

社会が大きく変化の中で
「こうあるべき」という答えは有るはずがない
世代間と時代の変化で変わる価値観、
同時に企業継続への思いの強さも学ぶ



若手経営者としての心情を語る各氏

印刷センチュリークラブ（浅野健会長）は、百年を超えて企業継続を目指す思いを共有する企業によって、時代の変化を乗り越える情報交換の場として設立されてから、今年で5周年を迎える。JGAS2日目の10月3日、東京ベイ有明ワシントンホテルを会場に恒例の秋季情報交換会を開催し、変わる印刷業界のこれからの姿を、百年企業各社で誕生し始めた30代の経営者の考え方に求めて、「新世代経営者が考える印刷経営とビジネスモデル」をテーマに実施した。これまでの業界常識や通例を意識しない若手経営者による自由闊達な意見交換の中に、これまでの企業と業界の概念を大きく変える「芽」がすでに育っていることが痛感される業界初の企画となった。

参加した発言者は、浅野晋作氏株式会社金羊社・事業推進室室長を司会役に、矢部真太郎氏（三松堂ホールディング、株式会社三松堂、株式会社三松堂印刷のグループ代表取締役社長）、新井貴之氏（株式会社アサヒコミュニケーションズ・代表取締役社長）、南貴之氏（株式会社ケーエスアイ・代表取締役社長）の4氏。

全国50社の会員のうち30社が参加し、会長



思いを語る新世代経営者 左から司会役の浅野、新井、矢部、南各氏

となる父親からの社長引き継ぎに伴う世代間の違いによる価値観の相違、時代の変化を吸収している日常性、物事の成り立ちの速さを意識する対応力を示す各氏の発言に驚きと理解が示されると同時に、印刷の歴史を築いてきた父親が見せる直感力から、多くを学びとる新世代経営者の姿勢に安堵が示された。

約1時間の各氏発言を聞き終えて、浅野健

会長は「三人プラス一人、見事でした。ただ、1時間という時間では言い尽くせません。今回で何か感じるものがあつたと思います。また次に聞かせてください。次のセンチユリークラブは来年の5月、大阪J.P展のときです。これからあなたの方が急速に進化していく姿、成長していく姿を、その時にまた私たちに見せていただきたい。背中に背負っている子どもに教えられたという思いと、気がつけば私が背中に背負われていて、早く背中から下りてあげなければと感じました。とても頼もしく感じましたし、とても好感が持てました。ありがとうございます」と感謝の意を述べた。

親子で価値観の違い認識し合って
スピーディーな展開を心がける

浅野 おはようございます。私は、金羊社事業推進室長を務めています浅野晋作と申します。よろしくお願ひいたします。

今日は、私が尊敬する三人の社長とこれからの印刷業界を考えてみようということ、この場を与えていただきました。印刷業界を考えるほど、私はまだ社長を経験していない



浅野晋作氏

ので、何を考えればよいのかわかりませんが、私が三人の社長から勉強させていただき、自分の肥やしにしたいと思っていますので、よろしくお願ひします。

今日は進行役を務めさせていただきます。まず、皆さんから、自己紹介を兼ねてひと言ずついただければと思います。ご紹介させていただきます。私の隣は株式会社アサヒコミュニケーションズ代表取締役社長の新井貴之さんです。

新井 こんにちは。アサヒコミュニケーションズの新井と申します。本日はよろしくお願ひします。今回、自分が考えていることや、どういう方向に進もうとしているか、そういう話を皆さんと一緒にできればと思って

います。よろしく願います。

浅野 続きまして、三松堂株式会社代表取締役社長の矢部真太郎さんです。

矢部 こんにちは。三松堂の矢部真太郎です。今回、三人の若い社長ということで話をさせていただきますが、社長という立場に就いて1年がたったところで、まだまだ会長に伴走してもらっています。勉強の身ではありませんが、その中で私を感じるころ、思うことをお話しできればと思っています。よろしく願います。

浅野 最後は、株式会社ケーエスアイ代表取締役社長の南貴之さんです。

南 こんにちは。大阪から来ましたケーエスアイの南と申します。今日は、皆さまと情報交換をさせていただき、わが社の発展、印刷業界の発展につなげていけるような場になればと思っておりますので、よろしく願います。

浅野 3名の話を聞いて、社長になると話す内容と話し方が上手になっているので感銘を受けました。今日は、私自身が3名から勉強させていただきました。

この3名とはたまにお会いしてお酒を飲む

仲ですが、その席では仕事の話や印刷業界の話を中心とするのではなくて、プライベートな話が多かったです。今日は3名から、今まで聞いていなかった、経営者になってからの思いやこれからのことを聞いてみようと思っております。堅い雰囲気は似合わないもので、笑顔で聞いていただけると進めやすくなります。先輩方、よろしく願います。

まず、南さんにお聞きしたいことがあります。早速ですが、社長になってどうですか。社長になって何年になりますか。

南 2011年の8月1日に社長に就任しました。

浅野 社長になる前と比べてから、思っていた社長像と変化があれば教えてください。私は経営者でもなく役員にも就いていないので、勉強させてもらうためにも現実をお話しただけだと思います。

南 皆さんの前で話すことではないかもしれませんが、トップと二番手は明らかに違うと実感しました。その違いは、副社長以下ナンバー2は提案者で、最終的に決めるのはトップの役割です。決断の中には何億という設備投資もあり、そして人の採用、人生を担って

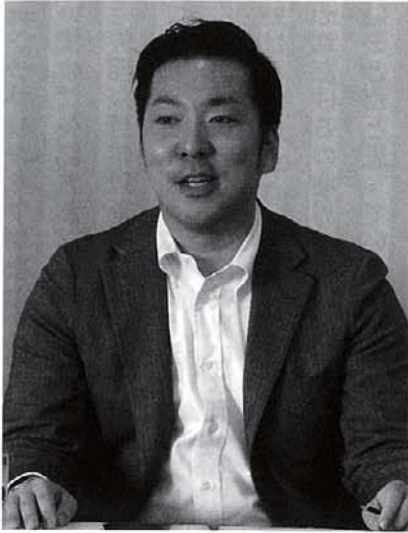
いくところでの決断もあります。

専務を経験してきて、そういうところも任せられていましたが、社長になってから決断する際は少なからず緊張して、今まで軽い考えで判断していたと実感しているところです。そのあたりが大きな違いです。

全責任がトップにくるという意味で、こういう場でも一語一句、責任を持って話をしなければいけないので非常に緊張しています。幸いにして会長がいないので自由に話をさせていただきます。その点、失言があればご指摘いただければと思っています。

浅野 南会長がいらっしゃるということで、会長のことをお聞きしますが、社長になられてから会長と社長との関係は変わりましたか。

南 私が入社したのは11年前です。それから親子の関係から経営者と被雇用者の関係になりましたが、相容れない部分もあって、日々ケンカをしていました。今日もJGASですれ違って、こちらに直行してきましたが、あまり顔を合したくない。悪い意味ではなくて、世代間の違いや時代とともに価値観が変化していると思うので、価値観の違いを認識して付き合っていけばいいと思っています。



新井貴之氏

浅野 矢部さんは、お父さんが皆さんのお話を聞く側に座っていられますので言いつらいつらと思いますので、先に新井さんからお聞きします。

新井 社長になって10月で1年がたちました。実際、社長になって多くの経験をさせていただいています。会長や副会長がサポートしてくれているので、今までと大きく変わるところはなくて、ある程度は自由にさせてもらっています。

最終的に決断するシーンは増えてきました。時代の変化が早くなっているので、スピードをもった展開を心がけています。今までとやり方が変わった部分もありますので、社員と話をしながら進めているところです。

浅野 矢部さん、いかがですか。

矢部 社長に就任して1年がたちました。ポジションにつく前は、社長は何をする人なのかを考えていましたが、実際に社長になって働き方が大きく変わったかというところ、劇的な変化はなかったです。

ただ、一つの変化として、会社の売り上げやその他の費用だけではなく、財務収支や経常収支の数字も気になるようになりました。役員だった時代も見ることができたので、本来はその時点で見なければいけない情報ではあります。その当時は社長が見ているからという甘えが自分の中にあっただけです。今は気になるので、それが大きな違いかもしれません。

また最終的な判断をしなければならぬ場面が多くなりました。以前であれば、社長に対して自分の意見を述べる中で、意見のぶつかり合いや意見が通らない事でストレスを感じることはありましたが、最終的に社長が判断したからということ、自分なりの落とし所というのか、納得感というのか、そういうところで引き下がることができました。今はそれができなくて、どちらを取っても報われない

ような選択であっても、選ばなければいけないときもあります。

判断しなければならぬ場面が多くなったのが大きな違いだと思っています。現状は伴走してもらっているので、面倒なところはうまく巻き込んで会長のリソースを使っているつもりですが、判断をする場面が多くなったのは大きな違いだと思っています。

浅野 南さんは三代目。

南 そうです。私の祖父が創業しましたが、3年ほどで不幸にして交通事故で亡くなりました。その後、もともと祖父は会計事務所に勤めていて、会計事務所の社長さんがケーエスアイの社長を歴任しましたが、1期目の会長が40歳手前で社長をバトンタッチしてくれました。今でも深い付き合いがありますが、南家に戻してくれたことには感謝しています。

浅野 創業は1947年11月で、今年で66年になりますね。新井さんも矢部さんも四代目で、新井さんのところは明治43年に創業されて、三松堂さんにいたっては明治35年です。お二人とも百年企業で、百年前のことは想像もつかない世界ですが、百年企業を背負っていく重責、歴史をどうとらえておられるか、

センチュリークラブなので聞いてみたいと思います。矢部さん、いかがですか。

矢部 百年以上続いている会社ということですが、百年間、私は何もかわっていません。当社に限らず印刷業界には何十年、あるいは百年以上という会社は多いと思います。それだけこの業界が続いてきたのは素晴らしいことだと思っています。

当然、会社を継続していく大切な役割を受け継いでいくことでは重責を感じますが、過去に対する責任はそれほど感じていません。それよりも今ある会社をどう続けていくか。今の従業員たちと会社を成長、継続させていくことが大切だと思っています。過去を否定するつもりも無視するつもりもありませんが、今後に対する責任を果たさなければならぬと強く感じています。

新井 今年で104年目に入ります。名刺をお渡しすると、百年はすごいですが、百年は私が作ってきたものではなくて、先代たちが時代に合わせてビジネスをしてきた結果だと思います。もちろん責任は重いですが、重いと思って仕事をしているわけではなく、

継続していくにはどうするか、お客さまのためになるにはどうすればよいか、今まで以上に考えて仕事をしています。

百年だからという視点では見ていません。それよりも、「今までの百年とこれからの百年と、どちらが大切か。答えは明らか、私たちが向かう先は、もちろんこれからの百年です」とホームページにも打ち出しているように、百年企業を意識せずに、むしろ、これらに対してどう向き合っていくか。

浅野 新井さんは、1年前にお父さまから事業を継承しましたが、事業を継承されたときに苦労はありましたか。

新井 事業を継承しましたが、会長がサポートしてくれているので、大きな苦労はありません。日々の意見の違いはありますが、それ以外の面では周りがサポートしてくれているので、大きな苦労はなかったです。

浅野 南さんも苦労はなかったですか。

南 社長になったことで責任がのしかかってくるのは必然的なものであって、それ以外のところでは意見の食い違いや方針の違いによる対立もあると思います。振り返ると、会長と同じことを言っていることもあります。

その段階では、会長の言いたかったこと、その真意を理解できていなかったと思います。時代や社会の構造が変化しても変わらない心理的なところ、価値観的なところが存在していたと実感しているところです。

浅野 事業を継承する苦労というよりは、先代との意見の違いやベクトルの合わせ方、そういう課題が当初はあったということですか。

南 血のつながった親子で事業継承をしているので、今までの家族関係とのバランスもあります。赤の他人が継承しているのであれば違う形もあったと思います。

浅野 矢部さん、会長とよくも悪くも異なっているところはありますか。

矢部 人格が別なのですべてにおいて異なっていますが、細かいところで感じるのは考え方や伝え方で、私は細かく考えて細かく伝えていくつもりです。それでも、従業員は伝え足りないと思っています。でも、従業員は会長に関しては、よく言えば大きく物事を考えて大きく伝える。悪く言えば雑な方だと思いますが、なぜそうなるのか。

ものを雑に考えるというのか、勘で答えを導

き出すのは、おそらく、社長業としての何十年という経験から、あるいは長く業界に携わった経験から導き出される勘であって、ただ単に右か左かを決めているわけではない。ときには環境や時代にそぐわない場合もあるかもしれないませんが、何時間もかけてディスカッションをして話し合ったり、電卓をたたいたり、そうして導き出される答えよりも、はるかにスピーディーで、はるかに精度のあるものが出てくる場合があります。

私自身は、もちろん経験や勘がないわけではありませんが、長い経験をしているわけではないので、自分が出した答えに対してそれなりの論理を持たなければならぬ。プラス、周りに伝えて理解してもらう必要があります。そういった立ち位置をとっていると感じました。

なぜそうしているのかということですが、社長の判断はもちろん重要ですが、それに沿って働いている人たちがより高いパフォーマンスでがんばってくれることで、会社がより一層成長し、元気になっていきます。働いている人たちががんばる動機、がんばるインセンティブは何かと考えると、それは

以前に比べ環境の変化によって大きく変わったと感じています。業界が右肩上がりだった時代でも、当時の社長たちは苦労や努力をさされてきたと思いますが、社員の待遇というと、がんばった分だけお給料が上がる。あるいは業界に対する安心感や会社の継続、自分が雇用されているという安心感は今よりも大きかったと思います。

現状でも成長している会社は多いと思いますが、お客さまからの要求・要望はより高くなっています。かつ、価格に関してはより厳しくなっている中で、求められる役割が大きくなっています。それを何とか乗り越えて、会社としては少しの成長、あるいは横ばい、そういう環境に置かれている会社は印刷業界には多いと思います。

待遇がよくなるのであれば、それが一つのインセンティブになると思いますが、そうではない状況の中では、それなりの納得感を持って働いてもらわなければならないのではないかと。これに関しては、やりだすとキリがないのでどこかで線を引かなければいけません。その溝を一步でも二歩でも埋めていく必要があると思っています。

浅野 たまげました。そんなことは言えません。しかも父上を目の前にして素晴らしいです。

会長の経験が導き出す直感に学ぶ社員のがんばり引き出すことを第二に

浅野 南さんや新井さんも、よくも悪くも、お父さまと違うところや似ているところは山ほどあると思います。

南 顔と形しか似ていなくて、それ以外は違うと思っています。その中で大きな違いは、矢部社長の話にもありましたが、伝え方です。私どもの会長については言う方で、逆に私は聞く方です。この違いは大きいのではないかと



南貴之氏

と思っています。

会長は右向け右と号令をかける人なのですが、必要があれば課題やその取組方を見せるような進め方もします。逆に、私は聞く方なので、社員を含めていろんな人の意見を聞く中で考えます。伝え方に大きな違いがあつて、それを社員がどう感じているか、気になつてるところです。

新井 同じように、考えがまったく違います。長年の経験から導き出された直感はずいと思ひますが、私にはマネできないと思ひています。

会長は自分が思つたことは推し進めていくタイプで、なぜやるのかという部分は説明しないので、私が社員やお客さまに説明するようにしています。説明することで社内の動きも変わり、お客さまの見る目も変わってくるので、そこは意識しています。長い経験から導き出されたネットワーク、基盤の作り方は見習わなければいけません、時間をかけないといけないので、私にできることをやっています。

浅野 矢部さんのお言葉の中にもありましたが、社員さんががんばる動機をどうつくつ

ていけばよいか。環境が変わつて以前と今は異なるというところで、矢部さんの中で、現場とのコミュニケーションにはどのように取り組んでいきますか。現場と社長との間のコミュニケーション、それが従業員さんの働く動機に結びついてくると思ひます。

矢部 生意気なことを言いながらも、まだ足りていないところがあります。私自身も得意ではないので苦労していますが、営業部門もあれば工場部門もある中で定期的にミーティングを行つています。数字やトラブルに関する報告以外に、悩んでいることや、工場に対してどう思つているか、営業に対してどう思つているか、ざつとばらんに話せる時間を取るようになっていきます。

現場の責任者からこちらの思惑とはずれた意見が上がってくることも多々あります。どちらが正しいかはわかりませんが、先ほど南社長が言つていたように、聞くというところで、聞いてくれると思つてもらえる立ち位置は持つておかなければならない。工夫しているつもりではありますが、こちらが意図していること、思つていることが伝わらないこともあつて、日々頭を悩ませていきます。

浅野 南さん、社員とのコミュニケーションはどうですか。

南 できるだけ現場とのコミュニケーションをとる中で、悩みであったり、仕事に対する創意工夫であったり、それをできるだけ反映させていきたい。そういう心がけて取り組んでいます。その中で、最近は親身になつて聞きすぎてしまうことが多かつたと感じています。それによつて本来あるべき姿や正解に近い答えがぶれてしまうことが何回かありましたので、社員と距離をとる時期もありました。

それが正解かどうか、わからない中で、皆さんにご指導、アドバイスをいただければと思つていきます。あるべき姿から流されてしまつていきます。あるいは、あまりよくないと思つてう状況に関しては、あまりよくないと思つていきます。経営者は孤独だと実感しつつも、自分が逃げているような状況になつていきます。それは嫌なので、そのことから逃げない自分を確立するためにはどうすればよいか。皆さんにお聞きできればと思つていきます。

浅野 私は今年の8月に金羊社に戻つてきました。1年4カ月間、経済産業省に出向していましたが、そこでさまざまな業種の方た

ちにお会いしました。印刷業界は、自分たちはこうあるべきだ、こうでなければならぬと、業界自体が線引きをしています。逆に、それをしていない企業は伸びているという印象を持ちました。

これからの10年、印刷業界はこうでなければならぬという話が飛び交っていますが、業界はこうあるべき、こうでなければならぬという答えはないと思っています。社会が大きく変化している中で、やっている内容は各社各様なので、こうでなければならぬという答えはあるはずがないと思っていますが、新井さん、いかがですか。

新井 業界はこうあるべきだと、一つの指標として出していくのはよいことだと思いますが、それがすべての会社に適用できるかというところではなく、地域も違えば、お客さまも違い、規模も違います。当然、いろんな形があるので、まずは、自分たちは何をしたいのか、それを社会に対してどう提供したいのか。それを考えるのが重要で、印刷業界というくくりで考えること自体、違うのではないかと。

広告業界やIT業界など、さまざまな業界

が組み合わさり、複合的な形になっていく部分は多くなると思うので、印刷だけではなく周りのことも知りながら、ジョイントできる部分はジョイントしてビジネスをしていかなければ、よい方向には進んでいかないと思っています。

浅野 矢部さん、いかがですか。

矢部 例えば、印刷業界全体の売り上げ、あるいは設備がどれだけあるか、新しい機械が何台あるかなど、全体を見通した情報は重要で、一つの役割機能としてはあると思います。ただ、業界の指針など、そういった概念は薄くなっていくのではないのでしょうか。

厳しい環境と言われている中でも、多くの印刷会社が存続して事業を継続しています。



矢部真太郎氏

多くの会社が微妙な違いの中で、価値や機能をお客さまに認められて存続していると思うので、今後はより一層、一方の方向ではなくて幅広い方向で会社が進んでいくのではないかと。それを会社が見つけて伸ばしていくかどうかだと思います。

業界としてこうあるべき、業界としてこれをすべきというのは、違うと思っています。業界としての情報発信の仕方は今後、工夫が必要になってくると強く感じています。

工場がある限り製造業の収益に注力 新しいチャレンジで軌道修正は必要

浅野 南さんは、大阪ということもあって、われわれとは地域が異なっていますが、そのあたりも含めていかがですか。

南 私もお二人と同じ意見です。大阪という地域性の話も出ましたが、私が11年前に印刷業界に携わり始めたときに、浅野社長のところで修行をさせていただいた経緯があります。当時は右も左もわからない中でお世話になりましたが、今にして思えば、半分は同じ印刷業として見ていた部分があります。立派



新世代経営者の緊張感ある話聞き入る会場

な会社で、設備であったり、印刷への取り組みであったり、経営者としての心構えであったり、今でも参考にさせていただいているので、感謝しています。

振り返ると、半分は同じ印刷業として見ていましたが、半分では異業種として見ていた部分があります。実際、取り扱っている製品

やお客さま、地域性も違います。そういう意味では、印刷や製本など、業界のくくりは、普段の仕事の上では意味がないのかもしれない。せん。

お客さまや社会にどのように役立っていくかという観点でないと、印刷だけがお客さまのニーズというところに縛られてしまうと、お客さまに対して貢献できる度合が少なくなるのではないかと。そういう意識で、枠外のところも考慮して推し進めているところです。

浅野 印刷だけではなく、印刷の枠から外れても、それがお客さまのニーズであれば提供していく。やり方は各社各様ということですね。新井さんのところは、これまでなかった部署を新井さんが作られたとお伺いしました。

新井 社長になる前から活動はしていましたが、社内を見ると、私が考えている中で、足りないこと、やらなければいけないことがたくさんありました。最初のころは人がいないからできないと言いつつしてしまう自分がいました。そういう自分とは縁を切って、言い訳はしない。

なければ作ればいいという流れの中で、そういう業界にいた経緯もあるので、まずはW

e bの部署を作りました。企画の部署もなかったのが先頭に立って部署を作りました。人材を採用していく上で、採用の部署がなかったので作りました。

時代に合わせて必要なことをリスト化して考えていくと、やらなければいけないことが見えてくるので、それを形にしていく。やりながら変化させていく。そういう形をとっていきます。

浅野 それのアサヒさんの新しいビジネスモデル、イノベーションにつながっていくと思いますが、南さんのところは、これから新しいビジネスモデルやイノベーションに関してキーワードはありますか。

南 印刷にとらわれないということはありますが、印刷が収益の基盤となるとところは確実に確保するとともに、継続して基盤強化に取り組んでいく必要があります。それに加えて、前工程の部分である企画やデザイン、デジタルではアイパットを使った開発や今話題のARなど、営業と一緒に提案できる部署を昨年の初めに立ち上げました。また、文字組版を強く展開していたので、原点に戻って、組版の専属部署を立ち上げ、それを強みに今

後は考えていきたい。

それと海外展開です。お客さまがグローバル化する中で、われわれもそれに乗じて海外展開をしていかないと、特に製造業のお客さまについては海外進出、現地調達という流れを食い止めることはできないので、グローバル化に対応すべく、今年の4月からタイに事務所を設立して展開しています。企画・デザイン、組版、海外展開、三つの部署を新しく立ち上げました。

浅野 矢部さんが考える新しいビジネスモデル、イノベーションがあればお願いします。

矢部 今、製造業という足場を強くすることに力を入れています。もちろん、日々流れる情報の中で引掛かるものやタイミングがあれば新しいことにもチャレンジしていきたいと思っています。

印刷業は、厳しいと言われている中ではあります。製造業の足場の部分を詰めていけば、まだまだ収益が出てくる業界ではないか。例えばWebの会社など、コンテンツを扱っている会社は1年たつと売り上げが半分になってしまうこともあります。印刷会社は、売り上げが上がったり下がったりしますが、

まだまだ緩やかな中で、努力すれば修正が可能です。

工場がある限り、製造業としての収益を上げていかなければ会社の継続はありえませんが、ただ、過去と同じ働き方を続けていくことで自社が今後も安定的に成長していけるかどうかという疑問でもあるので、新しいチャレンジや細かい部分での軌道修正が必要だと思います。

浅野 大御所の前で何を話そうか、1時間もたないかもしれないと考えていましたが、すでに55分ほどたっています。いくつかテーマが残っていますが次回に持ち越して、最後にお三方にお聞きしたいのは、これからどういう会社を作っていきたいか。各社の今後の展開でもかまいません。または、こういう企業像、こういう会社を作りたいということがあれば、最年長の南さんからお願いします。

南 「明るく、楽しく、元気に」が会長のモットーであり、同時に会社のモットーでもあります。社会情勢等々による業績不振も相まって理想とは違うのが現在の状況ですが、「明るく、楽しく、元気に」を実践できる会社にしていきたい。それが社員の幸せにつながる

のではないか。給与、やりがいのある仕事の創出、社会に貢献できる人づくり、これを実践してこそ社員の幸せにつながるのではないかと。まだまだヒヨッコ、6年という会社ですが、百年継承という指標の中で永続して実現できる会社にしていきたいと思っています。

新井 会社のミッションとして「伝える・伝える」専門集団になるということを大きく掲げていて、Webサイトや社内外を問わず、いろんなところで発信しています。

重要な部分はコミュニケーションの活性化です。社内のスタッフとのコミュニケーションもそうです。お客さまがその先のお客さまとどのようにコミュニケーションをとるか、それが重要になってくると思います。

「伝える」に焦点を当てています。当然、伝えるためには伝えなければいけないので、それを皆で考えて、そのためには何をしなければいけないのか、日々対話をしながら進めていきたい。

そこで必要なのは目的、何のために印刷物を作るのか。お客さまは目的があるから印刷物を作ります。それを皆で考えていくという部分で、コミュニケーションに力を入れてい

きたい。そこでのサポートは、印刷だけではなくWebもあるかもしれません。メディアの中でも手段があると思うので、製造はもちろんですが、上流の部分により力を入れていこうと考えています。

スタッフも、今までは製造がメインだったので、いきなり上流の考え方はできません。教育しなければ成果は出ないので、社内の教育体制を見直し、一歩でも近づけるように力を入れていきたいと思っています。

矢部 よくある社長像というかイメージとして、乱暴で、思い込みが強く、自分勝手、人の話を聞かない。決してうちの会長のことを言っているわけではありませんが、軸にあるのは思いの強さだと思います。思いが強いからこそ、ちょっとしたことでも腹を立てます。思いが強いからこそ、自分の意見を通そうとします。

今の環境の中で、その思いをどうお客さまに伝えていくか。どう会社に浸透させていくか。まずは私自身ももっと思いを強くして、それを周りに理解してもらえようようにしていく。抽象的ですが、そういう会社になればと思います。

浅野 今日はありがとうございます。私が一番勉強させていただいたと思っております。お聞き苦しい進行だったと思いますが、お付き合いいただきまして心よりお礼申し上げます。今日はありがとうございます。

参加者の声

印刷をより成長、進化させて

石田会長 どうもありがとうございます。

私も印刷会社という四代目、大日本スクリンという会社という三代目です。会長がいますが、二頭政治はやめようというところで、私の仕事には一切関与しませんでした。先代が作ってきた道は先代にありますから、よいところは踏襲しながら、新しい時代は完全に印刷業界は変わっています。明治元年からなので創業140年を超えています。銅版印刷からスタートして石版印刷、オフセット印刷。インクジェットで刷り上がった印刷物をルーペで見るのが従来の印刷会社の人たち。インクジェットで出てくる印刷物はルーペで見るものではない。

技術、イノベーションが変化しています。

新しい時代、パワフルに、印刷をより成長、進化させてください。ありがとうございます。

浅野会長 三人プラス一人、見事でした。ただ、1時間という時間では言い尽くせません。今回で何か感じるがあったと思います。また次に聞かせてください。次のセンチュリークラブは来年の5月、J.P展のときです。これからあなたの方が急速に進化していく姿、成長していく姿を、その時にまた私たちにを見せていただきたい。

背中に背負っている子どもに教えられたという思いと、気がつけば私が背中に背負われている、早く背中から下りてあげなければと感じました。とても頼もしく感じましたし、とても好感が持てました。ありがとうございます。



浅野健会長