



OSP Growth Plan



Neo Package



New Market



Novel Method



for SDGs

OSPグループは、4つの新たな“変革”に取り組みます!



### 透明シールを紙素材に“クリアペーパーシール”

紙なのに、透け感があるシール。プラスチックの過剰利用を軽減!

封緘シールなど、透明フィルムだったものを安価な“紙素材”に代替しました。透ける紙素材なので、シールを貼っても商品のデザインや中身を隠しません。華やかな写真・イラストの印刷も可能です。脱プラスチックやエシカル消費を意識している企業様にオススメです!



詳しくはHPへ

01 “透け感”があり  
デザインを隠さない



02 “紙”なので  
手でやぶれる



03 紙素材なので  
“フィルム素材より安価”



04 “イラストや  
写真も印刷可能”



持続可能な未来のために、できることを

# Action OSP!

製品・サービスについてのご相談や  
お問い合わせはOSPホームページから!

お見積りやご質問などの相談も、お気軽にお問い合わせください



お問い合わせフォームへ



プリオ「大阪の印刷」2023 4月号

PRINTING OF OSAKA

# PRI・O

APRIL 2023

プリオ

No.775

## DXを正しく理解する

2023 春のTOP鼎談

全印工連・産業戦略デザイン室  
委員長

瀬田 章弘氏

神奈川県印刷工業組合  
理事長

江森 克治氏

大阪府印刷工業組合  
理事長

浦久保 康裕氏

2023年(令和5年)4月1日発行  
第69巻 第4号 通巻第775号

発行所/大阪府印刷工業組合  
大阪市都島区中野町4-4-2

発行人/浦久保康裕

電話06-6353-3300

定価330円(税込)



発行元(編集部)



大阪府印刷工業組合

〒534-0027 大阪市都島区中野町4-4-2

4

2023



# Morisawa Fonts

文字とつながる。世界がひろがる。



フォントの  
新しいサブスクリプションサービス

豊富な書体ライブラリー / 複数デバイスでの利用 / 簡単なフォントインストール

[morisawafonts.com](http://morisawafonts.com)



APRIL 2023 巻頭言



## 千里の道も 一歩から

大阪府印刷工業組合常務理事 組織共済・支部サポート委員長  
株式会社ユニオン紙器代表取締役社長

若林 大我

昨年の2月末に家族が大病で倒れ、一時は意識不明となりました。幸運にもその後、意識を取り戻し後遺症もなく、現在では以前と変わらない生活をしていますが、このことをきっかけに健康について考える時間が増えました。インターネットの記事やテレビで放送されている番組でも日々の悪い生活習慣の蓄積によって健康が気づかない間に侵され、最後にはちよつとしたきっかけで大きな病気に発展するという趣旨の内容を目にします。私はこれまで「健康」と褒められるような生活は送ることが出来ておらず、現在の52歳は父親が亡くなった年齢でもあり、その「蓄積」が随分と溜まっているのではないかと恐ろしく思っています。

そんな生活を変えるべく、ジムに通うことや、高カロリー食品を控え、健康に良い食品を食べるなどを試みましたが、そう簡単には今まで染みついた生活習慣を劇的に変えることは出来ません。

ならばほんの少しだけ、良い生活習慣に改善することを考えました。例えば、毎日走る距離を数百メートルだけ伸ばしてみる、飲むお酒の量を100mlだけでも減らすなどの僅かな変化でいいはず。

「千里の道も一歩から」とはよく言いますが、重要なことはそれらを継続し、最終的には習慣とすることです。人は短い時間で出せる成果を大きく見積もりますが、長い時間での成果を低く見積もりすぎてしまうものです。これらことは会社経営にも言えることです。昨今の激動の時代において組織全体を含めて進化を遂げるためには新たな改革が必須です。

そんな時代の中で、短期間で成果を出すことを急ぎ、肉体と精神を摩耗する先に真の成果はありません。私が行うべき行動は、今までとは全く異なる誰も見たことがないような改革ではなく、これから先を見据えて今できることを何十年も積み重ねていくような改革ではないでしょうか。



# DXを

- なぜトランスフォームするのか？
- 何をトランスフォームするのか？
- どのような印刷会社を目指すのか？

# 正しく理解する

日本全国には約2万社の印刷会社が存在し、その労働人口は30万人と言われています。しかし印刷業界の売上高シェア率は大手3社を合計すると80%以上で、長年寡占化の状況であることは周知の事実です。残りの売上高シェア率約20%に値する8千億円を2万社で奪い合っているといっても過言ではありません。

そんな状況下でアフターコロナによるペーパーレス化は加速し、失われた市場はもう回復することはないと言われており、自助努力による売り物・売り方・売り先を明確にした事業戦略の再構築が急務です。誰に何をどのように販売し新たな収益源を生むのか？長年、業態変革を掲げながらも実際の取り組みは進んでいないのが現状です。

全日本印刷工業組合連合会（以下、全印工連）では生産集約を加速させ自社の営業戦略を明確にし、新たな需要創造を目指した印刷業界のDX（デジタルトランスフォーメーション）に着手し、その一環として生産協調を可能にする「DX-PLAT」を立ち上げ、中小零細の印刷会社でも参加できる仕組み作りに取り組んでいます。

今回の鼎談ではDX-PLATを先導する瀬田章弘氏（全印工連・産業戦略デザイン室委員長）と、同委員会の江森克治氏（神奈川県印刷工業組合理事長）に現在運用テスト段階にあるDX-PLATの状況、そして将来展望についてお伺いしました。



全印工連・産業戦略デザイン室委員長 瀬田 章弘 × 神奈川県印刷工業組合理事長 江森 克治 × 大阪府印刷工業組合 理事長 浦久保 康裕

## DX-PLATは中小零細の印刷会社の収益改善を目指している

**浦久保:** 全印工連が進めているDX-PLATは運用テスト段階にありますが、その進捗状況は現在どのような段階にきているのでしょうか、また本格的な運用時期の見通しなどについてお教えいただけますでしょうか？ 組合員にはいまだにその全容が見えづらく、いまひとつ理解されていないという印象を受けます。そのあたりも踏まえて、まず現状のDX-PLATについて瀬田さんからご説明をお願いします。

**瀬田:** DX-PLAT自体は2022年10月に完成しています。現在は稼働テストとして全国に9つのグループを作って運用をしているところです。私が参加するグループは4社で構成していますが、まずは2社間で先行してDX-PLATを活用していて、受発注についてはほぼ100%、DX-PLAT上で問題なく運用できています。ただしMIS（印刷管理に必要な業務全体を可視化するシステム）との連携にはまだ時間を要するという段階です。MISと連携することで一気通貫に業務を進められ効率化が実現し利益率を高めることが可能になります。

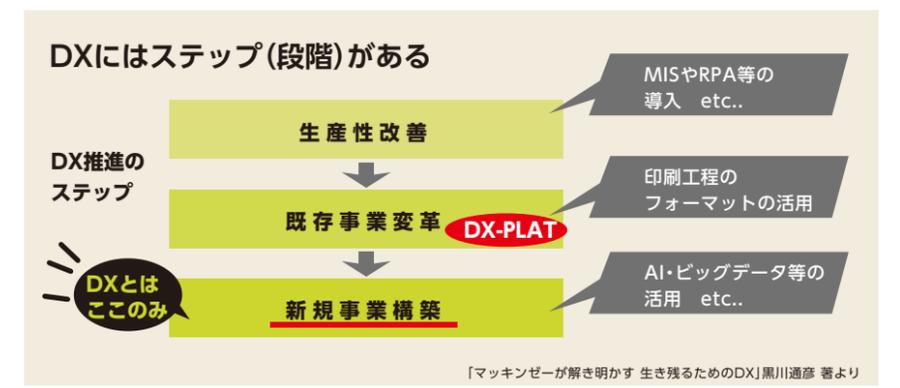
**浦久保:** 大阪府印刷工業組合員にも機会があればDX-PLATの告知をしています。組合員約400社の規模を従業員数で見ますと10人以下が6割、20人以下を入れると約8割まで

が小規模零細企業が占め、それに加えて大阪では分業化が進んでいて既存の仕事に関しては協力会社との連携がとれています。いまだに受発注のやり取りを手書きの伝票やファックスで行っている会社もあります。DXの前にIT化も進んでいない現状で生産効率を上げ、設備集約のために「今後はDX-PLATやMISに参加ください」と言ってもピンとこないのが現実です。江森さんは神奈川県印刷工業組合の理事長という立場でこの状況をどのように感じられますか。

**江森:** 神奈川県の組合員数は約170社で大阪と比較して半数弱になります。事業規模は大阪と変わらず中小零細企業の割合が高く、経営者の高齢化も進んでいます。そんななかで私も「地域連携型モデル」としてDX-PLATのグループを組んでトライアルに参加して

いますが、神奈川県では大規模な印刷事業社が少ないのが足かせになり、まだうまく機能していないのが現状です。DX-PLATを使って自社設備を稼働させるよりも外部との生産連携で高付加価値を実現する必要がありますので、地域の印刷会社と組んだ方がメリットを出せるのではとの可能性を探りながら再構築しているところです。

印刷業界は需要と供給のバランスが完全に逆転して供給過剰状態に陥り、印刷機の平均稼働率は約7割にまで低下しているなか、コロナ禍で格段に稼働状況は悪化してしまいました。それに追い打ちをかけるように印刷資材の原材料が高騰しています。この状況を脱するには全国の組合員のネットワークをDX-PLATを活用してつないで設備効率を高め、生産性を向上させて収益拡大を図ることが最善だと思います。





## ストアフロントとの連携で未来型共創ネットワークへ

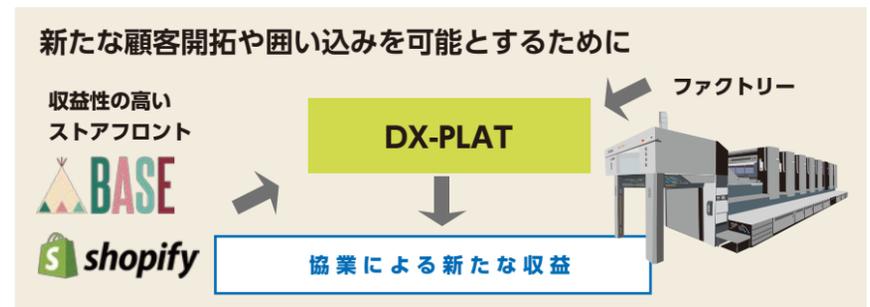
**浦久保:** 経産省において、DXは「企業がビジネス環境の激しい変化に対応し、データとデジタル技術を活用して、顧客や社会のニーズを基に、製品やサービス、ビジネスモデルを変革するとともに、業務そのものや、組織、プロセス、企業文化・風土を変革し、競争上の優位性を確立すること」とされています。DX-PLATを活用して組合員同士の円滑な受発注を実現させ、生産協調体制を確立することは理解できます。しかし未来型共創ネットワークを目指すのであれば、製造工程の連携と共に新たな仕事をどのようにして創り出すのか、このテーマに対する方向付けも大切です。その観点から全印工連令和4年度下期地区協議会でストアフロント(会員登録が可能なWeb上の販売サイト)の機能についての提案がされたと認識しています。この件についても瀬田さんから伺いたいと思います。

**瀬田:** このストアフロントはDX-PLATにおいて非常に重要な役割を持っています。作り手として印刷会社、そしてデザイナー、この機能だけでは売れる商品では

にくい。ここにマーケット開発、販売戦略を行うコンサルタント機能が必要です。次年度ではこの課題に対しても取り組みます。最初にお話ししましたとおり、まずは9つのグループのテスト運用で動作環境を確認することが先決で、ストアフロントについては同時進行で進めているところです。印刷会社の営業って何をしているかというと、デジタル化の時代にいまだに原稿やデータを引き取りに行ったりすることが主業務になっている。なんて非効率なことをしているかと思いませんか。DX-PLATを使って受発注と生産管理が完結できることによって業務のスリム化を図り、業態変革に注力しながら高付加価値経営にトランス

フォームしていかねばならないと思うのです。印刷営業の仕事は顧客の持つ課題を見つけ、その解決策に向けた付加価値の高い提案営業をしなければコストが合わなくなっています。

印刷物を作るだけの仕事では、ますます競争が激化する。物価が高騰するなかで、いまだに印刷の入札価格は下落しているという話を聞くときげなくなります。属人的営業で経営が成り立っていた時代は既に過ぎ去り、大手企業の印刷予算は確実に減少し、手間のかかる利益率が低い商材しか発注されなくなる時代は近い。しっかりと提案ができる営業へとチェンジしていかなければなりません。



## DX-PLATは無限の可能性を秘めている

**浦久保:** デジタルで完結できる時代にもかかわらず、従来どおりのお伺い営業、生産管理型営業が多いのは頷けます。組合員にはDX-PLATをネット印刷通販とは何が違うのかが分からないと言う方もおられます。

ネット印刷通販とDX-PLATとの差別化について改めてご教示願います。

**瀬田:** 価格優先のものはネット印刷通販を使うのは当たり前になりました。ただ顧

客も金額が分かっているの、大きな利益は期待できません。私はDX-PLATはひとつの販売チャネルだと思っています。ネット印刷通販は名刺や封筒、中綴じ冊子など製品ごとに分かれて総花的にサービスを提供

しています。つまりどこでも誰にでもできる印刷物製造です。DX-PLATは自社設備の延長線上にない商材やサービスの創造が可能になる。つまり印刷物をシーンや特殊な製品、課題解決製品など、魅力ある製品や付加価値の高いサービスとして顧客に提供できることが最大の武器になると考えています。

インターネットを使ってさまざまなことがつながる時代になりました。たとえば冠婚葬祭の準備がネットを介して簡単にワンパッケージで揃うサービスがあるとします。そことDX-PLATがつながることによって新たな顧客や欲しいもの、サービスなどを効率よく獲得することが可能になります。招待状や席次表の印刷などはもちろん、式場を装飾する紙製品などを提供し、発注と同時にDX-PLATへ流れる仕組みができれば理想的だと思っています。

いまは個人でも簡単にBASEやShopifyなどを使った販売チャネルを持てる時代です。そんな人たちとDX-PLATがつながることで、付加価値のある新たな顧客が開拓できる可能性は無限大にあると考えています。

**江森:** DX-PLATは販売チャネルだと瀬田さんはおっしゃいましたが、別の言い方をすると「創注」と言い換えることができます。今まで印刷業界と接点がなかった人たちに新しいプレイヤーとしてDX-PLATのストアフロントに入っていただいて、印刷に関する新しい商品をどんどん開発してもらうことで印刷市場が拡大する可能性もあります。環境負荷軽減を考えている全国チェーン展開型の顧客であれば、各店舗の地元で印刷して納めることも簡単で

**浦久保:** 私も先日の近畿地区印刷協議会で瀬田さんから初めて、このストアフロントの話聞いてやっとDX-PLATの価値が理解できるようになりました。もう少し踏み込んで私たち印刷会社が生き残る道筋を教えてくださいませんか。

**瀬田:** 私の地元、東京都足立区にある「SHIINA FACTORY」のお話をします。もともとは大手ジュエリー会社の下請けを息子さんと2人で経営されていた「有限会社椎名製作所」。息子さんが3代目に就任するんですが、経営が厳しくて朝の7時から宅急便のバイトをして食いつないでいました。そんな彼が「TOKYO町工場HUB」の古川社長との出会いから自社ブランドを立ち上げてネットで販売するようになると一気に事業が好転。現在は設備投資や人員拡大を行うなど業績が向上し、同業との共創ネットワークも構築していると聞いています。椎名製作所は長年培った優れた金属加工技術を持っていましたが、それをうまく世の中に伝えるノウハウがなかっただけだったんです。

先述したBASEやShopifyを介して簡単に顧客接点が変わる時代になりました。私は印刷会社が自社でネット通販を使って顧客接点を変えろと言っている訳ではありません。印刷会社を含めたモノづくりの人たちとの協業で新たな顧客開拓や囲い込みを行いながら新たな収益源を創る。DX-PLATを使って効率が悪く生産性が上がらない作業を自動化し、付加価値の高い仕事を創る、つまり「創注」に力を注いでくださいということ。

**浦久保:** インターネットで簡単に商売ができるようになり、顧客接点が変わること

を取り込むことができる訳ですね。

**瀬田:** そのとおりです。BASEでウェディング商材を扱っている「小西製作所」という企業があります。紙を中心としたアイテムをネット上で販売してるんですが、このような企業にDX-PLATのストアフロントに入っていただくことで、互いにメリットを出せる可能性は高いと思います。

ただ最初にお話ししたように、「TOKYO町工場HUB」の古川社長のようなコーディネーターが必要になります。ここをクリアしていくことでDX-PLATの価値が試されるのだと思います。

**浦久保:** DXを進めるにはステップがあります。つまり手書きやファックスなどからMISやRPAなどの導入を行い生産性を改善し社内の作業のIT化や見える化を行う。そして次の段階が全印工連が提唱するDX-PLATを活用した既存の印刷事業の変革を行う。そして次が本日お話に出てきましたストアフロント。顧客接点を変えて新たな商材やサービスの提供を行い新規事業を構築していく。

このような段階を経ながら自社の未来を創っていく。将来あるべき自社の姿を描きその未来のために今何から始めるべきかを考えていく。紙にインクを転写するだけの工業製品ではなく、顧客にとって魅力があり付加価値の高い印刷物を提供できる企業への変革を遂げる。

現状の延長線上に明るい未来の姿は残念ながら描けません。未来のあるべき姿から今なすべきことに着手する。組合においてもDXの議論を深めながら取り組みを後押ししていきます。本日はお忙しいなか、ありがとうございました。



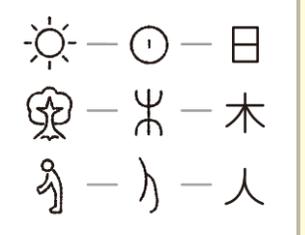
最近のお気に入り  
コレ! お友達とのやり取りでは、かわいい絵文字、いっぱい使うの。

ほお~。今どきのメールやLINEには絵文字があふれとるようじゃな。

でも博士、いま僕らが使っている文字も、もともとは絵からはじまったんですよ。

それは、**象形文字**のことじゃな。表したい物のかたちをかたどった文字のことじゃ。

漢字もそのひとつで、**「木」なら樹木の形、「人」はひとの姿から生まれた文字**なんですよ。



そもそも文字のはじまりは、**「シュメール文字」**といって、紀元前3500年頃**メソポタミア文明**で生まれた**くさび形文字**といわれておるぞ。

その後**エジプト**では、**「ヒエログリフ」**と呼ばれる**人・鳥・獣**などを絵として表した**象形文字**が誕生し、

さらに、**中国**では**亀の甲羅**に刻まれた**「甲骨文字(こうこつもじ)」**が生まれ、のちに漢字に発展していったともいわれておるぞ。



文字のルーツは大きくこれら**メソポタミア、エジプト、中国の3つ**だと考えられておるが、実際のところはわからんことも多いのじゃ。

**表意** **表音**

ところで、文字には、「**表意文字**」と「**表音文字**」があるのを知ってるかな?

**表意文字**は、さっきの絵文字から発達した漢字のように、**ひとつの字で意味を表している**ものですね。

中国のナシ族で今も使われている**象形文字**

表意文字の例  
春 恋 月  
漢字 トンバ文字

よくわかったな! たとえば、英語などの**アルファベット**や、日本語の**ひらがなやカタカナ**も**表音文字**じゃ。

表音文字の例  
A あ B C いう

表意文字の漢字と表音文字のかな文字を組み合わせる**日本語**は、**世界でも珍しい言語**なのじゃ。

ということは、**表音文字**のほうは、**音を表す**ってこと?

文字の誕生から5000年以上、その間には**いろんな種類の文字**が生まれ、今では使われなくなった文字もたくさんあるんですよ。

そのとおり! 文字は絶えず**淘汰や進化**を繰り返してきたといえるのじゃ。

じゃあ、私のお気に入りの**絵文字**は、今**いちばんイケてる文字の進化系**かもね。

**木とともに未来を拓く**

木とともに未来を拓く総合バイオマス企業として、これまでにない新たな価値を創造し続け、真に豊かな暮らしと文化の発展に貢献します。

**日本製紙株式会社**  
東京都千代田区神田駿河台4-6 御茶ノ水ソラシティ 〒101-0062 TEL.03-6665-1111  
www.nipponpapergroup.com

**色校正が変わります。**

次世代デジタル印刷機  
**Jet Press 750S**  
2022年9月より稼働中

**作道印刷株式会社**  
〒578-0921 大阪府東大阪市水走1-12-20  
TEL.072-963-6339 FAX.072-963-4013

# 「ケースメソッドによる経営戦略セミナー」

3月4日(土) 開催報告



2023年3月4日(土)、大阪府印刷工業組合「事業承継委員会」・「経営トランスフォーム委員会」主催のケースメソッドを用いた体験型経営戦略セミナーが大阪産業創造館にて開催された。



参加者は主に50歳以下の比較的、若手の経営者や次期経営者であり、47名の参加があった。



セミナーは、まずプロローグとして、北田スーパーバイザーによる「産業成長戦略提言2023バージョン」についての解説から始まり、その後、事例企業の詳細と財務諸表に関する各自の事前課題のチームでの共有・議論により、第1フェーズの「分析」では現状分析(SWOT分析)をまとめ、第2フェーズの「立案」では第1フェーズの分析をもとに「SWOTクロス分析」および「アンゾフのPMマトリックス」を使った経営方針(ビジョン)の策定と



経営戦略の立案を行った。

そして、第3フェーズの「計画」では、第2フェーズでの立案に基づいた組織図の設計、事業リソースの獲得、中期業績目標(3か年目標:売上・粗利益・営業利益・経常利益)の策定を行い、第4フェーズでは各チームの発表および質疑が行われ、第5フェーズにおいて、質問および全体ディスカッション、そして総括となった。



なお、各チームの発表はメンバーの価値観によると思われる判断基準などを垣間見ることができる一面もあり、大変興味深く、ユニークかつユーモアを交えた多彩で活気のある熱量の高いものとなり、大いに盛り上がった。

(報告/経営トランスフォーム委員会 高岩進一)

シンちゃんの

## 印刷営業みらい塾



Vol.4 『媒介』から『触媒』への進化を！

### 媒体と媒介と触媒

まず、『媒(ばい)』は、なかだち、関係をとりにつとといった意味を持ちます。そして『媒体』は、情報の記録・伝達・保管などに用いられるモノや装置のことです。また『媒介』という言葉もありますが、これは、両方の間に立って、なかだちをすることです。さらに『触媒』は、元来、主に化学反応の反応速度を速める物質を指して使われてきました。

それでは、上記のうち、我々印刷業界の営業スタイルの多くは従来、『媒介』的であったとはいえませんか？「顧客から原稿を受け取り、現場に作業を指示し、仕上がってきたものを顧客へ納める」という媒介者としての役割に終始してきたような実状はなかったでしょうか？

私は、これからの印刷営業が成果を上げ続けるためには顧客にとって『触媒』的な役割を担うことが必要不可欠だと考えています。

### 次世代のやりがい創出のために

さて、上記の『触媒』という言葉を念頭に話を進めさせていただきますが、多くの印刷営業パーソンがお気づきのとおり、もはや、現代社会における営業活動では、当たって砕ける的な根性論や下手な鉄砲も数打ち当たる方式の戦法は功を奏し難く、昨今、さとり世代・ゆとり世代・Z世代などと呼ばれている現在20~30歳台の世代の営業パーソンはデジタル化の恩恵(呪縛?)の中に浸かって育ってきたこともあり、そういった時代遅れも甚だしい指令を冷めた目で見て、自身が身を置く職場の将来を悲観して去って行くのが実情です。

その次世代の営業パーソンを、どうやって動かし、考えさせていくのかは印刷会社にとって大きな課題のひとつですが、そのためには、組織の考える施策や実行する活動の意味を必ず明示し、正しく十分に理解して貰うことが重要です。そして、彼ら彼女らに触媒的な役割を担う高度な営業を要求するためには、それなりの見返りも用意する必要があります。

したがって、早急に取り組むべきは、評価制度の策定で

すが、難しければ、まずは簡易なインセンティブ制度から始めるのもよいでしょう。成果が出始めた時点で、担当業務の難易度も考慮した妥当な評価基準を設け、数値化・可視化するなどして、実感しやすくし、モチベーションを高めていきましょう。

### 顧客にとっての触媒であれ！

従来型の媒介者としてではなく、顧客と、その事業に対して触媒的な役割を果たすことが、私は、かつてソリューション営業と呼ばれた活動の延長線上にある印刷営業の進化形と考えています。

それでは、触媒的な役割とはどのようなことでしょうか？まず、その前に今一度、思い返してみてください。あなたが普段、顧客から原稿を受け取る際、その意図や用途を確認してみたことはあるでしょうか？そして、その意図や用途に対して、最善・最大の効果を発揮すると思われる表現や媒体の提案ができていますでしょうか？もし、これができているのであれば、あなたは触媒的な役割を果たす非常に優秀な印刷営業パーソンであるといえます。

ただ、残念ながら私の知る印刷営業パーソンの多くは、まだその域に到達できていません。その理由・原因としては、職場の人手不足・人材不足・教育不足、正当な評価制度がないこと、などがあげられるかと思いますが、何より、営業パーソン自身に、変わろうと、進化しようとする強い意志がなければ、従来型の媒介者の域を脱することは叶わないでしょう。

しかし、あなたが強い意志を持って、顧客にとっての触媒であろうとし続けることができれば、今後も媒体の移ろいに翻弄されることなく、永続的に成果を上げ続けることができるはずです。

### 筆者プロフィール

#### 高岩進一

印刷会社専門営業支援サービス P-FREE (ピーフリー) 代表

印刷会社6社、デザイン会社1社にて、計27年超の勤務経験あり。印刷機オペレーター、グラフィックデザイナー、新規開拓専門営業、営業支援部門リーダー、役員(取締役営業部長、専務取締役)まで経験。

# 印刷の歴史は 文字の歴史は



## 企業探訪 株式会社モリサワ 文字の歴史館

楔(くさび)形文字が刻まれた円錐形の粘土釘

大阪市浪速区にある大国町は、なんば駅から一駅と非常にアクセスがいい。また、大国町駅近くの木津市場内には新鮮な食材を使った飲食店も多くあり、国内外からの観光客も多いエリアだ。

そんな一角に位置するモリサワ本社には、印刷とは切っても切れない縁がある「文字」のショールームがあることは意外と知られていない。

広報渉外委員会では、文字の歴史や文化を再認識するために来館、レポートをお送りする。



### 「文字」へのこだわりを感じるビルエントランス

「リュウミン」や「新ゴ」をはじめとして、現在では可読性に配慮したUDフォントなど多種にわたるフォントを開発しているモリサワ社は、1924年に創業。その頃は「写真植字機」と呼ばれる、光とレンズを使って文字を印字するタイプライターのような機械を製造・販売していた。

その頃の名残が、モリサワ本社1階のエントランスに展示してある。ガラスの文



字盤に光をあて、印画紙に焼き付けていく作業。私の幼少期に母が毎日「カチャコン・カチャコン」とリズムよく自宅内で職していたのが思い返される。エントランスの受付の背面には大きな白いガラス版があり、よく見るとモリサワの代表的な14書体の文字が刻まれている。これは写真植字機の文字盤をイメージして作られたとのこと。

エントランスを抜けてエレベーターホールへ向かうと自動ドアがあり、左手にセキュリティ装置がポツンとある。普通はなにも気にせず入館カードをかざすだけなのだが、何か書いてある。「あ」を逆にした白い文字が浮かんでいるではないか。こちらは「活字」をモチーフにしており、文字に対してのこだわりがひしひしと伝わってきた。

### ブランディングを意識した創業の精神が随所に

モリサワビルの各階のエレベーターホールを見ると何か違和感を覚えた。ここが何階かを示す「フロアサイン」から影?が伸びている、その先に同じ数字が描かれている。このサイン数字に使われている書体は「光朝」で、グラフィックデザイナーの故田中一光氏がデザインした書体とのこと。影のように伸びていたのは、モリサワの原点である「写真植字機」にとって「光」が大切な要素だったことを表現している。

ほかにも本社ビルのトイレや給湯室などの入り口にも同じようなサインがあり、こちらはピクトグラム(絵文字)を採用。どれもが創業の精神を建物に活かした素晴らしいデザインである。

### 文字/印刷/モリサワの歴史が詰まった「ショールーム」

最後に紹介するのが今回のメイン! 「MORISAWA SQUARE」。ここにはモリサワの歴史や、文字・印刷の歴史に関する多数の収蔵物を展示している。こちらを見学した感想は右記のとおり参加者3名に執筆いただいた。



記) 広報渉外委員長 福山耕治



丁寧に説明される(株)モリサワ ユーザサポート部の村辻博見氏

### 本木昌造先生の志を知る

本木昌造先生を初めて知ったのは昨年9月に四天王寺で行われた「本木祭」に参加したのがきっかけです。

今回、モリサワ様の会社見学に伺い、活版印刷の先駆者というだけでなくさまざまなことに興味を持ち、後の世代に続く私塾なども立ち上げた方という説明を受け、何事も最初に「創る」という大変さを感じたと同時に、本木昌造という人物は何に興味を持たれたのだろうか?と感じました。経歴などは今ではインターネットなどですぐ調べられる時代ですが、実際にこの目で活字の見本やさまざまな資料を拝見し、改めて偉大な人物だったという認識を持ちました。

コロナ禍による外に出る機会が減って早いもので約3年が過ぎました。やっと皆が外に出かけられるようになった現在、実際に見て聞いて感じる大切さを実感させられたひとときでもありました。

現代に繋がっている「活字」という広く伝える手段として大事な部分に力を注いだ本木昌造という人がおられたということだけでも、情報にかかわる仕事に携わっている私たちが、みなさんに興味をもってもらえるよう広く伝えるために、資料館に多くの人に足を運んでもらいたいと思いました。紙で伝える手段として活字というものが生み出されたこと、伝えることの大切さ、また画面の中にある文字の種類やおもしろさを私たち、印刷にかかわる人間が受け継いでいかなければならない「志」だと受け取りました。

ぜひ、実際に見て聞いて感じて本木昌造氏とは何者かを改めて考える機会をもっていただきたく思います。



西岡美雪委員

### 情報伝達道具「文字」

文字を多く扱う仕事に携わりながらも、「文字の歴史館」に伺うまで『文字』について深く考えることはありませんでしたが、今回モリサワ様より機会をいただき文化的に貴重な品や文字の起源についての展示を拝見しました。

私は今までアルファベットは文字数が少ないので、文化レベルでは多くの文字を持つ漢字の方が上と単純に思っていました。今回いただいた資料でアルファベットはわずか二十数文字で人間の音声のほとんどを表す「きわめて合理的な文字システム」であると学び、高度な仕組みであり素晴らしいと納得しました。

一方、漢字の特徴は文字自体が意味を表す「表意文字」として現在も使われている最も古い文字体系。それゆえ話し言葉が違ってもかなりの意味伝達が可能です。アルファベットと漢字ともまったく異なる仕組みで表されており、今までの考えを覆されました。

見学後に、文字誕生の背景にはどういった想いがあったのだろうか?とふと考えました。大勢に伝える需要があり必要に迫られて生まれたのでしょうか? どうやって広まったのでしょうか? 謎だらけで答えは残念ながら『情報伝達』されておられません。

答えはおそらくこれから先も分からないと思いますが、非常に歴史ロマンを感じる展示内容で、日常にあふれている文字について考えるきっかけをいただきました。当然文字がないと印刷業は成り立ちませんので文字を考えだしてくれた方に感謝です。



西村卓哉委員

### 「文字の歴史館」に感銘

モリサワ本社を見学させていただき、文字(書体)についてすごく感銘を受けました。見学会に行くまでは「文字の歴史館」のことを知りませんでした。

エントランスに入ると、「写真植字機」という写真技術を応用して文字を印字する機械が展示されていました。昔の方は、このような機械で文章を打ち込んでいたと思うとすごい技術だと感じました。そして、自社でさまざまな書体を制作し、世の中に提供されてきた会社だということに驚きでしかありませんでした。

5階の展示館が上がっていく道中にも、いろんな文字の仕掛けがされていました。セキュリティカードをかざす装置には活字がモチーフとされ、エレベーターホールではフロア階数を示す壁紙の数字から影のような線が床まで伸びたデザインになっていました。いろいろと文字を活かした遊び心のある空間でした。

見学が終わり、再度エントランスの壁を紹介してもらいましたが、そこには文字が一面に並んでいました。今まで何気なく見ていた文字が書体の種類で文字の趣が変化する様を見比べておもしろく感じました。

最近では、掲示物や冊子など文章を読むだけでなく、どんな書体の種類が使われているのか気にかけるようになりました。正直見てわかるようなものではないですが…(笑)

ただ、文章を作成する際はフォントの種類を選ぶようになりました。

見学会に参加できて非常に良かったです。ありがとうございました。



黒木昭博委員

ご見学のお申し込みはこちら。 <https://www.morisawa.co.jp/support/contact/forms/gallery-tour>

※ご見学の際は事前予約のお申し込みが必要です。2023年4月現在、新型コロナウイルス感染防止のため、館内はマスク着用をお願いいたします。



## 事業承継について いつ、何からはじめる?

「80歳くらいの会長・社長がまだまだ現役、最前線で名刺を配っていたら、『それ自体が事業承継に失敗したということ象徴しているようなものですね〜』とセミナーなどで言ったことがあります。すると、経営者の先輩方からはお叱りやご不満の声をいただくのですが、事業承継には実際10年かかるという感覚もあり、率直な感想としては、本当にそのように思っています」。

以上は、私が、事業承継分野に関与されている中小企業診断士の先生からお聞きしたエピソードのひとつです。(なお、私事で恐縮ですが、私自身も中小企業診断士として登録しました。)

私もそうですが、日々の業務を行っていて、事業承継という言葉をしごく頻りに聞くようになったと思います。ところが、経営者の高齢化、後継者不足の問題、日々の業務多忙、自分自身のやりがい、生きがい、保証債務の問題など、さまざまな問題が絡み合って、なかなか事業承継のことを自分のこととして捉えられない、あるいはわかっているも何からはじめてよいかわからない、というのが実態ではないかと思われまます。

ネガティブな面から説明してしまうと、事業承継に何らの手立てのないまましていると、株式や事業用の資産が相続により分散してしまったり経営基盤を揺るがしたり、認知症などになってしまった経営者が経営に悪影響を及ぼすといった事例はよくあります。このような事例は、自分はまだまだできる、まだまだ下には任せられない、といった気持ちもあるものと推測されます。しかし、そうなってしまったあとでは、残

弁護士法人  
なにわ共同法律事務所

河端 直

●ご相談は…TEL 06-6363-2191 FAX 06-6363-1468  
大阪市北区西天満2丁目3番15号 千都ビル2階



された従業員や取引先に迷惑をおかけすることにもなりかねません。企業は社会的責任のひとつとして、存続する義務を負っています。また、長く続いてきた企業であればなおさら、当社にしかない強みや(見えない)資産があるはずですから、その事業・企業を承継していくことは、世の中全体にとってプラスになるといえます。

では、いつ、何からはじめるか。当然ですが個々の企業や後継者の存在によってさまざまであり、一概には言えません。もっとも、事業承継は、契約したり株を移転したりすればそれで終わるものではなく、組織・風土・従業員その他利害関係者の納得感の問題を考えると、どのような承継方法になるにせよ、一定の時間が必要です。承継する側の気力や体力も必要です。

そこで、すごく単純なイメージでいえば、社長が60歳が見える頃には、少なくとも事業承継のことを意識いただいたほうがよいと思います。そして、「相談」からはじめましょう。色々な問題が絡み合うのでお一人で問題や悩みを整理するのは困難です。まずは、身近な、顧問の士業、メインバンク、国が設置する「事業承継・引継ぎ支援センター」、全印工連事業承継支援センター(詳しくは下記QRコードからHPへ)などへ、まずは漠然としたご相談からはじめてはいかでしょうか。きっと、相談自体は「遅かった」と後悔することはあっても、「早すぎた」と後悔することはないはずですから。

事業承継については、  
まずは全日本印刷工業組合連合会の  
事業承継支援センターへ  
ご相談ください。



## 組織共済・支部サポート委員会主催 令和5年度セミナー

### いまさら聞けない 電帳法・インボイス対策セミナー

～制度内容、企業としての対策について～

間近に迫った「電帳法」・「インボイス」の対応はできていますか?  
いまいち内容がわからない、会社としてどのような準備をしないと行けないかわからない…  
社長は経理任せ、経理担当者は、番号登録後具体的にどうするかわからないことばかり。  
今さら聞けなくて困っている方に対して、概要と対策をわかりやすくご説明いたします。  
1社何名でもリアル・オンラインでのご参加よろしくお願いします。

日時

2023年5月24日(水)  
18:00～20:00 (受付開始:17:30)

会場

リコージャパン株式会社 本町橋事業所  
大阪市中央区本町橋1-5 本町橋タワー6F (マイドームおおさか北側)

参加費

無料

定員

リアル 100名  
オンライン 100名

セミナー内容

- ・インボイス制度の仕入控除の仕組みってどういうこと?
- ・免税事業者の対応はどうなるの? ・具体的な流れは?
- ・電子取引の対応はどうすれば良いの?

セミナー後に対応できるシステムなどもご紹介させていただきますので、ぜひご参加ください!!

講師

ピー・シー・エー株式会社 (パソコン用基幹業務系パッケージソフトウェアを開発・販売・サポートする企業です。)

### セミナーお申し込み

Web申込先 こちらのQRコードよりアクセス⇒



申込締切日 5月10日(水)

FAX 06(6352)2360 大印工組 事務局宛

お問い合わせ: TEL06(6353)3035  
info@osaka-pia.or.jp

●必要事項をご記入の上、FAX、メールにてお申込みください。

貴社名:	( ) 支部	TEL :
氏名: フリガナ	様	<input type="checkbox"/> リアル参加 ・ <input type="checkbox"/> リモート参加 どちらかに✓を入れてください
部署・役職 ( )		E-mail :
氏名: フリガナ	様	<input type="checkbox"/> リアル参加 ・ <input type="checkbox"/> リモート参加 どちらかに✓を入れてください
部署・役職 ( )		E-mail :

事前にご質問があればお書きください

# SEMINAR

## DDSSセミナー「ビジネスマンの為の日本歴史講座」～その1

講師:株式会社ワールド・ビジネス・ブレイン 顧問 佐藤 進一氏



D.D.S.S.(デジタル・ドキュメント・サービス研究会)は、「ビジネスマンの為の日本歴史講座」をテーマに、株式会社ワールド・ビジネス・ブレイン 顧問 佐藤進一氏にご講演いただいた。

佐藤氏は、元富士ゼロックス総合教育研究所 常務取締役。2003年に株式会社ワールド・ビジネス・ブレインを設立。営業/店舗経営、運営に関する教育ならびにコンサルティングを実施。著書に、「戦略的営業革新」「戦略的ソリューション営業」がある。

鎌倉幕府設立の年が1192年から1185年に改められたように、近年、歴史の常識が次々と覆えられている。その理由に「歴史は歴史の勝者により創られてきた」という事実がある。勝者は自らがやってきたことを正当化するために「脚色」「ねつ造」したり、敗者を「否定」したりしてきた。それが近年の新たな研究により明らかになり、我々が教わってきた教科書的事実が「修正・否定」され始めている。

今までの「常識」を疑い、事実を探ることはビジネスの世界でも大切である。真実の周りにある事象を調べ、組み立て直すと事実が見えてくる。

例えば、信長以前に天下人として「三好長慶」が存在したと。長慶は、18歳で越水城(現・西宮)の城主となる。力をつけ

るために、家柄にこだわらず『幅広く人材登用』し藩を立て直し、勢力のある「寺」を味方につけ、経済基盤を作り、鉄砲の輸入と実践使用を進めた。父の仇敵である細川晴元を合戦で破り將軍足利義輝とともに京から追放した。その結果、天下と呼ばれる畿内地方の大半を抑えたため、近年では最初に「天下人」となったのは、織田信長でなく三好長慶だと言われている。

そして、秀吉の天下統一の立役者が「豊臣秀長」であったこと。秀長は1585年(天正13年)大和郡山城の城主となったが、畿内の大和・和泉・紀伊は東大寺/興福寺の影響が大き

く、各寺は多数の僧兵を擁し、統治が困難な地域であった。秀長は、検地で興福寺の寺領を1/5にし、刀狩りで僧侶・農民の武器を放棄させた。秀長は、秀吉政権の大名管理(外交)を務め、内政は千利休がしっかりと務め天下を平定した。

秀長病死後、秀吉は千利休を切腹させ、朝鮮出兵などの暴走が始まり、政権は一気に衰退した。秀長の後釜として、家老筆頭に徳川家康がつき、その後、家康に近づく大名が増えていき時代が終わる。秀長が亡くなっていないければ、豊臣政権は長く続き、家康の出る幕はなかった。江戸幕府もなく東京の首都もなかったと言われている。

今起こっている事象も、歴史的経緯や背景が作用するのであれば、正しくその歴史や背景を知り、真実から事実を導き出すことで新たなものが見えてくる。

ビジネスにおいても、日々更新・登録される多くの真実から事実(一つの真実)を見つけ出す、名探偵のような洞察力が必要だろう。一般的に洞察力を高めるためには、「よく観察する」「批判的思考を鍛える」「あらゆることに興味を持つ」「視野を広げる」「深く考える癖をつける」ことだと言われている。長慶も秀長も洞察力を存分に活用していたに違いない。

(報告/D.D.S.S.事務局)

### 協議会レポート

## 近畿地区印刷協議会 令和4年度例会を京都市で開催

近畿地区印刷協議会(武部健也会長)は、2月24日(金)11時から理事長会、13時から全体会議・分科会・理事長会/分科会報告を「ホテルグランピア京都」においてリアル開催し、近畿7府県の印刷工業組合役員ら55名が業界が抱える課題や問題について協議・情報交換を行った。

全体会議では、「ホテルグランピア京都」にて、大印工組・平塚事務局長の司会で開会し、京都工組・笹原理事長、近畿地区印刷協議会・武部会長、全印工連・瀬田副会長から挨拶が述べられた。次いで慣例により開催工組である笹原理事長を議長に選出し、第1号議案の令和5年度例会開催工組の件については事務局から説明。第2号議案の「DXによる価値創出に



ついて」は、全印工連・瀬田副会長から説明。第3号議案の「全印工連事業概要説明」並びに全印工連広島大会(動画上映含む)については、長島事務局長から説明をそれぞれ行い協議した結果、出席者全員異議なく承認された。なお、令和5年度の例会は滋賀工組で決定した。

14時20分からは各分科会の会場に移動し、①経営革新マーケティング ②環境労務 ③組織共済 ④教育研修 ⑤官公需対策の5分科会に分かれて討議が行われた。

16時20分から再び全体会議の会場へ

戻り、午前に行われた理事長会と5分科会の報告および大印工組・渡辺常務理事からCSRセミナーの案内と大印工組・西岡常務理事から全青協の案内が行われた。

このあと、懇親会の会場に移動し、京都工組・荒川専務理事の司会にて懇親会をスタート。京都工組・笹原理事長より乾杯の発声が行われ、引き続き情報交換を行った。

18時50分、次回開催工組の兵庫工組・武部理事長が中締め挨拶を行い、全日程を終了し散会となった。

(報告/大印工組事務局)



## あなたのための、DXでありたい。

DXという言葉がなかった時代から、

デジタルでビジネスの仕組みを変えてきた大塚商会。

テレワークやAIの活用、紙文書の電子化など、

新しい働き方を時代に先駆けて自ら取り入れ、

体感し、お客様に提案してきました。

あなたのビジネスの現場で、

ほんとうに役に立つ生きたソリューションを。

それが、大塚商会のめざすDXです。



あなたのビジネスに、大塚商会の提案力と対応力を。  
<https://www.otsuka-shokai.co.jp/products/lp/multiple/office/>



大塚商会

株式会社大塚商会 POD推進部 西日本POD特販課担当 〒553-8558 大阪市福島区福島6-14-1 TEL:06-6458-6021  
東京本社・札幌・仙台・名古屋・京都・大阪・神戸・広島・福岡



## 事業報告

### 本部

**広報渉外委員会**  
2月6日(月) 18:00~

**印刷営業講座①**  
2月7日(火) 13:00~



**大青協定例会**  
2月7日(火) 18:30~

**大阪印刷関連団体協議会団体長会議**  
2月7日(火) 17:00~

**印刷営業講座②**  
2月14日(火) 13:00~

**経営トランスフォーム委員会・事業承継委員会合同開催**  
2月14日(火) 18:00~



**組織共済・支部サポート委員会**  
2月17日(金) 17:30~



**大阪印刷関連団体協議会「断裁機講習会」**  
2月18日(土) 13:00~

**印刷経営革新塾説明会**  
2月20日(月) 18:00~

**総務特別委員会**  
2月20日(月) 18:00~

**印刷営業講座③**  
2月21日(火) 13:00~

**CSR推進委員会**  
2月21日(火) 18:00~



**近畿地区印刷協議会例会**  
2月24日(金) 13:00~



**印刷営業講座④**  
2月27日(月) 13:00~

**支部長会**  
2月17日(金) 19:00~



**地域共生委員会**  
2月28日(火) 18:30~

### 支部

**福島支部 三役会**  
2月2日(木) 18:30~

**八尾南支部新年会**  
2月4日(土) 12:30~



**北親支部 月例・役員会**  
2月9日(木) 11:30~

**東和支部 三役会**  
2月9日(木) 18:30~

**生栄支部 役員会**  
2月17日(金) 18:30~

**福島支部 ものづくり委員会**  
2月18日(土) 13:30~

**東和支部 研修旅行**  
2月25日(土)・26日(日)

## 事業予定

### 本部

**大青協定例会**  
4月4日(火) 18:30~ 大阪印刷会館

**広報渉外委員会**  
4月11日(火) 18:00~ 大阪印刷会館

**CSR推進委員会**  
4月13日(木) 18:00~ 大阪印刷会館

**総務特別委員会**  
4月18日(火) 18:30~ 大阪印刷会館

**地域共生委員会**  
4月18日(火) 18:30~ 大阪印刷会館

**大阪印刷関連団体協議会監事会**  
4月19日(水) 14:30~ 大阪印刷会館

**(株)大阪印刷会館監査役会**  
4月19日(水) 15:00~ 大阪印刷会館

**監事会**  
4月20日(木) 11:00~ 大阪印刷会館

**組織共済・支部サポート委員会**  
4月20日(木) 18:00~ 大阪印刷会館

**印刷経営革新塾**  
4月22日(土)・23日(日)

**経営トランスフォーム委員会**  
4月25日(火) 18:00~ 大阪印刷会館

**理事会**  
4月26日(水) 14:30~ グランキューブ大阪

### 支部

**生栄支部 総会**  
4月7日(金) 18:00~ 大阪印刷会館

**なにわ支部 親睦旅行**  
4月15日(土)・16日(日) 長崎県

**北支部 ゴルフコンペ**  
4月21日(金) ABCゴルフクラブ

**北支部 総会**  
4月22日(土) 有馬グランドホテル

**福島支部 全体会議**  
4月25日(火) 18:00~ ホテル阪神大阪

※記載の事業予定については、変更もしくは中止になる場合があります。 ※開催場所・時間等の記載のないものは未定です。

## INFORMATION

【訃報】 ■吉田英彦氏(天親支部) ㈱一心社 前代表者  
2023年1月31日死去 83歳

■堀内義勝氏(東支部) ㈱新生印刷 代表者のご尊父  
2023年2月9日死去 78歳

## 令和4年度 技能検定DTP作業 合格者発表

令和4年度後期技能検定の合格者が大阪府職業能力開発協会より3月10日(金)に発表され、DTP作業においては下記のとおり、2級3名が新たに技能士に認定されました。

令和4年度 DTP作業 技能士合格者名簿(敬称略)

【2級】3名 アインズ(株) 山本 修平 / 河北印刷(株) 曾我部 智紗  
アインズ(株) 伊原 佳彦

※令和4年度 DTP作業技能検定 受検結果

	実技試験			学科試験			技能士認定		
	1級	2級	計	1級	2級	計	1級	2級	計
受検者数	1	4	5	1	4	5	1	4	5
合格者数	1	3	4	0	4	4	0	3	3
合格率(%)	100.0	75.0	80.0	0	100.0	80.0	0	75.0	60.0

大阪府印刷工業組合  
令和5年度 通常総代会  
開催について

開催日時 令和5年5月17日[水] 16時~  
開催場所 ホテル日航大阪 7階「フォンタナ」  
(Osaka Metro御堂筋線「心斎橋駅」8番出口直結)  
※同日、「永年勤続優良従業員表彰」および情報交換会を開催予定です。  
大阪府印刷工業組合 理事長 浦久保 康裕  
お問い合わせ:大阪府印刷工業組合 事務局まで TEL.06-6353-3035

## 「組合員名簿」製作委託会社募集のお知らせ

大阪府印刷工業組合では毎年「組合員名簿」を発行しておりますが、2023年度より2年間の製作(印刷・製本)を担当いただく企業を募集します。下記の仕様により見積書を作成し、期日までに大阪府印刷工業組合事務局まで郵送ください。

### 【仕様】

- 名簿本体
  - ・体裁/A5サイズ(本文約124頁、広告約36頁)
  - ・部数/750冊
  - ・表紙・本文・広告頁印刷(本文・広告部分のみ用紙支給)・製本(無線綴じ)
  - ・本文・広告・表紙ともデータ渡し(本文データは完全データ(PDF)にてお渡します。ただし広告・表紙データについては修正作業もお願いします)。
  - ・表1と表4のみカラー、以外のページはモノクロ
  - ・紙質(2022年度仕様)
    - 本文頁:A判35kg 広告頁:A判色上質(厚口)
    - 表紙:サンカード(同等品)360g/m<sup>2</sup>
- 「組合員名簿送付について」(A5サイズ片面1枚)
  - ※体裁は従来のもので大きな変更はありません。
  - ※2022年度版は広報誌「PRI・O」2022年12月号に同封しお送りしておりますのでご参照ください。

### 【応募資格】

GP、CSR、環境推進工場、JPPSのうちどれか1つの認証を持つ組合員企業(三役・常務理事の企業を除く)

### 【募集期限】2023年5月2日(火)(必着)

見積書とご担当様連絡先を記載した文書を同封し大印工組事務局まで郵送ください。  
〒534-0027 大阪市都島区中野町4-4-2  
大阪府印刷工業組合「組合員名簿」担当まで

### 【決定方法】

5月開催予定の組織共済・支部サポート委員会 正副委員長会議にて製作依頼会社を決定します。前回の価格を考慮した上、応募の見積書安価2社より抽選を行います。結果は応募企業全社に郵送にてお知らせいたします。(決定企業については「PRI・O」誌上に公表します)。

### 【納期】

2023年10月27日(金)(「PRI・O」2023年11月号に同封の予定)

※詳しくは大阪府印刷工業組合 事務局までお問い合わせください。TEL06-6353-3035

## 著名営業案内

(順不同)

<b>キハラ工芸(株)</b> 中央区淡路町 2-1-10 TEL.6943-7955 FAX.6943-7958	<b>ウエノ(株)</b> 淀川区西中島 7-4-17 TEL.6301-1555 FAX.6301-1557	<b>(株)一心社</b> 天王寺区大道 1-14-15 TEL.6771-1121 FAX.6772-6970	<b>サン美術印刷(株)</b> 東成区東今里 2-15-30 TEL.6976-0231 FAX.6978-2807
<b>(株)美生社</b> 西成区出城 1-7-4 TEL.6647-8555 FAX.6647-3176	<b>カキモト化工(株)</b> 門真市月出町 9-10 TEL.6901-3821 FAX.6905-9248	<b>レスター工業(株)</b> 中央区糸屋町 2-3-2 TEL.6941-8572 FAX.6941-0781	<b>大興印刷(株)</b> 大阪市港区弁天1丁目2番1号 大阪ベイタワーオフィス16階 TEL.6577-2205 FAX.6577-2207 神戸ポートアイランド工場 神戸市中央区港島南町 4-6-3 TEL.078-303-3660 FAX.078-303-3669
<b>(株)フリーテック</b> 天王寺区寺田町 1-3-8 TEL.6772-3300 FAX.6772-6424	<b>マツモト(株)</b> 中央区上町 1-15-36 TEL.6762-9151 FAX.6762-7292	<b>(株)NPCコーポレーション</b> 北区天満 1-9-19 TEL.6351-7271 FAX.6352-7479	<b>岩岡印刷(株)</b> 住之江区中加賀屋 4-2-10 TEL.6685-5221 FAX.6685-5634
<b>内外インキ製造(株)</b> 福島区海老江 8-10-1 TEL.6458-1161 FAX.6458-3808	<b>NIKKO 日広株式会社</b> 八尾市若林町2丁目127番地 TEL:072-948-1151(代)	<b>昌和(株)</b> 平野区瓜破南 2-4-138 TEL.6707-1051 FAX.6790-4072	<b>寿印刷(株)</b> 西淀川区歌島 1-4-4 TEL.6471-3434 FAX.6472-9840
<b>青葉印刷(株)</b> 都島区中野町 2-10-11 TEL.6351-5428 FAX.6351-5299	<b>田中手帳(株)</b> 住之江区平林南 1-2-52 TEL.6681-8648 FAX.6681-0058	<b>富士精版印刷(株)</b> 淀川区西宮原 2-4-33 TEL.6394-1181 FAX.6394-1199	<b>(株)ケーエスアイ</b> 西成区南津守 7-15-16 TEL.6652-8000 FAX.6652-8894
<b>白石封筒工業(株)</b> 東大阪市高井田中 4-1-22 TEL.6789-0018 FAX.6789-0028			

## 「顧客第一主義」を実践。



### 大同印刷株式会社

本社工場 大阪市鶴見区鶴見4-6-4 Tel 06-6934-2121  
 東京支店 東京都荒川区西日暮里 5-7-2 Tel 03-6806-7207  
 深江工場 大阪市東成区深江南1-5-24 Tel 06-6981-6981



地球と子どもたちの未来のために。

SDGs目標達成に貢献する次世代型印刷用インク「サステナブルブラックインク」  
 産業廃棄物として処理されているインクを回収してリサイクルするエコシステムを採用。貴重な資源を再利用することで、廃棄処理に関わるCO<sub>2</sub>排出を抑えています。

約2.17t削減

都インキは持続可能な開発目標(SDGs)を支援しています。

印刷インキと資材の都インキ株式会社 [本社・工場] 〒538-0044 大阪市鶴見区放出東1-7-13 TEL 06-6961-0101 FAX 06-6961-0303  
 都インキ株式会社 [東京支店] 〒134-0084 東京都江戸川区東葛西4-24-4 [東京支店] 〒134-0084 東京都江戸川区東葛西4-24-4 TEL 03-6456-0525 FAX 03-6456-0526  
 www.miyakoink.co.jp 都インキ



**超!高速**

特許取得  
 オリジナルの先端技術!  
 オフセット輪転機で抗菌加工

期待を 超える!  
 印刷の枠を 超える!  
 想像を 超える!

SIAA ISO 22196 抗菌加工

株式会社 高速オフセット  
 KOUSOKU OFFSET CO.,LTD.  
 大阪市北区梅田3丁目4番5号 毎日新聞ビル6階  
 Tel.06-6346-2800  
 詳しくはWebサイトを▶▶▶ 高速オフセット 検索▶▶▶



KOMORI  
 CONNECTED AUTOMATION

印刷会社のスマートファクトリー化を実現するソリューション

MADE IN JAPAN WITH STATE-OF-THE-ART TECHNOLOGY

株式会社 小森コーポレーション www.komori.com  
 本社 〒130-8666 東京都墨田区吾妻橋 3-11-1 TEL.03-5608-7806  
 西日本支社 〒536-0016 大阪市城東区蒲生 2-11-3 TEL.06-6939-3051



ライメックス  
**LIMEXシート**の取り扱い開始!!

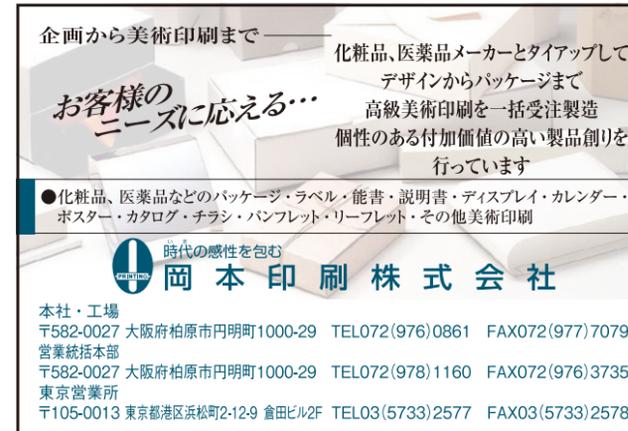
LIMEXシートとは...  
 石灰石から作られた  
 耐水性、耐久性に優れた  
 環境にやさしい新素材

SDGs・減プラに対応

名刺、ポスター、ラベル、タグ、メニュー  
 地図、POP、クリアファイル  
 電飾フィルム、横断幕、折箱などに最適

レジ袋、ショッパー、ごみ袋も受注生産にて対応可能

KAMIX PAPER SOLUTION COMPANY  
 KAMIX 株式会社 (カミックス)  
 高井田支店: 〒577-0066 大阪府東大阪市高井田本通 6-2-10  
 TEL: 06-6785-1036 / FAX: 06-6785-1039



企画から美術印刷まで

お客様のニーズに応える...

化粧品、医薬品メーカーとタイアップして  
 デザインからパッケージまで  
 高級美術印刷を一括受注製造  
 個性のある付加価値の高い製品創りを  
 行っています

●化粧品、医薬品などのパッケージ・ラベル・能書・説明書・ディスプレイ・カレンダー・ポスター・カタログ・チラシ・パンフレット・リーフレット・その他美術印刷

時代の感性を包む  
**岡本印刷株式会社**

本社・工場  
 〒582-0027 大阪府柏原市円明町1000-29 TEL072(976)0861 FAX072(977)7079  
 営業統括本部  
 〒582-0027 大阪府柏原市円明町1000-29 TEL072(978)1160 FAX072(976)3735  
 東京営業所  
 〒105-0013 東京都港区浜松町2-12-9 倉田ビル2F TEL03(5733)2577 FAX03(5733)2578

# 無料! 各種相談のご案内

大阪印刷会館にて開催

**予約制** オンラインもOK  
(Zoom対応)

お申し込み・お問い合わせ  
大印工組事務局

TEL.06-6353-3035  
info@osaka-pia.or.jp

◎労務相談(10:00~12:00、13:00~16:00)  
50分/1人、先着5名/各開催日  
申込締切:開催日の1週間前

◎税務・法律相談(13:00~17:00)  
60分/1人、先着4名/各開催日  
申込締切:開催日の2日前

**労務**  
相談

労務顧問の中尾文彦先生にご相談ください。  
**4/28(金)、5/12(金)、5/26(金)**  
【ストレスチェックについて】【残業時間】【就業規則】等

**税務**  
相談

税務顧問の森田昌宏先生にご相談ください。  
**5/12(金)、6/2(金)、7/14(金)**  
【消費税】【税金】等

**法律**  
相談

法律顧問の河端直先生にご相談ください。  
**5/24(水)、6/21(水)、7/5(水)**  
【著作権】【著作権】【事業承継・廃業支援】等

※新型コロナウイルス感染拡大の状況により開催を中止させていただく場合があります。

貴社のDMを同封、組合員企業に届けます!

大印工組 広報誌

PRI-Oの「ポケットサービス」

1点 20gまで  
@100円 × 組合員数 → **税込約50,000円**  
21~100g @200円 101~200g @300円

〈納入規定〉A4サイズ以下 + 1点 200g以内

お問い合わせ先  
大印工組 事務局 TEL.06-6353-3035

FUJIFILM  
Value from Innovation

**お客さま一社一社の  
変革ストーリーを、共に紡ぐ。**



FUJIFILM  
**最適生産ソリューション**

富士フイルムグラフィックソリューションズ株式会社 富士フイルム ビジネス イノベーション株式会社

heart

抗菌・抗ウイルスの  
名刺と封筒を  
ご用意しています



対面での名刺交換、資料の手渡しや  
郵送でも安心してお使いいただけます

詳しくは当社ホームページをご覧ください  
印刷用のAg+マークもご用意しております

Ag+ 銀イオンのチカラで  
細菌やウイルスの増殖を抑えます

DTK 印刷関連機械を売るなら"DAITSU"へ!!

遊休機械を現金にて高価買取致します!  
買取が出来ない機械につきましても、ご希望にあわせて  
処分も可能ですのでお気軽にご相談下さい。

《買取査定 対象機械》  
オフセット印刷機 / シール印刷機 / フォーム印刷機  
CTP / 断裁機 / 製本機 / トムソン機 / 製袋機 など

大通機械販売株式会社 〒577-0012  
大阪府東大阪市長田東 2-1-33  
TEL.06-6747-3561 FAX.06-6747-3591 MAIL:e-mail@daitso-m.co.jp

**www.daitso-m.co.jp**

今月号の  
用紙 **シルバーダイヤS**  
(塗工紙・104.7g/m<sup>2</sup> AY(57.5)) (表紙・本文とも)

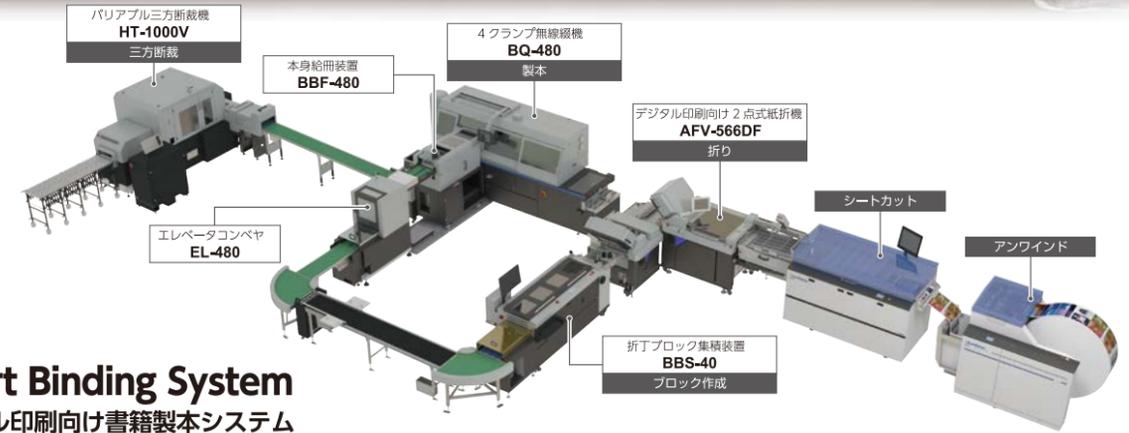
当社A2マットコート紙の関西以西限定銘柄です。伝統技術と長年の経験を継承し、お客様の声を取り入れながら造り上げた、西日本で最も品質に定評のあるマットコート紙です。

用紙提供: 日本製紙(株) 関西営業支社 印刷用紙グループ TEL.06-6363-7184

デザイン・制作: (有)ティーズ/印刷: (株)ハラタ

**Horizon**  
Change the focus

「理屈」で考えるワークフロー、  
ポストプレスにフォーカスしてみませんか



**Smart Binding System**  
デジタル印刷向け書籍製本システム

ホリゾン・ジャパン株式会社 www.horizon.co.jp

本 社 〒101-0031 東京都千代田区東神田2-4-5 東神田堀商ビル5F TEL.03(3863)5361(代) FAX.03(3863)5360  
東 京 支 社 〒132-8562 東京都江戸川区松江5丁目10-9 TEL.03(3652)7631(代) FAX.03(3652)8083  
京 都 支 社 〒601-8206 京都市南区久世大藪町510 TEL.075(933)3060(代) FAX.075(933)4025  
福 岡 営 業 所 〒813-0034 福岡市東区多の津4-12-17 TEL.092(626)8111(代) FAX.092(626)8112

FUJIFILM  
Value from Innovation

**Revoria™**

Revoria™ (レヴォリア)は  
富士フイルムビジネスイノベーションによる  
プロダクション・プリンティング・ソリューションの  
ブランドです。

わたしたち富士フイルムビジネスイノベーションは、  
皆様と共にプリントビジネスの可能性を広げ、  
富士フイルムグループの一員として  
真に価値ある製品やサービスの創出に貢献します。

富士フイルム ビジネス イノベーション株式会社 http://fujifilm.com/fb

FUJIFILM、および FUJIFILM ロゴは、富士フイルム株式会社の登録商標または商標です。  
Revoria、Revoria ロゴ、Revoria Press、Revoria Flow、および Revoria One は富士フイルムビジネスイノベーション株式会社の登録商標または商標です。