

CyClean™ サイクリン 非接触式ウェブクリーニング

Meech
イギリス・ミーチ社

Meech社 CyClean™ は、小型、高性能の非接触式ウェブクリーニングシステムへの高まりつつある需要に応じて設計されました。

最先端の計算流体力学（CFD）を適用することにより、Meech社は1ミクロンを下回る異物を引き出して取り除く、CyCleanの洗浄効率の最適化を図りました。



手動開閉での固定通気孔システム



エアハンドリングユニット（集塵機）

CyCleanの仕組み

- CyCleanのヘッドの領域に侵入する際、ウェブは静電気を中和する除電バーを通過します。
- 次にウェブは、吹き込み・吸い込みのエアフローによって作り出されたヘッドユニット内の乱流エアの力に晒されます。
- 乱流エアはウェブの高周波マイクロ振動を引き起こします。
- 高周波マイクロ振動と乱流エアの組み合わせはウェブの境界層を破壊するので、遺物は解放されて吸引エアフローによって吸い出されます。
- ウェブがCyCleanのヘッドから出る際、ウェブは2つ目の除電バーを通過します。これにより、異物がウェブに再付着するのを防止します。

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）
神奈川県横浜市都筑区池辺町3365



フォーム印刷

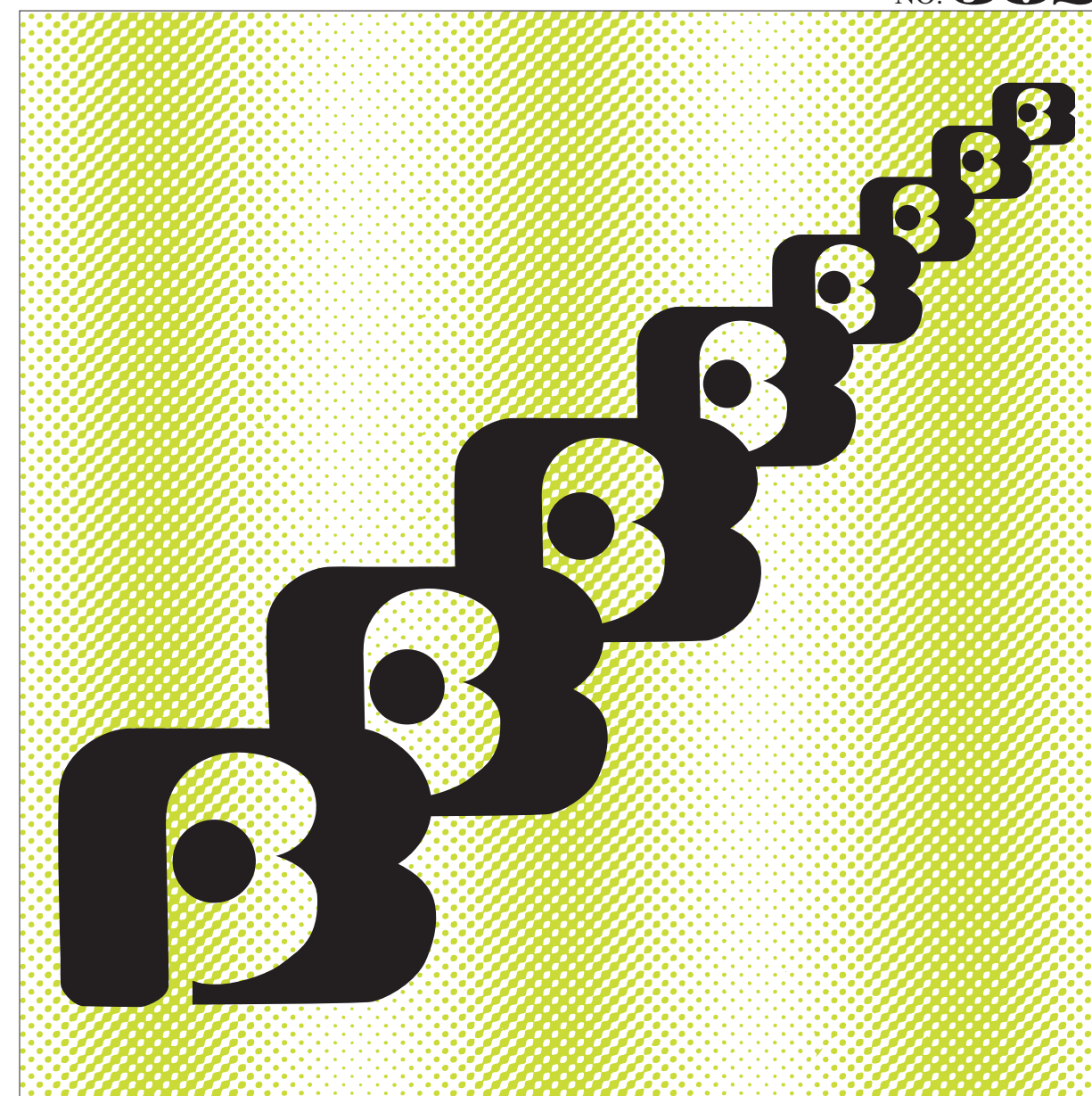


JAPAN BUSINESS FORMS ASSOCIATION

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. **382**



2015 .1

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 ヤマトナベ深川1号館1階

最新の印刷ソリューションを体感!
ホワイトキャンパス MON-NAKA
www.screen-wcm.com

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	林 陽一
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	西 智樹
東北フォーム印刷工業会	会 長	大門 一平
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
中四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26年度第6回理事会議事要録 10

日本フォーム工連 平成26年度第7回理事会議事要録 16

トピックス 20

環境セミナー「社会や企業が求める環境への取り組み」を開催
技術委員会主催「富士ゼロックス新潟事業所見学会」を開催
日印産連共催「印刷産業関連データ活用セミナー」を開催
業務委員会主催「羽田クロノゲート見学とミーティング」を開催
「ISO認証取得奮戦記」

工業会だより 35

関東フォーム印刷工業会 第一回ボウリング大会を開催年末懇談会・役員研修会を開催
北海道フォーム印刷工業会 セミナー及び理事会・忘年会を開催
東北フォーム印刷工業会 見学会及び役員会・望年会を開催
中部フォーム印刷工業会 平成26年度会員研修会を開催
関西フォーム印刷工業会 大王製紙(株)三島工場合同見学会を開催
中四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26年度第3回理事会・忘年会を開催

INFORMATION 41

国際委員会 北米印刷事情レポート(WhatTheyThink)より
書籍案内 2014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

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



富士薬品工業株式会社
FUJI CHEMICALS INDUSTRIAL CO.,LTD
HP URL <http://www.fc-fuji.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

TOYOINK

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

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

- **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。**

「最適組織」こそ時代を超える最強集団

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。

日本フォーム印刷工業連合会は、本年7月に設立50年を迎え、半世紀の長きにわたり会員各社の発展のために着実な成果を上げてまいりました。この間日本の産業の礎として大きく貢献してきたことは、私たちの誇りとするところです。

また、この50年間活動を支えていただいた先輩諸氏、会員各位のご努力に敬意を表すとともに、新たな50年、100年をスタートさせるにあたり、日本フォーム印刷工業連合会をさらなる発展に導かなければならないという思いを強くしています。

このところ日本企業の苦戦が多く伝えられています。これまで日本企業が強かったのは、多様で質が高く幅広い人材が存分に活躍していたからではないかと思っています。それでは現在、日本企業の組織についての考え方はどのようなもののでしょうか。ここでは「最強組織」対「最適組織」という観点から考えてみたいと思います。

「最強組織」とは、野球で言うところの巨人のように、試合に勝つために他球団から強力なバッターばかりを獲得し、1番から8番まで助っ人外人やホームランバッターばかりを並べる。会社組織で言うと外部から優秀な人材を入れ、内部の平凡な社員を排除して組織作りを行う、強力な販売組織を作るために同業他社から優秀なセールスマンばかりをスカウトする、これは強いはずです。

一方、「最適組織」というと、チーム内の人間をやりくりし、バントのうまい選手、足が速く塁に出ると必ず盗塁ができる選手、選球眼がよくフォアボールが多い選手などをうまく組み合わせる。一見地味で弱いようですが、140試合を通じてみると最後には、優勝争いをするポジションにいる、そんなチームです。会社組織で言えば、現在の個々の社員が持っている能力・特性に注目し、それを最大限に活かす人材配置、適材適所を行って組織全体の機能を高めようとするものです。

「最強組織」とはあくまでも他の組織や過去の成績と比べてみて、相対的な意味において最強なので、状況が変化したり、時間が経過すれば、簡単に最強の座を奪われてしまいます。また、その組織は優秀な社員ばかりを集めているので均一で相似的となりがちです。だから固定された一定の目的に関しては絶対的な強さを発揮するものの、環境が少しでも変われば最強集団であることが返って弱点にもなり得ます。

「最適組織」の場合は各社員の持っている多様な能力・特性に注目して作られているので、組織の内容は多様的でかつ補完的なものになります。適材適所はモチベーションとイノベーションを生み出し、多様で補完的なゆえに強いチームワークを形作ることができます。

現代のように非連続的な変化が急速に進行する時代にあっては、組織全体のバランスが保たれ、多様な内容を持つことで様々な局面に対応可能な「最適組織」のほうが、実は「最強組織」より強いのではないのでしょうか。

もともと日本型の強い組織というのは、「最適組織」であつたはずですが、今アメリカ型の「最強組織」に一時的に負けてはいますが、長い戦いを勝ち抜くのはきっと日本型の「最適組織」であると信じて

います。100年企業、200年企業のように、時代を超えて生き残ってきた企業の数是世界中を探しても、日本が圧倒的に多いことも証明しています。

日本フォーム印刷工業連合会も、それぞれの会社が役割を果たし、全体として最適なチームとなって、時代を切り開いていく強い団体となることを希望します。

グローバルな変化の激しい中、業界環境も益々厳しさを増してきますが、これからも日本フォーム印刷工業連合会の発展のため邁進していく所存です。今後とも皆様方の一層のご支援ご協力を賜りますようお願い申し上げます。

各社の強みを活かす連携を

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。

昨年は、明るいニュースとして、青色発光ダイオード(LED)の開発により、日本人3名がノーベル賞を同時受賞するという快挙がありました。このことは、日本及び日本企業には大きな潜在力があることの証となりました。また、4月1日から消費税率が8%に増税されましたが、積極的な経済政策により、円安・株高などによる景況感の好転を受け、多くの上場企業において業績改善が進みました。しかし、中小企業や国民には、まだまだ、実感できていないのが実情です。昨年末の解散・総選挙の結果、「アベノミクス」の継続が信任されましたので、今年は、景気回復の風が全国津々浦々に届くことを期待したいと思います。

我々を取り巻く社会環境は、一層のデジタル化が進んでおり、スマートデバイスの出荷量が、パソコンの出荷量を上回ったという統計データがあるのとおり、デジタル化も新たなステップに入りつつあります。2013年5月に成立したマイナンバー法により、いよいよ、今年の10月には、国民へ個人番号の通知が開始されます。更なるデジタル化が、日常生活にも大きな変化をもたらすことになるでしょう。「フォーム印刷業界の現状と課題に関する調査報告書」を見ると、興味ある分野として、「システム開発関連分野」を挙げる企業数が大きく上昇し、「WEBプロモーション関連」を挙げる企業も目立って来ました。DPSが定着し、各社の方向性が、新たなステップとして、その周辺ビジネスへ移行していることを物語っています。フォーム印刷業界でも、社会環境の変化に対応して、各社が独自の強みを見つけ出し、発揮する好機となる年にしたいと思います。

さて、今年の干支は、「未」です。ヒツジは、一見弱々しく思われますが、実は非常に意志強固で、心優しい動物です。また、過酷な環境の中でも、仲間との連携・調和を保ち地球上に広く種の保存をはかっています。「群羊を駆りて猛虎を攻む」の故事の通り、団結は個々の力と努力に相乗効果をもたらし、個々では成し遂げられない事も完遂させる力を持っています。私たち日本フォーム印刷工業連合会も、今年の干支にあやかり様々な活動を通じ、各社の強みを活かせるように連携を深めて行きたいと思っています。

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。

新しいソリューションの提供を

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
林 陽 一



新年あけましておめでとうございます。

旧年中は、会員の皆様におかれましては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、厚く御礼申し上げます。

昨年の日本経済は、金融緩和を中心とするアベノミクス効果により、株価は上昇し、有効求人倍率も上昇して人手不足に陥る企業も出るほどでした。4月の消費税導入前の駆け込み需要により盛り上がりがありましたが、導入後には予想通りの消費減少があり、7月以降には回復が期待されていましたが、GDPはマイナス成長が続くような状況でした。円安が進んで輸入製品の価格が上昇し、デフレ脱却の傾向も見られますが、賃金の上昇は進んでおりません。今年10月に予定されていた消費税10%への再引き上げが1年半延期され、景気の更なる腰折れは先延ばしとなったものの、財政再建や貿易赤字の拡大など、重要な課題の解決も先送りとなりました。

今年は、昨年末の選挙結果を踏まえた新たな経済政策の実施が見込まれ、中国・韓国との関係改善の兆しも見られることから、観光業の回復のみならず、経済的関係も従前以上の高まりが期待されます。欧米の企業業績も順調であり、景気マインドは堅調とされております。

ビジネスフォーム印刷業界に目を転じると、昨年はSNSの発展など人々のコミュニケーション手段が大きく変容している中で、企業のビジネス・スタイルも更なるペーパーレスに向かい、ビジネスフォームの減少スピードも速まったように感じております。また、消費税導入後の景気回復の遅れに加え、大量の個人情報漏えい事件の影響から、ダイレクトメールの需要にも抑制がかかり、年末の選挙関連の需要はあったものの、全体としてのマーケットは縮小を続けているのではないのでしょうか。

今年はマイナンバー制度がスタートします。我々ビジネスフォーム印刷業界もこれをビジネスチャンスと捉えて活動して参りますが、これを一時的な特需に終わらせてはならないと考えます。ビジネスフォームと情報処理の技術を総合的に組み合わせて成果に結びつけた実績を、今後のBPOの取り込みや、Webプロモーションへの積極的な関与など、継続的なビジネス関係の新たな展開に結び付けていく努力が必要であると考えております。

そのためにも、今後も会員の皆様との「協業」を一層推進し、新しいソリューションの提供を通じて、業界の活性化と経済・産業の躍進に貢献して参りたいと存じます。

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。

新しい価値の創造を！

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、益々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、年末にアベノミクスを争点に解散、総選挙が実施され慌しく終わりました。そうした中で、消費税増税が先延ばしされたことにより円安がさらに進み、輸出型産業は好調を維持しています。一方で、原材料コストは上昇しており、内需型産業にとりましては厳しい状況であることには変わりなく、我々の業界の先行きには不透明感も強まって、功罪相半ばするかと感じています。

このように、お客様と我々を取り巻く環境は大きく激しく変化しており、それにも増してお客様自身の変化は大きく、その速度を増しております。

お客様はその変化に対応しつつ、より多くのベネフィットを手に入れるために、情報伝達の多様化や、より良いコミュニケーション手段への提案を我々に求めています。それは、従来のビジネスフォームの範疇だけでは、とても対応できるものではありません。また、フィールドが広がるにつれ、異業種との競合も出てきました。昨年の年頭所感で「受注産業からソリューション産業へ」を寄稿いたしました。我々の存在価値を高めるべく、その思いは益々強くなってきています。

ビジネスフォーム業界にとって、帳票類の減少傾向は辛いことではありますが、お客様の変化の中に、今までとは異なるビジネスチャンスが必ずある、出てくると確信しています。それは、お客様自身が見えている、抱えている課題だけでなく、気付いていないことへのアプローチ、つまり、「新しい価値」を提供することにより生まれるものだと思っています。お客様の成長と共に我々の業界も伸びていく、真のパートナーの地位を獲得するチャンスが、そこにはあると感じています。

平成27年を何年か後に振り返った時「まさに、我々の業界にとってあの年が大きなターニングポイントであった」と実感できる年にしたいと決意しています。そのためには、日本フォーム印刷工業連合会の活動をより活性化させなくてはなりません。皆様のなご一層のご支援と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しまして新年のご挨拶とさせていただきます。

会員の心を一つにし、 共に次のステージへ

北海道フォーム印刷工業会 会長
西 智 樹



新年明けましておめでとうございます。

昨年は、日本フォーム印刷工業連合会の持ち回り理事会を北海道(苫小牧市)で開催させていただき、なかなか交流の持てない北海道の会員と日本フォーム印刷工業連理事の皆様と貴重で有意義な時間を過ごすことができ、大変感謝していると共に熱く御礼を申し上げます。

今年を振り返ってみますと、なかなか道内には訪れないアベノミクスと、いまだに続く印刷業界の廃業・倒産などと暗い情報しかありませんが、その中でフォーム業界は、苦戦をしながらですが大健闘しております。その要因は何かと考えると、われわれのやっている仕事は、企画物や一時的に出てくる印刷物ではなく、櫻井会長がよくお話される、われわれの業界の仕事は、お客様の心臓部にいて重要な部分に携わっている事をあらためて痛感している所です。

また、北海道フォーム業界の今後を考えると、人口減少・企業減少・道外企業の撤退など、間違いなく加速するものと思いますが、会長就任2年目の今年は、会員の皆様と1社も欠ける事なく、共に次のステージに進めるよう、成長するべく勉強会や意見交換会を積極的に開催したいと考えております。

なにかと中央の情報が遅れがちな地域ですが、皆様からの情報を敏感に察知して、北海道フォーム印刷工業会の会員の皆様に伝達できるように努力したいと思いますので、ご指導ご鞭撻のほど、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良い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。

地方の創生による日本の活性化を目指す

東北フォーム印刷工業会 会長
大 門 一 平



2015年の年頭に当たり、本年が実態の伴った景気回復の年になるよう、併せて日本フォーム印刷工業連合会の会員企業が、ますます個性豊かに発展することを祈念いたします。

また、昨年は慣れない会長という役職に就き戸惑いの多い私に、たくさんの暖かいご指導を賜り心から御礼申し上げます。

一年を振り返りますと、アベノミクスによる「モノづくり補助金」により、中小企業においても設備投資が進み、総じて日本経済は緩やかな回復していると報告されております。しかしながら、東京オリンピック関連や震災復興支援などに縁のない地方では、消費税増税後の消費の落ち込みは予想を上回り、冷え切った年の瀬を迎えることとなりました。

このような環境の中、政府による地方創生の施策に期待をするものの、地域に根差した各企業の努力が伴わなければ、所詮他人任せの結果しか得られないと考えます。潰れかけた藩を復興させた上杉鷹山にしても、その改革が受け入れられ成果を上げるまでには、何年もの時間を要したと聞いております。だからと言って、現代における変化のスピードは速まるばかりで、時代に取り残されぬよう最善をつくさなければなりません。

数年前より「あきたこまち」の販売に取り組んで、分かったことがあります。日本におけるお米の個人消費量は年々減っており、量だけに関していえば余っているのが現状です。すべてが美味しいかと言えばそうではなく、東京都民の消費量を東京都で生産できるかと言えば、そうではありません。土が良く、水が良く、気候に恵まれ、作り手がしっかりしていなければ、安全で美味しいお米はできないのです。どこでも一緒ではないことを理解すれば、その土地の良さがもっと見えてくるはずです。ネット社会はどこでも手に入る時代をつくりあげましたが、どこでも何でもつくれる訳ではないのです。

印刷においても同様のことが言えるのではないのでしょうか。大企業と中小企業、都市部と地方との環境など、大きなギャップを感じることも多くありますが、そのことだけに左右されずに自分たちの特徴を生かした取り組みが、地方創世につながるという信念のもとに、今年一年東北フォーム印刷工業会の活動が活発になるよう、会員のみなさまと堅実でありながら創造的な会の運営に努めますので、よろしくごお願い申し上げ年頭のご挨拶といたします。

“新しい印刷市場の創造”は フォーム業界から

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、ご指導とご協力を賜り厚くお礼申し上げます。

丁度2年前、総選挙での自民党の大勝によって誕生した安倍政権でのアベノミクスに大きな期待が集まりました。確かに、数字の上では長いデフレ基調の経済局面からの脱却は認められるものの、実態経済への反映といった側面では依然低調であり、景気浮揚への先行きは不透明な状況です。引き続き総選挙に勝利し、政権を担当することになった安倍政権での諸施策に期待するところです。

広く印刷業界では、所謂デジタル化の進展等、景気の変動とは異なる社会的・文化的な側面での変革によって、市場縮小を余儀なくされている分野もあり、“印刷文化”そのものやそれを支えてきた“印刷業界”に対し、新しい価値の創造が求められています。

しかし、我々フォーム業界が扱う製品の品目・用途の多様性や会員各社の経営努力もあり、デジタル化、景気の停滞という環境下でも業績へのマイナス影響は最小限に抑えられ、アンケート調査によれば、フォーム業界にとっても業績回復の傾向が数値として現れる結果となっております。

一方、印刷市場の変革の波は、既に我々フォーム業界にも到達しているとの認識を新たにしつつ、そこで生き残るための施策を創出して行かなくてはなりません。

それぞれの得意分野を担ってきた印刷業界の中でも、我々フォーム業界はこの変革の波を上手く乗り

きるための「技術」「諸施策」「取り組み」は他の業界以上にこれまで蓄積してきたのではないのでしょうか。
すなわち、フォーム業界が発足して以来の製品であり、セールスポイントでもある、情報処理のための各プロセスで実現してきた「品質」「技術」「ノウハウ」は、『お客様の満足』を新しい形で実現するための市場創造に際しても基本となる考え方であり、我々フォーム業界こそが持つ大いなる強みではないのでしょうか。

勿論、IT技術の更なる進展等によって、情報の量、質、スピード、多様性、可変性は格段に上昇していますが、お客様や社会に有用な情報を発信していくという目的に向かって、会員各社が社業のあらゆる側面でのソリューションを進めることによって、我々フォーム業界の更なる発展を成し得るものと確信します。

最後に、新しい年が我々業界にとって希望の年となるよう祈念しご挨拶とします。

グリーン経済成長のリーダー業界へ

関西フォーム印刷工業会 会長

溝 口 剛 司



新年あけましておめでとうございます。

旧年中は、関西フォーム印刷工業会の活動・運営に対しましてご支援とご理解とご協力をいただき、厚くお礼申し上げます。

印刷業界も、本格的にデジタル印刷機の普及にともない、大きく変化していく年になるのではないかと思います。適正な競争の中で社会・顧客の満足を得て、利益を出して初めて企業は存続できるのではないかと考えます。より役に立つための不断の努力が必要で、社会の役に立ち続けることが、企業の存在目的である。望むと望まざるに関わらず、環境負荷の小さな社会へ向けて社会は大きく変化していくと思います。

印刷の分野では、過去ドイツの技術革新・成長が、日本にも多大な影響を及ぼしてきたと思いますが、エネルギー問題でも、再生可能エネルギーの輸入や電力の輸出といったことでも、日本は遅れているのではないのでしょうか。

日本のリニア鉄道の建設計画でも、ドイツは技術を持っていたが、建設断念した理由が、新幹線に比べて3倍のエネルギーをくうことが、なぜ伝わらないのか エネルギー問題を真剣に企業として考えなければ、GDPが上がってもエネルギー消費量が増えれば、温室効果ガス総排出量は、増えていってることが、世界の中で日本は一番、国民の理解力不足ではないのでしょうか。印刷業界から、エネルギー問題への提言をし、グリーン経済成長のリーダー業界になることが、我々の使命ではないのでしょうか。

あまり大きいことばかり言っても絵に描いたもちになりそうですが、積極的な行動こそが、企業存続の最大の力になるのではと考えます。社会貢献をしながら、社会をリードする業界が、フォーム印刷業界ではないのでしょうか。

これからも、フォーム印刷工連の発展と会員企業様の社員様の幸せのために、頑張っていきますので、よろしくお願い申し上げます。

エリアマネジメントを行い新事業へ

中四国フォーム印刷工業会

太 田 真 義



あけましておめでとうございます。

昨年6月から中国フォーム印刷工業会は四国フォーム印刷工業会と統合され中四国フォーム印刷工業会となり、正会員企業が三社増えることとなりました。これからもよろしくお願いいたします。

さて、現在の活動拠点である広島市は3Bの街と言われています。これは①バス(Bus)が多く、②東京、大阪等に本社を持つ企業の支店(Branch)が多く、③デルタ地帯にあり長さ2m以上の橋(Bridge)が約2,700橋もあることに由来しています。

その広島の表玄関JR広島駅南～北口からマツダスタジアム周辺までの一帯で、さまざまな都市開発プロジェクトが一斉に動き出しました。この機をとらえ、広島市は同エリアの事業者らを対象に自主的な街づくり組織による「エリアマネジメント」を提案しました。対象エリアは「二葉の里地区」「広島駅周辺」「マツダスタジアム周辺」の3地区を合わせた広域エリアです。エリア全体の取り組むテーマとしては、まちづくりの議論、景観づくり、まちの回遊性向上をはかるための仕掛けづくり、にぎわいづくりです。当面、市が事務局として活動のコーディネータを務めますが、最終的には、官は舞台裏に控え、民が主役になることが重要です。

今年は工業会におきましても四国を交えてエリアマネジメントを行い、エリアごとに新しい行事を開催し、次のステップ、新しい事業に進んでいきたいと考えております。

皆様のご支援、ご協力をお願い申し上げます。

最後になりますが、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。

個人も企業も良い行動習慣を身に付けて 楽しい1年にしましょう！

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御礼申し上げます。

今年もより素晴らしい年にしていくために、ちょっとだけの進歩・進化を実現させたいものです。

人は日常の中で無意識の言動が80%ぐらいと言われるそうです。その無意識の言動を少しでも進歩・進化させていくだけで良い習慣が生まれて日常化につながると思います。

人も企業も業界も「良い行動習慣を身に付けて」楽しい1年にしていきましょう！！

「愛を与える」、「愛を受け取る」、「自分を会社をお客様を愛する」、この「愛の循環」を意識して実践しながら未来に向けて発展していきましょう！

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にさせていただきます。

日本フォーム印刷工業連合会 平成 26 年度 第 6 回理事会議事録
■平成26年10月2日(木) 午後4時 ホテルニドム 2F コンカニベ ■出席者(44名) 櫻井会長、小谷副会長、小林副会長、林副会長、玉田常任理事、山本常任理事、 土屋常任理事、石井常任理事、西常任理事、大門常任理事、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、朝日理事、渡辺理事、瀧本理事、瀬戸顧問、山口(事務局)、笈(事務局) <オブザーバー> [関東工業会] 宮腰巖、篠田ちゑ、野村龍太郎、和気章浩、松田守生 [関西工業会] 中村利昭、下川義記 [北海道工業会] 山口毅紀、渡辺修、佐藤泰光、橋場修一、川口理一郎、加藤慎司、前田憲之、永野修一、三浦教靖、三浦淳一、作田勉、峯松憲二、近藤雅彦、森山克彦、出原文二

議 題 (1)北海道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」

皆さん、こんにちは。お疲れさまです。今日は第6回理事会で持ち回り理事会として、北海道で開催いたしました。北海道は本当にいいところで、感激はしていないのですが、感動はしている(笑)。なかなかすごく広いところで、自然と戯れることができるという環境が都心の近くにあるわけですよ。非常に恵まれた、どちらかというと、アメリカ型の都市なのかと感じます。東京では歩いても歩いても商店街ばかりというような環境ですね。

その辺はさておき、もうそろそろ随分皆さんとおつき合いもあり、私の率直な感想をいろいろとこれから言わせていただこうかな、言いたいことも言っていいたいかな、と勝手に思っているんですよ。

先日、日印産連の会合がありまして、20年前と今と比べて、どのくらい印刷会社が減少しているかという率を出しているんです。その表がここにあるんです。これは、あとで配られると思いますが、大手印刷会社が属している印刷工業会はもともと120社(平成5年)、それが95社に減少して79%と維持できていますが、中小の印刷会社が所属して

いる全印工連は50%に減っています。半減している。そのなかにあってフォーム工連は274社から123社と65%に減っている。その他の団体を含めて平成5年と平成25年を比較すると、印刷会社が半減しているというのが現実です。我々はよく頑張っているな、ということかなと思っています。

日印産連でどういう話をしたかということ、印刷におけるグランドデザインをもう一度組織的に見直そうではないかという動きを日印産連がやっています、それをいろいろな切り口で、いろいろな委員会や理事会のときに提案していきます。私もいろいろと言いましたけれどもね。「印刷における価値創造強化に関する行動、そういうものをデザインしたい」とか、「印刷産業の社会的責任の向上に関する団体活動の評価はどうなんだ」とか、「社会に対する説明責任、社会へのアピールと評価の方法は」どうなのか、そういうような「印刷の信頼度をもう一度上げるためには」どうしたらいいのか、こういうようなテーマでこれから延々とこのグランドデザインを進めていくというような話がありましてね。できるだけ「価値創造型」「価値創造強化に向けて」、こういうあやふやな言葉はやめて、いろいろとストレートなもの言い方に換える作業をしていると思います。

今日は日経平均が1万6,000円を割りました。1万5,611円ということで、民主党政権のころに戻りつつある。非常に好景気というが、水をかけられるような結果で、いろいろな問題があるのかなと思います。僕はIRで海外に行って、いろいろな

国のトレーダーと話して得た結論ですが、「日本の印刷業界は信じられない。抜本的にどういうふうにやろうか」というようなことを、統一をとって頑張ろうというような雰囲気を感じられない。このままで行くと印刷業界は衰退するだろう」というような目で見ているのは間違いないのです。そこを、フォーム工連の会長の名刺を出しながら、「フォーム工連は違うんだ。我々の世界は、好景気・不景気に左右されない独特の世界で仕事をしている」と。彼らは常に凸版印刷と大日本印刷とトッパン・フォームズの営業利益率と比べたり、ROE(株主資本利益率)を比べ、企業の収益性で判断するのです。当社は、営業利益、ROE、その他の指数に関しても業界ナンバーワンが結構あるが「これは、どうしてですか」と聞かれたのです。これに対して僕は、フォーム工連企業の我々が通っている企業の部署は、普通の人が通えない部署に通うことができている。これがまさに「フォーム工連企業の強みである」という話をしています。彼らは非常に納得していました。例えば企業が、景気が悪くなると、予算を削減するのは、広告宣伝費とか、そういうところですね。我々が行っているところは、企業の背骨の血液にあたる、事業企画とか、システム開発とか、そういう部署に通っているわけですね。そういう部門はなかなか経費が削減されない。そういう意味では、頑張れば頑張るほどいろいろな提案ができる部署で、将来決してマイナスの傾向にはならないだろう。そういうような話をしています。彼らはそれを非常に同感してくれて、トッパン・フォームズという名前を代表して、フォーム業界を応援してくれていると僕は思っているのです。僕はIRに行くときに、フォーム工連会長の名刺を見せています。こういう立場で来ています。だからこういう理解をしてください。全体のためにセールスをしているつもりなので、ぜひとも自分たちの強みというものを、もう一度よく理解してやっていきたいなと思っています。

ちょっと今日は時間をいただいて、ぼくがこの数年間トッパン・フォームズで言い続けてきたこと、一つは「企業体質の変革」です。「当社だけがよければいい」というのではなくて、「業界という

ことを考えなさい」というような話をしています。そのなかにあって“現場力”という問題です。まず“現場力”をつけない限り、企業経営はやっていけない。“現場力”というのはどういうことかという、御嶽山で明暗を分けてしまったことに通じるところがあります。それと同じことを我々は常日ごろ、営業が得意先でやっているわけです。その時に、その若い営業がどういうふうに判断するか。その判断と僕とイコールでなければいけないわけです。「会社に帰ってから社長に相談して返事します」なんていうことは絶対言うな、と。これが、僕が言っている“現場力”ということなんです。そのために僕は「君の判断を尊重するよ」というようなことを言っています。

それと「差別化」です。「差別化」というのは、あらゆるものにサービスの「差別化」。ここでも皆さんに言っていますが「差別化された商品」に対してはお互いに尊重し合おうよ。せっかくつくったものだから、他人のつくったものをまねてやるということはやらないで、そのつくった人をお願いすればいいわけですから。製品やサービス視点の「差別化」これを大切にしてい。そうでないと秩序というものが崩れていく。

それとやり続けてきたのが「財務基盤の強化」です。先月のフォーム工連の理事会挨拶でも僕は言ったと思いますが「財務基盤は強化しておいたほうがいいですよ」と。これは今の1万6,000円の日経平均が将来、幻であったと思っていたほうがいいのかと思います。日本の実力は、1万5,000円、1万5,800円くらいがせいぜい。そうすると、もうちょっと下がると、民主党政権のころとまったく同じになる可能性があるんです。

それを今、一生懸命建て直しを図っているわけですので、それがうまくいっているかということ、そういうことは決まてないようです。なぜならば、日本の不良債権は世界で27番目で、返すあてのない国債を引き受けているのは日本の場合、銀行がほとんどですので、文句が出ないけれども、ギリシャでは国がつぶれるかつぶれないか、というような大騒ぎになったのが去年、一昨年でした。そのときのギリシャの負債の比率は176%ですよ。176%であれだけ大騒ぎしたのに、日本の今の現状

は246%くらいなのです。これは、もとの日銀の総裁の福井さんが、火種として消さなければいけない非常に大きな問題である。そのためにいろいろな手で、増税とか消費税とかやってきますよね。

そういう意味で「財務基盤」をきちっとしておいたほうがいい。それをぼくは8年間やり続けてきた。おかげさまでほとんど無借金経営をやっています。

あと、もう一つは「社会に評価される企業」です。できるだけ社会的な活動をきちっとやっていく。そういうような企業でありたい。そういう意味で、ダイバーシティへの対応、「なでしこ銘柄」の受賞など、いろいろ受賞させていただいて、どうやって評価を得ようかなと、テーマで追いかけていたのですが、一つの結論が出たと思っています。

これから成功するためには「顧客主導」というのを絶対忘れないことです。顧客主義、顧客満足度、これをいかにして上げていくか。それと、応援してくれているいろいろな個人的なつき合いとか、それに対するきちんとした対応、そういうところを確実にやっていく。そういう「外とのコミュニケーション」と「内とのコミュニケーション」との両方を本気になってやっていかないとだめなのです。

ぜひとも、そういう意味で、このフォーム工連企業の123社が、先鋭的になりましょうよ。印刷業界をひっかき回すような存在に、123名の人間が動き回る。それぞれの委員会をただ単に発表する(ただ単に発表するというだけでも大変で、そういうふうに言われたらカチッとくる人もいらっしゃるかもわからないけれども)だけではなく、そこで新しい提言をやっていく。例えば「海外に於ける新しい商売のやり方を紹介する」。ぜひとも、そういうような「先鋭的な組織」になればなと願っています。

我々は「これから印刷戦国時代に入る」と、そういう覚悟の上でやっていかなければいけない。「今までは親睦だったのが、一つ変わって先鋭的な会議の場になればいいな」と思っています。

長々と話させていただきましたが「もうそろそろしゃべってもいいよ」というような声も聞こえますので、本日は少ししゃべらせていただきましたし

た。これが私のフォーム工連に思っているホンネです。繰り返しになりますが「フォーム工連企業は、世の中の血液にあたる、背骨にあたる部分をやっているんですよ。これは、ものすごく強いのです。これを理解しているのは、海外のほうが理解しているということです。我々の団体は人数は少ないけれども、メジャーな仕事をやっている」。

ぜひともそういうことで各社に頑張っていただきたいと思いますので、これからもよろしく願います。どうもありがとうございました。

北海道フォーム印刷工業会活動報告

「西 会長報告骨子」

今日は、ようこそ北海道にいらっしゃいました。心から歓迎いたします。北海道印刷工業組合を中心に組織され、北海道印刷関連業協議会の中に北海道フォーム印刷工業会が加わっている。この北海道印刷関連業協議会の活動は、一年に一回札幌の流通センターで機材展を開催している。今年は9月4日～6日まで3日間開催し、約5,000名の来場者があった。その他の活動としては新年互例会、ゴルフ大会が主な活動である。

現在 北海道フォーム印刷工業会は、正会員が10社、準会員5社、特別会員11社、計26社で形成されている。活動としては総会をはじめ、定期的に理事会を開催し、会員間の情報交換の場にするとともに、フォーム工連理事会の内容を伝える働きをしている。その他、ゴルフ親睦会や忘年会等を開催している。大震災時、北海道は紙の入手に苦労した時期が約半年続いた。この時会員各社に集まっていただき、共同で対応することで危機を乗り越えた。また、年一回ではあるが講演会を開催している。

北海道は地域的に影響の薄い場所、土地は広大にあるが、商売になると厳しい地域でもある。会員として加盟していただいている各社が、長期的な視野に立って健全な経営ができるように活動を続けて行きたい。

委員会報告

●業務委員会（玉田委員長報告）

・ソリューション営業力強化セミナー開催について



理事会会場（ホテルニドム）

9月3日、日本印刷会館会議室において、富士ゼロックス総合教育研究所による「ソリューション営業力強化セミナー」を開催した。参加者は18社(会員外4社)から42名が参加いただいた。このセミナーは通常2日間のプログラムであるが、特別に1日8時間に圧縮いただいた特別メニューの教育である。座学だけではなく、ビデオやロールプレイを用いて実践的な教育プログラム。今回の受講者に対しては、年内にフォローアップ研修を実施する予定である。

・page2015出展企画の案内

来年の2月4日から6日まで3日間、池袋のサンシャインセンターで開催される。今回も例年通り出展エリアを確保しているので、参加会員を本日から募集する。

・「印刷産業関連データ活用セミナー」案内

日本印刷産業連合会と共催で11月20日に日本印刷会館会議室にて開催する。講師は同連合会企画推進部部長の大島渡氏と、同連合会の市場調査委員長である岩岡正哲氏が講演される。

●国際委員会（土屋委員長報告）

・北米印刷事情レポート報告

1. 全米第2位Quad/Graphics 社長ジョエル・クアドルッチ氏、印刷業界について語る
2. 印刷業界を一変してしまうゲームチェンジャー（パート2）

(本レポートは会報「フォーム印刷」に掲載予定)



理事会（櫻井会長挨拶）

●市場調査委員会（石井委員長報告）

・平成26年度市場調査アンケート実施について

平成26年度市場調査を実施し、61社から回答をいただいているので、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。今回の調査報告で判ることは、平成25年の売上及び利益は少しずつではあるが回復傾向にあることである。特に、経常利益に関しては「10%以上向上した」と回答した企業が12%程度増加して37.8%になっている。

この中身を見ると、売上が向上した要因は、昨年と同様に「得意先の業績向上」を理由としている企業が35.4%。「法制度変更に伴う受注の拡大」との回答が58.3%あった。利益向上の要因としては、「経費の削減」が68%、「人件費の削減」が36%、「売上の拡大」が32%であった。

現在の課題としては、資材の高騰の影響を受けて、「購入資材コストの削減」が55.7%。「営業力・スキルアップ」が昨年同様77%と一位を占めている。興味ある分野は「D P S」から「システム開発・システム構築」に移行した。

今回新たな調査項目としてダイバーシティを取上げ調査した。各社が「再雇用制度」「育児休暇制度」「短縮勤務」「女性社員の積極雇用」に取り組まれているが、女性社員の雇用状況は「20%未満」が全体の64%で低い状況。さらに女性管理職の割合は非常に低く、「女性管理職がいない」と回答した企業が50%、「女性管理職が3%未満」の企業を合わせると80%を超えているのが現状である。本調査は今後とも継続的に調査して行きたい。

●技術委員会（山口専務理事報告）

・技術委員会開催の報告

9月8日に開催された技術セミナー「最新の技術動向は！」アンケート集計結果の報告。

このセミナーには約90名の方々に参加をいただき、56名からアンケートへの回答をいただいた。この集計では、シールベクター((株)DIG JAPAN)、拡張現実(AR)(ナレッジワークス(株))、静電除去システム((株)TRINC)への関心度合が高かった。紹介致した新しい技術を今後のビジネスに活かして欲しいと思う。

・富士ゼロックスマニファクチャリング(株)見学会についての案内

10月30日に貸切バスで富士ゼロックスマニファクチャリング(株)新潟事業所を見学。同事業所はVersant 2100 Pressをはじめ、産業用プリンターの製造拠点で、全世界のプリンタ市場に向けて供給している。

・Mac対応セキュリティ調査

個人情報漏えいの問題から企業が所有するPCには何らかのセキュリティ対策を図っているが、MacのPCに対してはOSのバージョンへの対応もあり、セキュリティ対策が遅れているのではとの懸念がある。そこでMacPCへのセキュリティ対応の緊急アンケート調査を実施した。46社から回答を頂き、Macに対しては今後強化して行きたいとの希望はあるものの、現状はシステム的な対応までには至っていないことが判った。

●環境委員会（朝日委員長報告）

・環境セミナー「社会や企業が求める環境への取り組み」を開催

10月17日午後3時から「社会や企業が求める環境への取り組み—環境への取り組みの基本は5Sから、そして収益改善に—」を開催する。基調講演は「スウェーデン企業の環境意識とCSR」。第2部は「収益改善は5S(環境改善)から！」をテーマに、トッパン・フォームズ・セントラルプロダクツ(株)、(株)イセトー、東洋紙業(株)、(株)木万屋商会の4社から具体的な活動を紹介していただく。

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) 日本工業規格(JIS)連続伝票用紙寸法について
- (2) 「人を大切にする経営学会」記念講演会について
- (3) 書籍紹介「新しい市場のつくりかた」三宅秀道著 東洋経済新報社
- (4) 日本フォーム印刷工業連合会活動に関する報道記事報告

各フォーム印刷工業会からの報告

東北フォーム印刷工業会報告（大門会長）

10月21日に横浜の富士ゼロックスお客様価値創造センターの見学会を計画している。参加者は約10名の予定。

中部フォーム印刷工業会報告（入野会長）

11月11日午後3時より名古屋駅前のウインクあいちに於いて、「デジタル印刷のゆくえ」と題して研修会を実施する。講師はPODi代表理事の亀井雅彦氏にお願いしている。

関西フォーム印刷工業会報告（溝口会長）

中四国フォーム印刷工業会と合同で11月7日に大王製紙三島工場の見学会を予定している。定員は40名だが、現時点の申込者は定員の半分程度なので、関西地区にある各社の事業所の方々にもご案内いただきたい。

来年1月15日午後4時半から堂島ホテルにて開催する関西新年互例会の講師は、日本ドイツワイン協会連合会会長の小柳才治氏に決定した。同氏は音楽大学卒業後、ドイツ・ケルンオペラ劇場研究生を経験され、ドイツでワインの栽培醸造を学ぶなど、様々な経歴の持ち主です。

中四国フォーム印刷工業会報告（太田会長）

私たちの団体は2年前に西中国と東中国を統合させ、今年6月に四国地区に加わっていただき、地域的な規模は大きくなったが、これ以上会員企業の減少による統合がないように願っている。来週は中四国フォーム印刷工業会として、初めての会合を中間地点である岡山で、14社から参加をいただいて実施する予定。

最後に次回持回り理事会の開催担当になる九州フォーム印刷工業会の和田会長から、活動報告と閉会の挨拶があった。

今日は北海道で理事会を開催していただきありがとうございます。会長に就任して間もない西会長ですので、準備が大変だったと思います。西会長と私は歳が一緒に、48歳同士で熱い思いを持っている方です。

九州フォーム印刷工業会からの報告として、来月11月には忘年会・理事会、そして勉強会を予定している。私が持回り理事会に参加したのは3回目になりますので、来年開催する九州には多くの方々に参加いただいて、実りある持回り理事会を開催したいと思うので、よろしく願いたい。

冒頭の櫻井会長のご挨拶で、「企業体質の変換」「現場力の強化」をください。そして「我々はメジャーな業界なのだ」ということを意識するようにと話されたが、なかなか自分のことは見えないもので、他の業界から見た我々の姿を聞いてみたいと思った。弊社は100人規模の企業だが、営業・企画・スタッフが約20名いる。この20名を4つのグループに分けているので、グループをリードす

るマネージャーは4名いる。この4名の内の3名は、この2年以内に異業種から中途入社した方で、活躍していただいている。直ぐに売上増になったり、利益増になったりしているわけではないが、社内の雰囲気とか、営業の見方、考え方、行動の仕方が確実に変わってきている。外から見ることのできる3名のマネージャーは、フォーム印刷業界の良さも悪さも分かるので、一緒になって社内の改善を進めている。

今日は非常に良い会場を用意いただき、宿泊はコテージとのことで、多くの方々と交流ができることでワクワクしている。北海道の会員の方々ともお会いする機会が少ないので、これから開催される懇親会では大いに交流を深めたいと思う。

これで持回り理事会を閉会とさせていただきます。

次回 平成26年度第7回理事会

開催日 平成26年11月13日(木)

時間 午後1時30分より

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。



理事会会場



懇親会の風景

日本フォーム印刷工業連合会 平成26年度 第7回理事会議事要録

■平成26年11月13日(木) 午後1時30分 日本印刷会館5階501会議室

■出席者 (25名)

櫻井会長、小谷副会長、小林副会長、林副会長、玉田常任理事、山本常任理事、土屋常任理事、石井常任理事、西常任理事、大門常任理事、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、福武理事、坊野理事、朝日理事、岡田理事、渡辺理事、瀧本理事、寺山監事、松田会員、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)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」

先月は北海道で持回り理事会を開催いただきありがとうございました。準備も大変な事だったろうと思います。ありがとうございました。滅多に宿泊できないような立派なバンガローなど素晴らしい雰囲気の中で過ごさせていただきました。既に死語になっていますが、上期、下期との言葉があり、業績の中間の閉めでご苦労なさっておられると思います。最近ROE(自己資本利益率)との言葉がでてきて、ROEを5%超えてない企業の経営者は失格だ!との記事があり、「アメリカの持ち株会社では集団で、ROEで5%未満の会社の社長に対しては退陣要求をしている」と書いてありました。今までは上期、下期、年間という少し優しい雰囲気であったが、第1クォーター、第2クォーター、第3、第4と細かく3か月ごとに決算をしなくてはならない。さらにROEは5%以上と、なにも全て欧米の会計基準に合わせる必要はないのではと負け惜しみを言っているが、世の中は変化して行く。われわれはこの流れに合して行かねばならない。

北海道でも話したが、お互いにコミュニケーションを取って、もっと行き来して、業界を盛り上げていきたい。われわれの仕事は得意先の心臓を突き破るような根幹の仕事をしているので、非常に重要な仕事をわれわれはしている。この思いは今でも全く変わらない。会員同士が独自性や独創性の部分で頑張ってやって行きたい。



このような訳で、来年の1月には関西フォームの互例会に行つて、ワインの勉強会に参加させていただき、ワインをはじめ、色々なことを勉強したい。

委員会報告

●業務委員会(玉田委員長報告)

- ・9月度・10月度月次計算について
- ・羽田クロノゲート見学・ヤマトグループとのミーティングについて

11月7日午後、羽田空港の隣接地にあるヤマト最大の物流拠点の「羽田クロノゲート」にて、約20名が参加して施設見学と物流に対するミーティングを実施。

- ・「印刷産業関連データ活用セミナー」について

11月21日午後3時から日本印刷産業連合会と共催して「印刷産業関連データ活用セミナー」を開催する。講師は日印産連市場調査委員長に岩岡正哲氏(岩岡印刷工業(株))と、日印産連企画推進部部長の大島渡氏。幣団体から発行する「フォーム印刷業界の現状と課題に関する調査報告書」2014年版について出版案内を実施の予定。

- ・“page2015”出展参加者について

来年2月4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で開催される“page2015”に、トッパン・フォームズ(株)、(株)

昇寿堂、(有)TOOV、(株)木万屋商会、(株)イセト一、三郷コンピュータ印刷(株)の6社と、昨年より参加者数が減少しているので、引き続き出展者の募集を行なう。

●資材委員会(山本委員長報告)

- ・10月・11月度用紙事情について

11月度の資料は9月までの実績のまとめになっている。そこで、8月と9月の紙の動向を見る。用紙全体として前年対比でも出荷額が96%台、フォーム用紙も99%、ノーカーボンも96%の状況。主要項目のコメントとして情報用紙は104.7%と良い状況であると記載しているが、情報用紙の詳細を見るとPPCが107.3%と伸びているのみで、フォーム用紙やノーカーボンは減少している。インキの出荷金額及び出荷業の状況は、本年3月を境に減少が進んでいる。先月の理事会以降、為替が大きく変化しているので、全ての原材料を輸入に頼っている用紙では、価格の問題が浮上している。しかし、原油価格が低下しているので相殺しているようだ。しかし、さらに円安が進み、ある一定レベルを超えた時点で、価格値上げに進む可能性がある。また、円安が進む中でも輸入紙が増加しない要因の一つとして、国際的なチップ価格の上昇があるようだ。国内の製紙メーカーは木材を輸入して自前でチップを作っているが、アジア諸国の用紙メーカーでは高値のチップを輸入しているので、価格競争力が弱いようである。

●国際委員会(土屋委員長報告)

- ・“Hunkeler Innovationday2015”ツアーについて
来年2月22日から2年ごとにスイスルツェルンで開催される“Hunkeler Innovationday 2015”を中心として、スイス及びオランダの印刷関連企業訪問するツアーを印刷出版研究所と共同で企画した。本ツアー企画を成立するためには最低20名程度の参加者が必要なので、本日から参加者募集を開始したい。
- ・北米印刷事情レポート

印刷業界を一変してしまうゲームチェンジャーとして3Dプリンティングを取上げてている。3Dプリンティングは従来の製造方法と比べていくつかの優位点がある。特に、早急にプロトタイプを作る必要があるときに、威力を発揮する。製品

開発期間、労務費、材料費などの削減につながる。頻繁にオンデマンドでファブリケーションを行う部署などでは、3Dプリンティング技術を導入することにより、大幅に納期を短縮することができる。3Dプリンティングをサービスとして提供すれば、カスタムビジネスの先陣を切ることができる。大量消費の製品ではなく、個人の要求やニーズを満たした製品を提供することができるようになる。特に、人工装具など個人それぞれにあった器具を提供する市場に貢献するだろう。従来の複雑な製造工程を省き、複数の部品を組み立てずに、そのまま複雑なデザインや部品が組み立てられた状態で出来てしまう。と多くの特徴を持つ3Dプリンティングを紹介した。

●技術委員会(林委員長報告)

- ・富士ゼロックス新潟事業所見学会について
10月30日、富士ゼロックス マニファクチャリング(株) 新潟事業所の施設見学会を実施した。参加者30名は早朝の7時30分に東京駅前駐車場に集合し、貸切バスで一路新潟まで向う強行軍であったが、富士ゼロックス社の戦略的な拠点工場で、トヨタ生産方式の「小さく作って、小さく運べ」という事を実践されている事業所を見学できたことは、非常に有益であったと思う。

- ・Mac対応セキュリティ調査について

印刷産業界で多くの台数が使用されているMac-PCに対する情報漏えい対策に関して、緊急アンケート調査を10月6日～17日の期間で実施いたしました。今回のアンケート調査には、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(GCJ)様にもご協力をいただき、46社からの回答をいただいた。この調査結果を踏まえて、Mac-PCの主力になっていOS Xへの対応をまず検討したい。

●環境委員会(朝日委員長報告)

- ・セミナー「社会や企業が求める環境への取り組み」
10月17日午後に約80名の参加を頂き「社会や企業が求める環境への取り組み」と題して環境セミナーを開催した。基調講演として永年スウェーデン大使館に勤められ同国の社会を熟知されている須永氏から「スウェーデン企業の環境意識とCSR」をテーマに講演をいただき、第2部は会員企業4社から「収益改善は5S(環境改善)から!」と題して、

具体的な環境活動の報告を行なった。このセミナーに参加いただいた54名の方々からアンケートへの回答があり、基調講演が46名から興味ある内容であったとの回答があり、日本ではあまり紹介されることが少ないスウェーデン社会における環境への取り組みを知る機会になったとのコメントもいただいた。また、第2部セミナーでは全ての参加者から「満足」との評価をいただき、38名から「役に立つ情報を得られた」との回答があり、17名の方々から「5Sに取り組む必要を感じた」と答えていただいた。

印刷出版研究所発行の「印刷情報」詳細内容の記事が掲載された。

●市場調査委員会（越智市場調査委員報告）
・2014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

11月21日に開催する「印刷産業関連データ活用セミナー」に併せて発刊するように準備を進めている。

今回の報告書の結果の特徴は、業績回復の傾向が表れ、特に経常利益が上昇した企業の割合が1.5倍に増加したことである。その要因は高利益製品の受注比率が増えたことと、増税前の駆け込み需要や制度改定による外部的な要因が大きいことである。事業領域拡大への対応として「興味ある分野」を尋ねたところ、昨年最も高い割合を示していた「データプリントサービス分野」が8社と大きく後退し、「システム開発関連分野の仕組み作り」に興味を持つ会員が30社と大きく伸びたことである。この様に興味の焦点が大きく変化させる対応として「営業力・スキルアップ」を課題として挙げている会員が昨年の調査結果と同様（昨年51社、今年47社）に多いことが表れている。この調査報告書は今月末に全会員に対して発送致すので、ぜひ、活用していただきたい。なお「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)「日印産連ランドデザイン」構築について

- (2) グリーンプリンティング製品認定規定一部改定について
- (3) 「オフセット印刷工場の作業環境調査研究報告書」について
- (4) 第43回技能五輪国際大会について
- (5) 2014年9月印刷の月 記念式典・懇親会報告
- (6) 「2015年 新年交歓会」開催概要
- (7) 日本印刷産業連合会/会員10団体・主要行事予定
- (8) 地下水汚染未然防止のための構造と点検・管理に関する講習会（環境省）

各工業会報告
関東フォーム印刷工業会報告（林会長）
本年度から支部活性化委員会を立ち上げて、会員同士の交流の活性化を図る様々な活動を行っておりますが、その第一弾としてボウリング大会を先週木曜日に18社から約60名が参加し、東京ドームボウリングセンターで開催した。年末懇談会を昨年は横須賀で行なったが、本年は12月5日に一泊二日で、つくばにある防災施設等の見学と水戸での懇談会を開催する予定です。

北海道フォーム印刷工業会報告（西会長）
先月の北海道での持回り理事会では皆様のご協力で終えることができました。ありがとうございました。この理事会準備で完全燃焼してしまい、それ以後10月は活動を行っておりませんが、今後の活動予定は12月5日から一泊二日で、勉強会と忘年会を開催する予定です。

東北フォーム印刷工業会報告（大門会長）
10月21日に富士ゼロックスのお客様価値創造センターにて見学会を実施いたしました。今月の11月30日に仙台の秋保温泉で交流ゴルフコンペと望年会を開催する予定で、準備を進めています。

中部フォーム印刷工業会報告（入野会長）
今週11日に研修会を行なった。講師としてPODiの亀井代表に名古屋までお越しいたいただき、「デジタル印刷のゆくえ」と題して約1時間半にわたってお話いただいた。会場は定員一杯で44名の参加をいただいた。

また、同日、愛知県印刷産業関連連絡会の会合があり、参加しました。同会合には愛知県内の印

刷関連の各組合及び協会の方々が17組合から来られ、懇親の時を持ちました。

関西フォーム印刷工業会報告（溝口会長）
先月23日に大阪支部でプチ勉強会を開催し、ホリゾン西コンサルの小笹様に来ていただいて、「BF業界で活躍する製本加工機の実例」と題して詳細な実例を紹介され、参加者の約20名はいつも以上に真剣に聞かれていた。今月に入って7日に中四国フォーム印刷工業会と一緒に四国の大王製紙三島工場の見学会を行なった。同工場は日本最大の生産工場とのことでフォーム用紙、上質紙等を生産している巨大なN8号マシーン N15マシーンを間近に見ることができ、さらにオペレータールームにも入れていただき、検査方法や検品の状況等も説明いただいた。大阪からは強行軍であったが、29名の参加者の半分以上が製紙工場を見たことがない方々でしたので、大いに勉強になったと思う。今月の29日に関西フォーム印刷工業会として合同ゴルフコンペを開催します。12月4日には理事会忘年会を開催し、12月8日に大阪支部を中心とした忘年会も開催する。来年の1月15日には新年互例会と新年講演会を開催するので、各社の関西地区にある支店や営業の方にご案内いただきたい。日本製紙と王子製紙の両社がアイスホッケーリーグとして神戸で試合をするので観戦しませんか、とのお誘いもいただいているので計画中でもある。

中四国フォーム印刷工業会報告（太田会長）
10月11日に四国と統合して初めての理事会を岡山で行ないました。13社から20名に参加をいただきました。この理事会では今後の活動計画を決め、11月20日に講演会と忘年会を広島で行なうこと、来年の5月には四国の徳島で理事会を開催する等、四国地区と中国地区と持回りで理事会を開催する予定となった。

九州フォーム印刷工業会報告（和田会長）
11月18日に理事会と忘年会の開催を予定している。トピックスとして熊本銀行と肥後銀行が来年の10月に経営統合するとの発表があった。両行とも地方銀行としては財務内容が良いので、地元としては非常に驚いている。地方の中小企業もM&Aを本格的に考えて行かなくては生き残りが難しい

と感じているので、九州フォーム印刷工業会の会員同士での強みを活かし合うような活動を積極的に行なって行きたいと思う。

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」
今年最後の理事会になりますが、お忙しい中お集まりいただきありがとうございました。

今日の理事会でもご案内いたしておりますが、来年の2月のツアーで訪問するオランダのROTA FORMは歴史ある会社で、私も長いお付き合いをさせていただいています。同社は50年を超える歴史ある団体でeFORMA（ヨーロッパフォーム印刷協議会）にオランダの代表として加盟しており、日本では弊社も加盟しています。オランダは小さな国なので日本ほど高速のプリンターが導入されて来なかったのですが、同社はOceの高速プリンターをヨーロッパではじめて導入し、続いて3台も導入しているので、相当稼働していると思います。現地のOceの方からも説明をしていただける予定ですので、ぜひ、このツアーに参加していただきたいと思います。

本年も12月を残すだけとなりましたが、景気がどうか、選挙があるのかどうか、よく判らないままの年末ですが、来年1月8日に日印産連の新年会、1月15日に関西の新年会があり、私も参加して皆様をお迎えしたいと思いますので、ぜひご参加いただけたらと思います。さらに1月22日にはフォーム工連の新年会もありますので、毎週木曜日お会いすることができますので、楽しみにしています。

櫻井会長から毎回お話しいただいておりますが、価格の競争ではなく、独創性の競争、技術の競争へと、来年はこの実現に向けて努力をしたいと思っています。

少し早いですが本年最後になりますので、皆さま、良い新年をお迎えください。

次回 平成26年度第8回理事会(新年理事会)
開催日 平成27年1月22日(木)
時間 午後2時15分より
場所 HOTEL椿山荘東京（カシオペア）
新年講演会（ベガサス）午後4時から5時30分

環境セミナー 「社会や企業が求める環境への取り組み」を開催

環境委員会(朝日健之委員長)は、10月17日に日本印刷会館で「社会や企業が求める環境への取り組みー環境への取り組みの基本は5Sから、そして収益改善に一」を開催した。

最初に「スウェーデン企業の環境意識と CSR」と題して(一社)スウェーデン社会研究所所長の須永昌博氏が基調講演を行ない、スウェーデンの国のあり方、国民や企業の考え方について語った。政治もビジネスも人の生き方も全て、「母なる自然」がベースとなっているとし、スウェーデンの企業のCSRは国連環境会議の内容をベースに推進され、環境法典を定めて環境裁判所の裁判制度により、環境に関するさまざまな事業が行なわれている。さらに スウェーデン社会では「環境対応をしなければ社会的に認められない風土が醸成さ

れているので、企業経営者の環境意識も高い。国と企業が負の遺産を遺さず、いい環境を残そう」と環境活動を行なっていると述べている。40数年にわたってスウェーデンと交流してきた須永所長ならではの造詣の深い講演となった。

続いて、「収益改善は5S(環境改善)から」をテーマに、トッパン・フォームズ・セントラルプロダクツ(株)、(株)イセトー、東洋紙業(株)、(株)木万屋商会の会員企業4社から取り組みについての報告を行なった。

この内容を印刷出版研究所発行の『印刷情報』11月号の特集「人を育て利益をあげる現場改善」に掲載されましたので、同社の許可をいただき転載いたします。

収益改善は 5S(環境改善)活動から生まれる！

「全員参加」をモットーに5S活動を推進

トッパン・フォームズ・セントラルプロダクツ(株)
常務取締役 横田 真 氏

●10分間5S推進ポスターを掲示し促す

当社が掲げている方針・目標は、徹底したムリ・ムラ・ムダの排除である。製造現場に潜在するさまざまなムリ・ムラ・ムダを一つ一つ確実に取り除き、作業環境を改善していくことで「品質事故の撲滅」につなげている。事故のない信頼のある会社は、受注拡大のチャンスが生まれて、それによって利益の出せる会社になる。5S活動を通じて利益の出せる組織にしていくことを目標としている。

もう1つの方針・目標は、従業員一人一人の能力を高めるために全員参加の5S活動を行うことをモットーとしていることである。5S関連の情報や成果を



横田氏

「見える化」することで情報を共有し、5Sへの関心、モチベーションの維持を図って、5S活動の習慣化を目指している。その結果として、個人個人の物事を成し遂げる力を高めることができ、職場を活性化させる人材の育成につなげていきたいと考えている。5S活動の取り組みとしては、まず事前準備として組

織編成し5S担当の区分けを行い、担当するエリアリーダーを設けた。各工場によって表示方法は若干異なるが、「見える化」を重視して担当リーダーまたは責任者の顔写真と担当するエリアを表示している。

各リーダーには5S推進への取り組み資料を保管させる専用ファイルにも、しっかりと顔写真を入れた表紙をつけている。作成した担当エリアの表示プレートは、専用の掲示コーナーに設置して、そのエリアごとの報告スペースを設けている。各エリアでのビフォー・アフターの改善報告の掲示、エリア別の改善件数一覧表や月間の優秀5S表彰を掲示した。また、各エリアでのビフォー・アフターの改善報告のバックナンバーファイルを閲覧できるようにしている。

このように取り組みの成果・結果を「見える化」することで、エリア間の競争心を引き出して、さらに5Sへの関心を維持させることに努めている。

この他に「10分間5S」と呼んでいる活動を展開している。昼休み終了後の10分間を5S活動する時間と定めている。これは単にほうきを持って掃除をするというのではなく、計画的に機械周り、作業機の周りの整理・整頓の改善を積極的に行っている。その結果もビフォー・アフターとして報告させている。また具体的な活動事例を載せた「10分間5S推進ポスター」を各エリアに配布して、全員参加の5S活動を徹底するように心がけている。掃除をする際の用具についても、きちんと管理をしている。管理を怠ると、例えば、ほうきが足りない、モップが汚いままなど、5S活動以前の問題になってしまうからである。だから、用具入れはいつもきれいにしておくために「見える化ポスター」で注意喚起している。

掲示物については、整理・整頓は、モノを捨てたり、取り出しやすくしたりするためだけではない。掲示物は水平垂直を意識して、高さを揃え、見た目をきれいにすることも重要だと考え実践している。ガムテープでの掲示は禁止し、マグネットやホッチキス等を利用している。また、長期間の掲示ではラミネート加工を施すなど、ルールを定めて実施の徹底を促している。

これまでは5Sの基本的なルール化、実施の徹底な

どについて紹介してきたが、これ以降は5Sを推進する企画プロジェクトの事例を紹介する。

●活動内容の「見える化」で効果を上げる

まず1S(整理)の定点観測の可否判定をする企画は、エリア内でとくに整理されていない6ヶ所を選んで、事前に写真撮影し、エリアの左端の1列目に写真を表示する。1ヵ月単位で同じ場所を撮影して2列目以降に表示し、整理が改善されているかどうかを評価している。改善されていれば○をつけ、進行中は△、無着手は×という判定を行う。一度改善されていても次の定点で元に戻っていれば、評価は×になる。そして、3ヶ月以内に6ヶ所が全て改善されていれば、1Sは合格ということになり、次の2S(整頓)に進むことができるようにしている。

6ヶ所以外の担当エリアの改善についても、毎月改善シートで報告するように決めている。改善の経過を「見える化」することによって、5S活動への関心が高まり、エリア間の競争意識も生まれ、会社全体が自然と活性化してきている。最終的に6ヶ所と担当エリアの改善がクリアできていれば、合格印に花マークを添えて企画を盛り上げることにしている。

このように社員たちが自分たちの力で環境が改善されていることで、生産活動に良い結果が出るようになった。この企画のポイントは、一度クリアした改善の成果を後戻りさせないことが重要だと考え、後戻りを歯止めするためのポスターを掲示して注意喚起を促している。

1Sが全部署でクリアになったところで、2Sも1Sと同様の活動を行い、ポスターを使って成果の継続を促している。2Sの整頓の活動では用具の置き場所を明確に表示したプレートをいろいろと改善した。今まで表示がなかったところはもちろん、従来の表示もいろいろとアイデアを盛り込んで見やすくした。これによって、作業の効率アップや事故の未然防止につながっている。

また今期は新たな5S企画として、「5S改善ビフォー・アフター 1000」を実施している。各エリア間の5S改善を年間で1000件実施して、その内容を掲示していくというものである。自主性にしないで、ある程度ノルマを課すことで、常に部署内で5Sを意識した行動の習慣化を目指している。

改善のレベルは大小さまざまであるが、沢山の月次報告の中から月次表彰を行っている。また「見える化」のアイテムとして5S推進ポスターを多数掲示しているが、これは5S活動への関心、モチベーションを高めるために効果的であると考えている。

5S活動の習慣化を目指す試みとして、5Sキャンペーン運動に取り組んでいる。例えば、「あいさつ運動」のための横断幕、登り旗、腕章などのキャンペーンを盛り上げるアイテムを制作し、モチベーションを高めている。その他いろいろなキャンペーンを実施して5S活動の定着化を図っている。

●直接的効果・間接的効果・波及効果が

5Sの「直接的効果」としては、①不要なものを選別・廃棄することで作業スペースを確保できて、新規オーダーの取り込みができるようになった。②「見える化」の表示で、物探しにかかる余計な時間を削減できて、作業前の準備時間が短縮された。③従業員の改善意識が高まり、積極的な5S活動に従事するようになった。

5Sの「間接的効果・波及効果」としては4点ある。①各工場において品質事故件数が減少したこと。②生産機械への地道な清掃活動の継続により、機械の故障・不具合の未然防止となり、重量損紙や予備紙の削減につながっている。③改善提案を日々考案し提出することが習慣化してきている。④5S活動を通じて、従業員全体に生産活動のルールを守るという習慣・体質が根付いてきた。

今後は、利益を出せる会社組織を実現、継続させていくためにも「全員参加」をモットーとした5S推進活動に、新たな企画も取り入れながら、モチベーションを維持して、全社をあげて取り組んでいきたい。

5S活動が売上向上・コスト削減に

(株)イセトール プロダクト統括本部
トータルコントロールセンター購買部
部長 岩 寄 歩 氏

●5S委員会を設置し月別テーマ・実施内容を推進
当社の5S活動はこれまでマンネリ化していた。活



岩 寄 氏

動は毎月の活動内容を決定し、社内掲示をしていた。そのテーマに沿って各部署で5S活動を行っていくように指示していた。だから、実施については各現場に任せていた。そのため活動したことに対して効果が出ているのかについては疑問があった。

そこで社内で品質監査を定期的に行っているが、品質向上を目指すために5S活動が徹底されていないところがあることが判明し、もう一度、5S活動を見直そうということになった。そうして2年前に再度5S活動の見直しを図った。

5S委員会を再結成し、メンバーは各組織の監督者に委ねた。月別テーマは、期初に月ごとのものを決めて進めていくこととなり、5S委員会による5S活動の実施状況の確認、報告を毎月、各部署のメンバーが出席し、取り組み状況、実施状況を各メンバーから報告するようにした。

それから組織のメンバーの監督者以外の管理者が、第三者からの目としパトロールを行い、客観的に指摘していくこともしている。それから6ヵ月ごとに新しい取り組みを実施していくことを決めて、活動している。

具体的な内容は、5S委員による月別テーマの前月取り組み実施内容の確認・報告。当月テーマの取り組み予定の報告を毎月開催している。期待効果としては、各現場が月別テーマに具体的に取り組むことを意識させることが重要である。テーマごとの活動実施状況を明確にして、各現場が5S活動を実施できることを期待している。

効果の実績は、5S委員会の協議の中で発案した「指差呼称シール」を作って、テーマの中の重点ポイントのところに、このシールを貼って、作業標準の徹

底により向上させている。5S委員会と品質監査からは正指摘事項の継続実施に効果があると認められている。ただし、あまり貼りすぎると重点ポイントが拡散してしまう恐れがあるので、上手く絞り込んでいくのが作業の重要なところである。

●パトロールの継続と強化を重視

2つめの具体的な内容は、管理者パトロールにおいて、是正指摘箇所に「5S推進コーン」を置いて、是正箇所表示を行い、是正実施を意識させている。コーンを置いたところが改善されれば、コーンを取り除き、コーンがずっと置いてあるということは、是正されていないことを意味している。

次に館内の5S指摘マップを作成し、維持継続されているか、「見える化」している。期待効果としては、第三者がパトロールすることにより、客観的に是正箇所を顕在化することができる点である。効果としては、「5S推進コーン」が置かれた場所は、速やかに是正されることになり、5Sが推進された。

廃棄物をカラーボックスで分別することで、ボックスに廃棄できるものを表示していくが、これはどの会社でもやっていることで、分別をしてリサイクルしていくことである。リサイクルできるものは最大限活用して資源化していくことにしている。ボックスを色別にして廃棄するものを分けることで、分かりやすくした。

例えば、廃棄物及びリサイクル部材の外部搬送梱包をストレッチフィルムから「エコバンド」に変更したことで、ストレッチフィルムの購入費削減・廃棄削減に効果をもたらしたことが挙げられる。このエコバンドによるコスト削減は、6年目からになるが、年間で10万円程度コスト削減になる見込みである。

これによる全体の効果としては、社員全員の5S活動取り組みへの意識が向上し、社内品質監査評価ランクが向上した。それと、お客様が見学された後の感想に、「整理・整頓・清掃が行き届いている」との評価をいただき、受注拡大につながっている。現在の5S活動取り組みのきっかけは、品質向上を目指したことにあったが、5S意識の浸透によって、売上向上・コスト削減を通じて収益改善に効果が出て

いる。

今後の活動は、マンネリ化防止として、現在の取り組みに加えて、5S委員による作業場、通路から見えない「ウラ」の部分の汚れをパトロールする計画を立てている。

5S取り組みはさまざまなメリットをもたらす

東洋紙業(株) IPS事業部 副事業部長 岡田 辰哉



岡 田 氏

●「顧客あんしんシステム」を支える5S活動

昨年から、東日本を統括するようになり、営業目線から工場をみるようになったのであるが、そこで気が付いたことは5Sの整理・整頓の部分と、挨拶をきっちりしていくことの重要性である。それで去年から本格的に5Sに取り組み始めた。

当社のIPS事業部の方針は、1997年にQMS（品質マネジメントシステム）を、2004年にISMS、2005年にPマークをそれぞれ取得した。その後一昨年にEMSのISO14000を取得した。ISMSを取得した際に、QMSとの書式を分けると煩わしいということで、書式を統一することになった。それと同じような実行手順にすることで、ムダをなくしていくことにするために、「顧客あんしんシステム」という名称で商標登録をして、現在まで実行し運用してきた。

この「顧客あんしんシステム」を支えるのが5S活動ということで、5S取り組みの目的として、Pマーク、ISMS、EMS、QMSの4つの柱を支えていくためにも5S活動が必要で、これらをどうマネジメントシステムと密接に結びつけていくかを課題としている。

環境整備を積極的に推進することで、各生産工程で生じる諸々の無駄をなくして、作業効率を高めて全体としての収益改善につなげていくのが2つめの目的である。

●清掃しきれになった工場に顧客が好印象を持つ
もう1つは、環境整備に主たる活動である5S活動に取り組む従業員のモチベーションを引き上げ、モラル向上で社風を変えて企業革新を目指していくことを進めている。

具体的な取り組み内容は、5S・安全パトロールを月1回行っている。その中でQCPM改善活動を推進しているが、改善提案につながる実際の不具合箇所を摘出して是正する活動をしている。

去年、工場の周りに草が生い茂っていて非常に汚い状態だったので、清掃してきれいにしていくことになった。見た目が汚いとダメということで、まずは工場の窓の清掃から始めて、今では月1回、工場周辺の道路の端まで清掃している。それによって、非常に気分が良いうえに、お客様が来られて第一声が「きれいな工場ですね」と、言われるように1年かけてなった。この周辺の清掃は大きな活動で、成果につながっていると言えるだろう。

5Sパトロールの実施活動結果の例としては、印刷機交換胴置き場の整頓では、当初は交換胴にカバーをかけて、その上に雑然とモノを置いていたのを、すべて撤去し、放置厳禁とした。

次に工具棚が非常に汚い状態だったのを整理した。また、区画線引きを行ったことで、道具の設置が見栄え良くなったうえ、整理整頓につながっている。工場では不要パレットが溜まっていき山積みにな

っていたのを、きっちりと整理して駐車場のスペースにすることができた。

工場美化活動、習志野工場正門の塗装、奈良工場の通用扉の塗装、習志野工場の周辺地帯の清掃、奈良工場の緑地帯の清掃を行ってきれいにした。

次にリスクアセスメント活動についてであるが、労災事故ゼロを目標に生産現場の機械、設備、車両、人の行動等に存在する危険度合いを評価し、対策を施すことでリスク軽減を進める活動を行っている。各機械の危険箇所、危険作業の洗い出し、それぞれ各部門から委員を集めて、危険度評価から対策、リスク軽減を行っている。それから月1回各課が持ち寄ってのリスク評価、対策案の検討、対策実施後のリスク軽減評価等を行っている。これによって、お客様からのクレーム件数が激減した。

●リスクアセスメントが確保され安全な環境に
リスクアセスメントの実施例としては、鉄製横ミシン胴カバーを透明アクリル板に変更したこと。それと、ミシン胴脱着部もカバーを増設してきれいにした。それから折り機は、巻き取る時ではなく、折る時にスパイラルがむき出しになっていて危ないということで、巻き込み防止のカバーを設置して、見た目で危ないということが分かる工夫を施した。

環境改善設備では、習志野工場を2011年に大幅に改造した際に、風力発電を導入することになり、工場の屋上の海側のところに風車を3基立てて自家発電を行った。自家発電といっても全てではなく、UPSと2階の事務所のところのLEDは、この自家発電で賄っている。

また、工場の照明についても、習志野工場の1階の印刷工場から3階のコンピューター室など全てLED化している。さらに奈良工場についても現在LED化を進めている。LED化はコスト高になるかと思っていたが、1工場で月10万円～15万円のコスト削減になることが分かった。それから環境改善設備として、習志野工場に現像廃液処理装置を導入し、廃液処理費用を削減した。

まとめとして、①5S取り組みで、工

場美化活動を行ったことで、お客様に工場視察の際に好印象を持っていただき、受注増に貢献している。実際、お客様からは「きれいになった」と「皆さん非常に挨拶がしっかりされている」という、この2つのことをよく言われるようになり、褒められる工場に激変した。②部材等の整理整頓が材料の間違い防止につながり、そのことがクレーム撲滅、品質向上に寄与している。③作業環境整理整頓によって、作業効率が向上し、加工収益の改善につながった。④リスクアセスメントで安全確保され、労災事故がゼロとなり、ムダな人件費を削減できた。⑤自分たちの職場は自分たちでより良い環境に変えていく意識が向上した。それによって、従業員のモチベーション（やる気）が向上し収益改善につながっている。

5S + 「作法」の6Sで活動展開

(株)木万屋商会 執行役員 製造本部
副本部長 神崎 徳三 氏



神崎氏

●経営計画書に改善の目的を明文化する

当社はGP工場認定とISO9001認証を取得しているが、人員はわずか23名である。そのため、小規模会社の皆様には参考になろうかと思う。

当社では社長にこだわりがあって、5Sではなく、6Sとしている。もう1つ「作法」がついている。この6Sを運用しているのが特徴である。意義を明確にして社員全員で取り組んでいる。経営計画書に企業経営や職場環境の改善の目的を明確に、明文化している。

実際の6Sの内容についても説明をしている。整理・

分別すること。捨てること。整頓：明示すること。揃えること。清掃：行動すること。清潔：整理・整頓・清掃を維持すること。躰：習慣にすること。語源は「しつづける」。作法：立ち居、振舞いを美しくすること。これら6Sを行うことによって、効率の向上であるとか、品質向上、在庫削減、コスト削減、安全確保、機械故障の低減、環境美化、それからモチベーションである士気の向上などが備わってきた。

この間まで当社の職場はかなり汚れていて、それでも平気だったわけである。いろいろなモノが置いてあっても何とも思わないのが普通の景色だった。それが今年の春、ISO9001を取得するに当たって、これではダメということで全て改善した。整理・整頓を行い、工場内は、白線・黄ライン・トラテープで、場所の識別がきちんとされるようになった。

●「安全・身だしなみチェックシート」で確認

その他の整理・整頓では、工場内及び事務所内のラック・置き場は、全て表示がされている。工場内で重要なことは、製品なのか、半製品なのか、あるいは不具合のものなのか混在しないように、置き場が一目で分かるように区分した。指定されたもの以外は、「一時保管」として責任者と期間を表示した。また、産廃対象となるビニール類も専用ボックスに入れて管理するようにした。重要なことは、リサイクルに回るものとして有価物と産廃物をきちんと区分することで、これについてもきちんと管理している。工場内敷地の全てのエリアは、エリア管理責任者を設けて明示している。

6Sの具体的な活動で、清掃については、当社は毎朝全員で4つのブロックを15分かけて清掃をしている。「掃除マニュアル」を表示して、4つのチームが各担当場所を決めて清掃するようにしている。チームはローテーションで担当替えをしている。また、チーム内も各自担当場所をローテーションで交代している。

掃除マニュアルは誰が見ても分かるようにしており、その手順にしたがって清掃している。週1回、エリア責任者が「6Sチェックリスト」による確認を行っている。また別に6Sの委員によって、毎月、エリア責任者の「6Sチェックリスト」を再度確認して



いる。その確認が終了すると、工場長が最終確認を行うことになっている。

清潔・躰の部分では、全社員が毎朝ペアでお互いの「安全・身だしなみチェックシート」に従って、服装などをチェックする。ポイントは自主性を重んじて、自分だけでなく、仲間を意識することに重点を置いて行っている。このチェックシートは月末に課長を通じて工場長に提出される。

さらに「グリーンカード」というものを設けて改善提案をしている。グリーンカードは改善・提案とクレームの未然防止が目的になる。1件につきワンコイン（500円）の褒賞金を出している。さらに役員会において大きな効果・影響が認められれば、その内容によって表彰と金一封を授与する仕組みになっている。

6Sの効果であるが、定性的効果では、①工場の中も外も整理・整頓されきれいになった。②社員のモチベーションアップに繋がった。③各自が余分なモノを身近に置かなくなった。④どこに・何が・どれだけあるのかがすぐに分かるようになった。⑤社員のコスト意識が高まった。

また定量的な効果については現在データを収集している段階である。ポイントとしては3つあり、①小巻残紙の減少、②損紙率、③製造原価の低減である。

◆環境委員会としての「5S」のまとめ

収益改善が環境保全につながる

引き続き、神崎氏が環境委員会でまとめた5Sについて報告を行った。

5S活動が活発になると、企業にどのような変化が現れるのか。モラル（社風）アップの効果、安全（労

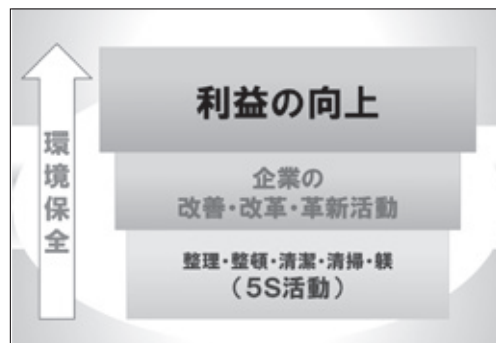
災ゼロ）アップの効果、リードタイムの短縮（納期短縮）の効果、仕事の効率アップの効果、品質アップの効果が上げられることになるわけであるが、その結果、収益改善の効果が上がることになる。

材料のムダがなくなるということは、一方で環境保全に繋がっていると思う。だから、この5Sのサイクルを常に回していけば、本日のテーマである収益改善・環境保全がきっちりとなされてくるというわけである。

5S活動をベースにしていくと、企業の改善・改革・革新活動につながって、それによって利益の向上となるわけである。これらを行うことで、同時にゆっくりではあるが、環境保全につながるということを理解していただきたい。

再度、5Sの進め方にチャレンジしていただきたいが、まず1点は、「仕組み」の「S」である。企業活動の中で仕組みを作っていただきたい。次の「S」は「習慣」である。仕組みを作って習慣づける。ただそれだけである。ただし、仕組みを作っただけではダメで、全社員にその意義・意味をきちんと説明することによって、その仕組みが生きてくる。この説明をしっかりと行わないと、作っただけの仕組みになる。

そして、「仕組み」と「習慣」を行うことで、次のSの「収益改善」につながる。それからもう1つのSの「社会貢献」につながってくる。さらに社員の積極性につながってくる。ということで、決して難しいことではない。仕組みを作ってきっちり説明をして、それを習慣づけて継続させていく。これだけで収益改善と社会貢献が得られるわけである。非常にシンプルであるから、5Sの重要性を認識して進めていただきたい。



技術委員会主催

「富士ゼロックス新潟事業所見学会」を開催

技術委員会（福武正廣委員長）では10月30日、富士ゼロックス マニファクチャリング(株)新潟事業所の施設見学会を実施した。当日は朝7時30分に参加者30名が東京駅前の駐車場に集合し、貸切バスで一路新潟まで向う強行軍であった。

参加者の方々から見学レポートをいただいておりますので紹介致します。



柳川所長挨拶

福武正廣 委員長

（太平洋印刷(株)代表取締役社長）

富士ゼロックス マニファクチャリング株式会社を見学して。

まず、気がついた事は、工場全体が製造工場のイメージから程遠く、非常に静かだったこと。

機械の音が漏れて来ず、風のそよぐ音が聞こえる環境にあった。同社は、富士ゼロックスの機能会社とのことで、決まった機種を納期、品質、を遵守しつつ確実に製造、生産して行く事に特化している。見るべきは、そのやり方だと思う。一人一工程を受け持ち、時間内に作業して行く過程は見るべきものがあつた。各工程毎に、指示書の確認と引き継ぎが粛々と行われ、整然と組み立てられて行くのは見ていて気持ちが良かった。単に指示書だけでなく、特定製品機種に愛称とも言えるべき開発コード名が付され(ex.シャモニー、レジェンド、など)、新製品開発を愛着をもって行う雰囲気が読み取れた。また、「ミズマシ」とよばれる一工程に必要な部品・部材を指定時刻に個々の作業部署に届ける仕組みがあつた。ある意味のタイムキーパー機能として作用し、一見非効率な様で、実は理にかなっている点が秀逸である。所長（柳川和英様）の発言にあつた『トヨタ生産方式の中の「小さく作って、小さく運べ」という事を実践している』との言葉が印象に残った。

加えて、中越地震、中越沖地震の2回の自然災害に遭い、そこから学んだことを積極的に設備、作業環境の改善に結びつけ、将来の非常時に対するBCP活動にも目を見張った。中でも通常はベンチとして利用し、非常時には担架として使える資材は、これまでの努力と工夫の結晶と思えた。

短い時間ではあつたが、同社およびゼロックスグループ全体の企業理念が具体性をもって、目の当たりに出来た事は、非常に意義があつた。最後に弊職の御礼の挨拶にも申し述べたが、この見学により「ゼロックスユーザーは、ますますゼロックスのファンになり、そうでない人々はこれを機会にファンになったのではないか」という感想を持った。

（株）ビーエフ

生産本部 池澤 茂氏

生産本部製造部DPS1課 福地俊夫氏

富士ゼロックス マニファクチャリング株式会社 新潟事業所では、Versant2100、Color 1000 Press を軸として、DocuColor1450GA、DocuWideC842、また、発売されたばかりのVersant 80を生産しており、生産ラインに『混流』して各機種の組み立てを1ラインで行っており、そのため、ライン回りには各機種の部

品が多種にわたり保管されており、それらを間違えないように組み立てを行うよう工夫がされておりました。 部品の数が6,000～10,000程もあり、それらの部品を運ぶ人、組み立てる人、確認する人など分担が細かくされており、また専用の札（機種などを明記）等を活用・駆使して配慮の程がうかがえました。過去に大きな震災を体験されている事から、BCPに対する取り組みが盛んに行われておりました。実際に遭われた震災の折には2日間の休業後、3日目には復旧されておりましたが、建屋の中の被害状況から考えると感心するばかりです。その後は建屋の構造についても試行錯誤されており、柱回りは揺れの緩衝部分を設けて柱回りの破壊に対して予防策が施されていたり、棚の高さを変える・吊られている物の固定方法、備蓄についても良く検討され、実施されておりました。今回の訪問は約30名（16社）での見学という事で、大雑把な見学になるかと思いましたが、見学の際には2班に分かれ、ワイヤレスイヤホンによる説明で、聞き取りやすい説明で心地よい見学会であったと感じるとともに、工場内についても大変整理されており、また、置き場所と表示が効率よく配置、実践されて清潔感も感じられ、大変参考になりました。富士ゼロックス社がこれまでの海外生産から主力製品を国内生産に切り替えて、品質の安定化を図っていく姿勢が実感できました。ありがとうございました。

太平洋印刷(株)
第二製造部 浅野忠貴氏
無駄を無くす徹底

- ・組立て部門の生産状況を把握できるモニターを設置しており、予定台数・現状組立て台数・遅れ台数が分刻みで表示されていた。
- ・組立て作業者は、非常に手馴れた様子で作業を行っていた。新入社員は、ベテランにネジ一つ落とした時の対処等初歩的な事から組立てを完璧に出来るようになるまで教える。一人前になるまでの間は練習用プリンターを用いて行うと

- の事。一人前になるまでは、生産ラインでの作業は行わない。
- ・ライン上で製品を組み立てていく流れで遅れが出ている作業者がした場合でも対応できるよう、各作業者は個々の担当している作業の前後も行えるよう教育している。
 - ・“みずすまし台車”と呼ばれたネジやボルト・パーツ等を載せた台車を移動させている従業員は、設置されたモニターでの生産状況に各ラインに運んでいく。

- 品質重視
- ・品質管理部隊を設けており、ユーザーの観点からキズ・汚れ等の外観チェックから細かい所まで行う。
 - ・組立てライン上での検品はVersantのような市場に出回って間もない商品等は、全数検品を行い、徐々に2台に1回・3台に1回と抜き取り方式に変えていく。

- 工場全体の清潔
- ・工場見学をさせていただく中で床等にゴミ一つ落ちていなく清潔な状態を維持されていた。
 - ・通路にはトラテープを貼付ており不要物を置かれていなかった。

- 災害時の復旧・従業員への配慮
- ・新潟中越地震を2回経験していることを軸に、耐震壁の使用・天井落下の予防処置・部品棚等からの落下を防ぐベルトを取り付けられていた。
 - ・災害により工場生産がストップに陥ったとしてもユーザーで使用しているプリンターの生産量に応じたトナー等の消耗品は確保している。
 - ・全従業員分の食糧の確保・レスキューベンチの設置。

無駄なく作業を行える環境や工夫・姿勢を持ち生産効率を上げることを重点的に捉えられている会社だと感じました。私自身も仕事を行っていくうえで「いかに無駄なく生産効率を上げるか」を今一度見直し、今回のご訪問の経験を生かしていけたらと存じております。

太平洋印刷(株)
第二製造部 花島昂氏

- 教育
- ・ネジ1つ落とした時の対処方法、1人で作業を出来るまでは生産ラインでは作業せず、生産ラインに入った後も、日が浅いうちは帽子に目印を付け、ベテランの人が付きながらの作業。
 - ・自分の作業主程だけでなく、遅れが出た際にも対応出来るように前後の作業工程も作業が行えるよう教育している。分刻みのスケジュール管理で、どの製品のどの工程が遅れているのかが一回で分かるシステム。みずすまし台車と呼ばれる製品のネジ等の部品を届ける従業員にも、間違えて他の部品を持ってこないように教育を徹底している。

- 従業員への配慮
- ・「作業者に優しい生産」を心がけているようで、出来る限り作業者の負担を減らす等の工夫がされており、作業者が自分の目線で作業できるように高さの調節を行うリフトを作る。

- 品質・安全の管理
- ・品質の良い物の見本が作業場付近においてあったり、壁に品質管理のチェックシートやグラフがあり良い、悪いの判断がしやすい。作業フロアにはゴミが1つも落ちていなく、異物の混入が限りなくOに近い。床に貼ってあるラインテープもはっきりとしていて、扉の前では、左右の安全確認をきちんと行っていた。
 - ・プリンターの製造工程は見た事がなく、大変



富士ゼロックス工場全景

楽しく有意義な時間を過ごす事が出来、良い経験になりました。工場内は整理整頓清掃が作業フロア全体まで行き届いており、整理整頓清掃が行き届いていることと、邪魔な物がないため安全の確保ができ、作業のムダがなくなり、品質の向上にも繋がっているのだと実感しました。

トッパン・フォームズ(株)
製造企画部 上野祐哉氏

私自身、現在 建物関係の担当であるので、この立場の目で見た感想を記したい。

- 組立現場での天井配線、ダクトについて
- ・配電盤から全て天井下に設置していて、工場内のレイアウト変更を常に意識したつくりになっていた。ダクトの固定方法（転落防止の二重フック）は参考になる。全て天井内に設置している場合は、レイアウト変更のたびに大幅な設備工事が必要になる。
 - ・天井にてスライド式の電源供給は、組立装置の電源を落とすことなく、隣の工程に橋渡しできるようにになっていた。これもレイアウト変更が前提で考えると、大変参考になる。

- 震災対策
- ・柱や天井からの治具等は天井ボードと遊びが作ってあり、震災時にボードが落下しないような構造になっていた。弊社でも東日本大震災の際には、各工場天井ボード落下の被害があったため、参考になる。
 - ・レスキューベンチは弊社にも早速提案したい。BCPは経験に基づく、対策が多い。



富士ゼロックス見学講義

・実地訓練は、実際に従業員全員参加で訓練（実際の避難場所に全員で参加）している。より現実レベルに近い訓練となっていた。

・地方の工場ということも有り、地域との共存を常に意識していた。

その他参考になったこと

・必要最低限の在庫を補充する考え方。（小さく作って小さく運べ）組織（営業、製造）の強い連携が必要。

・みずすまし台車による、配膳方式組立（決まった時間に台車で必要な分の材料を供給）

・混流式（2つの異なる組立ラインを1つのラインで組み立てる）

・1～4階建て、4階で製造したモジュールを3階に下ろし、組立し、1階で最終工程をへて梱包出荷（上階から順に下に降ろす）

・現場の床はゴミひとつ落ちていない。（製品へのゴミ混入撲滅）整理整頓がされている。

日印産連との共催で「印刷産業関連データ活用セミナー」を開催

日本印刷会館に於いて11月20日、日本印刷産業連合会（稲木歳明会長）と共催で、日印産連が隔月に発行している情報誌『印刷産業関連データ』に掲載している様々な情報の活用方法を取上げた「印刷産業関連データ活用セミナー」を開催した。講師は日印産連市場調査委員長の岩岡正哲氏（岩岡印刷工業（株））と、日印産連企画推進部部長の大島渡氏にお願いした。

セミナー冒頭では、前日に幣団体から発行した「フォーム印刷業界の現状と課題に関する調査報告書」2014年版について、日本フォーム印刷工業連合市場調査委員の越智章氏から出版案内をいただいた。この調査報告書は会員各社には既にお届けしておりますが、会員各社が取り組んでいる「現状の課題」と「今後の事業展開」、さらに本年度からは「ダイバーシティの取り組み状況」等の質問に対して61社から回答をいただき、「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、非常に興味ある内容の報告書になった。

セミナーの第1部は、岩岡正哲氏から「私のデータブック活用法」と題して、情報用紙とインキ出荷量から見た印刷の市場動向について話

された。隔月発行の『印刷産業関連データ』の内容を一年間まとめた『印刷産業関連データブック年報』を見ると、2009年は用紙もインキともに減少が激しく、用紙は対前年比15%減、インキは10%減であった。2010年に用紙は対前年比3%増まで回復し、2011年以降は横ばいを保っている。しかし、インキは2011年に3%減少し、以降は毎年減少が続いており「用紙とインキとの相関関係は低下している」と指摘。その要因は景気低迷や電子化以外にも、用紙の環境対応による薄紙化（低米坪化）も影響しているのではないかと推測している。

このようにデータブックは「目的意識を持った人には非常に有用な読み物となり、必要な時に随時紐解いてみる時刻表のようなものだ。私はデータブックを社内教育や、銀行等との話し合い時に、業界動向を説明する良い資料としている」と語る。

つづいて第2部では、日印産連企画推進部の大島渡部長が「印刷産業のサービス力研究」と題して講演。昨年発刊した『SMATRIX2020』では、印刷産業の市場規模は2000年に8.7兆円で、その後、市場は縮小し、2010年には7.9兆円とな

り、2020年は7.4兆円まで縮小すると予測している。一方、ソフト・サービスは2000年が4.3億円、2010年は5.3億円と拡大し、2020年には7.2億円にまで達すると予測している。印刷市場を8兆円に持続していくには、ソフト・サービスも大きな力になる。印刷付帯サービスとして成長してきた企画・デザイン支援能力を、本格的なアウトソーシングプロモーション支援に拡大することや、電子出版分野やシステム設計・運営などのIT需要へ応えていくことが、今後の印刷産業の成長進化の可能性になる。私たちが持って

いる力というのは、「ものづくり力＋サービス力」（MONOVIS力）。全産業を顧客に持つ唯一のマルチジョイント産業として、市場把握力、顧客維持力、差別化能力、アライアンス力、リスク対応力、再生能力、社会適応力、国際適応力などを大いに活用していくべきだ。今まで培ってきた自社の強みを生かした情報系サービスを展開し、他の業界を巻き込んだイノベティブな業態変革のなかで、新たなビジネスモデルを提議していくことが出来るのではないだろうか。



活用セミナー会場

業務委員会主催

「羽田クロノゲート見学とヤマトグループとのミーティング」を開催

業務委員会（玉田健治委員長）は、11月7日に「羽田クロノゲート見学会とヤマトグループとのミーティング」を実施し、約20名が参加した。（ヤマトグループ参加企業：ヤマトグローバルエクスプレス株式会社・ヤマトシステム開発株式会社）

羽田クロノゲートは羽田空港に隣接したヤマトグループ最大級の物流拠点として、2013年9月20日に竣工し、国内輸送をはじめ、航空輸送や海上輸送による国際物流など、陸海空の様々

な輸送モードに対応する総合物流ターミナルだ。

羽田クロノゲートの名称は、ギリシャ神話に出てくる時間の神「クロノス」に、アジアと日本の玄関口・出入り口を意味する英語「ゲートウェイ」を掛け合わせたことば。

24時間365日稼働の物流ターミナルと、グループ各社が提供する付加価値機能の一体化で「止めない物流」を実現させる。1階・2階は宅急便・航空貨物の荷搬エリアで、時間当たり最大48,000個の荷物を仕分けるクロスベルトソータをはじめ

め、ロボットアームなどの最新のマテハン機器を導入している。

さらに同施設では、スピード輸送に加えて、ヤマトグループ各社が物流の過程で新たな付加価値を生み出す様々な機能を提供している。主な機能として、国内外から調達・納品される製品・部品等を、納品先ごとにまとめて出荷するクロスマージ。全国の病院で利用される手術用の医療機器や医療用器械の洗浄・メンテナンス。複数の国で製造された製品や部品を、羽田クロノゲート内で輸入通関し、組み立てやメンテナンスなどの作業を行うキットリングやアッセンブルの機能。その他、ローカライズ(日本語のラベル貼り付け、説明書添付など)のサービスや、大型のオンデマンドプリンターによる、ダイレクトメールやパンフレット、冊子などを必要数だけ印刷するサービスなど、同施設の3～7階を占める付加価値エリアの一部を見学させていただいた。



羽田クロノゲート

ミーティングでは会員各社の物流に関する課題点を解決する手段について話し合った。ヤマトホールディングス傘下のヤマトグローバルエキスプレスは、航空輸送をはじめとした最適な輸送手段をカスタマイズし、スピード輸送を提供している。さらに、情報セキュリティを高めた発送を行う「航空便プロテクトサポート」の提供など、付加価値サービスを組み合わせたソリューション提案を行っている。本ミーティングでは、印刷工場の諸資材調達からエンドユーザーへの納品まで、サプライチェーンに従った輸送モデルの紹介を受けた。例えば、24時間出荷対応サービスを構築し、夜間稼動する印刷工場等で生産された商品を、航空輸送で当日中にエンドユーザーへお届けすることで、リードタイムの短縮や在庫圧縮を実現できる。印刷会社から出荷される商品に、物流面で新たな付加価値を加えることで、エンドユーザーの満足度と企業価値を高めていきたい。



ヤマトグループとのミーティング会場

業務委員会

ISO認証取得奮戦記

業務委員会(玉田健治委員長)では昨年度から会員各社の現場力の強化を支援するためと、会員間の交流を深めるために、ISO9001認証取得の合同研修会を企画した。この研修会には3社((株)昇寿堂、(株)木万屋商会、三郷コンピュータ印刷(株))がISO9001に取り組み、平成25年12月21日(土)にISO9001認証取得研修会をキックオフした。しかし、業務の都合から三郷コンピュータ印刷(株)は、約半年遅れの本年(平成26年)7月11日から本格的に取り組み、27名が内部監査員の資格を取得するとともに、厳しい審査の後に11月4日にISO9001を取得することができた。この取得奮戦記を参加された方々から投稿をいただいたので掲載したい。

毎年行なっている調査結果では、ISOを取得されていない会員企業が約半数いるので、ISOへの取り組みを通して、ISOの本来の意義を各社が共同で勉強し、社員教育や、会員間の交流の活性化、さらに名称や仕様書等のフォーマットの共通化により、各社設備の共用や協業にも結び付ける活動へと発展することを願っている。

また、来年の9月頃に発行が予定されているISO9001 2015年版では、新たに6.1項「リスク及び機会への取り組み」が要求事項として追加され、リスクの回避、リスク源の除去等のリスクマネジメントの考え方が導入されている。そこで、発行されてから3年以内に2008年版のマニュアルから2015年版に変更しなくてはならないので、今後も団体としてISOを通し、企業の危機を未然防止する仕掛けづくりと、危機発生時の適格な対応スキルについても取り組んで行く予定である。

三郷コンピュータ印刷(株)ISO事務局 福田和寿

ISO9001を取得して良かったことは、まず会社のルールが出来た事です。当然、今までルールがなかった訳ではないのですが、当社には、マニュアルがなかったのです。今までISOについて他企業の方から、色々なお話を聞いていました。分厚いマニュアル、取得までの期間が約2年かかり、凄く大変だ!と聞いておりました。しかし、今回の取得研修会では、要求事項を満たす内容の「フォーム工連共通としたひな形マニュアル」があり、全体像把握から、大半のものは埋められる仕組みになっていました。当初は、全員が何も解らなく、不安ばかりで、でも研修を重ねる度に、社員1人1人が、積極的になってきて、俺は関係ない、これは自分の範囲じゃないという人がいましたが、そんな人達が積極的に発言するようになり、この取得活動が、社内でも良いきっかけになりました。講師の阿部先生の魔術のような手法(飽きない)研修で、ISOに関する知識を身につける事が出来たと感じています。ISO9001を認証取得が出来た事がゴールではありません。まさにこれからマニュアルを活用して顧客満足の向上を実現していかなければなりません。今後とも、ご指導いただきたく何卒宜しくお願いいたします。最後に取得活動に関係した皆様と側面からサポートしてくださった方々に、深く御礼を申し上げます。ありがとうございました。

製造部 佐々木 誠

当社ではこれまで、大手のやり方を見習うかたちで、ISO9001にほぼ準じたチェック体制を

整えてきました。ですが、ISOの講習を通じて学んでいくうちに、まだまだ不十分であったことを思い知らされました。なぜこういった取り組みが必要なのかという「理念」から理解すること、そして、それを組織の末端に至るまで浸透させること。これは、この講習を受けなければ難しい部分であったと思われます。個人ごとの作業の進め方の違い、判断の違いを擦り合わせていく中で、結果としてこれまで不足気味だった社員同士のコミュニケーションに繋がったのは、良い副産物となりました。また、各委員会(5S委員会・安全対策委員会・品質強化委員会)を設け、全員がいずれかの委員会に所属して活動するという仕組みにより、各個人が他人事ではなく責任感を持って行動するようになりました。正直に言って、今後もこのISOの活動を維持し続けていけるのか不安な部分もあります。ですが、まだ始まったばかりということで、現状に即していないところは見直しつつ、より良い職場環境を目指していきたいと思います。そのためにも、常に5Sの精神を念頭に置き、このISO9001の取得が会社全体の利益となるよう努力していく所存です。

総務部 福田千鶴子

初めは懐疑的でした。実際に現場で使える文書の質や量になるのか、今のままでは駄目



ISO 内部監査員取得合格者

なのか。比較的時間の取れる時期と、繁忙期で書類まみれになり、そちらの処理に時間を取れない時期と、両方のバランスを見て全体を整える必要があると感じました。今回取得に向けて社内勉強会を開いたり、担当者を決めて準備したり等、社員の意識を高める効果があったと思います。今後この経験をもとに、より我が社らしい運用が出来たらいいと思います。

製造業務部 菅野友治

どのような文書や記録が必要なのか、それをどう管理して運用すればよいのかを理解する事から始まりましたが、理解するにつれてあれもこれも必要ではと感じてしまい、なかなか文書類がまとまらなかった事に苦労しました。ですが、各作業フローを一から見つめ直す事で、必要な文書類や全体の流れが明確になったので、大変良かったと感じます。購買に関しては、今までの付き合いから仕入先を信頼して、品質より納期を優先に考えていましたが、自社製品の品質向上を図る上で、購買品の品質管理が重要な事を実感しました。全体としては定位置管理の意識が高まり、ISO取得以前に比べて見た目も良く、探す手間などが省け作業効率も向上していると思います。これからも継続、改善を繰り返して品質向上を目指したいと思います。



キックオフ宣言

関東フォーム印刷工業会

第一回ボウリング大会を開催

関東フォーム印刷工業会(林陽一会長)は、11月6日(木)夕方より、東京ドーム・ボウリングセンターにて、第1回ボウリング大会を正会員19社、60名の参加で、とても楽しく元気に開催しました。

今年度の活動は、従来から開催いたしておりましたゴルフ以外に 広く一般の社員が参加出来る行事を企画するため、支部長及び副支部長の4名に加えて、委員として2名を加えた支部活性化委員会(浜岡光雄委員長)を結成し、サポーター6名も委員の所属会社から選出を頂き、8月からボウ

リング大会を企画し実施を致しました。

開催当日は小雨で生憎の天気でしたが、定刻通り関東フォーム印刷工業会の福田学会長の開会挨拶で、13レーンを使用したゲームをスタートし、好プレー珍プレー続出のボウリング大会が開催されました。なんと優勝は女性(共同印刷(株)芹田紗耶香さん)、そして180点のハイゲームは、おじさん(三郷コンピュータ印刷(株)笹木誠さん)が獲得しました。

ゲーム終了後は場所を移して、東京ドーム敷地内にあるベースボールカフェで、成績発表と懇親の時を持ちました。参加者は初対面の方々が多く、懇親会は名刺交換会の様相で、名刺の足りなくなった人も多数出るありさま。料理も大変美味しく、本当に和気あいあいで大盛り上がり。終了時間を20分繰り下げた程でした。

来年は更に多くの会員企業にも参加いただけるよう企画し、関東フォーム印刷工業会に所属される会員企業間での親睦と交流の手助けができればと考えています。



年末懇談会・役員研修会を開催

関東フォーム印刷工業会(林陽一会長)では、役員及び会員との交流を深めるため、昨年は横須賀への一泊泊まり懇談会を実施したが、今年はつくばの施設見学と水戸の偕楽園を訪ねる年末懇談会を12月5日(金)に20名の参加をいただいて開催した。

つくばでは防災への研修を兼ねて防災科学技術研究所(NIED)を訪問し、施設を見学した。全国に張り巡らされている地震観測網、東日本大震災の教訓から、より早く海底地震と津波情報を検出するために現在進めている海底地震津波観測網、

地震動を体験できる地震ザブトンの体験等、有意義な施設見学であった。同研究所のHPには日本列島の揺れをリアルタイムで表示されるサイトもあるので、ぜひアクセスしてみて欲しい。続いて午後尋ねたのが、同じつくばにある国土地理院の「地図と測量の科学館」。日本海山潮陸図(1691年)大日本沿海輿地全図「関東」伊能図中国(1821年)など貴重な古地図も展示されている。野外にある20万分の1の「日本列島球体模型」では、地球の丸さや日本の領域の広さなど、童心に戻った気持ちで体感した。なんと日本は大きく、隣国の大韓民国が近いことを実感した。偕楽園では好文亭を見学し、残り少なくなった紅葉の借景を堪能し、宿泊先のプレジデントホテル水戸に向った。

同ホテルでは午後5時30分から(株)アイビー・リレーションズの大村美樹子氏から「お客さまの心をつかむクレームコピーングTM」と題して役員研修会も開催した。



懇親会の風景

クレーム対応は問題解決だけでなく、相手がクレームを投げかけたときの気持ちを捉える「顧客感情の受容から始めること」。顧客からのクレームの訴えは氷山の一角に過ぎず、「言葉にならない背景要因を重視」し、それ以外の要素も含めて考察し、クレームの本質を見出す必要がある。今後のクレームは対面や電話と異なり、テキスト情報だけが頼りのネット対応が中心になり、これまでの手法にとらわれない「新時代に向けての顧客対応への変化」が求められている。より具体的に対応として「コピーングアプローチの3つの型」(①感情焦点型 ②問題焦点型 ③回避型)と、「クレームコピーングの5つの効果」(①早期解決、②高い汎用性、③ロイヤルカスタマーの醸成、④人材スキルの向上、⑤売上の向上)について話された。

終了後に開催した懇談会でも、講師への質問で溢れたのではないと思う。



懇親会研修の風景

北海道フォーム印刷工業会

セミナー及び理事会・忘年会を開催

北海道フォーム印刷工業会(西智樹会長)は、12月5日(金)に1泊2日で、今年最後の企画として、セミナー・理事会と忘年会を、定山溪グランドホテルにおいて、18社から25名の参加をいただき開催いたしました。セミナーではキャノンプロダクションプリンティングシステムズ(株)プロダクション営業本部販売推進課チーフの野崎健介氏から「ホワイトペーパーソリューションとユーザー事例のご紹介」をテーマにご講演いただきました。



引き続き開催した理事会では、北海道フォーム印刷工業会の主催で行われた日本フォーム工連の持回り理事会の開催報告と、収支会計報告が西会長よりあり、無事に大役を終えた事を報告するとともに、会員に対して運営の協力についてお礼を述

べられました。

忘年会には特別会員を含め18社22名の参加をいただき、今年度を締めくくる意味でもおおいに親睦を深め、笑通しの明るい情報交換をすることができました。

東北フォーム印刷工業会

見学会及び役員会・望年会を開催

東北フォーム印刷工業会(大門一平会長)では、10月21日、横浜市にある富士ゼロックスのお客様価値創造センターにて、見学会を実施いたしました。プリンターの現状や富士ゼロックスの取り組み内容の説明を受け、設備先から提供された様々な製品事例を手にすることができ、見学後には横浜中華街での会食と会員の交流と併せて有意義な1日を過ごすことができました。

また、11月30日には、恒例となりました交流ゴルフコンペを仙台カントリークラブ名取コースにおいて実施、寒いながらも和気あいあいとプレーをした後に、会場を秋保温泉の緑水亭に移して役員会並びに望年会を開催し、望年会では特別会員の参加もいただき、衆議院選挙を控え慌ただしい



師走を前に、楽しい一夜を過ごすことができました。

会員の皆様には1年間本当にお世話になり、誠にありがとうございました。

中部フォーム印刷工業会

平成26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11日午後3時よりウインクあいち(名古屋駅前)で、平成26年度会員研修会として、一般社団法人POD i 代表理事 亀井雅彦氏を迎え、『デジタル印刷のゆくえ』と題し、デジタル印刷や印刷機の基礎と今後の活用の可能性、情報流通・マーケティングとの有機的な活用といった側面を中心とした内容での講演会を開催いたしました。

参加者は正会員、特別会員、協賛各社より46名が参加されました。

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デジタル印刷技術によって、新しい市場の創造に向けて、大き

く舵が切られていることは、我々の日々の営業活動の中で実感されていることと推察いたします。

“情報流通の新しい潮流”がもたらす“業界の再編を含めた新しい印刷市場”を我々がどう捕らえ、どう対応して行くのか?は、我々フォーム業界の命運を握る大きな課題として認識しなければなりません。そのような現実を踏まえ、本日、亀井代表からご講演いただきます内容は決して将来の予測ではなく、明日にでも実践すべき経営・営業・生産の様々な側面での、貴重なご示唆であると確信しております」との期待を表明した。

この後、亀井雅彦氏よりデジタル印刷機の進展・成熟は単なる印刷方法の革新ではなく、“デジタ



亀井雅彦氏

ル印刷機を活用した新しいビジネスモデルの構築である”というコンセプトを基調として「第一部 価値を売る」…SWAT分析で自社・業界を知る、お客様のSWAT分析でお客様の悩みの種を知り、それを解決する方法を探る。「第二部 デジタル印刷2.0 ―遂に動き出した大規模デジタルソリューション―」…消費者の多様化に沿った商品の多様



セミナー会場

化が進み、マーケティングはさらに細分化する。デジタル印刷の産む価値は既存印刷技術との差を縮め、デジタルワークフローと後加工等でサプライチェーンが変わる。さらに業界の壁を変えて行く。このような内容で、具体的な活用事例を交えながら、90分間のご講演をいただきました。

関西フォーム印刷工業会大阪支部

大王製紙(株)三島工場合同見学会を開催

関西フォーム印刷工業会(溝口剛司会長)と中四国フォーム印刷工業会(太田真義会長)は、11月7日に合同企画として、大王製紙株式会社の三島工場見学会を開催しました。

29名が参加され、3時間半工場内を見学させていただきました。内容は、工場概要説明のあとフォーム用紙・上質紙の生産マシンN8号抄紙機の見学、コピー用紙カッター仕上げ加工設備の3号



大王製紙見学



大王製紙三島工場

年間240万トンのパルプの生産は、日本国内最大の生産工場で、工場敷地面積も甲子園球場37個分とすごい規模でした。その他にも変化するニーズに対応したフォーム用紙の取り組みとして、インクジェット対応フォーム用紙

(ブライイトIJホワイト)や塗工タイプフォーム用紙(ブライイトコートマットシリーズ)などの商品のラインナップの説明も受けました。大阪から3時間かけて到着しましたが、現地での3時間半は、

参加された方々から、詳しい説明で、よく理解できてよかったという感想が、たくさんありました。

合同ゴルフコンペを開催

関西フォーム印刷工業会(瀧本副会長)は、11月29日に瀬田ゴルフ西コースにて24名の参加で、正会員会社様や特別会員会社様が、楽しい一日を過

ごしました。小林クリエイト株式会社大阪支店長の伊藤正昭様が、今回は優勝されました。

大阪支部「第44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26日、JPビル8F会議室において、20社22名が参加して、10月例会と第44回プチ勉強会を開催しました。

今回のプチ勉強会は、「BF業界で活躍する製本加工機の実例」と題して、株式会社ホリゾン西コンサルの小笹英一営業部長様に発表していただきました。

同社は平版関連の製本機器では昔から有名であるが、近年ではロールからの加工仕上げに力を入れている。オンデマンドプリンターがインクジェットでロール紙を使用するようになるにつれ、その後加工もロール対応はもちろんのこと、バリエーションも要求されるようになっている。白紙のロールからワンラインで1冊ずつ異なる文庫本を排出することが出来るホリゾンのシステムを導入した米アマゾンでは、本の在庫を削減するのに大いに役立っているそうだ。他にも様々な後加工機が開



発されており、我々フォーム業者にとって利便性の高い機械が多々見受けられる。連続用紙で印刷はするが、最終的には単票で納める事が多くなった今、どうしてもワンパスで加工しなければならないという固定概念を捨てれば、これらの加工機が有効となる。

ホリゾン様のホームページでは様々な加工機が稼働している模様が動画でアップされているので、その操作性の良さとスピード感を味わう事ができる。

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4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、17名が参加されました。急きょ中四国フォーム印刷工業会会長の太田会長に参加いただき、他地域との交流もはかれ、皆さんで一年の反省と来年度への意気込み確認が

できました。また、12月8日、大阪支部(平松敬康支部長)主催で、忘年会を心斎橋の虎龍(こたつ)で、昨年に引き続き開催しました。特別会員・正会員・準会員合わせて62名が参加し、例年どおり若い方々もたくさん集まり、関西の若い力で来年に向けて頑張ろうと盛り上がりました。

講演会と懇親会を開催

中四国フォーム印刷工業会(太田会長)は11月20日午後5時から「メルパルク広島」4階(梅の間)で11社から16名が参加して講演会と懇親会を開催した。講演会では、下町で映画館がなくなっている中、他社と差別化することで、地方都市の映画館でありながら興行成績が全国ベスト10位まで入った「八丁座」を2010年11月にオープンさせた(株)序破急代表取締役社長の蔵本順子氏からお話

をいただいた。映画産業が斜陽化する1972年、250席を100席に減らし、当時45cmの座席幅が標準的だったのを60cmに拡大し、スタジアム形式の座席や内装・音響に拘った劇場づくりをして、シネコンの先駆けをつけた先代意思をついで、1981年に東京から家業を継いだ蔵本氏。今は「八丁座」をはじめ、「サロンシネマ」、「シネツイン」、「映画図書館」を運営されている。

親睦ゴルフコンペを開催

中国フォーム印刷工業会と四国フォーム印刷工業会が統合して初めての親睦ゴルフコンペを、10月11日に岡山カントリークラブ「桃の郷コース」

にて12名(4組)が参加して開催された。(株)中村両栄舎印刷所の中村隆司会長が、統合第一回の優勝者に輝いた。

平成26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18日(火)に福岡の「料亭 稚加築(ちかえ)」にて平成26年度理事会及び忘年会を開催した。

理事会には8社9名が参加し、和田会長より近況の用紙事情や「北米印刷事情」「ソリューション物流のご紹介」「富士ゼロックスマニファクチャリング(株)見学レポート」「情報漏えい対策に関する緊

急事態調査集計結果」等、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の説明があった。

最後に、1分間スピーチと題して理事の皆様へ近況と現状の動向を話してもらい、理事会を終えた。

忘年会は、特別会員を含め21社26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

■北米印刷事情レポート (WhatTheyThink) より

印刷業界を一変してしまうゲームチェンジャー(パート1)

インフォトレンズグループディレクター バーブ・ペロー (Barb Pellow) 氏

勝者となったモバイル…あなたは どうする？

昨今、絶え間なく色々なところで新しい技術が出現しているが、全ての技術が、ビジネスや社会に変革をもたらすわけではない。だが、中には本当に人々の生活や働き方を変えてしまい、価値連鎖を再編成し、現状を覆してしまう潜在力をもつものもある。グーグルCEOのエリック・シュミット氏は2014年を占うにあたってこう言った。「モバイルは以前から勝ち続けているといわれていたが、やっとその結論が出た。モバイルは勝者となったのだ」と。モバイルは従来のコミュニケーションの役割を覆すほどの技術なのである。

印刷企業は、ますますモバイル化する世の中で、どのような役割を果たすべきか、真剣に考えないといけない。最近の数字を見るだけでも、それは明らかだ。

- eMarketerは、全世界のスマホユーザーの数は今後益々加速していくと報告する。2014年のユーザー数は17.6億人に達したが、2013年と比べると25%の伸びた。2017年までには、全世界人口の1/3がスマホユーザーになるであろう。
- IDCは、スマホの売り上げが今後も伸びていき、2014年では12億台を達成し、2018年には17億台となると予測している。
- 同調査会社は、2013年に2億2,730万台のタブレットが売れ、パソコンの台数(1億8,090万台)を超えたという。
- Pew Research Centerによると、2014年1月の時点で、米国の成人の55%がスマホ、42%がタブレットを保有するようになったという。2014年の1月に、米国のより多くの人々が、

パソコンよりスマホやタブレットのアプリを介してインターネットにアクセスするようになった。そして、パソコンを追い越したのは初めてである。急速に広まるモバイルを印刷企業がどのように活用すべきか。二部構成の記事で探っていきたい。

ニューメディアの世界でも印刷物は主役であり続ける

印刷物はマーケティングミックスの中で欠かせないものであり続けるが、複数のメディアの中の一つとして見なされるようになってきている。InfoTrendsは、2013年に「業種別：企業のコミュニケーションニーズを把握する」という調査報告書を出版した。(Understanding Vertical Markets: Enterprise Communication Requirements)

企業各社はコミュニケーションに大きな予算を割いているため、この市場を見ることは重要である。10の業種別(自動車、教育、金融、保険、官公庁、医療、ホテル、小売、製造、水道電力ガス)にわたる、従業員500名以上の1,000社以上の企業に対して、アンケート調査を実施したところ、各社はコミュニケーションに平均2,800万ドルを使い、そのうち800万ドルは印刷に使われているという。

これは、2012年のコミュニケーション支出の1/3相当が印刷物で占められていることとなる。回答者は、2014年までに6.2%減少すると言うが、印刷物は全体の30%と、依然として大きな部分を占め続けることは変わらない。一方、調査したどの業種においても、今後一番成長していくのはモバイルだという。全体的に8.8%の支出の増

加を見込む。更に、ネットコミュニケーション支出は4.9%成長を見込んでいる(図1)。

変りつつある印刷企業の役割

InfoTrendsが行った「エンタプライズコミュニケーション市場の調査」で明らかになった驚くべき事実は、印刷プロバイダがユーザー企業のマルチチャネル統合マーケティング活動において、キーとなる役割を担っていることである(図2)。

調査した企業の85%以上がモバイルマーケティング活動で印刷企業と協業しているという。印刷企業が、新しいメディアで成功するには、印刷だけを提供することを乗り越え、クロスメ

ディアマーケティングサービスを提供できるようにビジネスを転換しないといけないのである。

勝つためにはどうすればよいか。

モバイルに関連したいくつかの技術が巷に出はじめている。印刷企業は全ての選択肢を評価検討しないといけないだろう。さらに、成功するために必要なスキルやインフラなども検討なくてはならない。ある種のモバイル活用のシーンはわかりやすいかもしれないが、わかりづらいものもある。ますますモバイル化する世の中で、自分の役割を真剣に考える必要がある。今回は、モバイルバーコードとNFCについて取

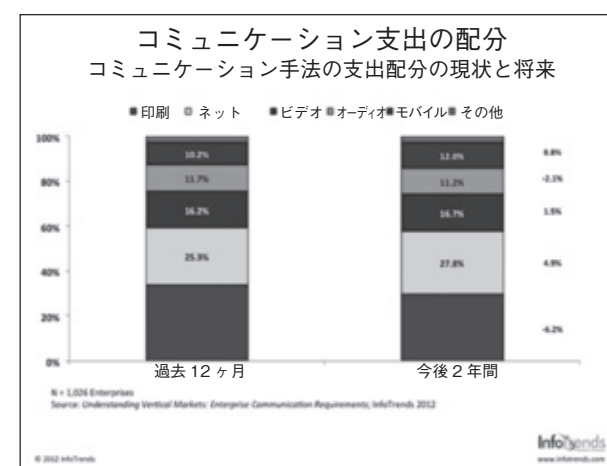


図1 コミュニケーション手法の支出配分の状況(現状と将来)

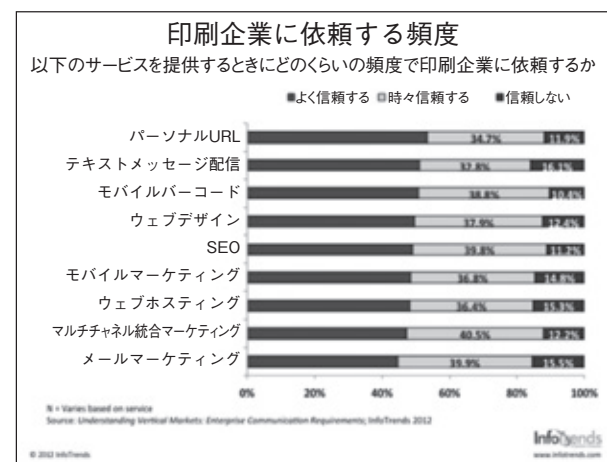


図2 以下のサービスを提供するときにどのくらいの頻度で印刷企業に依頼するか。

り上げる。さらに次の記事では、AR(仮想現実)について報告していきたい。

モバイルバーコード

QRコード、データマトリクス、マイクロソフトタグなど印刷されたモバイルコードは、スマホでスキャンして、追加の情報を取得する手段として、最近急速に広まっている。印刷物を受け取った人にインタラクティブ性(双方向性)を提供することが目的だ。製品についての詳細情報の提供や、ビデオ動画へのリンク、アンケート調査を記入するための促し、ディスカウントクーポンの提供などがあろう。モバイルコードで最もポピュラーなのが小冊子、DM、雑誌などでよく利用される、QRコードだ。

モバイルバーコードの活用

技術が成熟し、消費者の認知度も上がったこともあり、モバイルバーコードを印刷物に採用するシーンが増えてきた。スマホ、カメラ付ケイタイ、その他のモバイルデバイスの活用は増えてきていて、コードを解読するアプリも

気軽に手に入れることができるようになってきた。モバイルデバイスのいくつかの機種は、リッチメディアアプリケーションに対応していて、クロスチャネルの手法で人々を巻き込もうとしようとする気運が高まっている。InfoTrendsの調査によると、2013年に消費者の43%がモバイルバーコードを利用したという。これは2011年より23%の増加だ。利用者は、製品・サービスの詳細情報やディスカウントの取得などに利用しているのだ(図3)。

面白いアプリケーションのひとつとしてハインツ社がQRコードを使って、退役軍人へ感謝の意を表すると同時に「負傷戦士プロジェクト」へ募金するといったものがある。ユーザーがハインツのケチャップのボトルに印刷された特別なQRコードをスキャンすると、ウェブサイトへ飛んで、そこに掲載される4種類のカードからひとつを選ぶというもの。利用者はカードに自分の名前、出身州、そして250文字までのメッセージなどパーソナル情報を書き込む。このときに、ハインツは、ユーザーのメールアドレスと新製品、レシピ、特典などのお知らせを受信す

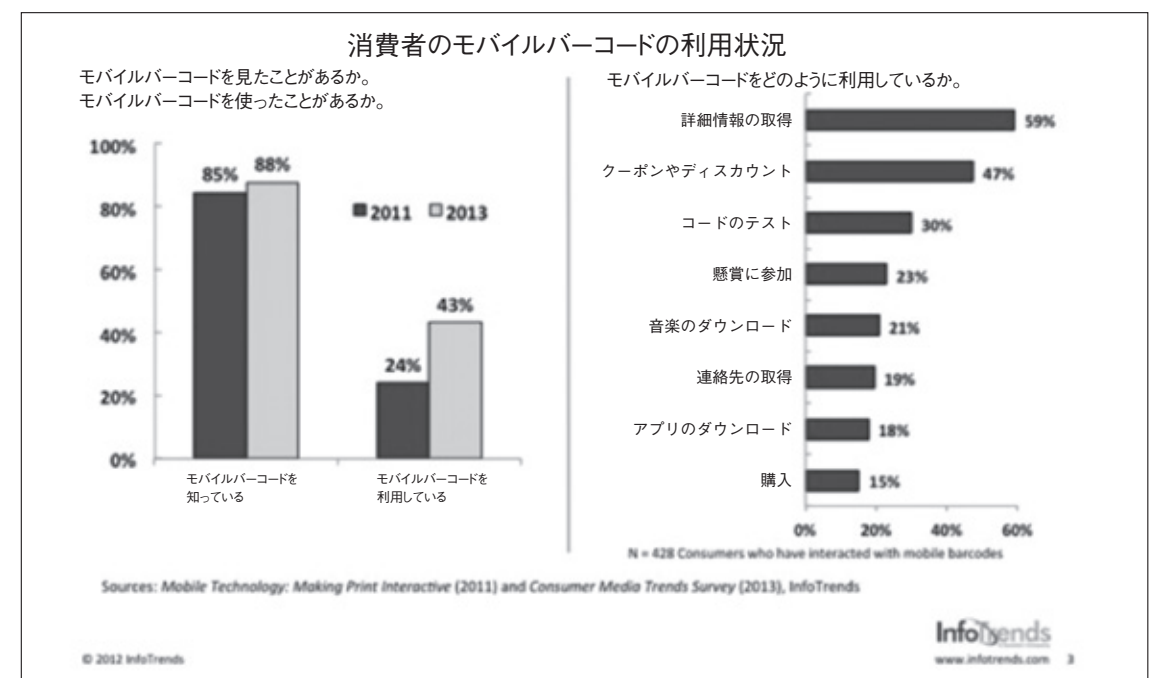


図3 消費者のモバイルバーコード利用状況

るための許可の同意を求めるのだ。利用者は自分が感謝の意を表したい退役軍人を選び、カードをプレビューして、フェースブックでシェアする。退役軍人に感謝することによって利用者は嬉しい気持ちになって、ハインツは世に役立つ錦の御旗を示すことができるのだ（図4）。



図4 ハインツはQRコードを使って負傷戦士を援助している

デジタル透かし

あまり知られていないが、一部のメーカーはデジタル透かしを使っている。Digimarc社が推進しているディスカバーテクノロジーは、人に見えないデジタル信号やビジュアルの合図を使ってインタラク션을引き起こす。デジタル透かしは画像、オーディオ、ビデオなどに埋め込むことができ、様々のコンテンツタイプにつながるインタラクションやエンゲージメントを可能とする。各々の透かしに固有のデジタルIDを付与し、インタラクションやキャンペーンの効果のトラッキングができる。消費者がデジタル透かしを利用するには、特別なモバイルアプリのダウンロードが必要だ。

表1: インタラクティブプリント技術の比較

	NFC	QRコード	画像認識
読み取り時間	1秒	15秒以上	15秒以上
光学的・画像的な制約	なし	あり	あり
読み取りにアプリが必要	なし	あり	あり
標準化されていて相互運用が可能	はい	はい	独自技術のためできない
グラフィックデザイン的な障害	見えない、またはシール形状	できる限り大きく表示すること	見えない

出展: NFC Forum

NFC（Near Field Communication：近距離無線通信）

モバイルデバイスの多くがNFCの機能を持ち始めているため、NFCアプリケーションを活用するメーカーの数は増えつつある。サムスン、ノキア、ソニー、ブラックベリー、グーグルやHTCなど大手モバイルメーカーの90%がNFCサポート済みだ。アップルのiPhoneはサポートしていないが、ケースなどサードパーティのアクセサリでiPhoneをNFC化することができる。

何社かのアナリストは、2014年までに米国の70%の消費者がスマホを持つであろうと予測する。すでに、機種種の50%はNFCの機能が組み込まれているのだ。NFCスマホに関する統計情報はまちまちだが、今後も成長が続くことについては一致している。NFC機能を持つモバイルデバイスの出荷数をトラッキングしているアナリストのデータは以下の通り：

- ABI Research: 2012年に1億2,500万台のNFC機能付のケイタイが出荷され、2013年では2億8,500万台、2014年では5億台まで増えていく。NFCスマホの出荷数は、2012年～2015年の間で、481%成長していくことを見込む。
- Deloitte: 2013年に、3億台のNFC機能を持つスマホ、タブレット、電子書籍端末が売れた。
- Frost & Sullivan: NFCは2015年には、最も使われるソリューションとなり、全世界のトランザクション金額は、合計1,517億ドルに上るであろう。
- Gartner: 2015年にスマホの50%はNFC化され

るであろう。

Juniper Research: 2017年になると米国の消費者の4人に1人が、NFC機能を持つデバイスを使って店舗での購入時の決済を行うであろう。

NFCケイタイは急拡大していて、消費者の行動に大きな影響を与えるであろう。印刷とオンラインを橋渡しするほかの技術と比べると、NFC技術は使い勝手が良い。アプリを必要とせず、自動にタグから信号を受信することができるからだ。以下表は、NFCを他のインタラクティブプリント技術の比較をした（表1）。

NFCタグは、小さなループアンテナに極小のマイクロチップを実装した電池を必要としないパッシブデバイスだ。ケイタイ等のNFCリーダーでタグをスキャンすると、タグが起動して、ウェブアドレス、テキスト、アプリのコマンドなどの情報を無線で送信する。NFCタグの情報を変更できないようにロックすることができるし、ロックを解除すればデータを書き換えすることも可能だ。NFCタグは、印刷またはシールラベル、リストバンド、値札など多様な製品に組み込むことができる。何かを起動したり、ウェブサイトへ誘導するためには、タグをプログラムまたはエンコードしなくてはならない。サポートが必要な企業は、タグメーカーがプログラムすることができるし、NFCエンコーディングに特化するプロバイダもいる。



図5 Kraftフーズの店舗内NFCプロモーション

NFCはKraft社の店舗におけるマーケティングの鍵となる

食品メーカーのKraftフーズはサンフランシスコのセーフウェイスーパー5店舗でNFCを使ったプロモーションのパイロットテストを実施。NFCとQRコードのエンゲージメント（愛着度合い）を比べるものであった。棚に音声ができるNFCタグタイプとQRコードタイプのPOPを並べて設置し、ダイナミックレシピコンテンツのアクセス、i-Foodアプリ、またはFacebookでのシェアを訴求した。

パイロットテストは、NFCによる「かざすエンゲージメント」の可能性を試すものであった。一ヶ月間実施した結果、NFCによる「かざすエンゲージメント」はQRコードによるエンゲージメントより12倍になったという。NFCを活用した場合、消費者が棚の前で滞在した時間が、5～10秒から48秒に増えた。加えて、NFCタイプの音声POPをかざした36%の買い物客は、レシピを取得したり、Kraftのアプリをダウンロードしたり、Facebookで友達とシェアする行為を取った（図5）。

モバイルは勝者になった…あなたも勝者になれる！

モバイルは破壊的なテクノロジーで、一過性なものではない。印刷企業は、この技術を手の中にいれ、活用しないわけがない。最新技術を梃子にして、印刷とモバイルのコンビネーション戦略を構築した企業が勝ち組になるであろう。

- なすべき事は以下の通りだ。
 - 技術について、そして、それを消費者がどのように使っているかを把握する。
 - モバイルインフラを可能とするソフトウェアツールを常に検討評価していく。
 - 印刷とモバイルの組み合わせを実現できる適切な人材（技術・営業）を育成する。
- メーカーやコミュニケーションに携わる経営幹部の人たちは、結果を出すインタラクティ

ブなマルチチャネルコミュニケーションを実現するため、印刷とネット、モバイル、ソーシャル、ビデオ動画など、複数のチャネルを統合する戦略を採ろうとしている。

印刷とモバイルを統合させることにより、顧客とのエンゲージメント(愛着性)や、インタラクションを可能とし、印刷物の付加価値を上げ

ることにつながるのだ。今回は、モバイル化する世の中でのAR(仮想現実)について取り上げていきたい。

PODi JAPAN
翻訳協力：Mitchell Shinozaki

■2014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

市場調査委員会(石井啓太委員長)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2014年11月に発行した。11月20日に日本印刷会館大会議室で開催された「印刷産業関連データ活用セミナー」でも紹介し、参加者に配布された。

「市場調査委員会」では2014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、61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。

2013年度の売上高は「ほとんど変わらない」が50社(82.0%)と回答し、「増加した」が6社(9.8%)、「減少した」が5社(8.2%)と、昨年度と比較して「減少した」とする会員が減少するとともに、「増加した」との会員も増え、売上は増加傾向にあったと言える。そのプラス要因では、消費税増税前の駆け込み需要や、金融関係の制度改定等の「法制度変更による特需」が28社、「得意先の業績が上向いた」が17社、「新規開拓が好調」と回答した会員が11社あった。また、マイナス要因については「価格競争」と回答した会員が40社と最も多く、次いで「IT導入、法制度改革によるペーパーレス化」が27社、「得意先業績の不振、事業縮小、倒産など」と回答した会員が22社と、半数近い会員がこの3点を挙げている。

経常利益は「ほとんど変わらない」が31社(50.8%)、「増加」が23社(37.7%)、「減少」が7社(11.5%)との回答があり、経常利益を向上したと回答した社数は、昨年度回答より10%以上増加し、全体の4割を占めるなど収益性の向上が鮮明に表れた。そのプラス要因は「経費削減」が34社と最も多く、次いで「売上高の増加」が18社、「高利益製品の受注比率増加」が16社と続き、人件費やコスト削減のみに頼らず、売上拡大による利益確保の割合も高くなっている。マイナス要因では、昨年同様「得意先からのコスト削減要請増加」が24社と最も多く、他の要因を大きく引き離している。

カラープリンターを用いた市場については「既に導入・増設予定」と回答した会員が30社と約半数を示しているものの、仕事量が「確保できていない」との回答が10社からあり、データ・プリント事業の難しさを表している。

今回の報告書の結果について、業績回復の傾向が表れ、特に経常利益が上昇した企業の割合が1.5倍に増加し、その要因も高利益製品の受注比率増という「攻め」の施策が実を結んでいると評価できる。一方、増税前の駆け込み需要や制度改定による外部的な要因が大きいことから、反動減への懸念も指摘している。そこで、業績を維持するため事業領域拡大への対応として、BPOサービス、webプロモーションの業界への進出とともに、「興味ある分野」の設問に対して、昨年は25社と最も高い割合を示していた「デー

タブプリントサービス分野」が8社と大きく後退し、「システム開発関連分野の仕組み作り」に興味を持つ会員が30社と大きく伸び、この分野に活路を見出そうとしている状況が浮き彫りになった。

このように興味の焦点を大きく変化させる対応として、「営業力・スキルアップ」を課題として挙げている会員が昨年の調査結果と同様(昨年51社、今年47社)に多いことから、「多様化する市場の中で、得意先のニーズを捉え、解決策を提案するための、コミュニケーション能力や、より高い企画提案力、ソリューション能力が営業力として求められている」と考えている。

今回の調査から新たな項目としてダイバーシティへの取り組みについての項目を加え、政府が成長戦略として推し進めている女性の活躍推

進に関しての実態を調査した。女性の活躍を推進するための取り組みとして「育児休暇・時間短縮勤務制度」「女性社員の積極雇用」等を実施している会員が一定数見られてはいるが、女性社員と女性管理職の割合は低い水準にあることが分かり、女性の登用が進んでいないことが明確になった。女性の登用を課題としながらも、具体的な施策を実施するまでに至っていない会員がほとんどで、今後、国の女性登用の動きとともに、業界の実際の取り組みに注視していきたい。

2014年版「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いただけます。

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!

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

全て削減!!

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

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

世界標準! AVT社製 検査システム

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

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。



タッチパネル

フォーム印刷機も取付可能
お問い合わせ下さい!

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

高精度自動見当装置 AR 4000



スキャニングヘッドと操作タッチスクリーン

AR4000 自動見当装置はコンパクトにまとめたカメラシステムです。印刷の色間・表裏間制御又はカットオフ等の加工部制御が可能で、見当ミスで発生するコストと時間を縮小します。又、カメラを追加する事で制御範囲の拡大が容易なモジュールシステムです。

- スキャニングヘッド: 1 chip RGB デジタルカラーカメラ・キセノンランプ光源・1024 x 768 ピクセル
- 見当マーク径: $\phi 0.3\text{mm}$ ~ $\phi 1.0\text{mm}$
- 見当測定精度
カラー (マークとマーク間): 0.01mm
カットオフ (マークとシリンダ間): 0.05mm
- 検知範囲内マーク最大数/1 カメラ: 8
- 対応素材: 紙、厚紙、フィルム (透明/半透明)
- 表示・操作: 19" TFT タッチスクリーン

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

e-mail: inquiry@bst-eltromat-japan.com URL: <http://bst-eltromat-japan.com>

BST eltromat
JAPAN

NPiフォーム NEXT-IJ

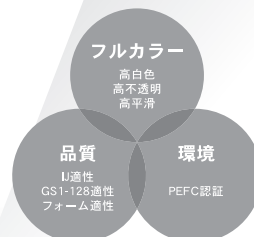
次世代を担うフルカラーインクジェットフォーム

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。



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



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
大阪営業所 情報用紙グループ

〒130-0026 東京都墨田区南堀2丁目10番14号 南堀シティコア ☎ 03 (5600) 1462
〒541-0056 大阪府中央区久太郎町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
大 阪 支 店 〒541-0056 大阪府中央区久太郎町1-3-9 ☎ 06 (6271) 2271

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
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