

株主の皆さまへ

# Business Report

報告書 第68期 [中間期]

平成24年4月1日～平成24年9月30日

## CONTENTS

TOP MESSAGE .....	01
特集 サンメッセの成長戦略 2012 .....	03
業績のご報告 .....	07
財務諸表 .....	08
製品部門別の概要 .....	11
TOPICS .....	12
株式の情報 .....	13
会社の概況 .....	14
株主メモ .....	14



サンメッセ株式会社





## 新しい事にチャレンジすることで会 失敗を恐れず勇気をもって進めるこ 事業を持続的に発展させる大きなき

代表取締役社長 田中 義一

加工だけではなくアSEMBリーが可能であり、日本の「へそ」に位置づけられる岐阜県から全国各地への発送が最適であるなど、付加価値を高められる環境があります。私たちは、常にお客さまが必要とされる価値をご提供させていただいておりますので、それらに対する適正な利益をいただく事も大切だと考えております。ひいてはそれが、当社に創業時から根差す社会貢献活動や社員の幸福に繋がることになると感じております。

### Q. | 中間期決算をリリースされましたが、率直な感想をお聞かせください。

**第68期中間期の業績**

売上高	68億95百万円
営業利益	▲1億48百万円
経常利益	▲96百万円
当期純利益	▲86百万円

上半期の売上について予算比101.6%、前年同期比でも106.6%という数字を残せました。まずは順調な進捗状況ではありますが、売上が上がっているにも関わらず利益面においては、残念ながらマイナス計上となっています。当社社員は「誠実さ」の面において高い評価をしておりますが、もっとコスト意識を高めていただき、特に営業担当はしっかりとお客さまとコミュニケーションを取らせていただく事が肝要です。例えば、当社として付加価値を高めるべく、アSEMBリールームを作りました。単なる印刷

### Q. | 下半期に向けての展望と通期の見込みをお聞かせください。

上半期では、残念ながら利益面においてマイナス計上となりましたが、年末、年度末の繁忙期を控え、大きな金額ではございませんが、通期における黒字化に向け鋭意努力しております。本来ならば単月毎に利益を出す事が適切ですが、下半期は確実に利益を出せるであろうと考えており、通期で目標をクリアできるよう会社全体で励んでおります。

## 社全体に活力が生まれます。 とが、 っかけになると考えております。

### Q. 今期新設された「品質保証室」 について、進捗を含め、 現状どのよう感じていますか。

従来までの生産管理から“一歩進んだ品質保証”を同室には期待しているのですが、まだまだ甘い部分があると感じています。責任者には、どの現場にも指導、指摘できる立場である人材の必要性を感じ、前製造本部長を抜擢しております。同時に、各職場の責任者が標準工程数を意識し、生産性と品質性を高める事を期待しています。お客さまから要求されるから取り組むのではなく、企業として当然のことと捉え、自発的に自然体で取り組む企業でありたいと考えております。

### Q. 社長就任後「新市場、新技術に挑戦」を 掲げられ、今期は、品質保証室の新設 だけでなく、パッケージ事業への参入、 IR/CSRのクライアントサポートを開始。 また、海外への進出も果たしました。

当社には新しいことへ挑戦するDNAが脈々と流れています。パッケージ事業、IR/CSRのサポート、

そして海外進出に関しては、タイに現地法人を立ち上げました。まずは、現地のパートナーとアライアンスを組んでの生産ですので過大な投資はしておりませんが、今後、常務執行役員である関東統括部長に現地に常駐してもらい頑張ってください。是非、これを足掛かりとして多くのお客さまからのご支持をいただきたいと願っています。

私は社員の皆さんがチャレンジしてみたいという事を、どんどん提案いただきたいと思います。皆で議論を重ねながら判断し、新しい事に挑戦していきたい。それが会社にとっての活力になると考えています。新しいことをやるからには精一杯取り組まなければなりませんし、体力も知力も使います。後ろ向きに考えず、仮にうまく行かなかった場合は議論の場を持ち、勇気ある撤退をすればいいのであって、まずは思い切りやってほしいと思っております。失敗を恐れず自信を持って進めることが大切です。そうする事が、事業を持続的に発展させる大きなきっかけになると考えております。

### Q. 最後に、株主還元などに対する お考えをお聞かせください。

業績の繁栄が株価に直結するとは思いませんが、当社の株式を持っただいておりますステークホルダーの方々には、継続して配当をお支払いできるような努めるとともに、当中間期につきましては引き続き1株あたり3円をお支払いいたします。当社をいい会社だと思っていただけるよう、社員全員で取り組んで参りますので、より一層のご支援を賜りますようお願い申し上げます。

## 挑戦なくして成長はありません。 新たな事業、分野へ 積極的に挑戦していきます。

### 上半期を終えて、感想をお聞かせください。

売上については予算比101.6%。営業本部、製造本部の社員の皆さんの努力に感謝しています。

しかしながら、利益に関しては相変わらず改善が進んでいないのが現状です。製造本部とも協力をしながら原価改善策を講じていますが、残念ながら十分な解決策には至っていません。しかし、デフレ感の強まる経営環境下において、まずは売上確保が大前提と考えています。

### 新たな取り組み、営業戦略についてお聞かせください。

今年の4月にUVパッケージ部を新設し、パッケージ事業に本格参入いたしました。従来のパッケージ分野をさらに強化すべく、最新鋭の設備と専門スタッフ、自社内で高品質な製品を早く生産できる環境を整えました。現在、この事業を軌道に乗せるべく積極的な営業活動を展開しています。

その一環として、今年も「サンメッセ情報技術展」と題したプライベートショーを開催しました。この展示会では、パッケージの最新設備や技術のご紹介をはじめ、チラシやカタログの制作支援をする各種データベースシステム、One to Oneマーケティングに最適なIPSシステム※1、Webサイトやデジタルサイネージをはじめとするデジタルメディアなど、当社の最新の技術をお客さまに間近で体験していただきました。当



取締役 常務執行役員  
営業本部長

松井 巖

社のDNAである「社内一貫生産による一社責任体制」を核に、ハード機器の解説のみならずソフト部門も加味して具体的、かつ効果的な提案をお客さまに提示しました。今回の展示会には、2日間で百数十名の方にご来社いただきました。特に、3DCGや可変パッケージ印刷技術への関心が高く、期待値も含め当社への高い評価をいただけたと自負しています。このような展示会は、今後も継続的に開催していきたいと考えています。

また、印刷関連の最新技術以外の新しい分野にも挑戦をしています。例えば、その一つがIR※2、CSR※3に関するサービスです。かなり専門性の高い分野ですが、企画からコンテンツ制作、そして当社が得意とする印刷・製本まですべてを社内でごなし、当社の強みでもある「総合力」が発揮できる体制を構築しました。先日、当社主催による「CSRセミナー」を岐阜市内で初めて開催させていただきました。岐阜・愛知の上場企業の担当者さまを中心にお招きし、グローバルトレンドを踏まえた、戦略的CSRに関する最新情報を包括的に発信させていただきました。こちらのセミナーも

大変ご好評をいただきました。今後、東京や名古屋などの大都市圏でも同様のセミナーを開催していきたいと考えています。

### こういった取り組みを成功に導くために必要なことは？

新しい設備・技術を導入すれば、それが即、売上・利益につながる訳ではありません。そこで重要になるのは、営業力であり、その為の人材育成です。

営業本部では、主に営業職を対象とした社内セミナーを毎月開催しています。このセミナーは当社や業界に関する最新情報を学び、営業活動の中で日常的に最適なお提案ができるスキルを身に付けることを

目的にしたものです。さらに、製品分野別の専門部会を設置して、拠点間の情報交換や専門知識の習得など、営業マンのエキスパート教育に注力しています。このような質の高い営業活動を展開する為の人材育成を強化して、新たな挑戦のための推進力を継続的に高めます。

以前は、優秀な営業マンが数名いれば、売上は伸びていきました。しかし、現在はそのような時代ではありません。一つひとつの仕事が大型化・高度化しており、個々の営業マンが一人で手掛けるには困難な状況になっています。そこで、個々の営業マンの人材教育と並行して、組織力の強化にも取り組んでいます。

※1 IPS (Information Processing Service) システム  
サンメッセではセキュリティ性の高い指静脈認証システムを導入したプロセッシングルームを完備。個人情報を含む機密情報をバリアブル印刷するほか、送付物のアセンブリーや発送代行まで行っています。

※2 IR (Investor Relations)  
企業が投資家に向けて経営状況や財務状況、また業績動向に関する情報を発信する活動。

※3 CSR (Corporate Social Responsibility)  
企業が事業活動において利益を優先するだけでなく、ステークホルダー（顧客、株主、従業員、取引先、地域社会など）との関係の中で果たす社会的責任。

9月6日・7日の2日間にわたり本社工場にて、サンメッセ情報技術展を開催。当社の様々な最新技術を、実演やプレゼンテーションを交えてお客さまに紹介させていただきました。



今期から組織の最小単位である課単位でのマネジメント強化に着手しました。最先端のICTツールを導入して、予算実績管理や売上分析など、営業戦略を立てる上で必要となる情報の見える化を実現しました。このツールを活用しながら管理職がデータ分析、戦略立案など課単位でのマネジメントを実践。戦略的に、組織的に商機を逃さないスピード感ある営業活動を展開中です。この取り組みは、将来の幹部社員候補である課長職に対するトレーニングの場でもあります。

知識や技術も必要ですが、営業職にとって最も大切なのは「人間力」だと考えています。当社では、さまざまな施策を通じて、お客さまに信頼いただける「人間力」の高い社員の育成を目指しています。

### 下半期の展望を教えてください。

印刷業は、俗に“下半期型”と言われる業界の一つで、年末、年度末にかけて大変忙しくなる業界です。まだまだ先行きは不透明ですが、「王道はなし」です。

今、述べたことを実直に実行したいと考えています。

### 中期的な営業戦略について教えてください。

市場規模の大きい東京・名古屋地区といった、大都市圏での営業力の強化を図っていきます。それに伴い当社のクリエイティブ部門も大都市圏での強化を図る考えです。将来的に印刷需要が縮小していく中、新規開拓、価格競争回避、他社との差別化・独自性、ワンストップサービスを目指します。更には、新たなビジネスモデルの創造に向けて展開を行います。

また、これまで印刷業は概ね国内産業とされてきましたが、今後は国内だけに留まらず、グローバルマーケットでの営業展開も推進してまいります。

サンメッセは、これからもお客さまとの「Face to Face」を大切に、新しいことに挑戦をしてまいります。今後ともよろしく願います。

10月25日岐阜市内にて、当社主催による「戦略的CSRセミナー 2012」を開催させていただきました。今後も定期的に、同様のセミナーを開催させていただく予定です。



## 海外進出にチャレンジする 熱きスピリッツを 伝えたいと思います。

**初の海外進出を果たし、現地法人を設立された経緯と率直な気持ちをお聞かせください。**

元々は、既存のお客さまとのお取引がきっかけですが、経営判断として絶好のタイミングであろうということでした。

正直「大変な事になったな。」という心境です。これまでの海外企業とのお取引は、出張ベースで行っていましたが、会社設立となれば甘くはありません。当然、中途半端ではいけない。背負うものの大きさ、責任の重さを感じた為、自ら赴任するしかないと決断しました。過去をたぐれば、当社の新拠点開設時には、当社の核となる人材が赴任し、責務を全うしていただいた為、永続的な拠点到成長しています。やはり、立ち上げ当初は、役員レベルの責任者が着任するべきだと思いますし、中途半端に任せるのではいけないと思いました。

**常務執行役員兼関東統括部長という役職を持ったまま、海外事業を兼務することに対して不安は？**

海外事業に関しては、期待と不安の両方がありますが、自らが事業計画を描いた上で実務を行うので、非常にやりがいを感じています。

一方、当社役員としては、これまで東京（関東地区）で、岐阜、名古屋に追いつけ、追い越せの思いで、ようやくある程度の成果は出てきたと思いますが、まだまだ満足はしていません。ただ、この機会に一旦離れて



取締役 常務執行役員  
営業副本部長 兼 関東統括部長

田中 尚一郎

客観的な視野で会社を見てみたいという気持ちもあります。しかしながら、これだけスピード感のある中で、お客さまの考えも、嗜好変化も多種多様な時代に、経営判断を誤らぬよう留意しなければならないと思っています。

**海外進出にあたり、今後のビジョンをお聞かせください。**

当面の目標の一つは、タイ現地法人を足がかりに他拠点にも進出する事です。既に具体的な話しもあり、早期に必達すべきミッションと考えています。

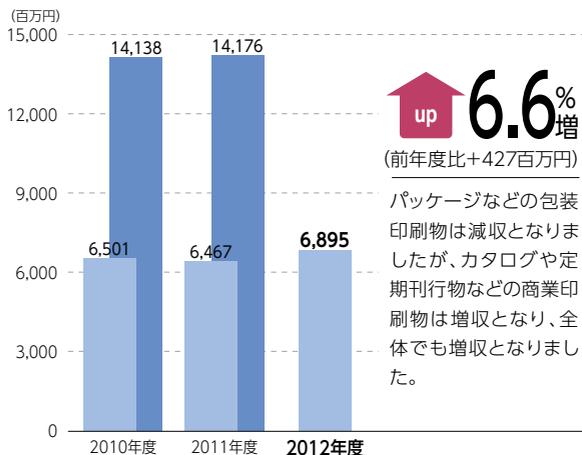
これからは単に印刷物を追いかけるのではなく、当社の基本的な考えであるお客さまにより近いところでお役に立ちたいという思いと、お客さまの海外進出をサポート出来る体制も強化する必要があるでしょう。まずは、しっかり地盤を築き、ノウハウとパイプを広げていきたいと思っています。

そして、売上や利益だけを求めるのではなく、持続的に成長する会社にしていく為には、やはり、Face to Face. 人と人の縁を大切にして、コミュニティーを築いていきたいですね。頑張りますので、ご期待ください。

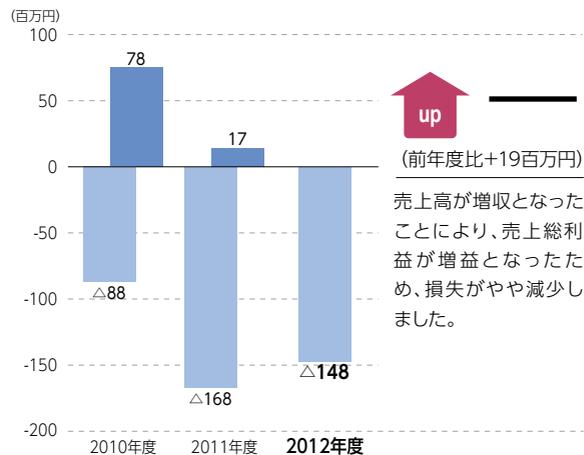
# 業績のご報告

## 財務ハイライト

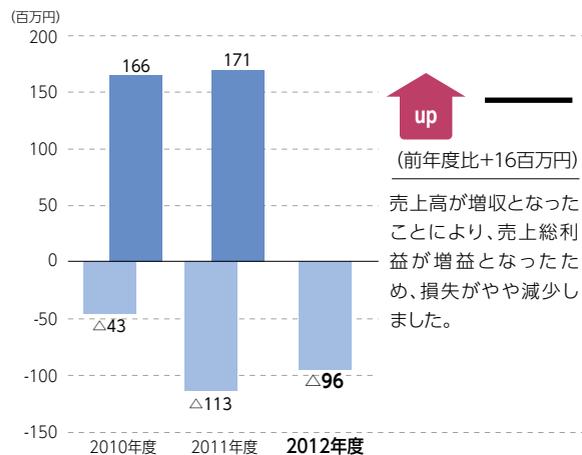
### 売上高



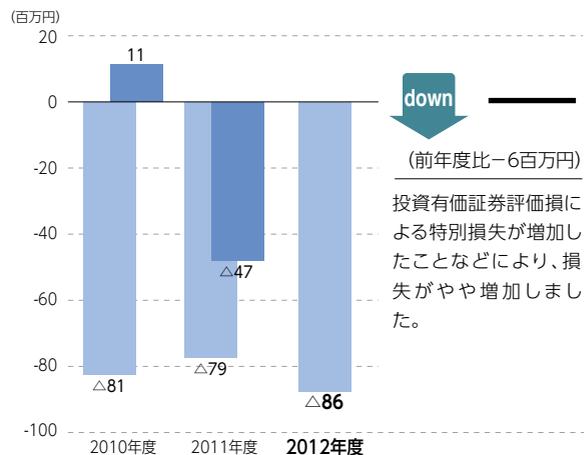
### 営業利益



### 経常利益



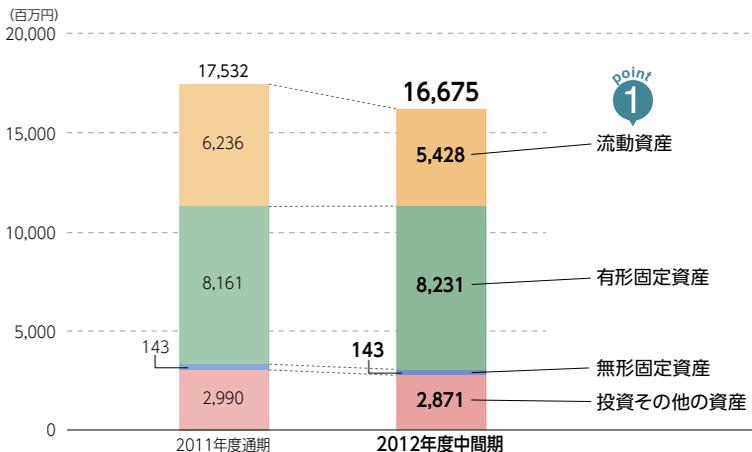
### 当期純利益



# 財務諸表

## 貸借対照表 (2011年度:3月31日現在, 2012年度:9月30日現在)

### 資産の部

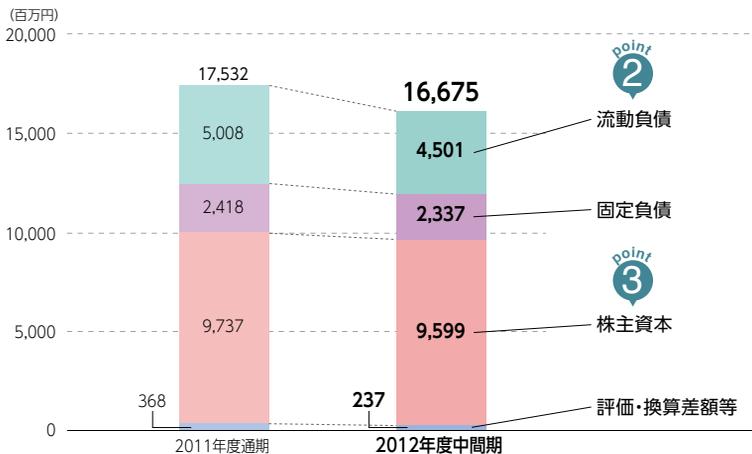


point  
1

#### 流動資産

現金及び預金や受取手形及び売掛金の減少などにより減少しました。

### 負債・純資産の部



point  
2

#### 流動負債

支払手形及び買掛金や短期借入金の減少などにより減少しました。

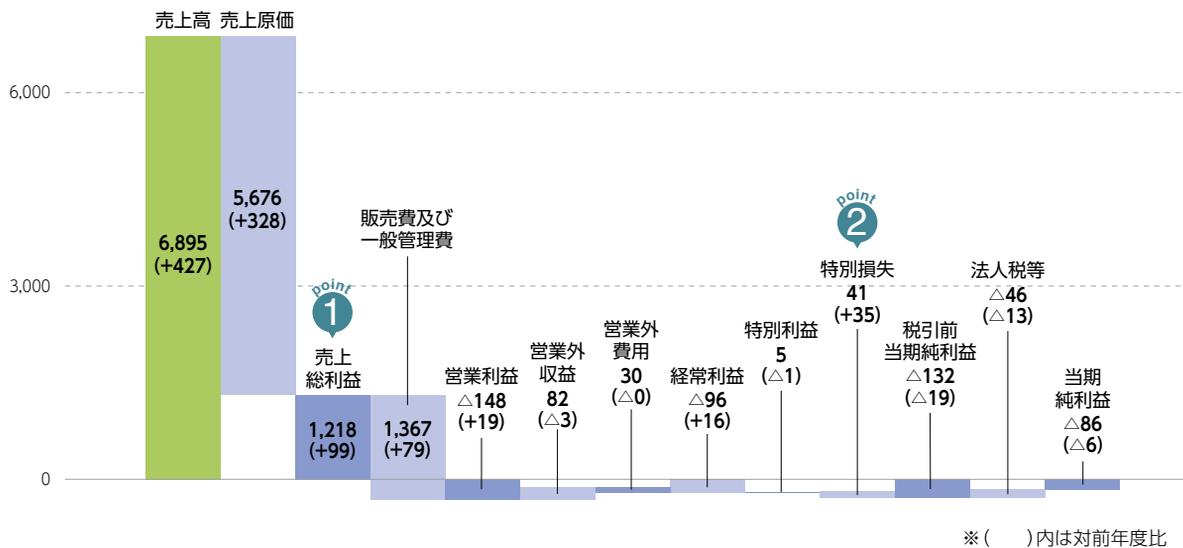
point  
3

#### 株主資本

剰余金の配当などにより、繰越利益剰余金が減少したため減少しました。

# 損益計算書 (2012年4月1日~2012年9月30日)

(百万円)  
9,000



point  
**1**

## 売上総利益

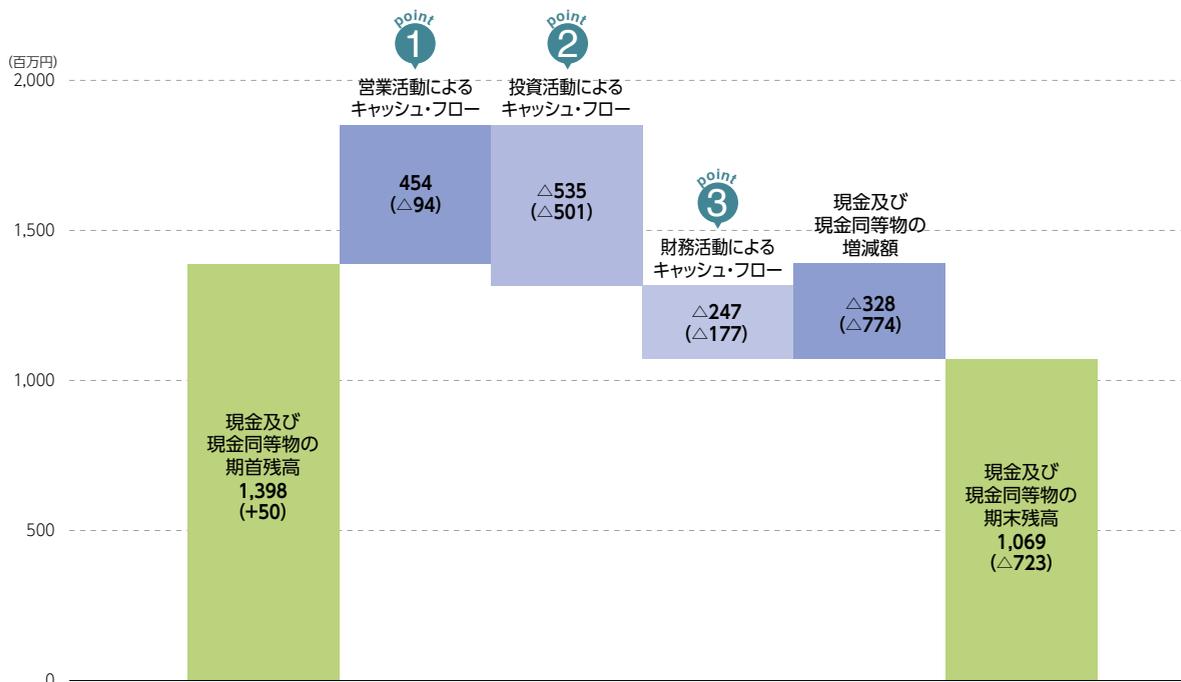
売上高が増加したことにより増加となりました。

point  
**2**

## 特別損失

投資有価証券評価損の増加などにより増加となりました。

## キャッシュ・フロー計算書 (2012年4月1日～2012年9月30日)



※ ( )内は対前年度比

point  
1

### point 1 営業活動によるキャッシュ・フロー

外注加工費や法人税等の支払額が増加したため、収入が減少しました。

point  
2

### point 2 投資活動によるキャッシュ・フロー

有形固定資産の取得などが増加したことや、投資有価証券の売却などが減少したため、支出が増加しました。

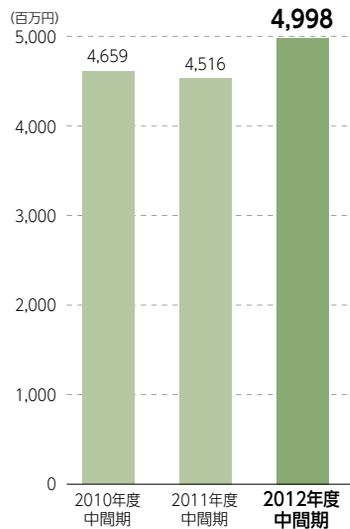
point  
3

### point 3 財務活動によるキャッシュ・フロー

短期借入金の返済が増加したため、支出が増加しました。

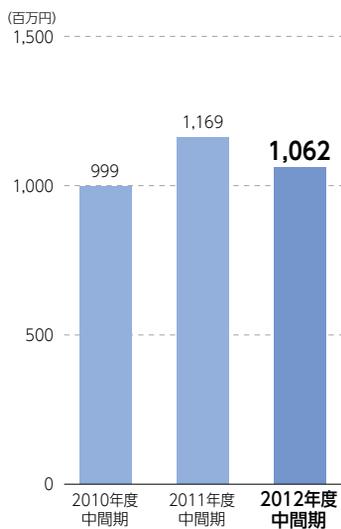
# 製品部門別の概要

## 商業印刷



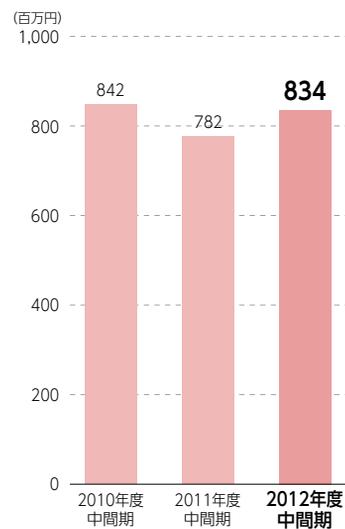
カタログ、定期刊行物などが増加し、前中間期の売上高を上回りました。

## 包装印刷

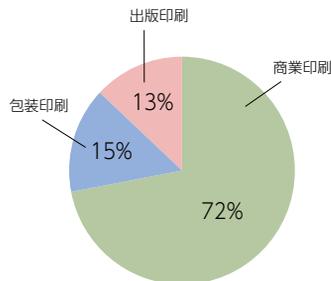


パッケージ印刷物などの減少により、前中間期の売上高を下回りました。

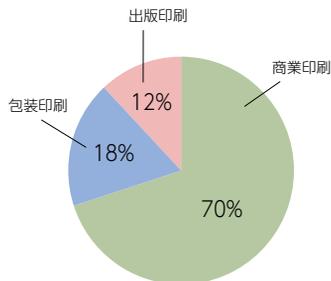
## 出版印刷



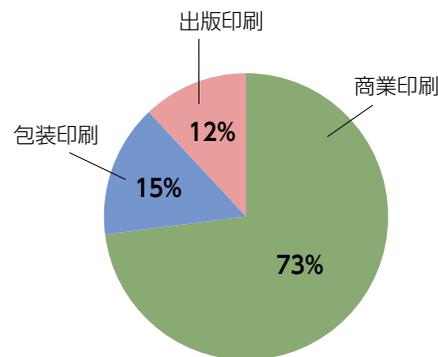
教材や書籍、また国体関連の印刷物の増注により、前中間期の売上高を上回りました。



2010年度 中間期



2011年度 中間期



2012年度 中間期

## 品質保証室を新設

当社は平成24年4月1日付で、品質管理に特化した業務を行う品質保証室を新たに設置いたしました。同室は製造本部にも営業本部にも属さない独立した部署として発足。全社横断的な見地から品質保証制度の構築を目指し、さまざまな施策を展開しております。

### 品質保証室の役割

- 品質方針の策定と管理
- 全従業員を対象にした品質教育の実施
- 社内標準化の統括及び周知、徹底の指導
- マクロの見地による品質状況の分析とレビュー
- 計量器の保全による製品・工程の信頼性管理
- 全社及び各職場における品質管理活動の支援

同室では今後、従来までの書類重視から現場重視への転換を図り「ミスを起こさない生産体制の確立」と、お客さまの求める品質ニーズにお応えする「品質管理システム(サンメッセQMS※)の構築」に向けて鋭意取り組んでまいります。

※QMS:Quality Management System

## ぎふ清流国体に 7名の社員が出場

47年ぶりに岐阜県で開催された、第67回国民体育大会(ぎふ清流国体)に当社社員が出場。岐阜県の天皇杯(男女総合優勝)と皇后杯(女子総合優勝)の獲得に貢献しました。

当社社員は陸上競技、軟式野球競技、ソフトボール競技、アーチェリー競技に出場し、陸上競技成年男子110mハードルで岩船陽一が2位入賞、成年男子100mで齋藤仁志が6位入賞。2名の社員が出場した軟式野球競技は5位入賞、ソフトボール競技も5位入賞とそれぞれ活躍いたしました。競技以外にも会場案内係として多くの社員がボランティア参加するなど、県下をあげての一大イベントを全社で盛り上げました。



岐阜県の総合優勝に貢献した当社社員

## 当社主催「戦略的CSRセミナー 2012」を開催

平成24年10月25日岐阜市内にて、当社主催の「戦略的CSRセミナー2012」を開催しました。これは環境報告ガイドラインの改訂やグローバルに普及しつつある企業情報開示の新たな流れの中で、企業経営におけるCSRの重要性やCSR報告書に関する最新動向などを情報提供させていただき、お客さまのCSR報告実務および業務拡大にお役立ていただくことと企画したものです。

当日は岐阜・愛知の上場企業・官公庁を中心に多くのお客さまにご参加を賜り、環境経営の権威として活躍の愛知学院大学大学院 丹下博文教授によ

る基調講演、またグローバルトレンドを踏まえた最新動向や新たな価値を創造する“戦略的CSR”について、当社IR/CSR推進担当責任者がプレゼンテーションさせていただきました。

このほか中部地方の印刷会社に先駆けて実現しました印刷物のカーボンフットプリントのご紹介や、印刷物のカーボンオフセット、グリーン電力への転換といった当社のカーボンマネジメントについて、当社システム開発部長よりご説明させていただきました。

CSRに関する最新動向を  
プレゼンテーション



アクセスに便利な  
JR岐阜駅前にて開催

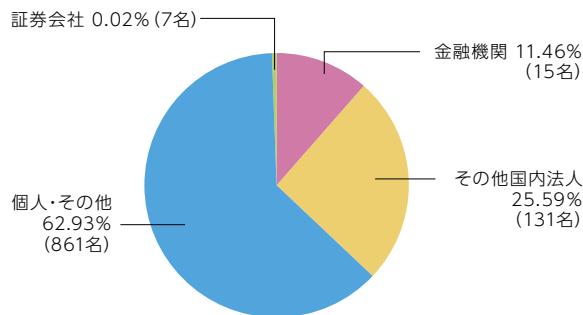


### 株式の状況 (平成24年9月30日現在)

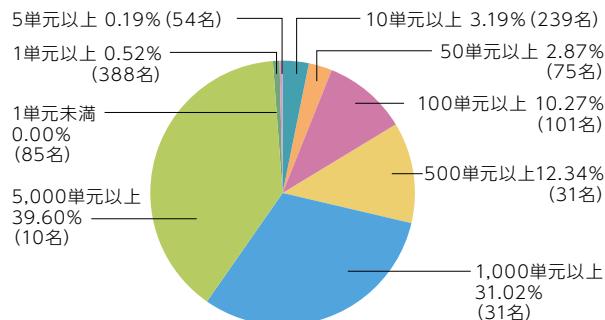
発行可能株式総数	60,000,000株
発行済株式の総数	17,825,050株
株主数	1,014名

### 株式分布状況

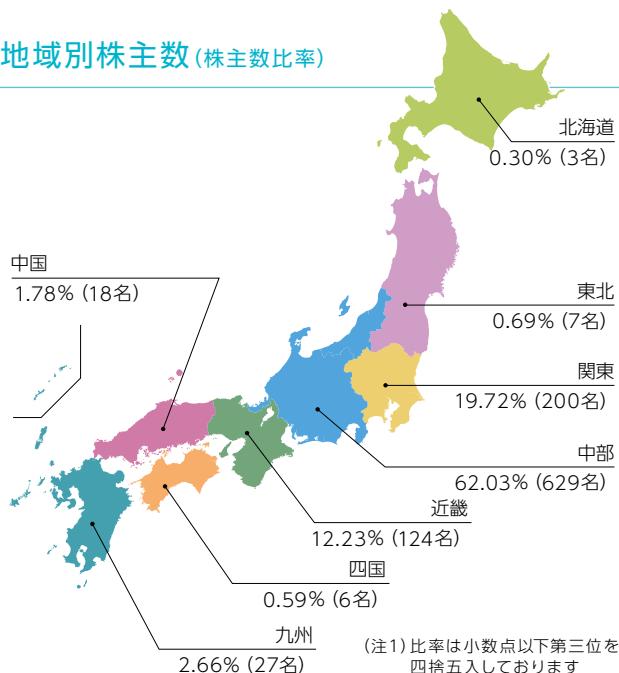
#### 所有者別株式分布状況 (株式数比率)



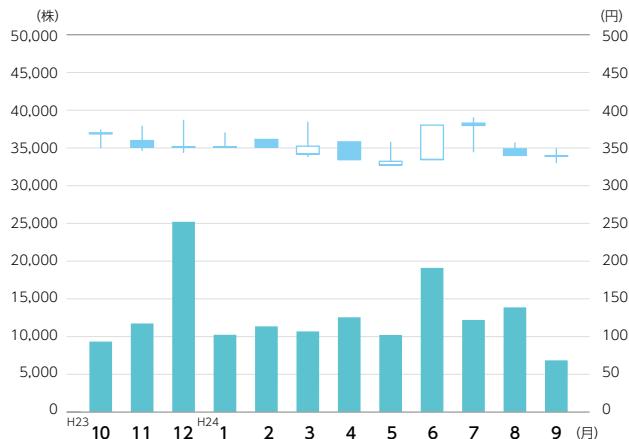
#### 所有数別株式分布状況 (株式数比率)



### 地域別株主数 (株主数比率)



### 株価推移



## 会社概要 (平成24年9月30日現在)

商号 サンメッセ株式会社  
 設立 昭和21年9月20日  
 資本金 1,236,114千円  
 従業員数 737名(他社への出向者、嘱託、パートは含まれておりません。)

## 主要な事業内容

一般商業印刷を中心に出版印刷、包装印刷を営む総合印刷会社。企画、デザイン、製版、印刷、製本、製袋等に至る設備を有し一貫生産。チラシ制作支援等のシステム開発、セキュリティ、衛生管理を徹底したサービスを実施。印字、封入、封函を行うDPS(デジタルプリントサービス)やPOD(プリントオンデマンド)を強化。WebサイトやDVDなどのコンテンツ制作等の企画開発。

## 役員 (平成24年9月30日現在)

取締役会長	*田中良幸	
取締役副会長	*田中勝英	
取締役社長	*田中義一	
取締役	松井 巖	常務執行役員営業本部長 兼 公共営業部長
取締役	田中 尚一郎	常務執行役員営業副本部長 兼 関東統括部長
取締役	木村 伸男	執行役員監査室長
取締役	長井 芳郎	執行役員営業副本部長 兼 愛知統括部長
取締役	水谷 和則	執行役員営業副本部長 兼 営業開発部長
取締役	今井 稔	執行役員購買本部長 兼 購買部長
取締役	竹林 啓路	執行役員品質保証室長
取締役	伊東 寛	執行役員製造本部長
常勤監査役	長屋 英機	
監査役	吉野 銃城	
監査役	伊藤 暁	
監査役	石岡 秀夫	税理士 ※は、代表取締役であります。

## 本社および事業所 (平成24年9月30日現在)

本社 岐阜県大垣市久瀬川町7丁目5-1  
 支店 東京支店(東京都江東区)  
 大阪支店(大阪府中央区)  
 名古屋支店(名古屋市中区)  
 愛岐支店(愛知県一宮市)  
 岐阜支店(岐阜県岐阜市)  
 営業所 津営業所(三重県津市)  
 京都営業所(京都市中京区)  
 滋賀営業所(滋賀県彦根市)  
 岡崎営業所(愛知県岡崎市)  
 研究所 サンメッセ情報館(岐阜県大垣市)  
 工場 本社工場(大垣市)・中工場(大垣市)・西工場(大垣市)  
 系列会社 日本イベント企画株式会社(岐阜県岐阜市)  
 サンメッセ タイランド(タイ王国バンコック市)

## 株主メモ

事業年度 4月1日から翌年3月31日まで  
 定時株主総会 毎年6月下旬  
 定時株主総会基準日 毎年3月31日(議決権行使株主確定日)  
 期末配当基準日 毎年3月31日  
 中間配当基準日 毎年9月30日  
 公告方法 電子公告により行います。ただし、事故その他やむを得ない事由によって電子公告をすることができない場合は、日本経済新聞に掲載します。  
 \*公告掲載のホームページアドレス  
<http://www.sunmesse.co.jp/>  
 株主名簿管理人 東京都千代田区丸の内一丁目4番1号  
 三井住友信託銀行株式会社  
 同事務取扱場所 〒460-8685  
 名古屋市中区栄三丁目15番33号  
 三井住友信託銀行株式会社  
 証券代行部  
 郵便物送付先 〒168-0063  
 (電話照会先) 東京都杉並区和泉二丁目8番4号  
 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部  
 電話 0120-782-031(フリーダイヤル)  
 取次事務は三井住友信託銀行株式会社の  
 全国本支店で行っております。

### 【お知らせ】

#### ■ 株式に関する住所変更等のご照会及びお届出について

株式に関するお手続き(住所、姓名などの変更、配当金の振込方法・振込先の変更、単元未満株式の買取請求など)のご照会及びお届出につきましては、取引証券会社にお問い合わせ下さい。

なお、証券会社で口座を開設されていない株主さまは、上記の三井住友信託銀行にお問い合わせ下さい。

#### ■ 配当金のお受け取り方法について

配当金領収証による受領方式及び配当金振込口座指定方式に加えて、あらかじめ登録した一つの預金口座で保有しているすべての銘柄の配当金のお受け取りや証券会社の口座でもお受け取りができます。お手続きにつきましては、取引証券会社にお問い合わせ下さい。

なお、証券会社で口座を開設されていない株主さまは、上記の三井住友信託銀行にお問い合わせ下さい。

#### ■ 未払配当金のお支払いについて

株主名簿管理人である上記の三井住友信託銀行にお問い合わせ下さい。

● ● ● ホームページのご案内

トップページ

<http://www.sunmesse.co.jp/>



サンメッセのホームページでは、企業情報などに関する詳しい情報をご覧いただけます。IR情報（投資家さま向け情報）にも、ダイレクトでアクセスできますので、こちらもどうぞご利用下さい。

IR情報サイト

<http://www.sunmesse.co.jp/ir/index.html>



人・物・情報を集積・発信 印刷を核に、情報社会に貢献します

サンメッセ株式会社



この報告書を作成する際に排出されたCO<sub>2</sub> 254.4kg(1部あたり137.5g)は、カーボンフリーコンサルティング(株)を通じ、東日本大震災の被災地である宮城県産の国内クレジットにてオフセットしております。この印刷物を通じ、地球温暖化防止へ貢献するとともに、被災地支援にも協力させていただいております。