

# プリントネット株式会社

## 2021年8月期決算説明会

証券コード:7805



2021年10月15日

# 目次

---

1. 会社概要

2. 事業概要

3. 当社の競争優位性

4. 2021年8月期 業績

5. 2022年8月期 業績予想及びProject PN 2023の進捗

6. 業績詳細

7. Q&A

1

# 会社概要

社是

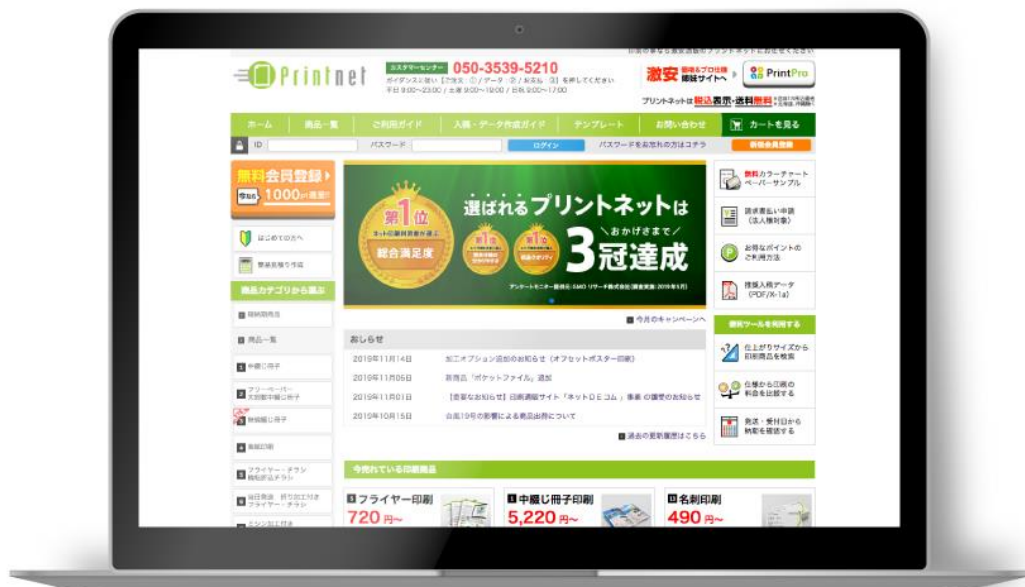
## 「謙虚な心で皆様と共に進む」



# 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



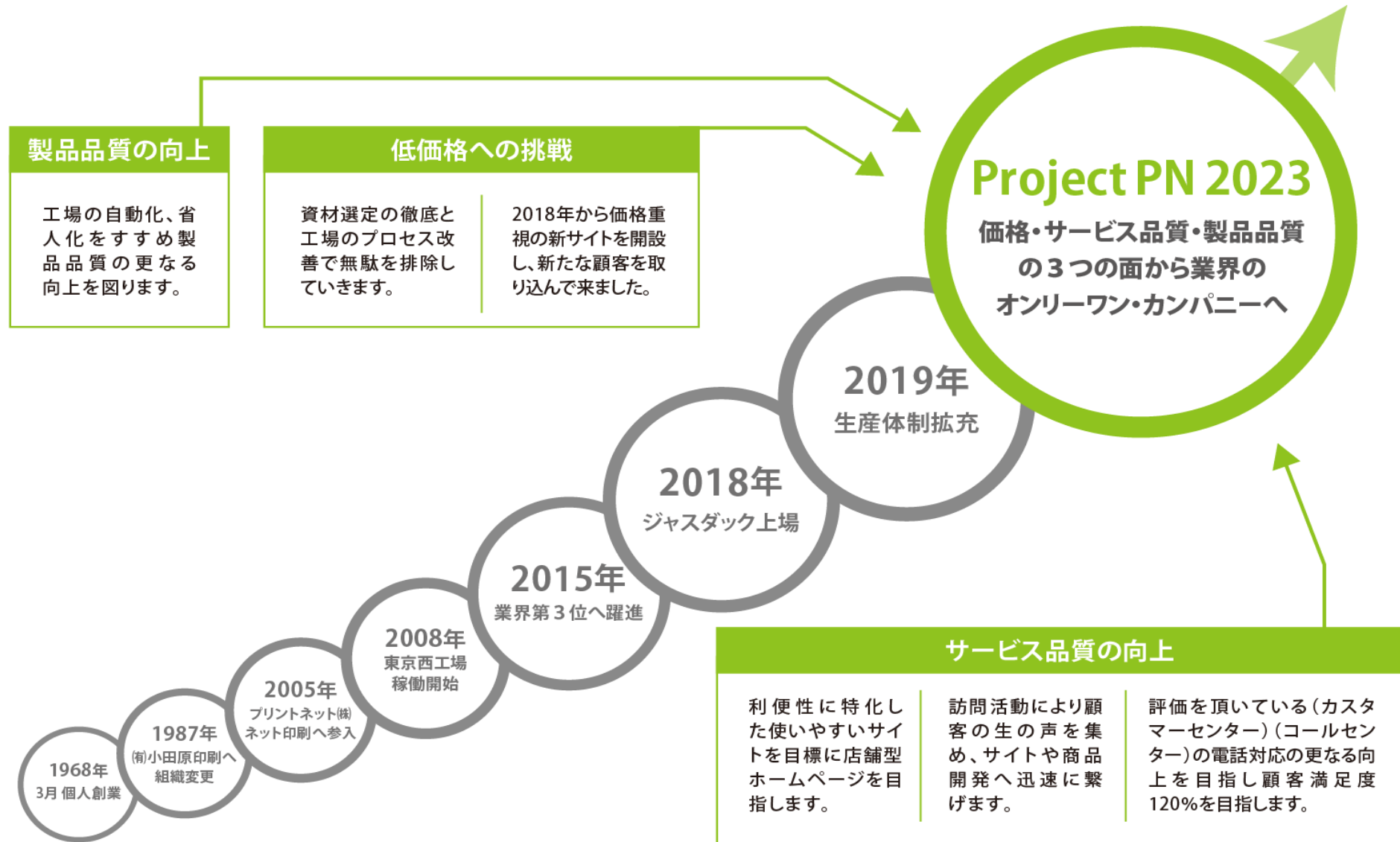
2018年4月サービス開始



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

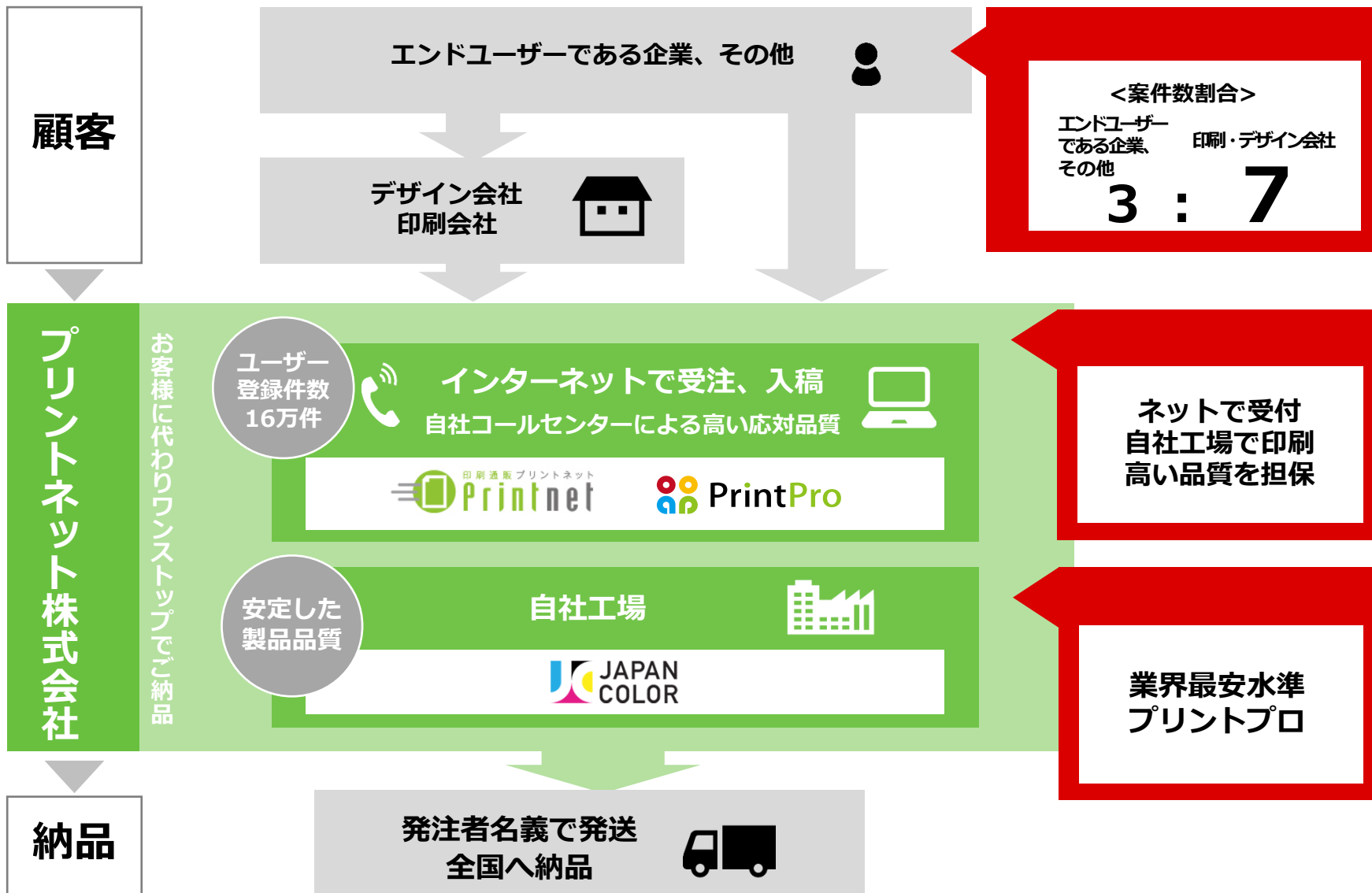


2

## 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

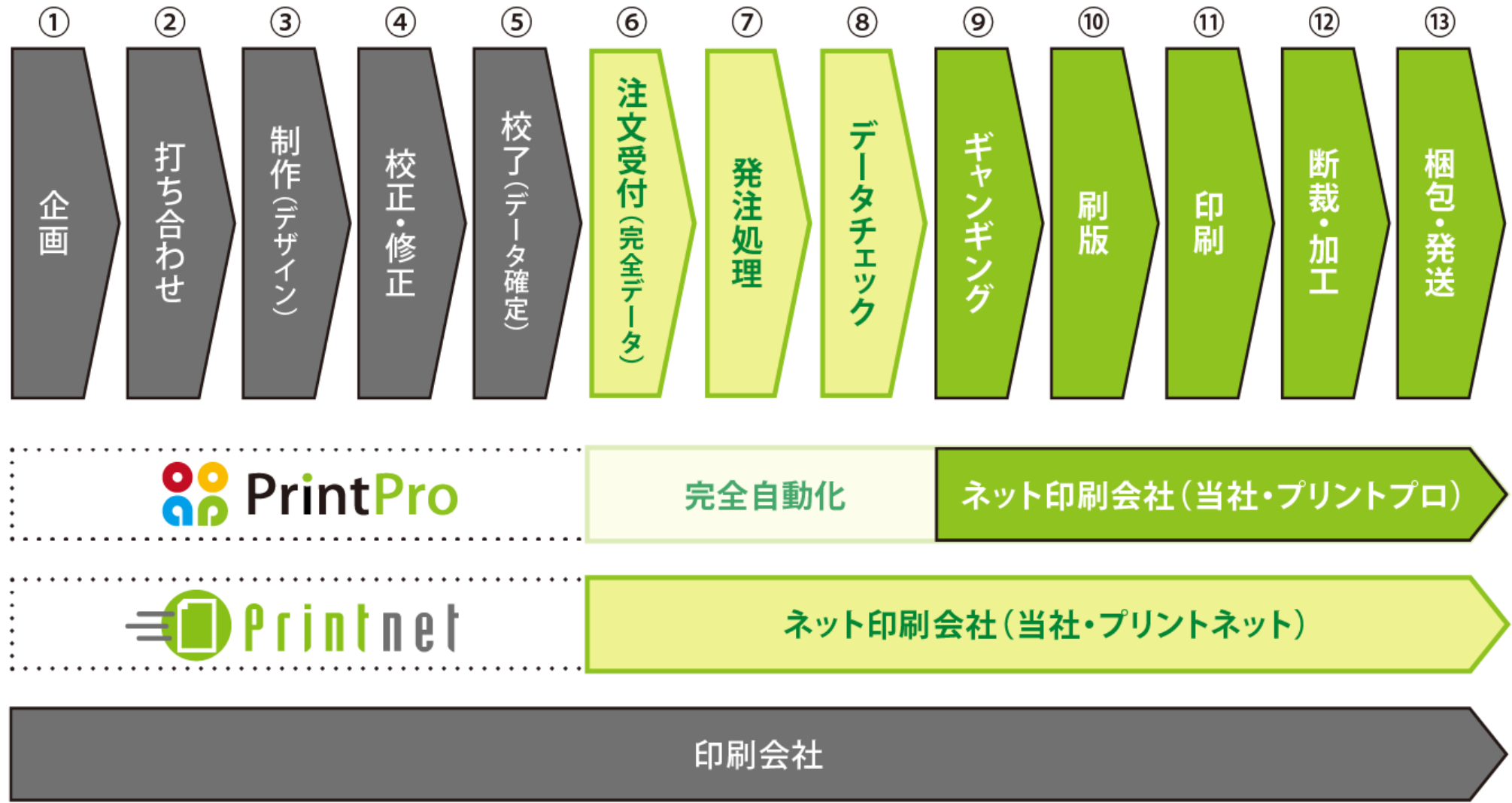
## ポイント3

業界最安水準『プリントプロ』を開設



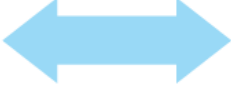
# 業務プロセスの違い

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



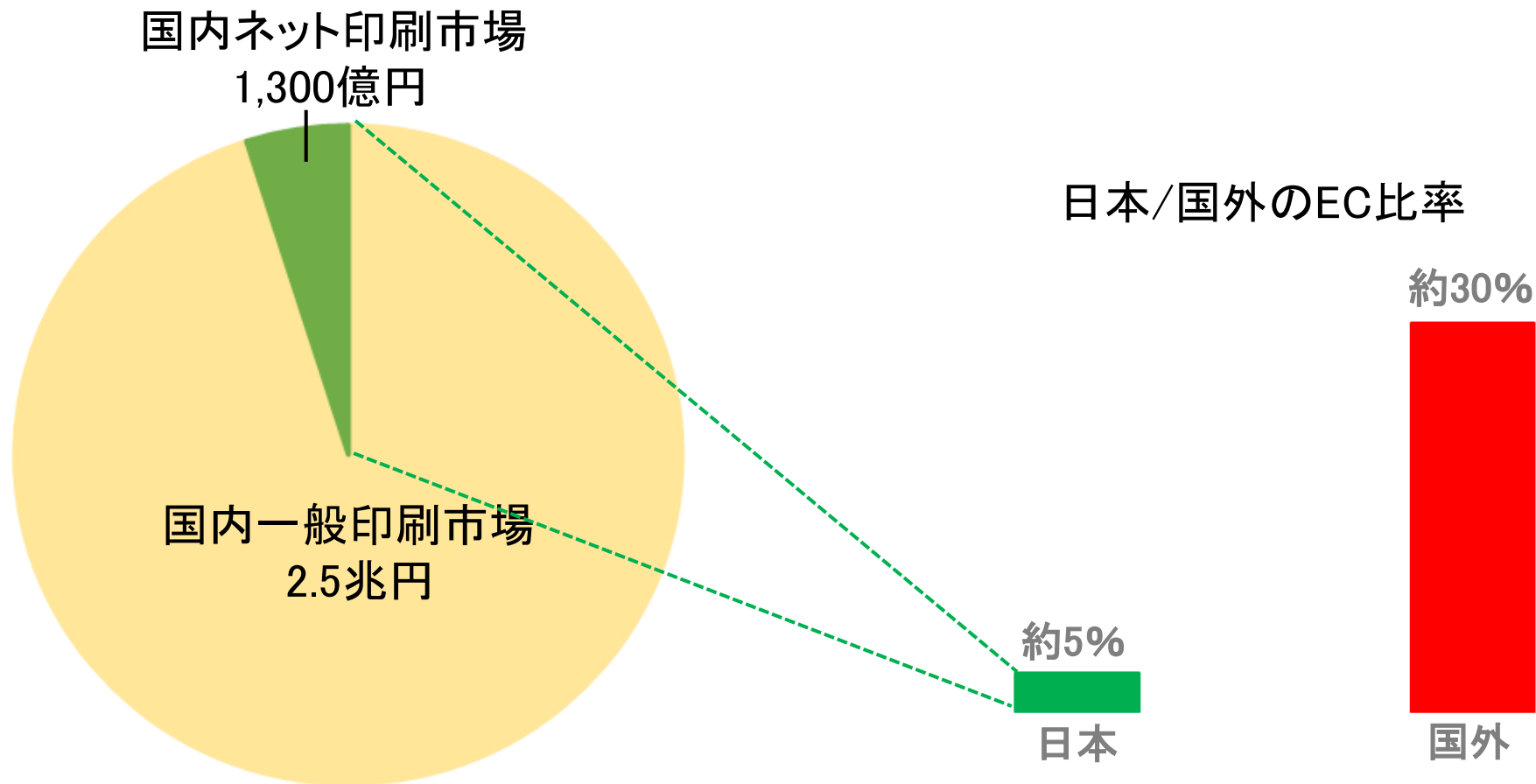
# 業務プロセスの違い

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。	<b>価格</b>	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。	<b>地域</b>	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。	<b>納期</b>	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。	<b>競争環境</b>	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、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

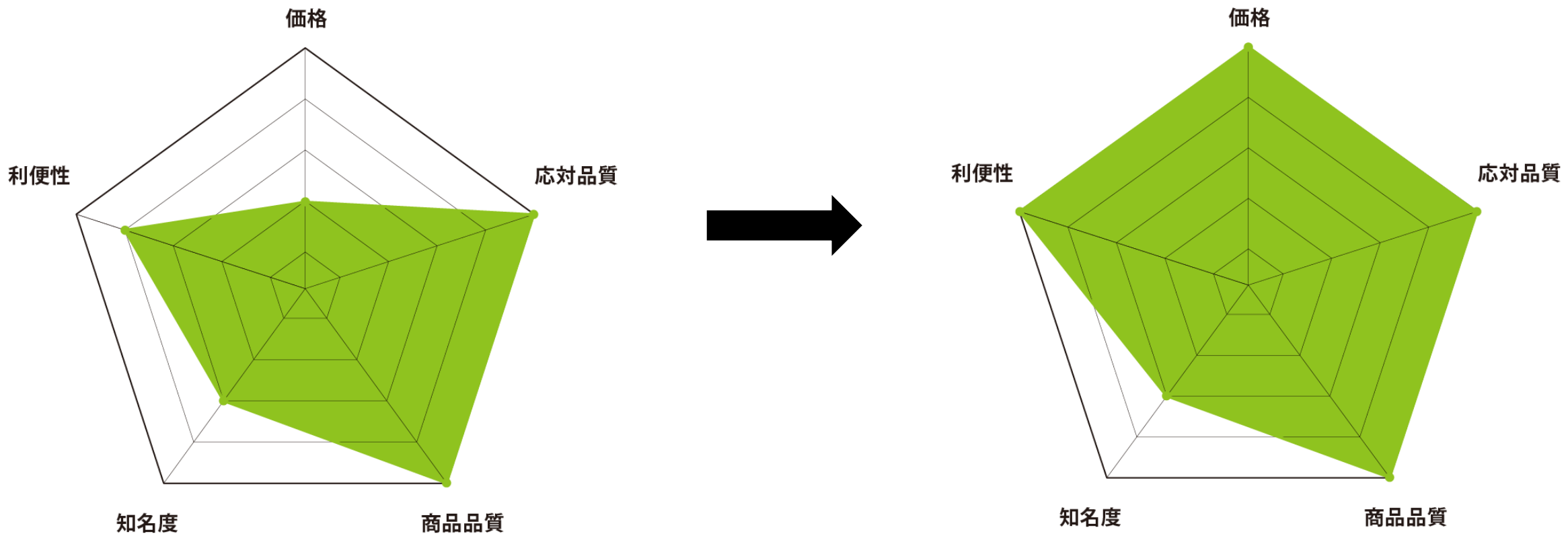
価格重視の顧客をターゲット (業界最安値級)

- ・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



# 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



# 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

コール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

コール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

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

## 2021年8月期 業績

# 業績ハイライト

- ◇ 売上高、7,162百万円(前期比 +9%)  
業績予想比104%の達成率
- ◇ 営業利益、238百万円(前期差 +347百万円)  
業績予想比+221百万円の上振れ
- ◇ 経常利益、213百万円(前期差 +299百万円)  
業績予想比+232百万円の上振れ
- ◇ 緊急事態宣言の影響を受けつつも、売上高、営業利益、経常利益、  
当期純利益のすべてで、業績予想を達成
- ◇ 特に利益面においては、大幅に改善

※2021年8月期は10カ月の変則決算となるため、前期比及び前期差は2020年10月期を10カ月換算したものととの比較  
業績予想は、2020年12月15日「2021年8月期 決算短信」開示の業績予想との比較

# 業績サマリー

- ◇ 緊急事態宣言発令時には、影響を受けつつも、売上高、営業利益ともに成長
- ◇ コスト削減に努力し、収益性を大幅に改善

【単位:百万円】

	2020年10月期 (実績)	2020年10月期 (実績 10カ月換算時)	2021年8月期 (実績 10カ月決算)	2021年8月期 (2020.12.15発表 業績予想)	前期比 (10カ月換算時)	業績予想比
売上高	7,947	6,541	7,162	6,885	109%	104%
営業利益	△ 76	△ 109	238	17	—	1400%
経常利益	△ 58	△ 86	213	△ 19	—	—
純利益	△ 102		143	27	—	530%

# 業績サマリー(四半期)

◇ 変則決算の為、閑散期となる8月分のみの業績

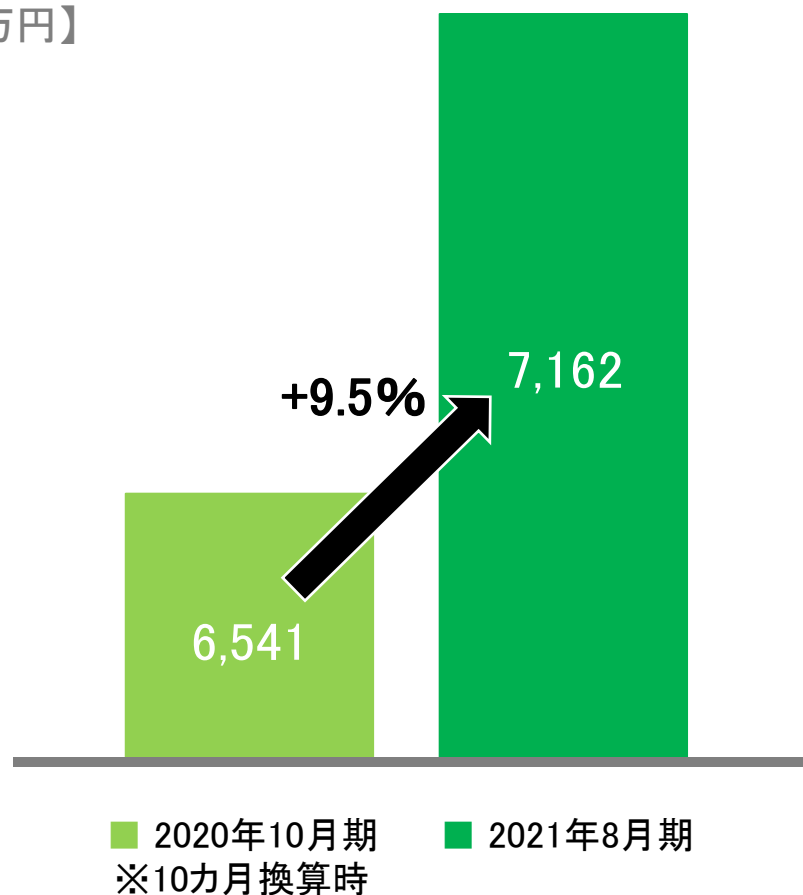
	2021年8月期 (実績)	2020年8月 (実績)	増減率
売上高	604	547	+10.4
売上原価	491	461	+6.7
売上総利益	112	86	+30.2
販売費及び一般管理費	113	107	+4.6
営業利益	△0	△21	—
経常利益	△0	7	—
四半期純利益	1	46	—

# 売上高推移

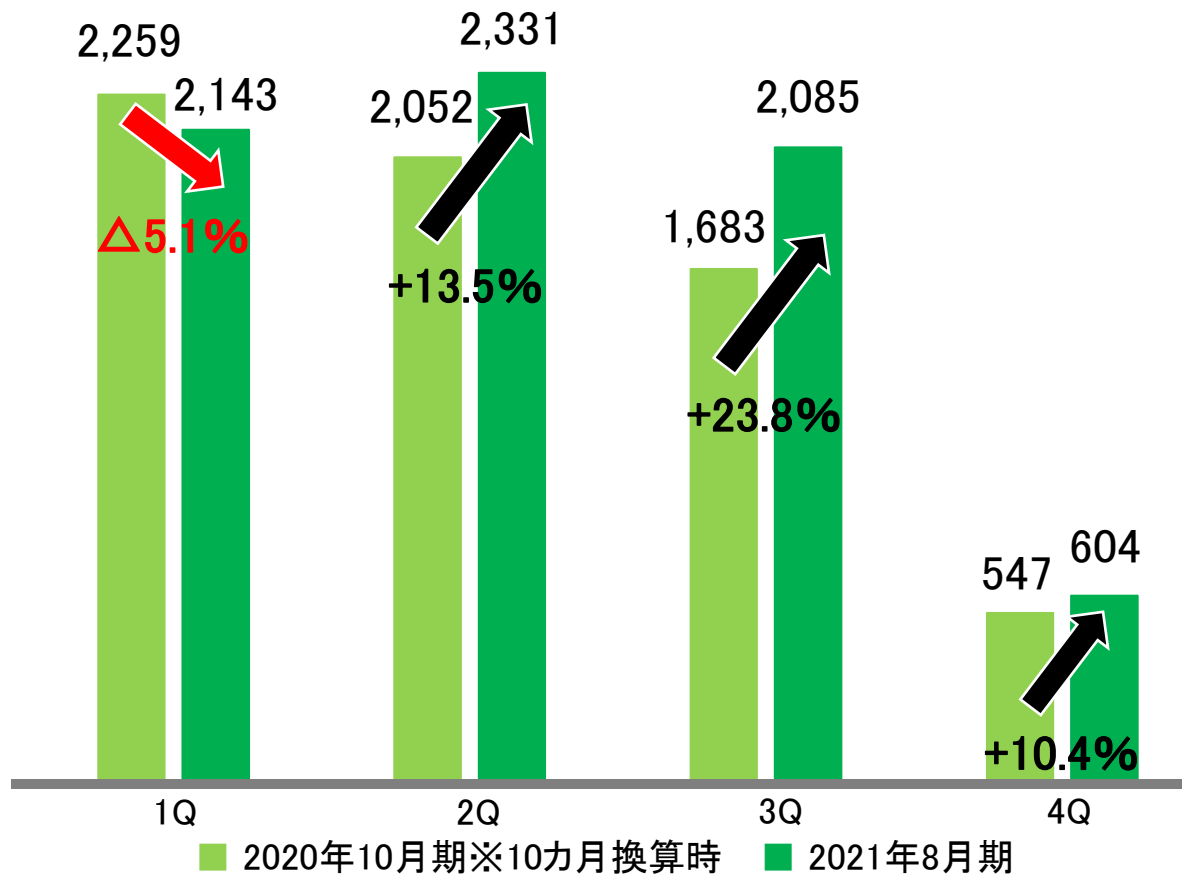
- ◇ 10カ月の変則決算期
- ◇ 未だコロナ禍であるものの、3月は過去最高益となる売上高を記録するまでに成長
- ◇ 2020年10月期の1Q(2019年11月～2020年1月)は、コロナの影響を受けていない期間

## 売上高(通期)

【単位:百万円】



## 売上高(四半期)



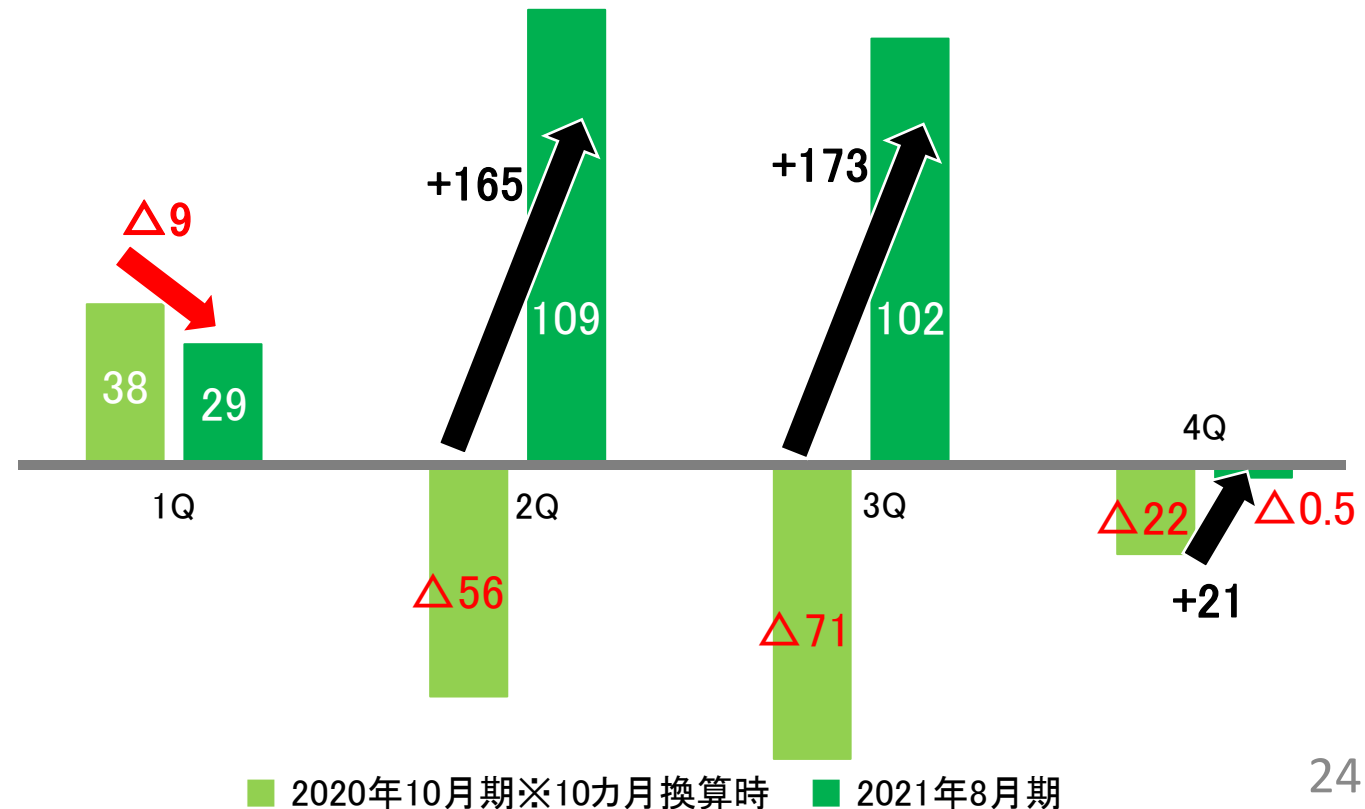
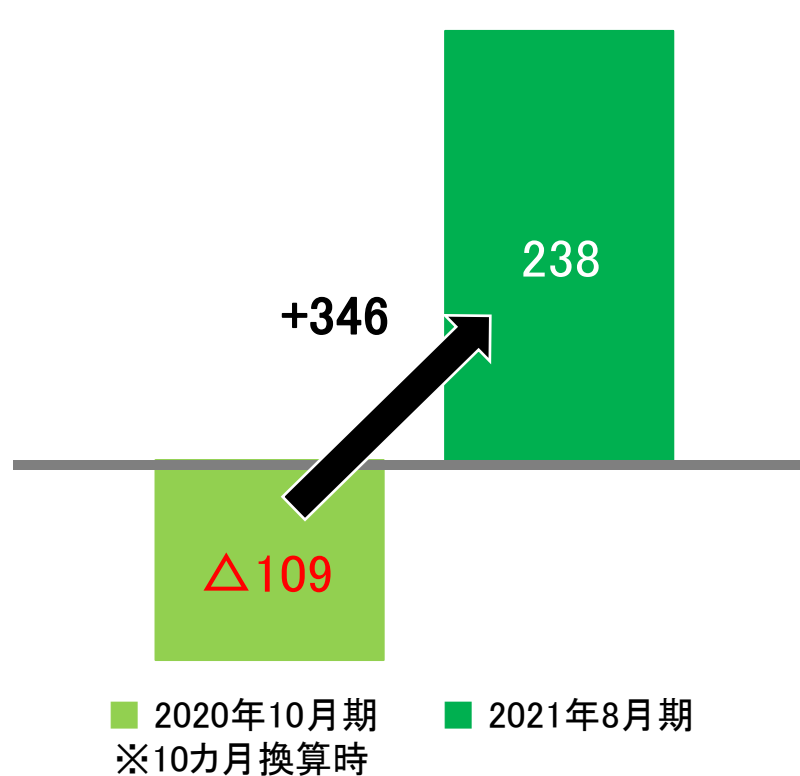
# 営業利益推移

- ◇ 10カ月の変則決算期
- ◇ 収益構造を見直し、大幅な増益で着地
- ◇ 2020年10月期の1Q(2019年11月～2020年1月)は、コロナの影響を受けていない期間

## 営業利益(通期)

## 営業利益(四半期)

【単位:百万円】



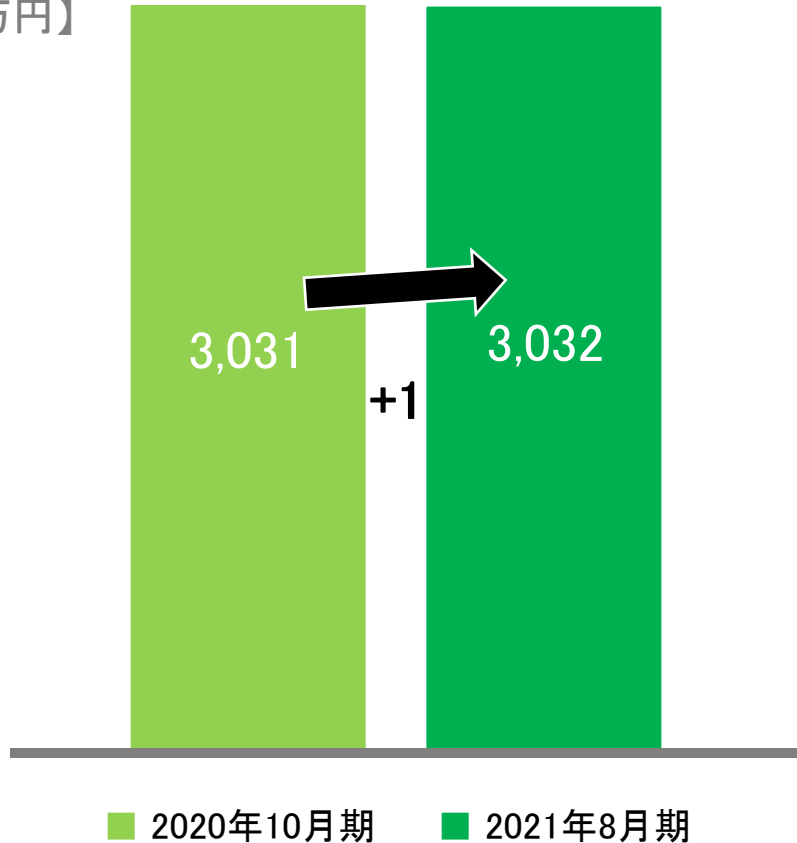


# 財務基盤

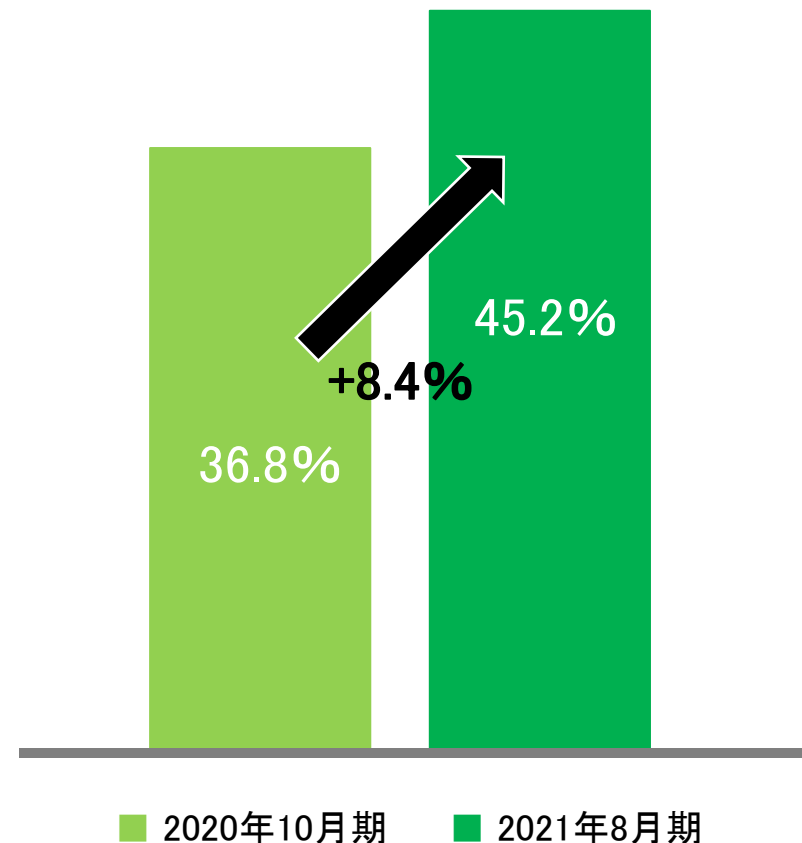
- ◇ 純資産は、利益計上により増加する一方、自己株式取得の影響により全体として若干減少
- ◇ 自己資本比率45.2%と健全な財政状態

## 純資産(通期)

【単位:百万円】



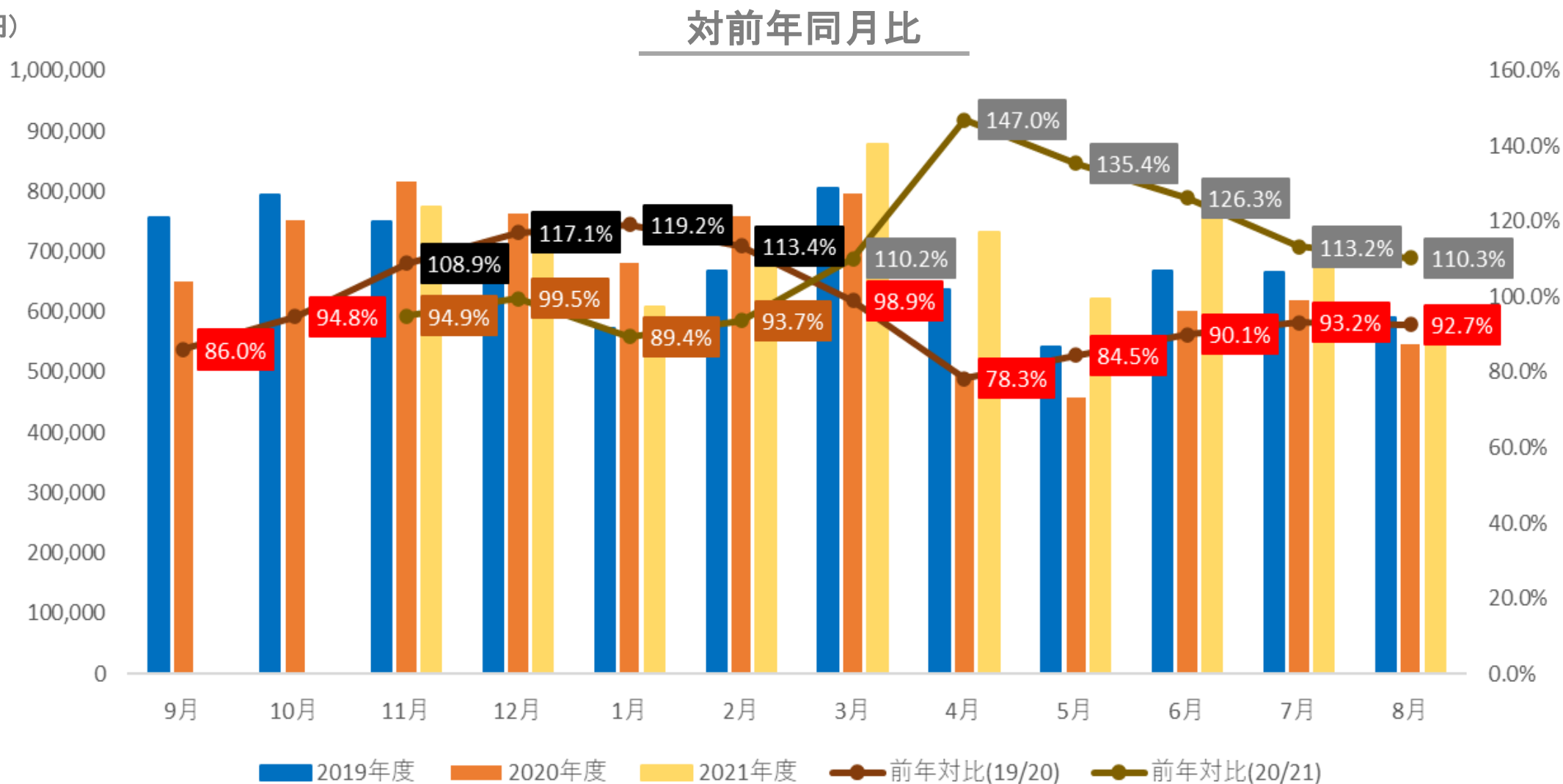
## 自己資本比率(通期)



# 対前年同月比

1Qは、新型コロナウイルスによる影響を受けたが、2Q以降は回復及び成長

(単位:千円)



5

# 2022年8月期業績予想及び Project PN 2023の進捗

# 2022年8月期 業績見込

2022年8月期の業績見込は、以下のとおり

なお、原材料高騰による、製造原価率悪化は避けられないが、社内努力により増収増益を見込む

【単位：百万円】

2021年8月期実績

2022年8月期見込

売上高	7,162	8,800
営業利益	238	271
経常利益	213	294
当期純利益	143	206

## 2022年8月期 方針

成長投資は継続及び一定増加のなか、更なる増益を確保

### アップサイドシナリオ

- ・ 新型コロナウイルスの影響が軽微
- ・ マーケティング施策によるROIが大きく増加
- ・ 生産コスト改善効果の上振れ

### ダウンサイドシナリオ

- ・ 原材料高騰幅が想定より悪化
- ・ 緊急事態宣言の再発令等によるトップラインへの影響

# 株主配当について

キャピタルゲイン  
(株価上昇益)



売上高と営業利益の最大化により、  
長期的にも株価上昇を目指す

インカムゲイン  
(配当金)



自己資本比率の増加に伴い、  
2021年度より配当を実施  
株主に対する配当額の決定は、  
最重要政策のひとつであると考えている

# Project PN 2023の進捗



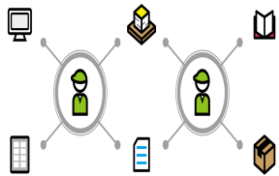
## 独自のマーケティング施策

「便利をもっと身近に」をビジョンに進行中  
売上高継続成長基盤の中心となる施策



## 次世代基幹システム

想定以上に時間を要す可能性が高い  
短期的には、現行システムの幅を拡げ、対応していく  
最終的な構想に変わりはない



## 多能工化 ～強固な財務基盤

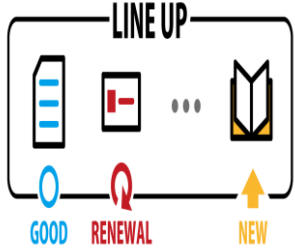
工場を中心に順調に進行  
人員の適正化及び効率化に大きく寄与



## 固定費の抑制 ～強固な財務基盤

外部サービスの活用により、一部、間接費の適正化に  
成功

# Project PN 2023の進捗



## 商品構成の見直し ～強固な財務基盤

一部商品は改定済みだが、想定よりペースが悪い



## 人材基盤

外部サービスを活用しながら進行中  
次世代リーダークラスを育成中



## 独自の生産自動化

### 生産現場のモノづくり革新

- 生産ノウハウ・プロセスのグローバル統一
- ITの活用と自動化
- 生産技術革新
- 雇用の安定化・人員の省力化
- 売上総利益の向上

構想実現に向けて、鹿児島県内に土地取得



# Project PN 2023の進捗

## 強固な経営基盤

独自のマーケティングによる成長

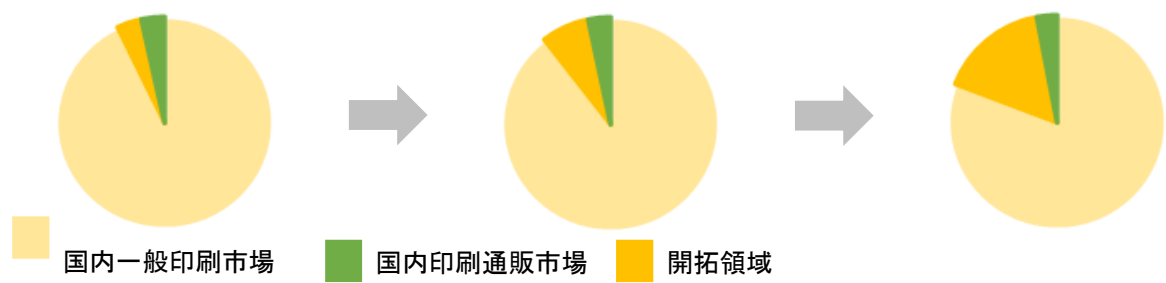
次世代基幹システム

強固な財務基盤

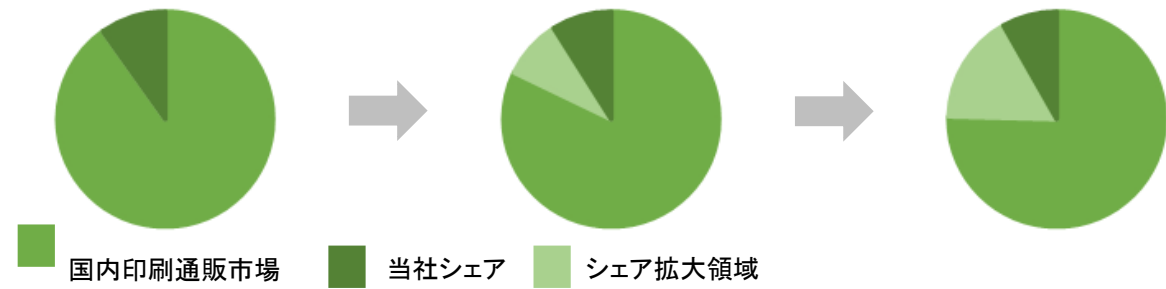
人材基盤

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」

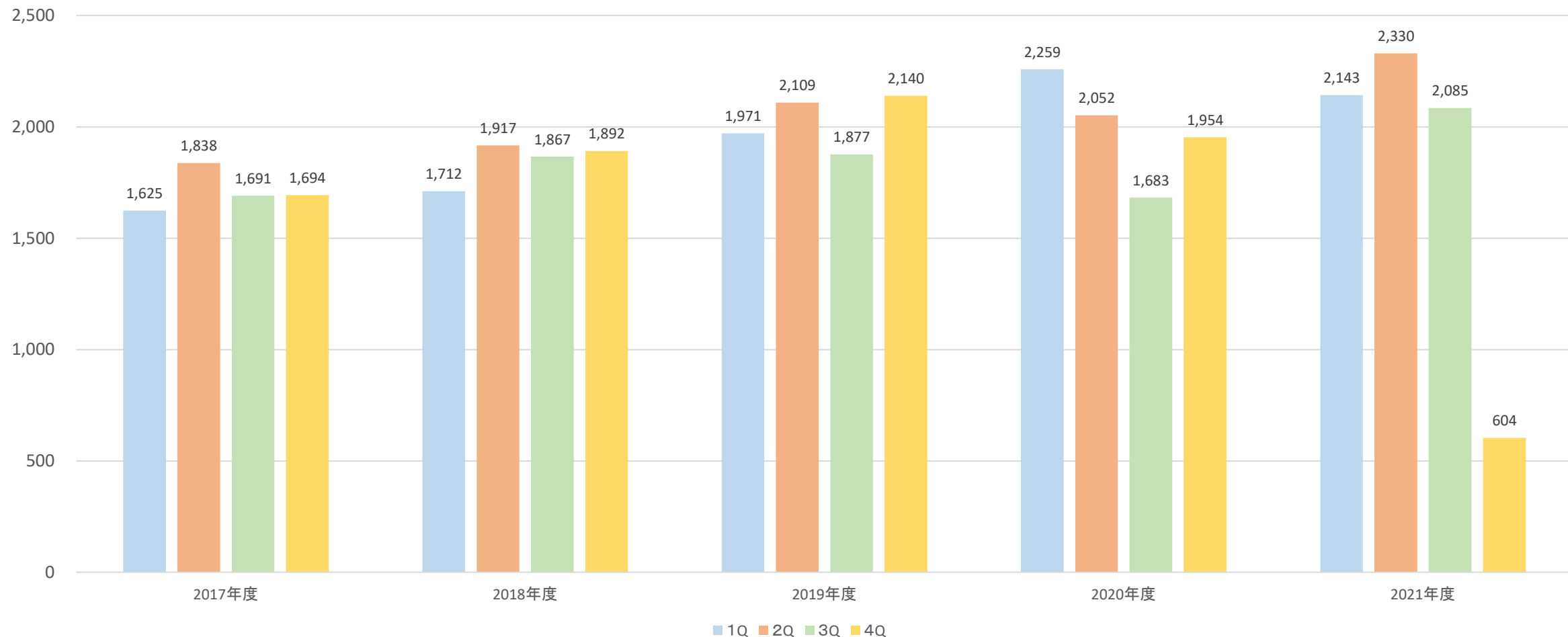
6

## 業績詳細

# 売上高 四半期ごとの推移

2021年度は、第2Q、第3Qが会計期間としては過去最高の売上高を計上  
(2021年度の4Qは8月の1ヶ月分のみ)

(単位:百万円)



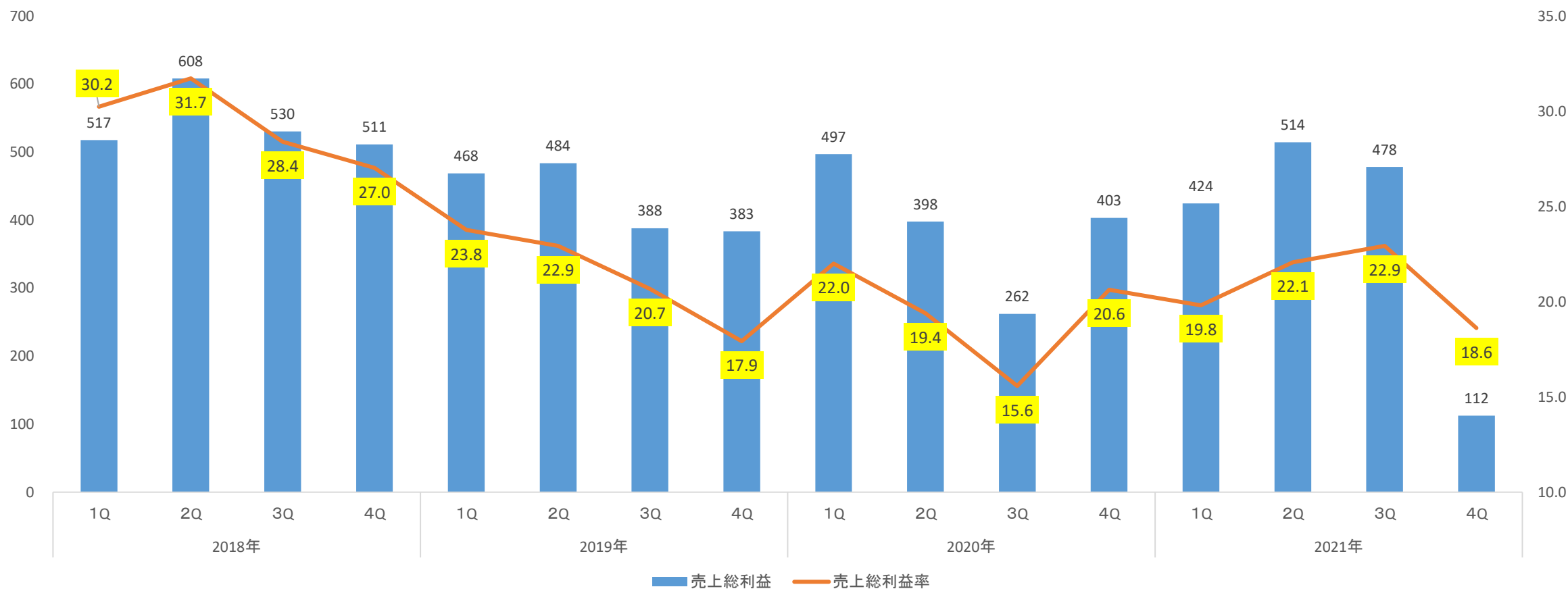
※2017年10月期決算、2018年10月期第1四半期及び第2四半期決算については、監査法人の監査を受けておりません。

# 売上総利益 四半期ごとの推移

売上総利益については、2Q、3Qは会計期間としては売上総利益、売上総利益率ともに前年から改善  
(2021年度の4Qは8月の1ヶ月分のみ)

(単位:百万円)

(単位:%)

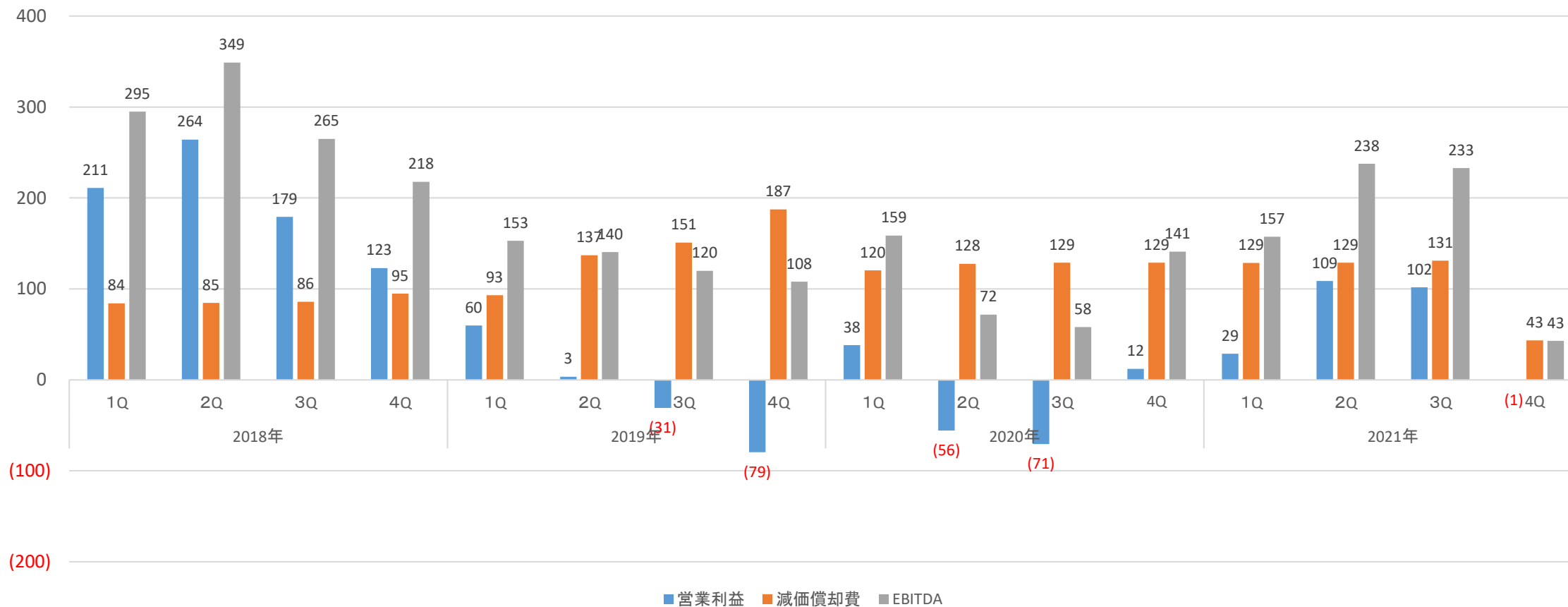


※2018年10月期第1四半期及び第2四半期決算については、監査法人の監査を受けておりません。

# 減価償却費 EBITDA 四半期毎の推移

2021年度は2Q、3Qは前年から大幅に改善

(単位:百万円)



※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。

# 2021年8月期 業績

(単位:百万円)

	2021/8	2020/10	増減率	10ヶ月決算	主な内訳
売上高	7,162	7,947	－	6,541	パートナーに対する印刷売上高 2,957百万円 パートナー以外に対する印刷売上高 4,098百万円
売上原価	5,632	6,387	－	5,296	材料費 3,198百万円 労務費 1,065百万円 外注費 483百万円 製造経費 787百万円
売上総利益	1,529	1,560	－	1,244	
販売費及び一般管理費	1,290	1,636	－	1,354	荷造運賃 712百万円 広告宣伝費 56百万円
営業利益	238	△76	－	△109	
営業外収支	△25	17	－	23	
経常利益	213	△58	－	△86	
特別損益	△4	△66	－		
税引前当期純利益	208	△125	－		
当期純利益	143	△102	－		

# 2021年8月期 貸借対照表

(単位:百万円)

	2021.8月期末	2020.10月期末		2021.8月期末	2020.10月期末
<b>流動資産</b>	<b>2,294</b>	<b>3,585</b>	<b>流動負債</b>	<b>1,849</b>	<b>2,965</b>
現金及び預金	1,018	2,066	買掛金	667	695
売掛金及び受取手形	633	684	1年内長期借入金	632	966
<b>固定資産</b>	<b>4,408</b>	<b>4,656</b>	<b>固定負債</b>	<b>1,820</b>	<b>2,244</b>
有形固定資産	4,006	4,297	長期借入金	1,443	1,862
無形固定資産	119	101	<b>純資産</b>	<b>3,032</b>	<b>3,031</b>
投資その他の資産	283	258	利益剰余金	1,696	1,552
<b>資産合計</b>	<b>6,703</b>	<b>8,242</b>	<b>負債・純資産合計</b>	<b>6,703</b>	<b>8,242</b>

# 2021年8月期 キャッシュフロー

(単位:百万円)

	2021年 8月期	2020年 10月期	増減額	主な内訳
営業活動によるCF	765	1,174	△411	減価償却費+432 税引前当期純利益+208
投資活動によるCF	△138	△621	△485	有形固定資産の取得 △98 無形固定資産の取得 △40
財務活動によるCF	△1,675	423	△2,098	長期借入金の返済 △853 短期借入金の返済 △750
現金及び現金同等物の増減額	△1,047	976	△2,024	
現金及び現金同等物の期首残高	2,066	1,089	△977	
現金及び現金同等物の期末残高	1,018	2,066	1,048	



# 2022年8月期 業績予想

(単位:百万円)

	2022年8月期 第2四半期予想	増減率	2022年8月期 通期予想	増減率
売上高	4,330	—	8,800	—
営業利益	95	—	271	—
経常利益	116	—	294	—
当期利益	103	—	206	—
1株当たり 当期純利益	20.75		41.50	



# Q & A

# Q & A

<p>Q1 コロナウイルス感染症の影響はどの程度あったか？ また、2022年8月期はどのような推移を見込んでいるか？</p>	<p>A1 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。 当社の月次売上高は、2021年3月から前年同月を上回っており、上半期は影響があったものの、下半期はその影響が少なかったと考えられます。</p> <p>2022年8月期については、不透明な状況下ではあるものの当社の業績は回復してきていると考えており、2019年10月期の当初の売上水準になると見込んでおります。</p>
<p>Q2 2022年8月期の投資計画はどうなっているか？</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。 今期は工場用地として、約6億円分の土地取得を予定しております。</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、TVCMを行うこともあり、前期より多く広告宣伝費用をかける見込みです。 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や、TVCM、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>

Q4

株主優待の経費を配当に回した方が、株主優遇になるのではないか？

A4

今回より実施した、1,000株以上の株主様への株主優待追加につきましては、さらなる個人投資家の獲得と知名度の向上を目的としております。2021年8月末現在で1,000株以上の株主様は、244名で株主優待の費用は約130万円となります。これを1株当たりの配当額に換算すると、約0.26円となります。

# 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。