



複写 NEWS No.244

<http://kinkifukusha.jp>

本紙は組合員様に組合活動を出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:桑田鞆比古
編集制作:小野恵美子
問い合わせ:knk-fuku@kinkifukusha.jp

コニカミノルタビジネスソリューションズ株式会社主催のセミナーを開催

＜オンデマンドプリンターを活用した増販増客セミナー＞

組合 楠本理事長

司会 治田氏（組合担当）



平成25年7月30日 西本町インテスビル17階の多目的ホールにて、コニカミノルタビジネスソリューションズ株式会社主催のセミナーを開催しました。

当日は、36度を超す酷暑の中、13社17名の方が熱心に受講されました。それでは その模様をご紹介します。



深澤支社長

講師 岸本一成氏



今回の講師を務めて頂いたのは、東京からお越し頂いた、コニカミノルタビジネスソリューションズ株式会社PPG事業統括部PPG・CRD事業推進部営業推進部マーケティンググループの岸本一成氏です。



オンデマンド印刷市場について・・・

国内の印刷出荷額は2011年5兆7000億円あったのが2012年では5兆3900億円～5兆6100億円と減少方向である。

では、

今、なぜオンデマンド印刷が注目されるのか？

不景気により売れない時代に突入し、顧客のマーケティング思考が変化し、物を大量に作って売った市場シェア重視から顧客シェア重視へと変わりつつある。

顧客のニーズは、小ロット・多品種化・単納期化そして、クロスメディア・SNS等に差別化を図り、そこでオフセット印刷とオンデマンド印刷の使い分けが必要になってくる。

では、

オンデマンド印刷のメリットとはなんでしょう？

オフセット印刷は大量に早く、安く印刷できること。

オンデマンド印刷は必要な時に、必要な数だけ、必要な場所で印刷できること。



では、

今、なぜオンデマンド印刷が選ばれるのか、

マーケティングの普遍的な法則として

1：5の法則 新規顧客に販売するコストは、既存顧客に販売するコストの5倍必要

5：25の法則 顧客離れを5%改善すれば、利益が最低でも25%改善されると言われています。

そして、顧客数100に対して80%が新規顧客や一見さんで、お得意先の優良顧客が20%とした場合、その20%の優良顧客によって売り上げの80%を占める（パレート効果）といわれます。

だから、お客様の要望に応じてOne to oneのプロモーションが大事となり、オンデマンド印刷が選ばれるのです。

そこで、そのオンデマンド印刷に付加価値をつけるには 各複写機メーカーの出しているオンデマンド機にオプションで加工機をつけ 仕上りのバリエーションを増やすこととなります。

そこで、**バリアブル印刷**に繋がるわけです。

では、バリアブル印刷による One to Oneビジネスとはどのようなものでしょうか。

活用事例1.

＝写真館が定期的に記念写真を促すDMでの攻めの営業＝

これは、1人の子供の誕生から何か成長のイベントがあるたびにDMをうち、その1人の子供の成長と一緒に見守っていくという、1人の購買傾向に併せたコミュニケーションを丁寧に行う方法です。

長期間のお付き合いの内に結婚式のような大きなビジネスへと発展させるのが最終の狙いでもあります。

活用事例2.

＝ペットショップが販促に活用したパーソナライズカレンダー＝

これは、顧客の持つペットの写真を使ってカレンダーを作ります。

その暦には、来店日から換算し次のトリミングの予定日を記載しておきます。

そして、そのあたりの日に割引券などのDMを送るとレスポンス率が高くなるということです。

業者としては、顧客ごとのカレンダー作りや顧客ごとのDM作成が必要となり顧客がいる間中ビジネスがあるわけで、ペットショップの再来店率向上はショートレンジの顧客生涯価値がUPするというわけです。

そして、最後に最終目標の増販増客の事例について

共通する事例の4つのKey Pointとは



1. ターゲット（お客様）を絞り込む・・・（コンセプトを一致させる）
 2. お客様が共感するコンセプトを考える・・・（うりを考える）
 3. お客様にコンセプトを伝える活動プロセスを考える。
 4. 活動プロセスで使う効果的なツールを考える・・・（使えるツールを考える）
- 4→3→2→1 と行動しがちですが、1→2→3→4 と行動する方がよいのです。

そこで、販促ツールとして、コニカミノルタビジネスソリューションズ(株)刊行

「ホンキにさせる販促術」4回/年や 「増販増客カレンダー2013」があります。

「ホンキにさせる販促術」の掲載内容とは、

- 顧客の心を驚つかみにする！（販売促進力開発講座）
- CASE STUDY（成功事例）
- この人に学べ！販促の達人
- コニカミノルタからのお知らせページ等です。

定期購読希望の方は担当営業又は、
組合担当治田様(コニカミノルタビジネスソリューションズ(株))迄
ご連絡下さい。無料配布頂けます。



また、「増販増客カレンダー2013」の掲載内容とは、

- あなたの会社の「攻め」「待ち」チェック表
- 増販増客のヒント・ポイント
- 実際に行なわれたキャンペーンのプロセス例
- 販促事例集（実際に行なわれた増販増客事例が30事例掲載）等です。（今回セミナー参加者へ無料配布頂きました）

以上のような内容で他にも具体的な事例内容の紹介（名刺100枚制作代で8万4千円や10万円超え！←単なる名刺という印刷物ではなく、販促ツールに仕上げる）が盛り込まれ、売上増加増客のヒントを沢山伝授頂きました。

その後は、階をかえ ショールームにて機器のデモンストレーションを拝見し、現在売出し中のオンデマンド機の性能をしっかり勉強しました。そして、その後は懇親会の場を設けて頂き、和やかなうちに次回のセミナー開催を楽しみに御開きになりました。



この度のセミナーは、今一度再認識も交えて、「今なぜPOD事業を推し進めればよいのか、マーケティングの状況から顧客のニーズ、そしてそれをうまく掘りだし顧客と一緒にやって行くビジネスのあり方」を事例を交えてわかりやすく教えて頂きました。感謝申し上げます。有難うございました。

次回のセミナーではより多くの組合員様と情報を共有できます事を楽しみにしたいです。因みに次回セミナーの予定は「キンコーズに関して」ということです。その節は、多数のご参加を期待しています。

納涼情報交換会



組合では今年度、次世代組織委員会を立上げ、業界の継承のために次世代が集まる場づくりを企画し運営していきたいと考えております。

すべての設備を各社が保有し、すべての業務を自社で行う時代は終わりました。これからは、各社の特長や強みを生かして、組合員の中で業務のコラボレーションを行っていくことも、重要な選択肢になるかもしれません。それには、まず、人と人のつながりが大切です。そんな場を組合が設営し、気軽に集まって情報交換できれば、と考えております。その最初の場づくりとして、納涼情報交換会を開催致しました。

(次世代組織委員会 委員長 日笠 宏昭)

8月6日(火)18:30より、西梅田のスペイン料理レストラン「Unico 西梅田」にて、次世代組織委員会発足初のイベント「納涼情報交換会」が開催されました。(参加者22名)

先ず、日笠委員長より「今年から、次世代のネットワークで情報を交換してやっていきましょうという委員会ができました。ざっくばらんに喋って頂いて、友人を作って、気軽に楽しんで帰ってください。」とご挨拶があり、会がスタートしました。

続いて楠本理事長より「時代が激しく変化していますが、次代の業界を担う若い人達の集まれる場を作っていくことが、業界を運営する者の最低限の責任と思っています。昔のように運営にコストを掛ける時代ではないけれど、緩やかな連携で、しかし人間関係が十分に醸成される、組織というより“人の集まり”であればと思います。時には譲り合い、恵みを与え合える組合を作ってもらいたい。その為には人間関係がしっかりできていないといけない。そういうことのきっかけに、この会がなれば良いなと思います。」と、ご挨拶の後、参加者全員で乾杯！



その後、一人ずつ自己紹介を行っていただき、それぞれの得意分野や個性を垣間見ることができました。歓談タイムでは、最近の仕事の状況や成功談・失敗談、経営談義から趣味の話・家庭の話まで会は大変盛り上がり、午後9時の御開きまで、あっという間に時が流れました。話をしているうちに、小中学校の先輩・後輩だった、という出会いがあったり、「同業界の人とこんなに長時間話したのは初めてです」という人もおられて、とても有意義な時間になりました。参加者には最後にアンケートに答えていただきましたが、「定期的に開催してほしい」「人間関係の大切さがわかりました」など肯定的な意見が多く、今後の参考にさせていただきます。ご参加くださった皆様、ありがとうございました！ See you next time! (記 八松)



親睦ボウリング大会のご案内



組合の福利厚生事業の一環として例年行っております「親睦ボウリング大会」を今年も下記の通り開催いたします。

組合員・社員・ご家族間の親睦を図っていただき、楽しい1日になるようお願いしております。初めての方もベテランの方も、また女性の方も奮ってご参加くださいますようお願いしております。

記

1. 日 時 : 平成 25 年 9 月 8 日(日) 受付 午前 9 : 30
開会式 10 : 00
終了予定 13 : 00 頃
2. 場 所 : **イーグルボール** (地下鉄御堂筋線新大阪駅より徒歩 7 分)
大阪市淀川区宮原 4 丁目 3 - 9 Tel1 06-6394-3232
3. 募集人員 : 120 名 (定員になり次第締切らせて頂きます。)
4. 申込方法 : ①別紙「参加申込書」に所定事項をご記入の上、**FAX**にてお申し込みください。
②女性の方と 55 歳以上の方にはハンディを付けますので、性別欄、年齢欄にもご記入ください。
但し、マイボールご持参の場合ハンディは着きません。
その旨申込書に明記下さい。
③団体戦に挑戦される方は、4 名 1 組でお申し込みください。
④個人戦は、1 社 1 名でも参加できます。
5. 申込締切 : 8 月 9 日(金) となっておりますが まだ空きがあります。
お早めにお申し込み下さい。
6. 競技方法 : ①3 ゲームトータルで順位を決めます。
②1 レーン 4 名でゲームを行います。
7. 表 彰 : 団体賞、個人賞等多数用意しております。全員に賞品があります。
8. 参加費 : 1 名に付 2,000 円 (靴代込み)
9. 支払方法 : 振込み、事務所へ持参、当日現地で、いずれの方法でも結構です。
10. その他 : 競技方法その他詳細は、参加申込みの方に後日ご連絡いたします。

組合日誌

平成25年7月4日第543回理事会を開催しました。

1. 報告事項(各担当理事)

- 1- 1 . 第542回理事会議事録の報告(異副理事長)
承認した旨報告され、署名されました。
 - 1- 2 . 教育事業について6月20日キヤノンMJ及びS&S様打合せ結果
8月23・24日リコーセミナーについて(河村理事) <資料1>
* コニカミノルタセミナーについて。主催をコニカミノルタ様に協賛を組合に変更します。
* 懇親会はして頂くことにします。
* 1日のセミナーなので参加しやすいのでぜひ理事も参加して下さい。
* また理事ネットワークを使ってお声掛けをお願いします。
* セミナー参加者には「増販増容カレンダー2013」の贈呈があります。
* 開始時間が早いようですが、このままで行って頂きます。
* リコーセミナーは資料通りで進めます。7月25日情報定期便にて案内致します。
 - 1- 3 . 平成25年度大阪府官公需適格組合協議会第1回役員会及び総会出席報告(藤島相談役)
国家予算は4兆円組んでいるが、大阪府はどこへどれだけ予算振り分けしているかわかりません。
 - 1- 4 . 事務局よりお知らせ(小野事務局)
* 賛助会員変更報告 <資料2>
資料の他にキヤノンMJの梁瀬様が7月1日付けで転勤し松井様という方られる予定です。
* 第50期総会及び50周年感謝の集い収支報告 <資料3>
240万円の予算を組みましたが、未出金の賛助会員手土産代・記念誌代・予備費はさほど出金が無いでしょう。95%事業完了し、170万円の出金の後、70万円の予算残です。
* ラグナヴェールプレミアですが今後は、宴会の「コーススタイル」は無くなり「ビュッフェスタイル」のみになるそうです。平成26年の1月14日新年互礼会時は「コーススタイル」が可能か担当者へ確認して頂きます。できない場合は会員交流事業推進委員会が大阪駅近辺にて探します。
* 大阪府中央会総会出席報告。
官公需適格組合協議会と同様に大阪府からの予算が削られているが、独自事業にて運営をし、支援を続けていくとのことです。
- ### 2. 協議事項(各担当理事)
- 2- 1 . 近畿複写産業協同組合事業運営方針及び事業執行組織について(楠本理事長) <資料4>
* 今年度の事業執行組織図及び委員会活動内容の説明がなされた。(組織図等参照)
* 委員会は、それぞれの委員会で事業の企画、提案を行い理事会にて審議する。
但し、委員会審議は事務局も参加するか、又は内容を知らせること。
* 今まで以上に、理事ネットワークを活用し、参加者の拡大を図る事。
 - 2- 2 . ボウリング大会について(小野事務局) <資料5>
* 今年度も昨年同様に参加賞を全員分用意する。
申込締切日を8月9日とし、休みの間中に各理事から担当組合員へ参加の声掛けをする。
* 今年度も55歳以上及び女性にはハンディをつける。
但し、マイボール使用者はハンディをつけない旨了承頂けるか早急に、藤田理事から三洋青工所様へ尋ねて頂く。
* 開始時刻は昨年同様に9時半受付開始、10時開会とする。
役員は8時半から9時迄に集合する。
* 表彰式の賞品授与者及び賞金等の詳細については会員交流事業推進委員会にゆだねる。
 - 2- 3 . 組合夏季休暇について(小野事務局) <資料6>
今年度組合夏季休暇は8月13日から15日とし、前後1日ずつ事務局員が交代で有給休暇を取得する。
8月12日八松、8月16日小野が休暇を取る。
 - 2- 4 . キヤノンシステムアンドサポート(株)キャンペーンについて <資料7>
* キヤノンシステムアンドサポート様には販売キャンペーンを行って頂く。
キャンペーン期間を7月5日から9月27日とする。
* 詳細は、営業担当者が各組合員へ出向いて個々に説明をする。
* 案内は8月10日情報定期便に同封する。
- ### 3. 5月度会計報告(小野事務局) <資料8>
- * 収入について、昨年度フジゼロックス様からの支援金を頂いていたので差が生じています。
 - * 支出について、顧問料の支払い月がずれました。
50周年感謝の集い費用が発生しています。
- ### 4. その他
- 平成25年度中小企業労働事情実態調査ご協力お礼及び 複写ニュース寄稿お礼(小野事務局)
ご協力有難うございました。しかし、まだ4社未提出です。ご提出をよろしくお願い致します。
また、中央会の指示で事務局にて集め、一括で中央会へ送るようになっていきますので、ご了承ください。

平成25年7月26日第544回理事会を開催しました。

電磁的方法による書面議決

主な議案の議決状況等 「ゼロックス製品紹介販売キャンペーン」実施についての可否について

平成25年8月1日から9月末日開催の上記キャンペーンにつき開催の提案に協業する件について承認を求めたところ、出席理事全員の同意をもって承認された。

＜平成25年度教育事業予定＞＝近畿複写産業協同組合主催各賛助会員様協賛分＝

※リコージャパン株式会社 ビジネスベーシック研修

平成25年8月23日（金）、8月24日（土）

研修目的

社員の顧客接点力強化と営業生産性の強化

- ・お客様から良い印象が得られる基本的なビジネスマナーの習得
- ・取引の無い部門の担当者と接点確保を図り、自社を正しく認識していただく営業スキル

目指す姿

- ・お取引先担当としての身だしなみと基本動作が出来るようになる。
- ・目標と方針の定義を知り、仕事の進め方（PDCA）を学ぶ。
- ・自社の事業領域と強みが、ツールを使って説明できる。

■研修要件 対 象 : 入社1年目から中堅社員 最低実施人数12名

講 師 : リコージャパン(株) 関西営業本部
事業戦略センター 人材開発グループ

研修構成：[連続2日間/9:30～17:00]

■費用 1人/10,000円

■会場 リコージャパン株式会社 本町橋事業所 6F研修室

〒540-0029 大阪府中央区本町橋1-5

研修事務局 TEL (06) 6940-3219

申込締切は8月8日でしたが、現在まだ 空きがございますので お早めにお申し込みください。

※キャノンマーケティングジャパン株式会社

テーマ「市場環境の変化・スピードに対応するための、業態変革・ビジネスの拡大セミナー」

平成25年10月22日（火）

- 1 7keys・5doors から知る自社のポジショニングと目指す方向性
- 2 BCP・CSR 活動の取組による企業力強化
- 3 営業力強化に向け、上記2テーマから新規開拓のノウハウを知るについて現在企画中です。

※富士ゼロックス株式会社

次世代経営者若手に向け CVM Collaboration 営業管理者コース（マネジメント力強化）

平成25年11月2日（土）、12月14日（土）を企画中です。

当初予定しておりました、CVM Collaboration 顧客価値創造型営業コース（営業力強化）

24年度実施PODセミナー、CVM Collaboration 提案書作成支援コース（提案力向上）は未定です。

＜富士ゼロックス販売キャンペーンのお知らせ＞

当組合の賛助会員である富士ゼロックス株式会社様より「ゼロックス製品紹介販売キャンペーン」を実施していただくことになりました。

本キャンペーンは近畿複写産業協同組合の組合員様への支援策の一つです。いままでもご利用いただ

いた組合員様におかれては非常に好評な事業です。

設備の更新・新設・増設などをご検討の組合員様におかれましては、本制度を利用しては如何でしょうか。キャンペーンの特典・対象期間・対象機種・条件等々、詳しくは先にお送りいたしました資料をご覧ください。 **期間：平成25年8月1日から9月30日**

ご不明な点は 下記へお問い合わせください。

富士ゼロックス株式会社 PS営業本部 営業計画部営業推進室 パートナーサポートグループ
担当 渡辺健介氏 TEL 03-3584-3288 FAX 03-3584-4996

<リコージャパン株式会社フェアのご案内>

2013・9.4～5 『Value Presentation 2013』 ここにある！ 明日のワークスタイル

日時 2013年9月4日（水）～2013年9月5日（木）

時間 10:00～18:00（17:30 受付終了）

場所 大阪国際会議場（グランキューブ大阪）

詳細 Value Presentation 2013 時代を切り拓くための『明日のワークスタイル』を4つの大きな経営課題でゾーニングいたしました。特に今回は、リコー最新ソリューション・新製品で実現できる姿を、ステージ・展示で分かりやすくご案内いたします。参加は無料となっておりますが、事前登録制となっております。お申込はFAX又はWebでお願いいたします。

<http://www.rioh-japan.co.jp/event/vpre2013/osaka/hall/>

【問合せ先】リコージャパン株式会社 BP事業センター 清水氏 まで
電話06-6940-3594 FAX06-6940-3215

<「キヤノン iP カレッジ in 大阪」開催のご案内>

【開催日時】2013年9月5日（木）

<第一部>14:00～15:30『これから伸びる印刷会社と下がり続ける印刷会社の経営者の違い』

<第二部>15:40～16:40『高速デジタル印刷機 Océ VarioPrint 6000 Ultra をご導入頂いたお客様の声をご紹介します』

【会場】キヤノンマーケティングジャパン大阪支店大阪市北区梅田3-3-10 梅田ダイビル18F

【参加費】無料/事前登録制 お申込みはWebまたはFAXでお願いします。

Web: <http://cweb.canon.jp/seminar/index.html> FAX: 06-4795-9155

【問い合わせ先】キヤノンシステムアンドサポート株式会社 近畿プロダクション販売課 06-6260-2080

詳細は、<http://www.kinkifukusha.jp/news/2013.9.5.pdf> をご覧ください。

以上2件、組合員様、皆様のご来場を心よりお待ちしております。

組合日誌 平成25年6・7月分行事

☆7月 4日第543回理事会が組合会議室で行われた。	P-6
☆7月26日第544回理事会が電磁的方法による書面議決により行われた。	P-6
☆7月30日コニカミノルタビジネスソリューションズ増販増客セミナーが開催された。	P-1

編集後記

この1、2ヶ月の間に、久しぶりに目新しい技術を搭載した生産財が、各社より発表されました。例えばX社の広巾機では「5個の固定されたヘッドにより、CMYKを同時に噴出することで、42インチ巾を1パスで印字可能となり、高速プリントを実現」、またR社の小型機では「エンボス紙へのプリントを高品位に仕上げる」、そしてKM社の小型機では「1パス、ドラム2回転でSRA3巾×120cmのプリントを実現」。「こんな仕事ができるな・・・」と想像するに難くありませんが、台所等諸事情を考えると想像することすら難くなるものです。しかしながら想像力と好奇心だけは持ち続けたいものです。加えて実行力も。（記・桑田）残暑お見舞い申し上げます。「猛暑・炎暑・酷暑」暑い夏を表す言葉はやはりきつく感じますが、涼を感じる言葉は、「片陰・木の下闇・灯涼し」と日本人の感覚で理解できる言葉ですね。そんな涼を求めて夏季休暇どこへ参りましょうか、良い休暇でリフレッシュして夏を乗り切りましょう。（記 小野）