

秋号

AUTUMN ISSUE

京印季報

Kyoinkiho

2022 AUTUMN

Special Contents:

秋季特別企画

シリーズ京の100年企業を訪れる

「有限会社新進堂印刷所 中島研代表取締役役に聴く」



2022 AUTUMN



- 1 | 巻頭言／副理事長 高橋東作
- 2 | 秋季特別企画 シリーズ京の100年企業を訪れる
「有限会社新進堂印刷所 中島研代表取締役の聴く」
- 5 | 2022全印工連フォーラム開催
- 6 | インボイス導入準備セミナー開催
- 6 | インボイスQ&A
- 7 | オフセット印刷学科講習開催
- 7 | 技能検定(オフセット印刷作業)実技試験実施
- 7 | 令和4年度前期 技能検定合格者発表(オフセット印刷作業)
- 8 | 納涼ビアパーティー開催
- 8 | 委員会だより／共済委員会
- 10 | 会合だより／京都青年印刷人月曜会
京都印刷協和会
- 11 | 関連団体だより
- 11 | 7月・9月定例理事会開催概要
- 11 | 事務局からのお知らせ
- 12 | 組合員NEWS
- 15 | よしみ散歩 ～印刷会館周辺地域のご紹介～
- 16 | 最近の事業者向け補助金・助成金情報について
- 17 | 印刷会館利用状況
- 17 | 組合日誌
- 18 | 組合員異動
- 18 | パートナースhip会員異動
- 18 | 訃報
- 18 | 表紙作画者紹介
- 18 | 編集後記

3年ぶりにリアルフォーラムとして開催された「2022全印工連フォーラム」に9月30日参加させて頂きました。

全体会議では多くの時間がDX事業のパネルディスカッションに費やされ、先行して取り組んでおられる3グループが現状を紹介しておられました。全印工連がすすめておられるDX事業が、DXという流行りの言葉で飾られて、今一つ腑に落ちていなかったのですが、改めてお聞きすると、業界内でグループを組み、グループ各社の強みを発揮しようと考えておられる活動を支援する為に、グループ内で受発注を行うシステムとしてDX-PLATを構築されたようです。導入することによりグループ全体の生産体制の最適化や提案力の強化が図られるでしょうし、ゆくゆくは新たな取り組みをすることにより、高付加価値産業化、事業領域の拡大が実現するのではと提言されています。ただ、滝澤会長もおっしゃっておられましたが、DX-PLATは手段であり、各社が考えておられるビジョンとミッションの中にこのシステムが“はまる”のかどうかによって選択されることとなるのでしょうか。

京都で文化典が開催されて、はや8年が経過しようとしています。長野大会は気の毒なことでしたが、次は広島で2023年10月13日・14日に開催される事も案内されました。サミットが広島で開催される年です。広島にスポットライトが当たります。今度こそ無事開催される事を祈るばかりです。

閉会にあたり開催工組の鳥原理事長が力強くおっしゃっておられました。「行動しましょう、行動しなければ何も生まれません」と。

それを聞きながら、その前提となる有益な情報を組合員の皆様にご案内出来ているのか不安になりました。創始130周年は皆様の協力のもと成功裡に終え、笹原理事長の二期目がスタートしています。自戒を込めて、さらにお役に立てるよう心掛けていきたいと思っています。



京都府印刷工業組合
副理事長 高橋 東作



<https://kyoinko.jp/>



シリーズ 京の100年企業を訪れる

「有限会社新進堂印刷所 中島研代表取締役 に聴く」

Special interview

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16回目の今回は、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新進堂印刷所様取材させて頂きました。

早くからデジタル化にシフトし、ワンストップサービスと超短納期に対応するとともに、使用者のニーズや使い勝手、使われ方をきちんと理解した上で印刷物の提案や制作に取り組むなど、システムエンジニア時代に培われた経営手法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。是非ご一読下さい。

有限会社新進堂印刷所 会社概要

創業	明治44年(1911年)
代表者	中島 研(代表取締役)
本社	〒611-0021 京都府宇治市宇治妙楽9
電話	0774-22-3024
事業内容	印刷物全般(広報誌・報告書等小冊子、事務帳票、パンフレット、ポスター、チラシ、封筒、名刺等)



中島研代表取締役

御社の会社概要と特徴を教えてください

創業(1911年)以来110年、この場所で印刷業を営んでいます。平等院のそばという恵まれた立地ですが、コロナ禍で訪れる人が減少し、旅館や飲食、お土産物店など観光産業が打撃を受けています。当社においても、宿泊台帳、お膳敷、伝票類の仕事が減るなど少なくない影響を受けています。

当社は印刷物全般を取り扱っています。地元の団体の広報誌・報告書などの冊子類、また事務帳票一般、ポスター、チラシ、パンフレット、封筒類や名刺等々、主だった印刷物全てです。

名刺などは利益が薄いですが、細かな仕事も断らず受けるというスタンスです。そしてほとんどが内製です。

以前は行政関係との取引が多く、全体の半分くらいを占めていましたが、この20年くらい減少が続き今は3割位です。宇治市、宇治田原町、久御山町、城陽市など近隣のお客様が中心です。

役員は3名、従業員数は7名。内製化に最低限必要な人数だと思います。今はオンデマンド機が主流となり、冊子の場合は丁合まで自動化され、製本や加工が容易にできるようになりました。

当社の特徴は、コンピューターの導入が早かったことです。私は30年位前、35歳のときに入社したのですが、すぐに組合の理事を拝命しました。当時の組合はDTPの推進に取り組んでおり、高度化技術委員会のメンバーに入っていたこともあり、CTPを導入したタイミングが早かった。その頃から新しいことに積極的にチャレンジしてきました。

それまではコンピューターと無縁の会社だったので、少なからず抵抗もあり周りの理解を得るのが大変でしたが、印刷業界にMacが使われ始め、ウィンドウズ95が登場した頃でタイミング的にもちょうどよかったと思っています。



オンデマンド機



製本機



本社外観

伝統のある会社のデメリットとメリットを教えてください

古くからある会社ということで、「仕事も古い」というイメージをもたれないかと懸念しています。今風の洒落たデザイン等ができないのではないかとというマイナスイメージです。今、そのイメージを変えるための活動に取り組んでいます。

メリットとしては、長らく活版で組版してきた時のノウハウがあり、様式が重要視されるような印刷物、日本語の縦組みのデザインが今日まで引き継がれていることです。得意な分野なので今後も積極的にPRしていきたいと思っています。

代々の経営者様のことを教えてください

創業者で印刷業を始めたのは私の曾祖父の藪内鐵三郎という人で、許波多神社の神主でした。小さな神社の神主だけでは食べていけないため副業を持つ必要があり、当時宇治にはなかった印刷屋を始めたと聞いています。この近所に縣(あがた)神社があり、その宮司さんが同じ宮司仲間ということで創業祝いにプレゼントして下



創業当初の看板

さったのが、事務所にかけてある額です。創業時から「新進堂」という名前でした。

2代目は高井二郎。創業者の娘婿、私の祖父です。私が中学生時代の頃に亡くなっています。

3代目は高井幸一。高井二郎の息子で私の叔父です。大正生まれで戦争を経験し、戦後すぐに継承したと聞いています。

会社組織になったのが昭和27年。以降、高度経済成長やバブルの時代を迎えますが、私の父を含めた兄弟2人の経営により、順調に業績を伸ばしていきました。「利益が出てしょうがない」という言葉を聞いたこともあります。京都市内の印刷会社との共同出資による活字の鑄造組合を作るなど、印刷組合の中でも様々な活動に参加していたようです。組合の理事も長く務めていました。

私が入社した1993年に父の中島秀夫が4代目に就任しました。地元では、お付き合いの中から生じる仕事が多に多いのですが、高井幸一も4代目の父も宇治生まれの宇治育ちのため、交友関係は広がったようです。社内では、高井幸一は総務や営業関係、父は機械や工務関係を担当するなど、うまく業務が分担できていたようです。

4代目の中島秀夫以降の時代は、地元の信用金庫が破綻したり、官公庁関係の仕事の殆どが入札や見積合わせ等に徹底されるなど、経営環境が大きく変化していきました。

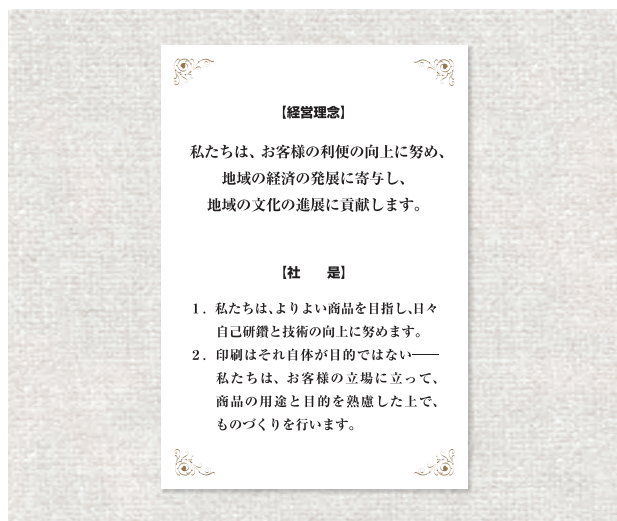
5代目として私が社長に就任したのは2003年、入社して10年後でした。これまで事業承継は順調だったと思います。一番抵抗したのは私自身かもしれません。私には子供がいませんが、妹が務めてくれているので妹の子を出来れば後継者にと考えています。但し、迎え入れるために相応の業績を上げておきたい。これが今一番の課題であり、10年位かけて取り組みたいと考えています。



経営の中で大事にされていることは何ですか

私は城陽市で育ったので、先代、先々代と違い、宇治の地域内での人間関係が少なく同級生もいません。何もしないと地元との付き合いが希薄になってしまうので、意識的に地域の皆様との関係を作るように努めています。

事業を永年継続させる秘訣があるとすれば、当社の場合は地元で信頼され、かつ地元の課題や要望を理解し、その上で相手の立場に立ったモノづくりに努めることだと思います。そして従業員を大切にすることです。私が社長に就任した年に企業理念を作りました。理念にある「お客様のためのものづくり」の発想が当社の特徴の一つです。



経営理念と社是

私は当社に入る前、長らくシステムエンジニアをしており、システムづくりに於いてはお客様の仕事のやり方や流れを熟知することの大切さを学びました。コンピューターには様々な技術がありますが、技術先行でシステムを作ってもお客様に受け入れられません。某航空会社のパイロットのスケジュール自動作成システムの開発に携わったことがあるのですが、技術者側の発想主導で作ったため、ユーザーの思う動きをしてくれませんでした。現場のニーズや使い勝手、流れをきちんと理解していなければ良いシステムは作れないことを実感しました。

印刷物も同じです。お店のちょっとした納品書や請求書といった伝票を新たに作る場合でも、どのような使い方をするのかを把握しておくことが大事で、「こういう紙を使うといい」、「こう切れる方がいい」など様々な提案ができます。お客様の立場に立って仕事をしなければならぬと思います。

また、入社当時の当社には職人気質の社風があり、お客様より自分の段取りや流儀を優先してしまうことがありました。仕事の質は良いのですが、一方で納期が曖昧になることもありました。更に“もったいを付ける”という気質もありました。私は出し惜しみをせず、いいものはどんどん前面に出していこうというスタンスですが、「今回はこの辺までにしておこう」という変な風潮がありました。これではいけないと思い改革を進めて参りました。



新進堂印刷所様の現状と今後の方向性を教えて下さい

コロナ禍により、イベントに伴うポスターやチラシ、プログラム等の印刷物を中心に2割は落ちています。宇治地域の観光もあまり回復していません。今の最悪の状況から這い上がるためには、確かな付加価値を提供しなければなりません。

ネット印刷は大きな脅威です。印刷物の標準価格と思われ、通常はこれだけかかるということを理解してもらにくい。入札では競争が激しく、とても低い金額で受注されるときがありますが、中には仕様書と違う品質のものが平気で納入されることもあるようです。適正な価格と品質、そして印刷業者の倫理が求められると思います。

5年前より、「チャチャ王国おうじちゃま」という、ご当地ゆるキャラを使ったオリジナルカレンダーを作り、BtoC、BtoBでの販売を始めました。目的は企業認知度のアップです。どの会社に頼もうかと思ったとき、「新進堂という会社があった」と思い出してもらえればと考えました。

当社は一貫生産の体制を整えてるので、“超短納期”にも対応できます。これが機械設備を有している会社の大きな強みです。これからはITの活用も強化していきたいと思います。

このようにワンストップと短納期が当社の大きな特長ですが、もう一つ事業の柱が欲しい。「当社に任せて」と言えるものを作る必要があると思っています。紙ベースの印刷物は確実に減っていくので、コンテンツ中心にどう展開していくかが大事です。見せ方も含めてプロデュースやサポートができればと考えています。そのための手法の一つとして印刷物があると捉えています。

お客様自身がPCやインターネットを使うようになり、プリンターの品質も上がり、かつ様々なフォントが使える、かつての写植やタイプ以上の版下が容易に作れるようになりました。以前はさまざまな字体、活字を使えるのは印刷会社だけだったので、何もせずとも付加価値が付いてきましたが、誰もが使えるようになった今、印刷会社にもとめられる仕事とは何でしょう。それは短期間に大量に作れるということと、品質やデザインの差だと思います。また、プリンターがあっても断裁、綴じ、ミシン入れ、製本等の後加工まではできません。より専門性が求められていると思います。当社の近年の設備投資の中にはオンデマンド機以外の印刷機は無く、買うのは製本機等の加工機ばかり。今ではそれが正しかったと思っています。そうした決断があったからこそ、当社の特徴が活かしているのです。



ゆるキャラを使ったカレンダー

■ 貴重なお話を聞かせて頂きありがとうございました。

(文責・編集委員会)