

# Page.1 NEWS

7月号

2004.7  
vol. 28

編集・企画 シンクタンク・S

(有)一粒社 半田市有楽町7-148-1

TEL (0569)21-2130

FAX (0569)22-3744

Date:2004.7.20

Email:page1@1tsubu.com http://www.1tsubu.com

## 今思うこと 7月

— 業界再編の波 —



(有)一粒社 社長

都築延男

本紙は、隔月発行とさせて頂いていただきました。少し気持ちに余裕を持つことが出来ました。春の繁忙期も過ぎ、初夏とともに閑散期になりつつ経営の厳しさを噛み締める毎日です。

印刷業を考えると、学校官公庁における事務書類、教育用資料、広報誌、報告書、一般企業での事務書類、販売促進のチラシ、パンフレット、名刺、伝票等、昔からあまり変わってはいません。しかし印刷機の多色化、組版のコンピューター化などで、納期の短期化、コストの低減等が行われ今、過激な生き残り作戦を各社が考えています。

その印刷原価の最大の材料費と言えば洋紙が挙げられます。国内では、王子製紙、日本製紙が2大製紙メーカーです。調べてみると、2004年の紙内需は、1910万トン。その内印刷・情報用紙は1173万トン生産されています。製紙原料となる木材チップの最大輸入国日本は、広葉樹チップの9割、針葉樹チップも4割を輸入に頼っています。オーストラリア産がもっとも多く、中国の紙需要拡大で輸入価格が2割以上値上りした模様で今後の価格上昇が気

になります。最近、激安コピー用紙メーカーでシンガポールに本社があるAPP社（アジアパルプアンドペーパー）による東南アジア天然林伐採の自然破壊問題から国内大手需要家の購買中止の動きがあり、そうなるコピ紙の値上がりも気になります。

我々印刷業界も中小で勝ち組、負け組とで競争しているわけですが、製紙業界はすでに合併統合で独占企業化しているため、簡単に生産調整上げ等OPECの原油価格のようです。プロ野球界もリーグが6球団から4球団とか、UFJ銀行が三菱東京銀行と統合する等の話が出るように今、業界再編の波が印刷業界にも押し寄せているようです。

川柳 // 生き残り業界再編急ピッチ //



先日、中部国際空港のバス見学に行きました。12月まで見学が出来るそうです。

# 今月の言葉

## 「蘇れ！サムライ・ニッポン」

03年期世界第5位、自動車メーカーで世界1位の純利益を計上したトヨタにも、かつて経営危機が訪れていた事があった。時は1950年、戦後の混乱の中当時のトヨタの累積赤字は約15億円にものぼり中部地区の主要銀行全てに見放された。当時の社長の回顧録によれば、「こんなみじめな思いをするならば、もう借金はしない」と誓ったところ、そこからトヨタの無借金経営が始まるのである。

日産、マツダ、スバル、ホンダといった、日本の自動車史に名を残しているメーカーはいずれも苦難の歴史があったとある。そして今回想起き三菱の問題、その現状のあまりにも悲惨な内容に国民から三菱を向かい放つとしていいる。身から出た錆とは言え明らかに「油断」と「慢心」ではなからうか。しかし、それによって多くの人の生活と未来が崩壊してしまう事が非常に悲しい。大企業になればなるほど、身動きがとりにくいのかわかるがあまりにもお粗末すぎる。私自身もそのハンドルを握るユーザーの一人として、早急に抜本的な改革を是非お願いしたい。

さて、過去にその三菱に吸収されようとしていたホンダであるが、当時ホンダのマークからいつ三菱のマークに変わるのか？と巷で言われていた頃、面白く車いわゆる売れる車をこの時に開発していったのである。業績最悪の時期に経営回復の一歩引車を世に出した社員のモチベーションの高さはまさにサムライ・スピリットにふさわしいと思つてゐる。数々のレースで培われた修羅場を乗り越えてきたDNAが、会社の危機の時に社員にエネルギーを与えたとはいえない。やはり、常に競争をしている会社の社風の性なのであるうか。社員が「丸」とあって立ち向かう姿は実に見ていて「鳥肌が立つ」のである。

しかし、これは大企業に限った話ではない。小規模企業に於いてもこの理屈は同じ、いかに独創性を出した商品開発現場の実情を把握したうえで販売戦略等々。日本民族のお得意分野ではなからうか。

いずれにしても苦難を乗り越えてきた最大の要因は企業を支える社員の「情熱」にはかならないといえよう。(K・S)

# アンケート vol.11

## 「TVで最大代金をゲット！」

②パソコンで顧客情報を整理する

前回に引き続き、自動車ディーラーでの事例です。

LTV(顧客生涯価値)を最大化させるためには、お客様との良好な関係をつくらなければなりません。そのためには、お客様もコミュニケーションの「量」と「質」を維持向上させることが大切で、「量」とは、接触頻度です。これは前回ご紹介した訪問履歴管理の徹底、ある程度は改善されます。

そして「コミュニケーションの量が増えれば、人間関係が出来、自ずとその「質」は向上しますが、充分ではありません。お客様に会うたびに「新車が出ました」とか「お車の調子はいかがですか」という決まりきった話題や売り込みではお客様からも敬遠されかねません。

このディーラーで、優秀な成績をあげているセールスマンは、既納客を訪問する前日に必ずパソコンのデータベースに目を通します。明日訪問しようとするお客様の「過去の情報」をメモし話題のネタを仕込みます。例えばある既納客に「GWには東北へ長距離ドライブに行く予定」という情報が入っていると、これより「話題」がつくれます。3ヶ月ぶりに訪問した時「東北はいかがでしたか？」と切り出せば、お客様は驚くでしょう！嬉しく思われるでしょう。しつかり自分のことを覚えていくれるセールスマンだ、ということになり信頼感を得られます。すると、お客様といえるような話をする事ができるようになり、沢山の顧客情報を手に入れることができます。会話から知り得た情報は、簡素書きで全部その日のうちにパソコンに入力します。ますますお客様の情報が蓄積していく、それが次の面談に生きてきます。

とても地道な作業ですが、2年間掛けてこれをきっちり行つたセールスマンの成績は飛躍的に向上しました(業界低迷の中、販売台数前年比160%)。このセールスマンにとって、既納客への訪問の意味は、従来は「売り込み・新車PR」でしたが、今ではすっかり様相が変わりました。既納客訪問は、お客様との対話を通じてお客様のことを知り、自分を知ってもらうための活動「に」変わっています。「売り込まない」と感じているお客様もこのセールスマンを敬遠せず心を開いて接してくれます。顧客情報を蓄積し積極的に活用することでコミュニケーションの「質」が様変わりしました。

次回、「どのような顧客情報を収集したらよいか？それをどう活用するか？」の具体例をご紹介します。(Y・T)



第20話

一粒博士の印刷講座

## 知的財産法律相談

⑧

**Q** 商品カタログの印刷を受注している得見先から、現在の紙ベースの商品カタログを、新たにCD-ROM版のカタログにして、さらに、その内容を自社ホームページに載せたい」との要望を受け、商品カタログの電子化とあわせて得意先のホームページ制作を請け負いました。人気漫画のキャラクターを使用しています。CD-ROM版のカタログにもキャラクターを使用できるかを得意先に問い合わせたところ、「紙のカタログのときに許諾を受けたから、大丈夫」と言われました。このまま仕事を進めるとよいのでしょうか？

**A** 商品カタログに使われているキャラクターについて、紙のカタログへの使用については許諾を得ていても、必ずしもCD-ROM版のカタログへの使用やホームページへの掲載についてまで許諾を得ているとは限りません。得意先に、キャラクターの著作権と間の契約の条件を確認してもらい、使用する対象が紙ベースに限定されている場合や、契約が存在せず不明確な場合などは、今一度、キャラクターの著作権者にCD-ROM版のカタログへの使用やホームページへの掲載について許諾を得ってもらう必要があります。

▼何が「著作物」にあたるの？

まず始めに、著作権法により保護される「著作物」とは、どのようなものを言うのでしょうか？著作権法には、「思想又は感情を創作的に表現したものであって、学芸、芸術、美術又は音楽の範囲に属するものと定められています。これだけでは何か著作物にあたるのかわかりませんが、著作権法では具体的に示していますので、印刷論文関係の深いものを挙げてみます。「言語の著作物(小説、論文、図解、美術の著作物(絵画、版画等)」「図形の著作物(地図、学術的な図面等)」「写真の著作物」等です。今回の質問にあるような、いわゆるキャラクターは基本的には美術の著作物に該当すると考えられます。(日本グラフィックサービス工業会資料より)

# 知多の歴史

## 羽豆崎城

吉岡 正裕

半島の先端、海中に槍のように突き出ている羽豆岬は、古代より海上交通の要衝として知られた。

南北朝には、南朝方の熱田大宮司・千秋氏の城があり、関東から吉野に至る中継地として利用された。

足利期になると、知多郡守護として勢力を伸ばした一色氏は、熱田大宮司を追い払い、佐治氏を配して伊勢湾の海運に影響力を持った。

しかし、一四〇〇年代の後半、一色氏は衰退し、羽豆崎は佐治氏のものとなり、新たに千賀氏を陣代にして、海運支配を強めた。

千賀氏は、伊予（愛媛県）の出身で、志摩を経、豊浜に移り、佐治氏の家臣となった豪族で、強力な水軍を持っていた。

一方、渥美から河和に進出してきた戸田氏も羽豆岬に城を築き、陣代を置き、両勢力並立という不思議な状況となった。

恐らく、伊勢湾海運は佐治氏、

三河湾海運は戸田氏の支配という棲み分けがあったと思われるが、この状態は戸田氏が弱体化する一五五〇年近くまで、七〇年余りに亘って続いた。

その後は、佐治氏の一人舞台となったが、佐治氏も突然大野を退去し、千賀氏は微妙な立場となったものの、結局家康の配下となり、ついで尾張徳川家の船奉行として活躍したが、城は取り壊しとなった。



左の山の展望台の横に羽豆崎城址の石碑あり

### ユーザーのご紹介

あなたの“夢づくり”  
応援します。



## 優良宅地分譲中!

最近では銀行金利が上昇傾向にあります！  
この機会に是非ご検討ください！  
今がチャンス!

専用受付番号  
☎0569-82-1325

**TERAZAWA 寺沢建設株式会社**  
Construction Co., Ltd.

■不動産部 〒470-2403 知多郡美浜町北方2丁目5番地  
TEL 0569-82-1325 FAX 0569-82-1622  
宅地建物取引業愛知県知事(1)第19994号



「ファイル交換ソフト」①



今年5月、国内で200万人の利用者を持つファイル交換ソフト「ウイニー」の開発者が逮捕された。新聞等でも報道され話題となったがこの逮捕は今まで前例がない「著作権法違反ほう助」での逮捕であることから、疑問視する声が相次いでいる。

◆違法か適法か？

昨年米国では、音楽・映画業界がソフト開発会社を相手にした訴訟で、連邦地裁は「ファイル交換ソフトはビデオデッキと同じで、ソフト開発・配布は著作権侵害を助けたことにはならない」と判断している。オランダでも昨年同様の判決が出ている。

つまり、今回のソフト開発者逮捕は世界でも例がなく、違法か適法かの日本の判断が試されている。

◆技術進歩とコピー環境

コピーを助ける道具は、昔のカセットテープから現在のDVDに至るまで、ハード・ソフトを問わず数多く存在している。ある意味、コピー環境を開発することが技術進歩を促進し、その技術により産業界・経済が発展してきたと言える。その道具を作った者に対する逮捕は、技術進歩を妨げるものであり、時代に逆行するものと言える。

(記事投稿)

インターネットソーホーズ

半田市青山一―九―一

TEL (〇五六九) 二二二八八六一

自費出版

『版画と私』

(B5六五頁フルカラー上製本)

角田 武

(豊明市)



私はこの正月(1月4日)家の中で転倒し、後頭部を強打しました。その時、すぐ医者へ画像診断を受け、異常なしの診断で先ず安心しておりましたが、約1か月後になって頭が変な痛み方をするので再び頭の検査を受けたところ「慢性硬膜血腫」という診断で、直ちに緊急入院、手術を受けました。(頭にドリルで穴を開け、脳の中の血腫を吸い出す手術です。)幸い、発生から手術までの処理が速かったため、手術後の経過も順調で、三週間退院し現在家庭内で慎重に動いています。心配は要りません。

私がここでお知らせしたいのは、高齢者が頭を打ったりケガした時は、必ず受診し、その後暫くの間変な頭痛が来ないか常に気をつけるということです。異変があったらすぐ脳外科のある大病院へ行き、医師の診断を仰いでください。どうぞ、頭を大事にお過ごしください。

この画集は今年の秋私が77歳になった時発行する予定でしたが、お上のような訳で、「本日限り」という意味からも今自分ができよううちに作り、皆様のお手許にお届けすることにしました。出版に当って一粒社都築社長と出会うことができ、いろいろとアドバイスをいただきこんな立派な画集ができ上がり大変喜んでます。ありがとうございます。

旬です。この機械

Part.27

A2判紙折機

ホリゾン製 AFC-504KT

A2判の2折からDMサイズの折までの各種の複雑折りができます。1時間に7,000枚のスピードです。



編集後記

▼今年も、もう半分終わりました。時間は勝手に過ぎていきますが仕方ないですね…。でも、後で振り返った記憶に残る映像を一杯残していきたいと思うこの頃です。暑い時期、ガンバリましょう！

〈K.S〉

▼農作業は、熱中症予防に努めつつ雑草と戦っておりませんが、雑草の生命力の強さに負けそうです。豊作の秋、そして秋に向けて繁忙期になることを願って…。

〈N.T〉