

遊文通信

今回の遊文通信は…

●M & A 後の一年を語る 〈その2〉

企業価値のシナジー効果が
みえてきた！

M & A 後の一年を語る 〈その2〉

京都 双林株式会社 & 東京 株式会社遊文舎

京都のグループ会社双林と遊文舎東京支店の未来を紡ぐ DISCUSSION 第2弾です。コロナ禍も収束にむかいつつあり、回復に向かうであろう市況を協業でいかに切り開いてゆくのか。また今後も予測される同様の外部環境の変化に、柔軟に対応しうるしなやかな組織をどう構築するのか。印刷技術を通じて社会に貢献していく過程で、人も組織もまた確かな成長を育み、それがお客様への貢献につながっていくだろうことを期待できる内容となりました。

出席者	双林株式会社
	宮腰 勇二 (企画営業課)
	鳥居いづみ (経営企画課)
聞き手	株式会社遊文舎 東京支店
	佐地 寛 (営業グループ)
	中野 瞬 (営業グループ)

(前号からの続き……)

中野 私はまだ双林さんにお伺いできてないんですけど、遊文舎との協業が徐々に進みだしていることは伺っています。その過程で営業として思うところ、今後の課題的なものはありますか？

宮腰 双方の仕事の進め方、培われてきたものが異なりますので、そのすりあわせは今後も進めていく必要はあると思います。例えば双林はこれまでカラー印刷の品質を売りにやってきました。しかし全ての案件に対して同等の品質を提供すると、時として「過剰品質」につながる。品質よりもスピードやコストが求められる案件も多くある。お客様のニーズを的確に汲み取って最適の商品サービス提供フローを構築するのが営業の仕事だと。確かにこれまで双林は案件に関わりなく品質最重視でしたので、そこで割に合わない小口の案件をしっかりと扱っていませんでした。遊文舎は取り扱う案件数が双林の桁違いで、とにかくスタッフのみなさんの対応が速い。それがお客様に受け入れられていると。そこは大いに見習いたいと思います。

中野 私も営業してる中で、お客様から「そこまでは他の印刷会社ってやってくれないんだよね」とか逆に、「他の印刷会社だとここまでやってくれるんだよね」というようなお話を伺いすることあり

ます。確かに、同じような商業印刷の会社がグループ会社だと、いろんな情報交換できるので、その辺もいいところかなと、思いましたね。

鳥居さんの経営企画の分野でも、何かありますか？

鳥居 協業が進んで助かっているのは遊文舎の総務経理の棚橋さんと土井さんという仲間ができたことです。経営企画スタッフとして社長に「この規模の会社で、鳥居ならバックヤード業務は一人でやられるからお願いしますよ」と言われて途方に暮れていました。もちろん双林メンバーも助けてくれていますが、困ったときに相談できる仲間ができた。こんな心強いことはありません。

中野 先ほど、宮腰さんから、拠点がいいろいろあるっていうところでお話を伺いました。実際に今、東京には私たち東京支店と、DAI プランニングっていう、インスタプロモーションっていう形でやっている会社もあり、大阪の本社も含めると4拠点になるっていうところで、グループとしてのメリットとか実感されたりしますか？

宮腰 双林の場合は京都営業がメインなんですけど、僕今、大阪担当が多いんです。大阪の摂津とか高槻とか北摂周辺のお客様、新大阪の駅の近くにもスポーツイベント関係のお客さまがいるんですね。今

後の展開では、大阪で僕がもらったデータを、文字組的なものだったら遊文舎さんのほうで製版や印刷をお願いするっていうメリットは、出てくることもあるのかな、とは思っています。時間的なロスがあったのを少しでも改善できることもあるんじゃないかなと。

あと、先ほどおっしゃったDAI プランニングさんですね。食品スーパーなど流通業のお客様に対して販促的な企画提案から仕事をされてるんですね。どちらかというと、双林の場合は、企画立案っていうのはちょっと弱いんですね。この印刷業の先を見据えると、川上で仕事を取って、あと流していくというパターンはどうしても必要になってくると思い



双林・菊全4色機は、日々、品質至上です。

[大阪本社] 〒532-0012 大阪市淀川木川東4丁目17-31
TEL: 06-6304-9325 (代) FAX: 06-6304-4995

[東京支店] 〒101-0061 東京都千代田区神田三崎町2丁目20-7 水道橋西口会館 8F
TEL: 03-5357-1420 FAX: 03-5357-1421



双林では毎朝 Zoom を使用して朝礼を行っています。

ますので、DAI プランニングさんや遊文舎のデザイン課さんとかの、コミュニケーションを深めていくことは力になると思います。営業は営業同士でやりたいですね。

中野 コロナで遊文舎の東京と大阪も交流全然できてないですし、早くコロナ終わってみんなで前向きなリアル集会したいですね。楽しみです。鳥居さん、遊文舎に対して、こういうところがあったらいいとか、期待することとか、何かありますか。

鳥居 まずは双林単体でももっと努力して、結果、グループみんな幸せになれるようになっていこうって思っています。遊文舎にたいする期待というのは、多分それ以降の話かなということで。でも社長には、「今の業績は確かに良くないけどここには、働く人と協力してくれる人とお客さまがちゃんといから100%良くなる、後はやり方だけ」と言ってもらってその言葉を信じて、みんな頑張ってるってやっています。

中野 僕も一緒に頑張っていけたら嬉しいです。岡本さんは、まだ5カ月っていうこともあると思うんですけども、遊文舎に対して、期待するところはありませんか。

岡本 私、営業サポートっていう部署が初めてですので、もっとこういう仕事のやり方したらいいよとか、遊文舎の営業推進さんからそういう情報共有、いただけたらうれしいなと思っています。前職で印刷営業やってましたので、サポートが営業力を強力に底上げするのは理解してるつもりです。自分が新天地で実際その立場になって、もっと業務をブラッシュアップするために、一緒に上を向く仲間になっていけたらと強く思います。

中野 確かにそうですね。業界全体の印刷技術も向上していて最終的な印刷物の品質については各社大体、同じかなっていうところも正直ありますよね。けれど営業推進が担う、プロセスやアフターフ

ォロー、サービスの部分って、結構会社によってノウハウの差が出るところかなと思います。木原社長は酒が好きなのでよく食べ物屋さんのお話をしますが、「食べ物屋さんで出てくるものがまずいって論外だろ、印刷も印刷のあがり普通が良いなんて当たり前。食べ物屋さん印刷会社もお客様はもっと違うところを見て。それが何か理解するためにお客様とよく話をしろ」って言い方をします。宮腰さんは、営業部門として遊文舎に期待することはありますか。

宮腰 まずは単独でちゃんと黒字を出せる企業にならないと、営業ですから特に強く自覚しないとあかんとは思っています。うちの社員全員それは強く思っています。本当に1人でちゃんと歩いていけるように、もう一回立ち直らなあかん状況かなとは、僕も思っています。

また、双林に戻って衝撃を受けたのが、遊文舎のシステムが導入されていて、案件ごとの進捗状況とか原価管理がデータベース上で全従業員に可視化されていたことです。M & A 前までは、伝票も手書きだったんです、昔から変わらず。昔の双林のときは、本当に、出社しないと仕事できんっていう状況で、電子機器は携帯だけ。一年間で全く別の会社になったと思います。なおかつ、営業サポートが二人いるので、営業が外出する時、これ伝票打つって、これデザイン課のほうにこんな感じに言うって、彼女らに任せることもできる。例えば、僕が病気で休まなあかんって、誰かがちゃんとフォローできるっていう形に、働き方も従業員の意識も変わってきてると思います。

佐地 今まで手書き伝票だったものが、いきなりシステムに全部入力しろ、みたいなところで、社内で抵抗とかなかったですか。今までどおりのほうがいいのか、面倒だとか。

宮腰 営業はもう手書きが大変やったんです。営業回って、例えば5点ぐらい受注してくるじゃないですか。それを伝票書くのだけでも下手したら30分かかるんですよ。逆にシステムになって、めちゃくちゃ楽になりました。ただ、最初のときは、めっちゃ戸惑いました。正直不安はありましたけど、でも、やっぱり何かを変えるってなった

ら絶対、摩擦とか出てくるものですよね。そこを今、みんなで乗り越えて、うまくメンバーを巻き込みながらやりきりました。

佐地 総務の点からいうと、鳥居さんのほう、どうですか。システム入れられてから作業内容、変わったりしましたか？

鳥居 そうですね。いろいろ試してるんですけど、従来から当社の中で必要だった情報を、システムから抽出するってところで、まだ試行錯誤中です。ただ私の立場から言うと、過去の無駄な作業、重複して手入力するような作業っていうのが、どんどん減って行ってますし、そういうことも意見として言って、以前と違って聞き入れてもらえたりとか、すごくするので。このシステム導入で、前進して行ってると感じています。

佐地 鳥居さんは、コロナ前とコロナ後とところで、何か業務内容とかって変わったりしましたか？

鳥居 以前は、経営が苦しい会社でもあり、そういうところにお金をかけてやるっていう体力もなかったので、リモートができるようになったっていうのも、すごい前進したっていうふうに思っています。また木原社長はとにかく決断、イエスノーを決めるのがびっくりするぐらい速い方で、とりあえず保留ということを行わない方なので、一緒に働いていて快適なんです。こういうことが発生して困ってるのでこうしたいですっていう意見は、すぐ社長に言って。風通しのいい会社になってきてると思っています。

中野 新しい体制になって大変なこともあると思いますが、遊文舎グループの一員としてそうやっていただけると私も嬉しく思います。本日はみなさんの想いを直接伺えてよかったです。ありがとうございました。新しい仲間と一緒に今後も関わる人全員が幸せになれるよう、協力してやっていきたいと思います。



双林株式会社 正面入り口にて

■編集後記

2号にわたり双林さんとのインタビュー記事を掲載させていただきました。社内業務などの話もありましたが、この機会に少しでも遊文舎グループのことを知っていただければ嬉しいです。このようにグループ会社全体の機能的なチームワークで皆様のサポートをさせていただきますので弊グループを引き続きよろしくお願いたします！ 4月は繁忙期の佳境となりますので、残念ながら休刊とさせていただきます。123号以降にもご期待ください。(まるめがね)

■今月の紙

紙：ユトリロ上質
グリーン 70
A判 44.5kg