

Report

日本ドキュメントサービス協同組合連合会次世代委員会主催
近畿ドキュメントサービス協同組合次世代育成事業委員会共催

《ハイブリッド型
セミナー》

第6回 人材育成教育セミナー

- 日 時 2022年4月13日(水)
●会 場 富士フイルムビジネスイノベーションドキュメントコア大阪
●講 師 DS連次世代委員会 小川 広高氏(株式会社太陽社 専務取締役)



株式会社太陽社 専務取締役
小川 広高 氏

日本ドキュメントサービス協同組合連合会次世代委員会主催人材育成教育セミナーの最終回となります第6回がリアルとZoomのハイブリッド形式で開催されました。

講師は、DS連次世代委員会の小川広高氏(株式会社太陽社)。テーマは「戦略立案とマーケティング手法の融合～マーケティング手法の活用により自社で何をすべきか?を明確にして戦略/戦術を考える～」です。途中、元富士フイルムビジネスイノベーション株式会社古屋淳氏とのクロストークを交えながら、小川氏が今まで実践してきたことを語るなどたいへん実践に即した内容でした。

セミナー後は会場を移し、情報交換会が行われました。久しぶりのリアルの場ということで、皆様笑いを交えながらの楽しい交流となりました。最後は藤委員長のご挨拶と一本締めで終了しました。



Report

理事会のご報告

第 669 回

- 日 時 令和4年3月28日(月) 17:00～18:30
●場 所 近畿DS協同組合会議室
●出席者 理事数15名 出席理事数11名

1. 報告事項

- 1-1. 第668回理事会議事録承認報告
1-2. 富士フイルムビジネスイノベーション(株)営業体制 変更の案内の件
1-3. ダイヤミック(株)担当者変更報告

2. 各事業委員会より報告及び協議事項

- 2-1. 広報事業委員会
・KDSMEWSNo.302 発行報告
・ドキュメントサービス川柳審査結果報告
2-2. 次世代事業委員会 3/9(水) DS連人材育成セミナー第5回報告の件
2-3. 共同購買事業委員会
・副資材価格変更の件
・キャノンマーケティングジャパン(株)4月号チラシの件
2-4. 共同受注事業委員会 4/8(金) 共同受注事業取引業者打ち合わせの件
2-5. 次年度2022年度事業計画案を見据えた収支予算案承認の件
2-6. 総会について

3. 会計関係報告

4. その他

5. 次回三役会・理事会等日程

第 670 回

- 日 時 令和4年4月25日(月) 17:00～18:00
●場 所 近畿DS協同組合会議室
●出席者 理事数15名 出席理事数11名

1. 報告事項

- 1-1. 第669回理事会議事録承認報告
1-2. 富士フイルムビジネスイノベーションジャパン(株)販売キャンペーン報告
1-3. 事務局員昇給の件

2. 各事業委員会より報告及び協議事項

- 2-1. 次世代事業委員会 4/13(水) DS連人材育成セミナー第6回報告の件
2-2. 共同購買事業委員会 副資材価格変更の件
2-3. 共同受注事業委員会 4/5 大阪公立大学担当様面談及び 4/8(金) 共同受注事業取引業者打ち合わせ報告の件
2-4. 教育事業委員会 キャノンマーケティングジャパン(株) iPカレッジオンライン開催の件
2-5. 広報事業委員会 KDSNEWSNo.303号原稿案の件
2-6. 令和3年度事業報告及び次年度2022年度事業計画・収支予算案 について
2-7. 総会について
2-8. 今年のFB/FBJ役員研修会の日程・内容について
2-9. 販売管理ソフト修理の件
2-10. 確定拠出年金法改正オンラインセミナー ※企業担当者、労務士向け開催について

3. その他

4. 次回三役会・理事会等日程

リベンジ 第59期 通常総会・座談会・懇親会(リアル)のご案内

皆様のお越しをお待ちしております。

- 日 時 令和4年6月8日(水)
●時 間 総会 15:00～16:00 座談会 16:00～17:30 懇親会 18:00～(予定)
※座談会は「DXはDS業界に追い風になるか?」と題し、副理事長をはじめパネルディスカッション予定
●場 所 THE GARDEN ORIENTAL OSAKA



No.303
2022年5月13日発行

Report

2022年組合理事アンケート

近畿ドキュメントサービス協同組合ニュース

KDS NEWS

5
May

<https://www.kinkid-s.jp>
●発行 近畿ドキュメントサービス協同組合 ●住所 〒541-0043 大阪市中央区高麗橋1-5-6
●TEL 06-6201-4766 ●FAX 06-6201-4768 ●E-mail info@kinkid-s.jp



先日、組合は、「ビジネス環境の変化と会社経営について～2022年組合理事アンケート」を実施し、コロナ禍、人手不足、リモートワークの恒常化等ビジネス環境の変化に対する取り組み、悩みなどを回答してもらいました。

今月のKDSニュースでは、このアンケートの結果を取りまとめ、組合員・賛助会員へ発信することにより、問題意識を共有し今後の参考にさせていただければと考えております。

1 現在、会社で困っていることは何ですか?

【受注減少】

- 全体的な受注減
- コロナによるイベント・展示会等の減少で受注減
- 各得意先のデジタル化推進による紙の仕事の減少
- ペーパーレス化の加速でPOD売上が減少
- 複写機等の販売額減少
- 大手顧客オフィスの空洞化で受注減少及びCAV減少
- コロナ禍による先行き不透明でOA機器の顧客買い控え
- テレワークで発注者が出社せずコミュニケーションが取れず仕事がもらえない
- コロナ禍で役所の予算がコロナ対策費に回され仕事がもらえない
- 売上が大口案件頼りなので、その案件が獲得出来なかったら経営上厳しい
- 受注の山谷が大きすぎる(年度末と年度明けの売上差が大きすぎる)
- 価格破壊が行き過ぎて事業そのものが消失の危機

【人材】

- 若手人材、営業人材の確保が一層厳しい
- 若手人材の採用難による中堅層不足と従業員の高齢化
- 若手の社員の早期退職
- 制作部門の教育、特にオペレーター育成(データ修正、デザイン等)が難しい
- 人材育成が難しい
- 女性の役職登用が進まない

【仕入・資材】

- 材料、資材の値上げ
- 半導体等の不足による複合機、ネットワーク商品等の供給停止や納期遅れ
- 感染症対策や社用車使用時のアルコールチェックなどの費用増大

【その他】

- 顧客へのコンタクト手段の多様化への対応(リモート営業、オンラインセミナーなど)
- メーカーの姿勢が変化していることによる関係性の継続が今後どうなるのか不安
- 技術の進展や顧客の要望による既存ビジネスの高度化への対応
- 今後の経営環境の予測が難しい
- 新戦略の策定と実施は次世代を中心に試行錯誤している
- 会社方針、営業手法、マネジメント文化の徹底が難しい

この設問に対しては、多数の回答が得られました。大きく分けると2つの大きな課題が見えてきます。

1つはコロナ禍を契機にビジネス環境が変わったことによる売上減少、もう1つは人材難です。特に30代以下の男性若年層の採用難は深刻で、将来会社の存続に関わる問題になるだけに各社の苦悩が読み取れます。その他は材料値上げや営業手法の悩みなどです。

2 会社の中で今後変えていきたい点は何ですか？

【新しい取り組み】

- 新商品、新サービスの開発
- ネット受注のシステム構築
- 既存事業の関西からの脱却
- 専門性の高い業務への更なる特化
- リモート商談、ハイブリッド商談を増やす
- 顧客情報収集の強化→提案力強化
- 既存顧客への新規商材の売り込み
- デジタルの上流の仕事への取り組み
- 大口以外の得意先を増やす努力

【人材育成】

- 社員教育の充実
- 商材よりも人間力構築
- 社員の知識力 & 提案力の強化
- (社員教育の充実による) 若手社員の定着率の向上
- DXを活用した社内生産効率アップとデジタル人材育成、営業展開



【経営管理等】

- 多様な働き方における、生産性管理、パフォーマンス管理
- 働き方をデジタル化することで勤務時間を有効活用する
- 制度・規程・仕組みの更なる見直し
- 売上管理ソフトの見直しによる会計ソフトとの連動とソフトの一元化
- キントーンとサイボウズを使った営業管理
- SNSでの社員の魅力発信を更にバージョンアップ
- フリーアドレスオフィス化の検討
- お客様情報の管理方法の見直し
- スムーズな事業承継
- 計画達成への食欲さや新しい取り組みへの継続力の醸成
- 顧客×従業員(営業・業務・管理)×経営層のコミュニケーションの量と質を高める
- 社内提案活動の活性化

この設問に対しては、新商品・新サービス・ネット受注などの新しい取り組み、人材育成、デジタル時代に合わせた経営管理等の回答が多くを占めました。

3 会社の将来(ビジョン)について教えてください

- 提供サービスの業務品質の向上
- 継続性あるサービス業務の開発
- 他業種との連携サービス模索
- 地域密着に特化した営業の強化とWEBショップ等による幅広い市場展開をハイブリットで
- ネットを通じたオンラインショップの運営による業績の拡大
- お客様のニーズを的確につかみ、幅広くお役にたてるビジネスコンピニを目指したい
- デジタル技術を活用して、新たなビジネスにチャレンジしていきたい
- 地域に必要な企業となる。
- 社会貢献活動に積極的に取り組む
- 日本の自給率向上に繋がる有機栽培の農家との連携を図る
- オフィスやドキュメントサービスに留まらない形でのお役立ち
- 関西以外での事業拡大
- 次世代対応の商品やサービスの導入をしながらも既存事業のプロフェッショナル化を進める
- 紙メディアは減少するが完全にはなくなる、必要とされるものを提供できる技術は保持する
- 次世代に移行する時期であり次世代の考えにより日々活動をしている



- お客様と共に成長発展できる企業を目指す。
- 社内伝票を8割電子化
- 商品群の売上比率の変動と時期主力商品の育成
- 営業での女性管理職を輩出
- デジタルサービスの会社への転換を模索している
- デジタルの上流の仕事への取り組み
- 社員に対し5年後、10年後のビジョンを提示できなくて困っている

この設問に対しては、明確なビジョンを持っている会社と、そうでない会社とで回答に差が出たと思います。何となくこんな方向を考えている程度ではなかなか文章で回答するのが難しいからです。そのあたりの苦悩も回答からうかがえます。

4 働き方改革について、具体的な取り組みを教えてください



【有給休暇・時短】

- 土曜日は完全休暇
- 積極的な有給取得の促進
- 残業は35時間以内
- 指定有給取得日、半日有給休暇制度により有給休暇取得率の向上に努めている
- 管理職だけでなく本部機構からの残業時間指導体制の構築
- 土曜日や連休飛び日での有給休暇取得の推進

大きく分けて、有給休暇/時短に関するものと、効率化/生産性向上に関するものが回答されました。休日や残業、有給は採用にも関わることですので、各社様々実行されているようです。生産性向上面は、モバイル・クラウドなど様々なツールを利用して効率化を図るべく模索している状況が読み取れます。

【生産性向上等】

- テレワークの有効な活用の在り方研究
- 平日の生産性向上につながる、パフォーマンス評価制度の取組
- 「DX」や「SDGs」への取り組みを利用しながら社内作業効率アップ
- 営業すべてにタブレット端末とスマホを提供し、外出先から仕事の出来る手段を提供
- 経理システムをfreeeに移行し、給与計算は外注化、数字は税理士事務所とクラウドで連携
- モバイルPC導入で業務の効率化
- 勤怠管理のクラウド化導入により残業管理、勤務時間の見える化
- 一人に負担がかからないよう相互に応援(スキルトランスフォーメーション)
- 社内システムと業務連絡会議による納期調整
- 健康経営を推進して「健康経営優良法人認定制度」への挑戦
- 業務内容の共有化と平準化
- フレックスタイム制導入を模索している
- 受注産業ゆえに計画生産、計画配置が難しい



5 ドキュメントサービス業として、新しい取り組みはありますか？

- デジタルプリントについて上流である広報物の企画、デザイン
- デジタルプリントでの出力物に特殊加工を加えた商品の提案
- Web入稿による集中処理の調査、検討
- 印刷DXによる時間外無人稼働の調査、検討
- DX実現に必要な「小さなソリューション商品」の提案
- DX定着後のビジネス機会の創出を狙う
- ワークフローの自動化、効率化の積極的推進
- 市場特化型のサービスの開発
- ネット通販サイトをスタート
- 電子化事業、スキャン業務に注力
- 単純スキャンから付加価値をつけた提案を模索
- デジタルサイネージサービスの運営
- 4×5フィルムの超高画質デジタル化
- フィッシュフィルムの超高画質デジタル化
- アルバムのページ単位の超高画質デジタル化

- 波打ち劣化マイクロフィルムのデジタル化による救出
- 協力会社(仲間)を増やす
- データの作成、修正は内製化だが出力は基本外注化に方向転換
- 複合機販売は大手を中心とする
- 経営者に向けたオリジナル商品の拡販
- 制作部門、特にオペレーター育成(データ修正、デザイン等)
- 顧客リストの活用による新業務提案
- 女性の役職登用
- 公的助成金、制度の積極的活用により、設備投資リスクのヘッジ
- 新しい取組はまだない、模索中

具体的な取り組みから方向性的なものまで様々なことが回答されました。各社の特色によりいろいろ模索されているようです。この取り組みを、本業を補うくらいの大きな柱に育てていくのが、また大きな課題になっていくと思います。



6 会社のBCP(事業継続計画)についてお聞かせください

【緊急/災害時対応】

- ISO活動を通じた、BCP計画の策定と定期的外部監査の実施
- 遠隔地域間でのサービスの標準化と、サーバー管理、クラウド化の推進など
- ISMS、プライバシーマークを取得してBCP計画も策定
- 基本社内資料はデータ化し、クラウドで共有、どこからでも社員が共有できる仕組みを構築中
- BCP計画などは特にないが、緊急事態に関しては各拠点の情報を共有し、常に応援体制を整備している。
- 感染症対策でのBCPマニュアルは作成済み、実体験での対応済み
- 緊急連絡網の整備済
- 台風などで交通網ストップ時の対応策定済み
- 拠点での緊急事態応援体制策定済み
- 特に手は打っていない

【事業継承】

- 5年のうちに完全世代交代を目指す(すでに持ち株は50:50に)
- 中小企業の一番の課題である。折角の継承者には苦労はさせても希望も与えたい。
- 社外の専門スタッフの知識、知恵は大事、しかし重要なのは「現経営者の覚悟」
- 事業継承に関しては現在7割完了、次々世代への方針は検討中
- 事業承継についてそろそろ考えなくては、と思っているが具体的に動いていない

緊急時/災害時対策については策定されている会社が結構多く驚きました。温暖化により気候が極端になってきていますので、他人事では済まされないということかと思います。事業継承については進行中の会社、考える時期に来ているが具体的に動いていない会社など様々です。

今回のアンケート結果と自社の状況を照らし合わせて、今後の会社経営の参考にしていいただければ幸いです。