

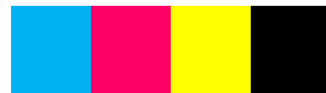
プリントネット株式会社 2020年10月期決算説明会

証券コード:7805



Printnet

印刷通販プリントネット



2020年12月16日

目次

1. 会社概要
2. 事業概要
3. 当社の競争優位性
4. 2020年10月期の振り返り
5. 2021年8月期の経営方針及び中期経営計画～Project PN 2023
6. 業績詳細
7. Q&A

1

会社概要

社是

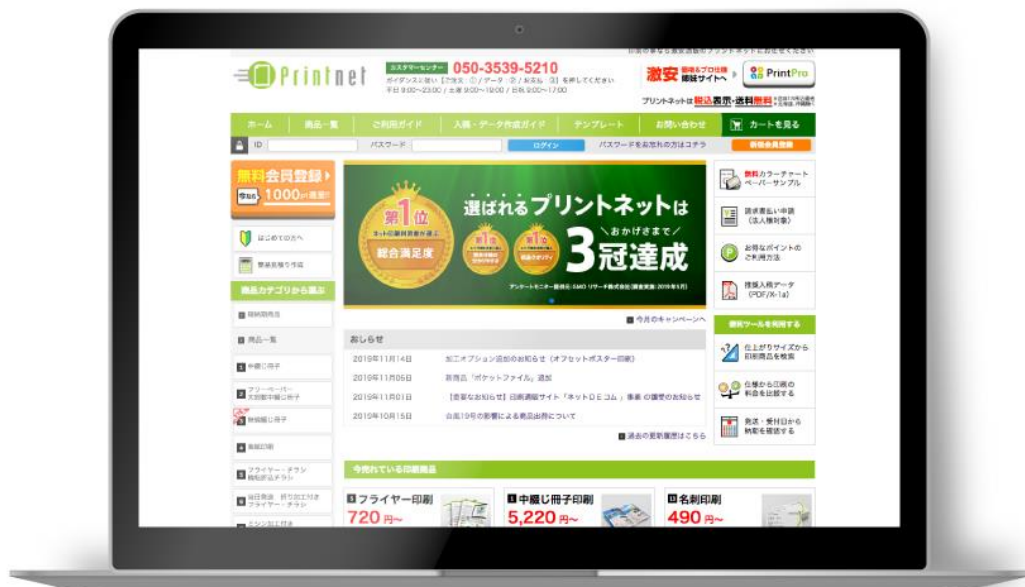
「謙虚な心で皆様と共に進む」



運営サイト



2005年10月サービス開始



サービス特化型サイト



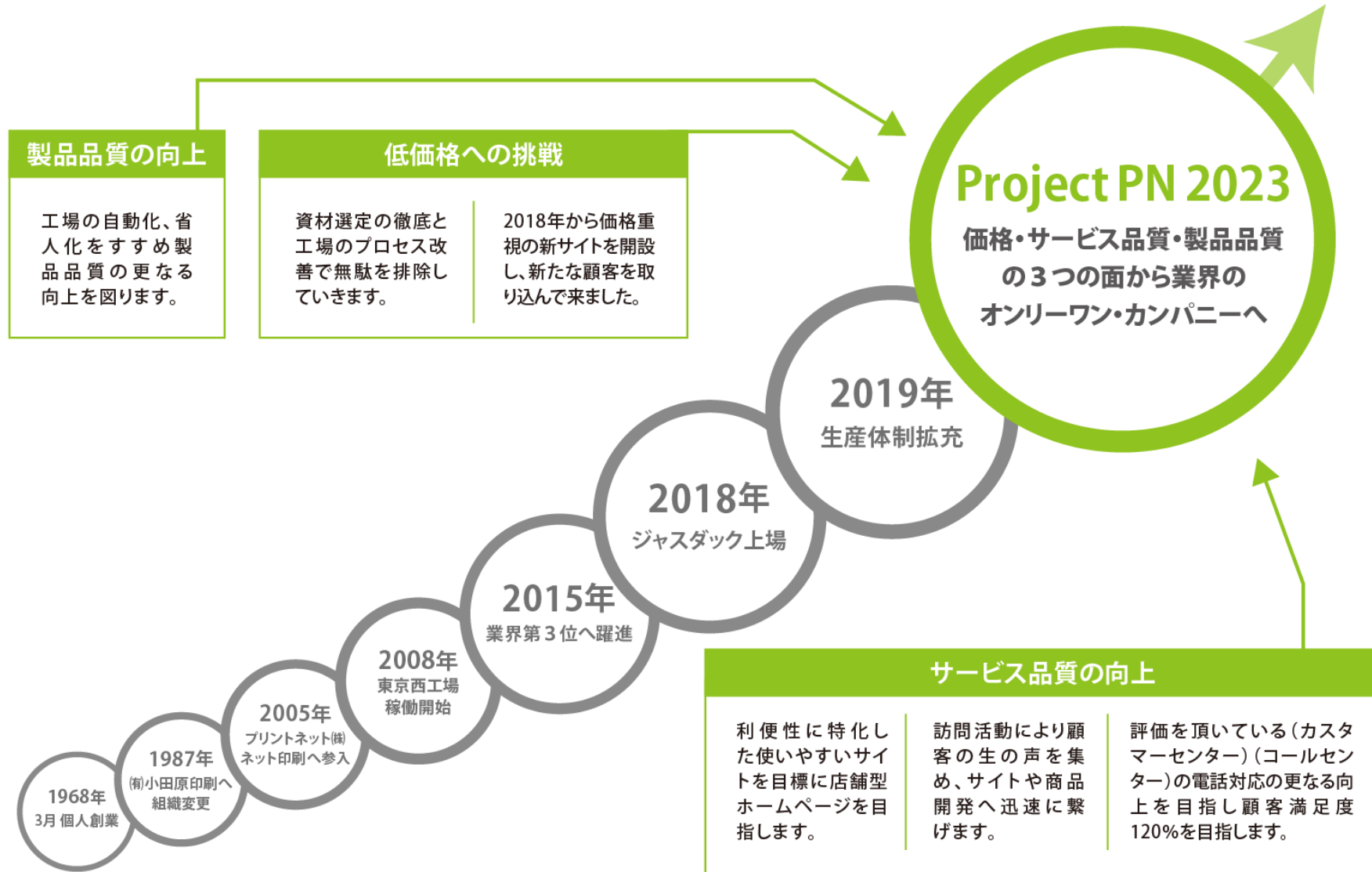
2018年4月サービス開始



価格特化型サイト

特長の異なるサイトを複数運用することで、顧客の選択肢を広げそれぞれのニーズに対応

当社の歴史・沿革

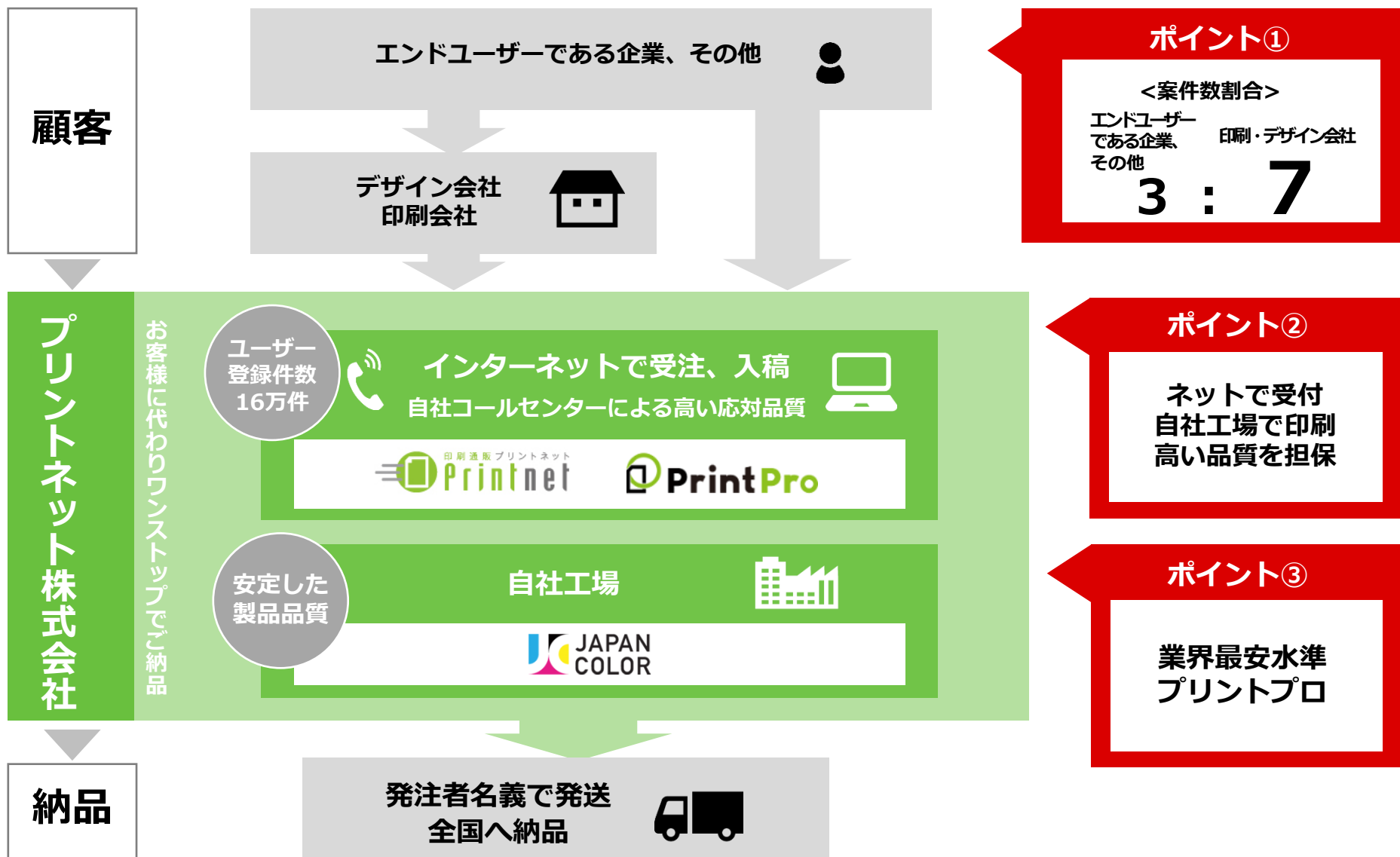


2

事業概要

ネット印刷のビジネスフロー

インターネットで受注し日本全国へ納品



ポイント1

案件の約7割が印刷ノウハウのある企業

ポイント2

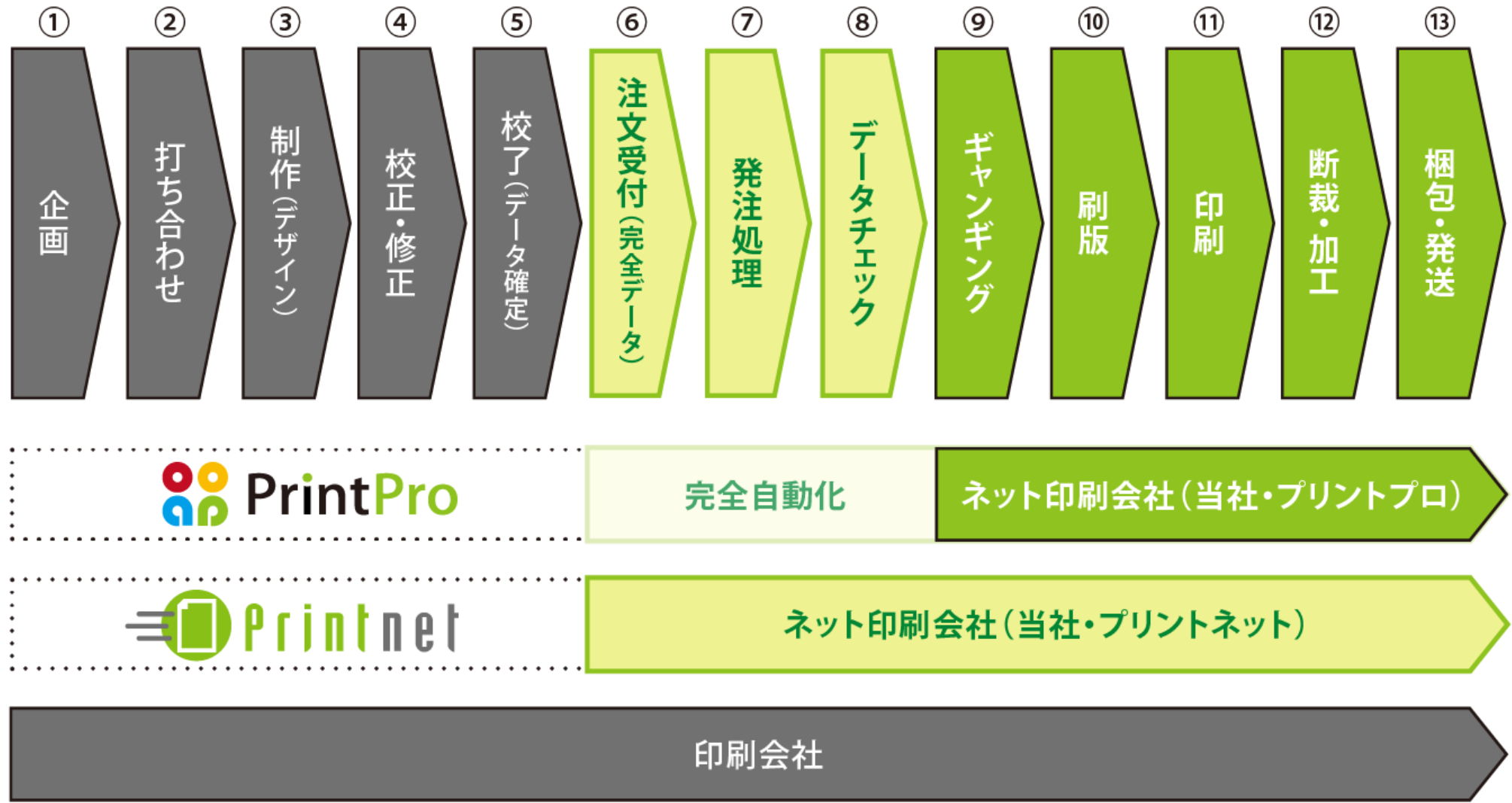
ネットで受付・入稿、自社工場で印刷し高い品質を担保

ポイント3

業界最安水準『プリントプロ』を開設

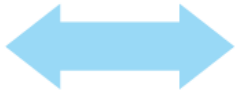
業務プロセスの違い

従来型の印刷事業と異なり、印刷工程のみに特化することで、高品質の印刷物を低価格で提供している
なお、プリントプロでは⑥、⑦、⑧の工程も完全自動化することで、更に低価格での提供を実現している



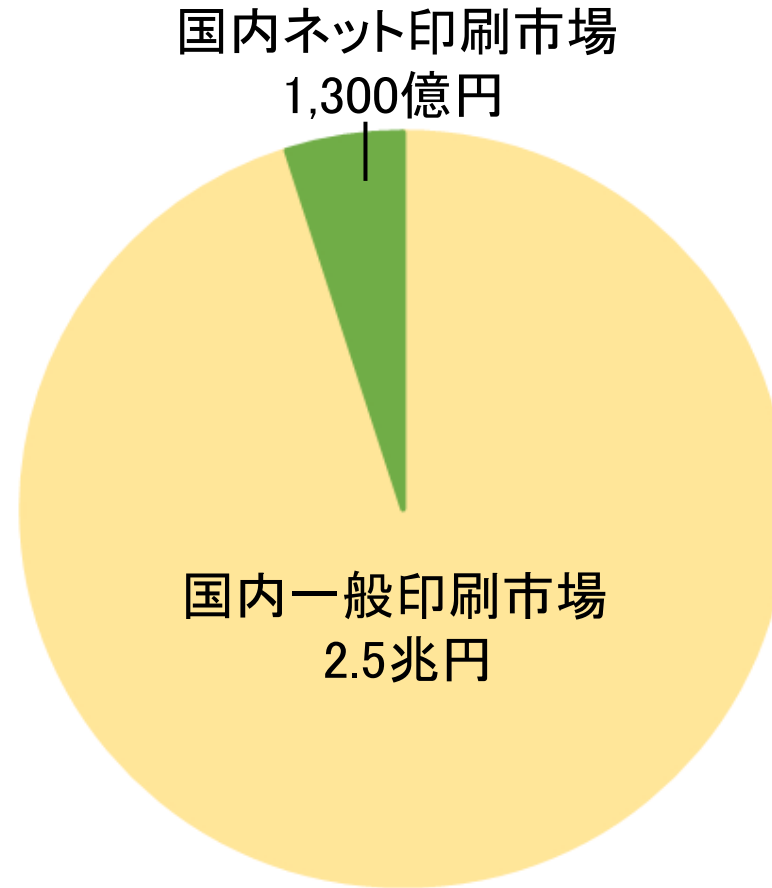
業務プロセスの違い

扱うものは同じ印刷物といえども、従来型の印刷会社とネット印刷業は大きく異なる
ネット印刷業は、注文から製造、納品に至るまですべての工程においてコストダウン・効率アップに重点を置くことにより、従来型の印刷会社とは比較にならない程の低価格を実現している

印刷会社		ネット印刷会社
営業コストがかかり、その分割高。	価格	WEB上で注文入稿、納品まで完結するため余分な営業コストがかからず割安。
対面での商談・納品が可能範囲に限定されるため、限られた商圈となる。	地域	インターネットを介するため全国規模で集客可能。
見積り交渉、企画・校正の期間を要し、納品までかなりの日数が必要。	納期	完全データ入稿のため交渉に時間がかからず、少部数からでも注文可能。
零細企業の経営が多くを占め、激しい価格競争の中で、淘汰される企業が増え続けている。	競争環境	低価格・短納期・高品質の3要求に応えることが可能な競合数社が確立。

ネット印刷の成長可能性

ネット印刷は1990年代後半に登場し、分業化の進行等により急速に市場が拡大
2019年度ネット通販の推定市場規模は初の1,300億円となった
印刷市場の成長性は、EC化の進展により今後も拡大していくことが予測される



出典

- ・ 矢野経済研究所 『2013年版印刷通販市場の展望と戦略』
- ・ 矢野経済研究所 『印刷企業の徹底分析2016年度版』
- ・ 公益社団法人 日本印刷技術協会 『印刷白書2020』

3

当社の競争優位性

複数のサイト運用による囲い込み戦略

特長の異なるサイトを複数運用することで、顧客の選択肢を広げそれぞれのニーズに対応



サービス、応対力重視の顧客をターゲット

- ・オペレーターとすぐに連絡が取りたい
- ・データ作成が不得意
- ・入稿が不安
- ・指定梱包したい
- ・着日を指定したい 等々



価格重視の顧客をターゲット (業界最安値級)

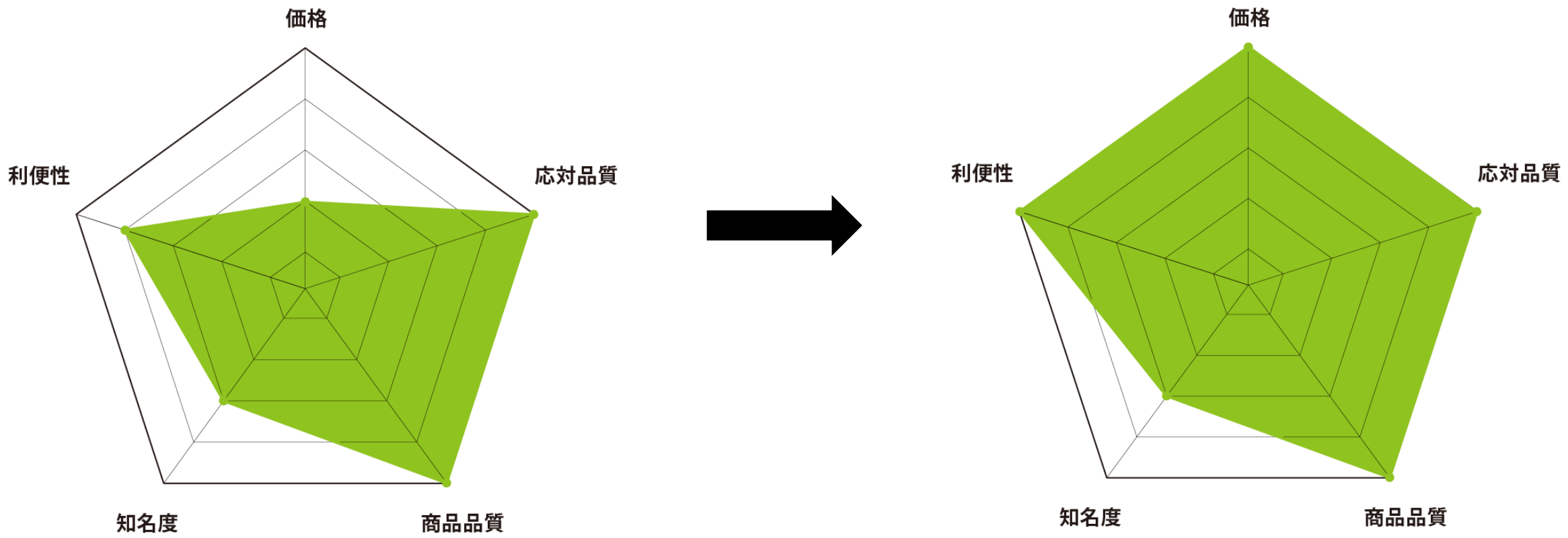
- ・とにかく安く抑えたい
- ・広告費に余裕はないが印刷品質もこだわりたい 等々



顧客によるニーズの違いに幅広く対応可能

複数サイト運用による効果

他社より優れていた品質面を維持し、劣っていた価格面をプリントプロ開設により補うことで優位性を確立



業界トップクラスのサポートセンター

きめ細やかな対応品質
高品質なコールセンターの顧客サポート

お客様の細かな要望や問い合わせに対して、自社コールセンターのスタッフが丁寧に対応
安心してご発注頂ける体制を構築



自社コールセンター
約30名体制

当社

カスタマーセンターへの電話がすぐにつながり、各工程の問い合わせに専任のスタッフが丁寧に回答。納品日の指定や部数の細かな指定など他社ではできないような要望にも対応。

他社

カスタマーセンターへの電話が中々つながらず、メールでの問い合わせの返信も遅い。納品日の指定や選択できる部数以外での発注ができないなど、細かな要望には応えてくれない。



アンケートモニター提供元:GMO リサーチ株式会社(調査実施:2019年5月)

製品品質へのこだわり

製品品質へのこだわり

全工場でジャパンカラー認証を取得

自社の全工場のオフセット枚葉印刷機でジャパンカラー認証※を取得

お客様が安心してご依頼頂けるよう、高度な印刷品質を安定的にご提供できる体制を構築

※Japan Color認証制度は、ISO国際標準に準拠し、日本のオフセット枚葉印刷における印刷色の標準である「枚葉印刷用ジャパンカラー」(以下、Japan Colorという)に基づいて認証を行うものです。
(一般社団法人日本印刷産業機械工業会 Japan Colorホームページより <http://japancolor.jp/about/about.html>)



当社

印刷品質が安定しており、前回印刷した時と同じ色合いで印刷物ができあがります。
データが同じ場合、同じ色合いで納品されるため、お客様は安心して発注することができます。

他社

印刷品質が安定していない場合、同じデータでも発注ごとに色合いにバラつきが出てしまいます。
お客様が色合いに敏感な場合は品質不良として扱われてしまうリスクがあります。



標準印刷認証
JC-S009104-04
プリントネット株式会社 東京西工場
JC-S010004-04
プリントネット株式会社 九州工場

自社内一貫生産による強み

自社内の最新鋭設備で全て生産しており、お客様とのリアルタイムでの対応及び連絡不備その他のミス発生を大幅に抑える対応が可能
お客様に最大限の「安心」を提供している



4

2020年10月期の振り返り

当社にもたらす外部環境の変化

2019年10月期、2020年10月期と、2期連続で外部環境の変化により、業績に大きく影響を与えた

2019年10月期

原材料(用紙)高騰
仕入単価約25%増加



運送費高騰
出荷箱単価約10%増加



印刷用紙不足
業界内で深刻な用紙不足



2020年10月期

新型コロナウイルス
売上高に大きく影響を与える



拠点統廃合
新型コロナウイルスによる未曾有の事態を受け決断



業績サマリー

- ◇ 新型コロナウイルス感染拡大の影響を受け、減収
- ◇ コスト削減に努力するも、減収を補うことができず、損失計上
- ◇ 2020年9月に開示した直近業績予測からは、いずれも上振れで着地

【単位：百万円】

2019年10月期

2020年10月期

増減額

売上高

8,097

7,947

△150

営業利益

△47

△76

△29

経常利益

△39

△58

△19

当期純利益

2

△102

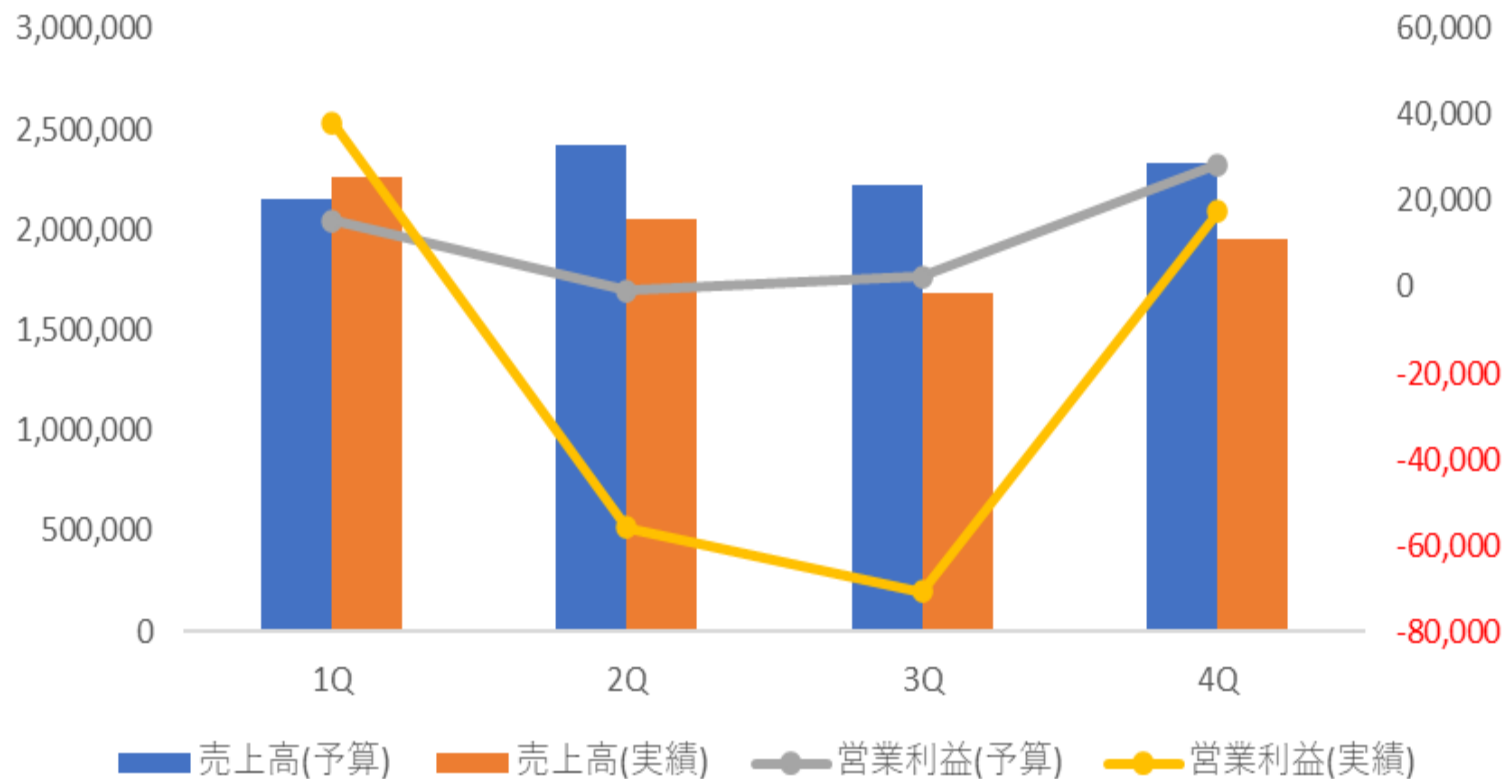
△104

対期初予算対比

新型コロナウイルス感染の影響を受けていなかった1Qは、売上高、営業利益ともに期初予算を達成
また、回復が見え始めた4Qは、期初予算には届かなかったものの、営業利益は黒字へ転換

(単位:千円)

対期初予算対比

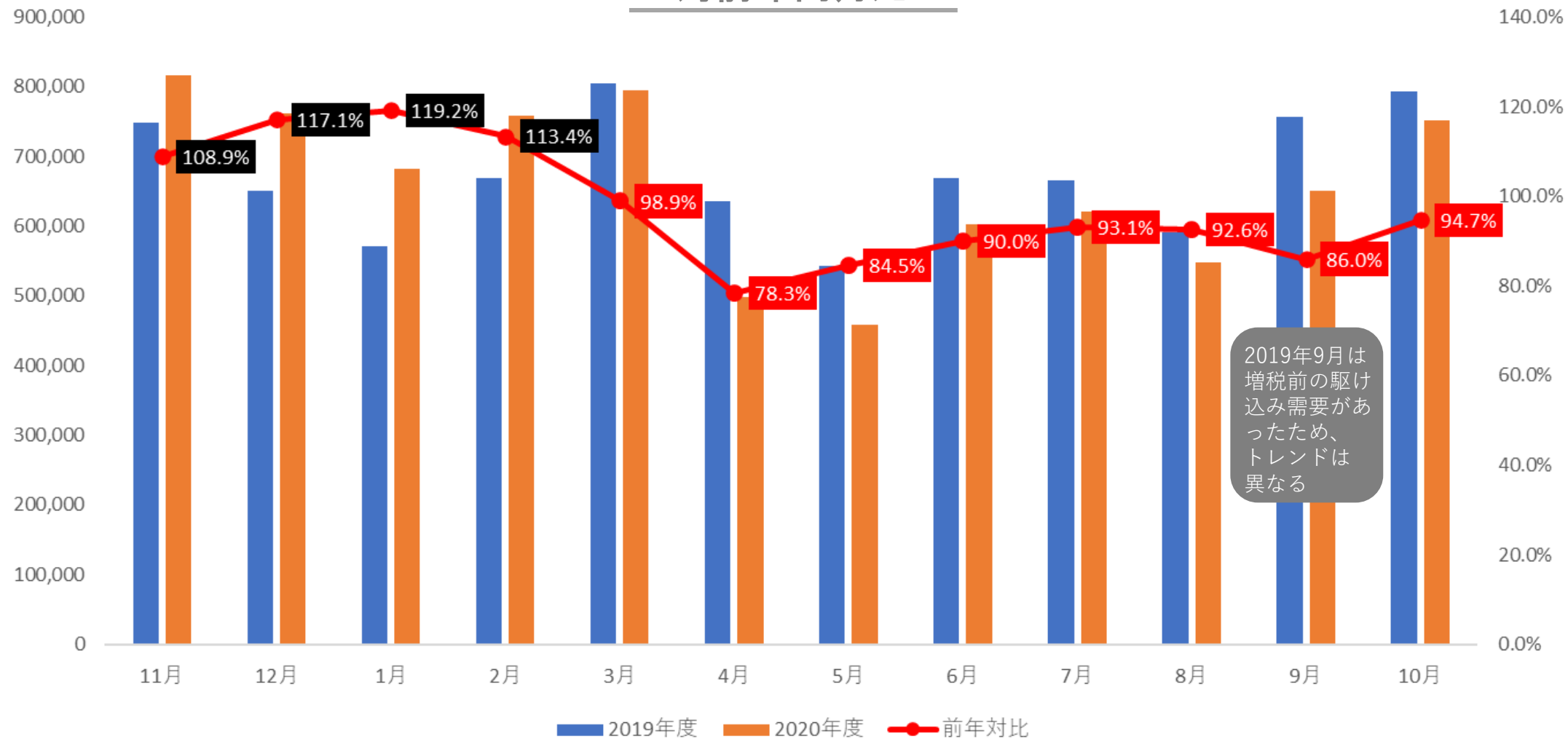


対前年同月比

新型コロナウイルスの影響により、売上高は4月に底となる対前年比78.3%まで落ち込んだが、その後は回復傾向にある

(単位:千円)

対前年同月比



5

2021年8月期の経営方針及び 中期経営計画～Project PN 2023

あらゆる変化を活用できる「**強固な経営基盤**」作り

◆PN-Coreの更なる強化による**継続成長基盤**

- ・独自のマーケティングによる売上継続成長を図る

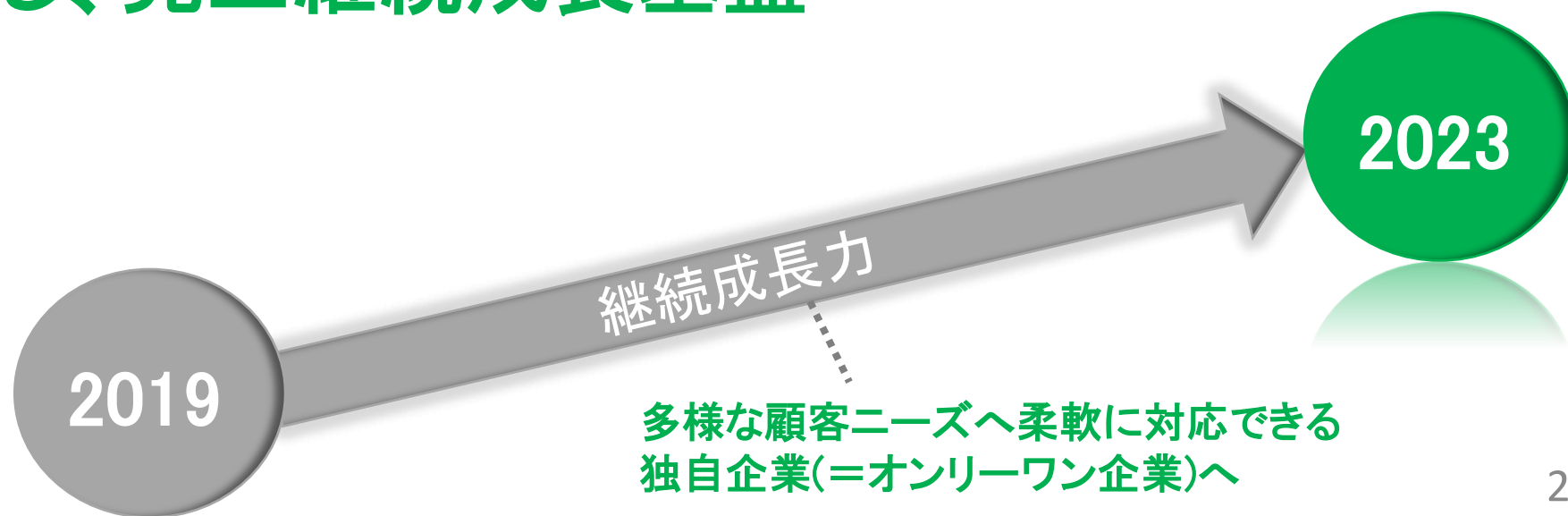
◆変化に対して柔軟性のある**対応基盤**

- ・次世代基幹システム
- ・強固な財務基盤
- ・成長し続ける為の人材基盤
- ・独自の生産自動化構想
(Project PN 2030に向けて…)



Project2020からの進化

独自のマーケティングを用いた開発案件を
本格的に事業化し、売上継続成長基盤へ



継続成長基盤/独自のマーケティング

PNマーケティング

「Net機能をフル活用し、お客様に興味を与え、ご注文を頂き、その評価(サービスや品質に対する結果)でリピーターとなって頂く」このサイクルを継続及び発展させる事で、お客様と共に成長していく

PN-Core

- ・Net Sales
- ・マーケットバランス:PN&PP、toB & toC、パートナー、etc...
- ・全工場取得のJapan Color

PN-Coreを更に強化していく事で、PN独自のマーケティングを確立し、お客様と共に、継続成長できる基盤作りを目指す



◆変化に対して柔軟性のある対応基盤を構築

2019年の用紙不足や2020年の新型コロナウイルスをはじめとする、予測できない様々な変化に対して、柔軟性のある対応基盤の構築が必要



柔軟性ある対応基盤/次世代基幹システム

ネット通販の一貫管理体制をシームレスに繋ぐ



柔軟性ある対応基盤/強固な財務基盤

① SCMセンター設立



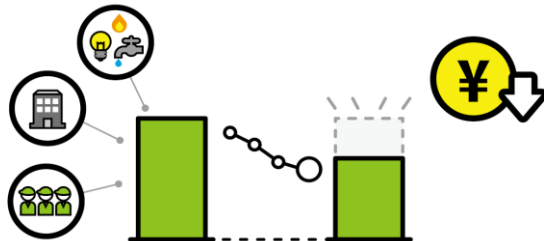
- ・プリプレス課とカスタマーセンターの機能統合&進化

② 多能工化



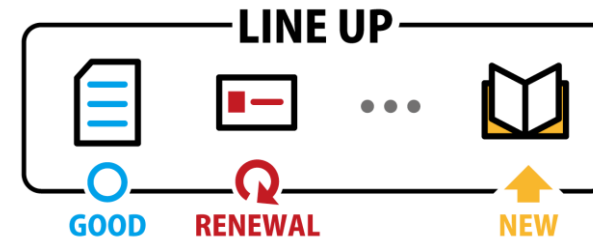
- ・多能工化(プロセス/階級)と全体進捗管理により、要員の適宜配置が可能となる。(=要員削減に寄与)

③ 固定費の抑制



- ・外部サービスを活用しながら、適正量、適正価格へ

④ 商品構成の見直し



- ・コスト構造に合わせた不採算商品の見直し
- ・新商品の投入

柔軟性ある対応基盤/成長し続ける為の人材基盤

当社にもたらす価値の源泉

企業が生き続け、成長し続けるには、「人」を育て続ける事が不可欠

「人」を育て続けるための仕組みを作る



従業員が仕事を通じて、「夢」と「誇り」を持てるステージを提供し続ける



構想全体に
おける目標

生産管理体制の向上

(生産スケジュール/稼働状況/KPI)

工場の自動化

(省力化)

より正確な資材管理

社内ミス及びクレーム 撲滅

生産集中型工場

(生産のみに注力/更なる生産力の増加)

SCMセンターによる製造工程の
コントロール

あらゆる変化を活用できる「強固な経営基盤」作り

強固な経営基盤

独自のマーケティングによる成長

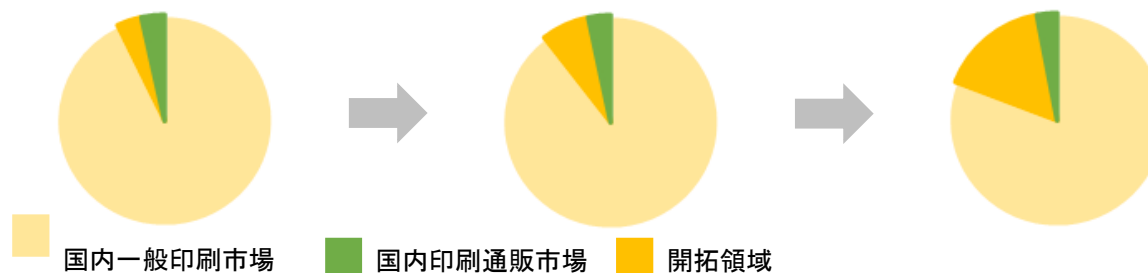
次世代基幹システム

強固な財務基盤

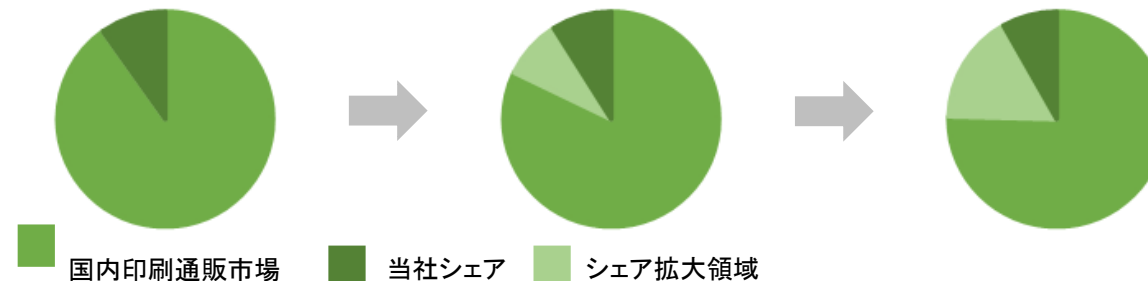
人材基盤

独自の生産自動化

印刷一般市場全体に対するシェア拡大



ネット印刷市場内でのシェア拡大



「これらを融合し継続成長へ」
「業界のオンリーワン企業へ」

2021年8月期 業績見込

2021年8月期の業績見込は、以下のとおりとなります。
なお、2021年度は、決算月変更により、10カ月決算となります。

【単位：百万円】

2020年10月期
実績

2020年10月期
2019年11月～2020年8月実績

2021年8月期
見込

増減額

売上高

7,947

6,541

105%

6,885

+344

営業利益

△76

△109

—

17

+126

詳細につきましては、後述の35ページ「6. 業績詳細」以降をご参照ください。

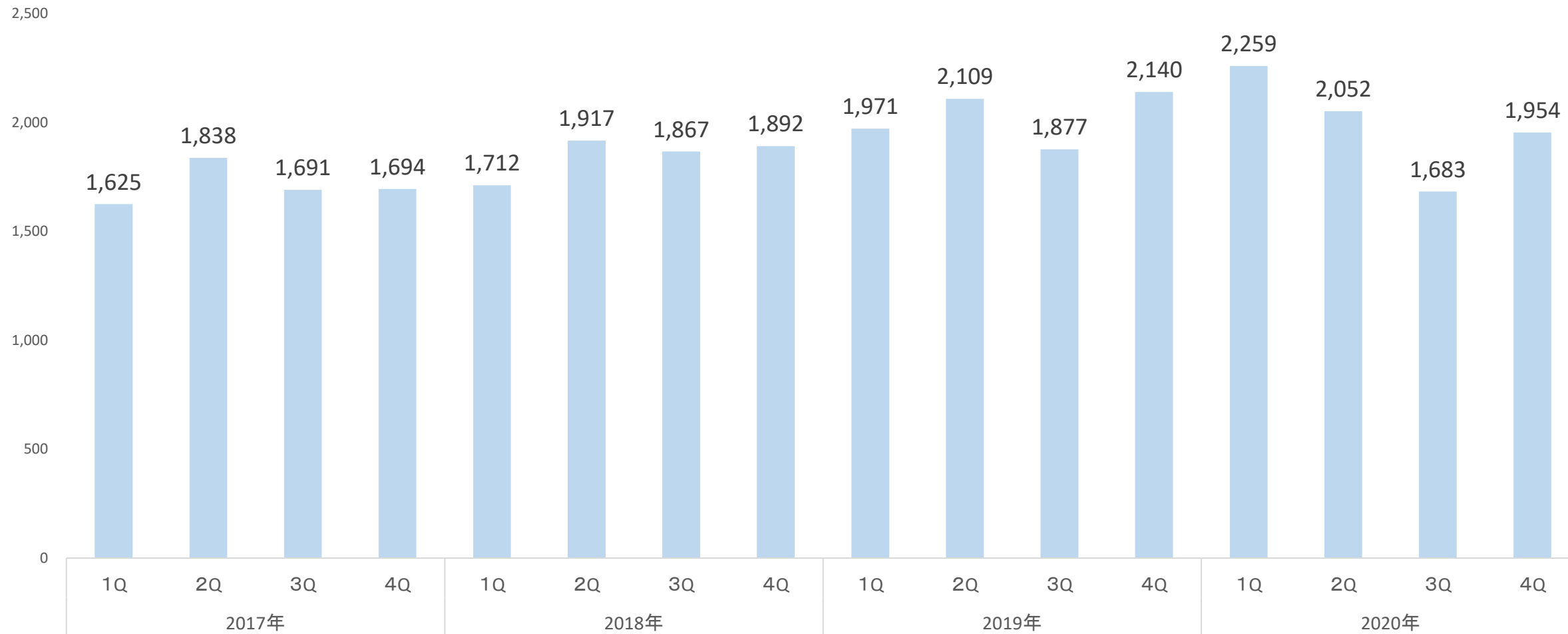
6

業績詳細

売上高 四半期ごとの推移

2020年度の3Qはコロナウイルス感染症の影響を大きく受けたものの、4Qで回復基調

(単位:百万円)



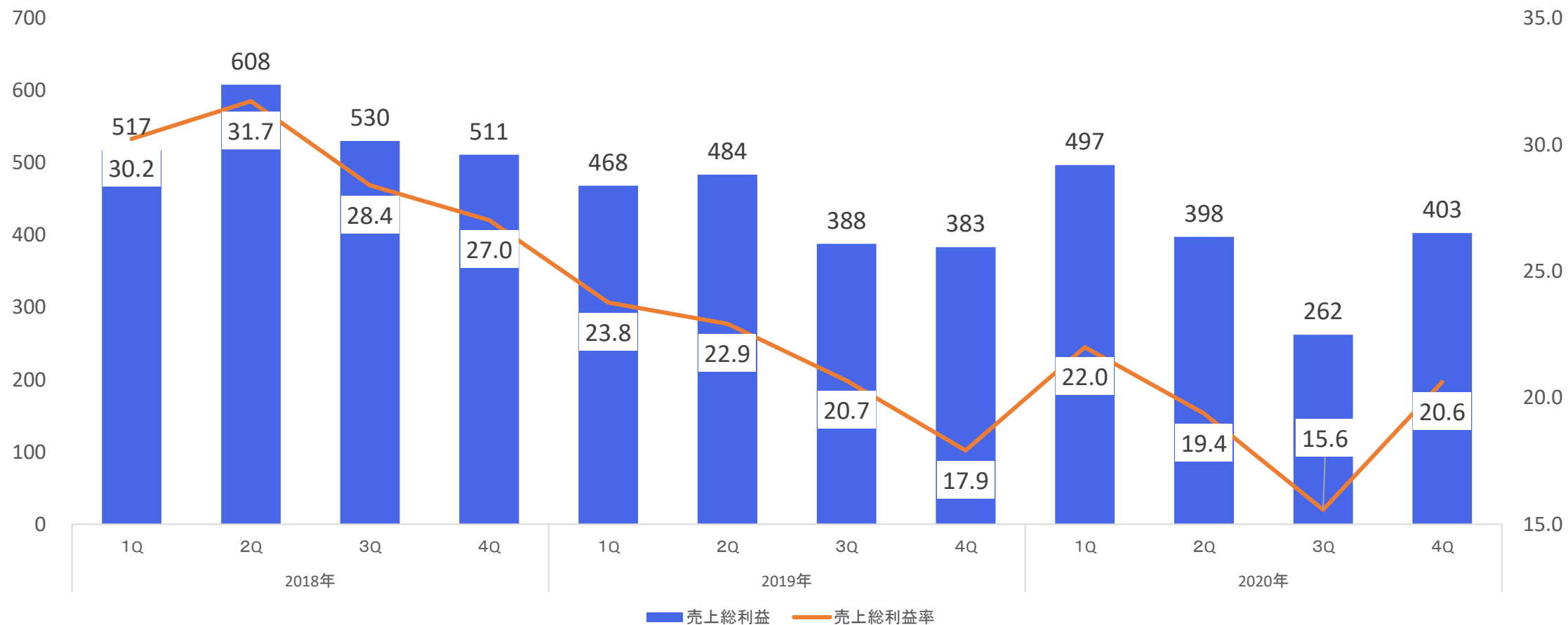
※2017年10月期決算、2018年10月期第1四半期及び第2四半期決算については、監査法人の監査を受けておりません。

売上総利益 四半期ごとの推移

コロナウイルス感染症の影響による、売上高減少に伴い、売上総利益率も減少

(単位:百万円)

(単位:%)

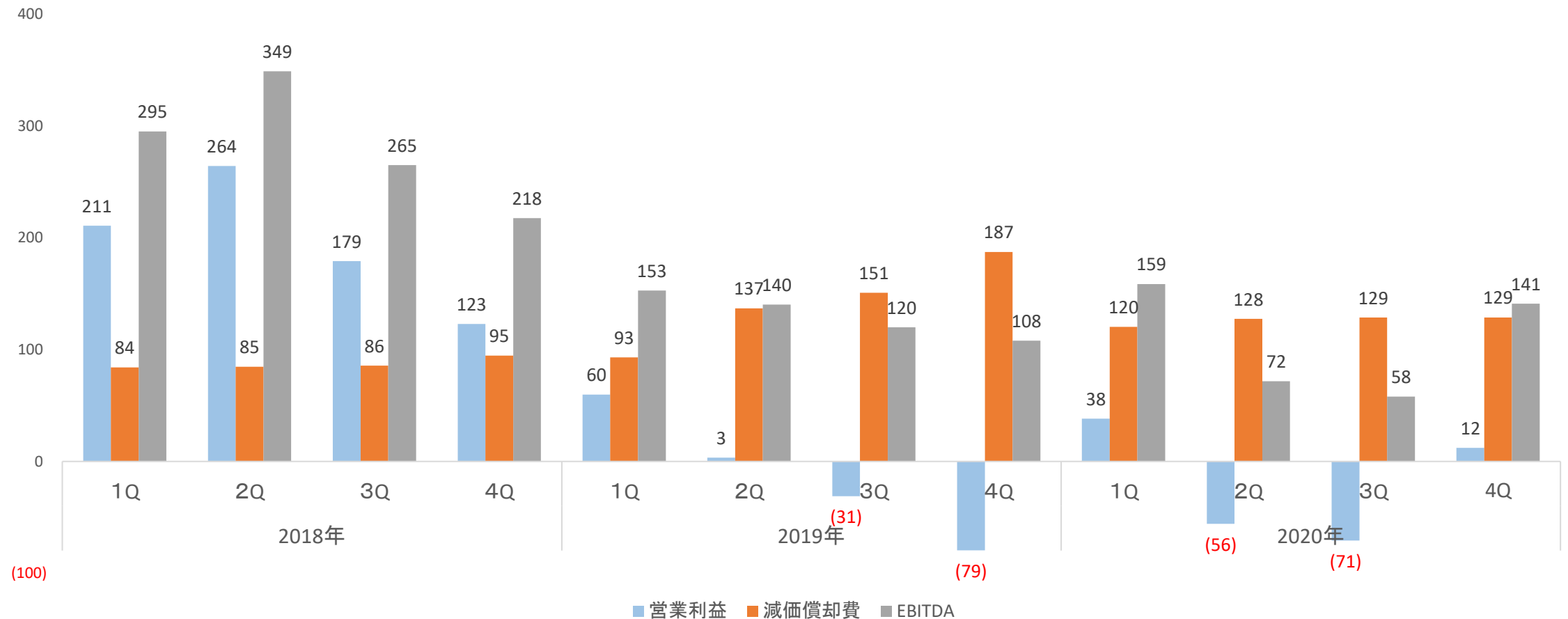


※2018年10月期第1四半期及び第2四半期決算については、監査法人の監査を受けておりません。

減価償却費 EBITDA 四半期毎の推移

2020年度は2Q、3Qはコロナウイルス感染の影響があったが、4Qは回復傾向

(単位:百万円)



(100)

※EBITDA=営業利益+減価償却費

※2018年10月期第1四半期及び第2四半期決算については、監査法人の監査を受けておりません。

2020年10月期 業績

コロナウイルスの影響があり、売上高は微減

(単位:百万円)

	2020/10	2019/10	増減率	主な内訳 (増減)
売上高	7,947	8,097	△1.9	パートナーに対する印刷売上高 3,197百万円 (+ 1.6%) パートナー以外に対する印刷売上高 4,688百万円 (△ 1.6%)
売上原価	6,387	6,374	+0.2	材料費 3,700百万円 (+15.6%) 労務費 1,268百万円 (△ 1.4%) 外注費 383百万円 (△41.5%) 製造経費 978百万円 (△10.0%)
売上総利益	1,560	1,723	△9.4	
販売費及び一般管理費	1,636	1,770	△7.5	荷造運賃 818百万円(△6.5%) 広告宣伝費 134百万円(△30.5%)
営業利益	△76	△47	—	
営業外収支	17	7	+141.3	今期雇用調整助成金37有
経常利益	△58	△39	—	
特別損益	△66	71	—	
税引前当期純利益	△125	31	—	
当期純利益	△102	2	—	

2020年10月期 貸借対照表

(単位:百万円)

	2020.10月期末	2019.10月期末		2020.10月期末	2019.10月期末
流動資産	3,585	2,973	流動負債	2,965	2,056
現金及び預金	2,066	1,089	買掛金	695	418
売掛金及び受取手形	684	756	1年内長期借入金	966	952
固定資産	4,656	4,776	固定負債	2,244	2,426
有形固定資産	4,297	4,540	長期借入金	1,862	2,077
無形固定資産	101	12	純資産	3,031	3,266
投資その他の資産	258	223	利益剰余金	1,552	1,655
資産合計	8,242	7,749	負債・純資産合計	8,242	7,749

2020年10月期 キャッシュフロー

(単位:百万円)

	2020年 10月期	2019年 10月期	増減額	主な内訳
営業活動によるCF	1,174	△569	+1,744	減価償却費+506 仕入債務の増加+277
投資活動によるCF	△621	△1,949	+1,328	有形固定資産の取得及び売却△580
財務活動によるCF	423	1,606	△1,183	短期借入金の借入+750 長期借入金の返済△201
現金及び現金同等物の増減額	976	△912	+1,889	
現金及び現金同等物の期首残高	1,089	2,002	△912	
現金及び現金同等物の期末残高	2,066	1,089	+976	

2021年8月期 業績予想

(単位:百万円)

	2021年8月期 第2四半期予想	増減率	2021年8月期 通期予想	増減率
売上高	4,257	△1.3	6,885	—
営業利益	45	—	17	—
経常利益	24	—	△19	—
当期利益	14	—	27	—
1株当たり 当期純利益	2円87銭		5円23銭	



Q & A

<p>Q1 前期コロナウイルス感染症の影響はどの程度あったか？ また、今期どのような推移を見込んでいるか？</p>	<p>A1 印刷業界においてコロナウイルスが与えた影響としては、大型イベント開催の自粛、インバウンド需要の低下、テレワークの拡大から、印刷需要が落ち込みました。当社の業績に与えた影響として、2020年4月の売上高は前年同月比78.3%となりましたが、2020年10月には同月比94.7%と回復傾向にあります。</p> <p>今期については、依然として不透明な状況下であることは変わりなく、上半期には一定の影響が出ることを予測しております。 一方、下半期に与える影響はそれほど大きくないと考えており、2019年10月期の売上水準程度になると見込んでおります。</p>
<p>Q2 今期の投資計画は怎么样了か？</p>	<p>A2 既存設備の印刷キャパシティとして売上高95億円程度を見込んでおります。前期は印刷機1台を導入しましたが、今期は工場設備に少額の設備投資を見込んでおります。</p>
<p>Q3 今期の広告宣伝活動は？</p>	<p>A3 今期の広告宣伝費用は、前期と同水準を予定しております。全体方針としては、CPAを維持したまま、ROASの向上を目論んでおります。活動内容としては、前期同様オンラインを中心とした活動に変わりはありませんが、過去に効果のあったオフラインの施策も予定しております。</p>

本資料に関する注意事項

本資料は、当社の企業情報等の提供のために作成されたものであり、当社の発行する株式その他の有価証券への勧誘を構成するものではありません。

当社は、本資料に含まれる情報または意見の公平性、正確性、完全性または正当性について、明示的または黙示的に表明または保証をするものではありませんので、これらに依拠することのないようお願いします。本資料の使用または内容等に関して生じたいかなる損害についても当社は一切の責任を負いません。また、本資料の内容は事前の通知なく大幅に変更されることがあります。

本資料は、本資料の作成時点における業界、市場動向または経済情勢等に基づき作成されたものであり、その後が発生する事象に基づき影響を受ける可能性があります。当社は、それらの情報を最新のものに更新するという義務を有していません。

本資料には、当社の現在の見通し、予想、目標、計画などを含む将来に関する見通しが含まれています。このような将来に関する見通しは、経営陣による将来の業績の保証を表すものではありません。これらの見通しは、将来の予想を議論し、戦略を特定し、経営成績または当社の財務状態の予測を含み、または当社の事業および業界、将来の事業戦略ならびに将来において当社が営業を行う環境に関する当社の現在における予測、想定、見積りおよび予測に基づくその他の将来に関する情報を記載するものです。既知および未知のリスク、不確実性およびその他の要因により、当社の実際の業績は、将来に関する見通しに記載されまたは示唆されるものとは大幅に異なる可能性があります。当社は、これらの将来に関する見通しに記載される予想が正確なものであることを保証することはできません。実際の業績は予想とは大幅に異なる可能性があります。