

月刊 GS グラフィックサービス

No.838
2021
09

Respect for the Aged Day
敬老の日 お爺ちゃん お婆ちゃん いつもありがとう!

■ 巻頭言

2020 オリンピックと消防団

——(株)デジタルインプレッソ 谷口理恵

■ 巻頭企画

中小印刷業の 働き方改革を考える①

愛知・(有)高橋紙工所さんの事例

■ 連載・シリーズ

ジャグラ版 DX 始動! ③

絆をカタチにするジャグラDX 知恵を結集して『業態進化』

——(株)文化ビジネスサービス 齋藤秀勝

(株)くまがい印刷 熊谷健司

■ NEWS とお知らせ

東グラ「遺伝子検査サービス」ジャグラ会員も利用可能に
年賀状印刷見本帳が完成!



■ 巻頭言

1 2020 オリンピックと消防団 東京・城東支部長/（株）デジタルインプレッソ 谷口理恵

■ 巻頭企画

2 中小印刷業の働き方改革を考える① 経営技術研究委員会活動中！ 愛知・（有）高橋紙工所さんの事例

■ 連載・シリーズ

14 ジャグラ版 DX 始動！③ 絆をカタチにするジャグラ DX 知恵を結集して『業態進化』 ジャグラDXWG委員/（株）文化ビジネスサービス 齋藤秀勝 ジャグラDXWG委員/（株）くまがい印刷 熊谷健司 26 版画と謄写とこれから⑩ Atelier 10-48主宰/版画家 神崎智子

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。

ここで何号も続いた東京オリンピック・パラリンピック、新型コロナウイルスの話題はちょっとひと休み！ 9月は『印刷の月』です。6日にジャグラ作品展第一次・第二次審査、8日に日本自費出版文化賞最終審査会・記者発表、13日にジャグラ作品展最終審査会、14日に総務委員会、15日に日印産連『印刷の月』式典、29

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

- 22 東グラ共済会「遺伝子検査サービス」
ジャグラ会員も利用可能に！
- 23 寅年・年賀状印刷見本帳完成！
データがダウンロードできます
- 24 業界の動き
謄写技術資料館リニューアルオープン
地元シルバーセンターがジャグラを表彰
AdobeMAX 10.27-28に開催
- 28 ジャグラBB HOTNEWS
.....
- 19 法親会のご案内
- 20 ジャグラ緊急連絡網
- 21 書籍案内／コラム
- 29 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

日に印刷4団体懇談会を予定しています。『印刷の月』式典ではジャグラより三氏が表彰されるほか、環境優良工場表彰、GP普及大賞表彰を予定しています。

ジャグラの事業も9月を迎えてジャグラDXワーキンググループや印刷物創注委員会、生産性向上委員会、ジャグラコンテスト委員会が成果を実現しようと頑張っています。期待してお待ちください。

2020 オリンピックと消防団

東京・城東支部長 / （株）デジタルインプレッソ 谷口理恵

毎日毎日、テレビを点けると、「コロナ新規感染者、全国で一万人超え、東京で5000人！」というニュースばかりで、本当にオリンピックは開催されるのか、賛否両論ある中、始まったオリンピック♥

緊急事態宣言中の為、我々は自宅のTVでオリンピックを見るしかありませんでしたが、日本の選手達が頑張っって次々とメダルを獲得していく様子を見てうちに、気づくと応援している自分が居ました！「コロナなのに～」と、何だかんだと言いながら日本の頑張る選手達を、いつのまにか応援した人は私だけではなかったと思います。

オリンピックが終わり、金27個、銀14個、銅17個、合計58個ものメダルを獲得したのは、本当に素晴らしいことでした！

オリンピックの理念にあった多様性と調和、人種差別を否定し、相手を思いやる精神などが競技のあちらこちらに見受けられ、私達に、どんな困難なことにぶつかっても、諦めないで頑張ることの大切さや、真の勇気や感動を与えてくれました。



今回私は、このオリンピックに消防団として、ボランティア参加する機会に恵まれました。3～4年前から何か人の為になるボランティアは無いかなーと考えている時に、既に入団しているお友達から消防団の話聞いて興味を持ち、参加することにしました。

その活動は仕事が終わった後、夜の火の用心の見回りやミニ消防車に乗って、火災予防の呼びかけや操法大会*に参加したり、救命救急や応急処置の方法やAEDの使い方などを学ばせていただき、上級救命技能の資格も取ることができました！

地元に団員仲間ができたことも嬉しいことですが、さらに嬉しかったことは、今年のオリンピックに消防団として、警備や怪我などの救命救急などのボランティアで江東区夢の島アーチェリー会場にて、参加させていただいたことでした。

今回、無観客だったため、観客の誘導等はありませんでしたが、幸い病人も怪我人も無く、無事に任務を務めることができ、良い経験をさせていただいたこと、ほんとに感謝しています♥

この記事が出る頃には、パラリンピックも終わり、私達にさらに大きな夢と勇気と感動を与えてくれていることでしょう！

1日も早くコロナが終息し、元の平常な毎日が戻り、ジャグラの全国大会で、皆さんにお目にかかって、祝杯をあげることができる日を心より楽しみにしています。

*操法大会：消防団が行っている訓練「操法」の技術を競う大会



巻頭言

中小印刷業の働き方改革を考える①



経営技術研究委員会活動中！

経営技術研究委員会*（向井一澄委員長）では、2020年から2021年度の2年間で活動の単位とし、企業を取り巻く働き方改革、コンプライアンス、SDGs、コロナ対応等のさまざまな経営環境の変化をテーマに、議論を重ねているところです。

なかでも、対応が急務とされる「働き方改革」について、先進的な取り組みをしているジャグラー会員企業へ取材を行い、「中小企業にも効果のある働き方改革」の事例を紹介することを委員会活動の主軸としました。

取材は、アンケートシート記入による1次取材と、Zoomでのオンライン2次取材で実施することを基本とし、必要に応じて追加取材・現地取材を行います。取材結果は最終的に「報告書」として取りまとめ、会員の皆様に情報発信する予定です。

今月は委員会活動の進捗報告として、ジャグラー愛知青年部「愛青会」メンバー・(有)高橋紙工所さんの取り組みをご紹介します。

PROFILE

●取材企業のプロフィール

会社名 (有)高橋紙工所
創 業 1912年（100年企業）
代表者 高橋明人（5代目）
所在地 愛知県名古屋市
売 上 約7800万円／年
従業員 10名（会長・社長含む）
理 念 お客様の満足のいく真に優れた仕事を目指し続け
常に高い目標に向かい変化し努力する
社員の成長が会社の成長となる
URL <http://www.t-paper.co.jp>（右写真）
所 属 SPACE-21 愛青会



愛知・(有)高橋紙工所さんの事例



▼平均年齢は32歳と若い 女性2名も働く活気ある同社の様子（HPより）



※経営技術研究委員会

担当理事	宮崎 真	(株)ニシキプリント（広島）
委員長	向井 一澄	大更印刷(株)（岩手）
副委員長	樋貝 浩久	(有)東和プリント社（山梨）
理事	渡辺 辰美	(株)あいわプリント（北海道）
理事	熊谷 晴樹	創文印刷出版(株)（宮城）
	伊東 邦彦	キング印刷(株)（福島）
	稲本 創	(株)いなもと印刷（茨城）
	竹内 正敏	(有)富士タイプ製本所（愛知）
	安達 睦男	(有)舞鶴孔版（大分）
事務局	阿部奈津子	

STEP-1

【巻頭企画】

アンケートシート記入による 1 次調査

Q1. 働き方改革に取り組む狙いは何ですか？

働き方改革に取り組むことが目的で何かを始めたわけではありません。自社・印刷・製本業界及び地元愛知県を元気にしたいと強く思っています。自社だけではなく、この業界全体を盛り上げ、売り上げが上がれば、新しい設備も導入でき、新しい雇用も生まれ、新しい取り組みにもトライできると考えました。

そこにたどり着くために、まずは現段階の自社の強みと弱み、持っているものと持っていないものをリストアップしました。次に 3 段階で目標を立てました。①今後 1 年間で達成する 10 の目標、②今後 5 年間で達成する 10 の目標、③今後 10 年間で達成する 10 の目標です。すぐに実現可能なものから、簡単には達成できないものまで様々あります。それらをまとめ、経営計画という形で、社内・社外・取引金融機関・社労士・税理士の方々に発表することからスタートしました。それが今の働き方改革の内容にたまたまマッチしました。

Q2. 働き方改革に取り組み始めた時期は？

2013 年の代表就任がきっかけです。代表就任前から、自社の経営戦略、働き方及び従業員への接し方等、前社長である父のやり方を身近で感じ、自分だったらどうするかと常に考えていました。もともと自社の社員として機械を回しながら働いていたため、現場を動かす社員の思いも知っています。社員として働いた経験が、大いに活かされていると思います。

Q3. その当時の時代認識、自社の状況認識は？

当時の業界および自社の状況は、職人さんが幅を利かせており、経験や感覚で仕事をこなしていました。例えば、納品数量が少ないのは NG だが多いのは OK（マイナス 1 枚は NG/ プラス 1 枚は OK）など、曖昧な仕事がまかり通っている状況でした。また、社員 5 人中 4 人が親戚関係という完全な家族経営であり、会社としての緊張感も不足していたように思います。

会社を引き継いだ当初は、経営も経理もまったくわから

ないゼロからのスタートであり、危機感しかありませんでした。

Q4. 働き方改革の着手を決断した際の心境は？

自分を含め、社員が家族に自慢できるような、誇れる会社を創り上げたい。100 年以上続いた伝統の中で、継承すべきことは未来へつなぎ、変えるべきものは変え、ゼロから創り上げる。いい会社を作れば必ずそこに人が集まる→人が集まれば活気がでる→活気ができれば仕事も増える→仕事が増えればより新しい何かを生み出せる——そういった心境でした。

Q5. 働き方改革にどのような手順で着手しましたか？

- ①代表交代→前社長が病で倒れたことがきっかけ
- ②社屋の整備→外壁と社内の壁を白で塗り直し / 不要なものは全て廃棄
- ③販売管理システム刷新→オーダーメイドで当社にマッチした販売管理システムを導入
- ④当時最新のリモート関係の設備導入→遠隔操作 / ネットワークカメラ / クラウド上のシステム導入
- ⑤労務管理の徹底→社労士に就業規則含め全てを見直し依頼→時代にあった労務管理の仕組み導入
- ⑥社員増員→経験者 / 中途採用ではなく、高卒限定で募集をし若い社員を増員
- ⑦自社ロゴマークとコーポレートカラーの作成 / HP も新たに作成

Q6. 政府が推進する次の働き方改革のうち、御社の取り組み状況は？

- | | |
|------------------|---------|
| ①非正規雇用の待遇差改善 | →対応予定なし |
| ②長時間労働の是正 | →対応 |
| ③柔軟な働き方ができる環境づくり | →対応予定なし |
| ④ダイバーシティの推進 | →対応 |
| ⑤賃金引き上げと労働生産性向上 | →対応 |
| ⑥再就職支援と人材育成 | →対応 |
| ⑦ハラスメント防止対策 | →対応 |

Q7. Q6 で「対応」と回答した項目について、具体的な取組み内容は？

- ②社員の意識改革 / かかわる業務のデータ収集により最大

中小企業の働き方改革を考える①

働き方改革に関するアンケート												
1. 会社に関する情報												
2. 働き方改革に関する現状												
3. 働き方改革に関する将来の目標												
4. 働き方改革に取り組む理由												
5. 働き方改革に取り組むための具体的な取り組み												
6. 働き方改革に関するその他のコメント												

1 次調査はアンケートシートに記入してもらう方法で行い、それを基に各委員より追加質問を募って 2 次調査のオンライン取材でより詳細な回答を引き出すよう工夫しました

効率を求めた動きへの変換 / すべての情報をオープンにした

④男性主導の力を必要とする現場オペレーターが多い業界に高卒の女性スタッフを採用

⑤【賃金引上げ】毎年、昇給実施（コロナ直近の年除く）
【生産性向上】毎年、機械設備を買替え

⑥【人材育成のみ】名北労働基準協会主催の人材育成セミナーに参加

⑦【人材育成のみ】名北労働基準協会主催のハラスメント対策セミナーに参加

Q8. Q6 で「対応予定なし」の理由は？

- ①愛社精神を持ち、一つ一つの仕事に責任を持って取り組んで欲しいため、基本、正社員のみで考えています。（実習生も検討はしましたが見送りました）
- ③基本、現場スタッフは決まった場所で決まった時間にしか仕事ができないため。可能な一部スタッフのみリモートワークを実施しています。

Q9. 働き方改革を行って感じるメリットは？

- ◎社員の意識改革（時間に対してのこだわり / 何のために働くかの明確な理由 / 目指すべき人生の未来）
- ◎若い社員の登用（職人 / ベテランの会社から業界では比較的若い平均年齢 32 歳へ）
- ◎社外からの評価が上がった（お客様から選ばれる会社へ一歩近づいた）
- ◎社員の成長により自分自身も成長する良いきっかけとなった
- ◎税務署定期監査 3 回連続ノーミスの 100 点満点評価をいただけるほどのクリーンな経営ができる会社へ成長した

Q10. 働き方改革を行って感じるデメリットは？

◎仕事の効率化で LINE を活用しているため、仕事中に直接会話する機会が少なくなったが、その分、休憩時間等にコミュニケーションを図っているため、デメリットはありません。

Q11. 働き方改革と SDGs や DX との関連をどう捉えていますか？

相互に関係してくるものだと捉えています。働き方改革を推進することで SDGs の目標のうちいくつかゴールに近づけますし、SDGs を主眼に置いても働き方改革につながっていると思います。また DX に関しても同じことがいえま

Q12. これから働き方改革に取り組む企業に、メッセージをお願いします

働き方改革はコストがかかるという方もいるかもしれませんが。確かに、我々の一番の目的は利益を上げることですから、働き方改革によって会社自体が成長しなくては意味がありません。社員に愛されるような、より良い会社を作ろうとする努力が、将来的に会社の成長を促し、結果として働き方改革の取り組みになると思います。時には「ラッキーゴーハッピー〜行き当たりばったりなんとかなるさ」の精神で、一歩を踏み出してみてはいかがでしょうか。きっと何かが変わると思います。

2次調査に続く



同社外観



エントランスには
SDGsのアイコンを表示



同社のSDGs宣言



左) 1F 現場風景 中&右) 2F 現場風景



ネットワークカメラは 20 台設置
お客様に作業の様子を公開することもある



社内の様子をモニターで
確認することができる



社長の机にはモニターが複数台設置されており
紙はほとんど置かれていない



セキュリティサーバー
などのラック



各現場にモニターを設置して各種情報を共有している



販売管理システムはフルオーダーメイド



無料 LINE をフル活用／本当に重要なことはメモでも伝えている
左から、全社メイン LINE、搬入 LINE、予定表 LINE、お客様 LINE

STEP-2

Zoom 利用によるオンライン 2 次調査 委員による追加質問にお答えいただきました

●向井 皆さんこんにちは。私たち経営技術委員会は、働き方改革などの業務改善を行い、業績を上げている会社を紹介することで、ジャグラ会員がその一歩を踏み出す助けとなるよう活動しています。今回はジャグラ会員の平均的な企業規模である 10 名前後の会社でありながら、しっかりと各種改善に取り組んでいる愛知の高橋紙工所・高橋社長にお話をうかがいます。進行は竹内委員にお任せします。

●竹内 進行の竹内です。まず、高橋社長、働き方改革のアンケートご回答ありがとうございます。委員の皆さんから幾つか追加質問がありますので、お答えいただければと思います。

早速ですが最初の質問「Q1 働き方改革に取り組む狙いはなんですか？」という回答にあった「10 の目標」というのは具体的にどのような目標なんでしょうか？

●高橋 皆さんこんにちは。高橋です。当社は現在、年間 7 ～ 8000 万円程の売上げ、社員 10 名です。業務内容は、紙を切る、折る、中綴じ、穴を空ける、ミシンを入れる、そういった紙の加工です。当然、お客様は 100%印刷会社です。私は現在 42 歳。会社に入ったのは 24 歳、専務として働き、代表就任は 32 歳のときですから今から約 10 年前ですね。

ご質問の件、要点だけお答えします。まず「10 の目標」ですが、「経常利益 2 桁」「年間売上げ 1 億」「1 年間で月売上 10 万のお客様を 5 社増やそう」等々、売上の目標が多いです。その他、「若い社員を増やしたい」「個々の社員のスキルアップ」等の目標も立てました。10 個の目標を毎年年末に立てて、翌年末に何個クリアできたか、クリアできなかったものは、翌年に加算というかたちで進めています。

当社は経営発表会を毎年 10 月頃に開催しています。社員はじめ、顧問税理士、社労士、金融機関、可能な場合はメインのお客様にもお集まりいただき、「昨年はこれぐらいの成績でした。翌年はこういう予測で行きます」「今年はこういう機械を入れます」「こういう目標を立てています」等々、私の決意表明として伝えています。

●竹内 経営発表会はいつからやられているんです？

●高橋 ちょうど 9 年前、私が代表に就任した翌年からです。

●竹内 では 2 つ目。「Q2 働き方改革に取り組み始めたのはいつ頃ですか？」という質問に対して、「2013 年の代表就任がきっかけ」という回答でしたが、「先代との情報交換、意思疎通はどのように行っていましたか？」「先代と明らかに方針を変え

中小企業の働き方改革を考える①

た点はなんですか？」という追加質問がありました。

●高橋 先代との意思疎通ですが、毎月の売上げを報告していました。方針転換ですが、先代は職人さん頼み、感覚頼みの経営でしたので、それを目に見える数字、最先端の最新情報を元に、その時代に合った経営に変えたいと思っていました。特に「社員の平均年齢を下げたい」、そこに一番重きを置いていたの

で、今までお勤めいただいた高齢の社員さんは円満に、タイミングを合わせてお辞めいただいて、若い社員を 1 年に 1 人ずつ入れる目標で進めました。現在、社員の平均年齢は 32 歳です。

●向井 年に 1 人ずつ若い人、それは順調に進んでいますか？

●高橋 私が代表になる前、社員は 5 人でした。現状は 10 人ですので、一応満足はしています。ただ途中から、2 年間で 1 人増員という目標に変えました。毎年だと人が育ちにくいんです。新人が入っても、教える先輩がまだ一人前に育っていないケースも多く、それだと現場が上手く回らないんです。

●竹内 では 3 つ目。「Q3 働き方改革に取り組み始めたときの時代認識とか、御社の現状とか状況確認は？」という質問の回答が、「当初は経理も経営も全くわからずゼロスタート」ということでしたが、「わからなかった経理の学習方法は？」という追加質問がありました。

●高橋 現場に関しては、学生時代から自社でアルバイトしてましたし、東京の機械メーカーで修行するとか、一通りやってみましたので問題ありませんでしたが、経理はまったくわからなかったです。なので、金融機関さんや税理士や社労士の先生に教えていただくとともに、とにかくひたすら本を読みました。あとは実務を通して、その中でまた不明点を解決して学ぶ。その繰り返しでしたね。

●竹内 では 4 つ目。「Q4 働き方改革に着手しようと決断した際の心境は？」という質問の回答に対して、「目指す到達点を 100 とするなら今の達成度は？」という追加質問がありました。

●高橋 私の感覚では今 50 ですね。代表就任時に繰越赤字があり、5 年間赤字が続きました。

コロナ禍になる前、社員さんの頑張りもあって黒字転換しましたが、その時は「80 まで行った」という感覚でした。ですがコロナで売上減少しましたので、今は 50 だと思っています。

●竹内 では 5 つ目。「Q5 働き方改革にはどのような手順で着手しましたか？」という質問の回答に対して、「ネットワークカメラ運用の目的と課題は？」という追加質問がありました。

●高橋 私は「ハイスピード対応」が最も重要だと思っているんです。お客様からの見積もり依頼に対して、半日とか 1 時間

経理はまったく
わかりませんでした

現在の到達点は
50 といったところ

で返す……、ではなくて3分とか1分で返したいんです。お客様から「当社の案件、進捗は？」

ハイスピード対応が最も重要です

という電話があった場合、以前は現場に「どこどここの案件、どれくらい進んでます？」って電話して、コールバックをもらって、お客様に返事をする——という手順でした。これを改善するためネットワークカメラで現場を直接スマホやタブレットで見て、お客様に即座に返信する——それをやりたかったんです。現在はスマホやタブレットが手元にあれば、どこからでも受注の状況はもちろん、お客様からのメールやFAXまで即座に見ることができるになっています。

●竹内 Q5の回答には、ネットワークカメラだけでなく販売管理システムとかロゴマークとか、複数の手順が書かれていましたが、「各手順において最も苦労されたものは何ですか？」という追加質問がありました。

●高橋 一番時間を費やしたのは、販売管理システム含め、当社が導入しているシステム関係ですね。どういったシステムを入れれば効率アップするのか、どういったカメラを入れればレスポンスが速くなるのか、コストはどうか、これが重要ですから。他の手順に関しては、社屋の整備、労務管理の徹底、社員増員、自社ロゴマーク等々、比較的スムーズに進みました。

●竹内 「販売管理システムのコスト」「就業規則はどのような項目が不足していたか？」という追加質問がありました。

●高橋 「販売管理システム」ですが、現在使っているシステムは3代目です。初代は20年以上前で、改良改良で使ってきましたが、Windows XP サポート終了のタイミングで、現在のシステムに作り替えました。コストは300万円位です。

「就業規則」は代表就任前からありましたが、はっきり言ってカタチだけでした。製本加工

就業規則は作り直しました

業界によくありがちですが、タイムカードはあって無いようなもの、残業は見込み残業。労務管理をしっかりしなければ若い社員さんを入れることができない。お客様に対しても、しっかりやれてますよとアピールできないので、社労士の先生と作り直しました。残業は1分単位でつけるカタチとしましたし、有給関係もしっかり整備しました。8月末から、紙のタイムカードを廃止してクラウド上の勤怠システムを導入します。タブレットで顔認証して出退勤ができる、そういったシステムに入れ替える予定です。

●竹内 6つ目については追加質問がありませんでしたので、7つ目に移ります。「Q7 政府が推進する働き方改革の項目のうち、対応したものは？」という質問ですが、「②全ての情報をオープンにした」という回答に対して、「オープンにしてフィードバックが上手く行っているか」という追加質問がありました。

●高橋 実はうち、めちゃめちゃコミュニケーション多いんです。10人しかいないというこ

社員にはすべてをオープンにしています

ともありますが、月に最低1度は全員とヒアリングをやって、業務に関してよかった点、悪かった点、改善点、全部話し合っています。その際、決算書も含めてほとんど全ての情報をオープンにしています。オープンにするいい点と悪い点がありますが、私は見せることによるメリットのほうが大きいと思い、そちらを選択しました。毎月の売上げを社員に伝えますが、現場の社員が忙しいと感じた感覚と、実際の売上げの誤差を埋めたいのです。「今月はたくさん働いたな」と思っても、数字は意外に良くなかった。逆に「今月は暇だった」と思っていたけど、数字は上がっていた。そういった感覚の差をなくしたいのです。

次に、業務データの収集ですが、毎日「日報」を提出してもらいます。社員は全員ストップウォッチを持っており、作業開始から終了まで、1案件に要した時間を測っています。「この案件は1時間かかった」と日報に記入してもらい、そのデータを全てデータ化しますが、リピート案件であれば10回平均をとります。これらのデータを元に、次の作業時間を算定し、予定を作っています。

●竹内 では次。「④男性主導の力を必要とする現場オペレーターが多い業界に高卒の女性社員を採用」という回答で、「女性採用の目的ときっかけ」「女性は何名？」「女性オペレーターを採用した感想」等の追加質問がありました。

●高橋 実は女性が欲しくて募集したわけではないんです。印刷物や紙を持ちますし、断裁、

女性社員は大活躍しています

折り、製本、全て力が必要です。なので以前の私は、「基本的には男性」という気持ちでした。ただ、世の中の流れもあるかなあと悩んでいる中で、女性の方が応募してきて、ここはもう直感です。実際に入っていたいての感想ですが、ほとんど男性と遜色なかったです——というのが1人目の女性。現在、2名の女性がいますが、次回、来年も女性を入れたいと思っています。

●竹内 では次、「⑥人材育成」「⑦ハラスメント対策」について、「どなたが参加されていますか？」という追加質問がありました。

●高橋 現場工場長、あとはもう一人、現場長が基本ですが、他の社員で希望があれば積極的に参加していただいています。

●竹内 では8つ目。Q6の質問に対して「対応予定なし」と回答された項目について、「③リモートワーク」については「可能な一部社員のみリモートワークを実施している」とのことですが、これに関して「リモートワークの現実的な運用は？」「テレワーク可能な業務、不可能な業務とは？」という追加質問が

ありました。

●高橋 紙工自体が工場設備を使っの製造なので、テレワークはできません。テレワーク可能なのは、私とか管理職の工場長のみです。当社は基本的に残業しない会社で、5時半定時で終業します。ただ、お客様は19時とか20時、時には24時といった時間帯でも、メールやFAXで見積もり依頼とか来ますので、そこを少しも逃したくないという気持ちからリモートコントロールできるよう、会社と私の自宅はVPNでつなげてあります。タブレットやノートパソコンで、どこにいても即座に対応できる体制は整えています。

●竹内 では9つ目。「Q9 働き方改革で、自社のメリットになったことはありますか」という質問に対して、「税務署、定期監査3回連続ノーミス、100点満点」という回答でしたが、「ノーミスを成し遂げられた理由は？」という追加質問がありました。

●高橋 これはもうシンプルです。とにかく日々細かいことを後回しにせず、書類とかもしっ

日々の細かいことを後回しにしません

かり整理整頓して、ということですね。現金出納帳、手持ちにある現金とシステムに表示される数字……、そこはほぼ毎日、1円単位でしっかりと合わせています。税金、請求書、光熱費諸々、そういったことすべてきっちりその日のうちにやりました。日々忙しい中でも、とにかく後回しにしない、その日のうちに絶対やりきるというところを継続していけば、よほど問題は起きないと思います。

●竹内 「若手社員の登用後の対応は？」「上昇志向が薄い社員に対しては？」「人事評価は？」という追加質問がありました。

●高橋 若手社員の登用後の対応——これに関しては入社時から、とにかくコミュニケーションをしっかりとりました。そして経営者である自分がぶれずに、夢や思いを伝える、そこが一番重要だと思います。確かに若い方々は、目標とか夢とか、何のために働くのか、そういった意識が薄いと感じるときもありますが、頑張ればこういうことがあるんだよ、5年後、10年後の未来を描いて歩めば、こういうこともあるんだよ——そういった自分の思いを伝えました。当社は基本的に高卒採用なので、そういった若い社員に対して、人間形成も含めて、仕事のスキル、上昇志向を身につけてもらいたいと思います。

人事評価に関しては、評価表を年に2回出してもらっています。私の評価、工場長の評価、

そして自己評価、これらを元に人事評価をしています。工場長は、現場の実際の生産性、能力の評価です。私は、日々のコミュニケーションとか、日々の動きとか、私が見た感覚での評価になります。自己評価は、これができました、これを覚えましたができませんでした——そういった評価ですね。

人事評価表は年2回提出

●竹内 「社外からの評価の具体例を教えてください」、「辞められた社員さんはいましたか？」という追加質問もあります。●高橋 ここ5年間で、1人、残念ながら退職した社員がいます。8年間勤めていただきましたが、どうしてもこの仕事が合わなかったという理由でした。

「社外からの評価」に関しましては、例えば、納品・引取りをやっているドライバーがいるんですが、「御社のドライバーさん、礼儀正しいね」「動きがいいよね」とか、そういったお褒めの言葉をいただくことがあり、非常にありがたいと感じます。あと、うちはハイスピード対応を目指していますが、予定よりも1日、2日早く完成品をお届けした場合、ご担当者の方から「もうできたの？ 助かったよ」といったお礼の言葉、お礼のメール、そういったものはよくいただきますね。

●竹内 では10番目。「Q10 働き方改革の取り組みのうち、デメリットになったことはありますか？」という質問に対して「デメリットはない」という回答でしたが、「仕事の効率化としてLINEを使っている」というところに関して、「具体的にどんなかたちで使っていますか？」という追加質問がありました。

●高橋 LINEに関しましては、会社で使っているものが3つあります。一つが、「会社の全体

無料LINEを活用しています

LINE」。ここはなんでもありです。例えば「本日ジャグラのZoom会議が13時半からありますよ」と私がアップします。それによって、この時間帯は社長と連絡とれないなと全社員がわかります。二つ目が「会社の予定表LINE」。毎日の現場の予定表、これを必ず前日夕方に全社員に配信しています。それによって、残業が多い繁忙期であっても、明日は定時で終われるんだな、じゃあ飲みに行こうとか髪切りに行こうとか、予定を立てやすくなります。三つめは「搬入LINE」。「お客様から品物が搬入されましたよ」というもので、全社員が自分の担当している品物が今当社に搬入されたんだなとわかります。

その他にも個別のお客様とのLINEグループもあります。例えばなんとか印刷さんの案件が完成しました、加工が終わりましたと、お客様のLINEにアップすれば、担当営業さんが引き取りに来ると……。利用のポイントは「LINEは無料」、そこですね。かなり前から使っています。

●竹内 では11番目。「Q11 働き方改革とSDGs、DXの関連をどう捉えていますか？」という質問で「相互に関係してくるものだと捉えています」との回答でしたが、「今後DXでどこに重点を持っていますか？」という追加質問がありました。

●高橋 先ほど申しましたように、働き方改革、SDGs、DX、これらに関して、「狙ってやってきたわけではない」ということです。「こういった会社を作りたい、こういったところを目指

したい」、その活動結果が、働き方改革とか SDGs、DX に当てはまったということです。全て結果論で、たまたまそれが今の世の中の流れにマッチしただけだと思っています。

働き方改革や SDGs・DX は狙ってやっていない

●竹内 ありがとうございます。以上で事前にお答えいただいたアンケートについて、追加質問も含め、すべてお答えしていただいたこととなりますが、ここからはフリートークでいろいろご質問いただいて結構です。

●伊東 ご自分の会社に戻れる前にどこかで働いたこと、修行等を含めてありますか？　そしてそれらの会社勤務から、参考にされたこと、逆にあれはもう絶対やりたくないといったものはありますでしょうか？

●高橋 前職ですが、幼少期からものすごく車が好きだったので、大学卒業後、愛知日産自動車に入社して、約1年間、車の営業をやっていました。ですが、入社したタイミングで先代が病気で倒れ、母から「会社を継ぐか、日産自動車に勤め続けるか、選んでほしい」と言われ、結果、家業を継ぐことにしたのです。

「絶対やりたくないこと」とのお尋ねですが、実は私、印刷物の引き取りもやっています。8時半から5時半までは社員のドライバーが動いていますが、お客様の中には深夜とか朝方に引き取りという案件があって、それらは私がやらざるを得ないんですね。しんどいので止めてほしいんですが、この業界、まだまだブラックなところってありますよね。

●安達 若いのに立派な考えで凄いなと感心するばかりですが、どこかでターニングポイントとかあったんでしょうか？

●高橋 先代が倒れたとき、売上げが半分以上落ちてまして、本当に潰れかけたんです。なので、そこを経験して「ああ、頑張らなきゃいけない。やるしかないな」と思ったのが最初のターニングポイントでしたね。後は、代表に就任したときが2番目のターニングポイントでした。やはり責任感が大きく変わりますし、自分の言葉や決断に責任を持たなきゃいけない、社員には家族がいる……、そこの部分を考えるようになったのは代表就任がきっかけですね。

●熊谷 今42歳ということですが、後継者についてはどうお考えですか？

●高橋 後継者については今のところ考えていませんし、現状、子どもはいないので、身内に後継者候補もおりません。ただ、「60歳で引退する」ことだけは25歳のときに決めています。

実はうちの会社から暖簾分けをした親戚の同業会社があり、そこも社員が7～8名と同規模なんですけど、今年もしくは来年中に元に戻す予定です。一緒にして、もう少し大きな会社になりたいと思っていますが、あちらの会社にはお子さんもいますの

で、その子に任せてもいいですし、うちの社員でやりたいという人がいれば任せてもいいなと思っています。

●稲本 社長に就任されてから5人から10人まで増員したのですが、人を倍増させるとコストもその分掛かってくるので、そこをどういうふうに計画して、実現したのかお聞きしたいです。

●高橋 まずデータ分析を最初にしっかり行っ

たにしっかりやりました。この1年間でこの会社さんのどういう仕事をやったか。さらに遡って過去5～10年間でどういう仕事があったか。この仕事なくなっちゃったけど、どうしてなのか。そういったところを全部データ化して調べました。次に、既存のお客様だけでは売上は上がりませんので、新規のお客様をどんどん発掘しなければいけない。「1年間で5社増やそう」という目標を立てて、とにかく営業をかけました。町を歩いて、「あ、印刷会社さんあった。こんにちは」という感じでどんどん営業かけました。何十社回って1社お話聞いてもらえればラッキーくらいの気持ちで、とにかく動き回って顧客を増やしました。

●樋貝 随分以前から、製版屋さんが印刷機を入れて印刷の分野に参入するケースが見受けられますが、御社の場合は印刷とか、上流に上がっていかうという考えはお持ちですか？

●高橋 実はコロナになる以前に、それを目指していました。具体的にはオンデマンド機を入れて、お客様からいただいたデータを出力して、自社で加工して出荷する——そういったところを目指していました。レーザーカッターやカッティングプロッターとか、後加工機も設備して社内で全部やりたいという思いは非常に強くあります。残念ながらコロナによって、それはいったんストップしているというのが現状です。

●向井 最後に働き方改革に取り組もうとしているジャグラー会員に向けて、高橋さんからメッセージを頂戴したいのですが？

●高橋 うちの会社は社員10人、とても小さな会社なので、皆さんへのアドバイスなど気が引けるんですが、何度も申しました通り、働き方改革、SDGs、DX等々、すべて狙ってやっていません。「会社をやっているので利益を出さなきゃいけない」→「利益を出すために何が要るのか？」→「やはり人が要る！」→「人を入れるために何が要るか？」→「労務管理の整備、会社の外観を綺麗にする」等々、そういう風にシンプルに順を追って対応してきた結果なんです。会社を大きくするために、社員が幸せになるために何をやればいいのか、答えを出していけば、自ずとそこにたどり着くはずですよ。今の世の流れに乗っかるのではなくて、そういった原点を大切に、答えを出せばいいんじゃないかと思います。一緒に頑張りましょう！

●全員 本日はどうもありがとうございました。

(実施日：7.27)

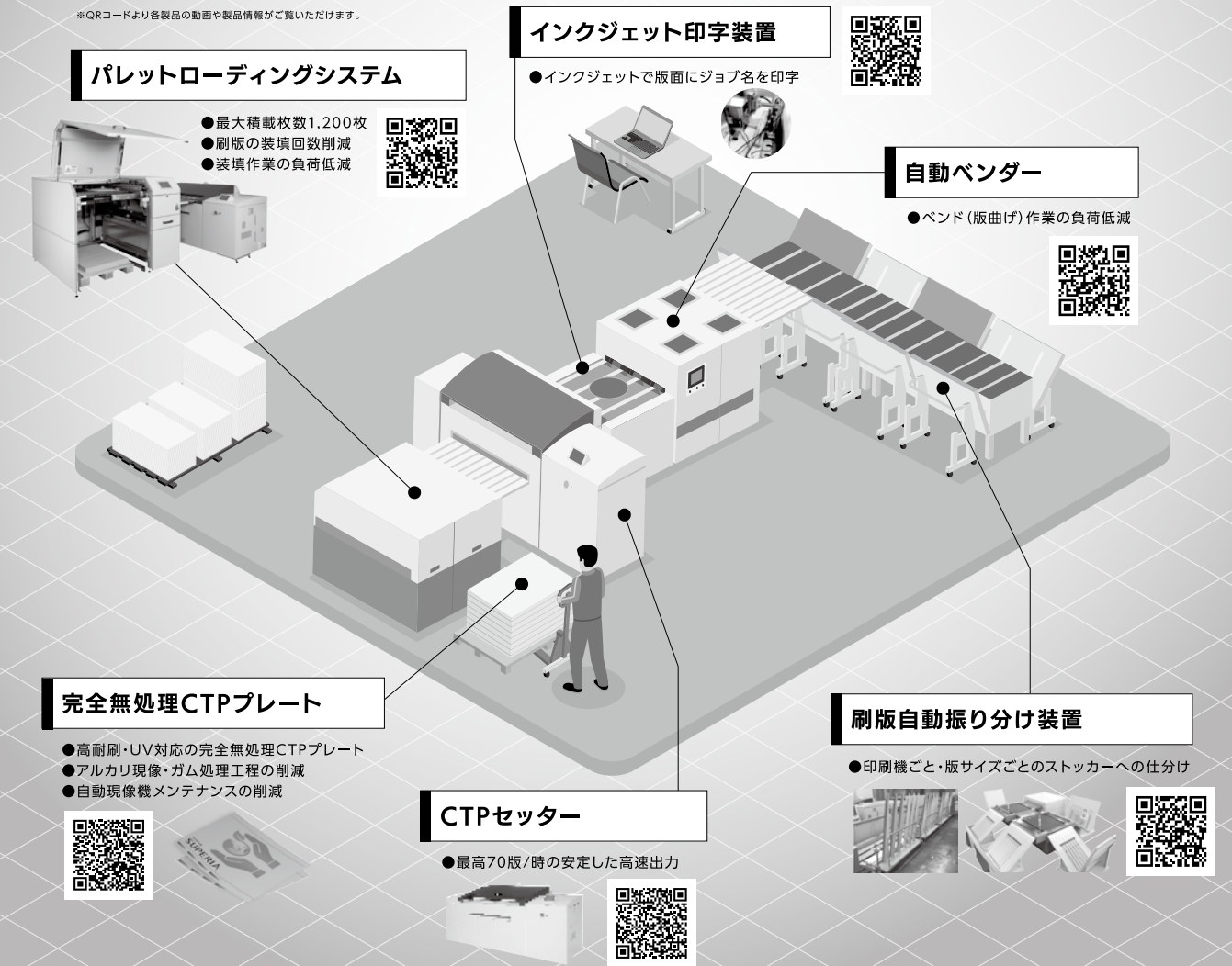
FUJIFILM
Value from Innovation

完全無処理版で、自動化への第一歩を！

刷版工程の効率化・省力化にはさまざまなアプローチがありますが、

その要となるのは、無処理版へのシフト。

「完全無処理化」が、CTP自動化の起点となり、スマートファクトリー構築への大きな一歩になります。



刷版工程自動化ソリューション

Prepress Factory Automation

完全無処理CTPプレート SUPERIA ZD-Ⅲ

ロングランからUV印刷まで、さまざまなお仕事で安心して使える、汎用性に優れた完全無処理プレートです。

無処理化の3大メリット

1 人材を有効に活かせる!

2 省スペース化が図れる!

3 環境負荷低減に貢献できる!

完全無処理プレートを導入されたお客様の声をご紹介します。

FFGS 無処理



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



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STOP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

ジャグラ版DX始動！③

絆をカタチにするジャグラ DX
知恵を結集して『業態進化』

ジャグラ DXWG 委員 / (株)文化ビジネスサービス

ジャグラ DXWG 委員 / (株)くまがい印刷

齋藤 秀勝
熊谷 健司

DX という言葉が使われ始めて久しいが、これまでも IoT やスマートファクトリーといった言葉から、デジタル化への転換が呼びかけられてきました。皆さんご承知の通り、今後あらゆる経済活動でデジタル技術の活用が必須になっているということです。しかし、DX と今までの IT 化との違いが分からないため、消化しきれない人も多いのではないのでしょうか。

DX とは何かについて、前々号からお伝えしてきましたが、「IT 化の延長にあるもの」であり、スマホの普及やブロードバンドの高速化、SNS の浸透等により、大きく変化した私たちの生活やビジネス環境に対応するための手段だと捉えることができます。つまり、**DX に取り組むことが目的ではなく、変化した顧客の価値感や情報伝達のあり方に対応するために DX を活用していくことが必要**になっているということです。

ジャグラ・ビジョンが予見した市場の変化

ジャグラ DX で重視するのは、一つにお客様から見て私たちの見え方が変わることです。「印刷物を製造する印刷屋さん」ではなく、「販売促進や情報発信、コンテンツ制作で相談できる会社」という存在に変わる『業態進化』を柱に据えています。この考え方は新しいものではありません。2006 年に先達が発表した「ジャグラ・ビジョン 2010」の中にも見ることができます。



同ビジョンでは、情報伝達の主役であった紙メディアの優位性の崩壊、競争機会の増大、業界外からの新規参入者の登場について触れています。その新規参入者とは、デザイン、プログラミング、システム構築、映像、音声編集など業界外の人々であり、その会社と「情報伝達」という同じ土俵で競争することになると述べています。

そして、**変化する顧客ニーズ**には、①マーケティング志向の経営、② IT 技術を活用した効率的な生産、サービス体制を実現し、顧客のニーズを充足するために、どのような業態が相応しいのかを考えることが重要だと指摘しています。つまり、**現状維持では生き残れない**ということをここで強調しています。

ではどのような業態へと進化すればいいのでしょうか。ジャグラビジョンでは、印刷周辺サービスや IT 分野への機能拡充にその活路を見出しています。これに顧客第一主義の観点から、顧客の求める価値＝「顧客価値」を提供するため、顧客目線の価値創造サービスの必要性を訴えています。ジャグラ 50 周年記念誌上で、自らを「進化を求め続ける印刷集団」と定義した先達は今の私たちが置かれている環境を 10 年以上前に予見し、自ら進化し続けてきました。ジャグラ DXWG では、ビジョンの理念が現在にも十分通じるという考えのもと、今の時代に即し、さらなるステップアップを図るために何が必要かを検討しています。そのキーワードとなるのが、『業態進化』です。



印刷周辺サービスで 4 つの事業展開

『業態進化』では、自社なりの個性にジャグラ DX のツールを組み合わせることで、社内的に大きく中身を変えるのではなく、顧客から見て業態が印刷会社ではなくなることを目指します。そのフローは議論中なので、ここで詳細は示しませんが、DXWG では具体的な施策の検討段階で、印刷周辺サービスへの事業拡大の方向性も整理しています。今後の参考として 4 つの事業展開方法を紹介します。

①**一つは「水平型」**です。今までの技術やノウハウを活かしながら、既存市場と類似した市場に新製品や新サービスを投入します。例えば、大学関係の印刷を得意とする会社が、学習塾や高校などその他の教育関係の市場に打って出ることが考えられます。

②**二つ目は「垂直型」**です。既存技術やノウハウと関連性は低いですが、今までと似た市場（川上や川下の領域）に新製品・新サービスを導入します。例えば、オフセット印刷中心の仕事から POD による少数数対応や物流まで手掛けることで収益性を高めます。

③**三つ目は「集中型」**です。既存の技術・ノウハウと関連性が高い新製品・新サービスを異なった市場に投入する事業展開です。同人誌制作を得意とする会社が商用漫画グッズの制作まで手掛けるようになります。

④**四つ目は「転換型」**です。編集・組版から印刷・製本まで設備していた印刷会社が、印刷以降の設備を廃棄して仕事は外注し、最も得意な編集・組版に経営資源を整理するケースなどがこれに当たります。時には、今までの技術・ノウハウ・市場のいずれとも関係のない事業に進出するケースもあるでしょう。印刷機等の生産設備を捨てて、出版・編集業に転向した事例があります。

業態進化の DX 事例

これまでジャグラ DX の一つの柱である、業態進化について、根底となる考え方を説明してきました。すでにジャグラ・ビジョン 2010 をもとに、業態進化した会員企業も数多くありますが、DXWG メンバーである下記 2 社の取り組み事例を紹介します。

●(株)文化ビジネスサービスの事例

文：同社代表取締役・齋藤秀勝

(株)文化ビジネスサービス（東京・港支部）は新事業への転換を積極的に進めています。



文化ビジネスサービスの HP e-bbs.biz

例えば、営業支援サービスへの垂直展開が挙げられます。これは顧客が販売する商品の購買見込み客の創出業務であり、資料送付、アポイントメントコールなどのインサイドセールスと呼ばれる部分の BP0（ビジネスプロセスアウトソーシング）を提供しています。見込み客創出の部分では、WEB サイトのリニューアルや改修、SEO 対策、アナリティクス分析等も手掛けています。

この業務は、WEB 完結型のサービスを提供する企業のマニュアル制作から始まった仕事でした。顧客の「ユーザーに対して、PDF のマニュアルを用意したい」という依頼からお付き合いが始まりました。実際は WEB マニュアルはすでにありましたが、出力すると見にくいということから、紙面レイアウトを業務としてお手伝いさせていただいていました。顧客の課題としては、そのマニュアル制作に人を割きたくなく、もっと専門的業務に就かせたいということでしたので、事務的要素が強い BP0 の提案から派生した業務でした。

当社としては、初めての業務でもあり、試金石として問題課題も沢山ありました。もちろん、すべてのスキルが社内にあったわけでもなく、BP0 業務を受けるために他業種との協業も行いました。



齋藤秀勝社長

結果として、できなくはない、むしろ今まで製造に特化していたことで見失っていた本来の仕事やサービスの根本を思い出すことができました。

DX化という点では、顧客との業務連絡方法のデジタル化が挙げられます。全ての連絡方法、業務進行チケットは顧客と連携された管理ソフトで共有化されています。取り組み始めて半年ですが、次のステップに進めるのか、また違う形になるのか、未来の選択は歩き続けなければ分からないというのが現状です。この業務は1週間ごとに進捗確認や業務内容の見直しを図り、試行錯誤を重ねながら進めています。まだ手探りなところもありますが当社にとっては、顧客の課題を共有・共感できたことが成長につながると信じています。スタッフも、様々な視点からの提案を常に心掛けるようになってきているようです。

●株式会社くまがい印刷の事例

文：同社専務取締役・熊谷健司

株式会社くまがい印刷（秋田県支部）は謄写版から、孔版、オフセットへと変革を進めてきた会社です。WEB制作、議事録、議会中継システムやカレンダー・団扇等の印刷通販も行っています。



熊谷健司専務

また、近年ではドローンを商材として黎明期より取り入れた転換型の展開にも積極的に取り組んでいます。

当社は「ドローントータルソリューション」と題して、機体販売や点検業務、講習、パイロットやインストラクターの人材派遣、コンサルティングまで広いサービスを展開しており、消防をはじめとする官公庁や東北電力等への導入



くまがい印刷スカイコンテンツ事業部のHP
kumagai-p.co.jp/skycontents

支援、Jリーグ公式戦ではアトラクションとして史上初となるドローンを使ったボールトスも成功させました。

顧客からの様々な要望を一つひとつこなしていくと、経験値が増え、自然と業務の幅が広がり事業領域が拡大していきました。ドローン業務を行うには顧客との密接な連携が必要となります。親密な関係も築きやすく、良い関係性を構築できた顧客からは自然と別の案件の発注が多くなる傾向にあります。実はここが当社の一番の狙いとなります。印刷業はどの分野とも親和性が高く、ドローンをツールとして新たな印刷需要の取り込みにつながっています。

まとめ

「DXとは何ぞや、業態進化は必須なのか？」という問いに対して、それぞれに答えがあると思います。しかし、ジャグラー・ビジョンには、すでに今の現状を予見し、目指すべき方向性も明示されていたことを忘れてはなりません。

DXは、自社完結のデジタル化ではなく、デジタルを活用することで顧客・地域・社会など、あらゆる関係者（ステークホルダー）とのコミュニケーションをより深めることであり、そこから生まれたビジネスの種が、私たちグラフィックサービス業の新しい収益の柱の一つへと成長していくものと考えています。

もちろん新しい事業には、大きなリスクがつきものです。リスク回避のためには、これまでの事業を急激に一変させるのではなく、顧客のニーズに寄り添い、時間をかけながら小さな変化を積み重ねていくことが大切です。自社の個性とデジタル技術やツールまたはPOD等を組み合わせ、新しいサービスを確立し、事業化を図りながら結果、顧客から業態が少しずつシフトしているように見える、気が付いたら進化していたというのが理想的な道筋だと思います。

一足飛びに業態進化ができるわけではありません。常に顧客と歩調を合わせることで、お互いにメリットを創出できるはずです。そのためにもっと顧客を知ることから始め、顧客の課題を共有し、真のパートナーシップを築くことが肝要です。

ジャグラー会員がお互い培ってきた絆を生かし、各社がチャレンジしているビジネスを教授しあいノウハウを開示して高めあっていくことが“進化”する上で不可欠です。DXWGは、ジャグラー設立の理念『1社でできないことを皆の力で』から、『絆をカタチに』と具体的にすることでなるべく経費をかけずにDXを手段として業態進化するステップを踏み、新しい未来を皆で作っていきたいと考えています。



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

KOMORI

高品位フルカラーデジタル印刷機

Impremia C Series

インプレミアCシリーズは、KOMORIブランドの高品位フルカラーデジタル印刷機です。当社開発のカラーマッチングソフトウェアK-ColorSimulator 2との運用でオフセット印刷との容易なカラーマッチングを実現します。プロフェッショナルプリンティングの世界で求められるハイレベルなニーズに呼応。オフセット印刷に迫る高画質・高精細出力、美しさが変わらない卓越した画像安定性、広範な用紙対応力、そして付加価値を高めるフィニッシャー群を有し、高度な製品技術力と新たなワークフローによるトータルソリューションで、印刷事業における新しい価値を創造し、イノベーションをもたらします。

その仕事、
KOMORIのPODに
お任せください！

POD特設サイトにて
ラインアップ・活用事例を紹介中



D i g i t a l O n D e m a n d : T h e N e x t K o m o r i S o l u t i o n

KOMORI CORPORATION
www.komori.com

株式会社 小森コーポレーション
本 社 〒130-8666 東京都墨田区吾妻橋 3-11-1 TEL.03-5608-7806

年会費2万円で

法律相談

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！

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る次第です。皆様のご参加をお待ちしております。

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 山本正 / 岡田尚人 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
〒	
Tel	Fax
	E-Mail

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、携帯番号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。

文字にかかわる人必読！
書体生まれる
ベントンと三省堂がひらいた文字デザイン
雪朱里 著／三省堂 刊

ベントン彫刻機と三省堂がなければ、日本の活字デザインの歴史は変わっていた——彫刻職人の時代からデザイン書体ブームの間、「書体」という概念が生まれた黎明期に奔走した人々の記録。

×

活版印刷の時代は、金属活字を一本一本組み上げてレイアウトしていた。本一冊ともなれば、何万字分の活字を拾い、組み上げて印刷していた。そんな金属活字の時代、印刷にもちいられる書体は最初、「種字彫刻師」というごく限られた天才の頭のなかにのみあるものだった。

当時、活字の大元となる種字は、マッチ棒ほどの小さな活字材に職人が原寸・逆字で手彫りしており、その仕事は難易度のとても高いものだった。それがやがて、紙に拡大サイズの正字（そのままの向き）で描いて書体デザインを行えるよ

BOOK

書 籍 案 内



うになっていった。現代にもつながるそうした文字デザインの手法が現れた背景には、「ベントン」と呼ばれるアメリカ生まれの彫刻機械の導入と、かつての手彫り種字の良さを引き継ぎながら、新たな文字デザインの手法を切りひらき、新しい機械を使いこなして美しい文字をつくらうとひたすらに奔走した人々の存在があった。きっかけをつくったのは三省

堂である。

いったい現場には、どんな人たちがいて、どんなふうに書体づくりに取り組んでいたのか。どんな人たちが未知の機械を手に入れ、その技術をひろげていったのか。“「書体」が生まれる”そのときをめぐる、現場の奮闘をたどった書。

●仕様

A5判、336ページ、3630円

Column ～相手とのやりとりが「見える」、AI搭載IP電話～

e- 中小企業ネットマガジン Vol.984 より転載 (<https://mail-news.smrj.go.jp/>)

テレワーク中に電話が鳴る。たいていはセールスで思わず邪険に應對してしまう。だが、セールスをかける側にも悩みがある。セールスマンが相手と「何を、どう」話したのかが分からないのだ。会話内容が分かれば相手のニーズを洗い出し、成約につなげることもできるだろう。

そこで登場したのが2018年10月にサービスを開始したAI（人工知能）搭載のIP電話で、電話営業の中身を「見える化」する「MiiTel（ミーテル）」だ。AIが電話営業コールセンターなどの会話を音声認識、担当者と顧客が話す速度や抑揚、声の高さ・大きさ、双方が話した時間や沈黙の回数、相手の話の途中で話をかぶせていないかなどを解析して電話應對を「見える化」する。さらに会話のやりとり全文を文字に起こして要約もする。

Web画面やスマホアプリからインターネット網で電話をかけるため、電話機や通話・録音費が要らないし、コールセンターのスペースも不要。従業員は出勤しなくても仕事ができる。電話営業の課題や改善点が見えるから、セールスやコールセンター担当者の会話の質が高まり、社内の教育コストが減らせる。何より電話営業で顧客と担当者が「何を、どのように」話しているか社内を確認しきれない「ブラックボックス問題」を解消できる。

開発したのはITベンチャーRevComm（東京都渋谷区）。會田武史社長は「電話営業の應對では毎回同じようなやりとりが発

生するが、それは人間でなくてもできる。AIにもできる仕事は省いて、人間だからできるクリエイティブな仕事に時間をかける方が効率的」と話す。総務省人口推計によれば2019年の日本の生産年齢人口（15～64歳）は約7500万人で2060年には4400万人に減る。厚生労働省の2020年人口動態統計では1人の女性が生涯に産む子どもの数を示す合計特殊出生率は1.34。「人口が減少し出生率も低い日本が豊かな未来をつくるには生産性の向上しかありません。MiiTelがその一助になれば」と會田さん。

「MiiTel」はサブスクリプション（定額制）で月額6980円。いきなり年間契約・全社を契約するのではなく、とりあえず1か月試せるよう単月から契約可能で、1年契約したら1か月分が無料になる。ユーザーはIT、金融、製造、不動産など各業界大手から明治時代創業の老舗企業まで2021年5月末で約850社。

「MiiTel」経由の電話営業も4800万件を超えた。2019年末から顕在化した新型コロナウイルスの影響で、訪問を伴わずオフィスにしながら営業する「インサイドセールス」が主流になっており、コロナ禍で重宝されているようだ。

顧客数急増に連動し、2020年に20人前後だったRevCommの社員数は、2021年春に100人弱と1年で5倍に増えた。本社はレンタルオフィスで、社員のほとんどは「MiiTel」でテレワークに勤しんでいる。RevComm自らの生産性も高そうだ。

業 界 の 動 き

業界情報

ダイソー 謄写技術資料館 リニューアルオープンのお知らせ 大東化工(株)

大東化工(株) (岐阜県岐阜市／神山公一代表取締役) は、展示施設である「謄写技術資料館」開館 20 周年を記念し、7 月 27 日にリニューアルオープンしました。

×

謄写技術資料館とは

コピー機やパソコン・プリンターの無い時代に、多くの人々に情報を伝える手段として開発された謄写印刷技術。大東化工(株)は、創業から 80 年以上にわたり謄写版の版となる原紙を製造するメーカーとしてその歴史に携わってきました。同社が社会の中で歩んできた道程を振り返ることで、未来に向けての指針をより明確なものとするシンボルとして、「謄写技術資料館」が 2000 年に開館されました。

歴代の謄写版やタイプライターなど、当社が関わってきた情報機器や道具や印刷物を展示するとともに、様々な分野の人々が集い、交流できるスペースとしても活用されています。



新しくなった展示内容

館内は「謄写印刷のしくみ」「謄写印刷から軽印刷の歴史」「大東化工のあゆみ」コーナーに展示内容を再編集、そして謄写技術を象徴するシンボル展示を新たに設置しました。展示されている「和文タイプライター」は、実際に機器を操作して打刻印字される様子をご覧くださいませ。

また、今回のリニューアルを機に、同社が平成時代まで使用していた食堂を改装し、昭和の小学校教室をイメージした新展示ブースが設置されました。今後は、このブースを利用して謄写印刷や和紙加工に関連する企画展示やワークショップも開催する予定とのことです。

(同社の他に滋賀 / サンライズ出版(株)・岩根さんからも情報提供ありました)

施設概要

名 称	ダイソー 謄写技術資料館
所 在 地	岐阜県岐阜市折立 364-1 (大東化工(株)本社内)
開館時間	平日 10:00 ~ 16:00
料 金	無料
予 約	事前に電話でご予約ください。
駐 車 場	敷地内にございますが、予約時にご確認ください。
問い合わせ	同社総務部 TEL058-239-1333



リニューアルオープンになった
謄写技術資料館の館内

あなたの会社を守る ジャグラ・グループ保険

- 特長1 掛金が割安です (例: 30 歳男性、1 口 277 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事務局・酒井まで **Tel.03-3667-2271**

業 界 の 動 き

ジャグラ

ジャグラが東京都中央区の シルバー人材センターより表彰される ジャグラ

ジャグラは、DTP 教室や日本自費出版文化賞の運営のために東京・中央区シルバー人材センターを利用してきたが、同センターの 40 周年記念に当たり、10 年以上の功績を認められ表彰されました。

×

シルバー人材センターでは、派遣業とは違う形での厳格な運営が求められており、ジャグラのコンプライアンスが認められての表彰となりました。通常であれば表彰式を開催しての表彰となる予定でしたが、新型コロナウイルス感染拡大防止のため、表彰式典等は中止され、表彰状の授与(手渡し)のみとなりました。



短 信

◎富士フイルムが「印刷関連材料」価格改定

富士フイルムより、刷版材料などの印刷関連製品の価格改定のお知らせがジャグラ宛てにありました。原材料価格の高騰・物流コストの上昇などを受けて、印刷関連製品の安定供給のために価格改定が必要であるとの説明でした。内容は、以下の通りです。

【対象製品・値上げ率】

PS プレート (15%)、OTP プレート (10%)、刷版薬品 (15%)

【実施時期】

10 月 1 日より

お知らせ

米アドビ社の世界的イベント AdobeMAX 10.27-28 に開催 アドビ(株)

米アドビ社の年に一度の世界的オンラインイベント「Adobe MAX」が 10 月 27-28 日(米国時間 26 ~ 28 日)に開催されます。各種キーノートやセッションが用意されており、最先端のクリエイターから、制作への刺激やアイデアを得たり、技術を学ぶことができます。

×

◎ 10 月 27 日(水)

10:00 ~ 11:30 日本向けキーノート
11:30 ~ 13:00 スタークリエイターによるセッション
13:00 ~ 13:30 Adobe MAX ダイジェスト DAY1
13:30 ~ 18:00 日本向けセッション(チャットあり)
20:00 ~ オンライン打ち上げ/随時参加可能

◎ 10 月 28 日(木)

10:00 ~ 11:00 Sneaks (日本語字幕付き)
11:00 ~ 13:00 スタークリエイターによるセッション
13:00 ~ 13:30 Adobe MAX ダイジェスト DAY2
13:30 ~ 17:00 日本向けセッション(チャットあり)
20:00 ~ オンライン打ち上げ/随時参加可能

※その他、両日とも MAX Store, MAX Marketplace, オンデマンドセッション、コミュニティイベントなどが開催されます。



参加無料! 申し込みは上記HPより(詳細はこちらから)

<https://maxjapan.adobe.com/>



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/>

版画と謄写とこれから

第10回：一体型謄写版と歯車のペン



新ガリ版ネットワーク首都圏支部長
Atelier 10-48 主宰 / 版画家

神崎 智子

時折、「謄写版が出てきたので、引き取って欲しい」等々ご依頼を頂きます。そして「謄写版」が謄写「板（ヤスリ）」なのか「盤（刷り台）」なのか？と、お客様と妙な問答となることがあります^{*1}。私への依頼の場合、十中八九これは「刷り台」のことを指していることが多く、説明をすると解決をするのですが、要は製版工程と刷り工程が一つの機械で構成されていないことから湧き上がる質問なのかも知じます。さて、そんな導入はさておき、今回はこの製版工程と刷り工程が一つになったものがあり、それを紹介したいと思います。

◎ロウ原紙を製版するために

原紙の回（連載第5回）でも登場しましたゲステットナーはそういった機械を製造し「サイクロスタイル」と言う謄写版を販売していました（①）。ゲステットナーがロウ原紙の特許を取得したのは1885年ですが、原型は1880年時点には存在し、「ワックスペーパーに書くためのツール」としてサイクロスタイルは1881年に発明・特許取得しています。以前（連載第2回）の記事にありますように、ゲステットナーのファイルプレート（1880）の方法よりも後の発明です。

正しくこのサイクロスタイルというものを紹介すると「スタイラスペン」（≒鉄筆）のことを指すようで、このスタイラスはペン先に歯車に取り付けてあり、初期の物ですと軸とホイールが直角に付いています（②）。銅版画にも使われる「ルーレット」にもとても似ています（③）。さらにペン型を意識したデザインとなった「ネオサイクロスタイル」のスタイラスペンは1887年に登場します（④）。見るから製版しにくそうなルーレット型がペン型になるまで約6年かかったことになります。

サイクロスタイル機の構造は金属の板に取り付けられた刷り台となっていて、先ほども触れたように、製版と刷りの作業が同一の機械上で行えます。原紙を木枠に挟み、金属板の上で製版を行います（⑤⑥）。

もちろん、この原紙は雁皮紙にロウ引きしたものです。この刷り台に取り付けてある金属板は鉄ヤスリのような目打ちは施されていません。ゲステットナーはサイクロスタイルよりも先にファイルプレート法を発明・特許取得していますが、ゲステットナーの小史（連載第4回）にもあるように「小さな歯車を持つサイクロスタイル」がゲステットナー社の象徴となっているようです^{*2}。

◎歯車の穴

金属板の上で小さな歯車に押し当てることで、製版される穴（⑦）は細かいピッチの歯車とはいえ、XB や XC といった鉄ヤスリに比べると、かなり粗く製版されます。

歯車がついたスタイラスはA.B. ディック社（エジソンのミメオグラフを販売）も同様の仕組みのものを製造・販売していましたが、こちらは本当に歯車の構造がサイクロスタイルよりも簡素なため、破線を書く用途だと思われます（⑧）。

ネオサイクロスタイルスタイラスは本当に細い目で、初期の頃の（ネオじゃない方の）サイクロスタイルに比べ、美しい線を描画することができるようになりました。また、横文字（英字）を書くのに適した角度で作られているようです。私は、漢字・カタカナを書いてみましたが、いかがでしょうか。角ばった漢字を書くには筆運びが難しい印象です（⑨）。余談ではありますが、ネオサイクロスタイルのスタイラスペンで日本語を書いたのはおそらく私が初めてでしょう。

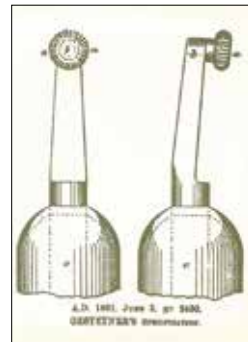
◎雁皮紙を信じた刷り

原紙は製版する際に固定をします。製版時に固定したまま刷りに移行できる仕組みになっています。

日本の謄写版刷り台にあるような、絹のスクリーンはありません。スクリーンはなくとも、きっちりしかり、張力を持って固定することができますのでなかなか優秀であります。引っ張る力に強い「雁皮紙」ならではの特徴を生



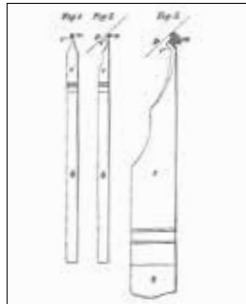
①筆者の所有する
ネオサイクロスタイル



② 1881 年特許取得の
サイクロスタイルスタイラスペン
資料提供：アーウィン・ブロック



③銅版画のルーレット 各種構造や歯車の形状が違うものはある 写真は筆者所有のもので謄写版製版には向かない



④ 1887 年のネオサイクロ
スタイルスタイラスペン
特許図



⑤木枠で原紙を挟み込む
形状となっている



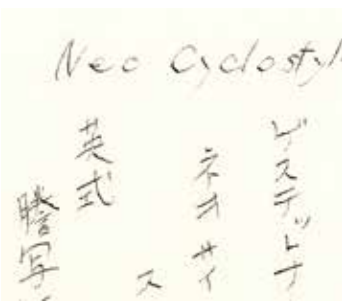
⑥製版の様子



⑦ 上：ネオサイクロスタイルスタイラス
による製版
下：A.B. ディック社 ルーレット状の
スタイラスによる製版



⑧ 上：ネオサイクロスタイルスタイラス
下：A.B. ディック社
ルーレット状のスタイラス



⑨文字製版の様子 やはり英字向きの
スタイラスで、細かな漢字の製
版は難しい



⑩刷りの様子



⑪刷ったもの 歯車の歯の向きが斜めになっているため、特徴的な線描となっている



⑫ルーレット描写で多用する、線の重なりによって描画する「ハッチング」で製版するも、これも難しい結果となった

かした固定方法だと感じました。刷り紙を置いて、インクがついたローラーでそのまま刷ることができるので（⑩⑪）、かなりスピーディーな工程となるので、日本の鉄ヤスリを併用し一体式の刷り台を工作するのも面白いものができるのではと、思いをめぐらせていたりします。

先ほども記述しましたように、サイクロスタイルスタイラスペンは細かな歯車によって製版を行うので、蠟による目詰まりが頻繁に起こります。その都度スタイラスについた蠟を取り去る必要があります。また鉄ヤスリではなく金属板であるため、製版によるしわも発生します。雁皮紙とはいえ製版時に結構破れやすくなります（⑪）。使用する原紙タイプ原紙のような典具帖紙では、さらに製版はかなり難しいでしょう。雁皮紙によるロウ原紙だから

こそ、可能である謄写版機であるとも感じました。

日本の謄写版機のルーツは「エジソンのミメオグラフ」ではありますが、エジソン機以外のロウ原紙由来の謄写版の存在はヤスリを必要としない製版術であるため、新たなヤスリ製造ができない今だからこそ見直されるものの1つだとも感じます。

※1 志村章子著「ガリ版ものがたり」2012年 P22 志村章子さんの場合はヤスリを指すことが多かったとの記述。
※2 ゲステットナー刊「[The story of a little wheel that started a big revolution (大きな革命を起こした小さな車輪の物語)]」

書籍『謄写版のこれまで・これから』は当連載と合わせてお読みいただけます。どうぞよろしくお願いたします。
<https://shop.10-48.net/product/2168/>



ジャグラが運営する、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。

BTube ってなに？

BTubeは会員の皆さんの為の動画投稿エリアです。支部の集まりや仕事に関係の無い趣味の紹介まで。数十秒の短いものから数分の動画まで楽しい動画をお待ちしています。
※Jagra 会員さんのみ閲覧可能。
安心してご投稿下さい。

スマートフォンで
簡単！

B Tubeへの 映像データ投稿方法

- ① スマートフォンでブラウザを開く
 - ② “ギガファイル便”と検索。
 - ③ ギガファイル便サイトの
ファイル選択ボタン押下。
 - ④ お持ちのスマートフォンで
撮影したファイルを選択。
- 自動的にデータアップロードが開始。

- ⑤ “完了”表示後、その下にある
URLをコピー。
- ⑥ メール
“jagrabb@jagra.or.jp”
に貼り付けて送信。
※タイトルには動画タイトル、
本文には動画の説明文を
付けて送信
- ⑦ 動画がUPされるのを楽しみにお待ちください。

好評配信中！ 今週の 支部長

ジャグラ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。



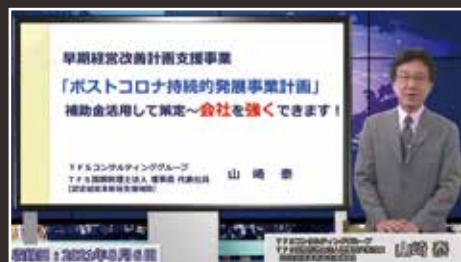
東京文京支部
浅野 健一 支部長



JaGra News 番外編
朗読・巻頭言
「今いるところで咲けばいい」
ジャグラ栃木県支部長
（有）高橋平版社 高橋 亮太
朗読 竹平 晃子さん

今月のおすすめ番組

▶最新情報はWEBをチェック



早期経営改善計画支援事業「ポスト
コロナ持続的発展事業計画」補助金
活用して策定～会社を強くできます！
【事業再構築補助金（関連）】



カテゴリー ニュース ニュース・業界情報 ジャグラニュース



【BTube】
印刷ほろ酔い談義 in 土佐
Vol.1
（高知県：ジャグラ高知様 投稿作品）



カテゴリー BBネットワーク B Tube



【BTube】
美しい奈良の風景 日本の滝百選
奈良県十津川村の笹の滝
（奈良県：共同プリント（株）住田幸一様 投稿作品）



カテゴリー BBネットワーク B Tube

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

8 月の事務局日誌

- 2 日 プライバシーマーク現地審査（大阪）
- 3 日 プライバシーマーク現地審査（兵庫）
- 4 日 日印産連理事会（日印産連会議室および Web 会議）→清水副会長（Web）、印刷物創
注委員会（本部）
- 16 日 第 3 回 DX ワーキンググループ（Web 会議）
- 18 日 広報委員会（Web 会議）、経営技術研究委員会取材＋会議（Web 会議）
- 24 日 プライバシーマーク現地審査（福島）
- 30 日 経営技術研究委員会取材＋会議（Web 会議）

9 月のスケジュール

- 1 日 生産性向上委員会（Web 会議）
- 2 日 プライバシーマーク現地審査（千葉）
- 3 日 プライバシーマーク現地審査（千葉）
- 6 日 作品展審査会第一次・第二次審査（本部）
- 7 日 プライバシーマーク審査会（本部）
- 8 日 プライバシーマーク現地審査（神奈川）、ジャグラ BB 委員会（Web 会議）、日本自費
出版文化賞結果発表会（本部）
- 13 日 作品展審査会最終審査（本部）
- 14 日 総務委員会（本部＋ Web 会議）、DX ワーキンググループ（本部＋ Web 会議）、
広報委員会（Web 会議）、経営技術研究委員会取材＋会議（Web 会議）
- 15 日 拡大理事会（Web 会議の予定）→中止、印刷の月 記念式典（ホテルニューオータニ）
→中村会長・清水副会長・沖専務、プライバシーマーク現地審査（都内）
- 16 日 プライバシーマーク現地審査（群馬）
- 21 日 プライバシーマーク現地審査（埼玉）、マーケティング委員会（Web 会議）
- 28 日 プライバシーマーク現地審査（都内）
- 29 日 印刷 4 団体懇談会

10 月のスケジュール

- 5 日 プライバシーマーク現地審査（都内）
- 7 日 プライバシーマーク審査会（本部）
- 9 日 SPACE-21 全国協議会 鹿児島大会（かごしま国際交流センター＋ Web）
- 11 日 日印産連広報委員会（日印産連会議室）→事務局
- 15 日 印刷物創注委員会（㈱クイックス本社 / 愛知県刈谷市）
- 16 日 関東地協千葉大会 総会・懇親会（京成ホテル ミラマール）→中止
- 20 日 ジャグラ BB 委員会（Web 会議）
- 22 日 ジャグラ理事会（予定）
- 23 日 自費出版表彰式（アルカディア市ヶ谷）
- 29 日 DX ワーキンググループ（㈱正文舎／札幌）

事・務・局・便・り

今年 5 月、文科省が推進する「GIGA スクール構想」に基づき、公立小学校に通う息子と娘に学校から Google 社の「Chrome OS」が搭載されたタブレット PC「Chromebook」が配られました。つい最近まで Google のことを“グルグル”と言っていた我が子に使いこなせるのだろうか？と心配したのもつかの間、難なく ID とパスワードを打ち込んで Google にログインし、宿題を提出しています。親としていいところを見せようと、華麗なる（？）キーボードさばきを披露するも、子どもは涼しい顔で画面をタップ、インターネット検索は音声入力……。どうやら私の出番はなさそうです。（N.A）

※今月より「事務局便り」は各職員交替で執筆します

月刊『グラフィックサービス』838 号

■発行日 令和 3 年 9 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

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㈱（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

DTP = Adobe CS6/CC ほか

フォント = モリサワ 0TF / モリサワ BIZ+ ほか



※本誌の一部にユニバーサルデザインフォント
を使用しています

◎製版 / 印刷 日経印刷㈱（東京・千代田支部）

RIP = 大日本スクリーン Trueflow

CTP = 富士フイルム 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

RMGT 970 が あなたの SDGs を アシスト Assist

“誰一人取り残さない”社会の実現を基本理念とし、全世界へ向けての持続可能な開発目標を掲げた SDGs (Sustainable Development Goals)。消費者や企業が、社会や環境面に配慮した商品やサービスを求める傾向が高まる中、印刷会社もそのニーズに応えることが求められてきています。

RMGT 970 モデルは、オペレーターフレンドリーなユーザーインターフェースや作業負担を軽減する自動化 / 省力化機能をはじめ、損紙の削減や電力消費量低減によって省資源 / 省エネルギーに配慮した、人に地球に優しい印刷機です。さらに菊全判ジャストサイズによるコストメリットはもちろん、生産性や印刷物の付加価値を高める各種オプション機能も充実した、経営にも優しい印刷機です。

RMGT 970 モデルは、SDGs に取り組み、サステナブルな成長を目指すあなたの会社を強力にアシストします。



人に優しい

ワンボタン操作で楽々印刷の
スマートアシストプリンティングで人に優しい



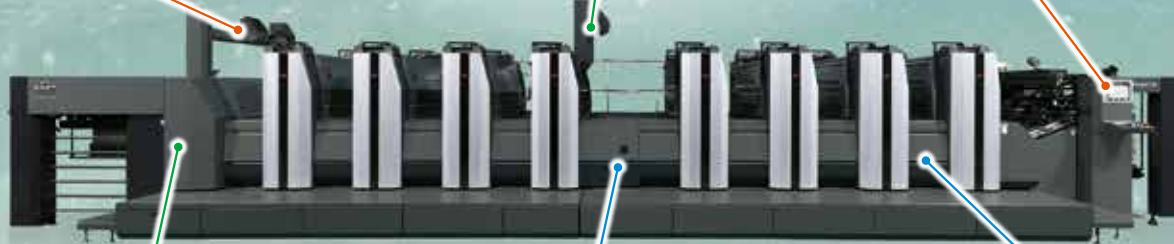
地球に優しい

品検・濃度・見当調整をインラインで行い
損紙を減らせる PQS-D で地球に優しい



経営に優しい

アイコンやグラフを使った誰にでも解りやすい
グラフィカルユーザーインターフェースで人に優しい



省電力で NonVOC な
LED-UV で地球に優しい

短納期に対応できる
ワンパス両面印刷で経営に優しい

刷版コスト、消費電力、設置スペースをセーブできる
菊全判ジャストサイズだから経営に優しい



リョービ MHI
グラフィックテクノロジー株式会社