

インタビュー この人にも →

水野高志氏

(株)キング印刷紙工
代表取締役社長

生年月日 昭和23年8月15日

血液型 O型

家族 妻・長男・長女・次男

本社工場

〒509-0256 可児市東織子515番地の1

tel 0574 (65) 3861 (代表) fax 0574 (65) 6532

メールアドレス E-mail: kkg-pm @ ma.cik.ne.jp

東京営業所

〒107-0062 東京都港区南青山2-2-15 ウィン青山BIZ + A

tel 03 - 3527 - 9237 fax 03 - 3527 - 9238

インタビュアー

- 広報担当副会長
(株)主婦の店 土岐店 土本 大
- 広報委員長
尾濃化工工業(株) 尾崎 禎泰
- 広報副委員長
(有)マツイデンキ 松井 啓至
- 広報副委員長
リビング市原商事(有) 市原 崇光

I N T E R V I E W

尾崎：今日はキング印刷紙工さんを法人会の皆さんに是非ご紹介したいとお邪魔しました。宜しくお願いします。

水野：今回この話を頂いたとき、うちの会社なんかが…と断っていましたが何とかということですので、お受けしました。本日は宜しくお願いします。可児には沢山の優良企業がありますので何もお話しするようないことはありますが、当社は一部珍しい仕事をしていますが、地元ではあまり知られていません。

工事に来た業者が現場を見て、「テレビで見たことありますが社長の会社で印刷してみえるのですか！」と興味をもって帰られます。

尾崎：初めて工場・ショールームを拝見させて頂きましたが、可児市でこのような仕事をやって見えることを知りませんでした。

土産物等のパッケージを作って全国に発送されているということですが、御社の概要についてお聞かせください。

水野：創業は昭和54年で4年間は青色で事業をスタートし、昭和57年8月に有限会社キング印刷紙工を設立、32期目を迎えました。事業内容はパッケージ、商業印刷、梱包資材、アSEMBリーをやっています。

人と人との出会い「一期一会」

松井：創業のキッカケをお話し下さい。

水野：学校を卒業して就職しましたが3社転職し1年半位職につかない時期がありましたが、私が27歳の時小牧の段ボール会社に就職しました。その会社は段ボール会社で酒等、美粧パッケージを作っていました。裏は段ボール、表はオフセットの印刷を張り付けて加工する会社で営業を担当していました。

その会社は当時、印刷機をもっていなかったもので、名古屋の印刷会社に外注依頼していました。名古屋市西区には凸版印刷があり、その周りには印刷の下請け業者がたくさんありました。その中で私が入りして



いた会社の社長が、「段ボール会社を辞めて商売をしないか。後押しをするから」と勧めて下さいました。その時が29歳でした。

私は一生サラリーマンで過ごすつもりでしたが、妻が商売好きであったため、お金がないにもかかわらず脱サラで商売を始めました。

開業当時、よく面倒をみてくれた名古屋市柳橋にある乾物屋の社長から、11月でお歳暮の椎茸・海苔を入れるパッケージの仕事を貰いました。自己資金なしで始めた会社のため、社長に「商品の仕入れ資金を前金で下さい」とお願いし、昭和54年11月に名古屋市西区で、キャッチホン、ポケベル、中古の車を買って商売を始めました。

昭和57年8月に可児市に事務所を移転しました。商売を始めて3年目で1,600万円の不良債権をかぶり、当時、民事再生はなく「和議」で4分の1を5年間にわたって回収しました。

不良債権が発生したが有難いことに仕入先の協力で助かりました。途中いろいろな出来事がありましたが、商売の感覚が分からず又、商売をやるためのビジョンも持たず突然事業を始めましたが何とか今日まで続ける事ができ、車も新車に乗りたいな！ゴルフの会員権を購入できればいいな！家の1軒でも建てればいいな！と夢を抱いていたことが数年で達成することができました。

尾崎：取引先の協力は有難かったですね。

水野：私はブローカーで仕事を始めました。その当時は印刷機械等製造設備をもっていないので下請仕事ができず、パッケージを取り扱っている業者、印刷物を取り扱っている業者へ必死に営業に行きました。その営業の中で私を評価して下さいのお客が増え、とんとん拍子に売上が増えていきました。

土本：先ほど工場を見学させて頂きましたが、設備投資についてお聞かせください。

水野：当初、ブローカーで事業を始め機械設備は持たない主義でしたが、業容拡大と共に必要に迫られ平成2年（第9期）に、印刷機械の導入と従業員の増員を行いました。

借入金の返済と人件費の確保のため営業活動を展開していると、お客様の意見・要望は『デザイン』を強く要望していることが分かりました。デザイン部門は持っていなかったため、名古屋のデザイン会社に一時依頼していましたが効率が悪く、自社でデザインできれば、とデザイナーの募集を行いましたなかなか定着してもらえなかった。そういう時期もあり会社の見かけが大切と考え、工場兼事務所を新築しデザイナーを募集するとそれなりの人材が確保でき、今その従業員が成長し土産物のパッケージのデザインを作っています。

「念ずれば花ひらく」・「継続は力なり」

市原：ショールームで拝見させていただいた土産物のパッケージを作るキッカケについて教えてください。

水野：デザインの技術を持って営業展開していた時、近隣のお菓子メーカーの社長さんが「デザインを持っているならばお土産のパッケージをやらないか」とキッカケを与えて頂き、そこからスタートしました。当初はデザインを持込みするが、何度もやり直す時期もありました。苦い経験・苦労を経ましたが、続けていくうちに認められデザインの成約点数が増えていきました。

土産物のデザインは独特の技術が要求され、現在それがわが社のソフト、セールスポイントになっています。

今は土産の業界に行くと大抵の業者は、「キング印刷紙工」を知ってもらえています。

市原：東京に営業所があるんですね。デザイン企画をされているのですか。

水野：東京は営業だけです。平成17年（第24期）に長男が東京青山に当初1人で営業所を開設しました。現在6名の営業マンが都内のデザイン会社、広告代理店等を営業に廻っています。最初は苦労しましたが営業を続けていたおかげで風穴が開き、これなら東京で我が社が受け入れられるな！ということが分かってきました。それから方向性が変わり、紙のクラフト系のものを中心に営業し、東京で何とか営業が出来ると感じました。現在当社の売上の60～70%が東京営業所の売上です。可児市内の売上は5%～8%です。

この業界で有難いのは今から20年位前にマッキントッシュのコンピューターが入り、この業界が改革されました。デジタル時代になりその当時デザインは筆で書くのではなく、若い従業員はパソコンでフォントを使い自由に出来るようになりました。但し現在はデザイナーの画く技術も必要です。東京からはメールでやり取りができ、これが当社にとって追い風となりました。

宅配便は今日だせば明日着く、デザインのやり取りは全てメールのできる時代になりました。色のマッチ

ングもメールで出来るようになり便利な時代になりました。

尾崎：パッケージのデザインから生産までの過程を説明していただけますか。

水野：食品関係のデザインは当社のデザイナーが全て最初から提案し、校了を貰い、全部受注生産ですので年度末の棚卸はほとんどありません。追加注文があればその都度つくります。その追加がデザインの価値ですから1回で終わってしまうようなデザインではダメですね。

土本：要は売れるものを作れということですね。

水野：そうこうしているといろいろな話が来て当社の作ったものならばいいだろうと世に出してもらえるようになりました。昔は確率10%位でしたが、今は大体のプレゼンテーションで決まり世に出して頂けます。

松井：今のお話ですと、商品の売れる売れないは、例えば饅頭とか煎餅はパッケージだけで大体決まってしまうってことですか。

水野：観光土産のパッケージはほぼ決まると思っています。日本は一時パッケージの省力化というかパッケージにお金をかけない時期がありました。やはりお客様はまず見た目から入っていきますのでパッケージが第1で、パッケージがまず目に留まります。

次にリピーターがつかないとダメで、中身がしっかりとしていないといけません。もう1つは売場が大切です。この3原則が大切です。土産コーナーは見た目と、ブランド化することが要求されます。

経営戦略「すそ野を広げる」

尾崎：社長の経営戦略についてお聞かせ下さい。

水野：売上が中心にあり、顧客がないとダメです。常に顧客開拓が大切で、「すそ野を広げる」ことを念頭に置いています。ある時期、1軒のお客様が当社の売上の60～70%を占めていました。その時は、夜も寝れずお客様の一言一言が怖くて堪えました。今、営業に言っていることは常に新規開拓とすそ野を広げることを喧しく言っています。

松井：御社は何社位の取引先がありますか。

水野：250社位です。その中で1番たくさん買って下さる取引先の売上は当社全体の売上高の8%です。戦略として常に新規顧客、すそ野を広げる営業展開を行っています。

尾崎：御社の設備投資についての考え方を教えて下さい。

水野：設備投資は必要に迫られて投資しています。設備投資して仕事を取るのではなく、仕事があるので設備投資するというスタンスで取組んでいます。設備投資は先行させない考えです。来年設備投資すれば自社で一貫生産できる体制となります。

土本：他の印刷業界と差別化を図っているのですね。



水野：当社は他社に比べ「デザイン」で負荷をかけているおかげで利益率が高いと思っています。まさしくデザイン・デザイナーの真価が問われてきます。

尾崎：機械設備は減価償却していますか。

水野：はい、印刷機械は近代化資金を利用して資産計上しています。

設備投資はリースと買取の2通りです。リースが終わり価値のある設備は償却が終わってから資産計上しています。他の設備はリースで対応しています。

土本：さっき社内を見せていただきましたが従業員さんは若い方が多いですね。

水野：社員の平均年齢は30歳代です。20歳代で入社し10～15年の社員が戦力になってきています。今は私が何も言わなくても考え方・方針が一緒になってきています。最近社員を3名補強しました。

尾崎：自分の会社（城）は自分で守れという考え方でいいですね。

水野：社員に言うことは、あなたたちは会社に何の価値を与えているか、自分の価値を出して下さい。と常に言っています。

経営の基本的考え方

- * 各社員も、自分の夢・目標のために仕事を頑張らしましょう。
- * 楽しい仕事をしよう。

尾崎：社長のビジョンをお聞かせ下さい。

水野：今期8月から32期目がスタートしました。売り上げはここ3か月で116%増加しています。その要因は私の経営戦略「すそ野を広げる」ということで、そこからお客様が増えてきました。私はある時期から目標にしている生涯かけての売上高目標があります。その目標は弊社にとって大変な数字です。ただ売るだけではなく目標へのこだわりを頭に入れ、適正な利益を確保しつつお客様を発掘し、私が死ぬまでに達成できればいいなと思っています。

自分でスタートした会社ですので『商売を通じて自

分の人生を振り返り物語になるような商売』をしていきたいと思ひます。

松井：次に社長の地域との関わりについてお聞かせ下さい。

水野：私が商売をやらせて頂いているのは通信網、道路網が商売を始めた30年前の当時と比べて非常に便利になってきています。当社主力の「デザイン」がメールでやり取りが出来る時代になりました。これは税金で整備され、我々はその恩恵を受けていますので税金を払うという姿勢は持っています。

市原：人生観・座右の銘についてお聞かせ下さい。

水野：その時々によって変わります。1番最初の時は自分で何とかしなければいけない「為せば成る、為さねば成らぬ何事も、成らぬは人の為さぬなりけり」（上杉鷹山）でした。次にある時もう神様に頼みたい「念ずれば花ひらく」と神頼みしてでも何とかしたい時期もありました。60歳を迎えた時に「一期一会」ということでコロコロ変わります。この印刷業だけは35年経営してきました。「継続は力なり」なるほどなと思ひました。この全てが私の座右の銘です。

土本：趣味とか健康法について教えて下さい。

水野：趣味はゴルフです。ゴルフは営業の良い道具になりました。今は月に2回のペースで行っています。

市原：健康法の1つですね。

次に社長は海外進出を考えて見えますか。

水野：中国へ数回行ったことがありますが、進出に対しては全く興味はありません。当社はベトナム人2名の派遣社員を10年間受け入れています。ベトナムへの進出という話もありましたが印刷業ではなかなか難しいですね。私の考えは海外進出の野望はありません。今の状態が精一杯です。

尾崎：最後になりましたが社長のチャレンジしていることをお聞かせ下さい。

水野：オーナー企業は寝ても覚めても24時間仕事のこと頭が一杯です。当社の目標を達成するのに、いかに社員を動かすか、やり場を与えるかが私の課題でありチャレンジです。

私は来年7月で引退し、代表権を降りて会長になります。私の夢は後継者に託します。

来年8月からは私は年金生活者です。今日まで会社経営をしてやっと分かってきた事は「人・物・金」の大切さ、そんなことを痛切に感じました。

尾崎：私も社長の考えと一緒に65歳で会社を降りる覚悟です。65歳が一つの節目と考えています。

本日は大変お忙しい所、また貴重な時間を頂きまして参考になるお話を有難うございました。

