



感動価値創造 magazine Xi[sai]

2025

02



全日本印刷工業組合連合会

加工から見た輪転印刷機と 枚葉印刷機

ご存じの通り、オフセット輪転機のメリットは、印刷物を短時間で大量生産でき、さらに折り加工や糊加工も同時に行える点など、コスト面や納期面でも多くの利点があります。しかし、昨年のdrupa 2024で発表されたように、毎時21,000枚のスピードで生産が可能な枚葉オフセット印刷機が登場し、その考え方も変わりつつあります。とはいえ、印刷後の加工に多くの人手が必要であったり、大量生産が不可能であれば、最新の高生産性を誇る印刷機のメリットも薄れてしまいます。そこで今回は、ハイデルベルグ・ジャパンにお問い合わせの多い、オフセット輪転機からオフセット枚葉機に変更した場合の折り加工機について、実際の生産例を2つご紹介いたします。

文庫輪転印刷機から枚葉印刷機へ：スタールTX96ツインレイ利用の折り丁生産

枚葉印刷機から文庫輪転印刷機への製造ラインの変更問い合わせがあった際、まず考えたのは「いかにして輪転印刷機と同様の生産スピードを実現できるか」です。文庫本の折り丁はA6用の折り丁になるため、折り機での給紙はA全判(または菊全判)になります。そこでスタール紙折り機TX96ツインレイによる生産が輪転印刷機に取って変わる4つの条件を検討しました。

- ①折り機での給紙方向は一般的には縦給紙ですが、横給紙にすることで25%の生産性を向上させること。
- ②ストリーム給紙(PFXフィーダ)を採用し、用紙をさしみ状に重ねて給紙することで、機械回転スピードを上げずに高生産を実現すること。
- ③DIN規格の32ページの折り方を採用し、折りシワの発生を防ぐこと。
- ④2面付で印刷された印刷物を第一ステーションで折られた後、2丁出しが行えるツインレイ装置を使用することにより、A全判からA6サイズ32ページ×2丁の生産をすること。

これらの条件による実際の生産に立ち会ったところ、1時間に27,000枚の折り丁を生産することが実現されていました。メリットは高生産だけにとどまりません。文庫輪転機は、ほぼ文庫本用折り丁生産に特化した機械ですが、枚葉印刷機で印刷された用紙を使用することで、TX96ツインレイを用いてA4×16ページ折りやB5×32ページ折りといった、さまざまな折り丁生産が可能になった点も大きなメリットです。

商業輪転印刷機から枚葉印刷機：スタールTH66ツインレイ利用のチラシ生産

これまで大量のチラシ生産は輪転機を使用することが一般的でしたが、新聞チラシの需要が大きく減ってきたこと、または郵便の値上げが影響しているためか、二刀流のチラシ生産が増えているようです。二刀流とは具体的には下記の2つの方法でバランス良く生産し、コストも抑えることです。

- ①エリアマーケティング向けのポスティング用チラシ(展開：A3から2折りA4サイズへ)・・・A全用紙を2つに断裁し、A2用紙を横通して溝裁ちすれば高生産が可能。
- ②生産されたA4×2つ折りの一部を加工してDM折り、封入封緘して発送・・・生産された2つ折りのチラシをツインレイ装置付きの第2ステーションを追加利用し、2面付けのDM生産が可能。

輪転機を設備している印刷会社からのお問い合わせの多くは、「輪転機を使用して生産していたが、生産部数が少なくなった」、「コストが合わない」、「何か良い対策案は無いか」といった内容です。今回はツインレイとストリーム給紙を利用したソリューションを提案しましたが、生産されたい商品は各印刷会社で多種多様です。

スタールTX96ツインレイ



27,000回転での生産



ツインレイによる2丁出し搬送



PFXフィーダのストリーム給紙

スタールTH66ツインレイ



22,000回転での生産



ツインレイによる2丁出し搬送



2面付DMでの生産

輪転から枚葉化の後加工でお困りのことがあれば、ハイデルベルグ・ジャパン営業担当までお気軽にお声がけください。

ハイデルベルグ・ジャパン株式会社

〒140-8541 東京都品川区東品川3-31-8 TEL(03)5715-7377
www.heidelberg.com/jp

HEIDELBERG

LITHRONE GX/G

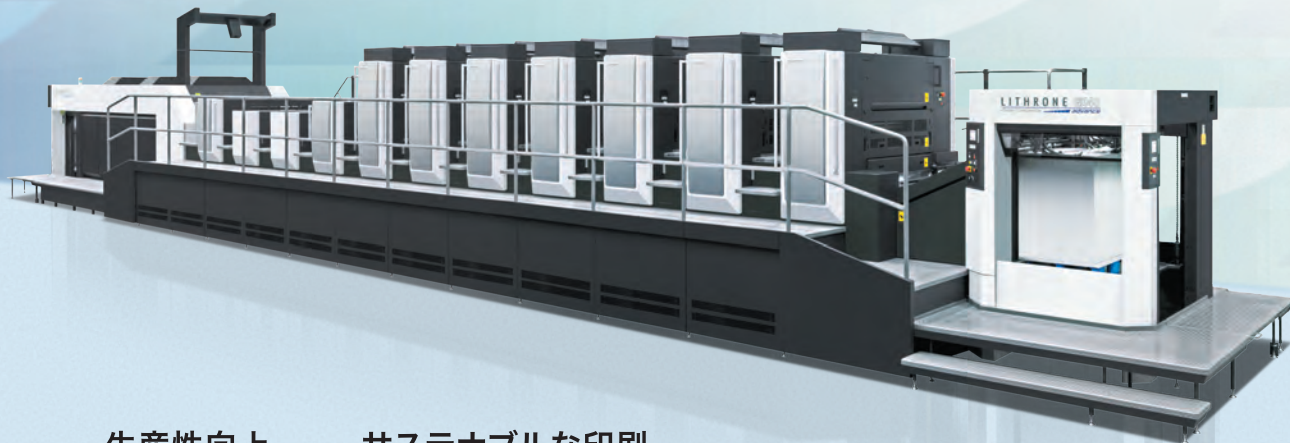
advance

EX Edition

リスロンGX/Gアドバンス EXエディション 生産性とサステナビリティの新基準

世界最高クラスのROI*¹を誇り、全世界での導入が進むオフセット枚葉印刷機、リスロンGX/Gアドバンスシリーズ。KOMORIはさらなる生産性向上とサステナブルな経営を実現するため、革新的な新機能を搭載した新しいリスロンGX/Gアドバンスシリーズを開発しました。最新のプリントテクノロジーを駆使し、エネルギーコストの抑制と印刷オペレーターの作業効率向上を実現するリスロンGX/Gアドバンスシリーズは、ビジネスを新たな次元へと引き上げます。

*¹ 投資収益率 (Return on Investment)



生産性向上



サステナブルな印刷



Photo: GLX-740A
※写真のモデルはオプション仕様を含んでいます。

KOMORI

株式会社 小森コーポレーション
〒130-8666 東京都墨田区吾妻橋3-11-1 Tel. 03-5608-7806(代表)

おクルマのご購入をお考えの皆様へ！

お車購入の際は
事前にご一報ください。

東京海ジョー



- 全メーカー・全系列対応します！
- 商談後にお断りになることも自由です！
- 日頃付き合いのあるディーラーでもOK！
- 新車・中古車どちらもご相談ください！



自動車販売店とご商談を開始する前にご相談ください。



東京海上日動 車両情報センター フリーダイヤル ☎ 0120-086-590

※営業時間 9:00～17:00 土日祝日休業 ※全印工連の組合員である旨お申し出ください！ 併せてご連絡先、購入希望の車種などお伝え下さい。

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/dx/>



 大塚商会

株式会社大塚商会 東京本社：〒102-8573 東京都千代田区飯田橋2-18-4 札幌・仙台・名古屋・京都・大阪・神戸・広島・福岡

CONTENTS

MIS・BRAIN で“青伝(あおでん)”を排除せよ! 複写伝票のデジタル化が社内を変えた	6
BRAIN 印刷業界の未来を拓く! 経営を革新する業務管理システム	12
委員会紹介 官公需対策委員会	15
共創パートナー企業 ソリューション提案 印刷業界をまるごとサポート!	17
工組紹介 宮城県印刷工業組合	18
[第18回メディア・ユニバーサルデザインコンペティション]受賞作品が決定	19
会計 自社利用ソフトウェアの資産計上	20
全青協 ようこそ変態の集いへ	21



[本号の表紙]

宮城県の伝統工芸品「仙台筆筒」は、江戸時代末期に誕生し、仙台藩城下町の職人達が作り上げた地場産業です。当時は「野郎筆筒」と呼ばれ、上段に刀、右下に金庫が付いた収納筆筒として使用されていました。樺や栗、杉などを使い、透明感のある紅色の「仙台木地呂塗り」と、鉄製の打ち出し金具の漆焼付が特徴です。意匠は大きく伸びやかな形状で、伊達文化の粋と派手さを体現しています。明治中期からは欧米向けに牡丹や龍、唐獅子などの豪華な金具を施した筆筒が輸出され、外国人からも高い評価を得ました。

これらの技法とデザインは、日本国内でも他に例を見ないほど独創的であり、時代を超えて愛されています。現在も、指物、漆塗り、金具の3工程を分業し、熟練した職人達の手作業で製作され、一つひとつに伝統技術と美意識が込められています。

NO.730

令和7年2月10日発行(毎月1回10日発行) 昭和44年4月26日第三種郵便物認可 発行人 / 瀬田章弘 編集人 / 高橋秀明 発行所 / 全日本印刷工業組合連合会 〒104-0041 東京都中央区新富1-16-8 TEL.03-3552-4571(代) FAX.03-3552-7727

<https://www.aj-pia.or.jp>

本誌では、本文に(株)モリサワのユニバーサルデザインフォントを使用しています。

インタビュー
DXへの大きな一歩

タナカ印刷株式会社 代表取締役 田中英城氏

三谷産業株式会社 ICTソリューション事業部
営業担当 梅田 祐里氏

三谷産業株式会社 ICTソリューション事業部
システムエンジニア 野崎 隼斗氏

聞き手：産業戦略デザイン室
副委員長 青木 允(青樹印刷株式会社 代表取締役)

MIS・BRAINで“青伝(あおでん)”を排除せよ!

複写伝票のデジタル化が社内を変えた

全印工連が組合員向けに提供する『BRAIN』は印刷業向け汎用 MIS(経営情報システム)で、印刷業の煩雑な事務作業をサポートする。今回は開発先の三谷産業株式会社からも出席してもらい、導入してまもなく2年が経過する香川県のタナカ印刷株式会社 代表取締役の田中英城氏に話を伺った。5枚綴りの複写伝票をデジタル化したメリットから、最新の情報が書き込まれた通称“青伝(あおでん)”をなくした効果、次のステップまで、田中氏からBRAINのメリットを聞いた。

青木 今日は三谷産業さんも交え、タナカ印刷さんのBRAINの活用状況を聞いていきます。

田中 香川県のタナカ印刷代表取締役の田中と申します。本日はユーザーの立場でお話させていただきます。社員から色々聞いてきたことも踏まえてご紹介します。よろしくお願い致します。

青木 最初に、田中さんの会社のことから伺いましょうか。

田中 はい。会社がある香川県東かがわ市は、県の一番東端に位置する徳島県との県境にある市で、3万人を切るぐらいの人口規模です。

当社は明治39年に創業し、119年続いている会社です。

従業員が16名、役員が3名で、地域密着型の小規模企業となります。オフセット印刷機のほか、CTP、中綴じ機などを保有しており、デザイナーもいますので、企画から一通り、印刷物ができるまでの機能を持っています。地元企業や商店さんの名刺、伝票、会社案内、パンフレットのほかにウェブサイトや動画の制作も手がけています。もちろん、できない部分は協力会社さんの力を借りています。

青木 お客様からはどう見られていますか?

田中 印刷会社と認識しているお客様は少ないかもしれませんがね。ある時は看板屋さんかと思うぐらい看板の問い合わせが来ました。市内に業者があまりいないので、お客

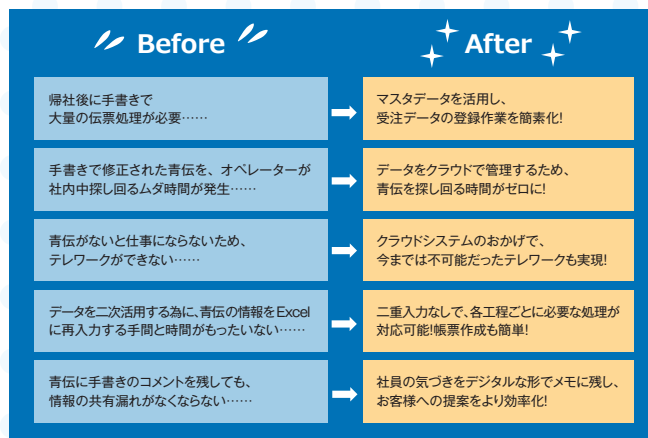
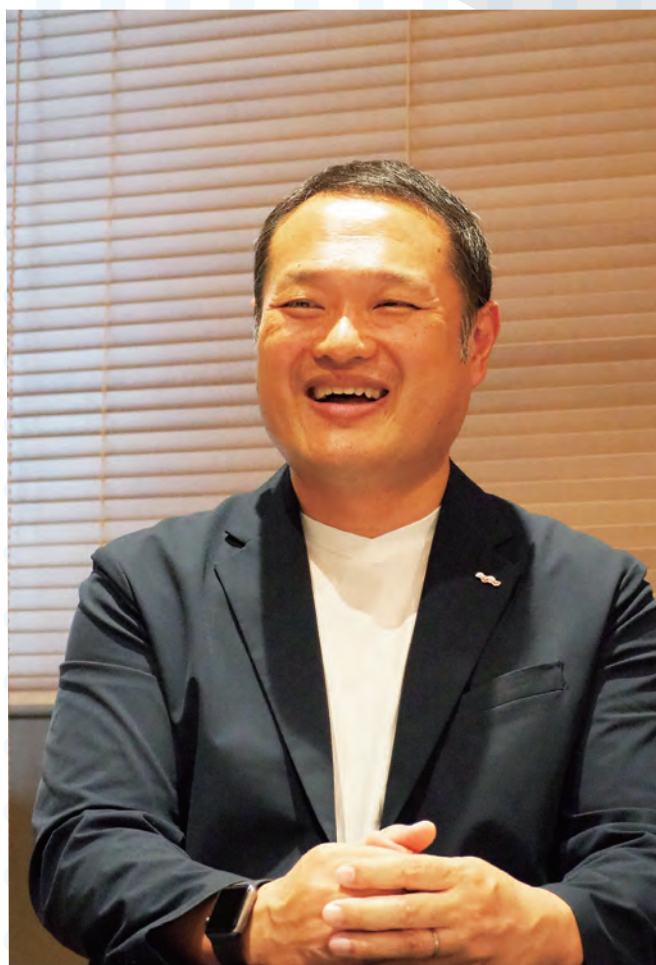
様同士が「どこで作ったの?」、「タナカ印刷で」と話されて、当社に相談に来るような感じです。印刷もそうですけれど、広報とか広告に関する部分で、ちょっと聞いてみようかみたいな窓口的な存在なのだと思います。お客様が地域の自治体、行政から企業、商店まで幅広いので、できる、できないに関わらず、お話を聞くというスタイルです。過去には病院からワクチン接種の予約システムを作ってくれないかという相談もありました。

青木 その中でもどの辺が強みなのでしょうか？

田中 デザインのコスパです。ある程度の質を担保しながらレスポンスが早いんです。近隣に比べて物流費がかかるのか、私たちの地域はびっくりするほど用紙代が高いんですよ。だから印刷だけで勝負するのではなく、他で付加価値を高めていこうと。だから設備よりも人に投資をしようというところで、デザイナーやオペレーターにちょっと強みがありますね。

青木 そんなタナカ印刷さんがデジタル化をしてみようと動き出したきっかけを聞きたいです。

田中 BRAIN の導入のきっかけは紙の伝票をどうにかしたいことでした。5枚綴りの伝票で、サイズは社内生産用のB4と、協力会社用のB5の2種類です。



青木 その伝票をやめたくなくなった。

田中 当社は営業企画とデザインの部分を強みにしているのに、外回りの営業担当者が夕方に帰社してから伝票を起こさないと仕事が始まらないんですよ。しかも、営業担当者が残業しているので「何しているの?」と聞くと、「シールのリピートの注文が30種類来たので伝票を書いています」というんです。

青木 そういう時に限ってお客様の社名がまあまあ長かったりするのですね。

田中 社内管理用のコード番号を書いても“2701”では、営業担当者以外、どのお客様なのか見当がつかみませんから、補足で社名や品名を書く必要があるんです。だいたい一つの伝票を書くのに平均で5分前後かかるので、10枚も書けば気が付くと1時間近くになっているわけです。

昔はある程度のロットがあったのが、いつのまにか多品種・小ロットに変わってきて伝票を書く頻度が増えて、しかも短納期だから、明日の朝から作業してもらうために今夜中に伝票を起こさなければなりません。それで納品が済んで、1週間もするとお客様から「なくなったから注文するね」ということが結構起こります。こうした状況だったので、システムを導入するのに数千万円かかりますよ、と聞くと、そこまではさすがにできないなと。

青木 システムを導入しようと調べたことはあったのですね。

田中 調べましたけど費用感が合わないということで踏み切れませんでした。当社の営業担当者は3名です。残業代をなくしたからペイできるという金額ではないので、伝票で頑張るしかなかったというところですよ。

青木 それが多品種、小ロット、短納期という外部要因で何とかしなければならなくなった。

田中 全印工連の委員会で「名刺100枚の利益と伝票を書く時間を考えたら、どうしてもマイナスじゃないの?」

と言われたので、だったら名刺の伝票だけでも簡素化できないかとチャレンジしようとしていたところでした。人事異動の時期になると平気で何十人分の名刺の伝票を書いていましたから。

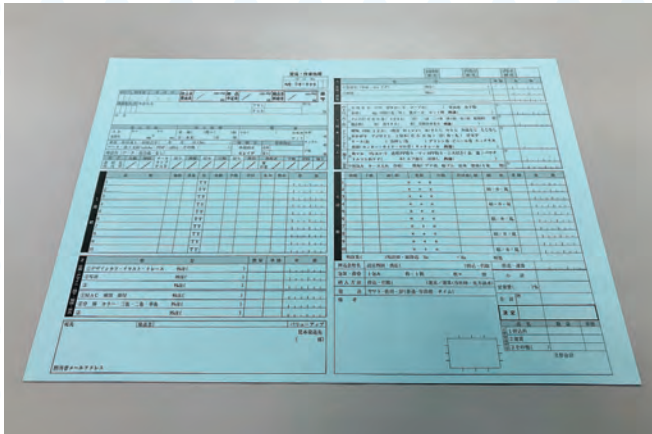
梅田 伝票は5枚綴りということでしたが、どうお使いになっていたのですか？

田中 1枚目が作業伝票で、原稿と一緒に現場を回ります。2枚目が経理用、3枚目が工務用です。4枚目が役員用で、5枚目が本人控えでした。

梅田 仕様変更があった時にはどうされていたのですか？

田中 仕様変更は基本的に原稿と一緒に回っている作業指示伝票、通称“青伝(あおでん)”に記入して各部署に連絡する形でした。手書きの訂正ですね。仕様変更があると、青伝の情報を求めてオペレーターは伝票を探しに行く必要があります。保管する伝票も青伝です。

梅田 青伝にしか正確な情報がないということですね。



田中 その通りです。営業担当者が知らないうちに部数が変わっていたこともあります。長いお付き合いのお客様が多く、社員も声だけでどこの誰か分かってしまうぐらいなので、その場で部数変更を受けて青伝に書き入れ、営業担当者に伝え忘れるということがありました。

野崎 リピートオーダーであれば青伝を探すということも発生するのですね。

田中 受注情報は Excel の管理表からソートすれば出てくるのですが、細かい仕様は倉庫に保管しているファイルから以前の青伝を探すことになります。青伝を出してきて、青伝を書く。探しても時々ないこともあるんですよ。

野崎 伝票を探し出す時間を含めると、新しい伝票を起すまでに5分以上はかかりますね。経理のご担当者の方が、Excel に受注情報を入力されていたのですか？

田中 紙の伝票を元に経理担当者が Excel に入力していました。さらに問題だったのが、経理担当者には納品書が出せなかったことです。納品書は会計ソフトから出し

ていましたから、Excel と同じ情報を再度入力する必要がありました。しかも、営業担当者が自分の控え伝票に納品日を書いて経理に提出しなければ、納品書が出てこなかったのです。

リピート伝票の作業は6倍速 クラウドで遠隔活用も始まる

青木 いつ BRAIN を導入したのですか？

田中 案内が来てすぐに申し込みましたね。

野崎 タナカ印刷様が BRAIN のご利用を開始したのが2023年3月31日で、お申込みは2022年12月23日でした。

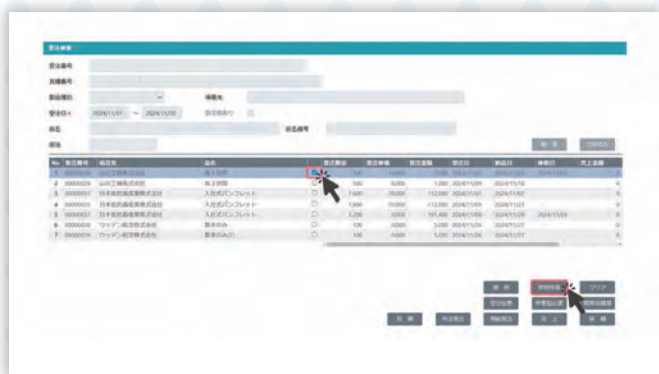


梅田 様々なお客様と接する中で、社員さんの中でも“紙 is 正義”みたいな方と、紙の伝票に問題を感じている方と分かれるケースがあって、なかなか同じマインドでシステムを使い始めるのが難しい部分があります。タナカ印刷様はいかがでしたか？

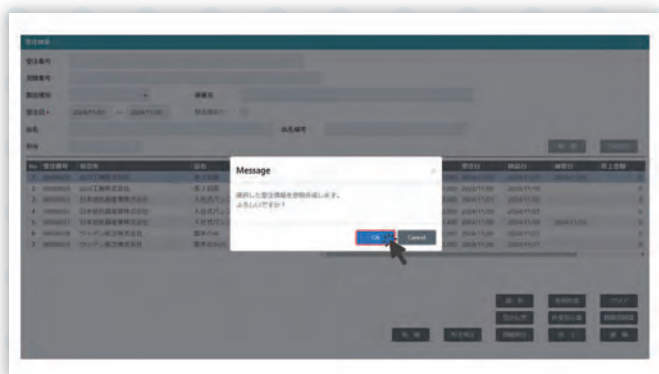
田中 “紙 is 正義”が大多数だったのが、ここ数年で社員の考え方が変わって、意外にも BRAIN 導入時に紙派は少数でしたね。受注、発注の業務に携わっている30代後半から40代が中心になって使い始めて、今では60代も使っています。

システムじゃないところでも、効率化に取り組もうよと言いつけていたので、「社長がまた言い出した」というのに慣れていたのでかもしれません(笑)。ただ、使い始めは

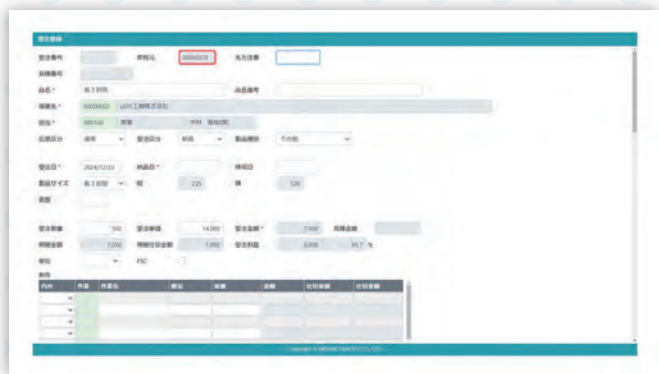
[BRAINにおけるリピート受注時の伝票作成手順]



①参照作成したい受注情報にチェック、「参照作成」をクリック



②受注情報の参照作成



③参照した受注情報(※参照元の受注番号を反映)を基に、新規で受注登録

大変だったけど、社員が「やっぱり便利になったよね」と実感したことが大きいと思います。

青木 コロナの影響もありましたか？

田中 そこも大きかったですね。コロナ禍をきっかけにリモートワークを始めたんですけど、情報のやり取りが本当に大変で、出社できないから青伝を見にいけないんですよ。情報伝達のタイムラグができたり、青伝に追記したくてもできなったりする不便さは皆が感じていました。

青木 社員さんからこれが良かったという声があれば教えて下さい。

田中 リピート時の伝票入力が圧倒的に早まったことで、導入してから1年以上経ったので、リピートものの情報がほぼBRAINに入りました。入力する必要がほとんどなく、過去の履歴から数量を変更するだけなので、1時間かかっていたリピート伝票の作業でも今は10分程度で終了します。それからリアルタイムに更新された情報を見ることができるので、仕様変更で青伝を追いかけることが一切なくなりました。

結構活用しているのがメモの機能ですね。青伝の時代は、社員に気づいたことがあっても、「青伝を探してまで書き入れるのはやめようか」と躊躇していたのが、BRAINだとその場で入力できるので、リピート時の様々なロスが減りました。例えば、「難しいデザインなので次回は予備紙を多めにして下さい」などの情報が残るようになったんです。

あとはクラウドなので外出先で営業担当者が受注内容をすぐに確認できる場所ですね。

青木 クラウドですか。まさに三谷産業さんがPRしたい点ですね。カンペは出てないですよ(笑)。スマホでも見たいりするのですか？

田中 見ていますね。商談の中で前回の履歴の話が出るんですよ。その場で実績を検索して確認できるので便利です。

経営的には社員が言い訳ができなくなったのが大きいんです。「探しても見つかりませんでした」、「見落としていました」というのが許されない状況だと認識していますから、必ず作業の前に受注情報を確認するようになっています。

梅田 社員のみなさんの意識も変わられたのですね。

田中 メモに残すことが習慣化されて、互いに共通の会話ができるようになりました。営業担当者も「予備紙を多くとって」というメモを見て、お客様に「このデザインは予備紙が多くないとちゃんと刷れないのでもう少し金額を乗せてもいいですか?」と依頼することができるようになりました。

コスパ感は3.4倍

野崎 導入するとき、社員の方にどういう説明をされたのですか？

田中 「伝票をデジタル化するので、もう青伝を書く必要がなくなります」と、まずは営業担当者を味方につけました(笑)。ただ、カスタマイズでシステムを作るわけではなく、パッケージ化されたシステムを使うので、私たちの仕事のやり方を変えようということは全員に伝えました。

BRAIN を使うようになったので、社員は「今日は子供を迎えに帰らなければならないので、テレワークで伝票を入力します」ということもできます。以前はテレワークしようにも、履歴情報が手元にないのでリピートの伝票が書けませんでしたから大きな変化です。

最初はシステムへの入力でも 15 分かかることもありましたが、それがどんどん早くなり、リピートのデータが増えてくると、社員も「もうこれがないと絶対に無理ですっ!」と言うようになりました。導入して本当に良かったと思えた瞬間です。

梅田 営業担当の方は最初からウェルカムだったんですね。

田中 ウェルカムでしたけれども、導入した時はもう何も分からないという状況で、どうなるかと思いました。でも、若い営業課長が、社長が言っているからみんなでやろうよという感じで言ってくれましたし、30代、40代の社員も後押ししてくれました。使い方が分かってくると年配の社員をフォローしていましたね。文字入力が多いわけではなく、マスターさえ登録しておけばプルダウンから選ぶことができるという簡単な操作だから浸透も早かったと思います。ほぼマウスだけの操作になるので、画面のどこに何があるかが分かれば使えるようになります。慣れだけの問題です。

青木 複写の受注伝票と納品書は別々でしたよね。

田中 それの一つになったのも大きいです。今まで急に納品する時には経理担当者に私も含めて営業担当者が「納品書出して下さい」と低姿勢でお願いしなければなりませんでしたが。経理担当者からすると、作業を中断してから納品書を出さなければなりません。それが続くと「また来たよ」という感じになってお互いに気まずくなります。それが、自分が望むタイミングで納品書を出すことができますからこれも大きな変化です。

青木 費用感的にはペイできている感じですか？

田中 そうですね。こんなことを言って値上げされても困るのですが(笑)、費用に対して3、4倍ぐらいの価値を感じています。

青木 導入する時に苦労したとか、意外にそうでもなかったとか、実際にどうでしたか？

田中 導入に際して一番大変だったのはマスターセットアップの時の社内原価の設定でした。もちろん社内原価はあったのですが、アバウトなところがあって、BRAIN に登録するのに苦労しました。9割ぐらいの時間を割いたと思います。実のところ、BRAIN で社内原価と販売価格を比較して単品損益を算出するところまではまだ至っていません。

当初の目的である青伝をなくすことに関しては、社内原価を設定しなくても使えます。だから、社内原価を設定しなければ、導入から立ち上げに至るまで、ものすごくハードルは低かったですね。最低限から始めて、次のステップで社内原価を追加すれば良かったです。

青木 社内原価を設定しなくても、手書き伝票のデジタル化はできるわけですね。

田中 青伝がなくなっただけで、メリットをすごく感じているのだから、追加料金なく原価管理ができるということは、その先にもっとすごいメリットが待っているということです。

梅田 タナカ印刷さんは最低限、どういうマスターを登録すれば今の状態ができると感じていますか？



田中 顧客と紙のサイズ、用紙の種類、機械の種類ぐらいです。仕入れマスターにしても、紙の種類をきちんと登録しなければならないわけではなく、当社では上質とマットとコートだけで、あとはメモ機能で紙の銘柄を記録しています。封筒も“封筒”だけの登録です。伝票のデジタル化だけなら、顧客リストがあれば2、3時間で立ち上がると思います。

梅田 導入が難しいと考える方にはすごく楽になるコメントだと思います。紙の伝票のデジタル化だけでも大きな効果が出るのですね。踏み出す一歩目の着地点がそこで良いということは勉強になりました。最初の一歩がすごく遠いと思っていたので。

青木 まず伝票を書く時間のコストがどれぐらいか考えてみようよという話ですよ。

田中 一番の費用対効果は社員の作業の効率化です。営業担当だけではなく、他の部署にも波及していますか

ら、業務の効率化に投資するという感覚です。まさに今の人手不足で採用にお金をかけるよりもはるかに高い効果が得られます。

青木 その通りだ。ちなみに、立ち上がりにあたってどんなサポートを受けましたか？

田中 オンラインで打ち合わせをした後に、マスターを入力して、疑問点を何回かメールでやり取りしました。それから事前説明会に来てもらって、デモをしながら社員も質問して、それに答えて頂きました。

最初はシステムに触れないんですよ。違い過ぎていて何に触れば良いかも分からないので社員のモチベーションが上がらない。でも、変えちゃえばいいんですよ。社員はやらざるを得ませんから(笑)。1年はおかからないと思います。当社でも2、3ヵ月で効果が歴然と出てきました。使い始めると疑問点が出てきますから、それは三谷産業さんに親身にお答え頂きました。

青木 質問もAIがチャットで答えられる仕組みがあるといいですね。

社員が主体的に活用し始める

青木 紙の伝票がデジタル化されましたよね。次のステップはどう考えていますか？

田中 原価管理でBRAINを利用していないので、見積書機能はまだ使えないと思っていました。ところが営業担当者が勝手に使い始めてしまいました。受注が確定する前の段階で見積書に仕様や数字を入力しておくことで、受注後の入力が楽になるんですよ。



青木 それに気づいちゃったわけですね。

田中 はい。社員が主体的に使い始めているので、次のステップの目標である個別原価管理もできるようになるかなと感じています。

それからBRAINで見積を作っていくと、利益が出る仕事か、そうでないのかが分かるので、1件当たりに対する仕事の意識が変わってきたと思います。営業利益がマイナスになると、なぜ安い値段になるのか、逆になぜ利益が取れるのか、原因をあぶり出せるようになります。

青木 今まで個別の売値は現場にも伝わっていましたが？

田中 最終的な売値は現場に伝わっていましたが、自分の部署がどれだけの利益を出しているか分かりませんでした。それが各部署でそれぞれの利益が分かると、互いに色々な意見が出るようになって、「だったらこうしようか」、「工数がかかっているよね」ということを理解していこうとします。みんなが意識を変え始めてきていると思います。

野崎 強いところを伸ばし、弱いところをカバーするという、まさにBRAINの思想ですね。

青木 素晴らしいコメントだ。

野崎 主体的に動き出したのは理想の姿ですね。まずはやらなければならない部分から入って頂いて、そこからできることを深掘りして頂くと、うまく回り始めると思います。BRAINでできることは多いのですが、それをどう使っていくか、というところに壁があります。やってみようとする主体的に使い始める人がいれば、色々活用できると思います。

田中 BRAINにできることは本当に多く、始めに“MIS”というイメージが先行してしまって「大変だな」って思ったのですが、自分の会社にあった使い方をしてから「便利だよ」と慣れ始めました。そこから「これもできるよね」と使う機能を増やしていけばいいのかなと思います。請求業務も経理担当者とどうしようかと話そうとしていますし、将来的には生産管理システムとも連携ができるんじゃないかと思っています。それぐらいできることが多いです。

青木 次のステップはもう始まっていますね。

田中 勝手に始まっちゃってます(笑)。

青木 田中さんの話を聞いて、伝票のデジタル化という明確な目的があってBRAINを使い始めて、確実に成果を上げ、もっとできるんじゃないかと次のステップに進んでいくというのは、大きなポイントだと思います。“青伝”というキーワードもすぐ分かりやすかったです。BRAINは印刷業務の色々な課題を解決できるソリューションなので、全国の組合員企業の方々もぜひ、興味を持ってもらいたいです。本日はありがとうございました。

DX

[デジタルトランスフォーメーション]

いそ
BRAIN
ブレイン

印刷業界の未来を拓く！ 経営を革新する業務管理システム

タナカ印刷様の事例にあったように、社内デジタル化に悩む企業は多くあります。BRAINは印刷業専用に関発された汎用型MISです。見積・受注入力から請求書発行までの業務を一元管理し、作業効率を大幅に向上させます。繁忙期でも業務が滞らず、少人数での運用が可能となるため人材不足の昨今にも対応できます。さらに、売上やコストをリアルタイムで可視化することで、案件ごとの正確な収益管理が実現します。導入はシンプルで、ITスキルに自信がない方でも安心です。全印工連のBRAINで経営の課題を解決しませんか？

1. 人材不足を解消：効率化で現場をサポート！

印刷業界における深刻な課題である人材不足。BRAINは、見積・受注入力から請求書発行までのプロセスを一元管理し、印刷業の事務作業効率を飛躍的に向上させるシステムです。これらの機能によって、少ない人数でもスムーズに業務を進められる環境を構築しています。煩雑な手作業を削減し、**スタッフの負担を軽減**します。また、業務の標準化により、スキルに頼らず新しい人材も即戦力として活躍できる仕組みを実現します。

人材不足の時代を乗り切るための強力なパートナーとしてお役立てください。

働き方改革

事務処理
改善

2. 収益管理が見える化：利益を逃さない仕組み

利益を確実に確保するためには、正確な収益管理が欠かせません。**案件ごとの原価計算**をリアルタイムで可視化し、無駄なコストを削減します。利益率の低い案件を見つけ出し、可否の判断も容易なため経営判断がスピーディーかつ的確に行えるようになります。さらに、受注から請求までを一括管理することで、漏れのない請求処理が可能です。

利益を最大化し、持続可能な経営を支える確かな基盤を手に入れましょう。

高付加価値
創造へ

3. 簡単操作で導入しやすい！中小企業に最適な MIS

システム導入の大きな壁となるのが、操作の複雑さと導入コストです。BRAINは、印刷業界特有のニーズに合わせたシンプルなインターフェースを採用しており、ITスキルに自信がない方でもすぐに使いこなせます。また、組合事業のため手軽に導入できる低価格設定で、**初期費用や運用コストを抑えています**。現場の声を反映した設計により、初めてシステムを導入する方でも安心してスタートできる環境を提供します。

- 未だに紙伝票で納品書・請求書を作成している
- 会計ソフトは入れたけど作業指示は紙伝票

➔ IT化で効率化したい!



- 一般的な販売管理ソフトを使っていて業務に合わない
- 案件ごとの損益を把握したい

➔ 印刷業に合わせた仕様
損益管理にも対応



- 以前構築した古いシステムを使っているが、今のまま更新も難しく維持費用が高い!
- 自社のサーバで動かしているので会社外からの入力・確認ができない。サーバの管理も大変....

➔ 継続的で安心、
クラウドサーバーでの運用です!



ご提供価格について

月額利用料: **22,000**円(税込)

契約期間: 加入月から直近の3月末まで。
以降は年度単位の1年間の自動契約

必須作業

マスタセットアップ支援(訪問なし+QA10件まで)

クラウド環境設定

- ・サイト名追加、ロードバランサー設定追加
- ・お客様DB環境構築
- ・Webアプリケーション基盤構築(IIS/マルチドメイン・タスク設定)
- ・アプリケーション接続設定(Web.Config)

マスタセットアップ(SQL作成・実行)

528,000円(税込)

その他データ移行などのオプション設定があります。詳しくはお問い合わせください。

オンライン無料相談会実施中! エントリーはこちら





Morisawa Fonts

文字とつながる。世界がひろがる。



フォントの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



モリサワ





官公需対策委員会の委員長を仰せつかっている山形県の大風亨と申します。よろしくお願い致します。

官公需対策委員会は、官公庁が発注する印刷物の取引環境の改善に向けて、全国の印刷工業組合、組合員企業を支援する活動に取り組んでいます。

一つ目が『中小企業者に関する契約の基本方針』の周知徹底です。政府が毎年度閣議決定する官公需に関する基本方針で、中小企業や小規模事業者との契約比率や取引条件を定めています。しかしながら、入札条件は都道府県、市町村ごとに異なり、官庁や自治体によっても温度差があります。安ければ良いとの認識が未だに少なくない状況です。

経済産業省の調査によると、最低制限価格制度を適用している都道府県は55%に留まります。市区町村に至ってはわずか9.4%で、印刷物の発注形態が入札に際して最低制限価格が設けられない物品扱いが続いています。官公需は地域の雇用を生み出す側面があるため、適正価格で受発注されることが理想です。不当な価格で入札する業者を生み出さず、健全な地域社会・産業の継続のためにも、最低制限価格という防波堤が必要だと思えます。

もう一つが知的財産権の問題です。本来、印刷物を製造する過程で生まれる中間生成物の帰属権は、製造する印刷会社にありますが、それが守られていないケースがしばしば見受けられます。入札条件の中に、無償で印刷用データの提出を求める自治体もあります。例えば、中間生成物である

官公需対策委員会

委員長 大風 亨

官公需対策の 行動に移せる環境をつくる

健全な地域社会・産業へ 取引環境改善を

印刷用データが官公庁のプリンターで出力することになれば、取めた印刷会社が再版の受注機会を失うこととなります。「コンテンツ版バイ・ドール契約」の徹底なども業界として周知していかなければなりません。

官公需対策委員会では、官公需対策に関するセミナーを用意しており、全国の印刷工業組合の要望に応じて、課題に対する改善策をお伝えしています。とくに知財権関連のセミナーは好評で、すでに数工組で実施しています。官公庁への要望や陳情には工業組合で作った議員連盟と、自治体の調達担当の窓口、印刷工業組合の3者で改善方法を話し合うなどの様々な方法があります。セミナーではそうした事例を交えて情報を届けています。

官公需対策は、各都道府県で個別対応が必要となりますが、当委員会では、それぞれの工組が官公需取引の改善に取り組めるような環境を作り、行動が起こせるようにしていきたいと考えています。ぜひ、一緒に良い地域を作るために行動していきましょう。

官需印刷物の入札・契約に関する実態調査

総務省自治行政局行政課
経済産業省商務情報政策局コンテンツ産業課
令和4年10月27日～令和4年12月5日
47都道府県・1740市区町村を対象として、総務省・経済産業省の連名調査票を发出

◎低入札価格調査制度・最低制限価格制度の導入状況

47都道府県	導入27件(57.4%)	未導入20件(42.6%)
1740市区町村	導入187件(10.7%)	未導入1,553件(42.6%)

印刷と 共に、 28年。

印刷業トータルワークフローシステム



見積面付計算シミュレーションパッケージ



紙卸商向け基幹業務管理システム



B2C B2B対応Web to Print 受注サイト構築アプリケーション



印刷積算シミュレーションソフト



PrintSapiensは導入シェア、JDF連携実績、
販売実績期間ともに国内1位の印刷業基幹業務システムです。

Jspirits 株式会社J SPIRITS TEL:03-6206-0681

東京都千代田区神田司町二丁目2番地7 パークサイド1ビルF
HP▶<https://jspirits.co.jp> E-Mail▶info@jspirits.co.jp

タビメモリ

御集印帳 3,600円(税別)

ロイヤルブルー

ブライトオレンジ

ファインゴールド

白いファイル

PF-II 3面のタイトル紙
A4タイプ(縦型) 差し替え自由

差し替え自由

差し替え自由

品番	PF1120	PF1130	PF1140	PF1150	PF1160	PF1180
標準価格	1,800円	1,810円	1,890円	1,950円	2,010円	2,140円

10部単位の販売となります。(税別)

箔押名入れクリアホルダー

安と早い

17.8円

(5000枚製作)

自社工場だから
高品質
短納期
最短3日間

数量	単価	価格	納期
500	36.8円	18,400円	
1,000	23.8円	23,800円	3日
3,000	19.8円	59,400円	
5,000	17.8円	89,000円	4日

(初回のみ送料3,400円(税別))

※クリアーの価格です。色物は@5UP。箔押の版サイズは50cm以内となっております。デザインは完全アータ(イラストレータ8.0~CS6)にてご支給下さい。

実用新案登録 第3249069号

株式会社 **プリントバック** TEL:03-3821-2151

〒110-0008 東京都台東区池之端2-9-3 FAX:03-5842-1405

E-mail infomail@printbag.co.jp URL <https://www.printbag.co.jp>



印刷業界をまるごとサポート！ お客様目線で最適なソリューションを提案します

● 印刷まるごと一気通貫でご案内

プリプレス

- 生産・工程管理
- 各種管理ソフト (原価・在庫・行程など)
- パリアブルソフト
- Adobe関連 など

各種用紙

- 耐水紙(LIMEX、ユボYPIなど)
- シール・ラベル
- ファンシーペーパー など

プレス

- オンデマンド・デジタル印刷機
- RICOH デジタルインクジェット Proシリーズ

ポストプレス

- 丁合 ● 断裁 ● 製本
- カットイング ● ラミネート など

● オフィスマるごと支える大塚商会のDXソリューション

大塚商会がめざすのは、オフィスにおけるお客様のあらゆる「お困りごと」をITの力で解決し、「オフィスまるごと」支援することです。お客様の目線でさまざまなオフィスマるごと支える最適なソリューションを提案・提供します。

System Integration

(システムインテグレーション事業)

Service & Support

(サービス&サポート事業)

ネットワーク・データ通信
オフィスLANの設計構築
Wi-Fi、VPN、モバイルなど

**PC、周辺機器、
複合機器の導入・設置**

システム(情報系・基幹系)構築
販売支援、在庫管理システムや
ドキュメント管理など

**LED照明、BEMS
(ビルエネルギー管理システム)
の導入・設置**

IT機器・設備
サーバーやスマートデバイス

セキュリティ
入退室管理システム、監視カメラ
セキュリティ関連ソフトウェア

**業務改善
コンサルティング**

最新ソリューション
AI、IoT・RPA

大塚商会では、複数のメーカーに対応できるマルチベンダーと、PCのみならず複合機や通信機器といった幅広い機器群に対応できるマルチフィールドの対応が可能です。

大塚商会の補助金支援サービス

補助金を積極的に活用し、
企業の成長を支援する

補助金活用のことなら、大塚商会におまかせください！必要な事業計画作成、事前届出書類の作成・提出など、申請に関わる業務をスピーディーかつワンストップでサポートします。

STEP.1	STEP.2	STEP.3	STEP.4
<p>お問い合わせ</p> <p style="font-size: x-small;">まずは、フォームからお問い合わせください。ご質問もお気軽にご連絡ください。チェックシートをご用意しています。</p>	<p>一次ヒアリング</p> <p style="font-size: x-small;">お問い合わせいただいた内容をもとに、当社の窓口より一次ヒアリングします。</p>	<p>コンサルタントのご紹介</p> <p style="font-size: x-small;">ご要件を考慮しコンサルタントをご紹介してオンラインで面談を行います。双方の合意を以てご支援を開始します。</p>	<p>お打ち合わせ</p> <p style="font-size: x-small;">コンサルタントとお打ち合わせを重ねていただき、事業計画書や申請書を策定いただきます。</p>

株式会社大塚商会のホームページはこちらからご覧ください。→



宮城県印刷工業組合は、組合のミッションとして『組合員の経営の進化を支援する』を掲げて事業を推進しています。また、『組合を通じての情報収集、意見交換、連携の模索』が組合の存在意義と定め、組合員の経営基盤強化を支援する活動に取り組んでいます。

今年度は①理事会活性化プロジェクトチームの実働、②支部構成検討と支部会の開催、③組合員の交流機会の創出、④業界・組合としての発信力強化を柱に、組合活動の基盤強化を図っています。その中でも、SOPTEC とうほく・デザインランプリ TOHOKU は、業界内外に印刷やクリエイティブの価値を発信するイベントとして位置付けています。

■ 東北最大の印刷関連イベント SOPTEC とうほく

東北6県の印刷工業組合で組織している東北地区印刷協議会主催のイベントで、ハード中心の印刷機材展“TOGAS”をベースにして、2004年に「ソリューション=問題解決」主体のコンセプトに刷新し現在に至ります。2024年7月に仙台市の産業見本市会館 サンフェスタで開催したSOPTEC とうほく2024では技術やノウハウの展示と全20講座のソリューションセミナー、見どころツアーで最新の情報を提供し、2日間で業界内外から7,350人が来場しました。



■ デザインランプリ TOHOKU

21回を重ねているデザインランプリ TOHOKU は、プロのデザイナーと、プロを目指している専門学校生、高等専門学校生、大学生、高校生を対象に、グラフィックデザインの作品コンペを通じて互いのデザインの向上を目的としています。同時に、将来性のあるデザイナー育成の登竜門として位置付けており、グラフィックデザイン文化を地域に根付かせ、印刷産業界とデザイン関連業界の活性化を支援しています。毎年、設定されたテーマからデザイン作品を募集しており、2024年は430点の応募がありました。入賞・入選作品はせんだいメディアテークで毎年展示されています。

宮城県印刷工業組合 事務局

〒983-0034 宮城県仙台市宮城野区扇町 3-9-12
TEL 022-284-7586 / FAX 022-232-9249
URL <https://www.miyagi-pia.or.jp/>



「第18回メディア・ユニバーサルデザインコンペティション」 受賞作品が決定

サステナビリティ・CSR委員会(小島武也委員長)は、「すべての人に優しく、誰もが快適に利用できること」を目的としてデザインや文字など、より多くの人に伝わる情報を提供する「メディア・ユニバーサルデザイン(MUD)活動」の一環として、第18回目となる「メディア・ユニバーサルデザインコンペティション」を開催し、応募総数177点(一般:32点、学生:145点)の中から経済産業大臣賞ほか各賞の13作品を決定した。

経済産業大臣賞は、一般の部から『“鑑賞”から“体験”へ、進化する視覚障がい者向け「手で見る絵画(2.5Dリアルプリンティング)」三部作』(佐川印刷株式会社・佐川正純さん)、学生の部から『おいしいレストラン』(静岡文化芸術大学・飯塚ゆりのさん)がそれぞれ受賞した。審査結果は以下のとおり。

経済産業大臣賞	一般	佐川印刷株式会社	佐川 正純	“鑑賞”から“体験”へ、進化する視覚障がい者向け「手で見る絵画(2.5Dリアルプリンティング)」三部作	愛媛県
	学生	静岡文化芸術大学	飯塚ゆりの	おいしいレストラン	静岡県
優秀賞	一般	橋本印刷株式会社	村上 一	これな〜んだ 色覚障がい者が見ている世界	東京都
		ダイオーミウラ株式会社	木下知由紀・加賀谷昌道 藤田弘志・室木嘉秀 佐藤心一・坂上まい美	“目の前に倒れた人がいたら”初動サポートツール	東京都
	学生	浜松未来総合専門学校	佐々木愛理	部首タイプカード	静岡県
		静岡文化芸術大学	若井 輝亮	さわるトランプ	静岡県
佳作	一般	日本レーベル印刷株式会社	庵原 優・早村結衣	組み合わせで覚える手話カードゲーム	静岡県
		ダイオーミウラ株式会社	木下知由紀・加賀谷昌道 藤田弘志・室木嘉秀 佐藤心一・坂上まい美	みんなのいえのしごと	東京都
		ダイオーミウラ株式会社	木下知由紀・加賀谷昌道 藤田弘志・室木嘉秀 佐藤心一・坂上まい美	マイボトル用 無料給水機マップ	東京都
	学生	京都女子大学	田中美有	やさしいミシン糸	京都府
		大阪市立デザイン教育研究所	海野七実	夫婦喧嘩が子供に与える影響	大阪府
		静岡デザイン専門学校	小林空太	ことばかるた言の葉	静岡県
		浜松未来総合専門学校	池谷美紅	列に並んでいるときに待ち時間がわかる表示パネル	静岡県



◀ 大臣賞一般の部 受賞作品



▲ 大臣賞学生の部 受賞作品

自社利用ソフトウェアの資産計上

塚越税理士・公認会計士事務所

<https://www.bizup.jp/member/tukakosi/>

コンピュータシステムの導入によって業務の効率化や新たなビジネスの展開が実現できるため、現代においては多くの企業が何かしらのシステムを利用していると思います。身近なところだと社内向けでは会計システムや給与システム、販売管理システム、社外向けとしては受発注システムやカスタマーサポートのシステムなどがあります。今回はこれら自社利用のシステムを導入した場合の会計処理について解説します。なお、システム自体が商品となる販売目的のソフトウェアについては別の取り扱いとなります。

Q. 弊社ではシステム開発を検討しております。ソフトウェアは資産計上が必要と聞きましたが、資産計上にあたって取得価額はどのように算定したらよいのでしょうか。また、減価償却の方法についても教えてください。

A. ソフトウェアの取得は、購入した場合と自社で製作した場合があり、取得価額の算定方法はそれぞれ下記の通りです。

(1) 購入した場合

購入の代価+購入に要した費用の額+事業の用に供するために直接要した費用の額

なお、そのソフトウェアの導入に当たって必要とされる設定作業および自社の仕様に合わせるために行う付随的な修正作業等の費用の額は、取得価額に算入します。

(2) 自社で製作した場合

製作に要した原材料費、労務費および経費の額+事業の用に供するために直接要した費用の額

※既に有しているソフトウェアまたは購入したパッケージソフトウェア等（以下「既存ソフトウェア等」といいます。）の仕様を大幅に変更して、新たなソフトウェアを製作するための費用の額は、その新たなソフトウェアの取得価額になりますが、その場合（新たなソフトウェアを製作することに伴い、その製作後既存ソフトウェア等を利用することが見込まれない場合に限ります。）におけるその既存ソフトウェア等の残存簿価は、その新たなソフトウェアの製作のために要した原材料費となります。

(3) 減価償却について

定額法により5年で償却

Q. 弊社ではクラウドサービスを導入してシステムを利用する予定ですが、資産計上は必要でしょうか。月額利用料のほか初年度は導入支援費などが発生します。

A. サービスを提供するためのソフトウェアやサーバなどの資産は提供会社が保有しているため、原則、資産計上する必要はありません。クラウドサービスの利用料や支援費についてはその事業年度の費用として処理することができます。

ただし、クラウドサービスにも色々な種類があり、プログラム開発を個別に行うケースでは、資産計上が必要なこともあるため導入に際してはシステム部門や開発会社と仕様を確認しましょう。

Q. 市販のパッケージソフトの導入を検討しています。150万円で10台までのPCで利用できるライセンスですが、この場合の取得価額の考え方を教えてください。

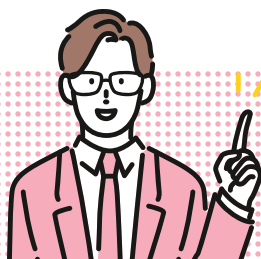
A. ライセンス契約により複数のPCにソフトウェアをインストールして利用する場合、1ライセンスあたりの価格で考えます。また、ソフトウェアは有形固定資産と同様に一括償却資産（取得価額20万円未満）や、少額減価償却資産（取得価額30万円未満）の対象となるため、該当する場合はそれぞれの方法での処理も可能です。

今回のパッケージソフトの場合、1ライセンスあたり15万円ですので、ソフトウェアとして資産計上する他、一括償却資産として計上することや該当する企業の場合は少額減価償却資産としての処理も可能です。なお、10万円未満の場合については、有形固定資産と同様、費用として処理できます。

Q. 過去に導入したソフトウェアについて、現行機能の改善と新たな機能の追加を検討しています。

これらソフトウェアの改修にかかる費用については修繕費に該当するのでしょうか。

A. 機能の改善や追加はソフトウェアの価値を高める資本的支出に該当するため、修繕費に該当せず改修に要した費用については資産として計上する必要があります。修繕費として認められる修正には、システムに従来備わっていた機能の効用を維持するために必要な修正を行うものであることが作業指図書等から明確である場合などです。身近な例ですと、直近ではインボイス制度が始まったことにより、請求書のフォーマットや税額計算の方法が変わりました。旧来のままのシステムですと同じ業務を遂行することができないため、税率ごと合計した対価の額を表示する等の改修については、修繕費に該当することとなります。



一般的な内容を前提として回答してあります。具体的な個別事例は、事前に専門家へご相談ください。



ようこそ変態の集いへ

全国青年印刷人協議会で近畿ブロック担当副議長を拝命しております、谷口印刷紙業株式会社の谷口和宏と申します。私は、大阪で大青協の議長になると、自動的に全青協の副議長になるということを知りませんでした。いや、聞いていたのかもしれませんが完全に意識の外にあり、ちょうど一年前の全国協議会でいきなり壇上に上がって挨拶することになりました。遠い世界の話であった全青協の、当事者になったのがあの瞬間でした。しかし全く悪い気はせず、それは会場に大阪のメンバーが多数参加してくれて応援してくれていたことと、前日にこれから一緒に活動していく同期のメンバーと顔合わせをして楽しい夜を過ごしていたからです。私と同様に右も左も分からないという人も少なくなく、皆各ブロックの青年部代表という同じ立場で、年も近く、お酒を酌み交わし、歌い、打ち解けるのに時間はかかりませんでした。今期の全青協では「地域変態計画 ～アツギベンチャーが未来を変える～」をテーマに活動していますが、メンバーそれぞれに熱量高く取り組んでいる「好きなこと」があり、これが西岡議長の言う変態性であるならば全青協は変態たちの集まりと言えるでしょう。

昨年4月には、ゼロ会議と称し、東京はお台場のホテルにてチームビルディングを目的とした最初の集まりがありました。会議を経て、懇親会でシャンパンのグラスが配られた時の緊張感と期待感は今でも忘れられません。各々で自己紹介をし、あだ名を付け合いながら懇親を深め、一晩中語り明かしました。何を話したかというとはっきり覚えていないのですが、「ペヤングやきそば獄激辛」を全員で食べて悶絶する一幕も強く印象に残っています。仮眠をとって8時頃起きると同室のメンバーが一人姿を消している驚きでしたが、ホテルの窓からランニングをしている

姿が眼下に見え、常人の集まりではないと改めて印象付けられました。

そんな変態たちがお送りする音声コンテンツ「カポッドキャスト」ではメンバーそれぞれの人となりが分かる仕事やプライベートの話、全青協の取り組みの裏話など、ゆる〜く楽しく配信しておりますので一度聞いていただくと嬉しいです。最後になりましたが今後とも全青協の活動にご理解とご協力を賜りますようお願い申し上げます。



印刷ビジネスの課題を共に解決



受注拡大

デジタルを活用した受注体制の強化で顧客拡大を支援

印刷物への多様な付加価値創造で他社との差別化を支援



生産性向上

自動化やスキルレスでの作業性で効率化&工数削減

生産プロセスのスリム化で生産性&利益率向上



環境配慮

SDGsや環境課題解決への取り組み支援

働き方改革など事業継続に必要な社内環境構築支援

多様な視点で
印刷の未来をデザインする
RETHINK WHAT'S POSSIBLE

コニカミルタ ジャパン株式会社

つながるプリントラボ

検索

プロフェッショナルプリント事業部 〒105-0023 東京都港区芝浦1-1-1 TEL. 03-6311-9061

印刷業の未来を
共に創る



インサツのこれからをかんがえる

Print Compass

Powered by RICOH

プリントコンパス

検索

リコー株式会社

〒104-6033 中央区晴海1-8-10 晴海アイランド トリトンスクエア オフィスタワーX33F

Horizon
Change the focus

ホリゾン・ジャパン株式会社

www.horizon.co.jp

使いやすく進化した無線綴じ製本機

無線綴じ機 ICE BINDER BQ-300

新世代15インチパネルHorizonXUI(ホリゾンクロスユーアイ) 初搭載。
製本のノウハウと自動化技術を融合し、オペレーターの実験や能力に頼ることなく簡単に製本作業を行うことができます。



ICE BINDER

SCREEN

印刷市場に革新をもたらす。



詳しくはこちら

フルカラーバリアブルプリンティングシステム

Truepress JET 560HDX



株式会社 SCREEN GP ジャパン 本社/03(5621)8266(代)
〒135-0044 東京都江東区越中島一丁目1-1 ヤマトネ深川1号館

株式会社 SCREEN グラフィックソリューションズ
www.screen.co.jp/ga

RMGT-CSPI

ともに創る印刷の未来



印刷会社のSDGs達成のためのソリューションを提案、具現化するRMGT-CSPI。
各分野の企業が連携し、お客さまに寄り添いながら課題を解決・サポートします。

RMGT リョービMHIグラフィックテクノロジー株式会社
〒726-0002 広島県府中市鞆飼町 800-2 TEL 0847-40-1600

RMGT-CSPIの詳細については、こちらをご覧ください。
<https://www.ryobi-group.co.jp/graphic/cspi/>



FUJIFILM

Value from Innovation

デジタルプレスの活用で、
成長への新たな一歩を。

いま、印刷物の小ロット化や人手不足などを背景に、デジタル印刷への注目度が高まっています。しかし、「デジタル印刷機を導入したものの、なかなか有効に活用できていない」「効率的な運用ができず、思ったほどメリットが得られていない」といったお悩みの声もよく聞かれます。そんな皆さまに、課題解決のヒントをお伝えするべく、今回、富士フィルムブースでは、プリプレスから出力、後加工までのワークフロー実演や、多彩なサンプル展示などを交え、「デジタル印刷機の真価を最大限に引き出し、生産効率化・受注拡大につなげるための実践的なソリューション」をご紹介します。

Revoria Pressシリーズに新たに加わった最新鋭モデルも実機展示いたしますので、その品質や生産性の高さにもご注目ください。皆さまのご来場、心よりお待ちしております。

FFGSセミナーのご案内

日時：2月21日(金) 11:20～11:50
場所：サンシャインシティ
 コンベンションセンター
 展示ホールB 文化会館4F
 ※富士フィルムブース同フロア内セミナーエリア
講師：デジタルソリューション営業部
 部長 鈴木 重雄



■テーマ
 オフセット/デジタルの併用で利益創出！
 200社のオフセットジョブ分析から
 見えてきたチェックポイント。

お申込みはこちら▶
 ※定員になり次第
 締め切らせていただきます。



スマホで簡単なアンケートに答えて

**チエキを
当てよう!**

※カラー指定はできません。



※当選賞品は、
 page2025期間
 内、富士フィルム
 ブースのみでお渡
 しします。

page2025

2025 2/19 Wed-2/21 Fri

サンシャインシティ
コンベンションセンター 展示ホールB

富士フィルムグラフィックソリューションズ株式会社

富士フィルム ビジネス イノベーションジャパン株式会社

この印刷物は、CSR
に取り組み印刷会社が
製作した印刷物です。

P-00082

GREEN PRINTING JAPAN
P-B10026この印刷製品は、環境に配慮した
素材と工場で製造されています。