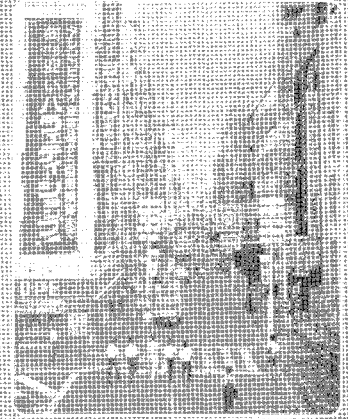


일본 골판지 관련업계 동향 소식



판지, 골판지관련 4단체(신년교례회에서..)

「노력하지 않으면 발전없어」

- 전국골판지공업조합연합회 후쿠노 이사장

「한 손으로는 박수 칠 수 없어」

- 제지연합회 판지부회 오오헤이 부회장

「유통기능으로 변혁을 뒷받침」

- 판지대리점연합회 이마이 회장

판지, 골판지관련 4단체(일본골판지공업회, 전국골판지공업조합연합회, 일본제지연합회, 일본판지대리점회연합회) 공동주최의 신춘 교례회가 1월 9일 도내 호텔에서 개최되었다. 이번 간사단체는 전골련으로 후쿠노 이사장이 다음과 같이 인사말씀을 하였다.

「작년의 주요 화제로 한일 공동주최의 월드컵 축구대회와 노벨상 2년 연속 수상을 들 수 있다. "열심히 하면 어떻게든 된다"는 것을 배웠다. 골판지업계로 눈을 돌리면 8개월이 상 고가의 원료에 저가의 제품으로

어려움이 있었으나 여름부터 가격조정이 서서히 진행되었다. 다만, 아직 만족할 수 있는 정도는 아니며 금년의 과제이다.

소비가 전체적으로 혼미한 가운데 시장에서는 재미있는 현상이 일어나고 있다. 발포주 등의 저가격 상품과 함께 루이비통 등의 고급 브랜드 제품이 호조를 띠고 있는 것이다. 이것은 사는 사람이 가격을 인정하면 그 나름대로의 가격으로 팔린다는 것이다. 골판지도 서비스 등을 향상시키면 극단적인 저가 판매를 하지 않아도 합리적으로 생각하여 가

격을 인정해주지 않을까. 300mm이하가 전체의 60%, 500mm이하가 70%라는 소구의 개선 및 인쇄대의 회수 등 따로따로 취급하지 않으면 안 되는 테마가 있다. 업계가 좋아지기 위해서는 기업이 노력하지 않으면 안 된다. 노력없이 발전없다.

건배 제의는 일본제지연합회 판지부회 부회장의 오오헤이가 하였다. 오오헤이씨는「골판지업계에 있어서 금년은 구조개혁의 해. 이익이 나는 체질로 가기 위해서는 의식개혁이 필요하며 NPO(비영리단체)가 아닌 PNO(영리단체)가 되지 않으면



안 된다.»고 하였다.

더욱이 오오헤이씨는「영어에 "한 손으로는 박수 칠 수 없다"는 속담이 있는데 판지, 골판지업체가 하나로 되지 않으면 변혁은 불가능.»하다고 강조하였다.

폐회사는 일본판지대리점회연합회의 이마이 회장이 하였으며「판지, 골판지업체의 개혁에 기여하기 위해서는 유통으로서의 기능을 발휘해야 한다.»고 말했다.

동경지기업연합동신년회

「무슨 일이 있어도 뒤로 향하지 말라」
- 지기협동조합 우와모토 이사장
「구조불황하에서의 기업경영을」
- 지기공업조합 우와따 이사장

동경지기업연합동조합과 동경지기업연합회는 1월 10일 도내의 호텔에서 합동 신년회를 개최하였다. 모두에 이번의 간사 단체인 협동조합의 우와모토 이사장이 인사말씀.

어려운 1년이 될 것은 틀림없으나 어떤 일이 있어도 울지 않을 것을 신년도 결의로 하고 싶다고.「미간의 상처는 부끄럽지 않다. 뒤만은 향하지 않는다.»라는 마음가짐으로 1년을 맞이하자고 말하였다.

또한, 동경지기업연합의 우와따 이사장은 다음과 같이 말했다.

「재작년의 정도는 아니지만 조합원의 감소에 제동이 걸리지 않고 있다. 각 단체가 제휴하여 조합원의 지

원을 모으자». 우리 세대는「경기는 순환한다.»는 인식을 갖고 있으나 최근의 불황은 일본경제의 구조로 정착하고 말았다. 어려운 상황이 길게 계속된다고 각오하여 기업경영에는 임하지 않으면 안 된다.

일본인쇄산업기계공업회

「변혁에의 대응이 과제」
- 고바야시 회장

일본인쇄산업기계공업회는 1월 21일 도내의 호텔에서 신년회를 개최하였다.

【고바야시 회장의 인사말씀】

작년은 재작년보다 생산 감소폭이 늘어났으며 어려운 상황이 계속되고 있다. 그 원인으로는 인쇄관련업체의 수요 감소, 용지의 가격상승, 인쇄단가의 하락 등을 들 수 있다.

업계를 둘러싼 환경은 디지털화가 급속히 진전되는 변혁에의 대응이 과제가 되고 있다. 이것을 염두에 두고「제상공정의 정보통합화기술」 「인쇄시스템의 고기능화, 효율화기술」 「차세대 인쇄시스템 실증 실험사업」등을 중심으로 적극적인 사업전개를 해야 한다.

더욱이, 9월에는 세계 4대 인쇄기자재전의 하나인 IGAS2003이 개최된다. 이것을 2003년도의 세계 최대의 이벤트로 만들 계획을 하고 있다.

고지재생족진센터

「시장상황의 안정화에 전력」
- 오오쯔보 이사장

고지재생족진센터는 1월 9일 도내의 호텔에서 신년회를 개최하였다.

【오오쯔보 이사장의 인사말씀】

필프제지산업의 재편이 더욱 가속화되고 있으나 이것은 판지업체의 안정화에 기여하고 있다고 생각된다. 고지업체로 눈을 돌려보면, 재작년부터 중국을 중심으로 한 아시아지역의 수요가 왕성하게 이루어져 수급이 이루어졌다. 국내의 고지는 수급이 어려워 먼저, 골판지 고지의 가격인상, 계속적으로 신문 및 잡지고지도 가격을 인상하였다. 앞으로 센터에서도 시장 상황의 안정화를 목표로 삼고 있다.

업계에서도 고지이용률을 60%로 지향하고 있는 가운데 작년 1-9월은 59.4%를 달성했다. 금년은 더욱 계몽, 보급활동에 노력할 것이다.

동경발행공업회

「스스로의 경영혁신에 몰두하자」
- 구니이 회장

동경발행공업회(회장, 구니이 씨)의 신년회가 1월 18일 도내의 호텔에서 행해졌다. 이 행사에는 회원 및

다수의 찬조회원이 참석하여 신년을 시작하였다.

와카바야시 부회장의 개회 인사에 이어 구나이 회장이「제조업의 아시아 지역으로의 진출에 의한 국내 생산의 공동화와 제품의 역수입에 의한 가격파괴문제는 금후에도 아주 염려되며 우리 공업회에게 주는 영향도 크다」고 업계의 문제를 지적. 문제해결을 위해「우리 스스로의 경영 혁신에 몰두하자」고 하였다.

내빈인 동경도 산업노동국 후타

구치 과장은「행정적으로 중소기업의 제품을 국내외에 파는 지원 시스템을 고려하고 있으므로 활용하기 바란다」를, 그리고 동경도 타발지공업협동조합의 세끼타니 이사장은「불황을 타지 않는 성실함」을 각각 축하하였다.

다음으로 장기근속 공로자인 片桐英男씨(片桐발형공예), 고마쯔씨(평화당 고바야시 제작소),

사또씨(최상발형제작소)의 표창이 있었다.

이후 신년회가 이어져 찬조회원을 대표하여 레자크라프트의 片桐孝之 사장이「발형제조업을 주요장비산업이라고 말하고 있는데 발형메이커 25개사에서 24시간 가동하는 레자크라프트가 협업화의 선구 사례로써 주목받고 있다」고 축하하였다.

계속하여 爪生勝一부회장 보좌의 건배제의가 있었다.

