



令和3年 9月 1日

各 位

会 社 名 カワセコンピュータサプライ株式会社
代表者名 代表取締役社長 川瀬 啓 輔
(コード 7851 東証第2部)
問合せ先 最高財務責任者 糸川 克 秀
(TEL 06-6222-7474)

中期経営計画の（ローリング計画）策定に関するお知らせ

このたび当社は、令和4年3月期を初年度とする5ヶ年の中期経営計画を策定いたしましたのでお知らせ致します。

なお、本計画の詳細については、添付資料をご参照ください。

今回改定した経営計画の事業活動に役員、社員一丸となって取り組み、恒常的な利益体質を構築し、経済、社会へ貢献してまいります。

株主様をはじめ、ご関係の皆様のご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

※本資料に掲載されております計画、予測または見通しなど将来に関する事項は、本書面の発表日現在における当社の戦略、目標、前提または仮定に基づいており、実際の業績は、様々な要素により、記載の計画、予測または見通しなどとは大きく異なる結果となる可能性があります。

以上

中期経営計画 2021～2025

2021年9月
カワセコンピュータサプライ(株)

基本方針

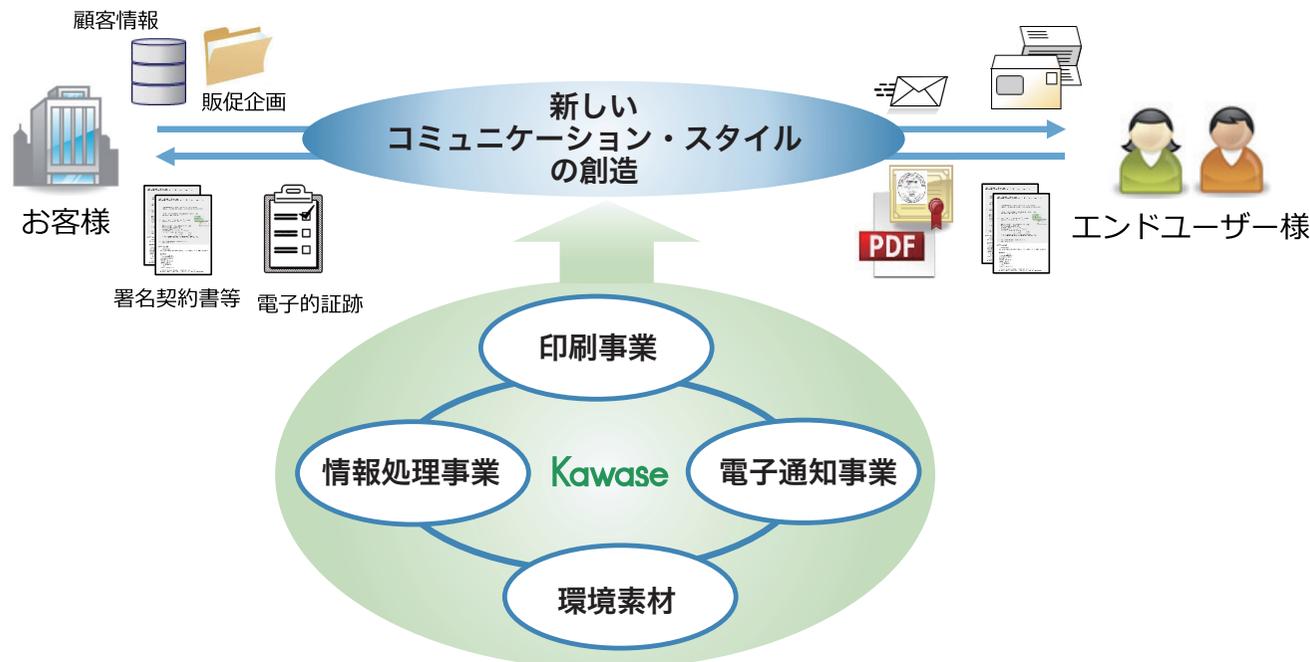
「印刷事業者からコミュニケーション創造企業への転換」

当社は印刷事業者（アナログ）からコミュニケーション創造企業（デジタル + クラウド）へのドメインチェンジを推し進め企業価値の持続的な向上に努めて参ります。

これまでに培った紙と情報処理の複合サービスにクラウドテクノロジーを加え、WEB、スマートフォン等の最新情報機器を活用し、お客様がお伝えしたい情報を「適切」に「安全」に「スピーディー」に「リーズナブル」にお届けし、お客様とのお客様をこれまでになく密接な関係に近づけ人と人をつなぐことにより、お客様と共に社会・経済価値を創造できる企業を目指します。

2020年初頭に端を発した新型コロナウイルスは、「With/Afterコロナ」として私たちの生活に大きな変革を及ぼしています。

DX進展による電子化・ペーパーレス化の促進や印鑑レス化が既に進行しており、当社の従来型ビジネスモデルでは、さらに脅威が増すことになるものと考えています。一方、社会全体で事業のオンライン化や対面営業機会の低減、テレワークの促進、業務拠点の分散化により「BtoB」・「BtoC」コミュニケーションの希薄化が課題になるものと推察します。当社電子通知事業や情報処理事業（BPO）にはその希薄化を補うことができる力があり、ビジネスチャンスになるものと考えています。特にクラウドテクノロジーを活用した当社電子通知事業はペーパーレスニーズの高まりにより大手顧客を中心に拡販が進展しています。この電子通知事業に経営資源を優先的に投入することにより、ドメインチェンジを実現いたします。



事業別業績

業績の概況（事業別業績 2019～2020）

事業別売上	2019 年度実績	2020 年度実績	対前年	
			増減	対前年
ビジネスフォーム	1,547,462	1,386,482	-160,980	-10.40%
情報処理	854,796	911,618	+56,822	+6.65%
仕入商品	361,493	333,027	-28,466	-7.87%
合計	2,763,752	2,631,128	-132,624	-4.80%
経常利益	-136,955	33,264	+170,219	-

単位：千円

当社事業の現状

1. 印刷事業

ビジネスフォーム印刷事業におきましては、新型コロナウイルスによる経済の停滞による需要減少に加え、テレワークやオンライン会議の浸透や通知・販促物のWEB化・電子化への変更により需要が減少し厳しい環境が続きました。さらに企業のコスト見直しと競争激化による価格下落の影響を受けました。

2. 情報処理事業（データプリントサービス、BPO）

新型コロナウイルスにより主要顧客である金融機関の営業体制が縮小したことと電子化・ペーパーレスの促進により民間企業を中心とした需要は減少しましたが、地方自治体等の新型コロナウイルス対応案件の取り込みや新規案件獲得等に幅広く活動した結果、官公庁需要を獲得し売上高は前年同期と比べ増加しました。セグメント利益は昨年度実施の固定資産の減損の効果もあり、前年同期と比べ増加しました。

当社事業の現状

3. 電子通知事業

新型コロナウイルスにより企業のDXやペーパーレス化の取り組みが高まったことにより、複数の新規取引先を獲得することができました。2019年度末より採用された大手損害保険会社における団体加入保険申込書配布・加入者証通知業務も順調に拡大いたしました。

4. その他の取り組み

生産部門におきましては、作業効率向上や仕損品の削減によるコスト削減、生産のスピードアップや品質の維持向上に努めました。また、主要原材料である原紙をはじめすべてのコストが例外なく上昇基調にありましたが、その上昇幅を最小限に抑える活動の実施や、諸資材価格高騰に対応するため顧客への価格転嫁等も継続的に実施してまいりました。その他、社外コンサルタントを活用しES・CS調査、研修及び営業力強化研修、管理職を対象としたマネジメント強化研修の実施や、営業部員が営業活動に専念できるように営業サポート部門を拡充し事務負担軽減を進めてまいりました。

2021 年度以降の具体的な施策

1. 印刷事業への対応

新型コロナウイルスに端を発したDXは事務帳票印刷をはじめ印刷需要の低減をさらに加速させています。今後の新型コロナウイルスの終息次第では一時的に需要が盛り返すことも考えられますが、中長期的には漸減するものと考えられます。こうした状況を鑑み印刷事業に対しては適切な事業規模を模索するとともに、設備修繕・予防保全強化を基本とし、新規投資は生産効率改善につながる事項を中心に実施いたします。また、戦略的な外部委託を実行し固定費・外注費・輸送費用の低減に取り組みます。



2. 情報処理事業（データプリントサービス・BPO）

情報処理事業において占める割合の大きい官需は、新型コロナウイルスワクチン接種通知をはじめ新型コロナウイルス対応を目的とした通知物が継続するものと想定されます。そのほかにも各自治体における検診・税金・選挙・特別通知などを中心とし堅調に推移するものと考えられます。民需は当社の主要顧客である金融機関が電子化・ペーパーレス促進を推し進めており、需要減が危惧されますが、計算センターの外部委託拡大、医療法人の検診通知業務などの BPO ニーズはビジネスチャンスが拡大しています。全般としては新型コロナウイルスからの回復局面において、DMなどの集客ツールをはじめ一定以上の伸長を示すものと見込まれます。

こうした需要に応えるため、小ロット多品種やタック紙に対応したプリンター、ブックングマシン並びに封入封緘設備効率化への投資を段階的に実施しています。2019年5月に導入したオンデマンドプリンターの稼働率も順調に向上しており、プリントから封入封緘までの自社一貫をさらに強化しキャパシティ増大と利益確保に取り組みます。



3. 電子通知事業

昨今の働き方改革と新型コロナウイルスにより、テレワークの推進と出勤比率低減の必要性から“どこからでも通知を受信でき DX を加速できるシステム”として、大手企業様からの引き合いも多く寄せられ、好評をいただいております。

I：電子請求書発行・受領サービス Eco Billing Service®Version2 (EBS)

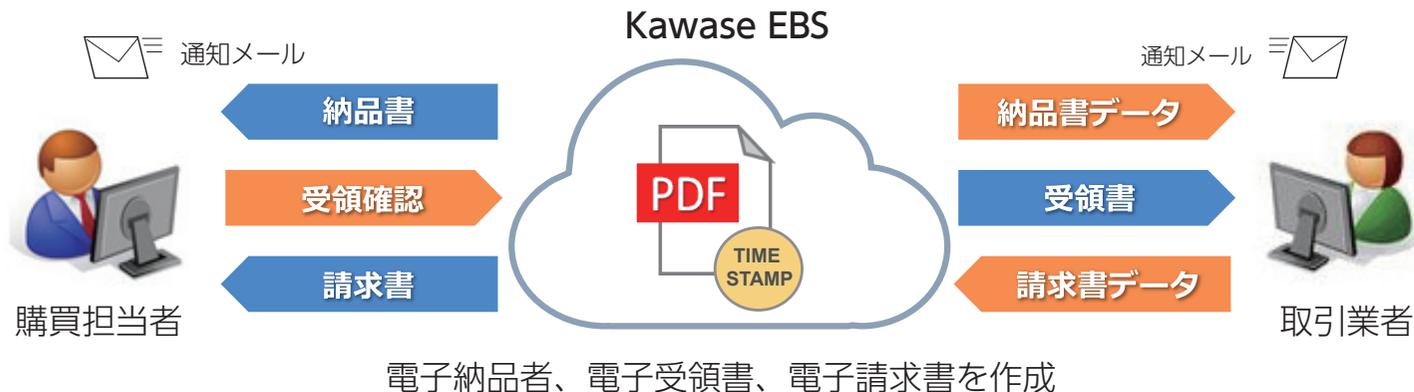
DXの進展で急速に利用が広がる電子請求書配信クラウドサービスです。

2020 年度は請求書発行だけでなく受信も可能とするアップデート投資を実行いたしました。

アップデートにより顧客が出力した PDF をそのまま送信することも可能としました。

電子請求書業界ベンダーの多くはシステムをプラットフォームとして捉え、固定サービスを提供することが基本ですが、当社は独自のデータ形式・ファイルレイアウト・セキュリティ・双方向受発信・その他独自の業務フローへの対応等、様々な個別のご要望にお応えすることができる柔軟性と拡張性が高いサービスとなっています。

こうした利便性が評価され、2020 年度以降新規ユーザー獲得が進んでおり、2021 年度以降さらに導入が増加するものと考えています。当社は 2021 年 3 月に電子請求を普及させる業界団体である電子インボイス推進協議会（略称：EIPA）に加入いたしました。今後、デジタル庁を中心にさらに電子化への緩和策が進められるものと考えられます。当社はこれをビジネスチャンスとみなし先行投資を実行してまいります。



II：情報通知帳票の電子配信サービス e-Document Cloud Solution (DCS)

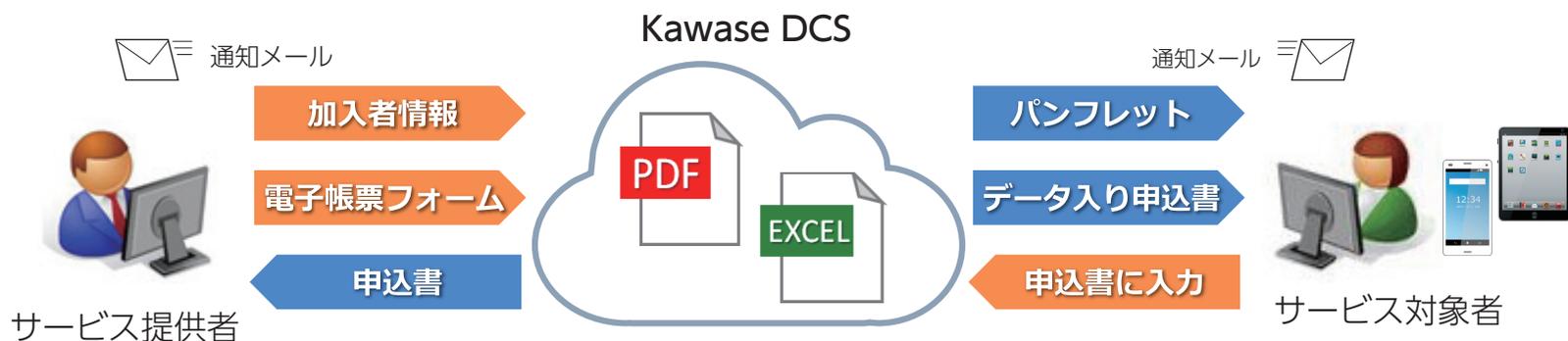
様々な通知物をクラウドサーバー上で作成し、セキュアに電子配信するサービスです。当社の強みを活かしより広範囲な情報通知帳票の電子化を目指し開発いたしました。重要な個人情報を含む通知物の電子配信に有効です。

2018年度に大手損保会社にて“団体保険募集用クラウド”として導入され、以降順調に拡大しています。

また、新型コロナウイルス感染が拡大されつつある中、紙に印刷して郵送していた健康診断対象者への予約通知、そして診断結果の通知書を、DCSで電子化して配信するなど、医療分野からの引き合いも寄せられています。

DX促進を背景に自署やハンコが必須とされていた商習慣も見直されつつあります。この流れに対応するため、当社は2021年度中にウェブ上で配信された申込書などの電子帳票に対し、PC・スマートフォン・タブレット端末など受信者の入力デバイスでオンライン入力、その場でデータ化を可能とする機能開発を進め、クラウドサービスとしてリリースする予定です。この機能開発で、事務処理工程の圧縮、時間及び費用の大幅軽減を企図しています。

こうした機能向上により、団体保険募集の完全自動化など生損保業界のニーズに応えることが可能となります。2021年度以降は実績を武器に同業界を軸に横展開を推し進めます。



個人情報入り申込書を作成、サービス加入申込書をオンラインで作成^(※)

(※) 電子帳票へのオンライン記入機能は、2021年秋リリース予定です。

4. 営業体制の強化

電子通知事業拡販のため企画部門を中心に人員を強化いたしました。2021 年度以降は販売部門への教育研修を強化しつつ企画部門の拡大などを予定し、よりの確に商権を獲得できる体制を整備いたします。

自治体案件は当面堅調に推移するものと考えられるため、大規模自治体が多い神奈川県・千葉県・埼玉県の自治体への拡販を強化するため、専任担当者を増員いたします。

中央官庁・外郭団体への拡販にも継続して取り組みます。

中央官庁・外郭団体・地方自治体案件の開拓については計算センターと連携した拡販にも取り組んでおり、新規案件の稼働がスタートしています。

有望な市場に人員を重点的に配置するため 2021 年度より首都圏営業拠点へ人員をシフトします。

5. 生産性向上

生産性向上のため高能率オペレータの育成を強化し印刷事業、情報処理事業で共有できるマルチオペレータ化を推進いたします。

設備投資に関しては、情報処理事業を中心に当面堅調が見込める自治体案件の効率的な処理と処理数の向上につながる投資を計画いたします。今後の拡販が見込める電子通知事業に対しては DX 進展に合わせてサインレス・印鑑レスに対応するビジネスフローの完全デジタル化を実現する投資を行います。

6. 販売費・一般管理費の見直し

コストマネジメントコンサルティングの活用も含め、全項目を対象に更なる低減・増加抑制に取り組みます。事業拡大・売上拡大によって生じる一般管理費等は、継続的に業務工程を見直し、常に低減増加抑制に取り組みます。

リモートワークが広がりを見せる職場環下で、IT 機器・オフィス環境を整備し、業務の効率化を実現して参ります。同時に次項で述べる高能率人材の育成に注力することで、人員増の圧縮を図ります。

7. 成長への人的投資

業績回復に必要な人材採用、教育並びに人事考課制度の見直しに取り組みます。また、テレワーク等のインフラ基盤を整備し働き方改革関連法への対応を順次進めてまいります。社員の能力向上を支援するべく社外コンサルタントによる戦略研修の充実及びES向上への取り組みを進めてまいります。さらに当社の新たな成長分野である電子通知事業に積極的に人的投資を行います。

「健康経営」を視点を据え、社員等の健康の保持・増進について「コスト」ではなく、人的「投資」と捉え、ES向上を図ることで、社員等の定着化、生産性の向上を図ってまいります。

8. 気候変動への取り組み

現在取得しております「FSC」認証を継続し、森林資源の保護に取り組みます。気候変動リスクを低減するべく不織布などの環境配慮型素材をベースにした商品開発を行います。また、脱プラのため紙製の緩衝材を使用した封筒などの環境配慮型商品を販売致します。

2019年5月に導入した高速フルカラーオンデマンドプリンターは従来機と比較し消費電力を37%削減できます（メーカー公称値）。

当社としましては環境への負荷を最小化し持続可能な経営を行うよう努力致します。生産現場での省電力UV乾燥機、デマンドコントロールによる省電力化も継続致します。以上の諸施策を講じることで環境への負荷を最小化し、気候変動リスクの低減とともに持続可能な経営「SDGs」に貢献できるよう努力致します。

* FSC (Forest Stewardship Council®、森林管理協議会) は責任ある森林管理を世界に普及させることを目的とする、独立した非営利団体であり、国際的な森林認証制度を運営しています。責任ある森林管理から生産される木材とその製品を識別し、それを消費者に届けることで、責任ある森林管理を消費者が支える仕組みを作っています。

9. M&A他の取り組み

電子通知事業の拡充・推進のため情報システム系企業のM&Aを検討いたします。また、電子通知事業及び情報処理事業（データプリントサービス・BPO）における企業間アライアンスとM&A戦略の検討を致します。

10. 株価向上への取り組み

前述したとおり事業資源の選択と集中により、営業利益の最大化に取り組んで参ります。2022年4月に予定されている東証市場変更を念頭に、株価向上に寄与すべく市場が拡大している電子通知事業のプロモートを中心により効果的なIR活動に取り組めます。2020年度より取締役の事業貢献意欲の向上を目的とし社外取締役を中心とした「指名報酬会議」を設置致しました。IR面では2021年第2四半期にホームページを改定し、コーポレートガバナンスコードへの対応を図りつつ、株主・投資家の皆様への情報発信の充実を図ります。

11. 資本政策

当社は、長期安定的な企業価値向上に向けた成長投資を継続するために、自己資本比率 70%以上を維持することと情報処理事業における個人情報漏えいリスクなどに対処するため潤沢な手元資金の確保を基本方針としております。

資本金の減資を第 66 回定時株主総会に付議し、承認可決されました。(効力発生日は 2021 年 7 月 31 日)これにより資本政策の柔軟性・機動性の確保を図り、損益状態の現状を踏まえ、適切な税制への適用を通じて財務内容の健全化を前進させてまいります。

12. 今後の企業ビジョン

インターネットの普及、スマートフォン・タブレット端末の進化により、情報流通の仕組みが大きく変化しています。当社はこの変化に対応すべく、「情報を届けたい人」に「情報を届けることをお手伝いする」というコミュニケーション創造企業へ進化することを目指します。

顧客が発信したい情報の性質によって「紙」「電子」「デザインQR・AR」などを用いて、手段が異なる情報発信を可能とする「クロスメディア」企業としてのポジションを築き、豊かな社会のコミュニケーション創りに貢献してまいります。

13. 今後の業績目標 (2020~2025)

年度 / 項目	2020 実績	2021 計画	2022 計画	2023 計画	2024 計画	2025 計画	2020 年度比
合計売上	2,631	2,650	2,700	2,850	2,930	3,000	114.0%
印刷事業	1,714	1,650	1,620	1,600	1,570	1,540	89.8%
情報処理事業	895	950	980	1,050	1,060	1,060	118.4%
電子通知事業	22	50	100	200	300	400	1818.2%
経常利益	33	30	70	100	130	160	484.8%
当期純利益	93	20	45	70	90	100	107.5%

金額単位：百万円

13-2. 各業績指標目標

ROE (自己資本利益率)

中期(2025年度)で4%以上 (2020年度 3.75%)
* ROE につきましては中長期で5~8%を目標とします。

自己資本比率

70%以上を維持
(2020年度 70.7%)

経常利益率

中期(2025年度)で5%以上
(2020年度 1.25%)

ROIC (投下資本利益率)

中期(2025年度)で3%以上
(2020年度 0.78%)

DOE (株主資本配当率)

中期(2025年度)で2%以上
(2020年度 0.6%)

1 4. 外部認証・加盟団体

■ 外部認証



プライバシーマーク



責任ある森林管理
のマーク
FSC®森林認証



品質マネジメントシステム
ISO 9001:2015
(情報センター製造部取得)



一般財団法人
日本データ通信協会



情報セキュリティ
マネジメントシステム
JIS Q 27001:2014
(情報センター製造部取得)

■ 加盟団体

一般社団法人 日本経済団体連合会
一般社団法人 ユニバーサルコミュニケーションデザイン協会
日本商工会議所
日本メーリングサービス協会
日本フォーム印刷工業連合会
一般財団法人 日本データ通信協会
公益社団法人 日本通信販売協会
電子インボイス推進協議会

将来見通しに関する記述についての注意事項

本資料における業績予想および将来予測に関する記述は、現時点で入手された情報に基づき当社が判断した予想であり、今後の事業環境により、実際の業績が異なる場合がありますことをご承知おきください。