

# 印刷後継者・ 経営幹部 ゼミナール

第35期

「理論」と「実践」と「対話」の3つを柱に  
自社の目指す方向性を実現する戦略立案を持ち帰る

## 理論

体系化された、  
ビジネス現場での  
共通成功要素

## 実践

成功要素を実践し、  
課題を乗り越えてきた  
「現役経営者の生の声」

## 対話

自社のブランド価値を  
考える

# 印刷後継者・経営幹部 ゼミナールのご案内

激変する社会環境、経済状況、技術変化に適応し、創造的な企業活動を継続するためには、企業の方向性を明確にすること、すなわち経営の戦略化とそれを支える管理基盤の強化が重要です。また、定めた目標に向かって計画的かつ果敢に突き進む決断力も欠かせません。

日本印刷技術協会は、1984年以来、「印刷後継者・経営幹部ゼミナール」を実施し、印刷会社の後継者および幹部育成のお手伝いをしてまいりました。

おかげさまで、昨年34期までに646名の方にご参加いただき、修了生のみならずは広く印刷業界でご活躍いただいております。

2018年度はこれまでの内容をさらに充実させ、幹部育成にふさわしいカリキュラムにいたしました。

企業の成長と命運を決定づける、次代を担う印刷会社の後継者・経営幹部育成のために、ぜひご参加いただきたく存じます。

## ねらい

印刷企業における経営戦略、経営管理知識および経営マインドを総合的な視野で養い、経営者として必要な資質の向上、能力開発、実践能力をみがき、将来の経営者・経営幹部を養成する。

## 特徴

### 印刷経営の「知識」ではなく「実践」を学ぶ!!

量より質へと市場の成熟化が進み、現在の厳しい経営環境を乗り越えるため、従来以上に、環境変化を的確に捉えた経営が求められています。本講座では、一方通行の講義形式ではなく、双方向の実践形式を採用。トップマネジメントの職務遂行に必要な実務能力、知識・スキルを効率的に学習いただけます。

#### 資質

リーダーシップ  
コミュニケーション  
プレゼンテーション  
ネゴシエーション  
ファシリテーション



経営理念を軸とした経営実践  
社員が輝く人材育成  
経営革新のための戦略立案と実践  
製本・後加工、未来への視点  
経営者のためのリーダーシップ術

#### 基礎

経営  
基礎知識



経営方針とビジョン  
経営戦略・競争戦略  
戦略を活かす組織形成  
講義のまとめ/戦略の検討

#### 能力

経営資源の活用  
生産管理  
品質管理  
財務管理  
経営法務



ブランド策定と戦略経営  
営業戦略の策定/競争優位の創り方  
ダイレクトマーケティングと印刷業の経営戦略  
財務諸表の見方と管理会計を理解する  
経営法務とコンプライアンス  
社員が輝く人材育成  
徹底した見える化(数値化)による経営管理  
見える化による原価管理の運用ポイント、自社原価算出演習

#### 技術

オフセット印刷  
デジタル印刷  
IT技術



最新技術動向から見たこれからの印刷経営  
製本・後加工、未来への視点  
4S活動と改善事例の紹介、工場見学

次の時代へ進むためには新しいチャレンジが必須です。  
 求められるのは経営者のリーダーシップと決断です。  
 現役経営者が自ら語る既成概念との戦いや葛藤を、  
 明るい未来を自ら創るための糧としてください。

公益社団法人 日本印刷技術協会（JAGAT）会長 塚田 司郎

カリキュラムの  
ポイント

現役経営者が自らの経営哲学、実践事例を熱意を持って語ります

	日 時	内 容	講師（敬称略）
第1回	6月22日(金)	9:00- 9:30	オリエンテーション JAGAT
		9:30-12:30	経営者のためのリーダーシップ術 story I 猪俣 恭子
		13:30-17:00	経営理念を軸とした経営実践 アサブリホールディングス 松岡 祐司
		17:30-19:00	経営者・後継者・経営幹部交流会
6月23日(土)	9:00-12:00	社会変革と印刷業の問題・課題 JAGAT 藤井 建人	
	13:00-17:00	経営方針、ビジョン、 自社ブランド策定演習について イズアソシエイツ 岩本 俊幸	
第2回	7月19日(木)	14:00-15:00	4S活動と改善事例の紹介 水上印刷・多摩工場 松崎 良樹
		15:00-17:00	工場見学 水上印刷・多摩工場 松崎 良樹
	7月20日(金)	9:00-12:00	経営法務とコンプライアンス 凸版印刷 澤竹 正光
		13:00-17:00	経営革新のための戦略立案と実践 シー・レップ 北田 浩之
		18:00-20:00	経営者・後継者・経営幹部交流会
	7月21日(土)	10:00-12:00	工場管理のポイントⅠ サンエー印刷 吉川 昭二
13:00-17:00		工場管理のポイントⅡ サンエー印刷 吉川 昭二	
第3回	8月17日(金)	10:00-12:00	見える化による原価管理の運用ポイント、 自社原価算出演習 JAGAT 花房 賢
		13:00-17:00	徹底した見える化（数値化）による経営管理 大東印刷工業 佐竹 一郎
		17:00-18:00	質疑応答・ディスカッション
8月18日(土)	10:00-12:00	営業戦略の策定／競争優位の創り方 ビジネスコミュニケーション研究所 田中 信一	
	13:00-17:00	ダイレクトマーケティングと印刷業の経営戦略 フュージョン 花井 秀勝	
第4回	9月14日(金)	9:00-13:00	ブランディングと印刷経営 自社ブランド策定演習と進行確認 イズアソシエイツ 岩本 俊幸
		14:00-17:00	印刷会社の“新ビジネス”開発 バリューマシーンインターナショナル 河島 弘司
		18:30-20:30	印刷会社の“新ビジネス”開発 バリューマシーンインターナショナル 河島 弘司
9月15日(土)	9:00-12:00	製本・後加工、未来への視点 加藤製本 加藤 隆之	
	13:00-17:00	財務諸表の見方と管理会計を理解する GIMS 寶積 昌彦	
第5回	10月12日(金)	10:00-15:00	顧客戦略の進め方 ビジネスコミュニケーション研究所 田中 信一
		15:00-17:00	社員が輝く人材育成 マルワ 鳥原 久資
		17:00-18:00	まとめ・ディスカッション
	10月13日(土)	9:00-15:00	自社ブランド策定の発表とフィードバック イズアソシエイツ 岩本 俊幸
		15:00-17:00	最新技術動向から見たこれからの印刷経営 JAGAT 郡司 秀明
	17:00-17:30	修了式	

記載内容は諸般の事情により変更となる場合もございます

株式会社 story I

代表

猪俣 恭子



### 人材活性化 経営者のためのリーダーシップ術

リーダーのあり方が大きく変わってきている。「リーダーとしてのコミュニケーション」のいかにによって、会社の業績や生産性にも大きく影響を与える。

本講座では、これまでのリーダーシップにありがちだった「管理して、指示するマネジメント」ではなく、「部下が自ら考え、意欲と行動を引きだす」、コーチングを基礎としたリーダーシップ術を、ワークショップ形式で学ぶ。

1. 「指示命令」ではなく「やる気」を引きだすマネジメント術
2. 「弱みの克服」ではなく「強み」を活かす考え方
3. 「すること」ではなく「ビジョン」を語る

株式会社  
アサプリホールディングス

代表取締役社長

松岡 祐司



### 経営理念 経営理念を軸とした経営実践

会社経営で最も重要なものは経営理念である。

「何のために働くのか？」常に「働く目的と経営理念」を全社員で共有することで、各社・各部門・各自までが一丸となって、経営方針のもと目標を達成することができる。印刷需要の減少が続く中、他社との差別化を行い利益を出せなければ、会社は存続できず、全社員の幸せを守れない。「見える化による経営管理」「経営理念の共有」「M & A戦略やIT活用戦略の差別化によるマーケットの拡大」を行うなかで得た実践事例をお話する。

JAGAT

研究調査部部長  
シニア・リサーチャー

藤井 建人



### 動向分析 社会変革と印刷業の問題・課題

成熟化、高度情報化、老齢化する日本社会における印刷業の現状を分析する。

①印刷産業、②印刷市場、③印刷メディア、④印刷経営の4つの視点から振り返り、印刷ビジネスの最新トレンドを把握する。後半は、2017年の印刷ビジネスを考える。経済予測・印刷関連トピック・印刷経営者予想・生活者のライフスタイル変化など、印刷ビジネスを取り巻く各種与件を整理し、市場規模予想を提示する。

株式会社イズアソシエイツ

代表取締役

岩本 俊幸



### 経営戦略 経営方針、ビジョン、自社ブランド策定演習について

ブランディング、およびマーケティング・営業・販売促進の意味と関連性を理解し、実務で活用するためのブランディングのベースを構築（ブランド・ステートメントの作成）。各社の企業理念、ビジョンの実現を目指しながら、自社の強み、競合優位性、顧客のニーズなどを顕在化する。途中、進捗確認と内容のフィードバックの場を設け、最終日にはブラッシュアップしたブランド・ステートメントを各社より発表していただく。

水上印刷株式会社

取締役生産本部長

松崎 良樹



### 工場管理 4S活動と改善事例の紹介、工場見学

『きれいな工場でしか良い印刷物は作れない』をモットーに4S活動に取り組んでいる。QCDに加えてF（柔軟性）が必要であり、QCDに対しても、それ以外に対しても柔軟性を持って取り組んでいる。

不良撲滅のステップは①不良を流さない②不良を作らない③不良を作れない3つのステップである。

多能工化を生かすためジョブローテーションを組み、社内独自の機長認定制度を設けているなどの活動内容も紹介する。

1. 4S活動
2. 機械設備の保全
3. 品質管理、不良削減の取組み
4. 多能工化の推進

凸版印刷株式会社

法務本部 知的財産部 部長

澤竹 正光



### 経営法務 経営法務とコンプライアンス

印刷業が情報産業として成長するために欠かせない、コンプライアンスの確立、営業活動における著作権問題、契約等の戦術的展開について学ぶ。

1. コンプライアンス経営の重要性
2. 情報管理の重要性（個人情報管理 インサイダー取引違反の防止）
3. 独占禁止法、印刷と知的財産権
4. 印刷取引と契約（契約書の重要性、印刷データは誰のものか）
5. 印刷経営とガバナンス

株式会社シー・レップ

代表取締役

北田 浩之



経営戦略

## 経営革新のための戦略立案と実践

成熟した産業において、その商品力が衰えているなど感じた時、何を価値として提供できればお客様が発注したくなる要因となるか。経営者が真剣に考えなければならない。

既存のビジネスがうまくいかない。新しい何かを始めたい思いはある。しかし、何かを始めたらうまくいくわけではないし、うまくいく何かがあるわけでもない。だから何もしないではなく何かを始めよう。そして、始めた何かがうまくいくように試行錯誤を繰り返すことが次の何かにつながる。1990年の起業から今に至るまで、変化する外部環境にいかに対応してきたのか？また独自の社内制度や組織づくりなどのマネジメントの実践例を紹介する。

株式会社サンエー印刷

常務執行役員 研究開発部長

吉川 昭二



工場管理

## 工場管理のポイント

印刷会社は「製造業」であるということが近年希薄になってきている。利益がたくさん出た昔は「工場は別に遊んでいてもいい」というような風潮があり、また自社ですべての受注品目が生産できるわけでもないからというDNAがあること。そして印刷機器が成熟化しどこの現場も同じような設備となり、技術や経験での差が出にくいと思いついてしまっているからだろう。

しかし受注品で利益が出ない現在、現場での利益創出こそ残された源泉であるとともに、工場でのミス・ロスは大きな利益損失に直結している。改善活動を根付かせ、技術や生産性を上げる現場力向上のために何をすべきか、また現在の工場を取巻く環境にどう対応するかが経営の大きな課題である。幅広い課題をまとめ、平易にポイントを解説していきたい。

JAGAT

CS部副部長

花房 賢



経営管理

## 見える化による原価管理の運用ポイント、自社原価算出演習

激しい価格競争が続くなか、利益を確保するためには、自社の原価および生産性をより正確に把握するとともに、より精度の高い管理を実施することが求められる。

本講座では、社内製造原価の算出方法とそれを用いた原価管理の手法、そして問題点の発見、解決をするための運用ポイントを理解していただく。

「印刷会社の収益構造と見える化」「部門別、設備別時間当たりコストの算出方法」「原価管理の仕組み」「受注一品別収支把握に向けて」など先行企業の事例を紹介しながら解説する。

大東印刷工業株式会社

代表取締役社長

佐竹 一郎



経営管理

## 徹底した見える化（数値化）による経営管理

厳しい受注環境がつづくなか収益性重視の経営を志向する企業が増えている。

印刷業に限らず緻密なコスト管理の手法として注目されているのが「見える化」である。受注一品単位、あるいは部門単位での収支をつまびらかにし、そこを出発点にしてPDCAの改善サイクルをまわしていくことが重要だ。

実際原価を用いたコスト管理でリアルタイムに製造原価が計算され、受注一品単位のその時点の収支情報が全社で共有する「経営情報の見える化」と「利益重視に転換した背景」への取り組みを豊富な実践例を交えながら学ぶ。

株式会社ビジネス

コミュニケーション研究所

代表取締役

田中 信一



営業戦略

## 営業戦略の策定

印刷業における現状と課題を把握し、営業戦略策定に向けセオリーと戦略分析手法を理解する。

「印刷業営業戦略の現状と課題」「経営計画における営業戦略の必然性」「営業戦略の定石（セオリー）を理解」を講義したうえで、自社の戦略を分析できる視点をもっていただく。

営業戦略

## 顧客戦略の進め方

顧客獲得、維持拡大のためにどのような営業をすべきか？

本講座では既存顧客の深耕営業における重点ポイント、重要顧客別の年間行動計画づくりとフォロー、新規市場・新規顧客開拓営業の進め方を確認し、営業力強化の仕組みづくりを理解する。

営業戦略

## 競争優位の創り方

ソリューション営業展開の仕組みづくりとして、①自社の売り物（ソリューション商品）の発見と整備、②設計と営業手順を講義。得意先ABC分析として、①顧客タイプに合わせた組織営業の基本モデル、②組織営業展開の営業資源（担当役割）配分と個人営業力の強化計画を話す。

知識融合化法認定法人  
フュージョン株式会社  
代表取締役会長  
花井 秀勝



### マーケティングと経営戦略 **ダイレクトマーケティングと印刷業の経営戦略**

インターネットの進展と規制緩和・法改正によって、印刷ビジネスは新たな曲面を迎えている。ビッグデータ・クライアントデータの分析・解析・コンサルティング・運用、Web・ソーシャルメディアのクリエイティブ・製作、DMなどの印刷・封入封緘・保管発送など、取り組むべきビジネス範囲が格段に広がっている。これらのビジネスで競争に勝ち残るには経営基盤の確立と社員教育の充実が不可欠である。

1. マーケティング視点で思考する戦略
2. 規制緩和・法改正による新たな市場創出と対策
3. 人材の採用と育成と研修—社内組織と協業体制

株式会社バリューマシーン  
インターナショナル  
代表取締役社長  
河島 弘司



### 事業開発 **印刷会社の“新ビジネス”開発**

「新たな顧客を創造する」。次世代リーダーに求められる最重要課題と言っていいだろう。「印刷」という“手段のみ”を売っていただければ、顧客の比較判断基準は“価格のみ”となる。自社の技術を安売りすることなく“新たな価値”を伝えるための「独自メッセージ」の設計から、選ばれ続けるための「ファンづくり」の実践手順を事例をヒントに学んでいただく。経営幹部、営業、製造現場、各部門が保有する「隠れた強み」を引き出し、「新ビジネス」を開発していく醍醐味をお伝えしたい。

加藤製本株式会社  
代表取締役  
加藤 隆之



### 経営戦略 **製本・後加工、未来への視点**

会社の売上は何もしないと15～20%減少し、優良企業が3年後も安泰とはいえない現代、経営者は企業家ではなく起業家として経営革新を続けていかなければならない。本講座はジャーナリストとしても活動している講師がこれまで出会った国内外の200人以上に及ぶ一流の、起業家、経営者、コンサルタント、経営学者などから得た知見の中から、本当の経営に役立つ手法を厳選し、自ら事業を承継した製本・後加工の話も交えてお伝えする。

株式会社GIMS  
シニアコンサルタント  
寶積 昌彦



### 財務分析 **財務諸表の見方と管理会計を理解する**

会計に関する基本的な考え方を、印刷業に特有な勘定科目を中心に解説。原価計算は、損益分岐点分析を中心に、総合原価計算、個別原価計算の考え方と概要について講義していく。企業の財務諸表の見方、ツボを押さえた上で、管理会計の必要性を解説。

株式会社マルワ  
代表取締役社長  
鳥原 久資



### 人材活性化 **社員が輝く人材育成**

「安く効率よくたくさん作る」今まで価値あるものとされた経済活動が、人口減少によって通用なくなり、これからは「わけあり消費」つまり「あなたから買いたい」が消費のキーワードとなる。それを作り出すのは“人”、企業でいえば社員である。企業がいかに「やりがい」を社員に提供できるか、また社員がいかに「主体的」に行動できるかが大切な要素となる。キーワードは「絆」。社員が主体的に動く仕組み作りについて、自らの教育現場の経験を生かした実践事例を紹介する。経営者に必要なコミュニケーションの極意もお話するので、ぜひ実践いただきたい。

公益社団法人  
日本印刷技術協会  
専務理事  
郡司 秀明



### 技術動向 **最新技術動向から見たこれからの印刷経営**

経営者にとって細かい技術ノウハウは必要ないが、最新のITや動画、SNS、HDR、デジタル印刷の技術について「なぜ必要なのか?」「どういうビジネスに発展する可能性があるのか?」「印刷業の未来を踏まえて」などの見地から解説する。IT時代に成功した経営者の共通点として、技術を社員に任せきりにせず、自分から理解して変革しようという姿勢が挙げられる。その一助になることを目的とした講座である。



## 受講者の声

### 経営者の実践事例が勉強になりました

(営業部)

実際の印刷会社の経営者の方々から経験に基づいたリアルなお話を聞けて、大変勉強になりました。

また、半年間、共に学んだ仲間や講師の方々と、印刷業界の未来や、今後やりたいことについて語り合えたことはとても貴重な経験となりました。今後もここで出会えた縁を大事にしながら、相談し合ったり、協力関係を築くことができれば……と思います。

### 経営に対する考え方の基礎になりました

(社長室付)

全く別の業界から後継者として印刷業界に入った私にとって、印刷知識も経営知識もないままの参加はとても不安でした。

そんな中で、この講座を受けたことは、これから進むべき道の大きな道標になりました。振り返ってみると、すべてのカリキュラムが密接に繋がっていたと感じます。そして既成観念がない今だったからこそ、素直に学ぶことができましたし、自分の中で経営に対するものの考え方の基礎になったと思います。

学んだことを少しずつ実践しながら、より良い会社になるよう目指していきます。

### 講義だけでなく会社見学を織り込むことでさらに理解が進みました

(取締役)

講義内容のバランスがとれており、充実していると思います。

実際に印刷会社の経営者でもある講師の方々の会社を見学させていただき、大変勉強になりました。

講義だけでなく、会社見学を織り込むことで、さらに理解がすすみました。

## 募集要項

### ■ 対 象

印刷業および印刷関連企業の後継者、役員・幹部社員（候補）の方々

### ■ 募集定員

15名

### ■ 開催期間

2018年6月22日（金）から10月13日（土）まで、5回に分けて開講します。

第2回目は2泊3日。他は1泊2日。

第1回目 2018年 6月22日（金）～23日（土）

第2回目 2018年 7月19日（木）～21日（土）

第3回目 2018年 8月17日（金）～18日（土）

第4回目 2018年 9月14日（金）～15日（土）

第5回目 2018年10月12日（金）～13日（土）

（都合により一部日程が変更になる場合があります。最終日は17:30修了後、懇親パーティーがあります）

### ■ 会 場

晴海グランドホテル 〒104-0053 東京都中央区晴海3-8-1  
公益社団法人 日本印刷技術協会

### ■ 参加費

JAGAT会員	1名	680,400円（消費税込）
一 般	1名	884,500円（消費税込）

※5回分の受講料、教材費、宿泊費、食費を含みます。（会場までの交通費は含まれません）

### ■ 振込先

みずほ銀行 中野支店 普通口座番号 202430  
シャ）ニホンインサツギジュツキョウカイ

### ■ 申し込み手続き

- 1) まずお電話でご予約ください。
- 2) 参加申込書に必要事項をご記入の上、ご送付ください。引き換えに開催案内と請求書をお送りします。
- 3) 参加費は、初回受講日10日前までにお支払いください。
- 4) お申し込み後のキャンセルは原則としてお受けできませんので、万一参加できない場合は代わりの方のご参加をご検討ください。
- 5) 遠方からご参加で、前日泊・後日泊が必要な方は、担当までご相談ください。

# 印刷後継者・経営幹部ゼミナール 参加申込書

2018年 月 日

会社名

代表者名

公益社団法人 日本印刷技術協会主催の「第35期印刷後継者・経営幹部ゼミナール」に下記の者を参加させたく申し込みます。

JAGAT会員 ・ 一 般 (○をお付けください)

所在地：〒

TEL：

FAX：

連絡担当者

氏名：

所属：

役職名：

TEL：

メールアドレス：

@

参加者氏名	参加者所属・役職	年齢・性別	勤続年数
フリガナ .....		歳 男・女	年
フリガナ .....		歳 男・女	年

送信はこちら ▶ **FAX 03-3384-3168**

※ご記入いただきました情報は厳重に取り扱い、JAGAT事業のご案内以外の目的には使用いたしません。

JAGATからの事業案内DMを希望しない方は、こちらにチェック印をお願いします。

※個人情報のお取り扱いについて

- 参加申込によりご提供いただいた個人情報は、JAGATの個人情報保護方針に基づき、安全に管理し、保護の徹底に努めます。なお、詳細につきましては、JAGATホームページをご覧ください。参加者、連絡担当者の方々は、JAGATの個人情報保護方針内容をご理解ご確認いただき、「個人情報のお取り扱いについて」に同意の上、必要事項をご記入ください。
- いただいた個人情報は、本セミナー事業実施に関わる参加者名簿等の資料作成、ならびにJAGATが主催・実施する各事業におけるサービス提供やご案内以外に使用することはありません。
- 本セミナー事業実施に必要な範囲で参加者名簿等の資料を作成し、当日講師、参加者の関係者（ご派遣企業連絡担当者等）に限り配布させていただきます。但し、前述の場合および法令に基づく場合等を除き、いただいた個人情報を第三者に提供することはありません。
- 案内状、参加証、テキストの送付等を外部委託する場合がありますが、委託先には参加者本人や参加企業担当者へのサービス提供に必要な個人情報のみを開示し、それ以外の目的で使用することはありません。
- 参加者本人の求めにより、開示対象個人情報の利用目的の通知、開示、訂正、利用停止等に適正に応じます。詳しくはJAGAT個人情報保護担当窓口（TEL：03-3384-3112 Eメール：Webmaster@jagat.or.jp）までお問い合わせください。
- 参加者履歴書は原則として、郵便または宅配・メール便等でお送りください。

お問い合わせ・お申し込み



公益社団法人 日本印刷技術協会 「印刷後継者・経営幹部ゼミナール」担当

〒166-8539 東京都杉並区和田1-29-11 TEL 03-3384-3411 / FAX 03-3384-3168

Eメール seminar@jagat.or.jp / URL <http://www.jagat.or.jp/seminar>