

vol.672

京 印 季 報

AUTUMN | 2025

秋
号



[写真提供] 叡山電鉄株式会社

<https://kyoinki.jp>

K Y O I N K I H O

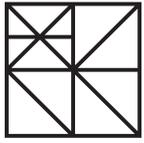
Special Feature;

シリーズ 京の100年企業を訪れる

「商報社カワカツ印刷株式会社 川勝一清代表取締役会長、川勝敏史代表取締役社長に聴く」



京都府印刷工業組合



VOL.672

目次

- 1. 巻頭言／専務理事 寺平 貴
- 2. シリーズ 京の100年企業を訪れる
「商報社カワカツ印刷株式会社 川勝一清代表取締役
会長、川勝敏史代表取締役社長に聴く」
- 6. オフセット印刷学科講習開催
- 6. 技能検定(オフセット印刷作業)実技試験実施
- 6. 令和7年度前期 技能検定合格者発表
(オフセット印刷作業)
- 7. 納涼ビアパーティー開催
- 7. 委員会だより／組織委員会
- 8. 共済委員会
- 10. 支部だより／上支部
中支部
下支部
- 11. 会合だより／京都青年印刷人月曜会
- 13. 京都印刷協和会
- 13. 7月・9月定例理事会開催概要
- 14. 組合員NEWS
- 16. 事務局からのお知らせ
- 16. よしみ散歩 ～印刷会館周辺地域のご紹介～
- 17. 印刷会館利用状況
- 17. 組合日誌
- 18. 組合員異動
- 18. パートナーシップ会員異動
- 18. 編集後記
- 18. 表紙写真紹介

令和 7 年 | 秋号

AUTUMN | 2025

巻頭言



さわやかな秋の気配漂う折、京都府印刷工業組合の皆さまには、日頃より多大なるご協力を賜り心より感謝申し上げます。

弊社の話になりますが、私たちの現場ではSNS活用による情報発信、ブランドの確立、業務フローの整備に取り組んできました。社内外の視点を意識することで、若手社員が工程を見直し、改善提案を行うようになり、現場に主体性と活気が生まれています。

最初は「任せて大丈夫か？」という不安もありましたが、仕組みが整うことで挑戦する余力が生まれ、少しずつ信頼が育っていきました。信頼は、仕組みと挑戦の積み重ねで育つ――それを日々実感しています。

先日訪れた熊川宿では、古い町並みに溶け込む案内板を目にしました。木材と透明素材を組み合わせた造りは、景観を損なうことなく、風景に自然に馴染んでいました。

現代的なデザインと素材の調和に、組織づくりのヒントを感じました。柔らかな秋の光に包まれた熊川宿の通りで、組織づくりの本質にふと立ち返るひとときとなりました。

日中はまだ暑さも垣間見える錦秋ですが、なんとか乗り切って今年の後半戦を戦っていきたいと思っております。

京都府印刷工業組合
専務理事 寺平 貴



<https://kyoinko.jp>

2025

秋季 特別企画

AUTUMN

シリーズ 京の100年企業を 訪れる

商報社カワカツ印刷株式会社 会社概要

創 業 大正10年(1921年)
代 表 者 川勝一清(代表取締役会長)
川勝敏史(代表取締役社長)
本 社 〒602-8074
京都市上京区上長者町通油小路東入
電 話 075-441-3576
事業内容 商業印刷/デザイン/出版印刷/
封筒/伝票印刷/企画制作

INTERVIEW

「商報社カワカツ印刷株式会社 川勝一清代表取締役会長、 川勝敏史代表取締役社長に聴く」

“カワカツに任せておいたら大丈夫”の信頼を得るために取り組んできたこと

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19回目の今回は、京都新聞社の前身である京都日出新聞出身の川勝静三郎氏が大正10年(1921)に創業され、今年で104年目を迎える「商報社カワカツ印刷」様を取材させていただきました。

創業以来、しばらくは1台の活版印刷機をもとに事業を営んでおられましたが、現会長・3代目の川勝一清氏が就任された後は、ホテルをはじめとするお客様の成長

ともに事業を拡大され、印刷設備も活版を大切にしつつ印刷技術の転換に沿って拡充を図ってこられました。

現社長・4代目の川勝敏史氏がモットーとしておられる「喜んでもらうことを第一に」の言葉通り、お客様より「カワカツに任せておいたら大丈夫」という確固たる信頼を得るため「足繁くお客様にご訪問しご要望等を伺いつつコミュニケーションを図る」という徹底した顧客ファーストの経営手法には、多くの組合員の皆様に参考にして頂けるのではないかと思います。是非ご一読ください。



川勝一清代表取締役会長



川勝敏史代表取締役社長



本社の印刷設備

【 会社の概要について 】

■ 商報社カワカツ印刷様の会社概要をお聞かせください。

(川勝一清会長)

大正10年(1921)3月に祖父(川勝静三郎氏)が創業し、今年は104年目になります。私(現会長)が3代目、現社長(敏史氏)が4代目です。

祖父は京都新聞社の前身である京都日出新聞社に長年勤務し、退職後に印刷会社を始めました。社名が「商報社」と表記される理由をよく聞かれますが、京都日出新聞を発行していた会社が「合資商報会社 日出新聞社」だったので、その暖簾を頂き、創業時の社名を「川勝商報社」にしたのだと聞いています。

(川勝敏史社長)

従業員は17名です。印刷スタッフの他、制作スタッフが2名、営業が私と会長を含め5名、事務が1名です。

(川勝一清会長)

本社の他、千本今出川に第2工場があります。ハイデルベルグ社の4色機が1台あり2人が勤務しています。本社では編集から製版等まで行っており、オフセット、活版、プラテンなどの印刷機に加え、カメラ、現像機、出力機、断裁機、折機、MAC、その他付属設備などがあり、これ以上機械を置く場所がありません。本当は1か所にまとめられるといいのですが。

■ 多彩な営業品目ですが、一番の得意分野は何かでしょうか。

(川勝敏史社長)

全てが得意分野です。どのようなご要望にも対応できるようにしています。

お客様はホテル関係が多いのですが、ホテルでは紙製品だけでなく、ビニール、プラスチック、ナイロン等を使った備品があります。紙の印刷以外にもニーズがあればご相談に応じています。

■ 企業理念をお聞かせください。

(川勝敏史社長)

私が生まれた時には先々代(2代目 川勝静雄氏)が亡くなっていましたので、特段これという言葉は伝え聞いていません。私自身が心掛けているのは「喜んでもらうことを第一に」ということです。これはお客様だけでなく、パートナー企業や従業員に対しても同様です。皆に喜んでもらいたいという想いです。

【 会社の特徴と強み 】

■ 御社の特徴はどこにありますか。

(川勝敏史社長)

お客様と直接取り引きしているので、ストレートなご意見やご要望をダイレクトに商品に反映することができます。それがリピーターに繋がっていると思います。

印刷設備は父(現会長)が導入したものが多く、一昔前、二昔前の機械ですが大事に使っております。印刷物に付加価値をつけるため、最近はショートカットできる活版プレートのCTPやレーザー加工機等を導入しています。

営業スタッフは自分のお客様に密着してくれてコミュニケーションを図ってくれています。

■ 長いお付き合いのお客様が多いとお聞きしました。ホテルは商品の種類が多く細分化されているようですが、そのようなニーズへのノウハウを持っておられるのも強みですね。

(川勝一清会長)

初めに1件のホテルからスタートして徐々に広がりました。お客様から紹介を受けることも多く、また、担当者が移動された先のホテルと新たな取引が始まることもあります。

(川勝敏史社長)

お客様には「カワカツに任せておいたら大丈夫」という安心感があると思います。お客様のアイテムの知識を有しているので、ご要望があれば大抵のことにお応えできると自負しています。

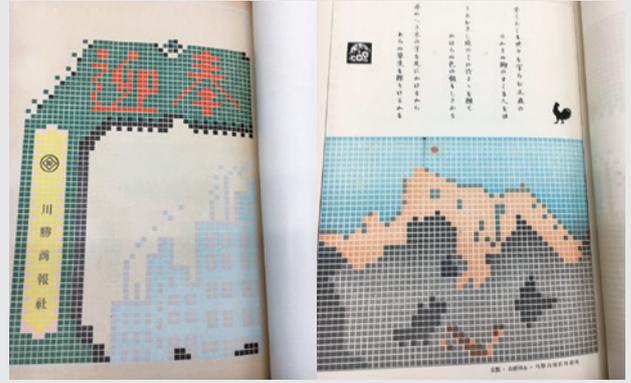
ホテル特有の仕事の難しさが、例えば宴会や会議の座席表には急な出席者の変更がある。直前の変更による刷り直しはNGとされている印刷会社もありますが、当社はノウハウがあるので可能です。急な刷り直しに対応できる断裁機や折機があり紙も常備しています。10年前までは土曜・日曜、早朝・深夜の電話も頻繁にありました。時代の流れもあり今はそこまでのことはなくなりましたが、可能な限りお客様のご要望にお応えするというスタンスに変わりありません。これを継続してきたからこそ、お客様に安心して頂け、当社の信用に結び付けているのだと思っています。

(川勝一清会長)

基本はお客様と直接話をする事です。ホテルの場合も直接話を聞かせてもらうことで、お客様のニーズを先回りして考えることが出来ます。営業スタッフ全員が、



本社の印刷設備



川勝商報社の頃の見本帳と思われる印刷物

このような汲み取る力を持つことが大事です。リピートの仕事は「この前と同じ印刷をして欲しい」という依頼が通常だと思いますが、私達は今度はどのような紙が加工に適しているのか等を考えて新しい提案をします。

【 歴代の経営者と事業承継 】

■ 創業者(川勝静三郎氏)は会長の祖父とのことですが、どのような方だったのでしょうか。

(川勝一清会長)

祖父は私の生まれた頃に亡くなっています。創業の場所は、衣棚通り出水を上がった検察庁のあたりです。当時は活版一筋でコツコツやっていたのだと思いますが、残念ながら資料が残っていないので詳しいことはわかりません。現本社にいつ移転したのかもわかりません。

(川勝敏史社長)

「川勝商報社」と入っている印刷物の見本画像を見つけて残してありますが、どの時代の商品なのかはわかりません。

おそらく私の祖父(2代目)の時代の印刷物で、ホテルにサンプルとして提供した見本帳の画像ではないかと思っています。浮き出し模様を四方に散りばめており、献立のメニュー表だったのではないかと思います。

■ 2代目(川勝静雄氏)は会長のお父様ですね。どのような方だったのでしょうか。

(川勝一清会長)

私は18歳の時、高校を卒業してすぐに会社に入り、6年程父について仕事をしました。若かったこともあり、会社や仕事の話はあまりしなかった。当時は小さな活版機が1台あり、父を含めて従業員は4、5名だったと思います。父は絵描きになりたかったようです。いつも機械ばかり触っていて、まさに職人肌の人でした。父も組合の役員を努めていましたが、会合には私が出席していました。

■ 現会長が3代目の経営者になられた頃からお客様を広げられ、活版からオフセット印刷への設備の入れ替えをされたのですね。

(川勝一清会長)

2代目の父は積極的にお客様を広げることをしました。私が継承した頃から高度成長時代に入り、ホテル関係のお客様が増え、ホテルの規模が拡大するの

と並行して当社も成長することができました。

印刷の工程も変革の繰り返しでした。父の時代の設備は活版印刷機だけでしたが、継承してからカメラや周辺機器を導入し、組版や製版設備まで拡充しました。また、次第にカラーのチラシ印刷の仕事が増えてきたのでオフセットの印刷機を導入しました。印刷技術の転換に沿った自然の流れでした。

カラーのニーズが増えてきた当初は2色機や4色機がなく、プラテンやKSB、KORD等の単色機で色を重ねてカラーを刷っていました。その後、ハイデルベルグ社の菊全判4色オフセット印刷機、同菊半裁2色オフセット印刷機などを次々導入してフルカラー印刷に対応できる体制になりました。

なお、活版印刷機は今も大切に残っていて常に使える状態にしています。活字を使って欲しいという要望があればお応えできます。

現本社は、かつては住居で祖父も父も住んでいました。2代目の頃から仕事場となり、住居兼工場となりました。私の時代から更に工場として充実させました。

■ 会長は組合にも大変力を入れて頂いているとお聞きしています。

(川勝一清会長)

事業を引き継いだ頃、印刷会社の友達がいませんでした。また、活版印刷以外のことを知らなかったのも、新しいことに取り組もうと思っても何をすればよいかわからない。幸い父の代理で組合の会合に参加していたので、次第に組合員である同業者と友達になることができ、皆同じ悩みを抱えておられることがわかりました。そこで「同業者の友達を増やそう」と一念発起し、その活動を通して組合の青年部「京都青年印刷人月曜会」の前身となる組織の発足に繋がりました。今の組合役員には「月曜会」を卒業された方が沢山おられます。

■ 現社長が4代目ということですが、これまで事業承継は順調に行われてきたのでしょうか。

(川勝一清会長)

現社長(敏史氏)は高校時代、大学に進もうか迷っていたようですが、会社を継ごうと言ってくれたときは本当に嬉しかった。但し、私は印刷のことを他人に教える力量が無いので、知人に紹介して頂いた宮崎県の印刷会社に数年間修行に行かせました。

(川勝敏史社長)

18歳のときから3年程お世話になりました。受注から納品まで全て自社内で行っておられ、印刷機だけでなく

製本機や製版機も使わせてもらい、印刷全般の作業を経験して技術を習得することができました。21歳の時に当社に戻り、その後は父(現会長)と一緒に働いています。私は今58歳ですが、社長に就いたのは2年前の2023年。コロナ明けの非常に苦しい時期からのスタートですが、これも良い経験だと捉えています。

私には息子が2人いますので、ひよつとすると私の後に承継してくれるかもしれません。家でも祖父や祖母の話聞かせ、会社の歴史やお客様の話などをしていまして、ぼんやりかもしれませんが、会社や仕事のことを理解してくれているのかなと思っています。今は他所で働いていますので、まずは社会人としての経験を積んでもらえればと思っています。

■これまでの御社の歴史の中で、大きな転換点や危機はありましたか。

(川勝一清会長)

順調に伸びたとは言えません。山あり谷ありでした。今思えば、高度成長の時代にハイデルベルグ社の2色機と4色機を同時に購入出来たことが大きかったと思います。周りの人が皆驚いておられた。

(川勝敏史社長)

最近では、やはりコロナの影響が大きかった。当社の歴史の中でも一番大きな危機だったと思いますが、お客様との取引を続けてこられたので乗り越えることができました。コロナの影響はまだ残っていますが、当社の104年の歴史を思えばほんの一区間にすぎないと思ひ頑張っています。

【 老舗であること、そして 商報社カワカツ印刷のこれから 】

■御社の社風として、やはり老舗のイメージがあるのでしょうか。104年続けてこられた要因は何だと思われますか。

(川勝一清会長)

私自身は老舗のイメージを持っていません。お客様にも取り立てて老舗であることを表に出しませんが、時々「創業100年です」と言えば驚かれます。一方で、長年経営に携わっていく中で、次第に歴史の重みを感じるようになってきました。

(川勝敏史社長)

お客様に恵まれたことが大きいと思います。私達もお客様とのコミュニケーションを絶やさぬよう努めてきました。

(川勝一清会長)

その結果、「カワカツに任せておいたら大丈夫」という言葉を頂けるようになった。ここにたどり着くまで沢山の波がありましたが、乗り越え104年続けてこられたのは従業員と力を合わせて仕事が出来たからだだと思います。従業員との一体感を高めるために、食事会を開催するなど社内コミュニケーションの充実にも努めています。私や社長(敏史氏)が一生懸命仕事に対峙する姿を見て、従業員も熱心に働いてくれています。仕事に取り組む情熱を互いにリスペクトできる関係が理想的だと思っています。

■御社の歴史の中で受け継がれているものはありますか。

(川勝一清会長)

それぞれの時代の経営者が各々自分で考えて判断してきました。父も私も自分なりに「こういうことをしたい」との思いがあり、皆と相談しながら実現させてきました。

(川勝敏史社長)

生まれた時に祖父がいなかったため、歴史に囚われず自由な発想で仕事に取り組むことが出来たと思います。一方で、脈々と受け継がれてきた当社の歴史を意識し、創業した曾祖父をはじめ、ご先祖様に対して恥づかしくない行動をしなければと思っています。

(川勝一清会長)

会社経営は海の中のマグロやカツオだと思っています。止まったら死んでしまうから動き続けたいといけない。自分から止まるのは論外ですが、お客様から止められる事が無いよう気を付けています。お客様を守るためには信頼を頂かなければならない。何度も言いますが、「カワカツに任せておいたら大丈夫」と思ってもらうことが大事であり一番うれしい。

■これからの商報社カワカツ印刷様は、時代環境をどのように捉え、またその中でどう進んでいくと考えておられますか。

(川勝敏史社長)

弊社はお客様と直接取引しているので、「今日欲しい、すぐやってくれ」というニーズにお応えできるか否かでその後の仕事にも影響します。できる限りご要望にお答えしてきましたが、最近はレスポンスの速さを求める仕事は少なくなりました。内製化が進み紙だけを取って終わりという仕事もあり、あらためてお客様が求めているサービスとは何かを考えていく必要があると思っています。お客様のニーズが変わってきているので当社の対応も変わらなければなりません。

印刷の技術自体は今が頂点だと考えています。オフセット印刷から急に次の印刷技術に変わるということはあまり考えられない。今の設備を最大限に活用して、お客様に喜んで頂ける商品をどのように作るのか、ご提案していけるのがこれからの大きな課題だと思っています。

他方、電子化やペーパーレスの進展で様々な紙製品が少なくなっていることに危機感を持っています。早急な対応が必要だと考えています。

■今後の展望、目標などがございましたらお聞かせください。

(川勝敏史社長)

お客様に添い続けることが大事だと思っています。印刷会社としてまだまだお客様に喜んで頂けることが沢山あると信じています。設備投資も積極的に行い、これからの時代の流れに沿う考えを持ち、対応できる体制が必要だと考えています。

また、地域に根差した仕事に取り組んでいるので、組合から地域社会に役立つ事業のご案内があれば積極的に取り組みたいと思っています。

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)