

北海道の印刷

PRINTING INDUSTRY IN HOKKAIDO

第 686 号

[Website] <http://www.print.or.jp>

[E-mail] info@print.or.jp

7

2013

平成25年
7月10日発行

INDEX

印刷燦燦	3
平成25年度全道委員長会議 上期北海道地区印刷協議会	4~11
メディア・ユニバーサルデザインセミナーのご案内	12

[表紙] 放牧されている牧場の牛（野付郡別海町：7月）

北海道印刷工業組合

〒064-0808 札幌市中央区南8条西6丁目 TEL.011-562-6070/FAX.011-562-6072

印刷 燦 燦

アベノミクス

昨年の衆院選挙で、自民党が勝利し、安倍政権が誕生しました。

20年以上続くデフレ経済からの脱却のための経済政策（アベノミクス）。

三本の矢ですが、第一の矢「大胆な金融の緩和」で、株高、そして円安へと大きく経済の流れが変わりました。

第二の矢「機動的な財政出動」で、赤字国債が増えて、財政規律が緩むとの懸念もありますが、社会資本の老朽化などのため、今は止むを得ない時期だと思います。

第三の矢「成長戦略」が、持続的な経済の発展のための最も大事で、これからの日本の成長を左右するであろうと思います。

以上のことが、安倍政権の経済運営ですが、本来、安倍政権の目指すところは、この国の50年後、100年後を見据えた政策を実行することが目標であろうと思います。

国として成立するためには、

一、国民が居なければ国ではない。

一、領土が無ければ国ではない。

一、主権が無ければ国ではない。

以上のことから、安倍政権は、国民のための教育基本法を作り直すのだと思います。

そして、この国の領土と主権を守るために憲法を改正し、自衛権の発動を妨げないように、憲法に国防軍を保持することを明記しようとしているのだと思います。

今の日本の周辺では、北方領土がロシアに占拠されて70年近くになろうとしているし、竹島は韓国に占拠され、そして今、中国が尖閣諸島に出て来ていることを思うとき、50年後、100年後までアメリカが日本のため、いつまでも守ってくれているのか保証はない。

今、国民は子どもや孫のために真剣に考えて、今回の参院選挙に行ってほしいと思います。

北海道印刷工業組合理事 **加藤 憲一**

有限会社加藤印刷 代表取締役社長

一緒に勝ち残り、中小企業が団結して より良い業界を目指す

平成25年度全道委員長会議・上期北海道地区印刷協議会

平成25年度全道委員長会議・上期北海道地区印刷協議会が、6月21日午後1時から札幌市中央区のガーデンシティ札幌きょうさいサロンで、島村博之全日本印刷工業組合連合会会長、安平健一全国青年印刷人協議会副議長、長島文雄全日本印刷工業組合連合会総務課長を来賓に迎え、全道から50余人の組合員が出席して開催された。

【全体会議・北海道地区印刷協議会】



岡部理事長

冒頭、岡部理事長が、「今日は4つの会議を一気に夕方までかけて皆さんで討議、勉強をしてもらう。島村全印工連会長は、昨日までミャンマーに居て、ミャンマーの印刷事情を見学してから、東京に着いて、朝すぐ札幌に来ていた

だいた。勉強会には大阪から安平青年印刷人協議会副議長に来ていただいた。5月17日に北海道の総会が無事終わった。皆さんの協力により平穩無事に成功裡に終わらせていただいた。そのなかで一番私が嬉しかったことは、賦課金制度の改定について、喧々諤々の意見が出るのではないかと考えていたが、飯村副理事長の説明が良く、皆さんに浸透したせいか、制度改定に協力をいただいたということである。これからは組合として、皆さんから預かるお金をいろいろと上手に使う、実りのある組合活動をしていくことに気を付けていきたい。今日もそういった意味で、CSRなどを勉強して進めていきたいと思っている」と、あいさつを述べた。

3人の来賓紹介が行われ、島村全印工連会長があいさつで、ミャンマーの印刷業界の現況と全印工連の主題事業についての説明を行った。(別掲)

つづいて、長島全印工連総務課長から、全印工連事業概況として、①全印工連平成25年度事業計画、②クラウドデータバックアップサービス事業、③洗浄又は払拭の業務等における化学物質のばく露防止対策、④環境省プレミアム基準策定ガイドライン、⑤CSR認

定事業の第2期募集、⑥印刷用紙に関するアンケート調査への協力、⑦官公需対策に係るアンケート調査結果、⑧メールアドレスの登録促進、⑨消費税転嫁カールの9項目について説明が行われた。

この後、第1回経営者研修会、第19回北海道青年印刷人フォーラムが、安平健一全国青年印刷人協議会副議長を講師に迎え、「感性の時代の企業ブランドとCSR～何故、利益が出ないのか？価格競争になるのか？」をテーマに開催された。(内容は次号で紹介予定)

【島村全印工連会長あいさつ要旨】

ミャンマー視察



島村全印工連会長

岡部理事長から話のあったように、昨日までミャンマーに行っていた。自分の会社の用事でなく組合の人たちとである。その前が富山県での地区協に金・土と行って、戻って来て土曜日の夜からミャンマー

に行き、昨日の朝戻ってきて、1日仕事をして、今日札幌ということで、流石に疲れている。あいさつでいつも組合のことを中心に話をしたが、折角なのでミャンマーの話をさせていただければと思う。今回、ミャンマーに行ったのは京都工組の国進印刷がミャンマーでビジネスを始めて、全印工連と向こうの印刷組合と、今後いろいろ協力関係を結ぼうということで駆り出されたわけである。勿論、正式に全印工連とミャンマー印刷工業組合が提携できれば良かったが、私どもが先方の状況が分からない

なかで、先に調印するのも良くないということで、調印式は延期になったが、向こうの印刷状況というのは良く分かった。20年前に自分の会社の海外進出も兼ねて、これからは中国ではないのではないか、ベトナムもそろそろ終わり、これからはミャンマーだろうと、一度行ったことがある。流石にその時は、軍事政権で、今みたいに民主化が始まるという動きも全くない時代であった。いろいろな業界の人と、12~13人で行ったが、商工会議所の方が30数名来て、ビジネスミーティングということで、担当の方と1対1で話をするなかで、私が印刷業界の責任者だという方と話をした。軍事政権は恐ろしいもので、砂時計のように、軍部のその業界の担当者のところに、すべて仕事が集まる。そこからミャンマー国内の印刷会社に、すべて仕事が行くという仕組みになっていて、当然、私もビジネスの模索でいったので、そういう関係では、なかなかビジネスの展開ができないので、ミャンマーは時期尚早ということで判断して、その時は戻ってきた。

今回、20年経ってアウン・サン・スーチンさんも釈放され、民主化が進み、少しはビジネスがやり易い状況になっているのかと思ったが、民主化は名ばかりで、まだまだ軍事政権が台頭していて、実際、商工会議所の人たちも、軍の息のかかった人ばかりで、利益を独占しようという人たちの集まりであった。

ミャンマーはアジアの最貧国で、印刷会社も、新品の印刷機はほとんど買えない。99%は中古の印刷機であると聞いている。実際に印刷会社を見てきたが、ヤンゴンという一番大きな都市の印刷会社のなかの、屈指の印刷会社を見たが、新台は13年前に1台入った

きりで、あとは全部中古ということであった。そのような状況のなかで、その京都の印刷会社が始めたのは、個人供給であった。印刷会社にも拘わらずミャンマーで始めた仕事は印刷の仕事ではなく、機械の部品売りを仕事にしていた。私はそれを見て非常に感心したのは、印刷物を売る、印刷機を持って行って印刷したものを日本に持って来る、メーカーと一緒に海外進出をしてその会社のマニュアルを作るなど、いろいろなビジネスモデルがあると思うが、全くコネもなく単独でミャンマーに出て、地道に印刷会社を回り、コネを作り、そして自分なりのビジネス展開を図られているということに非常に感心した。その会社も決して大きな会社ではない。40~50人の会社であるが、社長が非常に活気のある方で、八面六臂で、日本とアジアを行き来し、ビジネスを展開している。私の役割というのは、そんな方のビジネスを成功させてもらいたいということで、向こうの商工会議所の方たちとミーティングをし、テレビも新聞社も来て、向こうでは大々的に扱われた。ビジネスのバックアップをするということで行かせてもらった。勿論、組合と直接関係ないが、全印工連の仲間の、平均的な会社の、元気のある印刷会社が、海外に目を向けて活路を見出している姿というのは、私も非常に励まされたし、こういう話を何処かで耳にしたときは、応援していただければと思う。

全印工連の事業は10人以下の企業目線

私は東京工組の理事長もしている。東京都には、1支部大体40~130社の支部が、22支部がある。ここでも総会があり、5月に7つの支部を回ってきた。支部に総会資料があるが、総会資料には残念ながら、全印工連や東京工組で行われている事業計画が、あまり詳しく載っていない。基本的には、各支部で行う懇親中心の事業が、事業計画に多く載っている。組合員にとっては、懇親の場は情報交換、自社の立ち位置を確認する場としては、非常に重要だと私も思うので、なくてはならないと思う。それ以上に大切なのは、組合の価値というものが変わってきているなかで、懇親会だけではよろしくない。昨年、札幌の大会で話したとおり、今までの組合の価値というものは、仲間からの仕事の供給、売価の安定、資材価格の安定など、そういったものを求めて、組合に入っていた方が多かったが、これからは、そういったことではなく、経営に役

立つ情報を、如何にたくさん、タイムリーに、質の良いものを、皆さんに提供できるかが、組合の価値だというように考え、執行部では動いている。全印工連の事業には、しっかりとアンテナを張っていただき、全部が役立つとは思わないが、自社の経営に役立つものも一杯あると思うので、自社に役立つものを、しっかりアンテナを張って、汲み取っていただいて、経営に役立ただければという思いで行っている。我々の仕事は、情報は出す側が価値判断をしてはならない、という根底に立っている。出す側はできるだけものを出す。知っていること、分かっていることは、すべて出す。後は受け取る側が、取舍選択して役立てていただく、というかたちである。本部は「大きな会社を対象に事業を行って、小さいところのことを考えていない」という声もあるが、決してそういうことはない。全印工連5,340社の平均従業員数19人、平均売上額4億円。こういった会社の目線で、全ての事業を行っている。特に、従業員数が1~10人の会社が、全体の80%を占めている組合であるので、そういった会社に、きちんと今後、勝ち抜いてもらうためには、どういうものが必要なのかを踏まえたうえで、事業を行っている。はっきり言って、大きな会社は組合が要らないかもしれない。独自で生き抜いていけるかもしれない。組合がなければならぬという会社は、10人以下の会社だと思う。こういった会社に役立つ事業を展開するというのが、今の執行部の大きなテーマである。

産業成長戦略ビジョン

私から4つだけ事業の説明をさせていただきたいと思う。

1つ目は、産業成長戦略ビジョンの策定である。

3年前に、岐阜の全国大会で、産業成長戦略提言を発表した。その第2弾が今年発表される。内容は、すべて委員会のメンバーが自分たちで、今言ったような規模の会社の目線で、将来、我々は「どういう方向に行かなければならないのか」、「印刷業界はどうなるのか」ということを示唆している内容である。10月4日に東京で行われる全印工連フォーラムで発表されるので、是非、多くの皆さんに参加いただきたいと思う。

今まで全印工連から冊子を出させてもらった。特に、水上前会長のときには、非常に筆の立つ方が多くいたので、4年間で7冊の冊子を出した。これは、すば

らしいことであるが、組合員側からすると、1冊2,500~3,000円するので、全てを購入するというのは、なかなか難しかったと思う。今期は、全印工連からは、「産業成長戦略ビジョン」1冊だけの発行となる。価格は、現状では2,500円を予定している。各県工組で予算を立てていただいて全社に配布するのか、組合員に購入いただくのか、かたちはそれぞれであるが、是非、全組合員の皆さんに入手いただきたいと思う。決して金を出して、シンクタンクに書かせたというものではない。全て我々の仲間が、我々の目線で書いた将来像であるので、入手していただき、さらには、それを詳しく知るために、フォーラムに参加いただくことをお願いしたいと思う。

クラウドバックアップサービス

2つ目は、クラウドバックアップサービスである。

我々にはいろいろな資産がある。建物、土地、設備もそうであるが、ここ数十年、重要になって来たものが、データ資産だと思う。お客様から預かっている個人情報もそうであるし、我々が作り込んできたDTPデータもそうである。このような電子データを、どのように保管しているのか実態を調べると、まだまだ自社のサーバー、あるいは、それぞれのクライアント、MacならMac自体に入れたまま、DVD、CDに落としてある、というような状況で保管されている。火災、地震、津波など、いろいろな天災に安全かという、そうではない。これを安全なところに保管する環境がほしい。

現状は、いくつかの会社が、データ保管サービスを行っているが、非常に高い。1テラバイトの容量のデータを、外のバックアップサービスにお願いすると、1ヵ月8~10万円である。非常に高価である。それでも、

我々の仲間で、安全のためならそれは安い、ということで、既に使っているところもある。先ほど言ったように、全印工連の企業の規模は非常に小さいので、1テラバイトで、毎月8~10万円も払えないという会社が殆どである。そういった皆さんのために、始めたサービスである。10月から開始できる予定である。金額も19,800円、消費税を入れても2万円少しということ、通常プライベートで行っている金額の、4分の1から5分の1の金額である。これも全印工連という、スケールメリットを使った事業である。こうして、会に來ている皆さんだけでなく、組合メリットは、積極参加していない皆さんにも知っていただきたいので、支部に戻ってから、積極参加されていない組合員にも知らせていただくことによって、組合メリットを感じ取ってもらえることも重要だと思う。19,800円は本当に安いのかというと、私の会社の例を申し上げますと、1テラバイトという高いのはできないので、2ギガ - 1テラバイトの千分の1が1ギガバイトであるが、を外のサーバーに預けている。2ギガで8,800円払っている。1テラバイト19,800円、私はその500分の1の容量で、8,800円払っている。もちろんこれは止めるが、そのくらい、外のサーバーに預けると高いということである。

環境省プレミアム基準策定ガイドライン

3つ目は、環境省のプレミアム認定である。全印工連では、何年も前から、GP認定を取ってほしいとお願いしている。何度も言うが、全印工連の組合員の規模は大きくない。10人以下の会社が80%を占めるなかで、GP認定を取るのには難しいということで、取ってもらえない。

大変恐ろしい話かもしれないが、平成12年にグリーン購入法という法律が立ち上がり、毎年、取り扱い品目

が増えている。グリーン購入法という法律のなかに、印刷の役務という項目がある。グリーン購入法は、全国の自治体が、これに則って物を買っている。一般企業もそうである。印刷の役務の中に、3~5年後を目途に、印刷物を購入するときは、GP認定を持っている会社からという方向で、今、動いている。官公庁は関係ない、という会社もあるだろうし、いろいろな考えがあると思うが、取る、取らないは別にしても、この情報は、非常に重要な情報である。「知らないでいて良い」ということではない。取る、取らないは経営者の判断であるが、「知らないで取らない」と、「知っていて取らない」とでは違う。東京も85%が10人以下なので、GP認定がなかなか取れない、ということで、東京独自に、2年前から「環境推進工場登録制度」を行っている。規模の小さい会社にとっていただく認定である。価格も安いし簡単に取れる。これがGP認定のステップになって、多くがGP認定まで行っている。

印刷用紙に関するアンケート調査

4つ目が、印刷用紙に関するアンケート調査への協力である。

昨日、経済産業省の紙業服飾品課の課長から、異動になる、ということでメールが来ていた。紙業服飾品課は、製紙メーカー、代理店、卸商が管轄である。「日本の紙を多く売りたい」、「利益がもう少し出るようにしてやりたい」というのが経産省の思惑である。調べれば調べるほど、輸入紙が日本でたくさん出ている。輸入紙は円安になると売れないかということ、凸版、大日本は商社があって、円安・円高に拘わらず、定期的に輸入紙を使う体質になっている。ということは、コンスタントに、日本の紙を使ってくれるマーケットは、どこなのかと見たら全印工連ではないか。全印工連

に所属している、中小の印刷会社こそが、日本の製紙メーカーの紙を、コンスタントに使ってくれるマーケットである。紙業服飾品課としても、どういう印刷会社があるのか、どう製紙メーカーに対して思っているのか、どれくらい紙を使っているのかを知りたい。「そういうデータはないか」というが、そういう調査は、行ったことがないので無い。印刷業界の管轄は、メディアコンテンツ課であるが、メディアコンテンツ課は、あまり印刷業界を相手にしていない。マンガ、アニメ、映画などを対象にしている。お蔭様で「捨てる神あれば拾う神あり」で、紙業服飾品課の方で、全印工連の皆さんからメーカー・代理店・卸商に対して、「普段どのように考え、どのように思っているのか、どのような要望があるのかを調べてほしい」ということで、行っているのがこの調査である。どんなに組合としてデモをしても、声明を出しても、製紙メーカーは聞く耳を持たずに、一斉に値上げをして、買えないならしょうがないという態度であるが、こういうものに対して、国からきちんとものを言ってもらえるのであれば、是非、言わせていただくということで、行っているアンケートである。「1社でも多くの皆さんから声を聞きたい」ということで始めたアンケートである。

もともとの事業として入っていない、突然始めた事業なので、予算がゼロである。予算がゼロの中で、費用を捻出するのは大変なので、今回は、郵送やFAXでのアンケートはできない。皆さんに届ける費用もかかるし、集計するという費用もかかるので、Web上で回答し、自動集計することにした。クリックするだけで

文字を記入するところはない。早い人なら5~10分、遅い人でも15分で終わる。紙の使用量は分からないので、調べなければならないという会社もあると思うが、今回は、財務諸表でない、各社長が、大体このくらいというところで結構である。それでも全く分からないということであれば、そこは飛ばして、メーカー・代理店・卸商に「これだけは言いたい」ということを、想像して大体書いてあるので、その中からクリックしてもらえば良い。1社でも多く協力してほしい。

皆さんに「是非、勝ち残っていただきたい」という思いで行っている。執行部全員が、それぞれが経営で培ってきたノウハウを、皆さんに使っていただく、人材に使っていただくということで、一緒にきちんと勝ち残りましょう。そして「我々、中小企業が、団結してより良い業界にしましょう」との思いでいるので、皆さんにも理解と協力をお願いしたい。

【委員会】

組織・共済事業委員会、経営革新・マーケティング事業委員会、教育・労務・環境事業委員会、青年部事業委員会に分かれ、北印工組と全印工連の平成25年度実施事業について説明と意見交換が行われた。

【総括会議】

各委員会の討議内容について発表が行われた。

組織・共済事業委員会

発表者：井田多加夫 委員（旭川支部）



井田委員

最初に島村会長から発言があり、組織を活性化させる委員会であり、組合に入って良かったと言われるような行動をしたい。その武器が共済である。たくさんの共済があるが、生命共済は違うという話があった。加入者プラス組合にメリットがある。他の共済は加入者にメリットがあるが、これは普通の生命保険を止めてこれにするということではなく、それにプラスするものである。会社が社員の福利厚生のために掛けるものである。社員が会社のために、大事な人材であると思えば僅か月350



円、年間4,000円程度のものであるので是非加入した方が良い。加入案内は配られているが、読まずに捨てられているのではないかと懸念されている。掛け捨てであるが、「使えば非常に有効である」というのが、島村会長からの話である。帰ってから「他の人にも伝えてほしい」と強い要請が出された。

メールアドレスは、これがなければ「行事に参加した人にしか情報が伝わらない」ことになり兼ねないので、誰にも情報が伝わるようにするために、メールアドレスの登録が必要であるから、登録するよう勧めてほしいと話があった。

旭川では、明日、間伐の支援をすることになっている。CSRでいえば、企業としては順番は低いと思うが、組合が行うことであれば、やり易いのではないかと。市民広報に「我々は、環境問題に関心を持っていて、間伐をしている」というような広告を出すかどうかを考えている。

毎年、旭川市に要望書を出している。旭山動物園のポスターを、今までは代理店が受注していて、印刷会社が入札に参加していない、参加する数が少ない、というような苦情を申し上げたところ、代理店が落札しても、旭川市内で印刷業務をする1項目が盛り込まれたが、実行されなかった。市の監査委員の方が指摘して、その代理店は指名停止になった。組合としては、かなり有効な動きをしていると思う。多分、旭川では「組合はなくてはならない」という意識になってきていると思う。

経営革新・マーケティング事業委員会

発表者：岸 昌洋 委員長



岸 委員長

最初に、全印工連の委員会でどういう事業をしているか話をした。経営革新とマーケティングということで、経営基盤の話と、新しい仕事を見出していくようなマーケット創造の2つがある。今期は、昨年に引き続き、経営基盤を見直し、理解し、発展させるということで、一昨年行ったが、タナベ経営を講師に迎え、経営羅針盤を教科書として、「自社の決算書や、数字の内容をきちんと理解し、把握して、経常利益をアップさせる」ということを行う。後ろに、いろいろな演習が載っているが、「経営羅針盤」だけだと、一人歩きしないということもあるので、今期は副読本のようなツールを作った。これに関するセミナーを開催することになっている。

もう一つは、東京と大阪会場になるが、昨年に引き続き、「勝ち残り合宿セミナー」を行う。経営羅針盤と副読本を教科書に、一泊二日の合宿セミナーである。決算書を読み取って、転記するようになっている。まず、今の実態を転記して、「利益があと5%ほしい場合」、「売上が下がった場合」などが導き出せるようになっている。売上だけを考えると導き出せないのも、山勘経営になってしまう。

お願いとしては、各支部に落とし込んで行っていただきたい。特に札幌支部は、折角、経営革新・マーケティング委員会があるのに、全然違うことをやっているのだから、同期してやることをお願いした。

オフセットとPODは全く同じデータを使っているが色は違う。それは印刷会社が意識しているだけで、お客様は全く気にしていない。大体、お客様はルーペを持っていない。デジタル印刷は網点がない。デジタル印刷はバリアブル印刷ができる。オフセットを持っていて、デジタル印刷機に投資するかどうか、そこも経営羅針盤のフォームにきちんと転記できれば、「買って良いのか」、「外注するのか」が導き出される。設備投資、営業マンをどう教育していくか、という上においても、まずは「足元をきちんと固めていただく」ということが大事であると思う。

経営革新・マーケティング事業委員会としては、経常利益を5%アップしましょうと書いている。5%とい

う数字がどうかということは、それぞれ経営者が考えれば良いと思うが、委員会が考えているのは、皆さんがそういうかたちで取り組んでいただければ、業界全体が底上げされるという理念のもとで動いているので、協力をお願いしたい。

教育・労務・環境事業委員会

発表者：板倉 清 委員長



板倉委員長

北印工組と全印工連の年間事業計画を説明した。その中で、環境問題としてのGPマークの考え方について島村会長からの意見があった。東京都の環境推進工場登録について各支部で広げて行ってほしい。

労務問題では、定年問題を抱えて、労使関係がますます難しくなってくるので、規程の改定を急ぐ必要がある。

組合のメリットについて意見を聞いた。熱心な討議で、時間が足りなく結論が出なかったが、もう一回行いたいという意見が出ていたので、有意義な委員会であった。

青年部事業委員会

発表者 岡部信吾 副委員長（札幌支部）



岡部副委員長

青年部事業委員会でありながらメンバーも曖昧なところがあり、今年、運営細則を作り、理事会で承認してもらい、きちんとした組織として活動していきたい。

若い人たちが全道各地から集まる機会もなかなか無いので、青年部に関わる情報は、メーリングリストなどで逐次配信していくようなかたちをとりたいと考えている。

メンバー集めは、FAX、北海道の印刷、支部の広報紙を通して募りたい。

事業内容は、今日の青年印刷人フォーラムと9月13日に行う全国青年印刷人協議会北海道ブロック協議会である。

島村会長から、産業成長戦略ビジョン、クラウドデータバックアップサービス、GP認定、用紙アンケー

トについて若い人たちが伝道役になってほしいと要請されたので、その活動も行っていく。

各委員会の発表について、岡部理事長、島全印工連会長から、それぞれ感想所見が述べられた。

岡部理事長

組織・共済事業では、今年、北海道が共済事業の重点推進工組になっている。良い成績を上げれば全印工連から表彰状と報奨金が貰える。過去、指定された工組は頑張って良い成績を収めているので、委員の方に頑張ってもらいたい。北海道は団体の火災保険、自動車保険、給油事業を行っているが、今回は関係ない。全印工連の生命共済、設備共済、医療共済、災害補償共済が対象であるので大いに動いていただいて、組合活動に報奨金を使えるので、協力をお願いしたい。

経営革新・マーケティング事業では、組合員の76%の経営者が決算書を読めないというアンケート結果がある。経営羅針盤を使って勉強してほしい。経営羅針盤の勉強会も開催の予定である。

教育・労務・環境事業では、GPマークを取るのには相当難しいというが、北海道は既に9社が取得している。東京工組の制度を利用させてもらって、ステップアップしていく方法も考えていきたい。

青年部事業は、今、札幌では世代交代の動きが出てきている。子息に青年部に入ってもらっていただき活発な活

動を行い、地方支部にも2代目、3代目となる青年部の方がいると思う。血族関係が無くても次期社長にさせたいという方々に、一緒に勉強していただくということは良いことだと思っている。

組織の拡大について、島村会長の文書の中に組合の会費が高い、何のメリットがあるのだというが、オペラを聴いたり、プロ野球を見に行くでしょう。それと同じように、価値に対する対価だと思っていただきたい、とある。組合にお金を払う、今日のように勉強会に参加できる、冊子ができたら買える。今回の産業成長戦略ビジョンは、組合で買って、皆さんで勉強をしながら、1冊ずつ配付したいと思っている。少しでも皆さんに入っていて良かった、勉強になる、教育というか勉強というか、いろいろな人たちの話を聞いて、少しずつ進歩していく印刷工業組合にしたいと思っているのでよろしくお願ひしたい。

島村全印工連会長

私は、今までの会長からみると、多分会社の規模も小さく成績も良くない。その中で何ができるかと思っ
て行っている。各地区協に行き、委員会に参加して意見交換をすることにしている。その中で事業に結び付ける、事業を改善していければと思っ、皆さんにとっては邪魔かも知れないが、回らせてもらっている。

話は変わるが、1つお願ひしたいのは、青年部を活気付けていただきたいと思う。今、全印工連でたくさん事業を行っているが、半分以上は今まで先輩たちが築いてきた事業の踏襲である。共済も、制度教育もそうである。多少中身は変わっているが、脈々と続いて来たものである。今をときめく事業は、全てここ数年間で始まった事業である。特に収益事業はここ数年間で始まった。これから組合員が減る、賦課金が増えない、そのなかでどうやって組合を存続させていくかという、財政が一番大事であるので、賦課金を増やさないと財政を保つには収益事業よりない。利益だけ上げてもお客様の満足がなければ売り上げは上がらない。お客様と言ってはならないが、組合員をお客様と見立てた場合には、組合員の満足を得られるだけの金額で事業を行って、そこから組合が収益を得ら



れて、財政に回すという仕組みが大事だということで、行っている。お蔭様で収益事業も順調に育っている。さらにどんどん収益事業を行っていく。こういった事業は全て青年部で仲間たちが、それぞれの意見を出し合い、自分の会社でこういうことを困っている、こういうことが組合でできたら良いということの話し合いのなかで、全て出来てきた事業である。感性価値、産業デザイン室、CSR、Adobe特別プログラム、バックアップクラウドサービスも全てそうである。全てが若い人たちの雑談の中から、組合のスケールメリットを利用して事業に興している状況である。北海道で青年会が実質無いに等しい状況であると聞いて悲しい。仕事が忙しくて組合のことに参加してられないということは良く分かるが、中小企業は組合がなければ情報は入って来ない。自分の会社を正しい方向に向かわせる、その情報を得る組合を活性化させる。そのためには、若い人たちが、そこに集って、若い人たちの意見をぶつけ合っ、お互いに困っていることを話し合いながら、進んでいる人の意見を聞いて、勉強し、真似をしながら成長していく時期が必要だと思っ。私も青年部で活動してきた。ですから会社の規模、成績も大したことないのに、東京の理事長、全国の会長を拜命することになったと思っ。同業の若い人たちが、若い時から人間関係を作っ、経営に重要な情報交換をするという場づくりに参画することによって、この業界が将来的にも良くなると思っ。各企業にそれぞれ後継者がいると思っ。後継者の皆さんを青年会に出していただいて、尽力いただければと思っるので、青年部の活性化をお願ひしたい。

メディア・ユニバーサルデザイン (MUD) セミナーのご案内

「なぜ社会はMUDを必要とするのか」=誰にでもわかりやすいデザイン=

北海道印刷工業組合は、特定非営利法人メディア・ユニバーサル・デザイン協会と共催で、「メディア・ユニバーサルデザインセミナー」を開催します。

メディア・ユニバーサルデザイン (MUD) は、暮らしのなかにあるさまざまな情報が、高齢者や障がい者、色弱者、外国人など、見る側の立場によって、その内容が正しく伝わらないことがある、という事実を、まず認識することがスタートラインです。

本セミナーは、印刷やWeb、サインなどの情報のデザイン・加工をする方、また行政、学校、団体、企業等、情報を発信するあらゆる分野の方、必須のセミナーです。

日 時	平成25年8月24日(土) 14:00~15:30
会 場	TKP札幌カンファレンスセンター「カンファレンスルーム7E」 (札幌市中央区北3条西3丁目1-6 小暮ビル7F 電話011-252-3165) ※docomoショップの右隣が小暮ビルの入口です。
講 師	阿部浩之(メディア・ユニバーサル・デザイン協会理事)
参 加 費	無 料
定 員	50人(定員になり次第締め切ります)
主 催	北海道印刷工業組合 内閣府認証 特定非営利法人メディア・ユニバーサル・デザイン協会
後 援	経済産業省北海道経済産業局、北海道、札幌市、北海道中小企業団体中央会、北海道新聞社、 NPO法人北海道カラーユニバーサルデザイン機構
問い合わせ先	北海道印刷工業組合 〒064-0808 札幌市中央区南8条西6丁目 エイト会館1F 電話011-562-6070/FAX011-562-6072 [e-mail] info@print.or.jp
申 込 方 法	北海道印刷工業組合ホームページ (http://www.print.or.jp) からお申し込みください。