

春号

京印季報

2020 春季特別企画

シリーズ 京の100年企業を訪れる

「洛東印刷株式会社 松崎武司代表取締役会長に聴く」

～“信用”を基盤に、地域とともに発展を遂げる事業展開～



京都府印刷工業組合

2020 Vol.650



目次

巻頭言／理事長 中西隆太郎	2
春季特別企画 シリーズ 京の100年企業を訪れる	
「洛東印刷株式会社 松崎武司代表取締役会長に聴く」	
～“信用”を基盤に、地域とともに発展を遂げる事業展開～	4
令和2年新年互礼会開催	10
令和元年度近畿地区印刷協議会例会開催	13
「京都ビジネス交流フェア2020」にブース出展	16
京都府印刷企業の賃金実態調査	17
2月・3月定例理事会	20
委員会だより／組織共済委員会	21
支部だより／上支部	22
／中支部	23
／東山支部	24
会合だより／京都府印刷関連団体協議会	25
／京都青年印刷人月曜会	26
／京都印刷協和会	27
関連団体だより／京都シール印刷工業協同組合	28
／京都府紙器段ボール箱工業組合	29
組合員ニュース	31
ビデオ・DVD貸し出しのご案内	33
新型コロナウイルス感染症への対応について	34
事務局からのお知らせ	37
印刷会館利用状況	37
組合員異動	37
計報	37
組合日誌	38
編集後記	39



表紙イラストレーション コンセプト

「春を抱かしめる少女」

春の花といえばチューリップです。冬に苗を植え、寒さを乗り越えたチューリップたちは、春の訪れを知らせてくれるように芽を出します。その光景を目にした少女は新しい命を喜び、抱かしめます。

春は、新しいことが始まる季節です。そこにはきっと沢山の不安もあるでしょう。始まることを喜び、幸せを感じるこの少女のようにになりたい。そんな想いから、この絵を描きました。

京都造形芸術大学こども芸術学科3年次生 小濱いづみ

巻頭言

京都府印刷工業組合理事長

中西隆太郎



今年も早4月を迎えて桜の咲き誇る季節と申し上げたいところですが、温暖化のためか、すでに京都市内では見頃を了えてしまい葉桜となっております。

また、新型コロナウイルス感染症の拡大に伴い、2月以降の多くのイベントや会合が中止となり、経済活動は停滞しています。既に地域経済に大きな影響を及ぼしており、GDPやGNPは大きく落ち込むことが予測されます。このまま経済活動の停滞が続くようであれば、私達のような中小企業においては人手不足や後継者問題もあり、最悪の場合、廃業も考えられるケースが生じるのではないかと懸念されます。

このような状況を受け、経済産業省では、新型コロナウイルス感染症拡大に対する事業者支援策として、資金繰り支援、設備投資・販路拡大支援、官公需への配慮要請など様々な緊急対策を講じています。組合からのご案内文書に目を留めていただき、是非とも有効的にご活用賜りますようお願い申し上げますとともに、この度のような未曾有の事態に直面し、事業の継続に苦慮されている組合員様がおられました場合は、全日本印刷工業組合連合会(以下全印工連)が推進する事業承継支援センターへのご相談をお勧めいただきたく存じます。

全印工連事業承継支援センターは、全印工連と業務提携を結んだ山田ビジネスコンサルティング株式会社の担当者に対し、事業承継に関するあらゆる課題や問題点について、初期の相談料を無料で受けることができ、本格的な検討段階に入った後も組合員特別価格で対応してもらえます。業界に精通したコンサルタントのアドバイスを通して事業継続、或いは同業者への事業承継の可能性が高まりますので、大手企業や他業種へのマーケット流出を防ぐことができます。組合員ならではの大きなメリットの一つですので、是非ともご活用ください。

当組合においては、本年度も印刷・同関連業界の発展、並びに会員間の情報共有や連携強化を推進するため、京都府印刷関連団体協議会の活動を通して様々な事業に取り組んでまいりました。

令和となり初めての合同新年互礼会は、同協議会の加盟7団体を含めた8団体・総勢



約300名もの多数の参加者により挙行することができました。合同開催の利点は、単独開催の時のような代表者同士の交流にとどまらず、各団体の出席者全員が自由に交流できる場となることです。

昨年11月の「京都ものづくりフェア2019」への合同出展では、7団体のご協力のお陰をもちまして、2年連続で奨励賞を受賞する事ができました。合同出展においては、7団体の存在を来場者にアピールするとともに、サンバイザーを利用したシールラリー、紙飛行機、段ボール製スマートボール等の遊びの場を提供することで、未来を担う子供たちに印刷、同関連業界に興味を持っていただき、将来、私達の業界へ就職していただくことも期待して企画しました。

昨年12月の関連7団体代表者による座談会では、各団体間のコラボや協力関係の中で相互の理解を深めるとともに、新しいビジネスとして何が生み出せるかを話し合いました。各団体共通の課題となるセミナーは、関連7団体間で参加の呼びかけを行うなど互いのレベルアップと経費の削減を目指しておりますが、その一例として、昨年9月に「働き方改革」をテーマのセミナーを企画して各団体にご案内しました。本年4月より、私達中小企業においても改正された残業規制が適用されますが、表向きだけの働き方改革を導入しても企業の力は削がれていく事になります。全印工連では、従業員のやる気を引き出す「幸せな働き方改革」への取り組みを推奨しており、今回は業務革新に取り組んで業績拡大に結び付ける方策を研修しました。

この3月からは、京都紙工協同組合様の事務局が印刷会館に移転してこられました。京都府製本工業組合様を含め、7団体中3団体が同じ建物に事務局を構える事になりますので、これまで以上に7団体の連携が深まると期待しています。これからも印刷に関連する各団体間の連携を緊密にし、関連団体協議会を“共に発展する”有意義な場となるよう活動を続けてまいりたいと存じます。

昨年は運送料や紙代等の値上げが行われる中、消費税も増税され、私達中小印刷事業者の経営環境は益々厳しさを増しています。しかし、このような厳しい情勢であればあるほど、正しく群れる組織である印刷工業組合の必要性和重要性も高まっているのではないのでしょうか。

これからも組合員の皆様にとって、存在価値ある組合事業を運営できるよう全力で取り組む所存です。関係各位の皆様の更なるご理解とご協力を切にお願い申し上げます。

シリーズ 京の100年企業を訪れる 「洛東印刷株式会社 松崎武司代表取締役会長に聴く」 ～ “信用”を基盤に、地域とともに発展を遂げる事業展開～

100年を超えて経営を続けておられる組合員事業所様を訪問し、その歴史と魅力をシリーズで紹介する企画「シリーズ 京の100年企業を訪れる」。第15回目の今回は、お客様から得た“信用”を基盤にして、地域とともに発展を遂げてこられた洛東印刷様取材させていただきました。

京都市山科区西野山を拠点として半世紀、総合印刷会社として地域から絶大な信頼を得ている洛東印刷様。100年以上の長い歴史の中には、社屋の移転、戦時下の供託による事業の縮小、オイルショックによる資材不足、また、印刷設備の更新、カラー化への対応など、様々なターニングポイントがありましたが、4世代に渡って引き継がれていく代表者のリーダーシップのもと、数々の難局を乗り越えてこられました。

価格競争に巻き込まれず、地域に密着した堅実な営業で顧客からの信頼を勝ち取ってこられた経営手法、承継する人を尊重したスムーズな事業承継など、その事業展開には多くの組合員の皆様にも参考になるのではないのでしょうか。是非ご一読ください。



松崎武司代表取締役会長

洛東印刷株式会社 会社概要

設 立	大正7年(1918年)以前
代 表 者	松崎 武司(代表取締役会長)
本 社	京都市山科区 西野山射庭ノ上町307-24
事業内容	印刷物全般(リーフレット・ ポスター・カタログ・冊子・ 名刺・文具等)

現在の洛東印刷様について教えてください。

本社と工場が山科区西野山にあります。この地に来て50年以上経ちました。

昨年6月に社長を交代し、私は会長になりました。娘が二人おり、長女の婿が社長、娘は専務取締役。役員は3名です。

従業員は12名で、パソコン関係、印刷後の加工部門、工務関係の部門があります。年齢層は30代、40代が多く、昔と比べれば人の入れ替わりも少し増えています。

社員数は昔からあまり変わっていません。私が入社した50年以上前も10人程度でした。最小の人

員で最大の効果を上げる。これが私の方針です。

業務内容としては総合印刷ということでしょうか。

取り扱う商品は、名刺でも袋でも、「どんな仕事も引き受けます」というスタンスです。従って、お客様の業種も多種多様です。リーフレット、ポスター、カタログ・チラシから、クリアファイル、ティッシュ等まで、様々な仕事をお受けしています。

また、受注が一つの取引先に大きく偏るのはリスクが大きいので、できるだけ幅広い営業展開を心掛けています。お客様の数は凡そ400件くらいです。

設備面では、刷版・CTP・製本など可能な限り自社内で生産していますが、印刷機の稼働は15年ほど前にやめました。今は印刷機の保有は1台だけです。加工は断裁、中綴、無線綴、天のり、穴開け、丁合等が主です。業務が手一杯になったときは外注先に委託します。

印刷機の稼働をやめたのはカラー印刷の時代になった時です。高価な機械に投資しても、自社の請け負う仕事量ではフル稼働させることが困難と判断しました。京都は分業が進んでいるので、刷りを専門としておられる印刷会社さんに外注しています。

創業の頃のことを教えてください。

印刷に関連する事業を始めたのは祖父です。私が生まれたときには既に亡くなっていたので当時のことは父から聞いています。

祖父は大正7年、清水の二年坂あたりに「袋もの」を印刷して作っていたようです。京都府総合資料館で調べていると、大正15年の電話番号帳に「松崎盛登(もりと)」という名前が見つかりました。これが私の祖父です。そこには「東山区松原上る5丁目『紙商』」と書かれていたので、紙も販売していたのだと思います。

松崎盛登は松崎家の7代目です。その頃の店の前で撮った祖父の写真が残っています。看板が「松崎紙店」。写真には「和洋帳簿」などの名前が残っていますので、帳簿類も作っていたのだと思います。



初代 松崎盛登氏(松崎家7代目)

「京都紙商組合沿革史」という本にも祖父の名前が載っています。京都でも歴史のある紙販売店の柿本さんや津久間さんの名前も載っています。紙商組合の会議が記録されていて、組合が設立された大正9年の頃から祖父の名前が載っているのので、既に商売を始めていたということでしょう。



京都紙商組合沿革史

また、昭和18年に書き写している松崎家の「当家由緒記」という資料にも、「大正7年11月21日に高台寺松屋町に移住」、「京都状袋の元祖」等が記載されていますので、大正7年以前から商売を始めていたのだと思います。加えて、松崎盛登のところに「大正7年父の遺跡を嗣ぐ各国産紙及び状袋商を継続」などと書かれています。もしかすると、祖父の先代から印刷に関わる商売をしていたのかもしれませんが。



当家由緒記

2代目は現会長のお父様ですね。

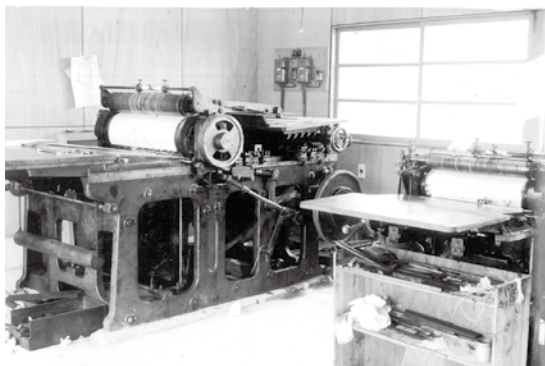
事業を始めて2代目が私の父、松崎侃一(かんいち)です。祇園月見町において、袋ものではなく活版の6頁の機械を1台において印刷屋を始めたようです。曾祖父も同じ「侃一」という名前だったので、父は純三という名前で通していました。

一時期、戦争で印刷機の供出があり、印刷ができなかった時期があります。当時は包装紙を主に印刷していたのですが、供出後も会社の看板は降ろさず、外注で事業を続けていたようです。その間、父は警察官として働いていました。

その後、山科に移り印刷を再開します。活版の職人が少なかった時代ですが、父は警察官をしていたこともあり、更生された元受刑者の中で活版の技術を習得する人を引き受けていたこともあるようです。

山科では、当初は松崎印刷所という名称で事業を行っていましたが、昭和38年頃より洛東印刷社という社名に変えました。この頃の山科は田圃や畑ばかりで建物は数えるほどしかありません。山科に越してきた理由は、準工業地帯のため多少の音や振動があっても大丈夫だったからです。

松崎印刷所時代の活版印刷機の写真が残っています。この印刷機を使う時代に私は入社したので当時のことはよく覚えています。写真は6頁の印刷機ですが、この横にも4頁の印刷機や、寸延べといってこれよりもやや大きな機械などがありました。



松崎印刷所時代の活版印刷機

2代目の社長であるお父さんはどんな方だったのですか。

父親は警察官だったこともあり、あらゆることに厳しい人でしたが、決して職人肌ではありません。経営者的な考え方だったので、現場は職人に任せていました。

父は仕事だけでなく、日常生活にも厳しい人でした。職人のことをよく見ていて、注意や指示をよく出していました。

私が入社に入って営業活動するようになると、父は会社よりも地域の活動に関与するようになりました。山科が次第に大きくなり、山科区となった頃から地域活動に一層力を注ぐようになりました。連合会長などの役職も引き受けるようになりました。

現会長が会社に入られたときの様子を聞かせてください。

下の写真は、私が入社した20歳くらいの頃の写真と、その当時の社屋の写真です。株式会社に組織変更したのが昭和44年頃なので、それより少し前、洛東印刷社の時代です。



洛東印刷所の頃(後列左より3人目が武司氏)



洛東印刷社の頃の社屋

父が社長の頃はブローカーさんの仕事が多かった。しかし、このままブローカーさんに頼っている状況では利益は伸びないと思っていました。やはり洛東印刷としてのお客様を獲得していかないと将来はないと考えました。

そのために外回りの営業を始めましたが、当初は成果も得られず苦しかった。京都という土地柄でしょうか、馴染みがないと仕事をいただけません。私も若かったので、「当社は〇〇会社に頼んでいます」と言われたら、そこから話は進みませんでした。若いと信用が得られない。早く一人前に見られたい、信用が欲しい。これが当時の私の切実な思いでした。

その後、1年に5件程度、10年で50件位のペースですが、お客様は次第に増えていきました。京都は新規参入が難しい反面、一度取引が始まると長く続く傾向があります。山科が開発され、山科区となった頃は人口も企業も増えていた時代です。その頃に取り引が始まった会社とは今も関係が続いています。

組織変更した昭和40年頃は活版印刷が主でしたが、その後、写植の時代、そして軽オフの時代へと移り変わります。当社も軽オフが4台、ベビーオフセット印刷機(菊半裁)が1台という体制になりました。軽オフを導入したのは京都でも早い方だったと思います。世界的なグローバル企業の一翼を担うK社さんが山科に移転して来られたときは、社内報など様々な仕事を受注していました。

その後、現会長の武司様が3代目の社長として引き継がれたのですね。

松崎家が紙や印刷に携わってから私で3代目です。社長になったのは私が45歳、父が65歳のときでした。父は76歳のときに亡くなりましたが、元気な間に事業を引き継ぐことができたので、事業承継は非常にスムーズだったと思います。社長になってからは、父も会長ではありましたが、会社のことは「自分で考えてやれ」とすべて任せてくれました。

冒頭でも述べましたが、私の一番の決断は、カラー印刷の時代になった時、カラーものは外注先に委託する方針に変えたことです。但し、全ての工程を任せるのではなく、版までは社内で作るこ

とにしました。

この時、先代はかなり心配したようですが、先を読んで決断した私の判断を尊重してくれました。うまく事業を承継するためには、事業を受け継いだ人が主体的に考え、計画を持って取り組むことが大事だと思います。

私は活版が主流だった時代から営業活動に取り組んでいたので、活版印刷機はもとより、組版も植字も軽オフもベビーも経験しています。印刷機の進化を体感することができたので、お客様のニーズや環境の変化が自然に読めるようになり、自分の会社にとって何が最も大切かを判断できるようになりました。

社長をされていた頃の経営状況は如何でしたか。

人の雇用に関しては様々なことがありました。職人が突然やめることもあり、今と同様、求人が難しかった時代もありました。

また、オイルショックのときは紙がまったく手に入りませんでした。紙屋さんからの割当があり、刷りたくても紙がなくて刷れない時代がありました。

一方で、お客様との関係は安定していたと思います。これがよかった。仕事がないからといって新しいお客様を探しに行く必要がなかった。人様からの紹介等で年間5件程度の新規があれば、仮に5件なくなっても大丈夫だと楽観的になりました。従って経営危機にはなりませんが、急激に業績が伸びるということもありませんでした。

先代の父と違い、私は仕事に対してそれほど厳しくなかったと思います。時代背景や従業員に恵まれていたのかもしれませんが。

昨年4代目社長に引き継がれたということですが。

現社長は、娘婿の洋毅(ひろき)です。本当はもう少し早く引き継ぎたかったのですが、私が72歳になった昨年、いつまでも年寄りが関わってはいけないと思い決断しました。

先代から私への事業承継がスムーズだったように、今回も上手く引き継ぐことができました。現社長は娘と結婚したときに入社しているので16、

7年の経験があります。社内の様々な事業を経験させ、私が60歳の頃には、私に代わってお客様のところにも行ってもらうようにしていました。知識と経験を十分に積んだ上で事業継承ができたと思います。

これからの時代、お客様がいてくださるからと、何もしなくて事業を続けていける時代ではありません。新しい取り組みを考える必要がある。新規のお客様の開拓も必要です。若い人の目を見て、印刷の未来を考えて欲しいと思っています。私は「計画性を持って努力する」をモットーにしてきたので、現社長にも同じ考えをアドバイスしています。

長く続いてきた洛東印刷様の強みはどこにあるのでしょうか。

他社と比べて特別何かに秀でているわけではありません。新しい商品を開発したという実績もない。山科という地域が発展し、お客様と一緒に当社も成長してこれたと思います。地域や機会に恵まれていました。

長く事業を続けてこられた一番大きな理由は、地域の皆様の信用を得られたことだと思います。「洛東印刷に頼めば間違いない」としてもらえ信用です。

仕事を得るために無理に価格を下げるようなことはしません。新しいお客様の見積もりをするときは、「これまでの業者より安くしなければ」と考えがちですが、無理に価格を下げてまで受注する必要はないと思っています。

当社の価格設定は決して相場より高くないので、既存のお客様を一時的に他社に取られても、後に戻ってきてくださるケースが多々あります。納期を守り、迅速に、そして適正価格で品質のよい商品を納める、これがお客様への一番のサービスになると思っています。

信用を大事にするため具体的にされたことはありますか。

外注先に対して支払いを遅らせたことがあります。それを実践するために父親から教わったのは、手形は一切出さな、もらうという方針です。この方針が信用に繋がっていると思っています。

過去に某大手企業から手帳の見積もりを受けたとき、「10万円以上は手形です」と言われたので、「うちの方針として手形は受け取りません」と言って帰ってきました。すると、その後に電話がかかってきて、「そういう会社を探していた。現金で払います。ぜひ洛東印刷さんでお願いします」と言われ、取引が始まったという経験があります。

信用と噂は一緒ですすぐに広がります。お客様から「あそこは駄目だ」、「ろくな品を納めない」とでも言われると、それが大きな不安要素に繋がります。

決して資金に余裕があるわけではないですが、従業員の給料は間違いなく支払わなければいけないので、お金の出入りはきちんと管理しています。従業員が安心して勤められる、きちんと仕事に注力できる環境作りが大事だと思います。

洛東印刷様には老舗ならではの信用があるのではないのでしょうか。

老舗だからというだけで信用は得られません。胡坐をかいていると駄目になる。100年続いたからといって、この先もこれまで通り安泰とはいえません。常にチャレンジ精神で新しい企画に取り組む、そういう心がけが必要だと思います。

お客様から要求されるより先に、こちらから「こんな企画はどうですか」、「こんな商品もあります」と提案を持っていく。紙に印刷するだけでなく、もっと自由な発想が必要だと思います。

印刷に付随するサービスをお客様に提案する。今後はこのような取り組みが重要になってくると思います。常日頃から情報を収集しておき、ここぞというときにお客様に役立つ商品、企画をお示しする能力が求められています。

大切なのは、会社の中での一人一人の「努力」だと思います。それも計画性のある努力。社員全員が同じ方向を向いていないと前に進みません。私は社員一人一人の長所をじっくり見えています。それぞれ違う能力を持っているので、きちんと見極め、仕事に活かせるようサポートしています。

これからの印刷をどうお考えでしょうか。

印刷需要の減少が危惧されていますが、「印刷」そのものは決してなくならないでしょう。スマホ

で雑誌が読めるようになったとき、「活字の世界がなくなるのではないか」と危機感を持ったこともありました。電子媒体では、画面上の情報と他の情報を見比べる、読み終えた頁と照合する等の使い方ができません。一覧性の良さやページを繰る感覚など、紙の媒体の有用性は今後も変わらないと思います。若者が活字から離れたといっても、本の役割は必ずあるので永久に残るでしょう。

また、先ほど見ていただいた「京都紙商組合沿革史」のように、冊子になったものは何年たっても残ります。記録誌や記念誌は絶対に作るべきでしょう。印刷の大きな使命だと思います。

印刷は無くなりませんが、私達印刷会社の役割は今後ますます問われるのではないのでしょうか。次の世代へ事業を承継するためには生き残らなくてはなりません。

今増えているネット印刷は確かに安い。同じように見積るとネット印刷には必ず負けます。安くするためには多数の版を付け合わせて効率よく印刷するネット印刷のシステムが必要です。価格の安さが最優先であれば、お客様はネット印刷を利用されればよいと思いますが、何れは過当競争になっていくでしょう。当社のスタンスとは少し違うと思っています。

これからの洛東印刷様の展望をお聞かせください。

京都には京都特有のアイデアが多数生み出されています。アイデアを具現化して自社で開発する。そのような仕組みを考えていく必要がある。

印刷技術の変遷とともに、時代背景も急激に変わりますが、時代が変わる時こそチャンスです。例えば活版から写植に変わった時代、モノクロからカラーに変わった時代は売り上げが伸びています。時代が変わった時に、仕事のレベルや提供する商品をワンステップ上げることで利益を上げることに結び付きます。

洛東印刷がこのまま変化なく続いていくことはあり得ません。何か新しいことを考える、これまでの仕組みを改善・改革する。

当社は新規営業にそれほど注力せず、これまでホームページも作っていませんでしたが、今後は考えを改める必要があると思っています。お客様

の注文を聞いているだけでは事業は広がらない。

とはいえ必要以上に会社を大きくしようとも思っていない。大勢の人を雇う必要はない。事業を大きくしたから皆が幸せになれるとは限りません。

全印工連が推奨する「ソリューション・プロバイダー」の6種型の中では、御社は「地域活性プロモーター」に当たると思います。これからも山科という地域に密着した事業展開をお考えですか。

山科という土地で長年事業を営んできたので、これからも地域を重視し、地域の活動にも積極的に取り組みたいと考えています。現在、山科の防犯協会の副会長、更生保護協会の副会長等の職を拝命しています。

今後は提案型の地域密着型ビジネスを展開したい。これまでに取り組んできた事業の推移や当社の果たしてきた役割を振り返ると、そのような立ち位置が求められると思うからです。若い経営者と、私のような経験を積んだ補佐役がそれぞれの立場で協調して取り組んでいければと考えています。

また、地域の特性を盛り込んだ商品開発にも取り組みたい。他の地域の人にできない企画、地元の地域で長く営んでいる洛東印刷ならではの商品提供に努めたいと思っています。

貴重なお話ありがとうございました。

(文責・編集委員会)



本社外観