

損益計算書

(百万円)

	`22/4期 2Q実績	`23/4期 2Q実績	増減
売上高	754	666	-88
営業損失(△)	△470	△349	121
(営業利益率)	-62.3%	-52.5%	9.8%
経常損失(△)	△460	△338	122
四半期純損失(△)	△354	△341	13

※10万円単位を四捨五入(以降の実績値も同様)

経常損失は122百万円の赤字縮小。

四半期純損失は、前2Qに前会長の役員退職慰労金返上に伴う特別利益109百万円があった反動で、13百万円の赤字縮小に留まりました。

10

 株式会社マツモト

佐々木：財務部長の佐々木と申します。

では、私から、第2四半期累計期間の概況についてご説明させていただきます。

先ほど社長からも説明がありましたとおり、当社は売上、利益ともに第4四半期に偏る傾向がございます。率にして6割強が第4四半期に集中いたします。そのため第2四半期累計期間では、每期損失を計上しております。

当第2四半期につきましては、前年同期と比べまして8,800万円の減収となった一方で、営業利益率は9.8%改善しまして、経常損失も1億2,200万円の赤字縮小となりました。

先ほどもご説明少しありましたが、四半期純損失は前年同期に前会長の役員退職慰労金返上に伴う特別利益を約1億円計上した反動がございます。営業損失や経常損失と比べますと四半期純損失がその特別利益があった関係で、当四半期は1,300万円の赤字縮小と、縮小の額が小さくなっております。

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

営業損失縮小要因

(百万円)

	22/4期 2Q実績	売上高 構成比	23/4期 2Q実績	売上高 構成比	増減
売上高	754		666		-88
原材料費	190	25%	188	28%	-2
労務費	431	57%	377	57%	-54
製造経費	328	44%	210	32%	-118
うち減価償却費	109	14%	5	1%	-104
仕掛品棚卸高増減	27	4%	17	3%	-10
製造原価計	976	129%	793	119%	-183
製品棚卸高増減	-12	-2%	0	0%	11
売上総損失(△)	△234	-31%	△127	-19%	106
販管費	236	31%	222	33%	-14
営業損失(△)	△470	-62%	△349	-52%	121

前期末に実施した固定資産の減損による減価償却費の減少を主因として、製造経費を118百万円削減したことなどにより、営業損失を121百万円圧縮しました。労務費をコントロールし、売上高構成比を維持しました。

11

 株式会社マツモト

次に、営業損失を1億2,100万円圧縮することができた要因でございますが、こちらの製造経費が減っております。この中の内訳の減価償却費が減ったことが大きな原因でございます。

製造原価が1億8,300百万円減少したことによって、売上が8,800万円前期よりも減っておりますけれども、その影響を補って、売上総損失を1億600万円圧縮することができました。

減価償却費の減少の理由でございますが、前期末に固定資産の減損処理を行ったことによりまして、減価償却費が前年同期と比べまして1億400万円減少しております。これが大きなウェイトを占めております。

それから労務費ですが、こちらは社員数の減少したことなどによりまして、前年同期と比べまして5,400万円減少しております。なお原材料費は値上がりなどの影響によりまして、売上高構成比が3ポイント上昇する結果となっております。

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

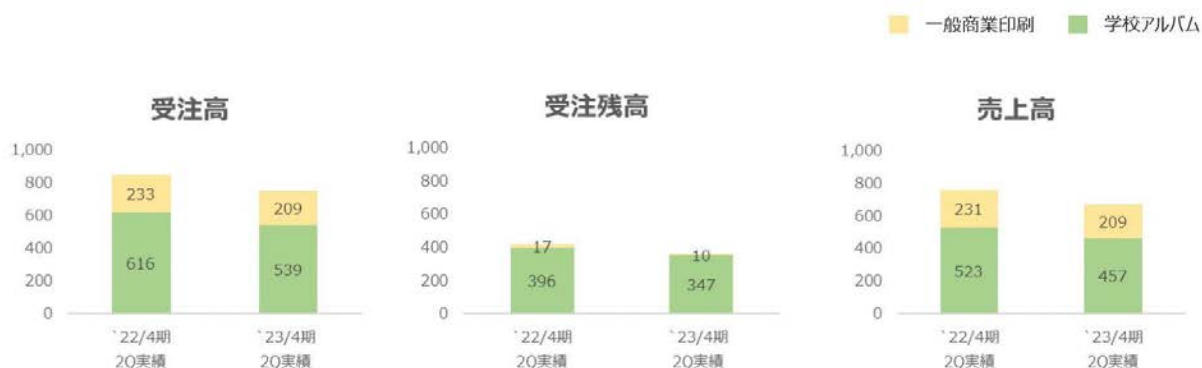
部門別概況

(百万円)

	受注高			受注残高			売上高		
	`22/4期 2Q実績	`23/4期 2Q実績	前年同期比 増減率	`22/4期 2Q実績	`23/4期 2Q実績	前年同期比 増減率	`22/4期 2Q実績	`23/4期 2Q実績	増減
学校アルバム	616	539	-12.4%	396	347	-12.5%	523	457	-12.7%
一般商業印刷	233	209	-10.3%	17	10	-40.9%	231	209	-9.6%
合計	849	748	-11.9%	414	357	-13.7%	754	666	-11.7%

学校アルバムの受注残は2Qまでの受注高の影響を受けますが、一般商業印刷は受注から売上までの期間が短いため、

3Q、4Qにおいては、利益率の高い一般商業印刷の受注獲得に注力し、売上高の積み上げを狙います。



12

株式会社マツモト

当第2四半期におけます、学校アルバムと、学校アルバム以外の一般商業印刷のこの二つについて、受注高、受注残高、売上高を前年同期と比較した表でございます。

上のこの学校アルバムは受注から納品までの期間が比較的長うございますので、受注高、受注残高、売上高とも、ご覧いただきますとおり、ほぼ同じ、一定割合で前年同期と比べると減少した結果になりました。

一方で、下の一般商業印刷ですが、これは当第2四半期末の受注残高が前年が1,700万円だったところ、1,000万円にとどまっております。ただ、一般商業印刷は受注から納品までの期間がアルバムと比べて短いので、受注営業を強化することによりまして、当期の売上高を積み上げてまいりたいと考えております。

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

貸借対照表

(百万円)

	`22/4期 期末実績	`23/4期 2Q末実績	増減		`22/4期 期末実績	`23/4期 2Q末実績	増減
現金・預金	948	215	-733	買掛金	255	125	-130
売上債権	224	122	-101	未払金	207	0	-207
棚卸資産	124	114	-10	賞与引当金	58	56	-2
その他	6	18	12	その他	190	191	1
流動資産計	1,302	469	-833	流動負債計	710	371	-338
有形固定資産	1,093	1,172	80	長期借入金	100	71	-29
無形固定資産	0	4	4	その他	401	359	-42
投資その他の資産	255	245	-10	固定負債計	501	431	-70
固定資産計	1,348	1,421	74	純資産計	1,439	1,089	-350
総資産計	2,650	1,890	-759	負債・純資産合計	2,650	1,890	-759

13

 株式会社マツモト

貸借対照表、バランスシートの状況です。

当社の業態の特徴として、年間の売上高が第4四半期に集中することもありまして、第2四半期末時点では、先行する経費や買掛金、未払の支払などによって、現預金は期首に比べて7億3,300万円と減少しております。

自己資本比率は当第2四半期末時点で57%で、前期4月末の時点と比べますと3ポイント改善しております。

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

キャッシュ・フローの状況

(百万円)

	`22/4期 2Q実績	`23/4期 2Q実績	増減
現金・現金同等物の期首残高	758	948	190
営業キャッシュ・フロー	△376	△536	-159
投資キャッシュ・フロー	△2	△194	-192
フリー・キャッシュ・フロー	△379	△729	-351
財務キャッシュ・フロー	△41	△4	37
現金・現金同等物の2Q末残高	339	215	-124

14

 株式会社マツモト

キャッシュ・フローでございますが、キャッシュ・フローは営業キャッシュ・フロー、投資キャッシュ・フローともキャッシュアウトとなりまして、フリー・キャッシュ・フローはご覧のとおり、7億2,900万円のマイナスとなっております。

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@scriptsasia.com

 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

営業キャッシュ・フローの状況

(百万円)

	`22/4期 2Q実績	`23/4期 2Q実績	増減
税引前四半期純損失	△351	△338	13
減価償却費	117	13	-104
役員退職慰労金引当金の増減	△105	△39	66
売上債権の増減	98	92	-6
棚卸資産の増減	50	10	-40
仕入債務の増減	△121	△132	-12
未払消費税の増減	△36	△86	-50
その他	△28	△56	-28
営業キャッシュフロー	△376	△536	-159

経常損失は122百万円の赤字縮小となりましたが、当2Qの税引前四半期純損失は前2Qに前会長の役員退職慰労金返上に伴う特別利益があった反動で13百万円の赤字縮小に留まりました。

棚卸資産の減少額縮小や未払消費税の減少などの影響もあり、減価償却費の減少額を補えず、営業CFの赤字が拡大しました。

4Qの売上高に過度に依存することなく、年間を通してキャッシュを稼ぐことができるビジネスへの転換を急ぎます。



15

営業キャッシュ・フローの状況について、第2四半期累計期間の時点では、売上が通期の3割程度しか計上されませんので、逆に経費の支払が先行してしまいますため、営業キャッシュ・フローはマイナス、つまりキャッシュアウトになるのがこの第2四半期のわが社の通常でございます。

さりとて当第2四半期の累計期間の営業キャッシュ・フローを見てみますと、前年同期の営業キャッシュ・フローより1億5,900万円、キャッシュアウトの金額が大きくなっております。

その理由ですけれども、前年同期と比べまして期間中の売上高が減少しておりますことと、あと材料の値上がりですとかを見越した材料の先行調達などによって、材料の支払は売上が減少した割には減っていないことなどが影響しているものと考えております。

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



2023年4月期 通期業績予想

売上高が上振れたことなどから2Qの業績は期初予想を上回りました。

原材料コストの上昇など不透明感があり通期予想を据え置きますが、確実な黒字転換を目指してまいります。

2Q予想上方修正

(百万円)

	売上高	営業損失 (△)	経常損失 (△)	四半期純損失 (△)
期初予想	600	△500	△480	△500
実績値	665	△349	△338	△341
増減額	65	151	142	159
前2Q実績	754	△469	△460	△354

通期業績予想は据え置き

(百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
予想	2,320	60	80	40
前期実績	2,349	△207	△188	△1,287

17

 株式会社マツモト

最後に、業績予想についてご説明させていただきます。

第2四半期累計期間は、一般商業印刷の新規顧客獲得などによりまして、売上高が期首時点で予想していた金額を上回りましたので、売上、利益とも上方修正いたしました。

一方、通期の業績予想につきましては、新型コロナウイルス感染症の第8波の影響が懸念されていることなどから、下期の業況に不透明感もございますので、上方修正はせずに期首の予想をそのまま据え置いております。

今後ですけれども、卒業アルバム以外、一般商業印刷などの受注強化などによって、確実に黒字化することを目指していきたいと思っております。

以上、第2四半期累計期間の業績概況に関する説明を終わらせていただきます。

司会：佐々木部長様、どうもありがとうございました。

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

質疑応答

司会 [M]：それでは、質疑応答に入ります。

ご質問のある方は挙手をしていただければ、係の者がマイクを持ってまいります。なお、この報告会は質疑応答部分も含め、全文を書き起こして公開の予定です。したがって、もし匿名を希望される場合は質問される際、氏名を名乗らないようお願い申し上げます。

それでは、ご質問はいかがでございましょうか。

質問者 [Q]：どうもご丁寧な説明、ありがとうございます。御社の決算説明会に出ること自体、私は初めてなので、新社長になって変わるということかとも思いながらお話を聞いていたんですけども。

いろいろこれから手を打たれるというお話だったのですが、どこを変えると一番変わっていくとお考えになっているのかを教えてくださいませんか。

松本 [A]：お答えさせていただきます。

今ご質問のありました、どこを変えればというところなんですけれども、まずマツモトという現在の会社はアルバムと一般商業印刷を受注することで、売上を立てている会社ですので、印刷物を受注することがまず会社の目的となっているところです。

ただ、一番の問題は、印刷物がやはりなかなかキャッシュを生み出しにくくなったと。従来型の印刷物はキャッシュを生み出しにくくなったところが、やっぱり一番の問題でして、そのまずビジネスモデルを変える必要があると。ただ、いきなり餅は餅屋で、印刷をやっていた会社がじゃあ半導体に行くのかと、そんなことはまずできませんので。

私が今考えているのは、WEBを使った海外への事業展開を考えております。こういった収益モデルを変えることで、会社の体質、または人材などの採用なども、いろいろ変わってくるかと考えております。

司会 [M]：ありがとうございました。

ほかにご質問はいかがでございましょうか。

質問者 [Q]：2～3点お伺いしたいです。

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@scriptasia.com



まず、私も今回、説明会に出るのが初めてなので分からないのですが、学校アルバムの市場がどうなっているのかと、御社のシェアがどう推移しているのか。あと今後の市場規模の見通しみたいなことに関して、どのように見られているのかをまず教えていただきたいのが1点目です。

2点目が一般商業印刷のところ、結構御社の印刷技術さえあれば、もっとカタログだったり何だりとか、いろいろ受注できそうな気もするんですけども。この辺の受注が広がっていないとか、何がネックになっているのか、どの辺が解消すればこの辺がもっとたくさん印刷が取れるようになるのか。そこら辺について、どうお考えなのかを教えてくださいというのが2点目です。

3点目が、先ほどお話にあったWEBとか海外とかの展開なんですけれども、ちょっと漠然としていてよく分からないので、もう少し具体的にどういうことをやって、どういうところで市場を取っていきたいとかお考えなのかを教えてください。

以上3点、お願いいたします。

松本 [A]：では、3点、最初のご質問の学校アルバムのマーケットの点ですけれども、学校アルバムは大体卒業する方が毎年必ずつくると、学校のほうが必ずつくるアルバム事業です。高度成長で人口が伸びていた時代は必ず、何もしなくても増えていくものだったんですけども、今年生まれたお子さんが大体77万人ということが先日発表されました。当社がつくっているアルバムは既に77万冊以上毎年つくっておりますので、これが大体おそらく10年後、12年後、今まで生まれた方が小学校を卒業する頃、12年後ぐらいにはおそらく3~4割は確実に売上が減っていくものだと考えております。

また、競合などですが、上場しているほかの会社さんとかでアルバムをやっているのはあまりないんですけども、どちらかという地場に根ざしたアルバムの専業の会社が多く手がけているかたちで、大きいところだと大体全国でおそらく5~6社ぐらいかと思います。その中で当社は2番目のシェアを占めておまして、シェア率にしていうと大体20%前後、17%から20%の間ぐらいのシェアを占めております。

このような回答でよろしかったでしょうか。

あと2番目のご質問が一般商業印刷。一般商業についてですけれども、まず当社の一般商業印刷は実際、今までほとんど北九州、あと福岡地区を中心に、地元の印刷物を受注していたのが正直なところでして、これを大体都市部に広げるのが実は非常に大きい課題であります。

当社の設備は実は、例えば大きい印刷会社さんが持っているようなオフセット印刷を大量部数、例えば何十万部とか何万部の出版物とか、印刷物を大量に受注するというよりは、デジタル印刷です

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



ので、どちらかというとも2,000部以内ぐらいの小中ロットと呼ばれる部数を受注するものにフォーカスしておりますので。やっぱり営業のやり方が違ったりとか、その辺の課題が非常にあります。

そこら辺のノウハウが従来のオフセット印刷からインクジェット印刷に変わってくるときに、社内の教育体制だとかノウハウの伝承が、なかなか苦戦しているところも正直あるのかとは思っております。ですので、こういった教育体制の充実と社員の能力向上、あとは都市部の仕事をどうやって獲得していくかが今後の課題かと思っております。

三つ目の海外とWEB3.0に関して、現在の中で発表できるものは実はIRで出していること以上に、ここではお答えできないんですけれども、おそらく年明けにいろいろと、徐々に発表していきますので、これをお待ちいただくのが一番いいかなとは思っています。

まず一つ言えるのは、まずWEB3.0は今非常にいろんな会社さんが参入してきていて、大きいところだと本当に大手の通信会社さんだとか、何千億円規模の投資をされるわけなんですけれども、そういったものでわれわれは競い合うつもりは全くなくて。

ただ、一つ言えるのは、NFT、NFTというよりはWEB3.0は実はヨーロッパ、世界中では非常に普及しております、日本ではいろんな規制があるのでできなかったりすることもあるんですけれども、そのマーケットに参入することは比較的できるのかなと、実は思っております。

言える範囲で言いますと、どちらかというとも日本のオタクコンテンツですね。そういうちょっとサブカルチャー的なものに絡めたビジネスをつくっていかうかなと考えております。

このようなところでよろしかったでしょうか。

司会 [M]：ありがとうございました。

ほかにご質問はございませんでしょうか。

それでは、これもちまして、本日の説明会を終了とさせていただきますと思います。

どうも松本社長様、そして佐々木財務部長様、本日は大変ありがとうございました。ご参加の皆様、どうもありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

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



免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接又は間接に本サービスに関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し本規約において規定されている内容を超えて如何なる保証も行うものではありません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて会員自身の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者自身が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による本規約に基づく利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して会員が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

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@scriptsasias.com

