

No. 55

1984年8月10日発行

緑友

題字 今井直一筆

第27回全国印刷緑友会 金沢総会 パネルディスカッション「未来に向ってのばそう印刷」



第27回全国印刷緑友会定期総会 S59.5.12 於 金沢シティホテル



'84 Gifu (9月29・30日 開催予定)
示そう緑友の英知、
つかもう新たなる時代の流れ

(第27回全国印刷緑友会岐阜大会テーマ)

◆ごあいさつ

全国印刷緑友会会長 竹田光宏



全国印刷緑友会の皆さん、益々ご健勝にてご活躍のことと存じます。

さて、第27回総回も皆様のご支援、ご協力と金沢青年印刷人クラブの皆様のご尽力によりまして、盛会裡に開催することができました。この1年間、全国の皆様からお寄せいただきました友情とご協力に心より感謝申し上げるとともに、この総会におきまして、第27年度の方向を皆様の積極的なご参加を得てお決め戴きましたこと、ご同慶に存ずる次第です。

我が国の経済は着実に景気回復の基調にあり、各種指標によりましても、経済が活性化されつつあることを表しております。しかしこども印刷ならびにその関連業を取り巻く環境は依然厳しく、“未だ冬去らず”的な感を覚えます。更に将来の展望に立てば、高度情報化社会への移行の中、印刷産業がどのようにして情報産業の一翼を担って行くものなのか、霧中に一道を求めるような不安が漂っています。しかしこのような環境であれ、又、社会がどのように構造変化を來たすものであれ、私どもは諸先輩から受け継いだこの印刷業をより発展させなくてはならない責任があろうと思います。新しい時代の新しい印刷産業の姿を求め、相互に切磋琢磨し、情報の交換をなし、時代の先取りをすることが、今私どもに与えられている課題のように思います。

今総会で皆様にお願い致しました、“活性化”と“ニューリーダーシップの探求”、そして新時代への発展を目指して、英智の結集の実践を各々の立場でお考え戴きたく存じます。

今こそ、この緑友の輪の活用を図り、模索から行動への英智の結集を得るならば、如何なる変化にも対応でき、困難を克服できるものと存じます。

又、緑友からのメリットを待つ姿勢ではなく、自らが緑友の各種行事に参加をして、積極的に仲間との触れ合いを求め、メリットをつかみ取って欲しいと思います。

総会でのグループディスカッションの折、多くの方々から本音の話を聞きでき、誠に有意義であったと存じます。緑友は本音で語り合える場であります。その場を通して多くの知己を得、自らの活性化に、企業経営に、大いに役立てて戴きたいと存じます。

本年は“行動そして話し合い”的な年としたいと思います。活性化への道は、行動、実践することであろうと思います。必要あらば、どしどし声を掛けて下さい。緑友活性のための努力は惜しみません。心より皆様のご支援、ご協力をお願い致します。

最後に主管戴きました金沢青年印刷人クラブの皆様のご尽力に、心より敬意を表し、感謝申し上げます。

◆第27回 定期総会報告

全国印刷緑友会第27回定期総会が、5月12、13の両日金沢市の金沢シティホテルで開催された。全国から29グループ 122名が参加59年度事業計画案及び収支予算案などについて審議し、いずれも原案どおり承認された。

まず開会宣言、国歌斉唱のあと城戸憲次君（茨城印刷緑友会）の綱領唱和、来賓紹介があり、参加グループ紹介と続いた。全国29グループの元気な紹介が終わり、今総会のホスト役金沢青年印刷人クラブの実行委員長横井勲君が歓迎の挨拶を述べた。

挨拶の中で横井君は、この総会の受入れ決定後クラブ自体が質、量共に拡大充実をして発展したことを特に強調した。またテーマになっている「未来に向かって伸ばそう印刷」については、パネルディスカッションの場で大いに語りあいたいという内容の歓迎の言葉となった。

続いて2期目を迎えた竹田会長が挨拶。グループの発展と活性化、ニューリーダーシップの模索に加え、今年度は「英智の結集」を基本方針の軸にしたい事、小グループながら大会の運営で全力をあげ準備をされ、その課程で充実をされてきた金沢グループに尊敬と感謝の意を表したい事、この総会が討議と語り合いの結果、グループ及び企業の活性化につながることを希望する事などを述べた。



石川県知事、金沢市長など来賓祝辞をいただいたあと、病氣療養中のため欠席の中村守利前会長に代って飯田範夫君（長野青年印刷人緑友会）を議長に総会議事の審議にうつった。

第1号議案 昭和58年度（26期）事業報告及び承認の件

倉田剛君（長野青年印刷人緑友会）より報告。下記の事業報告が承認された。

1. 58.5.21(土)第26回定期総会開催

場所 下関マリンホテル
主管 下関青年印刷人緑友会
参加 33グループ 135名
登録料 20,000円
パズセッション：「グループ活性化へ今何を…」

2. 58.5.22(日)グループ長・常任幹事合同会議

場所 下関マリンホテル
出席者 33名

3. 58.7.16(土)常任幹事会

場所 名古屋市舞鶴館
出席者 15名
議題 昭和58年度方針、グループ拡大と常任幹事地域担当、広島大会について等

4. 58.9.23(金)～24(土)第26回全国印刷緑友会広島大会

場所 広島全日空ホテル
大会テーマ “連帶・革新・挑戦”
登録料 25,000円
参加者 34グループ 282名
記念講演「酒と人生」

“酒”編集長 佐々木久子先生
パネルディスカッション
「文化の時代を創造する」

コーディネーター 広島修道大教授 日隈健士氏

パネラー 中国新聞編集委員 長野 靖氏

モルテンゴム社長 民秋史也氏

全国緑友会会长 中村守利氏

5. 58.9.24(土)グループ長・常任幹事合同会議

場所 広島全日空ホテル
出席者 36名
議題 今年度方針の再確認、27回金沢総会について、各グループ状況報告

6. 58.11.19(土)常任幹事会

場所 新東京ホテル
出席者 17名
議事 第26回大会反省、17回東京セミナーに

◆第27回 定期総会報告

について、27回金沢総会、岐阜大会について、その他

7. 59.2.4(土)東京セミナー

場 所 日本工業俱楽部

登録料 15,000円

出席者 32グループ 252名

講 演 第1講 企業成長と経営者能力

慶大教授 清水龍瑩氏

第2講 21世紀型経営未来へのノウハウ

徳龍角散社長 藤井康男氏

8. 58.3.31(土)常任幹事会

場 所 八重洲富士屋ホテル

議 題 金沢総会内容について、27回岐阜大会について、セミナー反省、その他

9. “縁友だより”の発行

1983. 7. 25 第52号 発行

1983. 12. 10 第53号 “

1984. 3. 31 第54号 “

以上全員拍手で事業報告が承認された。

第2号議案 昭和58年度(第26期)決算報告並びに承認の件及び会計監査報告の件

逸見節夫君(東京プロセス青樹会)から次表の通り報告があり、与那覇正俊君(沖縄青年印刷若潮会)から会計監査報告があり、承認された。

第3号議案、第4号議案 昭和59年度の事業計画及び予算案

竹田会長及び逸見会計から発表があり、別表案どおり承認された。

第5号議案 次期総会開催地決定の件

科学万博EXPO'85が'86年3月17日から行われるので見学を兼ねて、茨城印刷縁友会主管で行われることが決まった。

総会に引き続き講演、パネルディスカッション、グループディスカッション(翌朝)が行われた。

〈基調講演〉

未来に向かってのはそう印刷(内容は別記)

講師 村松礼二先生

生産技術コンサルタント

著書「印刷システム設計」

「続印刷システム設計」

「小説印刷革命」

〈パネルディスカッション〉

コーディネーター 村松礼二先生

パネラー 竹田光宏君、古賀健一君

白井秀幸君

〈グループディスカッション〉 5月13日

A~Hテーブルに分かれ、

1) 過当競争下での現状とその対応

2) グループ活性化への対策

3) OA化の影響とその対応

の内1つを選んで各グループで熱心な討議が行われた。

特徴として、グループ活性化について

イ) メンバーが高令化しているグループが多いこと

ロ) 関連企業からも加入しているグループでは運営がむずかしい事

ハ) 総会・大会などのイベントを引き受けたグループが、活性化のためにその事業そのものを大いに利用していること

ニ) 遊びの部分も重視しているグループが活発であること

ホ) 本音のつきあい(仕事のやりとりなど)が出来るように努力していること

などが報告された。

OA化の影響として

イ) 地方によっては、まだほとんど影響がないこと

ロ) ワープロなどの低料金化には、女子の人材などで対応したいこと

ハ) 伝票類が極端に少なくなっていること

過当競争での現状と対応では

イ) 設備の大型化等により大手の進出が地方でも顕著なこと

ロ) ソフト部門を充実していくことが、大事な要素と考えている会員が多いこと

ハ) 小企業の会社でグループ化など対応策を練っていること

等が発表された。

以上総会でのスケジュールが停りなく終了し、パネルディスカッションのあと行われた懇親会では古都金沢にふさわしく、郷土芸能や廓のお姐さん方の出演など盛り沢山の趣向がこらされた出し物、山海の珍味にあふれたパーティ形式の楽しい懇親会となった。

又翌日は、兼六公園を中心に古都の初夏を楽しんだ。

◆昭和58年度決算報告書

(昭和58年4月1日～昭和59年3月31日)

収入の部

科 目	金 額	備 考
前期繰越金	496,565	
会費収入	1,833,600	38G、1,148名
入会金	60,000	京都、宮崎、鹿児島
受取利息	6,912	
雑収入	73,099	セミナー収益金
セミナー補助戻し入れ金	200,000	
合 計	2,670,176	

支出の部

科 目	金 額	予 算	備 考
総会補助	300,000	300,000	5/21下関総会
大会補助	400,000	400,000	9/23広島大会
セミナー補助	200,000	200,000	2/4東京セミナー
縁友だより	360,000	310,000	52号200,000 53号160,000
会議費補助	250,000	250,000	
会計事務費	50,000	50,000	
印刷費	70,000	70,000	
通信費	70,000	70,000	
会長出張費	150,000	150,000	
予備費より	30,000	0	市村氏葬儀
小計	1,880,000	1,800,000	
58年度繰越基金引当	200,000	(前期)	
次期繰越金	590,176	496,565	
合 計	2,296,565	2,296,565	

繰越基金明細

58年度計上額	200,000
現在有高	2,145,372
合 計	2,345,372

◆昭和59年度(第27期)事業計画

1. 第27回定期総会 昭和59年5月12日(土)～13日(日)
主管：金沢青年印刷人クラブ
場所：金沢シティホテル
2. 第27回全国大会 昭和59年9月29日(土)～30日(日)
主管：ぎふ印刷翠陽クラブ
場所：岐阜グランドホテル
3. 第18回セミナー 昭和60年2月2日(土)
主管：常任幹事会 場所：大阪
協力：大阪青年印刷人クラブ
4. 「縁友だより」の発行 時期：No.55 昭和59年7月頃
No.56 昭和60年3月頃
編集担当：福岡印刷若葉会
5. 全国グループ長・常任幹事合同会議
(1)時期・場所 第一回 昭和59年5月13日(日)
於：金沢市
第二回 昭和59年9月30日(日)
於：岐阜市
他に必要が生じた時は適宜開催
- (2)主なる議題
①全国大会の件
②各種行事・事業・運営に関する問題の討議・審議
③グループ活動状況の意見・情報交換
④会員グループの拡大について
⑤その他
6. 常任幹事会 昭和59年7月・11月・昭和60年3月
他必要適宜開催
7. その他本会の目的達成に必要な事業

◆昭和59年度予算

収入の部

科 目	金 額	摘 要
前期繰越金	590,176	
会費収入	1,833,600	38G、1,148名
合 計	2,423,776	

支出の部

科 目	金 額	摘 要
総会補助	300,000	5/12金沢総会
大会補助	400,000	9/29岐阜大会
セミナー補助	200,000	2/2大阪セミナー
縁友だより	340,000	55号・56号
会議費補助	250,000	
会計事務費	50,000	
印刷費	70,000	
通信費	70,000	
会長出張費	150,000	
小計	1,830,000	
予備費及 繰越予定額	593,776	繰越金額 2,345,372
合 計	2,423,776	

◆基調講演

未来に向かってのばそゝ印刷

村松 礼二 氏

村松氏は生産技術コンサルタントとして多くの製版・印刷会社を回られているが、今回縁友会総会でその豊富な経験の中から経営に関する現状と将来の方向性について講演をいただいた。

以下内容は次のとおりである。(要約)

■ 3%を割る利益率の減少

大手会社にも深刻な経営危機

「利益率が減少してきている。これは最近の製版・印刷業界において、その規模に拘らず企業経営者の多くが感じていることである。昭和54年以降のデータを見ても、確かに利益率は下がってきており、東京都内、あるいは大阪府周辺の従業員100人以上の総合印刷会社でも、昨年など3~4%程度の営業利益率に止まっている。しかも60年ごろまでには、3%を割るかもしれない懸念する声もある。具体的に言えば、受注物件が100件あった場合、完全に黒字になる物件は30~25件、他の物件をみても純益0%が約半分で残りは完全な赤字物件である。しかも最近ではこの赤字物件が増える傾向にある。」

その原因としては、営業の過当競争による値引きの影響もあるだろうし、採算の合わない仕事でも、クライアントとのやむない付き合いで受注するといったこともあるだろう。あるいは人件費、材料費、そして流通に関する諸経費の増加などもその原因の一つである。

こうした現状に対して、現在の製版・印刷業界では殆んど有効な処置がなされていない。印刷料金が安いと言っては、クライアントに対して値上げを交渉してみたり、紙の値段が上がったからと言って、それを押さえようとする。そう言った全く一時凌ぎ的な方法はとっているものの、自社の製造部門や営業経費の問題を真剣に考え、生産コストを軽減しようとする経営努力は殆どなされていない現状である。

企業というのは、人間の身体と同じである。人間の身体が、何らかのアクシデント（交通事故・病気など）にあると、色々な方法（治療など）でそれを直し生きていくのと同じように企業もまた、それを維持・発展させていく為には、人材の確保とか、設備投資といった経営努力を弛みなく続けていくことが大切である。

最近発注されている印刷物をみると、とにかくロットが小さくなっている。例えば、東京都内の受注

内容をみても、昭和50年頃には枚葉の通し平均が6,000~7,000あったのが、毎年に少なくなっている、最近では2,000程度しかない。しかも、小ロットでおかつ製品の品質に対する要求も非常に高い。すなわち工場の生産コストが上がり始めたわけである。

だが、支払いの単価はと言えば、4色刷りや、写真合成などの多少の付加価値が付いた程度で10年前から殆んど変わっていない。ところがそうした状況にあって、多くの製版・印刷会社では、工場の生産方法や管理面に何も改善の手を加えず、昔ながらの造り方をしているわけで、当然従業員1人1時間当たりの生産額が3,000~6,000円という、一般的の生産メーカー（家電メーカーなど）に比べて半分程度の低い数字が出てくる。結局それが経営の赤字に跳ね返ってくるわけである。

従って、ここで利益率を少しでも上げようとするならば、印刷物の値上げを考える前に、クライアントに対する自社のキャラクター、工場の生産方法、生産管理面に目を向け、よく吟味してみる必要がある。

来年になれば、おそらく人件費、公共料金、紙、インクなどの材料費も値上がりするだろう。しかも利益率が低いといった状況の中で、このまま手を加えないでおけば、63年頃までに印刷関係で約2,000社の倒産企業や営業所が出てくると言われている。そうでないと仕事の総量に対して、市場全体の収支のバランスが合わないからである。

■ 多品種少量に対応できない工場経営

広告・流通業界からも納期短縮の要求

製版・印刷会社の経営努力とは、工場の生産技術・生産管理をどのように改善していくかという点と、営業に対する取り組み方の2つのポイントに絞られる。事実、製版・印刷会社というのは、その経営規模に拘らず営業と生産の2つの体制に分かれている。それらの多くは、今日まで営業がどんどん仕事をとってきて、後は工場にまかせる。工場で消化できない分は外注生産で補うといった形態で売り上げを確保してきた。

別な言い方をすれば今までの印刷業界というのは、そこそこの売り上げがあれば、少なくとも3~5%の利益は保証されるという経営構造を持っていたようである。ところが、最近ではそうした構造が

◆基調講演

崩れ始めてきた。首都圏の状況などをみても、逆に売り上げ率が高くなればなる程、赤字物件も増える会社も多くなっている。これには色々な要因があるだろうが、とにかく売り上げを伸ばすことが、会社の利益に貢献するという構造ではなくなってきたことは事実である。一般の商社とか生産メーカーなどでは、材料を仕入れてそれに付加価値をつけたり、あるいはマージンを取るといった形で売り上げを伸ばしていくけば、利益も保証され会社も成長した。

ところが製版・印刷会社というのは、自主生産型の製造工場を持っているわけで、その生産管理を真剣に考えないと経営は成り立たない。

つまり、営業がいくら一生懸命仕事を取ってきてても、工場でそれを高く生産していたのでは、絶対利益につながらないわけである。

少なくとも、営業品目として高単価なもの—ニュースビジネスに関する印刷物—を狙っていこうとする、印刷会社同士が張り合う形となり、営業経費、製造経費共、莫大な費用が掛かってくる。東京都のある会社（従業員約300人）の例をあげてみたい。この会社では、11年間の償却期間を設定して、1～1.3億円もする菊全4色機を購入したのだが、結局それを償却する11年目にしてやっと黒字経営になるといった状態であった。確かに東京は従業員経費も高いし、印刷物の代金も年間4～5%程度しか上がらないわけで、11年目の黒字という結果になったのかもしれない。しかし、それでは何の為に投資したのかわからないし、同じ仕事をするにしても外注に出した方が余程得である。

それでも、菊全4色機を購入せざるを得ないと言うのは、その会社が総合印刷を看板にしている為で、カラー印刷でもあらゆるものを行なせなければ困るといった考え方によるものである。こうした例のように、今までの印刷会社というのは巨大な設備投資の為に力を注いできたと言っても過言ではない。しかし、今後はそうした設備に対して、労働効率、機械効率を上げる為の経営努力が必要ではないだろうか。

また、印刷業界に対して納期短縮を要求しているのは、エンドユーザーだけではない。印刷物を全国へ輸送する流通業界においても、その声は高まっているのである。近年、この流通業界は大変な経営努力によってシステムの改良を続け、現在の宅急便シ

ステムを作りあげた。宅急便は中1日で、北海道でも、九州までも印刷物を運んでしまう。流通業界にすれば「我々が、そうした経営努力によって短期流通を可能にしているのに、印刷業界においては納期短縮の努力が15年も前から具体的な形でなされていない」と言うわけである。

また電通をはじめとする大手の広告会社でも同様な声が聞かれる。広告業界の得意先と言えばデパートとか商社であるが、それらが扱っている商品の販売期間が最近特に短縮されている。家電の製造メーカーなどでも、商品の開発計画が決まってから販売するまでの期間が非常に短い。当然、広告業界としてはそれに合わせてカタログとか、パンフレットを作つていかなければならないわけで、そうした注文に対して、製版・印刷会社が「版下原稿をもっと前に作ってくれ」とか「納期をもっと長くしてくれ」と言っても、それは無理な話であろう。

これには、はっきり言って製版・印刷業界としても、真剣に取り組まねばならない時期にきているのではないかという気がする。

■分業による作業の効率化

納期短縮の為の工場のシステム化

しかし、一部の製版・印刷会社には、昭和56年頃から製造時間の短縮とか、製造するタイミングなどを考え、納期短縮を目指して弛みない経営努力を続けてきた会社もあり、その色々な試みの中で、おもしろい結果が出てきている。

どこの会社でもそうだが、現在手掛けている仕事の中で、版下の校正がなかなか終わらないとか、ユーザーとの打ち合わせが長びいていたりして、テーブルの上に止まっている仕事がある。これらの仕事には、もう止まっている時点で時間によるコストが発生しているわけで、その時間を縮める努力をすれば、全体の製造時間が短縮され、ある程度時間的なコストが低くなるわけである。

印刷工場の現状をみると、全般に印刷機の稼動率というのは、30%程度である。単純に4色機の稼動率を考えてみても、その4つの胴を使用した場合で100%、3色しか刷らなかった場合には、もうその段階で3/4の稼動率になる。また印刷機というのは、紙にインクが付着した瞬間に稼動率が発生していると考えることもできる。つまり機械の点検とか版を代

◆基調講演

えたりインクを代えたりしている時間というのは準備時間であり、その間は生産がストップしているわけで、すでに時間的コストが発生していることになる。このように考えていくと、印刷機械の稼動率というのは、通し平均が7,000程度であったとしてもせいぜい25~30%といったところであろう。印刷機械メーカーとしても、そうした準備時間を短くするような機械設計をしているわけだが、現状ではそれ程変わっていない。

少なくとも、機械の稼動率を50%程度にまで引き上げ、生産効率を高めるには、工場自体が現状の製造工程を見直し、この準備時間を短縮する必要がある。製造方法の見直しとは、作業を単純化すること、明瞭化して誰にでもできるようなシステム作りをすること、熟練者と新人の仕事を分けて整理することなどである。

印刷産業というのは構造的に受注産業である為、電機メーカーの量産工場のように非常に大きな先行型投資はありえない。つまり、リスクが全くないわけで、印刷業界ではどんな小さな会社であっても赤字経営、あるいは倒産といったことに対する危険率は非常に小さいと言える。

しかし、物の作り方だけが固定的なわけで、そこには量産型工場の生産計画とか、システム技術を取り入れ、分業の方法とかスキャナー、印刷機の配置などを考えて、効率のよいシステム作りを進めていけば、必ず利益につながる筈である。このように量産型工場の利点と受注産業の利点をうまくかみ合わせた形で経営を考えていけば、印刷産業というのは、まだ付加価値の高くなる産業であると言える。

■営業と工場が合致した

自社ブランドの開発

印刷会社の中で、成功している会社というのは、その規模に関係なく自社の主要製品、つまり自社ブランドの商品を把握しているところである。それは単に目に見える商品ばかりではない。例えば、学研などの小学生向けの雑誌などをみると、付録にはロボットのイラストとか、折り込み小物などが入っている。こういったものは扱いが面倒なわりには、雑誌の中でそれ程価値を持っていない。ある会社ではその事に着目し、「そういう物を雑誌の中に詰めて作る効率のよい方法を開発しました」といったバ

ンフレットを作り営業品目の一として売り出したわけである。それが反響を呼び、今では大手の雑誌社から、その仕事がどんどん入ってくるようになった。これも、手法という一つの商品なわけで、工場の方も従業員といえば女の子や素人の人が多く、実際に効率のよい生産体制を取っている。

また、会社案内のパンフレット作りをパッケージ化して、それを営業品目にしている会社もある。その会社では、年商5億円以下の中小零細企業向けに「カラーの会社案内をA4~8頁だったら20万円、A4~16頁だったら100万円で作ります」という営業案内を出して、その値段設定に見合う製造方法を開発した。

しかも、銀行や農協などの金融機関と提携して、ローン支払いのシステムを作ってしまった。そうすると、今まで手描きのチラシを刷って配っていた小さな会社は、そのローンを利用すれば月々5~10万円程度のお支払い、カラーのきれいなパンフレットができるというわけで、このパッケージ自体が売れる商品になってしまった。それ以外にも、プリントショップに代表される企画物の商品など、営業サイドと工場の商品開発が合致した例は多い。

また、新規開拓を進める場合も同じことである。営業マンがいきなり仕事を取りに行っても、相手はなかなか会ってくれない。そこで自社の営業案内とか、新商品の説明書とか、そういう材料を準備し、まず営業ができる通路を作らなければならない。営業マンには、そういう準備を進めていった上で、営業マニュアルを作つて標準的な営業の仕方を教育し、見積計算のやり方を教える、といった作業が必要なわけである。

それと同時に、工場の方は営業の開発方向に対して、どういった設備が必要なのか、現状の設備を並べ変えることによって何ができるのか、といったことを研究するわけである。それについて専門家をたのむ必要はなく、経営者と従業員が一緒になって考えればよい。

近年、社会の情報量は毎年増えている。それに伴って、他のメディアと同様に印刷物の需要も増えていくわけで、大手の商品メーカーのように、一気に倒産に追い込まれるようなことはないだろう。しかし、営業と工場が一体となった形で、経営者が従業員と一緒に商品開発とか、効率のよい工

◆基調講演

場管理を考えていかないと、経営的に行き詰まる状態が必ずくるのである。

■情報センターとしての印刷会社

工場経営を離れた企業のあり方

これから印刷会社は、その地域的なテリトリーの中で、どういった商品がユーザーに好まれて、どういった開発をしていけばクライアントを掴むことができるのか考えていくべきである。前項でも述べたように、その為の専門家はいらない。自分の会社の中で、営業部門、製造部門、その他のセクションの人達が集まって、週に一度でいいから話し合う場を作っていくこと、1年たてば必ず何かが出てくる。そして、その結果を経営者が自信をもってやらせていく。そうしたことをやっていくだけで、生産コストの問題は相当改善されていく筈である。

また、印刷会社の持つ潜在能力といったものを考えた場合、既にそれらは印刷物を含めた、さまざま

な画像情報を扱っているわけで、紙にインクを付けるだけが印刷会社の仕事ではない。印刷会社の経営者が、印刷工場の経営を離れたもっと別な企業のあり方を考えることだってできるわけである。

印刷会社の得意先といえば、官庁とか大手商社などあるが、そういったところからは、常に色々な情報が流れ込んでいる。情報は版下という形できたり、写植ペーパーという形で来たりするわけだが、膨大な情報量であることに間違いはない。つまり、印刷会社というのは、あらゆる情報の集まる情報センターになっているわけである。このように印刷会社が持っているノウハウというのは何であるのか考えてみると色々なニュービジネスが可能になってくる。

こういった経営努力を続けていく限り、必ずある程度の利益は確保され、多品種少量、納期短縮に対応できる会社経営は可能である。

第27回全国印刷緑友会 岐阜大会へのお誘い

■と き：昭和59年9月29日(土)・30日(日)

■と こ ろ：岐阜グランドホテル

■記念講演：内藤国夫氏

東大法卒、毎日新聞社で創価学会問題を中心に健筆をふるう。昭和55年からフリーのジャーナリストとして活躍中。

著書に「坪内寿夫・経営とはこうするんや」など多数。

坪内寿夫氏との親交も深く坪内経営の真隨を語ってくれるには最適の人。

スケジュール

9月29日(土)

受付 12:30～

式典 13:30～14:15

記念講演 14:30～17:30

9月30日(日)

グループディスカッション

9:00～11:30

閉会式 11:30～11:50

オプショナル・ツアーオ

Aコース 明治村廻り、5時間

Bコース 岡島やな、鮎料理

4時間半

Cコース 下呂、高山(泊)、陣屋朝市、美濃加茂、日本ライン下り、大山、1泊2日コース

第 2 回 九州・山口青年印刷人大会開かる

昨年4月、九州・山口の青年印刷人で親睦、研修を目的に結集発足した印刷人の会は第1回大会福岡での会に続き7月21日(土)22日(日)の両日、松尾辰二郎君率いる佐世保若汐会の主管で第2回大会が九十九島湾に面したホテル及び豪華観光船「海王」を借り切っての懇親会など大変趣向を凝らした運営で行われた。

当日は全国縁友会竹田会長以下常任幹事も顔を見せ、九州・山口の12グループから総数130余名が佐世保に集結した。

地元協組理事長らの歓迎の挨拶のあと慶友会西海病院理事長でロータリークラブの地区ガバナーなど幅広く活躍されている逸見嘉彦氏の気質による人間性格など専門の精神科のお話を中心に「人生はドラマだ」と題する大変楽しい話を聞いた後、7テーブルに分かれて経営の悩み、OA対策などのテーブルディスカッションになり、活潑な意見が出された。

記念撮影のあと海賊船に見たてた観光船を借り切り、九十九島めぐりをしながら船上の懇親会となり、佐世保の海の観光をたのしみながら、友情の輪を広げた。

翌日は、リムパックから帰国まもない海上自衛艦を見学し再会を約して散会した。

—古賀（印刷若葉会）記—

今年は熱い夏になりそうですが、縁友の皆さんいかがおすごですか。

金沢総会では、金沢青年印刷人クラブの白井会長、横井実行委員自ら会員全員の手づくりの暖かい総会で、竹田会長2期目の審議が無事終了しました。本当に金沢の皆さんおつかれさまでした。

縁友のバックナンバーを見ておりましたら、30年の縁友の歴史の重みをズシリと感じます。諸先輩方の積み重ねてこられた実績をふまえて、我々あとに続くものの責任の重大さをひとしきり感じました。

いよいよ大会へ向けて岐阜の安藤さんもはりきっておられるようです。

皆で9月末は岐阜へ行こう!!

全国印刷縁友会機関誌

「縁友」第55号

〒866 名古屋市昭和区白金
1-11-10
竹田印刷内
TEL 052-871-6351

発行人
竹田光宏（名古屋而立会）

編集人
古賀健一（福岡印刷若葉会）

