

2022年9月

EditNetプリンテック

EditNetプリンテックの現状と、今後のサービス維持のための
サービス内容の見直しおよび料金の改定について

EditNetプリンテックでは、孔版印刷・オフセット印刷・オンデマンド印刷の3種類の印刷方式により、材料や印刷方式の特徴を生かした、独特の印刷物を作るサービスを行ってまいりました。

しかし、EditNetプリンテックのサービスは、新型コロナウイルス感染症の影響により、2020年度以降売上が大きく落ち込んでいます。加えて原材料価格やサービス提供にかかる経費も上昇を続けており、現在と同様の内容でのサービスを維持することはきわめて困難です。

今後も当社の特徴あるサービスを維持するため、サービス内容の見直しと、料金の改定を実施させていただきます。

1 当社サービスの現状

EditNetプリンテックでは、孔版印刷、オフセット印刷、オンデマンド印刷の3種類の印刷方式を揃え、同人誌などの自費出版物を中心に印刷サービスを提供しています。当社のサービスは、他社での扱いが少ない印刷方式や紙などを積極的に扱うことで、特徴的な仕上がりの印刷物を作ることができます。あわせて、当社の事業所にはセルフコピーサービス「プリンテックDIY」を併設し、印刷所直営の品揃えと専門知識で、コピー本を気軽に作るサービスを実施しています。

(ただしプリンテックDIYは、新型コロナウイルス感染症の拡大予防のため2020年3月から休業しています。)

2020年以降、感染症の状況の悪化に伴い、当社の売上は大きく落ち込んでいます。

この間現在までに、多くの同人誌即売会が規模縮小、または中止を余儀なくされ、その後もサークル・一般を問わず即売会への参加を見送る方も多くなっています。

このような中、当社では感染症の拡大予防に取り組み、従業員や社会の安全を最優先に取り組んでおります。一例として、次のような対応を行っています。

・体調不良者を直ちに休ませられるよう、作業日数に余裕のない短納期のご注文の引き受けを中止

- ・人の移動の多い大型連休、年末年始などに長期の休業を実施
- ・プリンテックDIYなど、広域からお客さまが来店するサービスの休業

これらはいずれもお客さまのご理解とご協力をいただきながら、感染症の拡大予防につながる対策ですが、経済的には売上のさらなる減少につながっています。

これらの要因により、当社へのご注文も大きく落ち込んでおり、2020年度（4月～翌3月）の売上は2019年度と比べて43%程度減少し、約57%になっています。2021年度はさらに減少し、2019年度との比較で約57%減少（2019年度の43%）となりました。

お客さまの同人誌即売会への参加が減り、ご注文の内容も大きく変わっています。従来は納期が長い一方で安い料金を実現している印刷物、逆に短納期の一方で相対的に料金の高い印刷物があり、そのバランスで全体の収支を確保していました。

ところが、イベント合わせの印刷物の減少、短納期の受注の取りやめに加えて、極端に複雑な仕様の印刷物が増加するなど、このバランスが大きく崩れています。

このようなことから、印刷サービスの事業収支は大変厳しい状況であり、2020年度以降、大幅な損失を計上しています。

このような中でも雇用調整助成金の活用などにより、雇用を維持しながらサービスの継続を図っていますが、長期間にわたる売上の大幅な減少により、経営上も深刻な影響が生じています。

資金収支の悪化に対しては定期性預金の取崩しに加えて銀行借入れなどでまかっていますが、借入金は将来の利益で返済する必要がありますし、取り崩した定期性預金も、本来は設備投資や経営状況の変化に備えるためのもので、早期に積み戻す必要があります。

また、設備の更新や保守について、作業の安全性を損なわない範囲で先送りするなどの対応を行っていますが、機器の信頼性の低下や仕上がりの品質の低下にもつながるため、長期間続けることは困難です。

当社の特殊事情としては、同人誌印刷の事業とあわせてISP事業(インターネットサービスプロバイダの事業)を行っており、会社全体ではすでに売上の6割～7割を占めています。ISP事業はテレワークや「巣ごもり需要」の増加で増収となっているものの、もともとISP事業の市場は大手通信事業者（NTTコミュニケーションズやKDDIなどの大企業）とも競合していることに加え、インターネットのトラフィック（通信量）の増加で提供原価が増えています。このため、印刷サービスの損失を埋めるほどの増益は果たせていません。

そもそも各事業の収益はそれぞれのお客さまへのサービスのために還元すべきものですので、全く異なる事業の間で長期にわたって内部補助を続けることは望ましくありません。

これらの事情から、当社としても早期にEditNetプリンテックの事業について、事業収支の回復を図る必要があります。

2 事業を取り巻く状況

印刷に使う材料や関連する諸経費も、値上がりが続いています。最近の約5年間で、紙の仕入れ価格は最大で20%程度上昇しているほか、オフセット印刷の製版材料は、30%程度上昇しました。電気料金の単価も、2022年4月以降の急激な上昇により、直近では40%を超える上昇となっています。また、印刷物をお客さまにお送りする宅配便の運賃は、宅配便事業の人手不足などを反映し、50%程度も上昇しました。当社はもともと複数の調達先から競争的な調達を行うことで、コストの上昇を最小限に抑えてきましたが、企業努力もおよそ及ばないほどの高騰が起っています。

あらゆる産業において、人材不足が深刻化しています。いくら機械の自動化やインテリジェント化が進んでいるとはいえ、印刷サービスの提供に一番重要なことは、結局のところ専門的な知識技能を有する従業員を確保することです。サービスを持続的に提供するためには、従業員の待遇を継続的に改善し、長期勤続を図っていくことが不可欠ですが、残念ながら現在の収支状況では、その希望が持てる待遇を実現することは困難です。

新型コロナウイルス感染症のまん延により、同人誌即売会が規模縮小や中止になっており、当社がイベント会場に搬入する本の部数も大きく減っています。感染症の状況は短期間での好転が見通せないため、イベントの開催規模や会場で販売される本の数量についても、回復を前提とした計画を考えることは困難です。

加えて、自然災害などの突発的な事象により営業を見合わせることも、たびたび生じています。社会的な要請としても、無理な営業を行うよりも従業員やお客さまの安全を優先することが求められています。当社では2014年の2月の豪雪災害などを教訓に、台風や大雪などで従業員の安全な出勤が確保できない場合は早い段階で休業や受注の取止めを決める対応を行っています。もちろん今回の感染症禍での店頭営業の長期見合わせも同様です。これはいずれも売上を失うこととなります。このようなリスクの増大に備えることも、経済的に見れば必要なコストになっています。

3 サービス全般の見直し

当社を取りまく状況の大きな変化から、現状のサービスをそのまま事業を維持することは、もはや困難となっています。このため、当社が事業活動を通じて目指すことを再確認したうえで、事業として維持可能な内容のサービスを再構成する必要があります。

まず、当社は紙でしか作れない印刷物、当社でなければ作れない印刷物を作ることに、さらに力を入れてまいります。これを引き続き、経験と技術をもとに進化させていきます。

あわせて、環境、人権、安全など、社会の持続的発展に資する取り組みを、今後も続けていきます。特に環境については、紙やインキなどの材料の選び方、風力発電での電力の調達など、あらゆる点でグリーン調達を意識した経営を続けており、当社のサービスの重要な付加価値になっています。社会の安全と、労働環境にも十分配慮していきます。

このような点を踏まえながら、当社の特徴や独自性を発揮しやすいサービスを中心に据え、当社独特の印刷物を作り出している従業員の雇用を守るとともに、サービス提供の維持を図ってまいります。不採算となっているサービスやプランについては見直しが避けられませんが、当社独自の特殊な仕様の印刷物については、作業量に見合ったご負担をいただくことを前提に、可能な限りご要望にお応えしてまいります。

4 料金水準・体系の見直し

当社では、個人の表現を媒介する同人誌や自費出版物の印刷を、誰でも利用しやすい低廉な料金で提供することにより、皆さまの自由な表現を促進し、ひいては民主的で自由な社会の発展に奉仕することを目標としてきました。

しかしながら、当社を取り巻く状況の変化から、現在の料金収入ではサービスの維持自体が困難な状況となっています。このため、料金水準や料金体系を見直すことで、サービスの維持を図ってまいります。

料金全般については、「事業を取り巻く環境」で触れたとおり、紙やインキなどの材料費に加え、発送の運賃など、あらゆるコストが上昇しています。このため、料金水準全般を引き上げさせていただきます。

引き上げ幅は非常に大きくなることが避けられないため、2022年11月と2023年4月ごろ、2回に分けて引き上げを実施し、お客さまへの影響にも配慮しながら収支の均衡を図ってまいります。

(引き上げ幅、改定時期などについては、別紙の資料をご覧ください。)

当社は多色刷りや紙替え・色替えなどの料金を極めて低廉、さらには無料とすることで、多様な表現の技法を気軽に使えるように努めてきました。ところが、極端に複雑な仕様の印刷物の割合が増えるなど、作業量と負担のバランスが取れなくなってきました。仕様が複雑になればなるほど、お客さまからのお問合せや、それに対する適切な説明を行うための負担が増大しています。

このため、お客さまが出版物を作る機会自体はなるべく損なわずに、特殊な仕様の本も引き続き作れるようにするために、作業量を適切に反映した料金に近づけてまいります。

このため、基本的な仕様の印刷物の引き上げ幅を相対的に小さくしながら、お客さまの選択により付加する部分については、作業量に応じた水準に引き上げます。

また、お客さまからサービスの内容に含まれない個別のご要望をいただいた場合、特別な料金をいただく事にお受けしていることがあります。これについても当社の負担に見合う料金をご負担いただくため、今後の料金改定および営業制度の変更の際に、各種の手数料を創設する予定です。

あわせて、原材料をはじめとする提供原価の上昇は当面続くと考えられることから、激変緩和のための段階的な引き上げと別に、年1回（当面の間は年2回）、定期的に価格の引き上げを実施する機会を設けさせていただきます。

提供原価の上昇を適切に反映させる必要がある一方で、お客さまが原稿の準備等に時間をかけられていることに配慮し、なるべく早い段階で提供条件の予見性を確保できることを目的としていますので、ご理解をお願いします。

5 その他

当社が独自に調達し、ご好評をいただいている「少年漫画の紙」は、イベントチラシでの使用がなくなり、調達量が激減したことで、在庫保管などのコストが大幅に増加しています。このため価格を引き上げるとともに、印刷にも非常に手数がかかっていることから、本文でお使いになる場合の加算額を設定します。

プリンテックDIYについては、この感染症禍において、従業員の安全と社会における感染の拡大予防を最優先に、営業の再開時期や営業方法を検討してまいります。

プリンテックDIYはEditNetプリンテックと共通の人員で運営しているため、従業員に感染が生じた場合、印刷サービスの欠員が生じ、作業日程に大きな影響が生じるおそれがあることも、留意する必要があります。

もともとプリンテックDIYは単独での採算が難しく、印刷サービスのために揃えている従業員や設備の有効活用と、印刷サービスのお客さまを獲得する方法として運営してきたサービスです。現状では印刷サービスの経営資源に余裕がなくなっており、少なくとも従来と同様の営業方法（いつでも自由に利用できる形態）での再開は、当面は困難と考えています。

6 おわりに

感染症禍をきっかけにした社会状況の大きな変化、原材料費や事業運営経費の大幅な上昇が生じる中、現状のサービスをそのまま提供し続けることは、非常に困難な状況にあります。

今回のサービス内容の見直しは大幅な料金の引上げを伴い、当社サービスをご利用のお客さまには大きな負担をお願いすることとなりますが、皆さまのご理解をお願いします。

あわせて、当社のお客さまの作品を手にとられる皆さまには、当社のお客さまが印刷料金を作品の販売価格に適切に転嫁できるよう、ご理解とご協力をお願いします。