

グラフィックサービス

発行：一般社団法人 日本グラフィックサービス工業会

ジャグラは一般財団法人日本情報経済
社会推進協会指定のプライバシー
マーク指定審査機関です



グラフィックサービス 2017.5

GS

No.786
2017
05



■ 巻頭企画

**事業承継(含むM&A)問題を考える④【鼎談】
業界という線引きが不透明な時代
視野を拡げて将来のビジネスを考えよう**

■ 特別企画

「人材開発支援助成金」制度の活用を!

「キャリア形成促進助成金」が名称・制度変更となりました

地域を超えたアライアンスを模索!

全国協議会・発表事例⑦ / 東京・(有)ドウ・プラン

■ NEWS とお知らせ

改正個人情報保護法への対応を!

SPACE-21総会&見学会に40名が参加

GS

月刊
グラフィックサービス
No.786
2017
05

編集・発行 一般社団法人 日本グラフィックサービス工業会
〒103-0001 東京都中央区日本橋小伝馬町7-16
http://www.jagra.or.jp
TEL 03-3667-2271 FAX 03-3661-9006

● Copyright 2017 JaGra
● 年間購読料 12,960 円 (会員の購読料は会費に含む)





● 巻頭言

01 熊本地震から1年

ジャグラー熊本県 新支部長/ホープ印刷(株) 松本 徹

● 巻頭企画

02 事業承継(含むM&A)問題を考える④【鼎談】

業界という線引きが不透明な時代
視野を拡げて将来のビジネスを考えよう

(株)りそな銀行 プライベートバンキング部 根本賢治 部長

ジャグラー・マーケティング委員会 齋藤秀勝 委員長

ジャグラー・マーケティング委員会 早坂 淳 委員

06 寄稿 事業承継のタイミング

—(株)FBマネジメント 売上拡大支援事業部 担当部長 小野優雅子

● 特別企画

10 「人材開発支援助成金」制度の活用を!

「キャリア形成促進助成金」が名称・制度変更となりました

14 地域を超えたアライアンスを模索!

全国協議会・発表事例から⑦

—東京・(有)ドゥ・ブラン 代表取締役 笹岡 誠

26 温孔知新

続編・第13回:四国原紙と「四国原紙レポート」

—山形謄写印刷資料館 館長/中央印刷(株) 後藤卓也

● NEWSとお知らせ

08 グラフィックス法親会のご案内

会費値下げ(2万円/年)で一層ご利用しやすくなりました

11 会員企業の助成金・補助金の活用事例をジャグラーHPで公開中!

16 議事録抄録 4.21 決算理事会を開催

17 改正個人情報保護法への対応を!

23 業界の動き

4.14 ジャグラー作品展の最終審査会を開く

東グラFACE 4.13 定期総会開催・会則改定で加入促進に弾み

SAPCE-21 4.22 平成29年度総会に40名が参加

29 ジャグラーBB HOTNEWS

ジャグラーBB新規ID登録のお願い

18 書籍案内

21 企業情報

28 ジャグラー スケジュール表

熊本地震から1年

ジャグラー熊本県 新支部長
ホープ印刷(株)

松本 徹



5月15日に開催されました熊本県支部の総会にて支部長を拝命いたしました。高光前支部長はじめ先輩方が築いてこられた歴史を継承すべく、微力ではございますがその重責を担っていく所存です。

さて、二度にわたる激しい揺れが襲った一連の熊本地震から、4月で1年を迎えました。熊本のジャグラー会員8社には幸いなことに人的被害はありませんでしたが、社屋・設備については大きな被害を受けた所もありました。

そのような中、早々と当時の中村副会長、沖専務理事、守田常務理事にお見舞いに駆けつけていただき、全国のジャグラーの仲間からの多額の浄財をお寄せいただきました。物心両面にわたり数多くのご支援、励ましをいただきましたこと、事業再開へ向けて復旧にあたる私共にとって大きな支えとなり力となりました。この場を借りて改めてお礼申し上げます。

年度末の繁忙期が過ぎ去り一段落というタイミングではありましたが、自治体や関連団体をはじめ、顧客の状況や公的施設の被災によるイベントの中止、自粛ムードの影響など、発生直後より仕事のキャンセルが相次ぎました。資金繰り支援の拡充やグループ補助金など政府の様々な施策が再生を後押しすると共に、2016年度後半から本格化している復旧・復興特需は今年度も持続すると予想されていますが、一部の業種に限られているようで、印刷業界では限定的と感じているところです。

県が策定した企業立地ガイドでは、熊本地域では過去120年間、M7以上の地震は発生していないため「安全地帯」と強調されていましたし、地震保険の保険料

は全国最低ランクで、「立地企業に安全・快適な操業環境を提供できる」ともアピールしていました。ゆえに、熊本に住む多くの方が、大きな地震に襲われるなど考えることもなく、私自身も台風や水害への警戒はあれども、地震とは無縁のものだと思っていました。その為、日常の備えをおろそかにしていたことが、被害と混乱の拡大につながった部分もあるでしょう。対策を見直し、すべきこととして日頃から実践しておくことが必要であると痛感させられました。

1年が経過し、日常生活が戻って来ていますが、例えば顧客先を訪問中でも「今ここで揺れたらどうしたらいいだろうか」と無意識のうちに頭の中でシミュレーションしてしまうなど、あの日を境に視点が変わったように思います。自然はとて人知の及ばない存在であります。想定外は起きるものとしてとらえ、その想定外に対し謙虚に備える必要性を今回の教訓としなければならないと感じます。

地震による深い爪痕は各所で今も残ったままですが、これから長い時間をかけて復旧・復興へ向かっていきます。文化発信を担う業界として、また地域の一員として、様々な形で復興の一助となれるよう取り組んでいきたいと思っています。

皆様のお力添えもあり、熊本のジャグラー会員は前を向いて元気に頑張っています!

末筆ではございますが、第59回ジャグラー文化典岩手大会の成功を祈念すると共に、これまで力強く復興の道を歩んでこられた東北地方協議会の皆様の想いに触れる機会をいただけることに感謝いたします。

業界という線引きが不透明な時代 視野を拡げて将来のビジネスを考えよう

事業承継(含M&A)問題を考える④【鼎談】



(株)りそな銀行プライベートバンキング部

根本賢治 部長



ジャグラ・マーケティング委員会

齋藤秀勝 委員長



ジャグラ・マーケティング委員会

早坂 淳 委員(司会)

現在、マーケティング委員会(齋藤秀勝委員長)では、「M&Aを含めた事業承継」を事業テーマのひとつとして活動していますが、今回はその第4弾として、りそな銀行・プライベートバンキング部の根本賢治部長にお話を伺いました。

×

銀行から見た中小企業の魅力とは？

■早坂 本企画も第4弾目となりました。これまではコンサルタントなど、我々に近い立場の方から「まず、自分の事業を立て直そう」というお話を伺ってきました。今回は、りそな銀行の根本部長にお越しいただきましたので、金融機関という立場から、中小企業に対するアドバイスをいただきたいと思います。早速ですが、りそな銀行さんは中小企業に対してどのような営業展開をされていますか？

■根本 りそな銀行は中小企業の皆様とのお取引を中核ビジネスとして展開している銀行で、普段から日本経済を支えている中小企業の皆様とのコミュニケーションを通じて、何かお役に立てることはないかと活動しています。

■早坂 事業承継、M&Aという案件は、ここ1-2年、増加していますか？

■根本 規模の大小を問わず案件は増えています。M&Aという言葉が独り歩きして、大企業同士あるいは世界規模といったイメージがあるかもしれませんが、何らかの提携をするとか、事業を譲渡するといった話は、以前から中小企業でもよくある話です。

■早坂 ここ数年、M&Aという言葉も柔らかく受け取られるようになりましたが、以前は中小零細からすると「乗っ取られてしまう」というイメージがありました。また、「吸収される」というと、自分たちがしてきたことが世間から否定されて、「経営がだめだ」というイメージが非常に強かったと思います。では、齋藤委員長から具体的な質問をどうぞ。

■齋藤 根本部長から「中小企業中心の営業」というお話がありましたが、りそな銀行さんが感じる中小企業の魅力は何でしょうか？

■根本 私個人の意見になるかもしれませんが、中小企業は1社1社がとても特徴を持っています。世の中で生き残るための「この分野なら誰にも負けない」という技術やノウハウをお持ちの会社が多くあります。「こんなところにビジネスチャンスがあるのか」とか、「外から見ると同じような業者さんに見えるが、こういうところで特徴を発揮して色々なところから引き合いがあってお仕事をされているのか」とか、各社の特徴を教えてください、なるほどと気がつく部分も多くあります。このようなお話が聞けると、私たちも楽しく、「銀行員冥利に尽きるな」と感じる部分でもあります。

■齋藤 どういう所から特徴を見出されるのですか？

■根本 社長さまとお話をしていて、「この業界は将来がないよ」というお話をされたとしても、「でも、うちはこの部分では負けないよ」というお話を必ず一つふたつはお持ちです。営業の方とお話ししたりする中でもそういうお話が出てきて、「なるほど、これ

が強みなのか」とわかるのです。売り上げの規模は小さくても強みになる分野を持たれていて、社長さまには当たり前のことでも、同業他社さんも見ている私たちからすると、1社1社に違いがあることに気づかされます。これが中小企業の魅力でもあり、取引のやりがいでもあります。

■齋藤 銀行さんとの付き合い方を知らない会社もあると思います。支払いや振り込みはネットでもできる時代ですし、銀行さんが来られても経理とだけ会って帰られる中で、社長と銀行さんが話をする機会が私も最近少ないです。銀行さんとどのように付き合いがいでしょうか？

■根本 営業担当者にはお取引先をよく理解するように言っています。単に「お金を借りてください、預金をしてください」というのではなく、お取引先の事業や特徴をしっかり理解すること、そうすればご融資以外でも何かお役に立てることが見つけられるはずだと教育しています。そして、当社に共感していただき、担当者に要望を伝えていただければ、その情報をもとに、支店長らがもう一歩踏み込んでアプローチさせていただくこともあります。どこの金融機関でも同様な努力はしていると思いますので、経営のお話などを伝えていただくと、融資や預金以外でもお役に立てることがもっとあると思います。

■齋藤 色々な企業がある中で、企業の価値をどういうところで見られますか？ 不動産や金融資産以外に「アイデアはあるが実現できていないので投資が必要」という場合もあるかと思いますが……。

■根本 ご資金を提供させていただく方法としては「投資」と「融資」がありますが、投資は「100回投資して1回当たればいい」という世界で、銀行が行う融資では100回融資して1回でも失敗すると、今は低金利の時代ですので商売にならないのです。ですからご融資では財務や資産だけでなく、事業をしっかりとされているかも見させていただいております。ご融資することで、お客さまが有効に資金を活用していただけるか、銀行も資金回収が確実にできて預金者に利息をお支払いできるのか、その両方のバランスをとるのが銀行業務の難しいところでもあり、やりがいでもあります。

相談を通じて事業承継のスタイルを整理

■齋藤 印刷業界では、「会社を継がせたくない」「後継者がいない」という企業が6~7割というデータもあります。銀行さんからすると、こういった企業へは、どういったアプローチの仕方がありますか？

■根本 取引先や従業員の方もおられるため、事業のある日突然終わりにするわけにはいかないというご相談があれば、会社という今まで築き上げてきた有形無形の資産をしっかりとお金に換えて誰かに引き取ってもらいたいといったご相談も最近多くなっています。M&A専門の会社もありますが、銀行もこのようなご相談のお手伝いをさせていただいております。

■齋藤 同業で統合するのがお互いに一番楽でしょうが、異業種がつながることでシナジー効果が出ること

もあると思います。

■**根本** そういう案件も多いです。事業の多角化を望まれ、買い意欲が旺盛でビジネスチャンスを探されている企業も世の中には多くあります。そういう企業から私たちに「こういう分野の業者があれば紹介してほしい」とか「業種は問わないので魅力のあるコンテンツやノウハウを持っている会社があれば紹介してほしい」というオーダーを相当数いただいています。その中で自社のビジネスに生かせるところ、組み合わせの魅力を考えながら成長されているお取引先企業も現実にも多くあります。

■**齋藤** そういうところがプライベートバンキングという部署ですか？

■**根本** りそな銀行の場合はM&A専門セクションを設置しています。メガバンクなども専属部署を持っています。

■**早坂** 事業承継やM&Aについて、我々のような小さな会社はどこに相談すればいいのかわからず、最初に頭に浮かぶのは金融機関です。事業承継かM&Aかで関わり方は明確に違うものですか？

■**根本** 当社としては、最初からM&Aありきではなく、「どうしようかな」という漠然としたご相談から接するケースが多いです。例えば、「会社を譲渡する場合には、どのような手当が必要になるのか」といったご相談をきっかけに、自社株評価のご相談、ケースごとのコストのご説明や外部売却のご相談の後に、名前は伏せてマーケットリサーチを行い、お話をつなぐというような流れです。中にはM&Aの他に、MBOというオーナーではない経営に携わっている方が株を買い取るというケースも出てきます。また、会社の資産価値はオーナーに残して経営は社員に任せる、所有権と経営権を分離するという方法もあります。検討を重ねる中で最適な手段を決めていくことになります。

■**早坂** 厳しい時代の中で自分の子供がやっつけられるかという不安があります。相続する者がおらず売却ということもあるでしょうが、金融機関でも判断していただけるのでしょうか？

■**根本** 関連会社としてコンサルティング機能もありますので、過去の様々な事例も含めた解決方法をご提案したり、後継者候補の方の育成に携わせていただき、オーナーに後継者としての資質をフィードバック



情報を伝える・ストックしていくという部分まで考えれば、印刷の事業領域は無限に広がる

させていただくサポートも行っています。銀行グループとして幅広くお手伝いできる体制を整えています。これは金融機関によってまちまちですが、全てを支店長がこなしているというところもあるかと思います。

■**齋藤** 後継者教育とは例えばどういうことですか？

■**根本** 入り口ではMBAのカリキュラムのエッセンスを学んでいただき、ケーススタディーなどの決まったカリキュラムのコースを受講いただいたり、オーダーメイドで「この業界のこういう経営をするにあたっての考え方ノウハウ」をお伝えするようなことも行っています。

■**齋藤** 我々は少人数の会社が多く、10人規模が6割近いです。社長は親方で、全てトップダウンで決めていきます。そういった規模の会社について、もっと踏み込んだ話が具体的にありませんか？

■**根本** これは私の経験談ですが、ある社長さまから「私はあなたと話しながら自分の頭を整理しているのだよ。でも同業者には愚痴もこぼせないし、息子に継げとも言えない。だから話を聞いてほしい」とご相談されたことがありました。こういうお役の立ち方もあるのかと思いました。意見交換する中で考えが整理できて、「今度息子に話すから一緒に来てよ」と言われたこともあります。

組織的なお手伝いに限らず、金融機関とのコミュニケーションの中でお役に立てる部分があるかもしれません。金融機関はお客様の情報を漏らすことはありませんので、そういう信頼感を持っていただけていると思います。お客様の情報を守ることやお預かりしたお金を大切に正確な事務を行うことは、日本の金融機関はどこもやっております。そういう点で、お客様の秘密を話していただけるのが、私たちの強み

投資的な融資をしてもらえる会社になるため
事業計画もきちんとしていきたい



かもしれません。私たちとしては、今の社長さまの代で会社が終わりではなく、形を変えてでもずっと経営が続いていくことが私たちにとっても一番のメリットなのです。そのために有形無形のお手伝いをさせていただきたいと思います。

■**早坂** 私は50代半ばを過ぎましたが、50歳の時に社員総会で社長引退宣言をしました。私の親の時代から事業内容が変化してIT化が進み、これからももっと進んでいく中で、これから先の時代の自分が経営者として旗を振れるだろうかと思っていました。60歳で引退して次の社長を立てるとして、プロパーから平社長になっても弊社の給料では株も買い取れない。こういう場合、りそな銀行さんにご相談したらどのような流れになるのでしょうか？

■**根本** まずは会社の価値を算定させていただきます。今のお話で社員の方では会社を財産として引き継ぐのは難しいようですので、これを持てる方とはどなたでしょうかとご相談させていただきます。経営を引き継ぐ方がそれを了解していただければ、経営と株主を分けた形態もあり得ます。

また現在は、株も一律ではなくて、色々な特色の株をお持ちいただくことが可能です。少し複雑な話になりますが、そういう物をうまく活用しながら、資産として株式をお持ちの方が、経営される方に「頑張って経営してください、配当だけは下さい」と言える関係にすることでスムーズに事業が継続することも可能です。それ以外にも色々なやり方がありますので、幅広くご相談に乗ることができます。

りそな銀行は少し特殊な銀行でして、ご資産や株式を私たちに託していただき、様々なお客さまのご意向を実現していく信託銀行の機能を持っています。一般

普段から金融機関さんとのコミュニケーションを心がけることが大事だろう



の信用金庫さんや銀行さんではそのようなお手伝いはできないですが、りそな銀行ではできる点で、幅広いご相談に乗れます。所有と経営を分離して、自分だけが株に対して一定の権利を持っていたいなどのオーナーさまのご希望も実現できます。

■**早坂** 例えば弊社がM&Aで吸収されるとなった時に、金融機関にとってはどのような仕事が発生していくのでしょうか？

■**根本** 買う側、売る側の両方の仲介に立つケースもあれば、片方だけの仲介に立つケースもあります。買う側には買うという資金需要がありますのでご融資をするケース、売る側のみ立つ場合は買い手との新規取引を模索するケースなど。完全に買われて終わりとなる場合には、お取引先を一社失って、仲介の手数料をいただいて終わりになってしまいます。銀行からすると寂しいお話です。

■**早坂** 売る側に融資が発生した場合、売ってしまうのに債務が出るのかという不安が大きいです。吸収される側にはリスクがないのでしょうか？

■**根本** 基本的には、売る側の会社の債務も含めて買うわけです。「1年間は何かが出て来たら責任を負ってください」というような瑕疵担保条項を付けることもあります。基本的には売ってしまえば相手の物なので、負債も含めてリスクはなくなります。

■**早坂** 20年前頃は9割以上が親族内承継でしたが、2012年では54%が親族外の承継になっています。

■**齋藤** 今は親族内承継は30%くらいですね。

■**早坂** これだけ世間で騒いでいるのに、印刷業界では廃業してしまうところも多いです。中小企業独特のモラルハザードなのか、「表面化したくない、変わりたくない」という問題があるのかもしれない。

視点を拡げれば事業領域は無限となる

■早坂 私どもは以前「軽印刷工業会」という名称でしたが、1994年に「グラフィックサービス工業会」と、「サービス」という文言を付けた名称に変更しました。金融機関が価値として見る場合に、「サービス」と「技術」ではどちらに魅力を感じますか？

■根本 それぞれに強みはあると思います。技術を生かしているからこの商売ができていたりとか、この業種には圧倒的な強みを持っているというような目に見えないサービスもあります。例えば、銀行業界向けの印刷物でしたら、痒い所に手が届くような、オーダーする側が気を付けられないようなところに対して

日本の社長の平均年齢は59.2歳と言われ、社長は70歳代、80歳代でもまだまだ現役、という感覚があると聞かれます。しかし、一方で社長も人間であることに変わりはないため、年を取ること健康上のリスクは増していきます。特に、社長の年齢が70歳を過ぎると売上げ・利益を伸ばすのが難しいという調査結果もあります。このような状況が継続すると、2021年には社長の平均年齢が65歳を超えることも予想されるため、事業承継に対する意識が高まってきています。

ところで、事業承継にとって最も重要な要素は「タイミング」です。自社の業績が安定しているときの方が後継者選びは容易になります。上記の通り、社長の平均年齢が上がっているということは、自社だけでなく取引先の会社も同じ課題を抱えていると考えてよいのです。さらに、高度成長期にあった時代と比較して人口も減少しているなかで、企業が売上を伸ばすことは容易ではないため、時間が経過するに従い事業環境が変わる可能性も高くなっています。

印刷業界の市場規模は2012年に5兆6000万円であったところ、2015年には5兆4000万円と縮小傾向にあり、1事業所における平均従業員数は11名と印刷業に従事する企業は比較的小規模な企業が多く、今後もこの傾向が変わる可能性は低いものと考えられます。新たな従業員の雇い入れがないなかで、事業承継を実施しようという企業は現業を行いながら企業価値を高める取組みを実施しなければならないため、早めに事業承継プランを作り、時間を味方につけることが大切です。

知見を持っている業者さんもいらして、そこなら少し高くても安心してお任せできます。色々な法令関係やフォントの大きさまで細かく知見を持っていて、常に業界の動向を抑えているような業者さんですと、サービスの質が高いと感じます。

重要なのは、どちらがコピーしやすいかというところだと思います。例えばとても立派な印刷機をお持ちでも、同じものを買えば同じことができるとなると、財力の話になってしまいますし、それよりはソフト面に価値があると思います。その業界に精通しているわけではないので、お話を聞いていても銀行マンとしてはピンとこないこともあるのですが、「それだけ社長さんが自信を持ってお話しされるのであれば、きっと

寄稿 事業承継の タイミング

(株)FBマネジメント
売上拡大支援事業部・担当部長
小野優雅子



※本誌2月号巻頭対談企業

事業承継の方法は、息子など親族に承継する、非同族の人物に承継する、M&Aなどにより社外に承継するといった会社を存続させるもののほかに、廃業や清算があります。承継する方法をとるのであれば、承継する人物や法人が魅力を感じる会社である必要があり、廃業などを行う場合も、多額の借金がある場合は廃業したくてもできないといった事態も生じます。現在、社長の高齢化のほかに金融緩和によって資金調達環境が良好であったため、印刷業界に限らずM&Aや非同族の人物への事業承継が増加していると聞かれます。特に、非同族の人物への事業承継はすでに3人に1人の割合で実施されており、いずれの事業承継プランにおいても、自社を魅力的な会社へ転換する必要があります。

会社の資産には「ヒト・モノ・カネ」があるとされます。「ヒト」については創意工夫を推奨するムードを作り、印刷会社だからこそできることは何かを考え、強みを活かす事業を展開することや、新しい事業を展開できる人材を積極的に管理職に登用するなど組織運営の権限移譲を進めることが大事です。ほかにも、「モノ」の部分で事業に必要な資産の処分やオーナーと会社の資産の線引き、陳腐化した在庫の処分なども検討しなければなりません。このような事業の整理整頓は、一朝一夕でできるものではないため、早めに対策を立てなければ、理想的な後継者へ引き継ぐことが難しくなり、会社で働く従業員の士気の低下など、従業員の生活や取引先との関係にも影響が出てきます。このように、事業承継プランの作成は早くても早すぎることはありません。

オンリーワンなのでしょうね」と感じる部分もあります。ですから、どちらかと言われれば、サービスやソフトの方が優位にあるのかもしれないです。ただ、技術で絶対に他社がまねできない、機械があればとか、技術者を一人押さえればできるというものではない技術であれば、そこは競争力になるでしょう。

■早坂 10年ほど前から、企業ブランディング、企業価値といったものも一つの基準になってきたように思います。その企業の先を見るとき、そういう物を持っているかどうかは違うのでしょうか。

■根本 それはそうですね。

■齋藤 今、印刷会社は2万8000社ありますが、30年後には2500社ほどになると言われています。銀行さんの視点から、印刷産業はどのようにしていくのがいいのでしょうか？

■根本 銀行の視点としては、お取引先が発展するというのが一番望ましいことです。産業として言うと、規模の縮小はあるでしょうが、これは印刷業界に限らず人口の減少があり、経済規模が縮小すれば銀行も縮小せざるを得ません。ただ、印刷業界も金融機関も世の中に絶対的に必要な業種なので、無くなることはないと思います。どんなにIT化が進んでも紙はなくなりませんし、印刷業界をどこまで業界として捉えるのかもあります。紙としてアウトプットするものだけが印刷業界のお仕事なのか、そうでない分野も含めて事業領域として捉えたと拡大していくかもしれません。印刷業界に限らず、業界という線引きがどこも難しいと思います。

関連しているところまで広げてお仕事をされている方もいらっしゃると思います。ソフト面となると何が業界なのかというところがありますし、コンサル業も兼ねた印刷業者さんなど、視野を広げて考えると業界の見え方が違って来るかもしれません。私たちが常に「銀行業と狭く考えるな。金融サービス業としてお金に関わることはやっていこう。融資や預金以外の広いところも考えて、将来のビジネスを考えよう」と心がけています。各業界さんも同じだと思います。

今まで印刷業界さんが世の中に提供してきたものは何かと考えると、紙にインクが乗っているものを提供しただけではなくて、色々な周辺領域がおありになると思います。そういうところの時代の流れに合わせた

広がりを考えていけば、一概に縮小ではないのではないのでしょうか。紙にインクが乗っている部分は縮小するかもしれませんが、世の中に情報を伝える、情報をストックしていくという部分まで領域と考えれば、無限に広がっていくと思います。私たちもお取引先を考えるときに、狭く見ないように気を付けています。

■早坂 ソニーがプレイステーションを出した時、私は「ゲーム機を作ることを許した社風がすごい」と思いました。プレイステーション2が出たとき1はどうなるか？技術はいずれ陳腐化してしまうというのが私の持論です。

■齋藤 新しい事業をするとき、資金がなくて融資も厳しいこともあります。投資的な考え方で融資してもらえる会社になりたいと思いました。そのためには情報を持って社会の状況を見ながら、事業計画もきちんと立てないといけないと本当に思いました。

■早坂 弊社はいつも金融機関さんもしっかりくっつこうと思っていて、毎月月次決算を出して担当者さんに報告することを15年続けています。皆さん金融機関との距離を詰めたとは思っているでしょうけど、普段のコミュニケーションをどう取っているのかほとんどの方がわからないと思います。何かアドバイスがあればお願いします。

■根本 私どもも含め業界全体が反省しなくてはいけないところですが、金融機関側がお客さまのことを知ろうと努力する、お客さまの事業を理解させていただく努力をしなくてはならないと、今日は受け取らせていただきました。

業界としても力を高めるように、金融庁からも、「金融機関はお客さまの事業を知る努力をなささい」と言われますが、行政から指導されるからだけでなく、銀行の本分としてしっかりとしていかなければいけない。そのために私たちも銀行も頑張っていきたいと思っています。逆に私たちの宿題かと思っております。

■齋藤 弊社は最近移転をしまして、今までお付き合いしていた銀行さんの管轄外になってしまいました。前回の鼎談で「財務面をきちんとしなくてはならない」という話がありましたので、そこを見直して頑張っていきたいです。

■早坂 時間となりました。本日はありがとうございました。(文責：編集部)

会費値下げで 一層ご利用しやすくなりました

取引先との
トラブルを、
解決したい！

個人情報保護
の覚書って、
どう書くの？

基本契約書の
内容チェック
どうしよう？

専任弁護士を
雇う余裕は
無いしなあ…

5万円/年 → 2万円/年

法律相談ネットワーク

ほうしんかい

「グラフィックス法親会」のご案内

皆で入ろう、困った時のために！ いつでも気軽に相談できる、皆の法律専門家！

何かと相談事・悩み事の多い時代を迎えています。特に最近は経営上の係争が多く発生していますが、このような問題に直面したとき、気軽に相談できて、アドバイスをもらえる「顧問弁護士」が身近にいればなにかと心強いものです。しかし顧問弁護士料は普通最低でも50万円以上（年額）かかるといわれており、中小企業にとってその費用捻出は非常に困難です。

法律相談ネットワーク「グラフィックス法親会」は、「会費制によって、いつでも相談にのっていただける身近な顧問弁護士を持つ」というジャグラー会員有志のグループです。現在、専任としてお願いしている今西一男弁護士は、印刷業界に造詣が深く、これまでも様々なご相談に対応していただいております。経営の難しい時代、身近な法律相談ネットワークとして、出来るだけ多くの仲間に参加していただき、この会を育てていきたい所存であります。つきましては入会のご案内を申し上げます。皆様のご参加をお待ちしております。



法親会・会長 添田隆男 (株式会社サンライズ / ジャグラー18代会長)

法律相談ネットワーク「グラフィックス法親会」の概要

- 専任 今西一男 弁護士
- 会費 20,000円/年 (税別)
※年度途中入会は月割換算 (年度末12/31)
- 会員特典 ① 無料相談 (随時)
※ 遠方の場合は電話・ファクスで対応
② 情報交換会 (適時開催)
- 事務代行 (入会申込先・問い合わせ先)
一般社団法人日本グラフィックサービス工業会・事務局
東京都中央区日本橋小伝馬町7-16 〒103-0001
電話 03-3667-2271
ファクス 03-3661-9006

入会申込書

申込日 20 年 月 日

fax.03-3661-9006

フリガナ	フリガナ
社名	氏名
住所	〒
Tel	Fax
	E-Mail

月刊
グラフィックサービス
No.786
2017
05

「人材開発支援助成金」制度の活用を!

「キャリア形成促進助成金」が名称・制度変更となりました

4月1日から「キャリア形成促進助成金」は「人材開発支援助成金」へと名前が変更となりました。

×

主な変更内容

- ①労働生産性が向上している企業については、助成率または助成額を引き上げることができます。
- ②訓練関係の助成メニューを、訓練効果が高く、労働生産性の向上に資する訓練と、その他一般的な訓練の2つに大括り化しました。
- ③人材育成制度の導入関係の助成メニューを、企業内の労働者のキャリア形成に資する制度導入と、職業能力検定制導入の2つに大括り化しました。
- ④特定訓練コースについては、助成対象訓練時間の要件を20時間以上から10時間以上に緩和します。
- ⑤「キャリア形成促進助成金 成長分野等・グローバル人材育成訓練」のうち「成長分野等」の訓練を見直し。対象訓練を成長分野等の業種の事業主の行う訓練と限定せず、広く訓練内容に応じた助成メニューの訓練とします。
- ⑥「キャリア形成促進助成金 制度導入コース」について、大企業への助成及び「教育訓練・職業能力評価制度導入助成」を廃止し、キャリア形成支援制度導入コース及び職業能力検定制導入コースの2つのコースに再編。
- ⑦事業主団体等が実施する訓練について、特定訓練コースまたは一般訓練コースの要件を満たす全ての訓練を助成対象とします。また、「事業主団体助成制度導入助成」のうち「教育訓練・職業能力評価制度の作成」及び「教育訓練プログラムの開発」に対する助成については、平成28年度限りで廃止となります。
- ⑧職業、または職務の種類を問わず、職業人として共通して必要となる訓練（接遇・マナー講習など）について、訓練等の実施全体の目的となっていない場合にのみ、認定実習併用職業訓練、特定分野認定実習併用職業訓練及び若年人材育成訓練については対象となります。
- ⑨東日本大震災に伴う特例措置について、平成30年3月31日まで延長します。

助成内容

●特定訓練コース

- ①職業能力開発促進センター等が実施する在職者訓練（高度職業訓練）、事業分野別指針に定められた事項に関する訓練、専門実践教育訓練、生産性向上人材育成支援センターが実施する訓練等
- ②採用5年以内で、35歳未満の若年労働者への訓練
- ③熟練技能者の指導力強化、技能承継のための訓練、認定職業訓練
- ④海外関連業務に従事する人材育成のための訓練
- ⑤厚生労働大臣の認定を受けたOJT付き訓練
- ⑥直近2年間に継続して正規雇用の経験のない中高年齢新規雇用者等（45歳以上）を対象としたOJT付き訓練

●一般訓練コース

- ①特定訓練コース以外の訓練に対して助成

●キャリア形成支援制度導入コース

- ①セルフ・キャリアドック制度を導入し、実施した場合に助成
 - ②教育訓練休暇等制度または教育訓練短時間勤務制度を導入し、実施した場合に助成
- #### ●職業能力検定制導入コース
- ①技能検定に合格した従業員に報奨金を支給する制度を導入し、実施した場合に助成
 - ②社内検定制を導入し、実施した場合に助成
 - ③業界検定制を作成し、構成事業主の労働者に当該検定を受検させた場合に助成（事業主団体等のみ対象）

受給できる要件（他との共通事項）

●受給できる事業主

- 雇用関係助成金を受給する事業主（事業主団体を含む）は、各助成金の解説ページ中の「対象となる事業主」に記載した要件を満たすほか、次の要件のすべてを満たすことが必要です。
- ①雇用保険適用事業所の事業主であること
 - ②支給のための審査に協力すること
 - ・支給または不支給の決定のための審査に必要な書類等を整備・保管していること
 - ・支給または不支給の決定のための審査に必要な書類等の提出を、管轄労働局等から求められた場合に応じること
 - ・管轄労働局等の実地調査を受け入れること など

③申請期間内に申請を行うこと

●受給できない事業主

次のいずれかに該当する事業主（事業主団体を含む）は、雇用関係助成金を受給することができません。

- ①不正受給をしてから3年以内に支給申請をした事業主、あるいは支給申請日後、支給決定日までの間に不正受給をした事業主（不正受給とは、偽りその他不正の行為により、本来受けることのできない助成金の支給を受けまたは受けようとするを指します。例えば、離職理由に虚偽がある場合（実際は事業主都合であるにもかかわらず自己都合であるなど）も不正受給に当たります。）
- ②支給申請日の属する年度の前年度より前のいずれかの保険年度の労働保険料を納入していない事業主（支給申請日の翌日から起算して2か月以内に納付を行った事業主を除く）
- ③支給申請日前日から起算して1年前の日から支給申請日の前日までの間に、労働関係法令の違反があった事業主
- ④性風俗関連営業、接待を伴う飲食等営業またはこれら営業の一部を受託する営業を行う事業主（これらの営業を行っていても、接待業務等に従事しない労働者の雇い入れに係る助成金については、受給が認められる場合があります。）

⑤暴力団関係事業主

- ⑥支給申請日または支給決定日時点で倒産している事業主
- ⑦不正受給が発覚した際に都道府県労働局等が実施する事業主名等の公表について、あらかじめ同意していない事業主

●中小企業の範囲

雇用関係助成金には、助成内容が中小企業と中小企業以外とで異なるものがありますが、中小企業の範囲は下表のとおりとなっています。（略）

- ・印刷業は資本金3億円以下または常時雇用する労働者数が300人以下のいずれかを満たす場合

●生産性要件について

企業における生産性向上の取組みを支援するため、雇用関係助成金を受給する事業主が要件を満たしている場合に、助成金の割増を行います。詳細については、厚生労働省のホームページ（下記）をご覧ください。

<http://www.mhlw.go.jp/file/06-Seisakujouhou-11600000-Shokugyouanteikyoku/280921.pdf>

受給額

助成内容には「賃金助成（1人1時間当たり）」「経費助成」「実施助成（1人1時間当たり）」があり、助成金の種類と訓練の内容によって決まっています。詳細は厚生労働省のホームページ（下記）を参照してください

http://www.mhlw.go.jp/stf/seisakunitsuite/bunya/koyou_roudou/koyou/kyufukin/d01-1.html

お知らせ 会員企業の助成金・補助金の活用事例をジャグラHPで公開中!

ジャグラ経営革新委員会（青木滋委員長）では、経営支援策として、助成金・補助金に関する事業を検討しています。官庁や外郭団体、民間を含めた助成金・補助金の種類は、約1000件あると言われてはいますが、我々グラフィックサービス業がチャレンジしやすいものがあるのではという思いから、会員企業が実際に獲得、もしくはチャレンジした助成金・補助金についての情報をジャグラHP（下記）にて公開中です。（現在は平成26～28年分の事例を紹介しています）
<https://www.jagra.or.jp/2017/04/04/2842/>

●紹介事例の一部

- ①日本商工会議所：小規模事業者持続化補助金＝上限50万円、概要「自費出版相談会の開催、自分史マニュアル・CD-ROM作成、チラシ印刷」。

- ②全国中小企業団体中央会：中小企業・小規模事業者ものづくり・商業・サービス業改革事業＝事業全体1500万円（補助金額1000万円）、概要「Web to Printシステムを活用したオリジナルカレンダー販売の全国展開」
- ③東京都労働局：東京都中小企業ワークライフバランス推進助成金＝事業全体30万円（補助金額16万4000円）、概要「ファミリーデーを開催し、従業員とその家族との懇親を行う」

.....
上記以外の事例も紹介していますので、ぜひ一度ご参照ください。また、ジャグラ会員の方で、紹介事例以外の助成金・補助金を活用したという情報がありましたら、ぜひご連絡ください。（メール：jagra@jagra.or.jp）

月刊
グラフィックサービス
No.786
2017
05

月刊
グラフィックサービス
No.786
2017
05

特別企画:セミナー抄録

地域を超えたアライアンスを模索!

地域活性化につながるビジネスモデル 全国協議会・発表事例から⑦ (最終回)

東京・(有)ドウ・プラン 代表取締役
笹岡 誠



ジャグラBB
運動記事

昨年10月の全国協議会において、「地域活性化につながるビジネスモデル」をテーマとした事例発表が行われ、本誌でもダイジェスト版として紹介してきましたが、今回はその7回目——東京地協・(有)ドウ・プランさんの発表抄録です。(本企画は今回で最終回となります)

×

山形と東京の企業での協業にチャレンジ

皆さん、こんにちは。東京城西、(有)ドウ・プランの笹岡です。弊社は渋谷に所在し、プレスは手掛けていません。プリプレス——企画、デザイン、HP制作、ファイルメーカーを利用したデータベース開発などを得意としています。今日ご紹介するのは、「オーダーメイドの段ボール工房・段クラフト」です。

プリプレスの会社が何で段ボールなのかといいますと、実は弊社のお客様にご紹介いただきまして、山形の(株)加藤紙器さん (<http://www.katoshiki.co.jp/>)と一緒にイベントをやることになりました。弊社がプランニングを担当して、大井競馬にテント出展したので、そこに加藤さんの段ボール什器や組み立て遊具を展示したのが係わり合いの発端です。

本日のテーマは「地域活性化」ですが、私の話は「地域を超え、東京と山形の会社がビジネスアライアンスを組んでいます」という事例となります。余談ですが、加藤紙器さんは当初ジャグラ会員ではありませんでしたが、これを機会にジャグラに入会していただきました。

さて、加藤社長から「段ボール——厚物も非常に厳しい状況にある。」とお聞きしました。もちろん山形

ですからサクランボなど農業系パッケージなどの需要はあるのですが、大手段ボールメーカーも地方に進出し、価格競争に陥る状況にあるということでした。そこでオブジェや什器系の製品も開発しているということで、これが非常に興味深かったのです。

そこで、「このような製品を、どのように、何処に売っていくのか? 同社とビジネスアライアンスを組んで考えていきましょう、弊社がプランニングを担当します」という話になったわけです。それから数か月(編集部注:昨年10月時点)経って、「段クラフト」のHPも立ち上げました(次頁 <http://dan-craft.jp/>)。

「段クラフト」の製品をいくつか紹介しますと、車とか鳥居とかお城などのオブジェや組み立て遊具があるんですね。お城などは3歳くらいの子供さんなどには中に入れるくらいの大きさです。恐竜系の製品もあります。幼稚園とか児童館とかに需要がありそうですが、問題はデザインでしょうね。

什器系の製品もありまして、ディスプレイ用の棚、スタンド、イス、テーブルなどいろいろなアイテムがあります。これらの製品の特長は、かなりの強度がありながら、非常に軽いということです。バラバラになり、組み立ても容易ということで、イベントへの活用などが期待できます。そして安いということです。他には、プラスチックの段ボールを使ったボックスなどの製品もあります。

段ボールの更衣室やパーテーションなども需要があると思います。実際、イベントを開催して非常に困るのが更衣室なんですね。野外で行うイベントも多いと



オブジェ・組み立て遊具



精密機器梱包

と思いますが、コンパニオンとかの着替えに必ず必要となりますので。また、段ボールはリサイクル可能な素材ですので、エコ的にもアピールできるでしょう。

工業的な応用も可能です。パレット、精密部品や静電気に弱い電子部品を積んだ基盤の輸送などにも利用できるでしょう。

本日の発表は、「段クラフト」の製品説明というよりも、こういったビジネスのアライアンスが組めるというのが主旨で、ジャグラの会員企業においても、プレスに強い会員さんもあれば、企画やデザインに長けた会員もいるわけで、お互いの長所を活かし、短所を補い合えるケースは数多くあるはず。こういったアライアンスでの課題は、お互いにも利益を分配するかということですが、今回の事例はまだビジネス展開途中のため、詳細は詰めておりませんが、企画



ディスプレイ・什器

や販路開拓は弊社が行い、製品を仕入れて販売するという形がいいのかなと考えているところです。

【お断り】本稿は当日の発表内容に加えて、HPや配布資料などからの情報も加味して再構成したもので、ジャグラBBでの放映内容とは若干異なります。なお、文責は編集部にあります。



本セミナーはジャグラBBにて好評配信中です!
番組名【ジャグラ全国協議会2016
地域活性化ビジネスモデルの事例紹介】

4.21 決算理事会を開催

赤字幅は 50 万円余りに留まる

ジャグラーは4月21日、ニッケイビルにて決算理事会を開催し、平成28年度の事業報告書・決算報告書を承認した。決算では、当初220万円余りの赤字としていた予算が、結果として50万円余りの赤字に留まった。

×

第一号議案 役員の派遣、スケジュールに関する件

(省略) 巻末のスケジュール欄をご参照ください。

第二号議案 第52年度会員増強に関する件 (報告)

第52年度は、会員増強の目標を900社にして推進してきた。目標には届かなかったが、期首より6社増の成果を上げることができた。

第三号議案 第52年度事業報告書の決定に関する件

(省略) 別途送付の総会資料をご参照ください。

《検討の経緯》

議場に質問・意見を諮ったところ、満場一致で承認した。

第四号議案 第52年度決算報告書の決定に関する件

経常収益計 1億3143万5478円
 経常費用計 1億3195万0797円
 差し引き 51万5319円の赤字

※当初227万円の赤字予算であったが、51万円余りの赤字に留まった。

《検討の経緯》

議場に質問・意見を諮ったところ、満場一致で承認した。

第五号議案 ジャグラー文化典岩手大会に関する件

1) 表彰について

【功労賞】 発展功労賞

谷 忠明 (株)オレンジ社 / 東京
 伊藤 文雄 (有)小池印刷 / 長野
 都築 延男 (有)一粒社 / 愛知

【社会貢献表彰】

推薦なし

【優良従業員表彰】

5社5人

【作品展】

(省略) 公表は5月26日以降

【組織拡大表彰】 カッコ内数字は賞金

秋田 2社 (2万円)
 福島 2社 (2万円)
 茨城 1社 (1万円)
 東京・新宿 1社 (1万円)
 東京・文京 3社 (3万円)
 愛知 3社 (3万円)
 徳島 1社 (1万円)

【ジャグラー BB 特別賞表彰】

優れたセミナーをたくさん企画してくれた、東京グラフィックスの教育・技術事業、教育委員会を表彰する。

【SPACE-21 感謝状】

岡本 泰 (前副代表幹事) (株)クイックス / 愛知

《検討の経緯》

議場に質問・意見を諮ったところ、満場一致で承認した。

●出席理事・監事

会 長 中村 耀
 副 会 長 熊谷正司、樋貝浩久、菅野潔、岩下登、池邊寛
 専務理事 沖敬三
 常務理事 守田輝夫
 理 事 柳田道、大橋邦弘、尾形文貴、岡澤誠、早坂淳、増田光仁、齋藤秀勝、青木滋、中村盟、吉岡新、笹岡誠、原田大輔、谷川聡、山本耕司、宮崎真、中越忠男

監 事 山崎泰、池上晴英

●欠席理事・監事

副 会 長 佐藤 順
 理 事 野田晃司、伊藤政美、佐藤元
 監 事 前沢寿博

●会議の目的たる事項

第一号議案 役員の派遣、スケジュールに関する件
 第二号議案 第52年度会員増強に関する件 (報告)
 第三号議案 第52年度事業報告書の決定に関する件
 第四号議案 第52年度決算報告書の決定に関する件
 第五号議案 第59回ジャグラー文化典岩手大会に関する件
 第六号議案 第53年度事業と役割分担の決定に関する件
 第七号議案 その他に関する件

※利害関係案件は0件であり、理事の離席はなかった

2) 文化典岩手大会でのスローガンについて

〔主な発言〕

「スローガンが一本だと共感できる内容とは限らない」「テーマとしては一本大きいものにし、その下に個別がある」「地協に持ち帰りたい」「会長一存で良い」「“強いジャグラー”が会長のテーマなので、これははずせない」

《検討の経緯》

議場に質問・意見を諮ったところ、会長一任を承認した。

3) 時間割について

文化典式典と総会の時間割と役割分担を決定した。

第六号議案 第53年度事業と役割分担の決定に関する件

1) 教育・技術委員会において、POD部会を新設したが、委員を追加したい。また委員の辞退があった。

【追加】樋貝 浩久 副会長
 谷川 聡 理事
 朝香たかひろ 東京・中央

【辞退】山根 章 東京・千代田

2) 市場開拓・マーケティング委員会において、委員を追加したい。(CSR (BCP) 委員会から移動)

岸 徹 兵庫
 松下 忠 和歌山

《検討の経緯》

議場に質問・意見を諮ったところ、満場一致で承認した。

お知らせ

改正個人情報保護法への対応を!

— 5月30日から全ての事業者が対象に

5月30日に大きく改正される個人情報保護法——これまで個人情報の扱いが半年で5000件以内の中小規模事業者は、個人情報取扱事業者に該当しませんでした。改正により全ての事業者が対象になりますので、十分注意を払ってください。なお、法施行と同時に国の個人情報保護委員会では、4つのガイドラインを新設しました。

×

個人情報保護法での5つの基本

- ①取得時のルール (取得する際、何の目的で利用するか)
- ②利用時のルール (決めた目的以外に使用しない)
- ③保管のルール (個人情報を安全に管理する)
- ④他人に渡す時のルール (本人に無断で他人に渡さない)
- ⑤本人から開示を求められた時のルール (本人からの開示の求めに応じる)

第七号議案 その他の件

1) ひまわりプロジェクトについて

大橋理事より、標記説明と、支援ならびに参加要請があった。

2) 理事のレポートについて

中越理事より、1000社の早期達成の目標と理事の考えを広めようとの発言があった。

3) POD アンケートについて

POD部会の原田理事 (部会長) より、標記アンケートを全会員に行う旨、報告があった。

4) ジャグラー BB の ID 登録について

熊谷副会長より、ジャグラー BB がリニューアルしたので ID 登録の呼びかけがあった。

5) ジャグラーマスターズクラブ (仮称) の結成総会について

沖専務より、対象者の選定、対象者への結成総会の案内、結成総会への参加呼びかけがあった。

6) SPACE-21 全国協議会 (9月30日)

齋藤秀勝理事より、標記への参加呼びかけがあった。

7) マーケティングセミナーについて

齋藤秀勝理事より、標記への協力要請があった。

8) ジャグラーコンテスト InDesign について

笹岡理事より、標記への参加呼びかけがあった

以上

改正法の主なポイント

- ①個人情報の定義 (要配慮個人情報の新設)
- ②取扱いの規律 (利用目的、安全管理)
- ③第三者提供と記録、開示・提供等、苦情対応
- ④ビッグデータの利活用
- ⑤個人情報保護委員会による監督と罰則の強化

ジャグラー刊『印刷業界の個人情報保護ガイドブック第5版』を、ぜひご活用ください。➡詳細・申込書は次頁をご覧ください

(東グラ・専務理事 齋藤成)

※国の個人情報保護法質問ダイヤル

電話 03-6457-9849 (平日 9:30 ~ 17:15)

※個人情報保護委員会の中小企業サポートURL

https://www.ppc.go.jp/personal/chusho_support/

※個人情報保護法のURL

https://www.ppc.go.jp/files/pdf/personal_law.pdf

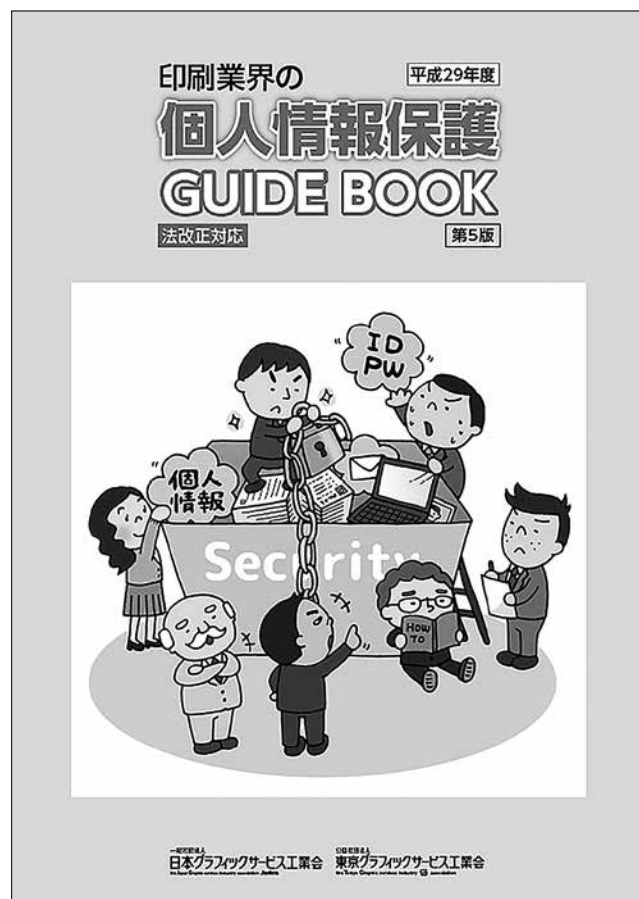
ジャグラ刊

印刷業界の 個人情報保護 ガイドブック 【第5版】法改正対応

「個人情報保護法」が施行されて12年経ちますが、本年5月に大きく改正されます。今回の改正のポイントは、個人情報の定義の明確化（要配慮個人情報の新設）、ビッグデータ（匿名加工情報）の利活用、第三者提供、といった時代のニーズを反映しつつ、個人情報漏洩等の事故事例の教訓も盛り込み、情報セキュリティの強化に対応するようになっています。新しいビジネスチャンスの創出と、一方でプライバシー保護（取扱い）とのバランスをとってこうという趣旨で、加えてマイナンバー制度の運用が開始されています。

本書は、法改正の要点、改正と同時に示される国のガイドラインの紹介をはじめ、安全管理処置において印刷会社にとって注意すべき項目を記し、他にサイバーセキュリティ、マイナンバー対応、関係法令、改正法全文掲載と企業経営と個人情報保護に資する内容となっています。印刷、情報処理・加工を業としている立場から顧客・消費者に信頼と安心を与え、その企業責任を全うするために社内体制づくり、見直しに活用できるでしょう。

●購入 下記申込書にご記入のうえファクスしてください。請求書同封で本書をお送りしますので、代金を指定口座にお振り込みください。（振込み手数料はご負担ください）



- 内容 ①改正法要約、②個人情報保護ガイドラインからの紹介、③安全管理処置、④サイバーセキュリティ対策、⑤プライバシー・バイ・デザイン、漏洩等事故の傾向と対策、⑥マイナンバー取扱いの注意事項、⑦関係法令、⑧改正法全文
- 仕様 A4判、98頁、本文2C/表紙4C、並製本
- 価格 1700円（税・送料込み）

申込先 **Fax.03-3661-9006**

社名				所属	
住所	〒				
Tel	Fax		E-mail		
氏名				購入冊数	冊

機資材事典と統計資料集 印刷機材年鑑2017 ニュープリンティング(株)

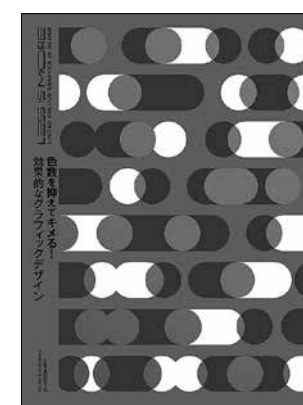
本書は「機資材事典」に「印刷市場の統計資料」を加えたもの。前者は主要印刷機資材を工程別にまとめており、後者からは印刷産業全般の市場動向が把握できるので、経営方針や営業戦略立案のためのマーケット情報として活用できる。本2017年版では、「B2判対応枚葉デジタル印刷機」、「軟包装用オフセット輪転機」、「ロータリーダイカッター」、「カッティングプロッタ」、「レーザー加工機」、「荷札製造機」、「複合加工機」、「製袋機」を新たに項目に加えている。

●主な内容
【機材編】 ①プリプレス入力、②プリプレス出力、③デジタル印刷機、④印刷機、⑤印刷周辺機資材、⑥ポストプレスの6分類に分け、その中に小分類を設けて各ベンダーの機械、資材、ソフトウェア、サービスを掲載している。また、巻末の索引からベンダー別でも機資材を調べることもでき、その特徴を把握できるようにしている。巻末名簿には製品やサービスへの問合せができるよう、掲載ベンダーの所在地・問い合わせ先、全国

色数を抑えてキメる! 効果的なグラフィックデザイン グラフィック社

本書は「1/2/3色使いという限られた色数で、狙ったコンセプトやテーマをどう伝達できるのか?」というテーマで、色数別に分類された効果的なグラフィックデザインの実例120作品を紹介したもの。「少ない予算に合わせて色数を抑える」のではなく「色数を抑えつつ、いかにイノベティブなデザインでアピールするか」という、よりハイグレードなデザインを追求している。イベント、ブランド展開のヴィジュアル・アイデンティティ、出版物や紙媒体など、大規模なものから小規模なものまでバラエティに富んだ内容、デザイン手法にこだわらない斬新な表現は一般的なデザイン書とは一線を画している。色数をそぎ落とすことによってさらに多くを語るデザインの底力を証明する一冊。

- 体裁 B5変形、並製本、256頁
- 価格 3800円（税別）
- 備考 ISBN 978-4766130096



著名商社の所在地・問い合わせ先・取り扱い製品を掲載した。
【統計編】 掲載している資料は、①工業統計、②印刷・製版・製本機械の生産動向、③印刷インキの出荷販売、④紙・板紙の内需見通し、⑤フィルム・軟質製品（包装用/ラミネート）、⑥IoT市場、⑦出版市場、⑧国内広告費で、時系列で数年間の数値の推移も把握することができる。

【Web連携】 本書掲載製品は、同社の無料検索サイト「Web印刷機材年鑑 (<http://www.new-pri.com/nenkan>)」で分野別、企業別、キーワード別に無料で検索できるなど、書籍の一覧性にインターネットの検索性を加えたクロスメディア化で活用の利便性を高めている。

- 体裁 B5判、本文350頁、並製本
- 定価 2160円（税込・送料別）
- 購入 同社サイトより <http://www.newprinet.co.jp/>

町田恵一著 江戸前期上方色摺史の研究 (株)印刷学会出版部

印刷学会出版部はこのほど、新刊書籍『江戸前期上方色摺史の研究 ~グローバルな進化の過程の下で~』を発行した。本書は、日本の印刷術伝来から、江戸時代に浮世絵など華麗な美術作品として色摺り印刷物が開花するまでの道程を、政治や宗教、出版文化など社会的・技術的背景から考察した印刷・出版技術史。印刷技術および写真技術の専門家であり、国際浮世絵学会理事や菱川師宣記念館創立委員を務めた著者が、多数の史料を分析した集大成。

- 【主な目次】
- ①切支丹来朝と角倉（吉田）氏、②江戸前期上方色摺版本の系譜、③紙及び印刷術の発明と進化
 - 著者 町田恵一
 - 体裁 B5判、上製本/函入、328頁（カラー56頁）
 - 定価 2万8000円（税別）
 - 備考 ISBN 978-4-87085-222-8



オンデマンドブックの自動生産ソリューションを 中国大手出版グループ会社に導入

(株) SCREEN グラフィックソリューションズ

(株) SCREEN グラフィックソリューションズ（以下、SCREEN GA）はこのほど、ソリューションプラットフォーム「EQUIOS」を核としたオンデマンドブックの自動生産ソリューション「Book Solution Package」を開発、中国大手出版グループ会社に導入した。

×

同ソリューションを導入するのは、中国最大の図書輸出入グループ中国図書進出口（集団）総公司の関連会社「中図数字国際」。中図数字国際が保有する発注システム・生産管理システム・後加工機に、新たに「Truepress Jet520HD」2台（1ライン）を増設した合計10台（5ライン）のデジタル印刷システムがシームレスに連携する自動生産システムを構築する。

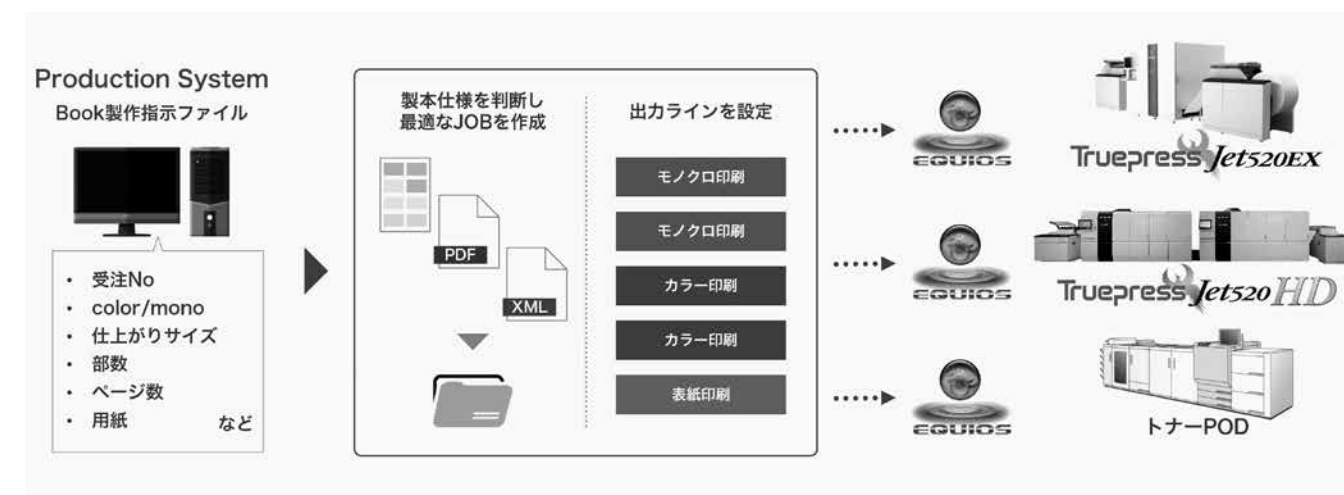
近年、必要ときに必要な部数だけ印刷製本するオンデマンド出版がますます拡大する一方で、印刷業界においては複数の生産ラインをいかに効率的に運用させるかが課題となっている。こうした業界動向を背景に SCREEN GA は、ソリ

ューションプラットフォーム「EQUIOS」を核としたオンデマンドブックの自動生産ソリューション「Book Solution Package」を開発したもの。

「Book Solution Package」は、生産管理システムから出される制作指示情報を基に、出力機および製本仕様などを判断し、印刷システム、後加工機に応じた最適な EQUIOS ジョブを自動生成。発注システム、生産管理システム、デジタル印刷システム、後加工機の全ての生産ラインを統合自動管理できるため、小ロット印刷物の自動化によるロスタイムの削減や効率的な基材利用、後加工処理時間の短縮などを実現した。

SCREEN GA は、2015年12月に中図数字国際から「Truepress Jet520HD」をはじめ8台（4ライン）を受注し、高品質なオンデマンドブック生産を支援。中図数字国際における印刷ビジネスの急速な拡大に伴い、生産力の強化やより効率的な生産システムの構築が必要となってきたことから、このたび「Truepress Jet520HD」2台（1ライン）を受注するとともに、「Book Solution Package」を導入。よりスピーディーで効率的なオンデマンドブック生産をサポートするもの。

月刊
グラフィックサービス
No.786
2017
05



あなたの会社を守る ジャグラーグループ保険

- 特長1 掛金が割安です (例: 30歳男性、1口290円/月)
- 特長2 死亡時保障額は最高1600万円
- 特長3 事故による入院もワイドに保障
- 特長4 医師の診査はありません 告知のみでお申し込みいただけます
- 特長5 掛金のお支払方法も簡単です

お問い合わせは
ジャグラー事務局・酒井まで

tel.03-3667-2271

ジャグラ / 教育・技術委員会

4.14 ジャグラ作品展の最終審査会を開く

作品展部会

ジャグラ作品展は4月6日に第一次・第二次審査を、4月14日に最終審査会(写真)を開催し、入賞作品を決定した。

×



大臣賞はじめ入賞作品の表彰および展示は、6月10日に開催されるジャグラ文化典岩手大会(ホテルメトロポリタン盛岡ニューウイング)にて行われる。

なお、入賞作品は決定したが大臣賞交付の都合上、公表は5月26日以降となっている(同日、ジャグラHPにおいて発表)。なお、本誌においては来月6月号で発表すると同時に、「大臣賞受賞の秘訣」と題して、受賞各社のコメントを掲載する予定。

ジャグラ / 東京地協

4.13 定期総会開催・会則改定で加入促進に弾み

東グラ青年部FACE

ジャグラ東京地協=東京グラフィックスの青年部FACE(谷口高広会長:(株)アイト)は4月13日(木)、ニッケイ

ビルにおいて平成28年度第7期定期総会を開催した。出席者は40名。

×

総会はヤマノ印刷(株)・岡田今日子さんの司会で定刻通りスタート。会長挨拶の後、東京グラフィックス田中秀樹副会長、FACEも加盟している都内印刷団体青年部の集まりである印刷産業青年連絡協議会から岩村貴成会長の来賓挨拶があった。

議長には(株)パックウェルの細野勝之氏が選出された。第一号議案として平成28年度事業報告(総括)、第二号議案として平成28年度決算報告、第三号議案として平成28年度会計監査報告が上程され、賛成多数で承認された。第四号議案では平成29年度事業計画案、第五号議案では平成29年度予算案が上程され、これも賛成多数で承認された。

第六号議案では会則改定について提案があった。これは本部の組織拡大に向けた動きを受け、青年部でも一層の会員増強に寄与するため、青年部入会資格について準会員制度を設けるもの。具体的には入会時に本部正会員ではない企業で、特に社員等を対象とする。なお準会員は、会員からの推薦、役員会で妥当性の検討、入会当該期末を限度とするなど一定の条件を付す。

その他、今期はFACEでの単独事業はもとより、ジャグラ青年部SPACE-21、印青連等、関連団体との連携を強化し、青年部事業の充実を図っていくことが確認された。

総会終了後は会場を移し、ジャグラ中村耀会長も参加して、懇親交流会が開かれた。

(記事提供: 東グラ事務局 / 吉野玲緒)

左から、東グラ青年部FACE定期総会の模様、司会の岡田さん、谷口会長挨拶



ジャグラ/青年部SPACE-21

4.22 平成29年度総会に40名が参加

工場見学（菁文堂(株)越谷工場、(有)斉藤商会）も好評！

ジャグラ青年部 SPACE-21（佐藤元代表幹事：(株)イデアール/大阪）は4月22日（土）、平成29年度総会を開催した。参加者は40人。SPACE-21の総会は例年東京で開催され、地元青年部FACE（谷口高広会長：(株)アイト/東京）が主管、企画・運営を行った。今回の総会はバス移動での見学会を企画し、議事も車中で進化した。また、総会・見学会に先駆けて、午前11時から幹事会がニッケイビルで開かれ、当日の運営確認のほか、9月に予定されているSPACE-21全国協議会の準備進捗など、今年度前半事業について確認をした。

×

平成28年度事業に延べ274人が参加

総会はバス車中で行われた。佐藤代表挨拶のあと、事業報告があった。主な事業として、①昨年4月の総会：キャンノンマーケティングジャパンの協力を仰ぎ、同社のキャンノンSタワーで総会と見学会を実施、②夏の幹事会：秋田で

開催し、地元(株)くまがい印刷の見学会を併催、③11月の全国協議会石川大会：『魅せるブランドの作り方』をテーマに2本の講演会を開催、④本年1月の幹事会&見学会：大阪平成会主催で工場見学を実施、⑤2月の東北隣接3県新春ミーティング、などを開催した旨、報告があった。結果、これら平成28年度のSPACE-21事業には、延べ274人のジャグラ会員が参加し、盛況であった。

今期事業としては、①来年のPrintNext2018の開催に向け、SPACE-21メンバーからも役員を派遣し、運営に協力する体制をとる、②独自事業としては全国キャラバンを開催し、全国各地でセミナー、勉強会等を実施し、次世代経営者の育成を支援する、ことになっている。

幹事人事では、岡本泰氏（(株)クイックス・愛知）が勇退し、後任は鈴木照幸氏（(有)エスエスプリント・愛知）が就任することになった。また新任として、谷口高広氏（FACE会長・(株)アイト・東京）、稲満信祐氏（FACE副会長・(株)イナミツ印刷・東京）が就任した。

上段左から、総会前に開催された幹事会&勇退した岡本氏（左）と佐藤代表幹事、バス車内での総会の様子×2点
下段左から、菁文堂越谷工場へ到着、同社竹内社長より説明を受ける参加者、工場見学の様子



見学会は盛況

●菁文堂(株)の越谷工場

一行は最初に菁文堂(株)の越谷工場を訪ねた。同社谷山和也部長がFACEメンバーでもあることから、同氏の案内で工場内を回った。同社は手帳製作に特化した会社で、創業から100年を数える老舗である。工場の設備も手帳製作のための工程に沿って工夫されている。手帳は独自のノウハウが必要で、通常の印刷会社の設備では対応が困難であるが、同社では更にひと手間かけ、付加価値のある商品を提案している。手帳と一口に言っても贈答用から個人のビジネス用、高級品まで幅広い。お土産にいただいた三方金さんぼうきん（天地&小口に金箔加工）の手帳は高級感に溢れている。また、同社の手帳は開きがよく、「開きがイイ」をキャッチフレーズにPR展開している。

見学会では各工程の特徴について詳しく説明していただいた。工程をたどると、入稿後DTP作業に入り、日玉打ち、デザイン、レイアウトを行い、CTPで刷版、印刷する。手帳は縦に2冊分つながった状態の2丁製本で行う。16ページ巻き折りが主流で、丁合し1冊分にまとめる。折丁を糸でつなぎ合わせて1冊にし、二つ折りした本文より丈夫な紙の一方を中身の前後に貼る（見返し貼り）。そして背巻きでは補強の寒冷紗を貼り、型崩れを防止する。最後

に2丁で製作してきたものを完全に1冊に仕上げる。

●(有)斉藤商会

続いて一行は、(有)斉藤商会を訪問し、箔押しに特化した同社の設備やサンプルを参考にしながら説明を受けた。箔押しと一口に言っても加工方法は様々で、平圧機とシリンダー機による加工では、精度に差が出るなど長年蓄積したノウハウが物を言う世界。例えば0.1mm幅の文字箔抜きでは平圧機ではつぶれて文字が見えないが、シリンダー機では文字が読みとれる。平圧機の版型についても銅製に比べ真鍮製はコストが5倍から10倍になるなど、クライアントの要望に応えながら仕上がりコストのバランスをいかにとるかが重要とのことであった。

懇親会には中村会長&菅原岩手支部長も出席

見学会終了後は浅草で懇親会が開かれた。中村会長の来賓挨拶のあと、ジャグラ文化典岩手大会の成功を期すため菅原岩手支部長も駆けつけ、大会参加の呼びかけを行った。

懇親会では各都県の青年部から自己紹介があり、全国の仲間と交流を深めた。しばし歓談後、懇親会は名残惜しく、6月の文化典岩手大会、9月のSPACE-21全国協議会・岐阜大会での再会を約束し、散会となった。

（記事提供：東グラ事務局 / 吉野玲緒）

上段左から、斉藤商会外観、品質管理を徹底している工場内の様子、記念撮影
下段左から、懇親会前に浅草で記念撮影、懇親会の様子、激励に駆けつけた中村会長と菅原岩手支部長



温孔知新

懐かしき謄写印刷とその魅力
——今こそ先達の精神を学ぶとき



ジャグラ山形県支部長（中央印刷株）
山形謄写印刷資料館 館長

後藤 卓也

続編・第13回：四国原紙と「四国原紙レポート」

昨年1年間、「温孔知新」と題して12回にわたって謄写印刷の素晴らしさ・人間による手作業の凄さを山形謄写印刷資料館所蔵作品の紹介を兼ねて連載させていただきました。多くのジャグラ会員の方から励ましの言葉を頂戴し、「書き足りなかったことがあるのでは」と言われました。昨年のように毎月とはいきませんが、時々、「続・温孔知新」として掲載したいと思います。謄写印刷の事を知らない世代の会員が増え、専門用語はできるだけ使わないようにし、できる限りわかりやすく書きたいと思っておりますので、もう少しお付き合いをお願いいたします。

続編の最初で紹介するのは、「四国原紙」「王冠ヤスリ」「ホースヤスリ」「キングヤスリ」を購入すると、原紙100枚入り1箱につき1枚、ヤスリ1枚につき1枚、封入されていた「レポート」です。

まず、四国原紙と「四国原紙レポート」を取り上げたいと思います。昨年の連載第2回でも触れましたが、高知県伊野町「四国謄写堂」で製造していた「四国原紙」は、最も良質で生産枚数も多い代表的な謄写印刷資材でした。「四国原紙レポート」は、A5判4ページで、表紙に色刷りの絵と「四国原紙レポート」の文字、そして裏面（2～3ページ）は四国原紙野の種類と、印刷実例、4ページ目は「製版印刷の話」「謄写印刷技術講座」「技術メモ」といったタイトルで技術指導が載っています。

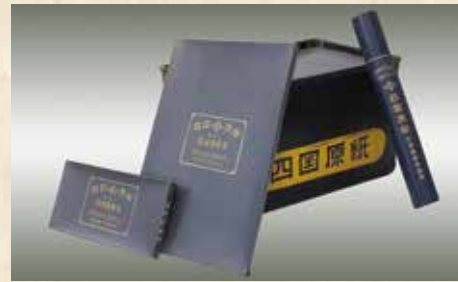
裏面に記載された「四国原紙」の種類には3ミリ・4ミリ・5ミリ・6ミリ方眼、雑誌野、横書A・B・C・Dプリント、新横書A・Bプリント、公共横書プリント、縦書A・B・C・Dプリント、新縦書A・Bプリント、公共縦書プリントと無地がありました。その他に日本地図・世界地図・楽譜等絵柄が印刷された原紙が存在するのですが、「四国原紙」ブランドのものは無く、これらの原紙は、四



四国原紙ホーロー看板



四国原紙運搬用ポテ箱



四国原紙ポテ箱・筒・原紙箱（大小）

国謄写堂や堀井謄写堂等の一流メーカーでなく、どちらかというと二流メーカーが、常に生産していた訳ではなくトピック的な受注生産だったのではと思います。原紙100枚を折れ目がつかないように丁寧に3つ折りされた状態で1箱に入っているものが一般的ですが、業務用は1箱に1000枚入る大きな箱に入っているものや、大きな筒に入っているものなどがあります。四国謄写堂は、現在も和紙製造メーカー「株四国わがみ」として各種和紙を生産しています。十数年前にかつて四国原紙の大手販売店であった「四国紙商事」からいただいた業務用の箱や、運搬用のポテ箱、「四国原紙」のホーロー看板などが山形謄写印刷資料館に保存されています。

四国原紙レポートに限らず、王冠ヤスリ・ホースヤスリ・キングヤスリレポート等全部が製版印刷者についての記述が全く無いので、筆者のあくまでも推測ですが、四国原紙レポートのほとんどを制作したのは草間京平でないかと推測されます。草間作品として伝わっている



四国原紙 REPORT.1



四国原紙 REPORT.8

四国原紙レポート（多色刷り）
上）1号 ヘブバーン似の表紙
下）8号 浮世絵復刻

ものと同じ絵のものがあ、レポートを制作できる技術を持っていたのは、草間京平が草間のまわりにいた人たちであった事は間違いないと思います。四国原紙を使って製版した、全部手書き手刷りの謄写美術印刷で作られていました。絵にはオードリ・ヘブバーンに似た少女の絵や、江戸時代の浮世絵復刻等凝った内容で、何十種類制作されたかはわかりませんが、山形謄写印刷資料館には約20種類くらいあります。

草間京平が書いた文章に書いてあったのですが、1枚の原紙で2万4000枚のレポート（どのレポートの事なのかわかりません）を印刷したというから凄いです。四国原紙レポート本文にも「印刷枚数2万枚」の記述があります。レポートの表紙絵の製作方法が併記されているものもあり、中には8度刷りのものがあります。裏も3度刷りくらいが一般的であり、これが2万枚印刷の場合、延べ



四国原紙 REPORT



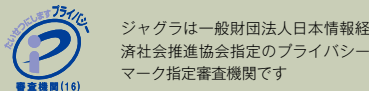
上）四国原紙レポート 表紙とその説明
下）裏面：四国原紙野の印刷実例
右）印刷枚数2万枚とある

で22万回手刷りする訳ですから膨大な作業量になります。それも多色印刷で全く色ずれが無く制作する神業としかいいようが無い仕事です。残っているほとんどの作品の裏面に表面印刷の絵の油模様がはっきりと転写されており、謄写印刷で制作された事の証拠にもなっています。最後期には転写跡が無くきれいに印刷されているものもあり、原版は謄写印刷で制作し、それを4色分解してオフセット印刷したものか、あるいはかつては謄写印刷したレポートを再版時にそのまま4色分解してオフセット印刷したものと思われる。

「王冠ヤスリレポート」「ホースヤスリレポート」「キングヤスリレポート」についても取り上げる予定でしたが、誌幅の都合上、次回以降に取り上げたいと思います。
(編集部注：本続編は不定期連載となります)

月刊「グラフィックサービス」786号

●発行日 平成29年5月10日(毎月1回)
●発行人 中村 耀
●編集人 早坂 淳
●発行所 一般社団法人 日本グラフィックサービス工業会 略称ジャグラ
〒103-0001 東京都中央区日本橋小伝馬町7-16
TEL 03-3667-2271
FAX 03-3661-9006
WEB <http://www.jagra.or.jp/>



●編集部 メール edit@jagra.or.jp

◎原稿/編集/校正

沖 敬三 守田 輝夫 長島 安雄
酒井 玲子 並木 清乃 阿部奈津子
今田 豪 (以上、ジャグラ事務局)
斎藤 成 (東京グラフィックス/広報委員)
藤尾 泰一 (南インフォ・ディー/広報委員)
日経印刷機 (校正のみ)

◎組版/デザイン (南インフォ・ディー)

組 版= Adobe Creative Suite 6
フォント=モリサワ OTF ほか

◎印刷 日経印刷機(東京・千代田支部)

RIP =大日本スクリーン Trueflow
CTP =富士フィルム XP-1310R
東レ TWL-1160F
刷版 =大日本スクリーン PT-R8800ZX
印刷機 =ハイデルベルグ社 SM102-8P
ハイデルベルグ社 SORD
インキ = DIC

用紙 =三菱ニューVマット FSC®MX 菊判 62.5kg
※本誌は FSC® 森林認証紙(管理された森林の木から作られた紙)とベジタブルインキ(環境配慮型インキ)を用いて、環境に配慮した印刷工場で生産されています。
<http://www.nik-prt.co.jp/>

Copyright 2017 JaGra / 禁無断引用

※本誌記載の製品名は一般に各メーカーの登録商標です
また、原則 TM・®マークは省略しています
※乱丁/落丁本はお取り替えいたしません

ジャグラ スケジュール表

2017.4

- 4日 マーケティング委員会座談会
- 6日 作品展第一次・第二次審査会
- 7日 文化典岩手大会決起大会→中村会長・守田常務
- 10日 プライバシーマーク現地審査(愛媛)
- 13日 小森会世話人会総会→事務局
- 14日 作品展最終審査会、山梨県支部総会
- 18日 広報委員会、マーケティング委員会
- 20日 ジャグラコンテスト会議、教育・技術委員会、定期監査、POD 部会(新設)
- 21日 理事会
- 22日 SPACE-21 総会・工場見学
- 24日 プライバシーマーク審査員フォローアップセミナー、日印産連知的財産部会→増田理事
- 25日 プライバシーマーク現地審査(新潟)
- 26日 プライバシーマーク現地審査(新潟)
- 27日 ジャグラコンテスト専門委員会議

2017.5

- 8日 JIPDEC 指定審査機関会議→守田常務
- 9日 プライバシーマーク現地審査(神奈川)
- 11日 環境委員会、日印産連ステアリングコミッティ→中村会長
- 12日 日印産連専務理事連絡会→沖専務、シタラフェア2017→中村会長、JIPDEC 監査
- 13日 四国地協大会(香川)→中村会長・沖専務、中国地協大会(山口)→熊谷副会長・池邊副会長
- 15日 ジャグラコンテスト専門委員会議
- 16日 ジャグラ文化典岩手大会実行委員会→守田常務、東グラ総会→中村会長
- 17日 プライバシーマーク現地審査(徳島)
- 18日 日印産連理事会→中村会長・菅野副会長
- 19日 GCJ 全国大会→中村会長、広報委員会
- 20日 新潟県支部総会→中村会長、茨城県支部総会→沖専務
- 23日 愛知県支部総会→中村会長
- 24日 プライバシーマーク審査会、日本プリンティングアカデミー理事会
- 25日 大阪府支部総会→沖専務
- 26日 経営革新委員会、運営基盤戦略会議、日印機工80周年→中村会長・沖専務、千葉県支部総会→守田常務
- 27日 九州地協総会(鹿児島)→守田常務
- 29日 マーケティング委員会、POD 部会
- 30日 JAGAT 通常総会→委任状、プライバシーマーク現地審査(長野)

2017.6

- 9日 ジャグラ文化典(ゴルフ大会、ウェルカムパーティ)
- 10日 東北地協総会→中村会長、マスターズクラブ(仮称)結成総会、ジャグラ文化典(定時総会、式典、記念懇親会)
- 11日 ジャグラ文化典(一日観光、宿泊観光(12日まで))
- 13日 日紙商懇親会(大阪)→欠席
- 14日 日印産連定時総会→中村会長・菅野副会長ほか
- 19日 4団体懇親会→中村会長・菅野副会長・沖専務

編 | 集 | 後 | 記 |

制度の変更は様々な要素を踏まえ、準備期間が必要なことは当然だが、各方面の意見を取り込み、5月30日に個人情報保護法が大幅に変更される。すでに特定秘密保護法、番号法(マイナンバー制度)が先行し、今回の法改正に至った。同法の所管は、個人情報保護委員会という国の一機関に一元的に集約される。法改正にはいくつかの大きな変更が加えられるが、個人情報(プライバシー)保護の必要性と個人情報の利活用等の有用性を共に認識し、両者を調和させるというのが改正趣旨である。背景には、ITの進展、消費者の過剰反応やビッグデータの利活用が経済活動の「壁」になっているというビジネスサイドの要請を反映した形だ。今後、匿名加工情報(ビッグデータ)の処理が私たちの業務となることも予想される。改正法への対応は他人事ではないと心得て欲しい。またプライバシーマーク付与事業者は年内にも改訂される JISQ15001 への対応も迫られる。情報処理・加工全般に関して、より一層セキュリティへの配慮が求められることを意識しなければならない。(H.S)

2017年5月号

ジャグラBB HOT NEWS



ジャグラBBシステムがリニューアルしました!

ジャグラBB 新規ID登録のお願い

全番組を視聴するには、メールアドレスによる新システムでの新規ID登録が必要です

2017年4月10日(月) ジャグラBBがリニューアルオープンしました。システム変更にともない、以前ご利用いただきましたjgからはじまる10ケタのログインIDは廃止となりました。全番組を視聴するには、ジャグラ会員代表者の方を含め、すべての方についてメールアドレスによる新システムでの新規ID登録が必要です。会員の皆様にはお手数をおかけしますが、どうかご理解いただき、早めに新規ID登録の手続きをしていただきたく、お願い申し上げます。



ジャグラBB 新規ID登録ページURL

https://www.jagrabb.net/app_mail.php

- ・スマホでも動画をご覧いただけます!
- ・ID登録は自宅、個人用アドレスでもOK!
- ・社員の方も自分専用のIDを取得できます!



全社員で
ご登録
ください!



ジャグラ会員 新規ID登録の手順

- ①新規ID登録ページにアクセスし、メールアドレスを入力して「この内容で申請する」ボタンを押します。
※ここで入力したメールアドレスが新しいジャグラBBのIDになります。
- ②入力したメールアドレス宛に、ジャグラBBからメールが届きますので、メール本文に記載された本登録ページURLにアクセスします。
- ③本登録ページの入力フォームで会員種別を「法人」>「ジャグラ会員」と選択し、パスワード、会社名、代表者名、所属支部等の必要事項をすべて入力の上、フォームを送信してください。※自宅、個人用アドレスで登録する場合も「法人」>「ジャグラ会員」を選択してください。
- ④登録完了後、メールアドレス宛にジャグラBBから本登録完了メールが届きます。
- ⑤本登録完了後、ジャグラBBトップページからログインするとすべての番組を視聴することができます。

ご不明な点はジャグラ事務局までお問い合わせください TEL:03-3667-2271 email:jagrabb@jagra.or.jp

