株式会社マツモト

2023 年 4 月期決算説明会

2023 年 6 月 27 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 月期決算説明会
[決算期]	2023 年度　通期
[日程]	2023 年 6 月 27 日
[ページ数]	28
[時間]	13:30 – 14:02 （合計：32 分、登壇：18 分、質疑応答：14 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 3 階 第 3 セミナールーム　（日本証券アナリスト協会主催）
[会場面積]	145 ㎡
[出席人数]	15 名
[登壇者]	3 名
	代表取締役社長　松本　大輝（以下、松本）
	取締役 管理本部長兼総務部長　徳永　和敏（以下、徳永）

財務部長　　佐々木　亨（以下、佐々木）

登壇

司会：皆様、こんにちは。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 IR ミーティングを開催いたします。

まず最初に、会社からお迎えしているお三方をご紹介申し上げます。代表取締役社長、松本大輝様。

松本：松本です。よろしくお願いします。

司会：取締役、管理本部長兼総務部長、徳永和敏様。

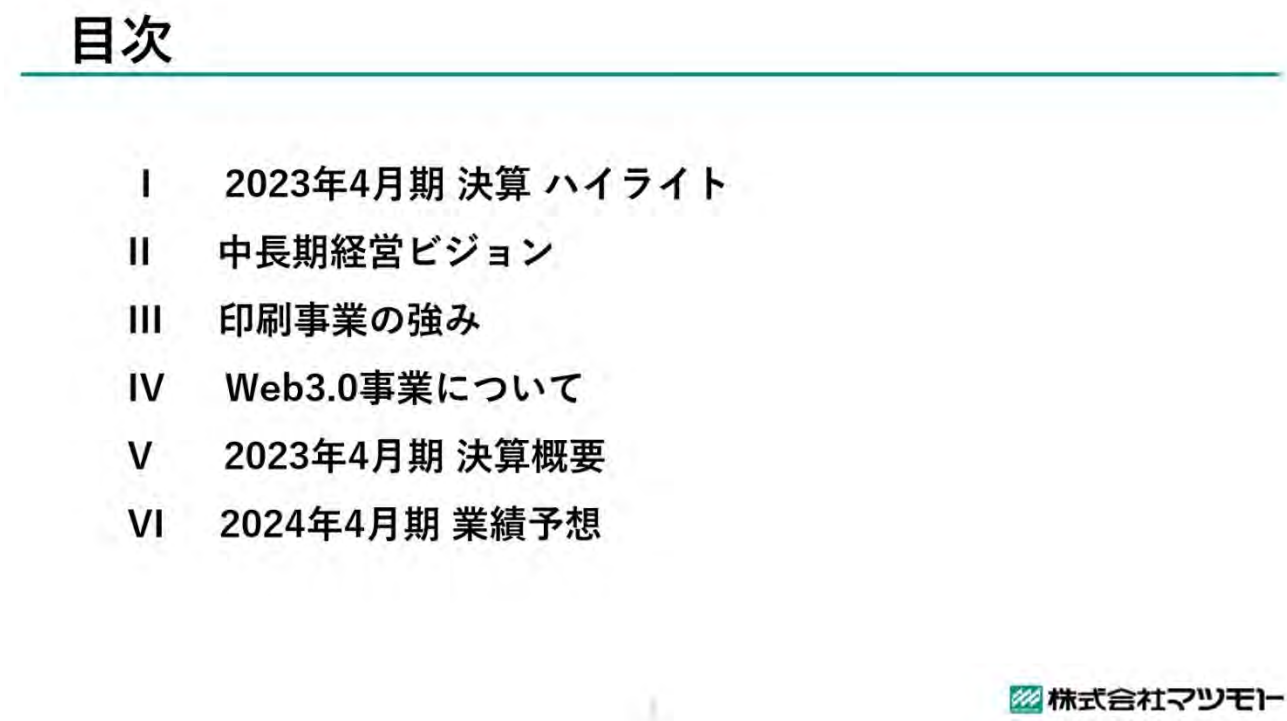
徳永：よろしくお願いします。

司会：財務部長、佐々木亨様。

佐々木：よろしくお願いします。

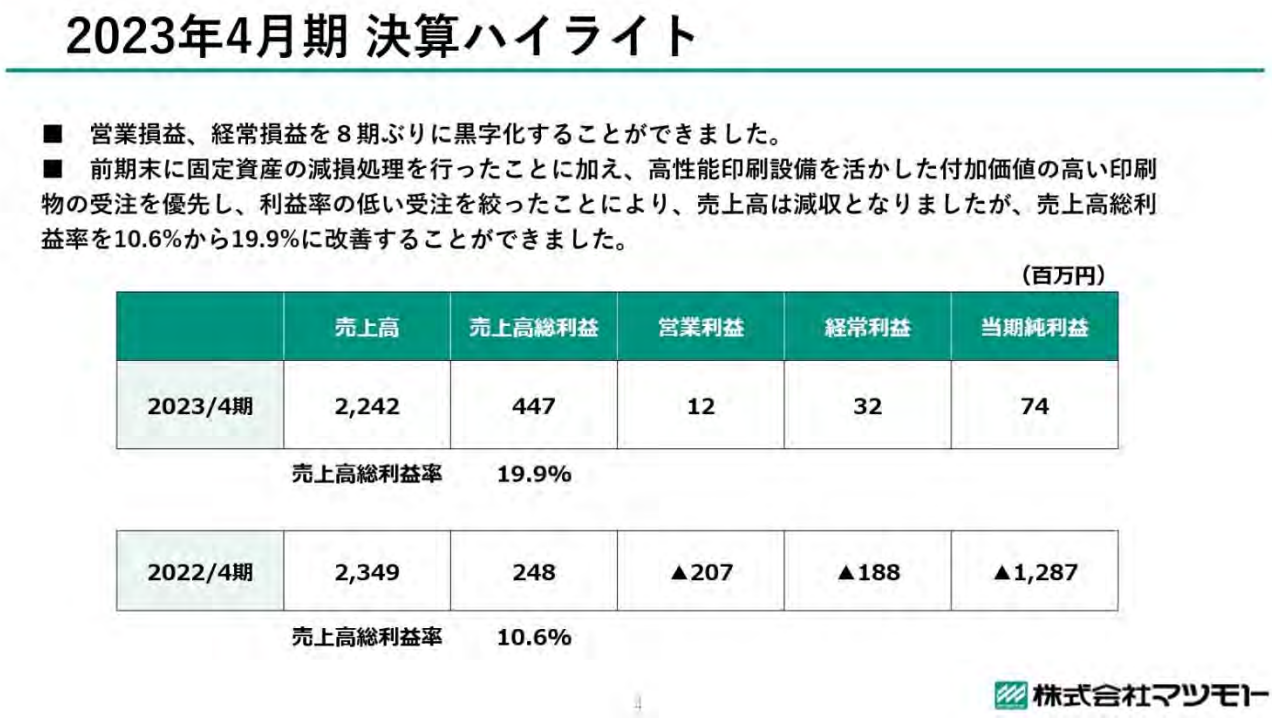
司会：本日は、初めに松本社長様からお話をいただき、会社様からのご説明が終わりましたら質疑応答といたします。

それでは、松本様、よろしくお願いいたします。



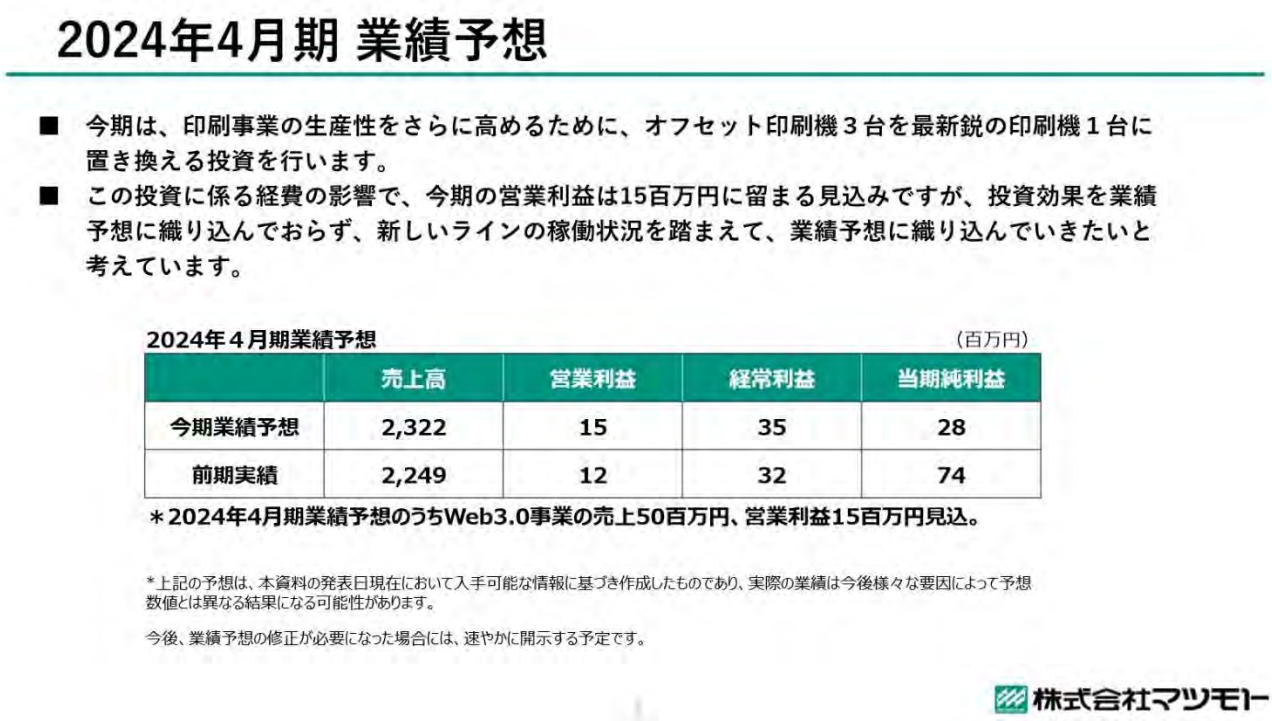
松本：皆さん、こんにちは。あらためまして、株式会社マツモト、代表取締役社長の松本です。本日は、お忙しい中弊社のご説明会にご参加いただき、誠にありがとうございます。

本日は、まず私から前期決算のハイライトと今期の業績予想、中期経営ビジョン、当社の印刷事業の強み、Web3.0 事業の展開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、前期決算と当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。



それではまず、2023 年 4 月期の決算ハイライトについて説明します。
2023 年 4 月期は、営業利益、経常利益は 8 期ぶり、当期純利益は 3 期ぶりに黒字化することができました。

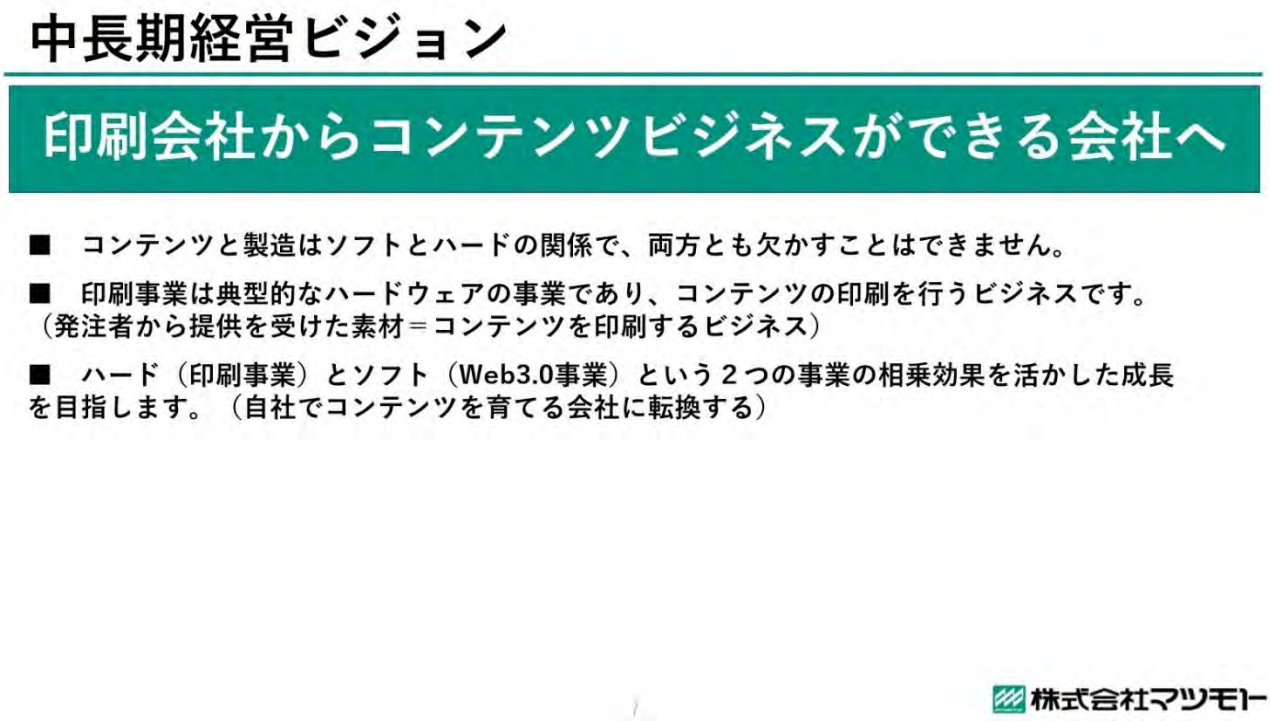
ペーパーレス化や少子化により、印刷業界を取り巻く環境は厳しさを増しておりますが、当社は前期末に固定資産の減損処理を行ったことに加え、高性能印刷設備を活かした付加価値の高い印刷物の受注を優先し、利益率の低い受注を減らしたことにより、売上高は減収となりましたが、売上高総利益率を 10.6%から 19.9%へとほぼ倍増させ、営業利益以下を黒字にすることができました。



今期の業績予想ですが、この 6 月に一律 3%のベースアップを行ったこともあり、印刷事業の生産性をさらに高めるために、オフセット印刷機 3 台を最新鋭の印刷機 1 台に置き換える投資を行います。

この投資に係る経費の影響で、今期の営業利益は 1,500 万円程度にとどまる見込みですが、投資効果を業績予想に織り込んでおらず、新しい生産ラインの稼働状況を踏まえて、業績予想に織り込んでいきたいと考えております。

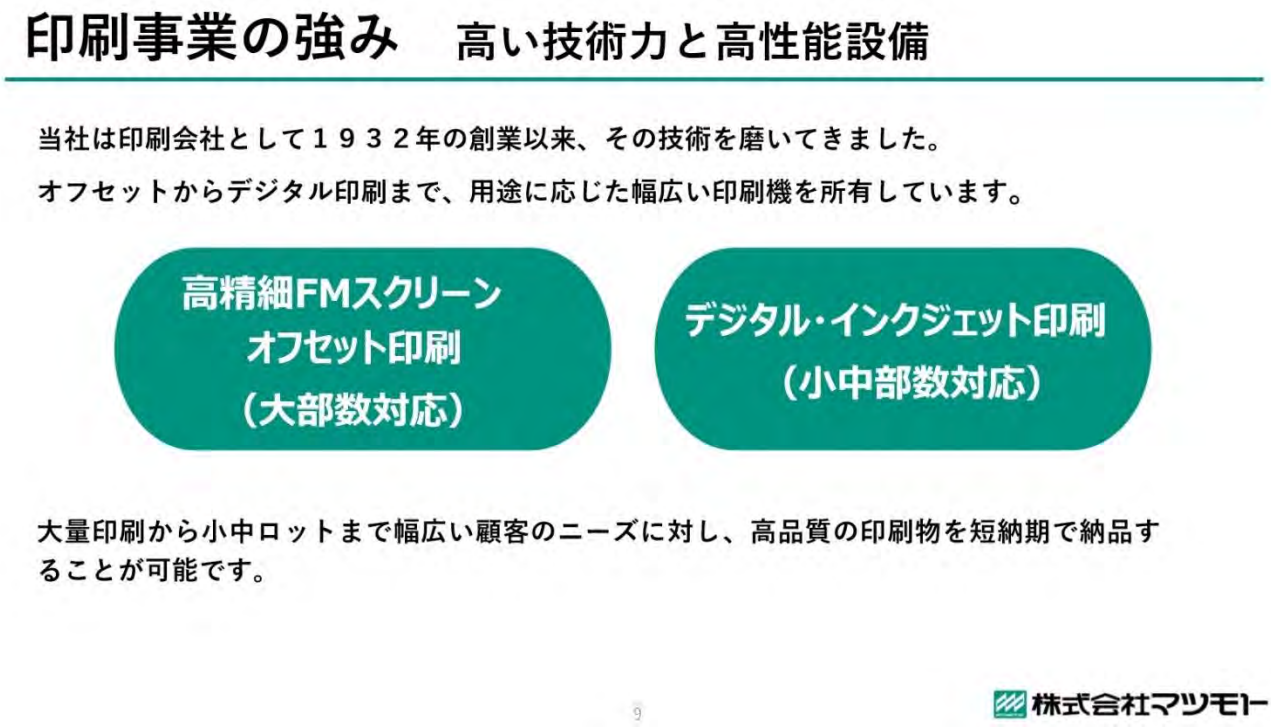
また、今期は Web3.0 事業が本格的に立ち上がります。新規事業である Web3.0 事業の展開と、印刷事業の生産性の向上に加え、Web3.0 事業と印刷事業の相乗効果を見据えた経営を行うことで、来期以降は増収増益のスピードを加速させていきたいと考えております。



次に、中長期経営ビジョンについて、説明させて戴きます。
当社は 1932 年に創業した印刷会社ですが、「印刷会社からコンテンツビジネスができる会社への転換」を中長期ビジョンとして掲げております。転換といっても印刷事業をやめてしまうというわけではありません。

当社の既存事業である印刷は、お客様から「これを印刷してほしい」という素材をお預かりして印刷をするハードのビジネスですが、自ら創り出したコンテンツを活かして利益を出すソフトウェアのビジネスへの転換を目指します。

縮小する印刷物のマーケットの中で受注を争うのではなく、自社でコンテンツを育て、NFT 化して流通させるとともに、印刷の技術と Web を活かして、新しい市場を海外にも広げ、コンテンツのグッズや写真集を販売するなど、印刷事業と Web3.0 事業という、ハードとソフトの二つの事業の相乗効果を活かした成長を目指します。



次に、当社の印刷事業の強みについて、説明させて戴きます。
当社の印刷事業の強みは、1932 年の創業以来磨いてきた技術力と、用途に応じた幅広い印刷機設備です。

高精細 FM スクリーンによるオフセット印刷機と大型のデジタルインクジェット印刷機を備え、大量印刷から小中ロットまで幅広い顧客のニーズに対し、高品質の印刷物を短い期間で納入することが可能です。

印刷事業の強み　高精細FMスクリーンによるオフセット印刷

高精細FMスクリーンによるオフセット印刷
（大部数対応）

当社のオフセット印刷機は、10ミクロン（1/100mm）という高精細な印刷を大量に、高速で行うことができます。

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。従来のオフセ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が可能です。

10

株式会社マツモト

当社のオフセット印刷機は、10 ミクロンという超高精細な印刷を大量に高速で行うことができます。

印刷事業の強み　デジタル・インクジェット印刷

デジタル・インクジェット印刷
（小中部数対応）

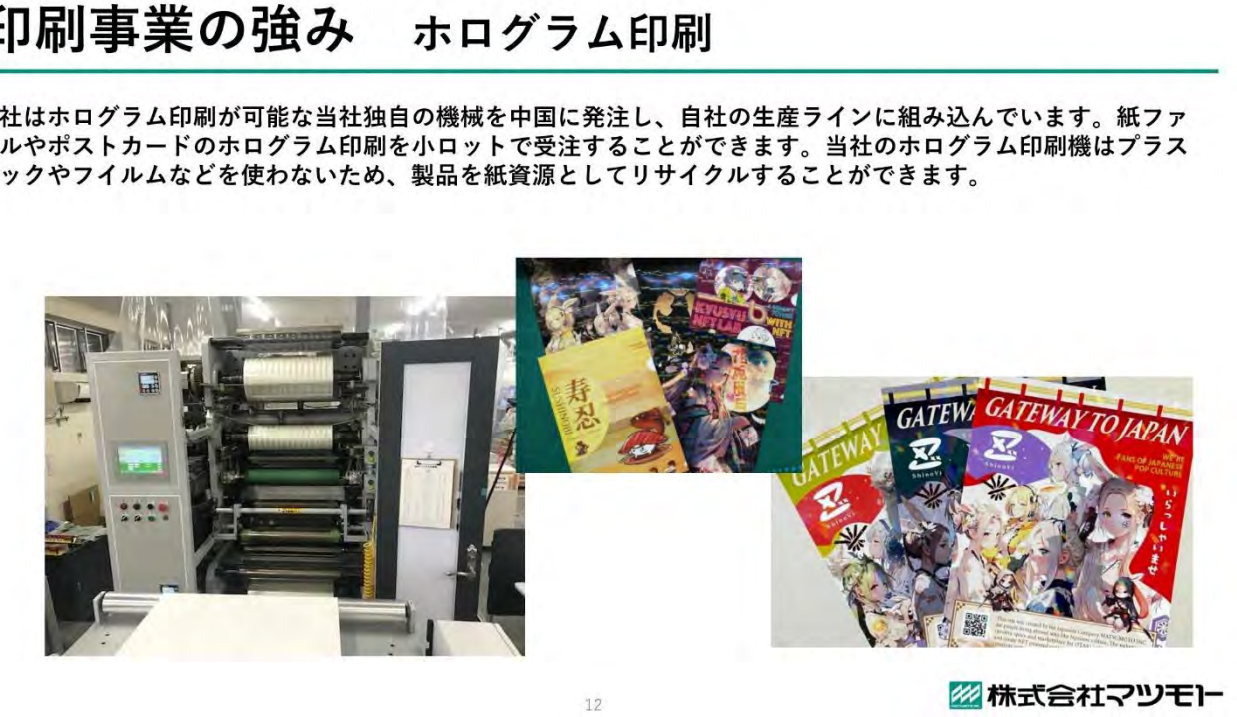
当社のインクジェット印刷機は、極小ロットのオンデマンドから、1,000-2,000部の中ロットと呼ばれる部数のものまで、オフセット印刷と同等の高いクオリティで印刷することが可能で、日本でも有数の高い競争力を有しています。

11

株式会社マツモト

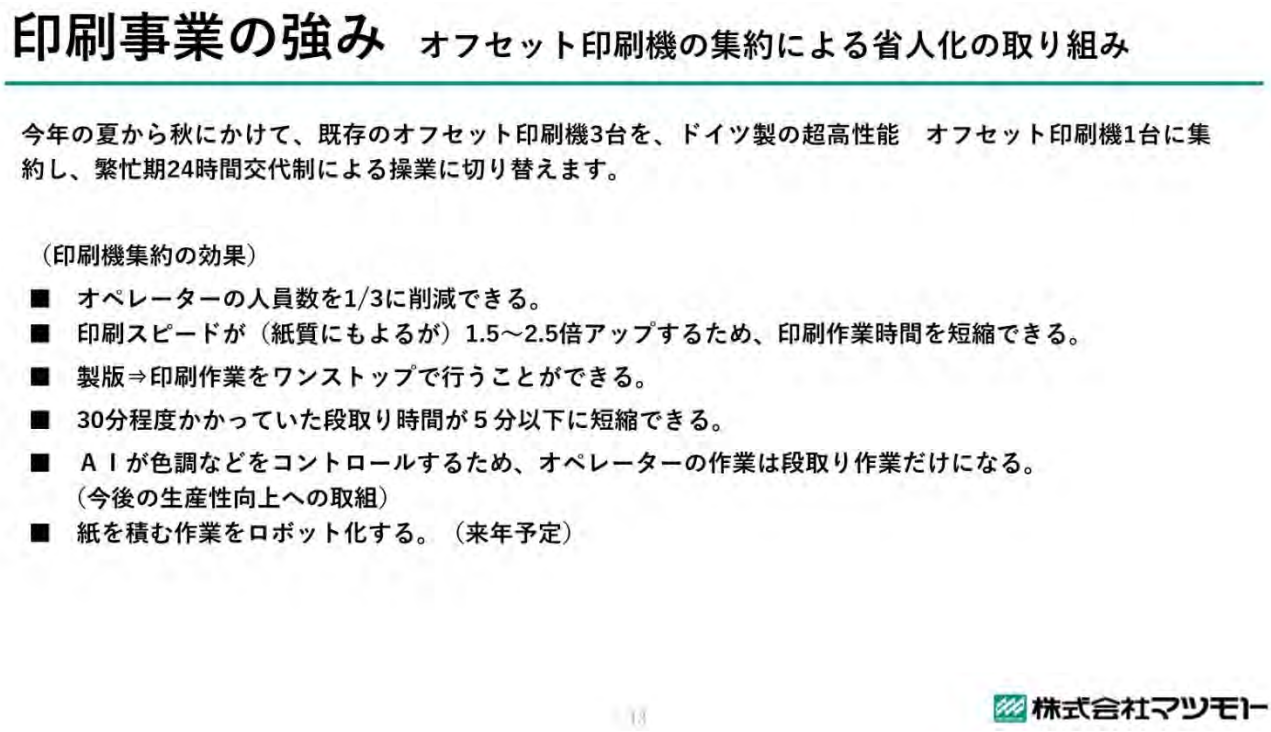
また、当社のインクジェット印刷機は、極小ロットのオンデマンドから 1,000 から 2,000 部の中ロットと呼ばれる部数のものまで、オフセット印刷と同等の高いクオリティで印刷することが可能です。

このラインは日本でも数社しか持ち合わせていないため、高い競争力を有しております。



もう一つの、当社の印刷事業の最大の強みは、ホログラム印刷など、独自の加工技術を持ち合わせているということです。

当社は、ホログラム印刷が可能な機械を独自で中国に発注し、自社の生産ラインに組み込んでおります。紙ファイルやポストカードのホログラム印刷を小ロットで受注することができます。また、当社のホログラム印刷機は、プラスチックやフィルムなどを使わないため、製品を紙資源としてリサイクルすることができます。



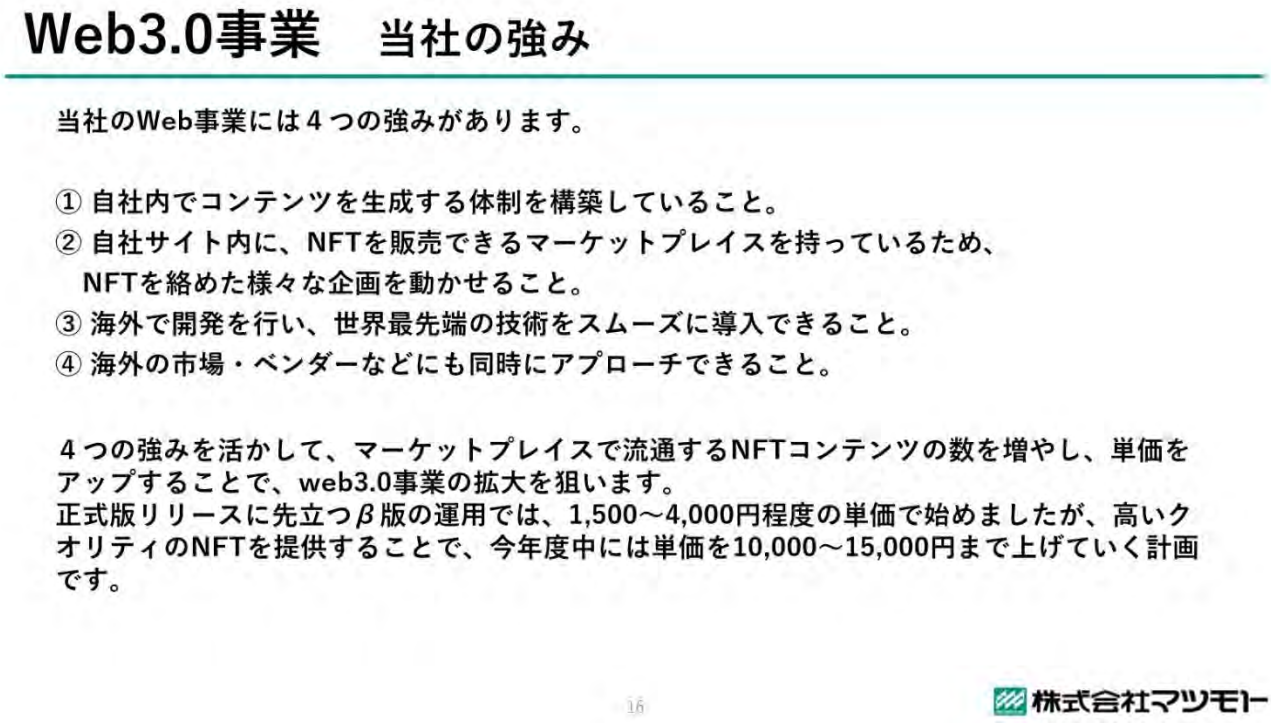
このような当社の印刷設備が持つ強みを維持、強化していくためには、ベテラン社員の高齢化や働き方改革への対応が必要になります。そのため、今年の夏から秋にかけて、今まで使用してきたオフセット印刷機 3 台を、ドイツ製の超高性能オフセット印刷機 1 台に集約します。

オペレーターの人数を 3 分の 1 に削減できるなどの効果が見込まれますが、一番目覚ましいのは、AI が色調整などを行うので、人は段取り作業に専念できるということです。その段取り作業も 30 分かかっていたものが 5 分以下に短縮できます。さらに、来年には紙を積む作業ロボットを導入し、省人化への取り組みを進めていきます。

次に、Web3.0 事業について説明します。

Web3.0 事業は、印刷事業に続く新たな事業の柱とするために、今年 5 月 19 日に新サービスである NFT マーケット、ShinoVi を正式リリースしました。

ShinoVi のコンセプトは、「日本のコンテンツを海外ユーザーに向けて発信していく」ことです。日本ならではの文化やキャラクターを押さえつつ、海外のニーズに合わせ、日本らしさが伝わる NFT、例えば人とウサギの外観を併せ持つ獣人キャラクターシリーズ「花兎風月」や、寿司と忍者が融合した「寿忍」、ウサギの忍者「Shinovi Usagi」などを、自社で生成し、販売しております。

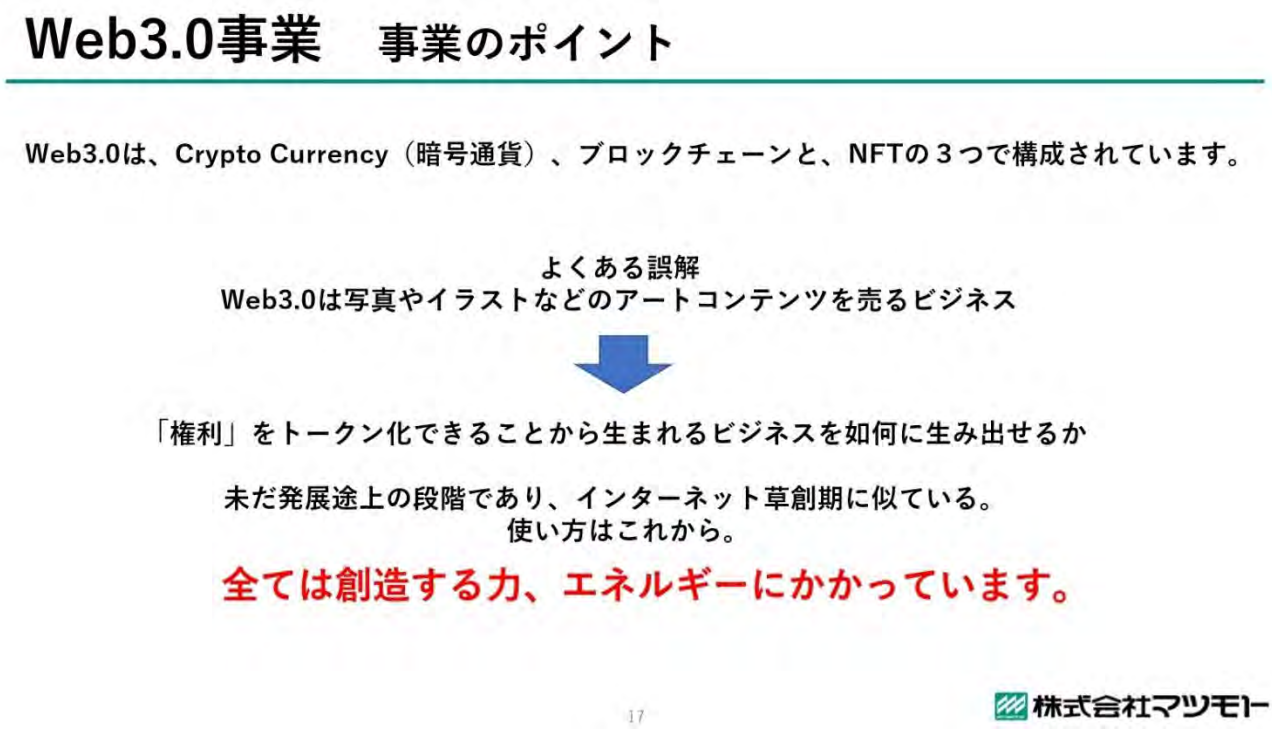


当社の Web3.0 事業の強みは以下の 4 点です。

一つ目は、自社内でコンテンツを生成できる体制を構築していること。二つ目は、自社サイト内に NFT を販売できるマーケットプレイスを持つため、NFT を絡めたさまざまな企画を動かせること。三つ目は、海外で開発を行い、世界最先端の技術をスムーズに導入できること。そして四つ目は、海外の市場・ベンダーなどにも同時にアプローチできることです。

大きなプロジェクトが失敗する事例がある中で、当社は成功を獲得するための四つの強みを持っており、事業を早期に拡大するファンダメンタルの準備ができております。成長、拡大するには、マーケットプレイスへ流通する NFT コンテンツの数と単価をどのように上げていくかということが課題となります。

正式版のリリースに先行して、2 月からβ版の運用を開始し、まずは 1,500 円から 4,000 円程度の単価で販売を実施したところ、販売直後に完売しました。高品質の NFT を提供することにより、今年中には 1 点当たり 1 万円から 1 万 5,000 円まで販売単価を上げていく計画です。

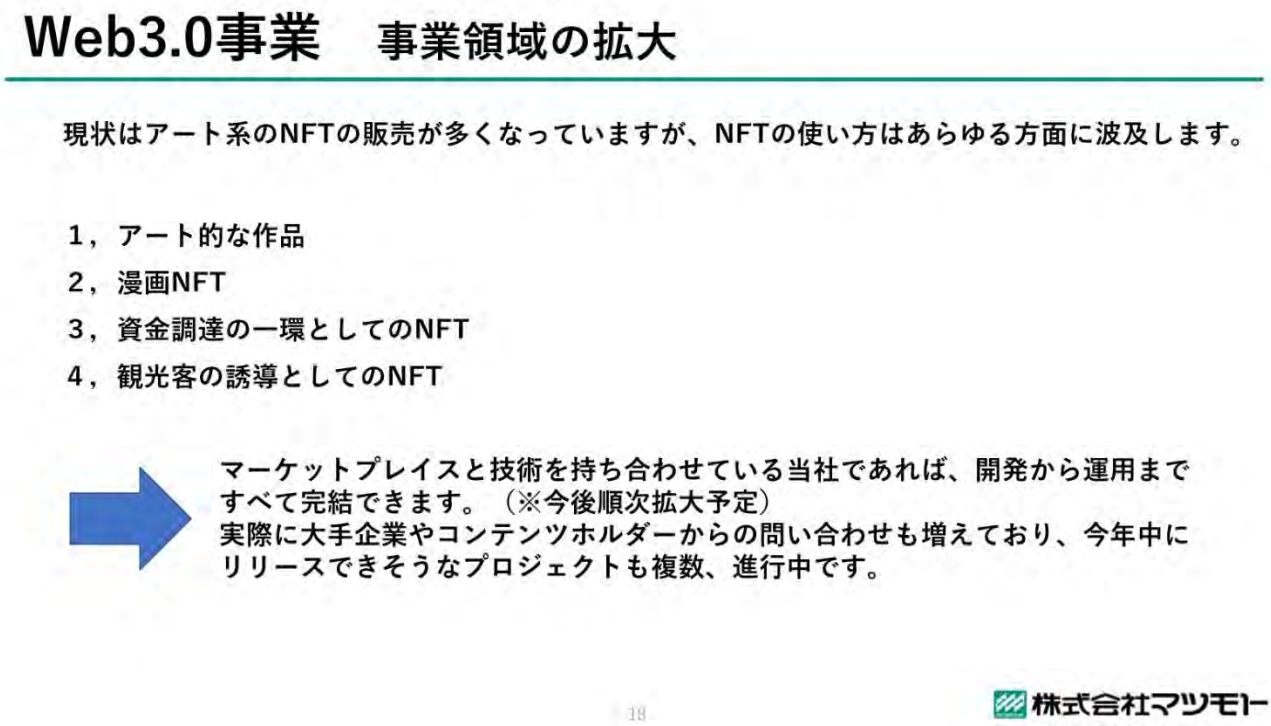


Web3.0 事業というものは、Crypto Currency（暗号通貨）と NFT、そしてブロックチェーンの三つの構成で成り立っています。

よくある誤解として、ただイラストを売るのが Web3 だとか、写真が売れるとか、そういう声を聞くことも多いのですが、そうではなくて、権利をトークン化（NFT 化）してビジネスを成り立たせることだと理解しております。NFT アートの販売というものはその一例に過ぎません。

Web3.0 は、権利をトークン化できることから生まれるビジネスをいかに生み出せるのか、いまだ発展途上の段階であり、1990 年代に Windows が出てきて、インターネットが普及し出した時期に似ております。

使い方はこれからであり、全ては創造する力、エネルギーにかかっています。当社は、先ほどご説明させていただいた四つの強みを活かして、Web3.0 事業の事業拡大を目指します。



現在、当社が販売している NFT は、アート系の作品が非常に多くなっておりますが、これはアート系の作品のほうが始めやすかったからです。

今後はアート系の作品だけではなく、日本の文化でもあるマンガの NFT や、自治体などが資金調達の一環としての NFT を発行したり、地域と連携して海外向けに地域のコンテンツを発信し、マーケットプレイスで NFT を買ってもらうことなども検討しております。

実際に大手の会社様、コンテンツホルダーの方からも商談が徐々に増えてきております。非常に価値の高い日本の伝統的なコンテンツをデジタル化して、海外に向けて販売する計画など、今年中にリリースできそうなプロジェクトも複数進行しております。技術を持たないコンテンツを販売するだけの NFT の会社にはできないことですが、当社は技術を全て持ち合わせておりますので、開発から運用まで全て完結できます。

Web3.0事業　印刷事業とのシナジー

コンテンツを自社で立ち上げることにより、今後印刷によるグッズ展開などを想定しています。

印刷事業の設備と技術力を活かし、内製化したNFTコンテンツの題材を用いた写真集やノベルティグッズの販売など、ハード（印刷事業）とソフト（Web3.0事業）のシナジーを活かした成長を目指します。

19

株式会社マツモト

また、当社には創業 90 年の卒業アルバムやパンフレット、一般商業印刷など、幅広い印刷物を取り扱ってきたノウハウがあります。Web3.0 でしっかりとしたコンテンツをつくり上げ、それをグッズ展開できるような流れを考えております。

その際には、当社が優位性を持つインクジェット印刷、ホログラム印刷などの技術が生きることになります。実際に当社が作った販促ツールは、既にヨーロッパや中東のイベントで販促のために配布を始めており、海外の方にとって日本の紙や特殊なホログラム印刷というものはとても興味を引く内容となっております。

Web3.0事業　目標値

■　2033年度までにWeb3.0事業の売上高20億円を目標に定めました。

■　Web3.0事業売上高20億円達成時のWeb3.0事業の営業利益は15億円を超える見込みです。

■　2033年度までにWeb3.0事業の売上が印刷事業を超えることで、ソフトウェア産業への転換を目指します。

20

株式会社マツモト

Web3.0 事業は当時、当事業年度から本格的に稼働しております。まずはしっかりと収益化をすることが前提ですが、中長期ビジョンでは印刷会社からコンテンツを育て、コンテンツビジネスを行うソフトウェア産業への転換を目標としております。

Web3.0 事業の実質的な初年度となる今期は、売上高 5,000 万円、営業利益 1,500 万円程度を見込んでおります。

来期以降は売上高の増加に伴い利益率が急速に高まることから、3 年後の 2026 年 4 月期に売上高 2 億円、営業利益 1 億 5,000 万円、2034 年 4 月期までに売上高 20 億円、営業利益 15 億円という目標を掲げております。