

テーマ

体験教材型Webサイト構築サービスによる既存事業との連動及び相乗効果の創出

千葉県印刷工業組合 組合員企業

株式会社豊文堂

本会では、県内中小企業の「経営革新」への取り組みについて、「中小企業等経営強化法」に基づく「経営革新計画」の作成支援を行っています。このコーナーでは、本会の会員組合の中から、自社の創意と熱意が込められた「経営革新計画」の策定にチャレンジし、千葉県知事から承認された企業事例をご紹介します。

経営革新計画とは？

「経営革新計画」とは、「中小企業等経営強化法」に基づき、中小企業者が作成する、新商品の開発や新たなサービス展開などの取り組みと具体的な数値目標を含んだ3年から5年の「ビジネスプラン」のことです。この計画を千葉県に申請して承認を受けると、政府系金融機関の低利融資、信用保証の特例、特許関係料金減免等の他、ちば中小企業元気づくり助成事業（市場開拓助成／新商品・新技術・特産品等開発助成）の対象となります。

申請のしやれしやべ

当社は、戦後間もない昭和26年4月に「豊文堂印刷」として創業しました。同38年4月

に「株式会社豊文堂印刷」として法人化し、平成14年に現在の社名に変更して今日に至ります。

創業以来、近隣の大手企業や官公庁・自治体等を主要顧客として事業を拡大してきましたが、現在では、印刷業の枠を超えた『広告宣伝の企画・制作・印刷の総合プロデュース企業』として、テレビ・ラジオなどの放送メディアの企画販売、インターネットを活用した各種プロモーションの提案など、デザインや企画力等が問われるクリエイティブな領域にも力を注ぎ、日々研鑽を重ねながら、各種メディアを活用した最適なソリューションを提供しています。

平成19年にはプライバシーマークを取得し、近時はWebサービス部門における高度人材の獲得・登用によっても組織の活性化を図っています。

印刷事業を取り巻く経営環境は、紙媒体の減少に加えIT化が進む一方で、受注価格は低迷を続け、業界全体が視界不良のなか低空飛行を強いられています。とは言え、この先も印刷という商品が全くなくなるということはありませんので、当社としては、印刷事業で積み上げてきたあらゆる業界との接点（強み）を活かしつつ、印刷以外のサービス提案を以つ

て顧客との関係性をいかに深めていくか、即ちサービスの差別化が難しい「印刷ありき」のアプローチではなく、「顧客接点のり・デザイン」を意識した新たな事業活動を展開することが、経営の向上を図るうえでの重要な要素になるものと考えています。

テーマは？

1. テーマ

『体験教材型Webサイト構築サービスによる既存事業との連動及び相乗効果の創出』

2. 計画期間

▽平成26年10月～平成30年3月（4年計画）

新たな取り組みの特徴は？

●従来の問題点

前述のとおり、当社には、印刷・広告など紙によるサービス以外にも、ことプロモーションに関しては「ワンストップ」での対応が可能な様々なソリューションを有しています。

しかし、現在の事業態様を鑑みると、当社の今後の発展に関連して、以下の問題を慎重に考慮する必要があります。

①印刷事業における収益性の悪化

新規の案件については、単発・単品・売り切り型の「スポット受注」が大半を占め、特に紙媒体については毎回厳しい価格競争を強いられているのが現状。

②多彩なソリューションを活かしきれっていない

リピート注文については不確かな可能性に委ねられており（全てのサービスに共通）、効果的な対策が講じられているかと言えば、残念ながら心もとない状況。折角の多彩なサービスメニューを連続的且つ複合的に戦略提案すること、換言するならば、保守管理等の運用業務を含めた継続的且つ息の長いストック型の受注比率を伸ばしていくことが喫緊の課題。

③Web事業における制作キャパシティの限界

上記①に関連し、Web事業の飛躍を期すための人材を獲得し、その積極的な登用を進めてきた結果、営業面では全体的にレベルアップが図られたものの、現状では、それを支える制作サイドに余力がなく、新規の受注を見送らざるを得ない案件も出始めている。そのため、制作環境の整備、技術スタッフの確保が急務。

○新たな取り組み

「教育」というソフトを軸とした新たなサービス業化の道を拓くには、印刷物のように単純に「数量×単価」では計れない、真のバリューが問われることとなります。

そこで当社は、一般的なWeb制作会社や印刷会社との差異化を目指して、自社の教育人材とプライバシーマークを活かした新たなWeb

bソリューションを顧客特性に応じて構築・提案し、今後の成長軸として発展させていくため、以下の通り計画しました。

- ①体験教材型Webサイト構築サービス
- ②同窓会HP等、Pマークを活用した「運営事務代行の一括サービス」

今後の事業展開は？

お客様のご要望通りのものを提供するのはなく、これまでの経験と実績を活かし、必ず+aの提案をすることで、既存顧客の満足度アップはもちろん、新規顧客の獲得及び信頼関係を構築していきたいと考えています。それには顧客の苦手な分野を見極め、現在抱えている問題点を把握することが重要です。

「モバイルファースト」をいち早くWebサイト制作サービスの標準仕様として採用し、顧客ニーズに応じてCMS導入・カスタマイズ、セキュリティ対策、アクセス解析、コンサルティングから運用・更新代行業務まで幅広く展開してきましたが、更にARアプリ開発に取り組み、Webと印刷メディアとの連動により、紙媒体に新たな商品価値を付加することで経営向上を図ります。

将来的には、地域社会の振興を目的としたポータルサイトの構築にもチャレンジしていく方針です。

社長さんの一言

承認以来、計画を成果につなげるべく経営

改革に取り組んでまいりました。申請時より更にIT化に対する変化のスピードが早く、Webサイトに対する対応があらゆる業界で必要不可欠となっております。お客様の現状は、必ずしも受け入れ体制は整っておらず、ビジネスプラン通りにはまいりませんが、単にサイト制作に終わることなく付加価値を提供することに、お客様のお役立ちを致しております。

申請後、札幌オフィスを開設し、Webサイト制作の環境も計画通り整備されております。紙媒体とのコラボレーションが図れるWeb事業においては、制作から分析・更新・運営とお客様への継続的なサービスを提供することにより、ストック型の受注比率を高められており、わずかではありますが着実に業態の変革は進められております。

◎経営革新に関するご相談は本会経営支援部までお願い致します

☎0433-306-3282



企業プロフィール

- 【団体名】 千葉県印刷工業組合
- 【企業名】 株式会社豊文堂
- 【代表者】 山内 みどり
- 【所在地】 茂原市早野1143
- 【電話番号】 0475-22-3345
- 【従業員数】 31名
- 【業種】 印刷業
- 【URL】 <http://www.webhobundo.com/>
- 【承認年月日】 平成26年9月30日
- 【支援機関】 千葉県中小企業団体中央会