

株式会社高尾印刷

印刷の枠を超え、情報の「届け方」をデザインするー経営基盤の強化と変革への挑戦

東京都八王子市に拠点を構える株式会社高尾印刷は、多言語翻訳とデザインに強みを持ち、顧客との強固な信頼関係を礎に成長を続けてきた印刷会社です。社内にデザイナーが在籍しており、企画・デザインから印刷、加工、発送までをワンストップで提供しています。特に短納期案件や規定外の特仕仕様にも柔軟に対応できるきめ細やかなサービスは、多くのお客様から高い評価を得ており、顧客との直接契約が全体の9割以上を占めています。近年では、印刷物の製造にとどまらず、展示会ブースのデザイン・制作といった分野にも進出しており、顧客の最終目的である「新規顧客獲得」に繋がる効果的な訴求方法を提案するなどクリエイティブな側面からも事業を拡大させています。

少人数ながらチームワークを大切に、顧客のニーズへの柔軟な対応力を誇る同社が、本事業をどのように活用したのか、代表取締役 林 萬衣子 様にお話を伺いました。

企業名：株式会社高尾印刷

所在地：東京都八王子市東浅川町 526-1

代表者：林 萬衣子

企業HP：<https://www.takao-print.co.jp/>



株式
会社 高尾印刷

Q. どのようなきっかけで本事業に参加しましたか。

本事業への参加を決意した背景には、印刷業界全体が直面している急速なデジタル化による市場の縮小の影響がありました。これまでのやり方だけでは売上の維持・拡大が難しいと痛感し、新しい価値の提供や事業構造の見直しが急務だと感じていました。これまでは日々の業務や売上の確保を中心に経営を考えてきました。しかし、経営の舵取りを担う立場として、組織の仕組みづくりや人材育成、そして将来を見据えた確かな方向性の提示といった、本来の意味での「経営」に向き合う必要性を痛感していた折、東京都中小企業振興公社のホームページで「企業変革推進事業」の存在を知りました。

事業計画書の作成や既存事業の見直しなどあり、学びたい内容が含まれていたため「今の会社をより強く、持続的に成長できる企業に変えていくためのヒントが得られるのではないか」と思い、参加をしました。受講を通して、自社の課題を客観的に見つめ直すとともに、これまで曖昧にしていた方向性を言語化し、将来に向けた経営の土台を築きたいという強い思いが、参加の一番のきっかけです。



高尾印刷 社屋

Q. 貴社の取り組みに対してどのような支援がありましたか。

スクールで学んだ内容をもとに、自社の現状を整理し、事業計画書を基盤としたアクションプランの実行に取り組みました。計画書を作成する過程では、普段の業務では見過ごしていた課題や改善点が明確になり、「なぜこの手順で進めているのか」「本当に必要な工程は何か」といった部分を改めて見直すきっかけとなりました。実際に計画を立ててみると、数字や目標が明確になることで行動の優先順位がつけやすくなり、日々の業務でも迷いが減りました。また、計画を立てたからこそ「早く実現したい」「次のステップに進みたい」という前向きな気持ちも生まれ、計画を持つことの重要性を強く実感しました。

具体的な取り組みとして、まず作業スペースや環境の改善を行い、業務の効率化を図りました。これにより社内の動線や作業分担を見直し、生産性向上につなげています。

また、既存業務だけにとらわれず、取り扱い可能な業務の幅を広げることで、新しい顧客層や案件の獲得にもつなげる活動を進めています。

Q. 本事業に参加して得た成果はありますか。

今回のスクールに参加したことで大きな成果として感じているのは、他業種の経営者の方々との出会いです。普段の業務ではなかなか接点のない分野の方々と直接意見交換ができ、それぞれの業界での課題や工夫を知ることで、自社の経営にも新たな視点を取り入れることができました。グループワークでは自分とは異なる考え方や経営方針に触れることで、経営判断の幅を広げる貴重な学びとなりました。また、スクールで築いたつながりから実際に仕事の受注や新しいビジネスのきっかけにつながる出会いもありました。こうした実践的な成果は、単なる学びにとどまらず今後の事業発展において大きな財産になっています。さらに、スクールで学んだ内容をもとに自社の

取り組みを振り返り改善を重ねていくことで、少しずつ会社が良い方向へ進んでいるという実感を持てるようになりました。計画的に行動し振り返りを通して次の課題を明確にしていくサイクルが生まれたことも、大きな成果の一つです。そして、スクール終了後も中小企業診断士のアドバイザーの方が1年間にわたりマンツーマンでサポートして下さる仕組みがあり、これは非常に心強く感じています。自社の課題や方向性について専門的な視点から一緒に考えていただけることで、経営への不安が軽減され、安心して次のステップに進むことができます。こうした継続的な支援体制にも深く感謝しています。



Q. 今後の展開について教えてください。

今後は、今回のスクールで策定した事業計画書をもとに社内の体制をさらに整え、計画的に実行していく段階に進みます。まずは、作業スペースや環境の改善を継続しより効率的に業務を進められる仕組みづくりを行います。同時に、既存の印刷事業をベースにしながら、新しい分野への展開やサービスの付加価値化にも取り組んでいきます。

印刷業界は大きな転換期を迎えており、単にモノを印刷するだけでなく、「情報をより分かりやすく、より多くの人に届ける」ことが求められています。そうした社会の流れに対応するため、当社としても、時代に合わせた新しい印刷のかたちを模索し、より多様なニーズに応えられる体制づくりを進めていきたいと考えています。

また、客観的な視点から経営を見直し、継続的に改善を重ねていくことで、会社全体の基盤をより強固にしていきます。今後も、「計画を立てて実行する」「実行して振り返る」というサイクルを大切にしながら、持続的に成長できる会社を目指してまいります。



経営理念「誠心誠意」

アドバイザーからのコメント

所謂「街の印刷屋さん」である髙尾印刷様が事業を展開する印刷業界は、デジタル化の進展（Web、SNS）により、雑誌・新聞などの出版印刷やチラシ・カタログの商業印刷は減少傾向にあります。また、同業界は、「需要の構造転換期」にあり紙媒体の需要が減る中で、「デジタル技術を取り込み、顧客のマーケティング戦略を支援するパートナー」へとビジネスモデルを変革することが求められています。今回、事業計画書の策定をご支援させていただく中で、既存印刷事業のデジタル化の一層の推進に加え、①Web、SNSに詳しい若手デザイナーが在籍している、②スマートフォンや専用読み取り装置で読み取ることで情報を音声にすることができる音声コード Uni-Voice のコード生成・印刷サービスを提供している、③多言語翻訳とデザインの実績・ノウハウがある、などの髙尾印刷様の強みを有機的に活用した新事業・新サービスに取り組む、という事業の方向性と戦略ストーリーが明確になりました。髙尾印刷様は、非常に風通しの良い社風をお持ちです。戦略ストーリーが社内でも共有されたからには全社員一丸となって新事業・新サービスの立ち上げに取り組む、必ずや成功されるものと確信しています。