

制・作・事・例・紹・介

このたび、JA尾道市の「やすらぎ会館みつぎ」「やすらぎ会館東尾道」様のパンフレットを制作させていただきました。両会館のリニューアルオープンに合わせ、パンフレットも一新。施設の魅力や安心感がしっかり伝わるよう、写真撮影からデザイン、印刷までをワンストップで制作いたしました。

撮影では、落ち着いた雰囲気の様式や控室、設備の充実した会館内を丁寧に記録。ご利用される方がイメージしやすいよう、柔らかな光が伝わる素材を選びました。デザイン面では、新しい会館の雰囲気に合わせ、清潔感と安心感のあるレイアウトで、どなたにも分かりやすい構成を大切にしています。

今回はリニューアルオープン時の必要部数を考慮して、少ロット対応の価格設定でご提案。まずは最初に必要最小限の数量をご用意し、その後

は使用状況に合わせて増刷することで、無駄のない活用が可能になります。

弊社では、中～大ロット印刷向けの生産体制だけでなく、小ロット対応のオンデマンド印刷を得意としています。パンフレットに限らず各種印刷物もお気軽にご相談ください。

10月にリニューアルされたばかりの両会館「やすらぎ会館みつぎ」「やすらぎ会館東尾道」は、地域の皆さまに寄り添った葬儀を行われており、感謝の想いを伝える大切な時間をサポートされています。葬儀に関することは何でも、安心と真心のJA尾道市やすらぎ会館様へご相談ください。



column

今年一年を振り返って

あっという間に12月ですね！みなさんは今年1年いかがでしたでしょうか？

私は目まぐるしく色々あった1年でした！毎年言っている気がします…。(笑)

20年以上ぶりに地元のお祭り神明市への参加、子どもの学校のPTAへの参加、新居へ引っ越し、大学のOB会への参加、初めて妻の家族が広島へ遊びに来たこと、昨年も行かせていただきましたが京都の八坂神社様、上賀茂神社様へお仕事で出張、子どもの七五三…あげればキリがないくらい色々あり、あっという間の1年でした。

とは言えやらなければならないこと、やりたいことは全然片付いていないので、後1ヶ月で追い込みをか

けてやりたいと思います！

いつも年初めに今年はどうしようと思うのですが、全部うまくいったことはありません。(笑)ですが、私はアナログ的にメモ帳やタスクアプリに目標ややることを書いて、終わったら消すというのが好きで、仕事でもプライベートでもやっています。記録しておくことと目に入りやすく意識も向き、全部は難しくてもいくつかは目標をクリアできるので、とにかく書き出しています。みなさんも年初めに目標を立てるのであれば、メモ帳やアプリに書き出してみることを是非おすすめします！

東京営業所長 三好康仁



受付
開始

年賀状 印刷

2026

弊社の年賀状デザイン見本から
好みのデザイン・賀詞・挨拶文を
セレクトいただけます

まだ間に合います。
12月25日(木)
まで受付中!

くる巻き
保冷温
バッグ

人気のくすみカラーを 手配りノベルティ
採用した保冷温バッグ! として使うことができる
名刺ポケット付き仕様!

くつろぎの香りの
スキンケアで、
心も体も
ほっとタイム。

冬におすすめの
商品をピックアップ
しました。

鼻セレブ
ITSUMO

リッチ
フェイシャル
マスク

干支メモ

年末年始のごあいさつ回り等で
配布するのにピッタリです。

見積りします

いずれの商品も、名入れ有無、どちらでも承ります。
小ロットでもお気軽にお問い合わせください!

スタッフの my favorite

営業Gスタッフの おすすめ漫画

「機動戦士ガンダム サンダーボルト」
矢立肇、富野由悠季 原案 / 太田垣康男 作

こちらは、ビッグコミックスペリ
オールで2012年から、今年9月で
13年の連載で完結した作品になり
ます。そして、単行本の最終巻が
今月発売されます。

ストーリーは、テレビアニメ「機
動戦士ガンダム」の世界を元にし
たパラレルワールドを舞台として
いて、ガンダムに乗る主人公と、対峙する狙撃機パイ
ロットの2人の出会いから始まる因縁の物語です。

太田垣氏の手で、独自の設定やデザインを盛り
込んで大幅にアレンジされた人型ロボットなどのメ
カの細密な描画が特徴のひとつです。

しかし連載中、腱鞘炎の悪化で従来の描画が
出来なくなり休載。その後、家族やスタッフとも相談
を重ね、今の自分で描ける手法に変える事で、連
載を再開されました。

妻からかけられた言葉が背中を押したそうです。
太田垣氏は「『読者の人たちは絵だけを見てるん
じゃない。物語を楽しみにしている人たちに向けて描
けばいいじゃない』と言われました。2年間、がんじ
がらめになっていた『この絵を維持しなければ...』
という執着が吹っ切れましたね」と言われています。
(産経新聞の記事から引用)

その過程が、この漫画の絵や物語からも見える
所が、この漫画の魅力の一つだと、個人的に考え
ています。

ちなみに、作中で私のお気に入りの機体は「アッ
ガイ」です。

制作G
より

今月の豆知識

ものを売るのには
理由が必要なのです。

文化や風習を作ってものを売る手法は古くから
使われています。

恵方巻や土用の丑の日、母・父の日、など小さな
当たり前を作ることで、選ばれる理由になっていくは
ずです。

文化や風習で、当たり前のこととして認識され
れば、それなりに定着して販促テーマとなり売上を期
待できます。

物売るための理由を作って販促に生かしてみ
ましょう。

