

本格的な夏がやってきましたね♥

第6号 ほっとぶれいく通信

【制作・発行】販売力強化実践会
〒812-0892 福岡市博多区東那珂1-15-45 (小林印刷株式会社内)
TEL: 092-411-2246 FAX: 092-474-2433
発行人: 小林憲治 編集人: 小林久子

PRINTED WITH SOYINK ※この印刷物は、地球に優しい大豆インキで印刷しております。
※この媒体は販売力強化実践会が発行しております。

編集長コラム

こんにちは!!
ご無沙汰いたしました。豪雨等で天候が不順な中、いかがお過ごしでしょうか。皆様、車の運転などの際には十分お気をつけてご愛用下さい。

さて、私事ですが、7月10日と11日に「デジタルパブリッシングフェア」という展示会を観てまいりました。(in 東京ビッグサイト)早朝から行きましたが、一日中人がごったがえしてあり、デジタルパブリッシングがますます電子書籍関係の注目度がとだけ高いかをまざまざと感じさせられました。

特に、小説やマンガの出版は、これからは電子書籍と半々のシェアになるのでは...などと思いましたが、ただ出版社と電子書籍会社の提携は著作者の兼ね合いもあり、お互いの協力関係を構築する必要があるため、紙の書籍の需要が急にガクンと減る事はないとも思いました。

弊社は4月末にこの「Trendsetter800Quantum」(KODAK製)とCTP設備(※下の豆知識を参照)を導入いたしました。それにより、印刷工場の工程がひとつ減少し、それに伴う時間的なロスも減り、品質面でも徐々に効果を発揮してきております。

また、現在の印刷よりもさらに表現力と創造性のある印刷を求めて、FMスクリーン印刷に8月から取り組んでまいります。

FMスクリーンとは、20ミクロンの極小なドットで表現し、400線相当の高精細印刷と同等の仕上がり可能な印刷方式です。ぜひ、商品のパンフレット、カタログなどと写真にこだわる印刷物にはFMスクリーン印刷を推奨しております。興味のある方は御気軽にお問い合わせ下さいませ。

ほっとぶれいく通信

こぼり NEWS

「CTP」とは、computer to plate の略で、macなどのコンピューターで作られたデータをプレートセッターという機器を通し、直接ダイレクトに印刷するための版として出力する機械のことです。短納期や印刷の版の精度の向上にもつながる設備です。

結局、本を読みたい方がどういった読書形態を求めるか...という所にかかっているような気がします。

電子書籍は、場所もとらず iPhoneやiPadでカンタンに観れるから本場に便利ですが、使い過ぎるといつのまにか漢字とか語彙を忘れてしまいうような気がします。各個人の好みなので何とも言えません。電子書籍のことを考える「マイノリティレポート」という未来の映画をなぜか思い出してしまいました。もっと進むと、空間に文字が浮かんで読める様になるのかな...

何十年か後には紙がとてつもないパピラスのような貴重品になるような時代が来るのではないのでしょうか?...というわけで、本局もお楽しみ頂ければ幸いです!!

ほっとぶれいく通信
編集人 小林久子


CTP設備・KODAK Trendsetter800 Quantum を導入しました!!

「CTP」とは、computer to plate の略で、macなどのコンピューターで作られたデータをプレートセッターという機器を通し、直接ダイレクトに印刷するための版として出力する機械のことです。短納期や印刷の版の精度の向上にもつながる設備です。



『マンダラ実現脳人』は、9つのマスで考える、アイデア創造・開発のためのツールです。

A 紫タイプ B ピンクタイプ C 黄色タイプ D 茶タイプ



表紙 表紙 表紙 表紙

中身 中身 中身 中身

サイズ：210×210mm
仕様：表紙 マットコート 135kg (フルカラー)
本文 上質 70kg (フルカラー)
製本：50枚=1冊/下：ボール紙
本文は、9マスの枠がちぎれるようにミシン加工済み。

6月3日、晴天の日。博多区の福岡商工会議所にて「バイヤー商談会」がとり行われました。大手百貨店様や小売店様が雑貨や文具などの新商品を求めて、売り手側との商談をセッティングされた商談会です。アクセサリ、化粧品など様々な商品の売り手の方々からいられていて盛況でした。

当社としては、当社開発のオリジナル文具「マンダラ実現脳人」を紹介に行きました。「使い方ももって年齢層や職業別に提案したパンフが欲しい」「色んなパターンやサイズのものもあつた方がいいんじゃないか」「こんな絶対売れませんが、勉強になりました。メグズに改良を加えていきたいと思っています。」

ご興味ある方は御気軽に当社にご連絡下さいませ。

営業ミーティング・会議の意見収集にも。

休職先を5年前からピックアップし、訪問。	週に最低10件新規訪問を行う。	異業種交流会で出合いを作り訪問する。
〇〇社と△△社の提案書を提出する。	新規営業先の開拓を月に3件達成するには？	訪問前に御礼のハガキを手書きで書く。
訪問時に、決裁担当者と会うよう心がける。	テナントビルを効率的に訪問する。	訪問時に必ず見積もりを御願ひする。

▲商談会の様子～長机にバイヤーの方々が入り、売り手側が自分の番が来るのを今か今かと待っている...そんな様子です。

「負けを認める」

私が学生時代に所属していた女子ソフトボール部の恩師の言葉...「強くなりたければ、負けを認めろ!」

これは、高校一年生の頃所属していた女子ソフトボール部での、ある大事な試合で屈辱的な敗北を喫した時に頂いた言葉です。

「今のお前にはまだ勝ちは早すぎた。負けが良かったんだ。」

そう言われた私は、最初「悔しいものは悔しい」と突つ張る事しか出来ませんでした。しかし、次の言葉で私の気持ちに変化が起りました。

「人は負けたり、失敗したりした時にこそ成長するんだ。自分自身が不利な立場に置かれた時なら次はどうしようか?と考えるだろ? 失敗した時こそ、今の自身の実力が見えて、必ず次の目標が出来る!」

その言葉を聞いた時には、既に私の中に「負けは絶対に負けない!」だからもっとも練習して強くなる!と目標が出来ていました。今思えば、すごく「単純」な事なのかも知れない...でも、原点に戻ってきつと「単純」なんだと思います。

仕事で失敗したけど、自分の非を認めず謝りもせず言い訳ばかりする人...そんな人、周りに結構いたりしませんか? きつと私も身も納得をいかず、突つ張ってる時があると思いますが、責任を背負う事も、1つの成長なのではないかと思えます。

失敗した時こそ、苦しい時こそ、今、自分自身がやるべき事が見えてくる。周りのペースに合わせる必要なんてない。ゆっくりでも良い。自分自身のペースで日々、成長。精進していきたいと思えます。

経理部 三浦祥子

リリース式

お役立ちコラム

古今東西

「負けを認める」

※当社のプランニング、ディレクター森本 将史撮影

「雨あがりの紫陽花」

6月の週末に、秋月るまんの道にて撮影しました。

今日の一枚 Today's Photo

編集後記

第6号はいかがでしたか? ぜひ、こんなコーナーを作りたい、などご要望がございましたらFAX・メールなどお待ちいたしております!!

ご意見・ご感想は、弊社メールアドレス koba-pri@koba-pri.jp 最後までご返信誠に有難うございました。

次回発行は
平成二十二年九月十日を予定しております!

道路交通情報の活用

出かける前に計画・準備をして、渋滞や道路障害等の情報をチェックしましょう

1時間のドライブで、道に迷って10分余計に走行すると14%程度の燃費悪化に相当します。地図やカーナビ等を利用して、行き先及び走行ルートにあらかじめ計画・準備をしましょう。また、道路交通情報をチェックして渋滞を避ければ燃料と時間の節約になります。

※エコドライブ環境に優しいコラムです。

※少々のつわりの写真にも使用しています。