

第4次中期経営計画

2025年3月期～2027年3月期

2025年5月28日

Go on **5** ing

Go on **Vision**, build the new future.

Nakabayashi



Go on **Vision**, build the new future.

go on 「続ける」 「継続する」

go on going 「進み続ける」

「生命関連産業5分野を、今後も継続して事業展開」

「社会課題の解決で企業価値の向上を図り、新たな未来を創造」

「営業利益率 5 %の達成」

中期基本方針

収益力の強化

- ① 利益率重視の経営戦略
- ② グループ経営の強化
- ③ DXの推進

成長力の推進

- ① 成長戦略資金の明確化（営業キャッシュフローの2/3）
- ② 積極的なM&A
- ③ 新事業創出と研究開発の強化
- ④ 海外販売の強化

株主価値の向上

- ① PBR 1 倍に向けた施策の実行
- ② 配当性向30～40%台の堅持

75期 (2025年3月期)

**「収益力の強化」に重点を置き、
経営基盤の再構築に努めて参りました。**

BPS (ビジネスプロセスソリューション) 事業



BPS (ビジネスプロセスソリューション) 事業

BPO関連

- ・採算性の低い案件の選別
- ・システム開発の内製化
- ・試験関連BPOの受注

DPS関連

- ・印刷物の価格改定

図書館関連

- ・製本の価格改定
- ・図書館の大規模改修に伴う書架移動など専門性の高い案件の受注
- ・指定管理の受託増加

その他

- ・卒業アルバムの生産拠点の統合
- ・シールやラベルの展開
- ・紙器包材の展開
- ・人材派遣

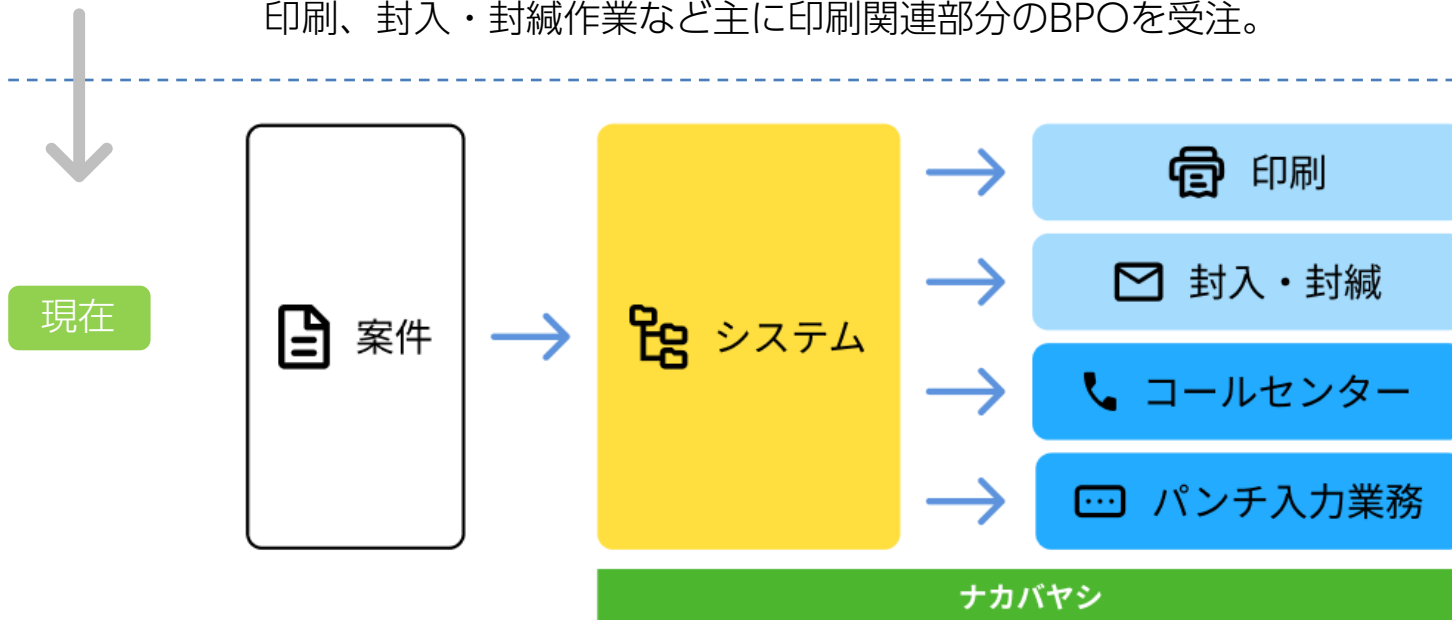
BPO

DPS

システム開発の内製化



印刷、封入・封緘作業など主に印刷関連部分のBPOを受注。



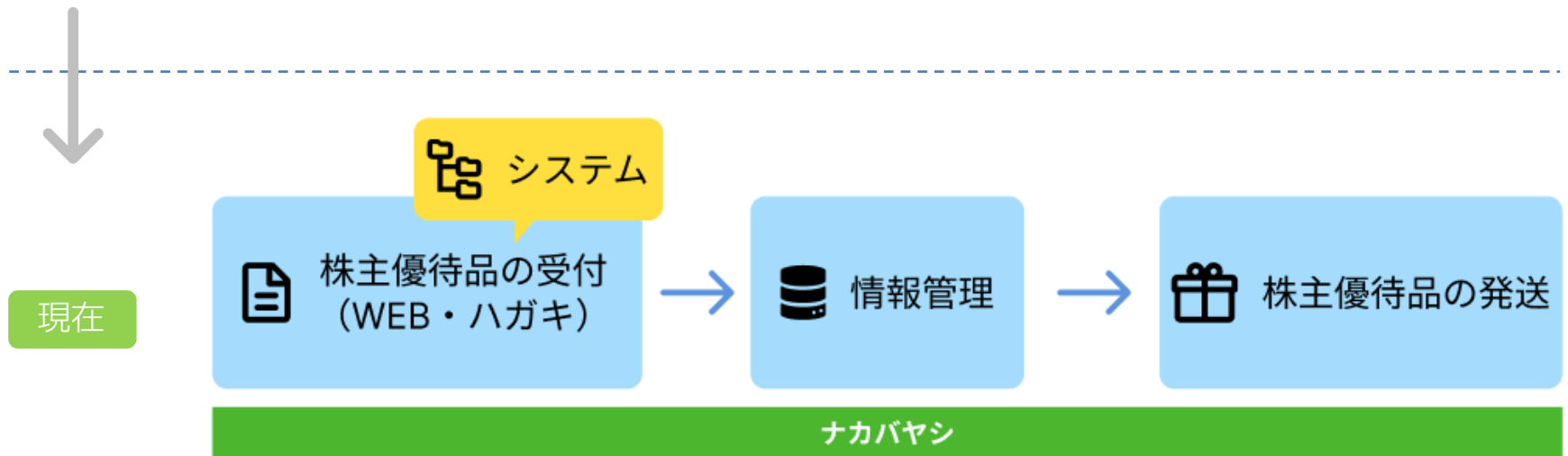
システム開発の内製化により、案件を上流からワンストップで提案が可能に。
BPO業務の幅も増え、総合的な利益確保も可能に。

具体的な例

株主優待品受付及び発送の受注



株主優待品発送のみ担当。



受付システムの開発を行い、受付業務から一括で受託。

その他 シール・ラベル関連、紙器包材関連

エンターテインメント関連（アニメーション、アイドルなど）のシール・ラベルが引き続き好調。



※シール・ラベル写真は全てイメージです。

CC (コンシューマーコミュニケーション) 事業



CC (コンシューマーコミュニケーション) 事業

- ・ 吸収合併（ミヨシ、リーベックス、リーマン）のシナジー効果
- ・ 大口OEMの受注
- ・ 価格改定
- ・ 凶悪犯罪を背景とした防犯商材の受注
- ・ 証書ファイルの受注施策
- ・ 紙のシュレッダーに変わる万能破砕機の拡大
- ・ EC事業の拡大
- ・ 御朱印、御城印などのインバウンドに対応しためぐりing商材の展開
- ・ めいぐるみビジネスの需要拡大

CC

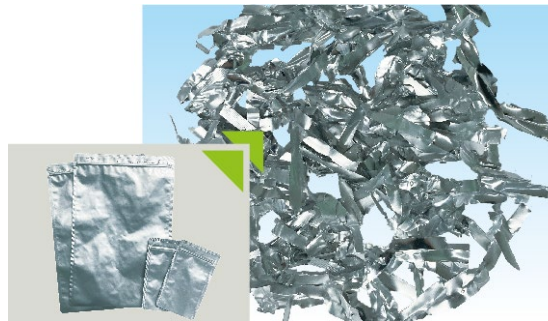
万能破砕機

機密書類の細断だけでなく、様々なアイテム・製品等の外部流出防止・機能破壊などのセキュリティ対策や、リサイクルの前処理としての物理破壊に。

機密書類



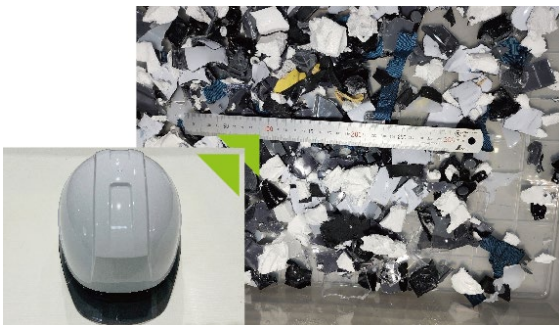
包材資材（アルミパウチ）



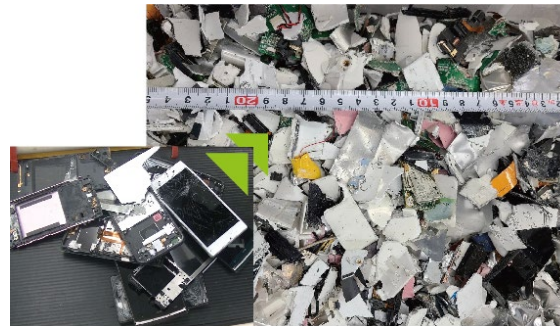
被服



ヘルメット



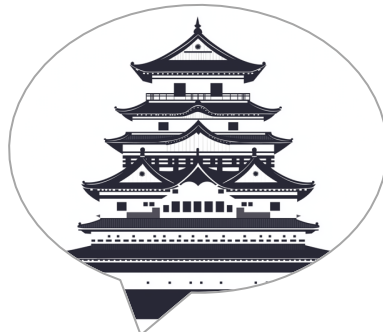
スマートフォン/タブレット/ノートPC



CC

ツーリズム

インバウンド需要の増加に伴い、御朱印・御城印、御城印帳、テーマパーク関連のぬいぐるみなどが好調。



御朱印、御城印、御城印帳など

ぬいぐるみ関連

エネルギー事業・その他

エネルギー

- ・ 島根県松江市との災害時応援協定
- ・ 地域共生型再生可能エネルギー事業顕彰

農業

- ・ 生産体制に併せた収穫量の調整

収益力の強化

引き続き「**収益力の強化**」と、
更に「**成長力の推進**」を進めて参ります。

ナカバヤシファクトリー株式会社の設立

ナカバヤシ株式会社の堺工場・兵庫工場を分割。
島根ナカバヤシ株式会社に承継することで、製販分離を行い、
生産及び資源の効率化を図る。

ナカバヤシグループによる卒業アルバムの営業強化

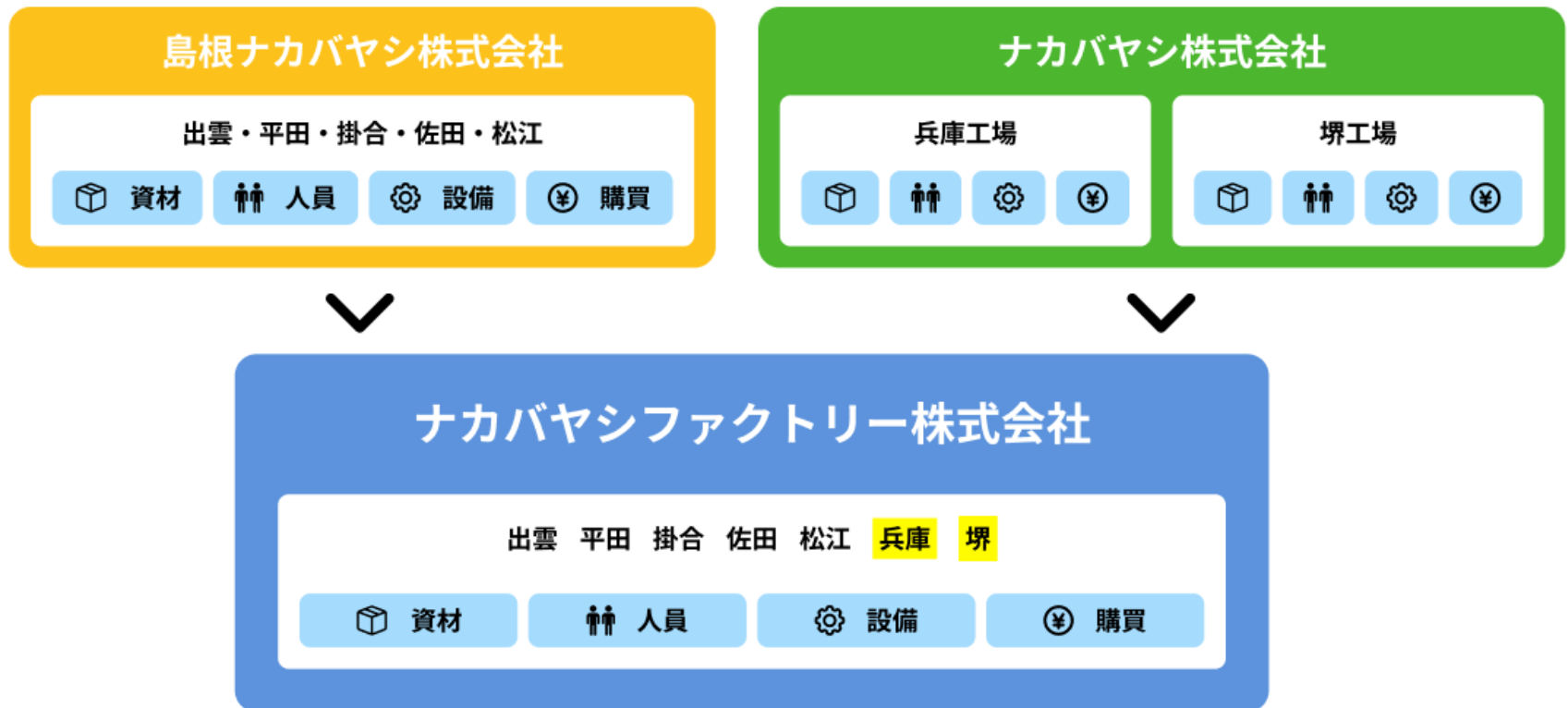
生産拠点の統合によって効率化を高め、今後、営業活動においてもグループシナジーの強化を図る。

ビックスリーのナカバヤシへの統合による効率化

組織改編及び物流の一部共有等によって効率を高め、展開を進める。

ナカバヤシファクトリー株式会社について

生産拠点毎の管理となり、人員不足・人件費高騰・資材高騰・設備の重複・購買管理など非効率な点があった。



事業の技術と人材資源を集結し、業容拡大・事業競争力・収益力の強化を図る。

成長力の推進

DX部門の強化へ

ナカバヤシのDXとは？

既存事業 + デジタル = 新たな価値



DX

成長力の推進

新たな強みとは？

自社内でシステム開発が可能に。

- ・ DX 推進部（社内開発チーム）
- ・ PT Mirai Internasional Indonesia（グループ）



PT Mirai Internasional Indonesia

一貫したシステム開発・運用が可能

要件定義



設計



開発



テスト



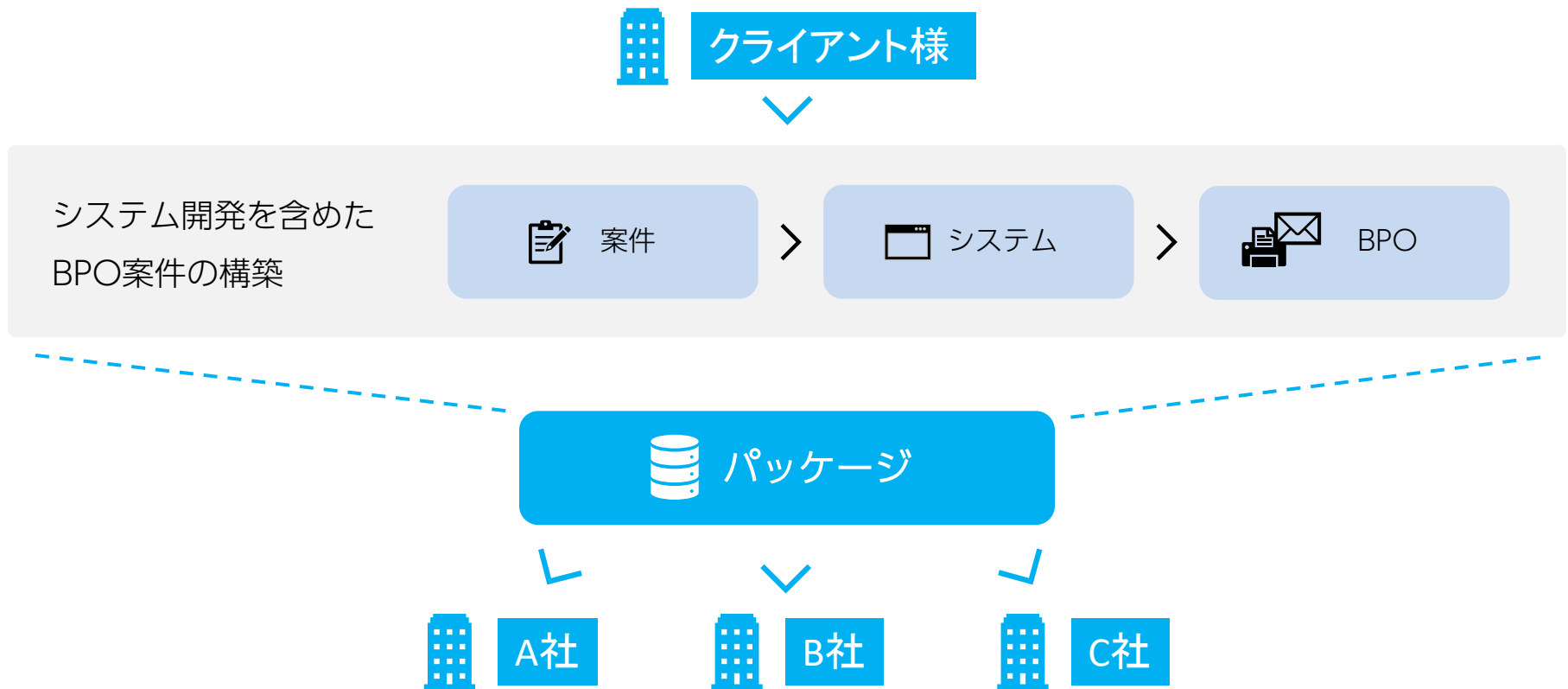
保守

既存の強みと新しい強みを活かして成長力の推進を行う。

- ✓ システム開発の強化からのパッケージ化、SaaS化へ
- ✓ 既存商材＋デジタルの加速
- ✓ 自社サイトの拡充

✓ システム開発の強化からのパッケージ化、SaaS化へ

BPO+デジタルを推し進め、開発からパッケージ化、SaaS化へ。
開発効率を上げて、横展開のスピードを上げていきます。



✓ 既存商材＋デジタルの加速

デジタル手帳（WEB/アプリ）の提案

企業手帳が会社の方針など情報伝達のツールとして見直されてきている。



紙に加え、WEB・アプリとのハイブリット展開で提案。
手帳のコンテンツをそのまま落とし込むことで、無理なく展開が可能。
既存商材に関連したデジタル商材を展開していく。

フォトブックアプリ

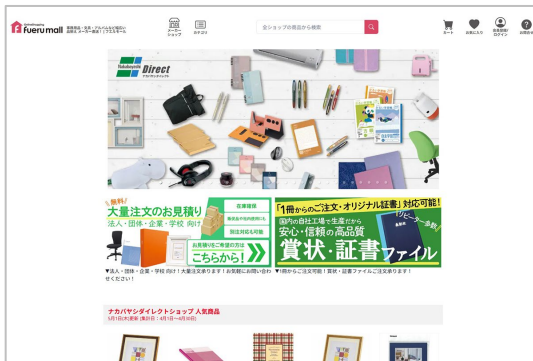
アプリ開発とフォトブック生産の両方に対応できる点が評価。



✓ 自社サイトの運営

自社でシステム開発できる事が強み。
スピードをもって新商品や新サービスの開発が行える。

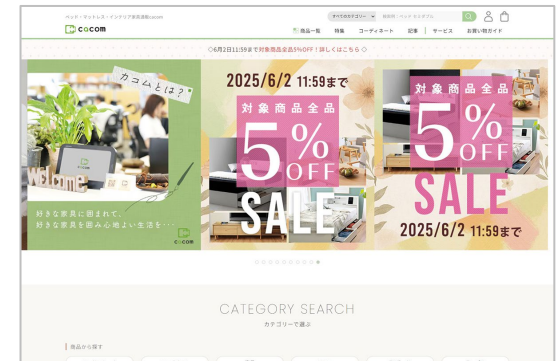
フエルモール



証書ファイル専科



cacom



KONOMONO SCAN



フエルスキャンサービス



Re:Album (アルバム修復)



中期数値目標(連結)

単位: 百万円・%

	2024年3月期 (実績)	2025年3月期 (実績)	2026年3月期 (目標)	2027年3月期 (目標)
売上高	61,043	62,767	63,500	66,000
営業利益	462	1,787	2,540	3,300
営業利益率	0.7%	2.8%	4.0%	5.0%

引き続き、**株主価値の向上**に努めて参ります。

- ・ PBR 1 倍に向けた施策の実行
- ・ 配当性向30～40%台の堅持

Go on **5** ing

Go on **Vision**, build the new future.