

ワンストップソリューションの提供により、 お客さまの課題解決を実現する ビジネスパートナーを目指します。



代表取締役会長

山本 真一

代表取締役社長

本全 幸治

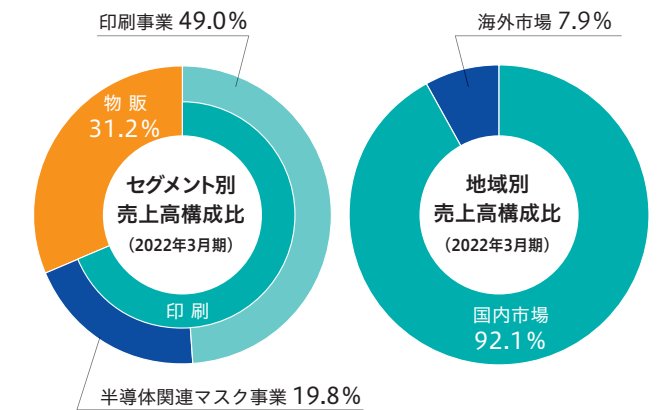
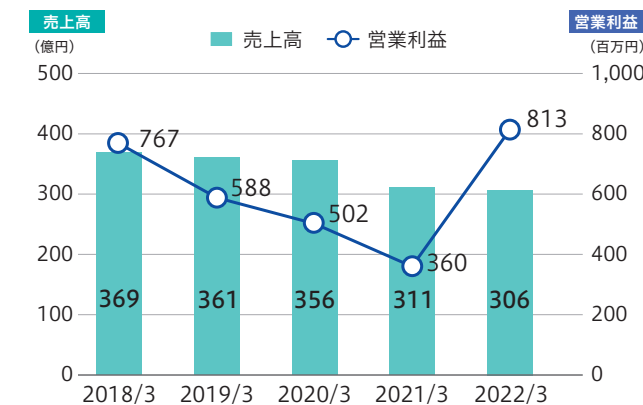
2021年度も引き続き、新型コロナウイルスの収束には至らず大変厳しい年となりました。そのような中でも東京オリンピック・パラリンピックを、無観客とはいえ無事開催でき、久しぶりに明るいニュースに触れることができましたが、その後ロシアのウクライナ侵攻が始まり、世界経済と各国の関係性に大きなひずみが生じています。

さて、当社グループの2022年3月期の業績は連結売上高306億円、営業利益8億1千3百万円となりました。デジタル化の進展や国内印刷市場の縮小、新型コロナウイルス感染症の影響により、印刷事業と物販事業で苦戦を強いられたため売上高はほぼ横ばいでしたが、利益面では、年間を通して半導体関連マスク事業が好調に推移し、また印刷事業でのワンストップソリューションによる付加価値提案、物販事業での利益率改善、生産拠点・設備の見直しなどによる固定費削減に取り組んだ結果、大きく向上しました。

セグメント別の売上構成比としては、半導体関連マスク事業が拡大傾向にあり、市場縮小が進む印刷事業と物販事業を補完しています。この相互補完できる事業構造を築いた事こそ、この厳しい印刷業界において経営を維持できている要因だと考えています。

また地域別の売上構成比としては国内市場が中心ですが、半導体関連マスク事業では海外事業を強化しており、また海外でのパッケージ印刷の拡大、海外子会社の増加により、今後とも海外市場は拡大傾向にあります。

竹田印刷グループ 売上高と営業利益の推移



長期ビジョンを実現するためのビジネスモデルの転換

竹田印刷グループでは、2019年に「お客さまの圧倒的サポートを得るワンストップソリューションを提供し、ロイヤルカスタマー比率を高め続ける」という長期ビジョンを定めています。

ワンストップソリューションとは「1ヶ所で何でも揃うこと」。複数の課題が解決できる事であり、これを提供できる対応力が当社グループの強みと捉え、この長期ビジョン実現のため、現在ビジネスモデルの転換を進めています。

これまでの当社グループのビジネスモデルは、「印刷物等の提供により、お客様の広告宣伝活動を支援するビジネスパートナー」でしたが、今後のビジネスモデルは、「ワンストップソリューションの提供により、お客様の課題解決を実現するビジネスパートナー」と考えています。

お客様の抱える課題に、多彩なソリューションを複合的かつ効果的に組み合わせた「ワンストップソリューション」をご提案し、お客様との「信頼」や「絆」を強め、お客様の事

業戦略には無くてはならない「ビジネスパートナー」への進化をグループ全体で目指しています。

これまでのビジネスモデル

印刷物の提供により、
お客さまの**広告宣伝活動**を支援する
ビジネスパートナー

これからのビジネスモデル

ワンストップソリューションの提供により、
お客さまの**課題解決**を実現する
ビジネスパートナー

成長のための3つの改革

当社グループは現在、成長に向けた事業構造改革を進めており、次の3つの改革を進めています。

1. コア事業における競争力の強化 = 既存事業における収益性の向上
2. 新事業開発の強化 = 新たなビジネスモデルの早期構築
3. 事業活動を支える経営基盤の強化 = 全事業の根幹となる企業力の育成

1. コア事業における競争力の強化

印刷事業では「Design Your Business. お客さまに合わせた最適解を」というスローガンのもと、当社のノウハウや技術を最適に組み合わせ、お客様の課題解決をご支援します。

実際の事例として、全国に店舗展開するお客様に、チラシ・カタログ、店内装飾用 POP の制作、デジタルサイネージの設置や配信動画の制作、店舗で働く社員向けのeラーニングをご提供しています。またこれらを連携するシステムの構築、販売データ分析によるマーケティング支援も展開しています。

当社にこれらの業務を一括で依頼することにより、お客様が複数企業に発注する負荷が軽減され業務改善につながり、大変高い評価をいただいています。このwin-winの関係性を築くことができるのがロイヤルカスタマーであり、その実現のキーワードが「ワンストップソリューション」です。

半導体関連マスク事業ではグループシナジーが表れ始めています。マスクメーカーの多くは、技術革新の速さに対応するための設備投資負担が大きいと、得意分野に特化する傾向がありますが、当社グループでは、「当社」「株式会社プロセス・ラボ・ミクロン」「東京プロセスサービス株式会社」の3社で「フォトマスク」「スクリーンマスク」「メタルマスク」など得意分野を補完しています。そのため、お客様の幅広いニーズにお応えすることができ、マスク製造では業界トップシェアを誇っています。

そして、設計から製造までの一貫生産体制、グループ間での人材交流や共同研究開発、国内外に展開する生産拠点網による事業継続リスクの分散などにより、グループ全体最適とシナジーの最大化を今後も追求していきます。



2. 新事業開発の強化

当社は、2014年に愛知県小牧市に物流センターを新設し、ロジスティクス事業を開始しました。現在では小牧市に第2の拠点を開設、関西地区でもかつての印刷工場を改装しロジスティクス事業を行っています。

当社のロジスティクス事業は、単に物品を管理し配送するだけでなく、お客様の社内業務負担となる商品・備品・カタログ・店頭POPなどの受発注管理をアウトソーシングしていただき、当社の倉庫とデジタル技術でご支援させて

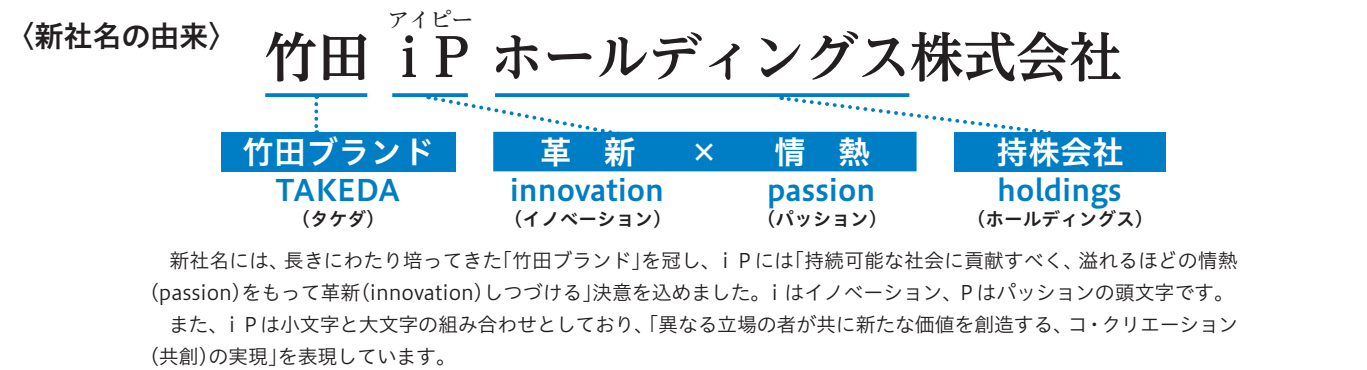
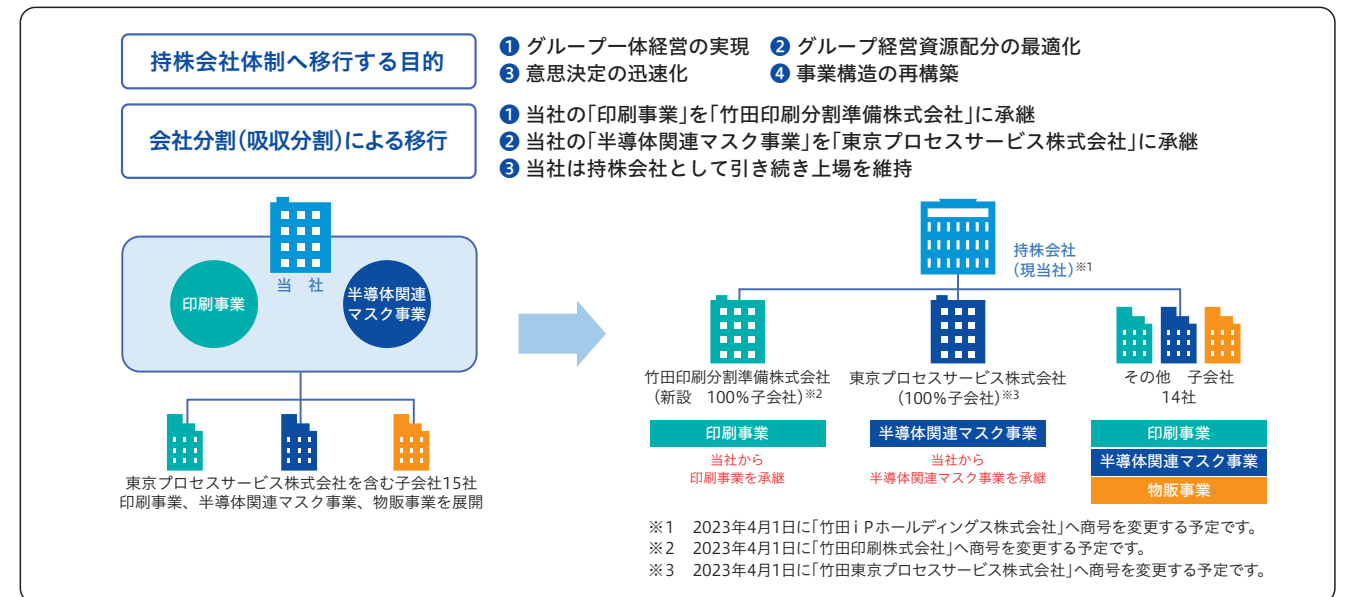
いただいています。このサービスを幅広いお客様に、手頃な料金でご利用いただけるよう受発注管理クラウドサービス「TS-BASE」を開発しました。「TS-BASE」の運営により蓄積されるマーケティング情報をお客様へ還元することに付加価値を見出し、お客様と深い関係性を築いています。



3. 事業活動を支える経営基盤の強化

当社グループは、「お客さまの課題解決を通じて広く社会に貢献する」企業集団への進化をめざして、2023年4月1日に持株会社体制へ移行します。同時に、当社では会社分割(吸収分割)を行います。

当社の「印刷事業」を「竹田印刷分割準備株式会社」へ、同じく当社の「半導体関連マスク事業」を「東京プロセスサービス株式会社」に各々承継、当社は持株会社として、引き続き上場を維持します。



このように竹田印刷グループは、現在大きく転換を図ろうとしています。1924年1月(大正13年)名古屋市において武田商店印刷部として創業して以来、時代とともに変化する社会環境や市場を的確に捉え、お客様のことを一番に考えて常に「一歩先」を見据えてチャレンジしつづけるDNAこそが、当社の成長を支えた源であり、また脈々と受け継がれてきた大切な企業姿勢です。今後とも当社グループはこの企業姿勢を貫き、自らを変革しつづけていきます。