



<http://kinkifukusha.jp>

複写 NEWS No.248

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

平成26年新年互礼会 特集号

平成26年1月14日 「新年互礼会」を開催致しました。

今年は、若い世代の組合員様や賛助会員様併せて84名の多くの方々と共に、大阪ステーションシティノースゲートビルディング 28階 「ラグナヴェールプレミア」にて、執り行いました。

今年度は、歓談のあとのお楽しみもあり、会場ははちきれんばかりの多くの笑顔で満たされました。

先ずは近畿複写産業協同組合 楠本雅一理事長の挨拶で幕開けです。



新年あけましておめでとうございます。

平素は組合諸行事に多くの御参加をいただき心から御礼を申し上げます。また昨年は「組合創設50周年感謝の集い」を開催いたしましたところ、組合員様、賛助会員様、そして全国の多くのお仲間と共にお祝いすることができました。これもひとえに皆様方のお陰でございます。

重ねて厚く御礼を申し上げます。

さて、業界50年の歴史の骨格はジアゾ事業でした。そのジアゾ事業は2016年3月に終息が予定されています。予測される終息時期を組合員様に周知するために、あえて複写連では「1603問題」と名付けました。

ここ数年のジアゾの出荷量は一説によると最盛期の10分の1といわれています。(注:辻田リコージャパン専務執行役員様の御挨拶では「最盛期の100分の1」とのことです)そのような状況にもかかわらず、リコージャパン様はメンテナンスと感光紙の供給を継続してくださいました。洵に有難き事と心から感謝いたします。

この「1603問題」には二つの側面があります。

一つは「終息に伴う混乱の防止」です。もう一つは業界の進化のための「ポストジアゾ戦略の構築」です。2016年3月、「まだ2年ある」と考えるのか、それとも「もう2年しかない」と考えるのか、その考え方によって「変革への速度」「変革のための活動量」、そして量が変わると結果としての「変革の質」が大きく変わります。あと2年。業界が大きく変わり、進化する絶好期でもあると言えます。

進化するために私達が考えなければならないことはたった一つです。それは「業界の根源的な強み」をしっかりと認識することです。私はその強みを「業界の根っ子と幹」と呼んでいます。

根っ子とは、日本で唯一「図面総合サービスを提供できる業界」であるということです。ジアゾ事業のなかで育ってきた根っ子です。戦後の急速なインフラ整備が再整備される時期となりました。インフラの節度ある再整備の時代がそこに在ります。しかしジアゾ時代と求められる仕事が変わりました。私達の伝統的な顧客と新たな関係を創る時です。

その根っ子のうえにすくくと伸びている幹があります。図面という厳秘情報を小部数複製する事業のなかで培われてきた文化。それが業界を成長させる幹である「オンデマンド文化」です。ICTは止まることを知らず更に進化します。進化と共に蓄えられてきたビッグデータの活用。そして新しいマーケティング手法の開発。それらは個を対象とするメディアの必要性を示唆します。インクからトナーへと時代が変わっていきます。それらの一部はプリント・オン・デマンド(POD)によって成果を得ることができます。私達はPODによって、取引顧客の業種を拡大し、新しい顧客を創造する絶好期です。

図面を紐帯として結ばれた「伝統的顧客」に、PODによって創造される「新しい顧客」を付加することにより、私達は新しい時代を迎えます。これがポストジアゾ戦略推進による「業界進化」です。

しかし強みの反対側に弱みがあります。その弱みの克服こそが、業界団体である地域組合と全国連合会の仕事です。理事、事務局員一同、賛助会員様の御助力をいただきながら、業界全体の成長のため、そして組合員様のお役にたてるよう積極的に組合事業を展開していきます。

本年も御支援・御協力の程、何卒よろしく願いいたします。

続きまして、

組合諸業務で直接お世話になります、大阪府中小企業団体中央会労政調査部長川口輝彦様よりご挨拶を頂きました。



おめでとうございます。平素は中央会へご支援頂きまして有難うございます。さて、中央会では昨年はものづくり支援事業としまして、約1500事業所応募の内約1000事業所へ総額100億補助金を交付させて頂きました。今年度は商業・サービス業へ範囲が広がり総額1400億円の補助金助成交付予定ですので是非ともご利用下さい。そして、ここに山口専務理事よりご挨拶を預かって参りましたので代読させて頂きます。

新年明けましておめでとうございます。

近畿複写産業事業協同組合の組合員皆様方には、お健やかに新年をお迎えのことと心からお慶び申し上げます。また、平素は、私ども中央会の事業推進に多大のご支援・ご協力を頂いておりまして、この場をお借りいたしまして厚く御礼を申し上げます。

さて、昨年は、いわゆるアベノミクス効果により、円安・株高が進行し、景気状況も回復傾向にあるといわれています。さらに、2020年の東京オリンピックの開催が決定し、関西経済への波及効果も大いに期待されるところでございます。

新年を迎え、このように長引くデフレからの脱却を伺う局面に入ってきておりますが、中小企業におきましては、まだまだ景気回復の実感を伴うところまでは至っておらず、加えて4月に実施されます消費税率8%への引き上げが、景気にどのような影響を及ぼすか懸念されるなど、依然として先行きが見通せない経営環境でございます。

政府は、昨年末に消費増税による景気の腰折れを防ぐため、5.5兆円規模の経済対策を含む25年度補正予算や26年度予算を発表しました。この補正予算の中には昨年に引き続き、中央会が担うことが予定されております「ものづくり中小企業支援補助金」1,400億円も含まれております。

中央会におきましては、協同組合などを通じて中小企業の振興発展を図るための連携支援事業を引き続き強

力に進めてまいりますと共に、こうした国の事業を活用しながら大阪の中小企業の発展のため、積極的に推進してまいりまいますので、今後とも旧に倍するご支援・ご協力をお願い申し上げます。

年頭にあたり、組合関係の皆様方におかれましては、依然として厳しい経済情勢下にあります。決意を新たにされ、企業・業界の発展のため一層のご尽力をいただきますよう、また本年が皆様方にとりまして飛躍の年となりますようご祈念申し上げます。ご挨拶とさせていただきます。 専務理事 山口春夫

続きまして今年初めてご参加頂きました、リコージャパン株式会社取締役専務執行役員辻田清様よりリコーグループを代表してご挨拶を頂きました。

明けましておめでとうございます。平素はリコー製品をご愛顧賜りまして心から御礼感謝申し上げます。

さて1934年に陽画感光紙が発売され80年になります。1983年がピークで12500tでしたが2013年度はその1/100で120~150t程の販売量です。40年前、振り返れば基幹業務であったと思います。その後リコーも多種の販売をしてまいりました。又、ゼロックス様・キヤノン様・コニカミノルタ様も新機種を投入され業績をあげておられますが、このほどリコーも新機種を発売し販売していく予定です。



また、業態変革がなされオンデマンドPOD商品が社業の中心になってこられています。

昨年度営業の方向けの小冊子「ミッションノート」を作成しました。活用頂けたらと思います。教育の場面でも皆様の業容発展に寄与していきたいと考えております。今後ともよろしくお願い致します。有難うございました。

引き続きキヤノンマーケティングジャパン株式会社清成信也様よりキヤノングループ様を代表してご挨拶を頂きました。



明けましておめでとうございます。昨年は御世話になりまして有難うございました。今年もよろしくお願い申し上げます。

伺ったお話しですが、ある社長様は「景気は当てにするものじゃなくて引き寄せるものだ。良くなってから景気に乗った経営者をみたことない。こういうときこそ知恵をだし景気に左右されないように人と違うことをする、そんな差別化が大事である。」

もうお一方は、「将来に向けての事業投資をしていく。新規事業への展開が大事だ。2020年オリンピックに向けて社会は変わっていくだろう。そこへ向けて若手を集め新しい事業の種探しをしている。」とのことでした。

キヤノングループとしまして、「差別化」というフレーズと「新規事業への展開へ向けたご提案」をこれからもさせて頂きたいと思っております。新製品については2月初旬に発表致しますのでどうぞご期待ください。今年皆様に取りましても我々にとりましてもいい年にしていきたいと思っております。どうぞ今年もよろしくお願い申し上げます。

続いてお待ちかねの乾杯のご発声とご挨拶を富士ゼロックス西日本株式会社米山俊治様より富士ゼロックスグループを代表して頂きました。



皆様明けましておめでとうございます。日頃は当社製品・サービスをご愛顧賜りまして有難うございます。

さて、昨年楠本理事長から、「青写真から複写産業へ」業態の変遷の歴史に関してご披露頂きました。先ほ

どのご挨拶の中でも業態変革の意義・目的そのものを説明されました。次なる業態変革に挑む業界の代表として新しい業態変革に対する覚悟を含め宣言されたと思えました。また、日本複写連森下会長と共に理事長が作られた POD 市場の創造と拡大、顧客の創造という複写連の事業コンセプトを実践する宣言ととらえます。その顧客の創造に必要な事はマーケティングとイノベーションです。近畿複写産業協同組合 51 年目の新しい歩みに 50 年一緒に歩んでまいりました富士ゼロックスはマーケティングとイノベーションに関して補完させて頂ければと思います。我々も一緒に顧客の創造、市場の創造に取り組んでまいりたいと思います。

高らかに乾杯の発声と共に開かれた大阪の夜景をバックにしばしご歓談頂きました。



続きまして、今年度新年互礼会の楽しい企画 大抽選会を行いました。
ご参加頂きました賛助会員様に一言ご挨拶を頂き、くじを引いて皆様の笑顔を誘います。



(有)エムアールデジタル
代表取締役
阿部 泰士様



桂川電機(株)
国内営業部部長
島谷 実様



(株)きもと
大阪支店長
阿部 昌之様



コニカミノルタ
ビジネスソリューションズ(株)
取締役関西支社長
深澤 哲也様



桜井(株)
営業部長
長谷川 洋行様



ダイヤモンド(株)
村岡 晋介様



(株)ワカホシ
代表取締役社長
浅沼 正嗣様



小川会計事務所
小川 正様

賞品の数々



司会者より「さて、いよいよ商品が残り少なくなりました。ここで まだ お手元に抽選くじのある方は前にお集まりください。理事長とジャンケンをして、賞品を決めたいと思います。」



全ての皆様に賞品がいきわたりましたところで 福味副理事長の中締めのご挨拶をお願いしました。

いつも有難うございます。今年の抽選会はお楽しみいただけましたでしょうか。

今 組合は、若い世代に向けて勉強会に力を入れています。必ず実ると思います。この先若い世代がこの業界の中心になって行ってくれることと思います。



今年は午年です。抽選会の時のように楽しくおもしろく今年頑張るって走りいい成績をあげたいものです。また よろしくお願ひ致します。



ご参加賜りまして有難うございました。

『事業主・実務担当者向け 401k セミナー』の開催について

拝啓 ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。

平素は近畿複写産業協同組合の事業に格別のご支援、ご協力を賜り厚く御礼申し上げます。

さて、ご存知の通り近畿複写産業協同組合では、所属組合員に対する情報発信活動を積極的に実施しており、今般、その一環として複写連（確定拠出年金業務管理室）との共同による『401k セミナー』を下記の通り開催いたします。

401k 制度は 10 年の時を経て、使い勝手やメリットが大きく向上しています。既に 401k 導入済の企業は、マッチング拠出を活用して「さらに事業主や従業員にメリットがある制度にするため」に、また 401k 未導入の企業は、制度の内容をご理解いただき「マッチング拠出も含めた 401k 導入をご検討いただく」ために、是非とも本セミナーにご参加賜りたく存じます。

なお、ご参加にあたっては、代表者はもとより、管理・総務部門のご担当者ならびに担当社労士・税理士等のご参加・ご同行をお願い申し上げます。

セミナーを機に 401k についてご理解を深めていただき、各企業において効率的な退職金・福利厚生制度が運営できるようお役立ていただけますと幸甚です。

時節柄、何かとご多忙の折とは存じますが、皆様のご参加を心よりお待ちしております。

敬具

記

【日時・場所】平成 26 年 3 月 4 日（火） 14:00～16:00

コンファレンスプラザ大阪御堂筋（大阪市中央区瓦町 3-5-7）

【内 容】 ☆確定拠出年金（401k）の概要

☆確定拠出年金（401k）を活用した『退職金制度の見直し事例』

☆マッチング拠出とは～401k 加入者（事業主含む）のみに認められる『大きな税メリット』

☆NISA と資産運用 ～講師；複写連 401k 専任コンサルタント 佐々木信司（1 級 DC プランナー）～

【参加費用】無料

※セミナー終了後、ご希望の企業様に「個別相談会」を実施いたします。事前にご連絡お願いいたします。

※定員は【50名】程度とさせていただきます。

【セミナー参加申込書】 <http://www.kinkifukusha.jp/news/26.3.4.pdf> により FAXにてお申込みください。

【お問い合わせ】

セミナーについて ; 近畿複写産業協同組合事務局 TEL : 06-6201-4766

401k 制度について ; 複写連事務局 (浦田) TEL : 03-5402-1089

組合日誌

平成 26 年 1 月 14 日理事会を開催しました。

1. 報告事項(各担当理事)

1— 1 . 第548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 . 平成25年度(平成26年1月14日)新年互礼会の件(小野事務局) <資料1>

変更点:ダイヤミック様のご出席者が変更になりました。

総出席者数84名に変更はありません。

抽選会について:0~9の数字を書いたくじを箱に入れ、ご挨拶頂いていない賛助会員様にくじを引いて頂く。当選は1番のくじなら1・11・21・31・41・51・61・71・81番の抽選番号の方が当たりとなる。

賞品は1~7回目迄塩昆布又はお菓子セットを渡す。8~9回目は飛び賞を渡す。

それぞれ端数で商品が残る。最後に当たっていない人は前に出て理事長とジャンケンをして高額商品を順に商品を受け取る。勝者1・2・3番目以外は塩昆布又はお菓子のセットを選択してもらい、渡す。

1— 3 . 年末情報交換会アンケート結果報告(日笠理事) <資料2>

2回目及び初回参加に係らず、すべての方は会は良かったと回答していました。又初回参加者は気軽に人脈を作れるので良かったとのこと。

今後も定期的や季節ごとに会を開催してほしいとの事でしたので今後の開催企画もお願いいたします。

2. 協議事項(各担当理事)

2— 1 . 官公需適格組合証明更新に伴う共同受注検査規約の件(小野事務局) <資料3>

満田専務理事が弁護士へ規約内容について確認頂きました。

1.第6条の罰則規定がないのなら削除する。2.第15条の文言が挑発的で、規約に相応しくない。又、褒賞規定がないのなら削除する。

従ってその2条を削除後再度中央会にご指導頂きましたら、特に問題になる点はないとのことでしたので添付資料3のようにし更新添付書類として提出し更新手続きをします。

2— 2 . 「ゼロックス製品紹介販売キャンペーン」実施可否について(小野事務局) <資料4>

2・3月にゼロックス様より販売キャンペーンを行う提案があります。

内容は前回の機種と新機種が何点か追加になるかもしれませんがその他の詳細については前回同様です。異議なしとのことでキャンペーンを受けます。

3. その他 ・富士ゼロックス様より支援金着金済12/25

組合日誌 平成26年1月1日から1月25日分

☆1月14日 第549回理事会が開催された。

P-7

☆1月14日 平成26年新年互礼会が開催された。

P-1~6

編集後記

この1月17日、19年目の阪神淡路大地震。当時直後、我々業界に震災特需をもたらしたものの、そのようなことを嘲笑うかの如く、相まっての日本経済状況同様の右肩下がり。以来、実に苦々しく寒々しいものです。20年目、少しは温かくなっている事を祈る次第です。(記・桑田)

新年互礼会へご参加頂きまして有難うございました。大抽選会はお楽しみ頂けましたでしょうか?

今年も皆さんに喜んで頂ける事務局活動を心掛けたいと思います。(記・小野)

謹啓

時下ますますご清祥のこととお慶び申し上げます。平素は格別のご高配を賜りまして厚くお礼申し上げます。

さて、このたび、KONICA MINOLTA bizhub Fair 2014を開催いたします。

今回、“Why KONICA MINOLTA?”をテーマに、新しいワークスタイルのためのオフィス環境についてご紹介します。

昨今のビジネス環境の変化は著しく、ワークスタイルも変化しています。この流れは今後も見られ、企業はそれへの対応、さらにリスクへの備えが重要になることでしょう。

コニカミノルタは、複合機だけではなく、オフィスレイアウト設計、インフラ、もちろん、セキュリティまで含めたオフィス環境をご提案し、それを実現いたします。

なぜ、コニカミノルタなのか？ — その答えはここにあります。

ご多用のこととは存じますが、ぜひこの機会にご高覧いただきますようお願い申し上げます。

皆様のご来場を心よりお待ちしております。

敬白

2013年 12月

コニカミノルタビジネスソリューションズ株式会社

関西支社長 深沢 哲也

開催スケジュール

お申込書はこちらから⇒<http://www.kinkifukusha.jp/news/26.2.6.pdf>

<p>1 5日(水) 10:30~11:15</p> <p>クラウドサービスの基本知識</p>	<p>コニカミノルタビジネスソリューションズ株式会社</p> <p>「～クラウドサービスの簡単な活用とコニカミノルタの取り組み～」</p> <p>クラウドサービスをビジネスにシーンで採用される企業が増えています。このような環境の変化を踏まえ、すぐに導入できるクラウドサービスの簡単な活用とコニカミノルタの取り組みをご紹介します。</p>
<p>2 5日(水) 14:30~15:15</p> <p>「ここが凄いぞOffice365」 オフィス365活用セミナー</p>	<p>日本マイクロソフト株式会社</p> <p>「ここが凄いぞOffice365」</p> <p>「クラウドを導入したいが何を調べばいいのかわからない?」「Office365とGoogleAppsは何が違う?」「今使っているOfficeはどうなるのかわからない?」グループウェア、メールシステムのクラウド化が進む中、検討はしているが選定にお悩みのお客様は多くいらっしゃるかと思います。本セミナーではOffice365の活用方法、スマートフォン連携などわかりやすくご紹介します。</p>
<p>3 5日(水) 16:00~16:45</p> <p>「売れない時代に如何に売る?!」 活かせるプリント販促術セミナー</p>	<p>コニカミノルタビジネスソリューションズ株式会社</p> <p>「「売れない時代に如何に売る?!」活かせるプリント販促術セミナー」</p> <p>売上を上げる!、来客を増やす!。これら販売促進の基本は顧客心理を理解しそこへ訴えることです!これさえ押さえれば、景気頼りでなく自力で売り上げを伸ばすことが可能です!本セミナーでは具体的にどのような方法があるか含め、明日から使える販促術をお伝え致します。</p>
<p>4 6日(木) 10:30~11:15</p> <p>クラウドサービスの基本知識</p>	<p>コニカミノルタビジネスソリューションズ株式会社</p> <p>「～クラウドサービスの簡単な活用とコニカミノルタの取り組み～」</p> <p>クラウドサービスをビジネスにシーンで採用される企業が増えています。このような環境の変化を踏まえ、すぐに導入できるクラウドサービスの簡単な活用とコニカミノルタの取り組みをご紹介します。</p>
<p>5 6日(木) 14:30~15:15</p> <p>「ここが凄いぞOffice365」 オフィス365活用セミナー</p>	<p>日本マイクロソフト株式会社</p> <p>「ここが凄いぞOffice365」</p> <p>「クラウドを導入したいが何を調べばいいのかわからない?」「Office365とGoogleAppsは何が違う?」「今使っているOfficeはどうなるのかわからない?」グループウェア、メールシステムのクラウド化が進む中、検討はしているが選定にお悩みのお客様は多くいらっしゃるかと思います。本セミナーではOffice365の活用方法、スマートフォン連携などわかりやすくご紹介します。</p>
<p>6 6日(木) 16:00~16:45</p> <p>「売れない時代に如何に売る?!」 活かせるプリント販促術セミナー</p>	<p>コニカミノルタビジネスソリューションズ株式会社</p> <p>「「売れない時代に如何に売る?!」活かせるプリント販促術セミナー」</p> <p>売上を上げる!、来客を増やす!。これら販売促進の基本は顧客心理を理解しそこへ訴えることです!これさえ押さえれば、景気頼りでなく自力で売り上げを伸ばすことが可能です!本セミナーでは具体的にどのような方法があるか含め、明日から使える販促術をお伝え致します。</p>

各セミナー開催20分前より受付を開始致します。

※内容等について一部変更になることもございますが予めご了承願います