

---

## Ⅱ 中長期経営ビジョン

# 中長期経営ビジョン

## 受注産業から自己発信の会社へ

- 少子化により、今後10年間で年間出生数は約3割程度減少、深刻化していくことを踏まえ既存事業はしっかり保持しつつも、少子化社会に向けた事業モデルの構造変換を急ぎます。
- 印刷事業は受注産業であり、典型的なハードウェアの事業であります。  
( 発注者から提供を受けた素材＝コンテンツを印刷するビジネス)
- ハード（印刷事業）とソフト（Web3.0事業、Vtuber事業）という2つの事業の相乗効果を活かした成長を目指します。  
※口を開けて仕事に来るのを待っているのではなく、自社でコンテンツを育てる会社に転換していきます。
- コンテンツと製造はソフトとハードの関係で、両方とも欠かすことはできません。

# 中長期経営ビジョンの達成のために

## 両利きの経営を実行します

両利きの経営とは、既存事業の「深堀り」と新しい事業の「探索」を両立させる経営のことです。コア事業と成長事業、探索事業などの異なる成長段階の事業が併存する状態になります。



---

## Ⅲ 印刷事業（深化、進化）

## 印刷事業の強み 高い技術力と高性能設備

当社は印刷会社として1932年の創業以来、その技術を磨いてきました。

オフセットからデジタル印刷まで、用途に応じた幅広い印刷機を所有しています。

高い品質の  
オフセット印刷  
(大部数対応)

デジタル・インクジェット印刷  
(小中部数対応)

大量印刷から中小ロットまで幅広い顧客のニーズに対し、高品質の印刷物を短い納期で納品することが可能です。

# 印刷事業の強み アルバムで培った高品質印刷と高速化

## FMスクリーン含む高い品質のオフセット印刷 (大部数対応)

当社のオフセット印刷機は、10ミクロン（1/100mm）という、超微細な印刷を大量に高速で行うことができます。いわゆるFMスクリーンという印刷方法ですが、今期、当社はオフセット印刷機の集約を進め、より生産性の高い印刷機、ハイデルベルグ社のCX104を導入しました。CX104のキーワードは「革新」です。

この印刷機の導入により、印刷の宿命であった色合わせもAIにより自動に行い、印刷機の台数を絞り、より省人化を進めております。

10月からの導入ですが、従業員の働き方をより楽にし、今まで以上の生産性を上げる見込みです。



# 印刷事業の強み デジタル・インクジェット印刷

## デジタル・インクジェット印刷 (小中部数対応)

当社のインクジェット印刷機は、極小ロットのオンデマンドから、1000-2000部の中ロットと呼ばれる部数のものまで、オフセット印刷と同等の高いクオリティで印刷することが可能です。  
このラインは日本でも数社しか持ち合わせていないため、出版会社や教育関係を主な対象として、新規顧客創出を進めています。



# 印刷事業の強み ホログラム印刷

当社は今年の春に新型のホログラム印刷の機械を中国で設計、輸入を行い、より高度なホログラム印刷の開発、販促に取り組んでおります。

このホログラム印刷により、自社コンテンツだけでなく、多くのコンテンツホルダーとの連携を進め、しっかりとした収益源とすることを目標としています。





---

## 印刷事業の目指すところ

印刷事業では、保持している機械が競争力を分けます。

当社はオフセット印刷、デジタル印刷両方を兼ね備え、生産はより効率的に、より省人化に、という路線を進めます。

今後は働き手の不足などにも対応するため、ロボット化などにもより積極的に取り組んで参ります。

また、当社はこの夏より、トヨタ自動車九州株式会社様にも当社の工場の「カイゼン」のご協力を頂いております。機械が進歩する中で人が行う仕事をより効率的に進め、多品種・小ロットの時代に完全対応していく所存であります。

受注面では、ホログラム印刷など新しい印刷の表現方法を武器に、営業教育を強化し、新規顧客開拓を進めて参ります。

---

## IV Web3.0事業（探索）

# Web3.0事業 全く新しい事業の創出

2023年5月19日に新サービス：NFTマーケット「ShinoVi」を正式リリースしました。

NFTコンテンツの販売によって参入したWeb3.0事業を、当社の新たな事業の柱に育てます。



# Web3.0事業 新しいマーケットを取り巻く環境

NFTの環境は、今年6月頃から急変し、現在、Crypto Winter（冬の時代）と呼ばれる状況が世界的に続いております。海外では少し市況が改善してきたようですが、日本ではまだまだNFTに関わる人口が少なく、想定していたよりも環境が悪い状況が続いています。

但し、NFTやブロックチェーンに対する企業の興味は増しており、これを使った新しいビジネスや方法を模索する動きが増えてきております。当社はこれをチャンスととらえ、企業との提携を強化していきます。

また、当社が考えているのは、「**本物を提供する**」ということです。

NFTの販売価格は国内では海外に比べてはるかに低く、これはクリエイターの価値を下げていますと考えており、当社はより高付加価値のNFTの販売を進めて参ります。夏の説明会で販売単価を10000円～15000円程度に引き上げるとお伝えしましたが、「明治の石版画」では、50000円～70000円と、よりアートな方向にかじを切ってより高付加価値化を進めております。

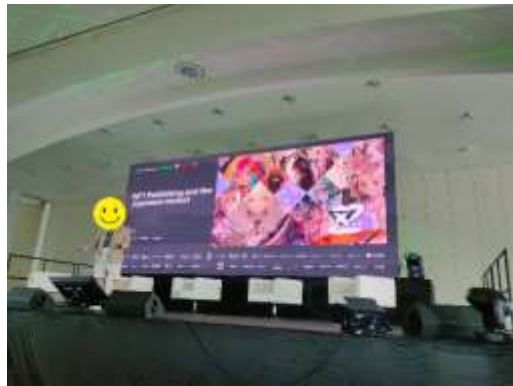
今後、より本格的、高額なアート作品の販売を計画しており、将来的に日本のサザビーズ、クリスティーズになることを目標として行きます。

# Web3.0事業 海外展開と新しいNFT技術

ShinoViでは、「世界中の日本ファンが集まる場所」というコンセプトを掲げております。

そのため、当初より海外マーケットを狙い動いております。今回、7月に1回、11月に2回、スペインとポルトガルの展示会にShinoViのサービスを展示させて頂き、とても多くの企業やクリエイターの方に興味を示して頂きました。

BookNFTはスペイン在住の女性よりもたらされたアイデアですが、このようにグローバルにイノベーションを進め、NFTと本（EPUB）の連動による新しい形など、全く新しい形の商品・サービス開発を進め、新規顧客を創出していきます。



---

# Web3.0事業 事業の方向性

今後、NFT事業は各企業との連携を進めて参ります。

- ①漫画、BookNFT
- ②アートとしてのNFT
- ③観光に絡むNFT（自治体との連携）
- ④オーナーシップ、支援としてのNFT

上記などにより、より早い収益化を目指します。



# Web3.0事業 印刷事業とのシナジー

コンテンツを当社で立ち上げるにより、今後印刷によるグッズ展開などを想定しています。

印刷事業



Web3.0事業



印刷事業の設備と技術力を活かし、内製化したNFTコンテンツの題材を用いた写真集やノベルティグッズの販売など、ハード（印刷事業）とソフト（Web3.0事業）のシナジーを活かした成長を目指します。

# Web3.0事業 新しい事業創出

- ① 自社コンテンツを育てることにより、ソフトウェア産業への転換を目標
- ② WEB3.0の世界は、新しいプレイヤーが次々と参入し、PCやInternetが普及したように、新しい技術、サービスが生まれる可能性。

この中で積極的に世界的にコラボレーションを行っていく。

- 2033年度までにWeb3.0事業の売上高**20億円**を目標に。
- Web3.0事業売上高20億円達成時のWeb3.0事業の営業利益は15億円を超える見込みです。
- 2033年度までにWeb3.0事業の売上が印刷事業を超えることで、ソフトウェア産業への転換を目指します。



# Web3.0事業 Vtuber

今年7月1日、当社Vtuber舂花みなみを生み出すということを発表させて頂きました。



Vtuber舂花みなみは皆様の胃袋をつかみ、健康を育くむVtuberです。

もちろん歌も歌います。

Web3.0との連動も行う予定で、今後日本のみならず、海外のユーザーファンも増やしていく予定です。

こちらもこの冬から本格的に稼働し、早々の収益化を目指します。