

京橋の印刷

3月25日2005・No.114

東京都印刷工業組合京橋支部
〒104-0032 東京都中央区八丁堀 3-17-9
京華スクエア 2F
電話 3552-1855 FAX.3297-3790
<http://www.kyobashi-shibuya.org>
発行人 松岡誠一郎

● もくじ	卷頭言…西山 昇……………	1
	京橋支部・日本橋支部合同新年会……………	2
	災害時における協定……………	4

第 13 回へそ展開催……………	5
地区だより……………	6
支部の動き……………	12



今後は五月の通常総会、各種セミナーの開催等行つてまいります。印刷業界もなかなか不況から脱出できませんが、ここは踏ん張つて明るく元気に「親睦と相互扶助」の精神で頑張つてまいりましょう。

新しく松岡新体制がスタートしてもうすぐ一年になろうとしています。「親睦と相互扶助」を掲げて組合員の皆さんとともに歩んでまいりました。

昨年の大きな行事としては中央区工団連主催の第13回中央区産業文化展「へそ展」への参画で、今回は場所を晴海トリトンスクエア・グランドロビーに移して開催いたしました。内容も盛りだくさんで例年にも増して盛況のうちに終了いたしました。又、今年に入り日本橋支部との合同新年会、今回で五回目となりましたが、東囃子などを入れ正月らしく賑やかに行われました。

卷頭言
西山 昇
副支部長

京橋支部 合同新年会

— 1月 28 日(金) 於・ロイヤルパークホテル



挨拶する松岡支部長

1月 28 日(金)午後 6 時から、5 回目となる「平成 17 年京橋支部・日本橋支部合同新年会」が開催されました。

京橋支部・西山副支部長の開会の辞につづき、江戸芸能・東囃子の名調子にのって松岡支部長、次いで寿里日本橋支部長が新年のあいさつを述べ、来賓祝辞では、水野雅生中央区工団連会長、立石晴康都議会議員（代読）、また関連業界を代表して城所虎雄東京都製本工業組合理事長がそれぞれ祝辞を述べました。

このあと来賓の方々とともに両支部長が登壇、宇野一男東京都印刷工業組合常務理事の発声で乾杯し、懇親会へと移りました。

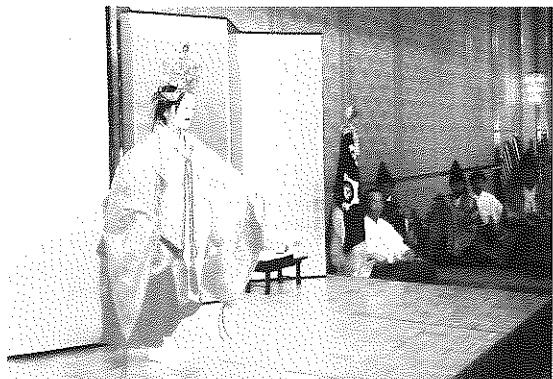
懇親会では矢田中央区長が祝辞を述べ、中央区の今年度「ミス中央」も懇親の輪に入り、ミス中央との記念撮影に収まつた方からチャリティー活動を行いました。（チャリティー募金

6 万 1 千 7 5 5 円は日本赤十字本社へ全額寄付）

また、アトラクションでは「東囃子社中 天女の舞」が演じられ、その天女様から「福錢」が両支部長に参加者全員分として配られました。また、恒例の「福引き」は 21 名の方々が福を射止めました。中締めは日本橋支部・長谷川副支部長が行い閉会となりました。



挨拶を聞く出席者



東唯子 天女の舞



江戸芸能・東唯子



恒例「福引き」的中



両支部長 ミス中央を挟んで



間もなく祝宴

中央区産業文化展

第 13 回 へそ展開催

10月31日(日)より11月3日(水祝日)の4日間、晴海トリントンスクエアをメーン会場にして開かれ、子供たちを含め大勢の区民らで賑わいました。

今回は「産業観光」をテーマに掲げ、代表的な地場産業である印刷・製本業をはじめ、機械・金属、食品、繊維などの産業が、それぞれが持つている将来性や発展性を観光資源いう新しい視点で捉え、参加型、相互コミュニケーション型の展示実演を行い、人気を博しました。

●印刷産業●

〔展示・販売〕

・特殊印刷作品の展示

・へそ展デジタルかわらばんの配布

・浮世絵の即売会

〔実演・体験〕

・摺師による木版画の実演

・二次元コード製作体験

また、今回の「へそ展」は、双向型展示会として情報発信する新しい試みとして区内5カ所

にサテライト会場を設置、①東京国立近代美術館フィルムセンター ②貨幣博物館 ③小津和紙博物館④ミズノプリントイングミュージアム ⑤DICCOLOR SQUARE の各会場では、

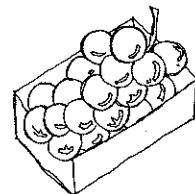
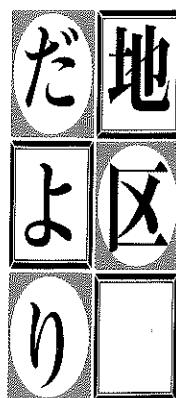
メイン会場の晴海トリントンスクエアと連携し、双向型の情報発信を実現しました。



へそ展会場スナップ

《16 頁にも掲載してあります》





築地地区会

甲府旅行記

平成十六年は世界中、大変な年だった。中東方面では戦火が続いた。日本列島はまさに台風銀座の名にふさわしく、台風上陸数は過去最高を記録、それによる災害は本当に凄いものが多かった。集中豪雨、大水禍、これでもか、これでもかと云う程、我國土は痛め付けられた。秋の旅行会が心配された。

我築地地区の恒例の工場見学旅行は十月二十二、二十三の両日を予定していた。その直前の十九、二十日と台風二十三号が日本列島を襲撃した。結果として近畿方面に大きな災害をもたらした。我々としては大いに心配したが、旅行当日は、旅行先の東海・山梨方面は災害が少なく安心して出発出来た。台風一過、晴天に恵まれ十月二十二日東京駅を後にした。新幹線こだま号で東海方面に向う、陽光眩しい青空の下に心和む海岸線の風景が美しい。駅弁で昼食をすませる頃、午後一時に、新富士駅に到着した。

ここ富士市は昭和四十一年に吉原市と合併、新生富士市として再出発したが、富士川の流域にあって度々洪水に襲われその都度大きな被害を被った。それでも駿河半紙の製法と、洋紙製

造技術が結びついて全国一の製紙都市として発展して来た。人口約二十数万、甲子浦港は、山部赤人の万葉歌「田児の浦ゆうち出て見れば眞白にぞ 不尽の高嶺に雪は降りける」で有名だ。さて、新富士駅前よりタクシーに分乗して富士市郊外入山瀬と云う地へ向う。田子浦港とは反対方向だ。今回の見学先は製紙工場であつて我築地地区として十三回目の見学旅行となる。春頃より見学先を探していたが、四国四万十川の流域に大王製紙株の大工場あり、はたまた鳥取の地には王子製紙株の工場あり、様々な案があつたが、この不況の折あまり遠方へ行くのはどんなものか、との思いがあつた。たまたま三和紙業株さんと取引あるメンバーの提案で、三和紙業田中社長の尽力で、今回見学地が決つた。そして富士製紙株のキャスター工場を開設している工場へ伺い、その製造工程を見学させていただくことになった。ところが十月に入つてその富士製紙株が王子製紙株と合併して王子特殊紙株と云う会社に変わつたと知らされた。

この合併された新会社として、九つの製紙工場があり、先方の希望で第一工場を見てくれと云うことになり新富士駅より入山瀬へ向つていると云う訳だ。テンカラーやコートボールを作つている工場だと云う事だ。

二十分程でタクシーはこの工場へ我々を運んでくれた。富士製紙は古く創業は明治二十年（一八八七）と云う。そしてこの工場も明治二十一年に建設された。現在は一一六人の人が働いていると云う。工場の門を入つて会議室へ通され、荒木工場長と井出製造課長から会社の概要について話があつた。富士製紙

と合併して新しくなった王子特殊紙㈱としては九工場で一、六〇〇人の社員を抱えている。

一トンの紙を造るのに、一トンの水と三〇〇kwの電力が必要とされると聞いた。緑豊かな高原丘陵の麓にあって、富士山の湧水を源とした潤井川左岸に立地し、一〇〇年以上の歴史をもつ工場で、いわば製紙産業発祥地として発展して来た工場なりと云うことだ。伝統を活かすと共に時代に即応した製品を産み出すため、古紙処理をはじめ先進的な技術を取り入れ、高級板紙やファンシーペーパー等、多種多彩な紙を製品化していると云う。

件の製造課長さんが案内してくれると云うので各ヘルメットを借りて外へ出る。

まず目に入ったもの



は、大きなゴミの山だ。これは古紙を再製する初期段階でプラスチックや針金等およそ紙の原料とはならぬものを機械で選別する。あまり分別をしていない極く粗雑な古紙なので、かなりの量のゴミが出る。原資としてプラジル方面の植林地よりユ

カリのチップを持って来て使うことが主力らしいが、それより、古紙再製の紙料の方が安くつくと云うから驚きだ。古紙再製技術が向上して、いわゆる循環型社会の一翼を担っていることは大事なことだと思った。薄不ズミ色をしたタテヨコ一・五〇m位の原紙の固まりが数多く積まれ並べられている。再製された原資となるものらしい。この工場で使用するためではなく、他工場や他社にも使つてもらつていると云う。まさに再製紙専門工場かいなと思われる光景だ。近年人間は、地球上で一番ゴミを出す動物である。まるでゴミを出すために生きているようなものだ。全ての資源を使いつくしこの星をゴミの山にしてしまうのか。

この再製原資の山眺めてリサイクル社会の先端を行つていて、見事なものだと痛感した。さて、いよいよ一〇〇年の伝統と歴史を誇る工場へ入る。いかにも古いと感ずる佇まいで、まさしく古城と云える感がある。戦時中はこの工場も軍需工場として飛行機のプロペラを製造していたと聞いた。およそ長さ二〇〇m位の大きなマシンが三台並んで稼動している。一号機は皮しば生産工程を備えた多品種の加工紙を日産二十トンの機能がある。その横に三号マシン八層順列と云われ、八回原紙を重ねて一枚の原紙を作る。この機械は日産一二〇～一七〇トンだそうだ。ここではこの機械が主力になつて稼動しているようだ。このマシンが造るノンコートボールは主に靴の函等に使われるとのこと。その奥に四号マシンがあり、二十三種のテンカラード紙を製造していて、これは日産四十五トンとの説明を受けた。そしてこれ等のマシンを二階の室で全てコンピューターで動か

していると云う。確かにマシンの周辺には人影は少ないようと思われた。工場内をあちこち四十分位は歩いたのだろうか、簡単な説明を聞く程度で工場内の見学は終了となつた。

初めの会議室に戻つて紅茶のサービスを受けながら若干のメンバーが質問した。

かくして午後三時見学会は全て終了した。門のそばで記念の写真を撮つて、タクシーを待つ。

今度はJR在来線の富士駅へ向う。十数分程で駅に到着、駅舎の二階のコーヒーショップで暫く休憩する。

これよりJR身延線で甲府方面へ向うことになる。「ふじかわ九号」と云う特急電車で十五時四十五分発の予定である。

ホームに入つて来た特急電車は三両編成で若干貧弱だと感じたが、車内はゆったりとしていて安心した。我築地村のメンバーには健康優良児がおくれ座席が狭いと大変な苦情にあずかるので、心配していたが、これで一安心と云うものだ。

静かにホームを離れ電車が走り出すと車窓からは目の前に雄大な富士の姿があつた。

まさに日本の名山、富士だ! 富士山は静岡、山梨の両県にまたがる日本一の高峰で、三七七六mである。雄大な裾野をおびて協立するその山容は美しく、古来信仰の山として崇められて來た。万葉の昔から和歌、絵画、音楽、工芸、小説との山程あらゆる芸術のモチーフとなつた山はないだろう。

登山道は富士宮口、御殿場口、須走口、吉田口、河口湖口の五つがある。宝永四年(一七〇七)以来活動を停止しているが、富士山噴火は、天応元年(七八一)に十四日の噴火を記録して

いる活火山である。

電車はいくつかの小さな駅を通過してゆく、東洋インキ株の工場も見えた、そして富士宮駅で止つた。

富士宮市は富士西南麓の四分の一を占める広大な市域だそうで、昭和十七年市制施行とされる。全国に一、三〇〇余社ある浅間神社の總本宮浅間大社の門前町として発展した。国道一八〇号線にのびる富士登山道があり、五合目までドライブウェイが続く。シーズンともなれば、富士山の表登山口として賑わいをみせる。

富士宮駅を出て、芝川駅を過ぎる頃左手に富士川の流れが目に入つて來た。やや山間部へ入つて行くが、左に富士川、右に山稜と崖道を左へ右へと蛇行して線路は続く。

左手は川の流れと遠くの山々で美しい眺めであるが右側は崖すれすれに電車が走る。地震や土砂崩れにあつたらひとたまりもないなあとの恐怖感さえ湧く。

電車は身延駅を経て、富士駅より約一時間で目的地下部温泉駅に到着した。十六時四十八分だ。

そもそも身延線は富士外輪の山塊と南アルプスの急峻な山なみの間を縫つて、日本三急流の一つと云われる富士川と絡み合ひ乍ら、甲府市より東海道線に沿う富士市へと延長一二九kmを一路南下する。今下部温泉駅に降り立つて、ほぼ中間地点に立つたと云うことになるのかも知れない。この沿線一帯は山並みが迫り平地が少なく、それ故に俗化されていない自然を楽しめると云われる。観光地としては身延山久遠寺が有名で、富士山を絶好の展望として楽しめる七面山、古い伝説がある四尾連湖や

奇岩怪石で知られる戸打沢渓谷等バラエティある名所旧跡がある。

さて駅の改札を出て、右手の踏切りを渡れば、今回の宿泊地下部ホテルがすぐ目の前だ。一方改札を左へ下部川沿に登つて行けば多く軒をつらねた下部温泉郷に行ける筈だ。その方角を見れば少し高い山が目に映る。駅の人が、毛無山だと教えてくれた。毛無山は標高一九四六mで、下部川を逆登ること二時間半位で登山口があり、西の方には七面山等南アルプス中部の名峰が見渡せるし、山頂より東側に見る富士山がまた圧巻だとされる。中間地点に不動の滝と云うものがあり、一条に落ちる秀麗がみどころと云われるそうな。時間ががあればハイキングに行つてみたいと思う気分だが、そんなに若くはないので無理ですね、と云うことになる。

「信玄公隠し湯」のうち最も知られているのが下部温泉だ。戦国時代に武田軍団の戦いに傷ついた将兵の療養、保養に活用されたと伝えられる。今でも切り傷、大傷、骨折後の保養回復の名湯として人気があり、怪我をした野球、サッカー、相撲の力士などのスポーツ選手が湯治に来ていると云う。故石原裕次郎が骨折した後の療養で、しばらく滞在したのも下部ホテルであつた。

富士川に注ぐ常葉川とその支流の下部川に沿つて発達した温泉郷で、第十二代景行天皇の時代に甲斐国造りの塩海足尼が國內巡視の折に発見、塩海の湯と命名され、長い年月の間に下部と書かれるようになつたと云う。

下部温泉駅前の常葉川に面して建つ下部ホテルは昭和十四年

左手に「美人の湯」、左手奥に男性用の「せせらぎの湯」がある。それぞれの湯には黒御影石で縁取りされた大小二つの湯舟があり、異なる源泉が入っている。大きい方は昔ながらの下部の湯で単純泉、小さい方はホテル敷地内に湧く単純硫黄泉であると云う。

片方の湯はかなりぬるめで本当に長く浴していないと風邪をひきそうなる感じがした。

ひと風呂浴びて六時より夕食兼お楽しみの宴会だ。最初に支部執行部になつてもらつておいた我築地村の大黒柱、神田社長よりご挨拶をいたづらう。次に地区長が組合連絡を行う。中央区産業文化展の御案内、組合の各種セミナー、ゴミ収集システム等話をさせていただく。皆さん一応耳をかたむけてくれた。

乾杯をして今回の旅行の無事を感謝する。一部の方々の強い要望でコンパニオンの若い女性達が登場、宴会場は直ぐに華やいでゆき、カラオケも加つて宴は大いに盛り上がりゆく。

一夜あけて、朝七時半には朝食だ。帰路は十時五十一分発の甲府行きであるが、時間が余ると云つて、若干のメンバーの大部分が九時のワイドビューふじかわ一号に乗り変えて帰りたいと云う。残った老人組はゆつくり部屋で寛ぎ、ロビーでコーヒーを飲み、ホテル内の広い庭を散策しながら予定通りの電車を待つことにした。

ここからは甲斐岩間、鰐沢口、市川大門を経て甲府駅へたどり着く。

甲斐岩間駅あたりは、葛飾北斎の富嶽 36 景のなかに「石竈沢」と云う絵があり、富士川の激流を配して富士山が描かれている処だ。又初代三遊亭円朝の古典落語「かじか沢」はこの富士川通船の船着場だった頃の鰐沢町がその舞台となつていてる。

江戸時代より昭和初期まで、鰐沢—静岡の岩瀬まで、七十二km の富士川に舟便があつた。当時甲府から東京へは歩いて二泊三日、舟便で岩瀬経由で東海道線の汽車なら一日で行けた。この舟便とつなぐ甲府鰐沢間にトテ馬車の運行があつたと云う。しかし、明治三十六年甲府—東京間に中央線開通、昭和三年の身延線の全線開通で栄華を極めた富士川の舟運も廃れていった。富士川の通船が身延参りの信者達の足となつたのは元禄年間(一六八八—一七〇四)の頃からで、そのころの鰐沢宿には白壁の倉庫や宿屋、遊女屋などが軒を並べていたと云う。

市川大門駅を過ぎる頃、視界が開けて、甲府盆地がのぞめるようになつた。乗車時間三十数分で終点甲府駅に到着した。

甲府市は山梨県のほぼ中央に位置し、県庁所在地であり、明治二十二年(一八八九)に市制が施行された。都市としての発生は永正十六年(一五一九)武田信玄の父信虎が石和からつづじがさき、現在の武田神社に居館を築き、城下町、上府中が成立したのに始まる。江戸時代は甲州街道の宿駅として商業の中心地として賑わいをみせた。明治、大正の時代から甲州生糸、山梨水晶が名産となつていくが、天保年間からの歴史を持ついるのだ。近年は東部産で甲州ブドウで有名になり、ワインも特産品の一つとなつていてる。市内丸の内に甲府城跡があり、武田氏が滅亡した後、徳川家康が計画して、郡代平岩親吉が着工

して、舞鶴城とも云われている。

甲府駅で中央線に乗り換えて東京へ帰る訳だが、充分時間ががあるので一旦改札を出て駅前の商店街やかの舞鶴城周辺をぶらぶらと歩くことにした。昼食として、美味しい黒豚のトンカツ店ありと云うことで探し歩いたが臨時休業で夢は消えた。駅舎のレストラン街でゆっくり昼食をとつた。

甲府駅ホームで待つこと暫し、ホームに流れるアナウンスに耳をそばだてるど、東京方面のどこやらで人身事故発生のもうう、上りのダイヤは混乱、停滯しているらしい。この分では一足先に帰路についたメンバーも途中の駅で足止めをくらつて頭にきているかも知れないと思つたりした。

定刻通りに我々の電車スーザーあすさ十六号は発車した。おかげさまで今日も晴天、午後の眩しい光が車窓にさしこむ。眩しい陽光の光をぼんやり眺めると、甲府盆地を見おろす山脈が目に入る。左側の奥の方の山のかなたは、かの有名な大菩薩峠かなと見ていた。

禁煙車なのでたばこは吸えない。眠気覚しに、車内販売のお姉さんからアイスクリームを買う。しばし思いに更ける——が出るのはグチばかり。それにしても今年も仕事が減る一方で参つた。この夏は本当に困つた。借金はすまいと誓つたが、又借金が増えた。組合の地区長会では組合員の増強推進の話が支部長より出される。組合に入れば、色々な情報が得られます。ドットコムで資材が安く購入出来ます。ゴミ処理も組合の団結で安く処理出来る方策あり、等々組合員としてのメリットが喧伝され、最近も新しいパンフも出来た。

しかし、情報を使いこなせる企業はまだ良い。それよりも仕事が激減し、日々の資金繰りに四苦八苦するこの現実をどうすればよいのか、我事業所も直かの得意先が少なく、六割は仲間仕事でやっと展開して来たが、ここ数年で仲間の仕事は皆無に近くなつて来た。

困った時に助けてもらえるのは本当に有りがたいことだ。人情の大切さを感じ、組合員で良かつたと思うだろう。が、そこに全く問題が無い訳ではない。仕事を折角廻してもらつても、品質の問題、価格の問題があり、うまく行つている時は良いが、トラブルが発生すれば、組合相互の友好関係にヒビが入る。この問題を乗り越えて互いの信頼関係を強くして互いに助け合つて励まし合つてゆける組織でなければならぬだろう。レバノンの詩人、ハリール・ジブランの詩の中に「あなたを救う唯一の道は——他者を救うことだ」とあるとか。「優しさと親切さは、弱さや同情やあきらめのしるしではない——強さと果斷のしるしだ」

◆豆一ユース・浅野理事長の講演から①

■業態改革とは――

自社ビジネスを顧客のために自ら変えることです。直面しているのは4つの潮流と3つの変化です。狭い地域の同質の競争から異質の競争が始まっているのです。そして納期も短くなつているのです。さらに国の政策も変わつたのです。

一方デジタル化の進展により技術の専門性が薄れた結果、印刷業界の出荷高は1991年の8兆円

をピークに2003年には7.2兆円に下がっています。ところがオフセットインキの出荷額、折り込みチラシ、国民一人当たりの紙板紙の消費量等印刷媒体の需要は増えているのです。私たちの手から逃げていった仕事を取り戻すためには、新しい時代のプロになるしかないので。

「楽天」は、企業の出会い系サイトを運営していることを考へることです。

資本主義社会は、自由主義社会は、競争の社会であり、極言すれば、弱肉強食の社会である。甘ったれた思いで、他人の助けだけをあてにしていては成功しないのは当然だ。けれども人情の通い合う組織は必要だとと思う。

今年の支部総会に来られた新理事長さんが「東京へ地方の印刷企業が一、〇〇〇社以上、支店を構えて頑張っている。更には東南アジアや中国からも仕事を取りに来ている」と話された。不況の波とあいまつて益々仕事が減つてゆくのは当然かも知れない。こうなつたら道を求めて多角的経営を考えるべきだと云うことになるが、そんなに簡単なものではない。

それでも、人間としての信念は大事である。信念を貫く勇気、他人の不幸を助ける勇気——何度も廃業を思い、組合もやめたいと思った今年、今一度、信念を貫く勇気を出して、そして健康第一で何とか頑張つてゆきたいと思つた。

八王子駅あたりでウトウトと眠つたようだが、眼が覚めると中野駅を通過していた。予定より五分遅れで新宿駅に着いた。

春原記

います。1ヵ月5千万円の印刷物の受発注が成立していく、年間6億円の売り上げを上げているのです。

しかし受けてくれる印刷会社は少ないといつてはいる。パソコンを使わないと仕事にならなくなつてきていますかということです。顧客不満度を下げましょう。価格、納期、品質の中でも私たちに価値を高めることを考へることです。

次にお客さまは皆様方に、どんな不平不満を持つていますかということです。顧客不満度を下げましょう。価格、納期、品質の中でも私たちに価値を高めることを考へることです。

支部の動き

▽ 平成 16 年

9 月 5 日(日) 中央区総合防災訓練

9 月 7 日(火) 第 4 回ハイテクセンターランチセミ

ナ - 於・ハイテクセンター 2 階会議室

9 月 2 日(木) 本部支部長会 (15 時)

於・本部会議室 松岡支部長出席

9 月 9 日(木) 部長・監査・地区長会 (11 時 30 分)

於・ハイテクセンター 2 階ロビー

各種委員会報告事項

於・ハイテクセンター 2 階ロビー

9 月 9 日(木) 部長・監査・地区長会 (11 時 30 分)

於・ハイテクセンター 2 階ロビー

各種委員会報告事項

於・ハイテクセンター 2 階ロビー

10 月 7 日(木) 本部プロック支部長会 (15 時)

於・京華スクエア、ハイテクセンター 2 階
ロビー

10 月 14 日(木) 部長・監査・地区長会 (11 時 30 分)

於・ハイテクセンター 2 階ロビー

各種委員会報告事項

文部省報告事項

各種委員会報告事項

当面の支部事業、行事について

第 13 回中央区産業文化展内容説明

QR コード印刷について

支部組合員名簿広告申込状況と募集推進

第 13 回中央区産業文化展開催結果報告

組合員台帳調査・京橋支部回収率

支部「幹事会」について

「京橋支部・京青会」共催ゴルフ大会について

京青会との共催「ゴルフ大会」について

「幹事会」の開催について

京青会との共催「ゴルフ大会」について

「幹事会」の開催について

11 月 9 日(火) 第 6 回ハイテクセンターランチセミ

ナ - 於・ハイテクセンターランチセミ

11 月 11 日(木) 部長・監査・地区長会 (17 時 30 分)

於・銀座ラフィナート 7 階

文部省報告事項

当面の支部事業、行事について

第 13 回中央区産業文化展開催結果報告

組合員台帳調査・京橋支部回収率

支部「幹事会」について

「京橋支部・京青会」共催ゴルフ大会について

京青会との共催「ゴルフ大会」について

「幹事会」の開催について

12 月 2 日(木) 本部支部長会

中央厚生事業協同組合 理事長

長山 浩殿

東京都製本工業組合京橋支部 支部長

油矢 博殿

東京商工会議所中央支部 事務局長

北川 正博殿

早稲田大学エクステンションセンター 所長

中島 国彦殿

早稲田大学エクステンションセンター 事務長

毛利 慎二様

2月3日(木)本部支部長会

於・本部会議室(15時) 松岡支部長出席

2月10日(木)部長・監査・地区長会(11時30分)

於・ハイテクセンター2階ロビー

。支部長会報告事項

。各種委員会報告事項

。今後の支部事業、行事について

。京橋・日本橋支部「合同新年会」結果

報告について

。「京橋の印刷」114号の発行について

。平成17年度支部「通常総会」の日時・場所等について(5月26日(木)に決定)

。災害時における応急対策活動支援に関する協定書について

。その他

2月17日(木)中央区中小企業商工業関係者表彰式

(15時)於・銀座プロッサム

2月22日(火)第9回ハイテクセンターランチセミナー

於・ハイテクセンター2階会議室

2月23日(水)東印工組・南ブロック主催 業態

変革プラン(全印工連2008計画)説明会(浅野理事長に聞く「業態変革にどう取り組むか!」開催(18時))

於・住友不動産 芝大門ビル 9階

。加入組合員

。銀座地区、東京印刷(株)

3月1日(火)平成17年京橋・日本橋支部「合同新年会」打ち上げ会(18時)於・銀座「チャントオ」

3月3日(木)本部支部長会兼東京地区協議会(14時)於・銀座プロッサム7階松岡支部

3月8日(火)第10回ハイテクセンターランチセミナー

3月9日(水)部長・監査・地区長会(11時30分)於・ハイテクセンター2階ロビー

。支部長会兼東京地区協議会報告事項

。各種委員会報告事項

。今後の支部事業、行事について

。デジタル積算体系セミナー開催(本部)について

。「京橋の印刷」114号の発行について

。平成17年度支部「通常総会」時の前役員への感謝状、記念品贈呈及び次年度事業計画、収支予想について

。次期役員選考委員選出のための「顧問・相談役・参与の会」の開催について

。その他

3月17日(木)(臨時)部長・監査会(11時30分)於・ハイテクセンター2階ロビー

。京橋支部ビジネスパートナー研究会第3クールについて

支部員の異動

。脱退組合員

。八丁堀地区、(有)明興社印刷所

。佐藤すみ子殿

。新川地区、(株)プリントワン

。池田 務殿

。京橋地区、エーピードーム

。荒木 徹殿

。新川地区、丹祥堂印刷(株)

。飯塚 太郎殿

。銀座地区、神保 幸雄殿

。渕地区、酒井印刷

。酒井 隆殿

。新川地区、伊坂美術印刷(株)

。飯塚 太郎殿

。新川地区、伊坂 元延殿

。新伊坂晃太郎殿

。代表者変更

・八丁堀地区、株コッサー

(旧)宮野 德彦殿

(新)下平 契樹殿

慶事

松川印刷株

(渕地区) 松川 昭義殿

長男御結婚

9月

お悔やみ申し上げます

入船地区

音和堂印刷株社長ご尊父

坂本 基平殿 御逝去

12月

▼ 入船地区	赤澤 千代殿	相澤 博殿	藤井 豊殿	弘報印刷株会長
音和堂印刷株社長ご尊父	御逝去	御逝去	御逝去	御逝去
坂本 基平殿 御逝去				

1月 12月

▼ 入船地区	西田 将殿	斎藤 ふみ子殿
	御逝去	御逝去

1月 2月

3月

◆豆一ニュース・浅野理事長の講演から②

■ 5Sをしましよう――

整理とは要らないものを捨てる事、整頓とは必要なものをすぐ取り出せるようにしておくこと、清掃とは汚さないようにしてること、清潔とは点検すること、美とは決まりを守ることです。

私たちも自らの意志でお客様のお役に立てるよう商売のあり方を考え直す。その必修科目はインターネット、パソコンです。そして自社の健康診断をして下さい。冊子業態変革推進プラン 41 ページ印刷業簡易健康度チェックチャートがあり

ます。操業の時の状況を思い描いて下さい。一人悩んでないで東印工組を利用するかという気迫だと思います。

■ 健康管理の問題

資源環境問題、ソフトの不正使用問題等、私がブロであり続けるためには厳しいものがありますが、明日から、今からできることを考えようとしていることです。全うな印刷屋になろうではありませんか。

何卒よろしくお願ひ申し上げます。(生の声)

編集後記

情報の伝達手段が、急速にIT化・デジタル化へと移行する中で、印刷業態変革推進プラン-2008計画がキックオフした平成16年度ですが、工業統計によると、東京の印刷業(4人以上)における出荷額は、6年前に比べ、金額にして約4,700億円、率にしては24%も減少しているとのこと。加えて地方業者の東京営業所の開設等も増加し、一段と加速している現実もありますが、こんな厳しい情勢下において、勝ち組として生き残るために、どんなことが考えられるのか……。

いにしえの諺『三人寄れば文殊の知恵』を念頭におき、例えれば支部有志で行っているビジネスパートナー研究会の場を活用して、たくさん的情報を交換し、より多くの方々が英知を結集して将来を展望することも一つの方策かと考えますが……。

ともあれ、相互の親睦・信頼と情報を高める媒体として存在するこの支部報は、組合員のための情報誌であるという理念のもと、少しでも役にたつ記事の掲載及びより読み易い紙面の編集等を目指し、前号より紙面の刷新を試みていますが、題字(京橋の印刷)のデザイン変更も提案されています。原稿はもとより、このような提案・ご意見等もどしどしあ寄せ戴ければ幸甚です。

平成17年度も手を携えて頑張る所存なのでページ印刷業簡易健康度チェックチャートがあり

第 13 回 へそ展 スナップ

—印刷・製本等の地場産業を PR —



業界トピックス①

印刷会社に求めたいのは

地元のコーディネート役

ユニークな商店街活性化事業を次から次へと企画提案して、全国の商業関係者が視察に訪れてくる東京・新宿区の早稲田商店会。その名物会長でアイデアマンでもある安井潤一郎さんは、「印刷会社に求められているのは、街の活性化と技術のコーディネート役」と喝破する。意見を聞かなければなるまい。

「長年、商店会の仕事をやつてきましたが、お客さんを増やそうとか利益を出そうといった取り組みは、ずっと以前からやつてきたことです。他と同じセールを毎年やつていたって、前年と同じ数のお客は入りません。お客を増やすのではなく、魅力のある街づくりをする。自分の街でしかできないことに取り組んで『この街はいいよな』と思わせることが、結局はお客様の拡大につながるのです。

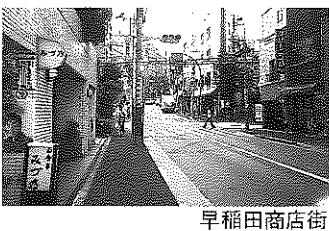
周辺には印刷会社が多いから、仲間は大勢います。しかし、自営のスーパーの折込みチラシは、熊本の印刷会社に任せています。東京の印刷会社より、締め切りに余裕があつたり、内容を伝えるだけで制作してくれたりと、便利なんです。今はインターネットもあれば宅急便もあります。地元の商店街が衰退してきたので仕事がないというのは、一つの言い訳に過ぎないか

も知れません。

印刷会社に求めたいのは、今、街がどんなふうに動いているか、プラス面もマイナス面も含めて、地元の人間の目で正確に見てほしいことです。それを使って自分の存在感をアピールすべきだと思います。

例えば、印刷会社はチラシやポスターだけでなく、ICOカードやICOタグなどいろいろなものを提案しています。そういう新技術は自分のところで印刷できなくても、コーディネートする窓口になつてさえくれば、商店の皆も目に向けるに違ありません。現在やつている仕事にプラスアルファし、新しい情報を街の状況に応じて先頭を切つて提案してくれれば、仕事が増えるのではないかと思つています。

防災の街づくりに役立つフォーラクリフト一つとつてみても、印刷会社が地域に貢献できることは沢山あります。印刷会社は、自分たちが地域に貢献できることは何か、それによってどんな恩恵が受けられるのかを考えると、いろいろな方法が見つかるはずですし、仕事の幅も増えると思うのです。』



早稲田商店街

印刷マーケティング情報誌「PRINT ZERO」NO. 27 より

(本誌には、このような印刷の仕事に役立つ記事が満載されています。ぜひ一度、読んでみて下さい)

※問い合わせは、発行元の株式会社日本印刷新聞社まで。

(電話) 03-3355-1568(二)

業界トピックス②

価値を売る印刷ビジネス 釣った「魚」は加工しよう

情報の流れに沿って、クリエーションサービス分野を上流、コンテンツ管理サービス分野を中流、出力サービス分野を下流とすると、印刷は下流ビジネスに該当します。下流ビジネスを垂直方向に広げていくと、既存ビジネスであるオフセット印刷に加えて、まだまだ付加価値提供が可能な商品やサービスがあります。ビジネスチャンスは多分に残されているのです。

過去のビジネスモデルや成功体験に固執するのではなく、下流の出力関連ビジネスであっても、多様化する顧客のニーズを満たすために、メディアを複合的に組み合わせた価値や、顧客のビジネスプロセスの一部を取り込んだ付加サービスを提供することで、「儲かる商売」のチャンスは十分に残されているのです。

下流で大勢の釣り人（三万社の印刷会社）と競いながら、やつと釣れた魚をそのまま売ってしまうのではなく、高級かまぼこや健康ペットフーズなどに加工して、付加価値を付けければ高く売れるはずです。次に中流、上流へと目を移せば、そこではまだ釣り人は少なく、高級魚（儲かる仕事）がたくさん泳いでいます。

◇
営業の進化には発展過程があり、レベル1の「御用聞き営業」からレベル2の「機能説明営業」、レベル3の「提案営業」、レベル4の「問題解決営業」へと四つの階段を踏みます。ただ、レベル3・4は顧客のニーズを理解しているが、レベル1・2はそれを理解していないという決定的な差異があります。したがって、レベル1・2の営業パーソンは「価格で売る」ことを余儀なくされますが、レベル3・4では「価値を売る」ことが

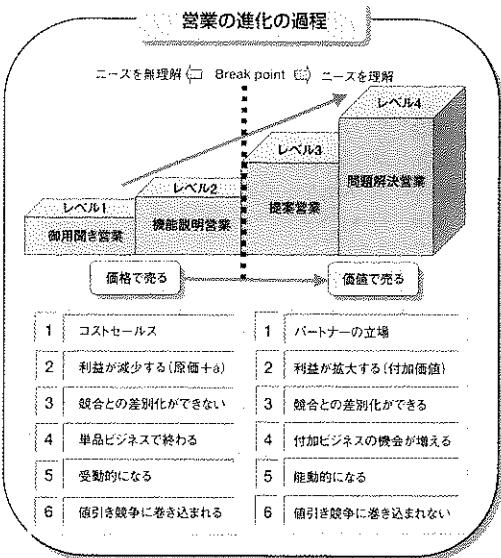
△
N社は、これまでチラシやDMを主力製品として取り扱つていましたが、ご多分に漏れず年々、受注が減つてきていました。そこで、社員全員で打開策を検討した結果、顧客へのチラシやDMの提供は販売促進という手段を満たしているに過ぎないのではないか、増販増客の目的を満たすようなサービスを企画提案すべきではないか、ということで意見の一一致をみました。さらに「当社に印刷物を作らせて下さい」という営業トークは、今後、一切使わないよう申し合いました。

新たに打ち出したサービス内容とは、チラシやDMにマーケティングリサーチシステムを連動させた新しいタイプのキャンペーンツールを使って、販促効果（増販増客）を最大限に発揮する媒体の提案でした。具体的には、チラシやDM広告を見た消費者に、電話やインターネットでアンケートに答えてもらい、回答者には抽選で景品を差し上げるという内容です。アンケート結果をN社で集計・分析し、顧客はそのデータから見込客の数・状況や既存客のニーズがわかるようにしました。

できるため、双方の差は利益に大きなインパクトを与えます。

「価格で売る」はコストセールス中心であり、差別化ができないために値引き競争に巻き込まれてしまいます。一方「価値を売る」は、顧客のパートナーとしてニーズに基づいて能動的に付加価値を提案することで、差別化をはかれます。簡単には値引き競争に巻き込まれず、付加ビジネスの機会も増えます。つまり「価格で売る」は、顧客が特定した案件に対する単品ビジネスに終始するが、「価値を売る」では、案件に関する派生的なビジネスが得られることが多いわけです。

ある中堅企業が会社案内の印刷を発注することを予定しました。A 印刷会社の K さんと B 印刷会社の F さんが、その情報を聞き付けて、早速、営業活動を開始しました。



Kさんは「どこよりも安くしますからお願いします」と繰り返し頭を下げました。「半額以下なら検討しましょう」といわれ、会社に帰つて試算をしてみると、大きく原価割れであったため、再訪問ができませんでした。

一方、Fさんは最初にその会社の社長に面会を求め、会社案内の使用目的について尋ねて「ほとんどリクルートに使用している」との返答を得ました。会社案内をチェックしたところ、リクルート用としては内容が乏しくインパクトに欠けると思い、リクルート用にも適した内容の改訂を提案して、まず会社案内の企画・制作の商談が決まりました。

そして同時に、応募者の質・量を上げるためにホームページの優位性を訴え、会社案内のデジタル版下を利用したホームページの作成を提案したところ、それも同意を得ました。それだけでなく、応募者からの資料請求をオンラインマンド印刷で作成し、応募者に自宅へ発送するという代行業務も請負うことができました。トータルの受注額では、当初予定していた会社案内の印刷金額より一気に数倍に跳ね上がったのです。

社員全員に読んでほしい
教科書です



『誰も書かなかつた印刷ソリューション営業』
より
(伊藤直行著/株式会社日本印刷新聞社発行)

顧客志向に基づく

提案営業の理論と方法を大公開!!
※購入ご希望の方は同社へご照会下さい。
(電話〇三一三五五三一五六八二)

業界トピックス③

急増するフリーペーパー

問われるのは編集者の目

全国で二億二、〇〇〇万部も発行されていて、消費者の注目度が高まっている「フリーペーパー」。その市場が拡大するにつれ、企業や商店も積極的に目を向けるようになり、メディア制作の一端を担う立場の印刷会社も無関心ではいられない。そんな動向について、フリーペーパーの第一人者でメディアプランナーとして活躍中の山中茉莉さんは、このように話す。「消費者のための『アクションペーパー』となつて、初めてフリーペーパーは成功する」と――。少し耳を傾けてみたい。

『現在はフリーぺーパーの第四群発期と呼べると思います。しかし、話題性や個性のあるフリーペーパーが登場する一方で、無料なら何でもフリーぺーパーと称して、商品カタログと変わらないようなポリシーのないフリーぺーパーが次々と参入し、退出を繰り返しているのが現状です。生活情報誌としての意義を考えると、危機感さえ覚えます。

日本におけるフリーぺーパーは「活字分野の『民放』」といえると思います。本来あるべきフリーぺーパーの姿は、民放と同じように純粋な広告も確かにあれば、媒体発行社自身の純粋の編集記事があり、また第三者の目で取材した体裁をとる

記事広告もあるといつものです。

現状のフリーぺーパーの多くは、独自のソフトがあります。問題点は、編集者が「チラシの集合体」と考えて、安易にクライアント主体の記事を書いてしまうことです。広告記事ひとつにも書き方のコツがあり、編集者の目と知識が必要なのです。チラシとの差別化こそがフリーぺーパーの存在意義ですから、編集者はそのことに気付き、誇りをもつべきです。

フリーぺーパーの編集者は、もつと読者に目を向けなくてはなりません。有料の雑誌は買ってくれば成り立ちますが、フリーペーパーの場合には、消費者が読むことによつて、消費につながる行動を起こしてくれなければ成立しません。フリーぺーパーは消費者の「アクションペーパー」でなければならないのです。

フリーぺーパーは「時代を映す鏡」といわれます。成功の鍵は昔も今も、編集者に時代を見る目、生活者の目が求められてゐることに、変わりはないのではないか』



フリーぺーパー

印刷マーケティング情報誌「PRINT ZERO」NO.29より

(本誌には、このような印刷の仕事に役立つ記事が満載されています。ぜひ一度、読んでみて下さい)

※問い合わせは、発行元の株式会社日本印刷新聞社まで。

(電話)03-3553-1568(二)