

JAGAT中部大会2017&ジョイントセミナー  
参加申込要領

申込欄に必要事項をご記入の上、そのままFAXでお申込みください。お申込みと同時に参加費をお振り込みください。お申込確認後に、参加票をご送付いたします。

\*お申込み後の取消はお受けできません。恐縮ですが代理の方の参加等でご対処ください。

- 振込先・・・(シャ)ニホンインサツギジュツキョウカイ
- 口座・・・みずほ銀行 中野支店(普) 202430
- お申込み締切日・・・2017年1月23日(月)
- 内容問合せ先・・・日本印刷技術協会JAGAT中部大会2017事務局 03-3384-3112

参加申込書

FAX : 03-3384-3216

公益社団法人日本印刷技術協会 JAGAT中部大会2017事務局 行

下記の通り申込みます。

※申込欄が不足の場合コピーしてご利用ください。

フリガナ	
貴社名	
TEL	FAX
所在地 〒	

JAGAT中部大会(1/26)申込欄 \*参加イベントに√してください

講演会(2017.1.26 No. 401010106)  
懇親会(2017.1.26 No. 401010107)

フリガナ	フリガナ
ご氏名	ご氏名
部署/役職	部署/役職
(mail)	(mail)
参加イベント <input type="checkbox"/> 講演会 <input type="checkbox"/> 懇親会	参加イベント <input type="checkbox"/> 講演会 <input type="checkbox"/> 懇親会

JAGAT中部大会(講演会+懇親会) :	9,720円 ×	名様	=	円
講演会のみ :	4,320円 ×	名様	=	円
懇親会のみ :	5,400円 ×	名様	=	円

ジョイントセミナー(1/27)申込欄

第1部(2017.1.27 No. 112400302)  
第2部(2017.1.27 No. 112400303)

フリガナ	フリガナ
ご参加者	ご参加者
部署/役職	部署/役職
参加セミナー <input type="checkbox"/> 第1部 <input type="checkbox"/> 第2部	参加セミナー <input type="checkbox"/> 第1部 <input type="checkbox"/> 第2部

第1部 会員・組合員・光文堂紹介 :	9,720円(一般:12,960円)	×	名様	=	円
第2部 会員・組合員・光文堂紹介 :	9,720円(一般:12,960円)	×	名様	=	円

※参加費はすべて税込 ※会員・・・JAGAT会員、組合員・・・愛知県・岐阜県・三重県各印刷工業組合員

JAGAT中部地区の集い

# JAGAT中部大会2017 &ジョイントセミナー

主催：公益社団法人日本印刷技術協会

協力：愛知県印刷工業組合、岐阜県印刷工業組合、三重県印刷工業組合、株式会社光文堂



JAGAT中部大会2017 2017年1月26日(木) 14:00~19:00

会場：名古屋市中企業振興会館(吹上ホール) \*情報交換会会場：浩養園

「印刷の"強み" - 今ある技術をどう活かす、今ない技術をどう学ぶ」

JAGATからの報告/講演会/情報交換会

ジョイントセミナー 1月27日(金) 13:00~15:00/16:00-18:00

会場：メディアージュ愛知(愛知県印刷会館)

第1部：「印刷会社の新たな利益をつくるマーケティング手法とは」

第2部：「コンペ常勝の営業と制作のチームワークはココが違う！

～勝率70%の現役プレゼンターが教える営業と制作のリレーション手法」

「Print Doors 2017」第53回光文堂新春機材展 2017年1月25日(水)~26日(木)

毎年恒例の新春機材展と併催セミナーが吹上ホールにて開催されます。

JAGAT中部大会2017と併せて皆さまのご来場をお待ちしております。

JAGAT

Japan Association of Graphic Arts Technology  
公益社団法人日本印刷技術協会  
www.jagat.or.jp

〒166-8539 東京都杉並区和田1-29-11 TEL03-3384-3112/FAX03-3384-3216

# JAGAT中部大会2017&ジョイントセミナー

これからの印刷業は自らのマーケティングの実践とともに顧客のマーケティングを支援していく必要があります。それは突き詰めると「印刷のデマンド（需要）を創る」ということになるでしょう。「印刷物の強み」を発揮する場を確保する（印刷物が登場できるシナリオを創る）ためには、印刷会社が情報加工技術といった強み（今ある技術）を最大限に活かす一方で、マーケティングやプロモーションなどの新たなスキル（今ない技術）を学ぶ必要があります。今回のJAGAT中部大会がその一歩を踏み出すきっかけになればと願っております。

## JAGAT中部大会2017 「印刷の"強み" - 今ある技術をどう活かす、今ない技術をどう学ぶ」

### 開催概要

開催日時	2017年1月26日（木）14:00～19:00
会場	名古屋市中小企業振興会館4F会議室（吹上ホール） * 情報交換会のみ「浩養園」 名古屋市千種区吹上2-6-3 TEL 052-735-2111
対象	印刷業および関連業の経営者、幹部社員、幹部候補、各部門リーダー
参加費	JAGAT会員、愛知県・岐阜県・三重県印刷工業組合員、（株）光文堂紹介 1名様（税込）：9,720円 * 講演会のみ：4,320円、懇親会のみ：5,400円

### 開催プログラム

※記載内容は諸般の事情により変更される場合がございますので、予めご了承ください。

開会の辞 14:00～14:05	松岡 祐司 氏 [JAGAT中部大会企画推進メンバー代表]
ご挨拶 14:05～14:15	塚田 司郎 [JAGAT会長/錦明印刷（株） 代表取締役社長]
JAGATからの報告 ① 14:15～15:05	<b>「印刷ビジネスの最新動向2017（印刷白書+経営力調査分析）」</b> 解説：藤井 建人 JAGAT研究調査部部長 主幹研究員 印刷ビジネスの最新動向を産業・市場・メディア・経営の4視点からデータで捉えるとともに、印刷ビジネス周辺のトレンドについても合わせて解説、印刷業界と印刷経営の将来を考えます。
休憩	(5分)
JAGATからの報告 ② 15:10～15:50	<b>「印刷業界の近未来を読み解く-これから印刷会社が取り組むべきこと」</b> 解説：郡司 秀明 JAGAT専務理事 首席研究員 今年度は世界最大の印刷関連展示会「drupa2016」が開催されました。長期取材および調査を通じ、技術動向などから見えてくる印刷業界の方向性をJAGAT視点でとらえ、今後の印刷会社が取り組むべきことを展望します。
休憩	(10分)
講演+対談 16:00～17:15	<b>「販促活動の効率化から見る顧客開拓の未来」</b> 講師：廣田 政豊 氏 Sansan（株）名古屋オフィス マネジャー 近年注目されているマーケティングオートメーションなど、顧客のマーケティング活動にも大きな変化が起きています。この変化に対応して印刷業界はどんな強みを活かし、どう関わっていくのか。自社のマーケティング活動の参考のために、そして印刷需要につながる顧客へのマーケティング活動提案をするために、印刷業界の位置づけを踏まえながらマーケティングの実践について講演いたします。 講演終了後、JAGAT専務理事の郡司との対談を通じて、ご参加の皆様の理解をより深め、疑問や不明点を解消してまいります。
情報交換会 17:45～19:00	<b>懇親パーティー</b> * 会場：名古屋ビール園「浩養園」 名古屋市千種区千種2-24-10



主催：公益社団法人 日本印刷技術協会  
協力：愛知県印刷工業組合、岐阜県印刷工業組合、三重県印刷工業組合、株式会社光文堂

JAGAT中部大会企画推進メンバー（敬称略・氏名五十音順）

大洞 正和[大洞印刷（株）] / 小川 優二[協同印刷（株）] / 鳥原 久資[（株）マルワ] / 長苗 宏樹[長苗印刷（株）] / 松岡 祐司[（株）アサブリ] / 山田 慎二[（株）二和印刷紙業] / 山田 圭則[竹田印刷（株）] / 若山 雅彦[日本印刷（株）]

## JAGAT中部大会2017ジョイントセミナー

“儲かるマーケティング！ & コンペに勝つ!!”



### 開催概要

開催日時	2017年1月27日（金） 第1部：13:00～15:00 / 第2部：16:00～18:00
会場	メディアージュ愛知（愛知県印刷会館） 名古屋市東区泉1-20-12 TEL 052-962-5771
対象	第1部：印刷会社の経営幹部、営業・企画部門のマネージャー、ディレクター、リーダーなど 第2部：印刷、Web制作の営業担当者及び制作担当者 * 営業と制作担当のペア、またはチームで受講されることをお勧めします
参加費	* 第1部、第2部ともそれぞれ ・ JAGAT会員、愛知・岐阜・三重県工組会員、(株)光文堂ご紹介：1名様 9,720円 ・ 一般：1名様 12,960円

### 開催プログラム

※記載内容は諸般の事情により変更される場合がございますので、予めご了承ください。

第1部 13:00～15:00	<b>「印刷会社の新たな利益をつくるマーケティング手法とは」</b> 講師：小澤 歩氏 （有）グレイズ 代表取締役 / （財）ブランド・マネージャー認定協会マスタートレーナー 激しい競争の中、新しい施策が求められる印刷会社に注目されているのがマーケティングです。マーケティングは「売れる仕組みづくり」ともいわれ、印刷物の提供ではなく顧客の売上増といった成果を提供でき、新たな利益源となっていきます。さらに顧客のビジネス支援だけでなく、自社の単価アップや業務効率化、提案力アップ等の成果も見込めます。マーケティングを取り入れる際に顧客ニーズ把握が重要となり、最終的には自社の利益となっていきます。本セミナーでは、マーケティングとはどのようなものかを紹介し、短期的・長期的に印刷会社が導入成果を出していく手法を紹介します。
第2部 16:00～18:00	<b>「コンペ常勝の営業と制作のチームワークはココが違う！～勝率70%の現役プレゼンターが教える営業と制作のリレーション手法」</b> 講師：布施 貴規氏 （株）BLY PROJECT 代表取締役 / マーケティングプランナー “なぜうちは上手いかわからないの？”… どの会社でも、コンペの勝率を下げる大きな要因となる営業と制作のリレーション問題。それぞれに言い分はありますが、「常勝チーム」には他社がやらないリレーションシップのポイントがあるのです。営業も制作も経験した勝率70%を超える現役プレゼンターが、自らの経験を元にコンペで勝てる営業と制作のリレーション手法を教えます。

