

情熱と革新の未来へ。

Passion for innovation

2023年4月1日、竹田印刷株式会社は「竹田 i P ホールディングス株式会社」へ社名を変更し、持株会社体制に移行いたしました。

皆様のごこれまでのご支援に厚く感謝を申し上げますとともに、今後の竹田 i P グループにご期待いただき、さらなるご支援を賜りますようお願いを申し上げます。

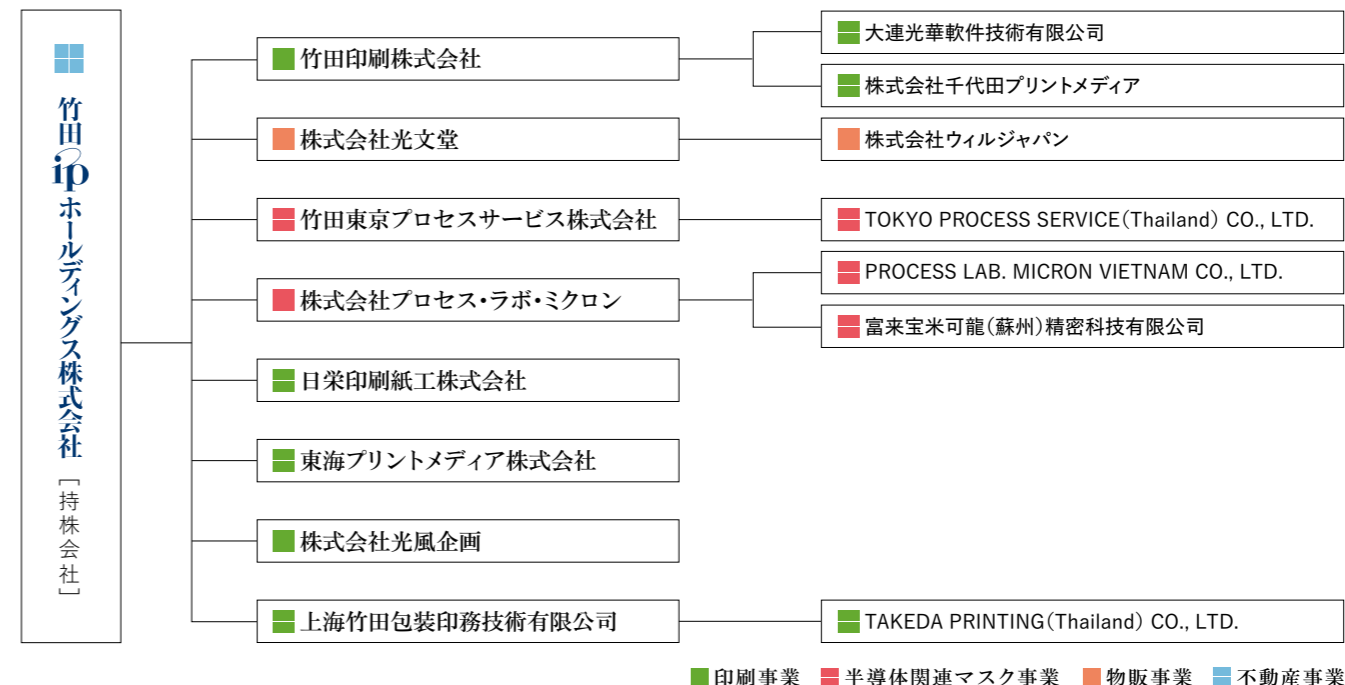


代表取締役会長 CEO

山本 真一

代表取締役社長 COO

末金 幸治



2022年度は新型コロナウイルス感染症による社会経済活動への制限が緩和され、国内経済は持ち直しの兆しが見られましたが、ウクライナ情勢の長期化等によるエネルギー価格や原材料価格の高騰、為替市場での円安傾向が継続し、不透明な状況で推移いたしました。

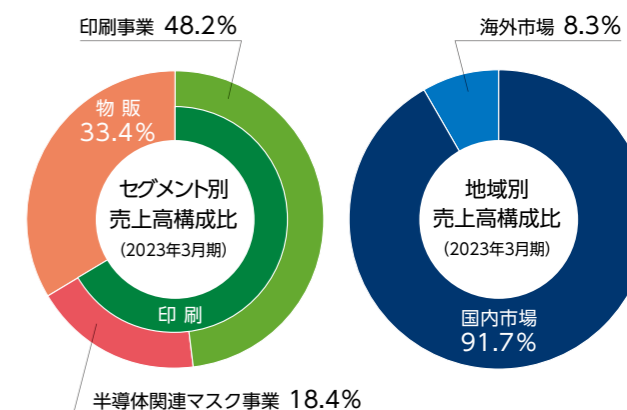
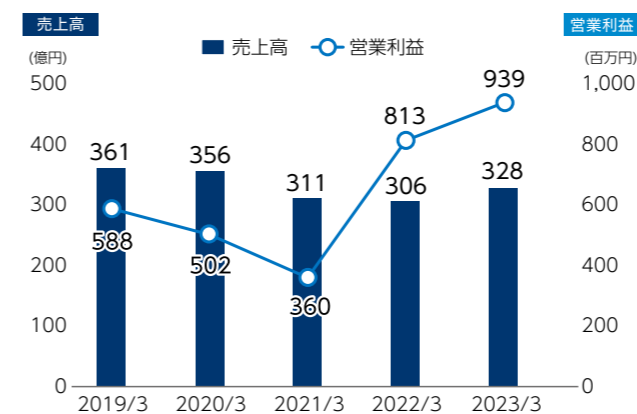
このような状況のなか、当社グループの2023年3月期の業績は、連結売上高328億63百万円、営業利益9億39百万円となり、増収増益となりました。売上高では、デジタル化の進展による国内印刷市場の縮小にエネルギー価格や原材料価格の高騰も重なり、大変厳しい状況が続いておりますが、広告宣伝需要や設備投資需要に回復が見られ、印刷事業と物販事業で増収となりました。半導体関連マスク事業では、巣ごもり需要に服感が見られたほか、米中貿易摩擦による影響が昨年末から顕在

化し、世界半導体市場が急激に冷え込んだため、減速を余儀なくされました。利益面では増収効果に加えて、印刷事業ではワンストップソリューションによる付加価値提案、物販事業では利益率の高い自社ブランド製品の販売を強化した結果、増益となりました。

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約2割を占めており、印刷事業と物販事業を補完しています。この相互補完の事業構造こそ、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 i P グループ 売上高と営業利益の推移



I 持株会社体制への移行について

国内印刷市場は厳しい状況が続いており、当社グループはコア事業における競争力の強化、新事業開発の強化、事業活動を支える経営基盤の強化という3つの改革を掲げ、事業構造改革を進めています。また、当社グループではサステナビリティ経営を推進するため、「竹田 i P グループサステナビリティに関する方針」を策定し、「お客様の課題解決を通じて広く社会に貢献すること」を当社グループの使命として位置付けています。

当社グループがこの厳しい経営環境から脱却して持続的成長を実現し、持続可能な社会の実現に貢献していくためには、事業構造改革のスピード感を高め、さらなる成長加速と事業拡大による強固な収益基盤を構築することが急務となっています。その実現に向けた最善の方法として、持株会社体制への移行を決断いたしました。

なお、今回の体制移行に伴いまして、これまで当社が営んでおりました印刷事業は「竹田印刷株式会社」(2023年4月1日付けで竹田印刷分割準備株式会社より商号変更)が、同じく半導体関連マスク事業は「竹田東京プロセスサービス株式会社」(2023年4月1日付けで東京プロセスサービス株式会社より商号変更)が承継いたしました。

持株会社体制へ移行した目的

- 1. グループ一体経営の実現**
持株会社にグループの成長戦略と経営管理の機能を集約してリーダーシップを発揮し、グループ全体最適での経営戦略の立案と意思決定を行います。
- 2. グループ経営資源配分の最適化**
経営資源の再配分と横断的活用を図ることにより、経営資源配分の最適化によるグループシナジーの最大化をめざします。
- 3. 意思決定の迅速化**
持株会社がグループ経営に特化するとともに、事業会社への権限移譲を進めます。事業会社では、各社の実状に則し、意思決定の迅速化を図ります。
- 4. 事業構造の再構築**
事業ポートフォリオの改革を進めます。高収益事業への事業転換、多角化の推進、新規事業の開発、M&A戦略の推進など、事業構造の再構築を図ります。

I 事業構造改革に向けて、スピードを一層高める

コア事業の強化について

印刷事業では、印刷物の提供により、お客様の広告宣伝活動を支援する従来型のビジネスモデルから領域を広げ、印刷物に限らない様々なソリューションを複合的に組み合わせる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総合的に支援するビジネスパートナーへ、ビジネスモデルの転換を進めています。

紙媒体の需要を着実に取り込みつつ、当社グループの制作体制、情報セキュリティ体制、システム構築力を駆使し、ロジスティクスや各種BPO受託、WEB・システムや動画などのデジタル媒体の制作などを強化しています。当社グループにこれらの業務を一括で依頼することにより、お客様における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「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発揮され始めています。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ため、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、「竹田東京プロセスサービス株式会社」「株式会社プロセス・ラボ・ミクロン」の国内2社、そして中国と東南アジアに展開する海外3社が連携し、「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。

物販事業では、印刷関連の機械や資材を販売しています。(株)光文堂は、印刷関連総合商社のリーディングカンパニーとして、日本全国に拠点を構え、幅広い商品ラインナップときめ細かな対応でお客様ニーズにお応えしています。

また、印刷機材の総合展示会「Print Doors (光文堂 新春

新事業開発の強化について

企業の働き方改革は今後も進むことが予想されており、当社グループはお客様におけるDX(デジタルトランスフォーメーション)の推進をビジネスチャンスとして捉えています。

▶ TS-BASEシリーズ
お客様におけるDXを支援し、業務効率化とコスト削減を実現する受発注管理システムのクラウドサービス TS-BASE 受発注には、たいへん多くの引き合いをいただいております。2022年では、受発注・通販・物流の3つのシステムをシリーズ化し、物流の課題を解決するワンストップサービスとして確立するなど、サービスメニューの充実を継続しています。

▶ Yomikatsu! (ヨミカツ)
これまでに培った社内報制作やデジタルマーケティングのノウハウを結集し、紙媒体の社内報のデザイン性をそのままに「見せる社内報」をコンセプトとするWeb社内報パッケージシステム「Yomikatsu! (ヨミカツ)」を開発し、販売を開始しました。

▶ ロボシルバーク
コミュニケーションロボット「ロボホン」を活用した高齢者向けの介護レクリエーションアプリ「ロボシルバーク」を開発しました。これは神奈川県「さがみロボット産業特区」の取り組みである「公募型『ロボット実証実験支援事業』」に採択され、商品化されました。9種類(あいさつ、ダンス、歌、ゲーム・しりとり、絵あわせ、かるた、絵本、読み聞かせ、おりがみ)の機能により、施設職員によるレクリエーションの実施をサポートします。

今後もデジタル関連サービスの開発を強化し、お客様の課題解決をご支援してまいります。

半導体関連マスク事業

グループ全体最適とシナジーの最大化

- ▶ 幅広いニーズに対応する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・情報共有・共同研究開発による課題解決
- ▶ 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

持株会社体制への移行により、
更なる高収益体質へのパワーアップ

機材展)」を主催するほか、全国各地で開催される販売促進イベントにも積極的に出展するなど、常に良質な情報発信を行い、お客様に選ばれ、頼りにされるサプライヤーとしての地位を確立しています。

ロボシルバーク