

K D S NEWS

No.283 平成 31 年 1 月 1 日発行



[年末年始・冬休みフォトコンテスト開催]

広報事業委員会では、「年末年始・冬休みフォトコンテスト」を開催致します。
スナップ写真、スマホ写真、デジカメ写真何でもOKです。素晴らしい賞品をご用意して、皆様からのご応募をお待ちしております。

提出期限は1月20日（日） 提出先は組合事務局迄。データでご応募下さい。
アドレスは info@kinkid-s.jp です。お待ちしております！

新春の寿ぎを申し上げます・・・・・・・・・・・・・・・・	3
キャノンマーケティングジャパン 組合員限定セミナー開催・・・・・・・・	8
読者参加フォトページ・・・・・・・・・・・・・・・・	9
懇親ゴルフコンペ開催・・・・・・・・・・・・・・・・	13
中小企業組合士認定更新セミナー・・・・・・・・・・・・・・・・	15
組合員様のページ・・・・・・・・・・・・・・・・	16
ほっと一息 “栗かのこ”・・・・・・・・・・・・・・・・	18
編集後記・・・・・・・・・・・・・・・・	19

新春の寿ぎを申し上げます



新年のご挨拶

組合員、賛助会員の皆様、新年あけましておめでとうございます。
新春にあたり一言ご挨拶を申し上げます。

昨年は、全国的に地震や台風などの天災に見舞われた1年となり、企業としてはBCPを改めて意識する場面も多くなり、日頃の備えがいかに重要であるかを実感しました。一方では11月には2025年の大阪万博も正式決定となり、2020年開催の東京オリンピック・パラリンピックとともに、東京・大阪でのグローバルイベントとして「平成最後の1年」にふさわしく、とても明るい話題に恵まれた年でした。

さて今年は、4月の「働き方改革法案」制定、5月の「新元号」でのスタート、10月の「消費増税実施」など、中小企業にとっても大きな変化への対応を迫られる一年になりそうです。お客様も同様の環境であり人口減少下の今こそ、「ドキュメントサービス業」として生産性向上や効率化をキーワードに、組合員、賛助会員の皆様の活性化に向けて、そしてその先のお客様に貢献できるよう、情報提供や情報共有に努めてまいります。

今年もどうぞご協力ご指導を、よろしくお願い申し上げます。

2019年1月吉日

近畿ドキュメントサービス協同組合 理事長 河村武敏



新年あけましておめでとうございます。平素は近畿ドキュメントサービス協同組合の諸事業に多大の御協力を賜り心より御礼を申し上げます。

さて私たちの業界は「複写業」から「ドキュメントサービス業」へとドメイン定義を変更して2年が経過しました。その間に社会では「働き方改革」というムーブメントが想像を超えた潮流となっています。IoTによる顧客内の業務改革は進んでいくでしょう。業務現場のロボティック・プロセス・オートメーション(RPA)、製造現場ではサイバー・フィジカル・システム(CPS)が普及し、それにつれて私たちの事業も変化せざるをえません。多様に変化する社会に適応できないと自身の存続が危なっかしい世の中になってきました。

しかし変化の時代に大切なことは経営の原則の確認です。P.F.ドラッカーによると、経営の普遍的原則は「顧客の創造」だと言っています。このような時代背景のなか業界組織は組合員の「顧客の創造」を目的とし「知の集合する場」となり、新しい事業の「共創の場」として進化しなければなりません。あわせて「次代の育成」は必達目標です。次代なき組織は滅びます。組合の存在の意味は失われていきます。組合により大きな価値を創造しなければならない時です。ともに時代を乗り越えて私たちの業界を次代に承継してまいりましょう。そのためには組合員・賛助会員の皆様のお力なくしてできません。

本年も組合活動へのご支援・ご参加を何卒よろしくお願いいたします。

2019年元旦

副理事長 楠本雅一



謹んで新年のご挨拶を申し上げます。組合員の皆様、また賛助会員の皆様におかれましてはつつがなく新年をお迎えのこととお喜び申し上げます。

さて、2018 年日本列島は多くの天災に見舞われました。関西でも地震や風水害の大きな被害を受けました。被災されたお仲間にはあらためてお見舞いを申し上げます。さらに私たちを取り巻く経営環境は昨年にも増して急速に変化をしたように感じます。このような背景のなか、組合員各社様の世代交代や事業変革の新陳代謝は苦勞をしながらも進みつつあります。10 月には DS 連北海道全国大会がありました。テーマは「次代に繋ぐ」でした。事業承継はじめ様々な要素での「繋ぐ」が注目されています。近畿 DS 組合や日本 DS 連をはじめとする業界組織の継承は各社様の「繋ぐ」のうえに存

立するものです。組合員様の成長なくして組合の継続はあり得ません。

2019 年、組合員様のさらなるご発展を心から祈念するものであります。

本年も旧に倍しまして当組合諸事業にご協力ご支援をお願い申し上げまして新年のご挨拶とさせていただきます。

2019 年元旦

副理事長 福味正俊



謹謹賀新年

組合員の各社様、賛助会員の各社様に謹んで新年のお祝いを申し上げます。2019 年、2020 年とスポーツ界は大きなイベントが続きます。大阪も 2025 年の大阪万博が決まり久々に明るいニュースです。大阪万博開催期間の 185 日間で国内外から 2800 万人の来場予測がありますがこれに向けて大阪経済環境も回復すればと期待する次第です。この流れを当業界に引き寄せる為には各社で立ち向かう事も重要ですが、多くの先輩達の知恵の結集や過去の経験を活かし会員同志の皆様と共に互いの強み、資源、

機能を補完して維持・継続する組合活動で無ければなりません。

皆さんと友に結束し心新たに明るい年にしたいと祈念する次第です。

宜しくご指導・ご協力をお願い致します。

副理事長 満田創



新年あけましておめでとうございます。旧年中は、組合活動に格別のご協力を賜りありがとうございました。

昨年は、当業界の将来を担う若手の皆様にお集まりいただき座談会を行ったり、大阪グラフィックサービス協同組合と合同視察研修会を行ったり等、従来の行事に加えて試行錯誤しながら活動して参りました。ドキュメントサービス業の組合として、「組合員各社様のお役に立つには何が求められるのか」、大変難しい課題ではありますが、今年も微力ながら頑張りたいと思います。今年もどうぞよろしくお願い申し上げます。

専務理事 日笠宏昭





新年 明けましておめでとうございます。

「平成」最後の年、そして新元号の幕開けです。東京オリンピック・パラリンピック、大阪万博を控え、大きく変化の予兆を感じています。支払の方法や無人の商店、車社会のシステムや技術進化、通信技術の向上、TVの4K・8K化、情報表現の変化・・・等々、挙げればキリがありません。私達の広報も然り、昨年来より掲載記事の拡がりを見せ始めております。今年もより一層、掲載記事の量や内容を増やし、より双方向性が感じられる広報誌にして参りたいと思っています。今後とも増々のご協力をお願い申し上げます。

理事 桑田 靱比古



新年あけましておめでとうございます。

旧年中は組合活動に多大のご協力を賜り誠にありがとうございました。

今年は天皇陛下の退位、皇太子殿下の即位と元号の改元、消費税増税など歴史の節目になりそうな年です。また、2025年万国博覧会の開催地が大阪に決定し、約2兆円の経済波及効果が見込まれると言われています。1970年の大阪万博は「複写業」として大変活況だったと聞いていますが、2025年は「ドキュメントサービス業」として積極的に携わっていただければと思います。組合員各位並びに賛助会員の皆様には更なるご活躍を祈念し、本年もよろしくお願い申し上げます。

理事 巽 充雄



新年の抱負

新年あけましておめでとうございます。昨年は、大阪で、万国博覧会が2025年に開催されることが決まりました。これに向けて、大阪では、経済が活性化することを、願っています。私たちの近畿ドキュメントサービス協同組合も、それなりの受け皿を大きくして、対応したいものと期待しています。

理事 山脇 雅則



あけましておめでとうございます。

今年最後の平成に私がこの場に居られた事に、とても感謝しております。来期は組合も若い理事たちのお陰で多分最高に羽ばたけるでしょう。私もかげから後押して皆様のお役に立てるよう応援します！

どうぞ本年も宜しく願い申し上げます。

理事 藤田 知子



新年明けましておめでとうございます。旧年中は大変お世話になりありがとうございました。

昨年と同様に広報（写真撮影）と京都地区を担当させて頂いております。組合行事にて、皆様の元気な笑顔をいっぱい撮影させて頂きたいと存じます。

本年も「KDS NEWS」のフォトコンテストを開催いたしますので、皆さんのたくさんの作品ご応募のほど、お待ちしております。

新しい一年が平和で穏やかで、組合員の皆様の社業の発展とご健勝を祈念申し上げます。

理事 関 雅夫



新年あけましておめでとうございます。

旧年中は大変お世話になりました。

若手組合員の皆様が集まる場を通じて、有益な各関係作りが少しでもお役立ちできればと考えております。

理事として微力ですが、今年もよろしくお願い申し上げます。

理事 田中義雄



新年を迎え、当組合関係各位のご隆盛とご健勝を祈念申し上げます。

平成最後の年が幕をあげました。

初頭のバブル絶頂から崩壊、そして激しい変化の時代へ、私たち業界にとっても厳しさばかりが印象に刻まれてきた三十年でした。思い返せば、私自身の業界活動との関わりも、この平成年代に重なります。

新元号のもと、業界新時代を託す次世代に繋ぐことを第一の目標として本年も努力するつもりです。

皆さまのご指導とご協力をよろしくお願い申し上げます。

理事 佐々木洋之



新年あけましておめでとうございます。

昨年は「教育事業委員会」へのご協力を賜り、誠にありがとうございました。当委員会では、毎年8月の酷暑の中、新人若手向けの社員教育を開催しております。昨年は13名の方に参加していただき開催することができました。受講生には自社の営業内容、企業理念を再認識するいい機会になったと思います。

まだまだ会員皆様に満足いただける内容にはなっていないかもしれませんが、今後も業界、組合員の皆様の関心事にしっかりアンテナをはり、一歩先の情報提供を交えながら、一緒に語り勉強していきたいと考えております。

理事 小野正治



新年あけましておめでとうございます。

昨年は「次世代組織委員会」へのご協力を賜り、誠にありがとうございました。

これまでとは趣向を変えた「次世代の考えるDS業 大討論会」も無事開催することができ、皆様には改めて御礼申し上げます。

本年も会員企業様のお役に立つ情報発信を心がけてまいりますので、引き続きご指導ご協力のほどよろしくお願い申し上げます。

理事 鶴井宏尚



新年あけましておめでとうございます。

旧年中は大変お世話になりありがとうございます。

私は、四国は愛媛県より参加させて頂いております。その中で昨年、香川県の四国工業写真株式会社様が、当組合に加入していただき本当に喜ばしい年でした。これで四国からの組合員は、3社になりました。

これからも仲間が少しでも増えるよう微力ではございますが、頑張っていきたいと思えます。皆さまのご指導とご協力を宜しくお願い申し上げます。

理事 山田 強



新年あけましておめでとうございます

皆様におかれましては健やかに新春をお迎えのこととお慶び申し上げます。 昨年は理事として二年目を迎え、組合運営の難しさ、また楽しさを学ぶ一年となりました。また一年、微力ではございますが、少しでも皆様のに立てるよう努力して参ります。年頭にあたり、組合員様・賛助会員様の社業の発展とご健勝を祈念いたします。本年もよろしくお願い申し上げます。

理事 藤 喜志福



初春のお慶びを申し上げます。旧年中は、組合活動にご理解ご協力を賜り誠に有難うございました。事務局では月2回、組合員様や賛助会員様へ色々な情報をお届けする、「情報定期便」を発送しております。組合主催の行事案内はもとより、賛助会員様によるセミナーや新商品フェアのご案内、大阪府中央会や中小企業庁からの情報等、事務局目線で「皆様にとってこれ！」という情報をチョイスをしてお送りしております。ぜひこんな情報が欲しい等御要望をお寄せ下さい。そして、皆様の自社のアピール等も発信して参りたいと思えます。こんな得意なお仕事有りますよ！とお知らせください。取材に伺って、皆様へ情報の架け橋をしたいと思います。

どうぞ今年も組合活動にご協力の程よろしくお願い申し上げます。

事務局長 小野恵美子

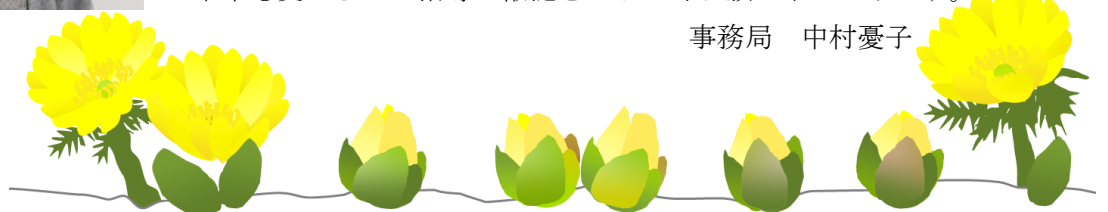


新年あけましておめでとうございます。

皆様におかれましては、つつがなく新しい年をお迎えのこととお慶び申し上げます。昨年途中より事務局で働かせて頂き、組合員様にはご迷惑をおかけすることも多々ありましたが、皆様のご指導のもと、私自身は大変学びの多い年となりました。有難うございました。今年も、自分自身の成長はもちろんのこと、組合員様のお役に少しでも立てるよう精一杯努めて参ります。

本年も変わらぬご指導ご鞭撻をよろしくお願い申し上げます。

事務局 中村憂子



キヤノンマーケティングジャパン

近畿ドキュメントサービス協同組合

組合員限定セミナー開催

平成 30 年 11 月 15 日（木）キヤノンマーケティングジャパン(株)共催にて、セミナーを開催。

講師は、(有)いろは 代表取締役 竹内謙礼氏

「今日から使える！」キャッチコピーによる売上アップの販促術
チラシ、ポスター、DM、POPを使った集客テクニックのレクチャーを受けました。



POPのキャッチコピーは？ *説明文を書かない。*常にQ&Aを意識して書く。*他との違いを気づきやすい。*特徴的な言葉をあえて使う。

POPの3大誤解！ *書くのに時間はかからない。*掲げても目にさわるほどのものではない。*掲げても売れないはうそ。*購入後を具体的にイメージさせるように。

いろいろなPOP *従業員の顔写真を使ってみる。*360度POPだらけにする。*DMにもPOPを使う。*来客層に合わせてPOPを変えてみる。*道路沿いの駐車場に大型ポスターを掲げる。*参考にしてみる書籍「売れる！楽しい！手書きPOP」につくり方 増澤美沙緒(著)



キャッチコピーを応用し、新聞折込チラシを作る（最近は地域密着型に戻ってきた）

折込チラシには、すぐ買うもの用としばらく買わないもの用がある。

すぐ買うもの用：少量の配布。コンセプトが作りこみやすいので作りやす

い。どういう値段にして価格訴求するか。セール期間は短いほうがよい。キャッチコピーや写真をかえるだけでレスポンスが変わって見える。その為に⇒常連客・継続してファンになってもらう為に、引換券に住所氏名を記載してもらいDMを出す。フェイスブックやライン登録、次回割引券、イベントチラシを手渡す。

しばらく買わないもの用：価格の訴求が難しいのでコンセプトを入れ込みにくい。1年以上継続して蒔かなくては成果が分からない。情報を広げる必要はなく、1年間で計画を分散し配布続ける。他社に負けない個性的なコンセプト、提案しメッセージ性が高いチラシを打つ。

新聞折込とポスティングの反応の違いは？

ポスティングでの反応の客層は年齢が若く、新聞折込は今時新聞を取れるアッパー層が多いので折込チラシは反応率が高い。それは新興住宅地よりやや古い住宅エリアの方が反応がいいのと比例する。

DMは？

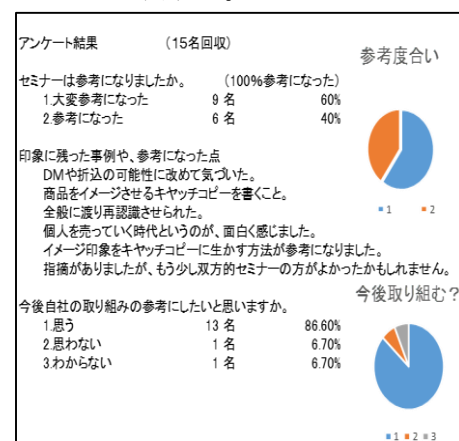
定期的に出さないと意味がない。「この店知ってる」と思ってもらえる関係性づくりの情報発信ツール。

失敗談を載せて共感を得たり、全て手書きのスタイルにしたり、手元に残り、形に残る等お客様とコミュニケーションをとるもの。

結論

「キャッチコピー作り」はお客さんに“伝える”だけでなく、
戦略そのものを見直すきっかけになる

これからまた、リアルな世界が中心になってくる紙媒体がよくなるのでは！



読者参加フォトページ＝

皆様のご投稿をお待ちしています。

KDS NEWS Photo (by 楠本雅一)

Caption 1 北海道炭住と廃線 (撮影：2018 年 10 月 12 日)

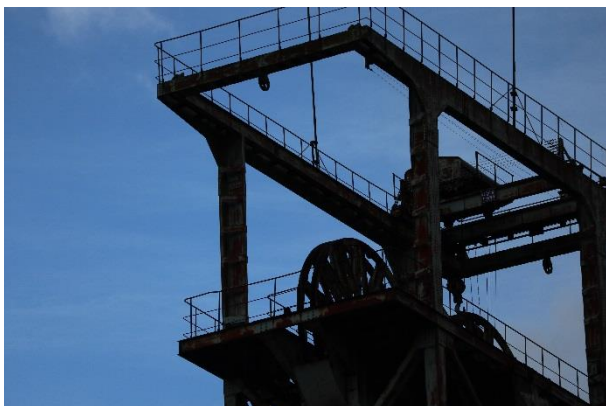
DS 連北海道大会の翌日小雨降るなか北海道明治産業遺産を訪ねた。炭鉱住宅、竪坑跡、鉄道跡、秋の小景、倉本聰作品の名残に出逢った。炭鉱住宅はまだ生きていた。印象に残る。



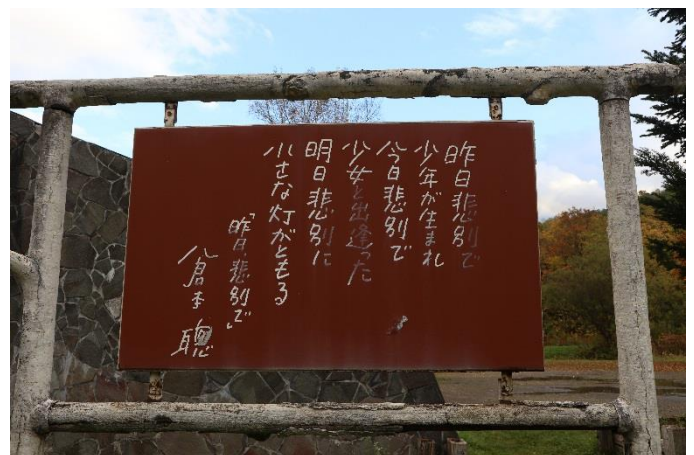
いまでも生きる炭鉱住宅



(芦別市三段滝)：奔別炭鉱から赤平炭鉱への移動途中の秋の小景



(住友奔別炭鉱)：竪坑の心臓部、巻き上げ機



(旧上歌会館・悲別ロマン座倉本聰)：『昨日、悲別で』 1984 年

Caption 2 京都小秋（撮影：2018 年 11 月 10 日）

とある好天の日、友人たちと京都の修学旅行生コースを訪ねた。少し違うのは南禅寺の「順正」で豪華な御馳走に与ったことである。（南禅寺⇒永観堂⇒哲学の道⇒銀閣寺）



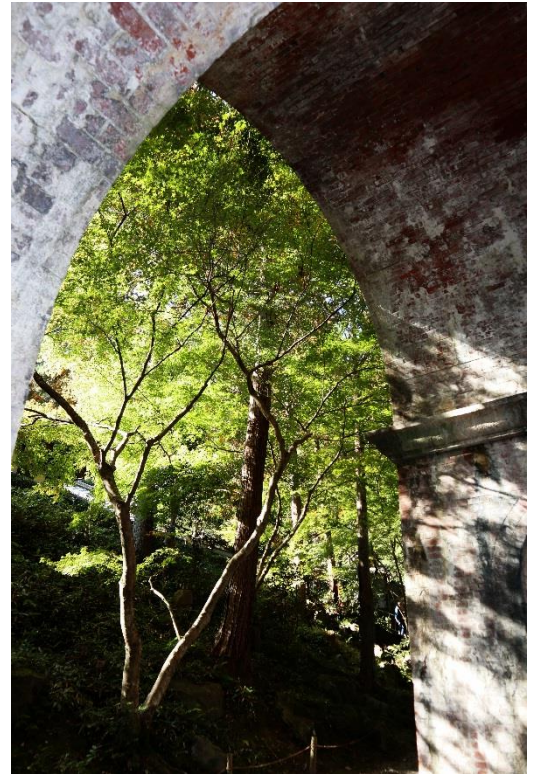
（南禅寺天授庵）：緑がちのもみじもまた一幅の絵



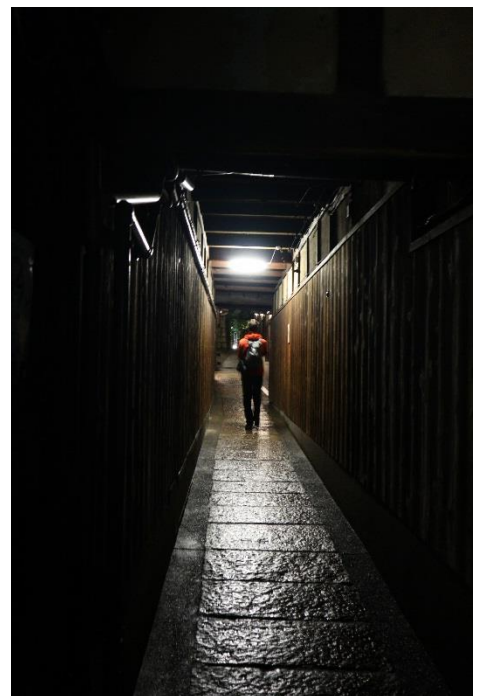
（銀閣寺）：ひっそりと佇む銀閣



（銀閣寺楓林）：銀閣前面の楓林に光が射した



（南禅寺水路閣）：水路閣は撮影スポットとして人気



石堀小路異邦人

Caption 3 両毛小旅―桐生・足尾（撮影：2018年11月23日）

両毛とは群馬県の旧国名上野国と栃木県の旧国名下野国の総称である。昨年は群馬県の産業遺産富岡製糸場と養蚕農家を訪ねた。蚕業の極めは織業である。桐生にその痕跡を訪ね、さらに鉱毒事件の足尾銅山、栃木の蔵屋敷、大谷石採掘場などを二日かけて訪ねた。



桐生での出会い・無鄰館



桐生での出会い・無鄰館オーナー夫妻



足尾銅山・足尾駅



（足尾銅山・足尾駅前にて）：駅前の店舗



足尾銅山・古川橋・古川精錬所跡

Caption 4 両毛小旅―栃木・大谷（撮影：2018 年 11 月 24 日）

足利の町を散策。北関東の商都と呼ばれ例幣使（れいへいし）街道の宿場町の栃木。いまでも蔵屋敷がならび往時をしのばせる。少し足を延ばし建築石材で有名な大谷石採掘場へ。幻想的な地下空間は光の舞台であった。



（足利学校）：立派なかやぶき屋根は復元されたもの



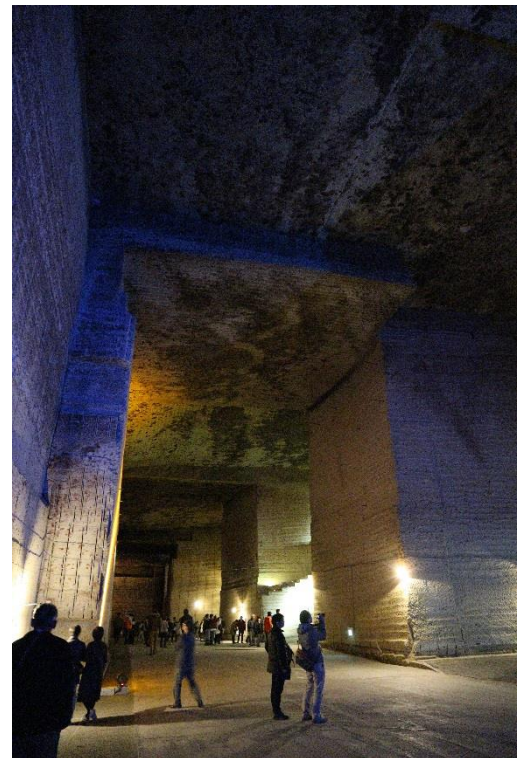
「おすわり！」と号令。いい子でした



栃木蔵のまち



（大谷石）：山から大谷石を切り出した後



（大谷石）：大谷石記念館（旧採掘場）内部

懇親ゴルフコンペ開催

平成30年12月8日（土）有馬ロイヤルゴルフクラブにて今年最終事業、懇親ゴルフコンペを開催しました。組合コンペは、隔年の寒いコンペになるというジンクス通り、それまでの暖冬を覆す低い気温の中ではありますが、晴れ男さんの力発揮で雲ひとつない快晴のもとでの開催となりました。

今年度の参加者は34名。組合コンペ初参加者も数名おられ、組合員・賛助会員の活気あふれる会話を驚きのまなざしで見ていましたが、楽しい雰囲気でおこなわれました。

今年度は、ルール説明役の理事が欠席のため、若い理事がピンチヒッターでご説明させて頂きました。

皆様とても優しいまなざしで説明を聞いて頂き、事務局としてはホットしました。

また恒例となりました、コンペ賞品ですが、販売者様の努力の中、少ない商品を大人買いで賞品としてを確保。嬉し重たい賞品獲得に向け大いに奮闘して頂きました。こちら初参加の方は驚きのまなこで見つめておられましたのが、印象的でしたね。

さて、どなたが嬉し重たい賞品をゲットされたのでしょうか。結果は如何に？

平成30年度懇親ゴルフコンペ結果表

平成30年12月8日

順位	会社名	氏名	順位	会社名	氏名
1	(株)六甲商会	前羽 英則	18	(株)ヤマイチテクノ	山脇 雅則
2	大和写真工業(株)	鶴井 宏尚	19	ナカムラシステムサービス(株)	中村 浩
3	キヤノンマーケティングジャパン(株)	東浦 伸二	20	(株)イメージテック	山田 強
4	石川特殊特急製本(株)	石川 彰一	21	リコージャパン(株)	松崎 直敏
5	(株)ダイビス	能登 昌巳	22	(株)カンサイ	巽 圭司
6	桜井(株)大阪支店	島 康裕	23	ムサシ・アイ・テクノ(株)	平口 恵三
7	(株)アピックス	河村 武敏	24	富士ゼロックス(株)	古川 利正
8	リコージャパン(株)	榎本 昌博	25	石川特殊特急製本(株)	内山 喜隆
9	(株)京阪工技社	勝島 崇夫	26	(株)モトヤ	松山 裕馬
10	日本ドキュメントサービス協同組合連合会	森下 修至	27	リコージャパン(株)	内海 明生
11	富士ゼロックス大阪(株)	木下 篤	28	石川特殊特急製本(株)	石川 益子
12	富士ゼロックス兵庫(株)	馬詰 和彦	29	富士ゼロックス大阪(株)	太田垣 朝也
13	石川特殊特急製本(株)	池田 順三	30	(株)桜商会	立白 成
14	富士ゼロックス(株)	古屋 淳	31	(株)宏和	日笠 宏昭
15	(株)田村コピー	福味 正俊	32	(株)阪神青写真工業所	桑田 鞠比古
16	(株)フジデジタル	藤 喜志福	33	富士ゼロックス(株)	大隅 和也
17	(株)淀川工技社	楠本 雅一	34	石川特殊特急製本(株)	石川 敬一



午後のラウンドまで 暫し休戦 楽しい昼食タイム！



大盛り上がりのジャンケン大会

優勝 前羽英則様



ご参加頂いた方大集合



次回、2019年12月7日有馬ロイヤルゴルフクラブにてお会いいたしましょう～！

中小企業組合士認定更新セミナー

「改めて学ぶ！戦略的な事業計画の作り方」

講師：㈱ディセンター 常務取締役 宮島章吉氏

イノベーションマトリックス（特許第 6172823 号取得用紙）用紙を使って、いつでもどこでもできる最速ビジネスプラン作成法とは。

＊ 9 マスのマトリックス型シートで事業戦略を考えるための「型(フレームワーク)」を使用。

＊ ①スピード（短時間）・②スピード（シンプルに本質的なところに特化）・③全体（一枚で全体像をみることが出来る）

中小企業白書統計では、経営革新事業計画を作成した場合とそうでない場合では、付加価値額が 5 年で 18.9% も伸びたという結果が現れた。

経営革新とは・・・

今まで行ってきたことを否定し新しいことを行うのではなく、これまでの事業を軸に新たな取り組みを行なうこと。

事業全体を見直し、3～5 年後の有りたい姿を考え、強みやあるものに焦点をあて、「革新のタネ」を蒔き計画的に育て、ゆくゆくは会社全体を変えていくこと。

9 つのマス目の項目を考えるポイント

ターゲット・・・今回特に売りたい人

チャネル・・・顧客接点（販売者がお客様と接する点）お客様の所・お客様に来ていただく・出向く・バーチャルに流通を行う

販売促進・・・スマホ・SNS・ポイントカード

調達・生産・・・受注先=仕入先 原材料が特徴あれば付加価値がつく。
商品・サービス・・・明確に。機能・品質・デザイン。差別化をはっきりと。

課金モデル・・・クレジット払い・ちゃん！可能に。

有形資産・・・土地・建物・運転資金

ヒト・・・働くヒトの人数や特徴など。

無形資産・・・働くヒトの人柄・コネクション・知名度・信用・信頼・
のれん・ブランド・お客様と直接接して生声がきけること

イノベーションマトリックス(タイトル:)		
ターゲット	チャネル	販売促進
調達・生産	商品・サービス	課金モデル
有形資産	ヒト	無形資産

外部環境	
市場	ライバル
ビジネスパートナー	その他

外部環境

市場・・・今回全く知られていない人を知ってもらうお客にする

ライバル・・・現時点のライバル・将来こうなってほしくないこと

ビジネスパートナー・・・連携先・仕入先・外注先

その他・・・少子化・高齢化・商圈・外部環境の変化・PEST の状況・相場・天災

中小企業新事業活動促進法の支援策・・・政府系金融機関による低利融資制度

- ・・・信用保証の特例制度
- ・・・特許関係料金免除制度
- ・・・計画作成・実行アドバイザー派遣制度
- ・・・他補助金などの優先的採択

経営を見直すきっかけ・後継者を育てる

この度、(株)菅原ではものづくり補助金を活用して、ドイツ ZEUTSCHEL 社製
オーバーヘッド式スキャナ OS12000A1 を倉敷紡績(株)を通じて導入いたしました。

この度 KDSNEWS で弊社のものづくり補助金への取組みを取り上げてくださるという事で
導入までの経緯のご説明とスキャンサービスの PR をさせていただきます。

(ものづくり補助金)

弊社は以前、ものづくり補助金を活用してオンデマンド機の導入を模索した事があり、その時は導入したい設備ありきで、そこにものづくり補助金申請のためのサービスを無理やり捻りだそうと試みましたが、元青写真屋にもかかわらず、独自サービスの青写真を描く事が出来ず断念しました。

(組合主催の勉強会)

平成29年8月23日(水) オーエムカラーコピー(株) 小野社長による、ものづくり補助金セミナーに参加。オーエムカラーコピーさんは複数回に渡り、ものづくり補助金での実績をお持ちで、具体的なノウハウが聞ければと思い参加しました。セミナーでは申請書の効果的な書き方まで詳細に教えて戴き、大変参考になりました。また同席の理事さんの中にも採択実績のある方々もあり、大和写真工業(株) 鶴井社長の助言でハードルはそんなに高くないのではと実感でき、次の挑戦に意欲が湧きました。

(当社の取組み)

当社では従来から A0 フラットベッドのカラーズキャナを保有しており、印刷業者様より絵本の原画スキャン等のニーズがありました。それらの需要にもっと広範囲に応える事が出来ないかと、印刷業社向けの展示会に「大きいサイズのスキャン専門店」として出展。それらの活動を通して日本ではあまり導入実績のない大判 BOOK 専用オーバーヘッドスキャナ の存在を知るに至りました。導入出来れば現場の生産性が劇的に向上すると直感的に思いましたが、投資が現在の仕事量に見合うものではないという事も認識しました。

(ニーズと独自サービス)

業歴の長い建設会社さんはデータの無い、青焼きの製本図面を沢山保管されています。過去に手掛けた建築物の改修、改築、補修、取り壊しの際に必要な為です。当社はそのデータ化の依頼をフラットベッドスキャナーで対応していました。大きく重い製本を何度もひっくり返し、担当者は大変な苦勞をしていました。建設会社さんの製本図面の電子化ニーズを広く多く集める事が出来れば設備導入の目途が立たないかと考えました。しかし、建設会社さんには現在取引のある同業の組合員さんが専属的取引関係を築いておられるだろうと想像できました。ならば協力して電子化案件を受注できないかと考える様になりました。

(ものづくり補助金への再挑戦)

前述の様々な経緯が重なり、ものづくり補助金申請へ「得意先の倉庫に眠る大量の図面を格安で手のひらサイズに収めるサービスの再構築」として再挑戦する事となりました。そして幸運にも採択され導入に至りました。



大判製本図面電子化のアウトソーシングで

- ・重労働から解放、社員のモチベーションアップ
- ・残業ナシ…人件費負担軽減
- ・お客様から預かった本が傷まない
- ・営業に専念、割安提示で受注増

当社は建設会社様の決算時期に向けて倉庫の中の図面一式データ化を提案しています。昨今、建設業は好景気といわれています。好決算見通しの会社は前向きに検討してくれます。

実際に稼働させて気づいたデメリットもあります。

スキャンヘッドが奥側にある為、本が波打っている場合、手前の方は線がすこし歪みやすい傾向があります。その点はフラットベッドで重しを置いて丁寧にガラス面に密着させて撮るのには及びません。しかし古い青焼図面の電子化で求められるのは映りの鮮明さ、文字・数字の見易さであり、解像度は600dpiまでと問題なく、カラー・グレースケール・モノクロ2値化に対応。作業効率を反映させた価格メリットを大きく評価いただき、既にリピート発注をいただいている会社もあります。

大型製本図面専用スキャナーによる、図面を電子化するサービスです

古い図面の管理でお困りではありませんか…



古い建物の改修、改築、補修時に必要なのて処分するわけにはいかない…



建設業様向けスキャンサービス提案のチラシデータをご提供いたします。

営業活動にお役立てください

組合員様には特別価格にて対応いたします。
ぜひ、お問合せください

<https://bigsize-scan.com/>

☎079-281-2005

株式会社 菅原
兵庫県姫路市北条梅原町50



今回のテーマ“お正月”です。

栗かのか

～お正月準備品の余り再利用可～

材料(10 個分)

- 1.黒豆甘露煮 200g(小豆水煮・小豆ぬれ納豆代用可)
- 2.栗甘露煮 4～5 個
- 3.白玉粉 25g
- 4.水 45cc
- 5.砂糖 45g
- 6.こし餡又は粒餡 250～300g(小玉 10 個位)
- 7.寒天 1g
- 8.水 80cc
- 9.砂糖 40g
- 10.片栗粉少々(打ち粉)

準備すること

1. 豆類と栗の甘露煮の水気を切っておく。
2. 栗は1個を 3～4 等分しておく。
3. 片栗粉をお盆や平たいバッドに広げておく。

作り方

求肥

1. 耐熱用のボウルに白玉粉を入れ、粉だまを潰しておき、少量ずつ水を加えて溶く。
2. 1 の中に上白糖を入れ混ぜる。
3. ラップをして電子レンジ 600W で2分加熱する。(2つ目加熱後写真)
4. 木杓子で混ぜ、又ラップをして、電子レンジ 600W で1分加熱する。
5. 再度取り出し混ぜ、固さや艶の出具合を見ながら、柔らかすぎや艶がない場合、再度 ラップをして 600W で 30 秒加熱し、よく混ぜる。やけどに注意して下さい。
6. 黒丸右端写真の様に艶が出て耳たぶ位の柔らかさになれば用意しておいた片栗粉の上に平たく置き、冷ます。
7. 片栗粉を手につけ、冷めた求肥を等分にし、丸めておく。



成型

1. 餡を 10 個に分け丸めておく。(@25g～30g)
2. 1 の餡を1個手のひらにとり、舌のように伸ばし、求肥を1つ中央に置き餡で丸く包む。(10 個とも作る。)
3. 1 の餡だまを黒豆の甘露煮の水分を切った紙の上に置き、周りから豆をくっつける。
4. 3 の頂点に3～4等分した栗を乗せる。
5. 粉寒天を水で溶き、火にかけ沸騰させ、砂糖を加えよく溶かし、火から下ろし荒熱を取る。(長く冷ますと固まる。その場合は再加熱で溶かせばよい)
6. 周りに 5 の寒天液を刷毛で塗って、しばらく置き、寒天が固まれば完成です。



黒豆以外に、煮豆、ぬれ納豆、残った栗をまわりにまっても美味しいです。

賛助会員様へのご案内

いつもこの「KDS NEWS」をお読み下さり、真にありがとうございます。

「KDS NEWS」も一昨年は、読者参加ページや「ほっと一息」と題しての小野さんのスイーツレシピ等、読者の皆様方との距離を縮めるべく刷新して参りました。しかし乍らよくよく思うにまだ何か足らぬことがある。そう そうなのです、それは「賛助会員様のページ」なのです。

賛助会員様よりの製品の情報、業務の案内、告知情報、我社の自慢、私共へのお役立ち情報・・・etc.

勿論 広告宣伝のような記事でも結構ですし、又 個人での投稿も大いに歓迎致します。

この「KDS NEWS」も組合員各位、賛助会員各位、組合この三者が揃っての記事が掲載されてこそ、皆様の情報誌として価値が高まると信じています。

何卒、賛助会員さまよりのご投稿を心よりお待ちしております。

(お問合せは事務局まで)

お願い:

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。お手すきのお時間にご覧頂き、是非ともお読みください。

発行:近畿ドキュメントサービス協同組合

〒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:河村武敏

監修責任:桑田鞠比古

編集制作:小野恵美子

問い合わせ:info@kinkid-s.jp

編集後記

2019 年、「平成」最後の年そして新元号の始まりです。

思えば平成元年に初の消費税 3%が実施され、その翌年「日経平均 2 万円割れ」と共にバブル崩壊。伸び続けてきた我々業界も、その後の数年で歩みを止めた感があった様に思われます。平成 7 年の阪神大震災後数年は忙しく働いたものの、大手金融機関の破綻と共に「失われた 30 年」が到来。そして締めが、平成 30 年 12 月 25 日の「日経平均 2 万円割れ」。

さあ 2019 年新しい年に向かって、大いに頑張って参りましょう！（記・桑田）

新年明けましておめでとうございます。本年もよろしくお願い申し上げます。

さて、KDSNEWS の役割はなにかと思案したところ、やはり皆が集う紙面での場だと思います。

少しでも読者様に良い情報を提供できるよう、読者様どうしの架け橋で有るよう、今年も情報収集に研鑽して参りたいと思います。また、皆様からの寄稿もお待ちしております。（記・小野）

