

2011年もまた日本経済は少し、10年後に生き残る会社は明るい材料に乏しく、景気回復の足音は聞こえてきそうにならぬ。そのため、印刷業界も依然厳しい経営環境が続くものと思われる。市場の成熟化、少子高齢化、メディアの多様化が進む中、全日本印刷工業組合連合会では、10年後の印刷業界の在り方をまとめた提言書「産業成長戦略2010・ソリューションプロバイダーへの進化」を発表した。提言書では、10年後の印刷市場規模は24%減(4・6兆円)となり、印刷会社8千社・従業員10万人が減る。少し、10年後に生き残る会社は現在の70%であると言及した。そして、生き残りをかけて変革するために、新たなビジネスモデルを構築し、顧客志向に基づいたソリューションプロバイダーとして価値提供をしていくことを求めている。ただ、こうした印刷会社が今後進むべき道・おり、すでに十分に論を尽くした感がある。もはや建前論や様子見をする猶予は残されているとは言い難く、今必要なことは、これまでの提言や議論を踏まえ、自事業を進化させるための具体的な行動である。そのためには、まず着脚下、足元を見つめて自社の強み(技術・情報)を向上させていく。印刷会社の将来を担う社員全員が参画して検討することが望ましい。そして具体策を策定し、直ちにクライアント(1社でもよい)に対して実践してみる。たとえ試行錯誤が伴っても粘り強くP D C Aを廻しながらクライアントの課題を解決するために徹底して自社商品・サービスの価値を向上させていく。印刷会社一社モデルケースを作っていくことで自社の進化、将来の姿が見えてくよう。ゲーム感覚でも良いではないか。まずやってみることが肝心である。

情報価値創造業として 課題解決型営業育成を

減(4・6兆円)となり、印刷会社8千社・従業員10万人が減る。これはこれまで頻繁に行われてきた

・ノウハウ等)を明確化する。そして、その強みを活かしながら、印刷業ではなく情報価値創造業としての枠組みで、今後クライアントや社会が抱える課題を解決するために自社は何かを提供可能か、自己完結が至難であれば他社や異業種との協業も含めて見極める。この作業は、経営者のリーダーシップの元、自



株バリューアシスト
ジャパン代表取締役
伊藤直行氏

弊社では、ソリューションプロバイダー=課題解決型営業の育成支援事業を展開し、研修等を通じて印刷ソリューション営業の具体的な方法論を提供しているが、本年も印刷業界が進化するための一助になれば光栄である。

識者からの提言

業界識者が提言する今年の課題