

# 北海道の印刷

PRINTING INDUSTRY IN HOKKAIDO

第 679 号

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

[E-mail] [info@print.or.jp](mailto:info@print.or.jp)

12

2012

平成24年  
12月10日発行

## INDEX

第4回「心に響く…北のエピソード」 最優秀賞・北海道知事賞 受賞作品	3
平成24年度第4回理事会	4・5
北海道印刷関連業協議会平成25年新年交礼会	5
第4回「心に響く…北のエピソード」	6
印刷経営・技術セミナー	7~9
平成25年新春経営者研修会案内	10
新加入組合員紹介	10
業界のうごき	10

[表紙] アカゲラ (札幌市豊平区: 12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

## ベンチと兄弟

成瀬 容子

長男が幼稚園を無事卒園したその翌日、私たちは新千歳空港に降り立った。10年間の横浜での暮らしに決別し、家族4人ではなく、私と子どもたちだけの3人の生活をスタートさせるために。両親がいる地元上富良野では仕事が見つからないと思い、妹の助けもあって札幌でアパートを借りることができた。大学を卒業して就職せずに家庭に入った私に何ができるのかわからないが、二人の息子を育てなければならない。仕事を探す第一歩として市内の無料ワープロ講座に通い始めた。検定日が近づき、小学校や幼稚園の休みの日にも練習に通う必要があった。実家は遠く、子どもを預かってもらえるような友人もない私は、格好の場所を見つけた。大通公園の8、9丁目あたりは遊具もたくさんあるし、子どもや親子連れで賑やかだ。

「お母さん、大通りの教室で検定の勉強してくるから。おやつはここにあるでしょ。戻るまで俊の面倒ちゃんと見て遊んでね」

その日の練習はいつになくはかどった。2、3時間だったか、いやもっと長い時間だったのか今となっては覚えていない。キーをたたきながらパソコンの画面を集中して見続けた。ふと顔を上げ窓外に目をやった瞬間、さーっと血の気が引いた。日が暮れかかっているのだ。教材を片付けるのもどかしく教室を飛び出した私は、子どもたちをおいてきた場所まで4、5丁の距離を全力疾走した。どうか2人ともちゃんとそこにはいますようにと祈りながら。

夕暮れ色はさらに濃くなり、昼間の喧騒がすっかり消え去っていた公園の、そこだけぼーっと明るかった。ベンチには幼い兄弟——。それは、「お母さん、まだかなー」というような会話が離れた場所にまで聞こえてきそうなほど、仲良さげに静かで、そしてベンチにちょこんと腰かけている4歳の弟の足は、まだ地面にも届いていないほど頼りなかった。良かった、本当に。ごめんね。そして、えらかったね。

仮に携帯電話が現在のようにあったとしても、幼い子どもを何時間も遊ばせておくなど今の私には考えられない。未熟な母親は、頼れる人はいないのだからと肩ひじを張り、だけどいつも懸命だった。近い将来彼らは独り立ちして私の元を離れて行くけれど、二人のあの姿を思い出した時、私は淋しさから少しだけ抜け出せそうな気がする。私たちは、17年間共に駆けて来た同志なのだから。

(会社員・49歳・札幌市)



# 下期事業スケジュールを承認

## 平成24年度第4回理事会開催

平成24年度第4回理事会が、11月9日午後3時から札幌市中央区の札幌パークホテルで全道から理事13人と監事2人が出席して開催され、下期事業スケジュール、支部規約の改正（案）などを決定した。

理事会は、岡部理事長のあいさつの後、定数報告が行われ、理事長を議長に議事に入った。

最初に、報告事項として(1)事業実施状況について、北印工組の事業、全印工連の事業、関係団体の事業に大別して、第3回理事会以降の活動状況が報告された。(2)財務状況報告について、9月末の中間決算の状況が説明された。(3)2012全日本印刷文化典北海道大会の開催結果について、各行事の実施結果と参加者数が説明された。(4)北海道印刷関連業協議会平成25年新年交礼会について、1月10日午後5時から開催されるので多数の参加を呼びかけた。(5)平成24年度各種被表彰者について、全印工連組合功労者顕彰を浜中函館支部長が受賞した報告が行われた。

次に、議事に移り、(1)平成24年度下期事業スケジュールについて、組織の拡大、広報活動の強化、明日に向けて「魅力ある業界づくり運動」の展開、「印刷の月」行事の取り組み、共済事業への加入促進、福利厚生事業の実施、組織・財政状況の検討についての実施スケジュールが説明され、決定した。

明日に向けて「魅力ある業界づくり運動」の展開では、岸経営革新・マーケティング事業委員長から、印刷と電子書籍を併用した効果的な活用法を研究・試行するクロスメディア出版トライアルプロジェクト事業の実施状況と、全印工連産業戦略デザイン室が主催する勝ち残り合宿ゼミについて、「クロスメディア出版は、参加学生を決定し、学生には11月一杯までに原稿を作成してもらい、12月から冊子、電子書籍、デジタルを作る。同じソースで3つのコンテンツを作り、2月に発表会を開催する段取りになっている。合宿ゼミは全印工連産業戦略デザイン室で主催している。合宿ゼミなので1泊2日で行う。西・中・東の3会場で行うことになっている。西は大阪、中は名古屋、東は東京になる。目的は利益計画書を作成することになる。対象は若手で、中小規模の方を対象にしたゼミになる。1会場あたり20名定員である。20人を超えると講師が



捌ききれないのでMAX20人である。20名になった時点で締め切られる」と説明が行われた。

共済事業の加入促進では、今年から始めたガソリン・軽油の集団扱給油事業の募集を行っているが参加企業が6社であることから、実際に事業を利用している板倉副理事長と野津十勝支部長の2人から事業のメリットについて説明が行われた。

また、前回の理事会で灯油を加えることにしたが、ガソリン・軽油の事業参加社がある程度の数になるまで、当面実施を見送ることとした。

(板倉副理事長)

3ヵ月前から利用しているが、1ℓあたり5～7円実際に違っている。軽油では13円違っている。今まで使っていた日石のスタンドに聞いてみたが実際はスタンドのカードを使ってもらったほうが良いが、あちらこちらで使われるよりも、この(組合)カードで自分のスタンドで使って貰った方が良い。実績に応じてメーカーからバックがあるようである。ということなので気にしないで是非活用してほしい。

(野津十勝支部長)

当初はお付き合いで入った節があるが、帯広はオカモトがあり、それに対抗してモダ石油も来ているので、比較的安い地域であるが、実際に金額を比較したら3～4円安い。ディーゼル車が3台あるが、軽油は2箇所と比較したが、営業が1人あたり月150～200ℓ使うので、少ない方の13円としても月3,000円弱だから、年

会費は1ヵ月で元を取れるということでびっくりした。得意先もあるので全てを変えられるわけではないが、5台のうち2台を軽油の方を中心に変えた。月3千~3千数百円は変わってくる。最初は理事をやっているという義務感が強かったが、意外にメリットがあることが分かった。

組織・財政状況の検討について、飯村組織・財政検討特別委員長から「委員会のテーマは3つあり、1つは組織のあり方である。支部は組合員数が少なくなって活動できなくなっている。支部に属さない組合員の扱いなどの問題がある。2つ目が事業内容の再考察である。組合の事業を時流に則したものになっているか見直してみる。3つ目がお金の問題である。私どもの組合は財政的に非常に厳しい状況に至っている。入を絞り出を制するのが基本原則である。入を絞る方も組合の収入源は3つあるが、1つは賦課金、2つ目が事業収入、その中には広告収入も入る。3つ目が官公庁からの補助金である。賦課金は組合員数が下降線を辿っている。これからも組合員増強は図っていくがあまり期待できない。広告収入も関連業界があまり良くないので期待ができない。補助金に関しては何年も前から殆ど無くなっている。出を制する方もこれまでも乾いた雑巾を絞るように支出を削ってきたので、もうこれ以上経費を削減してしまうと、組合運営ができなくなり、支出の方も限界に来ている。結論として賦課金しかないということになる。私どもの組合の賦課金は、システム自体が昭和59年から実施している売上賦課金である。これも全国の他県には類を見ない北海道だけのものである。これについても検討をしたが、システム自体変えて行かないとならない状況で、当時の状況の中ではそれでも良かったが、今は賦課金とは何かということから考えることにした。基本賦課金があってプラス売上賦課金の二本建でいくことにした。基本と売上の比率をどうするか、絶対

金額はどのくらい必要かなどを議論している。前年の決算は赤字である。このままでいくと剰余金が2年くらいしか持たない。非常に切迫している。1月の理事会に委員会の諮問案を提出させてもらう。5月の総会で決議をいただき、再来年の4月から賦課金を改訂させていただきたい。今までは売上の大きな企業は物凄い金額になってしまい、売上の少ない企業は少額であり、中堅以上の企業が退会したのも、その辺に理由があるようなので、その歪みも是正した案を1月に提出する予定にしている。断腸の思いで私どもはこの案を提出させていただく。次の世代へ健全なかたちで引き継ぎたいという大原則がある」と委員会の検討状況について説明が行われた。

(2)平成24年度第5回理事会、下期北海道地区印刷協議会、経営者研修会を1月10日に札幌グランドホテルで開催することを決定した。経営者研修会は、CSR認定制度をテーマに行う。

(3)支部規約の改正を次回の総会に提案することとし、現在の地区の扱いで組合員の所在しない支部は廃止し、加入希望者がある場合は、支部形成ができる数になるまで本部直轄とする改正案を決定した。次回総会まで運用案として実行することも決議した。

(4)新規加入組合員として北海印刷株式会社（徳永賢二社長・室蘭市）を承認した。

## 北海道印刷関連業協議会 平成25年新年交礼会

北海道印刷関連業協議会平成25年新年交礼会  
が下記により開催されます。

記

日時 平成25年1月10日（木）午後5時

会場 札幌グランドホテル  
（札幌市中央区北1条西4丁目 電話011-261-3311）

会費 8,000円

# 第4回「心に響く…北のエピソード」 入賞作品決まる

第4回「心に響く…北のエピソード」事業が、「心に響く…北のエピソード」実行委員会（構成＝北海道印刷工業組合、(株)日本グラフィックサービス工業会北海道支部、(株)サクマ）の主催で開催され、6月1日から8月31日まで作品募集が行われ、634点の応募作品があり、1次審査、2次審査、本審査と3度にわたる審査が行われ、最優秀賞・北海道知事賞1作品、一般部門の優秀賞1作品、佳作3作品、高校生部門の優秀賞・北海道教育委員会教育長賞1作品、佳作2作品、中学生部門の優秀賞・北海道教育委員会教育長賞1作品、佳作2作品と入選89作品を決定し、11月17日に札幌プリンスホテルにおいて表彰式を開催した。

「心」に響く…北のエピソード」事業は、健全な日本文化を築くには、日本の文化、歴史の基盤である日本語を正しく理解し、「先人からの学習、教訓等」を学ぶことが大切であり、それは活字文化が持つ豊かな表現力が「人づくり、地域づくり」を可能にすると考え、その実現への1つとして、道民の皆様へ印刷との関わりを持っていただくための活動として、表現力の豊かな日本語による「心に響く…北のエピソード作品」を北海道において募集し、表彰を行い、作品集として発表することにより道民文化の質的向上の一助にしたいと同時に活字離れを防止し、印刷文化のさらなる発展を期して、北海道ならびに北海道教育委員会の後援を受けて実施している。

表彰式は、岡部康彦実行委員会会長が主催者を代表してあいさつを述べた後、池田哲実行委員会委員から3段階に及び作品審査を行い入賞・入選作品100点を決定したと選考経過が発表された。

各賞の表彰が行われたあと、木原直彦審査委員長が審査講評として「文章というものはリズムが良いかどうかだと思う。一読して心に響いてくる。それは文章が良いから。文章が良いということは、目の付け所が良いとか、組み立て方が良いだとか、センテンスが決まっているかどうか、そういうことだと思う。そういう視点で今回、良い作品に出会えたということを楽しんでいる」と述べたあと、入賞作品11点それぞれについて感想や所見が述べられた。

最後に、受賞者を代表して4人から作品の制作意図や受賞の感想が述べられた。

また、入賞・入選作品は、作品集として取りまとめ、道内の公立図書館、公民館図書室に寄贈している。

入賞者の氏名・作品名は次のとおり。



第4回「心に響く…北のエピソード」入賞作品

賞	受賞者名	受賞作品名	住所・学校
最優秀賞 北海道知事賞	成瀬容子	ベンチと兄弟	札幌市

#### 【一般部門】

優秀賞	鎌田 誠	白い海	札幌市
佳作	岩城 和子	ありがとう	滝川市
佳作	白井千恵子	私の1969	北広島市
佳作	梁瀬 邦之	最後の時	遠軽町

#### 【高校生部門】

優秀賞 北海道教育委員会教育長賞	藤原 風	秋の日	函館ラ・サール高等学校
佳作	原 綾汰	話すということ	函館ラ・サール高等学校
佳作	松野さおり	母に感謝。	北海道札幌月寒高等学校

#### 【中学生部門】

優秀賞 北海道教育委員会教育長賞	山内 元	昆布漁から学んだこと	札幌市立琴似中学校
佳作	石岡 萌	私を変えた言葉	岩内町立岩内第一中学校
佳作	高 芹菜	勇気	釧路市立鳥取西中学校



# 印刷経営・技術セミナー開催される

印刷経営・技術セミナーが、brain.design代表の佐々木雅志氏を講師に招き、「デジタル印刷の活用で生き残る戦略を考える～『解』はお客様にある～」をテーマに、8月31日午後1時から札幌市白石区のアクセスサッポロで80名が出席して、リコージャパン株の協力を得て開催された。佐々木氏は、印刷営業の問題点を克服し、顧客視点へ変わるためにはどうしたら良いのかを辛口で語られた。以下、講演内容の抜粋を掲載する。

(文責：編集部)

## ◆あえて営業の「バレる化」に踏み込む



佐々木雅志氏

今日は、ビジネスを伸ばす「解」はすべてお客様にあるという話をしたいと思います。

みなさんの会社の営業の平均客先滞在時間はどうですか？

驚くほど短いのが実態ではないでしょうか。雑務が忙しくて営業に行く時間がない、提案する

時間がないという営業から、原稿のお預かりと校正のお届けの仕事を全部外すと、お客様のところに行く理由がなくなって立ち往生してしまいます。

営業の売上予測は何か月先まで立っていますか？  
1ヵ月以内の売上予測精度は何パーセントですか？  
お客様の年間予算はどうやって決まっていますか？  
これらはすぐに答えられて当たり前のことですが、それすらできない。

売上げを伸ばすために必要なことは、まずリピート系の仕事を見直し、引合い待ちの姿勢を排除して、営業を計画化することです。グループウェアなどを活用して、全員の仕事を見えるようにすると、予定を入れない営業が出てきます。前日になっても、次の日に何をやるかが決まっていない。提案やヒヤリングなどどこにもありません。だから、営業の見える化は、営業の「バレる化」とよく言います。

スケジュールベースで動けるようになったら、次は、売上機会を増やすことの障害を見つけて排除します。時間がないから行けないといった言い訳や、お預かりとお届けの仕事も排除します。そうすることで、新規の仕事を取りに行くための労力、リソース（資源）を確保することにつながっていきます。何をやるべきなのかを特定したら、あとは徹底的に実行していくのみです。

## ◆機械起点の発想は役に立たない

デジタル印刷機を入れたから会社が変わるということはありません。オフセット印刷機よりも良い、悪いといった比較の問題でもありません。オフセットとは違うタイプの装置なのです。ですから、デジタル印刷機を検討する場合に「オフセットではこうだった」と考える必要はありません。

印刷業界は、新しい機械は好きだけれど「考え方」の変化には弱い。機械起点の発想ではもうダメなのです。機械をどう回すかではなくて、どう使えばお客様の役に立つかという問題です。お客様の要望は、必要な情報を必要な人に、より効果的に安く早く伝えることです。そこを考えずに、どうしてお役に立てるでしょうか。

外側の世界の人たちがデジタル印刷機を使って次々に参入してきました。クロスメディアという名のもとに、ビジネスをまるごとごっそり取って、安値の刷りの仕事だけが印刷会社に回ってくるような時代です。そうならないように、自分たちが主導権を取ることを真剣に考えなければなりません。

## ◆お客様の变化を理解していますか？

当たり前のことですが、社会が、経済が、お客様が変わりました。印刷会社の外が全部変わっているわけですから、とにかく外を見なければいけない。それなのに、なぜ印刷業界の売り方は変わらないのか。

経営者の怠慢、そして「どうせやっても無駄だ。お客は値段を下げろと言うばかり」という営業の敗北主義です。値段を下げなければ買う意味がないような営業をしているからいけないのです。古くからの印刷営業は、職種として絶滅寸前だと私は思っています。

「このままでは生き残れない」という共通認識はみなさん持っています。では、どうするのか？ その一歩が出てきません。なんとなく悩んでいるだけで、本気で変わろうとしません。

印刷業界の動向や変化がどうこうではなく、お客様に起こっている変化をつかむことが大事です。この“当たり前”のことを認めてください。相手の会社の経営者になったつもりで、お客様よりもお客様のことに詳しくなってください。

## ◆顧客の経営理念を知ることが差別化の一歩

印刷業界もかつては大量生産で大きく儲けられた時代がありました。供給よりも需要が上回る成長期には「同質化」戦略が有効です。しかし、供給と需要が逆転する成熟期には「異質化」戦略でなければ生き残れません。他社と同じことをしていたら、絶対に価格競争になります。そうならないためには、他社との違いをアピールすることです。

まず、お客様の会社の経営理念を深く理解する必要があります。お客様の何を変えてはいけなくて、何を変えるべきなのかをよく解ったうえで提案すること。決して技術の話が先ではないのです。会社の経



営理念まで深く入り込む付き合い方ができれば、本当の意味の差別化につながります。

デジタル印刷にしても、もともと印刷会社のために作られているわけではありません。お客様がマーケティングに活用するためのものです。ですから、仕事が欲しければ、お客様が抱えている不満や要望を探しにいけばいいだけの話です。

印刷会社はとにかく作業請負で、原稿ありきです。過去何十年にもわたって業界は、みんなが同じになるように頑張ってきました。しかし、それではもう選ばれません。

## ◆購買窓口を向いていませんか？

提案を行う時によく「顧客価値」という言葉が出ますが、一体誰にとっての価値でしょう。利用者にとって使いやすいパンフレットというのなら分かります。でも、買い手が購買窓口だったらどうでしょう。購買担当者にとっての価値とは価格が安いことです。プリントバイヤーとプリントユーザーは違うのです。そこを間違ると、印刷会社がいくら提案をしているつもりでも、相手の関心は価格、納期、在庫、物流だけということが起こります。

では、ユーザーにとっての価値とは何か。たとえば、

自分たちの商品売るためにチラシやパンフレットを作るのであれば、自分の売りたいものがたくさん売れるのが良いツールです。ツールにお金をかけても、その分だけ商品がたくさん売れたら成功です。

プリントバイヤー向けの差別化提案では生産と価格が重要で、設備力が鍵となります。一方、プリントユーザー向けの差別化提案では「なぜ・何を」が重要で、人材力が鍵となります。双方をうまく組み合わせることが必要です。

### ◆頭の良さより想像力こそ大事

提案の目的とは「顧客にとってのメリット」の実現であり、提案はその手段を具体的に示すことです。とにかく、お客様が「なぜ・何を」やるのか、目的を知ることが先です。

売上向上や集客を図るために、どの企業にもそれぞれの目的があります。基本的に、客数×客単価が売上となりますが、お客の数を増やしたいのか、それともクロスセリングで客単価を上げたいのか。新規のお客を増やしたいのか、リピーターを増やしたいのか。このように目的が全部違うわけですから、当然、目的ごとに手段も違います。

たとえば、セールス・リードのためのセミナー集客DMと、まったく商品知らない人に認知させるDMでは、その意味も、宛先も、載せるコンテンツも、出すべきオファーも違います。

ひとつのDMの先には10倍、20倍の仕事があります。これをつかまえないければもったいない。みなさん



が請け負った仕事は、お客様の予算の中のほんの一部に過ぎないと考えてみてください。

企業においては部署ごとに目的、決定者、予算の性格が異なります。宣伝部は宣伝予算で商品を認知させます。営業部は販促予算でリード作りを行います。広報部は広報予算で好感作りを行います。そうした基本を理解したうえで、印刷会社に求められていることは何かを想像してください。「お客様がしてほしいこと」を考えるだけで差別化になります。知能指数よりも、想像力の不足が問題なのです。

顧客のビジネスの成功とミッションの達成を支援できる印刷会社を目指して、一社でも多くのお客さんが挑戦されることを期待します。

#### 佐々木雅志（ささき・まさし）

日本IBMでキャリアをスタートし、その後IT業界で各種アプリケーションパッケージの市場開発、マーケティングに携わる。印刷業界に向けては、中小企業の人材育成を中心とした講演活動や、経営革新を目指す中小・若手経営者のためのコミュニティを全国に展開中。



# 平成25年新春経営者研修会のご案内

**全**国の印刷会社のほとんどは、長年にわたって地域に密着しながら商売を営んできました。それは印刷会社の機能として必要とされてきたからです。しかし、本当の意味で地域密着を推進してきたのかという疑問もあります。多くの経営者は「自社」と「クライアント」の関係性だけに目が行き、社員や企業を取り巻く様々なステークホルダー(利害関係者)、地域社会や地球全体にいたる関係性については、あまり意識してこなかったのが実態です。企業も社会の中で生かされている存在である以上、直接・間接を問

わず、企業を取り巻く関係者との対話や配慮が重視されてきています。「うちさえ良ければ」という経営姿勢では、社員や社会から見放され、やがて倒産してしまいます。近年はそういうことからCSR(企業の社会的責任)が重要となっています。

そこで、CSRの必要性並びに全印工連が実施するCSR認定制度について深く理解をいただくため、全印工連CSR推進専門委員会委員長であります池田幸寛氏を講師に招き研修会を開催します。

1. 日 時 平成25年1月10日(休) 午後3時~4時15分
2. 会 場 札幌グランドホテル(札幌市中央区北1条西4丁目 電話011-261-3311)
3. テー マ 「CSRの取り組みの必要性と全印工連CSR認定制度の概要」
4. 講 師 全日本印刷工業組合連合会CSR推進専門委員会委員長  
池田幸寛氏(池田印刷株式会社代表取締役社長・東京)
5. 受講料 無 料
6. 定 員 100人(申込先着順で定員になり次第締め切ります)

## 新 組 合 員 の 紹 介

### ▶ 北海印刷株式会社

徳永賢二 社長  
〒050-0074 室蘭市中島町4丁目12番15号  
電話0143-43-2121/FAX.0143-43-2191  
平成24年11月1日加入

## 業 界 の う ご き

### ▶ (有)東カーボン社長に東 裕理氏

有限会社東カーボン(帯広市西3条南19丁目)は、このたび、東 武 社長の逝去に伴い、代表取締役社長に東 裕理氏が就任した。

### お悔やみ

**金子 弘氏**(株式会社金子シール取締役会長・旭川支部)は、かねてより入院加療中のところ、8月19日ご逝去されました。81歳。通夜は8月21日午後6時から、葬儀は22日午前10時から、いずれも旭川市内の旭川別院大谷ホールでしめやかに執り行われました。

**齋加 満氏**(株式会社北晃社齋加印刷所取締役会長・小樽支部)は、かねてより入院加療中のところ9月13日ご逝去されました。79歳。通夜は9月14日午後6時から、告別式は15日午前10時から、いずれも小樽市内の小樽ベルコ会館でしめやかに執り行われました。

**東 武氏**(有限会社東カーボン代表取締役社長・十勝支部)は、かねてより入院加療中のところ10月29日ご逝去されました。78歳。通夜は10月30日午後7時から、葬儀は31日午前11時から、いずれも帯広市内の帯広中央斎場でしめやかに執り行われました。

# ガソリン共同購入で経費削減

北海道印刷工業組合「集団扱給油事業」の提携先であるフェリーロード協同組合は、全国3,200法人加入のスケールメリットを活かし、安心・安定の給油価格を実現。スタンド毎による『代行手数料』も一切不要なので、看板を見て給油可能。出張先等に現金を持たずに出掛けられるのも、給油専用カードならではのメリット。

この機会に是非共同精算の給油カードをご検討ください。



ご利用出来る  
カードは3種類。  
カード毎に  
使用可能スタンドは  
異なります。  
使い勝手の良いカードを  
ご選択ください。

※複数選択も可能です。

## 北海道印刷工業組合組合員特別価格

- ▶ハイオク
- ▶レギュラー ガソリン
- ▶軽 油

1ℓあたり

**5円~10円**  
お安くなります!

※全国平均対比

※地域や時期によって異なります

10,000円の出資金と1,200円の年会費でご利用可能（フェリーロード協同組合）

〔ご利用に際して必要な手続き〕

- 組合加入手続き
- サービス申込手続き

〔ご用意していただく書類等〕

- 登記簿謄本（写し）
- 組合加入出資金（1万円）
- 代表者印鑑証明（連帯保証用）

《お申し込み・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

TEL.011-562-6070 / FAX.011-562-6072

この事業はフェリーロード協同組合との提携により実施しています。

北海道印刷工業組合

組合員のみが

利用できます。