講座「今、なぜISOなのか!」を開催し、ISO9001認証取得に向けて、関東フォーム印刷工業会会長の瀬戸良教氏((株)昇寿堂代表取締役社長)が「キックオフ宣言」を行ない、(株)昇寿堂(受講者:26名)、(株)木万屋商会(受講者:15名)の2社共同によるISO認証取得連続講座がスタートした。この講座は土曜日に一日(午前9時から午後5時まで)かけて、月2回のペースで全7回開催した。途中、夜勤明け勤務の参加者や、大雪に見舞われ交通機関が断たれてしまって、帰宅が困難な受講者もあったが、受講者全員が「ISO9001内部監査員」の資格取得試験に合格し、本年4月に認証取得審査を受ける段階に至っている。

今回、ISO認証取得連続講座を受講された方々の「感想文」をまとめたので、公開したい。

■ 受講生M氏

ISOは「既に行なっている業務」を文書化するだけだと聞いていたので、正直なところ油断していた。フタを開けてみれば実行していないことだらけ、ない書類だらけで大変な苦勞を必要とした。今回の研修を通して、これまでシステム化していなかった部分が洗い出せたので、今後の業務が格段にスムーズに流れるのではないかと期待している。内部監査を実施し、是正処

置要求書を作成してみて、自分自身のマニュアルに対する理解が足りない部分が多くあることも分かった。マニュアルを熟読し、今後の運用を滞りなく推進できるよう、継続学習に努めます。

■ 受講生H氏

「会社は社員を大切にし、社員はお客様を大切にする」という経営理念が、ISO認証取得講座の中で「顧客満足の向上を目指す」と結び付き、そのことを実施することによって、社員の幸せにつながることを再認識することができた。これまで作ってきた経営計画書の中身と、ISOの要求事項であるP-D-C-Aや5Sなどの取り組み事項が頭の中で色々と重なり、今まで会社でやってきたことが間違っていなかったと、胸をなでおろす気持ちです。

■ 受講生S氏

今回の講座を受講して、当初はほとんどできているのでは?と思っていましたが、細かな部分は抜け落ち、個人ではやっていることも組織としてはやっていない箇所等、再認識することができました。ISOはまさに「経営そのもの」であることを痛感いたしました。最初は戸惑うことが多いとは思いますが、全社的に運用していき、新入社員が入社した際には、今回作成した「品質マネジメントマニュアル」を使用しながらスラスラ進められるように、根気良く運用を続けていきたい。このマニュアルによって自分自

身の役割も明確になったので、今後、自分や会社がどのように変わるかが楽しみです。部下の指導や自分自身のスキルアップにもつなげていきたいと思う。

■ 受講生I氏

ISO認証取得講座を受講して、記録を文書に残すことがいかに大事であるかが良くわかりました。今まで決められたことの記録しか残していなかったために、記憶があいまいで、関係者が集まって記憶を辿ることが多くありました。その時間が省けることはとても良いことです。ISOの顧客満足の向上をより理解することで品質の向上、職場環境の向上ができ、私たちの工場が素晴しくなることが、とても楽しみになりました。今までなかなかできなかった6S(5S)ができるのは嬉しいです。社会人になってから研修を受けてしっかり勉強する機会があまりなかったのも、毎回の講座がとても新鮮でした。通常業務との並行作業はかなり厳しかったのですが、研修を受講してよかったです。ありがとうございました。

■ 受講生O氏

ISOという言葉は、お客様との名刺交換の際やホームページなどで目にはしていましたが、その中身については殆んど知りませんでした。そのため今回の受講の話聞いた時は、何か厄介なことが始まるかと不安だけが先行して気落ちしていました。しかし、講義の冒頭で「ISOは顧客満足の向上を目指すシステム」と伺えたことで、頭の中がスッキリしました。また、その実現に向けて、社長の方針に沿って全社員が同じ方向を見る必要があることも理解できました。今日の内部監査業務の講義では、自分の理解不足を痛感いたしました。ISOを取ることが目的ではなく、継続・改善していくことが大事であると知ったので、継続して習慣としていくよう努力していきます。

■ 受講生I氏

研修の最初のころは初めて聞く言葉や文書ばかりで戸惑っていました。今でもまだまだなこ

とばかりですが、受講する前に思っていた考えを払拭し、少しでも会社を良くしていくために頑張っていこうと思えるようになりました。これからは職場において、今まで勉強したことを基に改善に取り組んでいこうと思いますが、正直、みんなの協力が得られるかどうか心配な部分もあります。しかし、全社員で会社を良くするために頑張っておりまいます。今回の研修を受講したメンバーとして、現場で分からない人には積極的に教えて、この研修を活かさせていただきます。

■ 受講生S氏

今回の研修で一番感じたことは、工場で過去に様々なことをマニュアル化していたにもかかわらず、いつの間にか消えてしまったことが多いことに気が付きました。品質の向上を目指す上で「いいことは継続していく」ことが重要であるにもかかわらず、そのことが続いていたのは残念に思いますし、会社にとってもマイナスであると思いました。しかし、今回ISOを取得するために、社員全員が力を合わせるによってプラスになると思いますし、ISOで文書の管理と保管をすることによって「いいこと」の継続ができると思います。ISOを行なっていくことは非常に大変だと思いますが、社員全員が会社の発展のために努力していけると思います。

■ 受講生S氏

今回のISO認証取得に際して5S活動の状況を見直すこととなりました。それは、今まで様々な箇所でも5Sに取り組んできたにもかかわらず、継続的な改善が不十分であったために、多くの問題が放置され続けていたことが判ってしまいました。そして、それらを一つ一つ検証し処置していくことの難しさを再認識いたしました。これから内部監査や審査という新たなプレッシャーを自らに課すことで、会社の全体的な把握や、各部署との関係について強く意識する良い機会になりました。私自身どのように責任を果たしていくべきか、まだまだ模索中ではあり



(株)昇寿堂 資格合格の方々



(株)木万屋商会 資格合格の方々

ますが、そういったことを考える勉強をこのタイミングで得ることができて良かったと思います。

■ 受講生M氏

ISO認証取得講座を受講して大変勉強になりました。今まで品質管理の方向性を社員で見直す機会がなかったので、各部門で責任を持ち、品質向上を目指すチャンスになったと感じています。また、自分自身でも理解していないことや、一人では改善したい部分について声を上げられずにいましたが、ISOによって皆で力を合わせ、小さいことからでも少しずつ良い職場に変わるため、さらに理解を深めたいと思います。

■ 受講生Y氏

今回の講座を受講して会社の経営方針を改め

て認識し、自分の目標を明確にすることができました。社員全員が会社の方針を周知し、同じ方向を向いた状態で仕事を進めていけるということは、ISOの研修を受講する前と後では大きく違うと思います。今後、様々な事項を文書化していくのは、初めはすごく大変なことかと思っています。しかし、基盤をしっかりさえしておけば、今後何かあった時や新入社員の方々が入った際にも活かせるのではないかと思います。

注：ISO認証取得連続講座の受講中に、受講者にお書き頂いた感想文を生かしながら、まとめさせて頂きました。

東北フォーム印刷工業会

平成25年度第5回役員会・新春講演会並びに新年会を開催

東北フォーム印刷工業会（佐久間信幸会長）は1月21日（火）、仙台市ホテル白萩にて役員会、新春講演会及び新年会を開催した。

講演会には20名が参加し、「女性のチカラ」と題し、東北大学大学院教授の大隅典子氏が講演され、日本再生の鍵として女性の力をどう生かすべきか等について聴いた。

大隅氏は、1998年より東北大学大学院医学系研究科教授（現職）、2006年には東北大学総長特別補佐（男女合同参画担当）に就任している。男性と女性には性差があり、それぞれに別の能力

がある。分野によっては男性より優れた部分を持っている女性の能力を生かす仕事をしてもらうためには、育児の負担が大きい女性を助けるための社会インフラが必要だということを、外国の成功例も交えて説明された。また、昨年2013年は東北大学が、日本で初めて女子学生の入学を許可した1913年から、ちょうど100年という節目の年であった。東北大学は当時から女性への門戸開放に積極的で、現在も男女共同参画委員会や女性研究者育成プロジェクト等を運営したり、学生や教職員が利用できる学内保育園を開設するなど、様々な形で女性研究者を支援している。最後に女性の積極的登用が企業の力をアップすることを訴え、参加者は自社の現状を考えながら、真剣に大隅氏のお話に耳を傾けていた。

講演会の後の新年会では21名が参加し、大隅氏への質問や、情報交換をしながら、楽しい懇親のひとときを過ごした。



講演会に先立ち佐久間会長の挨拶



講師の大隅典子先生

中部フォーム印刷工業会

平成25年度2月・3月度理事会を開催

中部フォーム印刷工業会（入野康会長）は2月、3月に名興ビル9階会議室にて、定例理事会を開催し、5月26日（月）に開催（於：メルパルク名古屋）を予定しています定期総会の開催計画と、新年度の役員体制に関する下記の事案について確認・協議・決定しました。

- ・当会顧問である松尾富正氏の会社退職に伴い当会顧問の退任。
- ・会社都合により、理事に就任いただいていた

西田覚氏が異動となられたことにより、西日本営業本部副本部長兼名古屋支店長に着任された（株）イセトーの山中克重氏を新年度の理事候補者とし、5月に開催する平成26年度定期総会にて理事に就任頂く予定です。

また、4月の理事会終了後、新年度に向けて理事の懇親を深めるため、山中理事の歓迎会を兼ねた懇親会を予定しています。

関西フォーム印刷工業会

平成26年新年互例会を開催

関西フォーム印刷工業会（溝口剛司会長）では、毎年恒例の新年互礼会を平成26年1月16日に堂島ホテル（大阪市北区）にて、午後3時半より理事会、午後4時半より講演会、午後6時より懇親情報交歓会が行われました。

講演会では講師にわぐりたかし様をお招きし、「語源力」で「関西ルネッサンス」と題してご講演いただきました。

わぐり様は放送作家として多数のヒット番組を企画されている一方で、世界でただ一人の語源ハンターとして、言葉が生まれた土地「語源遺産」を訪ねて国内外を旅されて、新聞や雑誌

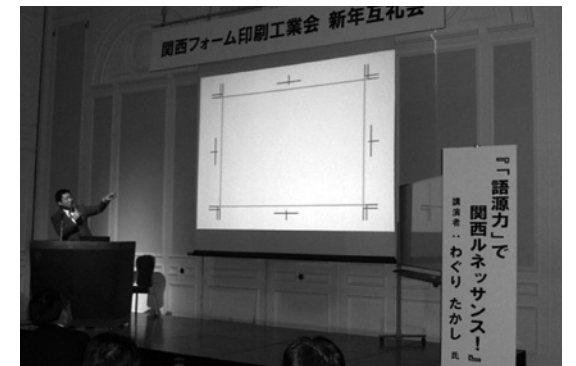
の連載、テレビやラジオにも多数出演されておられます。

ご講演では、「語源遺産」にまつわる数々のエピソードを交えつつ、「0+1（ゼロプラスワン）」をキーワードに、「現場主義」「一歩前に踏み出す」「迷ったらゼロに戻る」など、普段は忘れがちになってしまう「基本的な姿勢」の大切さを再認識させていただく事が出来ました。

その後に行われたパーティーでは、懇親情報交歓会と題して、来賓として各印刷関連団体様をお迎えし、総勢100名以上の盛大な交歓会となりました。



溝口会長の挨拶



わぐりたかし氏の講演

溝口会長の開会挨拶での「関西の元気を日本全体に届けましょう」との言葉に、参加者の士気の盛り上がりを感じられました。

交歓会の終盤では、溝口会長の「新年の始まりから、若さ、元気さを感じていただきたい」との思いから企画した、若手ヴォーカルグループ「なんのけ」のステージが催され、会場の盛り上がりも最高潮を向えました。



ヴォーカルグループ「なんのけ」

関西フォーム印刷工業会大阪支部

「第40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2月27日、JPビル8Fにおいて、21社から21名が参加して、2月例会と第40回プチ勉強会を開催した。

今回のプチ勉強会は、「AR作成がここまで気軽に身近に」と題して、スターティア・ラボ株式会社のマネージャー古瀬貴大様に発表いただきました。

ARをクラウドで利用できるサービスがいくつか出てきているが、スターティア・ラボもそのひとつで、COCOARと名付けられている。高額なCGを扱うのではなく、テキスト、音声、動画、画像とWEBサイトへのリンク機能を活用し、安価で気軽に利用できるツールとして提供されている。利用契約には200万円ほどかかるが、その後は月額2万円の保守サポート料でサーバー容量3GBまで、点数制限なしでデータ

をUPできるそうだ。

そうすると、これまでのように印刷物だけで納めるのではなく、少しの追加費用で、ARのプロモーションを付加して提案することで、印刷物の付加価値が上がり、お客様に喜んでいただけると共に、受注の継続が見込める。追加費用は、1点数千円とするのか、数点まで月額数万円とするのかは自由である。勉強会では、COCOARを利用した様々な印刷物を紹介いただき、実際にプロモーション動画などを見ている間に、参加者それぞれの頭の中では、自社の顧客への活用方法などが膨らんでいたように思われる。既に印刷物になっているものにも、後からARを付加することができるので、営業ツールとして面白い。最近のプチ勉強会の中で一番参加者が多かったことから、ARへの関心が高いと思われる。



中国フォーム印刷工業会

平成26年新春講演会・懇談会を開催

中国フォーム印刷工業会(太田真義会長)では、新春講演会と懇親会を平成26年2月6日にメルパルク広島にて、会員企業の13社から15名が参加して行った。

講演会では企業や病院、学校での研修、アスリートのメンタルコーチを行っている(株)ディア・フォロン代表取締役社長の池本良子様から「外見でビジネスが変わる」をテーマに、お話をいただいた。

あなたは外見で損をしていませんか？

外見はコミュニケーション：

自分を知る(内観美力)、身体をつくる(身体美力)、おしゃれになる(外見美力)、この3つの力をバランスよく育てると、自分の生きるメッ

セージ発信ができるようになり、初めて豊かなコミュニケーションが可能となります。

美はコミュニケーション：

個性を生かし、それを最大限に表現した存在に、私たちは無条件に魅了されます。あなたにしか出せないオリジナルの美しさを身につけたとき、それは多くの人に心のドアを開いてもらう大きな力になります。

なぜ外見は大切な？：

「あなた」という存在を言葉だけで伝えることは時間もかかり、また、難しいことでもあります。外見を自分らしく輝かせていくことで、より早く、より正確に「あなた」を伝え、本当の幸せを引き寄せる手助けになります。

九州フォーム印刷工業会

理事会・研修会・懇親会を開催

九州フォーム印刷工業会(和田秀一郎会長)は、3月5日(水)に福岡にて、会員18社から28名の参加をいただき、平成25年度理事会及び研修会、懇談会を開催した。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で報告された事案等の説明があった。また、和田会長が講師となり、行動科学について人間の行動を「科学」的に研

究・分析する勉強会も行った。さらに年間行事予定である研修会の一環として、当会員である(株)レイメイの藤井様にご協力いただき、「3Dプリンター」の見学及び市況の説明会も開催した。最後に特別会員を含め25名の参加をいただき、懇親会を行ったが、25年度の最後を締めくくる意味でもおおいに親睦を深め、有益な情報を得ることが出来ました。



国際委員会

■北米印刷事情レポート（2014～2015）

米国経済と印刷市場

年が変われば予測も変わりますが、経済と政治的な不確実さと、印刷市場での競争の激しさは、依然としてそのままです。この論文で、PIAは経済状況、印刷業の出荷額、印刷企業の収益性と印刷市場の力学についての、予測を提供するために「水晶玉」を凝視しています。そして2014年のアクションプランを提示しています。

米国経済はセコンド・ギヤに

これまでのところ、今回の大不況からの回復のペースは、過去半世紀の中では最も遅い回復状況です。2014年と2015年の展望は、不幸にもこれまでと同じように「生ぬるい成長」です。PIAの見解は少し否定的で、2014年に約2.4%の成長、2015年には2.6%の成長をもたらすという、少し明るい傾向です。

- 現時点でマイナスの要素は以下の通りです。
- 弱い世界経済がもたらす、弱い向かい風。
 - オバマ大統領が創り出している不確実性と、健康保険料の増額と、消費者と事業支出金額の減小。
 - 政治的な行き詰まりは意義のある税制と、社会保障制度の改革を継続して妨げています。これと同時に2つの主要な明るい兆候があります。
 - 財政再建を進めるため「sequester」が発動された場合は、連邦支出を減らし、欠損を減らすことができますし、多くのリソースを民間部門に振り向けることができます。
 - 「低金利」と「インフレーション」が持続しています。

最も大きな疑問符は、連邦準備銀行の金融政策の方向です。連邦準備銀行が証券市場を大きく崩壊させないで証券を購入できることと、消費者が購入しているレベルで、富への影響を成功裡に調節することができるという仮定が、この予測の前提です。

回復期の全般にわたって、成長力は僅かに勢いを増し成熟するでしょう。消費者と企業は医療問題での混乱に対応するでしょう。一方、雇用の創出は、2013年のレベルから改善される可能性は少なく、2014年と2015年の失業率は、共に7.0%に留まったままでしょう。

印刷業の経済循環2014～2015年

本誌で発表された経済シナリオは、印刷市場にどんな影響を与えたでしょうか？印刷業は一般に名目GNPに従います。印刷業を牽引する最上位の要因である「経済」は、穏やかな成長であることを示しています。しかしながら、印刷の出荷額は、経済成長を1～2%下回る結果を示しています。さらに印刷業は、景気循環での「後退期」では「先行」し、「回復期」では「遅行」しますので、GNPの成熟した回復期は印刷業にとって「最善」な状況です。

われわれは約4年間に渡り成熟した回復段階にあるのですが、それは極めて弱い状態に留まっています。

全般的に見て、全印刷業（印刷産業＋印刷関連メディア業）の予測値は2014年に1,610億ドル、2015年には1,599億ドルという、安定したものとなります。この全体の中で、印刷産業は2013年の820億ドルから2014年には840億ドルに、2015年には845億ドルに成長するでしょう。成長の主要因は「国会議員選挙」と「パッケージ・ラベル・包装紙」と「経済状況」です。2015年の経済成長の力は弱く、経済の回復・成熟に向かう変化とともに、印刷をいくらか持ち上げるでしょう。（表1）

印刷市場で、もう一つの主要な部分は、新聞、定期刊行物、書籍、名簿録、グリーティングカード等の出版社からなる「印刷関連メディア業（print-related media）」は、2014年、2015年ともに約-2.0%の減となるでしょう。（両方を合計した）全合計の出荷額は、未だにかなり大きく、2014年には770億ドル、2015年には754億ドルとなるでしょう。

表1 印刷業の経済実績（予測）2014-2015

Print's Economic Footprint—2014 and 2015 (\$ Billions)				
	2014	% Change	2015	% Change
Commercial Print and Related Support Activities	\$84.0	2.0%	\$84.5	0.5%
Print-Related Media	\$77.0	-2.0%	\$75.4	-2.0%
Total Commercial Print, Related Support, and Print-Related Media	\$161.0	0.0%	\$159.9	0.0%

上から、「印刷産業」、「印刷関連メディア業」、「全印刷産業＝印刷産業＋印刷関連メディア業」

印刷様式別売上の分類

印刷様式について、最近のPIA 印刷市場調査の結果を振り返ってみると、様式別の売上成長性は多様性を示しています。トナーによるデジタル印刷と、インクジェットによるデジタル印刷、さらに、付帯サービスの売上は、産業の成長を押し上げる部分です。「寄与度」を推定する作業では、それぞれのサービスを提供していない各社のデータは、集計に加えていません。しかしながら、産業の成長が「上向き」なのか「下向き」なのかという状況をビジュアル化するには役立ちます。全体として印刷産業の成長に対する寄与度（貢献度）は、デジタル印刷と付帯サービスで+1.94%。その一方で一般印刷は-2.24%となりました。（図1）

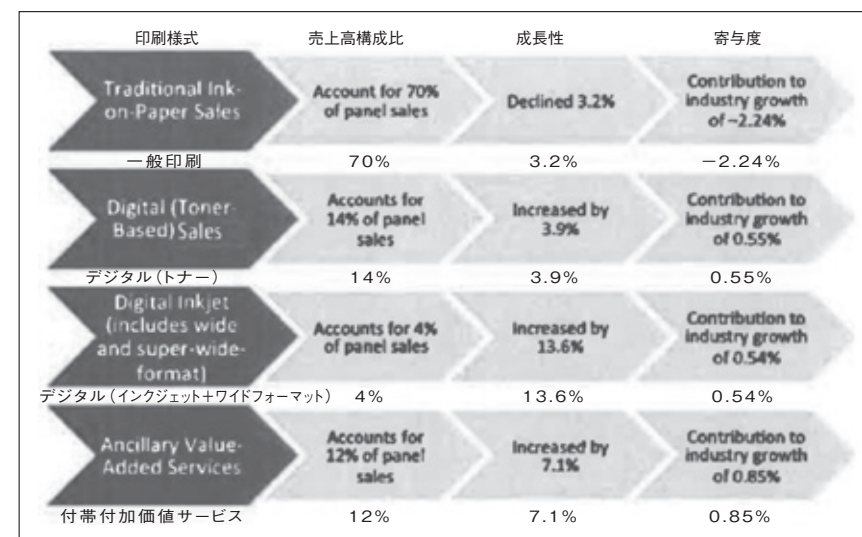
印刷物の機能別分類

PIAは印刷物の機能分類をInform/communicate: 情報伝達用印刷、Market/promote: 市場販促用印刷、Product logistics: 物流用印刷の3つに分類

収益性は停滞期の予測

印刷産業の財務指標を、税引前の売上利益率とするなら、2010年の景気後退期の-1.4%という低水準以来、着実に改善しています。PIAは現在の

図1 印刷様式別売上高構成比、成長性、寄与度



収益性の2.7%～2.8%が、これからの2年間持続すると予測しています。収益性の高いリーダー企業（収益性の高い上位25%の企業）の収益性は10%を維持すると予測しています。

2014年と2015年の行動計画

2014年・2015年の行動計画に「あるべき項目」は何ですか？ 最重要項目は「売上高」ではなく「利益」とすべきです。収益性は「売上」と「コスト」と「価格（料金）」の関数です。利益の増加は「高い売上と価格（料金）」と「低いコスト」によってもたらされます。収益性の高いリーダー企業は「高い売上高」と「低いコスト」と「高い価格（料金）」を求めています。以下は実証済みの提案です。

売上増のために

- **特化**：「ラベル/包装紙」あるいは「ダイレクトメール」のように、特殊なセグメントに「特化」することです。そして垂直市場（訳注：生産点から最終使用点までの工程）に注力することで、高い売上を達成しています。
- **多様化**：もっと多くの付加価値・付帯サービスを提供している企業は、印刷だけをする企業よりも高い収益性を示しています。
- **様式の優位性**：トナーによるデジタル印刷とインクジェットによるデジタル印刷は、オフセット印刷よりもずっと早い成長力を示しています。インクジェットによるデジタル印刷とオフセット印刷とを組み合わせるハイブリッド印刷は成長しています。
- **印刷製品とサービスの提供**：ホット市場は通常定義されている「印刷」ではありません。「web to print サービス」「Web開発」「サイン/看板」「統合した印刷」「フルフィルメントおよびデータベース管理」はホット市場です。そしてこれらのサービスを提供している印刷企業は利益を得ているのです。

コストを減らすために

- ベンチマークとなるコストは、自社とは関係なく産業の指標として存在します。

- 製造の間接費を削減し、変動する費用を固定して下さい。従業員や工場従業員の1人当たりの売上高や付加価値を指標のベンチマークとして、人員を配置して下さい。
- 労働力を資本にして下さい。収益をリードする印刷企業は1従業員一人当たり多くの投資を行なっている。「適正規模でより良くなる様に」

懸命な価格設定の実行

印刷企業は価格（料金）競争をしています。収益をリードする企業では、懸命な価格設定を実践することで、高い価格（料金）で請求することを競っています。PIAの研究では、価格（料金）を1%上げると、売上あるいは原価を類似の比率（この場合1%）での変化よりも、3倍かそれ以上の高い増加を示すことが分かりました。

懸命な価格設定戦術には、以下のことを含んでいます。

- 特化は競争を減らし価格（料金）設定力を保持できます。
- 顧客のニーズに対し、深く詳細な知識を持っていること。
- 特化した中で、付加価値サービスの多様化を図る。
- 企業のブランドを強化すること。
- より高い価格（料金）で売り上げるための報奨金制度を伴う売上補償制度を持つこと。
- 価格（料金）設定は需要の拡大によって牽引され、コスト（原価）にはよらない。

「学び続ける組織」であれ

収益を出しているリーダー企業が、他社よりも多く出費する項目が1つあります。それは教育・訓練費です。給料に対する教育・訓練費用の割合で比較すると、収益を出しているリーダー企業は、これから取組もうとしている企業よりも約2倍も多く使っています。さらに、製造部門、技術部門、工場管理部門、営業部門、経営管理部門など、すべての従業員に教育の機会を提供します。

The Magazine January 2014 Vol. 6 Issue 1
Dr. Ronnie H. Davis

新世代の印刷発注者とは！

マーケティング・ミックス*における印刷としての役割の変化は、印刷産業に重大な影響を与えています。印刷がマーケッターのために、重要な構成要素であった間にも、印刷は「予算的な配分」と「心情的な支持」の両方を失っています。たとえばNPES**による最近の調査・研究では、北米のビジネス・情報伝達経費の中での印刷の役割は、2007年の60%から、2015年には35%に減少する」と述べています。

マーケティング・ミックスが変化したように、印刷発注者の仕事も変化しました。多くの企業で印刷物について発注の権限を持った「印刷発注者」が今も存在しています。しかし、組織の中で主要な機能の存在ではなくなっています。印刷物の発注という仕事は、大きなプロジェクトの中で小さな一部分を担当する部門になり、外注先等の専門家であるマーケッターの仕事になりました。さらに、印刷物の発注方法も変化しています。印刷物のオンライン発注は、直接印刷企業に発注するのと同じように、企業のポータル・サイトを利用して発注されています。

これまでのセールスポイントは、価格（料金）、品質、そして配送でしたが、今日の印刷発注者にとって、もはやこれらの事項は重要性を持っていません。これは既定の事実です。長年の関係と経験が貴重であった顧客にとって重要であっても、新しい顧客は同じようにこれらの事項に関心がないのかもしれません。この新しい環境で成功するためには、印刷企業はこの転換を理解して、順応しなくてはなりません。これからの新世代の印刷発注者が求めているものは何でしょうか？「付加価値サービスに興味を持っているのでしょうか？

訳注*：Marketing Mix; マーケティングの構成要素（エレメント）を有機的に統合することである。マーケティングの構成要素として、E.J.マッカーシーは4P（product, place, price, promotion）を指摘している。
訳注**：NPES; 母体は1933年に設立された、National Printing Equipment Association。現在はThe Association for Suppliers of Printing Technologies という。

もし、そうであるなら、どんなサービスですか？」「発注者は印刷関連の仕事にどれだけの時間を割いて使っていますか？」「発注者は、印刷物の発注のほかに、どんな責任を持っていますか？」「発注者が扱っている印刷物の予算は、これまでの3年間でどのように変わり、これからの3年間で変わろうとしているものは何ですか？」。

新世代の印刷発注者に：印刷発注者とは「何者」であり、求めているものは「何」か、印刷企業がやるべきことは「何」か等を探るために、印刷物の発注を担当している315人の専門家にインタビューしました。

印刷企業での仕事の仕方

調査した、殆どの印刷発注者にとって、印刷物の発注に関わる仕事は重要な位置を占めています。調査対象の半分以上の人たちは印刷物を作成する印刷会社の選定に、また、20%の人たちは、発注価格（料金）の交渉に責任を持っています。さらに、大半の印刷発注者は複数の印刷会社を担当しています。ある時には、これらの印刷会社に仕事を分担して発注するといったタイプの仕事もしています。調査対象者の中で担当する印刷会社の社数は6社～10社で、多くは3社程度を担当しています。

求めているものは「何」か

私は「紙に記号を印す」ような印刷会社から、マーケティング・サービス・プロバイダーと呼ばれるようになるために、印刷企業が変身する必要があることを、数年前から多くの著作で主張し続けてきました。そこで、調査対象の印刷発注者に尋ねました。価格（料金）、品質、納期などが類似したとき、次に求めるものは「何」ですかと。それは「啓発」の姿勢でした。

「どのように印刷（物）を使うべきか」について、印刷会社は新鮮なアイデアを顧客に提供することによって、顧客とのビジネスを盛り上げる必要があります。このことは、印刷会社が顧客の取り組んでいるビジネスについて気にかけていることで

す。そして、ソリューション(問題解決)を提供できることを示すよい機会であることを示しています。多くの印刷発注者もフルフィラメントとパーソナライゼーションのような印刷関連の取り組みを探しているのです。これらは、すべての印刷発注者にとって重要であり、特に仕事の中核を印刷物の発注業務を占めている人たちにとっては重要です。さらに、印刷関連予算がより大きな場合は、発注者はより独創的で、革新的なソリューション(問題解決)を探しています。

「どんな些細なことでも、もっとビジネスを良くする方法について提案したいのです」。それは「デザインと機能の革新、新しい印刷媒体や、競合との差別化をするアイデア」の基になります。

発注者が印刷会社に求めるものは？

「印刷するだけの印刷会社」を望む印刷発注者は、ほとんどいません。印刷物をどうするかを決定する人たちは、マーケティング機能について、マーケティング・サービスやアイデア、データベース構築能力について、そして、マルチ・チャネル支援に精通し、提供してくれる印刷会社に魅力を感じています。けれども重要なことは、印刷発注者が印刷会社にこれらのサービスの提供を、実際に求めているわけではありません。しかし、「印刷機能」の限界を超えて、ビジネスを拡張できるかどうか、不確実な企業にとっては重要なことです。

今、「何」をなすべきか

印刷発注者の役割は変化し続けるでしょう。2013年の印刷発注者は、程度の差があるものの印刷関連の専門家であり、マルチタスク・コミュニケーションのスペシャリストです。彼らは印刷物の発注の他にも「責任」を持っています。そして、マーケティング・コミュニケーションの役割を担っています。

著者たちが2013年に発表した、印刷発注者の特性と発注行動についての重要な新しい洞察は、印刷産業にとって挑戦と機会の両方を指し示しています。印刷発注者の仕事は、今までよりも広がり企業全体に拡散し続けるでしょう。印刷発注者の

役割は、非印刷関連の作業も差配するように発展しています。シニア・レベルの経験豊富で、定年間際の印刷発注者からみると、新世代の印刷発注者は業界知識が不足しています。

印刷会社は、未来の印刷物を発注する新世代の人々を、どんな方法で支えればよいのでしょうか？

印刷物を発注する新世代の担当者的大半は、印刷会社や印刷媒体と殆ど関わっていない状態で、印刷について包括した責任を持っているのです。

この変化は、印刷サービス・プロバイダーになるための機会を提供しているのであって、チャンスに満ちた良い変化です。彼らは初心者であるか、経験者であるかにかかわらず、良好なパートナーとして長期にわたって良い関係を築きたいのです。印刷発注者は「印刷で成功すること」に興味を持っています。その結果として彼らは受け持った印刷会社から「クリエイティブなコンセプト」を引き出そうと求めているのです。印刷物の発注者は印刷会社から設備をはじめ様々な知識を学び、得られた情報によって新しい印刷パートナーとして印刷会社を選択します。そして、印刷発注者は印刷物以外の製品やサービスに対しオープンなスタンスを持っています。印刷会社は顧客の企業価値を高めることで、この「変化」の優位性を確保することができます。また「印刷物をどのように利用しようか」、あるいは「印刷物を利用しない」との意思決定をする人と、より密接な関係を構築することは重要であることを意味しています。マーケティング部門に属している多くは、印刷会社での作業や印刷(物)の特性について、精通してはいません。そのため印刷会社からの情報は、媒体としての印刷物に、改めて興味を示しています。

重要な2つの流儀(習慣)で、新しい印刷発注者と古い印刷発注者は同じように見えます。印刷物の発注者は、長期的にパートナーである印刷会社内の比較的小さなグループと、緊密に、共に働くことを好みます。実際の発注手続きにかかわらず、発注者は印刷企業との「良い関係を構築」し、「持続」することを高く評価しています。印刷会社は、すべての機会を、この関係性を強化することに充てるべきです。「以前」と「現在」の印刷発注者の大

きな相違点は、組織内での「役割」です。最近の印刷発注者は、他に「非印刷関連」の責任も持っています。

今回の調査回答者で「印刷物発注以外に何もしていない」との回答はゼロでした。(訳注：この事実から)印刷会社に対する帰結的意味(implication)を理解する必要があります。印刷発注者は非印刷関連に対しても感度を高めており、付帯する非印刷関連サービスを紹介する良い機会でもあります。

印刷企業が顧客との中で、関係性を拡大するもう一つの理由は、印刷物の発注は「グループ・プロセス」であるということです。このため印刷発注者は自社内の組織間連携が重要になります。印刷

■「デジタル印刷レポート2014」を刊行

公益社団法人日本印刷技術協会(JAGAT)は3月20日、進化するデジタル印刷による最新ソリューションやビジネス事例などの話題を取りまとめた、「デジタル印刷レポート2014」を刊行した。同レポートでは、デジタル印刷による最新のソリューション、デジタル印刷のテクノロジー、小ロット出版や特殊製品など、印刷会社が取り組むビジネス事例を紹介している。「オンデマンドカタログを実現するデジタル印刷・後加工」「PPOを実践したカタログソリューション」「データでみるデジタル印刷の現在と可

■「デジタル印刷 ビジネス BOOK」を発行

月刊ブリテックスステージを発行しているニューブリンティング(株)は、3月増刊号として「デジタル印刷 ビジネス BOOK」を3月28日に発行した。「インクジェットの潮流」に焦点をあてたインタビューや調査記事を掲載。さらに、「多様化するインクジェット」として、ミヤコシ、富士フイルムグローバルグラフィックシステムズ、コダックー仏・SAGIM社、独・Kern社の

メディアが様々なメディアからの挑戦を受けている間にあっても、優秀な印刷発注者とマーケッター(販促グループ)は、印刷に新たな興味を見出すでしょう。私たちは「新世代の印刷発注者への対応が、印刷会社の優位性を確立する最も良い方法」であると考えております。

The Magazine Feb. 2014 PIA
Margie Dana
John Zarwan

訳注：print buyersを「印刷発注者」あるいは「発注者」と訳した。アメリカの商習慣に合わせれば「印刷ブローカー」と訳すべきであろうが、日本の実情にはそぐわないと判断した。

能性」「デジタル印刷で新ビジネスを」「Hunkeler Innovationdays 2013の開催概要と新聞デジタル印刷の最新動向」「page 2014でPODiは何を語ったか／page 2014に見るデジタル印刷」等、興味ある記事が満載です。

発行：公益社団法人日本印刷技術協会
体裁：A4判 76ページ
価格：定価2,800円＋税(JAGAT 会員価格：1,500円＋税)

取り組みを紹介している。その他、各社が取り組んでいるデジタル印刷ビジネス、新たな需要の創出「営業教育を考える」をテーマとした講演記事等も掲載され、読み応えのある内容である。

発行：ニューブリンティング株式会社
体裁：A4判 56頁
定価：1,000円(送料別・消費税込)

■「ラベルフォーラムジャパン2014」を開催

今年で5回目を迎えるラベル新聞社主催の「ラベルフォーラムジャパン2014」は、7月22日、23日の2日間、東京国際フォーラムで開催されます。同フォーラムは、日本のラベル市場唯一の専門イベントで、ラベル市場のトレンドやビジネスモデルを発信する「コンファレンス」、実機実演を含む最新の資機材を紹介する「テーブルトップショー」、さらに、世界のラベル市場の動向や、ラベルとパッケージ産業に関わる業界人とユーザーとの交流の場が提供されます。

名 称：「ラベルフォーラムジャパン2014」
期 間：2014年7月22日(火)、23日(水)の2日間
会 場：東京国際フォーラム
東京都千代田区丸の内3丁目5-1

内 容：コンファレンス 25セッションを予定
テーブルトップショー 90小間

主 催：ラベル新聞社

参加費：コンファレンス

- ・2days 定価 45,000円(税込み)
- ・2days 早割 36,000円
(6月25日(水)まで)(税込み)
- ・1day 26,000円(税込み)

展示会参加費：

- ・1,000円(事前登録・6月25日(水)まで、コンファレンス参加者共に無料)

なお、日本フォーム印刷工業連合会も同イベントを後援いたしますので、「ラベルフォーラムジャパン2014」の詳細については、案内書やホームページでお知らせいたします。

■平成26年経済産業省企業活動基本調査にご協力ください

経済産業省大臣官房調査統計グループ

経済産業省では、我が国企業における経済活動の実態を明らかにし、経済産業政策等各種行政施策の基礎資料を得ることを目的として、平成4年以降「経済産業省企業活動基本調査」(基幹統計調査)を実施しており、平成26年も実施いたします。調査に対するご協力をお願いいたします。

実施期間：平成26年5月16日から7月15日まで
根拠法令：統計法(平成19年法律第53号)
調査目的：我が国企業における経済活動の実態を明らかにし、経済産業政策等各種行政施策の基礎資料とします。

調査対象：経済産業省が所管する産業に属する事業所を有する従業者50人以上かつ資本金3,000万円以上の企業で、企業全体の数値。

調査結果：平成27年1月に速報を公表予定。

調査方法：対象の企業へ調査関係用品を直接郵送します。

※調査票の提出は、紙調査票によるほか、インターネットからオンラインで提出することもできます。

※調査票に記入していただいた内容につきましては、統計法に基づき秘密を厳守いたしますので、調査に対するご協力をお願いいたします。

問い合わせ先：

経済産業省大臣官房調査統計グループ
企業統計室

TEL：03-3501-1831

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)	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。



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



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 三菱 IJ フォーム用紙 三菱 DF カラー M・G
三菱 ダイヤフォーム 三菱 ダイヤメールシリーズ 三菱 OCR 用紙 三菱 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 商社シテコア ☎ 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 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
本 店 〒104-0031 東京都中央区京橋2-6-4 ☎ 03 (3566) 2341 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
大阪支店 〒541-0056 大阪市中央区久太郎町1-3-9 ☎ 06 (6271) 2271 九州支店 〒810-0001 福岡市中央区天神1-15-6 綾杉ビル ☎ 092 (771) 1531

最高の製品とサービスを提供するために邁進します

MJP20EX-6000



最大用紙幅 520.7mm
最大印刷幅 508mm
印刷速度・解像度 80m/min (1200dpi × 1200dpi)
100m/min (1200dpi × 960dpi)
160m/min (1200dpi × 600dpi)

MJP20MX-7000



最大用紙幅 520.7mm
最大印刷幅 508mm
印刷速度・解像度
【低速モード】 80m/min (1200dpi × 1200dpi)
100m/min (1200dpi × 960dpi)
160m/min (1200dpi × 600dpi)
【高速モード】 160m/min (1200dpi × 1200dpi)
200m/min (1200dpi × 960dpi)
320m/min (1200dpi × 600dpi)



株式会社 **ミヤコシ**

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

〒275-0016

千葉県習志野市津田沼 1-13-5 TEL: 047-493-3854

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!

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)



印刷機材の総合商社

株式会社 **光文堂**

<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。

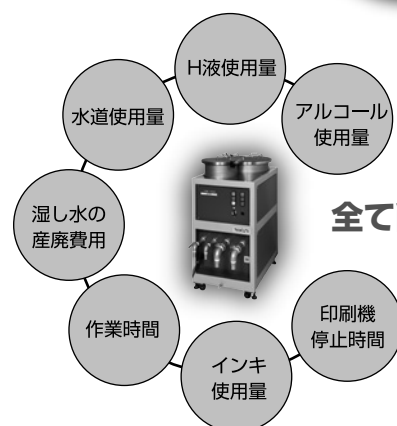


本店 / 〒460-0022 名古屋市中区金山二丁目15番18号 TEL 052 (331) 4111 (代)
支社 / 東京 支店 / 東北・静岡・大阪・北九州・福岡 営業所 / 北海道・青森・山形
千葉・山梨・沼津・浜松・岐阜・福井・金沢・富山・京都・山口・大分・熊本・沖縄

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

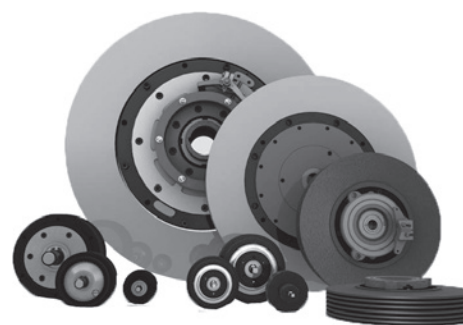
株式会社ニクニ 営業部 印刷グループ 〒213-0032 神奈川県川崎市高津区久地843-5
URL <http://www.nikuni.co.jp> TEL 044-833-1121 FAX 044-833-6482

NIKUNI

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>

BST
ビーエスティ日本株式会社