

<http://kinkifukusha.jp>

複写 NEWS

No.246

本紙は組合員様に組合活動出来るだけ詳しくお知らせし、よりご理解をしていただく目的でお届けしています。是非ともお読みください。

発行:近畿複写産業協同組合
〒541-0043 大阪市中央区高麗橋1丁目5-6
TEL06-6201-4766・FAX06-6201-4768
発行責任:楠本雅一
監修責任:桑田靱比古
編集制作:小野恵美子
問い合わせ:knk-fuku@kinkifukusha.jp

10月22日POD市場へのキャノンの市場戦略・製品戦略セミナー開催

「変革するプリントメディアとキャノンのプロダクション戦略 2013」

キャノンマーケティングジャパンプロダクションシステム商品企画宮崎進様によるセミナーを開催しました。当日は15名の方がご参加され、熱心に受講されていました。

内容は、

01 J G A S 2013 報告

10月2日～5日東京ビッグサイトにて開催されたJAGS2013に出展されました。例年より1ブロック減り来場者数も減少したが中身の濃いイベントとなったそうです。キャノンは2ブランド3機種を出展

Océ ColorStream3000Z series (インクジェット方式の高速連長プリンター)

Océ VarioStream7170/7110を展示発表されました。

02 印刷成果物の変化・導入事例

印刷成果物の変化に伴い導入される機種も変化してきています。

そこでキャノンでは成果物に応じた最適なシステム提案をされています。

*公共事業の請求書(グラフ表示で可読性が高まり問合せ数が減り素早い支払へつながる)

*クレジットカード申込書(グラフィックにより可読性をあげ、余白利用にクーポン券をつける)

上流から下流までの工程を一気通貫で行うことにより、生産性向上作業ミス削減を狙いひいてはコスト削減をはかります。

03 キャノンプロダクション販売戦略

現在、キャノンは連長プリンターの全ての印刷技術でリードしていけるよう、パッケージ

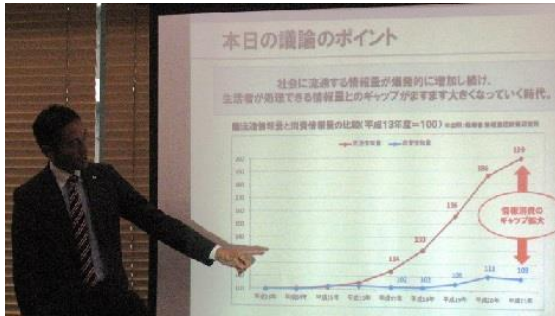
市場向け製品Océ InfiniStream テクノロジー連続用紙・液体トナーを新規開発しています。

パッケージ市場の分野は唯一伸び続けている分野ですが、今後パッケージ市場では、ロットが小さくなっていく傾向があると考えターゲットとして見据えています。

Océ キャノンのソリューションを使い どういう商売をしていけばよいかをキャノンと一緒に考えて頂きたいと思います。

ぜひ キャノン i P カレッジへお越しください。





最後に、教育事業委員会委員長河村理事より挨拶頂きました。

キヤノンの市場戦略ということで インクジェットの市場をキヤノン様とオセ様がM&Aされて、せめていることがわかりました。

また、複写業界にとって新しい市場というダイレクトマーケティングの世界、POD事業は、すでに価格競争になっています。

しかし、今回のセミナーで紹介頂いた事例を見れば、後加工機等でビジネスチャンスも広がるだろうなと思いました。私たちの会社でもその事例の一端でも担えるようIPカレッジはじめキヤノン様のご助力頂きますようお願い致します。

ショールーム見学



11月2日富士ゼロックス協賛CVM Collaborationマネジメント強化編 プログラム開催



昨年に引き続き富士ゼロックス株式会社プロダクションサービス営業本部 CRM 営業部パートナーサポート営業グループ 情報サービス市場マーケティングチーム チーム長古屋淳様によるセミナーを開催しました。

11月2日土曜日、本町の富士ゼロックス株式会社ショールームに7社9名の方が出席されこちらも熱心に受講されました。

理事長 楠本雅一

今回の内容は、11月2日12月14日の二日間にわたり、中間管理者層に対するマネジメント強化編です。

*マネージャーとは？ どのような仕事を担う、どの様な人なのか自分に置き換えて考えてみる。

マネジメント（管理者）とは？ 人（部下）を通して仕事の成果を上げることである。

マネジメントサイクルP（計画）⇒D（実施）⇒（検討）⇒（処置）によって仕事を回す。

あらゆる環境の変化に敏感であり、風通しのよい職場の環境づくりを行い、部下の指導・育成に重点を置く。



*経営者が求めるマネージャーとは？ また、自分の目指すマネージャー像とは？

自己分析をして目指すべきマネージャー像を理解する。

自己チェック表にて自身の強化点を見極めてみる。

今回参加者にして頂いたチェック表を部下と一緒にして互いにどのように感じているかをみるとよりわかり易い。

*リーダーシップのあるマネージャーと一般的なマネージャーとの違いは？

リーダーシップがあるマネージャーの要素や要件に気付く。

セミナーでは、野球の監督を例にマネージャー像（要素・要件）を考えてみました。好き嫌いのはっきりしている監督が多い中、星野監督については皆好印象を持っていました。

各班に分かれて「私たちが考えるリーダーシップのあるマネージャー像」を発表しました。

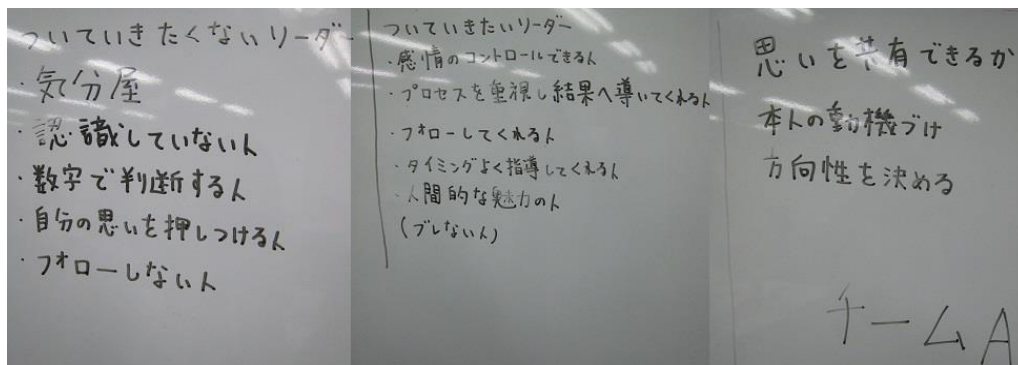


チーム A:

田中社長（コーセイプロス）

寺元様（アピックス）

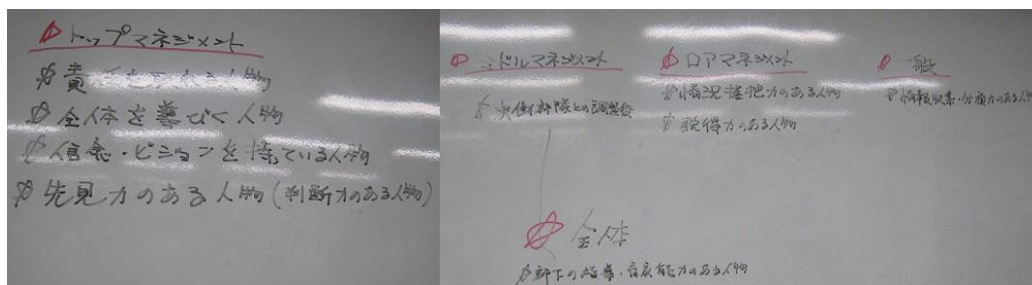
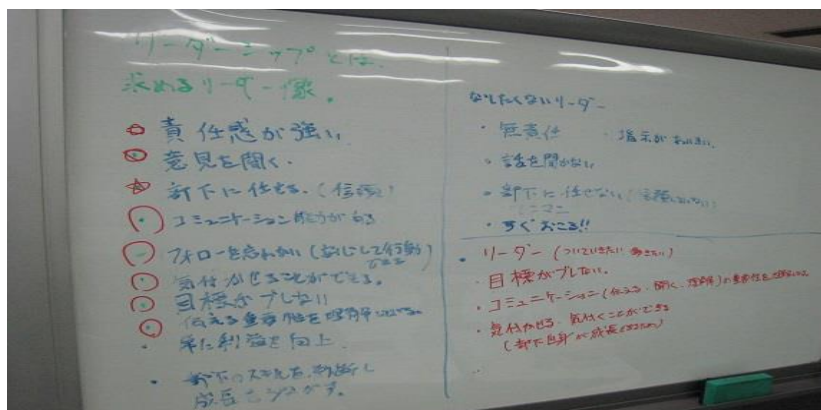
山内様（淀川工技社）



チーム B: 藤社長（フジデジタル）

工藤様（ダイビス）

小山様（淀川工技社）



チーム C: 英保様（菅原）

中村様（アピックス）

藤井様（桜商会）



*マネージャーのリーダーシップを継続して発揮するツール「管理ツール」の必要性を知る。

*活動計画書の作成を行う。自社の経営理念や経営方針から重点活動計画を作成してみる。

次回セミナーまでの1か月間における活動成果をまとめておく。次回発表する。

教育事業委員会副委員長

日笠宏昭理事

組合員の皆様へ

平成26年3月末に複写連青年部は解散します。現青年部組織を白紙に戻し、時代に即応したインキュベーション事業へと革新するための措置です。森下複写連会長は複写連重要課題のひとつとして、かねてから次世代育成事業の重要性を標榜しています。そして今回、青年部にかわる新しい次世代育成事業の構想を提示されました。同じ記事は「情報と複写」にも掲載されますが、多くの方々に周知し、幅広い御意見をいただくことを目的として本誌にも掲載いたします。今後、本事業は組合員諸氏の御意見を伺いながら具体的に進められます。近畿複写産業協同組合におきましても、森下会長と同じ考えです。若い世代が育たない業界に未来はない。みんなで育てていきたいものです。（理事長・楠本記）

新しい時代へ、夢を携えて！

日本複写産業協同組合連合会青年部に所属する皆様と、いま若い世代でこの業界を担っていこうとしている方々へのメッセージをお送りします。

日本複写産業協同組合連合会では、平成24年6月の総会において「複写連革新」という大きなテーマを掲げて、現在の執行部が誕生いたしました。先人が80年以上の歴史を歩み続け支えてきた複写業という業界は、過去10年ほどの時を経て、この間に、産業界での立ち位置が大きく変化しました。それは業界が変化したのではなく、一言でいえば、世界中のビジネスの仕組みが大きな変化を遂げたことによるものです。

私たち業界人は、いまでも、朝早くから深夜まで、お客様からお預かりした原稿やデータを扱い、真摯にお客様へのサービスに努めています。しかし、時代の流れはそれを受容してくれるものでなく、いまや、オフィスは言うまでもなく、家庭の中にまでプリンターが溢れる世の中になりました。私たちが提供していたサービスや商品そのものの価値が激変しました。

業界の縮小化は、誰も押しとどめることはできません。私たちの先輩諸氏が築き上げた仕事のスキームは崩れ去りました。ただひとつの救いは、先人が残した「お客様という大きな財産」が、まだ残っているという事実です。お客様側も当然のことながら、役職員の交代、人事異動や退職、新卒社員の入社など、人そのものが大きく入れ変わっています。しかし、私たち先輩たちが培ってきた複写業界としてのサービスを知らない方はいません。他の業界には簡単に真似のできない「お客様の懐に入ったサービス精神」を、私たちは持っているという「誇り」はいまだに健在です。多くの方々が、複写業はグメだと思っておられるでしょう。しかし、「複写業が複写業であり続けること」を願えばこそ、そのような考えが出てきます。

日本には、世界で一番古い歴史を持つ社寺建築会社がいまも在ります。その会社は、独自の技術を1300年にわたって練磨し、いまも事業を継続しているのです。一方では、創業当初の

業態から徐々に変革をしながら、事業継続を果たしている会社も沢山あります。世界に冠たる自動車メーカーであるT社は織物機械の会社でした。さらに巨大な日本の家電メーカーP社は二股ソケットや電池式自転車ランプ作りから始まった会社です。今そのP社では、ネットで「こしひかり」を販売しています。業界の身近にいるR社は感光紙を売る小さな会社でした。今では世界中に様々な商品を提供しています。

私たち業界も、このような「気概と精神力」、「優秀な社員の教育と輩出」により、今の苦境を切り抜けるパワーが間違いなくあります。

しかし、「諦めという囁きが聞こえる時」その悪魔の聲に頷くだけで、すべては“The End”となります。

日本複写産業協同組合連合会青年部の誕生は、まさにこのような「気概」から生じたものでした。設立当時、将来の業界の変遷を予測し、業界における次の商品を模索する事、全国の若い業界人のネットワークを築く事など、様々な角度から研究し、仕事をも犠牲にし、多くの時間を費やして努力された事、また複写連が主催した試験制度にもその世代が重要な役割を果たし、複写業界へ大きな貢献をしてきました。

そして、時が経ち、主役達は日本複写産業協同組合連合会で活躍しています。全国各地の皆様が、今から17年前、平成8年に設立したときの主力メンバーは、現在、年齢60歳になろうとしています。さすがにどこの業界を探しても、50歳代や60歳になる青年部は存在しません。

爾来17年、客観的評価をしなければならない時が来ました。

青年部の組織が徐々に衰退してきた理由は、社会の変化という外因よりも、青年部という組織の中で次の世代を丁寧に育ててこなかった事にあります。さらには永年、根本的な組織体制の見直しがなされなかったことによる制度疲労が内因として蓄積された結果が組織の魅力を損なっていました。

さらには、日本複写産業協同組合連合会という組織内組織と

して、全国大会や、会長をはじめとした組織制度なども、物心両面の経費の増大要因となりました。本来青年部が求めるものとは違う方向へ徐々に流れていったような気がしてなりません。この数年、日本複写産業協同組合連合会青年部は、事業の新しい目的とその具現化に向けた方法論の提示もなく、組織として窮していると感じていました。

もちろん青年部だけではなく、日本複写産業協同組合連合会本体組織にも反省すべきところは少なくありません。組織を維持することにこだわり、組織を破壊する勇氣を持って、一步踏み込んだ施策を実行してこなかった私たち執行部にも大きな責任があったと反省しています。今回、新しい執行部発足を期に、森下という新会長の名の元、歴史ある「複写連青年部」の幕を降ろすことは、私自身が、辛く、苦しく感じている事を御理解して戴きたく存じます。

それでは今後どうしたら良いかを考える必要があります。過去を振り返るばかりでは何も創造することはできません。青年部に替わる新しい「集まりの場、憩いの場」を創設していきましょう。それは、今まで全国各地から「何かを求めて」お集まりになる方々への業界からの「御福分け」、言い換えれば「おもてなし」ということです。

冒頭述べましたように、業務形態の大きな変革の渦の中、複写業は近い将来、名称変更も予想されます。また、2016年に予定されているジアゾ商品の国内生産停止により、お客様との関わりや契約形態も含め、否応なく大きな舵を切らねばなりません。業界の中で、歴史ある会社様では既に2代目から5代目くらいまで事業継承されていると言われています。何十年も続いた仕事の仕組みが途絶し、顧客が離れています。さらに大きなカルチャーショックが待ち受けている事は疑いようがありません。

私は業界や類似の業界において育まれた「サービスの心」の遺伝子を受け継いだ方々と数多くお会いしました。この激変の時代にあっても、素晴らしい素質を受け継いだ元気な若者がこれほどおいでになったのかと、今までの私の常識を覆すような方々とお会いする機会を数多く得ました。そのような先進的な若者達は、複写業からの脱皮に向け、会社としていくつもの柱を作りながら次世代の礎を築き始めています。もちろん、すべてが順調に進むわけではありません。しかし、着実に革新の道を歩み始めていると確信しました。

このような方々をコアとして、柔軟で明晰な頭脳を持つ方々、将来その片腕として活躍される方々、そういう人たちが「気軽

に会って、お話しできるサロン」を作りたいと考えています。当構想を具現化し継続を担保するためには、従来型組織のように過度の人的負荷をかけてはいけません。定期的かつ義務的な全国大会の開催や、形式的な組織構成はやめる事が肝要です。限られた地域での緩やかな連携を基本とする「食事会のようなもの」が原点となります。休日にチョットだけ遠出して、他の地域の皆さんとおしゃべりをする。情報の交換をしたり、自分の悩みを打ち明けたりする仲間を作ることができると、仕事にも役立ち自分の励みにもなります。フェイスブックやラインを否定はしません。だがしかし、隣にいる方の息遣いを感じ、互いの目、口の動き、表情を見ながら会話をすることこそ本物の創造的対話です。

皆様方より少しだけ年寄りの私たちがその場を提供し、そして、その後退散します。日本複写産業協同組合連合会の事務局も色々お手伝いができます。そうすれば、大きな負担もプレッシャーもなく気軽にその場に参加出来るようになります。

以上が次世代育成組織の概要です。業界の未来のために、真剣に本気で若い方々を育てなければならない時です。その方法論に関しては皆様方から広く御意見を賜りたいと存じます。

会長となり、一番良く分かったことがあります。この業界の方々の「慎み深さ」です。会長就任後、私は「複写連だより」、「情報と複写」、「複写連ホームページ」、「401k ホームページ」など様々なツールで、休むことなく皆様にお声掛けしてきました。だが残念なことに皆様方は聞き手です。たまに辛口のコメントをしてくださる方、ご苦勞様ですねと声掛けしてくださる方もいらっしゃいますが、具体的に「こうせい、ああせい」と進言戴ける事を期待している側からすると少し物足りない感があります。

皆様は、大変勉強家であり、仕事も順調に進められている方も多く、複写連からの発信情報が有用であると思わない方が多いのも確かでしょう。だから「同業の人の話はあまり聴かない」という方もいます。私も結構納得してしまう事もあります。しかし、人間は、そして経営者は、それほど強いものではありません。ちょっとした「人様の些細な一言」や「他人の所作」、「やさしい思いやりのある心」から学ぶ事は、決して少なくなく、心を許す友人も出来る事でしょう。

皆様には、私の今回の提案を御理解して戴きたくお願いいたします。そして、業界の未来に向かって「新しい時代へ、夢を携えて！」共に邁進して行こうではありませんか。

日本複写産業協同組合連合会 会長 森下 修至

懇親ゴルフコンペのお誘い

今からでもお申込み下さい。

12月7日に恒例となりました組合員様と賛助会員様による懇親ゴルフコンペを開催いたします。年末のお忙しい時期ではありますが、この1年のご厚意に感謝し本年の締めくくりとなる組合の事業に是非とも御参加をお願いいたします。組合員様と賛助会員様が一緒になって、初冬の清々しい一日を思う存分楽しんでいただけるよう計画をしています。そういうなかで、組合員様相互あるいは賛助会員様と組合員様などの新たな交流が生まれることを期待しています。お一人でも多く御参加いただきますようお願い申し上げます。



記

1. 日 時 : 平成25年12月7日(土)
集合時間 AM8:00
スタート AM8:49 アウト・イン同時スタート
参加者の組み合わせ及びスタート時間は後日連絡いたします。
2. 場 所 : 有馬ロイヤルゴルフクラブ ロイヤルコース
兵庫県神戸市北区淡河町北畑571 Tel 078-958-0121
3. 募集人員 : 12組(48人)
4. 会 費 : 8,000円(昼食 会食、賞品代を含む)
プレー費(約2万円)、売店使用等は各自でご精算下さい。
5. 競技方法 : ①18ホールストロークプレー、Wペリア
②同スコアの場合は、ハンディ上位、年令上位とします。
6. 入 賞 : 優勝、準優勝、3位、各位賞、当日賞、BB賞、BG賞、その他
7. 申込方法 : 別紙申込書に所定事項をご記入の上、
近畿複写産業協同組合事務局宛 FAXにてお申し込みください。
8. 申込期日 : 10月25日(金) 若干まだ空きがございますのでご参加お待ちしております。
(問合せ先) 近畿複写産業協同組合 事務局
Tel 06-6201-4766 Fax 06-6201-4768



松本文生氏が組合経営功労者として表彰

平成25年9月12日(木)

大阪府中小企業団体中央会大阪大会にて元理事の松本文生様が「組合経営功労者」として表彰されました。

ここに組合に対してご尽力して頂きました、松本文生様にお祝いと感謝の意を表します。



10月24日D. D. S. S. 組織・人材活性化研究会第2回セミナーに参加

「戦略実行のためのミドルの力」とは、

講師：富士ゼロックス総合教育研究所 執行役員 小串記代氏

ミドルマネジャーは、トップの戦略を受けて、部門戦略を策定し、現場メンバーの戦略実行を促す為のマネジメントをする立場です。戦略実行には連携・協業・チームワーク・集合知・組織知・共創が必要です。

では、その実行にはミドルの力の課題となっている「違う職種間での連携構築」の障害を乗り越えるには、どうすればよいのか？

それには、「部門を超えた連携の経験」・「変革に参加した経験」・「部下を育成した経験」こそがミドルとして成長させるのだそうです。また、それら連携を活性化させるには、学習志向（挑戦・好奇心・独自性を重視する傾向）を採用・教育・評価の中に取り組み、社内外のキーパーソンと対話するチャンスを与えられ、そして、それらを定期的にアセスメントされればよいということです。

社員の自らの「～したい！」という主体的な思いを醸成させるには、前向きな意識や率直なコミュニケーションの信頼関係より得られます。意識や風土の改革は難しいです。その為の質の高いコミュニケーションが必要となります。しかしこれら関係の質を高めることにより⇒思考の質⇒行動の質⇒結果の質へとつながり延いては⇒関係の質への向上へ繋がり、最終的には現場のメンバーを率いるミドルの力をもってして、戦略実行へ繋がるというわけです。

会社はミドルの力にかかっています。しっかり担っていききたいものですね。

11月7日キヤノンシステムアンドサポート㈱セミナーに参加

社内コミュニケーションが活性化する「元気になる会議」ホワイトボード・ミーティングの進め方

講師：人まちファシリテーション工房 代表 ちょんせいこ氏

生産性の高いクリエイティブな会議にする方法として、ホワイトボード・ミーティングという方法があります。

それには1.良好なコミュニケーションと学び合いの関係づくりを育みます。

2. ホワイトボード・ミーティングの進行役（ファシリテーター）の練習を積み重ね、元気になる会議の進行役をめざします。

3. チームに温かいコミュニケーションと関係性を育み、目的達成に向けたスキルをアップして現場の課題解決に貢献します。

やり方は、最初は少人数で全員がホワイトボードへ向かい自由に意見が言える状況にします。次にホワイトボードに意見を書き出し意見の可視化をします。進行役はファシリテーターで「質問の技カード」※を活用し最終的に情景共有を目指します。次にホワイトボードに出た意見をまとめ、最後に具体的な行動や活動計画を決めます。

可視化することによって情報を共有でき、問題点がわかり易くなりその後の解決方法が見つけやすくなるというわけです。

社内においてはトップダウンで方向性が決められて迅速に進めるという場合もありますがそれと共に色々な意見を出し合い、改善して次へ繋げるという場合にはこの方法が向いているようです。よりよい進行役になるには回数を重ねて質問を進めて行けるようにしたいものです。

※「質問の技カード」1. ～という？ 2. 具体的にどんな感じ？ 3. もう少し詳しく教えて下さい。・・・ 7. エピソードを教えてください。

下位の階では複合機等の展示があり、多くの方が熱心に説明を聞いておられました。



組合日誌

平成25年9月27日理事会を開催しました。

1. 報告事項(各担当理事)

- 1- 1. 第545回理事会議事録の報告(異副理事長)
承認した旨報告されました。
- 1- 2. 10月22日キャンノMJセミナー及び11月2日12月14日ゼロックスセミナーの件
(河村理事)＜資料1＞
- * 8月リコーセミナーは男性10名が受講され、盛況に終了致しました。
 - * 9月は行事多忙につき行わず10月はキャンノ様にお願いしています。
9/25便にて各組合員宛に案内状が届いています。
開催日時の曜日誤記につき訂正メールします。
JGAS2013にてデジタルプリンティングソリューションの提案をされます。
それらの新製品の紹介やキャンノ様の市場戦略をご紹介します。
理事の方々にはご出席の程宜しくお願い致します。
 - * 昨年は、富士ゼロックス様によるCVM基礎コースセミナーを開催しました。
今年度11/2と12/14には「アドバンスコースとしてマネジメント力強化セミナー」を開催します。
2日間昼食懇親会修了書及び記念品込で1人1万円としますが試算は後日します。
こちらも理事の方のご参加をお願い致します。
- 1- 3. 事務局よりお知らせ(小野事務局)
- * 懇親ボウリング大会結果報告について＜資料2＞
参加費131名分262,000円 ゲーム料(年会費含)及び賞品代他493,431円
収支組合負担額231,431円です。企業会員となるのはゲーム料が割安になる為です。
今年度マイボール使用者は、ハンディをつけませんでした。来年度も同様とします。
 - * 産業資材値上げの件＜資料3＞
以前にも値上げ申請がありましたので半年分在庫しました。
しかし、硬質ビニル表紙については完売です。10月21日より製紙メーカーが値上げを
発表しているため在庫の調整をしたいと思います。また値上げとなる場合があることを
承知下さい。
 - * 新年互礼会及び総会開催場所決定の件
平成26年1月14日新年互礼会、及び6月6日定時総会。

開催場所を「ラグナヴェールプレミア」とします。

平成26年9月7日親睦ボウリング大会、12月13日懇親ゴルフ大会日とします。

- * 大山観光産業株式会社と提携し、結果良好のため契約締結しました。
満田専務理事に与信をお願いし、結果良好のため契約締結しました。
新規締結契約に伴い特別プランを企画頂きました。
関西文紙情報産業健康保険組合や大阪府社会保険協会会員は補助があります。
- * 松本様表彰式参列おね(河村理事)＜資料1＞
本来は理事会に来会し挨拶をしたいのですが、別場所での理事会開催の為書面にて
お礼申し上げます。小野が書面代読しました。

2. 協議事項(各担当理事)

- 2- 1. 12月7日懇親ゴルフコンペの件(福味副理事長)＜資料5＞
資料5に申込書を添付し、10月10日情報定期便にて案内します。
賛助会員通常の宛先の他に既参加者には手書きの案内状を送付します。
現在複写連より、森下会長と上田理事が参加予定です。
3. 8月度会計報告(小野事務局)＜資料6＞
- * 費用について、関係団体負担金60万円、9-12月複写連賦課金は未払いです。
 - * 仕入について、共同紙販に預かり在庫計上の為売上より仕入過多になって居ます。
 - * 50周年事業費用内に、例年の総会費に当たる分も含まれています。例年は80万円位。
実質50周年事業分としては、例年より出費は150万円位。
 - * 結果、累計でみて昨年度と比較すると、当月利益1575千円とあるが実質は90万円。
昨年度累計との差はほぼなく横ばいである。
4. その他 複写ニュース新年号理事挨拶原稿の依頼
一斉メールにて、掲載近々になれば連絡します。
パンフレット配布=401K資料(河村理事)
401Kが創立されて、10年が経過しましたが、未加入の組合員様がおります。
退職者に対して、口座資金を移管でき、加入者が自分自身で運用するなど知られていない。
また、退職金制度として前倒し拠出すると法定福利費が減額されます。
そのような内容について周知する為にパンフレットを送付し、来年には、説明会を開催したい。
その場合は労務士・税理士・管理・総務部の専門の方に参加して頂きたい。

経済産業省及び大阪府からのお知らせ(平成25年工業統計調査が実施されます。)

工業統計調査は我が国の工業の実態を明らかにすることを目的とした統計法に基づく報告義務がある重要な統計です。調査結果は中小企業施策や地域振興などの基礎資料として利活用されます。調査時点は25年12月31日です。我が国の工業の実態を明らかにし、産業政策、中小企業政策など、国や都道府県などの地方公共団体の行政施策のための基礎資料となります。また、我が国の経済統計体系の根幹を成し、経済白書、中小企業白書などの経済分析及び各種の経済指標へデータを提供することを目的としています。調査にご協力の程よろしくお願い致します。



大阪府総務部統計課

組合日誌 平成25年9月中旬～11月10日分		
☆ 9月27日	第546回理事会が開催された。	P-8
☆ 9月27日	富士ゼロックス組合役員研修会に出席した。	
☆ 9月28日	富士ゼロックス組合懇親ゴルフが行われた。	
☆ 10月22日	POD市場へのキャンノの市場戦略・製品戦略セミナー開催	P-1
☆ 11月2日	富士ゼロックス協賛CVM Collaborationマネジメント強化編プログラム開催	P-2

編集後記

殊の外遅い紅葉。ここにきて漸くと紅くなってきたようです。これからは益々紅くなることでしょう。

私達の生業も、これにあやかかって何とか紅くなって欲しいものです。(記・桑田)

実りの秋に相応しく、セミナーの開催が沢山ありました。事務局も参加させて頂きました。少しでも内容が伝われば幸いです。興味が湧いたセミナーが有りましたら、事務局までお尋ね下さい。お取次ぎ致します。さて、私自身にはどれだけ身に付いたのでしょうか？(記・小野)