いつもお客様の目線でITを考えています。
大塚商会
本社 〒102-8573 東京都千代田区飯田橋2-18-4
TEL：03-3264-7111 FAX：03-3514-7112
札幌・仙台・名古屋・大阪・広島・九州 他

平成20年(2008) 1月28日
発行所 (財)日本事務機新聞社
編集発行人 藤本忠男
本社 大阪市西区江戸堀1-25-11
(〒550-0002) 電06(6441)1066
FAX06(6441)7806
郵便振替口座 00940-4-24894
取引銀行 三井住友銀行大阪本店
購読料 年5012,600円

日本事務機新聞

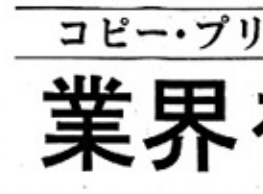
No.1805 (毎月第1.2.4月曜日発行)
(昭和45年3月23日第三種郵便物認可)
Press The Japan Business Machine
http://www.n-brain.co.jp/proof/jimuki Eメール nju@skyblue.ocn.ne.jp

オフィスのコンサルタント
オフィス管理士
JOIFA 社団法人 日本オフィス家具協会
TEL03-3668-5588 FAX03-5645-2255
http://www.joifa.or.jp

再生紙偽装
コピー・プリンタ用紙など
業界を直撃

主要各社 販売中止へ

再生紙偽装問題が業界に大きな波紋を投げかけている。1月9日に発覚した日本製紙による古紙配合率の虚偽表示問題に端を発し、現在販売されている再生紙の品質や偽装の実態などについて、製紙メーカーが調査を進めていたことが明らかになった。この問題を受け、リコー、キヤノン、富士ゼロックス、コニカミノルタ、京セラミタなど販売各社は1日、日本製紙などから仕入れているコピー用紙の販売を中止することを決めた。


リコー「マイリサイクルペーパー」

調達先の変更など検討

コピー用紙などの配合率を偽装していたのは、前述した3社のほかに三菱製紙、大王製紙など、18日以降トップが相次いで会見し、陳謝した。

今回の問題の焦点は、業界各社は製紙メーカーからコピー用紙を調達し、主にオフィス向けに販売する「ファブレス」企業と、製紙メーカーとの2つに大別されることだ。

ファブレス企業は、製紙メーカーからの仕入れ先の変更などを検討しているとみられる。

販売カタログには古紙配合率を明記しているが、会社によって古紙の定義が異なるため、「古紙配合率の異なる同等の再生紙製品を選べない」(リコー)と判断し、各社は製紙メーカーからの再生紙調達を中止した。

キヤノンはコピー用再生紙の全量を日本製紙からの調達に頼っており、コピー用再生紙の販売がすべてできなくなった。販売子会社のキヤノンマーケティングジャパンは「調達先の変更を含め、早急に対策を検討する」とコメント。

リーディングカンパニー。

【主な会社概況】
①開発・開発部門は本社の保有するカットシート分野の製造ラインを比較・精査し、最適製品の選定を行う事と合わせて、相互補完を行い、強力な製品ラインアップを構築。
②販売戦略部門は、

京セラミタ

米ピ社の資産取得
プリンタ部品設計技術を強化

京セラミタ(藤田喜弘社長)は1月9日、米Peripheless Systems(以下ピアレス社)から合計3千700万ドルとなる知的財産などの資産を取得すると発表した。これは、世界マーケットシェアの拡大、技術開発の強化に繋がる戦略的な一歩。京セラミタは、ピアレス社の知的財産などのR&Dを自社事業に直接取り入れることによって、自社の競争力を強化し、顧客に付加価値のある製品や、より高い満足感を提供する。

藤田社長は「提携のピンポイントで、ピアレス社の技術を取り入れることで、開発スピードを上げ、コストを抑えることができる。ピアレス社の技術者の獲得は、人材の確保にもつながる」と話している。

・オフィス分野 コニカミノルタ製複合機ラインからオセへOEM供給を受ける。
・プロダクション分野 ライトプロダクション(軽印刷)はコニカミノルタからオセへ、ミッドおよびヘビープロダクションはセリフォントからコニカミノルタへと、製品ライン相互供給を行う。

コニカミノルタホールディングス(太田義勝社長)は、オランダ、R・V・イペレン社製と、オフィスプリント分野およびプロダクションプリント分野における開発および販売・保守での提携に関して、1月14日付で基本合意した。

コニカミノルタ

蘭オセと業務提携
デジタル印刷機 相互供給

太田義勝社長

近年のオフィス向け情報機器市場は、デジタル化の進展に伴い、先進国を中心に複合化、ネットワーク化、フルカラー化が加速しており、用途の多様化と共に、顧客へのソリューションの提案力が大きな差別化要素となっている。一方、ライトプロダクション(軽印刷)向けマシンの高画質化に関し、デジタル印刷(無版印刷)の市場も急拡大している。

両社は、この二つの成長領域で独自の事業活動を行っており、コニカミノルタは、デジタルカラーにおける高画質処理技術とDP機での高い信頼性と安定的かつ低コストな技術を有し、オフィス領・プロダクション市場双方で強固な顧客体制とサービス網を有する。

また今後は、高速領域分野においてエンジン・ソフトウェア・ケミカルの総合的な技術を有し、オフィス領・プロダクション市場双方で強固な顧客体制とサービス網を有する。

今週の紙面
関西リコー会、賀詞交歓会開く 2面
カシオ、内田洋行 ビジネス

'07回顧 '08展望

キソ化成産業
中島 信 専務

今年の3月で創業60周年を迎えるキソ化成産業(株)(奥大阪府、東京オフィス・組業員一自)これまでプリント技術の発展と市場の動向に対応しながら、独自のフィルム製品を数多く世に送ってきた。昨年はセキュリティやオンデマンドのユーザーニーズを捉えた商品がヒットし業績を伸ばした。中島信専務に「07回顧08展望」シリーズの巻を飾ってもらった。

―貴社の特色をお聞かせください。

「創業以来フィルム製品の製造販売を手がけてきた。主に印刷関連会社で使われる製品で、現在も技術の進歩に伴って、形は変ってもやはり印刷関連が中心。現状は、特にレーザープリンタやインクジェットプリンタに対応するフィルムや特殊紙の製造販売が主となる。これら製品でPOPなどの用途にすそ野を広げている。

―昨年を振り返って。

「昨年、対前年で約5%の売上げがあり、今年もわずか2週間足らずの間に新規の顧客からそれぞれ2件の注文があった。これも弊社オリジナル商品であること、情報感度いち早く察知されたためと考えている。なお、この原稿執筆時点(1月中旬)には、昨年、対前年で約5%の売上げがあり、今年もわずか2週間足らずの間に新規の顧客からそれぞれ2件の注文があった。これも弊社オリジナル商品であること、情報感度いち早く察知されたためと考えている。なお、この原稿執筆時点(1月中旬)には、既に昨年の売上げを上回っている。初夏頃には2割増えるよう努力する」

―市場環境や新規動向をどう見ているか教えて。

「レーザープリンタ、インクジェットプリンタ市場は、引き続きオンデマンド需要によって伸びると予想している。ただ最近の印刷業界の傾向は、引き続きオンデマンド需要によって伸びると予想している。ただ最近の印刷業界の傾向は、引き続きオンデマンド需要によって伸びると予想している。

―今後の展望を。

「現在プリンタ製品の品質向上や低価格化によって、これまでの用途と違う新たな市場ニーズが生まれてきた。これからもプリンタの開発とともに新たな市場とビジネスチャンスが生まれることは疑いがない。事業が急速に変化しながら発展していく中で弊社も、より良い製品と安定供給に努めるよう努力したい」

多様なプリントニーズに対応
独自のフィルム製品創出へ

―主力商品は何ですか。

「最近のオンデマンド印刷需要に応えて、フィルムラベル、耐水紙ラベル、POPポスター用シート、POPプラスチックカードなどがある。とくに今年は、コピーによる情報漏えい防止を訴求する用紙「KSドンークレットペーパー」の大幅販売強化を図っている。

―今後の展望は。

「2007年はレーザープリンタ関連の売上げは横ばい傾向で、対前年比10%増となったが、試作開発費や資材、エネルギーの価格が急上昇したため、対前年で減じた。2008年は、引き続きこの傾向が増える前提でおり、同時に今の商品について、年初に発売する再生紙問題を踏まえた環境に配慮した商品創出へ努力する。

―業界全体の動向は。

「最近はいかがですか。

「2007年はレーザープリンタ関連の売上げは横ばい傾向で、対前年比10%増となったが、試作開発費や資材、エネルギーの価格が急上昇したため、対前年で減じた。2008年は、引き続きこの傾向が増える前提でおり、同時に今の商品について、年初に発売する再生紙問題を踏まえた環境に配慮した商品創出へ努力する。

―業界全体の動向は。

「最近はいかがですか。