# 7月11日(火)毎日ホール
## コミュニティスクエア交流会
# 新会社詳細、発表される。

7月11日(火)17時から、竹橋コミュニティスクエア交流会が会員約120名と報道機関5社が出席して、パレスサイドビル毎日ホールに於いて開催された。

第1部は、㈱帆風の松原輝久常務取締役から新会社設立について詳細の発表が行われた。（第2部講演会、第3部懇親会は、2面に詳細記事を掲載）

このあと、㈱帆風の犬養俊輔代表取締役が、「コミュニティに入ってもらった意義としても、帆風側のやれる事として受注を協力していかなければいけない。また、欧州では色々な意味でのコストカッターとして、印刷業専門の広告代理店が台頭しており、それに挑戦したいというのが新会社設立の発端。それを、ここの皆さんが望んでいるか、出資に関してどうしたいかのアンケートを取りました。」その上で、後日、最終結論を会員企業の代表者及び担当者に送付すること、また、報道関係には8月半ばに文書での報告することを明言した。

そして、この交流会後の7月下旬に最終結論をまとめ、コミュニティスクエア会員企業の代表者及び担当者に、帆風の100％の出資で新事業の立ち上げを行うことと、その理由を書面にて報告。

松原社長で、いよいよ9月スタートすることとなる。

次に、環境対応の要求ですが、これは頭の痛い問題で、紙が環境に大きな負荷を与えるイメージが払拭できずにいる状況です。実際は紙の使用量、インクの使用量は微増していますが…。

ただし、PS版は4％ほど減っています。

情報セキュリティも非常に重要で、オンデマンドが市場で増えているのに、なぜ印刷業がそれほど入ってこないのかを調べているところですが、今は、非常に良いオンデマンド機がありますので、多くの企業がそれをインプラントで入れていきたいという動きがあるようです。

メディア変化についても、インターネットを使うと効果的というか、メディアミックスに市場が動いている。当然、印刷物できちんとした効果や演出ができなければ印刷物は益々減っていくでしょう。クライアントの要望はさらに複雑・多様化し、様々なアイディアと仕組みで対応しなければならない時代になっています。

グローバルな競争環境において、他社と差別化した付加価値を持つ印刷会社か、他社がもっていない設備投資を行っている印刷会社、つまり、顧客への企画提案や業務改善とか、顧客視点で新たなサービス業態に変わらなければならないと考えます。同業他社と同じハードを使ってやるだけでは、確実に価格競争に巻き込まれ、今後は採算性が合わない仕事しか入らなくなるのかなと考えます。

欧州では、納期があってロットの大きい案件が、安い東欧諸国に流出しており、日本でも同様の傾向が起きています。米や西欧諸国の印刷会社数の淘汰も多く、西欧と日本では事情も違うでしょうから、すぐ日本で同じ事になるかはわかりませんが…。

そこで安売りでなく、生産効率を高めてトータルでコストダウンできる体制づくりが不可欠です。西欧では、印刷業以外の他業種がオンデマンド機を導入する事例も多く見られます。

竹橋の皆様を集めると、何でもできますから、これを全体の力として売った方がいい。ワークフローの合理化の実現とは、自分たちの合理化というより、顧客にまで踏み込んだ業務の改善として、JDFも開発を進め、来年には完成予定です。

現状、各社が新商品や新技術を開発しても、売り込みまで時間とコストがかかるし、自社の営業マンだけでは売り込みに限界があり、自分の得意な分野しかできない。封筒・伝票・名刺・輪転と1社から全て受注できれば機会損失は少ないですが、自社にない商品を頼まれると負担が大きく、これらを含め受注が思うようにいかず、竹橋全体として広報や営業活動もしていないので認知度が上がらない。そこで、コミュニティ最大の強みである総合力を生かした営業を行っていきたいと考えます。

新会社設立の一番の目的は、入居する企業様に仕事を出し、それを起爆剤にする事。仕事が流れていればコミュニティ自体も活性化します。最近、メーリングリストを作成し情報公開していますが、もっと大きなソーシャルネットワークの様な、顧客も巻き込んだ情報共有をやって、情報を各社に均等にフィードバックします。

どの業界も、全体最適というかネットの共同調達や共同配送など企業間の提携が進んでいます。印刷業は独立性の強い業態ですが、今後それでは顧客の要求を受け入れられなくなる。だから、各々がチャンスを生かして最大効率を追求し、それを顧客に提案したい。これは、当然win-winの関係でないとできません。帆風だけとか新会社だけではなく、お互い利益が出る環境にしたいと思っています。新会社設立の目的は、コミュニティ全体に仕事を流すのが大前提で、勿論、独立会社なので利益は出していく。受注してきたら、各社の営業あるいは本社など、指定のメール宛に均等に情報を流して見積書を貰い、見積や条件に合う会社に出します。各社で持つ力が違いますので売上が全て平等というわけにはいきませんが、絶対公平にやりたいですし、全て情報はオープンにします。新会社が支払いリスクを完全に負いますので未収による心配はありません。

次の目的は、印刷物のコンサル業に特化した会社を目指す事。市場では、主に大手下請での印刷単価下落が著しく、収益が厳しくなっている上、各企業が自社でやっていこうという傾向が進むと、ますます下落する恐れがあります。

エンドユーザーの要望は多様化していますし、今、サプライチェーンマネジメントをどこの業界でもやっていますが、印刷会社も、そのうちこの中に組み込まれていく。つまり、ジャストインタイムという要求が印刷業にも起こります。

それを、解決しておかないと、エンドユーザーの要求に応えられません。我々は、エンドユーザーに対して営業を考えており、基本的には、印刷物を売るというよりは、効率化とか効果とか、ソフト面からエンドユーザーにアタックしていきたいと思っています。

また、今まで印刷営業はFace to Faceの営業スタイルで、各クライアントの担当者と信頼関係をたもっておけばよかったですが、今、様々な業界でホワイトカラーの効率化が求められ、業務の無駄な人員を削減するという状況下で、クライアントの担当者の知らないところで、印刷発注がIT化された時、その対応ができない企業は、突然、失注という可能性もあります。

この営業会社は設備もなく営業だけですので皆様のご協力がないと、クライアントに営業するものが何もありません。皆様と共存するという事が非常に重要ですので宜しくお願いします。

クライアント側の効果としては印刷業務を丸投げでき、価値の高い印刷物の提案を受けられ、コンサルにより全体のコスト削減が可能となって、コア事業に人材を集中投下できる事です。

また、皆様にとっては営業経費の削減ができ、発注者との面倒なやりとりがありません。新会社がとってきた仕事を、各社の業務に流すことは可能ですし、相互利益がでる形で進めたいと思います。受注内容により将来的にWeb化も可能です。印刷物は物理的な配送コストが問題ですが、皆様は全国各地にいらっしゃるので、そのネットワークを生かした印刷によるコスト削減、そういうメリットも我々のコミュニティでは生まれるのかなと思います。

最後に、先日代表者様と担当者宛に送付した出資についてのアンケートの結果報告が行われ、「54社様から回答を戴きました。代表者様の方からは、新会社設立に賛成24社、反対1社、どちらともいえない21社、未回答8社。出資については、賛成20、今回は見送りたいが15、どちらともいえない13、未回答6。新会社にメリットを感じる21、感じない3、どちらともいえない22、未回答8。担当者の方は、新会社設立に賛成28、反対1、どちらともいえない23、未回答2。出資について賛成1、見送りたい16、どちらともいえない21、未回答3。新会社にメリットを感じる22、感じない4、どちらともいえない24、未回答4という結果でした」と報告した。

●㈱帆風・松原常務発表の要旨は次の通り。

先般、皆様にお送りさせていただいたものの補足説明という事でお話させていただきます。

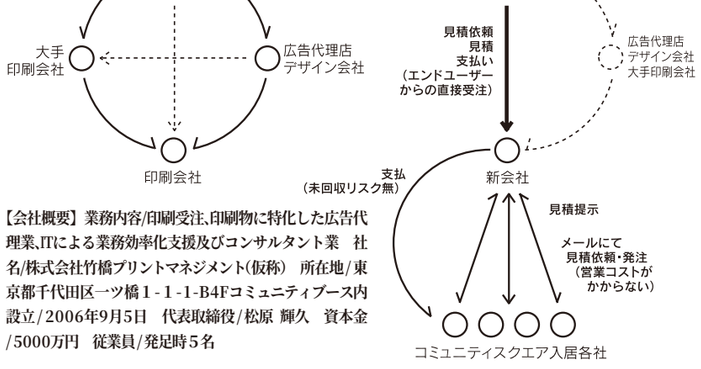
初めに、現在、印刷業界の需要及び収益構造は悪化傾向にあり、価格競争に巻き込まれない独自のビジネスモデルが求められており、いわゆるハードだけの勝負だとこのまま価格競争に陥いるだろうと言われています。

今、コミュニティ全体の売上を合わせると2040億円位になり、印刷業界でいうと凸版、大日本に続き3番目に位置する程の大きな売上高を占めます。竹橋コミュニティスクエアは、印刷に関する全てを任せてくださいといえる、高いポテンシャルを持つコミュニティと言えます。

顧客が印刷物に求める価値を考えた商品を提供すれば丸抱えの仕事に繋がり、価格競争に巻き込まれる事も減ります。それを念頭に置き、コンサル型の営業戦略をやってみたいと思います。日本初のプリントマネジメント会社を将来のターゲットとして、今年9月5日から営業開始予定です。

価格競争の激変については、グローバルな価格競争には、中国を中心に海外の安い労働力を求めて自ら進出する場合と、クライアント自身が海外に生産拠点を移し、印刷会社がついていく場合があり、現在、1000億円程の国内需要が流出していると言われています。日本の印刷需要を狙って、外国企業が日本に進出する動きもあるようです。また、どのクライアントも景気が良くなったからといっても、コストに対してはシビアな現状です。市場は縮小傾向です。反面、印刷機の出荷台数は増加している上、最新鋭の印刷機や、CTP等ワークフローの改善により生産性も格段にあがっているので、供給能力が需要を上回り、結果的に業界全体で値引き競争を生んでいる状況があります。

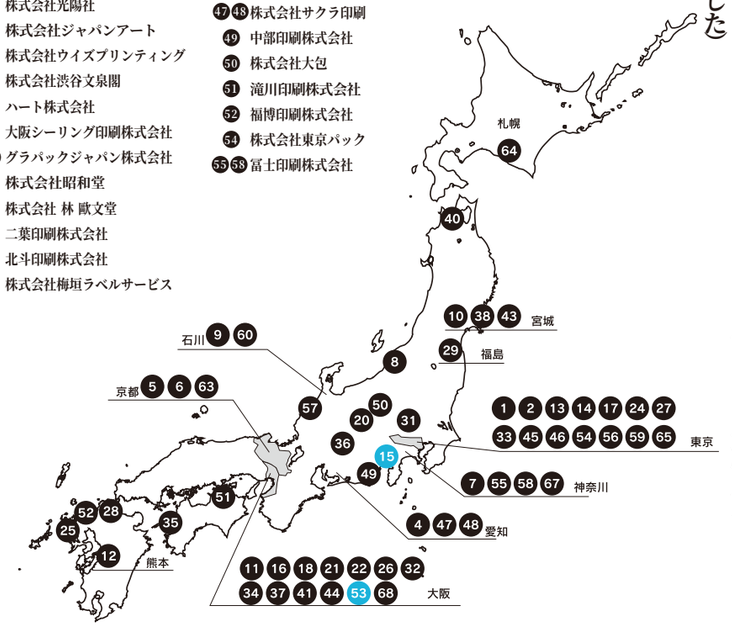
■見積・発注と支払いの流れ




【会社概要】業務内容/印刷受注、印刷物に特化した広告代理業、ITによる業務効率化支援及びコンサルタント業　社名/株式会社竹橋プリントマネジメント（仮称）　所在地/東京都千代田区一ツ橋1-1-1-B4Fコミュニティプース内　設立/2006年9月5日　代表取締役/松原 輝久　資本金/5000万円　従業員/発足時5名

## 竹橋コミュニティスクエアのメンバーご紹介
（順番はブース番号順に変更しました）

1 株式会社共栄校正
2 星野製本株式会社
4 大陽出版株式会社
5 株式会社サンエムカラー
6 株式会社やまとカーボン社
7 株式会社日相印刷
8 株式会社三幸堂
9 株式会社ウイルコーポレーション
10 三協タックラベル株式会社
11 石本紙工株式会社
12 敷島印刷株式会社
13 マコト印刷株式会社
14 白山印刷株式会社
16 株式会社光陽社
17 株式会社ジャパンアート
18 株式会社ウイズプリンティング
20 株式会社渋谷文泉閣
21 ハート株式会社
22 大阪シーリング印刷株式会社
24・27 グラパックジャパン株式会社
25 株式会社昭和堂
26 株式会社 林 鵬文堂
28 二葉印刷株式会社
29 北斗印刷株式会社
31 株式会社梅垣ラベルサービス
32 野崎工業株式会社／葉繊華印務有限公司
33 株式会社イーアンドイー
34 株式会社イマイチ
35 佐川印刷株式会社
36 高山印刷株式会社
37 大享印刷株式会社
38 今野印刷株式会社
40 凸版メディア株式会社
41 新日本カレンダー株式会社／福州信日華印刷有限公司
43 株式会社ユーメディア
44 旭紙工株式会社
45・46 株式会社あるす
47・48 株式会社サクラ印刷
49 中部印刷株式会社
50 株式会社大包
51 滝川印刷株式会社
52 福博印刷株式会社
54 株式会社東京パック
55・58 冨士印刷株式会社
56 株式会社セイコー紙業
57 小川印刷株式会社
59 彩光印刷株式会社
60 宮下印刷株式会社
63 株式会社図書印刷同朋舎
64 有限会社プロセスレボ
65 末広印刷株式会社
67 株式会社大和
68 株式会社東和印刷紙器

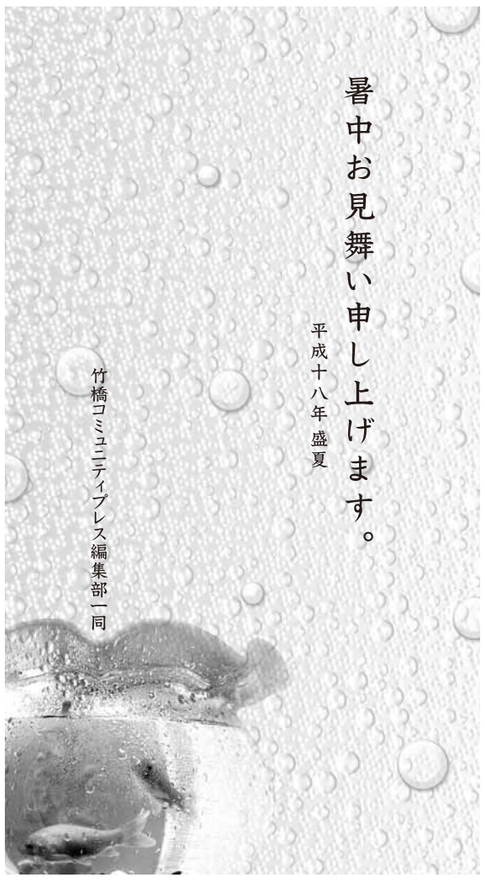



●は新メンバーです

15 大日紙業株式会社
代表取締役　清水邦典
紙卸売業（洋紙・板紙・加工紙・情報用紙販売、紙及びプラスチック加工品の製造販売、販売促進のための紙製品・メモ帳・ノベルティ企画製造販売、家庭紙・紙及びプラスチック包装材料販売）
〒420-0922静岡県静岡市葵区流通センター12-1
Tel 054-263-2435

53 株式会社ダイム
製版・印刷業
〒564-0052大阪府吹田市豊津町4-24
Tel 06-6192-7515

（ナンバー、順序はお申込み順・敬称略／7月27日現在）



暑中お見舞い申し上げます。

平成十八年　盛夏

竹橋コミュニティプレス編集部一同

## INFORMATION

**竹橋コミュニティプレス編集部より**
**広告・記事募集のお知らせ**

本紙では、本紙下段広告および入居企業様の最新情報を随時募集しております。「新商品ラインナップを紹介したい」「季節商材を売り込みたい」「展示会出展を予告したい」等、御社の最新ニュースをお気軽に編集部までご連絡ください。また、「企業訪問」「ブースの顔」の各連載も取材希望を承ります。

メール　t-press@yanfu.co.jp
又はTEL 03-5229-8567
皆様のご応募を、心よりお待ちしております。

おもしろい加工ありますが…
http://asahishiko.co.jp
旭紙工株式会社

●下段広告スペースは、コミュニティスクエア参加企業のための広告スペースで、企画・デザイン・制作、全て各会社が手掛けた作品です。掲載は無料です。奮ってご参加下さい。