



感動価値創造 magazine Xi [sai]

2024

06



UNFOLD
YOUR
POTENTIAL

解き放て、ポテンシャル

ハイデルベルグの幅広い製品、サービス、エンド・ツー・エンドのソリューションが、お客様の現在のパフォーマンスを次のレベルに引き上げ、ビジネスの将来を確かなものにします。



ハイデルベルグ・ジャパンでは、Xi[sai]を通じてお役に立てる情報をご提供させていただきます。

drupa 2024でのハイデルベルグソリューションをご覧ください。

HEIDELBERG



Morisawa Fonts

文字とつながる。世界がひろがる。



フォントのサブスクリプションサービス

豊富な書体ライブラリー / 複数デバイスでの利用 / 簡単なフォントインストール

morisawafonts.com



モリサワ

感動価値創造 magazine Xi[sài]

このたび、全日本印刷工業組合連合会発刊の「日本の印刷」は、名称を新たに **感動価値創造 magazine Xi[sài]** とし、リニューアルする運びとなりました。

これまでの「日本の印刷」は、組合員各社の情報共有の場として重要な役割を果たしてまいりました。しかし、時代の変化とともに、私たちの業界も常に進化し続ける必要があります。そこで私たちは、2年間の準備期間の中で内容を協議し新たな一步を踏み出すことを決意し、内容・デザイン共に一新することで、皆さまに新たな価値をお届けしようと考えました。

リニューアル後の**感動価値創造 magazine Xi[sài]** は、従来の報告中心の内容から一歩進み、より実践的で役立つ情報をお届けします。印刷業界の最新トレンドや技術革新、成功事例など、リアルタイムで情報を発信してまいります。これにより、皆さまのビジネスに直結する価値ある情報を、ウェブサイトと連携しながら迅速かつ確にお届けすることを目指します。

新しい**感動価値創造 magazine Xi[sài]** では、以下のようなコンテンツを予定しています。

■業界ニュースとトレンド分析

最新の技術革新や市場動向、業界の先駆者たちのインタビューを通じて、今後のビジネス戦略に役立つ情報を提供します。自動化の実践事例や注目技術を紹介していく予定です。

■成功事例とベストプラクティス

全国の組合員企業が実際に直面した課題と、その解決策を取材して詳しく紹介します。成功事例を通じて、他の企業の取り組みから学び、ヒントを得ることができます。

■技術とデザインの最前線

印刷技術の進化やデザインのトレンド、最新の機材やソフトウェアに関する情報を詳しく解説します。これにより、皆さまの業務の質をさらに高めることができます。

■都道府県印刷工業組合の活動紹介

全国の各工組の取り組みやプロジェクトを紹介します。それぞれの活動を知ることで活性化を創出するヒントを示すとともに、新たな仲間づくりネットワークの機会とします。

また、今後はウェブサイトとの連動により、電子メディアならではの最新記事や動画コンテンツなども充実させてまいります。これにより、紙面では伝えきれない情報を、視覚的かつインタラクティブに提供していきます。

感動価値創造 magazine Xi[sài] の名称には、「感動」を生み出す価値ある情報を創造し、皆さまのビジネスをさらに発展させるという私たちの思いが込められています。皆さまにとって、毎号が新たな発見と刺激となり、日々の業務に役立つ実践的なヒントをお届けできることを目指しています。

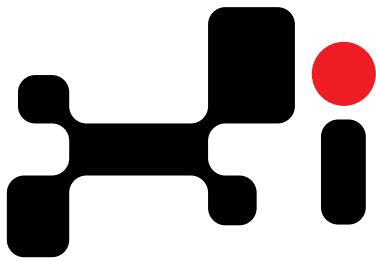
感動価値創造マガジン Xi 編集部一同



Xi(エックス・アイ)はエクスペリエンス・インテグレーター=統合体験業のことを指す。2023 全日本印刷文化典広島大会の全印工連フォーラムで発表した冊子「体験のインテグラル」(著者:吾奏 伸氏)に表現されている新世代の業態。

Happy Industry のコンセプトである「人々の暮らしを彩り幸せを創る印刷産業」に含まれる【彩(いろいろ)】から「サイ」と呼称。





CONTENTS

特別インタビュー 全印工連新会長に聞く！	6
CASE STUDY -自動化のその先に- 笠間製本印刷（石川県）	10
共創ネットワーク通信	12
事業再構築補助金第12回について	13
工組紹介 北海道印刷工業組合	14
全青協ページ	15
全国の印刷関連イベントのお知らせ	16
教育動画サイト「印カレ」コンテンツ新着動画のご紹介	



[本号の表紙]

リニューアル第一号となる本号の表紙は「犀(サイ)」が登場しました。サイは、奇蹄目(草食性で、蹄を持ち、中指に体重が乗る形で指が進化し、後肢の指は1本か3本の奇数)サイ科に分類される構成種の総称で、世界に5種類が生息しています。

サイと言えばツノですが、その材質は骨ではなく、ケラチンでできています。爪や髪の毛と同じ成分なので伸び続けますが、伸びると木や岩など固いものにツノをこすりつけて形を整えます。

また、サイは、主に中指で体重を支え、人差し指・薬指は補助的な役割を持ちます。つまり、常につま先立ちの状態です。それゆえ大きな体でありながら時速50キロのスピードで走ることもできます。

必要に応じてカタチを変える。俊敏なフットワークを持つ。変化が激しい現在の社会・経済環境の中で、私達、印刷会社(印刷業界)に必要とされていることではないでしょうか。

NO.722

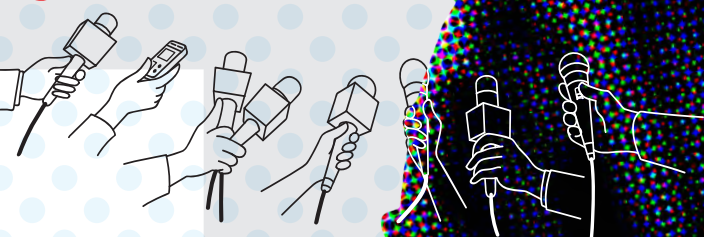
令和6年6月10日発行(毎月1回10日発行)昭和44年4月26日第三種郵便物認可 発行人/瀬田章弘 編集人/高橋秀明 発行所/全日本印刷工業組合連合会 〒104-0041 東京都中央区新富1-16-8 TEL.03-3552-4571(代) FAX.03-3552-7727
<https://www.aj-pia.or.jp>

本誌では、本文に(株)モリサワのユニバーサルデザインフォントを使用しています。

特別インタビュー

全印工連 新会長に聞く!

全日本印刷工業組合連合会 新会長
瀬田章弘氏にお話をうかがいました



価格競争から価値競争(協創)へ

人々の暮らしを彩り幸せを創る印刷産業を目指す

5月27日の通常総会で会長に瀬田章弘氏(東京工組/弘和印刷株式会社)が選任された。今期、全印工連では“Happy Industry 人々の暮らしを彩り幸せを創る印刷産業”を基本理念に諸施策を展開し、“価値協創”という産業の新たなエコシステムの構築を目指していく。瀬田新会長に抱負や今期の方針を聞いた。

印刷業に関わった経緯と組合活動歴

私が印刷業界に関わったのは、大学卒業後に今のハイデルベルグ・ジャパン、当時の印刷機械貿易(株)に入社してからです。実のところ経営コンサルタントになりたくて大学では会計学を学びましたが、工場に隣接する実家で紙とインキの匂いで囲まれ、工場で働く人たちに遊んでもらいながら育った私にとって、印刷は生活の一部で切り離せないものでした。卒業する頃には印刷業を継ぎたい、継ぐべきだという思いが経営コンサルタントの夢を上回り、経営に携わった方が色々なことにチャレンジできると考え、創業者で社長だった父に相談したところ「大阪で

修業してこい」ということになったのです。

印刷機械貿易では大阪本社に勤務し、西日本地区で組版システムのコンポテックスの営業を担当していました。コンポテックスに興味を持つのは地域のプロフィットリーダーが多く、そうした印刷業の経営者とお話できることはすごく勉強になりました。今でも当時、営業で訪問した印刷会社の方々とお話することがあります。そこで約4年間働いて、26歳の時に弘和印刷(株)に入社しました。

組合活動のスタートラインは当社が所属する東京都印刷工業組合足立支部の青年部 YAP です。支部の役員を

務めていた父から行ってこいと言われて、何のためになるのか良く分からないままに参加したと記憶しています。組合活動の初期を振り返ると、大切なのは出会いだと感じます。先輩に電話して紙の銘柄や面付の方法などの印刷の基礎を教えてもらったり、父親に聞きにくいことを相談すると親身に聞いてくれたりと、若手を育てようという思いで受け止めて下さったことに今でも感謝しております。

東京都印刷工業組合の青年部である東京青年印刷人協議会では臼田真人元会長をはじめ、現在、組合執行部

で活躍されている方々と会うことができました。優秀な方が大勢いて、経営者として自分を磨く上で刺激になりました。全印工連では業態変革推進室、経営革新・マーケティング委員会に携わり、島村博之元会長の任期中に経営革新・マーケティング委員長を拝命し、初めて常任役員を務めさせてもらいました。また、産業戦略デザイン室では、皆で意見を出し合い、議論しながら産業の長期的な戦略を練るので勉強にもなりまし、多くの刺激を受けました。やりがい、醍醐味も感じました。

印刷業が置かれている環境と課題

目の前にある崖にどんどん近づいていることを多分、皆さんも分かっていると思います。その死の谷の向こう側に新しい地平も見えていて、崖を飛び越えていけば新しい世界が待っていることも分かっている。大手企業であれば自ら崖を飛び越えられる力がありますが、問題は経営資源が限られる私たち中小の印刷業が、崖の向こうにどうたどり着くかです。橋を架けるのか、あるいは飛行船を作るのか。「皆で行こうぜ」と掛け声をかける人たちがいて、崖の向こう側に行く方法を考えていくのが組合なのだと考えています。

印刷産業は、第2次産業革命時に馬車が自動車に取って代わられたように一気に市場が消えることはないと思います。デジタルカメラが登場して写真フィルム市場が急速にシュリンクした状況とも異なります。だからこそ逆に、まだまだいけるだろうと思っているうちにだんだん袋小路に入り、気が付けば崖の淵が見えるところまで追い込まれてしまうことが怖いといえます。

そうした状況に置かれた原因の一つが、お客様に印刷の価値を伝えきれず、現場の人たちが一生懸命に出した結果に対する対価を頂けていないことです。需要が減っているのです、お客様から言われるままに価格を下げざるを得ない部分があるでしょうが、その状況を変えなければなりません。

平成の時代は日本全体がデフレマインドでした。日本のGDPも伸び悩み、外国がどんどん豊かになっていく現実を目の当たりにしてきました。海外では本当に良いものを高く売っていますし、良いサービスにそれなりの対価を要求します。日本もマイナスのマインドセットを取り払らわれないといけないと皆が分かっている、各業界のリーダーたちが知恵を絞って今までの負のスパイラルを逆回転させようと動き始めています。あらゆる業界で価格を適正化し、賃上げしようという動きがありますから、今が環境を変える千載一遇のチャンスといえます。

全印工連のビジョン、ミッション、バリュー

全印工連の基本理念は、“Happy Industry 人々の暮らしを彩り幸せを創る印刷産業”です。そのためにまず、印刷業に携わる人たちが物心両面でハッピーに感じられる産業であるべきで、1社1社が売上を上げて利益を稼ぐことが原点になります。

全印工連が訴えたいのは、“価格競争から価値競争（協創）へ”の転換です。私たちはこれまで価格競争をするために努力してきました。それをもうやめ、価値を作る

競争をしましょうということです。ライバル会社が100万円で売ったら、お客様が110万円を払ってでも喜んでもらえる方法を考える。そのためには知恵が必要です。

皆で行こうぜ!



売価はライバルが多いか、少ないかが色濃く影響してきます。ライバルが存在せず、需要があれば値決めの主導権を握ることができ、ライバルが多ければ多いほど価格競争に陥りやすく、利益が取りにくくなります。高い収益を上げるためには、ライバルとの違いが打ち出せる特徴ある企業へと業態変革することが必要ですが、簡単ではありません。

業態変革を阻害する要因の一つが、変革の原資が足りないことです。まずは足元で現状の人員、機械で収益性が上がるように経営改善して原資を確保することが業態変革の起点になります。次に業態変革を推進する人材を育成することです。

幹部を教育しても良いし、外部からパートナーを招聘しても良いと思います。最後はお客様から見える価値を作っていくことです。

—— 全印工連のビジョン、ミッション、バリュー ——

ミッション

懸命に誠実に働く人たちが幸せになる
産業と社会を創る

ビジョン

新たなエコシステム(生態系)の確立

バリュー

価格競争から価値競争(協創)への転換

(株)キーエンスの営業利益率は50%を超えています。キーエンスの営業担当者は顧客が課題解決で得られる利益から投資額を予想して、その範囲内でどういう価値が生まれるかを考えています。成功したら同じ課題を抱えている顧客に横展開していきます。顧客の困りごとを解決すれば当然、対価が得られるというわけです。

私たちはそうしたビジネススタイルをヒントにすべきです。1社で実現することが難しくても、業態変革した特徴ある中小印刷業同士が連携すれば、お客様に必要とされるソリューションを提供することが可能だと考えています。

広告代理店はモノづくりができませんが、顧客の困りごとを解決するための高いディレクションとコーディネートの機能を持っています。付加価値の源泉のモノづくりができる私たちが、そうしたディレクションとコーディネートの機能を持ち、プロジェクトごとにスペシャリストが集まってソリューションが提供できればまだまだ戦っているといます。

最初に描いた変革への戦略が、最後までそのまま進むことは稀です。試行錯誤と失敗を繰り返し、登ってみたらこういう景色だったということが分かります。業態変革には時間がかかるのです。でも動かない限り、崖の向こうにたどり着くことはできません。

印刷工業組合の良いところは、ちょっと教えてくれませんかと言ったら、良いよって言って下さる方が多いところです。ゼロから全てを発想することは難しいですが、組合員は同業者の色々なものを見聞きしてヒントにしていける環境にあります。

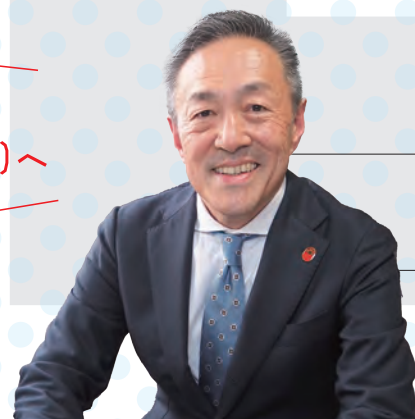
変革を支援する全印工連の施策

組合員が“価値競争”に舵を切っていくための具体的な支援施策は、①ソリューションプロバイダーへ進化、②協創ネットワークの強化、③生産性の向上、品質基準の設置、④ヒューマンキャピタルの向上、⑤価格転嫁の推進、⑥ハッピーリタイア支援です。こうした支援策を打つ上で意識したいのは、組合に加盟している組合員企業の様々なニーズに応じた事業です。コミュニティ指向の層に向けてコミュニケーションや仲間づくりのための事業、業態変革検討層に向けて経営基盤強化や生産性向上・人材確保に関連した事業、業態変革推進層に向けてさらなる成長支援、先端情報・長期戦略情報の事業、プロフィット

リーダーにスケールメリットや政策要望の事業を展開していきます。

事業を遂行する委員会は基本的に今まで通りの枠組みで構成しますが、現在、大きなテーマが労働環境となっている環境労務委員会を「サステナブル・CSR委員会」として、持続的な経営に向けたサスティナビリティも取り上げてい

価格競争から
価値競争(協創)へ



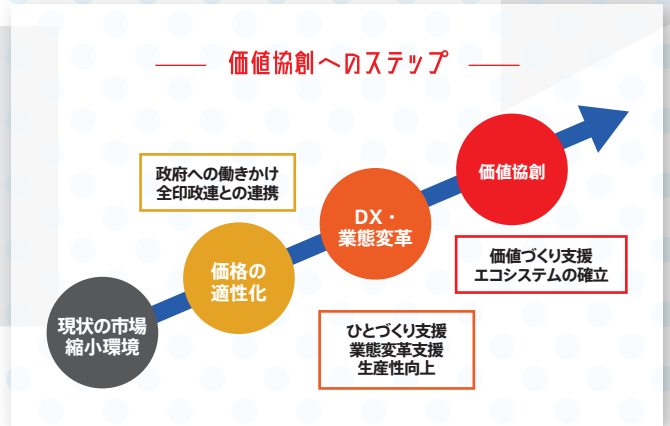
きます。CSR 経営に取り組まなければ人材が集まらないし、お客様から共感を得られにくい時代です。コンプライアンスや BCP も含めて長期的な利益確保につながる事業に取り組んでいきます。

教育研修委員会では、ヒューマンキャピタル、人づくりをテーマにしていきます。人づくりに活かせる研修事業をはじめ、人材の採用も取り上げます。組織共済委員会は組織活性化委員会に改めて、組合活性化のためにウェブ制作会社やデザイン会社など印刷業の周辺業種の組合加入促進を図ります。ソリューションを提供するためには様々な得意分野を持ったパートナーが必要で、周辺業種を仲間にするには価値づくりに欠かせません。

こうした方針のもとに常任会、理事会、地区印刷協議会で、しっかりとした対話と議論を進めていきたいと考えています。どうしても全印工連からの情報発信という一方通行の側面があったのですが、各地域には独特の課題があります。各地区印刷協議会から本部に色々な要望を寄せてもらい、対話と議論を重ねながら、オープンかつインタラクティブにその地域にとってより良い方向を探っていきます。

各地区の委員会にしても全印工連の活動と連動するばかりではなく、地区独自の委員会や、地区の枠を超えて、課題別に組合員が集まる全国横断型のネットワークがあっても良いと思います。スキーム的には東京都印刷工業組合の出版メディア協議会のイメージです。もちろん運営は当事者の方たちが担うわけですが、全印工連が事務局機能をお手伝いすることは可能です。

そうした情報をしっかり組合員に伝えていく広報事業は重要になってきます。



印刷の価値と意義

印刷がないと私たちは生活ができません。暮らしに彩りがないと楽しくないし、つまらない社会になってしまいます。パッケージを見ても、色の美しさや意匠性に魅かれて買ってみようという気持ちになります。中身も大事ですが、パッケージのイメージが自分をハッピーにしてくれるのです。そうして暮らしを彩るのが印刷だと思えます。

印刷産業は文化を支える産業とされています。文化が人間を人間としている大きな要素ですから、私たちの仕事はとても重要で、価値があります。人間がいる以上、コミュニケーションはなくなりません。そのコミュニケーションを取る上で様々な課題を抱えている人がいます。それを解決できるのは我々の産業だと思うのです。

全印工連は、来年、創立 70 周年を迎えます。この 70 年間、多くの方が会長を引き受けられ、私とそのバトンを引き継ぐことになりました。とてつもない重責を感じていますが、歴代の会長と同じように、より良い産業を作ると

いう思いがあれば、与えられた使命に応えられるのではないかと思います。

先人たちの時代に実現しようとしてもできなかったことでも、後身がその後を一步一步進むことで達成できることがあります。例えば全日本印刷産業政治連盟の活動にしても、今は産業にとっておかしいと思える制度を改善することができるようになりました。設立当時は考えられなかったことです。

ネルソン・マンデラの「何事も成功するまでは不可能に思えるものである」という言葉があります。先人たちが使命を持って課題に取り組んできたから今の全印工連があります。重責は感じていますが、私 1 人ではありません。常任会というチームに優秀な方たちが集まりました。組合員の皆で“Happy Industry”を目指せるよう、チーム一丸でこの 2 年間を走り抜けたと考えています。

【瀬田章弘氏】

弘和印刷株式会社 代表取締役社長。1966 年 8 月 25 日東京生まれ。江戸時代から続く旧家の 9 代目。趣味は旅行とアート鑑賞、また、歴史書の読書、ゴルフ。アニメも良く見るという。プロテスタントで日曜日は教会で礼拝を捧げている。

自動化のその先に

老舗企業の未来を創る 持続可能性と社員の幸せを見据える

株式会社笠間製本印刷は明治8年(1875年)に創業した老舗中の老舗の印刷会社である。その長い歩みを紐解けば、変革の歴史だったと想像できる。この10数年間は、管理部門や生産部門の業務の自動化による社内改革に取り組んできた。例えば、基幹業務システムやRPA(ロボティクス プロセスオートメーション)を駆使したデータ連携や、ロボットアーム、自動スタッカーなどを活用した現場の周辺作業の無人化である。2008年にはクリアファイル専門の印刷通販サイト『かさまーと』を立ち上げ、営業レスのビジネススタイルも取り入れた。来年、創業150周年を迎える同社の代表取締役 社長 田上裕之氏に話を伺った。

笠間製本印刷は1875年、洋式帳簿を生産する会社として創業した。帳簿生産の技術は、金融機関の預金通帳、小切手等の有価証券の生産へと領域を広げる基盤となり、現在でも続く主力事業の源泉となった。

金融関係の預金通帳の売上は全体の4割を占める。市場自体がネット銀行の活用拡大や預金通帳の有料化などペーパーレス化の逆風に晒される中、田上社長は「当社のお客様は地方の信用金庫や信用組合が多く、まだまだ預金通帳を必要としています。競合が撤退、縮小する中で、これまでに取引のなかった金融機関からもお話を頂き、シェアも売上も伸びています」と、参入障壁の高い特定の領域に特化してきた強さを説明する。

盤石な事業の柱を持つ一方、新規事業としてゼロから立ち上げた印刷通販事業も売上の4割を担うまでに成長した。調査会社のアンケート調査によると同業の印刷業者の90%が『かさまーと』を利用したいと回答するほどの信頼と実績を積み重ね、今では同社の花形事業である。しかしながら、田上社長が同社に入社し、大阪の営業所から本社に戻るまでは、旧態依然の体制だったという。

「当時、ISO9001を取得していてもトラブルやミスがなかなか減りませんでした。ISOの考え方が社員に浸透していなかったのです。自動化に取り組む動機はトラブルやミスを減らすための体制づくりでした」

営業担当者が入力した製品の仕様データは作業伝票となり、生産現場に流れるものの、管理部門で二重入力が発生するなど、活用範囲が限られていた。入力ミスによる混乱、プレート出力時のファイルの選択ミスによる資材・時間の無駄など、人が介在する限りケアレスミスはなくな



らない。そうであればミスが発生する工程そのものを削減するしかない。

田上社長は、本社に戻ると基幹業務システムを更新し、データの一元化とその活用に着手した。入力された受注情報をもとに、生産・工程管理や販売管理などの各部門でデータが流用され、作業指示書や請求書などの帳票が生成される。2012年の段階ですでに、基幹システムで指示を出すと、自動的に面付けパターンと使用する印刷機などを判断して、印刷データが面付け・RIPされてCTPセッターからプレートが出力される仕組みを構築した。これによりプレートの出力ミスによる無駄が排除されたほか、刷版部門が無人化し、配属されていた3名の作業者は製版や刷版のノウハウを活かせる部署に異動した。

作業日報はすべてバーコードで収集される。作業の着手・完了時に作業指示書のバーコードを読み取ることで、作業時間が基幹業務システムに自動的にフィードバックされる。作業者は日報の記入や入力する必要がない。基幹業務システムでは作業時間から時間単価に基づいて管理会計上の原価が算出され、単品ごとの損益が可視化される。



機械の台数に対して人員が少ない加工部門

『かさまーと』を立ち上げた当初は、Web 受注システムと基幹業務システムが連携されておらず、受注情報を手作業で入力していたが、受注量が増えていくにつれて、基幹業務システムとデータを連携できる Web 受注システムに切り替えた。これにより登録作業だけで Web 受注システムから基幹業務システムに受注情報が流れる。基幹業務システムが受け取った受注情報は、生産・工程管理部門や販売管理部門へと渡されていく。

「残業時間はかなり減りました。2024 年 4 月期で、全社で 3,000 時間という結果でした。とくに事務系の部門はかなりの効果が出ています」

基幹業務システムのデータから会議用の資料を制作するのに約 4 時間かけていたが、今では RPA の導入により、基幹業務システムのデータから自動的に分析に必要なグラフや表などが生成されるようになった。総務・経理部門は 1 名体制だが、担当者の残業が年間 60 時間にまで減り、ほとんど毎日、工場を手伝うようになったという。成果は確実に上がっており、今期、過去最高の業績となった。

社員の行動習慣と投資へのジャッジ

自動化の起点となるデータ連携は、基幹業務システムを導入しただけで実現するものではない。決められたルールのもとに、決められた手順で業務を遂行する社員の行動習慣が重要で、ここに一つのハードルが存在する。受注情報を正しく入力しなければ、自動化を実現するデータ連携も、作業の着手・完了時に必ずバーコードを読み取らなければ作業時間が算出されず原価管理もできない。

「ある程度、経営者と管理者、従業員が同じ考え方でないと難しいと思いますね。色々な場面で色々な方向に向く場面があっても良いのですが、会社にいる時の考え方はこうしようという基準があった方がうまくいくと思います。それには本当にコツコツ言い続けるしかないですね。心が折れかけることも多々あるかもしれませんが(笑)」

もう一つのポイントは経営者の向き合い方である。社員からの改善提案をジャッジして投資するためには、リターンの有無や効果を判断する必要がある。田上社長は基幹業務システムの更新に直接かかわったほか、自ら『かさまーと』の立ち上げも手掛けた。印刷機関連以外のロボットなどの機械にも興味を持ち、異業種の見学に参加するなど積極的に情報を収集している。

「例えば 500 万円をかけて機械を改造すると改善しますという社員からの提案に対し、経営者が現在の現場の状況や機械の性能を知っていなければ、多くの投資判断はノーになると思います。それは会社にとって損です。ある程度分かっているならば、こうすれば良くなると予測ができます。ですからその投資はイエスだよなと。現場を知ることと装置への最低限の勉強は必要です」

同社のポストプレスの現場は、多くの折機、断裁機、製本機などの設備の台数に比べて違和感を覚えるほど作業者の人数が少ない。ロボットアームや特注のオートスタッカーを装備し、製品の積載や帯掛けなどの付帯業務を自動化しているためである。これらの投資はけっして軽いものではないが、効果があると判断すれば躊躇なく実行する。



印刷機までプレートを運び自動搬送車



ロボットアームで帯掛け工程を自動化

自動化して業績を上げた先には何があるのか。

「従業員 1 人当たりの年間売上高を 2,000 万円以上に維持すること、利益は 200 万円以上が一つの目標です。会社の規模を大きくするのに営業マンを新たに採用して売上を増やすのには限界があります。社員は人数が今のままで、ワンシフトで残業がなく、売上が増えて給料が増えた方が幸せでしょう。今年 1 年だけ賃上げするのは簡単ですけど、ずっと続けようとするとなんかでも売上・利益を上げていかなければなりません」

今年に入ってから、オリジナル T シャツを Web 上で簡単にデザインして作成、購入できる『FunFinity Wear』の事業を取得し、新事業進出への布石を打った。主力事業から投資ができる原資を確保して新たな成長と企業の持続可能性の維持を図り、そこに携わる社員の幸せを追求する。田上社長の自動化のベースはそこにある。

株式会社笠間製本印刷

代表者：代表取締役 社長 田上裕之氏
従業員：80 名 (2024 年 4 月現在)
所在地：石川県白山市竹松町 1905 番
<https://kasama-jp.com/>

共創ネットワーク通信

共創ネットワーク通信は、組合各社のユニークな技術・商材・サービスを全国の組合員に伝えるために、全印工連によって運営されています。また、この情報をメールマガジンで発信することで全国の組合員をつなぎ、各社が持つ強みを分かち合います。情報を提供する会社も受け取る会社も、大いにご活用いただき WIN-WIN 関係を創り上げて下さい。

また、今期は印刷関連団体との価値協創を意識しながら、メーカー各社とタイアップしたソリューション情報発信や各社のオペレーター向けのセミナー、助成金情報の案内などの発信を検討しております。



自社のサービスを全国に PR

自社の技術や商品サービスをもっと仲間へ、仲間の知恵や力によってワンストップサービスのさらなる拡大へ。ソリューションプロバイダーへと新たな未来への一歩を進んで行きましょう。

共創ネットワーク通信のメールマガジン配信
<https://kyousou-network.net/download>



Facebook ページも用意しています

「印刷・加工等に関して、対応できる会社を探したい」、「資材・機材・その他について、相談できる会社を探したい」などのビジネス情報から、「メールマガジンとして発行までしなくても、組合員に知ってもらいたい」情報まで、お気軽に書き込んでいただき、情報交換・ビジネスの場としてご活用ください。

Facebook 全印工連・共創ソリューション
<https://www.facebook.com/groups/2997047187272487/>



※注意事項

上記 Facebook の閲覧のためには、Facebook のアカウントが必要となります。「全印工連・共創ソリューション」を利用するためには、Facebook アカウントの他にメンバー登録が必要です。webmaster@aj-pia.or.jp に「会社名、氏名、アカウント名をメールしてお申し込みください。



事業再構築補助金第12回について

株式会社 GIMS 中小企業診断士 寶積 昌彦

<https://gims-consulting.com/houzumi@gims.co.jp>

昨年から基金の見直し等で暗礁に乗り上げていた事業再構築補助金ですが、総点検・見直しを経て漸く再開することになりました。締切期日は2014年7月26日とのことです。再開までかなりの時間を要したことから推察されるように制度自体を見る目は非常に厳しくなっており、その点を反映して第11回までとは異なる要件が加わるなど留意が必要です。そこで今回は、再開された事業再構築補助金第12回の内容について留意点も含めて確認してゆきたいと思います。

●事業再構築補助金第12回の概要

第12回以降においては、これまで多く設けられていた申請枠を簡素化し、大きく2つの申請枠にまとめています。ここでは印刷会社での申請が予想される申請枠に絞って紹介しておきます。

①成長分野進出枠(通常類型)

この申請枠は第11回まで実施されていた「成長枠」「産業構造転換枠」を合体させたような感じです。主旨としては『成長分野への進出または縮小業種からの転換』といった内容となります。

従業員規模	補助上限額	補助率
20人以下	1,500万円	中小企業 1/2
21～50人	3,000万円	
51～100人	4,000万円	
101人以上	6,000万円	

主な補助対象要件は下記の通りです。

【成長分野進出枠(通常類型)】の主な補助対象要件

- 認定支援機関の確認・資金調達先金融機関の確認を受ける事
- 補助事業終了後3～5年で付加価値額の年平均成長率4.0%以上増加
- 以下のいずれかを満たすこと
 - 事業終了後3～5年で給与支給総額を年平均成長率2%以上増加 + 取り組む事業が10年間で市場規模が10%以上拡大する業種に属している事(旧成長枠)
 - 現在の主たる事業が10年間で市場規模が10%以上縮小する事業に属しており(印刷業含む)、別の業種・業態の新規事業を実施すること(旧産業構造転換枠)

②コロナ回復加速化枠(通常類型)

次に新たに設定されたコロナ回復加速化枠ですが、これは主旨として『コロナで抱えた債務の借り換えを行った事業者への支援』になります。

従業員規模	補助上限額	補助率
5人以下	1,000万円	中小企業 2/3 ※従業員5人以下の場合400万円、従業員6～20人の場合600万円、従業員21～50人の場合800万円、従業員51人以上の場合1,200万円までは3/4
6～20人	1,500万円	
21～50人	2,000万円	
51人以上	3,000万円	

主な補助対象要件は下記の通りです。

【コロナ回復加速化枠(通常類型)】の主な補助対象要件

- 認定支援機関の確認・資金調達先金融機関の確認を受ける事
- 補助事業終了後3～5年で付加価値額の年平均成長率3.0%以上増加
- コロナ借換保証(下記)で既往債務を借り換えている事(確認書入手)

制度名	実施主体
伴走支援型特別保証(コロナ借換保証)	信用保証協会
コロナ経営改善サポート保証	信用保証協会
新型コロナウイルス感染症特別貸付	日本政策公庫
新型コロナ対策資本性劣後ローン	日本政策公庫
新型コロナ関連 マル経融資	商工会・商工会議所
沖縄雇用・経営基盤強化資金	沖縄振興開発金融公庫

なお、当該枠への申請にあたっては応募申請時に借換をしている必要があります。過去に制度利用していても完済している場合は対象外となりますので注意が必要です。

◎主な注意事項

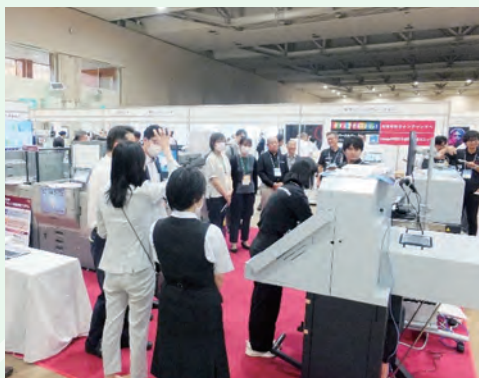
要件の変更も含めて申請時に注意をすべき点について下記にまとめておきます。

- 金融機関から資金調達をする場合は「金融機関確認書」の提出が必要。タイミングに注意。
- 1,000万円をこえる設備・建物は申請した補助率以上の付保割合を満たす保険への加入が必要
- 事前着付制度は廃止。ただし第10回・第11回で回復再生応援枠不採択だった事業者は対象
- 一定の審査条件を満たした事業者の中から必要に応じてZoomによる口頭審査を実施
- 類似テーマ・設備等が集中した場合は別途審査・減点→同じ設備で同じテーマにならないよう注意が必要
- 固定資産台帳の提出が加わった→既存事業で使用している設備の置き換えをチェックされる
- 新規事業分野の審査が厳しくなっている→成長見込み・参入可能性・差別化・優位性を示す必要あり



今回は再開された第12回の実業再構築補助金について内容を確認しました。これまでとは異なる要件もありますが、再構築を進める事業者は是非ご活用いただければと考えております。

北海道印刷工業組合は、北海道札幌市に事務局を置き全道 8 支部から構成されています。工組独自の事業として、HOPE 展の開催や団体扱自動車保険及び給油事業、火災保険事業、新電力紹介、ビジネス総合保険の紹介などを執り行っています。



■ HOPE 展 (HOKKAIDO PRINT EXPO)

HOPE (HOKKAIDO PRINT EXPO) は、1993 年から実施していた北海道総合印刷機材展が前身になり、展示会とセミナーを組み合わせた情報発信と学びの場として、2016 年からリニューアルし開催しています。昨今の印刷産業を取り巻く環境が様変わりし、急進する DX や生成 AI 等への技術的側面と働き方改革対応が急務となり、この転換期に勝ち残っていくためには、過去の延長線から脱却した新しい印刷産業へのリ・デザインが求められ、ハードとソフト両方に着目し、新しい目線で印刷産業を捉え、発展を遂げられるよう展示会とセミナーを実施しています。

■ 北海道印刷工業組合共済事業

社会・経済の変動が大きく、経営環境が厳しくなっていることから、組合員企業の経費削減の一助に資するため、北海道印刷工業組合を集団として独自の自動車保険・火災保険・給油の 3 事業を行っています。

■ こどものまちミニさっぽろ 「まちの印刷屋さん」

札幌商工会議所情報部会と共催で、小学生が仮想のまち「ミニさっぽろ市」の市民となり、さまざまな仕事を体験する「こどものまち ミニさっぽろ」に「まちの印刷屋さん」ブースを出展し、実際に印刷会社の仕事を学んでもらうため参加者はそれぞれオリジナルのメッセージカードをデザインし、印刷→裁断までを体験してもらい業界のピーアール活動を行っています。



■ 北海道青年印刷人フォーラム

青年部活動を活性化し次代を担う業界人を育成するため、1994 年から毎年開催し今年で 30 回目となります。



■ 広報紙「北海道の印刷」、 ホームページ・メールマガジン

国・地方公共団体等の中小企業施策や業界情報、各種調査統計資料等諸情勢が把握できるよう広報紙「北海道の印刷」を毎月発行しています。

また、メールマガジンも毎月発行し木目細かな情報発信を行っておりホームページからも最新の情報を届けています。

北海道印刷工業組合 事務局

〒062-0003 札幌市豊平区美園 3 条 5 丁目 1 番 15 号 原ビル 4 階
TEL 011-595-8071 / FAX 011-595-8072
URL <https://www.print.or.jp/>





全国青年 印刷人協議会

皆さま、はじめまして。この度、全国青年印刷人協議会（以下、全青協）の議長を拝命致しました。大阪の新星印刷株式会社、西岡天芳と申します。よろしくお願い致します。

さて、来年は大阪・関西万博が開催されます。このタイミングで、このような大役をお預かりできたことには、プレッシャーを感じつつも、わくわくしています。せっかくの機会ですので、全青協から、大阪から、そして印刷業界から、日本に元気を発信できれば、と考えています。

今回、コンセプトとして、「変態」という言葉を初動のスクランダル性も含めて発信しましたが、その意図するところは「アブノーマリティ」だけではなく、「メタモルフォーゼ」や「トランスフォーメーション」の意味合いが強いです。個人の変革、業態の変革、さらには日本全体の変革を指しています。全青協は、全国から優秀なリーダーたちが集まる場であるので、幕末期の松下村塾のように、率直な意見を交換しながら議論できる場を目指しています。また、各地で開催されるブロック協議会においても、セミナー形式でのインプットだけではなく、日本や印刷の未来について深く議論できる場にしていきたいです。

まずは、その一環として、「全青協カポッドキャスト」と題しまして、音声コンテンツ、ポッドキャストの配信を行います。

全青協のこと、印刷のこと、万博のこと、個人的なこと、などなど、楽しく聞いていただき、我々の活動を身近に感

じていただけるようなコンテンツを創っていきたくて考えていますので、是非ともチェックしてみてください!!

印刷だけではなく、各メディアをクロスしての発信、そしてAIなんかも駆使して、情報発信ができればと思っております。とはいえ、音声配信なんかは初めてで、どうやって録音するのか、編集するのか試行錯誤の連続です。その、なんとかやりはじめた手作り感を是非とも体感いただき、皆様とともに作りあげていく作品にできればハッピーです。

今回の原稿にポッドキャストのサムネイルとQRコードを掲載しておりますので、アクセスしてみてください。それでは、続きは、ポッドキャストで。よろしくお願い致します!



全国の印刷関連イベントのお知らせ

今後開催予定の全国の印刷関連イベントの開催日、イベント名、開催場所をお知らせいたします。
多くの組合員の皆様のご参加をお待ちしております。

開催日	イベント名	開催場所
7月 11 日(木)～ 12 日(金)	SOPTEC とうほく 2024	仙台卸商センター産業見本市会館(宮城県仙台市)
9月4日(水)～5日(木)	HOPE(HOKKAIDO PRINT EXPO)2024	アクセスサッポロ(北海道札幌市)
9月 11 日(水)	2024 年「9月 印刷の月」記念式典(日印産連)	ホテルニューオータニ(東京都千代田区)
9月 27 日(金)	全印工連フォーラム	スイスホテル南海大阪(大阪府大阪市)
10月 18 日(金)～ 19 日(土)	2024 印刷産業夢メッセ	リーガロイヤルホテル広島(広島県広島市)
2025 年1月8日(水)	2025 年 新年交歓会(日印産連)	The Okura Tokyo(東京都港区)

教育動画サイト「印カレ」 コンテンツ新着動画のご紹介



教育動画サイト「印カレ」では、定期的に新着動画をアップロードし、コンテンツの拡充を行っています。
5月1日現在の最新動画について、以下の2本の動画をご紹介します。

全印工連のホームページ(<https://www.aj-pia.or.jp>)の「印カレ」サイトからメールアドレスとパスワード(kyoiku)をご入力の上、是非ご視聴ください。

● 異業種コラボは可能性がいっぱい!

“コストをかけられない” “アイデアがない” “ノウハウがない” から脱却!
「印刷会社が顧客接点から今すぐ始められる異業種コラボ」の事例を紹介。
藤庄印刷株式会社が運営する web マガジン「山形会議」のキャラクター「かいぎさん」がわかりやすく説明します。



● 「印刷会社の Web 戦略 Part2」(完結編)

いかなるビジネスにおいても Web マーケティングが必要な時代になりました。しかし、皆様の会社では、こんな問題がありませんか? 「IT 専門コンサルタントにお願いしたが、どうも成果が出ない」

そうなんです。印刷会社には印刷会社の Web 戦略があるのです。

昨年2月のオンライン開催後、多くの方々からご好評をいただいた「印刷会社の Web 戦略」セミナーの完結編として、今回は Web マーケティングの動向と Web 戦略の最新のアイデアの数々をご紹介します。



おクルマのご購入をお考えの皆様へ!

お車購入の際は
事前にご一報ください。

東京海ジョー



- 全メーカー・全系列対応します!
- 商談後にお断りになることも自由です!
- 日頃付き合いのあるディーラーでもOK!
- 新車・中古車どちらもご相談ください!



自動車販売店とご商談を開始する前にご相談ください。



東京海上日動 車両情報センター フリーダイヤル ☎ 0120-086-590

※営業時間 9:00 ~ 17:00 土日祝日休業 ※全印工連の組合員である旨お申し出ください! 併せてご連絡先、購入希望の車種などお伝え下さい。

あなたのための、DXでありたい。

DXという言葉がなかった時代から、
デジタルでビジネスの仕組みを変えてきた大塚商会。
テレワークやAIの活用、紙文書の電子化など、
新しい働き方を時代に先駆けて自ら取り入れ、
体感し、お客様に提案してきました。
あなたのビジネスの現場で、
ほんとうに役に立つ生きたソリューションを。
それが、大塚商会のめざすDXです。



あなたのビジネスに、大塚商会の提案力と対応力を。
<https://www.otsuka-shokai.co.jp/dx/>



 **大塚商会**

株式会社大塚商会 東京本社:〒102-8573 東京都千代田区飯田橋2-18-4 札幌・仙台・名古屋・京都・大阪・神戸・広島・福岡

印刷ビジネスの課題を共に解決



受注拡大

デジタルを活用した受注体制の強化で顧客拡大を支援

印刷物への多様な付加価値創造で他社との差別化を支援



生産性向上

自動化やスキルレスでの作業性で効率化&工数削減

生産プロセスのスリム化で生産性&利益率向上



環境配慮

SDGsや環境課題解決への取り組み支援

働き方改革など事業継続に必要な社内環境構築支援

多様な視点で
印刷の未来をデザインする
RETHINK WHAT'S POSSIBLE

コニカミノルタ ジャパン株式会社

つながるプリントラボ

検索

プロフェッショナルプリント事業部 〒105-0023 東京都港区芝浦1-1-1 TEL. 03-6311-9061

RICOH
imagine. change.

RICOH BUSINESS BOOSTER

私たちは“仕事を創る”、“仕事を回す”、“仕事が見える”の3つの視点から、印刷事業者のビジネス拡大をさらに支援するための活動『RICOH BUSINESS BOOSTER』を推進しています。

お客様ごとの課題に真摯に向き合い、時には共創活動を通じて新たな価値を生み出しながら、それぞれの解決策を導き出していきます。

リコージャパン株式会社 〒108-0023 東京都港区芝浦4-2-8 <https://www.ricoh.co.jp/>

Horizon
Change the focus

ホリゾン・ジャパン株式会社
www.horizon.co.jp

▶使いやすく進化した無線綴じ製本機

無線綴じ機 ICE BINDER BQ-300

新世代15インチパネルHorizonXUI(ホリゾンクロスユーアイ) 初搭載。製本のノウハウと自動化技術を融合し、オペレーターの経験や能力に頼ることなく簡単に製本作業を行うことができます。



ICE BINDER

SCREEN

印刷市場に革新をもたらす。



フルカラーバリアブルプリンティングシステム

Truepress JET 560HDX

詳しくはこちら



株式会社 SCREEN GP ジャパン 本社/03(5621)8266(代)
〒135-0044 東京都江東区越中島一丁目1-1 ヤマトネ深川1号館

株式会社 SCREEN グラフィックソリューションズ
www.screen.co.jp/ga

RMGT-CSPI

ともに創る印刷の未来



印刷会社のSDGs達成のためのソリューションを提案、具現化するRMGT-CSPI。
各分野の企業が連携し、お客さまに寄り添いながら課題を解決・サポートします。

RMGT リョービMHIグラフィックテクノロジー株式会社

〒726-0002 広島県府中市鵜飼町 800-2 TEL 0847-40-1600

RMGT-CSPIの詳細については、こちらをご覧ください。

<https://www.ryobi-group.co.jp/graphic/cspi/>



お客さまの

「踏み出す力」になる。

価値ある情報、豊富な知見、確かな技術で。

さまざまな現場課題、経営課題を、どう解決するか。
これから進むべき方向性を、どう見極めるか。
その答えは、一つとは限りません。だからこそ、
信頼できるパートナーと共に、ベストな道を選び
たいもの。FFGSは、広範なネットワークを
活かした実践的な情報と、一社一社の戦略や
課題に合った効果的なソリューションで、
お客さまの「最良の選択」をサポートします。
そして、長年培ってきた知見と技術力を
活かし、変革の一步一步をしっかりと支え、
新たな未来へ向け、共に前進していきます。



一緒に答えを導き出す会社へ。

FUJIFILM
Value from Innovation

富士フイルムグラフィックソリューションズ株式会社



この印刷物は、CSR
に取り組み印刷会社が
製作した印刷物です。

P-00082



この印刷製品は、環境に配慮した
資材と工場で製造されています。

GREEN PRINTING JFPI
P-B10026