

上場維持基準の適合状況について

2023年4月末（判定基準日）時点で、スタンダード市場の上場維持基準に適合していることを確認しました。

	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	25.0%
移行基準日 2021年6月末時点	342人	1,967単位	4.98億円	51.6%
判定基準日 2023年4月末時点	834人	2,106単位	16.24億円	55.2%

21

 株式会社マツモト

Web3.0 事業に期待していただいているからだと思いますが、2021 年 6 月末に比べて、当社の株主数は 2.4 倍、流通時価総額は 3.3 倍と、上場維持基準を大きく上回ることができました。

株主の皆様の期待に応えるためにも、Web3.0 事業の印刷事業の相乗効果を形にすることにより、成長のスピードを上げていきたいと考えております。

引き続き、財務部長の佐々木より、決算数値の説明を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@scriptsasia.com

 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

損益計算書

(単位：百万円)

損益計算書	2022/4期	2023/4期	前期比増減	主な変動要因
売上高	2,349	2,242	▲ 107	一般商業印刷▲92、学校アルバム▲16
売上原価	2,101	1,795	▲ 305	減価償却費▲210、労務費▲67、材料費▲8
売上高総利益	248	447	198	
(売上高総利益率)	10.8%	19.9%	9.1%	
販管費	456	435	▲ 22	
営業利益	▲ 207	12	220	
(営業利益率)	-8.8%	0.5%	9.3%	
経常利益	▲ 188	32	221	
四半期純利益	▲ 1,287	74	1,362	前期末に減損損失▲1,189計上

23

 株式会社マツモト

佐々木：財務部長の佐々木でございます。決算概要と、今期の業績予想についてご説明させていただきます。

まず、損益の状況です。先ほど社長からもご説明させていただきましたが、前期末に固定資産の減損処理を行ったことに加えまして、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て、利益率の低い受注を減らしたことによりまして、売上高総利益率を 10.6%から 19.9%へ、ほぼ倍増させることができました。

その結果、売上高は減収だったのですが、利益率の向上によりまして、営業利益、経常利益とも 8 期ぶりに利益を計上することができました。

売上原価の削減額 3 億 500 万円の内訳は、減価償却費 2 億 1,000 万円の減少の他、労務費 6,700 万円の減少などですが、労務費は生産性向上への取り組みの結果、売上高の減少率 4.6%を上回る 7.7%の削減を達成することができました。

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@scriptsasias.com

 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

貸借対照表

(単位：百万円)

貸借対照表	2022/4月末		2023/4月末		増減額	主な増減要因
	金額	構成比	金額	構成比		
流動資産	1,302	49.1%	1,373	48.6%	71	売掛金+63
固定資産	1,347	50.9%	1,452	51.4%	104	建設仮勘定+63、機械・装置+34
資産合計	2,649	100.0%	2,825	100.0%	176	
流動負債	709	26.8%	910	32.2%	201	短期借入金+300、未払金▲123
固定負債	501	18.9%	400	14.2%	▲ 101	長期借入金▲57、役員退職慰労引当金▲36
負債合計	1,210	45.7%	1,310	46.4%	100	
純資産合計	1,439	54.3%	1,514	53.6%	75	利益剰余金+74
負債・純資産合計	2,649	100.0%	2,825	100.0%	176	

財務指標	2022/4月末	2023/4月末	増減
現金及び預金	948	982	34
長短借入金	100	400	300
ネット現預金	848	582	-266
自己資本比率	54.3%	53.6%	-0.7%
D/Eレシオ	6.9%	26.4%	19.5%

* 卒業アルバム製作に伴う運転資金を短期の銀行借入により資金調達したが、ネット現預金は潤沢であり、財務の安全性指標も良好な水準にある。
* 短期借入金は現時点で全額返済済。

24

 株式会社マツモト

次に、バランスシートについてご説明させていただきます。

総資産は、売掛金や設備投資に伴う建設仮勘定、機械設備の増加などにより、1億7,600万円増加しました。負債は繁忙期の一時的な運転資金として、短期借入金3億円を調達した一方で、未払金や役員退職慰労引当金が減少したことなどによりまして1億円増加しました。純資産は、純利益計上に伴う利益剰余金の増加などにより7,500万円増加しております。

運転資金の一時的な借入により借入金が増加しましたが、当社は長期借入金も含めた借入金残高を上回る現預金を保有しておりまして、期末時点でのネット現預金残高は5億8,200万円のプラスでした。

自己資本比率など、財務の安定性指標も良好な水準を保っており、この決算期末に残高のありました3億円の短期借入金は、売掛金の回収によりまして、現在までに全額返済済みでございます。

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@scriptsasia.com

 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

キャッシュ・フローの状況

キャッシュフロー		2022/4期	2023/4期	主な要因
税金等調整前当期純利益(▲は損失)	▲ 1,281	80		
減価償却費	236	27		
減損損失	1,189	-		
役員退職慰労金引当金の増減(▲は減少)	▲ 102	▲ 35		
固定資産売却損益(▲は益)	11	▲ 47		
運転資金	53	▲ 78		売上債権の増加▲51、仕入債務の減少▲42、棚卸資産の減少+14
その他	28	▲ 19		
営業活動によるCF	136	▲ 73		
固定資産の増減(▲は増加)	▲ 3	▲ 176		インクジェット印刷機やニスコーターの買い替えなど有形固定資産の取得に伴う支出▲219、有形固定資産の売却による収入+47
その他	0	▲ 7		
投資活動によるCF	▲ 3	▲ 184		
借入金増加	100	300		卒業アルバム製作に伴う繁忙期の一時的な借入金の増加+300
配当金の支払	▲ 37			
その他	▲ 6	▲ 7		
財務活動によるCF	56	292		
現金及び現金同等物の増減額	189	34		
現金及び現金同等物の期首残高	758	948		
現金及び現金同等物の期末残高	948	982		

(百万円)

株式会社マツモト

25

続きまして、キャッシュ・フローについてご説明させていただきます。

営業キャッシュ・フローは、売上債権の増加や仕入債務の減少など、運転資金の増加により 7,300 万円の支出となりました。投資キャッシュ・フローはインクジェット印刷機、ニスコーターなど、主力機械の買い替えなどによりまして、1 億 8,400 万円の支出となりました。

財務キャッシュ・フローは、卒業アルバム製作に伴う繁忙期の一時的な借入により、2 億 9,200 万円の増加となりました。先ほどご説明させていただきましたとおり、この短期借入金 3 億円は既に返済済みでありまして、財務の安定性指標は良好な水準を保っておりますが、一方で収益性や資産効率に課題を残しておりまして、生産性の向上や売掛金の早期回収などにより、現金創出能力を高めるよう取り組んでまいりたいと思います。

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@scriptsasia.com

 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

2024年4月期 業績予想

(単位：百万円)

業績予想	2023/4期 実績	2024/4期 予想	前期比増減	主な変動要因
売上高	2,242	2,322	80	Web3.0事業+50、印刷事業+30
営業利益	12	15	3	Web3.0事業+15、印刷事業±0 印刷事業は設備投資に伴うリース料や減価償却費の発生を見込む。 生産性向上効果は予想に織り込んでおらず、新設ラインの稼働状況を見て 織り込んでいく。
経常利益	32	35	3	
当期純利益	74	28	-46	23/4期に計上した固定資産売却益+47の反動
1株当たり配当額	-	-	-	繰越損失の解消を優先するため、無配の予想とさせていただきます。

*上記の予想は、本資料の発表日現在において入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の業績は今後様々な要因によって予想数値とは異なる結果になる可能性があります。

今後、業績予想の修正が必要になった場合には、速やかに開示する予定です。

 株式会社マツモト

続きまして、今期の業績予想についてご説明させていただきます。

売上高につきましては、Web3.0 事業で 5,000 万円、印刷事業で 3,000 万円、計 8,000 万円の増収を見込んでおります。営業利益は社長の説明にもございましたが、Web3.0 事業で 1,500 万円の営業利益を見込んでおります。

印刷事業は、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、この投資に係る経費の影響で収支均衡となる見込みですが、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います。Web3.0 事業の利益率は、来期以降、急速に高まる見込みでございます。

当期純利益は前期中に計上した固定資産売却益、こちらの反動がございまして 2,800 万円となる見込みです。

最後に、配当につきましては、繰越損失の解消を優先するため無配の予想とさせていただいております。

以上で、前期決算と今期業績予想についての説明を終わらせていただきます。ありがとうございました。

司会：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@scriptsasia.com

 **SCRIPTS**
Asia's Meetings, Globally

質疑応答

司会 [M]：それでは、これから質疑応答といたします。

なお、今回の IR ミーティングですが、質疑応答部分も含め全文を書き起こして公開する予定です。従って質問の際、会社名、氏名を名乗られますとそのまま公開されますので、この点ご注意ください。

それでは、ご質問のある方は挙手を願います。

イシトミ [Q]：本日は貴重な機会をありがとうございます。スターリング証券株式会社、イシトミと申します。一般的には全く無名の会社ではございますが、御社のような、変わっていきこうと、挑戦していきこうという会社様を応援させていただきたいと思っております。

今のお話からも、あるいは御社のホームページ、もしくは Twitter、こういうところに記載されておりますことを拝読しましても、例えば Twitter でも非常に面白い表現を使っておられて、「卒業写真から NFT に全振り、そんなむちゃくちゃな会社があるのかなと思ったら当社のことでした。」などという表現は、非常に工夫といたしますか、ユーモアに富んでおられて、すなわち経営陣の方々のみならず、御社の現場の方も変わっていきこうと、新しい事業の柱をつくろうという思いにきっと満ち溢れている会社なのではないかなと推測するんですけれども。この原動力というのは、やはり松本社長のリーダーシップということでしょうか。

松本 [A]：すみません。ありがとうございます。原動力というほど大それたものは正直あまりないんですけれども。社内が、全部が変化に前向きに捉えているかと言われると、正直やはり非常に伝統的な産業ですので、いろいろな意見があると思います。

ただ、やはり特に当社の印刷会社、印刷事業から NFT という全く違う事業をやるときというのは、日本ではよく、誰が責任を取るんだというような言葉もありますが、最後に責任を取るのは社長しかおりませんので、私が基本的には率先して動いてやっているというようなことです。

イシトミ [M]：ありがとうございました。

司会 [M]：それでは、他にご質問のある方、いかがでしょうか。

質問者 [Q]：ご丁寧なご説明ありがとうございます。前回の決算説明会でお話のとおり、黒転したなと思って聞いていたんですが。

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



質問としては1点で、いろいろ新しい取り組みをなさっているかと思います。現状の取り組みの延長線上で見据えている利益はどれぐらいの規模なのか。黒転して営業利益1,200万円からすると時価総額は随分大きいなとも見えるんですが。

現状の取り組みのまま行くと、3年とかそれぐらいのスパンで見たら利益率が高いところもやっているというお話でしたが、売上、利益はどれぐらいまで見据えていらっしゃるのか、中計とかは出されていませんが。大体ざっくりとしたイメージでも結構なので、これぐらいはポテンシャルがあるんじゃないかと思っているというところをお聞かせいただけないでしょうか。

松本 [A] : 今のご質問に対してですけれども、まずご説明させていただきましたように、NFT というものは実は非常に概念的にはふわふわしておりまして、いろいろな専門家の方のお話を聞いても、例えば Web3 が何なのか、NFT とは何なのかというのは、実は明確な答えがないというのが私の理解です。

その中で、先ほども申し上げましたように、どちらかというこれから使い方を考えていくというようなことが最近言われております。なので、利益というのは非常に大きく跳ね上がる可能性もあると。ただ、現状で言いますのは、先ほどお話ししたように、大体3年後に1億5,000万円程度の営業利益、10年後ちょいぐらいで売上高20億円に対し15億円ぐらいの営業利益を出すというのを現実的な数字として考えております。

ただ、当然時代の変化、状況の変化によってこれが上振れするのが望ましいというか、そのように動いていきたいと思っております。

質問者 [Q] : もう1点、補足でお伺いします。現状、御社が想定されている競合はどこら辺ですか。

松本 [A] : NFT、Web3 事業について、国内については、最近いろいろと参入はしてきておりますが、競合というのは正直考えておりません。

海外では非常に大きいプラットフォームが何社かありますので、ここにある意味競合にはなるかもしれませんが、当社がやろうとしているのは、どちらかという日本のコンテンツを海外に発信するというアプローチでいますので、正直そういうアプローチを捉えている会社さんとかは今のところいないので、そういう意味では、現状どこどこをターゲットにというか、どこどこを競合として見ているということはありません。

質問者 [Q] : 技術的に競合がないのか、やろうとしているところがないのか、そういう意味ですか。

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



松本 [A]：両方あると思います。例えば技術的に、Web3 のエンジニアは世界中には当然いるんですが、まず日本の国内には非常に少ないという現状がございます。

海外にはおりますが、では海外のエンジニアとどう組んでやっていくかといったときに、やはりこれは言葉の問題だとか、文化の問題だとか、いろいろな問題が起きますので、そう簡単ではないだろうなというところで、非常に当社としてはアドバンテージを持っているかなと思っております。しかし当然いろいろな会社さんがこれから参入してくると思いますので、油断せずにやっていこうと思っております。

タナカ [Q]：ジェイ・キャピタル・パートナーズ、タナカと申します。2 点あります。

まず 1 点目は、新しいドイツの印刷技術、機械を入れて、減価償却は大体毎年どのくらいを見ていればよろしいですかという質問が一つ。

今の質問にも関わるんですけれども、これは何をもってというところはあると思うんですが、前回の IR から今回の変わったところは、Web3 について割と具体的な数字が出てきたというところがありまして。特に今期、売上 5,000 万円、利益 1,500 万円は、ここまで一応言及されるということはそれなりの自信がございだと理解をしているんですが。

例えば、他社を出してもあまり比較感にならないですが、例えば KLab さんみたいなところは、他のキャラクターとライセンスをやりながら大掛かりに仕掛けていくという中で、御社は独自のコンテンツを自社のプラットフォームでやっていくというところの中で、ここに書かれているような中計のスケールは本当に出せるのかどうか。そのためには何が必要なのかというところをお伺いできればと思っています。以上 2 点です。

佐々木 [A]：最初のご質問の、新しい機械に関する減価償却費はどれぐらいの見込みかという質問についてお答えいたします。

新しい施設に関する償却費など費用に関しては、年間 4,000～5,000 万円かと思っておりますが、今期に関しましては導入が下期、秋頃に更新を予定していますので、今期の業績に予想する、ヒットする損益はその半額以下かなと思っております。

松本 [A]：では、二つ目のご質問についてですが、ご指摘のとおり、いわゆるこれはソフトウェア産業なので、どういうふうに筋道を立てていくか、どういうふうに数字を出すかっていうのは、実は非常に難しいところだと思っております。

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@scriptsasias.com



ただ、われわれが今実際やろうとしているのが、ファンを増やしていくとか、例えばわれわれがつくっているコンテンツを確実に出したときに欲しいと思ってくれる方をいかに囲い込んでいくかとか、増やしていくかという活動をしております。

大体それが今期何千人かを目標にしております、そういう意味で、数字というのは実はある程度試算しているという形ですが、これがどこかでもうちょっとヒットしていくと、われわれが言っているような数字以上のものが出てくるのかなと思っております。

タナカ [Q]：追加で質問です。そうすると、こっちはどちらかというと BtoC 向けのマーケットを広げていく中で、今の印刷事業との顧客基盤とのつながり、接点というか、ちょっと分かりませんが、例えば学校向けの印刷が得意だったということを考えたときに、いわゆる顧客層、結果的に BtoBtoC のところに顧客層を一つ取り込むようなイメージをしているという理解でよろしいでしょうか。そこはまた違うところという理解でいいですか。

松本 [A]：一番いいのは、おっしゃるとおり、例えば BtoBtoC の、学校の生徒さんに向けて何かできればいいんですけれども。これは当然学校さんとの契約というか、そういった非常に難しい問題も出てきますので、どちらかというと現状では学校事業は学校事業で、Web 事業は Web 事業と考えております。

タナカ [M]：分かりました。以上です。

司会 [M]：それでは、他にご質問のある方はいかがでしょうか。

質問者 [Q]：すみません。Web3.0 事業のところの目標値の数字のつくり方ですけど、こういうドッグイヤービジネス的なもので 10 年かけて着実に 20 億円まで積み上げますと言われても、なかなか腹に落ちるものではなくてというところで。この数字ってどういう意図でつくられたものですか。

要は、積み上げて生産があった上での 10 年かけて 20 億円なのか、20 億円ぐらいを目標とはしているんだけど、その年数が読めないの、取りあえず 10 年に引っ張ってみましたなのかという、この数字がすみません、全然腹に落ちなくてという。

松本 [A]：いくつか数字のつくり方というのはあるんですけれども。20 年かけてつくる、10 年かけてつくるというのは、ご指摘のとおり、確かに非常に長いスパンで、10 年の間に何が起きるか分からないということを考えると、非常に堅い数字を出したと思っていただければいいかなと思います。

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@scriptsasias.com



どちらかというと、これはインターネット事業なので、どこかのタイミングで非常に跳ねる、もしくは跳ねないという非常に分かりやすい数字なのかなと思っています。恐らく今年1年で、先ほど予想では、売上高 5,000 万円、営業利益 1,500 万円とお伝えしましたがけれども、これをしっかりと達成できるかどうか、まずここがポイントかなと思っています。

この初年度にしっかりと数字を達成できれば、次年度以降、もしかするともうちょっと上振れの数字が出せるかもしれませんし、ちょっとそこは分かりませんがけれどもというような数字を言っております。どちらかというと非常に堅めに考えた数字ということになります。

司会 [M]：それでは、他にご質問のある方はいかがでしょうか。

それではご質問もないようですので、以上をもちまして、株式会社マツモト様の IR ミーティングを終了いたします。本日は、皆様ご参加いただき、誠に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をしてはなりません。

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

