



株式会社マツモト

2023 年 4 月期第 2 四半期決算説明会

2022 年 12 月 23 日

イベント概要

[企業名]	株式会社マツモト
[企業 ID]	7901
[イベント言語]	JPN
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2023 年 4 月期第 2 四半期決算説明会
[決算期]	2023 年度 第 2 四半期
[日程]	2022 年 12 月 23 日
[ページ数]	21
[時間]	15:30 – 15:58 (合計：28 分、登壇：18 分、質疑応答：10 分)
[開催場所]	103-0026 東京都中央区日本橋兜町 3-3 兜町平和ビル 1 階 小会議室
[会場面積]	47 m ²
[出席人数]	14 名
[登壇者]	2 名 代表取締役社長 松本 大輝 (以下、松本) 財務部長 佐々木 亨 (以下、佐々木)

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



登壇

司会：お待たせいたしました。定刻となりましたので、ただ今から、株式会社マツモト様の 2023 年 4 月期第 2 四半期決算説明会を開催いたします。

はじめに、会社からお迎えしているお二人の方をご紹介申し上げます。

まず、代表取締役社長の松本大輝様です。

松本：松本です。よろしくお願いいたします。

司会：よろしくお願いいたします。

次に、財務部長の佐々木亨様です。

佐々木：佐々木と申します。どうぞよろしくお願いいたします。

司会：よろしくお願いいたします。

本日は、まず松本社長様からお話を承りまして、その後、佐々木財務部長様からご説明をいただくこととなっております。お二人のご説明が終わった後、質疑応答の時間をもうけていただいております。

それでは早速でございますが、松本様、よろしくお願いいたします。

松本：皆さん、こんにちは。改めまして、株式会社マツモト、代表取締役の松本と申します。本日はよろしくお願いいたします。本日は年末のお忙しい中、弊社の説明会にご参加いただき、ありがとうございます。

本日は、まず私から第 2 四半期の状況と、当社の沿革や強みについてご説明させていただき、その後、財務部長の佐々木より、第 2 四半期の決算概要と通期の業績予想について詳しくご説明させていただきます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



2023年4月期 2Q 決算ハイライト

当社の売上高は、学校アルバムの販売が約8割を占め、売上、利益ともに4Qに大きく偏るため、例年2Q累計期間の業績は低い水準となる傾向があります。

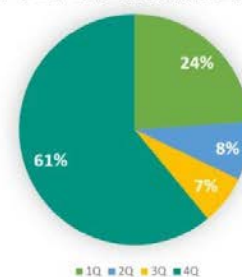
営業損益、経常損益

当2Qにおいては、受注高、売上高とも前年同期を下回りましたが、前期末に実施した固定資産の減損処理による減価償却費の大幅な減少などにより、営業損失、経常損失とも大幅に縮小しました。

四半期純損益

前年同期に元会長が役員退職慰労金を返上したこととともない特別利益を計上した反動で、四半期純損失は13百万円の縮小に留まりました。

前期（22/4期）四半期別売上構成比



(百万円)

	受注高	売上高	営業損失 (△)	経常損失 (△)	四半期純損失 (△)
23/4期 2Q実績	748	666	△349	△338	△341
	前年比-100 -11.9%	前年比-88 -11.7%	前年比+121	前年比+122	前年比+13
22/4期 2Q実績	849	754	△470	△460	△354

2

 株式会社マツモト

当社の売上高は、学校アルバムの販売が約8割を占めており、売上、利益ともに卒業シーズンである第4四半期に集中いたします。

右上の円グラフは昨年の売上高構成比ですが、年間売上のうち第2四半期までの売上は3割程度で、経費支払が先行するため、毎年、第2四半期は損失が発生する傾向があります。

当第2四半期においては、受注高、売上高とも前年を下回りましたが、前期末に実施した固定資産の減損処理に伴い、減価償却費が大幅に減ったことなどから、営業損失、経常損失とも損失額が大きく縮小いたしました。

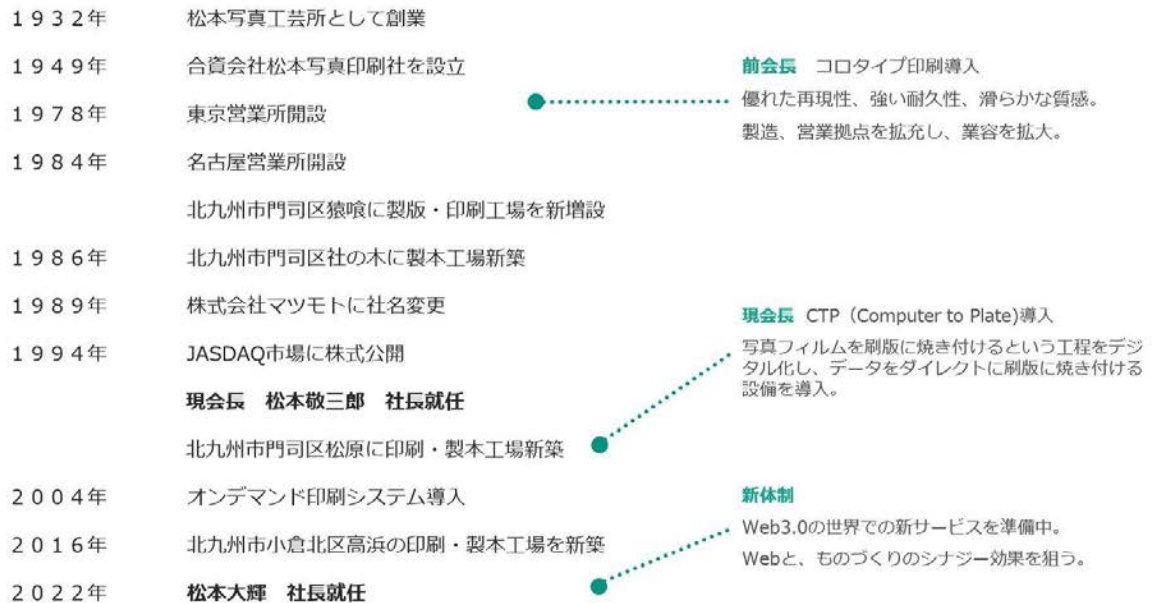
一方、四半期純損失は、昨年、元会長が役員退職慰労金を返上したことに伴い特別利益を計上した反動で、1,300万円の縮小にとどまりました。通年を通じて利益を上げるために、学校アルバム以外のビジネスの拡大が課題になります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

会社沿革 HISTORY



3

 **株式会社マツモト**

当社は1932年に、現在の北九州市門司区で松本写真工芸所として創業いたしました。今年で創業90年を迎えます。1932年は満州国が建国された年で、当社の創業は、戦地へ赴く兵士の写真を撮って販売を始めた事から始まったと聞いております。その後、中興の祖である前会長、松本政敬が、当時の写真プリントの時間とともに色あせる欠点を補うため、顔料を使った特殊印刷技術であるコロタイプ印刷を導入いたしました。

さらに、1994年に社長に就任した現会長、松本敬三郎は、北九州市小倉北区高浜に最新鋭のデジタル印刷工場を新設し、データをダイレクトに刷版に焼きつける設備を導入しました。多品種、小ロット印刷を可能にしたことで販路を全国に広げ、名古屋、東京に営業所を開設し、工場を新設するなど業容を拡大いたしました。

高度成長、バブル崩壊、少子化など大きな環境変化を乗り越えることができたのは、歴代の社長がそれぞれの時代に事業モデルを組み直したからであり、その結果として当社は90年の歴史をつくることができたといえます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

そして、今年7月、社長交代により、新たな体制が発足しました。当社はこれからの時代、印刷の仕事のいかに受注するかから、今までにない新しいビジネスをいかにクリエイティブしていくかというところにシフトを行います。

また、少子高齢化が急速に進む日本のみをターゲットにするのではなく、人口の増加と所得向上に伴い、市場拡大を続けるグローバル市場を目指して事業を再構築していきます。近日中に具体的なお話ができるようになると思いますが、日本のコンテンツを NFT やブロックチェーンを通じて、世界に発信するビジネスを計画しております。

この計画の延長線上で、当社の印刷設備や、これまでに培ってきた印刷技術・知見を生かしたグッズや販促物として展開させていくなど、WEB と、ものづくりのシナジー効果をねらっていきます。

当社の強み

日本に数台しかない高性能の印刷設備と、高い技術力

高精細FMスクリーンによるオフセット印刷

FMスクリーン印刷は、インクの点の大きさを一定に保ち、点の密度を変えて色調を表現する印刷技術です。

従来のインクジェット印刷で用いられていたAMスクリーン印刷（規則正しく並んだドットの大きさを変えて色調を表現する印刷手法）に比べ、モアレ（規則正しく分布した線や点などが重なり合うことで生じる縞や斑などの意図しない模様）が生じることもなく、細かな表現と彩度の高い色彩表現を可能にしました。

デジタル・インクジェット印刷

オフセット印刷と同等のクオリティを、従来のインクジェット印刷と変わらないコストで提供することを可能にしました。

これらの設備と技術により、**高品質・短納期・小ロット**を可能にしました。

4

 株式会社マツモト

当社の強みは、日本に数台しかない高性能の印刷設備と、高い技術力です。

印刷は、紙やインクの相性や室温など、非常にデリケートな技術を要します。また高性能の設備を活かすためには、ベテラン社員の知見と経験が必要です。特に高精細 FM スクリーンによるオフセ

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

ット印刷とデジタル・インクジェット印刷は、設備と技術がそろった、他社にはマネのできない高い模倣困難性を有しています。

当社の課題は、このような最新鋭の設備と技術が、一般商業印刷の販路拡大に生かされていないことです。新体制ではデジタル印刷を活用して、ビジネスモデルの構築と、営業体制の見直しに取り組んでいきます。

当社の強み

高浜工場の最新鋭のデジタル・インクジェット印刷機



5

 株式会社マツモト

こちらは、高浜工場のデジタル・インクジェット印刷機です。

前期中に、北海道に本社がある大手のインテリア専門チェーンからカタログの受注をいただきました。こちらから営業をかけることなく、お客様のほうでこの設備の存在を見つけていただき、商談が始まりましたが、全てWEBで、一度もリアルで商談させていただくこともなく、受注することができました。おそらく低コストで高品質・短納期・小ロットという、お、値段以上の価値を認めていただいたのだと思います。

先ほど営業体制の見直しが課題と言いましたが、いたずらに営業人員を増やすのではなく、WEBでデジタル営業ができるような体制をつくりたいと考えています。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

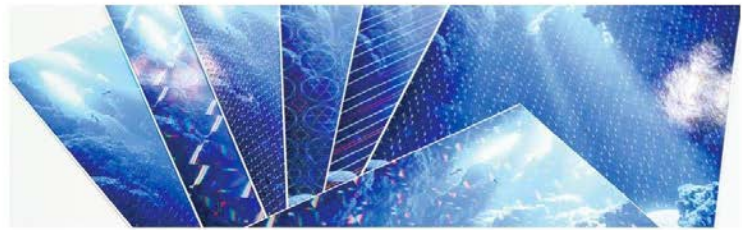
 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

そのためのインフラを確保するとともに、私が社長に就任すると同時に DX 推進室を新設しました。大手通信会社の人材を採用し、現在はまだ 1 名体制ですが、社外スカウトにより、来年春にもう 1 名入社する予定です。

当社の強み × SDGs への取り組み

ホログラム印刷の設備と技術

ABCシステム (ホログラム印刷)	Advance (前進)、Brilliant (鮮やか)、Coating (コーティング) × フィルムを張り付ける「ラミネート加工」 ○ 「フィルム面を印刷物に転写」
環境にやさしい	プラスチックやポリプロピレンを使わない。 UVでの表面加工なので環境にやさしい。
リサイクル	表面にプラスチックやポリプロピレンのフィルムを貼付していないので、紙資源としてリサイクルが可能。資源循環に直接貢献できる。
デザイン	フィルムによって再現が可能なので、デザインの幅は無限大



6

もう一つ忘れてはならないのは、ホログラム印刷の設備と技術です。

お手元のグリーティングカードをご覧ください。当社が持つホログラム印刷の設備は、海外のメーカーに設計・開発を依頼した当社オリジナルの設備です。またその設備は LC コートという、日本では既にマイナーになっている技術を改良して付加価値を加え、アルバムなどに使うことで再評価を受けたものです。

当社のホログラム印刷はフィルムを張り付けるラミネート加工ではなく、UV を照射して、フィルム面を印刷物に転写します。表面にプラスチックやポリプロピレンのフィルムを貼付していないので、紙資源としてリサイクルが可能で、資源循環に直接貢献できます。また、フィルムによって再現が可能ですので、デザインの幅は無限大です。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

SDGs への意識の高まりで、持続可能な消費や生産を目指す企業も増えてきました。当社の持つ設備と技術を知ってもらおうということで、デザイン性と光沢の美しさに加え、環境にも優しいホログラム印刷を活用した市場を開拓していきたいと考えています。

当社の本社が所在する北九州市は、2018年に全国で初めてSDGs未来都市に選定されました。当社はこのホログラム印刷の技術で、SDGsの目標の一つ、つくる責任、使う責任を果たしたいと考えております。

WEB3.0事業について

2023年年初にWEB3.0の世界でのコンテンツビジネス開始予定。

知名度向上を狙い2022年8月に開催されたVチューバーのイベントにスポンサー参加



7

 株式会社マツモト

先ほど少し触れましたが、WEB3.0事業について、海外のIT事業者と組んで来年早々にサービスを開始する準備を進めています。

日本のコンテンツを世界に発信するビジネスを考えており、当社の知名度向上とクリエイターとの関係づくりをねらい、今年8月に開催されたVtuberのイベントにスポンサー参加しました。思いのほか反響が大きく、強い将来性を感じました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

上場維持基準の適合状況について

第2四半期末においては基準をクリア。

市場との対話に努め、年度末（2023年4月末）での基準適合をめざします。

	単元株主数	流通株式数	流通株式 時価総額	流通株式比率
スタンダード市場 上場維持基準	400人	2,000単位	10億円	25%
2021年6月末現在	342人	1,967単位	4.98億円	51.6%
2022年4月末現在	313人	1,801単位	3.38億円	47.2%
2022年10月末現在	669人	2,098単位	24.56億円	55.0%

8

 株式会社マツモト

当社は東京証券取引所の新市場のうち、スタンダード市場を選択しましたが、株主数、流通株式数、流通株式時価総額の3項目において基準を満たすことができず、現在、経過措置の対象となっております。

上場維持基準適合に向けた計画書の計画期間を、2026年4月期をめどといたしましたが、この第2四半期末において基準をすべてクリアすることができましたので、今期末には前倒しで基準に適合できるのではないかと考えております。もちろん、基準適合はスタートに過ぎません。

本日は新体制になって初めての説明会となりましたが、少なくとも年2回の説明会を定例とし、投資家の皆様方と継続してコミュニケーションをとるとともに、本日も説明させていただきました課題にしっかりと取り組むことで、企業価値の向上に努めたいと思っております。

ぜひ株式会社マツモトにご注目いただきますよう、よろしくお願い申し上げます。

司会：松本社長様、どうもありがとうございました。

それでは、佐々木部長様、よろしくお願いいたします。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally