



VOL.473  
令和8年1月

新年特別号

発行／広島県印刷工業組合  
広島市西区南觀音一丁目1番22号 TEL(082) 293-0906 FAX(082) 293-0954  
URL : <http://www.hiroshima-pia.jp> E-mail : h.inkumi@estate.ocn.ne.jp

迎春



年頭所感

広島県印刷工業組合  
全日本印刷工業組合連合会

理事長 中本 俊之  
会長 濑田 章弘

年男新春エッセイ

株式会社中本本店  
株式会社ニシキコネクト

川本 学 氏  
水口 広行 氏

第4回 拡大理事会開催

新刊紹介「印刷白書2025」

夢メッセ 基調講演

富澤 隆久 氏

厚生労働省からのお知らせ 採用選考のNG

親睦ゴルフ大会開催

備後支部だより

事務局だより ●組合のうごき

【草津神社】(広島市西区田方)

皆さま、新年あけましておめでとうございます。

今年も「いんさつ広島」編集員一同、身近で役立つ情報をお届けできるよう頑張ってまいります。どうぞよろしくお願ひいたします。

表紙を飾る草津神社(草津八幡宮)は、約1400年の歴史を持ち、西地区の総氏神として古くから信仰されてきました。主祭神の八幡大神は、強運や幸運、厄除けのご利益で知られ、今も多くの方が参拝に訪れています。今年は午年。馬が駆け抜けるように勢いをもって進み、飛躍の一年になることが期待されます。草津神社の「厄除けの八幡様」に見守られながら、災いなく希望に満ちた一年を歩んでいきたいですね。午年の勢いに重ねて、印刷産業もさらに飛躍していくよう願っています。

皆さまは今年、どんなことに挑戦してみたいですか? 皆さまと一緒に、明るく前向きな一年を築いていければいいですね!

## 新年のご挨拶

— 2026年テーマ —

# 「印刷の価値を再認識！」

広島県印刷工業組合

理事長 中本俊之



謹んで新春のお慶びを申し上げます。

旧年中は、組合運営に格別のご支援とご協力を賜り、厚く御礼申し上げます。本年も変わらぬご指導ご鞭撻のほど、よろしくお願ひ申し上げます。

社会や経済を取り巻く環境は、ここ数年で大きく変化しており、私たち印刷業を含む多くの産業が、それぞれの立場で自らの役割や存在意義を改めて見つめ直す時代を迎えています。技術の急速な進展や価値観の多様化など、私たちを取り巻く状況は決して容易なものではありません。そのような時代だからこそ、改めて意識したいのが、私たち印刷産業がこれまで長い年月をかけて培ってきた力と価値であります。

こうした思いから、2026年のテーマを「印刷の価値を再認識！」といたしました。印刷物は、発信者が明確であり、その思いや情報を正確に人の手へと届け、形として残り、記憶に残る力があります。また、デザインや編集、企画といった工程を通じて、単なる情報伝達にとどまらず、地域と人、人と人、企業と社会をつなぐ役割を担ってきました。こうした価値は、デジタルが進展する今だからこそ、こうした印刷の価値を改めて見直す意義があるものだと感じています。

一方で、日本経済は人口減少や人手不足、原材料価格の高騰、生産性向上と賃上げの両立など、複数の構造的課題に直面しています。これらは一過性の問題ではなく、今後も継続して向き合っていくことが求められる課題であり、その中で、あらゆる産業において「価格のあり方」が改めて問われています。

印刷は、情報を正確に、確実に伝える責任ある仕事であり、その裏側には高度な技術力、徹底した品質管理、そして長年にわたって積み重ねてきた信頼性といった目に見えにくい多くの価値が存在します。価格の適正化とは、単なる値上げを意味するものではなく、印刷の価値を正しく伝え、理解していただいたうえで、持続可能な取引関係を築いていくための取り組みであると考えます。

お客様一人ひとりの課題に真摯に寄り添い、印刷だからこそ提供できる価値として届け、次の行動や成果につなげていく。その地道な積み重ねこそが信頼関係を育み、結果として地域経済を支える力になると考えます。私たち自身が印刷の価値に誇りを持ち、業界全体で適正価格に向き合う姿勢を共有し、健全な経営環境を整えていくことが、次世代へ印刷文化をつないでいく道につながっていくのではないかでしょうか。

社会の変化は、これからも続いていきます。だからこそ、立ち止まるのではなく、できるところから少しづつでも意識と行動を重ねていく一年にしていきたいと思います。

2026年が皆さんにとって実り多き一年となりますことを心より祈念し、新年のご挨拶といたします。

## 新年のご挨拶

### 「足元を固め、価値協創を」

全日本印刷工業組合連合会

会長 濑田 章弘



謹んで新春のお慶びを申し上げます。平素より全日本印刷工業組合連合会の各事業に対しご理解とご協力を賜り心より感謝申し上げます。

2026年は地政学的な諸問題、貿易関税の問題やインフレ経済移行への諸問題などを昨年から引継ぎスタートしました。歴史を振り返りますと激動期を生きた孟子は物事を成し遂げるには天の時、地の利、人の和が重要で、特に人の和が最も大切と説いております。これは我々が掲げるCSR経営に通ずるものと思われます。一方、天地人の言葉の中で本年のキーワードは「地」であると私は考えております。地とは、地理・地勢を意味し現場・地盤・地域・地球といった意味をも内包するものです。我々印刷産業は「足元を確かめ、産業を再構築する」ことを早急に進めなくてはならないと感じています。AIなど技術革新が加速度的に進む一方、現場と地域に根差した新たな価値創出こそが、印刷産業が未来へ歩みを進める上で不可欠であると思います。

ところで価値創出を実践するにはまず確かな地盤が必要です。本年、まず重視して取り組むのは「取引適正化」と「知的資産の保全」です。これまで印刷業界では価格転嫁や権利処理が十分に行われず、企業の持続性を損ねるケースも散見されました。取適法が施行される中、その根本的課題に向き合うため経済産業省の確認を得たうえで、業界として初となる統一的な「基本取引契約書の雛型」を策定し、全国での普及を進めます。これは単なる書面整備にとどまらず、印刷産業が社会から信頼される商慣行を確立し、次の世代に健全な産業基盤を引き継ぐための重要な礎となるものです。

さらに地域社会との連携強化も本年の大きなテーマです。印刷会社は行政・教育機関・企業団体などあらゆる産業と接しており、地域経済のハブとして独自の強みを持っています。こうした地域密着の特性を生かし、自治体や地域の課題解決支援を行うローカルゼンラ企業を目指し多様な分野での協創の推進役になるべきと考えております。

また、地球を考える環境対応はもはや避けて通れない課題です。環境配慮認証制度の普及、CO<sub>2</sub>排出量の算定、印刷工程の省エネ化支援、企業の実務に直結する支援策をさらに拡充していく所存です。同時にデジタルメディアには無い紙メディアの価値を広く社会に発信することも推進して参ります。

2026年は印刷産業が「新たな成長の地固め」を進める一年となることを目指し、変化の波にただ流されるのではなく、現場の知見を尊重し、地域に寄り添い、技術革新を柔軟に取り入れ、共に未来を切り開いて行く年とします。

本年が、印刷産業にとって新たな飛躍の年となるよう、引き続き皆様のお力添えを賜りますようお願い申し上げますとともに、各組合員のますますのご発展と皆様のご健勝を心より祈念し、年頭のご挨拶といたします。

## 年男新春エッセイ



### —迷走に見えて、 実は印刷に通じていた（？）話—

株式会社中本本店

社長室 川本 学

(昭和41年生)



新年あけましておめでとうございます。本年もどうぞよろしくお願いいたします。

令和8年、私はめでたく年男、そして還暦を迎えます。60年というのは暦が一巡する節目だそうで、「生まれ変わる年」などといわれます。もっとも、私の場合はこの60年のあいだに何度か勝手に生まれ変わってきた気がします。特に25、6歳のころは、自分でも説明に困る“人生の実験期間”がありました。

当時の私は、「自分では絶対やらないであろう」と思うことを三つ挙げ、それを全部やってみるという、無駄に前向きで、やや迷走気味なチャレンジを自分に課しました。あれから30年以上経ちますが、今でも「なぜそんなことを思いついたのか？」と聞かれたら「若さゆえの過ちです」としか答えられません。

まず一つ目は船舶免許です。なぜそれを思いついたのか自分でも謎ですが、ともあれ勉強して免許は取得了しました。しかし現実は厳しく、船は買えず、借りるツテもなく、友人にも“海の男”が一人もいません。結果、一度も操縦しないまま2回更新し、その後静かに失効。免許証の写真だけが青春の証として残りました。

二つ目はアマチュア無線。「無線で全国の仲間とつながる」というロマンに惹かれた…ということにしようと自分に思い込ませたのですが、始めて数日で気づきました。「あ、これ全然面白くない…」。教本は今も本棚で眠り続けています。唯一得たものは、「興味のないことは無理に続けなくてよい」という大切な気づきでした。

そして三つ目が空手の入門です。初めて見学に行ったその日、道場では“ドツキ合い”と呼ぶべき壮絶な組手が繰り広げられており、「これは命の保証がない」と即座に帰宅。しかし10年後の37歳、ほんの気まぐれ

で、ある道場を見学すると、なぜか今度は入門してしまい、そのまま20年以上継続中。人生とは、海にも出ず、無線もつながらなかった私を、なぜか道場へつなげてしまう摩訶不思議なものですね。

これらの経験を改めて振り返ると、意外にも印刷の仕事に通じるものがあります。

船舶免許で学んだのは、「免許を取っただけでは動き出さない」という現実。印刷も、新しい設備を入れただけでは何も起きません。使いこなして初めて価値が出ます。

アマチュア無線では、「興味がなければ続かない」とを痛感しました。印刷も、お客様の“伝えたい想い”に興味を持てなければ、良い仕事にはつながりません。

そして空手。これはもう、印刷そのものです。初めは痛くても、へこたれても、続けているうちに技が身につき、形が整い、深みが出る。“長く続ける者が強くなる”という真理は、印刷にも空手にも共通しています。派手さはなくとも、誠実に積み重ねた仕事は、紙の上でしっかりと“型”になります。印刷機の音すら、時々道場の号令に聞こえることがあるのは、どうかしているのでしょうか。

還暦という節目に立ち、これまでの自分を振り返ると、「計画通りに進んだ人生」ではありませんでした。しかしその分、失敗や寄り道が人生を面白くしてくれたのだと思います。若い頃に始めた妙な挑戦も、今となっては大切な“自分の味”になっているのではないかと思います。

これから的人生も、おそらく真っすぐには進まないでしょう。でも、それでいい。海に出られなくても、無線が沈黙しても、気まぐれで始めた何かが思わぬ形で続いていく——そんな人生の“予測不能さ”を楽しめる大人でありたいと思います。

60歳の新しい一年。肩の力を抜きつつ、しかし心は前向きに。これからも、自分らしく進んでまいります。押忍。



## 年男新春エッセイ



## 変革の10年と新たな疾走へ

株式会社 ニシキコネクト  
マーケティング事業部  
営業部 水口 広行  
(昭和53年生)



謹んで新春のお慶びを申し上げます。本年もどうぞよろしくお願いいたします。

さて、今年は私にとって「午年」の年男という、特別な節目となります。その節目に思い返すと、私が㈱ニシキプリント（現㈱ニシキコネクト）に入社してちょうど10年となります。右も左もわからない業界に飛び込み日々印刷業の奥深さに驚かされ、すべてが新しいことづくめのなかで、気づけばあっという間の10年間でした。会社としても技術革新やコロナ禍による社会情勢の変化への適応が“待ったなし”という状況で、既存の知識や技術の習得とそこから脱却し新しい方向性を模索するという二つの軸についていくことで精一杯でした。特にここ2、3年弊社は大きく変化を遂げつつあります。社名変更、新入社員採用、組織変更、設備更新など。「なんでもできる印刷屋」から、「印刷もできる情報の仕立て屋」として組織として体制を整えつつあるなかで、これらを活用し次の世代の社会とどう向き合い、適応し、貢献していくか、自身の考えを発信していくことが今後求められているのだと思います。

この10年間の歩みを支えてくださったのは、共に挑戦を続けてきた社員の皆さん、そして常に温かくご支援くださるお客様の存在です。お客様のご要望に添うための日々の努力や信頼の積み重ねがあってこそ、今日の私

があります。改めて心より感謝申し上げるとともに、皆様と共に未来を築いていけることを誇りに思います。

「印刷」という枠を越え、情報発信や地域貢献の分野においても、新たな事業に果敢な姿勢で取り組む弊社において、いかにお客様の声に耳を傾けることができるか、さらにはその声の先にある真の課題に気づき提案できるかが重要になると考えます。

そのためにも社員同士での成長を支えあい、共に歩む姿勢を忘れず、会社として成長し信頼される存在であり続けたいと強く願っております。

社員一人ひとりの力を結集し、人と人、人と社会をコネクトできる企業であり続けることを目指します。

午（うま）は、古来より「駆ける」「躍動する」といった力強いイメージを持つ干支です。激しい時代の変化の中で、立ち止まることなく俊敏に未来へ向かって駆け抜ける姿勢が求められていると痛感しております。午年の「勇壮さ」と「速さ」を胸に、社会全体、また業界の発展に寄与すべく、全力で駆け抜けます。

皆様のさらなるご発展を心よりお祈り申し上げるとともに、本年も変わらぬご指導、ご鞭撻のほど、よろしくお願い申し上げます。

**環境融合型インキ**

T&K TOKAでは、印刷会社のニーズに応えるべく、植物由来原料の採用に積極的に取り組み、そして使いやすいインキを開発、各種ご用意しています。

**LINE UP**

T&K TOKAのインキにもバイオマスを活用した製品を取り揃えており、今後ますますの需要が見込まれます。

UV	UV CORE シリーズ
・TYPE-A BM (省電力紙用インキ)	・UV FI BM (紙用インキ)
・TYPE-C BM (省電力紙器用インキ)	・UV SE BM (ラベル用インキ)
・TYPE-P BM (省電力フレキソ用インキ)	・UV VP BM (フィルム用インキ)
	・UV メタリックBM (VOC フリーメタリックインキ)

枚葉	ペストワンシリーズ
・圭レナ (パワーレイシンキ)	・圭レナ アリボ (水なし印刷用パワーレイシンキ)
・圭レナ RIC-E100 (VOC フリーパワーレイシンキ)	
・スーパーtek (片面機用短納期対応インキ)	・パーFek (両面機用短納期対応インキ)

**T&K TOKA**

本社 埼玉県入間郡三芳町竹間沢283-1 TEL049-258-1611(代表)  
福岡支店 福岡県糟屋郡志免町別府北1-5-5 TEL092-611-1136(代表)

<https://www.tk-toka.co.jp>

**インキにもバイオマスを活用**

**KONICA MINOLTA**

Giving Shape to Ideas

お客様の可能性を引き出す  
印刷現場での働き方改革をご提案します。

**AccurioPress C4080/C4070**

※写真はC4080にオプションを装着したものです。

**コニカミノルタジャパン株式会社** プロフェッショナルプリント事業部  
〒730-0004 広島県広島市中区東白島町14-15 TEL.082-511-4651

## 第4回拡大理事会開催

12月11日(木)午後6時から、市内において第4回拡大理事会が行われた。出席者は21名でその後に行われた忘年会にも参加され、皆さん賑やかに懇談され盛り上がっていた。

始めに中本理事長から下記の通り挨拶があった。

先日開催されました全印工連の今年最後の常任役員会と理事長会がありましたので報告をさせていただきます。まずは瀬田会長の挨拶がありました。10月10日に行われました全印工連70周年記念式典には、予定していた800名を大きく上回る860名の方々にご参加いただきました。盛況のうちに式典を終えることができましたこと、皆様にも報告させていただきます。

そして夢メッセの2日目に基調講演をしていただいた富澤常務理事がアメリカで開催されたAdobe Maxというイベントに参加されて、その参加報告がありました。その中でAdobe Fireflyの最新動向が紹介されました。AIパートナーの拡張、対話型プロンプトの導入、そしてビデオモデルの開発といった新機能が発表され、生成AIの進化が具体的に示されました。これらの最新技術を業界の武器として積極的に活用していくべきだという強いメッセージが共有されました。営業担当だけでなく、オペレーターも含めて現場全体でAIを活用し、顧客への説明や提案に役立てることが重要であると強調されました。併せて、Adobeライセンスの更新や新規契約についても周知が行われ、今後の業務に直結する課題として取り上げられました。詳しくは全印工連より毎月発行されている「感動価値創造magazine Xi[sai]」の13ページに掲載されているのでご一読ください。

理事会ではまた、官公需対策が大きな議題となりました。印刷契約において著作権や中間生成物の扱いに関する不合理な条件が依然として存在しており、例えば「中間生成物をすべて無償で提供せよ」といった要求が契約書に盛り込まれるケースも報告されています。こうした現状を改善するため、全印工連は全印政連と連携し、衆参両院の議員約105名に対して実情を伝え、制度改善を働きかけているところです。業界全体の健

全な発展のためにも、この取り組みは今後さらに重要性を増していくものと考えられます。

さらに、来年度の主要スケジュールについても発表がありました。まず、令和7年度下期の地区協議会が2月24日に広島ガーデンパレスで開催されます。7月24・25日には東京浜松町の貿易センターにて「ペーパーサミット」が開催されます。「紙育」をテーマに、紙の魅力や可能性を一般の方々に広く発信するイベントであり、紙の面白さや楽しさを改めて社会に伝える場となります。そして10月16・17日には沖縄で全国大会が開催されます。首里城復興に合わせた企画も予定されており、業界の結束を示す大きな舞台となるでしょう。

役員人事についても選考委員会の結果が報告されました。瀬田会長の続投が決定し、副会長には東京・愛知・大阪の理事長予定者が就任する見通しです。専務理事についても東京工組から選出される予定であり、来年度以降の体制が整いつつあります。

最後に改めて強調されたのは、生成AIをはじめとする新技術を積極的に活用し、営業だけでなく現場のオペレーターも含めて業界全体で顧客対応力を高めていくということでした。定期的なワークショップを通じて知識を共有し、顧客との関係を強化することが、今後の競争力につながるとされています。

以上が今回の理事会での主な報告となります。本日はこの後、懇親の場もございますので、ぜひ皆様と共に楽しい時間を過ごし、さらに交流を深めていただければ幸いです。

### 議題

1. 新年互礼会の開催について  
(2026年テーマの発表)  
「印刷の価値を再確認」
2. 夢メッセの総括について  
販売実績、収支等
3. 「SR調達と公民連携でつくる地域とミライ」の冊子について
4. その他



## 【新刊紹介】

## JAGAT刊 『印刷白書2025』のご紹介

公益社団法人日本印刷技術協会より「印刷白書2025」が発刊されたのでご案内します。

本書は1994年に業界初の白書として発刊以来、毎年情報を更新し続けています。印刷産業の動向把握に必要なデータを網羅し、ビジネス戦略に役立つトピックとなる情報や周辺業界、関連情報に加え、JAGATだけのオリジナルデータも多数掲載しております。また、2023年度版より、デジタル印刷を活用してオールカラーとなり、より見やすく、わかりやすい紙面となりました。

今年度版では、Keynoteを「Re:Connect」とpage2026のテーマ「Re:Connect～再びつなぐ、印刷のチカラ」と連動させています。JAGATとして、印刷業は単な



### 変革の時代の印刷メディア産業をナビゲートする 印刷業界で唯一の白書

あらゆる産業を顧客とする印刷産業は、さまざまな産業と密接に関わりています。「印刷白書」では、印刷産業の現状分析から印刷ビジネスの今後まで幅広く取上げています。

印刷・周辺産業だけではなく、産業全体に役立つ年鑑として、社会、技術、産業全体、周辺産業といろざま異なる観点から、ビジョンを描き込み、今後の印刷メディア産業の方向性を探ります。

#### 第1章 Keynote Re: Connect

#### 第2章 印刷産業の動向

#### 第3章 印刷トレンド

#### 第4章 関連産業の動向

#### 第5章 印刷産業の経営課題

卷末資料

公益社団法人 日本印刷技術協会 [www.jagat.or.jp](http://www.jagat.or.jp)

TEL 06-6539 東京都千代田区麹町1-11 TEL 03-3384-3111 / FAX 03-3384-3216

印刷関連並びに情報・メディア産業の経営者、経営企画・戦略、新規事業、営業、マーケティング、調査、研究に携わる方、産業・企業支援に携わる方、大学図書館、研究室・公共図書館などの蔵書として、幅広い用途にご利用いただけます。



<http://www.jagat.or.jp/archives/498851>

る製造業ではなく、商業印刷なら商品やメーカーと顧客をConnectする、出版印刷なら著者と読者をConnectする、本来の印刷ビジネスとは「Connect(つなぐ)」ためのサービス業だと考えるからです。本書が皆様にとって、今後のビジネスの方向性について考える際に参考となることを願っています。

つきましては、組合員の皆さま方にとっても有益な図書であると判断し、ご紹介させていただく次第です。

なお、当組合を経由してお申し込みいただければ、定価15,400円を組合員様特別価格 9,900円(税込)+送料でご提供させていただきます。

申し込みについては、広島県印刷工業組合事務局 TEL 082-293-0906 までご連絡ください。

#### 印刷白書 2025

A4判オールカラー 112ページ  
著 納 公益社団法人日本印刷技術協会  
発行 公益社団法人日本印刷技術協会  
定価 15,400円 (14,000円+税)  
※送料: 620円  
(2部以上: 820円)

印刷・周辺産業だけではなく、産業界全体に役立つ年鑑として、社会、技術、産業全体、周辺産業といろざま異なる観点から、ビジョンを描き込み、今後の印刷メディア産業の方向性を探ります。

【第1章 Keynote】では「Re:Connect」をテーマに、「第2章 印刷産業の動向」では印刷産業の現状と課題を俯瞰的に捉え、「第3章 印刷トレンド」では技術課題を整理、「第4章 関連産業の動向」ではクライアント産業の動向を探りました。「第5章 印刷産業の経営課題」では印刷産業が取り組むべき課題を整理しました。

印刷メディア産業に関連するデータを網羅、UDデータを併せて見やすくなりやすいう回顧・多角的な視点による開拓企画と実践事例を掲載するなど、本書は37年内に「地図メイク」地図メイクを通じて資源開拓と競争優位性を確立するための実践的知識を収録。EC市場開拓の14年内に個人伸びも中堅企業以上に見る

・開拓資料・開拓市況・セミナー・セミナー・通販市場

● 目次  
Keynote Re: Connect  
印刷産業の動向

印刷産業の動向  
印刷産業の動向

# あけましておめでとうございます

令和8年元旦

アート印刷株式会社 代表取締役社長 細川俊介 福山市南本庄1丁目10-38 〒720-0077 電話(084)924-5588	株式会社 アドプレックス 取締役社長 田中康義 広島市中区舟入南1丁目1-18 〒730-0847 電話(082)232-4286	イケダ株式会社 代表取締役 池田好範 広島市西区商工センター7丁目5-42 〒733-0833 電話(082)277-2311
イチカワ印刷株式会社 代表取締役 市川哲也 府中市元町422-2 〒726-0003 電話(0847)45-4358	株式会社 インパルスコーポレーション 代表取締役社長 後藤智治 広島市安佐南区相田1丁目16-27 〒731-0141 電話(082)878-6000	大東印刷株式会社 代表取締役 大東弘典 三原市皆実4丁目5-30 〒723-0052 電話(0848)62-3389
有限会社 加計印刷 取締役社長 大倉啓司 山県郡安芸太田町大字加計3444-1 〒731-3501 電話(0826)22-0568	金正印刷株式会社 代表取締役 薬師寺尚志 広島市南区段原南1丁目27-7 〒732-0814 電話(082)253-3301	株式会社 クニヤスシール 代表取締役 國保洋二 広島市西区楠木町3丁目2-7 〒733-0002 電話(082)238-8500
株式会社 吳精版印刷 代表取締役社長 高山順子 吳市築地町5-4 〒737-0822 電話(0823)22-5011	株式会社 原色美術印刷社 代表取締役社長 田尾直也 広島市西区商工センター7丁目5-48 〒733-0833 電話(082)277-3030	三和綜合印刷株式会社 代表取締役 近江弘至 福山市曙町6丁目1-11 〒721-0952 電話(084)953-1969
瀬戸内海印刷株式会社 代表取締役社長 大田恒三 広島市佐伯区石内北5丁目1-8 〒731-5109 電話(082)554-5500	株式会社 Taisei 代表取締役 吉岡ゆかり 本社 広島市安佐南区祇園3丁目24-17 〒731-0138 電話(082)875-3232 東京営業所 東京都千代田区霞ヶ関1-4-1日土地ビル2F 〒100-0013	中国新聞印刷株式会社 代表取締役社長 山根徹三 廿日市市大野387番地3 〒739-0422 電話(0829)50-2838
当田印刷株式会社 代表取締役 当田信幸 吳市阿賀南2丁目9-47 〒737-0004 電話(0823)71-7762	中川印刷株式会社 代表取締役社長 中川 隆 広島市西区横川町2丁目8-5 〒733-0011 電話(082)291-3841	株式会社 中本本店 代表取締役 中本俊之 広島市中区東白島町13-15 〒730-0004 電話(082)221-9181
株式会社 ニシキコネクト 代表取締役 宮崎真 広島市西区商工センター7丁目5-33 〒733-0833 電話(082)277-6954	株式会社 沼田総合印刷 代表取締役 丸林智行 広島市安佐南区沼田町阿戸657-1 〒731-3271 電話(082)839-2500	有限会社 花田印刷所 代表取締役 花田一弘 広島市中区光南6丁目2-6 〒730-0825 電話(082)243-2062
広島印刷株式会社 代表取締役 斎藤正成 広島市西区商工センター7丁目5-4 〒733-0833 電話(082)277-6050	有限会社 広島入力情報処理センター 代表取締役 玉野佳子 広島市東区矢賀新町1丁目6-14 〒732-0044 電話(082)510-1511	株式会社 広瀬印刷 代表取締役 瀬尾淳 広島市西区中広町3-3-12 〒733-0012 電話(082)232-2238

# あけましておめでとうございます

令和8年元旦

福山エビス印刷株式会社 代表取締役 小田芳正 福山市東川口町1丁目5-5 〒720-0821 電話(084)954-2200	二葉印刷有限会社 代表取締役社長 佐藤大悟 本社 福山市霞町3丁目4-26 〒720-0812 電話(084)922-4785 工場 福山市山手町5丁目29-19 〒720-0092 電話(084)951-2124	株式会社 文化社 代表取締役 重本正樹 広島市西区商工センター7丁目5-56 〒733-0833 電話(082)277-2661
松本印刷株式会社 代表取締役 松本仁志 廿日市市下の浜 5-12 〒739-0433 電話(0829)55-2290	明生印刷有限会社 代表取締役 青木博 広島市中区舟入川口町18-19 〒730-0845 電話(082)231-9778	株式会社ユニックス 代表取締役 宇都宮公徳
株式会社 ユニバーサルポスト 代表取締役会長 喜瀬清 代表取締役前田理 広島市西区商工センター7丁目5-52 〒733-0833 電話(082)277-5588	レタープレス株式会社 代表取締役 増田達朗 広島市安佐北区上深川町809番地の5 〒739-1752 電話(082)844-7500	株式会社 石井印刷所 代表取締役社長 石井千之 専務取締役 原田明 東広島市西条岡町9-17 〒739-0016 電話(082)423-2173
株式会社 三丸シール印刷 代表取締役 須寄良子 広島市中区舟入川口町2-35 〒730-0845 電話(082)232-5469	重田印刷株式会社 代表取締役 重田耕作 府中市本山町10530-229 〒726-0001 電話(0847)41-2226	至誠堂印刷株式会社 代表取締役 國光俊博 広島市中区猫屋町8-26 〒730-0852 電話(082)232-6111
有限会社 新洋社印刷所 代表取締役 島田星平 広島市西区観音町4-14 〒733-0031 電話(082)232-3348	セイコービジネス株式会社 代表取締役社長 宇都宮公徳 吳市郷原町4010-11 桑畠工業団地 〒737-0161 電話(0823)77-1122	第一美術印刷株式会社 代表取締役 小下博史 広島市西区中広町1-19-10 〒733-0012 電話(082)231-8165
有限会社 泰平紙業 代表取締役 角野壽男 広島市西区商工センター7丁目5-29 〒733-0833 電話(082)277-4301	東光印刷株式会社 代表取締役社長 小倉裕幸 広島市西区商工センター7丁目5-15 〒733-0833 電話(082)501-0780	広島中央印刷株式会社 代表取締役社長 田村治重 広島市中区国泰寺町1丁目5-18 〒730-0042 電話(082)241-9291
株式会社 ひろみ 代表取締役 増原智子 広島市安佐南区長束5丁目5-10 〒731-0135 電話(082)237-1687	株式会社 ポップジャパン 代表取締役 熊本卓司 広島市安佐南区伴南2-5-19-26 〒731-3168 電話(082)811-8500	まつざき印刷株式会社 代表取締役社長 松崎友之 福山市神辺町西中条1333-6 〒720-2103 電話(084)960-0800
モンデン化成株式会社 代表取締役 田頭正芳 福山市神辺町道上2891-1 〒720-2104 電話(084)960-0345	<b>謹賀新年</b> 本年よろしくお願ひいたします 令和8年 元旦 広島県印刷工業組合 事務局	

2025 印刷産業夢メッセ 基調講演

# 『印刷会社が今知っておくべき生成 AI の現状 ～Adobe Firefly を中心に活用方法を解説～』

全国印刷工業組合連合会 常務理事

富澤 隆久 氏



まず、自己紹介をさせていただきます。私はティーオーホールディングス株式会社の代表取締役であり、かつて富澤印刷を率いておりました。現在は持株会社の代表として活動を続けていますが、仕事の本質は変わりません。印刷業界の現場を見つめ続けています。本日のテーマは『印刷会社が今知っておくべき生成 AI の現状』です。これは私たち組合にとって避けては通れない課題であり、未来を左右する重要なテーマです。

## Adobe 特別ライセンスと生成 AI の位置づけ

さて、冒頭は少し営業トークから始めさせていただきます。私は全日本印刷工業組合連合会の Adobe 特別ライセンスプログラムの担当も務めており、今年度の予算達成のためにこのプログラムを広める使命を負っています。従来の Creative Cloud ライセンスは年間 82,800 円でしたが、新しい『エディション 4』では 115,900 円に改定されました。値上げに見えるかもしれません、実際には生成 AI 機能をフルに活用できる“全部のセラーメン”のような仕様であり、市場価格と比較すればむしろ割安です。Adobe と直接交渉して仕様を決めた特別版であり、他のベンダーでは提供できないものです。ですから、この機会にぜひ導入を検討いただきたいと考えています。営業の話はここまでにして、本題に移りましょう。

## 生成 AI は万能ではない

生成 AI という言葉が世間を賑わせていますが、まず押えていただきたいのは“AI は完全なものではない”という点です。ジョン・サールの哲学書にあるように、AI には強い AI と弱い AI があります。私たちが日常的に使っているのは不完全な“弱い AI”です。つまり現在の AI は、人間のように意思決定をする完全な知能ではなく、限定的な領域で有効に機能するツールに過ぎません。だからこそ、過度な期待や誤解を避け、正しく理解することが重要です。

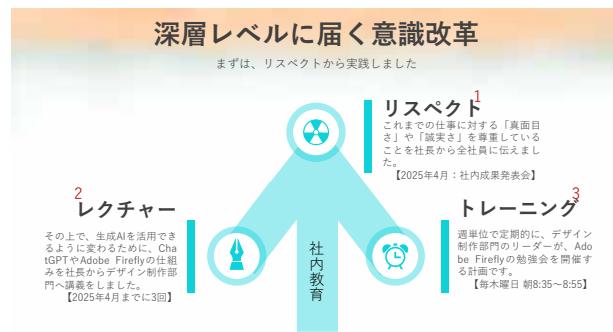
## 現場の抵抗とリスペクト

さらに、AI 導入に対する現場の心理的抵抗についても触れておきたいと思います。経営者は積極的に導入を推進しますが、現場では面倒だ新しいことを覚えたくないといった表面的な理由から反発が起こります。しかしその奥には、長年培ってきた“こだわり”や“誇り”があります。印刷の現場は一文字の誤りも許されない厳格な世界であり、誠実さと真面目さを重んじてきました。その姿勢があるからこそ、軽々しく新しい技術に飛び込め

ないのです。私は社員との対話を通じて、抵抗の根底には“職業人としての誇り”があることを理解しました。だからこそ、変革を進める第一歩は“リスペクト”です。これまでの努力と誠実さを認め、敬意を示すこと。そこから心理的な壁が崩れ、AI 導入への道が開けます。富澤印刷でもこの 2 年間、社員の誠実さを尊重しながら少しづつ変化を促してきました。その結果、現場の意識は確実に変わり始めています。

## レクチャーとトレーニング

さて、ここからは“レクチャーとトレーニング”についてお話ししたいと思います。AI を導入する際、まず必要なのは知識の共有です。セミナーやイベントで得た知識を社内に持ち帰り、改めて『AI とは何か』『生成 AI とはどんな仕組みか』を伝えること。これが第一歩です。次に重要なのは、実務的なトレーニングです。毎週 20 分程度でも構いません。経営者とデザイナーが集まり、Adobe Firefly で作った画像を見せ合い、笑い合いながらこれは使える意外と役立つと気づきを共有する。こうした小さな積み重ねが、AI を使いこなす土壤を育てます。トレーニングは堅苦しいものではなく、楽しみながら続けることが大切です。



## 権利の安心と顧客への説明

次に触れておきたいのは“権利”的問題です。Adobe Firefly は Adobe Stock に登録された 2 億枚以上の画像を基盤に動いています。これらはすべて権利が保証された素材であり、そこから生成された画像は商用利用が可能です。つまり安心してお客様に提供できるのです。この点をお客様に伝えることが重要です。『Firefly で作った画像は Adobe が保証しているので安心して使えます』と説明すれば、信頼を得られます。実際にある会社では、この話を聞いた営業担当者がすぐにお客様に伝えようと動き出しました。生成 AI を隠す必要はありません。むしろ積極的に『生成 AI で作りました』と伝え、魅力や可能

性を共有すべきです。

### 人材育成と顧客提案力

では、誰がその役割を担うべきでしょうか。営業担当だけでなく、制作やDTPのスタッフも積極的にお客様と接点を持つべきです。従来は自分は制作だけを担当すると考えていた人も、生成AI時代には役割を広げる必要があります。Fireflyを使えば、打ち合わせの場で即座にイメージを生成し、修正を加えられる。営業と制作が協力し、お客様に直接デモンストレーションを行うことで、信頼と理解が深まります。人前で話すのが苦手な人もいるでしょう。しかし説明やデモを通じて自分の理解も深まり、結果的にスキルアップにつながります。つまり、生成AIは単なる新技術ではなく、人材の能力開発のきっかけになるのです。お客様との接点を広げ、社員一人ひとりが新しい役割を担うことで、会社全体の力が高まります。AIは不完全で使いづらい面もありますが、それを補うのは人間の柔軟性と誠実さです。人材育成と組み合わせることで、初めてAIの力が真に活かされるのです。

### 具体的事例の紹介

ここからは、生成AIを実際にどう使うのか、その具体的な事例を紹介したいと思います。まずご覧いただきたいのは、国内大手広告会社のクリエイティブチームが今年2月にAdobe Fireflyを使って制作したデザインです。完成した画像は一見すると通常の撮影素材のようですが、実は全て生成AIによって作られたものです。制作過程にはいくつかの“コツ”があります。

- ▶第一のコツは、プロンプトの工夫です。単に日本人女性、背景オレンジと入力しても、初期段階では粗い画像しか得られませんでした。しかしアジア人モデルといった追加のキーワードを重ね、試行錯誤を繰り返すことで、より自然で洗練された画像が得られるようになりました。
- ▶第二のコツは、パーソごとの生成です。完璧な一枚を一度に求めるのではなく、細部を分割して生成し、合成する。これにより不備を補いながら完成度を高められます。
- ▶第三のコツは、ラフスケッチの活用です。手書きのラフを構図参照として読み込ませると、色彩や構図が反映され、言葉だけでは難しいイメージを具現化できます。従来ならモデル選定から撮影、画像処理まで三ヶ月かかっていた作業が、わずか二週間で完了するようになりました。

### 渋谷の街並み写真の応用

次に紹介するのは、渋谷の街並み写真を使った事例です。スクランブル交差点や109ビルなど、象徴的な風景をそのまま使うと広告看板や商標が問題になる場合があります。そこでFireflyを使って“匿名化”を行います。参照画像を読み込み、強度を最大に設定すると、構図はそのままに看板の文字や商標が消え、安心して利用できる画像に変わります。さらに近未来といったプロンプト

を加えれば、リアルさを保ちながら新しいイメージを付加することも可能です。これは商業利用において非常に有効なテクニックです。

### 富澤印刷のデモンストレーション

続いて、富澤印刷の制作部によるデモンストレーションをご覧いただきます。入社三年目の若手スタッフが、架空のカフェのチラシ制作を想定して実演しました。まずお客様からの依頼内容をChatGPTに入力し、柔らかい文章やキャッチコピーを生成。さらにレイアウト案やコンセプトまで提案を受け、アイデアを膨らませます。ここで重要なのは、ラフ段階でお客様と意見をすり合せること。誤解を防ぎ、提案の精度を高めることができます。ラフが完成したら、Fireflyを使って画像を生成します。

- ▶クラフトサンドイッチとコーヒーのあるカフェと入力すれば、数秒で複数の候補画像が出力されます。
- ▶調理場でサンドイッチを作る日本オーナーと入力すれば、人物画像が生成されます。さらに男性と追加すれば、より意図に沿った画像が得られます。
- ▶美味しいサンドイッチのアップと入力すれば、商品写真として使える画像が瞬時に生成されます。こうして短時間で複数のビジュアル案を作り出し、チラシの完成度を高めることができます。

### 制作現場での応用例

続いてご紹介するのは、実際の制作現場での応用例です。今回はカフェのチラシ制作を想定し、Adobe Fireflyを使って複数のラフ案を短時間で仕上げるプロセスを実演しました。まず『湯気の立つコーヒー』というプロンプトを入力し、マグカップに入った温かいコーヒーの写真を生成。背景をぼかし、雰囲気を演出することで店内の空気感まで伝わる画像が完成しました。これをラフに配置し、さらに店内写真やオーナーの写真を組み合わせることで、チラシ全体のストーリー性を高めていきます。次にサンドイッチを並べたビジュアル案。ChatGPTの提案をもとに中央に多種多様なサンドイッチを配置する構成を試みました。Fireflyに『十種類のサンドイッチ』と入力するとバリエーション豊かな画像が生成されました。ただし境界線や背景に不自然さが残るため、設定をノーリングに変更。真上から撮影したようなシンプルな背景で並べることで自然な仕上がりとなりました。さらにPhotoshopを併用し余白を拡張して配置の自由度を高めました。三つ目の案では、コーヒーとサンドイッチを横型で並べ、店内の雰囲気を伝える構成を試しました。Fireflyで生成した画像をPhotoshopで背景を拡張し、不要な要素を削除。意図しないビスケットが写り込んだ場合でも削除ツールで瞬時に修正可能です。さらにレイアウト上のバランスを考え、画像を反転させるなど細かな調整を加えました。こうして完成した横型のチラシ案は、ラフに近い構成を保ちながらも、より洗練されたビジュアルに仕上がりました。

### 提案力とスピードの向上

最終的に三案のラフが完成し、半日から一日程度で提案可能な状態となりました。従来なら素材探しや撮影に多大な時間を要していた作業が、生成 AI によって大幅に短縮され、しかもお客様の目の前で即座に修正や再生成が可能になります。これは大きなメリットです。お客様にとっても『なるほど、こういうことか』と直感的に理解でき、コミュニケーションが円滑になります。印刷会社にとっては、提案力とスピードが飛躍的に向上するのです。

### エディション 4 の展望と人材育成

さらに今後導入予定の『エディション 4』では、Firefly の生成機能を豊富なクレジットで利用できるほか、Adobe Stock との相互利用も可能になります。生成した画像をストック検索に参照させたり、逆にストック画像を Firefly に読み込んで加工したりと、活用の幅は一層広がります。これは印刷会社にとって、クリエイティブの自由度と安全性を兼ね備えた強力な武器となるでしょう。

最後に、富澤印刷の若手スタッフによるデモンストレーションについて、最初はなぜこんなことをやらなければならぬのかと抵抗を示していた彼らも、実際に取り組むうちに生成 AI の可能性を理解し、積極的に活用するようになりました。撮影当日には緊張しながらも、自ら工夫を凝らし、成果を形にしていったのです。これはまさに、現場の人材が AI を通じて成長し、会社全体の力を高めていく好例です。

### 生成 AI の本質と限界

さて、ここまで様々な事例やデモンストレーションをご覧いただきました。制作やデザイン、DTP の方々が直接お客様のもとへ足を運ぶことは、最初は緊張するかもしれません。しかし実際にやってみると、意外な楽しさや新しい発見があるものです。生成 AI を活用したラフからのデザイン提案は非常に効果的であり、現場の方々が自ら体験することで、その価値を実感できるでしょう。ただし、今日のデモンストレーションからも分かるように、生成 AI は決して使いやすいものではありません。完璧な人工知能ではなく、確率や統計に基づいて近似値を導き出す数理モデルに過ぎないのです。つまり、私たちが夢見る“ドラえもん”のような万能 AI は、少なくとも私たちの生きている間には登場しないでしょう。だからこそ、完璧を求めるのではなく、試行錯誤を繰り返しながらヒントを得ていく姿勢が大切です。生成 AI は不完全だからこそ、工夫と柔軟性を持って使いこなす必要があるのです。

### Firefly と ChatGPT の違い

ここで一つ、ChatGPT と Adobe Firefly の違いにも触れておきます。ChatGPT は個人利用の範囲で顔写真をイラスト化するなどの遊び心ある生成が可能ですが、

商用利用にはリスクが伴います。一方、Adobe Firefly は商用利用を前提に設計されており、権利侵害の恐れがある生成は拒否されます。これは厄介に見えるかもしれません、逆に言えば安心して業務に使えるということです。

印刷会社やデザイン会社にとって、商用利用可能な生成 AI は現状 Firefly しかありません。だからこそ、不完全で気まぐれであっても、私たちはこれを使いこなすしかないのでです。



### 業界の歴史と今後の挑戦

印刷業界は過去にも大きな転換期を経験してきました。アナログ製版からデジタル DTP への移行はその一例です。しかしインターネットやホームページ制作の波には乗り遅れ、階段を一段踏み外した歴史があります。

今、生成 AI の時代において再び階段を踏み外すわけにはいきません。お客様もまだ模索中であり、試行錯誤の段階です。だからこそ今がチャンスなのです。顧客と共に生成 AI を活用し、新しい価値を創り出すことが次の時代の競争力につながります。

### 不安の声と現実的な対応

もちろん、権利関係や不安の声もあります。怖くて使えないグレーな部分が多いといった意見も全国で耳にします。しかし、これまで Adobe Firefly を巡って訴訟が起きた事例は一度もありません。過度に恐れる必要はないのです。不完全な AI に完璧さを求めるのではなく、柔軟に、フランクに使いこなすことが重要です。3 年後には始めようと思っても、その頃には技術は全く違う方向に進化しているでしょう。今から取り組まなければ、追いつけなくなるのです。

### 最後に

本日の講演を通じてお伝えしたかったのは、生成 AI は万能ではないが、工夫次第で強力な武器になるということ。そして、印刷業界が再び階段を踏み外さないためには、今この瞬間から挑戦を始めるべきだということです。ぜひ皆さんの会社でも、Adobe Firefly を活用し、社員の育成と顧客提案力の強化に役立てていただきたいと思います。本日はご清聴ありがとうございました。

## 【厚生労働省からのお知らせ】

新しい年度を迎える春は、多くの学生にとって就職活動のスタートラインです。説明会やエントリーが本格化するこの時期、企業側も未来を担う人材との出会いに期待を寄せています。しかし、せっかくのチャンスを前にして「知らず知らずのうちにやってしまうNG行動」が原因で、就職差別につながるおそれがあります。そこで今回、採用現場で実際に見られる“やってはいけないポイント”を整理し、この記事を通じて、準備段階から気をつけるべき点を知り、春の採用活動を進めていただければ幸いです。

### やってはいけないポイント等

#### ▶応募条件の提示

- ①居住地・通勤時間によって応募者を限定する応募条件は、当該地域以外の地域や当該通勤時間を超える地域に居住している人を排除しその応募機会を制限しています。
- ②「心身共に健全（健康）な方を募集」のように、障害者や病気を持つ者に対して差別的な印象を与える可能性があるため注意が必要です

#### ▶応募の受付

- ①「戸籍謄（抄）本」「住民票（写し）」は本籍・出生地を把握することとなり、また「現住所（自宅付近）の略図等」は居住地域の状況や生活環境等を把握することは身元調査につながるおそれがあります。採用後の雇用管理等に必要な場合は、採用後に収集するようにしましょう。
- ②「合理的・客観的に必要性が認められない採用選考時の健康診断書の提出」は、結果として適性・能力を判断する上で必要のない事項が把握される可能性があります。
- ③「帰省先」という項目は、それが本人の「出身地」を意味することが多く不適切です。本人不在時の連絡先の把握が必要な場合は、「不在時連絡先」などとすることが適切です。

#### ▶作文・小論文

『私の家庭』『私の生い立ち』など本人の家庭環境に係るテーマや『尊敬する人物』など 本人の思想・信条にかかるテーマは、その人の家族状況や思想・信条を把握し、就職差別につながるおそれがあります。

#### ▶面接官の対応

面接では様々な応募者と面接することになりますが、過度に威圧的に接したり、感情的に批判したり、説教じみたことを言ってはいけません。このような、面接での対応がSNSやインターネットの掲示板に書きこまれて拡散され、企業イメージの低下につながる場合もあります

(厚生労働省 公正採用選考特設サイトより抜粋)

### ■自社の採用選考をチェックしてみましょう!(1つでもチェックが入ったら、不適切です)

#### 【エントリーシート編】

- 本籍や帰省先を記入する欄がある
- 合理的・客観的な必要性がないのに、健康状態や既往歴を記入する欄がある
- 家族構成や家族の職業など、家族に関することを記入する欄がある



#### 【採用面接編】

- 場を和ませるつもりで、家族や出身地に関する話を聞いています
- 家の間取り、借家・持ち家などの住宅状況について聞いています
- 思想や信条に関する話題、愛読書などについて聞いています

### 就職差別につながるおそれがある 14 事項

#### 本人に責任のない事項

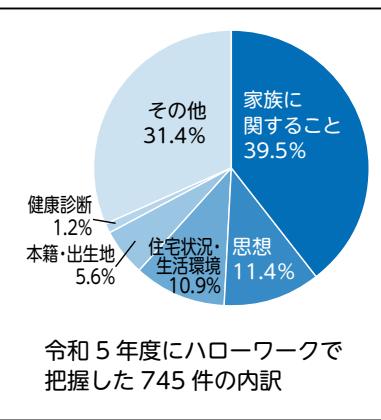
- 本籍・出生地
- 家族  
(職業・続柄・健康・病歴・地位・学歴・収入・資産など)
- 住宅状況  
(間取り・部屋数・住宅の種類・近隣の施設など)
- 生活環境・家庭環境など

#### 本来自由であるべき事項 (思想・信条に関わること)

- 宗教
- 支持政党
- 人生觀・生活信条など
- 尊敬する人物
- 思想
- 労働組合（加入状況や活動歴など）、学生運動などの社会運動
- 購読新聞・雑誌・愛読書など

#### 採用選考の方法

- 身元調査などの実施
- 本人の適正・能力に関係ない事項を含んだ応募書類の使用
- 合理的・客観的に必要性が認められない採用選考時の健康診断の実施



## 【親睦ゴルフ大会】

**第20回 印刷産業関連親睦ゴルフ・第38回 バリューズカップ共同開催**  
**—— 庄原カントリークラブ ——**

11月15日(土)、天気は晴れ、ゴルフ場に行く途中に中国自動車道の千代田インター付近から霧が発生、霧が発生する日は天気が良くなると言われているがそのとおり、ゴルフ日和。岡山市、福山市及び広島市からの参加者もあり、早朝8時30分集合の8時56分INスタートで16名の参加者だ。今回は何故か女性の参加者が無く男性ばかりのコンペだった。庄原カントリークラブは中国山地を背景になだらかに広がる丘陵地帯、自然を巧みに生かした格調高いコース設計が魅力、コース近くには国営備北丘陵公園、少し足を延ばすと道後山、比婆山、吾妻山、帝釈峠など国定公園がある風光明媚な地形だ。

午前8時30分開会式が始まり、今回の世話役の林さん(草戸印刷株)が司会で中本理事長の挨拶から始まった。中本理事長は「今年も皆さんのお陰で夢メッセが無事盛会に終わりました。改めてお礼申し上げます。今日は、ゴルフでグリーン場での親交を深め、お互い楽しいゴルフをしましょう」と挨拶された。その後記念撮影をし、INスタートした。

プレーは、紅葉真っ盛りの木々を見ながら皆さん楽しんでプレーされていた。乗用カートでこのコンペ全員のスコアを見て、一喜一憂、ハンデ無しとはいえ順位が即座に見られ、1ホール終わるごとに今誰が2オーバーで首位とか、色々楽しめた。もちろん、最終組がプレーを終えると直ちに順位表が貰える。

大会終了後の表彰式では、司会がまず、下位からの順位を発表し、皆さんたくさんの賞品を貰い大変盛り上がり和気あいあいのうちに終了した。

優勝者の中本さんは、「天候とメンバーと、そして、ハンディキャップに恵まれて優勝することが出来ました。来春の東西戦も楽しくやりましょう」と語った。



中本氏

石井氏

次回は来年の春、東西対抗戦の予定だ。次回は多くの方に参加いただき楽しんでいただきたい。

誰でも参加できます。待っています。

		ネット
優 勝	中本 俊之 (株)中本本店	71.8
準優勝	石井 千之 (株)石井印刷所	75.6
3 位	小山 信彦 大三紙業(株)	75.8
ベスグロ	戸田 昌弘 東京インキ(株)	88

印刷・製版・製本機械  
 各種・関連機械及び材料  
 各種・省力機械製作  
 諸機械移設・調整・修理  
 空気調和・換気設備

専門商社

**KSK 協和精機株式会社**

本 社  
 〒733-0034 広島市西区南観音町15番1号  
 事務所・工場  
 〒733-0024 広島市西区福島町2丁目31-13  
 TEL(082)232-0419(代)  
 FAX(082)295-6355

**Automatic digital flatbed**  
**FLEXIBLE ARROW**  
 オートフィーダー付デジタルダイカッター  
**FB9000PRO**

お問い合わせはこちら

メールアドレス: print634@musashinet.co.jp  
 電話番号: 082-232-9261  
 ホームページ: https://www.musashinet.co.jp/

株式会社 ムサシ 中四国支店  
 〒730-0802 広島市中区本川町2-6-11

## 【備後支部】

## 「11月移動例会」

11月26日(水)、備後支部価値組委員会の11月(第257回)例会としてスキルアップセミナーを企画しました。



講師は大阪のデザイン会社(有)サン・クリエイト代表取締役 高木直也氏。講演のタイトルは「時代を生きる商品ブランドを支える『デザインの裏側』」。今回約6年ぶりに開催された竹尾さんの特殊紙を使った実際の製品を展示する「ザ・ファインペーパー見本市」に併設で出展していただいた、大阪のパッケージデザイナーのグループ「パケクション」のメンバーのお一人です。高木さんは大手酒造メーカー等のパッケージのデザイ

ンを手掛けられている方。という事で、高木さんの普段のお仕事の中で、最も多いジャンルがアルコール飲料(つまりお酒)とのこと。そういったアルコール飲料に長く関わる中で、商品ブランドがどう生まれ、時代の中でどう変化して生き残ってきたのか、また、デザインは「時代の変化」と「ブランドらしさ」にどう対応してきたのか。その時々で起こった現場の裏話などを軽妙なトークを交えながら分かりやすくお話ししてくださいました。



今回の講演を通じ、ブランドに寄り添い、より伝わりやすいデザインの考え方などを大いに学ぶことができました。良い機会をいただきありがとうございました。

## 事務局だより

## ○ 組合のうごき

12 月	10日	夢メッセ集約会議	印刷会館
	11日	拡大理事会	広島市内
	13日	全青協正副議長会議	広 島
	17日	中国地区理事長会	岡 山
	25日	産業戦略デザイン室	Web 会議

1 月	5日	新年互礼会	リガロイヤル ホテル広島
	8日	備後印刷産業新年互礼会	福山ニュー キャッスルホテル
	18日	DTP技能検定(実技)試験	広島 コンピュータ 専門学校
	19日	DTP技能検定(実技)試験審査	印刷会館
	22日	産業戦略デザイン室	横 浜
	23日	Xiイベント	横 浜

## ○ 代表者の変更

[広島中支部] 商号:三丸シール株式会社 代表取締役 須崎 良子

紙の未来を拓く…



株式会社 豊田紙販売

代表取締役社長 豊田 栖 司

本 社 〒740-0022 岩国市山手町4丁目2-40 TEL(0827)24-3457/FAX(0827)24-1214  
 広島支店 〒733-0833 広島市西区商工センター4丁目2-7 TEL(082)270-5155(代)/FAX(082)270-5166  
 E-mail:toyota24@ruby.ocn.ne.jp  
 岡山支店 〒701-0301 都窪郡早島町矢尾825-2 TEL(086)250-2345/FAX(086)250-4567

# 共に駆ける。

前進・躍動を象徴する「午」の年。

FFGSは、印刷の新しい可能性を切り拓くため、  
皆さまと一緒に、力強く前向きに、  
挑戦を続けてまいります。

2026謹賀新年



Value from Innovation

富士フィルムグラフィックソリューションズ株式会社

**SCREEN**

謹賀新年

「Inkjet Innovation Center Tokyo」

2025年10月 RENEWAL



**Creating a future in print**

——人と技術が交差する、印刷の未来はここから始まる——

株式会社 **SCREEN GP ジャパン**

中国営業所／082(264)6451 〒732-0824 広島県広島市南区の場町一丁目2-21 広島第一生命OSビル  
本社／03(5621)8266(代) 〒135-0044 東京都江東区越中島一丁目1-1 ヤマタネ深川1号館

WEBサイトは[こちら▶](#)

