

印刷業界の「未来」へとつづく「今」を見つける

Magazine G C

エム・ビー・エス株式会社

Contents

グリーン・レポート
採用難時代の人材獲得法印刷会社の先進事例レポート「革新の現場」
第27回 有限会社エスフィールド
「定石の逆を行く“何でもやる”発想で事業拡大」かつてない加工表現を生む
レーザー加工機の可能性

すぐに分かる！注目の経営手法や市場の「今」

グリーン・レポート

採用難時代の
人材獲得法

How can we meet our hiring needs?

65歳以上の人口が2018年に28%を超え、2016年以降、毎年の出生数は100万人を切り、未曾有の少子高齢化が進む日本。また、社会構造の変化とともに、若い働き手の就業観や職業観も劇的に変化しています。今回は、そのような中、現実の職場にしっかりマッチした人材を確保するうえで高い可能性を持つ「第二新卒」と「定年退職後のシニア」に注目。これらの人材のマッチングに取り組む企業を通してその現状を紹介し、印刷業界の人材獲得のヒントを探ります。

ブラッシュアップ・ジャパン株式会社
第二新卒の採用活動で
若手活用の可能性を探る

第二新卒者登録数20万人。取引先数5000社に上る「いい就職・com」を運営するブラッシュアップ・ジャパン株式会社は、第二新卒者の採用・就職支援サービスを提供する草分けです。同社代表取締役社長の秋庭洋さんに、現代の採用事情を伺いました。

「新卒採用は求人倍率の高止まりと少子化で大変難しいです。新卒者が採用できても、入社3年以内の離職率は約35%、従業員300人以下の企業では4割を超え、2人に1人が3年以内に離職します。この第二新卒者に特化して人材紹介業に参入したのが弊社です」（秋庭さん、以下同）

第二新卒採用のメリットを実感し、
生かす企業が増加

この10年、企業の第二新卒への見方が変わっています。その理由には、日本独特の採用戦線による採用競争の過熱も考えられます。企業側のバラ色のプレゼンが増えた結果、入社後の大きなギャップによる退社も増え、一度目のミスマッチは仕方がないと考える企業も増えました。

第二新卒採用の長所には「定着率の高さ」があります。他社で教育を受けた経験も長所かと思いきや、「ビジネスマナーは1カ月もあればある程度は身につけられます。それよりも、実際に会社に入り、社会の厳しさ“を体験したことが、一番のメリットです」と秋庭さん。そのため、「第二新卒者の多くは夢のような過大なイメージを持っておらず、新卒者よりも定着してくれるのです。第二新卒者をスポット採用した企業では、思いのほか定着率が良いため、新卒採用をやめて第二新卒採用に軸足を変えるケースも非常に増えています」。

もう一つのメリットは、やはり「タイムリーに採用できること」です。新卒は入社まで1年待ちますが、経営環境はすぐに変わります。

「内定を出したが状況が変わり採用し過ぎたとか、もう少し採用すればよかった、というタイムラグがもどかしくなります。第二新卒採用では必要な時期に、必要な人数が確保でき、急な欠員に柔軟に対応できるメリットも感じていただいています」

すぐに分かる！注目の経営手法や市場の「今」
グリーンレポート

「印刷業界で働く具体的なイメージ」を伝えることが重要

第二新卒者を採用する業種に偏りはなく、従業員数は300名以下の中小企業が8割、残りは大手企業です。「大手サイトで埋もれがちな企業さんいます。人気の業界ではない、人気の職種ではない、人気のエリアではない」ということも多いです。

いまの求職活動はネット検索ではじまります。求職者は本人が分かる条件で見るので、知名度が低ければ不利になり「知る人ぞ知る優良企業」はヒットしません。しかし、対面で会社の詳細を説明されて面接に行くこと「こういう良い会社があったんですね」と入社を決めることが多いそうです。

印刷会社で同社を利用するのは延べ約60社。従業員100名程度の企業が多く、職種は営業職や制作管理など、多岐にわたります。しかし、求職者側では最初から印刷業界への就職を意識している人は少なく「印刷会社の求人をご紹介します、就職先としてはじめてイメージする方が多いです。しかし、私どもが各社に取材した内容を詳細にお伝えすると、前向きに検討をはじめめる人は少なくありません」と言います。より具体的にリアルな仕事内容のPRが印刷業界の課題と言えるそうです。

「体験入社」やユニークな採用方法でミスマッチを回避

同社では「体験入社」にも力を入れています。「ほぼ内定」という採用直前の段階で、数日から半月、職場で働いてもらうのです。「会社概要や待遇の条件は一致しても、実際にどのような職場で、どのような人たちと、どのような雰囲気や働くのか、それが一番大事です。肌で感じるのがとても大切なので、双方が納得してから最終決定しましょう、という取り組みです」。実際に辞退に至る割合は約2割に減り、入社後のミスマッチの悲劇を未然に防いでいます。

同社は次のようなユニークな採用方法も提案します。「さまざまな企業へ応募すると、多くの人が書類選考のような途中の作業にか



ブラッシュアップ・ジャパン株式会社
運営する第二新卒者向け求人サイト
「いい就職.com」
https://iishuusyoku.com/



ブラッシュアップ・ジャパン株式会社
代表取締役社長の秋庭 洋さん

なりのストレスと非効率さを感じています。ですから、『何か条件が一致すれば、いきなり社長が会いますよ』と一歩踏み込んだ採用活動をする興味を持たれるきっかけになります。その条件とは、部活の実績や海外留学経験があるなど、一般的なものでよいそう。「ウェブサイトで職種と職種を決めて、検索ボタンを押さないと始まらない、と思っている求職者が多いです。しかし、自分に興味を持つ社長がいれば、社長に会ってから仕事内容を聞いてもよいと思っ人は多いようです」。会社で一番の採用力を持つのはやはり社長。採用したいと思えば、社長が直接口説けるというメリットもあります。

今の若手の熱量や潜在力は高い。
入社後のフォローがポイントに

「今の20代のポテンシャルは、決して低いわけではありませぬ。ITリテラシーも社会的な意識も高く、フォローをすれば熱量が上がる人が多い」と秋庭さんはいいます。

第二新卒者の入社後、会社に必要な対応は、ひと昔前とは異なります。「甘いと言われるかもしれませんが、入社後のサポートは必要です。企業さんにも入社1、2年は必ず先輩社員のメンターをつけてサポートしていただくようお願いしています。最近ではマネジャーも一緒に取り組むこともあります。しかし、それがうまく働くことで、入社した若手と先輩社員とのモチベーションを合わせて高めることもできるのです。今後の若者の採用と企業との関係は、どうなるのでしょうか。

「全体では第二新卒で就職活動をする人が増えていますが、大量採用して早期退社が多い会社よりも、そのような方々を上手に採用でき、社員との関係を良好に保てる会社が、今後は強くなると思います。若い人は一つの会社で働き続ける感覚がなくなり、転職してキャリアをつくらうと考えています。そこで経営者の方々は、入社後10年したら転職して巣立つ

ことも織り込んだ社内体制づくりも必要ではないかと話しています」

ブラッシュアップ・ジャパン株式会社
https://www.brushup-jp.com/

●入社後のミスマッチが少ない第二新卒の就職希望者が増えており、印刷業界の雇用の有力な選択肢になる。入社後のフォローで有効な戦力にすることも可能。
●印刷業界は仕事内容のイメージがつかみにくく、古い業界と見られがちだが、具体的な仕事イメージの提示や、若い人を受け入れる環境づくりで、第二新卒の確保および活躍の可能性は広がる。

株式会社高齢社
獲得競争は始まっている！
超高齢化時代のシニア活用

千代田区外神田の「高齢社」は、ストレートなネーミングがそのまま事業内容を表す、60歳から75歳の高齢者専門の人材派遣会社です。2000年の創業以来、高齢者の「働きたいキモチ」と事業者の「働いてほしいキモチ」をスムーズにマッチングさせ、新築マンション内覧会、ガス検針や設備点検、施設管理、その他一般事務などへの派遣業務を行っています。現在の登録社員は約1000人。年商6億円以上に成長するなど、社会的にニーズを集める同社で代表取締役社長を務める、緒形憲三



ガス関連の国家資格を持つ高齢者を必要とする現場もある



各種の社内研修も実施。マンション内覧会の業務では新しい設備の確認を行うなどのフォローも



都市部では駐車取り締まり対策の運転助手の業務が重宝されている

んにお話を伺いました。「社名は創業者の上田研二の発案で、近い将来シニアが活躍する時代の到来を予見したものです。世代によらない慢性的な労働者不足を見越して、新たなシニア事業の展開で雇用問題へのひとつの回答を示そうとした。上田もわたくしも、時間も十分にあるのにリタイアされた、優秀な先輩後輩の方々と遊ばせてしまうことのもったいなさを痛感していました」(緒形さん、以下同)。この思いが高まり、上田さん自身も会社退職後の62歳のときに高齢社を起業したのです。

正社員の負担軽減など企業側に多くのメリット

緒形さんは、高齢者が活躍する企業側のメリットについて、こう語ります。「慢性的な人手不足の今、時間外労働や休日出勤による現役社員のストレスは計りしれず、せつかく育てた社員が離れることにもつながりかねません。この問題を解決する有用な手段として、高齢者の雇用があると思います。基本的に派遣社員の形なので、金銭的負担の高い雇用保険などのコストを省けます。また、柔軟な働き方が可能なので、繁忙期や臨時の対応にも有効です。事前に希望調査を綿密にするので、『想像していたのと違つ』ということも生まれにくいです」

また、こと雇用においては、高齢者への一般的なイメージと実際について明確な乖離があると緒形さんは指摘します。「先入観が大きいのでしょう。実際にはバリバリと働けるのにもかかわらず、こんなお年寄りで大丈夫なのか、と年齢だけで判断されがちです」。

印刷会社の先進事例レポート

革新の現場

第27回 有限会社エスフィールド 「定石の逆を行く“何でもやる”発想で事業拡大」

製本加工を中心とした事業を展開する有限会社エスフィールド(埼玉県戸田市)。近年では、インクジェットプリンターなどの設備を積極的に導入し、アクリルキーホルダーやスマートフォンケースなどさまざまな素材に短納期で印刷・加工し、販売する「オンデマンド事業」で、業績を伸ばしています。新規事業の狙いや、軌道に乗るまでの苦労について聞きました。

まずはUVインクジェットプリンターを買ってみる

2005年、製本加工会社から分かれる形で設立したエスフィールドは、新規事業展開を模索していました。代表取締役社長の篠原 勲さんが目を付けたのが、立体物にも印刷できるUVインクジェットプリンター。「最初はプラスチックや木の小物を100円ショップで買っては印刷し、発色やインクの乗り具合を調べる。新規事業の売上が全くない中、そんなことを毎日やっていました」(篠原さん、以下同)。そしてある時、印刷機メーカーの営業マンに相談し、「スマホのケースが流行っている」との情報を得ます。篠原さんは早速、無地のスマホケースを100円ショップで大量に仕入れて検証を開始。要領がつかめたところで、ネット通販の楽天市場に出店しました。その際、先行する他店との差別化のため、目玉商品を作りました。「好きな写真やイラストから、オリジナルのスマホケースを作ります」というサービスを、格安の500円で始めたんです。大量の注文が入りました。しかし、原材料費や顧客対応の手間を考えると赤字です。それでもノウハウを得るためと割り切り、約1年間この価格で続けました。このヒットを皮切りに、同様のサービスをキーホルダー、缶バッジ、コースター、ボールペン、ゴルフボールなどへと品目を拡大。また、レーザーカッターなど加工の設備も順次導入し、さまざまな素材を印刷・加工する技術を獲得した後、BtoCから徐々にBtoBへと軸足を移していきました。



お客様の写真でオリジナルグッズを1点から提供(左)。自社キャラクター「ふりお」のグッズも販売(上)

手間はかかっても“1個からでも作る”

現在エスフィールドでは、ノベルティグッズの製作会社やおもちゃメーカー、アニメ制作会社、芸能プロダクションなどの法人に向けたグッズ製作サービスの比率が大きくなっています。たとえば「キャラクターのアクリルキーホルダーを10万個印刷してほしい」といった注文が、日本全国から寄せられます。他社にも同様のサービスがある中で、なぜ当社が選ばれるのでしょうか。「強みは、納期、品質、ロット数を問わないことです。納期は例えば、缶バッジ500個の注文を受け、2日後に納品するくらいのスピード感です。また、経験が豊富なので、どんなものにも高品質な印刷ができます。そして、1個からでも頼める手軽さも売りです。本来なら、ケースだけ、バッジだけなどと、特化するのが中小企業経営の鉄則とされていますが、あえて当社は“何でもやる”“1個からもやる”を貫いています」

それがお客様に喜ばれてリピートや企業間の口コミにつながり、材料調達や加工、企画・デザイン、販売方法のノウハウも得られると言います。また、楽天市場のサイトが広告の役割を果たし、BtoBの注文につながることも多いそうです。

最近ではオリジナル商品の販売にも注力。「ウルトラ怪獣擬人化計画」というキャラクターの著作権を取得し、グッズを独占販売しています。オンデマンド事業の業績は順調に拡大し、売上高で本業の製本加工業を追い抜く勢いとなっています。忙しさは増していますが、ある程度自分たちで価格や納期、品質を決め、ノウハウやアイデアを提案するビジネスになったことで、社員の責任感は強まり、モチベーションは上がっているとか。オンデマンド事業のお客様から、ポスターやパンフレットの印刷の仕事依頼されるなど、本業への好影響も出てきました。

知見のない分野にもまずは飛び込み、業務の幅を広げてきたエスフィールド。これからも独自の道を切り拓いていくことでしよう。



当社が著作権を持つ「ウルトラ怪獣擬人化計画」のオリジナルグッズ。こうしたビジネスノウハウもお客様の要望に応える中で得たもの

失敗したらしく原因を追究して、成功する方法を探る。それが新しい技術・ノウハウの獲得につながります

有限会社エスフィールド
埼玉県戸田市美木東2-5-3
http://www.sfield-i.co.jp/

有限会社エスフィールド
代表取締役社長
篠原 勲さん(写真中央)

印刷会社からの業務を請け負ってきた舟渡印刷紙工に対して、エンドユーザーに直接営業を行う事業を分社化する形で2005年に創立。製本では24時間稼働の工場を持ち、断裁、折り加工、中綴じ加工などのサービスを提供している。2013年にオンデマンド事業をスタートさせ、楽天市場、Yahoo!ショッピングなどにオリジナルプリントグッズ製作販売のWEBショップ「えすぶり」を出店している。



65歳以上は労働市場の「金の卵」

高齢者には具体的にどのような働き方がピッタリとくるのでしょうか。「ケース・バイ・ケースですが、働き手の都合を優先させつつ週3日程度で、ワークシェアリングでできる勤務形態が望ましいと考えています。2人以上で仕事を分担することで、体力的な負担を減らせますから。収入は月に8〜10万円ほど、年金との併用で生活にゆとりを持たせられます」

高年齢者には具体的などのような働き方がピッタリとくるのでしょうか。高年齢者には具体的にどのような働き方がピッタリとくるのでしょうか。高年齢者には具体的にどのような働き方がピッタリとくるのでしょうか。



株式会社高齡社 代表取締役社長の緒形 憲さん

それを裏付けるように、実際に働いてみると、企業側とのミスマッチは少ないそうです。同社では、人材を送るだけでなく「企業ニーズに合わせ就業上の心構えや就業規則、安全衛生対策などを学んでもらうてから仕事に就いてもらいます。基礎研修、『CSビジネスマナー研修』や『スキルアップ教育』など充実のサポート体制を敷くことで、クライアントや働き手に安心を提供します」と緒形さん。高年齢者雇用でネックになることがあるのが、若い人に「上から目線」で対応してしまうケースですが、それも事前の研修で改善されるそうです。

説明します。「自分の経験を生かしたい方もいれば、まったく関係のない仕事に就きたいという方もいます。総じて、現役であることへのこだわりこそがすべてのパワーの源、第一条件となる。意志があれば道あり。元氣だから働くのではなく、働くから元氣なのです」

同社の現状について、「設立当時に比べビジネスも大きくなり、結果的に就労者の平均年齢も70・4歳とハイアベレージをキープ、最高で84歳の方がいらっしやいます。企業スローガンに掲げている『ひとりでも多くの高年齢者に働く場と生きがい』の理想に近づいていると自負しています」

同社では、75歳になった時点で社員と話

し合いの場を持ち、働くことへのモチベーションを確認しています。「頼もしいことにほとんどのの方が『もっと働きたい』と言ってくれます。そんな社員たちへのニーズがあるうちは、なるべく継続して働いてほしいと思っています。高年齢者には数々の経験に由来する気力・体力・知力が備わっており、企業で短時間でも活躍することで、さまざまな現場でよい影響を与えてくれます。高年齢者自身は、再び働くことで生活にリズムが生まれ、体もどんどん元氣になります。高年齢者の再活躍は、社会幸福につながっていると思います」

株式会社 高齡社
http://www.kourishsha.co.jp

印刷業界での第二新卒、シニアの活用

AIやロボットなどが進化し、労働力の代替手段として期待されますが、まだまだ普及や低廉化には時間がかかりそうです。また、肝心の経営や各部の戦略立案についてはこれらの技術でできるわけでもなく、やはり自社に合った、モチベーションの高い人材の確保が重要です。

今回、若手世代とシニア世代の両面から採用・雇用の状況を見ましたが、きちんとフォローをすれば熱意と力を発揮するにもかかわらず、働くべき場所が見つかからない若者、働きたいのに環境が不足しているシニアの雇用は、人材不足に悩む経営者にとって、直接的な解決手段になりえます。

印刷会社の仕事は一般的にイメージしにくい一方、仕事内容を具体的に説明することで、前向きに考える若者も少なくなく、分かりやすく伝える努力も重要だと言えます。取材を通じて明らかになったように、一部の印刷会社はすでに第二新卒の求人にも乗り出しています。早期に手を打つ必要があるかもしれません。

新しい高性能レーザー加工機が“付加価値”をつくる

かつてない加工表現を生む レーザー加工機の可能性

あらゆる印刷機の高機能化が進む今、自社を差別化するには——？そんな悩みを持つ全国の印刷会社で、驚くほど微細な加工性能と手軽な操作性を持つレーザー加工機を導入する動きがはじまっています。一台で多様なビジネス展開が可能な最新のレーザー加工機について、販売代理店の株式会社ムサシの担当者に聞きました。

型も不要！圧倒的な微細加工を 小ロット・短納期で

株式会社ムサシが運営する完全予約制のレーザー加工機専用ショールーム「Flexible Arrow 平和島（東京都大田区）」では、最先端のイタリア・SEI社の「FLEXI816T」など最新のレーザー加工機を実際に動かして体験できます。これまでのレーザー加工機は、アクリルや木材などへの切り抜き加工によるキーホルダーやグッズ製作に利用されてきました。最先端のSEI



切り絵加工や、タイポグラフィの繊細な切り抜きも一枚ずつできるため、結婚式のグリーンディングカードなどにも活用される

社レーザー加工機ではこれにとどまらず、革、布、フェルトなどの多彩な素材、そして紙への超微細な加工による新しい表現が可能になり、全国の印刷会社でも導入されています。

第二営業本部VPS事業グループ課長の清水 新司氏は、「従来は単純に『切る』という印象でしたが、最新のレーザー加工機は高性能化が進み、『微細に切り抜く、彫刻する』というイメージ」と語ります。「また、操作性が格段に上がり、まるでDTPソフトを扱うように簡単になりました。加工に型が不要なので、中間コストも手間も省け、小ロット・短納期に対応できるのも大きなメリットです」と言います。

精緻な「紙の彫刻」で印刷物の価値をアップ

SEI社のレーザー加工機は、なんと紙の厚みの中で「浅彫り」や「深彫り」といった彫りの深さの調整ができ、かつ階調表現も可能にしています。さらには「透かし」のような表現もでき、まるで彫刻のように繊細な加工が可能です。印刷での階調表現（たとえばDTPソフトでのインク濃度）のように指定すれば、巧みに加工してくれるのです。

「レーザー加工は紙との相性も重要です。紙の取り扱いを生業としてきた弊社では、多種多彩な紙での試作実験を行い、ノウハウも蓄積しています。本来はレーザーで素材の焦げを出さないことは当然ですが、あえて焦げを色味として表現できるまでになりました」



FLEXIシリーズでは、従来は困難だった紙への彫刻加工が可能。階調表現をレーザーによる彫りの深度によって表現できる

従来は困難だった微細な切り抜きのほか、マイクロマシンや複雑な折り目加工も自由にできるというのだから驚きです。導入した印刷会社はそれぞれ独自の加工技術に挑戦し、ノウハウの蓄積に日夜まい進しています。

DTPデータの運用ノウハウが転用できる

ショールームにある「FLEXI816T」を操作する第二営業本部VPS事業グループ課長の三浦 将氏は、「導入や操作の手軽さもお客様に好評です」と話します。

「私自身、基本的なオペレーションは約3週間で覚えられました。切り抜き加工はイラストレーター形式のデータを取り込んで出力し、彫刻加工はJPEGデータを取り込んで階調を設定するだけで可能です。DTPの扱いも含めて、特に印刷関連業務では大変導入しやすいと思います」

一般的なレーザー加工機はフラットベッドと呼ばれ、プロッターのようにヘッド部がX軸Y軸に移動してレーザーを照射して加工します。一方、「FLEXI816T」はレーザー照射のミラーが動くガルボレーザーを採用。ミラーが多方向に超高速で動き、複雑で繊細な加工をクラス最速で行います。「レーザーは非接触なので、刃物ではできない加工を可能にし、また繊維を加工してもほつれにくい。データの入れ替えも早く、ジョブチェンジも一瞬で終わります」

「高度な加飾」×「オンデマンド」の価値

印刷業界での導入について、第二営業本部事業推進グループ課長の井上 幹彦氏は次のように語ります。

「印刷機の技術は成熟し、今はその次の“加飾”の段階にきています。その有力な手段の一つがレーザーなのです。オンデマンドで加工できるのも大きな魅力で、デザインの中で一つ一つ名前やロゴだけ差し替えられるバリエーション対応も簡単にできます」

この特長を生かし、従来の納期・コスト・品質の過当競争から脱して、明確な差別化ができる後加工に力を入れる印刷会社が出てきています。また、一般商業印刷の会社が、紙以外の素材加工を請け負ったり、地元の木材や革などを生かしたご当地製品を開発したりする事例も出てきています。印刷物の提供と併せてノベルティグッズ製作や展示会などでの空間装飾に活用することも考えられます。

「また、近年の導入では、中小企業庁や地方公共団体による中小企業支援の補助金制度を利用するお客様が非常に増えています。レーザー加工機は新しいことをやるための機械なので、審査のポイントとなる「新規性」のアピールでも有利に働きやすい」（井上氏）と言います。

気になるランニングコストは、大型の「FLEXI816T」の場合、本体や集塵機などの電気代のほか、「使用状況によって変



▲▶レーザーでは紙や木材、デニム、革、金などのさまざまな素材に加工ができる（上は木材、右は革）。鏡と塩ビ以外は加工可能



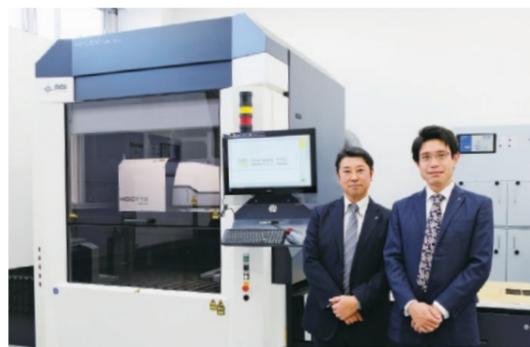
◀「NRG」でカットされたアクリルの切断面は「アイスマルト」とも呼ばれ、溶けかかった氷のような滑らかさがある

わりますが、通販で買える3,000円前後の20リッターの冷却水（精製水）を1か月～数か月ごとに交換します」といった程度で、従来の印刷機に比べ、非常に低コストで運用できます。

ラインアップは高速加工のハイエンド機から、従来よりぐっと手頃な価格で多様な素材の繊細な加工が可能になったコンパクト機、シール・ラベル用加工機まで幅広く用意。進化したレーザー加工機は、今後もますます高まる加飾のニーズに応えます。

株式会社ムサシ

1946年に創業。紙加工製品、複写機用感材、印刷材料などを販売し、現在は産業用情報システムや印刷システム、選挙システムなども取り扱う。2016年にレーザー加工機専用ショールーム「Flexible Arrow 平和島」を開設。国内で唯一展示されている「FLEXI816T」をはじめとして各種レーザー加工機の販売とサポートを展開している。ウェブサイト <https://www.musashinet.co.jp/>

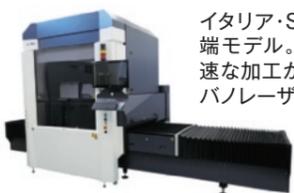


「FLEXI816T」と株式会社ムサシ 第二営業本部の井上 幹彦氏（右）、三浦 将氏（左）

明日のビジネスを
切り開く！

「最新レーザー加工機」を
ショールームでご体感ください。

高性能 「FLEXI816T」



イタリア・SEI社の最先端モデル。超繊細で高速な加工が可能なガルボレーザー加工機。

中大型 「NRG」



彫刻とカットができるワークエリアの広い中大型（イタリア・SEI社製）

フラットベッド・小型 「LaserPro C180II」



コンパクトかつ手頃な価格で、幅広い素材への精細・多様な加工が可能（台湾・GCC社製）

シール・ラベル用 「LabelExpress」



EDGE850と組み合わせることでシール・ラベル簡易製作システムになる（台湾・GCC社製）

シールラベルプリンター 「EDGE850」



小ロットのシールやラベルを簡単操作で印刷できる（カナダ・iSysLabel社製）

商品および株式会社ムサシのショールーム「Flexible Arrow 平和島」のお問い合わせは

エム・ビー・エス株式会社 東京販売部 TEL: 03-5244-9324

<https://www.mbsnet.co.jp/> [Magazine GC]はウェブサイトでもご覧いただけます。

編集・発行 エム・ビー・エス株式会社 東京本社 〒104-0033 東京都中央区新川1-24-1 ユニゾ永代通りビル5階 TEL: 03-5244-9324
編集協力・印刷 富士フイルム ビジネスエキスパート株式会社