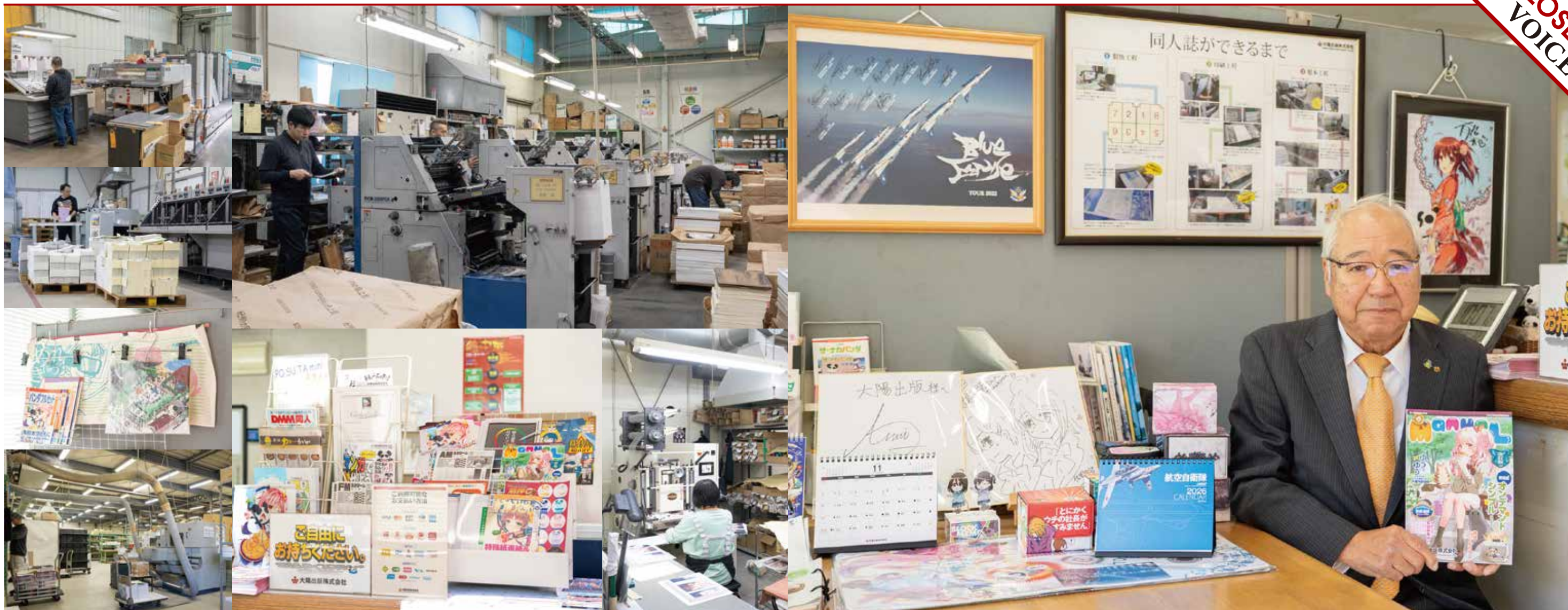




CLOSE UP VOICE

大陽出版株式会社
代表取締役 社長 中田 學 さん

技術へのこだわりと ユニークな発想が成長の源

同人誌印刷を主軸に、商業印刷、事務印刷、ノベルティ、電子書籍制作まで幅広く手掛ける大陽出版株式会社。豊橋市の本社を中心に、東京・秋葉原、大阪・梅田にも拠点を構え、同人誌即売会「コミックマーケット」公式カタログの印刷を担うなど、その技術力と品質は、国内外で高く評価されている。さらに、中田社長をモチーフにしたマスコット「ナカパンダ」に象徴される独自の発想力と遊び心で、競争の激しい印刷業界において存在感を高めてきた。その背景や今後を見据える方向性について伺った。

市場にないアイデアが
事業を飛躍させる

——貴社の沿革と事業内容について
お聞かせください。

中田 ▼大陽出版株式会社は、1981年に「豊文社」として創業し、1991年に現社名に改めました。1994年には神野新田町に事務所・工場を併設した拠点を構え、事業拡大に合わせて工場増設、大阪・東京への進出を果たしてきました。今日では同人誌印刷を中核に、企画か

ら印刷・製本までを一貫提供するフルデジタル体制を確立し、多様なニーズに応える総合印刷会社として成長を続けています。

最初の転機は、フルカラー便箋の開発です。1994年当時、豊橋出身のグラフィックデザイナー・味岡伸太郎氏の「この便箋がカラーで印刷できたら綺麗なの」という一言に着想を得て、当時市場に存在しなかったカラー便箋を生み出しました。独自性の高い商品は瞬く間に大ヒットし市場を席巻しました。味岡氏とのご縁は

その後も続き、会社ロゴのデザインを依頼するなど、親交を深めています。

二度目の飛躍は2000年頃、独自インク「蛍光マゼンタ」の開発によって訪れました。蛍光ピンクとマゼンタ（鮮やかな赤紫色）を組み合わせた特注インクにより、肌の色味をより鮮やかに表現する印刷に成功し、当社は同人誌印刷の市場で、確たるポジションを築きました。

このように既存の概念にとらわれず、市場にないものをいち早く形にするという当社のDNAは、持続的な成長を支える原動力となっています。

——貴社の経営理念について教えてください。

中田 ▼三つの柱で構成しており、二つ目の柱には「全社員の物心両面の幸福を追求する」を掲げています。これは、安心して働ける環境や待遇で生活基盤を整えると同時に、やりがいや成長、仕事への誇りを実感できる職場づくりを進めるという想いが込められています。

二つ目の柱は「地域社会に貢献する」です。当社は、全国から受注を集め、その生産を豊橋で行うことで雇用を創出し、地域経済へ還元したいと考えています。受注比率は関東が約4割、関西が約2割、残りが全国各地に分布し、加えて中国・韓国からの

受注もあり、公式サイトへのアクセスは約60カ国に及びます。豊橋に生産拠点を置きつつ、国内外で収益を上げ、その成果を地域へ還元する「地域創生モデル」を体现しています。

——貴社の強みや特徴を教えてください。

中田 ▼印刷は数値管理を適切に行えば美しい仕上がりになりますが、その前段階である、製版が正確でなければ本来の品質は引き出せません。当社は、この仕上がり左右する要の製版において、高度な技術と経験を備えており、印刷物の美しさと品質を支えています。A4サイズの時刻表をミニチュア本に縮小しても文字が潰れず、ループで判読できるほどの精度は、版の確かさと再現性の高さを示す象徴的な事例です。視察に訪れた他社からも、製版精度と印刷の再現力を高く評価していただき、大きな自信につながっています。

「コミックをはじめとする同人誌印刷は、とりわけ色への要求水準が高く、それに応えるため、高度な製版・印刷技術を駆使し、クリエイターが求める色味を忠実に再現しています。熟練技術者が細部まで目を通し、妥協のない品質チェックを経て表現意図を正確に形にする体制を確立しています。

また2019年の「コミックマーケット96」から、公式カタログ印刷を継

INTERVIEW



大陽出版株式会社
豊橋市神野新田町口ノ割200
0532-32-7617

——組織文化づくりへの取り組みを教えてください。

中田▼福島第一原発の過酷な現場で、離職者を出さずに業務を継続している会社の代表とお会いした際、社員と一緒に『京セラフィロソフィ』を輪読する習慣を持っていることを聞き

可能です。ブランクettoローラーの頻繁な交換が必要となりコストが大幅に増すため、採用範囲は経済性を踏まえて限定しています。こうした品質とコストの最適解を追求してきたことが、業界における競争優位性に繋がっています。

さらに、ブランディングの一環として、次世代型の通信制高校であるN高等学校での講師活動や、18歳前後の若いクリエイターとの交流にも力を入れています。イラスト専門学校の作品集や卒業制作集などに自社名義の賞を提供するなど、自然な形で接点を持つ取り組みを通じて、将来のクリエイターや顧客との関係構築を進めています。

——今後の目標や将来のビジョンを教えてください。

中田▼事業を安定的に継続・発展させる仕組みの確立です。そのためには、私の後を継ぐ人材を育成し、さら

ました。『京セラフィロソフィ』とは、京セラ創業者・稲盛和夫氏が経営実践から導き出した、理念経営と現場行動を結びつける実践的な指針です。この出会いをきっかけに、当社でも同書を全社員に配布し、毎朝の輪読を始めました。今では、日々の仕事における判断基準として深く根付き、掃除などの小さな行動においても、誰かの指示を待たず率先して動く文化が育っています。

——業界の変化への対応やその成長性の背景について教えてください。

中田▼コロナ禍により、何万人もの作家サークルと何十万人ものファンが集うコミックマーケットが開催中止となりました。その影響は、ピーク時に36000サークルの出展のうち4000サークルに対して直接搬入を担っていた当社にも大きく及び、売上は急激に落ち込みました。それでも雇用と事業基盤を維持できた背景には、同人誌・漫画業界が銀行からの融資を得られるほどの信用を有していたためです。

——他社との差別化についてお聞かせください。

中田▼私は建材業界から印刷業界に参入しました。異業種出身であるか

に次の次の世代にも通用する経営者を輩出できるよう、事業承継のプロセスを標準化・マニュアル化していくことが必要だと考えます。

経営者に求められるのは、運を味方にする力です。その基盤となるのは、常に他者の成長や幸福を願い、人思いやる姿勢にあります。私はこの考えを大切にしながら経営に臨んでいきたいと思っています。

また漫画は、人間の感情や価値観を育む媒体だと確信しています。人情や友情、完全調和といった要素を含む作品は、多くの読者の共感を呼び、ヒットにつながります。逆にこうした人間性が描かれない作品は支持を得にくいと思います。繰り返しになりますが、同人誌印刷市場は、作家の強い創作意欲と読者の需要によって支えられた持続性の高い市場であり、今後も大きな伸びしろがあると感じています。

さらに、企業を安定的に成長させるためには、常にアンテナを張り、新しい価値を探し続ける姿勢が欠かせません。そのため私は、誰の話にも分け隔てなく耳を傾け、初対面の方とも真摯に向き合うことを重視しています。どんな小さな出会いや会話にも、新たな発見や事業のヒントが潜んでいるからです。これからも、心の扉を常に開き、あらゆる情報や意見に向き合いながら、新たな挑戦を進めていきたいと考えています。

企業の安定的な成長の鍵は
世にない価値を探し続ける姿勢

NEW TOPICS

漫画で伝える会社案内・説明書

漫画を使用した印刷物は、直感的に理解でき、読み手の興味を自然に引き込みます。企業や行政の情報を分かりやすく伝える効果的な手法としても注目されています。

こんな資料におすすめ

- 会社案内パンフレット
- 製品の取扱説明書
- 工場や現場の安全マニュアル
- サービス紹介冊子
- SDGsやCSR活動の説明冊子 etc.

大陽出版HPはコチラから



の市場は、AIではなく自らの技術で描き、その実力を示したいという創作者たちの強い意欲によって支えられています。特にコミックマーケットでは、実力のあるクリエイターが15000円の作品本を、わずか2時間間で2〜3万部を完売させる例もあり、その購買力と熱量は想像を絶するものがあります。また、ゲームの攻略本を漫画形式で制作するケースのように、ゲーム産業の拡大と連動して需要が高まる構造が存在し、同人誌印刷市場は、持続的な成長の可能性を備えているのです。

——他社との差別化についてお聞かせください。

中田▼私は建材業界から印刷業界に参入しました。異業種出身であるか

らこそ、印刷業界の慣行や暗黙のルールに疑問を持ち、非合理的な業務プロセスを徹底的に見直すことで、作業効率の向上とコストの最適化を進めることができました。

今後は、コスト削減と印刷スピード向上を両立させるため、両面印刷対応機の導入も予定しています。現行機はすでに減価償却を終えており、設備投資支援制度の合理化補助金を上手に活用することで、初期投資の負担も軽減される見通しです。

また印刷の繊細さを示す指標である1インチあたりの印刷線数について、通常170線が一般的とされていますが、当社は300線の高精細印刷を標準で実現しています。より繊細な表現が可能となる一方、600線といった特殊高線数も技術的には

