



武内直亮

たけうち・なおき

株式会社ブレインマークス ビジネスコンサルタント

大手CVS（コンビニエンスストア）で、財務改善、経営改善、経営支援を担当。企業の「本質的な課題解決」に尽力し、多くの経験と実績を積んできた。人材育成を中心とした人事評価制度の構築や理念を中心とした自主性を生み出す組織づくりを得意としている。幅広い経験と実績に裏打ちされたコンサルティングスタイルはクライアントから高い信頼を獲得している。

10年後のためのアドバイス！

ジェイ・エスは2016年に創業して以来、印刷機や後加工設備を積極的に導入し、シール・ラベル印刷の一貫生産体制を構築してきました。近年、印刷業界は年々市場が縮小しているうえに、大手による寡占化がすすんでいるとされていますが、同社は偽造防止技術や商品の購買力を高める提案を行うことで差別化をはかっています。また、環境関連の規制が厳格化するなか、今年9月には企業が持続可能な経営を実践していることを示す国際基準「ESG（環境・社会・ガバナンス）認証」を取得。環境負荷の軽減や透明性のある経営、働きやすい環境づくりをすすめることで企業価値の向上を目指しています。

ちなみに、藤本社長は大阪市経済局主催の経営者養成塾や大阪府中小企業家同友会を通じて、異業種交流も積極的に行い、東大阪発のビジネス拡大にも注力しています。これからも印刷業界のあらたなニーズをいち早く捉え、東大阪の企業とともに新市場を切り拓いていきたいと思っています。



左：社員研修の様子 右：Expo2025 大阪・関西万博のラベルも印刷



武内 印刷業界では近年、どの先にも拡大に努めています。武内 自慢になりますが、品質については一定の評価をいただいています。とくに印刷基盤の材質選び、糊、インキなどの特性を生かした技術には自信を持っており、営業面ではこうした技術やノウハウを前面に打ち出しながら、人目を引く商品パッケージを提案することで、取引先の拡大に努めています。

武内 印刷業界では近年、どの先にも拡大に努めています。武内 自慢になりますが、品質については一定の評価をいただいています。とくに印刷基盤の材質選び、糊、インキなどの特性を生かした技術には自信を持っており、営業面ではこうした技術やノウハウを前面に打ち出しながら、人目を引く商品パッケージを提案することで、取引先の拡大に努めています。

武内 印刷業界では近年、どの先にも拡大に努めています。武内 自慢になりますが、品質については一定の評価をいただいています。とくに印刷基盤の材質選び、糊、インキなどの特性を生かした技術には自信を持っており、営業面ではこうした技術やノウハウを前面に打ち出しながら、人目を引く商品パッケージを提案することで、取引先の拡大に努めています。

武内 印刷業界では近年、どの先にも拡大に努めています。武内 自慢になりますが、品質については一定の評価をいただいています。とくに印刷基盤の材質選び、糊、インキなどの特性を生かした技術には自信を持っており、営業面ではこうした技術やノウハウを前面に打ち出しながら、人目を引く商品パッケージを提案することで、取引先の拡大に努めています。

武内 印刷業界では近年、どの先にも拡大に努めています。武内 自慢になりますが、品質については一定の評価をいただいています。とくに印刷基盤の材質選び、糊、インキなどの特性を生かした技術には自信を持っており、営業面ではこうした技術やノウハウを前面に打ち出しながら、人目を引く商品パッケージを提案することで、取引先の拡大に努めています。

武内 印刷業界では近年、どの先にも拡大に努めています。武内 自慢になりますが、品質については一定の評価をいただいています。とくに印刷基盤の材質選び、糊、インキなどの特性を生かした技術には自信を持っており、営業面ではこうした技術やノウハウを前面に打ち出しながら、人目を引く商品パッケージを提案することで、取引先の拡大に努めています。

武内 印刷業界では近年、どの先にも拡大に努めています。武内 自慢になりますが、品質については一定の評価をいただいています。とくに印刷基盤の材質選び、糊、インキなどの特性を生かした技術には自信を持っており、営業面ではこうした技術やノウハウを前面に打ち出しながら、人目を引く商品パッケージを提案することで、取引先の拡大に努めています。

武内 印刷業界では近年、どの先にも拡大に努めています。武内 自慢になりますが、品質については一定の評価をいただいています。とくに印刷基盤の材質選び、糊、インキなどの特性を生かした技術には自信を持っており、営業面ではこうした技術やノウハウを前面に打ち出しながら、人目を引く商品パッケージを提案することで、取引先の拡大に努めています。

武内直亮・ブレインマークス ビジネスコンサルタント 創業の経緯からお聞かせください。
藤本智吉・ジェイ・エス代表取締役 私は社会人になってから一貫して印刷に携わってきたの

藤本智吉

ふじもと・ともきち

株式会社ジェイ・エス 代表取締役

1970年大阪生まれ。大阪府立淀川工業高校を卒業後、印刷の表面加工を専門とする箔押会社に入社。製造現場での技術習得から営業職まで幅広い業務を経験し、印刷業界で約30年にわたり研鑽を積む。2016年に株式会社ジェイ・エスを創業し、シール・ラベル印刷に特化した事業を展開。



10年後をリードする 未来企業

147

シール・ラベルでさまざまな業界をつなぎ地域をつなぐのが創業ミッション!!

モノづくりのまち・東大阪市（大阪府）を拠点に食品、飲料、化粧品、日用品などのシール・ラベル印刷で業績を伸ばしている株式会社ジェイ・エス、では、なぜ成熟し先細りといわれる印刷業界で売上増になっているのか。その営業戦略と同社の強み、将来の展望について、社長の藤本智吉氏に、コンサルティング会社の株式会社ブレインマークスの武内直亮氏が聞いた。

武内 印刷は成熟産業といわれていますが、私が見る限りでは創業時、食品分野などの需要の落ち込みはそれほどでもなく、単価こそ下がっているとはいえ、そこまで悲観するような状況ではないと思います。印刷業界にはまだまだ成長の余地がありますし、いざいざは成熟産業になる、というのではないと確信しています。武内 そうした未来を見据えながら、どのような理念やモットーを掲げていますか。

藤本 「すべてのお客さまの成功につながる」ことをモットーとし、かわる人と幸福を分かち合い、暮らしを豊かにし、地域・社会に貢献するという理念を掲げています。社名の「ジェイ・エス」はアルファベットの「J」と「S」を示したもので、印刷を通じて日本（Japan）をつなぎ（Join）、シール・ラベル（Sticker）で成功（Success）を掴むという意味を込めています。これからはシール・ラベルを通して、



上：モノづくりのまち・東大阪市にある社屋
下：設備を整えて、多品種小ロットの依頼にも柔軟に対応