



2025年2月21日

各 位

会 社 名 光ビジネスフォーム株式会社
代表者名 代表取締役社長 松本 康宏
(コード 3948)
問合せ先 専務取締役管理本部長 大宮 健
(TEL 03-3348-1432)

中期経営計画の修正に関するお知らせ

当社は、中期経営計画（2024年12月期～2026年12月期）を修正いたしましたので、お知らせいたします。

記

1. 業績計画（修正後）

(単位：百万円)

製品分類	2023年12月期 (実績)	2024年12月期 (実績)	2025年12月期 (目標)	2026年12月期 (目標)
印刷関連	2,502	2,552	2,600	2,650
DPP	4,806	4,454	4,800	5,100
WEB	369	266	300	350
BPO	2,199	643	700	900
売上計	9,876	7,915	8,400	9,000

2. 方針（変更なし）

ペーパーレス化を克服しDXのニーズを捉えてイノベーションを遂げる

3. 主な施策（進捗報告あり）

- (1) 新しい製品分類による重点分野の事業拡大
- (2) 環境に配慮した事業展開
- (3) 人的資本の充実にに向けた施策の推進
- (4) 情報開示の強化

詳細につきましては、添付資料をご参照ください。

(注) 本資料は、本資料の発表日現在において入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づき作成したものであり、実際の業績等は、今後の様々な要因等によって大きく異なる可能性があります。

以 上

中期経営計画 (2024-2026年度) 進捗報告

2025年2月21日

光ビジネスフォーム株式会社

INDEX

基本方針

- ① 進捗（新しい製品分類による重点分野の事業拡大）
- ② 進捗（環境に配慮した事業展開）
- ③ 進捗（人的資本の充実に向けた施策の推進）
- ④ 進捗（情報開示の強化）

中期経営計画見直しの業績目標

資本戦略:持続的な成長に向けた投資と株主還元強化

中期経営計画の基本骨格は堅持、実現に向けた事業戦略・経営基盤を強化

方針 ペーパーレス化を克服しDXのニーズを捉えてイノベーションを遂げる

計画期間 2024年1月1日～2026年12月31日

課題認識

- ・原材料費、燃料費の上昇による仕入原価の高騰
- ・品質・生産性向上に向けた更なる生産管理の改善
- ・既存業務と新規業務の組織及び人員配置による適性化
- ・IT人材の積極的な採用と組織体制の強化
- ・ペーパーレス化等の影響による印刷事業の減少
- ・高尾工場の建て替えを含めた生産体制の再編
- ・デジタル施策(WEBソリューション)の拡販
- ・新型コロナウイルスワクチン接種業務及び給付金業務等の特需の消失



① 進捗(新しい製品分類による重点分野の事業拡大)

①
新しい製品分類
による
重点分野の
事業拡大

②
環境に
配慮した
事業展開

③
人的資本の
充実に向けた
施策の推進

④
情報開示の
強化

数値指標(製品分類別)

(百万円)

	2024 (当初予想)	2024 (実績)	2025 (目標)	2026 (目標)
印刷関連	2,400	2,552	2,600	2,650 当初目標 2,300
DPP	5,000	4,454	4,800	5,100 当初目標 5,200
WEB	400	266	300	350 当初目標 700
BPO	1,200	643	700	900 当初目標 1,800
合計	9,000	7,915	8,400	9,000 当初目標 10,000

※重点分野…WEB、BPO

2024年の振り返り

コロナ特需であったワクチン接種事業に類するビジネスモデルである給付金関連業務において、WEBサイト開発やコールセンター業務を含む事業の一括受注を見込んでいたものの、2024年度は随意契約から入札への切替・見積合わせにより他社と競合した結果受注が伸びず、期初計画値を大幅に下回る要因となった。「WEB」「BPO」の各業務は他業態を含む幅広い業種が競合となり、コールセンター業務を強みとする他社に対して価格競争力が劣る結果となった。

一方、2024年9月頃からマイナ保険証関連の資格情報のお知らせ等の通知物送付案件により「印刷関連」「DPP」での売上を獲得した。

「印刷関連」「DPP」においては、全体的なペーパーレス化は進行しているものの、コロナ禍後の経済活動活性化も要因となり、公的機関・民間企業共に依然として紙による情報伝達の需要が堅固であったため、地道に案件獲得へ注力し売上を維持した。「WEB」「BPO」においては、新規パートナー企業との連携およびソリューション提案により、お客さまのニーズを実現する新規案件を獲得した。案件の発掘・具現化は進展しているものの、受注から納品まで時間を要するケースが多く、計上のタイミングが遅れることとなった。

今後の方向性

公的機関・民間企業共に人手不足の状況は深刻化しており、省力化・効率化のためのアウトソーシング需要は一段と強くなっている。当社は、積極的にこの受け皿となることで業態変革に繋げるべく、事業拡大に向けた盤石な体制の基礎構築を目指す。

「印刷関連」分野ではペーパーレス化がさらに進むものの、社会情勢を踏まえた適正価格での販売による売上増を目指す。「DPP」分野では戸籍法やマイナ保険証などの法令・制度改正の特需を取り込むほか、お客さまにとって費用対効果の高い印刷物やデジタルサービスの提供および長年にわたり個人情報を取り扱ってきた企業としての実績・信頼を強みとした自治体との取り組み強化により事業拡大を図る。「WEB」「BPO」の分野でも、既に受託に向けて動き始めたアウトソーシング事業の取り込みや従来のビジネスフォーム印刷と情報処理の技術を総合的に組み合わせたサービスによる売上増を見込む。

① 進捗(新しい製品分類による重点分野の事業拡大)

製品分類

施策の進捗

今後の展開

印刷
関連

- ・ビジネスフォーム、一般帳票の製造を野田工場に集約。〔2024年8月〕パートナー企業との連携強化。
- ・新規の大量案件から優先的にデジタルプリントへ切替を実施。
- ・生産体制の再編と並行して、印刷オペレーターに対しプリンター技術を身に着けるためのリスクリングを実施。

- ・資材・エネルギー等のコスト上昇を踏まえた、取引先に評価される付加価値に見合う価格での製品・サービスの提供。
- ・ユニバーサルデザインの資格保有者による、訴求力の高い印刷物やデジタルサービスの提供(世代を問わずより多くの人に見やすく・伝わりやすい情報デザイン、視線の動きを意識した配置や色弱者の方でも区別が出来る色の組み合わせ、余白を意識したクリアなデザイン等)。
- ・創業以来培ってきた帳票の知識・技術およびパートナー企業との連携による高品質な印刷物の安定供給。
- ・印刷物とそれに併せたデジタルサービスのハイブリッド型情報提供による付加価値の実現。
- ・環境配慮型製品の提供および従来の印刷機からデジタル印刷機への切替による環境負荷軽減を意識した製品の提供。
- ・生産性の向上に向けた取り組みについては継続。

DPP

- ・機を捉えたアウトソーシング需要の取り込みにより新規案件を獲得。
- ・お客さまにとって費用対効果の高い印刷物やデジタルサービスの提供を継続(郵便料金の値上げに伴う新規案件の獲得等)。
- ・BCP/BCMをより一層強化するため、ISO22301を取得。〔2024年12月〕

- ・資材・エネルギー等のコスト上昇を踏まえた、取引先に評価される付加価値に見合う価格での製品・サービスの提供。
- ・お客さまにとって費用対効果の高い印刷物やデジタルサービスの提供を継続(郵便料金の値上げに対するソリューションの提供および製品・サービスのパーソナライズ化による付加価値向上のアプローチ等)。
- ・お客さまとのネットワーク構築によるデータ授受の安全性向上とセキュリティ強化。
- ・長年にわたり個人情報を取り扱ってきた企業としての実績・信頼を強みとした自治体との取り組み強化。
- ・自治体システム標準化に関連したシステムベンダーからのアウトソーシング業務の受託強化。

WEB

- ・継続的な収益を見込むリカーリングビジネスの案件獲得およびリリース。
- ・ITを中心とした、より機能的な組織体制の構築に向けた人員の採用・育成を継続。
- ・お客さまのDXを実現する案件の相談および取り組み件数の増加。

- ・スマートフォンを中心とするデジタルデバイスから利用可能なWebサービスの提供(予約・申込みなどの各種手続きサイトの提供・運営等)。
- ・自治体向けLGWAN-ASPサービスの販売。
- ・社会環境の変化に伴う紙からWebへの移行に併せた、継続的な収益を確保するリカーリングビジネスモデルの展開。

BPO

- ・新規パートナー企業との連携およびソリューション提案により、お客さまのニーズを実現。
- ・過去資料の電子化(スキャニング)業務の獲得。
- ・RPAによる業務自動化を実施したことで、作業時間の短縮と確実性の向上を実現。

- ・パートナー企業との連携強化による、互いの強みを活かしたソリューション型ビジネスモデルの展開。
- ・現在の業務の電子化および過去の書類等を電子化するサービス(紙からデジタルへの伴走支援)の提供。
- ・お客さまの業務効率化を実現する、AI機能を活かしたDX(手書き文字の読み取りによる業務工数の大幅な削減等)の伴走支援。

② 進捗(環境に配慮した事業展開)

1

新しい製品分類
による
重点分野の
事業拡大

2

環境に
配慮した
事業展開

3

人的資本の
充実に向けた
施策の推進

4

情報開示の
強化

「印刷機による印刷」から
「デジタルプリンターによる
出力」への切替

新規の大量案件より、順次デジタルプリントへ切替を実施。既存案件の切替についても継続。生産効率の向上によるエネルギー使用量の削減効果については測定中。

FSC®認証紙等の
利用拡大・拡販

すべての営業拠点・生産拠点にてFSC® CoC認証を取得。〔2024年1月〕
お客様のパーパス実現に向けて環境に配慮した、より付加価値の高い製品の提供を
全拠点にて開始。環境配慮の観点から、用紙調達においても利用を拡大中。

WEBソリューションの促進

自治体向け(LGWAN環境)および金融機関向けのWEBソリューションの提供による
ペーパーレス実現に向けた環境配慮型ビジネスを拡大中。

グリーン電力証書制度の活用

CO2排出量の数値管理を含め検討中。

PCや関連機器の整備に併せた
CO2オフセット・サービスの利用

2023年8月から2026年8月にかけて実施する、PCや関連機器の導入に併せ
CO2オフセット・サービスを利用中。

CO2排出量の
数値把握と縮減管理

CO2排出量可視化・削減に向けたプロジェクトチームを設置。〔2024年4月〕
当社の事業活動におけるCO2排出量の数値把握を継続中。

③ 進捗(人的資本の充実にに向けた施策の推進)

1

新しい製品分類
による
重点分野の
事業拡大

2

環境に
配慮した
事業展開

3

人的資本の
充実にに向けた
施策の推進

4

情報開示の
強化

人事制度改革

メンバーシップ型人事制度の長所を残しつつ、ジョブ型人事制度の要素を取り入れた新人事制度への移行を完了。〔2024年4月〕インセンティブを高め、若年層の自発的な成長およびキャリア層の自律的な貢献を促す。

新人事制度への移行および多様な働き方の整備と組織変更により、
・女性の管理職比率の向上を実現。〔2023年実績:0%→2024年実績:12.2%〕
・男性の育児休業取得については2022年以降、取得率20%以上を継続。〔2022年～2024年平均:33%〕
・障がい者雇用については、採用強化に向けた活動を継続中。〔2024年実績:2.3%〕
経営戦略の実現を牽引する強みや個性を持つ人材採用に加え、属性や価値観等によらず多様な人材が活躍できる環境整備を継続する。

管理職研修に加え、管理職候補に向けた研修を実施。〔2024年2月・3月〕
社員教育クラウドサービスを導入。〔2024年4月〕
自発的な利用の促進に加えて、定期的なスキルアップ研修を実施。
入社5年以内の社員に向けて、組織をまたいだ教育研修を実施。〔2024年11月～〕
従業員一人ひとりの成長による組織全体の活性化を促す。

教育研修の充実

健康経営の推進

健康経営®を推進するため、健康経営推進チームを設置。〔2024年4月〕
経営トップである代表取締役社長を筆頭に、健康経営推進チームと人事総務部を中心とした健康経営推進体制を構築し、「健康経営宣言」を策定。〔2024年10月〕
年次有給休暇(法定休暇)のほか独自の休暇制度(誕生日休暇等)に加えて、自身で指定した記念日に休暇を取得できるアニバーサリー休暇を追加導入。〔2024年4月〕更なるワーク・ライフ・バランスの充実に推進する。

①

新しい製品分類
による
重点分野の
事業拡大

②

環境に
配慮した
事業展開

③

人的資本の
充実に向けた
施策の推進

④

情報開示の
強化

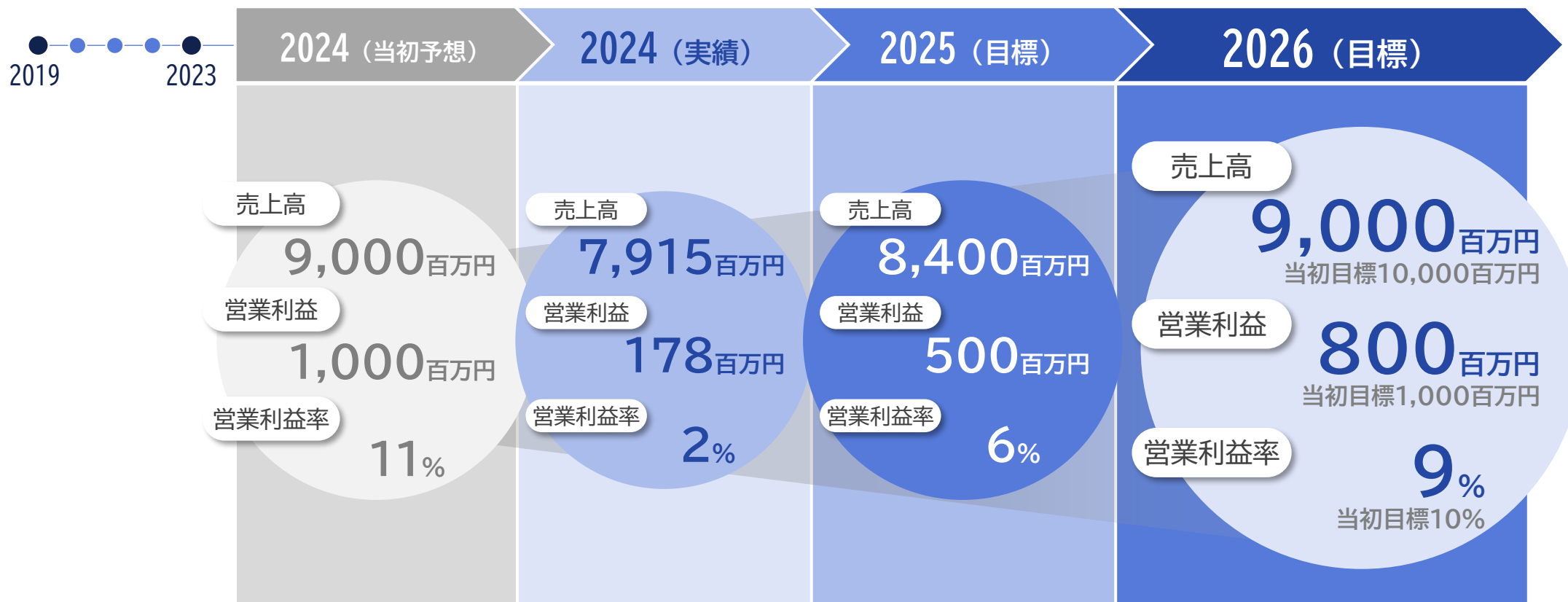
ホームページによる
サステナビリティ
活動実績の開示

- ・「パートナーシップ構築宣言」の公表。
- ・「健康経営宣言」の策定。
- ・地域イベント(みなみ野 光のハーモニー イルミネーション2024)への協賛およびホームページへの記事掲載。
- ・八王子市立 陵南中学校への朝日写真ニュース掲示板の寄贈およびホームページへの記事掲載。
- ・近隣の小学校(野田市立 七光台小学校、八王子市立 東浅川小学校、八王子市立みなみ野君田小学校)に向けた社会科見学の実施およびホームページへの記事掲載。

財務諸表の開示

- ・四半期毎の財務諸表の開示。
- ・販売実績を製品分類別に「印刷関連」「DPP」「WEB」「BPO」の4分類として開示。
〔2024年12月期第1四半期決算より〕
- ・生産設備の再構築に関するお知らせ(開示事項の経過)の開示。

当初の中期経営計画の基本的な考え方は維持しながらも、前述した要因および戦略に基づき業績目標は見直しとする
 経営環境の変化に機動的に対応すると共に、資本効率を重視した成長を図る



《資本コストや株価を意識した経営の実現に向けて》

2024年から2026年は、当社が飛躍するための基礎固めの時期と位置付け、これまでに蓄えた資本を有効に活用し、初年度である2024年から人的資本への投資と設備投資を積極的に行います。

2026年までの3年間で、重点分野の事業拡大に向けた基礎を築き、環境に配慮した事業を展開しながら人的資本の充実を実現し、情報開示の強化とあわせ、体制を盤石なものとしします。

持続的な成長に向けた投資と株主還元、双方の充実を図る

■ 持続的な成長に向けた投資

- ・人的資本の充実に向けた投資は継続(賃上げ、教育研修費等の充実)
- ・セキュリティの強化に向けた施策・投資は継続(組織の再編、EDR/MDR等)
- ・既存事業の安定的な継続運営
デジタルプリンターおよびデバイスの増設並びにリプレイス 約4億円
- ・事業転換に向けた設備投資の計画
新拠点の建設計画 約20~25億円(中期経営計画時)

■ PBR1倍を目指した株主還元強化

- ・株主還元 2026年度50円配当に向けて段階的に増配
- ・自己株式の取得を戦略的に実施

M e s s a g e

「伝える」をつづける。

未来に向き合う。あなたとともに

本資料は当社が信頼できると判断した情報源や最新の情報に基づき作成したものです。
本資料に記載された事項につきましては、作成時点における当社の予測しうる判断に基づくものであり、用語を含め、完全性、正確性を保証するものではありません。
実際の業績等は、今後の様々な要因によって大きく異なる可能性があります。