

各位

平成21年2月13日

会社名 株式会社光陽社
代表者名 佐々木 孝
(コード番号 7946 大証第二部)
問合せ先 業務本部本部長 西田道夫

光陽社再建計画の現状、今後の展開について

当社は、平成21年1月23日の臨時取締役会において佐々木 孝を代表取締役に出選するとともに光陽社再建計画を作成し、平成21年1月末～2月上旬の間にその具体策に関する公表をさせていただくとお知らせいたしました。

このたび当該再建計画の骨子がまとまりましたので、下記のとおり概要をお知らせいたします。

記

1. 策定の背景

平成20年6月19日の第三者割当増資の実施及び事業所の統廃合を伴う経営再構築に向けた施策は一定の効果は認められたものの、当第3四半期連結会計期間における世界的な金融・経済危機の深まりは、受注の激減を招来し最終的に平成21年3月期も営業損失を解消できない見込みとなり継続企業の前提に関する重要な疑義（平成19年9月期）を払拭するまでにはいたりませんでした。そのため、平成21年2月4日の取締役会で第三者割当増資先から一部の事業の譲受け（C事業）を決定するなど、来期の事業計画策定に向けての構造改革を推進しております。

2. 平成21年3月期を基点とする中期経営ビジョン（添付資料PDFもあわせご参照ください）

- ・ 縮小均衡から事業発展へ —Change and challenge—
- ・ すべてはお客様のために光陽社は変わります —Something New—
- ・ お客様を取り巻く環境と多様化するニーズを的確にキャッチし、印刷業界内の企業間パートナーシップを強化し、コラボレーションを通じて徹底した品質管理の下にお客様に製品を提供いたします
- ・ RGB画像管理システムにより、お客様のクロスメディア対応をサポートいたします
 - ① PDFの自動生成技術によるお客様のコスト削減への寄与
 - ② 電子カタログによるお客様の販売促進に寄与
- ・ 優れた画像処理技術を高品質オンデマンドPOP事業へと力強く展開いたします
 - ※ 高品質オンデマンドPOP事業とは、平成21年2月4日にお知らせいたしました「事業一部譲受け」C事業の弊社における事業名称であります

3. 業績の目標 単体

(単位：百万円)

区分 \ 年度	平成21年度 (予定)	平成22年度 (予定)	平成23年度 (予定)
売上高	4,300	4,700	5,000
当期利益	50	140	250

上記の業績目標 単体の詳細、連結業績目標等につきましては確定次第お知らせする予定です。

以上

縮小均衡から事業発展へ

Change and challenge

Something New

Change!

すべてはお客様のために

光陽社は変わる！

お客様を取り巻く環境と課題

IT化

ネットワーク化

地球環境への配慮

メディアの多様化

発注の合理化

コスト削減

小ロット
オンデマンド化

印刷業界を取り巻く環境と課題

- 広告宣伝費の圧縮
- マスメディアの退潮
- インターネットの普及
- 紙メディアの減少とクロスメディア化
- 原材料費の値上り
- デジタル情報の管理と運用

お客様のニーズ

基本的ニーズ

- 連絡の迅速、正確さ
- 注文内容がしっかりと製品に反映している
- 意図を理解し、しっかりと現場に伝わっていること
- 安定した品質

基本的ニーズに
お応えするために

フルデジタル化に適した
ワークフローへの改善

自社システムの運用による
デジタルフローの
「見える化」の実施

品質管理の徹底

一次検版／色調チェック

高精細モニター

自社製カラーチャート

CMS対応カラープルーフ

ペラ検版

デジタル検版

リアルチェッカー

プルーフアイミー

検査くん

TIFF-RIP

納品

お客様のニーズ

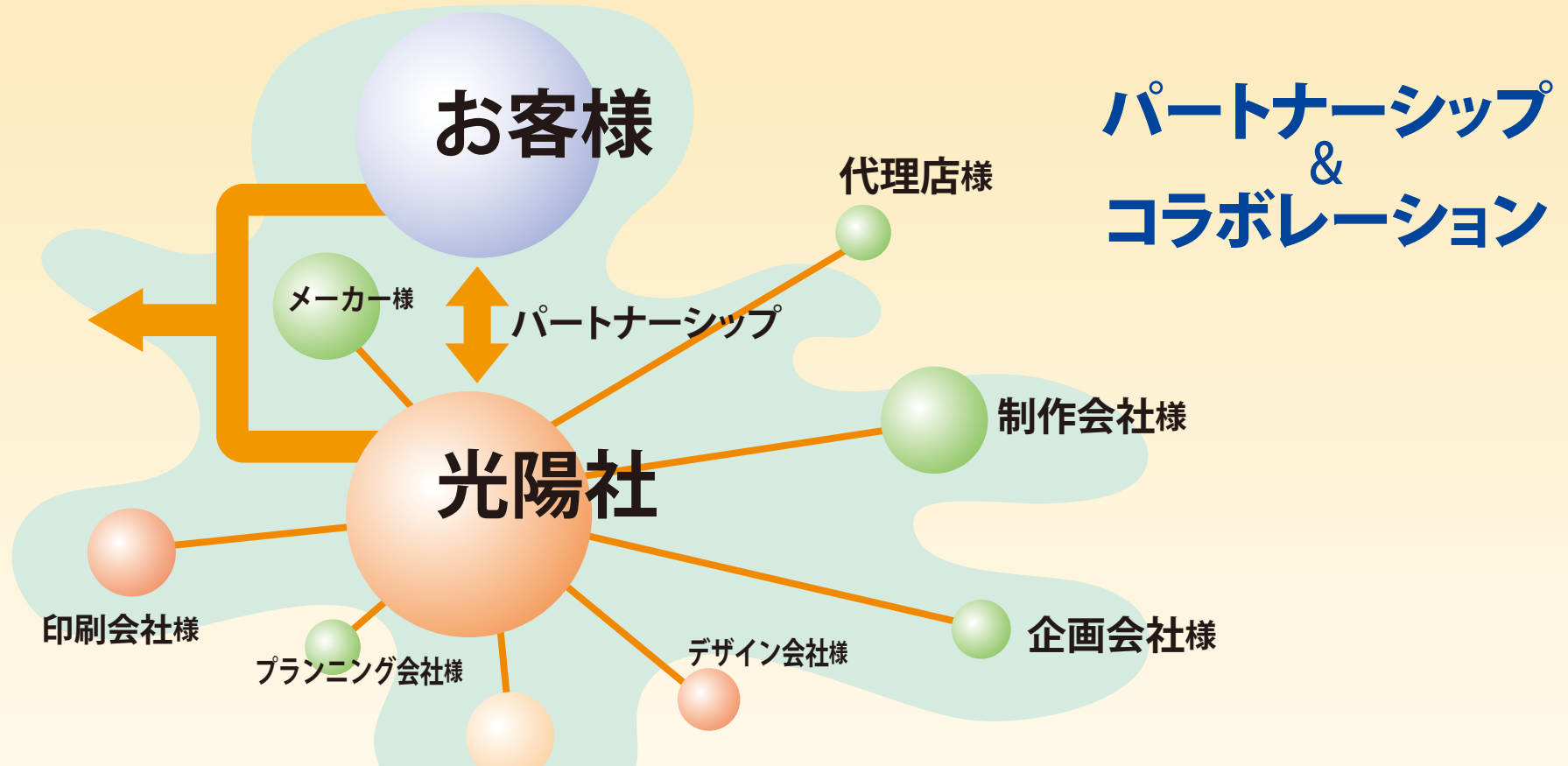
選択的ニーズ

- 最終工程までのきめ細やかなアドバイス
- 企画提案からのワンストップサービス
- 色の方向性における判断力
- 印刷物の効果測定
- 環境対応製品の提供

選択的ニーズにお応えするために
要望の多様化

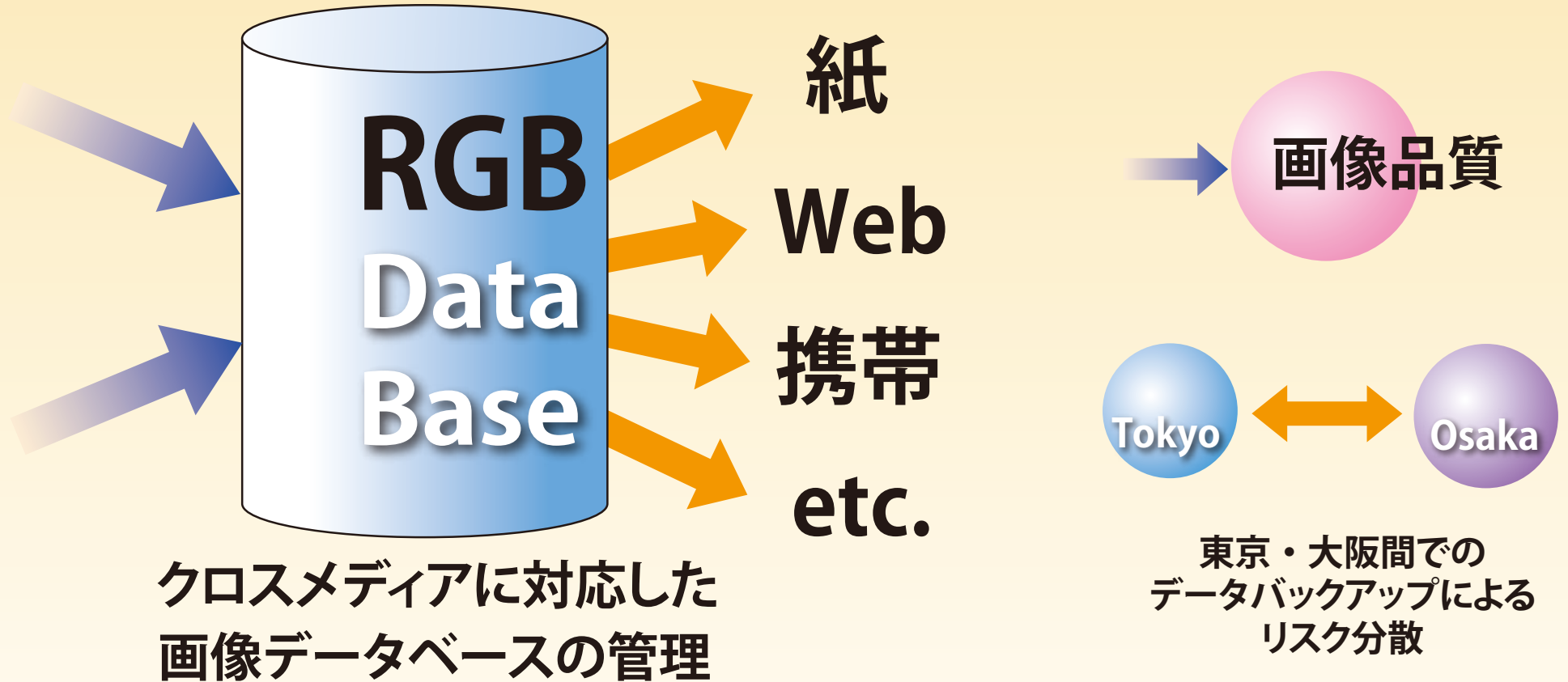
パートナーシップの推進

パートナーシップの強化



- 1 CMSによる色管理をサポートすることにより、
➡ 各デバイスでの最良の作業環境をご提供いたします。
- 2 FSC COC、グリーンプリンティングの認証取得により、
➡ 環境に配慮した製品をご提供いたします。

クロスメディア化への対応



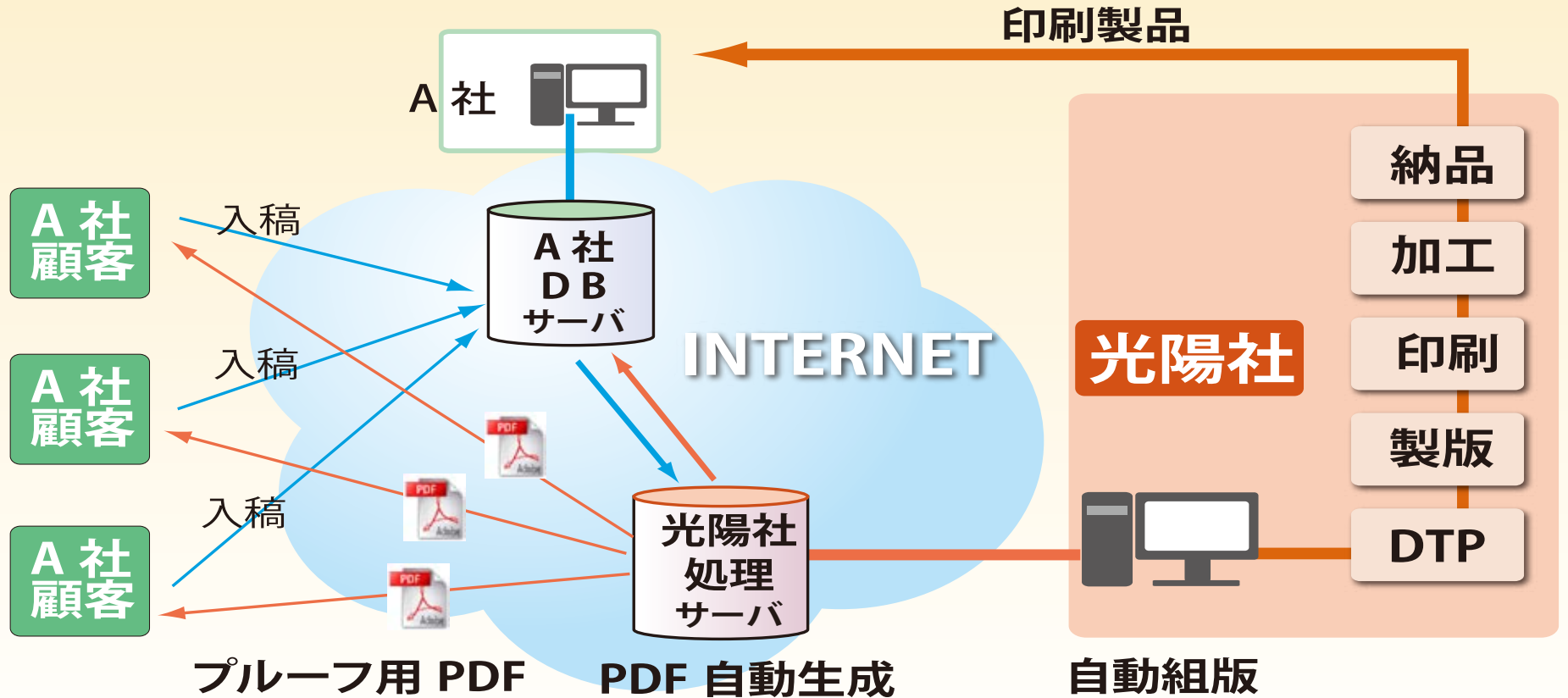
クロスメディアに対応した
画像データベースの管理

東京・大阪間での
データバックアップによる
リスク分散

RGB画像管理システムにより、お客様の
クロスメディア対応をサポートいたします。

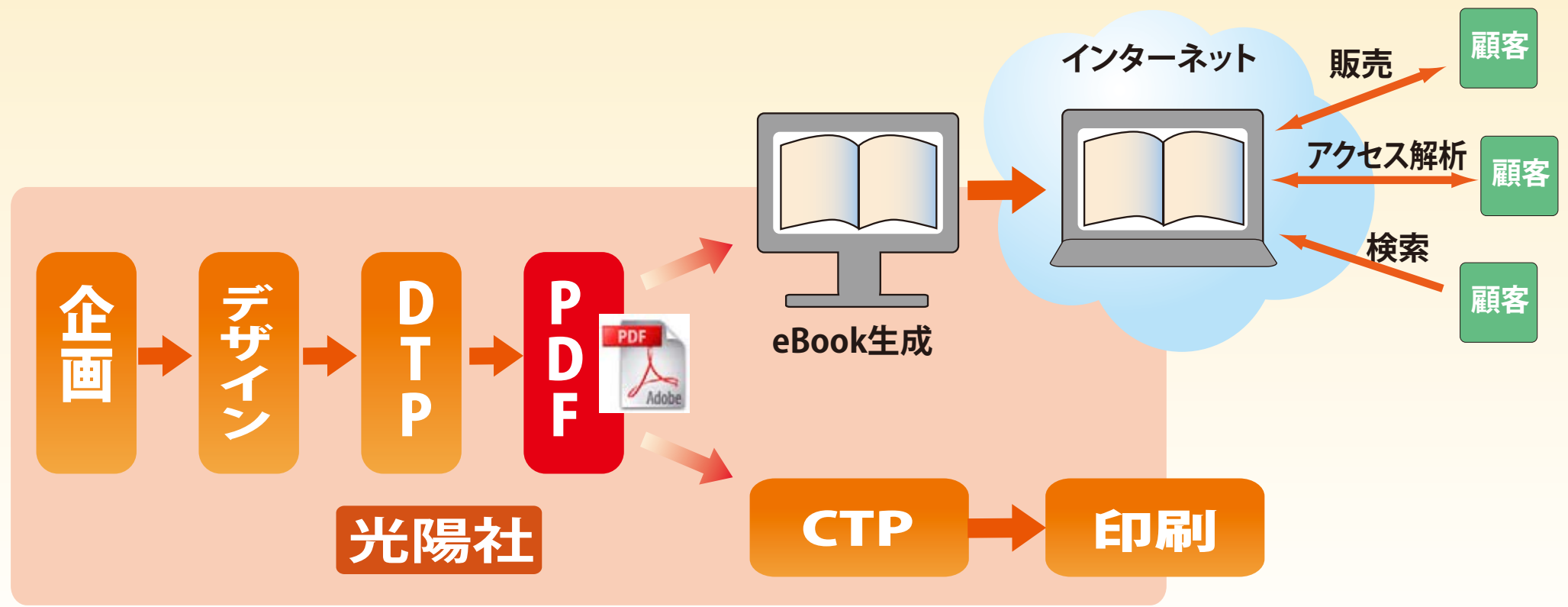
事例 -1 PDF の自動生成によるコスト削減

- メリット**
- 文字組版の精度向上
 - 文字校正の手間の削減
 - 営業の移動コストの削減



事例 -2 電子カタログによる販売促進

- カタログ電子化のコスト削減
- ショッピングサイト連携による販売促進
- アクセス解析による効果測定



新たな事業に進出

高品質オンデマンドPOP事業

優れた画像処理技術をPOPに展開



メリット

- ムダがない＝大幅なコスト削減 → 地球環境への配慮
- スピーディな納品＝売りたい時に売りたいものを → 販促効果大
- 製品製作から納品まで徹底した品質管理

事業内容

1. データ制作事業

DTPからDMS (Data Making Service) へ
印刷用のデータ加工から多角的なデータ制作事業へと転換

2. プロモーション事業

お客様の立場に立った広告、販売促進、PR活動のサポート

3. 印刷事業

印刷、加工、アッセンブリ、納品までをトータルにご提供

4. 新しい事業

高品質オンデマンドPOP事業の取り込み
ディスプレイ事業のさらなる展開

事業計画

年間売上目標 (百万円)

4,300

4,700

5,000

年間利益目標 (百万円)

50

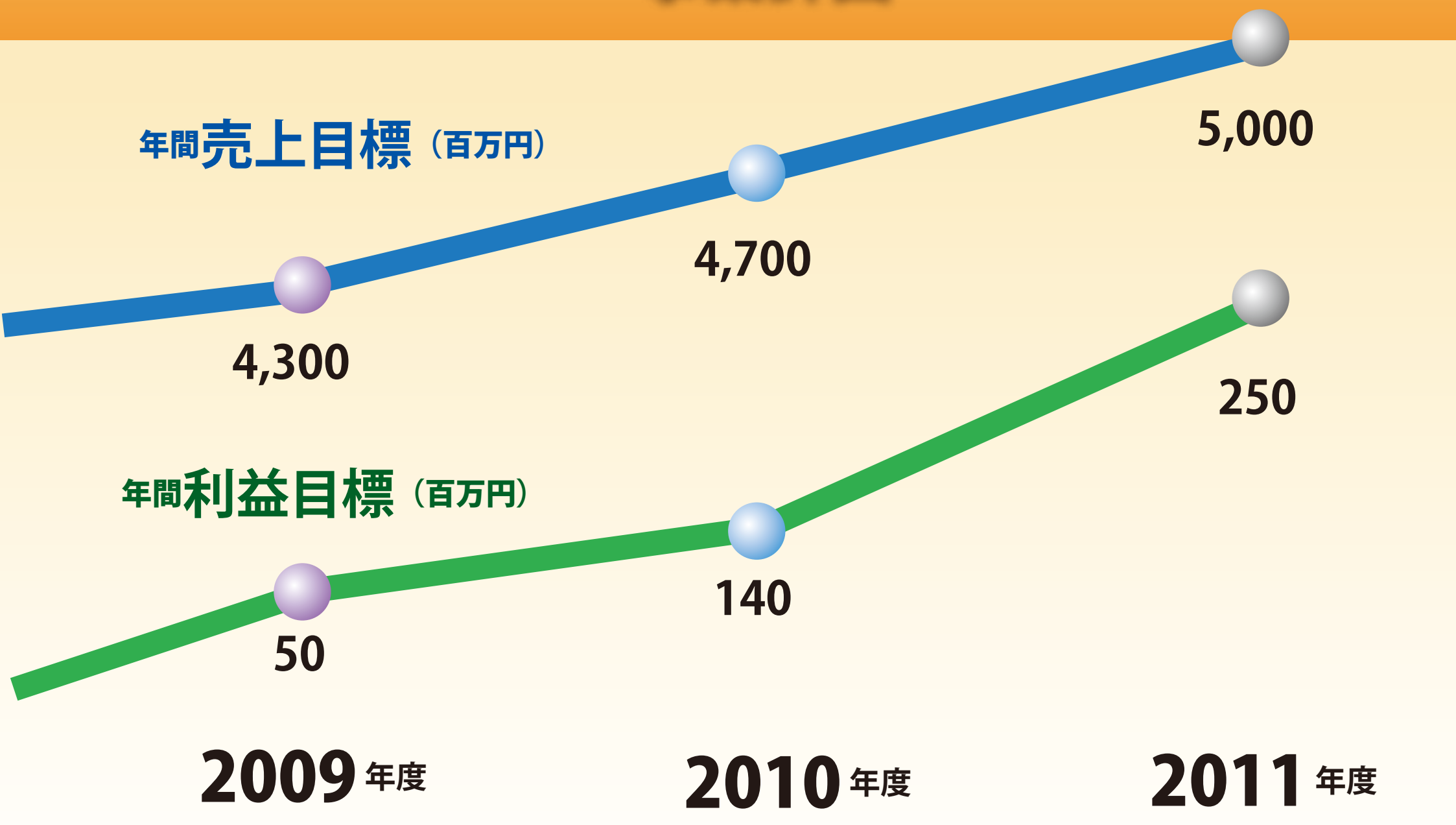
140

250

2009年度

2010年度

2011年度



基本姿勢

- お客様ごとのご要望にお応えするのが私たちの役割です。
- 常にお客様の利用目的を考えた最適な製品をご提供いたします。
- 仕事を通じてお客様と業界の発展に貢献してまいります。

お客様とともに、
光陽社は変わります。

販売促進のベストパートナーへ!

