



# 「不進不存」に向かって 日本の印刷産業の今後を考える

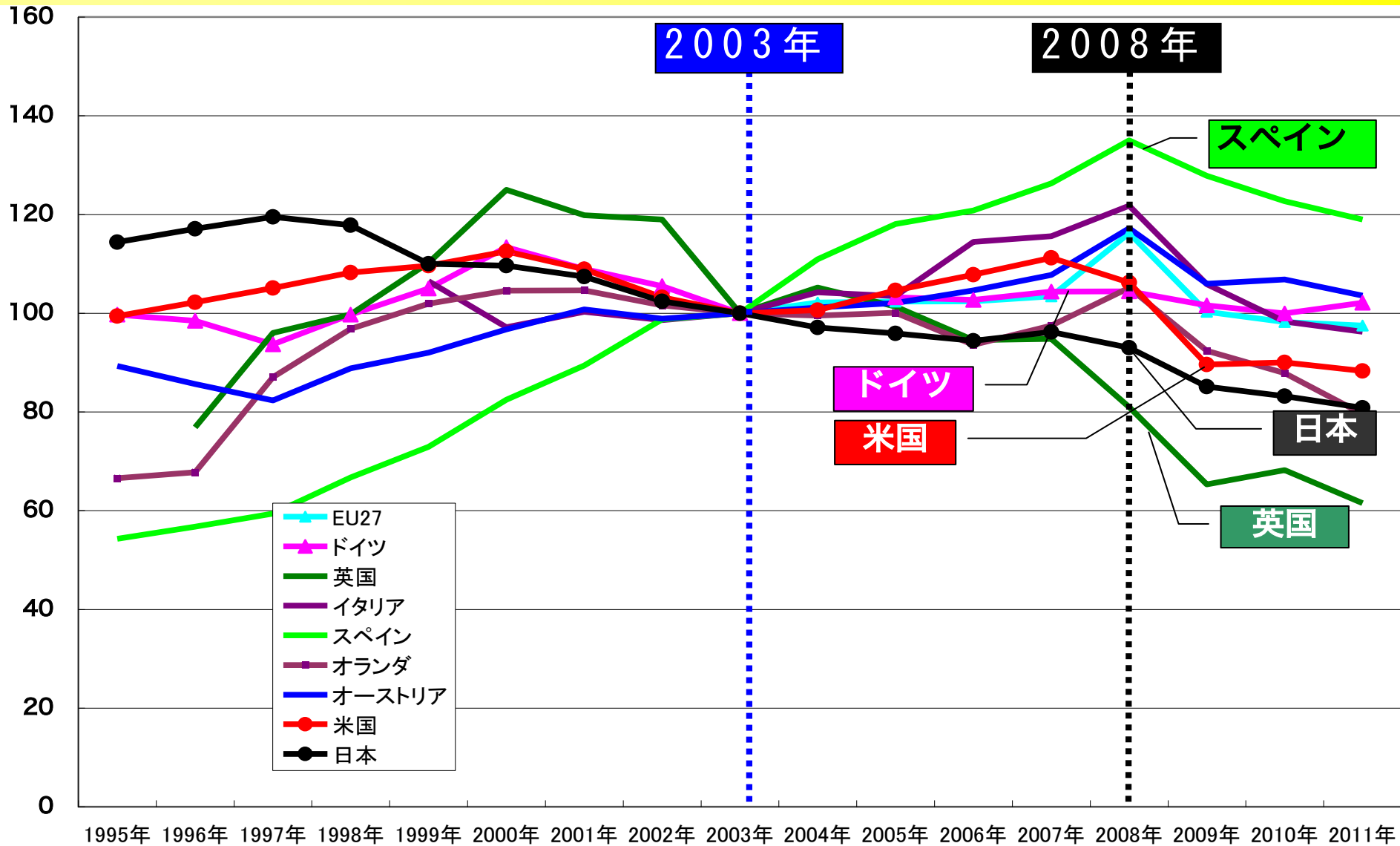
2013年2月

レディバードクラブ

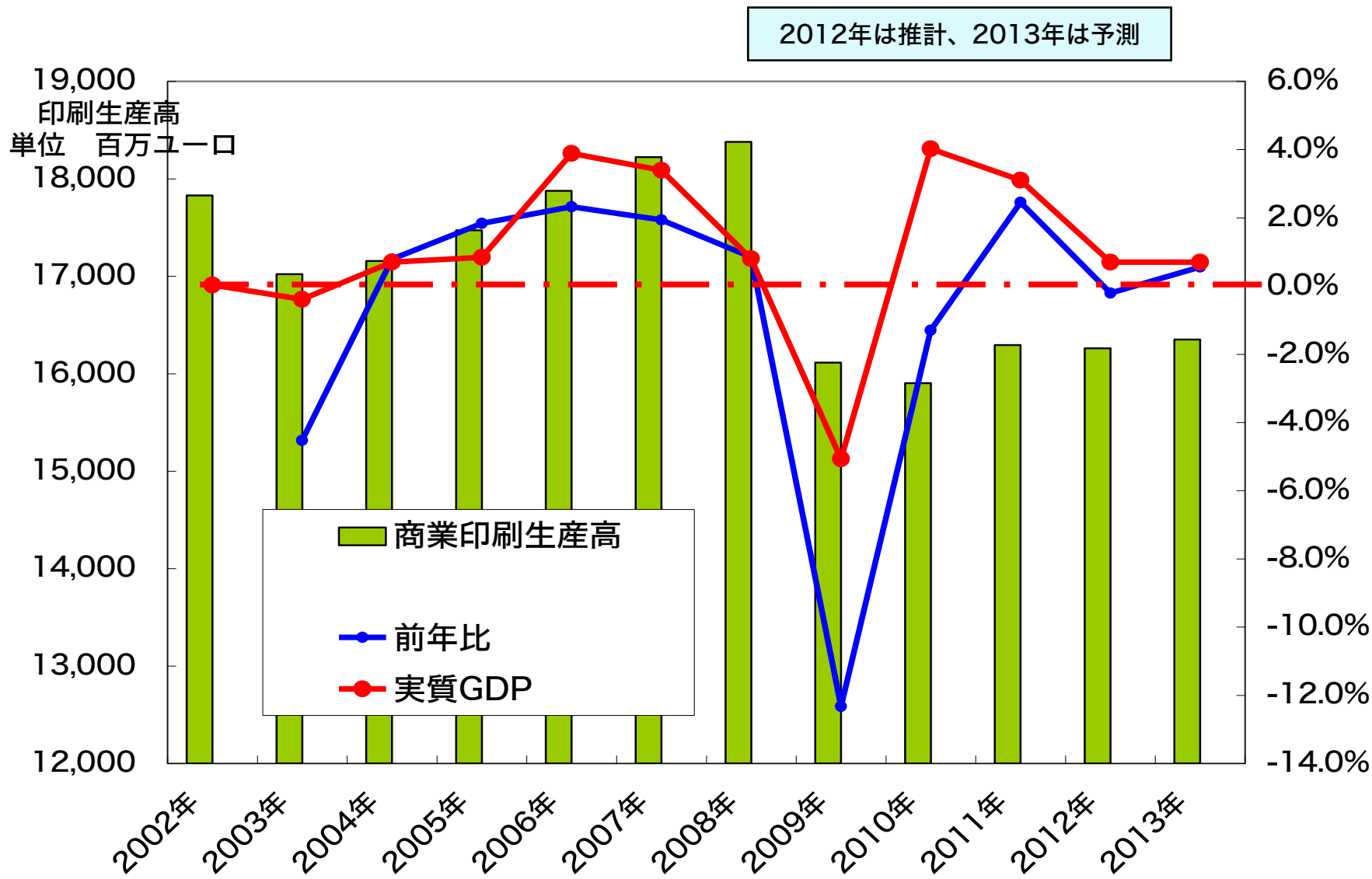
名誉会長 石田 明

# 先進国の印刷出荷高推移

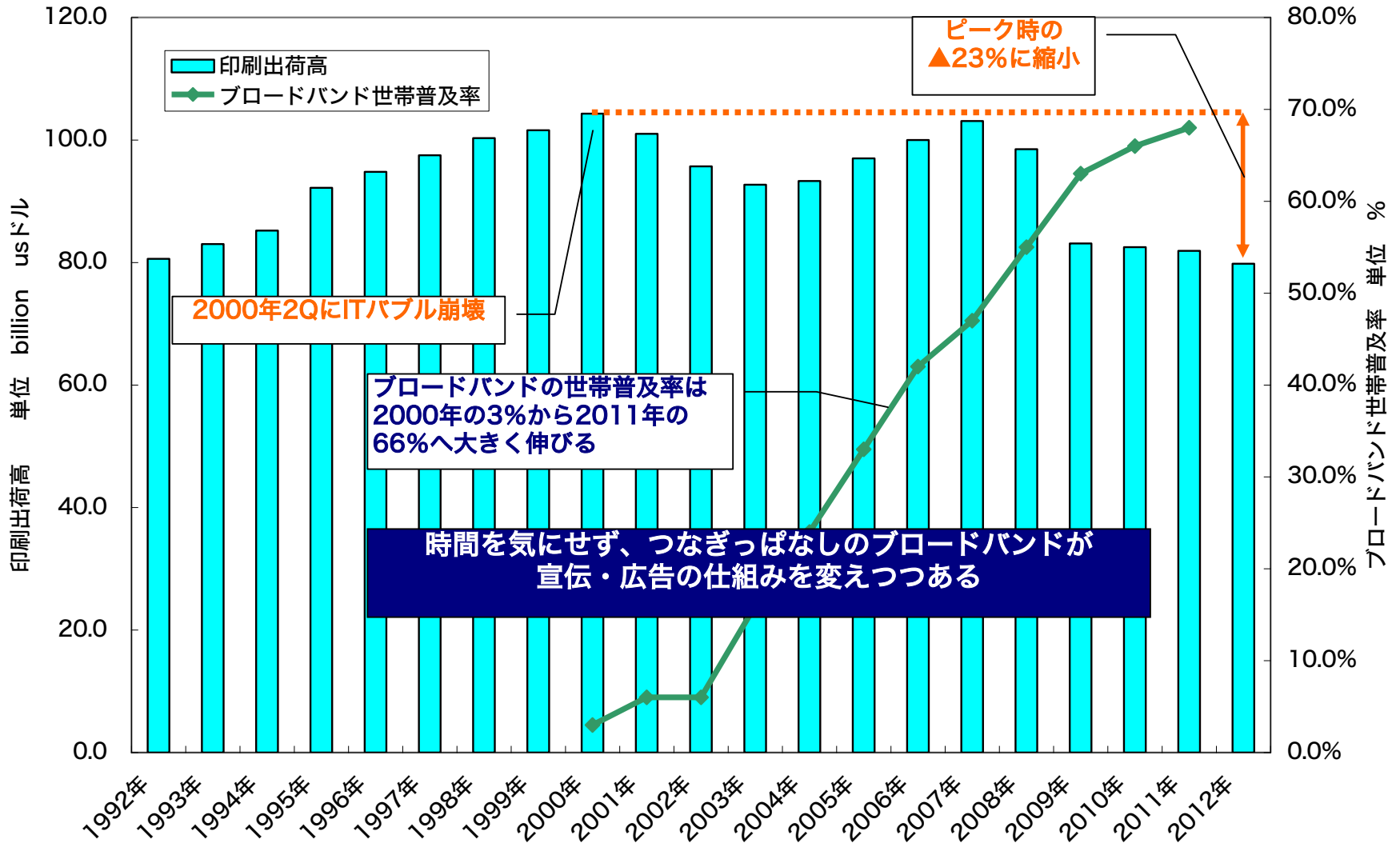
## 2003年=100としたとき



# ドイツ 商業印刷 出荷高推移



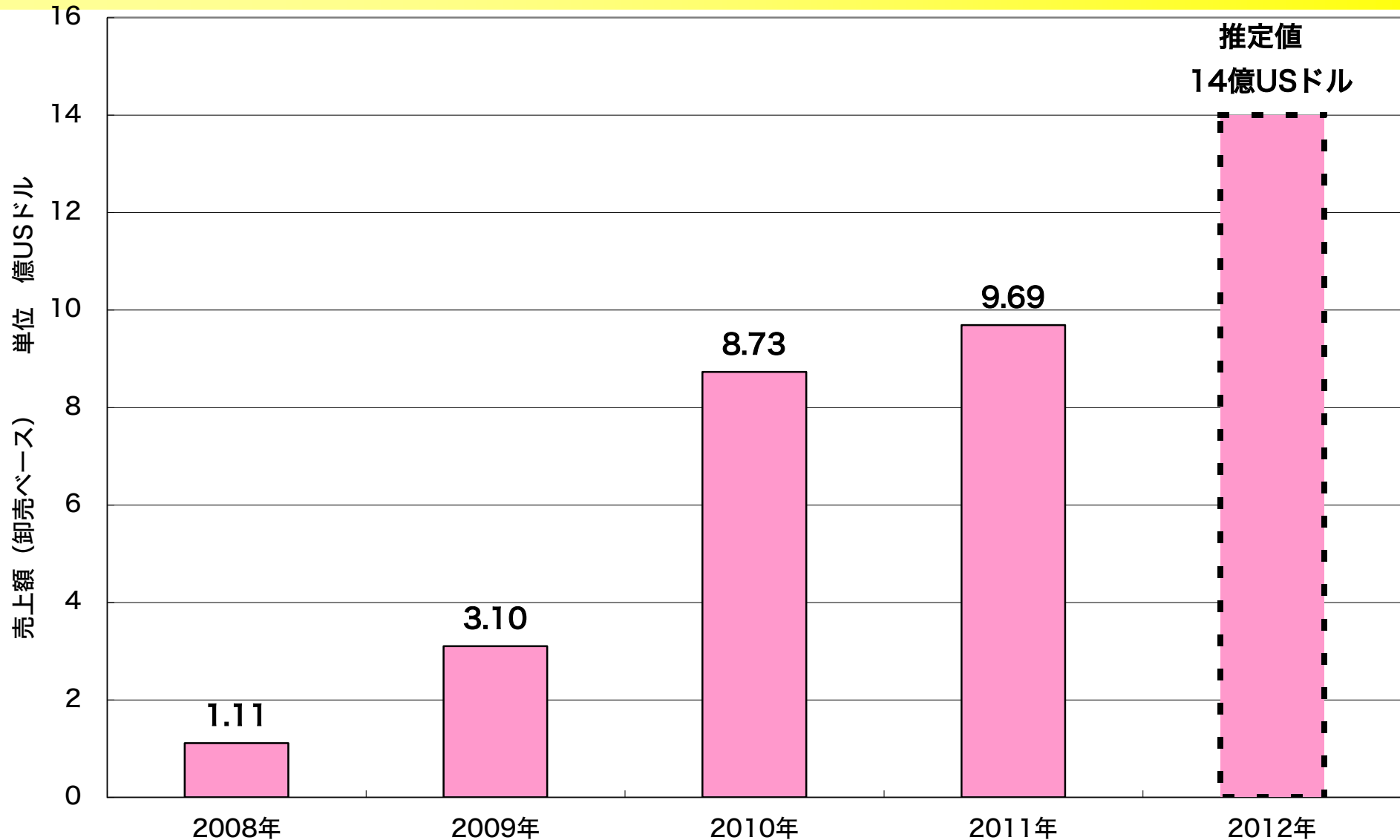
# 米国 商業印刷 出荷高推移



出所 米国 商務省 2012年9月データ

米国 PEW Research Center 2012年4月データ

# 米国 電子出版 卸売高推移

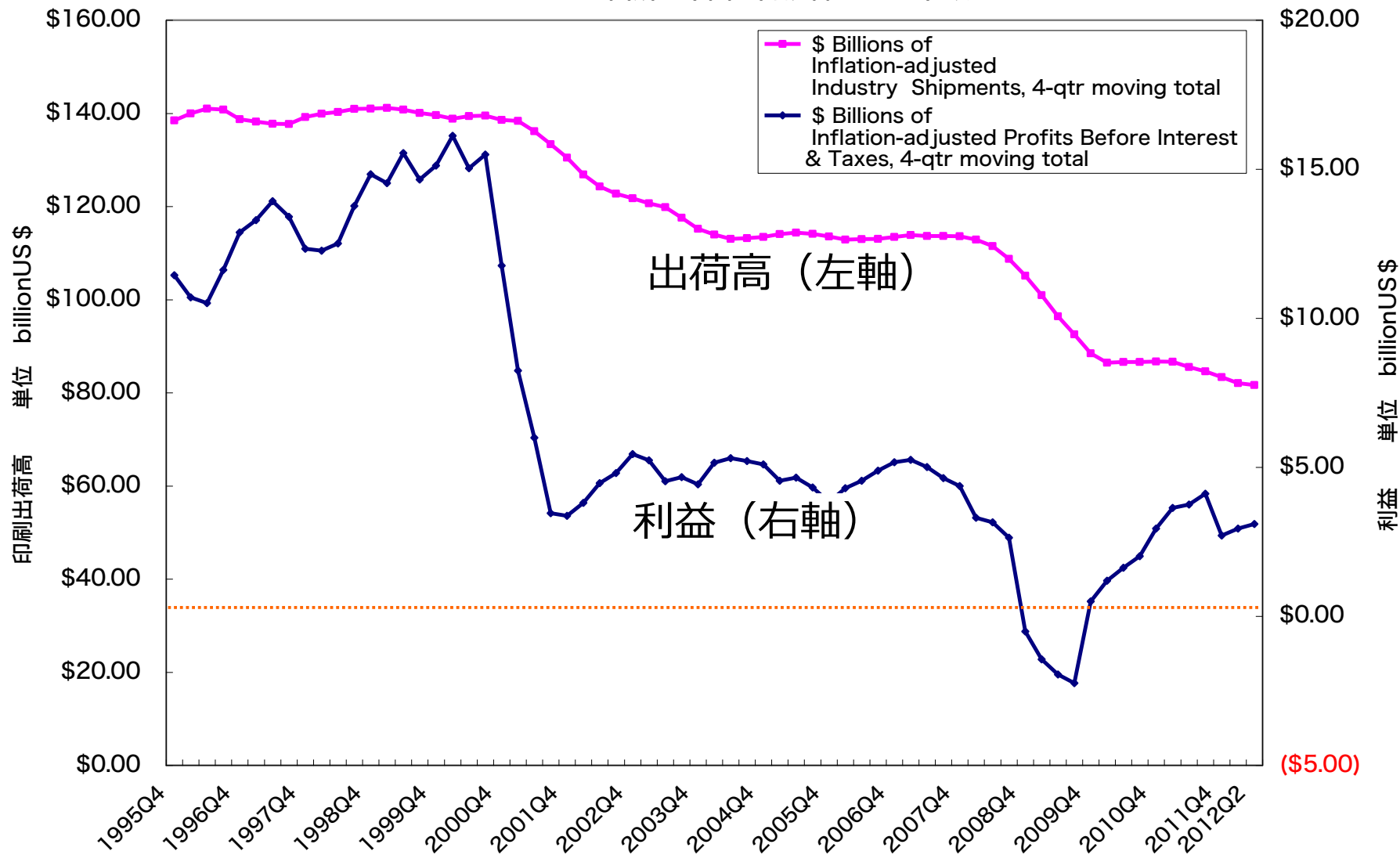


出所 米国 商務省 2012年9月データ

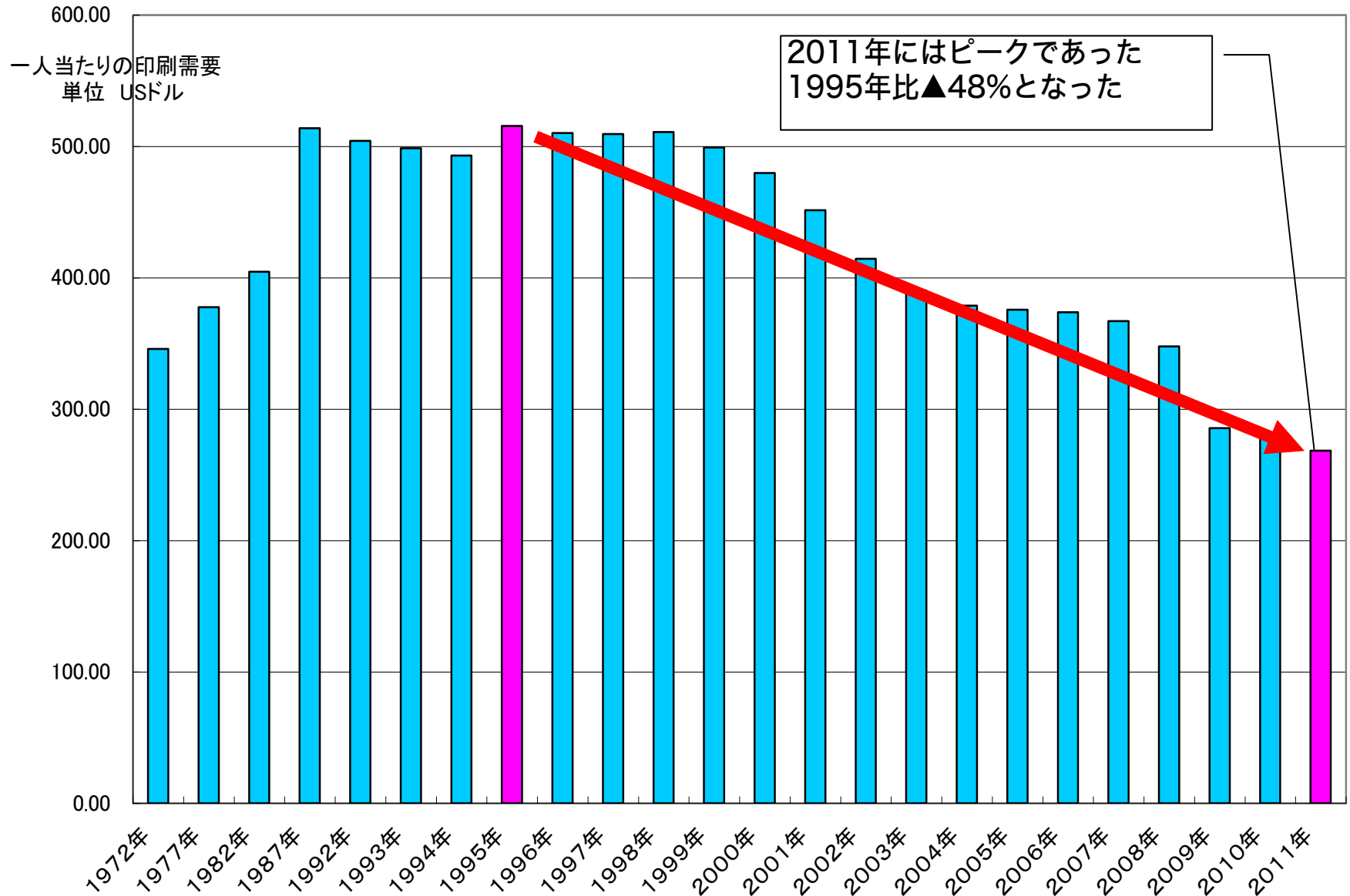
米国 PEW Research Center 2012年4月データ

# 米国 商業印刷 出荷額・利益の推移 (四半期移動合計推移)

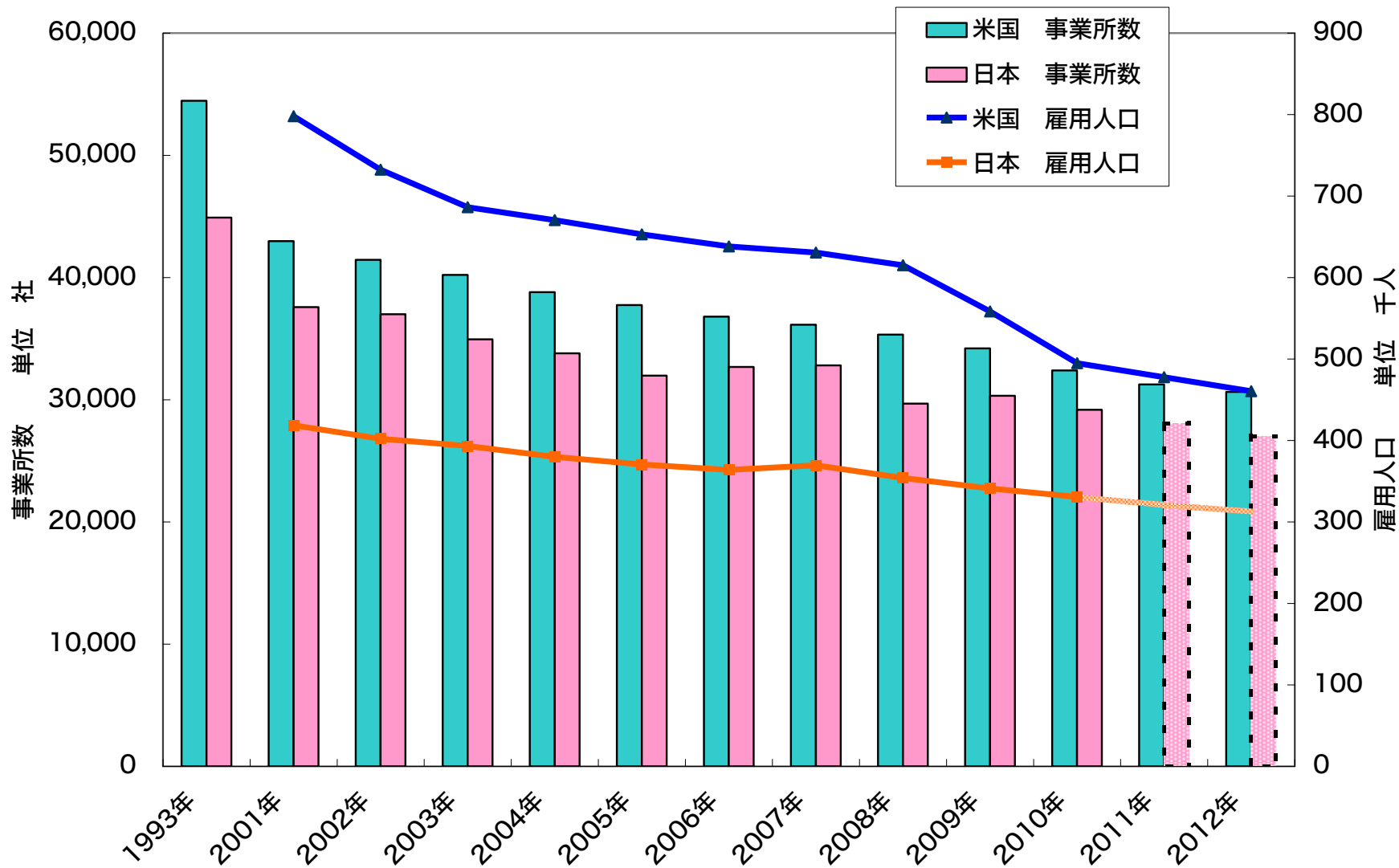
出所 米国 商務省 2012年9月データ



# 米国 一人当たりの印刷需要（新聞を除く）



# 日米印刷産業 雇用人口と事業所数

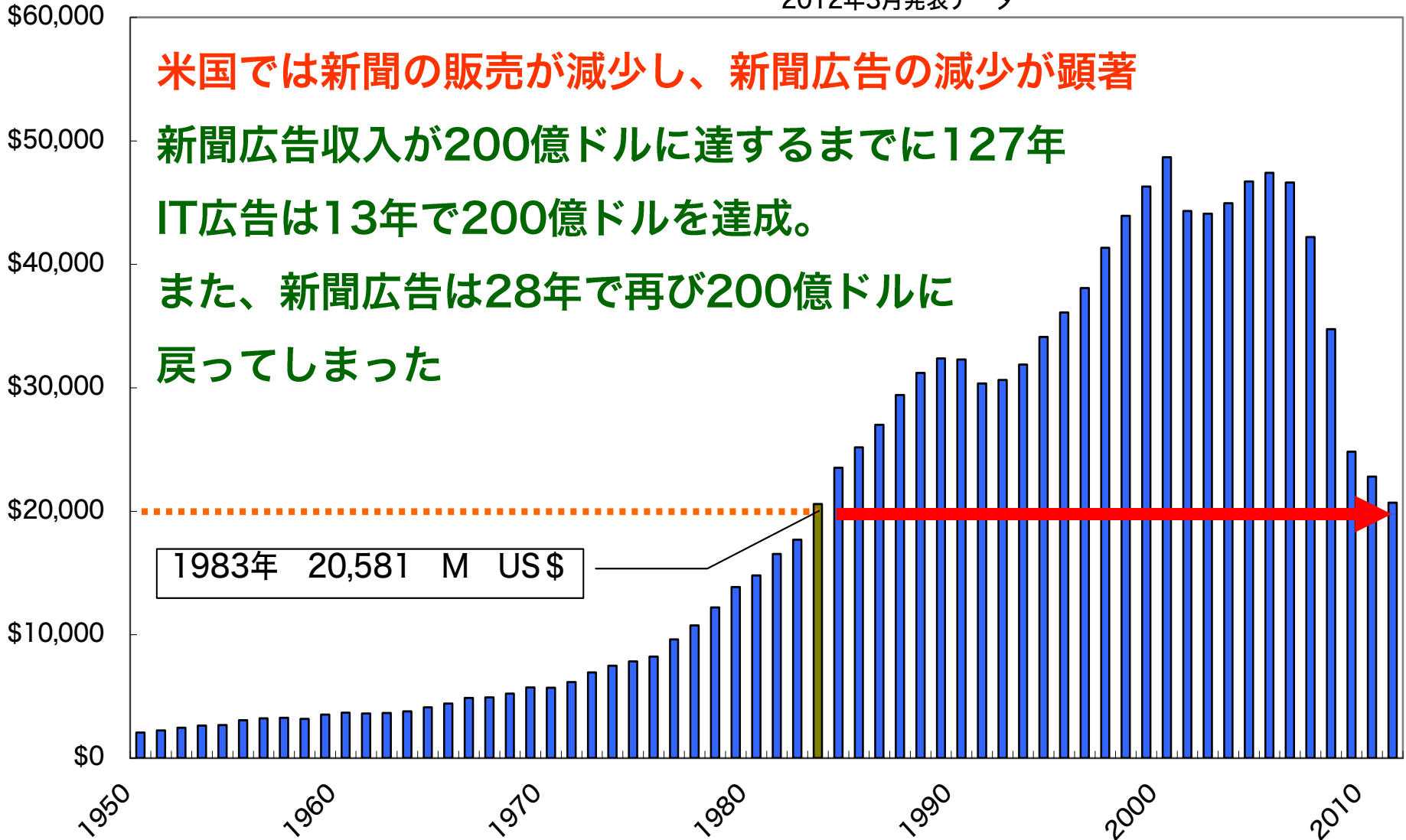




# 米国 新聞（紙版） 広告収入の推移

広告収入  
単位million US\$

出所 NEWSPAPER ASSOCIATION OF AMERICA  
2012年3月発表データ



# 米国の印刷会社の取り組み（PIA報告）

## ◆米国の優良印刷会社の取り組み

### ■米国で伸びている印刷会社のキーワード

1. **特化**（得意分野を作り、個性化を図る）
2. **多様化**（商品やマーケットの横展開を図る）

（米国：PIAの報告）

#### <特化>

- ・パッケージ・ラベル・ダイレクトマーケティングなど  
特定の印刷
- ・得意分野で専門性を発揮している企業
- ・特定の業界顧客の対応に特化している企業

#### <多様化>

- ・十分な競争力と営業実績を得て、商品やマーケットの横展開を図り、付加価値の高い付帯サービスを提供している企業

# 印刷会社の対応とクライアントの要求

## 印刷会社

- ◆低コストでのモノづくり → JDF・MISの活用
- ◆印刷物に他には無い新サービスを付加する
- ◆印刷と結びつくマーケティングプロセスを管理する組織を作る
- ◆オンデマンド受注（印刷会社側）とオンデマンド消費（顧客側）を結ぶ仕組みを持つ → Web to Printシステムの運用

## クライアント

印刷会社の顧客が求めるものは

**ROMI**

(Return on Marketing Investment)

**(マーケティング 投資回収率)**

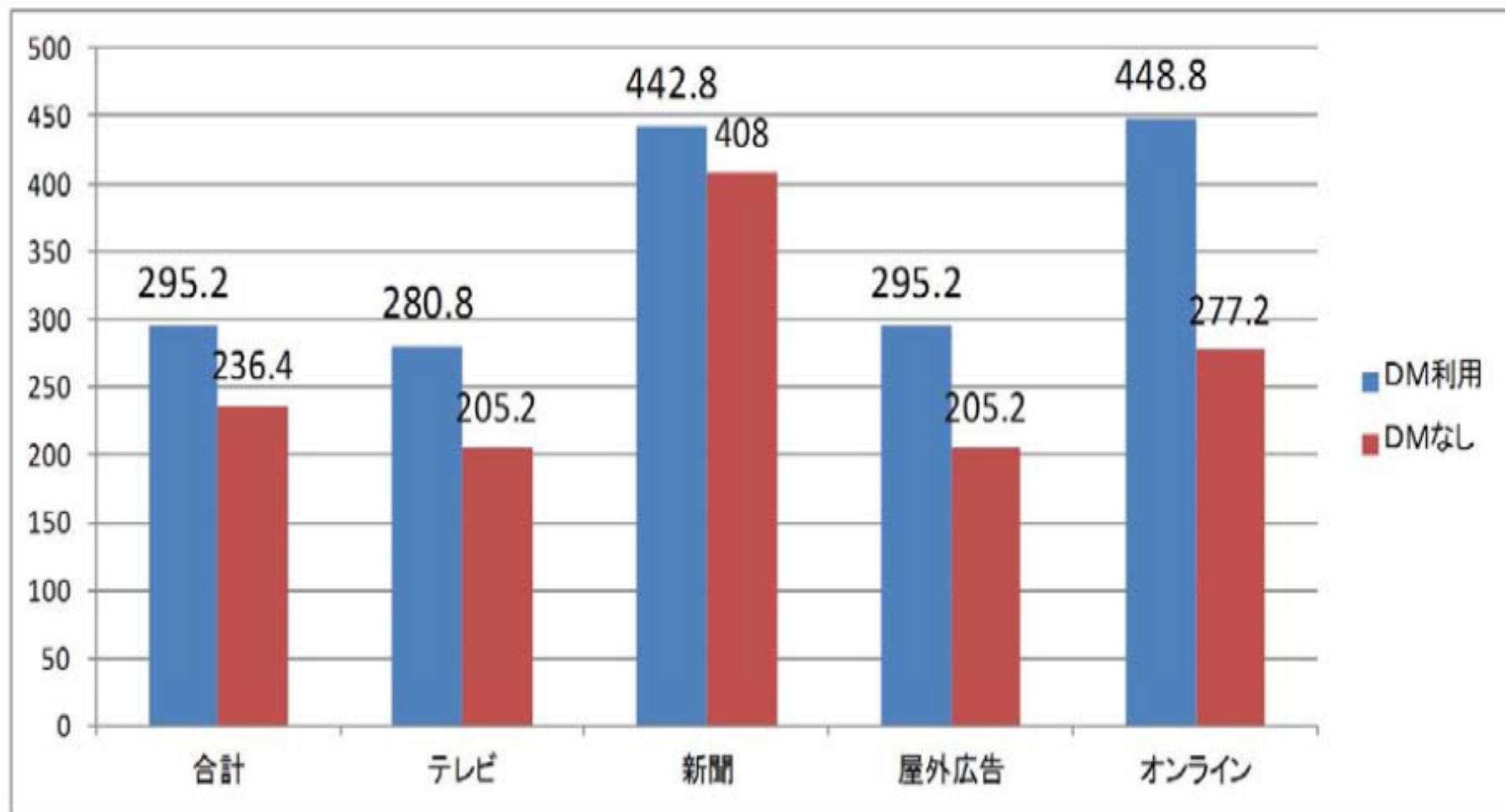


紙の印刷とITメディアを共に使い、連携してシナジーの成果を得る。

スマホ、タブレットPCへの対応、広がり

# メディア別/1ポンド当たりのROMI (英国)

クライアントが要求する「ROMI」 = マーケティング投資回収率  
(Return On Marketing Investment)



# 印刷産業の変革（欧米）

## ◆現在の印刷産業

生産した印刷物の対価を得る事業を、  
どのように継続していくかを追求するビジネス



## ◆将来の印刷産業

紙の印刷物（POD含む）と「IT」など他メディアも併用し、  
クライアントが求める「ROMI」を追求、継続的なサービスの  
提供で、新たな印刷ビジネスを展開する。

～ 結び ～

# 「八風不動」

八風とは

(四順) 「利、誉、称、楽」 (ポジティブ要素)

(四違) 「衰、毀、譏、苦」 (ネガティブ要素)

風には「追い風」もあれば「向かい風」もある。

人生や企業運営も同じ。

四方八方から吹くどんな風にもたじろがず、

天空の月のような不動心を持つ。