

菊全印刷に新風を



RMGT 970 誕生

いまの環境社会に適合するために、もっとも大切なことはなんですか？

地球や環境にやさしく、それでいて生産性が高い、新時代の菊全印刷機を開発しました。

新開発の RMGT 970 は、最大紙寸法 650×965 mm（最大印刷寸法 640×930 mm※1）。

菊全判用紙やK判用紙に、ジャストサイズです。

さらに、メイクレディから試刷り、本刷りまでをノンストップで行える自動印刷機能※2により、

印刷準備時間の短縮や稼働率の向上を実現します。

菊全判印刷機 RMGT 970 が菊全印刷に新しい風を吹き込みます。

※1 片面印刷時の仕様です。両面印刷時は 630×930mm

※2 スマートアシストプリンティングのオプション名称で開発中

Assist Your Potential

— 技術力と創造力で、あなたの可能性を支援する —

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

グラフィックサービス

GS No.833 2021.4

●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人形町7-16 ●年間購読料 13,200円（税込/会員の購読料は会費に含む） ●Copyright 2021 JgGra
TEL 03-3667-2271 FAX 03-3661-9006 <https://www.jaetra.or.jp/>

月刊 グラフィックサービス 令和3年4月10日発行（毎月1回発行）通巻 833号

月刊 グラフィックサービス No.833 2021 04

■ 巻頭言
同人誌草創期の作家群
——株緑陽社・武川優

■ 巻頭企画
ウィズコロナ・アフターコロナ時代
我々はどう生き残るか！②

緊急座談会 第二部を誌上再現

■ 連載
印刷産業における取引環境実態調査⑧
——持続可能な発展に向けた検討会を実施#2

我が社の自費出版事情⑥
——京都・北斗プリント社



一般社団法人
日本グラフィックサービス工業会



GS

No.833
2021
04

CONTENTS

■ 巻頭言

1 同人誌草創期の作家群

ジャグラ理事 / (株)緑陽社 (東京・三多摩) 武川 優

■ 巻頭企画

2 ウィズコロナ・アフターコロナ時代 我々はどう生き残るか！②

【緊急座談会 第二部】

「これからも私たちの原点である印刷物にこだわり、地域密着に
こだわり、お客様の笑顔にこだわり、従来の仕事をレベルアップし、
成長していきたい」と考えている5社に聞く

大橋邦弘 / 大橋印刷商会、伊東邦彦 / キング印刷、國澤良祐 / 河内屋、
小幡利之 / TOP 印刷、松永英明 / 松永印刷、司会＝岡本泰 / クイックス

■ 連載・シリーズ

16 経産省・印刷産業における取引環境実態調査⑧ 持続可能な発展に向けた検討会を実施# 2

30 我が社の自費出版事情⑥ 京都・北斗プリント社

なかむら通信

会員の皆様へ



ジャグリストの皆さん、こんにちは。
会長の中村耀です。
いよいよ新年度が始まります。コロナ禍の中
で皆様はどのようにお過ごしですか？
桜の開花も今年は例年より早く、会社の近く
の江戸川公園の桜は満開です。しかし、私の
心の中は桜のように満開ではありません。
全てがクエスチョンです。東京オリンピック・
パラリンピック、東北の余震、会員数の減少、
印刷・製本の仕事の減少、等々……。

月刊

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

電子版無料公開中！

スマホでも本誌が読めます
公式HPで本誌PDF版を公開中！
毎月中旬、紙媒体より早くご覧いただけます
バックナンバー閲覧もここから



<https://www.jagra.or.jp/>

■ NEWSとお知らせ

- 12 ジャグラ
第56回定時総会開催通知
- 13 ジャグラ DTP スクール
中古 iMac 特別譲渡のご案内
- 24 理事会＆委員会通信
- 27 ジャグラBB HOTNEWS
- 28 業界の動き

東グラがビジネスコンテストを開催
JCST 第1期採点終了
～37名を JaGra 認定オペレーターに認定
訃報 添田隆男ジャグラ顧問逝去さる

- 21 「ジャグラ緊急連絡網」のご案内
- 26 「法親会」のご案内
- 26 コラム
- 29 会員の異動
- 32 企業情報
- 33 事務局日誌と今後の予定／事務局便り



本誌へのご意見・記事提供は下記まで
edit@jagra.or.jp



「ジャグラ BB」もご覧ください
経営・教育番組を多数配信！
jagrabbb.net

今年のジャグラ定時総会は昨年に引き続き、
オンラインでの開催となりました。会員の皆
様と直接会う事はできませんが（早く会いた
いものです）、少しでもジャグラが良くなる
ように頑張っていきましょう。
ところで、最近のジャグラニュースはとても
充実していますよ。皆様のご視聴をお願い
します。

同人誌草創期の作家群

ジャグラ理事 / (株)緑陽社 (東京・三多摩) 武川 優



荻窪駅を出てアーケード街に行く。夕餉の時間だが商店
街はクリスマス商戦で活気に満ちていた。目指すアパート
迄約15分。玄関を開けると、女性の靴が10足ほど乱雑に
散らばっている。ほつれた髪を直しながら迎えたのはリー
ダー格のAさんだ。「あ、今日入った方ですね」「はい。武
川と……」名乗る前にAさんが天を仰ぐ。「すいませ～ん！
まだ掛かりますう～！」玄関の脇のシンクに洗っていない
皿が零れ落ちそうに重なっている。部屋に入ると、フロー
リングのフロアーに大きな机と三つほどのちゃぶ台。8人
の女の子が一心不乱にマンガの原稿を書いていた。

「ここで待って」と言われた部屋の隅まで歩く途中、私
はそこに独特の何かが漂っている事に気が付く。時を置か
ず理解した。＜あ、ほとんどの女の子が風呂に入っていない
のだ……＞座った直ぐ前のちゃぶ台に二人。一人はセー
ラー服、もう一人は女子高のブレザー服だ。セーラー服の
子が原稿を揃えながら私に話しかける「今日入った方す
ね？」あまりの可愛さに、ドギマギする。「はい、武……」
彼女の背後からブレザー服が声を放つ。「おい〇、ノンブ
ル違ってるよ」声に陰があるが、ブレザー服も実に可愛い
い。彼女たちはこの時、高二と高三だった。ところで、か
くいう私は28歳。私を迎えたAさんが最年長で22歳（大
学4年）、つまり全て17～22歳に収まる乙女たちだった
のである。

しばらくして誰かがテレビのスイッチを点ける。「六神
合体ゴッドマーズ」というアニメが始まった。皆、一斉に
筆を止める。サブリーダーのJさんがインキで汚れた右手
を上げて「緑陽さん、勘弁して、これだけは見せてやって」
と頭を下げた。

さて、彼女たちは、次のコミックマーケット（1981年
12月）で「ルパン三世」の二次創作のアンソロジー本（複
数作家の作品集）を出そうとしていたのだ。このコミック
マーケットは、それまでの川崎市民プラザから一躍出世し
て東京国際見本市会場で開催された。前回までが助走期で、
コミックマーケットはここで一気に飛翔したと感じた参加
者は多かったろう。そうした同人誌界の高揚感の中で、彼

女たちは「とっておきのルパン本」を出そうというので
ある。その本は、全国の同人誌作家に呼びかけ、「来た原
稿は全て載せる」というかなり無謀な編集方針を立てて
いた。つまり、早い話、何頁になるか分からない本を作
ろうというのだ（約束したメットと出稿そのものを破る
のは普通だったから）。緑陽社はこの時点で400頁程度を
印刷していた。この本は最終的に640頁前後になり、2000
部を印刷。この本に参加した作家は100人前後に上った。

結局、3時間も待たされ、会社に帰ったのは深夜。社長
であるWが「よぉ～し！朝まで30版は刷るぞぉ～！」と吠
える。「無理に決まってるだろ」と茶々を入れたのは
M。この時、緑陽社は私とWとMの三人の共同
経営のようなスタイルで運営していたのだ。さ
て、この時、当社の印刷機はハマダ600CD（A3
縦通し片面機）1台だけ。片面機で640頁×
2000部を印刷すると110時間はかかる。そう、
我々はこの印刷に2週間を掛けたのである。な
んとも牧歌的な話だが、毎日原稿取りに行っ
たという「神」対応も、相応の理由があった
のだ。

後日談を二つ。この本は小学館が創設した
コンテストだと記憶しているが、「第二回同人誌
大賞」に選ばれるという栄誉を得た。もう一つ。杉並
天沼のアパートにいた8人の作家たちは、ことごとくプ
ロデビューした。そして、ルパン本の100人の作家から
もかなりの数の作家がデビューしている。デ
ビューして以降も同人誌を作る作家も多く、
可愛かった高校生2人とは今もお客様として
おつきあいがある。

こうして書きながら、私はその
後に続く様々な思い出を辿りなが
ら感慨に浸っているが、改めて
思う。

「私と彼女たちは、そう、同志
なのだ」と。

ジャグラBB好評番組を誌上再現

ウィズコロナ・アフターコロナ時代

コロナ禍の影響で中止となった全国協議会の代わりに昨年末に開催した「緊急座談会・第一部 / 第二部」をジャグラBBで配信していますが、未見の方のために本誌でも同座談を紹介しています。今月は「第二部」をお届けします。

×

自己紹介&近況報告

●岡本 皆さん、こんにちは。コロナ禍により中止となった全国協議会の代わりとして行われた緊急座談会、ここからは第二部ということで、「これからも私たちの原点である印刷物にこだわり、地域密着にこだわり、お客様の笑顔にこだわり、従来の仕事をレベルアップし、成長していきたい」と考え、実践されている5社の会員企業にお集まりいただきました。印刷物の創注という点に絞って色々お伺いします。司会は引き続き私、副会長の岡本が務めます。では自己紹介がてら、自社の取り組みや近況をお話ください。

●大橋 宮城は仙台の大橋印刷商会です。ウチは社員4人、うちアルバイト2人という小さな印刷屋です。親父が脱サラして立ち上げた会社を手伝う形でこの業界に入りましたが、当時は「これはいかん、何年かしたら閉じて別の会社に就職しよう」と思っていました。ですが20年前、ジャグラの青年部 SPACE-21 に参加して、今日ここにいらっしゃる松永さんともその頃知り合いましたが、全国の皆さんと意見交換したり、頑張ろうと励ましあったり、また来年ここで会おうなとつきあっているうちに、だんだん印刷が面白くなってきまして、ふと気づけば35年、この業界におります。

近況ですが、コロナで一時落ち込んでいた売上は、6、7月から回復してきた感じです。ウチは軽オフの仕事がメインで、製版のピンクマスター辺りのコストが掛かっていたので、リソグラフからの直接出力に変えたんですが、ほとんどの仕事は問題なくカバーできるようになって、かなりのコストダウンになりました。お陰様で商売的には苦しいものの、何とか前年比数%ダウンで収まっています。

●伊東 福島県福島市のキング印刷、伊東です。私も父親の会社を引き継いだ形で、自社に戻ったのが1989年。「何

かしなければ負けてしまう」と、この年からMac DTPやWeb制作を進め、95年には映像・音声のデジタル編集もスタートしました。どちらかというと「印刷大嫌い」という志向でしたが、実際にはその後、事業の柱になったのは年賀状のオフセット印刷で、90年代半ばの売上は11億5000万円位ありました。ですが印刷市場は縮小し、売上は年々落ち込んでくる。町の印刷屋が色々なことに手を出して落ち込み、結局ドル箱の年賀状にしがみついた挙げ句、変化することを恐れ、何もできない状況に陥ってしまいました。ここに2011年、東日本大震災が来て会社はほぼ崩壊、なんとか倒産は免れ、もう一度立て直そうと動き始めたのが2013年辺り。それまではデジタルならどこにも負けないという気持ちでやってきましたが、ここで経営方針をリセットし、「もう一度、紙に戻る」ことにしました。新しいテーマに取り組んで5、6年、動き始めているのが「紙のパッケージ印刷」です。

会社は大幅に変わりました。基本的な経営方針は「拡大よりも充実」です。ロットは小ロットに、売上よりも利益、小ロットでも付加価値をつけていく——という方針で、震災のときの売上は8億、今は5億まで落ち、社員は50名まで減り、コロナ禍でこの半年、3割近く売上ダウンしましたが、利益重視の体質強化のおかげでしょうか、9月末



我々は どう生き残るか! ②

緊急座談会・第二部

「これからも私たちの原点である印刷物にこだわり、地域密着にこだわり、お客様の笑顔にこだわり、従来の仕事をレベルアップし、成長していきたい」と考えている5社に聞く

の決算は黒字で終わることができました。これは今後に向けた希望といえますが、コロナで大変な時代ではありますが暗くはありません。あの震災で地獄を見たので、「こんなコロナなんて大丈夫だよね」と、社員からそんな声も聞かれます。こういうところがこれからの希望なのかなと思っていまして、「もう一度紙で食っていく」と、社員と

一丸になって頑張っているところです。

●國澤 東京・港支部、河内屋の國澤です。ウチは戦前、活字の母型を作っていました。祖父が創業して父に譲ったんですが、戦後、活版印刷が衰退してきたので、父が夜間学校に通いながらオフセット印刷を学び、ハイデルベルグの単色機を買って印刷会社を始めました。当初は孫請け・ひ孫請けで印刷だけの仕事でしたが、それでは先がないだろうと、私が入った25年位前に、知り合いのデザイン事務所に印刷の前工程を教えてもらい、自分で仕事を取り始めました。20年位前にMac DTPを導入し、昼間は印刷、夜はMacで版下作りと、少しずつフロントの割合を増やし、今の社員数は14人。付加価値の高い印刷物を目指してき

ましたが、ウチのお客様は広告代理店やデザイナーが90%なので、コロナ禍でイベント関係、パンフレット類の仕事がほぼなくなってしまい、4～6月は60%減まで落ちました。オリンピックのノベルティ関係も全て無くなってしまい、それを見込んで買った材料も中途半端に残っているなど、かなり厳しい状態です。8月以降はある程度元に戻りましたが、9月の決算は売上2億7000万で、ちょっと赤字が出ました。

3年前にステーションリーの自社ブランドを立ち上げ、海外向けにネット販売しており、売上の15%位になっています。自社デザイン・自社生産で利益率が良いので、今後、もっと伸ばしていきたいです。また、特殊加工も得意にしており、活版印刷、盛り上げ加工のバーコ印刷、小口に金付けを行う天金加工等、全部自社で行えます。印刷のディレクションも得意なので、そういった強みを活かして、紙の良さを再認識してもらえるような切り口で、ネットも活用しながら頑張っている最中です。

●小幡 大阪・TOP印刷の小幡です。弊社は来年ちょうど創業30周年を迎えます。大阪に本社、埼玉に関東工場、東京営業所がありますが、今年、名古屋に営業所を出させてもらいました。やっていることは昔から同じで、ジャグラ会員が得意としてきたモノクロ冊子が主力製品となります。この間、電子書籍とか、色々チャレンジしたこともありましたが、なかなか売上に結びつくことはなく、結局、モノクロ冊子に重点を置いている、そんな感じです。

●松永 鹿児島島の松永印刷です。父が創業した会社を35歳の時に引き継ぎました。現在、パートを含め従業員8名、

出席者 (敬称略)

- 大橋 邦弘 (有)大橋印刷商会 (宮城)
- 伊東 邦彦 キング印刷(株) (福島)
- 國澤 良祐 (株)河内屋 (東京・港)
- 小幡 利之 (株)TOP印刷 (大阪)
- 松永 英明 (有)松永印刷 (鹿児島)
- 岡本 泰 (株)クイックス (愛知) : 司会

本座談はジャグラBBで好評配信中!
→ jagraBB.net (経営>経営企画)



岡本 泰



大橋 邦弘



伊東 邦彦



國澤 良祐



小幡 利之



松永 英明

うち DTP オペレーターは 1 人、社外デザイナー 5 人と契約を結んでいます。今季は 50 周年というお祝いすべき年のはずでしたが、コロナのおかげでそれどころではなくなりました。ウチの会社は 6、7 割が鹿児島県の銀行関係の仕事で、伝票から封筒、チラシ、ポスターまで、ほぼ全てのものを作らせていただいています。かつては 4 色機を設備していましたが、買い替え当時、地元の会員企業が印刷通販で業績を伸ばしていたので、カラーに関してはそこに任せ、ウチは伝票類に特化することにしました。裏カーボンにナンバリングといった伝票は銀行さんに不可欠なので、それに特化した形です。そういう感じで、自社でできる仕事をとにかく伸ばそうと、これまでやってきましたが、コロナの影響で色々な仕事がなくなりました。特に、今年予定されていた国体が延期になり、鹿児島の印刷業界はかなり打撃を受けています。

そしてもう一つ、地方で一番問題になっているのは跡継ぎです。70 歳、80 歳の社長さん 1 人で取ってきた仕事を、ウチで引き受けたり、手に余るものは県内の業者に回すとか、連携を取っています。鹿児島は観光客も増えてきたので、販促品とか沢山創っていきこうと、色々な方とコラボしながら紙の分野はウチが担おうと考えています。色々な意味で、コロナは転機になったんじゃないかなと思います。

自社の特長・コア商品は？

●岡本 では本題に入ります。印刷や地域密着にこだわっている皆さんの会社の特長とか、コアな技術や商品があれば教えてください。もしくはコロナで落ち込んだ売上を力



銀行関係の取引がメインの松永印刷さんだが、鹿児島に関係ある商品開発を通して地元の活性化も模索している

左) 竹紙※を使用したメッセージカード 右) 鹿児島オリジナルの一筆箋
※編集注：鹿児島は竹林が多く、中越パルプ工業・川内工場が竹紙を生産しています
間伐材利用の竹紙は環境的にも高く評価される鹿児島ならではの商品です

バーする打開策になった商品とかでも結構です。

●松永 竹紙でできている封筒セットの販促品を夏に同業者と一緒に協力して創りました。大島紬の柄を印刷し、ボールペンとセットにしてネット販売しています。運営は他社さんで、鹿児島に関係あるものを集めて売っていますが、印刷に関係あるものはウチでやろうと……。2、3 年前から始めて、最近では道の駅とかお土産屋さんとか空港とか、そういうところにも卸しながら、裾野を広げていこうと考えています。

●岡本 これをきっかけに広げていくという感じですか？
●松永 そうですね。あと、水引を作る方が地元にいるので、いろいろな商品にちょっとしたアクセントをつけたり、一言メッセージを書けるようなものを創ったりしています。結構、年配者に好評ですよ。

●岡本 松永さんの話聞いてると、都合よくいろんな人が出てくるんですけど (笑い)、それはどこかコミュニティに参加されているってことですか？

●松永 元々、印刷会社を経営していた方が「今、何が求められているのか？」という視点で商品企画をしていまして、そこに鹿児島の色々な方が集まって勉強会をやっています。

●岡本 お客様は主にこういったところですか？ 先ほど、銀行の話をしていましたが、それ以外には役所とか？
●松永 役所はなくて学校関係、病院、介護施設とか、そういったところとも取引をしています。町内会もありますけど競争率がかなり高いです。

●岡本 営業方針みたいなものはあるんですか？

●松永 一般のジャグラの皆さんと同じように、商圏内で取りこぼしている隙間需要を探そうとか、WEB を使って外に出ていきこうとか色々考えるんですけど、鹿児島は保守的なので、新しいことに挑戦しようとする、いくら社長の私がこうしようと言っても躊躇する傾向もあって、自分自身としてもまだまだ手探りというか……。以前、通販会社の伝票印刷を引き受けたはいいいけど、繁忙期に重なってくるといろいろ無理が出てきてストレスが溜まりました。その時期だけでも増員とかすれば良かったんですけど、それを見通す力がなかったことを反省しました。

ただ、先ほど触れたように、他業種とのコミュニティの中で観光産業をターゲットにしていこうという動きはありますね。例えば、酒蔵とかお醤油の醸造所から何か打開策を考えてくれと要望されたりするんですが、そこに私が印刷分野で関わっていくという感じです。

●岡本 地場産業を振興させたいという強い思いがあるんですね？ 地域密着といえば大橋さんですが (笑い)、日頃、



“断らない” がモットーの大橋印刷商会の HP (<https://ohashi-p.jp/>) “安いから頼むのではなく、一生懸命やってくれるから頼みたい会社になれるよう努力します” という大橋さんの想いを全面に押し出している

何か心掛けていることはありますか？

●大橋 価格という観点で見れば、小規模なウチの競争力は弱いので、名指しで注文をいただけるような営業の仕方、そうすると地域密着ということしかないんです。何か特定の商品とか技術ではありませんが、ウチのモットーは「断らない」ことです。ドローンで空撮したいっていう要望が来ても「わかりました！」と。もちろんウチにドローンを扱える技術も現物ありませんけど、ジャグラのネットワークで探せば、「あそこドローン得意だったよな」と。それで話が進むことが多いんです。ただこれは「何にでも手を広げる」ということではありません。自分たちの本分である紙の印刷がおろそかになってしまったら本末転倒です。お客様にいい印刷物をお届けするために、敢えて何でも受けるということです。

●岡本 お客様はどういった方々ですか？

●大橋 町内会とか学校とか、何十年もお付き合いがありますけど、町内会長さんなんかよくお茶飲みに来るんですよ。世間話の中で「こんなことできないか？」って相談されて、直接印刷に繋がらなくても困りごとを解消してあげれば、「この仕事、大橋に頼もう！」ということになります。

●岡本 完全に地域のソリューションプロバイダーですね。気軽に町内会の人がお茶飲みに来るって、創業当時から地域密着だったんですか？

●大橋 ウチ、仙台の中でも田舎なんですよ。コミュニティも小さくまとまっているので、「印刷屋さん、ちょっと知恵貸してよ」って気軽に言えるんですよ。その信用をたゆまず磨いてきたということなのかな。

●岡本 地元密着の御用聞き営業というか、日常の中で

ウィズコロナ・アフターコロナ時代

我々はどう生き残るか! ②

緊急座談会・第二部:「これからも私たちの原点である印刷物にこだわり、地域密着にこだわり、お客様の笑顔にこだわり、従来の仕事をレベルアップし、成長していきたい」と考えている5社に聞く



キング印刷の HP (<http://www.king-p.tech/>)
トップページで“環境対応”をお客様に約束している
今後は小ロットのパッケージ分野に力を入れるとのこと

自然とそういった困りごとと情報が入ってくるというのがポイントですね。だからコロナ禍の中でも数%しか売上が落ちていない。

●大橋 ウチのような小規模企業がネットに過度に依存して、その仕事が無くなった場合、それに耐えられる体力は全くないので、だったら目に見える地元のお客様を全力でサポートするしかないという感じですかね。

●岡本 では次に伊東さん。先ほど小ロットのパッケージ印刷にシフトしたとお話されていましたが、設備投資とかはどうされたんですか？

●伊東 売上 5 億の会社がこの 6 年間で 8 億近く設備投資しました。小さな印刷機、軽オフも含めて 17 台の印刷機を出して、6 台の印刷機を入れました。全て LED-UV 機で、油性の酸化重合インキは一切使っていません。水なし印刷で VOC も一切使わないので、匂いもなく、粉も吹かず、という形で環境対応しています。音大ピアノ科卒の女性が印刷オペレーターやってますよ。

●岡本 小ロットのパッケージ印刷に活路を見出した理由って何ですか？ ジャグラの会員さんは余り手掛けない分野なので、分からない方もいらっしゃると思うので。

●伊東 ご承知の通り、印刷市場は小ロット化が進んでおり、パッケージ印刷もその例外ではありません。ただ、パッ

ケージ印刷って、5万とか10万刷って初めて採算が取れる分野なので、小ロット化って死ぬほど大変なんです。紙に印刷をして、箔押しをして、PP加工して、場合によってはエンボス・デボスをかけて、抜いて、貼って、組立てしなくちゃいけない。小ロットで、全ての工程を1社でできる会社は少ないので、結局パレットに積んで各社移動するんですが、ぐるっと回ってできあがってくる頃には1週間、10日掛かり、そうすると加工代が1万円なのにパレットの搬送料金が1万5000円掛かりましたみたいな状況なので、この分野には誰も進出できなかったんです。

●岡本 なるほど、それに特化した生産体制を構築したと。これは会社見学行きたいなあ。じゃあ次、小幡さん。モノクロ印刷に特化して13台のA3両面機稼働——要するに細かい印刷物・商品を大量にこなすという形態でしょうが、営業活動や生産面で、コロナ禍における影響はありましたか？

●小幡 ウチは御用聞き営業を得意とする会社なので、4、5月頃、お客様から「来ないでくれ」と言われたり、東京営業所自体、テレワークに切替えたりしたので、仕事が止まって困りました。関西のほうはそうでもありませんでし

たが、営業に行けないのが凄く弱点だと思いました。

●岡本 名古屋はどうですか？

●小幡 名古屋はまだ6月からですから。7～9月は「もう大丈夫」ということで営業しましたが、コロナでつまづいたので2年を目処に黒字にしたいです。コロナで売上は全体で2割落ちましたが、そこを1割でも埋められたらいいなと。何かできることと言えば、新たな市場を見つけていくということしかないかなと……。

●岡本 これだけの台数を持って、社内で一貫生産体制を作ってというのは、なかなか他社には真似できない生産性だと思うんですが、例えば機械の配置をどうするかとか、時間あたり効率をどうやって考えると、そういった面で、気をつけていることは？

●小幡 それは現場が全部考えてくれるんです。本社の工場長は機械を入れるとき、1センチ単位で考えてました。ここにこれ置いたら当たるとか、機械と機械が離れすぎる



右・自身の名を冠したステーションリー「KUNISAWA」
ブランド (https://www.kunisawa.tokyo)
上・河内屋SHA (https://kawachiya-print.co.jp/) 企画ディレクションや特殊印刷など同社の得意分野をPR



と持ち運びに時間がかかるとか、そういうのは現場が自ら考えてやってくれていますね。

●岡本 小幡さん、そう仰るけど何か社長からも言ってるでしょう？ 指示を出しているんじゃないんですか？

●小幡 いや、本当に「こうせえ、ああせえ」と昔から言っていないです。ただ何をしてきたかと言えば、社員に活躍のステージを与えました。例えば、東京営業所であったり、工場長であったり、埼玉工場であったり……。そういうステージを与えたら、期待以上のことを皆、自らやってくれました。

●岡本 では次に國澤さん。御社はデザインや高付加価値印刷とかが得意ということですが、そこら辺、印刷会社としては結構悩みの種なんですけどね。

●國澤 ウチは元々デザイン事務所や代理店と付き合いがありましたので、企画段階から参画するケースも多く、それら経験の積み重ねはありますね。営業利益的にはまだまだですが、ステーションリーを自社展開してきた経緯もあって、「ブランディング」を重視しています。会社のファンになってもらえれば、例えば相見積で高い価格であっても声を掛けてもらえます。受注産業なので、まず声を掛けてもらうことは重要です。製造設計、ディレクション、解決策——それらをいかに提案するかというのが、ウチの営業の基本ですね。

●岡本 それを支える人材は？ 中途採用ですか？

●國澤 ウチの社員はほぼ全員芸大出ですが募集したことはないですよ。自社で作った製品とかを SNS で発信しているんですが、芸大で版画学んでいた女の子が、ウチが活版印刷やっているとこの SNS で知って門を叩いてくれたり、シルクの実験印刷機も持っているんですが、シルク科を出た子が入ってくれたり……。あと、デザイン系の出版社グラフィック社が出している『デザインの引き出し』という雑誌に何回か取り上げられたんですけど、それを芸大の学生さん、よく見ているらしいです。それで連絡もらったり、卒業記念作品を作ったり、親身に関わってあげる中で、よさそうな学生さんにはタダで作ってあげたり……。また、ステーションリーのブランドを立ち上げたことで、携わってみたいと思う学生さんも結構いますね。そういう繋がりなので、社員のモチベーションは高いです。

コロナの影響で就活もままならなくて、色々な芸大の学生さんからお問い合わせいただいたんですけど、ウチもそこまで余裕はないので、ほぼお断りしている状態です。

●岡本 14人で2億7000万円ということですが、外注費が結構出ているんですか？

●國澤 外注費も出ていますし、かなり高級な紙を輸入し

ウィズコロナ・アフターコロナ時代

我々はどう生き残るか!②

緊急座談会・第二部:「これからも私たちの原点である印刷物にこだわり、地域密着にこだわり、お客様の笑顔にこだわり、従来の仕事をレベルアップし、成長していきたい」と考えている5社に聞く

たりするので結構コストは掛かっています。

●岡本 売価も高いんですね？

●國澤 ウチの名刺でこれまで一番高かったのは100枚で15万円。箔を両面7色、小口に金箔、合紙加工とか盛り上げ加工とか、どこまで盛るんだって感じですが(笑い)、注文主は投資会社の社長さん。営業の一番のツールになっているらしく、「15万でも安い」と言ってましたよ。初対面で名刺をお渡しして、話のネタそこから入れますからね。

●岡本 ステーションリーに進出したきっかけは？

●國澤 お客様であるデザイナーとか代理店さんから、無理難題つきつけられて試作品とかサンプルを作る中で、技術を身に付け、自社製品を作りたいという思いが強くなっていきました。文具メーカーのOEMを引き受ける中で、先方のデザイナーさんから、「國澤さんのところでやっちゃえば？」と言われたので、4、5年前から構想を練って、3年前にブランドを立ち上げました。

●岡本 「KUNISAWA」って、國澤さん自らの名前を冠したブランドですよ。『ビジネスアスリートのための文房具』ってカッコいいキャッチ付けてますけど、これら文具のデザインも國澤さん自らやったんですか？

●國澤 はい、自分でやりました。ステーションリー進出でハードルが高かったのは、日本は文具が飽和状態なので、勝負はかなり難しいということです。なので、最初から海外でやってみようと考えました。何故かという、日本の紙は世界でも間違いなく一番質が良いので、海外に持っていけば評価されるんじゃないかと思ったんです。ヨーロッパは万年筆文化ですが、海外の紙は粗悪で滲むというのをよく聞いてたんです。案の定、ヨーロッパにノートを持って行ったとき、一番評価されたのは紙の質でした。フルスっていう、今はツバメノートさんとかライフノートさんも採用している紙があるんですが、それは本当に万年筆にフレンドリーなんですよ。

●岡本 自社ブランドを作るって、かなり難しいことですけど、日頃からお客様の要望を実現するために努力して学んでいた。そういった積み重ねが非常に大事だという事例ですね。しかし先ほど、座談会第一部で黒木さんが「社長やる気になったら何でもできる」って言ってましたけど、そういう事例ですかね(笑い)。

コロナ禍対応のアドバイス

●岡本 ところで、コロナ禍でジャグラの会員さん苦勞されているんですけど、こうしたらいんじゃないってアドバイスはありますか？ 心の持ち様というか……。

●大橋 2011年の東日本大震災で私の会社も伊東さんの会社もめちゃくちゃになりました。本当にこれで自分の商売終わったなと思ったし、だけどあのとき不屈の魂でなんとか乗り越えられた。だから、経営者が元氣な顔で社員におはよう、お客様にこんにちとは言うおう！ そんな前向きのモチベーション、それをコロナ禍の状況下でも持つことがすごく大切だと思うんです。幸い、ジャグラという組織はものすごくフレンドリーで、僕も中村会長とか沖専務から「大橋君、元気で頑張っているか？」といつも声を掛けてもらっていますが、こういう組織は本当に少ない。前会長の吉岡さんがジャグリストという言葉を使われて、僕はこの言葉がすごく好きなんですけど、ジャグリストの絆というか、「苦しいのは皆同じだから、諦めず頑張ろう」と思うことができる。この心の支えが、コロナ禍を乗り越える一番の原動力になると思うんですよ。

●伊東 コロナによって世の中が変わってしまいました。お客様の価値観も大きく変わったので、これをどう捉えるか——我々が今すべきことは「お客様に選択肢を示す」ことです。ウチは基本、オフセット印刷ですが、他にもトナーのPODもあれば、水性インクジェット、油性インクジェット、色々な出力機器があって、当然のことながら品質はもちろん印刷料金がそれぞれ違います。例えば鰻屋の松竹梅ですが、お客様に印刷サンプルを示して「どれでいきますか？」「じゃあ今回はこれで」と選択させた瞬間から値引きの要請が消えます。要するに「お客様の価値観に合わせ、我々がいろいろなものを用意して提案する」ということです。今のは紙の出力の話ですが、これにデジタルだとか、映像や音声やSNSとか、全部ひっくるめて「こちらはこれで、こうやっていきましょう」と、お客様の要望を具現化してゆく——そのために自社は何を揃えなければい

けないのか、どういう営業をしなければいけないのか……。こういった形がコロナ後の営業では重要になると思います。きめ細かな対応が必要なので、小さな会社でもそこに活路はあるのではないのでしょうか。

●小幡 来年になっても、まだコロナ「後」にはならないでしょう。先日、うちの営業を全員集めて「この先どうしていかうか」と議論したんですけど、結局結論が出ないんですよ。こうしていく、ああしていくとか出るんですけど、「打開策」というレベルまでには煮詰まらない。営業にしたら「とにかく営業するしかない」って感じです。なので今、僕ができることといえば資金調達なんだと。何かしたいと思ったとき、資金がなければ動けない。僕はずっとモノクロ1本でやってきましたが、ここというときパッと東京へ進出できたのも、ある程度資金があったから。コロナ禍の中で何が起きるかわからないので、資金調達できるときに動いておこうと思っています。

●國澤 4月以降、コロナ禍の中で、「自分はこの商売、本当に好きでやっているのか？」と自分に問いかけました。家業を引き継ぎ、デザインにも興味があって、今までずっと25年突っ走ってきましたが、改めて「本当にこの商売が好きなのかなあ？」と自問したけどわからなかった。答えが出ないまま、同じ質問を社員に投げかけたんです。そしたら社員は皆「紙、大好きです！」って。「好きっ」てすごいパワーだなと思いました。皆、まだ若い社員ばかりなのに、その言葉にプロ意識を感じたというか……。長い間、この仕事に関わって知識や経験は増えていきますが、何よりも大事なものは「自分が本当に好きで、その好きなものをお客さんに提供できているか」ということを気づかされた瞬間でした。

なので、余り大げさにはありませんが、最近は「自分がいかに印刷が好きか」というのをお客様にアピールしています。嫌いじゃなさそうだけどりあえず儲かるからやっていそうな人と、すごく好きそうな人、どちらに仕事出したいかといったら、別に印刷でなくても後者でしょう？ なんで自分はすぐに「紙が好き！」って言えなかつ

ウィズコロナ・アフターコロナ時代

我々はどう生き残るか!②

緊急座談会・第二部:「これからも私たちの原点である印刷物にこだわり、地域密着にこだわり、お客様の笑顔にこだわり、従来の仕事をレベルアップし、成長していきたい」と考えている5社に聞く

いきましょう。そうすれば必ず困難は克服でき、目標は達成できます。皆さん、一緒に頑張っていきましょう。本日はありがとうございました。

●國澤 紙は情報媒体の主役から下りて、電子媒体が主役になっていますが、電子媒体で置き換えることのできない紙の役割は確実にありますので、それを感じつつ、紙が好きな仲間が集まって、新しい切り口でお客様の要望に応えていって、ウチのブランドを確立したいと思っています。ジャグラの会員の皆さんも、紙がどういう役割で、自分が紙に対してどう向き合っているのかと今一度考えていただくと、これからのご自身の取る道が見えて来るのではないのでしょうか？ 自分がそうであったように、新たな気づきがあるかもしれません。今日はありがとうございました。

●小幡 まだまだ先が見えませんが、店を閉めるとか、会社を閉めるとかいう業界もある中で、印刷業界はまだマシなのかなと思いますし、皆さん仰ったように、低迷する印刷需要においても、必要なものは必要ですし、まだまだ掘り起こされていない需要もあると思います。だから自分は、とにかく社員を信じてやっていきたい——皆さんもそういう風にやってください。今日はありがとうございました。

●松永 短い時間でしたが、本当にためになる話を聞くことができました。ジャグラの皆さんの立場はそれぞれで、大きい会社、小さい会社、家族経営でやっているところもあると思いますが、「印刷という仕事がどれだけ素晴らしいか」ということを改めて考えていただいて、この思いをお客様や将来を担う若い人たちにどうやって繋いでいくかが、自分に課された使命だと改めて認識できました。感動できる楽しい時間でした。本当にありがとうございました。

●岡本 この緊急座談会、第一部と第二部、それぞれ5名の方からお話を伺いましたがいかがだったでしょうか。各社各様、色々なお話を伺いましたが、皆さん本当に印刷が大好きで、ジャグラが大好きで、ということを変更して再確認できました。コロナ禍の中で、社会全体でコミュニケーションの重要性が問われていますが、それを支えるのは情報伝達業である我々印刷業界であると改めて確認できたんじゃないでしょうか。今日はお忙しい中、ありがとうございました。今後頑張っていきましょう。

たのか恥ずかしかったですね。以来、自分のモチベーションも変わって、お客様に対しての接し方も変わって、軸足がぶれなくなったというか、風向きも多少わかってきたかなと最近思うんです。

●松永 家業を継いで、22歳から約30年程、印刷業界に身を置いてきました。コロナ禍の中で改めて思ったのは、「経営者の心意気・考え方」も大事ですが、「働く人の想いや力」が如何に大きいかということです。印刷って喜びとか感動とか、そういうものを与えられるいい仕事だというのはわかっているんですけど、それを上手く伝達できていないとも感じています。なので、「印刷って本当は面白いし楽しいんだよ」という事実をもっと自分から発信していきたいですね。ジャグラはそう感じている人たちの集まりで、ここに入っていなかったら自分の感動もなかったし、自分が今、このハードルを乗り越えようというエネルギーもなかった気がします。

●岡本 ありがとうございます。印刷物に対するそれぞれの思い、そもそも何故この印刷物が必要なのか、お客様の気持ちを形にしていくことの重要性とか、皆さんの様々な想いを聞くことができて何よりでした。とにかく皆さん、「紙が好き！印刷が好き！」ってことですね。

最後に

●岡本 では最後に本日参加した感想をどうぞ。

●大橋 岡本さんの巧みな誘導で、べらべら喋ってしまいました。今年は補助金とか給付金とか融資とか、色々なものが皆さんの口座に入っておりますが、これは私たちの実力ではありません。きっちり自分たちの身をわきまえて、地に足をついた経営をしていきましょう。今日はどうもありがとうございました。

●伊東 コロナ禍だけではなく、これからもまだまだ色々なことが起こってくるかもしれませんが、私たち印刷会社の一番の付加価値は「人間の力」だと思っています。印刷物そのものではなく、それを生み出す営業や製造の人間の力が一番の付加価値であろうと……。そしてその力で、お客様の要望や時代に合わせて会社を「変化」させてゆく。毎日少しずつでも変わりながら自分を成長させていく。「変化することを楽しいと思う会社になりたい」、これが今のウチのテーマです。

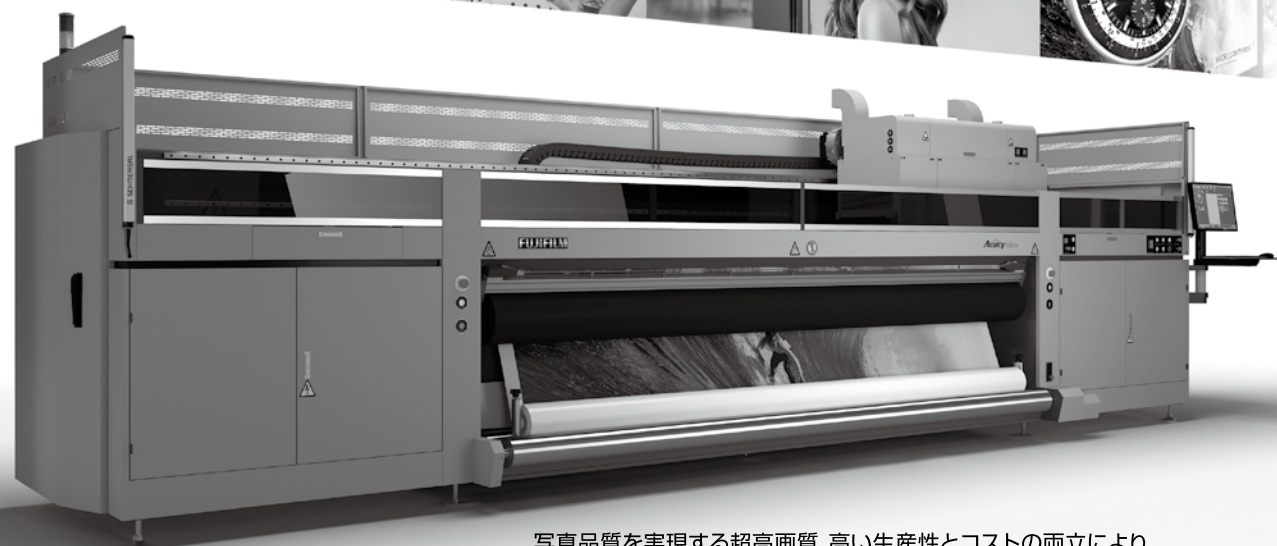
大橋さんが仰ったように我々は大変な災厄を受けました。だからこそ改めて言いますが、思っているほど上手くはいきません。でも、絶望するほど捨てたもんじゃないというのも事実で、頭使って考えて、力振り絞って頑張って



岡本副会長（左）の鋭い質問に笑顔で答える皆さん

(リライト・再構成：編集部 藤尾泰一)

スーパーワイドの 新基準



写真品質を実現する超高画質、高い生産性とコストの両立により、
今までにない高いパフォーマンスを発揮。
屋外サインから、店舗内用の高画質カラーコルトン、
内照式ソフトサイネージ、壁紙、ウィンドウグラフィックなど、
あらゆる高付加価値アプリケーションに応えます。

超高画質・高速UVインクジェットロールプリンター
Acuity Ultra 近日発売
3200Series 5000Series

富士フイルム グローバル グラフィック システムズ株式会社
東京都港区西麻布2-26-30 富士フイルム西麻布ビル ■お問い合わせ ワイドフォーマット営業部 TEL.03-6419-0850

TOKYO QUALITY.

すべてのSPコミュニケーションに最良の品質を。



東京リスマチック株式会社

なんでも相談窓口

プリントデスク ☎ 0120-269-132

平日(月~金) 9:00~17:00 E-mail: support@lithmatic.co.jp



Lithmatic
http://www.lithmatic.net

会員各位

令和3年4月1日

一般社団法人日本グラフィックサービス工業会
会 長 中 村 耀
(公印省略)

一般社団法人 日本グラフィックサービス工業会 第56回定時総会開催通知

冠省 定款第14条の規定にしたがい、一般社団法人日本グラフィックサービス工業会第56回定時総会を下記の要領によって開催いたしますので、ご案内いたします。

草々

記

1. 日 時 令和3年6月2日（水）午後2時～

2. 場 所 東京都・ジャグラ本部 ニッケイビル八階

（書面総会としますので会員の皆様は同封の委任状を送付してください）

3. 議 題

第一号議案 第56年度事業報告書の承認に関する件

第二号議案 第56年度収支決算書の承認に関する件

第三号議案 第57年度事業計画書の承認に関する件

第四号議案 第57年度収支予算書の承認に関する件

第五号議案 役員を選任に関する件

第六号議案 その他に関する件

以上、ご通知申し上げます。

補足事項

1. 総会資料の送付

会議の目的たる事項（議案）は変更する場合があります。会議の目的たる事項及びその内容（総会資料）をもって最終案内とさせていただきます。

2. 動議の提案手続き

会員は、所属支部長の承認を得て、総会に議案または決議案を提出することができます。この場合、支部長は、その内容を総会開催日の10日より前に会長あて書面をもってあらかじめ提出しなければなりません。（総会運営準則による）

3. 委任状提出のお願い

ジャグラ定時総会の開催方法は代議員制ではありません。全会員が出席（書面出席も有効）して開催されるものになっていますので、総会の委任状を提出していただきますようお願いいたします。

以上

是非、委任状を提出くださるよう重ねてお願いいたします

委任状は本誌に同封いたしますので是非ご利用ください

会・員・限・定 ジャグラ DTP スクール 中古 iMac 特別譲渡のご案内 ～設備入れ替えに伴い、旧設備を格安販売いたします～

ジャグラ DTP スクール（担当理事：谷川聡副会長）では、トレーニングルーム設備の入れ替えに伴い、不要となった iMac を整備し、ジャグラ会員に低価格で譲渡することとなりました。購入ご希望の方は下記申込書に必要事項を記入のうえ、ジャグラ本部までファクスにてお申し込みください。

×

譲渡 iMac のおすすめポイント

- DVD ドライブ内蔵、USB ポート 4 口搭載の貴重なモデル
- 2017 年に HDD を 512GB SSD へ換装、メモリは 16GB に増設済みで快適動作
- Intel CPU 搭載機で Windows もインストール可能

販売価格と台数

● 価 格：1万5000円/台(税込) + 配送料実費

● 台 数：10 台

● 申込締切：2021.5.14 金

※配送はヤマト運輸のパソコン宅急便を利用します。

BOX 代と届け先に応じた配送料がかかります。

※事務局まで取りに来る場合、配送料は不要です。

※希望者多数の場合は抽選とさせていただきます。

※購入前の問い合わせは、ジャグラ事務局・阿部まで

電話：03-3667-2271

メール：support@jagra.or.jp



【機種名】 iMac (21.5-inch, Mid 2011 型番 MC309J/A)

- CPU：Intel Core i5 2.5GHz
- メモリ：16GB (4GB × 4)
- ストレージ：512GB SSD (換装)
- GPU：AMD Radeon HD 6750M (VRAM 512MB)
- ポート・内蔵デバイスなど：
 - Mini Displayport (DVI、VGA、デュアルリンク DVI 接続対応)
 - FireWire800 × 1 (7M)
 - USB2.0 × 4 ・SDXC カードスロット
 - 8 倍速 SuperDrive (DVD ± R/DVD ± RW/CD-RW)
 - オーディオ入力／出力
 - スピーカー内蔵
 - Bluetooth 対応
 - 10/100/1000BASE-T ギガビット Ethernet (RJ-45 コネクタ)
 - 無線 LAN 対応
 - FaceTime HD カメラ内蔵
- 付属品：電源コードのみ (KB、マウス、外箱等はお付けしません)

※本体裏側に管理用番号管理シールが貼付されています。

※ Mac OS High Sierra で初期化しています。同機種に Mac OS Mojave 以降の OS をインストールすることはできません。

※本体に損傷がないことは確認済みですが、保証期間外のため、故障時のサポートは有償無償問わずお受けすることはできません。

※中古品につき、小さなキズ、目立たない程度の汚れが見られる場合がございますのでご了承ください。

※ご購入後の返品・返金・苦情には応じることができませんので、ご了承のうえお申し込みください。

ジャグラDTPスクール 中古iMac購入希望申込書

下記ご記入のうえファクスしてください。				送信先ジャグラ Fax.03-3661-9006	
社名				所属	
住所	〒				
Tel				E-mail	
フリガナ 担当者				購入 台数	台
				配送 要否	☐ 配送を希望する ☐ ジャグラまで取りに行く



SHOWA

ユーザーサポートこそ商品

株式会社ショーワは、謄写版および付属品の販売と謄写印刷業の＜昭和謄写堂＞として、昭和3年に幅弓之助が創業しました。
創業者の幅弓之助は「良いものを売り、売ったものには責任を持つ事」に頑固なまでにこだわり続け、そのこだわりは創業から100年に向けて今なおショーワの社員一人一人にDNAとして脈々と受け継がれています。

長きに渡り、多くの取引先企業様より厚い信頼を寄せて頂けるのも、企業理念にもあります様にユーザーサポートという目に見えない、形のない「商品」だからこそ、付加価値を創造し続け、溢れる情報、市場状況を正確に分析・判断しうる知識とユーザーサイドで常に物事を考える「誠意」が評価して頂けているものと考えています。

今後も常に「ユーザーサポートこそ商品」の企業理念、創業者・幅弓之助の熱い志を胸に社員一同業務につとめていく所存です。

21世紀のグラフィックアーツを共に考えるショーワユーザー会

コラボレーション & リサーチ

SHOWA会

ユーザー会で密に情報交換

年間活動

- 研修会 ○工場見学 ○総会・幹事会
- 会報・メールマガジンの発行 ○有志グループ活動

問い合わせ、入会お申込みは事務局まで

SHOWA会事務局 TEL.03-3263-6141 FAX.03-3263-6149



株式会社

ショーワ

プリントメディアの総合商社

<http://www.showa-corp.jp/>

〒101-0065 東京都千代田区西神田2丁目7番8号 TEL 03-3263-6141 (代) FAX 03-3263-6149

Horizon Change the focus

ICE Series 誕生

Connected をキーワードに製本工程の自動化を実現します。

iCE Series は、お客様へさらなる高付加価値を提供することを目指した次世代型商品群です。

ユーザーフレンドリーなインターフェースで作業性を向上させ、安定した生産性と自動化を高次元で追求しています。

さらに、ワークフローシステム「iCE LiNK」との連携により、先進的な作業環境を構築できます。

生産性と折り品質が向上

ICE FOLDER 紙折機 AFV-566FKT / AFV-564FKT

ナイフ折り時の最適な給紙間隔をリアルタイムに計測演算し、最高の処理速度を引き出すなど、ナイフストッパーの脱着作業を含めた様々な設定を自動化し、幅広いアプリケーションに迅速に対応します。



作業効率と製本品質が向上

ICE BINDER 無線綴じ機 BQ-500

セット替えの高速化により、小ロットや1冊ずつ厚さが異なるバリアブル製本時にも高い生産性を実現します。また、ホリゾン独自のデリバリー機構により、厚い自身のPUR製本においても背にゆがみのない高精度な仕上がりを実現します。



高生産性と自動化を追求

ICE TRIMMER 三方断裁機 HT-300

一枚の断裁刃で天地、小口の三辺を断裁します。断裁前と断裁後の寸法をタッチパネルに入力することで設定が完了し、最高300サイクル/時で高生産性を実現します。冊子厚さの自動測定や、断裁角度の微調整など、自動調整機能により、精度の高い仕上がりを実現します。



ホリゾン・ジャパン株式会社 www.horizon.co.jp

本社 〒101-0031 東京都千代田区東神田2-4-5 東神田堀商ビル5F TEL.03-3863-5361 (代) FAX.03-3863-5360

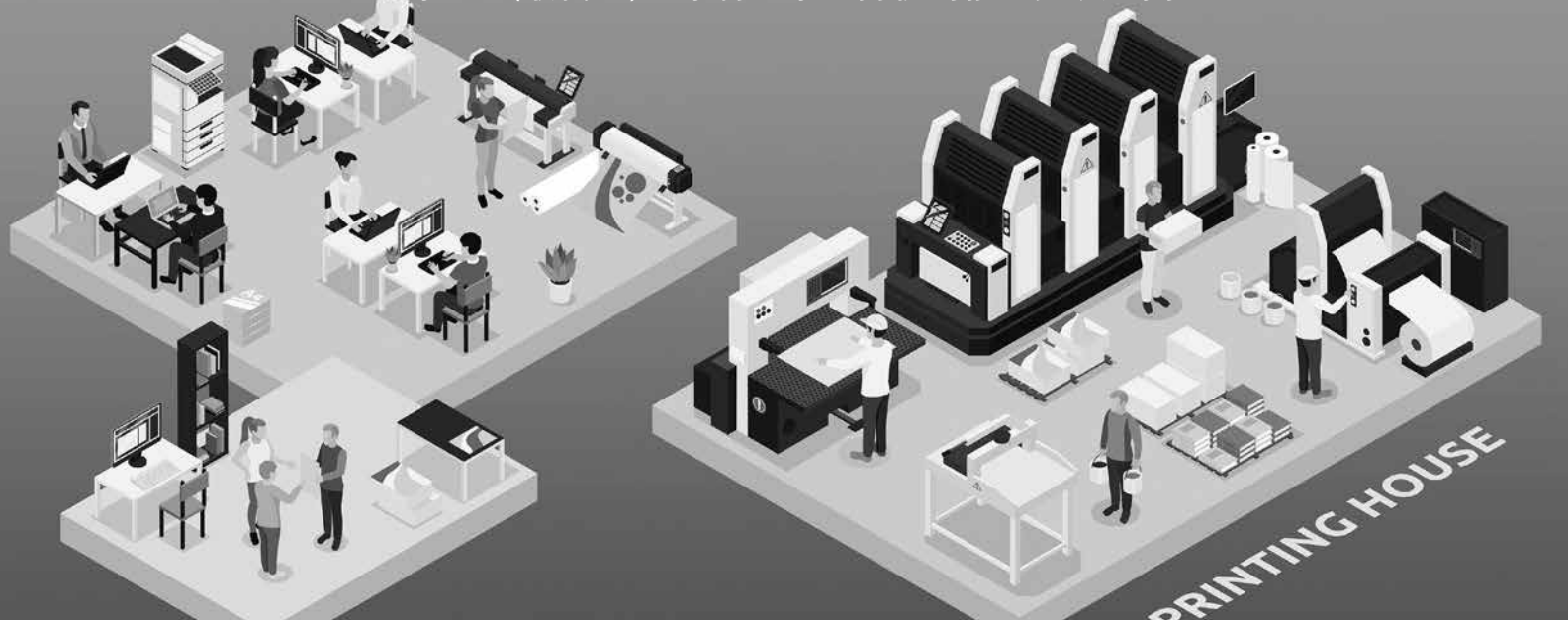
東京支社 〒132-8562 東京都江戸川区松江5丁目10-9 TEL.03-3652-7631 (代) FAX.03-3652-8083

京都支社 〒601-8206 京都府京都市南区久世大藪町510 TEL.075-933-3060 (代) FAX.075-933-4025

福岡営業所 〒813-0034 福岡県福岡市東区多の津4-12-17 TEL.092-626-8111 (代) FAX.092-626-8112

印刷産業における取引環境実態調査

第8回（最終回）：印刷産業の持続可能な発展に向けて#2



「印刷産業の取引実態の現状を把握し、持続可能な印刷産業への方策を探る」ために経済産業省がまとめた報告書の本連載。今月は最終章の「まとめ」として、具体的な「打ち手」について紹介します。

×

まとめに至る経緯

本報告書では最終章のまとめとして、①現状認識、②目指す姿、③打ち手——といった3点にふれており、①②については前回までに紹介していますが、念のため以下、簡潔にまとめておきます。

①現状認識

「印刷市場は縮小傾向。稼働率も低迷・悪化しており需給に差が存在。足許では価格競争も激化する中、今後も“印刷のみ”では先細り」。

そして、印刷業の「目指す姿」は以下の3つだと示しています。

②目指す姿

◎持続可能な発展に向け、既存の事業環境の改善に限らず、「印刷＋α」の価値創出による需要増など両輪で目指したい。

◎需要増加に向け、印刷に限らない価値創出が必要。ただし、価値創出を単独で実現し得る印刷事業者は限られると想定される。

◎そのため、「価値を創出する」という目的で印刷業に留まらない多様な企業によるコミュニティ形成が目指す姿

ではないか。

ここで出て来る「コミュニティ」の概念図は、先月号で示しましたが、改めて掲載しておきます（次ページ上）。

そして、この「コミュニティ」により産業の底上げを実現するためには、以下の4つ「勘所」を押さえておく必要があると示しています。

●それぞれのプレイヤーが、コミュニティに参画・組むメリットを意識できる

●印刷産業のみならず、地域産業全体が恩恵を受けられる

●コミュニティが単発の繋がりではなく、多様な案件で繋がりを生むような持続的なものとなる

●コミュニティの中で自分に期待される役割が分かる

以上も先月号で紹介していますが、念のため再度掲載しておきます（次ページ下）。

具体的な「打ち手」は何なのか？

以上、「現状認識」「目指す姿」を踏まえて、学識者・各業界団体派遣委員が検討会を開いて議論し、「具体策＝打ち手」の数々をまとめています（18ページ以降）。

本連載の元ネタはコチラ

「印刷産業における取引環境実態調査」に関する報告書

経済産業省 HP よりダウンロード可能

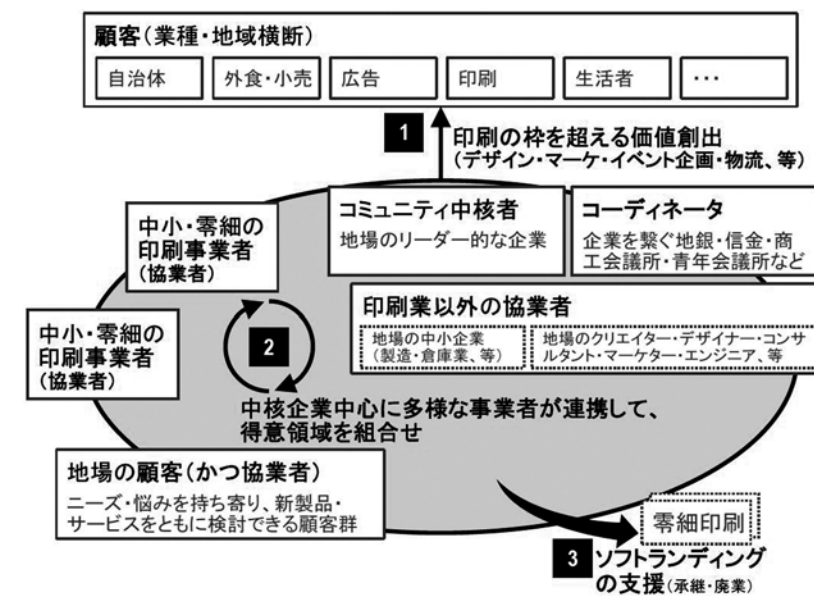
https://www.meti.go.jp/policy/mono_info_service/contents/2019_printing_surveyreport.html



目指す姿（再掲）

「価値を創出する」という目的で

印刷業に留まらない多様な企業によるコミュニティ形成が目指す姿ではないか



コミュニティの概要

①印刷の枠を超える価値創出

- ①上流・下流工程への進出や、印刷による最終製品の価値向上
- ②印刷業に限らず地域の産業全体の活性化に寄与する

②コミュニティ内での得意領域組合せ

- ①異業種とも連携して印刷に囚われない価値創出
- ②顧客とも協業し、ともに価値創出の余地を探る
- ③中核企業が牽引し、上記の座組や非競争領域の知見共有など推進
- ④印刷同業者間での効率的な分業

③前向きなソフトランディング支援

- ①承継・廃業を考える経営者が、多様な選択肢を早期に相談できる
- ②規模・工程を拡大したい買い手側も適時に相談できる

目指す姿を実現するためには（再掲）

上記コミュニティにより産業の底上げを実現するには、以下の「勘所」を押さえる必要がある

コミュニティによる産業底上げに向けた勘所（初期的）

●それぞれのプレイヤーが、コミュニティに参画・組むメリットを意識できる

- コミュニティに属さなくても事業が順調なプレイヤーもいるので、参画するメリットが見える必要
- 取組初期はうまくいかないことも想定され、試行錯誤の原動力となる将来的な便益への期待感が必要
- そのため、立場は違えど各プレイヤーが思い描けるメリット（売上／利益／顧客接点など）の事前の説明が必要

●印刷産業のみならず、地域産業全体が恩恵を受けられる

- 需要を増やすという観点では、印刷業の顧客である地域産業全体の発展が重要
- そのため、印刷企業だけが儲けるのではなく、最終顧客（地場の小売・商店街など）ひいては生活者まで潤う設計を行うことで持続性が保てる

●コミュニティが単発の繋がりではなく、多様な案件で繋がりを生むような持続的なものとなる

- 特定の案件に限らず、コミュニティ内ではいつでも、誰でも、（飲み会含め）簡単に声を掛けて繋がれる状態が作られている
- コミュニティの中の企業同士が、個別の案件ごとに得意領域を持つ企業が繋がり価値を創出する

●コミュニティの中で自分に期待される役割が分かる

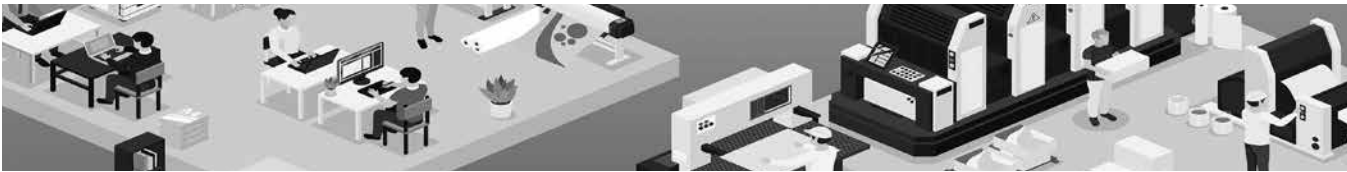
- 従前、自社に閉じて受注型で動いてきたため、どのような役割が他社から見て価値が大きいか分からない可能性
- そのため、コミュニティの中での自社の得意領域が分かり、他社に伝えられる仕掛けが必要

以上を踏まえて、具体的な実現のアイデア「打ち手」を見ていきましょう！（次ページ）

目指す姿実現のために、印刷業界が取りうる「打ち手」は何か？

前述の「勘所」を支えるうえで、7つの「打ち手」が考えられる
地域・個社ごとに取り組み易いものから選んで始めてみては？

勘 所	左記「勘所」を支える「打ち手」とは？	補 足
◎各プレイヤーが、コミュニティに参画・組むメリットを意識できる ◎印刷産業に限らず、地域産業全体が恩恵を受けられる ◎コミュニティが単発の繋がりでではなく、多様な案件で繋がりを生むような持続的なものとなる ◎コミュニティの中で自分に期待される役割が分かる	1. 新しい価値を求める需要の創出 2. 個々の企業における、価値創出意識と能力の向上および定着 3. コミュニティ中核プレイヤーの発掘 4. コミュニティへの多様なプレイヤーの巻き込み 5. コミュニティ内での互いの強み理解と分担 6. コミュニティ内での共通領域の効率化と高度化 7. スムーズな事業承継／廃業の支援	◎コンセプト実現のためには、左記7カテゴリの打ち手が有効であろう ◎但し、地域・企業ごと、置かれた状況は異なるので、効果的な打ち手も当然異なる ◎全ての打ち手が、全ての企業に効く訳でなく、実施される訳でもない ◎多様な打ち手から、親和性あるもの、チャレンジしてみたいと思えるものを、各企業が選べば良い
上記それぞれの具体的アイデアが下記		
「打ち手」のカテゴリ	具体的な「打ち手」のアイデア	事例（カッコ内はサービス提供者）
1. 新しい価値を求める需要の創出	◎需要者の未解決ニーズ公募入札 P/F＊ 独創的なパッケージやポスター等、汎用的な印刷技術では実現し難いニーズを需要者が登録。応えたい印刷企業が手を挙げる ＊P/F＝プラットフォーム ◎地場の印刷を取り巻く人の工場見学 地場の顧客・同業他社・生活者を交えた印刷工場訪問・意見交換により、新たな製品の着想を得る	◎顧客企業が抱えるニーズ動画配信 中小機構のJ-Good Techは、大企業が悩み・ニーズを動画配信し、中小素材材企業が提案できる場を提供（中小機構 J-Good Tech） ◎地場の中小企業巡りツアー 墨田区内の同業・取引先や生活者が同区の中小製造業を訪問して、工場見学や製作体験を行い、そこから新製品や改善点の着想を得る（すみだファクトリーめぐり）
2. 個々の企業にて、価値創出の意識と能力の向上&定着	◎印刷企業でのデザイン思考 WS（ワークショップ） 印刷企業にてデザイン思考 WS を開催。デザイナーが訪問し、一緒に考えることで、顧客の悩み起点でサービスを発案する方法を学ぶ ◎需要者との対話でのプロトタイプ洗練 新製品・サービスのアイデアに対し、実際に需要者にインタビューして、反応を集められる仕組みを提供 ◎価値創造プロセスのトライアル デザイナー・メーカーなど招いて、上市＊に至る全体・一部の工程を、ひと回し体験してみる ＊商品やサービスを初めて市場に出すこと ◎経営塾での体系立てたインプット 専門の外部講師を招き、新製品・サービス構想作り、事業計画立案、開発、マーケティング、販売、改善の一連の流れを学ぶ	◎中小素材材×デザイナー “キャンプ” ある穴開け加工の会社では、外部デザイナーとともに WS を全5回行い、技術起点でなく、顧客価値起点でサービスを発想（GK 京都） ◎顧客業界エキスパートとの議論の場 狙う業界・顧客に想定するニーズ・悩みがあるか、業界エキスパートにインタビューして確認できる（ビザスク・リンカーズ） ◎既存製品を使った PR・マーケ研修 素材材企業が既存の自社製品を使って、プロモーション・マーケティングの仕方を学ぶ WS を提供（GK 京都） ◎地域産業の次世代を担う若手経営塾 地場中小の後継者・若手経営者（45 歳程まで）向けに、意識改革・経営学習・経営戦略形成のテーマで1年間12回の講義（フロンティアすみだ塾）



「打ち手」のカテゴリ	具体的な「打ち手」のアイデア	事例（カッコ内はサービス提供者）
3. コミュニティ中核プレイヤーの発掘	◎経営塾で異業種交流・リーダー発掘 地銀・信金、商工会議所、青年会議所、自治体の産業振興課など、地域産業を強くしたい第3者が経営塾を開き、その中で横断的連携とリーダー発掘を図る ◎印刷業界団体による地区取り纏め 各地区を取り纏める印刷業界団体の地区リーダー企業が中核を担う	◎地域産業の次世代を担う若手経営塾 地場中小の後継者・若手経営者（45 歳程まで）向けに、意識改革・経営学習・経営戦略形成のテーマで1年間12回の講義（フロンティアすみだ塾） ◎印刷業界団体による地区取り纏め 各地区組合員同士の親睦と情報交換を図る場を提供したり、底上げにつながるセミナーを開催する（各業界団体の地区会）
4. コミュニティへの多様なプレイヤーの巻き込み	◎異業種が交わる強みマッチング P/F 各印刷企業が自身の強みとなる、印刷方式・工程を登録し、一方で、クリエイター・倉庫業など関わりうるプレイヤーも自身の強みを登録し、多様な組み先を互いに探せる ◎異業種が交わるコワーキングスペース クリエイター等も交えたコワーキングスペースに各社がオフィスを構えることで協業接点を日常的に探る ◎第3者が促す地場の異業種交流 地銀・信金、商工会議所、青年会議所、自治体の産業振興課など、地域産業を強くしたい第3者が企業を引き合わせ、その中で協業接点を探る ◎提携パターンでの雛形化 ありえる提携・利益配分パターンを予め周知、合わせて契約書等の雛形も整備することで、コミュニティに乗りやすくする	◎中小・ベンチャーの強み登録 P/F 強みを登録して、投資・業務提携のマッチングを成立させる P/F を、大企業・中小企業・スタートアップを巻き込んだ提携を成立させる（Batonz Ventures） ◎印刷工場直結型シェアオフィス クリエイターが印刷設備と印刷のプロを有すシェアオフィスに入居し、デザイン工程からコラボ提案する（co-lab 隅田亀沢：re-printing） ◎地域産業の次世代を担う若手経営塾 地場中小の後継者・若手経営者（45 歳程まで）向けに、意識改革・経営学習・経営戦略形成のテーマで1年間12回の講義（フロンティアすみだ塾） ◎業界団体による提携事例の整理 印刷業界団体が提携による成功事例を整理する中で、利益配分の例や契約書雛形の型化まで実現できるか
5. コミュニティ内での互いの強み理解と分担	◎地域軸での密度高い異業種交流会 定期的に地域内で印刷企業含む協業のための交流会・展示会を開き、強みを共有、協業の可能性を考える ◎印刷成果物／工程別の強み共有 P/F 地域の印刷事業者の得意とする印刷方式・印刷外サービス・工程などをもとに、迅速に分業先を発見、打診できる仕組み ◎異業種が交わる強みマッチング P/F 各印刷企業が自身の強みとなる、印刷方式・工程を登録し、一方で、クリエイター・倉庫業など関わりうるプレイヤーも自身の強みを登録し、多様な組み先を互いに探せる	◎地域軸での密度高い異業種交流会 企業同士の連携に注力しながら、既存ビジネスの延長でなく、「今までに無かった価値を創出して行く」イノベーションにこだわるイベント（川崎ビジックスワールド） ◎地域ごとの分業先探索リスト 全印工連では「全国組合名簿優秀印刷会社一覧」として、地域ごとの企業一覧を書籍として発刊（全印工連） ◎中小・ベンチャーの強み登録 P/F 強みを登録して、投資・業務提携のマッチングを成立させる P/F を、大企業・中小企業・スタートアップを巻き込んだ提携を成立させる（Batonz Ventures）

次ページへ続く

「打ち手」のカテゴリ	具体的な「打ち手」のアイデア	事例（カッコ内はサービス提供者）
6. コミュニティ内での 共通領域の効率化と高度化	◎印刷業間の勉強会・工場視察 印刷企業が互いの工夫を、勉強会や工場視察などでシェアして地域印刷全体の底上げを図る ◎コミュニティ企業内での機能共通化 営業面（Web 受発注の仕組み）や購買面（原材料調達仕組み）、工程管理面（原価管理の仕組み）をコミュニティ内で共通化し、皆が使えるようにする ◎共通業務のアウトソース アウトソーシング専門プレイヤーが、コミュニティの共通業務をまとめて担ったり、公的機関が一部の共通業務を代行するなど	◎原価管理にかかる勉強会・工場視察 印刷企業向けの原価管理や「見える化」セミナーを開催。その中では先進的な取組をする個社が事例を同業他社にシェアする講座も開催（JAGAT） ◎購買・販売機能の協同組合への集約 農家の協同組合として、農業資材の購買機能や、市場への販売機能を集約（JA） ◎海外進出に係る共通業務の支援 中小製造業の海外進出に際しての知財調査・輸出関連業務などを、公的機関が支援することを検討中（素形材PJT）
7. スムーズな事業承継と 廃業の支援	◎事業譲渡・売買マッチングP/F 同業に限らず、広告代理店や出版など印刷・特定工程機能を持ちたい企業と広くマッチングできるP/F ◎他の選択肢含む事業継続の相談口 いきなり廃業・譲渡・売却を考えるのではなく、事業継続に向けた助言も含めてベストな提案を受けられる窓口を作る	◎事業譲渡・売買マッチングP/F 事業をやめようと思っている方や、売りたいと思っている方と、事業を始めたいと思っている方や、買いたいと思っている方とを繋ぐP/F（Batonz） ◎事業引継ぎ支援センター 中小企業のM&A仲介経験を十分に積んだ専門家が、公正中立な立場で豊富な経験に基づいた助言を行う窓口（中企庁）

最後に（検討会における意見）

検討会での委員の皆さんのご意見を紹介して、連載の最後といたします。

●印刷産業の実態について

- ①印刷企業の設備稼働が7割程度であるが、段取替えを除いた「本当にお金を稼ぐ稼働」は3割程度。
- ②収益が高まらない問題は、単価の低さ。ネット印刷の登場や、官公需の受注単価などが要因。また、付加価値を付けていくことも必要。
- ③収益について数値管理を十分にできていない、そのためのデジタルインフラや人材も不足している

●印刷産業の目指すべき姿について

- ①地域でコミュニティを形成しながら、全体として価値を高めていくコンセプトは賛成。
- ②地域活性化のプロモーターとしての役割を果たし得る印刷企業はいると思われる。
- ③印刷企業は地域経済のハブであり、多様な産業・金融機関・官公庁と繋がりを持てる。
- ④印刷業界のデジタル化を進め、需要と個々の企業の設備をマッチングする、きちんとコストテーブルをもって利

益を出せるようにすることが必要。

- ⑤印刷業界内でもコミュニティがあることで、新しい仕事を創り出せる可能性は有る。
- ⑥このような新しい取組みを始める際、なかなか各企業は動いてくれない。どこからどのように始めていくのか、知恵を絞る必要が有る。

（連載終わり）

【編集部より】 昨年7月号より8回に亘って経産省がまとめた報告書をダイジェストとして紹介しましたが、いかがでしたでしょうか？ 本報告書はその冒頭で、業界の現状を「需要減の中、事業者減も、各事業者の稼働率は低く、未だ供給過剰。特に、小規模事業者の減少が進行」と描写していますが、日頃、漠然と感じているこれらの事実も、アンケートの数値やグラフを通して示されることで、より一層現実のものとして捉えることができたのではないのでしょうか。「変革」が叫ばれて久しい印刷業界ですが、コロナ禍への対応も加わって、以前にも増してその歩みを進めなければなりません。会員各社が各々の強みを活かした自社の将来を描くための基礎資料として、本報告書を活用されることを望み、連載を終了いたします。

●予告：次号で本報告書を読んだ感想を、東京グラフィックス・斎藤成専務に寄稿していただく予定です。お楽しみに。

ジャグラ緊急連絡網

地震・大規模水害など緊急事態が発生したときの手順

- ① 身の安全確保、緊急避難、二次被害防止
安否確認(社員・家族・来訪者)
- ② 被害状況確認
本部よりFAX送付 → 該当被災地域の会員へ
- ③ 会員から被害状況の連絡 → 支部長へ
- ④ 支部長が担当支部の被害状況を集約
- ⑤ 支部長による状況報告 → 地協会長へ
- ⑥ 地協会長による状況報告 → 本部で集約

ジャグラ本部連絡先

Tel 03-3667-2271 Fax 03-3661-9006
E-mail jagra@jagra.or.jp

◎状況を見ながらできるだけ急いで連絡をするように心がけてください。支部長は日頃から支部会員とコンタクトを取り、携帯電話を把握しておきましょう。支部の緊急連絡網やLINEグループなどを整備しましょう。

◎お知らせいただく被害状況は、ジャグラ理事、地協会長、支部のみが共有するものです。第三者に漏らすようなことはありません。

◎本部が被災した場合は会長指示のもと、①近畿地協▶②北海道支部・地協▶③中国地協▶④九州地協の順で、本部代行として災害対策本部を設置します。

◎災害用伝言ダイヤル（171）、災害用伝言版サービス（各社携帯メニューから）、災害用ブロードバンド伝言版（WEB 171）なども活用してください。サービスにより、録音時間の制限や48時間で消去されるものがありますので複数の方法で対応するようにしてください。

◎万が一被災してしまった場合は、自治体ではボランティアなどの人的支援、救援物資輸送、災害復旧貸し付け、債務返済緩和等の措置が取られます。

◎メーカーでは被災した機械の無償修理や代替機の貸出しなどがあります。各自治体やメーカーにお問い合わせください。

基本性能を
追求した
Pro の最高峰。

RICOH
imagine. change.

多様化するニーズに対応し、ハイクオリティな印刷を続けられるタフな生産機。

生産性を高める高速出力、滑らかな高画質、高精度なレジストレーション、
幅広い用紙対応力など磨き上げた基本性能に加え、新技術 IQCT* for High-End による印刷品質の自動安定化と
印刷前の調整作業の省力化により、デジタル印刷ビジネスを強力にサポートします。

リコーの新たなフラッグシップモデル RICOH Pro C9200 シリーズの登場です。



RICOH Pro C9210/C9200

www.ricoh.co.jp/pp/pod/

*Inline Quality Control Technology ※写真はRICOH Pro C9210 にオプションを装着したものです。

多言語ユニバーサル情報発信ツール

MC Catalog+

エムシー カタログ プラス



Japan.
Endless
Discovery.



多言語に対応した デジタルブックを簡単に作成 手軽に配信・快適に閲覧

あらゆる紙媒体をデジタル化し、スマートフォンやタブレット端末に手軽に配信。
さまざまなシーンにおいて、時間・場所・言語にとらわれず、情報発信から閲覧環境
まで、ワンストップで最適な環境を提供いたします。

快適なユーザ体験をもたらす
多彩で豊富な機能を搭載



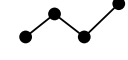
テキストウィンドウ
表示



自動音声合成
機能



SNS連携機能



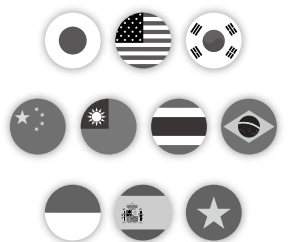
ログ解析機能



配信エリア
指定



本文検索機能



高性能翻訳エンジン

JPSA **モリスワ**

モリスワは、日本障がい者スポーツ協会を応援しています

www.morisawa.co.jp

詳しくは **エムシーカタログ**



●記載されている会社名・商品はそれぞれ各社の登録商標または商標です。●本仕様は、予告なく変更する場合があります。

プロ、体感。 RICOH Printing Innovation Center ショールームスペース RICOH Proをはじめ、プロダクションプリンティングビジネスの新たなソリューションをご覧ください。またDTPセミナーも定期的に開催中。
お問い合わせ：050-3534-2121 ※ご利用は予約制となっております。詳細につきましては、担当営業または販売会社までお問い合わせください。

この広告は、リコーが提供する新しいクラウドサービスであるRICOH Clickable Paper サービス*に対応しています。 * iPhone/iPad/Android™ アプリケーション『RICOH CP Clicker』(無料)をダウンロードし、
広告を撮影(クリック)すると、商品のスペシャルサイトなどインターネット上の関連情報をご覧いただけます。

株式会社リコー 〒143-8555 東京都大田区中馬込1-3-6
リコージャパン株式会社 〒105-8503 東京都港区芝3-8-2

※iPhone、iPadはApple Inc.の商標です。※iPhoneの商標は、アイホン株式会社のライセンスにもとづき使用されています。※AndroidはGoogle Inc.の商標です。

理事会&委員会通信

3.19 理事会で定時総会の議案を決定

24 年文化典開催地（広島）・地協活動支援金の配分額なども承認

理事会議事録より抜粋

3.19 第 7 回理事会

ジャグラは 3 月 19 日、ニッケイビル 8 階会議室にて第 5 6 年度第 7 回理事会を、ネット会議にて開催した。

×

第一号議案 役員の派遣・スケジュールに関する件

→省略（本誌巻末スケジュールをご参照ください）

第二号議案 ジャグラ文化典開催地に関する件

2024 年は近畿地協、北陸地協、中国地協の順で検討していたが、近畿・北陸から辞退の連絡があった。その後、中国地協に打診したところ開催 OK の連絡であった。このため 2024 年は広島開催とした。

2022 年 東海地協／愛知（決定）

2023 年 四国地協／高知（決定）

2024 年 中国地協／広島

2025 年 東京地協／東京（決定）ジャグラ 70 周年

2026 年 未定

《検討の経緯》

満場一致で承認した。

第三号議案 56 回定時総会議案に関する件

第 56 回定時総会議案について、以下のとおりとしたい。

第一号議案 第 56 年度事業報告の承認に関する件

第二号議案 第 56 年度決算報告の承認に関する件

第三号議案 第 57 年度事業計画の承認に関する件

第四号議案 第 57 年度収支予算の承認に関する件

第五号議案 その他に関する件

《関連提案》

沖専務より、「役員の選任に関する件」を議案として追加してほしい旨、提案があった。

《検討の経緯》

「役員の選任に関する件」を第五号議案、「その他に関する件」を第六号議案とすることを、満場一致で承認した。

第四号議案 57 年度事業計画（案）の承認に関する件

57 年度事業計画（案）について、別紙資料のとおりとしたい。
→省略（後日送付の総会資料でご報告いたします）

《検討の経緯》

満場一致で承認した。

第五号議案 57 年度収支予算（案）の承認に関する件

57 年度収支予算（案）について、別紙資料のとおりとしたい。
→省略（後日送付の総会資料でご報告いたします）

《検討の経緯》

満場一致で承認した。なお、谷川副会長より、①収入は会員数 830 社で試算した、②番組の充実を図るためジャグラ BB の予算を増額した、③災害見舞金を 68 万円積み増した。この結果、支出は 1 億 1622 万 3480 円、収入は 1 億 1825 万 4000 円で、収支差額は 203 万 520 円となった。また、手元資金については担保できているとの説明があった。

第六号議案 地協活動支援金制度の件

地協活動支援金制度は、会員減少や活動資金不足で地協活動ができない地協を応援するための制度で、来年度は 2 種類実施したい。

①地協活動支援制度として、今後も継続する制度で、「地方協議会活動支援金規程」に従い、地協で行うセミナーや事業等の活動費に充てるというもの。1 地協に対して上限 10 万まで支払う（事前の承認、領収書必要）。ただし特例措置として、今年度 10 万を使っていない地協については、今年度と次年度合わせて 20 万まで申請することが可能。

②会費減免ではなく、地協活性化の目的で来期のみスポットで支払うもの（領収書不要）。総額 400 万円のうち、332 万円を 11 地協に配分する。残り 68 万円を災害見舞引当金に充当する。

なお、1 月 13 日、中村会長よりジャグラに対して 100 万円の寄付をいただいた。「地協活動に活かしてほしい」との要望があり、全額、地協活動支援金に充当させる。

◎地協活動支援金制度配分案

北海道 12 社 15 万円 東北 77 社 30 万円

関東 118 社 36 万円 東京 276 社 60 万円

北陸 37 社 25 万円 東海 54 社 25 万円

近畿 120 社 36 万円 中国 21 社 25 万円

四国 50 社 30 万円 九州 44 社 25 万円

関東複写 50 社 25 万円

合計 859 社 332 万円

※会員数：2020 年 12 月の数字

《検討の経緯》

満場一致で承認した。

第七号議案 高知大会決算報告の件

昨年 6 月に実施予定だったがコロナの影響により中止となった。その代わりに記念誌を発行した。四国地協より決算報告書が提出されたので報告を行った。なお、沖専務より剰余金 31 万 7345 円については四国地協に入金したとの報告があった。

【主な意見】

通常、本部からの助成金は 150 万だが、追加で 100 万円助成されているのはなぜか？

→中止が決まる前から活動していたため、特例措置として追加で 100 万円助成した。

《検討の経緯》

満場一致で承認した。

第八号議案 その他に関する件

①尾形理事より②地協活動支援金の申請方法について質問があった。

→事務局より地協の振り込み口座を確認するための FAX を送る。確認後、4 月に振り込む。

②原田理事よりジャグラ BB は賛助会員から番組提供してもらうなど充実を図っている。会員登録数がもう少しで 1000 人を超える。今後も協力をお願いしたい。

③熊谷理事（宮城）より 2 月 13 日の地震の被害報告と災害見舞金の報告があった。次回、東北地協総会は 7 月に福島市で開催予定。コロナの状況を見ながら内容はこれから検討する。

④渡辺理事より、中村会長の 100 万円の寄付のお礼、ジャグラ BB への期待などの意見があった。

⑤岡澤理事より、神奈川県支部の垂細亜工業写真(株)が 3 月末で廃業となった旨報告があった。

⑥沖専務より 2 月末での会員数、入会 10 社、退会 64 社で合計 855 社である。また、次回の理事会はリアル会議（懇親会も予定）で開催する。来られない人は Zoom で参加してほしい旨報告があった。

⑦鈴置監事による総括が行われて、以上で全ての議案の審議を終了した。

以上

●出席理事・監事

会 長 中村耀

専務理事 冲敬三

●ネットで開催の理事・監事

副会長 熊谷正司、岡澤誠、清水隆司、岡本泰、谷川聡、宮崎真理 事 渡辺辰美、向井一澄、熊谷晴樹、中島博、尾形文貴、樋貝浩久、鈴木将人、齋藤秀勝、中村盟、吉岡新、笹岡誠、原田大輔、武川優、高橋広好、岡達也、岸徹、本村豪経、池邊寛、斎藤隆正

監 事 東海林正博、鈴置誠

臨 席 稲満信祐（東京・港）、松下忠（和歌山）、岩下浩幸（福岡）

※利害関係案件は 0 件であり、理事の離席はなかった



全国どこからでも受講できる

オンライン指導ご相談受付中

Illustrator・Photoshop・InDesign・Lightroom・Acrobat・印刷用 PDF・Dreamweaver・ウェブ基礎・ウェブアクセス解析・HTML・CSS・WordPress・JavaScript・Premiere Pro・After Effects・映像制作基礎 ほか全 36 講座

ジャグラ本部9F JaGraプロフェッショナルDTP&Webスクール

<https://www.jagra.or.jp/school/>

法律相談ネットワーク 「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！

取引先との
トラブルを、
解決したい！

個人情報保護
の書きこぎ、
どう書くの？

基本契約書の
内容チェック
どうやるの？

専任弁護士を
雇う余裕は
ないなあ...

グラフィックス法親会の概要

- 専任 山本正 / 岡田尚人 弁護士
- 会費 22,000 円 / 年 (税込)
※ 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)

申し込み・お問い合わせはジャグラー事務局まで
電話：03-3667-2271

Column

既存ツールをコロナソリューションに転換

e- 中小企業ネットマガジン Vol.967 より転載 (<https://mail-news.smrj.go.jp/>)

エコモット (札幌市中央区) は、IoT (モノのインターネット) を活用したソリューションサービスを提供している。IoT で収集、クラウド上で蓄積した情報を統計解析し、AI などの分析手法を用いて知識に変えて提供することで、顧客の抱える異常監視、残量確認、環境測定、位置情報管理などの課題を高速かつ効率的に解決している。

だが、新型コロナの影響で、主力の「交通事故削減ソリューション～Pdrive～」と「顧客ニーズに合わせた IoT 導入支援～FASTIO～」の売り上げが、前年同期比で約 2 割減少した。同社は北海道札幌市に本社を構えているが、顧客の多くは道外にいる。常態化していた出張訪問営業が、外出自粛要請で停滞したことが大きな要因だった。

同社は思考をすぐに切り替え、感染症対策ソリューションの開発に注力。息を吹き返した。とりわけ成功したのは「サーモカメラソリューション」シリーズだ。初弾は、「MET-EYE (メットアイ) for 体温計測」と銘打ったウェアラブルサーモグラフィカメラ。昨年 3 月に早くも提供を開始した。建設業向けソリューションの MET-EYE (専用通信機とヘルメット装着型カメラのセット) を、サーモカメラソリューションに転換したものだ。次弾は、AI 顔認証技術によって最大 16 人を同時に計測できる「サーモロイド Pro」。業種を問わず引き合いが相次ぎ、多くの導入実績を残すことが出来た。

同シリーズとは別に、「空席状況確認サービス～アイテル～」も好評を得た。飲食店の空席の有無を LINE で可視化するツールの利用目的を、店舗の混雑状況の可視化に切り替えたものだ。来店時の 3 密回避支援サービスとして提供したことにより、飲食店だけでなく、スポーツジムやホテル、コワーキングスペースなど幅広いジャンルの施設が導入した。

独自にオンラインショップも開設し、感染症対策ソリューションの販売を始めた。従来の B to B のみの業態から、D to C (事業者によるネット直販) の業態に拡大できたことは、大きな自助となった。こうした機転の利いた対策が奏功し、2020 年 8 月期決算は微増で着地した。入澤拓也社長は次期増収戦略として「アイテル」にクーポン発行や店舗限定の LINE アカウントとの連携機能を追加し、販促を強化する方針だ。外出先での感染不安を少しでも緩和できるよう、飲食店に限らず混雑する恐れのある施設などに訴求していく。

5G (第 5 世代移動通信システム) でも商機をつかみたいという入澤社長。「新型コロナの影響で、社会・経済のデジタル化が加速していくのは目に見えている。この時流に乗って、IoT をワンストップで提供出来る当社の強みを活かした北海道発の IoT ソリューションを広めていく。After コロナを待つことなく、インフルエンザを含む感染症対策×IoT を事業化していきたい」と、社会貢献とコロナ不況突破に意欲をみなぎらせている。

ジャグラーBB

JaGra Broadband Contents Service

HOTNEWS

2021年4月号

ジャグラーが運営する、印刷業関連のセミナー、情報動画配信サイトです。2006年の開局以来、印刷業の情報収集、人材教育ツールとして多数の印刷会社に活用されています。

ジャグラーBBで
つながろう！

今週の 支部長

ジャグラーニュースの人気コーナー。毎回、全国の支部長さんにインタビューを行っています。

好評配信中！

カテゴリ ニュース ニュース・業界情報 ジャグラーニュース



東京・湾支部
深海 正洋 支部長



山梨県支部
樋貝 浩久 支部長



東京・中央支部
中田 逸郎 支部長



東京・新宿支部
大塚 宜輝 支部長



長野県支部
宮澤 徹 支部長



大阪府支部
岡 達也 支部長



神奈川県支部
岡澤 誠 支部長



キャスター
高階 亜理沙

現在取材継続中！今後にご期待ください！

今月のおすすめ番組

最新情報はWEBをチェック



ビジコン！2020
ファイナルプレゼン大会
【優勝・準優勝・第3位】



KICK START ストーリー
～RICOH Pro C
& Ri 100×ECサイト編～
【賛助会員情報】



Acrobatベーシック講座
(step-1 基礎知識)



カテゴリ BBネットワーク 支部・地協発情報

カテゴリ ニュース ニュース・業界情報

カテゴリ 教育と技術 ジャグラーSchool Basicシリーズ

業 界 の 動 き

ジャグラ

2.17「ビジコン！ 2020」の入賞作品決まる （株研美社の西岡さんが優勝！ 東京グラフィックス

ジャグラ東京地協＝東京グラフィックスは、ビジネスアイデアコンテスト「ビジコン！」を毎年実施しているが、去る2月17日に2020年度の最終審査会を行い、西岡佐記さん（株研美社／中央支部）の『ウチ inch』を優勝作として選出しました。

×

今回の「ビジコン！ 2020」には38点の応募があり、一次審査（形式審査）および二次審査（専門家審査員による採点）で、入選作品11点を選出しました。専門家審査員は、おもちゃクリエイター・高橋晋平先生（審査委員長）と中小企業診断士・伊豫田竜二先生の2氏。

そのうえで、入選者11名によるファイナル・プレゼン大会を、2月17日にオンラインにて開催。当日は専門家2氏のほか、東京都産業労働局商工部・佐藤拓也経営支援課長と東京グラフィックス・清水隆司会長の両氏も審査に加わりました。

プレゼン大会では各々10分間の持ち時間で、力の入った提案が行われましたが、厳正なる審査の結果、第一位に西岡佐記さんの『ウチ inch』を選出しました。Web上に「一つ屋根の下」「家族」を創るという、新しいコミュニケーションのあり方を提案するアイデアで、コロナ禍における孤立を防ぐという社会的な意義の高さと、ドラマチックな展開が見込め、“夢”がある点が評価されました。加えて、統計を使ったニーズの裏付けによる説得力や、ビジネスへ落

とし込む際の柔軟性や拡張性が高いことも加点のポイントとなりました。

その他、2位に田中咲江さん『忙しい人事部をお助け！ラクラクID-Pic』、3位に齋藤秀勝さんの『スクラップブックカレンダー』、佳作を選出。優勝者には東京都知事賞（予定）と賞金10万円、準優勝には東京都産業労働局長賞（予定）と賞金5万円、第3位には東京グラフィックス会長賞と賞金3万円、佳作には賞品がそれぞれ授与されます。上位3賞の表彰式は、5月31日に開催される東京グラフィックス定時総会の席上で行われる予定です。

●主な講評

◎高橋審査委員長：「年々レベルアップしているが、今年は数倍レベルが高く、審査が難しかった。こんな時期だからこそ、世の中を明るくするようなアイデアが求められていると感じる」

◎伊豫田審査員：「実現してほしいアイデアがたくさんあった。一歩踏み出して具現化してほしい」。

◎佐藤課長：「日々皆さんが感じている課題や思いなどを見事に形にしたアイデアがたくさんあり、とても興味深く拝見した」。

●入賞&入選作一覧

①優勝／東京都知事賞（予定）

（株研美社／西岡佐記／ウチ inch

②準優勝／東京都産業労働局長賞（予定）

（株研美社／田中咲江／忙しい人事部をお助け！「ラクラクID-Pic」

③第3位／東京グラフィックス会長賞

（株文化ビジネスサービス／齋藤秀勝／スクラップブックカレンダー

④佳作

（株木戸製本所・入船製本工房／木戸敏雄／小規模保育園の簡単卒園アルバム

訃報 添田隆男ジャグラ顧問逝去さる



ジャグラ顧問の添田隆男さん（株サンライズ／東京・城東）が逝去した旨、連絡がありました。かねて病氣療養中のところ3月19日に逝去されたそうです、享年81。葬儀・告別式については令夫人を喪主に、家族の意向にて親族だけですでに執り行ったとのこと。ご冥福をお祈りします。

〔ジャグラ役職歴〕

常任理事 平成 2年8月25日
 常任理事 平成 4年9月 4日
 常任理事 平成 6年9月 2日
 常任理事 平成 8年9月 6日
 常任理事 平成 12年9月 8日
 副会長 平成 14年9月 6日
 会長 平成 16年9月 10日
 会長 平成 18年9月 8日
 理事 平成 20年9月 5日

〔賞罰〕

平成 15年 9月22日 日印産連印刷振興賞
 平成 15年 10月 1日 東京都知事表彰
 平成 21年 9月16日 日印産連印刷功労賞
 平成 23年 6月10日 ジャグラ文化功労賞
 平成 23年 11月 3日 旭日小綬章

業 界 の 動 き



「ビジコン！ 2020」のオンラインプレゼンの様子
 上から、優勝／第2位／第3位の各提案画面
 上記以外の佳作も含めた全11作品のプレゼン動画を
 ジャグラBBで配信中です（jagraBB.net）

（株研美社／宇野伸弥／ワクワクチェッカー

（株グッドクロス／原田大輔／ペン字書き方メモ帳

（株研美社／坂井智子／子どもたちを救え！心の声をさく「意思表示カード」

（株東京技術協会／鈴木将人／クラウドファンディング結婚式

（株研美社／古沼瞳美／Stay home! カードで健康作り

（株東京商会／大塚宜輝／今日の運勢は？ エスカレーター占い

（株研美社／中田逸郎／ZOOM ツアコン

（文：東グラ事務局長・鈴木 孝尚）

ジャグラ

JCST 第1期採点終了 37名をJaGra認定オペレーターに認定 ジャグラコンテスト委員会

ジャグラコンテスト委員会（委員長：笹岡誠理事、担当理事：谷川聡副会長）が運営するDTPオペレーターを対象とした新試験制度「JaGra認定DTPオペレーション技能テ



ジャグラ認定 InDesign オペレーターに授与された認定証のサンプル



認定者はロゴマークを名刺などに表示することが許可されます

スト（略称JCST）」第1期 InDesign の採点が終了し、3月25日付で全受験者にスコア表を返却しました。

×

認定審査に際して提示した課題は全4問。各問題125点、合計500点満点のうち、370点以上を認定基準とした結果、課題提出者114名中37名の受験者の方を「JaGra認定オペレーター」として認定しました。

認定された方へは認定証が発行されるとともに、専用ページより認定ロゴをダウンロードし、自身の名刺やウェブサイト等で使用することが可能となっています。

（文：本部事務局・阿部奈津子）

会員の異動（支部長交代）

会員名簿を修正・追加願います

◎ 香川県支部

（株万成社／辻紘一▶（有）シーアンドシーイシハラ／石原靖昌

我が社の自費出版事情

第6回：(株)北斗プリント社（京都）

北斗書房 <http://www.hokutoshobo.jp/>

佐藤裕一 著『フランソア喫茶室—京都に残る豪華客船公室の面影』ほか

自費出版アドバイザー

同社・営業部 相生隆久

プライベート出版という域を超え、昨今では社会問題など幅広いカテゴリーをカバーしている「自費出版物」。ジャグラ会員の「自費出版」への取り組みを紹介する連載の第6回目は、京都の会員企業、北斗プリント社さんにご寄稿いただきました。

×

大学刊行物と共に歩んだ歴史

北斗書房の母体である北斗プリント社は、1954年の創業以来、京都市内の大学を主なお客様として営んでまいりました。様々な印刷物をお受けするなかで、特に本づくりを得意としたことから、お付き合いのある大学の先生方から、論文集や退官記念誌のお仕事をお任せいただくようになりました。「北斗書房」という名称が、いつごろから使われだしたのか、残念ながらはっきりとした記録は残っていませんが、1972年（昭和47）1月の京都新聞に、自費出版の広告を依頼した原稿用紙が残っていることから、少なくともこの頃には、事業として自費出版に取り組んでいたようです。



社屋入口に掲げられた北斗書房の看板

自費出版の担当に就いて

私が北斗書房の担当に就いたのは2009年、入社19年目のことでした。以前は大学や企業向けの法人営業をしておりましたが、自分自身が大きな病気をして会社を長期間休職したことをきっかけに、北斗書房の担当として、これまでの経験を活かした自費出版の本づくりに臨むこととなりました。それでも、打ち合わせのテンポや各工程の進め方がこれまでの法人営業とは異なるように感じられ、最初は戸惑ったことを憶えています。前任者に自費出版のイロハ

を教わりながらのスタートでした。

何よりも変わったのは、お客様の年齢層が一気に高くなったことです。場合によっては、親子ほど離れたお客様もおられますので「自分自身をいかに信用いただくか」が最初の課題でした。そこで、これを解決する手段の一つとして「自費出版アドバイザー」の資格を取得させていただきました。また、担当の異動と並行して、自社ホームページとは別に北斗書房専用ホームページを立ち上げ、「印刷会社が運営する自費出版専門の出版社」というコンセプトで運営を始めました。また、これと並行して、FacebookとTwitterでアカウントを取得し、SNSによる情報発信の試行錯誤が始まりました。ここで情報発信を行い、新たなお客様からの問い合わせを増やそうという計画でしたが、なかなか思うようにいかず、これは現在も大きな課題です。

想いをカタチにするお手伝い

現在、弊社でお受けする自費出版のお客様は、個人の方が中心です。もちろん印刷の知識がある方は稀で「年賀状以外で印刷物を依頼するのは初めて」という方がほとんどです。なかには「任すから、アンタのイエエように文章触って」とおっしゃるお客様もいらっしゃいます。そんなときは、辞書や資料とにらめっこをしながら原稿を推敲させていただくことになります。「修正し過ぎて怒られるのでは」とドキドキしながら修正した原稿に目を通していただき、お客様から「元の原稿よりずっと良い、有り難う」といわれると、何か肩の荷が一つ降りたようでほっとします。

大変有り難いことに、多くのお客様は、このような初めて尽くしにもかかわらず、執筆や校正を楽しみながら取り組んでくださいます。それは、世界でただ一冊の自分の本を、イメージ通りにカタチにしたいという、強いエネルギーの現れだと思います。まさに「想いをカタチにする」です。その前向きな姿勢に頭が下がるとともに、日々最初の読者としてお客様に向き合う者として、身が引き締まる思いがします。



左) 北斗書房の専用サイト <http://www.hokutoshobo.jp/>

上) SNSでも情報発信中 FacebookとTwitterのページ

日本自費出版文化賞入選を目指して

日本自費出版文化賞には、これまで4作品が入賞しております。いずれも著者の想いに溢れた素敵な作品ですが、そのなかでも、2012年度の地域文化部門で入賞した『フランソア喫茶室—京都に残る豪華客船公室の面影』（佐藤裕一 著）は、私が自費出版を担当して初めての入賞作品で、いまでも印象に強く残っています。

大変残念なことに、これまで入賞以上先に進めたことはまだありません。しかし、日本を代表する自費出版コンテストで賞をいただくことは、自分自身にとって、また著者であるお客様にとっても大変大きな励みになるものと考えています。今後も、部門賞入選、そして大賞を目指して、まずお客様にご満足いただく、そして第三者からも客観的に評価いただける本づくりを目指します。



自費出版文化賞の入選作
『フランソア喫茶室—
京都に残る豪華客船公室の面影』
佐藤裕一 著

つくるプロセスも価値の提供

先に述べましたとおり、自費出版のご相談に来られる方のほとんどが、印刷の事はご存じありません。「原稿はど

うやって書いたら良いのか」「校正で自分は何をしないといけないのか」といった、印刷営業ではなかなか聞かれない質問を受けることもあります。そんな時は、業界用語をできるだけ避けて、進め方をできるだけ分かりやすくご説明するところからのスタートになります。本の大きさ、製本方法や使用する紙、レイアウトやページ構成なども含めて、お客様との相談を何度も繰り返し、完成に向けて工程を進めていきます。

印刷物を作るために必要な、ある意味当たり前の工程ですが、自費出版のお客様にとっては、ほとんどの場合どれも初めての経験になります。せっかくなので、本づくりの工程も良い思い出にしていきたいと思います。そんな思いから、入稿前の打ち合わせから作品の完成まで、お客様と向き合う全ての工程で、小さくても良いので何か感動していただけるようなご提案ができるように心掛けています。人生で初めてつくる、世界でひとつだけの、自分が書いた本。せっかくの初めての経験、どうか良い思い出にしていきたいと思います、そう考えています。

あえて、紙の本にこだわる

北斗書房は北斗プリント社の自費出版部門として、紙の本づくりにこだわり、実際に完成品を手にとっていただいたときに、最大限ご満足いただけるよう日々心がけて本づくりに取り組んできました。紙媒体で自費出版を行う最大の強みは、紙の本としてそこにあるという「存在感」だと考えています。もちろん、電子書籍には紙とはまた異なるメリットや価値がありますが、少なくとも自費出版の分野ではまだ紙の本に軍配が上がるのではないかと思います。実際手にした時の重み、紙とインクの匂い、表紙の手触りなど、紙の本は、五感に訴える「モノ」としての存在感が

際立っています。

特に自費出版の場合は、ほとんどのお客様にとっては、自分の書いた本を出版するという、一世一代の大事業に取り組まれる訳ですから、その成果物にはやはりそれに見合った存在感が求められます。ビジネス書、実用書、辞書など、電子書籍に適した本もありますが、それでもなお、北斗書房は紙の本にこだわった自費出版の専門会社でありたいと考えています。



多くの人に表現の場を提供するため独自にコンテストを実施している
左) 写真コンテスト 右) エッセイコンテスト

Product Review

会員・賛助会員の製品情報・プレスリリースを中心に

肌にやさしいヒアルロン酸配合 アルコール除菌剤「ALMEE」を発売 岩崎通信機(株)

アルミー
岩崎通信機(株)は、このほど、アルコール除菌剤「ALMEE」を発売した。

×

本製品は、新型コロナウイルスの感染予防のみならず、今後とも日常的になる手指除菌において、「肌と地球にやさしい」をコンセプトに開発したもの。植物由来の発酵エタノールを主成分とし、ヒアルロン酸を配合したアルコール除菌剤で、原材料は国内調達、同社系列会社の国内工場で製造しているので、安心して使えるとのこと。

●特長

- ①地球にも肌にもやさしいアルコール除菌剤。
- ②国内グループ会社にて開発・製造の日本製。

●製品構成

高濃度アルコール 77vol% および非危険物のアルコール濃度 66vol% の 2 種類。1L スプレー付きボトル（10 本 / ケース）、

自己表現の場をご提供

現在、より多くの方に自己表現の場をご提供するために、ふたつのコンテストを開催しています。ひとつは写真コンテスト「想いを綴る 写真募集」と銘打ち、自費出版相談会の告知媒体（ポスターや Web ページ）に掲載するイメージ写真を毎月募集しています。最初は月に数件の応募でしたが、最近では毎月 30 件近くの応募をいただいています。もうひとつはエッセイコンテストです。エッセイは人生の一瞬を切り取った小さな自分史と定義し「エッセイで綴るミニ自分史コンテスト」として、今年で 3 回目を迎えます。これらの取り組みは、自己表現の場をご提供するという文化事業的な意味合いと共に、この取り組みを通じて、より多くの方に北斗書房を知っていただきたいという狙いもあります。

自費出版というひとつの事業として、安定的な受注量確保の実現には、まだまだ多くの課題があります。より多くの方に北斗書房を知っていただき、お問い合わせいただけるよう、これからも、本づくりを考えるお客様に寄り添い、本づくりを通じて「想いをカタチにする」お手伝いをさせていただきますと思います。

企・業・情・報



左から、1L ボトル、5L 詰め替え用、50ml 携帯用ボトル

5L 詰め替え用・ノズル付き（2 本 / ケース）、50ml 携帯用ボトル（66vol%、100 本 / ケース）

●標準価格

オープン価格

●問い合わせ先

岩崎通信機(株) 第一営業部

〒 168-8501 東京都杉並区久我山 1-7-41

電話 03-5370-5476 メール almee@iwatsu.co.jp

事務局日誌と 今後の予定

最新情報は HP でご確認ください

3 月の予定（確定）

- 1 日 プライバシーマーク現地審査（大阪）、日印産連広報委員会（日印産連＋ Web 会議）→事務局
- 3 日 プライバシーマーク現地審査（東京）
- 4 日 年賀状デザインコンテスト委員会（Web 会議）
- 5 日 生産性向上委員会（Web 会議）、SPACE-21 幹事会（Web 会議）
- 8 日 プライバシーマーク現地審査（愛媛）
- 9 日 ジャグラコンテスト専門委員会議（Web 会議）
- 10 日 日印産連ステアリングコミッティ・専務理事連絡会議（日印産連＋ Web 会議）→中村会長・沖専務
- 12 日 JAGAT 理事会（JAGAT＋ Web 会議）→吉岡理事
- 16 日 ジャグラ BB 委員会（Web 会議）、日本プリンティングアカデミー評議員会（日本プリンティングアカデミー）→欠席
- 17 日 総務委員会（Web 会議）、印刷図書館理事会（日本印刷会館＋ Web 会議）→中村会長、日印産連理事会（日印産連＋ Web 会議）→中村会長・清水副会長
- 18 日 広報委員会（Web 会議）
- 19 日 総務委員会（本部）、拡大理事会（本部）
- 23 日 マーケティング委員会（Web 会議）
- 24 日 プライバシーマーク審査会（本部）
- 30 日 印刷物創注委員会（本部）

4 月の予定（3 月末時点）

- 2 日 生産性向上委員会（Web 会議）
- 15 日 定期監査（本部）
- 16 日 総務委員会（総務）、拡大理事会（本部）、拡大理事会懇親会（未定）
- 17 日 SPACE-21 総会&全国キャラバン in 名古屋（リアル開催＋ Web 会議）
- 19 日 経営技術研究委員会（Web 会議）
- 26 日 マーケティング委員会（本部）

5 月の予定（3 月末時点）

- 20 日 プライバシーマーク審査会

事・務・局・便・り

先日初めて PCR 検査をしました。前日にネットで予約して、会場に行き、口に 30 秒綿棒を含んで、それを自分で試験管に入れます。検査自体は説明を受けてから 5 分もかからずに終わり、料金は 1980 円でした。翌日、メールで検査結果が送られてきてまして、結果は陰性でした。今回の検査は P マークの審査で何う予定の企業から、要請があったので実施しました。陰性と証明されれば安心して審査を受けていただけますので、審査員は定期的に検査を受けるようにしたいと思います。でも本当はワクチンが行き渡って、感染の不安が無く、審査ができるようになるとういのですが……。(K.N)

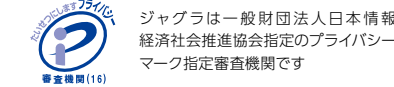
編・集・後・記

新年度にあたり誌面を刷新しました。ご意見・ご要望をお寄せください。ところで、編集部は慢性的なネタ不足で悩んでいますので、皆さまからの寄稿大歓迎です！ 新製品・新サービス情報など、本誌を通じて PR しませんか？ 好評シリーズ「我が社の自費出版事情」「需要創出を考える」の掲載希望社も随時募集しています。(Y.P)

G S
No.833
2021
04

月刊『グラフィックサービス』833 号

■ **発行日** 令和 3 年 4 月 10 日（毎月 1 回）
■ **発行人** 中村 耀
■ **編集人** 清水 隆司
■ **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
電話 03-3667-2271 ファクス 03-3661-9006
ウェブ https://www.jagra.or.jp/

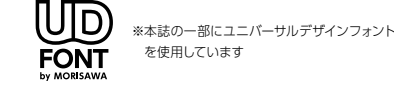


ジャグラは一般財団法人日本情報経済社会推進協会指定のプライバシーマーク指定審査機関です

■ **編集部** メール edit@jagra.or.jp

◎ **企画：ジャグラ広報委員会**
委員長 清水 隆司 / 副会長
委 員 中村 耀 / 会長
田中 秀樹 / 東京・城東
米田 和秀 / 関東複写
斎藤 成 / 東グラ専務理事
沖 敬三 / 専務理事
外部委員 藤尾 泰一 / (有)インフォ・ディー
事務局 阿部奈津子
守田 輝夫
◎ **原稿・編集・校正：ジャグラ事務局ほか**
沖 敬三 並木 清乃 阿部奈津子
今田 豪 守田 輝夫 酒井 玲子
長島 安雄（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（(有)インフォ・ディー / 広報委員）
日経印刷(株)（校正のみ）
◎ **渉 外** 並木 清乃 守田 輝夫
◎ **広 告** 酒井 玲子
◎ **Web** 阿部奈津子
◎ **動 画** 今田 豪

◎ **組版 / デザイン** (有)インフォ・ディー
D T P = Adobe CS6/CC ほか
フォント＝モリサワ 0TF/ モリサワ BIZ+ ほか



◎ **製版 / 印刷** 日経印刷(株)（東京・千代田支部）
R I P＝大日本スクリーン Trueflow
C T P＝富士フィルム XP-1310R
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
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（管理された供給源からの原材料で作られた紙）と LED-UV インキ（リサイクル対応型）を用い、環境に配慮した印刷工場で生産されています。
https://www.nik-prt.co.jp/

Copyright 2021 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
原則、TM や®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す