



株式会社三恵社

代表取締役社長・SYUNSUKE KIMATA

木全 俊輔さん

創造する精神で、
どんなアイデアも新規事業に

ニーズを汲み取り ビジネスモデルを確立

当社は1963年に飲食店向けの印刷会社として私の祖父が創業しました。マッチ箱の広告やメニューブックを手掛け、少量多品種の印刷と独自性のあるデザインで事業を拡大しました。2代目の父は、「講義のレジュメを少数数の本にして販売したい」という大学教授のアイデアを機に出版事業へ進出し、少数数印刷を活用して初期費用を抑えられる仕組みを作りました。

した。少数数の書籍を書店やAmazonに流通させる新しい出版モデルにより、出版事業も伸長していきました。当社の強みは印刷会社と出版社の機能を持つ独自モデルです。一般に、商業出版は印刷コストとの兼ね合いで大部数の出版が前提となり、流通が少ない書籍は自費出版として著者がすべての費用を負担することがほとんどです。その点、当社は小部数出版に対応できるため、研究書や教材をはじめ販売数の見通しが立ちにくい分野の本でも自費出版に比べて低コストで書籍を出版することができま

す。また、企画からデザイン・印刷・製本まで一貫対応でき、他社が手掛けないニッチな案件にも柔軟に対応することが可能です。

紙文化の縮小危機の中、 絵本事業に注力

昨今のデジタル技術の発展により出版市場は縮小傾向にあり、当社としても経営の多角化の必要性を感じていました。その中で社員から新たな事業の提案があり、2014年に絵本の出版サービスを立ち上げました。このサービスは企業などから依頼を受け、PRのための絵本を当社が制作してターゲット層である子供が集まる施設へ寄贈する仕組みです。前例の無いサービスということもあり、当初は興味を持っていただいても受注には繋がらない状態でしたが、サービスを個人クリエイターにも展開して実績を作ると企業からの受注も増え、2025年にはこのサービスが第7回あいちサービス大賞（知事賞）を受賞しました。絵本事業に関連して、2023年には絵本作家を育成するウーマンクリエイターズカレッジ「絵本の学校名古屋校」を開校して地域の作家を支援する環境を整えました。これは東京で10年以上続く同校の力

絵本事業と新規事業の 両軸を強化

リキウムを展開したもので、1年を通して絵本作家になるための知識や技術を学ぶことができます。デジタル化や少子化にあっても絵本市場は徐々に拡大しており、今後は企業向けの広告絵本サービス・個人クリエイター向けの出版サポート・絵本の学校での作家育成の3つを軸に事業を展開予定です。

私は大学を卒業後、印刷機メーカーで営業を経験し2009年に当社に入社しました。2020年には3代目の代表取締役社長に就任し、現在は絵本事業の拡大と新規事業の立ち上げに注力しています。新規事業としては、これまでに社員のアイデアをもとにボードゲーム制作支援サービスや少数数パッケージ制作サービスなどを立ち上げました。経営理念である「創造する精神」のもと新規事業や商品の創造に挑戦して経営の多角化を目指し、社員のアイデアを積極的に取り入れ、ブラッシュアップしながら事業化につなげています。今後も印刷事業と出版事業を併せ持つ強みを活かしつつ、ニーズに応じた事業・価値を生み出していきたいです。

Column

＼ 注目のトピックス /

絵本の学校



絵本の学校名古屋校では絵本制作に必要な基礎知識に加え、セルフブランディングなど作家として生計を立てる手法もお伝えしているほか、絵本そのものを楽しむことができる空間づくりを心がけています。

Company Data | 会社概要



株式会社三恵社

〔創業〕1963年
〔所在地〕名古屋市北区中丸町2-24-1
〔TEL〕052-915-5211
〔URL〕<https://www.sankeisha.com/>
〔事業内容〕書籍の印刷・出版およびデザイン企画



低コスト・短納期を実現する独自サービス(写真上)で、出版をより身近に感じていただくことを目的にしています。社員のアイデアをもとに立ち上げた新規事業(写真左下・右下)を活用して当社でもボードゲームを制作し、国内最大規模のアナログゲームイベントにも出展しました。