

新たなビジネス事例

印刷イノベーション

BtoCコンテンツ事業事例

高品質重視の同人誌・ グッズ製作で新市場を開拓 株式会社 緑陽社（東京都）

「最高の品質と最良の誠実で社会に貢献する」を経営理念に、印刷・グッズ事業を展開している株式会社緑陽社。同社は、同人誌・グッズ事業に特化した経営戦略で業界屈指の企業にまで成長した。その高いクオリティに、企業やクリエイターの顧客から絶大な支持を得て売上を伸ばしてきた。現在、『新たなBtoC創業』を掲げてコンテンツ制作に乗り出している。同社を牽引する武川優社長に、経営方針、同人誌の印刷・製本への取り組み方、今後の経営方針などについて話を伺った。



武川社長

■信頼に応えて高品質・高価格路線を確立

株式会社緑陽社は、企画・提案からDTP、印刷・製本、納品まで自社一貫製造体制を敷いている。現在、従業員はパート社員含めて63名を擁して、年間5,000件以上の受注があり、同人誌の印刷・製本では業界屈指の企業である。



本社工屋

同社を率いる武川社長は、「最高の品質と最良の誠実で社会に貢献する」ことを経営理念に、個人のクリエイター、企業などから受注し、売上を伸ばしてきた。1981年、同人誌という大衆創作文化が興隆しつつある中で、キャラクター消費が今後伸びるとみて、同人誌によるBtoC事業に活路を見出した。その武川社長の先見の明により、同人誌の売上は飛躍的に伸びていった。

主な取引先は、同人誌の個人作家、アニメ関連キャラクター商品や書籍の制作会社・販売会社、また、ライブ事業・グッズ・デジタルコンテンツの企画・販売会社など、近年業績を伸ばしているエンターテインメント企業である。

武川社長は、売上高の比率について「昨年度は印刷が39%で、そのうち同人誌が79%を占め、その他が21%（法人系）でした。残りの59%がグッズで、こちらは法人（営業型）が75%、その他（EC）が25%です」と話す。

近年は、売上の3分の2が法人であるが、同社の基盤はあくまでもBtoCだという。「コンテンツの消費者とダイレクトに結びつきたい。それを考えると、BtoCを基軸にしないわけにはいきません。商品をも自分の意思で創っていくことを恐れてはいけなく考えています。そこで『BtoC創業』を新たに掲げました」と、今後は電子展開も視野に入れている。

「同人誌は通常少部数で、平均で500部くらいです。カラーオンデマンド印刷機は保有していますが、まだまだUV硬化システムを搭載したオフセット6色印刷機でカラーを印刷しています。クリエイターたちは色にはとても拘りますから、当社ではAMカラーでは240線、FMカラーでは10μmの2つの高精細印刷を提供してニーズに応えています。FMカラーはドットが小さくランダムですから、モアレを防ぐことができます」と、高品質の印刷に徹している。

最前線!

第5回

この連載では、既存の印刷製品の優良事例や非印刷領域における先端事例を紹介します。

■Web上できめ細かいサービスを提供

緑陽社が大きく飛躍したのは、全てのカラーを5色（4色+蛍光ピンク）で印刷した時だ。CMYKカラーに蛍光ピンクのインキを掛け合わせる技術で、キャラクターの肌とイラスト全体を明るくした。同人誌参入直後に5色印刷を開始し、ここで高品質・高価格路線を確立し、クリエイターの支持を集めてきた。

また、印刷用紙にも拘りを持ち、マンガのベタと網点を綺麗に再現するコミック用紙を業界に先駆けて開発し、色とりどりの6色を提供している。

特筆すべきは、ホームページ上に『自動見積&予約システム』を構築していることだ。納品日や仕様を入力すると、締め切りや束幅や価格を確認することができる。このように料金の標準化は大手通販印刷会社並みに万全な体制を敷いているのが特徴だ。また、『色刷りインキ×特殊紙シミュレーター』を設けて、色の見え方を画面上で視覚化し、クリエイ

ターが指定したい色と、利用できる用紙と一緒に確認することを可能にしている。このようなきめ細かいサービスがクリエイターから支持を得ている要因でもある。

さらに、グッズの拡大を見据え、外注依存だったグッズの内製化を2015年にスタートした。そこから3年間で3倍の売上を達成している。

グッズはEC販売にも力を入れ、ラインナップは700種、アクリル・布素材からWebサイトにない特注品まで、1個のサンプル品から大口商品まで請け負っている。

同社はこれまで延べ16万人以上のクリエイターの作品を手掛けてきた。「皆さん自分の思い通りの作品を創りたいという考えを持っていますから、料金は二の次という方がほとんどです」と、語る武川社長。

同社は現在、①「電子展開も含めてキャラクターコンテンツの製作に注力する」。②「BtoB受託製造の信用を基盤とし、新たなBtoC事業で売上を伸ばす」。③「商品製造を恐れず新規商品開拓に果敢に挑戦」。④「海外展開を図っていく」の4つのテーマに取り組んでいる。この他、マンガ原画のアーカイブ事業、マンガ・アニメ・キャラクターなどのライセンスビジネスも強化していく考えだ。

「お客様により良い表現を提供するのが私たちの使命だと考えています」という武川社長。価値創造企業として今後さらなる躍進が期待される。



特殊加工した
同人誌も作っている

株式会社 緑陽社

所在地：東京都府中市分梅町3-58-1

代表者：代表取締役 武川 優

創業：1980年12月

URL：<https://www.ryokuyou.co.jp>