

プリントネット株式会社

決算説明会

2024年8月期



目次

1. 2024年8月期 業績
2. 2025年8月期業績予想及び経営方針
3. 業績詳細
4. Q&A
5. 参考資料

目次

1. 2024年8月期 業績
2. 2025年8月期業績予想及び経営方針
3. 業績詳細
4. Q&A
5. 参考資料

売上高

- 9,306百万円（前期差 ▲323百万円、業績予想比101.6%）
- 業績予想比+143百万円の上振れ

営業利益

- 448百万円（前期差 ▲242百万円、業績予想比160.0%）
- 業績予想比+168百万円の上振れ

経常利益

- 456百万円（前期差 ▲233百万円、業績予想比159.7%）
- 業績予想比+170百万円の上振れ

当期純利益

- 210百万円（前期差 ▲209百万円、業績予想比182.0%）
- 業績予想比+94百万円の上振れ

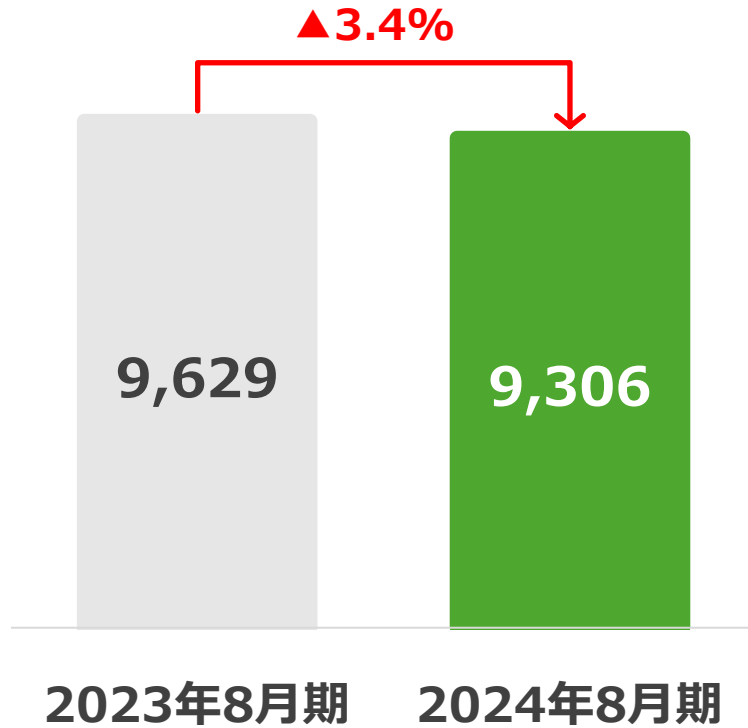
売上高、営業利益、経常利益、当期純利益のすべてで、業績予想を達成（※）

※業績予想は、2024年4月12日「2024年8月期第2四半期累計期間の業績予想と実績値との差異及び通期業績予想の修正並びに配当予想の修正（増配）に関するお知らせ」開示の業績予想との比較

- ・上半期の売上重視から、下半期では利益率優先へ方針転換

〈 売上高(通期) 〉

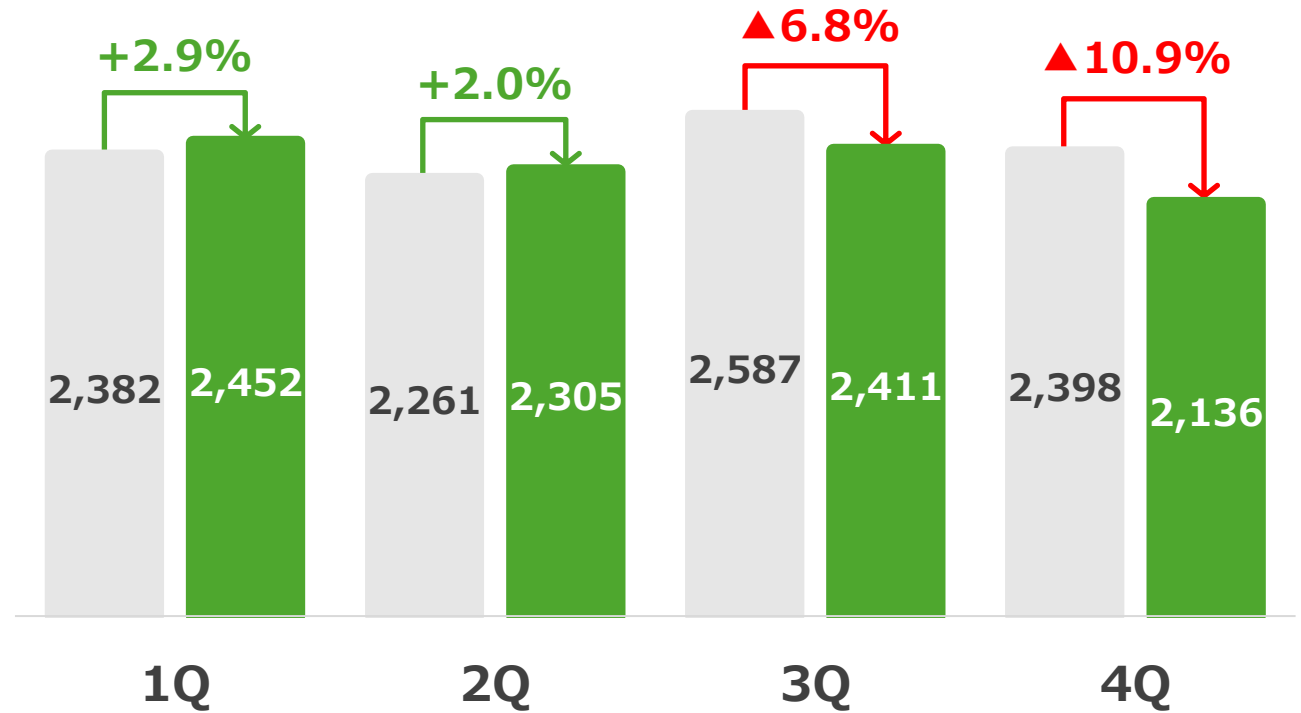
(百万円)



〈 売上高(四半期) 〉

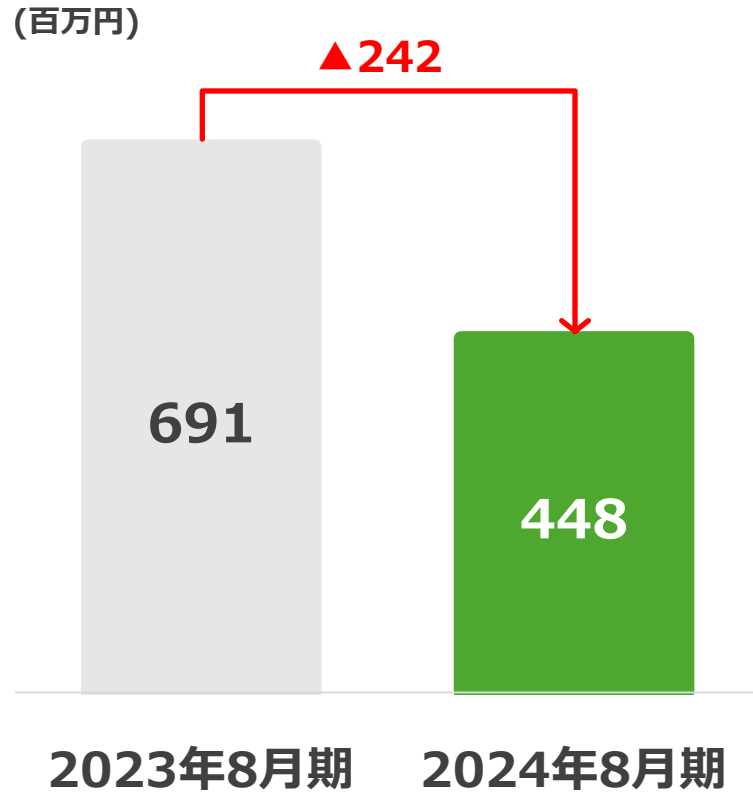
■ 2023年8月期 ■ 2024年8月期

(百万円)



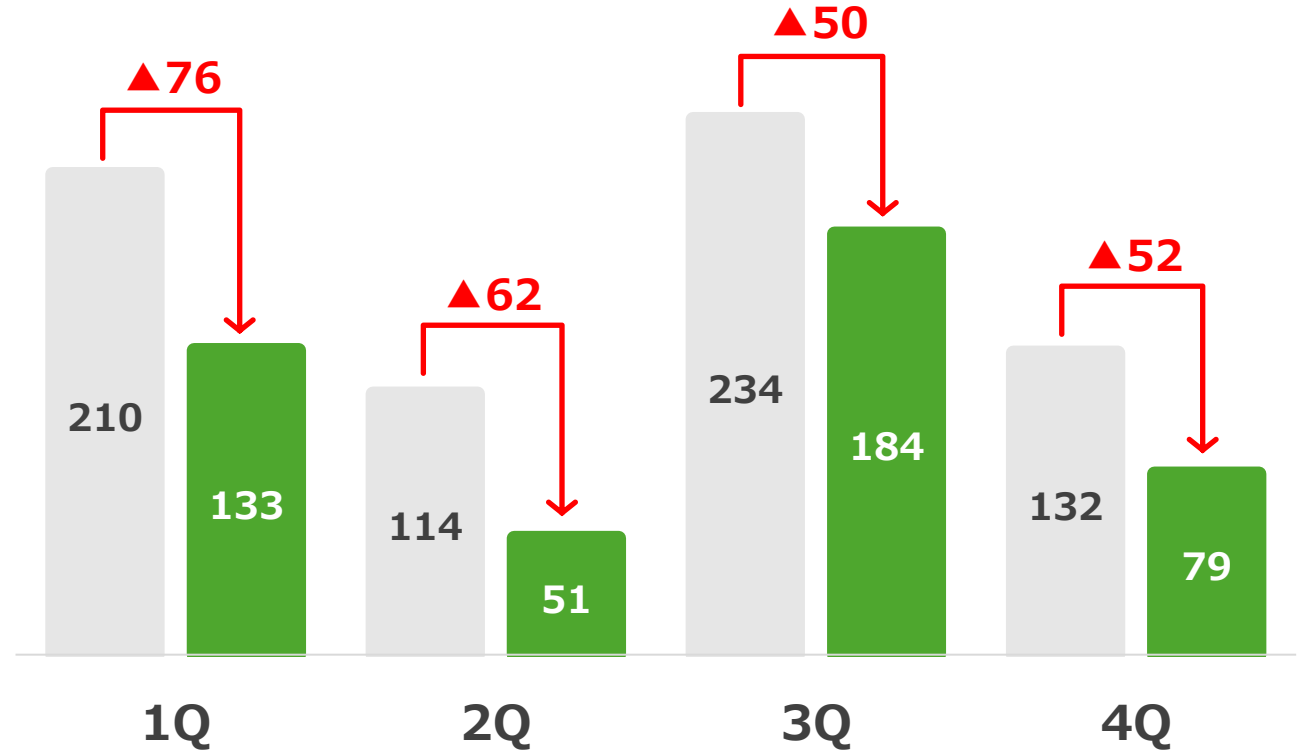
- 上半期は原材料費高騰のため、利益が減少
- 下半期は内製化などの企業努力により、利益率改善

〈 営業利益(通期) 〉



〈 営業利益(四半期) 〉

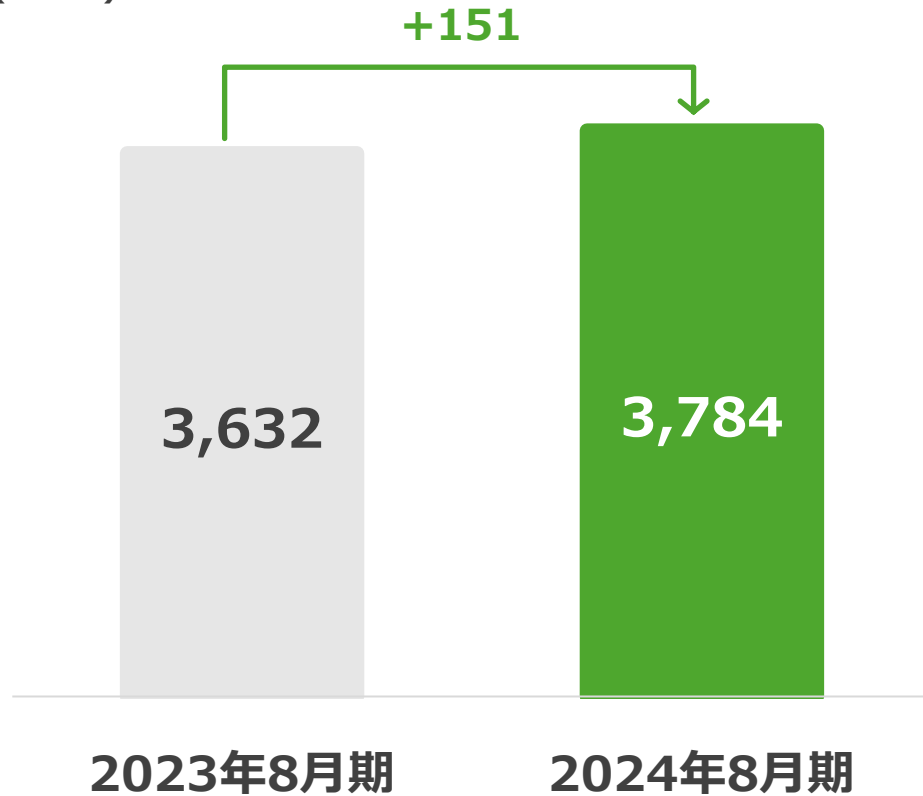
■ 2023年8月期 ■ 2024年8月期
(百万円)



・自己資本比率52.7%と健全な財政状態

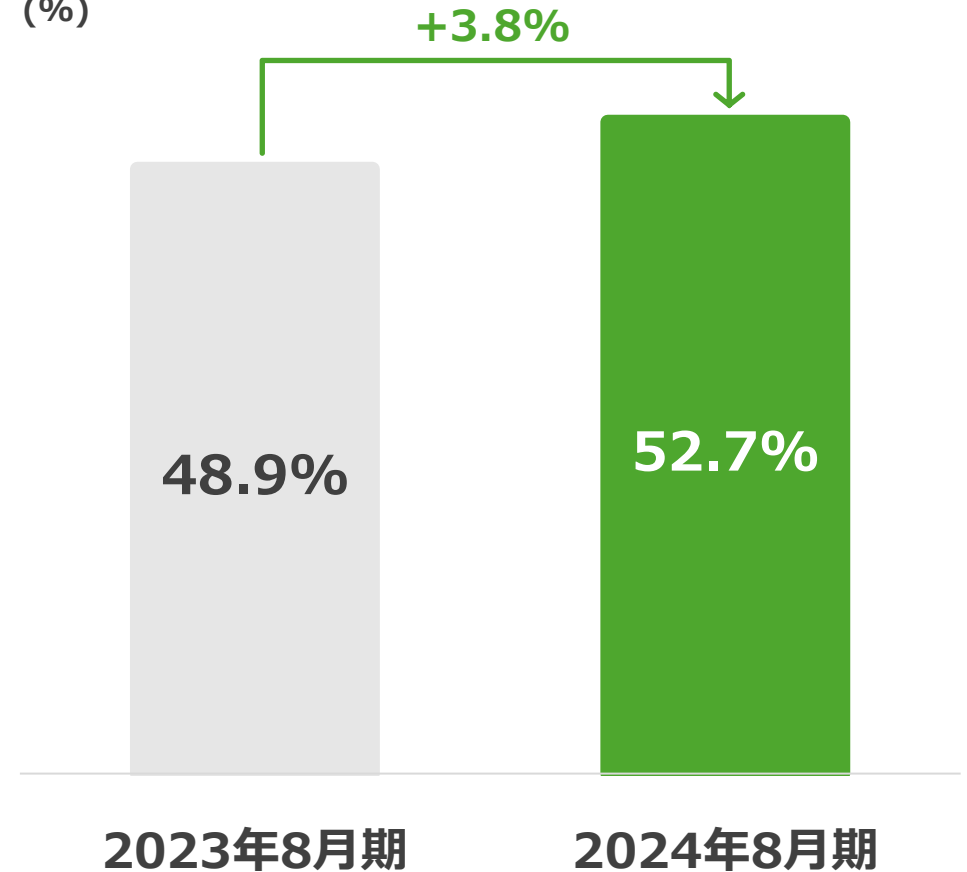
〈 純資産 〉

(百万円)



〈 自己資本比率 〉

(%)



目次

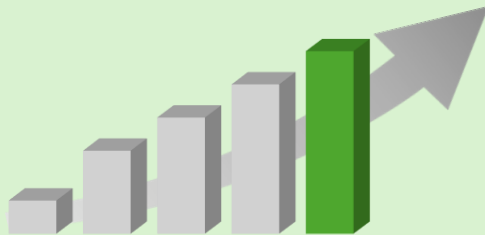
1. 2024年8月期 業績
2. 2025年8月期業績予想及び経営方針
3. 業績詳細
4. Q&A
5. 参考資料

2025年8月期 方針

印刷事業に継続して注力

印刷分野での**市場シェア**を拡大し、新たな機会を開拓
高品質な印刷物の提供を通じて、お客様の信頼を築き上げ、**長期的な顧客関係を築く**

生産性向上



プロセスの効率化、最新テクノロジーの活用、従業員のスキル向上を通じて、**生産性向上、コスト削減**に取り組む

環境への配慮



環境にやさしい印刷材料とテクノロジーの採用を検討し、**環境に配慮した選択肢**を提供する

価格と品質の維持



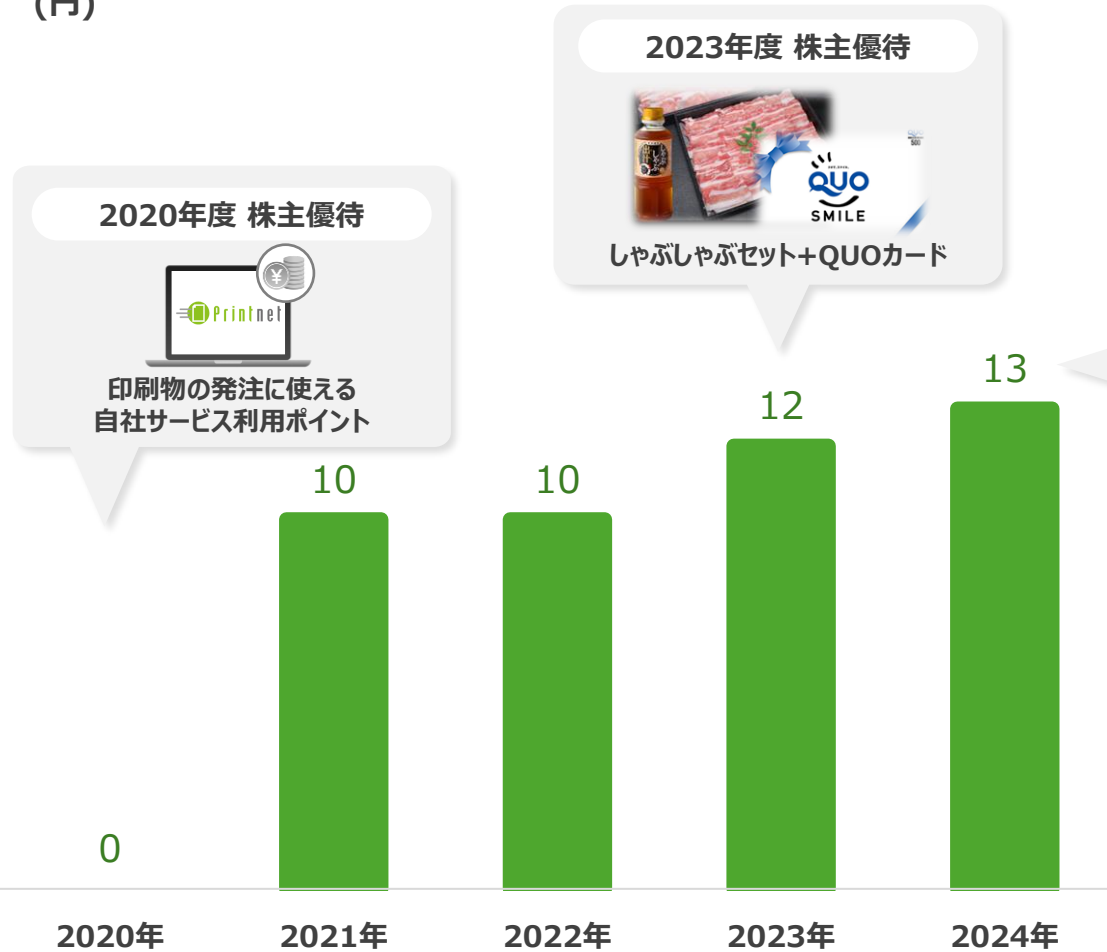
顧客ニーズに合わせた柔軟な**価格戦略を構築し、品質管理**プロセスの強化に努める

- 2025年8月期の業績は増収増益を見込んでいる
生産設備の増強および設備保全に投資を行うことで、強固な基盤を築く方針

(単位：百万円)	2024年8月期実績	2025年8月期見込
売上高	9,306	9,402
営業利益	448	516
経常利益	456	522
当期純利益	210	318

- 株主還元を経営の重要事項の一つとして捉え、長期保有による株主優待をグレードアップ
- 株価上昇率/配当金は2023年から2024年にかけて上昇

〈 1株当たりの年間配当金 〉 (円)



2020年度 株主優待

印刷物の発注に使える
自社サービス利用ポイント

2023年度 株主優待

しゃぶしゃぶセット+QUOカード

2024年度 株主優待

長期保有することによって優待内容がグレードアップ^o

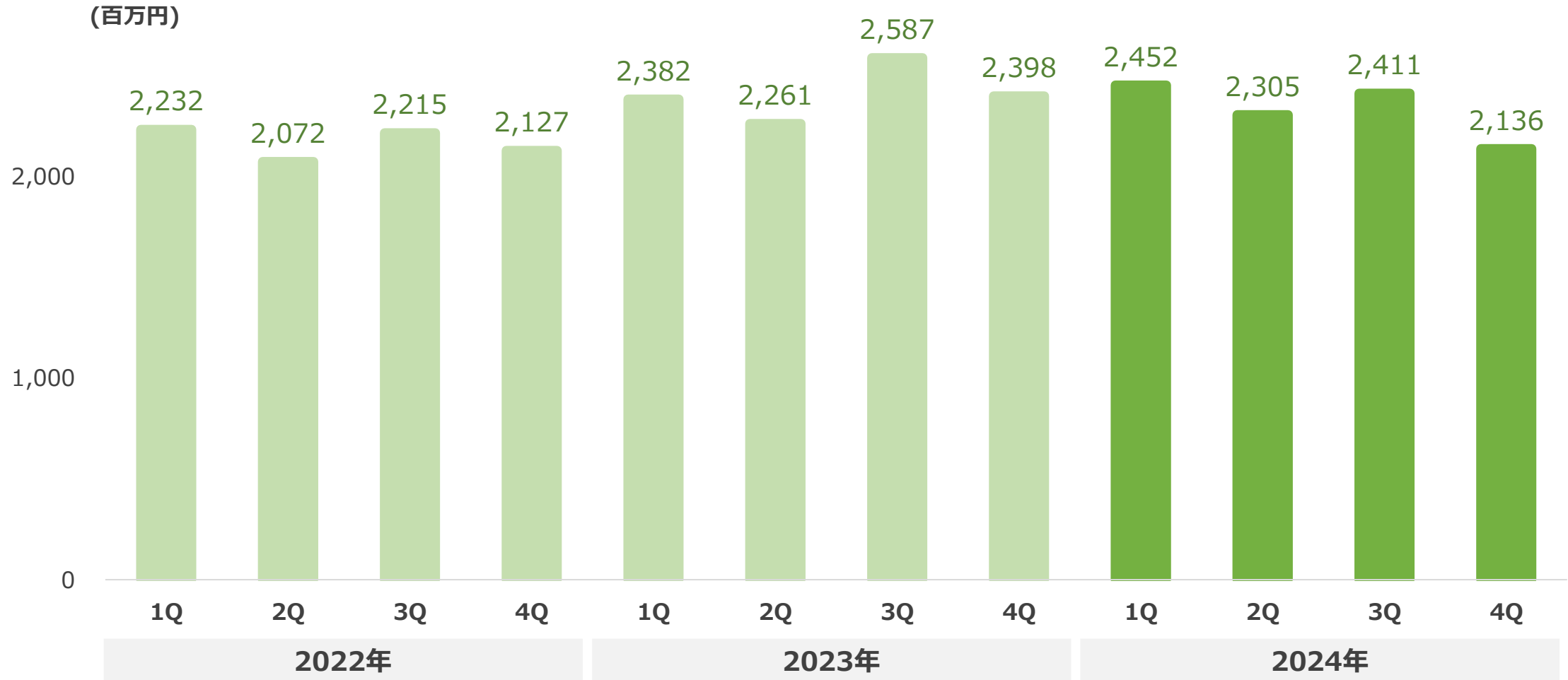
保有株数	QUO カード	黒豚しゃぶしゃぶ セット約1kg	QUO カード	黒豚しゃぶしゃぶ セット約1kg
1,000株以上	○ (5,000円)	○	○ (6,000円)	○
500株以上	○ (2,500円)	-	○ (3,000円)	-
200株以上	○ (1,000円)	-	○ (1,500円)	-
100株以上	○ (500円)	-	○ (1,000円)	-

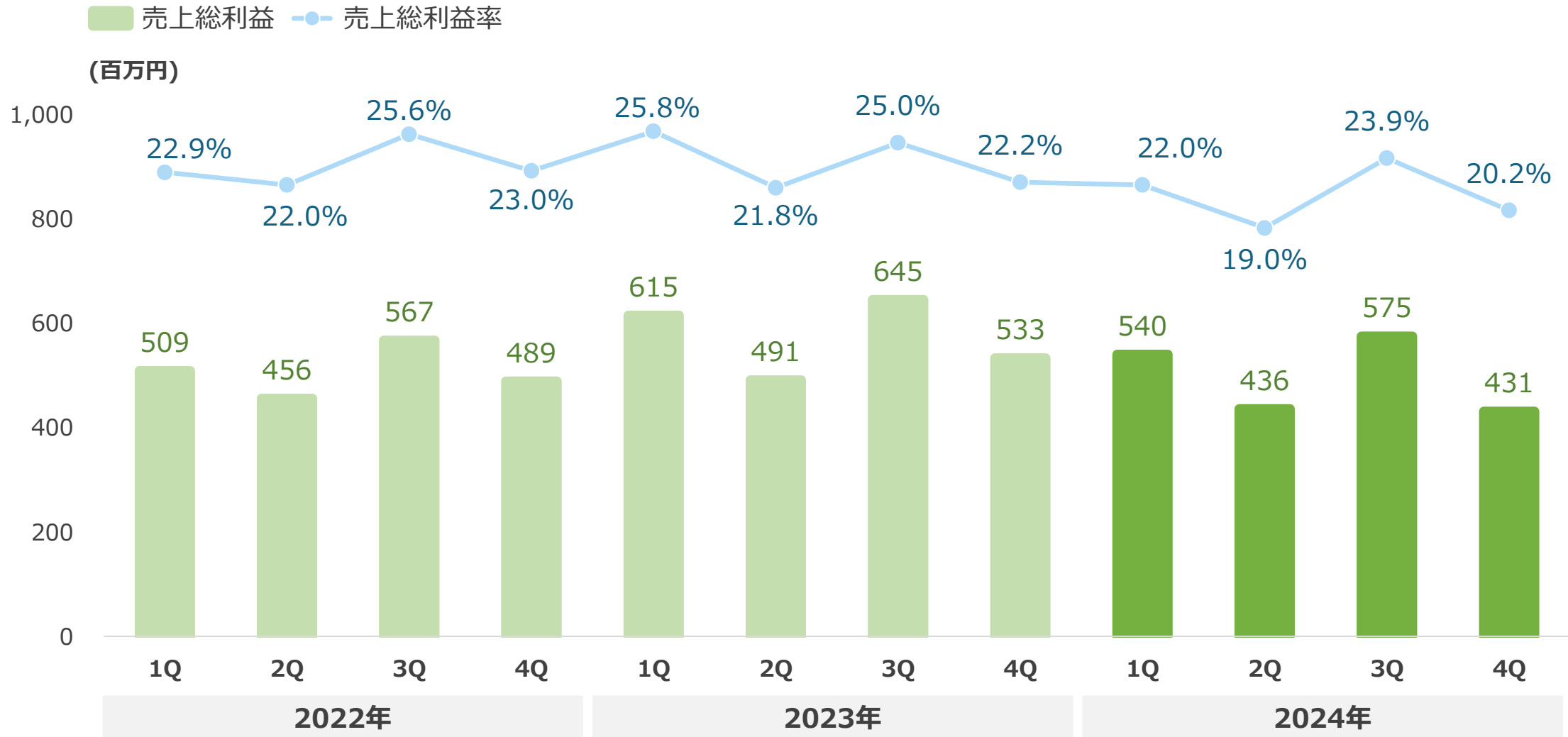
保有期間
1年未満 | 1年以上(注1)

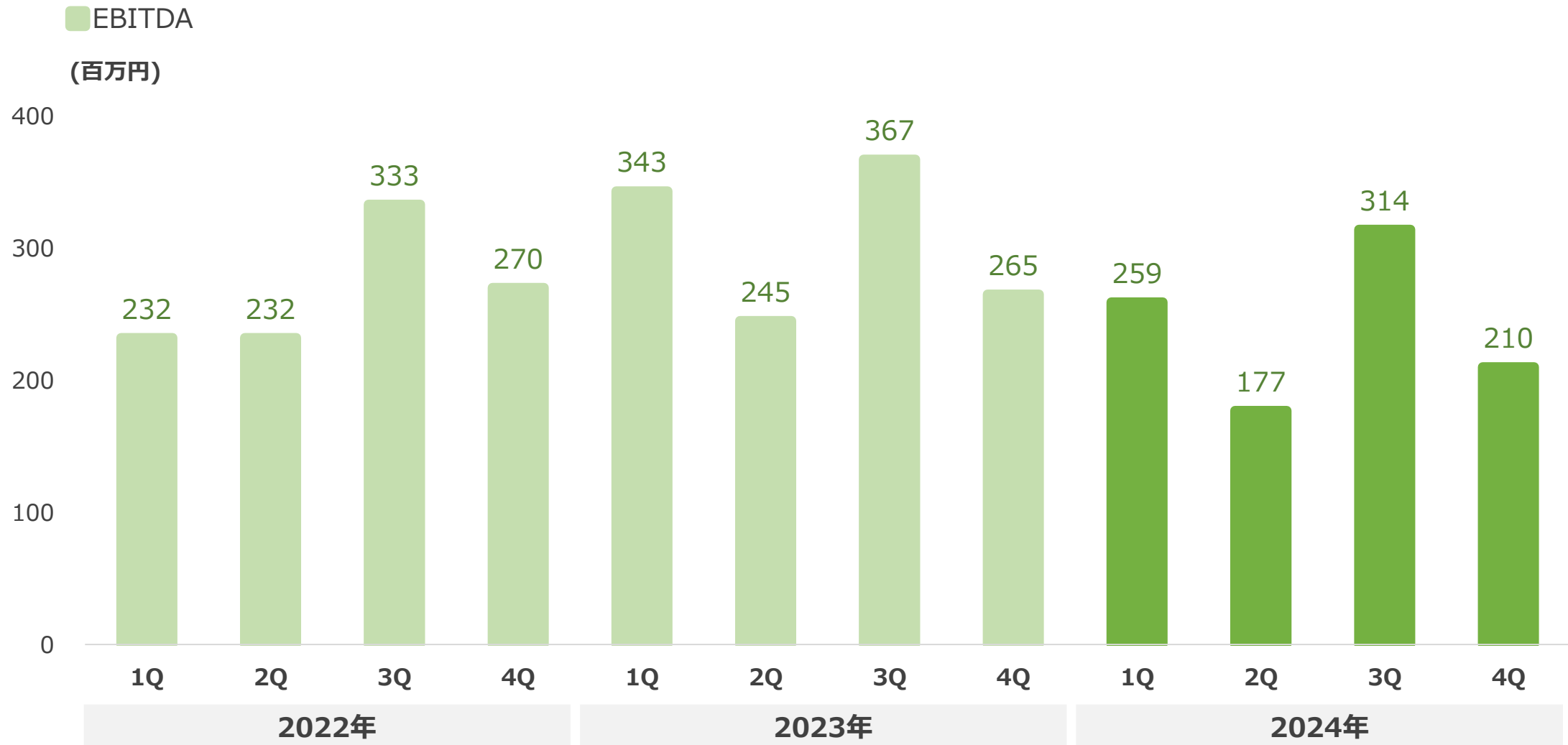
(注1)
毎年2月末日及び8月末日の当社株主名簿に同一株主番号で3回以上連続して記載または記録されていること
定めさせていただきます。
なお、保有期間の判定については、2024年8月末日(基準日)から過去に遡って行います。

目次

1. 2024年8月期 業績
2. 2025年8月期業績予想及び経営方針
3. 業績詳細
4. Q&A
5. 参考資料







(単位：百万円)	2024年8月期	2023年8月期	主な内訳
売上高	9,306	9,629	大口得意先に対する印刷売上高 3,215百万円 大口得意先以外に対する印刷売上高 5,946百万円
売上原価	7,321	7,343	材料費 4,349百万円 労務費 1,311百万円 外注費 508百万円 製造経費 1,105百万円
売上総利益	1,984	2,286	
販売費及び一般管理費	1,535	1,595	発送運賃 841百万円 広告宣伝費 58百万円
営業利益	448	691	
経常利益	456	689	
当期純利益	210	419	

2024年8月期 貸借対照表

(単位：百万円)	2024年 8月期末	2023年 8月期末	(単位：百万円)	2024年 8月期末	2023年 8月期末
流動資産	2,757	2,755	流動負債	2,246	2,460
現金及び預金	1,001	1,039	買掛金	629	675
売掛金及び受取手形	636	770	1年内長期借入金	601	576
固定資産	4,409	4,656	固定負債	1,136	1,319
有形固定資産	3,873	4,068	長期借入金	755	966
無形固定資産	159	273	純資産	3,784	3,632
投資その他の資産	376	314	利益剰余金	2,510	2,362
資産合計	7,166	7,412	負債/純資産合計	7,166	7,412

(単位：百万円)	2024年 8月期	2023年 8月期	増減額	主な内訳
営業活動によるCF	639	908	▲269	減価償却費▲15 税引前当期純利益▲339
投資活動によるCF	▲359	▲372	13	有形固定資産の取得 ▲157
財務活動によるCF	▲318	▲499	181	長期借入金の返済▲14
現金及び現金同等物の 増減額	▲38	36	▲74	
現金及び現金同等物の 期首残高	1,039	1,002	36	
現金及び現金同等物の 期末残高	1,001	1,039	▲38	

(単位：百万円)	2025年8月期 第2四半期予想	増減率 (2QYoY)	2025年8月期 通期予想	増減率
売上高	4,567	▲4.0%	9,402	+1.0%
営業利益	158	▲14.6%	516	+15.2%
経常利益	162	▲14.5%	522	+14.6%
当期純利益	101	+73.9%	318	+51.5%
1株当たり当期純利益	20.91(円)	+73.8%	65.98(円)	▲51.4%

目次

1. 2024年8月期 業績
2. 2025年8月期業績予想及び経営方針
3. 業績詳細
4. Q&A
5. 参考資料

質問

回答

1

- 今期の材料費はどうなっていくか？
また、資源・エネルギー価格の上昇傾向による影響はないか？

- 2025年8月期の材料費は、円安の進行や世界情勢の影響次第で、資源・エネルギーの価格上昇が当期の業績に与える影響は大きくなる可能性がある。

2

- 価格転嫁についてはどう考えているか？

- 資源・エネルギーの価格上昇を踏まえ、前期より一部商品について価格転嫁を実施しており、今後は競合他社の動向を踏まえ、価格設定の見直しを進めていく。

3

- 今期の広告宣伝活動は？

- 2025年8月期の広告宣伝費は、2024年8月期と比較して約28百万円の増加を見込んでいる。今期は、オンラインでの受注を促進するため、展示会、協賛などオフラインでの宣伝活動にも注力し、購買層の拡大と顧客単価の向上を目指している。

4

- 工場の建設予定はどうなっているか？

- 現在、建設にかかるコストや製造キャパなどを総合的に勘案し、慎重に検討を続けている。
- 具体的な動きがあれば、あらためて開示する。

5

- 株価が低迷しているが、株主への還元など株価対策は行っているのか？

- 2024年8月期については増配を行い、1株当たりの配当金を13円とした。
- 株主優待についても1年以上の継続保有株主についてはQ U Oカードの贈呈額を増額する長期保有株主優遇策を実施した。

目次

1. 2024年8月期 業績
2. 2025年8月期業績予想及び経営方針
3. 業績詳細
4. Q&A
5. 参考資料

社是 「謙虚な心で皆様と共に進む」



オンリーワン・カンパニーに向けた3つの取り組み

①低価格への挑戦

- 資材選定の徹底と工場のプロセス改善で無駄を排除していきます
- 2018年から価格重視の新サイトを開設し、新たな顧客を取り込んで来ました

②製品品質の向上

- 工場の自動化、省人化をすすめ製品品質の更なる向上を図ります

③サービス品質の向上

- 利便性に特化した使いやすいサイトを目標に店舗型ホームページを目指します
- 訪問活動により顧客の生の声を集め、サイトや商品開発へ迅速に繋がります
- 評価を頂いているカスタマーセンター、コールセンターの電話対応の更なる向上を目指し顧客満足度120%を目指します

Project PN 2026

価格・サービス品質・製品品質の
3つの面から業界の
オンリーワン・カンパニーへ

2019年
生産体制拡充

2018年
ジャスダック上場

2015年
業界第3位へ躍進

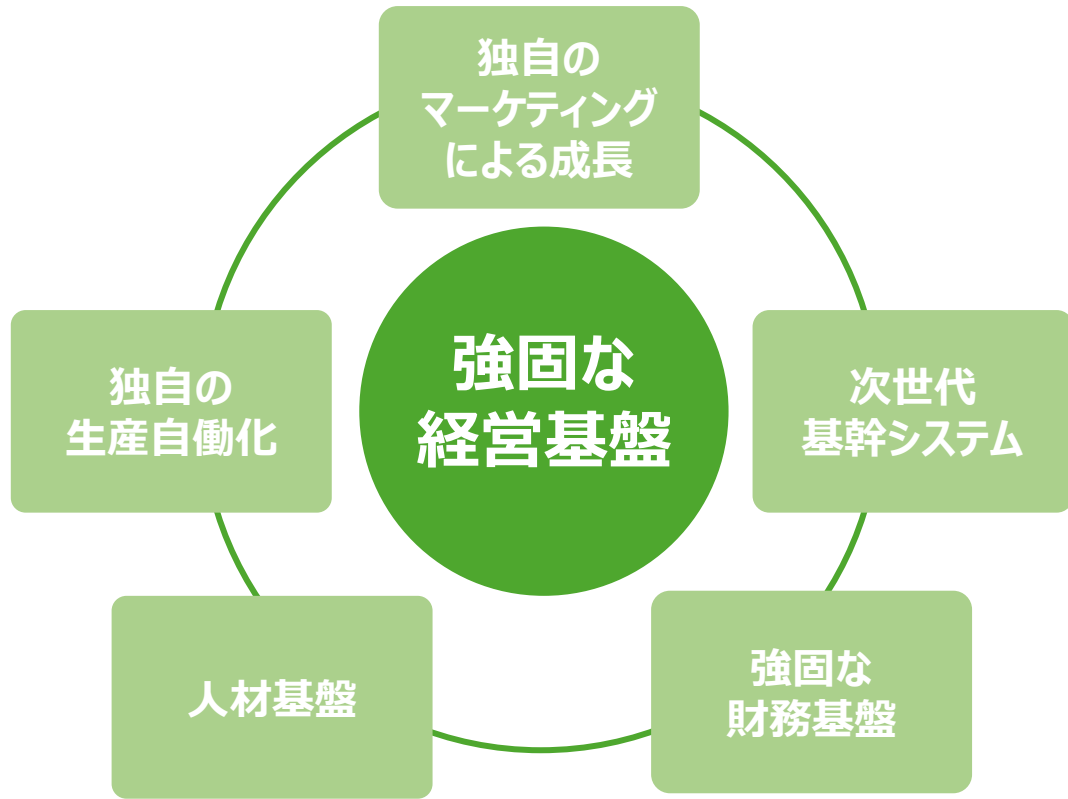
2008年
東京西工場
稼働開始

2005年
プリントネット(株)
ネット印刷へ参入

1987年
(有)小田原印刷へ
組織変更

1968年
3月
個人創業

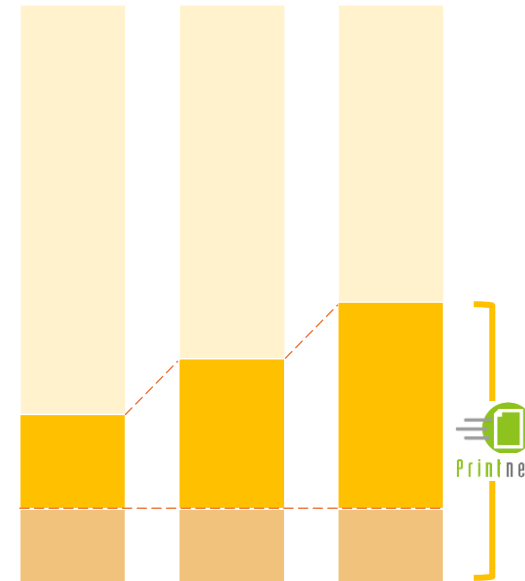
【 取り組み 】



【 シェア拡大のイメージ 】

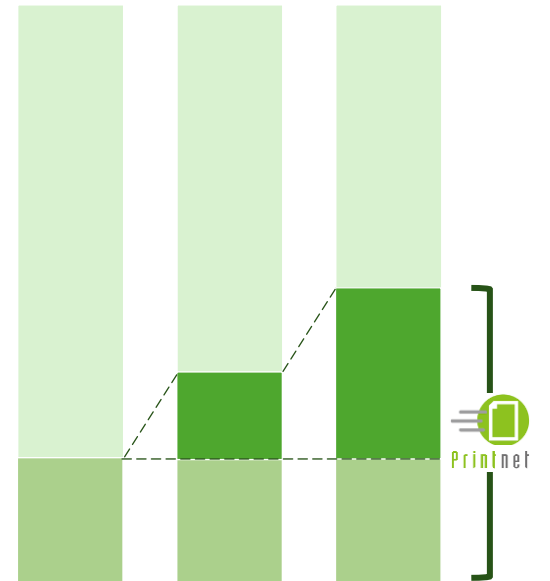
〈 印刷一般市場全体 〉

- 国内一般印刷市場
- 開拓領域
- 国内印刷通販市場



〈 ネット印刷市場内 〉

- 国内印刷通販市場
- 当社シェア
- シェア拡大領域



これらを融合し継続成長へ
～業界のオンリーワン企業へ～

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

サービス特化型サイト



(2005年10月 サービス開始)

価格特化型サイト



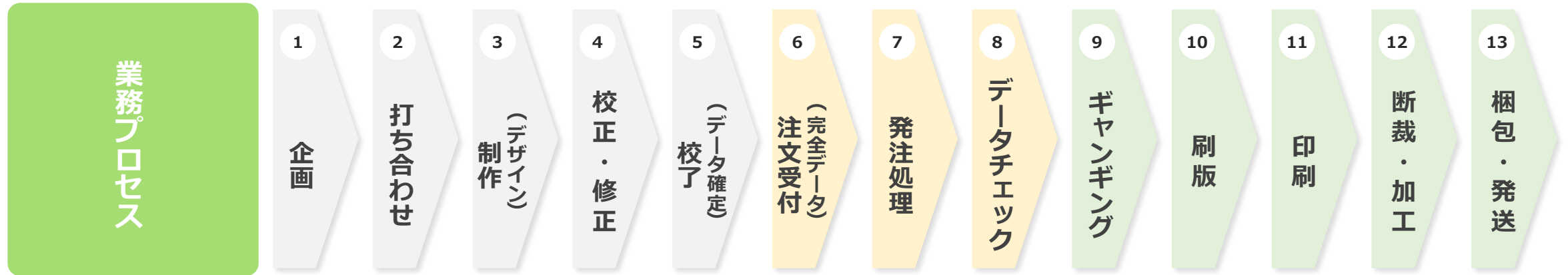
(2018年4月 サービス開始)



インターネットで受注し日本全国へ納品



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

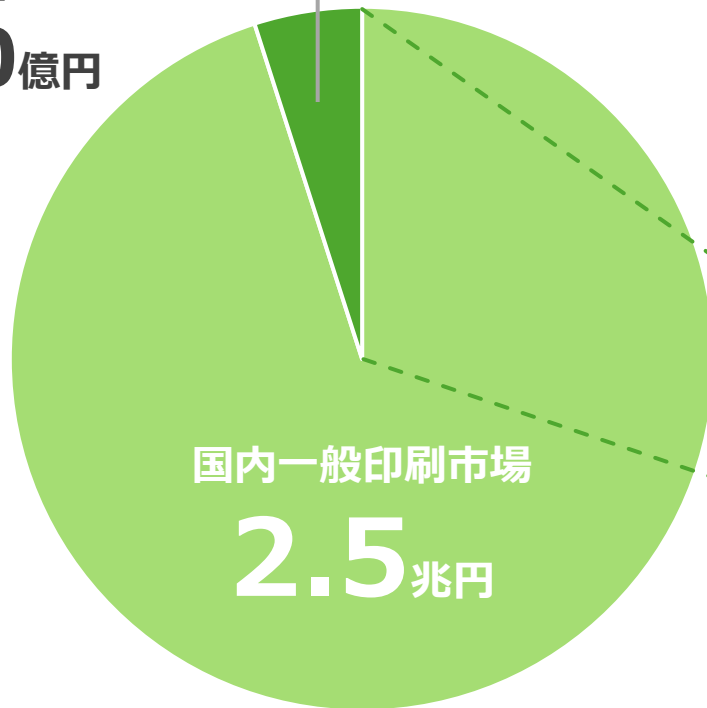


ネット印刷は1990代後半に登場し、分業化の進行等により急速に市場が拡大
2019年、ネット通販の推定市場規模は初の1,300億円となった
印刷市場の成長性は、EC化の進展により今後も拡大していくことが予測される

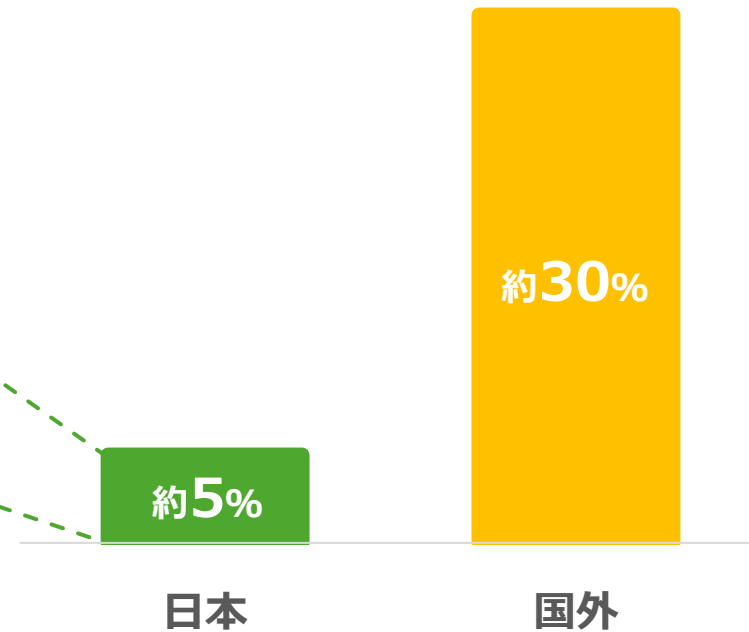
国内印刷市場

国内外EC比率

国内ネット印刷市場
1,300億円



国内一般印刷市場
2.5兆円



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』

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



PrintPro



ターゲット

サービス/応対力重視の顧客

価格重視の顧客(業界最安値級)

特徴

- ・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

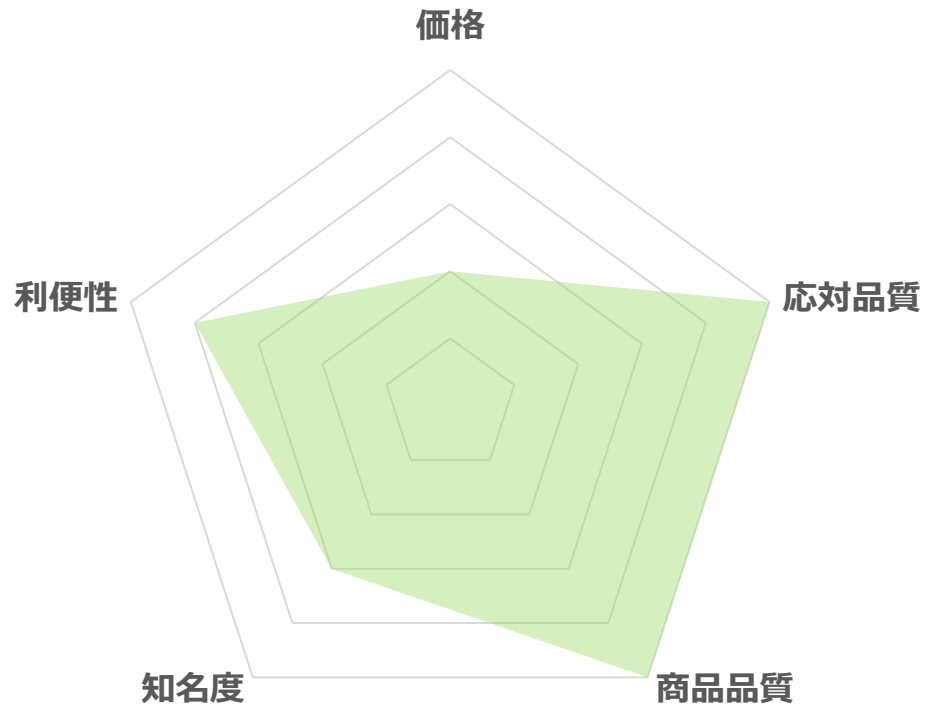
- ・とにかく安く抑えたい
- ・広告費に余裕はないが印刷品質もこだわりたい



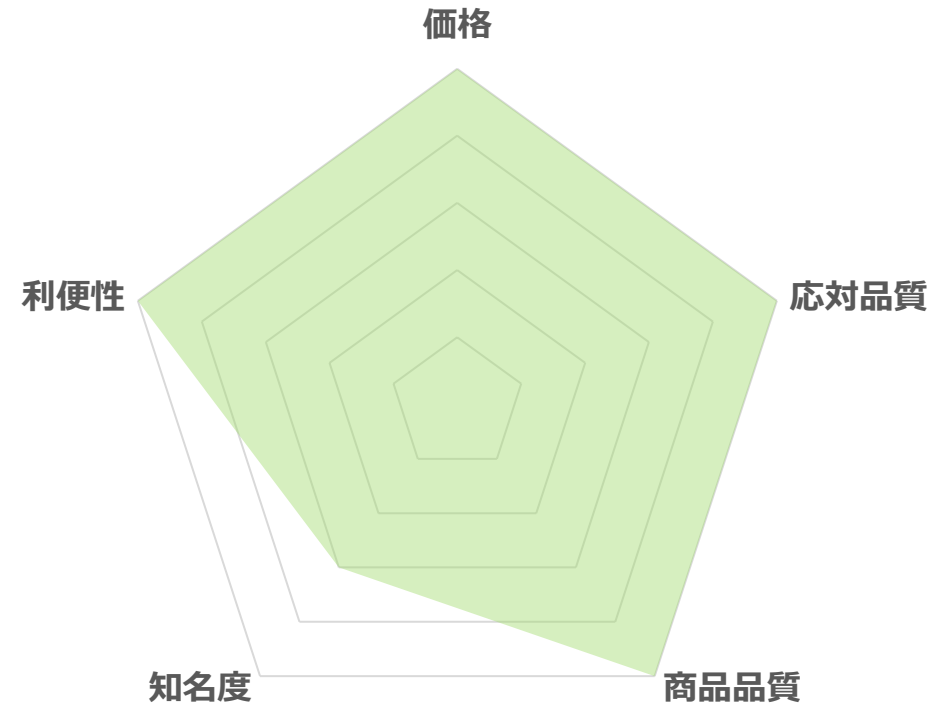
顧客によるニーズの違いに幅広く対応可能

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

複数サイト運用前



複数サイト運用後



当社独自の視点から作成

きめ細やかな対応品質と高品質なコールセンターの顧客サポートが
お客様の細かな要望や問い合わせに対して丁寧に対応し、安心してご注文頂ける体制を構築



自社コールセンター
約30名体制



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)

他社の場合

コールセンターへの電話がつながりにくく、
メールでの返信も遅い
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

Printnet の場合

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

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(注1)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

(注1)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「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(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>)



他社の場合

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るため、
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る

Printnet の場合

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るため、
データが同じ場合、同じ色合いで納品され、
お客様は安心して発注することができる

自社内の最新鋭設備に全て生産しており、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



- 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、資料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況の予測を含み、または当社の事業および業界、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況の予測を含み、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。
実際の業績は予測とは大幅に異なる可能性があります。