

PRINTING INDUSTRY IN HOKKAIDO

北海道の 印刷

2011 **7**

第662号(平成23年7月)

発行/平成23年7月10日

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

URL: <http://www.print.or.jp>

E-mail: info@print.or.jp

第29回北海道情報・印刷文化典オホーツク大会 ————— 3・10

全道委員長会議、上期北海道地区印刷協議会 ————— 4・5

印刷業経営羅針盤事業説明会 ————— 6～8

ACT FOR JAPANプロジェクト ————— 9

第29回北海道情報・印刷文化典オホーツク大会 8月5日(金)～7日(日)



「斜里岳と小清水原生花園」

第29回北海道情報・印刷文化典オホーツク大会

「未来」を見つめ、「いま」を刷る～心をつなぐ未来の印刷

熱いまなざし

第29回北海道情報・印刷文化典オホーツク大会懇親パーティー委員長 坂井 浩

株式会社坂井印刷代表取締役社長

じっと瞬きもせず、他の事には目もくれず愛おしそうに見つめてくる。

相手は今更ながら妻でもなく、子でもなく、なんと我が家の愛犬である。

疲れたとき、やりきれないとき何も言わずじっと見つめ「ぜんぶ分かってるよ」と言わんばかりに私を慰めてくれる。

今の世の中、なにが起きてもおかしくない。そんなご時世にふっと、やすらぎがほしくなる。全国でも犬のみならず、ペットを飼っている人が増えているのも、そんな世の中に癒しを求めているのかもしれない。

このたびの東日本大震災では多くの尊い命と、いまだ大変な思いをしている被災者の皆様に心からお見舞いを申し上げます。

印刷業界も例外なく、製紙会社の痛手により一時用紙の供給が不安状態に陥りました。また、インキ、資材等についても同様でしたが最悪の時期は脱したようです。

しかし、この北海道においても今後の課題として自然災害はもとよりエネルギーのことが、深刻な問題になると予測されます。たとえば電力不足による計画停電を実施したとき、納期等のさまざまな問題が生じます。こういった時に、全道の組合の仲間や関連業者が知恵を出し合い、地域間協力で乗り越えることができるかもしれません。景気低迷などにより組合員は減少の傾向にありますが、このような時こそ組合として一致団結していくことが大事なことではないでしょうか。

さて、いよいよオホーツク大会まで一カ月あまりとなりました。本大会をはじめ各事業を準備中ではありますが、あちらこちらから懇親パーティーに期待をよせる声が聞こえてきます。

オホーツクの食材はもとより、楽しい内容にしたいと思いますので、皆様ぜひご参加下さい。8月5日(金)～7日(日)網走の地でお待ちしています。

しあわせな会社経営を目指して 経常利益率5%以上アップ

平成23年度全道委員長会議、上期北海道地区印刷協議会、
「印刷産業経営羅針盤事業」・「印刷産業CSR事業」説明会

平成23年度全道委員長会議、同上期北海道地区印刷協議会が、6月17日午後1時から札幌市中央区のきょうさいサロンで生井義三全日本印刷工業組合連合会専務理事、江森克治全国青年印刷人協議会議長を来賓に迎え、全道から支部長と委員30余人が出席して開催された。

また、全体会議の中で、「印刷産業経営羅針盤事業」ならびに「印刷産業CSR事業」説明会が行われ、委員会出席者と組合員50余人が聴講した。

〔全体会議、北海道地区印刷協議会、「印刷産業経営羅針盤事業」・「印刷産業CSR事業」説明会〕

最初に、岡部康彦理事長が、参集の組合員ならびに来賓に謝意を表し、「経営羅針盤、ソリューションプロバイダーへの進化、現代を生き抜く経営戦略虎の巻など全印工連の委員長が若返りいろいろなことを企画している。業態変革の大変な時代に自分の企業がどう生き抜いていくかの何かの支援になればと思っている」とあいさつを述べた。

次に来賓紹介が行われた後、「印刷産業経営羅針盤事業」ならびに「印刷産業CSR事業」についての説明会が行われた。

まず、「印刷産業経営羅針盤事業」について、岸昌洋全日本印刷工業組合連合会経営革新・マーケティング委員会副委員長から「印刷産業経営羅針盤事業～しあわせな企業経営を目指して～」をテーマに説明が行われた。

岸副委員長は、「印刷産業経営羅針盤事業」は経常利益率プラス5%以上を目指す事業であるとし、印刷業界の現状、価格破壊の状況、実質の経常利益率はゼロであること、統計から10年前を比較して成果がないことなどを説明し、印刷産業羅針盤テキストの内容、使い方、研修会、経営ドックなど事業の進め方を説明した。その上で是非テキストを購入し勉強してほしいとし、「このようなことを行うと、必ずそんなことできたら苦労しないと言われるが、できていないから苦労している。できていたら苦労する必要はない」と結んだ。

次に、「印刷産業CSR事業について、江森克治全国青年印刷人協議会議長から「ボラン

ティア？いいえ、経営戦略です。～社会と共に生きる未来志向の経営戦略『CSR』の真実～」をテーマに説明が行われた。

江森議長は、最初にCSRは社会貢献にイコールではなく一部であり経営戦略であるとし、企業の社会的責任であると説いた。企業の社会的責任は良い仕事をして、お客様に喜んでもらい利益を上げ、納税し、企業を維持していくことであるとした。また、最近は大手企業によるCSR監査が増えていることから、印刷産業版CSR認定制度の創設を目指していることが説明された。

つづいて、生井義三全日本印刷工業組合連合会専務理事から、全印工連の事業概況として、平成23年度事業計画、全印工連フォーラム、M&Aアンケート調査、官公需アンケート調査結果、第6回MUDコンペティション、資材動向、東日本大震災の対応等について説明が行われた。

〔委員会・グループディスカッション〕

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、委員会実施事業についての説明と、意見交換が行われた後、委員会をグループとして、「印刷業ができる社会貢献(CSR)について考える」をテーマにグループディスカッションが行われた。

〔総括会議〕

各委員会討議、グループディスカッションの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 本田公一氏(十勝支部)

CSRの中身について話をしたのは初めてである。我々の認識しているCSRは狭義のCS

Rである。テキストをもらい深い内容に触れることができたのは刺激になった。環境問題からCSRを考えるとゴミの減量、植物油インキの使用、法令順守などがある。ゴミの減量、植物油インキの使用は既に行っているが組合から官公庁等に対するアピールが足りないのではないか。セキュリティに関し、Pマークはあるが、ISOを含めてかなりレベルが高く、時間面、人材面、経済面でなかなか追いつかない。もう少しレベルを下げた地域に沿ったレベルの認定はないかを組合として考えてほしい。

教育・労務・環境事業委員会

発表者 藤澤利光氏（オホーツク支部）

人材育成研修会としてアドビCS5の勉強会を開催する。グリーン基準適合用紙の対応を考えていく。

社会貢献がビジネスに繋がっていく。全国すべての人が印刷業者になったようなこともあるが、そのなかで本来の印刷業者として何ができるか。プロとしての考えは自信と誇り、仕事をする楽しみのかなからCSRがでてくるのではないか。印刷業者としての枠を超えてものごとを考えていく。印刷産業は装置産業であるといわれるが、もはや装置産業ではない。装置産業という考え方を脱皮しなくてはならない。

広告業者が垣根を越えて印刷業者の領域に入ってきている。業界として既に垣根がなくなってきたところもある。印刷業ということだけで物事を考えただけでは難しい。

経営革新・マーケティング事業委員長

発表者 岸 昌洋委員長

CSRはテキストをじっくり読んでもらう。旭川支部はゴミを減らす取り組みをしている。臭気、騒音、振動等の環境配慮は普段当たり前のように取り組んでいることがCSRである。

経営羅針盤の冊子を買ってほしい。セミナーは10～11月に札幌で開催することになると思うので参加してほしい。その内容を鑑みながら経営ドックを受けてほしい。

北海道で電子書籍を研究するような勉強会を行う協議会を立ち上げたい。北印工組だけで何かをするのではなく電子書籍に関わる他団体も加え産業側になって、学生を交えて、官公庁を交えて産学官のクラスター事業として取り組みたい。電子書籍は今どうなっていて、今後どうな

るかのマーケティング予測、どう作るのかなどを産学官で研究していきたい。ハードウェアベンダー、ソフトウェアベンダーの協力を得て進めて行く。官は北海道経済産業局、北海道総合通信局などと一緒に電子書籍を考えていきたい。

青年部事業委員会

発表者 大和繁樹委員長

9月3日にアクセスサッポロで北海道青年印刷人フォーラム、全青協北海道ブロック協議会を開催する。

CSRは自社からみてのお客様、協力会社、従業員というステークホルダーに対して、会社は永続的に存在し、利益を出し、納税をしていくことが一番の社会貢献につながる。

各委員会の意見発表に対して、岡部理事長、生井全印工連専務理事から感想所見が述べられた。

岡部理事長

CSRという言葉は初めて聞いた人もいると思う。私も話を聞いたり本を読んだか難しく、分かり難いような気がしていた、今日説明を聞いたら社会貢献が経営戦略に結び付いて将来は自社の売上げにも少しは関与することができると思った。

CSRの資格を作るには時間も掛かると思う。ISOの時は取らないと官公庁の入札に入れないということであったが何年経ってもそういうことはなかった。その維持に費用が掛かる。Pマークは事業形態によっては役立っている。CSRは新しい言葉であるのでこれから煮詰まっていくと思う。旭川支部のゴミ減量や植物油インキについては分かるがその他にどんなことができるかを難しいが検討していかなければならない。

研修会等を開催するので組合を上手に使っていただきたい。

生井全印工連専務理事

ゴミの減量、植物油インキなど普段意識しなくても行っていることがCSRに繋がっている。印刷業界として外向けに発信することが不得手であるという指摘もある。全印工連は昨年から広報専門委員会を立ち上げ外向けの情報をどうやって上手く発信していくかを検討している。

経営羅針盤は各社の経常利益5%アップを目指すための指南書であるので、購入いただき何度も読んでほしい。

「経常利益プラス5%以上を目指して」

印刷産業経営羅針盤事業説明会開催

印刷産業経営羅針盤事業説明会が、6月17日午後1時から札幌市中央区のきょうさいサロンで、全日本印刷工業組合連合会経営革新・マーケティング委員会副委員長の岸 昌洋氏（株式会社正文舎代表取締役社長）が講師を務め、「印刷業経営羅針盤事業～しあわせな企業経営を目指して～」をテーマに、50余人が参加して開催された。

説明会の概要を紹介します。（文責：編集部）



岸 昌洋氏

経常利益率プラス5%を目指す

「印刷産業経営羅針盤」という本は、しあわせな会社経営のために売上高経常利益率プラス5%以上を目標にするという内容になっている。前回の上期地区協であったと思

うが、まだパッケージはできていなかったが経営革新・マーケティング委員会で経常利益率5%以上を目指すものを作ると言ったことの成果物である。今日はこの本の紹介、本を読んだだけではどうにもならないのでセミナーを開催することになっているのでその説明をする。

印刷産業の現状

本の中身に入る前に今年の新年交礼会の時にも説明したし、旭川でも説明した資料をもう一度復習をするという意味でもう一度見てもらえば思っている。印刷産業は日本経済の発展に比例して成長してきた。情報の流通を担っていた。1991年には市場規模が8.9兆円あった。事業所数は43,000社、従業者数は48万人を超えて

いた。バブル経済の崩壊で一度落ち込むが97年には8.8兆円まで回復している。それ以降だんだん右肩下がりで落ちていくが2008年時点で印刷市場規模は出荷額が6.9兆円、事業所数が3万社、従業者数は35万人という形になっている。これに起因するのは少子高齢化、経済の成熟化、メディアの多様化である。1998年頃からインターネット、モバイルといっているが携帯電話が普及して印刷物を使わなくなって落ち込んでいったのが現状である。

価格破壊

印刷出荷額、一般インキ、印刷用紙は比例して伸びていたが1998年頃から反比例し出した。出荷額が落ちていった。これはダンピングのためである。価格競争をしている、もっといって価格破壊をしている。当然、売上高は減少する。

経常利益実質ゼロ

JAGATの印刷業観測アンケートであるが2009年は極端に落ち込んでいる。2008年、2009年と2年連続して落ち込んでいる。2009年は過去最高の落ち込みである。そうなると経常利益は反比例するわけがないので経常利益もどんどん下がっている。これは全印工連経営動向実態

調査からである。いろいろなアンケートが組合から来るが、非常に回答率が悪い。10%もないような回答率である。その回答から導き出している数字なので信憑性がどうかということはあるが、回答していない企業も勘案するともっと落ちていると予測される。2009年は経常利益率が2.1%であるが、アンケートの未回答のところを勘案すると実質ゼロと銀行の人達はそのように見ている。昨年の上期地区協でも話をしたが政策金融公庫の融資担当は建築土木と同じような分類で印刷業をカテゴライズしている。不況業種なのでお金を貸しづらい。回答数が少ないが金融機関がそういう見方をしているということは良くてゼロ、悪くてマイナス、赤字である。

10年間の努力が報われない

暗い話ばかりしているが、こういう環境の変化によって、全印工連は47都道府県の我々を含んでいるが、どんどん組合員の数が減少していく、各社の売上げ、経常利益が減少傾向になっていく。全印工連47都道府県全体の組合員数は今年の3月時点で5,893社である。10年前は9,116社あったので35%減少している。売上高は全国平均なので東京、名古屋、大阪が入っているが11.5億円、10年前に比べると5%減っている。5%というと大した金額でなく消費税くらいと捉えがちであるが、10年間潰れないように努力して、設備投資や外注を内製化したりして一生懸命頑張っていたのに10年前よりも低くなっている。経常利益は今年3月時点で1.9%である。

印刷業は地場産業

宮城県工組の石巻支部に10社の組合員があった。今回の震災によって10社のうち半数の5社が印刷会社を閉める、3社はやれるかどうかは

別として何とかやりたいと意志表示をしている、2社は悩んでいる。自分達ではどうにもならないし、2重ローンを抱えることになる。それに対してメーカーは応援してくれるかもしれないが銀行が応援してくれるかどうかはやってみないと分からないというよりも、やってみてどうなるのかという状態だと思う。震災から3ヵ月経って、復活したいという3社は石巻の復興の目途が立っていないので仕事がないため社員の雇用が維持できないので解雇する。これは印刷業界に限ったことではない。何が言いたいかというと石巻支部でこういう状態でどう声を掛けて良いか分からない状態であるが、その人達が言うには自分の街も復興できない。それは誰のせいというレベルの話でなく、したがって仕事がない。印刷業は地場産業である。東京に仕事をもらいに行くということもあるが、地場産業であるのでその地域が復興しなければならない。その面では我々はまだ恵まれている。地域の情報の担い手である。携帯電話が普及したとかインターネットがライフラインになったとかといわれるが、私達は印刷である。そこで情報をどう加工して紙にどう表現するのかに長けているのでそこで利益が生み出せる。

印刷業経営羅針盤

売上経常利益率をプラス5%以上を目指すということでは、先ず、知る（自己分析）ということである。社長であれば自分を鑑みる。自己は自社とも見れる。自分の会社を自分で客観的に見られないのであれば他の人に客観的に見てもらって、今どういう状態なのか、現状認識をする。利益計画検討表の作成をする。折角、現状分析をして計画表を作って、行動を起こした時に安売りをしていたら何もならない。作ったものと行動が見合ったものになっていない状態

であるので、それらをきちんとやっていく。

問診表と症例

本を購入いただいて、目次の次の1頁目が問診表になっている。最初から難しい内容になっていると多分読み飛ばしてしまうか読む気にもならないかもしれないので最初は問診表になっている。YESかNOで答えるだけである。これは時々によって変わってくると思う。今の状態なのか、これをやってみて最悪だから何とかしようと1年間かけたり、2年間かけたりした後にもう一度これをやってみるとか、いろいろな局面でこれを使えるような質問シートになっている。YESの数の分類になってくるが、それらによって自分の会社はいまどのような状態になっているのか。例えば物凄く怪我をしてもう病院に行かないと出血多量で死んでしまうのか、痛い血が出ていないので大丈夫という状態とかがYESの数によって導かれていく形になっている。

利益計画検討表

利益計画検討表は月次の試算表が作られていれば目新しい勘定科目や新しいことをやっているわけでないで、表に落としこむ作業はそんなに大変ではない。規模単位によって1億円の会社、5億円の会社、10億円の会社でたくさんのケースが出てくると思う。どの位の金額、利益を目標にするかは身の丈にあったといったら可笑しいが、背伸びをしても届かないような目標を作ってもしょうがないので背伸びをしてがちょっと掴めるくらいの数値を計画する。

それぞれの経営パターン

先ほど売上高の話をしたが、例えば設備をたくさん持って仕事をしている会社と設備を全く持っていないという会社とではコスト構造が変わってくる。いろいろなシチュエーションがあると思うので、自社には関係ないというパターンができるだけないようにこの本は作っている。自社設備の持っている場合と持っていない場合、仕事でもモノクロはできるがカラーできないので外注に出すとか、オフセットはできるがオンマンドはできないので外注に出すとかいろいろなシチュエーションが考えられる。設備を持っているパターンだとハイリスクハイリターンの構造になっている。外注型は逆にロー

リスクローリターンの形になる。このような勉強をこの本を通してやっていただくことになる。

しあわせな会社経営

皆さんにお願いであるが、まずは「印刷産業経営羅針盤」を買ってほしい。セミナーを10～11月頃に開催する。羅針盤を読んで実践していただいてセミナーを受けていただいて、次に経営ドックを行う。これは今年度中に行う予定である。セミナーはタナベ経営に委託して行う。タナベ経営のなかで印刷業に特化をしている人が講師となる。現状認識、課題、どういう問題解決をするのかという流れになっている。2時間で行う。使用するテキストは経営羅針盤の冊子である。2時間話を聞いただけで経常利益は5%でなくても1%でも増えるかという決してそうではないかもしれない。セミナーを受けていただいて、今度は経営ドックを受けていただく。内容はセミナーと同じような流れで行う。経営ドックは丸1日かけて行う。行う前に宿題として自分の会社の決算書をシートに書き写して事前にタナベ経営に提出する。勿論守秘義務を守って行う。それをタナベ経営は予習をする。10時から19時まで目一杯やる。1週間合宿するくらいの内容であるが、そうするとコストもかかるし、参加者も減るので1日行うことにした。4期分の決算書を当日持参する。各社の問題は皆の前でなく個別に相談する。セミナーは組合の予算の中で行う。本はテキストになるので必ず買ってもらう。経営ドックは組合負担ではできないので、1社あたり何万円かの負担をいただいで行う。1社あたりの金額はまだ算定していないが1社2人まで8社限定で行う。この経営羅針盤は最後まで皆さんと一緒に勉強しようということである。利益を出してしあわせな会社経営を行う。利益を出さないと何も出来ないのだから先ずはそこを目指そうという内容になっている。社長さんだけ悩んでいても何も出来ないのだから社員を巻き込んでやってほしい。

結論

このようなことをやると、必ずそんなことできたら苦労しないといわれるが、出来ていないから苦労しているというのが結論である。出来ていけば苦労する必要がない。

PRINT NEXT TROOPS ACT FOR JAPAN [プリントメディアによる長期的復興支援] PROJECT

ACT FOR JAPANプロジェクトは、全国の印刷関連業有志によって組織する「Print Next Troops」が展開する災害復興支援プロジェクトです。

全国の印刷関連業有志が各団体の枠を超えて結成された「Print next Troops」が、被災地復興支援のプロジェクト「ACT FOR JAPAN〜希望の未来へ」の活動をスタートした。

今回、第一弾として日本のトップクリエイター高橋正実氏がデザインし、各印刷会社有志がステッカーをボランティアで制作した復興支援ステッカーを販売する。国内外を問わず多くの志ある方に購入していただき、支援活動の輪を広げていく。本ステッカーの収益金は、東日本大震災および関連の災害で被災された子供たちを支援する「Print Next 基金」と活用される。

被災者支援は継続的な活動が必要であるとの認識により復興の段階に応じて、

- ①生活必需品の支援
- ②学用品、学習机など通常の生活に戻るための支援
- ③奨学金、留学支援など将来の日本を担う人材育成への支援

など、現地との連携により被災者のニーズにあわせて長期間にわたり実施していく。

基金や支援活動に関する情報は、公式サイトにて随時公開し、更に支援アイテムの拡充にも努め大きな支援活動へと善意の輪をひろげていく。



購入方法については、「Print Next Troops」公式サイトに掲載

www.printnext-troops.jp/

お問い合わせ先：

Print Next Troops事務局・全日本印刷工業組合連合会／担当：小池 東京都中央区新富町1-16-8 日本印刷会館4階 TEL.03-3552-4571
または、北海道印刷工業組合事務局伊藤まで

第29回北海道情報・印刷文化典オホーツク大会

8月5日～7日 網走市で開催

第29回北海道情報・印刷文化典オホーツク大会が8月5日から7日まで網走市で開催されます。

網走市の史跡・文化財をご紹介します。(第2回)

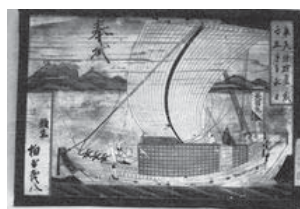
永専寺山門

もともとは網走監獄の正門として明治45年に建設され、永専寺初代住職寺永法専師が永年にわたり、監獄の教戒師として免囚保護に尽くしたことにより譲渡されたものです。大正年間に当時の受刑者の手で網走川をいかだで運ばれました。



網走神社絵馬

網走地方の漁業場所請負人であった又十藤野の手船の船頭が安全祈願として網走神社に奉納した絵馬13点。オホーツク海沿岸の開拓初期の資料として大変貴重なものです。



天然記念物 ポンモイ柱状節理

ポンモイ海岸の岸崖にある安山岩の柱状節理は、オホーツク海と調和して美しい海岸景観を呈しています。崖面に露頭する多角形断面は、その形状種類が多く、岩漿運動の複雑な様相を調べるうえでも、地質学上貴重な価値があります。

