

第52期 決算説明会

本資料に記載した意見や予測は、作成日現在における弊社の判断であり、その情報の正確性を保証するものではありません。
今後様々な要因によって、実際の業績や結果と異なる可能性があります。

2023年 9月20日(水)／札幌本社

 総合商研株式会社



Financial Results Presentation
for the 52nd term

INDEX

- 1 第52期 連結業績ハイライト
- 2 第52期 トピックス
- 3 第53期の連結業績予想
- 4 長期ビジョン
- 5 参考資料



第52期連結業績ハイライト

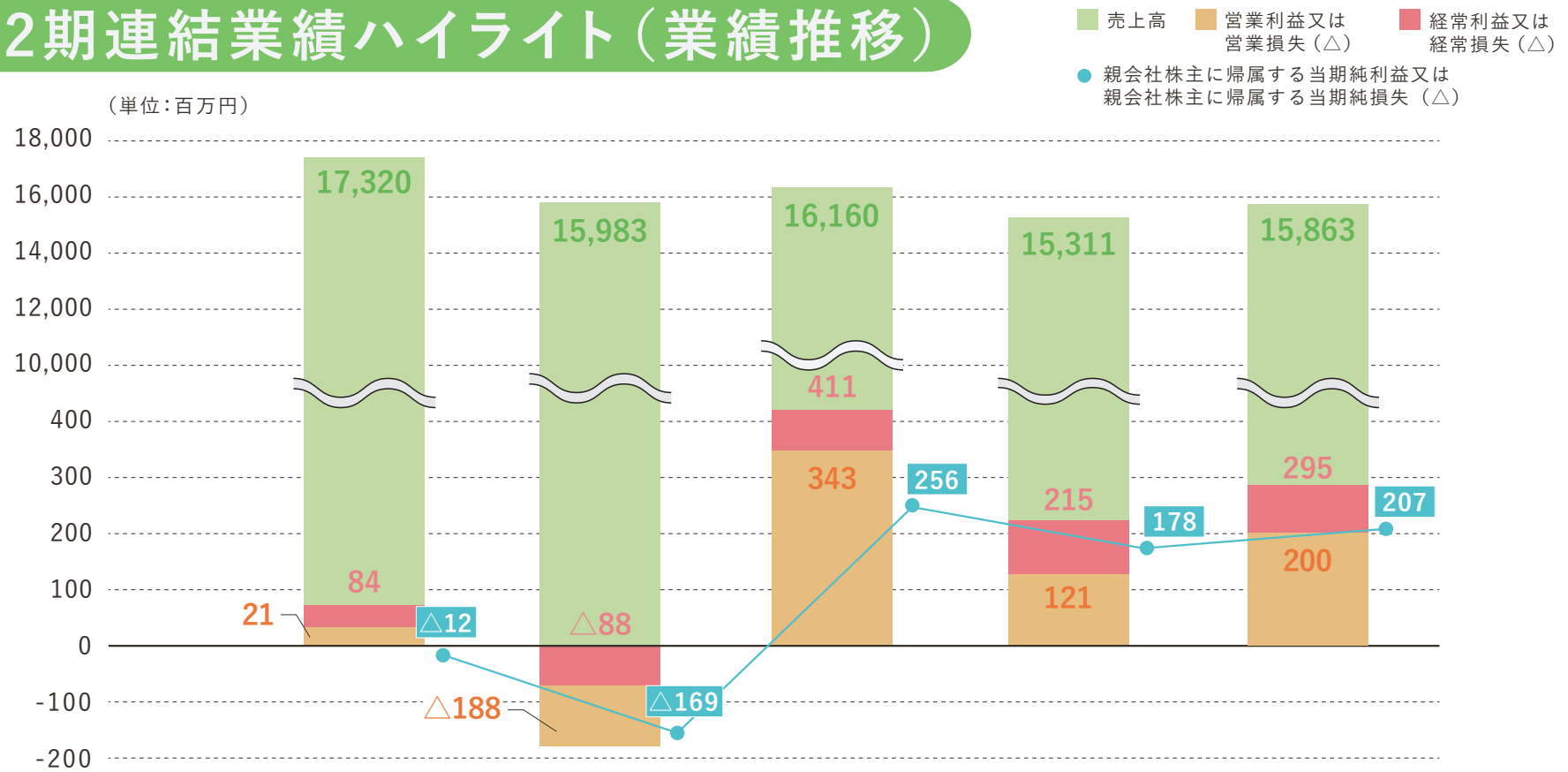
概要

- 年賀事業は、年賀状印刷の受注は減少するも、年賀資材や年賀状印刷業務に伴うエントリー、コールセンターの受注が増加し、全体として売上高が増加。
- 商業印刷事業は、ウィズコロナの下で販促需要が回復し、積極的な営業活動もあって、チラシのほか、店頭の販促物関係も好調に推移し、売上高が増加。
- 生産コストが高騰しているものの、商品への価格転嫁、委託業務の内製化、売上高の増加などにより増益。

(単位:百万円)

	第51期	第52期	増 減	増減率
売上高	15,311	15,863	552	3.6%
営業利益	121	200	79	65.2%
経常利益	215	295	79	37.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	178	207	28	16.0%

第52期連結業績ハイライト（業績推移）



	第48期	第49期	第50期	第51期	第52期
売上高	17,320	15,983	16,160	15,311	15,863
営業利益又は営業損失(△)	21	△188	343	121	200
経常利益又は経常損失(△)	84	△88	411	215	295
親会社株主に帰属する当期純利益又は親会社株主に帰属する当期純損失(△)	△12	△169	256	178	207

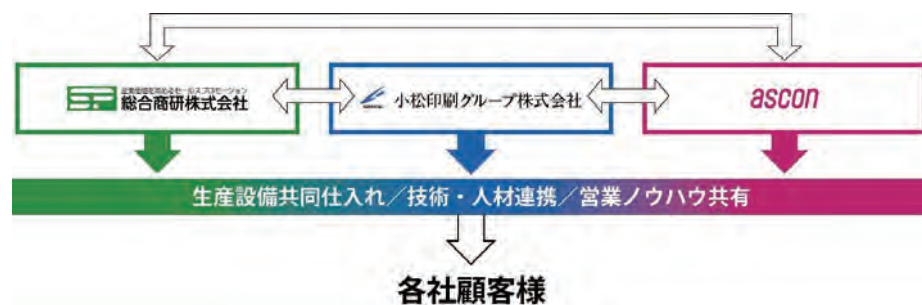
（単位：百万円）

TOPICS

01. 小松印刷グループ・アスコン 3社共創プロジェクト

当社は本年2月に、かねてより業務提携を結んでおりました、小松印刷グループ株式会社及び株式会社アスコンとともに3社共創プロジェクトを発足いたしました。会社間の枠組みを超えて、それぞれの強みと経営資源を3社間で活用し、生産・製造管理や営業活動、設備投資などにおいても連携を行いながら、新たな事業領域拡大と強固な経営基盤の構築を目指します。

また、今後も同業・異業を問わず、志・理念にご賛同いただける企業様との新たな協業の可能性も模索してまいります。



02.moyuk SAPPORO OMOTASE-HONPO出店

本年7月20日に、札幌狸小路に誕生した複合施設「moyuk SAPPORO」内に、当社が運営する「ふりっぱー produce OMOTASE-HONPO」がオープンいたしました。当社がセレクトした商品や自社商品の販売のほか、ポップアップストアとして話題店を招き、北海道の食材を用いたスイーツなどの提供を行っております。

自社媒体のフリーペーパー事業で築いてきたネットワークと販売促進支援事業で培ったリソースやノウハウを活かした、物販に係る初めてのリアル店舗の運営となります。運営を通したマーケティングの実証実験を行うとともに、本出店を新たなビジネスチャンス創出の機会と捉え事業を拡大してまいります。



ふりっぱー produce
OMOTASE-HONPO.

TOPICS

03.「戦略マーケティング部」新設

当社におけるマーケティング機能のより一層の強化を目的として、戦略マーケティング部を新設いたしました。当部署においては、企画競争や競合プレゼン案件の立案、マーチャンダイジング資料等の営業支援コンテンツの企画・制作・管理を担当します。また、当社が保有するビジネスモデルやノウハウといった情報の集約・管理をし、当社の業務領域における課題抽出と解決策の提案を行いながら、新規事業領域の発掘、及びその推進を行ってまいります。

今期は「OMOTASE-HONPO」におけるプロモーション案の作成や地方自治体案件における立案などを担当しており、今後も営業部署との連携を図りながら会社全体の営業活動の活性化を目指します。



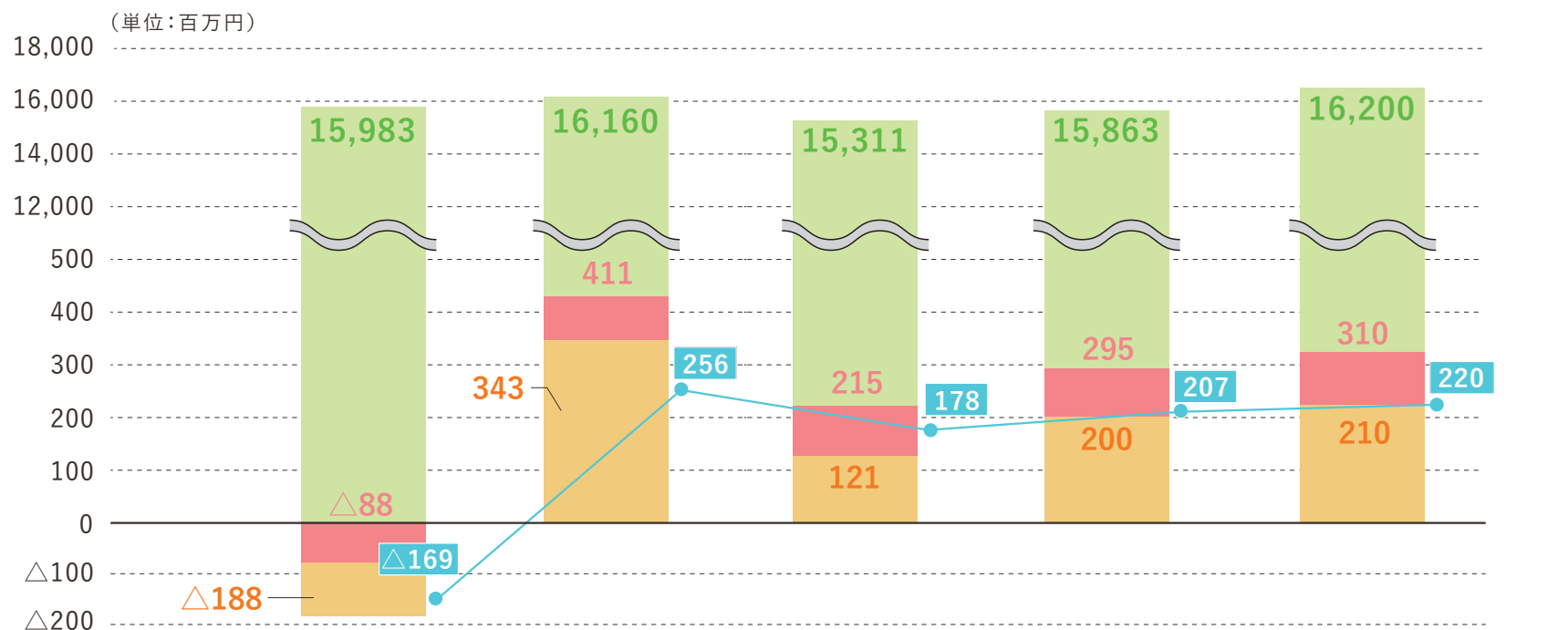
04. 社内勉強会始動

今期から月に一度、社外の専門家や社員を講師とした社内勉強会を実施しております。専門知識や業界の最新動向など幅広い内容を定期的に学び、社員一人ひとりの知識習得やスキルアップを目指すと同時に、参加型とすることで社員のやる気を上げることや、コミュニケーションの機会としております。社員育成については当社の重要な取り組み事項として掲げており、今後も外部研修の機会や部門間コミュニケーションの機会拡大など、様々な形で次代を担う人材の育成に取り組んでまいります。



第53期の見通し 連結業績予想

■ 売上高 ■ 営業利益又は営業損失(△) ■ 経常利益又は経常損失(△)
● 親会社株主に帰属する当期純利益又は親会社株主に帰属する当期純損失(△)



	第49期 (実績)	第50期 (実績)	第51期 (実績)	第52期 (実績)	第53期 (予想) (単位: 百万円)
売上高	15,983	16,160	15,311	15,863	16,200
営業利益又は営業損失(△)	△188	343	121	200	210
経常利益又は経常損失(△)	△88	411	215	295	310
親会社株主に帰属する当期純利益又は親会社株主に帰属する当期純損失(△)	△169	256	178	207	220

長期ビジョン

 総合商研株式会社

目次

1

事業環境

2

基本方針

3

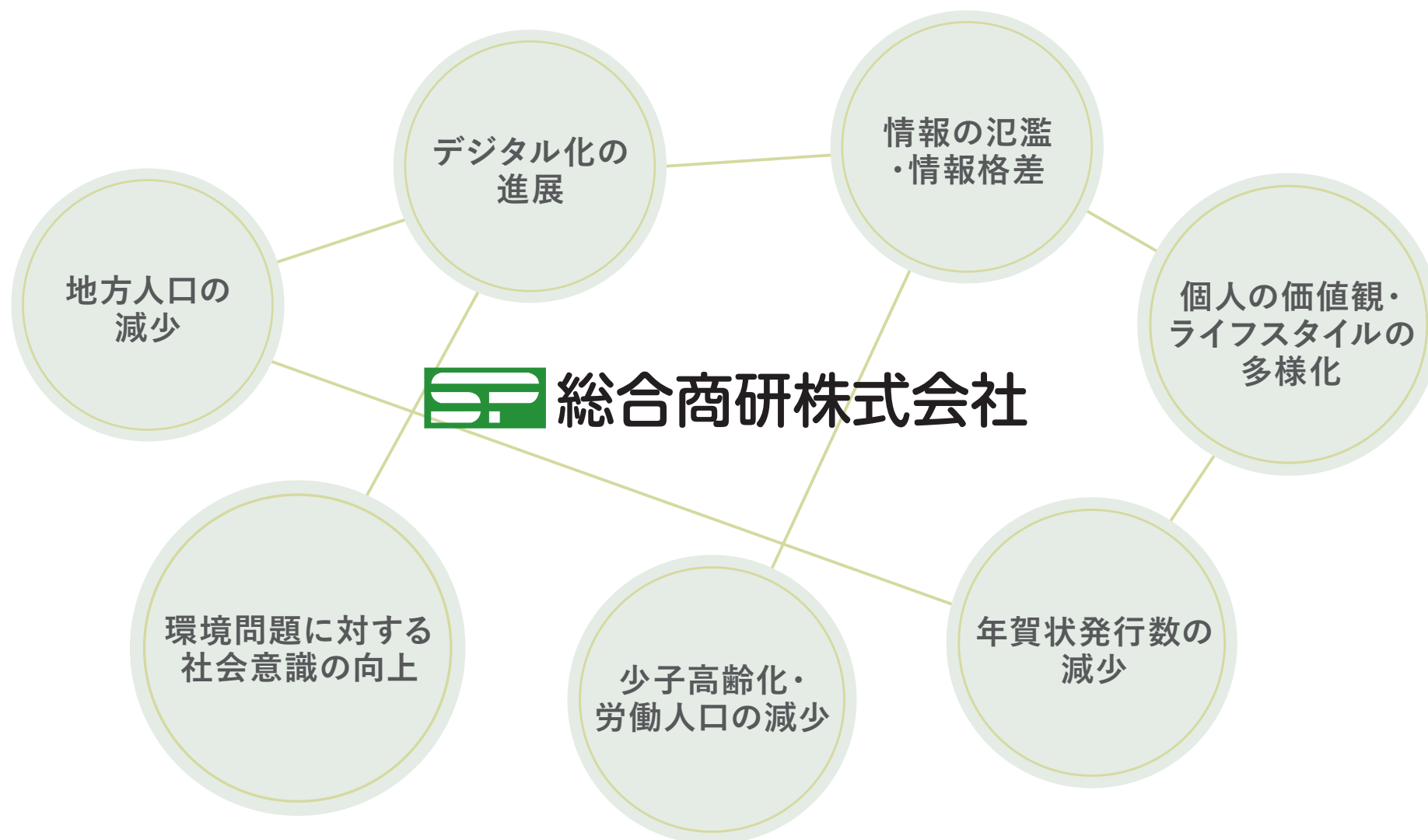
事業領域

4

戦略

1

事業環境



2

基本方針

企業理念

● 基本的な価値観

わが社は性善説を基本とする。
わが社は動機が不純なことは
やらない。

「ウソ、ごまかし、だまし」はしない。

● 社員に対する価値観

会社の成長の源は人材に尽きる。
人材のレベルが高ければ、戦いに
勝つことができる。

会社と社員はそれぞれ目的を達成
するための「同志」である。

社員は価値を生み出す財産であって、
コストではない。

わが社は創造的な仕事をする人、
新しいことにチャレンジする人を尊ぶ。

● 事業に対する価値観

わが社は販売促進支援業である。
わが社は顧客と消費者の双方の
利益になる商業を研究する会社である。
わが社はマーケットに合わせて進化を
続ける。

変化を先取りして、半歩先に行く。

2

基本方針

「社会課題の解決を通じた 新しい価値の創出」

Social Value Solution

～新しい価値を生む クリエイティブカンパニー～

企業理念にある「基本的な価値観」「社員に対する価値観」「事業に対する価値観」を基本に、社会課題の解決を行います

社会課題とは自治体・企業・消費者が抱えるあらゆる不便や不満

社会課題の解決は新しい価値を生み出します

総合商研は、新しい価値を生むクリエイティブカンパニーとして歩き始めています

3

事業領域

企業・自治体 コンサルティング

取引先の事業拡大
・課題解決

消費活動の 社会基盤形成

紙媒体・WEB媒体・
デジタル媒体

年間生活催事の 演出

正月・GW・お盆・
四季・二十四節気

非日常生活の 演出

余暇・
エンターテインメント・
学び・体験

年賀事業の 維持・拡大

文化貢献・
コミュニケーション
ツール

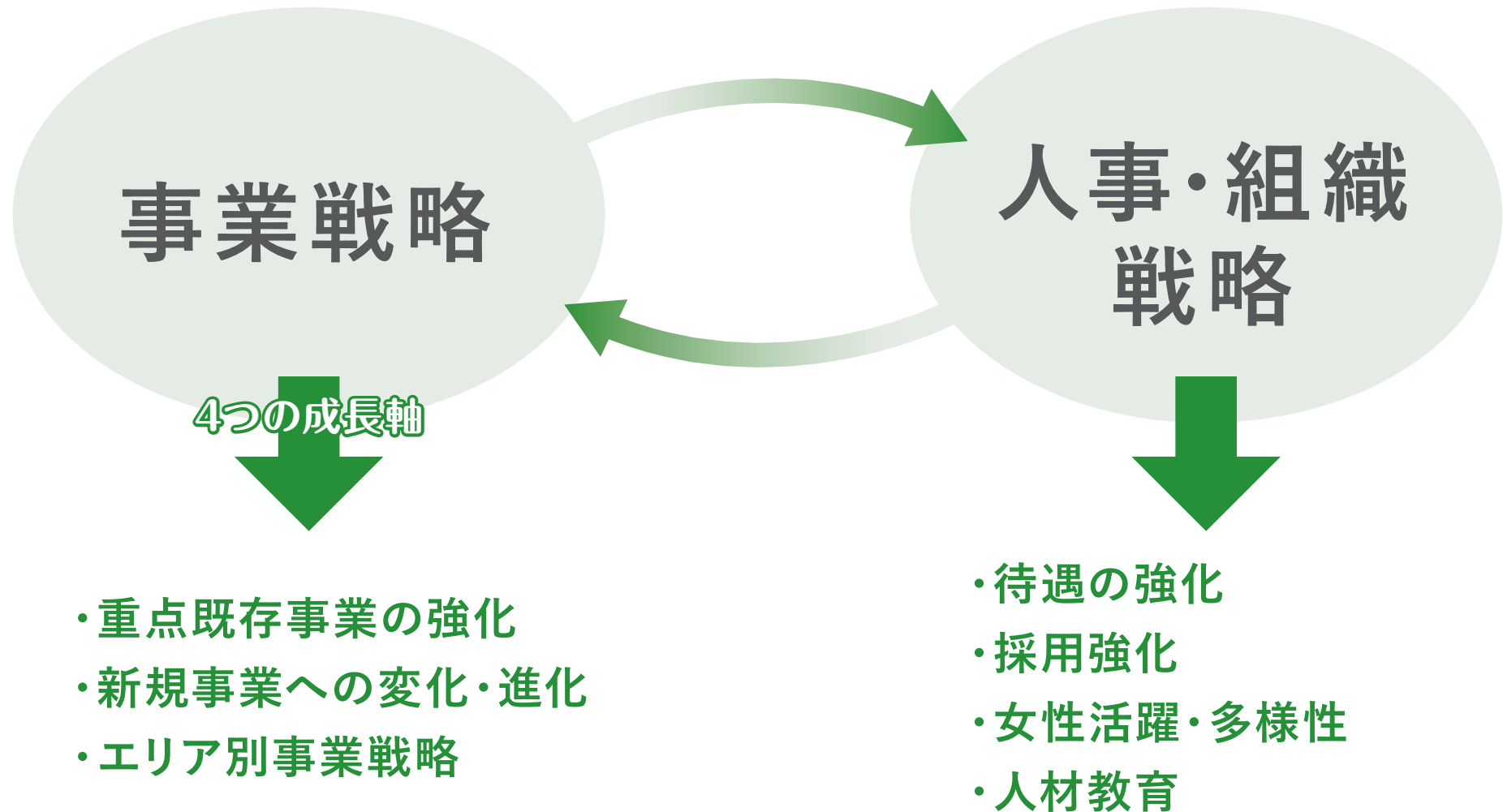
企業としての 環境対応

SDGs・省エネ・
カーボンオフセット



4

戦略



4

戦略

事業戦略 4つの成長軸

リアリティの追求

リアリティがあるからこそ
価値が生まれる

- ・情報社会のリアルな接点としての「紙文化」の価値創造
- ・リアルな店舗運営・リアルなイベント運営を推進
- ・配布組織の強化など、住民とリアルな接点を持つ
- ・新しいリアルな接点の場として、デジタル媒体の活用を推進

販売促進 プラス

プラスする事で
新しい価値を生む

- ・販売促進事業にプラスをして新規事業に昇華させる
- ・チラシの非代替性を活かした「チラシ+X」の提案

企業間 連携構想

ともに進んでいける
仲間を作る

- ・仕入れ・製造拠点・設備・配送の企業間連携・BCP対策
- 【北海道印刷連携】
北海道エリアの特性を生かした印刷連携構想
- 【3社共創プロジェクト】
小松印刷グループ(株)・(株)アスコンとの事業連携と拡大
- 【年賀生産連携】
年賀状印刷サービスの製造連携

新規事業への 投資

新しいことに
積極的に挑戦する

- ・海外企業への投資による営業強化
- ・デジタルコンテンツ領域など事業DXへの積極投資
- ・AIを中心とした自動化技術・デジタル設備への積極投資
- ・省エネルギー・サステナビリティなど環境投資

4

戦略

事業戦略～重点既存事業の強化

商業印刷事業

利益性確保

原価管理の徹底(仕入・外注・配送)
受注単位での粗利益確保
設備投資計画(大型印刷設備)
設備集約・有効活用



年賀状印刷事業

顧客拡大

工場稼働時期の安定運用
会員組織開拓
受注チャネル拡大(店頭・FAX・電話・WEB・アプリ)
バック販売+年末年始商材開発

年賀未取引の商業印刷クライアント開拓

自社直接販売



フリーペーパー事業

強化

売上強化(広告以外での収益確保)
メディア拡大(地域サイネージ・TV・WEB)
会員組織活用(消費者組織・利用企業組織)
独自マーケティング組織化
同配強化・配布高度化

HAPPY MEDIA札幌
地域みっちゃく生活情報誌

地域新聞 ふりっばー

北海道発掘マガジン

JPO1

BPO事業

拡大

コールセンター事業拡大
入力業務国内事業化
事務局代行業務拡大
管理体制強化



4

戦略

事業戦略～新規事業の変化・進化

マーケティング 機能強化

独自マーケティング組織の活用 デジタルマーケティングの活用
専門的リサーチ機能・定期レポート・分析 結果の活用・独自提案

コンテンツ制作の 進化

商業印刷デザイン制作の強化 商業動画デザイン制作の拡大
3Dデザイン制作の拡大 素材制作・撮影技術の向上
プロダクトデザイン・構造デザイン開発

新規事業・ 研究開発

地方創生支援事業開発 シティデザイン開発・MaaS開発
サイネージメディア開発 ドローン・AR・XR活用事業開発

製造開発・ 研究開発

環境対応商材開発
デジタル印刷商材開発
自動化・AI活用開発

IT基盤の強化

環境対応商材開発 デジタル印刷商材開発
自動化・AI活用開発 データサイエンティストの育成

4

戦略

事業戦略～エリア別事業戦略

【首都圏・人口集中地域】

・商業印刷・小売業への取組み

既存クライアントへの商業印刷営業・年賀営業の継続
既存クライアントへの新規商材提案
(物販・商品提供・効率化コンサル)
新規クライアントへの商業印刷営業・年賀営業の開拓

・行政関連への取組み(札幌・北海道)

広報・ホームページCMS
外郭団体への印刷物・ホームページ営業強化

・年賀事業への取組み(東京・札幌・大阪・仙台・福岡)

物販(年賀名入れ・年賀WEB・受注生産管理を用いた物販事業)
年賀バック・カタログ関連事業・BPO事業の強化

・自社媒体の強化(札幌・北海道)

フリーペーパー事業のWEBとのハイブリッド化・
地域組織との連携
配布組織のマーケティング組織化
地域密着型の物販プラットフォーム開発

【地方中核都市・人口減少地域】

・自治体事業・地方創生事業の強化

ホームページCMS
ふるさと納税関連
特産品物販・物産開拓・6次化サポート
DXサポート・アウトソース支援事業

【海外事業・技術発展地域】

・東南アジアでの関連事業強化

出資先BPO・入力業務事業の強化
コンテンツ制作の提携規模拡大
IT・システム開発案件のアウトソーシング
外国人IT技術者の採用
外国への商品・コンテンツの輸出



4

戦略

人事・組織戦略～継続的レベルアップと人財投資

待遇改善

役職ベースの給与体系とは別に、キャリア毎の給与体系を確立

- 管理職キャリア（部長以上の管理職）
- 専門職キャリア（営業・企画・制作・生産・IT・BPO）
- 特殊多様性キャリア（ハイスکیل人材）

採用強化

20代～40代の未経験者含めた人材採用
ハイスکیل人材（IT分野・海外人材）
高い経験値の人材（社外取締役・顧問など）

女性活躍・ 多様性

女性管理職（部長職・役員）比率の上昇
育児・介護・遠隔地・短時間など働き方の多様性を認め、柔軟な勤務体系を構築

人材教育

上司や部門間コミュニケーションの機会の増加
社内勉強会の継続的開催・外部研修の積極的活用
キャリアパスの作成（必要な知識・経験の方向性が見える化）

参 考 資 料



参考資料

連結損益計算書

(単位:百万円)

	第50期	第51期	第52期	対前期増減
売上高	16,160	15,311	15,863	552
営業利益	343	121	200	79
経常利益	411	215	295	79
親会社株主に帰属する当期純利益	256	178	207	28

参考資料

連結貸借対照表

(単位:百万円)

	第51期	第52期	増減
現金及び預金	1,529	1,342	△187
その他	2,127	2,067	△59
流動資産合計	3,657	3,409	△247
有形固定資産	3,655	3,341	△314
その他	1,634	1,594	△39
固定資産合計	5,289	4,936	△353
繰延資産合計	1	0	△0
資産合計	8,948	8,346	△601

	第51期	第52期	増減
流動負債	2,927	2,748	△179
固定負債	3,546	2,993	△552
負債合計	6,473	5,741	△732
資本金	411	411	0
利益剰余金	1,280	1,427	147
その他	782	765	△17
純資産合計	2,474	2,604	130
負債純資産合計	8,948	8,346	△601

参考資料

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

	第51期	第52期	増 減
営業活動によるキャッシュ・フロー	584	642	57
投資活動によるキャッシュ・フロー	△294	△120	173
財務活動によるキャッシュ・フロー	△401	△708	△307
現金及び現金同等物に係る換算差額	△0	0	0
現金及び現金同等物の増減額	△111	△187	△75
現金及び現金同等物の期首残高	1,653	1,529	△123
現金及び現金同等物の期末残高	1,529	1,342	△187

会社概要

会社名	総合商研株式会社
創業	1969年 1月16日
設立	1972年12月18日
上場市場	東証スタンダード
資本金	411,920千円
所在地	札幌市東区
代表者	代表取締役会長 片岡 廣幸 代表取締役社長 小林 直弘
従業員数	351人(2023年7月)
売上	15,863百万円(第52期・連結)



会社略歴

1969年1月	現取締役名誉会長 加藤優が個人で「プリント企画」を創業
1983年11月	年賀状印刷事業を開始
2001年7月	日本証券業協会に店頭登録
2004年9月	株式会社味香り戦略研究所を設立(現・連結子会社)
2006年6月	地域新聞ふりっぱー刊行(白石区)
2007年8月	ITソリューション部新設
2008年	地域新聞ふりっぱー札幌市内全区(10区)発行
2010年5月	プリントハウス株式会社を設立(現・連結子会社)
2013年10月	LED植物工場プラント本格稼働 北海道発掘マガジンJP01刊行
2019年9月	まるまるひがしにほん(東日本連携センター)運営管理受託
2019年12月	北海道総合通信局より高度化方式地域BWA無線局の免許取得
2020年2月	BPO業務課新設
2020年10月	新白石工場が竣工
2020年11月	一般市民向けWi-Fi接続サービス「ふりっぱーnet」開始
2022年4月	東証スタンダード市場に移行



総合商研株式会社