

第2【事業の状況】

消費税等に係る会計処理は、税抜方式によっているため、この項に記載の売上高、生産実績、販売実績等の金額には、消費税等は含まれておりません。

1【経営方針、経営環境及び対処すべき課題等】

文中の将来に関する事項は、当連結会計年度末現在において当社グループが判断したものであります。

(1) 会社の経営の基本方針

当社グループは、創業以来、「総合的に商業や商売、商流について研究する」という社名の由来どおり、時流を先取りしつつ、取引先に対して最適かつ最良の販売促進支援を行い、そして付加価値の高いサービス・商品を提供することを経営の基本方針としております。

取引先企業のお客様である消費者のニーズを満たすサービス・商品を共に考えパートナーにとってなくてはならない存在「共創のパートナー」として、良好なパートナーシップを築くことが当社グループの最大の利益と考えております。

取引先企業に対して、本質的な課題の発掘から問題解決の企画・提案、実行、検証までを総合的に支援することで、取引先企業が効果的かつ効率的な販売促進活動を実現できるよう支援を行っております。

競争が激化する広告・印刷業界において当社グループの優位性を高め他社との差別化を図るため、当社グループが持つ機能を拡充し、最大限強みとして活かしつつ企業価値の向上に努め、取引先企業そしてエンドユーザーである消費者に常に支持されるサービス・商品を提供してまいります。

(2) 目標とする経営指標

当社グループは、収益力の向上に重点を置いた企業体質の強化を基本目標とし、「売上総利益率」及び「自己資本利益率」を経営指標としております。当期の売上総利益率は27.0%、自己資本利益率は8.5%となりました。今後は収益性をより強固に改善し、経営指標に忠実な企業経営に取り組んでまいります。

(3) 中長期的な会社の経営戦略

広告・印刷業界を取り巻く環境は、印刷用紙等の材料費の価格変動、同業者間の受注競争の激化、企業の広告宣伝媒体の多様化、インターネット広告の拡大等、情報技術の進展とともに大きく変化している状況であります。

こうした環境のなか、変化に迅速に対応し、業績向上に向けて、将来を見据えた戦略を推進し、安定した企業体質のもと、当社グループの優位性と競争力を高めることが重要な課題と認識しており、次の経営戦略を展開してまいります。

① 企画営業の推進

当社が、創業以来培ってきた販売促進支援業としてのノウハウと、多様な生産設備を活用し、新たな付加価値を提供してまいります。そのなかでも、地方再生の支援に力を入れ、従来の形に囚われない企画と提案で、お客様の満足度を最大にできるよう取り組んでまいります。

② 事業採算の向上とコスト削減による利益率の向上

材料費の上昇と受注単価の低下等により、利益率が低下傾向にあることから、事業ごとの採算向上を図るとともに、高粗利商材の開発、徹底したコスト管理・内製化・業務の効率化により利益水準を高め、利益率向上を目指してまいります。

③ 人材育成

年々厳しさを増す環境の変化に対応し、新たな付加価値を創出できる人材を育成し、競争力の強化を図ってまいります。

(4) 会社の対処すべき課題

当社グループを取り巻く経営環境は、一段と厳しさを増すことが予想されますが、販売促進支援活動を強化した事業展開を推し進めることにより、より一層の業績の向上に取り組んでまいります。

① 組織の見直しによる営業力の強化

第48期首（平成30年8月）から組織体制を見直し、北海道エリアでは、これまで分かれていた商業印刷部門と地方創生部門を1つの本部に集約させました。部門ごとに分散していた営業力を集約することにより、さまざまな商材や企画を提案することができる体制で、業績の向上に取り組みます。

また、新規事業の企画・検討を行い、その開拓を推進する部門を新設しました。既存事業にとらわれることなく、新たな事業へチャレンジします。

② 働き方改革と人財の確保・育成

少子高齢化が進み、就職売り手市場といわれる今日、社員のワーク・ライフ・バランスを考慮し、業務の効率化や人財の確保・育成のため、働き方改革を推進します。

繁忙期には多くの時間と労働力を集中させ、閑散期には労働時間を削減し休暇を付与するなど、仕事と生活の調和を図ることにより、業務をより効率化させるとともに、会社の財産である社員一人ひとりが働きやすい環境を整えます。また、研修プログラムを活用し、社員一人ひとりの成長を促すとともに、専門人財を確保するため、積極的な採用活動を行います。

③ グループの総合力強化

関連子会社の経営資源を有効活用した営業活動を推進し、グループシナジーを発揮するため、第48期首（平成30年8月）からグループ各社を統括する部門を新設しました。内部統制はもちろんのこと、多様な業種の持つ個々の力を連携させ、総合的な販売力や提案力などの強化を図ります。

④ 企業間の積極的な提携・協業

企業間の競争や技術革新など、環境の変化に対応するため、同業種だけでなくさまざまな企業との提携や協業を進めてまいります。

同業種との提携や協業により、エリア開拓やコスト削減などを進めるとともに、新たな収益モデルを確立するため、『Dr.Fry』をはじめとして新たな商材の開発や販売などを目的とした企業との提携・協業を検討することにより、自社の経営資源をより効率的に収益に結びつけ、付加価値を創造します。

2 【事業等のリスク】

当社グループの経営成績、財政状態等に影響を及ぼす可能性のあるリスク及び変動要因は以下に記載するとおりですが、当社グループは、これらのリスクの存在を十分に認識した上で、当該リスクの発生に伴う影響を極力回避するための努力を継続してまいります。

文中の将来に関する事項は、有価証券報告書提出日（平成30年10月25日）現在において当社グループが判断したものであります。

(1) 特定顧客業界への依存

当社グループでは、大手流通・小売企業、及び日本郵政グループへの売上依存度が高いことから、これらの企業の業績が悪化し、受注が減少した場合には、業績等に影響を与える可能性があります。

(2) 材料価格の変動

当社グループでは、印刷用紙・インク等の材料を複数の企業から調達し、安定した材料の確保と最適な価格の維持に努めています。しかし、為替相場の変動や原油価格の高騰、製紙市場の需給バランスの崩れ等により材料価格が著しく高騰した場合には、業績等に影響を与える可能性があります。

(3) 取引先の信用リスク

当社グループでは、通常の営業債権及び貸付債権の与信管理を徹底しておりますが、与信先企業の業績が予想以上に悪化した場合には、貸倒れによる損失が発生する可能性があります。

(4) 資産保有リスク

当社グループでは、不動産・有価証券等の資産を保有しておりますが、時価の変動により、業績に影響を与えるとともに、自己資本比率の低下を招くおそれがあります。

(5) 情報システムと個人情報保護

画像データの送受信や顧客情報の管理、事業活動に付随する各種情報管理のため、情報システムが重要な役割を果たしております。平成17年6月にプライバシーマークを取得し、社員教育の徹底と、情報システムの管理及び個人情報保護に万全を尽くしておりますが、万一これらに事故が発生した場合には、事業活動に影響を及ぼす可能性があります。

(6) 自然災害

当社グループでは、災害による影響を最小限に留めるための対策をとっておりますが、災害による全ての影響を防止・軽減できる保証はありません。地震等の災害によりデータベースサーバや印刷工場等が重大な被害を受けた場合には、業績等に影響を及ぼす可能性があります。

(7) 事業の季節的変動

当社グループでは、上半期は年賀状印刷の売上が計上されること、及び商業印刷の年末年始商戦の受注があることから、上半期と下半期の売上高・利益に著しい相違があります。

3 【経営者による財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析】

(1) 経営成績等の状況の概要

当連結会計年度における当社グループの財政状態、経営成績及びキャッシュ・フロー（以下、「経営成績等」という。）の状況の概要は次のとおりであります。

① 経営成績の状況

当連結会計年度における我が国経済は、雇用情勢や所得環境、企業収益に改善傾向が見られ、全体としては緩やかに回復しており、各種政策の効果もあって緩やかな回復傾向が続くことが期待されています。一方で、企業の業況判断はおおむね横ばいとなっており、中国をはじめとするアジア新興国等の経済の先行きや政策に関する不確実性、通商問題の動向や金融資本市場の変動、また本年7月の豪雨や9月の北海道胆振東部地震の経済に与える影響など、依然として不透明な状況にあります。

広告業界や印刷業界においては、消費者のライフスタイルの変化により、電子書籍やインターネット広告などのデジタル市場が拡大し、新聞や雑誌、折込み・ダイレクトメール等の紙媒体の需要減少が続いております。

このような状況の中で当社グループは、総合的な販売促進支援業として、グループシナジーを発揮するため、関連子会社の経営資源を有効活用した営業活動を推進し、グループの連携・総合力の強化に取り組んでまいりました。また、企業間の競争や技術革新など、経営環境の変化に対応するため、既存事業である商業印刷では、エリア開拓等を目的とした同業他社との業務提携や、新たな収益モデルを確立するため、商材の開発・販売等を目的とした企業との資本業務提携等を行いました。さらに、年々受注が拡大している年賀状印刷においては、今後の人手不足や個人情報管理の強化を図るため、校正等のシステム化を検討するなど、製造体制の見直しを行っております。

以上の結果、当期の連結売上高は前期に比べ2.9%増の17,112百万円（前年同期比480百万円増）と過去最高となりました。一方で、運賃の値上げや労働力不足の影響による人件費の増加などにより、連結営業利益は42.4%減の162百万円（前年同期比119百万円減）、連結経常利益は16.0%減の296百万円（前年同期比56百万円減）、親会社株主に帰属する当期純利益は4.4%減の195百万円（前年同期比8百万円減）となりました。

また、当社グループは「情報コミュニケーション事業」の単一セグメントであるため、セグメント情報の記載を省略しております。

② 財政状態の状況

(資産)

当連結会計年度末における流動資産は3,486百万円となり、前連結会計年度末に比べ392百万円減少しました。これは主に、受取手形及び売掛金が39百万円増加した一方で、現金及び預金が359百万円減少したことなどによるものであります。

当連結会計年度末における固定資産は4,967百万円となり、前連結会計年度末に比べ508百万円増加しました。これは主に、建物及び構築物が55百万円減少した一方で、リース資産が343百万円、投資有価証券が189百万円、それぞれ増加したことなどによるものであります。

この結果、当連結会計年度末における総資産は、前連結会計年度末に比べ113百万円増加し、8,461百万円となりました。

(負債)

当連結会計年度末における流動負債は2,614百万円となり、前連結会計年度末に比べ264百万円増加しました。これは主に、支払手形及び買掛金が17百万円、1年内返済予定の長期借入金が82百万円減少した一方で、短期借入金が400百万円増加したことなどによるものであります。

当連結会計年度末における固定負債は3,430百万円となり、前連結会計年度末に比べ357百万円減少しました。これは主に、リース債務が327百万円増加した一方で、長期借入金が704百万円、長期設備関係未払金が33百万円、それぞれ減少したことなどによるものであります。

この結果、当連結会計年度末における総負債は、前連結会計年度末に比べ92百万円減少し、6,045百万円となりました。

(純資産)

当連結会計年度末における純資産合計は2,415百万円となり、前連結会計年度末に比べ206百万円増加しました。これは主に、利益剰余金が135百万円、その他有価証券評価差額金が71百万円、それぞれ増加したことなどによるものであります。

③ キャッシュ・フローの状況

当連結会計年度末における現金及び現金同等物（以下「資金」という。）は、前連結会計年度末に比べて359百万円減少し、1,047百万円となりました。

当連結会計年度における各キャッシュ・フローの状況とそれらの要因は次のとおりであります。

(営業活動によるキャッシュ・フロー)

営業活動の結果得られた資金は623百万円（前連結会計年度は521百万円の獲得）となりました。これは主に、法人税等の支払60百万円等により資金が減少したのに対して、税金等調整前当期純利益291百万円、減価償却費451百万円等により資金が増加したことによるものであります。

(投資活動によるキャッシュ・フロー)

投資活動の結果使用した資金は474百万円（前連結会計年度は425百万円の使用）となりました。これは主に有形及び無形固定資産の取得による支出409百万円等によるものであります。

(財務活動によるキャッシュ・フロー)

財務活動の結果使用した資金は509百万円（前連結会計年度は63百万円の使用）となりました。これは主に、短期借入れによる収入400百万円により資金が増加したのに対して、長期借入金の返済による支出786百万円等により資金が減少したことによるものであります。

④ 生産、受注及び販売の状況

(生産実績)

当連結会計年度の生産実績は以下のとおりであります。なお、当社グループは情報コミュニケーション事業の単一セグメントであるため、地域別に記載しております。

地域別	生産高（千円）	前年同期比（%）
北海道エリア	7,306,791	99.4
東北エリア	757,252	102.7
東京エリア	7,651,866	107.6
西日本エリア	1,386,732	95.4
合計	17,102,642	102.7

(注) 金額は、販売価格によっております。

(受注実績)

当連結会計年度の受注実績は以下のとおりであります。なお、当社グループは情報コミュニケーション事業の単一セグメントであるため、地域別に記載しております。

地域別	受注高（千円）	前年同期比（%）	受注残高（千円）	前年同期比（%）
北海道エリア	7,283,476	98.7	174,779	87.1
東北エリア	746,243	100.5	60,246	84.0
東京エリア	7,716,107	109.1	162,230	154.5
西日本エリア	1,318,834	88.1	33,893	33.3
合計	17,064,662	102.2	431,149	90.0

(販売実績)

当連結会計年度の販売実績は以下のとおりであります。なお、当社グループは情報コミュニケーション事業の単一セグメントであるため、地域別及びサービス別に記載しております。

地域別	内訳	販売高（千円）	前年同期比（%）
北海道エリア	商業印刷	4,304,475	99.1
	年賀状印刷	2,956,817	99.9
	その他	48,011	95.9
	合計	7,309,304	99.4
東北エリア	商業印刷	757,708	102.9
	年賀状印刷	—	—
	その他	—	—
	合計	757,708	102.9
東京エリア	商業印刷	4,161,263	102.0
	年賀状印刷	3,157,138	114.4
	その他	340,493	138.7
	合計	7,658,895	108.1
西日本エリア	商業印刷	1,386,765	95.4
	年賀状印刷	—	—
	その他	—	—
	合計	1,386,765	95.4
合計		17,112,673	102.9

(注) 主な相手先別の販売実績及び当該販売実績の総販売実績に対する割合は以下のとおりであります。

相手先	前連結会計年度 (自 平成28年8月1日 至 平成29年7月31日)		当連結会計年度 (自 平成29年8月1日 至 平成30年7月31日)	
	販売高（千円）	割合（%）	販売高（千円）	割合（%）
株式会社郵便局物販サービス	141,965	0.8	3,636,844	21.3
株式会社マイプリント	1,836,402	11.0	1,787,842	10.4
株式会社JP三越マーチャンダイジング	2,976,188	17.9	42,063	0.2

(2) 経営者の視点による経営成績等の状況に関する分析・検討内容

経営者の視点による当社グループの経営成績等の状況に関する認識及び分析・検討内容は次のとおりであります。

なお、文中の将来に関する事項は、当連結会計年度末現在において判断したものであります。

① 重要な会計方針及び見積り

当社グループの連結財務諸表は、我が国において一般に公正妥当と認められている会計基準に基づき作成されています。当社グループの連結財務諸表で採用する重要な会計方針は、「第5 経理の状況 1. 連結財務諸表等 (1) 連結財務諸表 注記事項 連結財務諸表作成のための基本となる重要な事項」に記載のとおりであります。この連結財務諸表作成にあたって、見積りが必要となる事項については合理的な基準に基づき会計上の見積りを行っております。

② 当連結会計年度の経営成績等の状況に関する認識及び分析・検討内容

(経営成績等)

当連結会計年度における経営成績等の前連結会計年度との比較分析については、「(1) 経営成績等の状況の概要 ① 経営成績の状況及び、② 財政状態の状況」に記載のとおりであります。

(当社グループの経営成績に重要な影響を与える要因)

「第2 事業の状況 2 事業等のリスク」に記載のとおりであります。

(資本の財源及び資金の流動性)

「(1) 経営成績等の状況の概要 ③ キャッシュ・フローの状況」に記載のとおりであります。

(経営戦略の現状と見通し)

「第2 事業の状況 1 経営方針、経営環境及び対処すべき課題等」に記載のとおりであります。

4 【経営上の重要な契約等】

当社は、平成30年6月13日開催の取締役会において、水分子コントロールシステムの開発や電波振動機器の製造等を行う株式会社エバートロン（東京都港区、資本金70百万円、代表取締役社長田中久雄）との資本業務提携を決議いたしました。

資本業務提携の概要は、次のとおりであります。

(1) 契約締結日

平成30年6月13日

(2) 取得株式数

190株

(3) 業務提携の内容

技術研究、営業開発及び市場開拓に関する共同・協力業務

5 【研究開発活動】

当連結会計年度における研究開発活動は、主に、年賀状印刷において、短期雇用の人手が不足しつつあることに加え、校正の精度をより向上させるため、人工知能（A I）の導入に着手いたしました。個人差が大きい手書き文字を画像認識し、相互に違いがないかを確認するシステムの構築を目指しており、現在は実証試験の段階で、翌連結会計年度秋の本格稼動を予定しております。

当連結会計年度における研究開発費の総額は13百万円であります。