

# 総合商研株式会社



2005年7月期 決算説明会

## 2005年7月期 連結業績

- 📎概況
- 📎連結損益計算書
- 📎連結貸借対照表
- 📎キャッシュ・フロー
- 📎事業別セグメント
- 📎商業印刷事業
- 📎年賀状印刷事業

## 2006年7月期 業績予想

- 📎中期経営計画
- 📎業績予想

## 参 考

- 📎個別損益計算書
- 📎個別貸借対照表
- 📎味香!戦略研究所

当期は、企業体質を改善するため「営業基盤の拡大」と「収益体質の改善」を主な目標として以下の課題に取り組んでまいりました。

既存取引先への深耕と新規営業の強化  
新規事業の展開  
採算重視の受注

コストの徹底した削減  
組織・体制の強化

## 営業

年賀状印刷で利益率の高い名入年賀状の割合を高くし、収益改善。年賀事業営業利益70.3%増

- 名入年賀状取扱い件数93千件増
- 首都圏営業の強化（売上10%増加）
- 不動産関連印刷物の推進

## 新技術・新製品等

味覚の事業化。  
北海道では先駆的に水なし印刷技術を導入。  
さらにプライバシーマークの取得など  
同業他社との差別化を推進。

- （株）味香り戦略研究所の設立
- プライバシーマーク取得
- 水なし印刷の導入
- Mac版FSSの発売

## 財務

大幅な増益（コストの徹底した削減）と第三者割当増資・  
固定資産の売却・設備投資の抑制策により  
有利子負債を1,050百万円削減。

	前期		当期
有利子 負債額	4,508百万円	23.3%削減	3,458百万円

## 組織・体制・業務運営

組織体制変更で  
営業・業務運営力を強化

- 小松印刷（株）との業務提携による印刷アウトソーシング
- 制作センター」設置による制作内製化（業務委託費23%削減）
- 営業部門再編成、執行役員制度導入
- 3本部制へ組織編成



## 2005年7月期 連結損益計算書

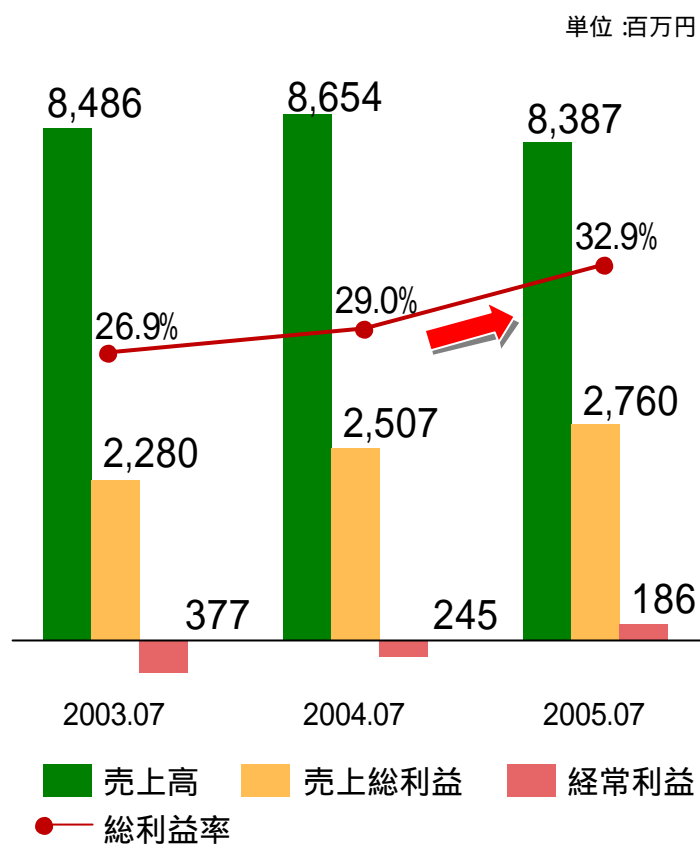
**売上高** 既存取引先のシェアアップ  
・新規取引先確保  
・不採算受注の削減

**販売管理費** ・デザイン制作業務の内製化による  
業務委託費削減と経費の徹底削減

**売上原価** ・大阪工場一部固定資産譲渡による固定費削減  
・印刷業務の内製化推進による変動費削減

**減収増益  
3期振りの黒字確保**

単位 : 百万円



	2004.7月期	2005.7月期	増減	前期比 (%)
売上高	8,654	8,387	267	96.9
売上原価	6,146	5,627	519	91.5
売上総利益	2,507	2,760	253	110.1
販管費	2,633	2,398	235	91.1
営業利益	126	361	487	-
経常利益	245	186	431	-
当期純利益	620	53	673	-
材料費	2,488	2,185	303	87.8
外注費	1,165	1,361	196	116.8
業務委託費	347	267	80	76.9



# 2005年7月期 連結貸借対照表

## 連結貸借対照表

固定資産売却・在庫圧縮・第三者割当増資・増益・有利子負債の削減により  
自己資本比率は12.1% 17.5%へ増加。

単位: 百万円

	2004.7月期	2005.7月期	増減		2004.7月期	2005.7月期	増減
現金預金	493	568	75	仕入債務	924	995	71
売上債権	1,368	1,274	94	短期借入金	2,221	1,900	321
たな卸資産	368	207	161	その他	753	637	116
その他	147	156	9	<b>流動負債計</b>	3,898	3,532	366
<b>流動資産計</b>	2,378	2,207	171	長期借入金	1,076	421	655
有形固定資産	3,127	2,530	597	その他	865	833	32
無形固定資産	329	345	16	<b>固定負債計</b>	1,942	1,254	688
投資等	819	750	69	<b>負債合計</b>	5,841	4,787	1,054
<b>固定資産計</b>	4,276	3,626	650	<b>少数株主持分</b>	7	27	20
				資本金	319	394	75
				剰余金等	487	624	137
				<b>資本合計</b>	806	1,018	212
<b>資産合計</b>	6,655	5,833	822	<b>負債資本合計</b>	6,655	5,833	822

# 2005年7月期 連結キャッシュ・フロー

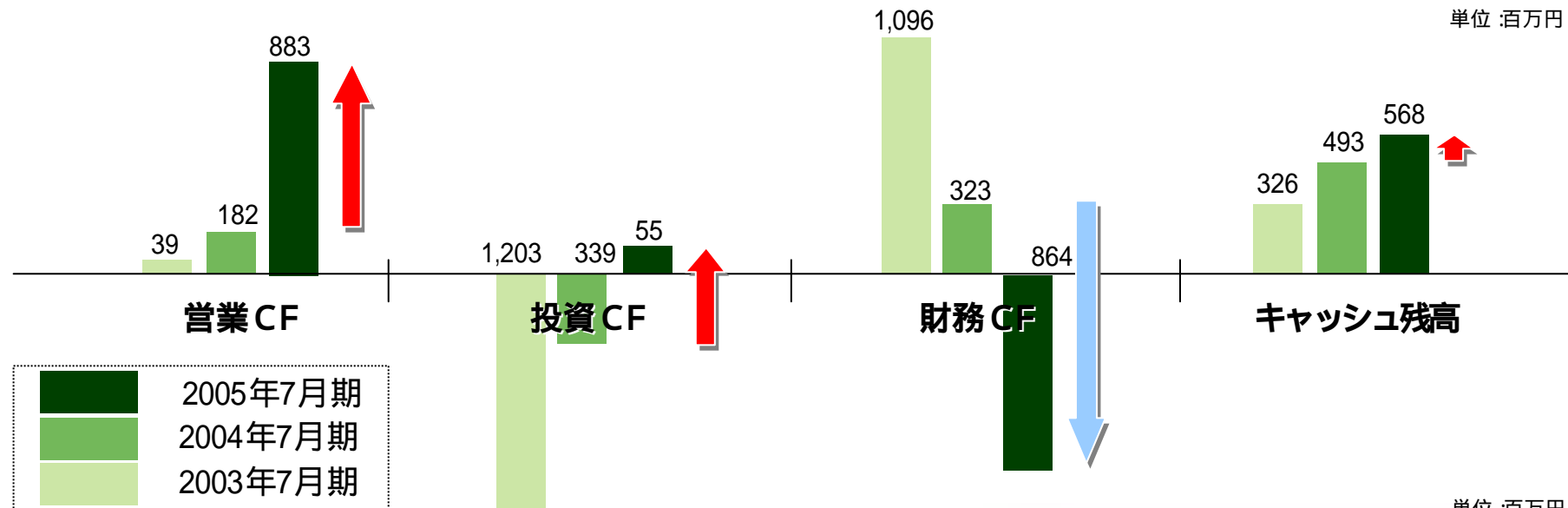
営業活動によるCF  
投資活動によるCF  
財務活動によるCF

・大幅な増益、売上債権減少、在庫圧縮、仕入債務増加  
・設備投資抑制、固定資産売却  
・短期借入金・長期借入金の返済

前期比701百万円増加

前期比394百万円増加

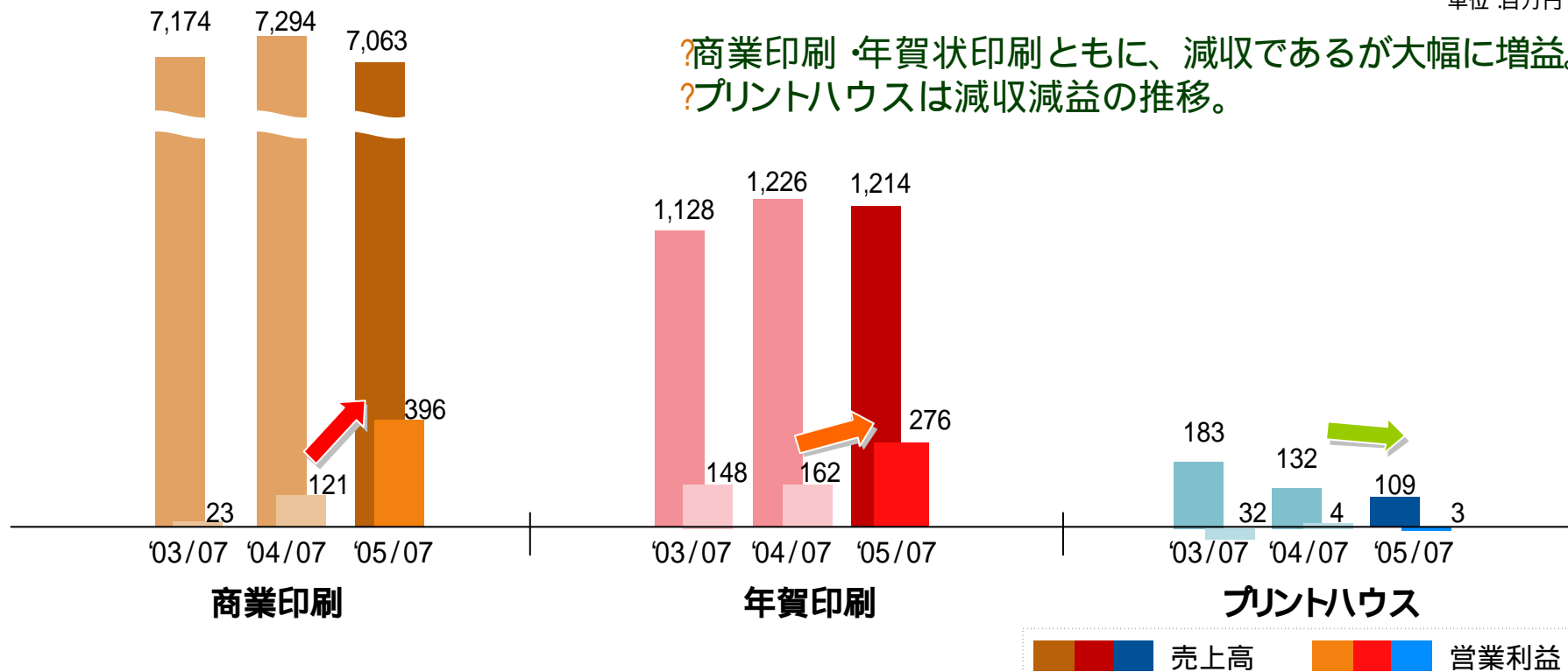
前期比1,187百万円減少



単位: 百万円

	2003.7月期	2004.7月期	2005.7月期	前期比
営業活動によるCF	39	182	883	701
投資活動によるCF	1,203	339	55	394
財務活動によるCF	1,096	323	864	1,187
現金 現金同等物期末残高	326	493	568	75

単位 : 百万円



商業印刷・年賀状印刷ともに、減収であるが大幅に増益。  
プリントハウスは減収減益の推移。

当期セグメント別売上比率

14% 1% 85%

商業印刷 年賀印刷 プリントハウス

(注) 間接部門経費の配賦又は消去前 (売上高のカッコ内は対外部顧客売上高)

単位 : 百万円

	商業印刷事業			年賀印刷事業			プリントハウス事業		
	'04/07	'05/7	増減	'04/07	'05/07	増減	'04/07	'05/07	増減
売上高	7,307 (7,294)	7,069 (7,063)	238 ( 231)	1,226 (1,226)	1,224 (1,214)	2 ( 12)	134 (132)	111 (109)	23 ( 23)
売上総利益	1,809	1,991	182	618	702	84	87	67	20
営業利益	121	396	275	162	276	114	4	3	7

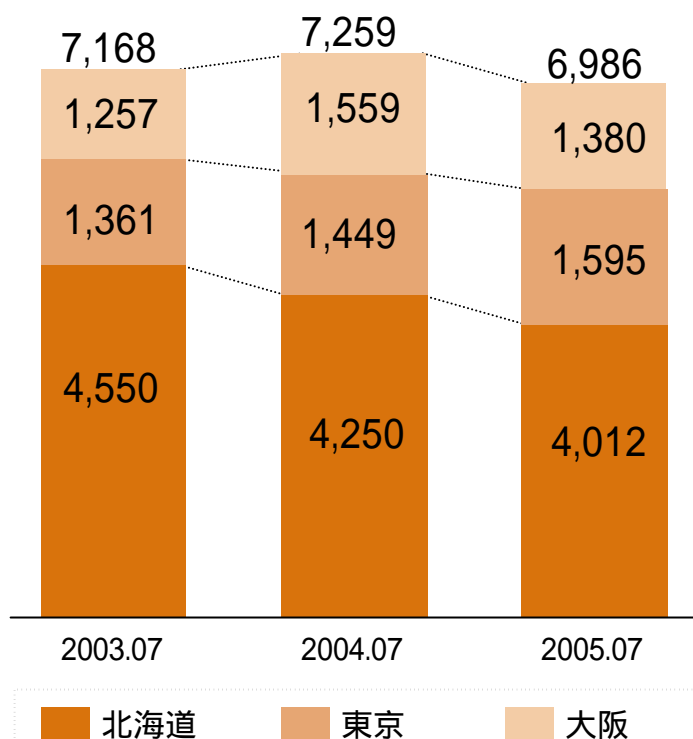
## 商業印刷売上高 営業利益

- ▶ 不採算受注の削減等により 前期より231百万円減。
- ▶ 新規、及び既存クライアントへの深耕営業に注力。更に、固定費削減や制作・印刷の内製化による変動費減が順調に推移。結果、営業利益は前期より275百万円増。

### 商業印刷 拠点別売上高の推移

単位：百万円

(注) 間接部門経費の配賦又は消去前（売上高のカッコ内は対外部顧客売上高）



単位：百万円

	2004.7月期	2005.7月期	増減	前期比 (%)
売上高	7,307 (7,294)	7,069 (7,063)	238 ( 231)	96.7 (96.8)
売上原価	5,498	5,077	421	92.3
売上総利益	1,809	1,991	182	110.1
販管費	1,687	1,594	93	94.5
営業利益	121	396	275	325.3
材料費	2,126	1,863	263	87.7
外注費	1,097	1,278	181	116.4



名入年賀状の扱い件数が、前年より93千件増の543千件（前年比120.7%）になり、利益率の低いパック年賀状を縮小したこと等により売上高はほぼ横ばいではあったものの、営業利益では同期比169.6%の276百万円と大幅増益に。

増  
益  
施  
策

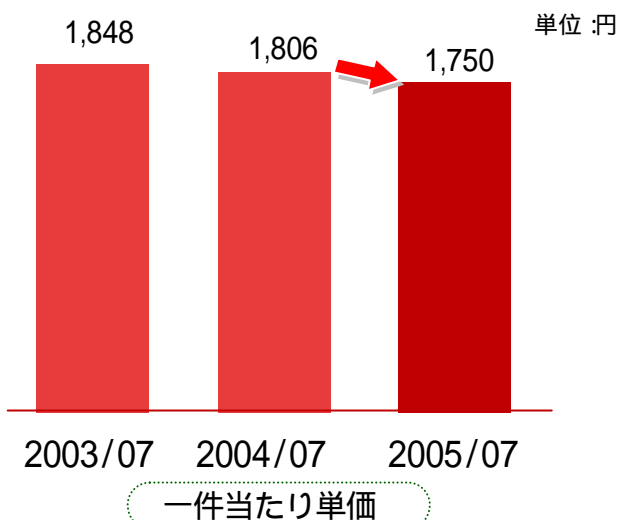
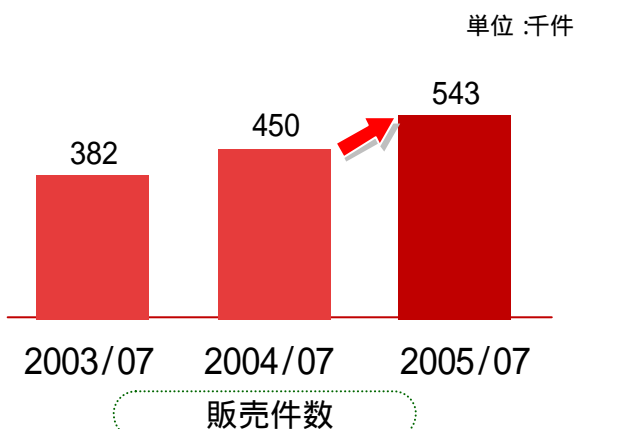
- ✂ 名入年賀状件数が増加し、利益率の低いパック年賀状件数が減少。（収益構造の改革）
- ✂ カラークレバープレス導入（業務効率化）・経費削減・在庫圧縮
- ✂ 大阪工場での印刷を札幌工場に集約（経費効率化）
- ✂ セキュリティシステムの早期導入による差別化

単位：百万円

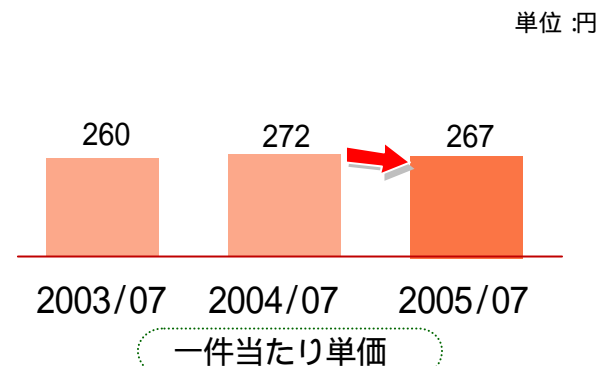
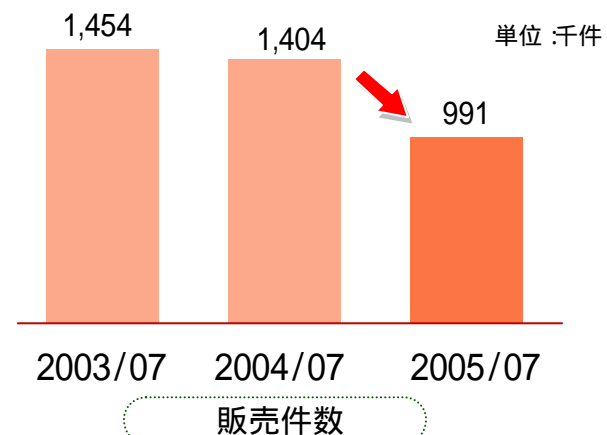
	2003.7月期	2004.7月期	2005.7月期	前期比(%)
売上高	1,128 (1,128)	1,226 (1,126)	1,224 (1,214)	99.8 (99.0)
売上原価	619	607	521	85.9
売上総利益	509	618	702	113.6
販売費・一般管理費	360	456	426	93.6
営業利益	148	162	276	169.6
材料費	366	336	303	90.1
外注費	89	55	76	136.2

## 年賀状印刷 製品別販売状況の推移

## 名入れ印刷



## パック年賀状



35期から37期の3ヵ年を中期経営計画とし、高い業績を確保・継続すべく経営目標と方向性を明確にします。

中期経営目標  
スタート2005

# 変革と挑戦

成長基盤の確立と事業規模の拡大  
競争力と優位性の強化

3年後を目標に、以下の4つの戦略でそれぞれの課題に取り組んでまいります。

## 成長戦略

営業基盤・機能／競争力・優位性／集中化

- 新規営業と首都圏営業の強化
- 販売促進支援機能拡充と更なる効果的活用
- 当社優位性の確立
- 道内売上の増強

## プロセス・クオリティ戦略

効率化／品質／生産性／システム

- 業務効率化と生産性向上
- 制作・印刷の品質向上
- 内製化の推進
- 外注・業務委託・仕入の一括管理

## 組織戦略

子会社戦略／拠点／人材／アライアンス

- ミニマム体制
- 効果的・戦略的拠点配置
- 組織活性化
- 当社グループ機能強化
- ビジネスユニットによる業績管理の強化
- 企業価値・イメージアップ
- 役割拡大と権限委譲
- 管理マネジメント力強化
- コンプライアンスの徹底
- 社員の処遇向上
- 社員教育充実
- 人事体系の整備

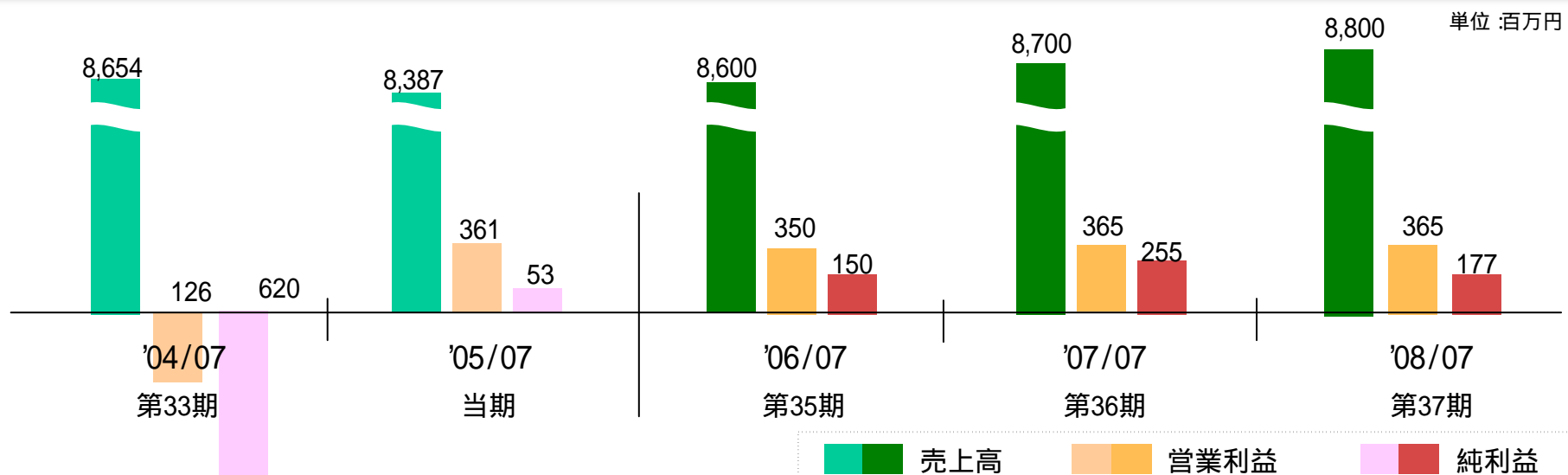
## 財務戦略

収益力／有利子負債削減／リスク管理

- コストコントロールと財務戦略
- 資金管理強化と財務構造改善
- 有利子負債と利子コストの削減
- 財務リスク管理の強化と未然防止
- 低稼働資産の圧縮
- キャッシュフロー重視



## 中期経営計画業績予想（連結）



単位：百万円

	2005年7月期	2006年7月期	2007年7月期	2008年7月期
売上高	8,387	8,600	8,700	8,800
営業利益	361	350	365	365
純利益	53	150	255	177
純資産額	1,018	1,200	1,450	1,600
総資産額	5,833	6,200	6,400	6,600
有利子負債額	3,458	2,903	2,570	2,379
売上総利益率	32.9%	32.7%	32.8%	32.8%
自己資本比率	17.5%	19.4%	22.7%	24.2%



総合商研株式会社

## 個別損益計算書

単位:百万円

	2004.7月期	比率 (%)	2005.7月期	比率 (%)	増減	前期比 (%)
売上高	8,630	100.0	8,327	100.0	303	96.5
売上原価	6,145	71.2	5,598	67.2	547	91.1
売上総利益	2,484	28.8	2,729	32.8	245	109.9
販管費	2,614	30.3	2,340	28.1	274	89.5
営業利益	130	1.5	388	4.7	518	-
経常利益	247	2.9	217	2.6	464	-
当期純利益	623	7.2	74	0.9	697	-
材料費	2,472	28.6	2,183	26.2	289	88.3
外注費	1,193	13.8	1,361	16.3	168	114.1
労務費・人件費	1,290	14.9	1,314	15.8	24	101.9

## 個別貸借対照表

単位:百万円

	2004.7月期	2005.7月期	増減		2004.7月期	2005.7月期	増減
現金預金	468	542	74	仕入債務	913	995	82
売上債権	1,358	1,272	86	短期借入金	2,221	1,900	321
たな卸資産	358	188	170	その他	753	634	119
その他	151	146	5	<b>流動負債計</b>	<b>3,887</b>	<b>3,529</b>	<b>358</b>
<b>流動資産計</b>	<b>2,336</b>	<b>2,150</b>	<b>186</b>	長期借入金	1,076	421	655
有形固定資産	3,107	2,522	585	その他	865	833	32
無形固定資産	337	311	26	<b>固定負債計</b>	<b>1,942</b>	<b>1,254</b>	<b>688</b>
投資等	866	851	15	<b>負債合計</b>	<b>5,830</b>	<b>4,784</b>	<b>1,046</b>
<b>固定資産計</b>	<b>4,312</b>	<b>3,684</b>	<b>628</b>	資本金	319	394	75
				剰余金等	499	657	158
				<b>資本合計</b>	<b>818</b>	<b>1,051</b>	<b>233</b>
<b>資産合計</b>	<b>6,648</b>	<b>5,835</b>	<b>813</b>	<b>負債資本合計</b>	<b>6,648</b>	<b>5,835</b>	<b>813</b>



## ご参考



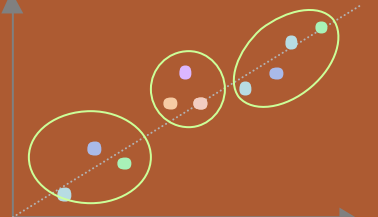
### 味香り戦略研究所

Taste & Aroma Strategic Research Institute

平成16年9月の設立以来、  
基礎技術を基に各分野での  
食品や味、健康に関する  
コンサルティングサービスを  
展開。基盤を築き上げ、さら  
なる進展を臨む。

#### 食譜データベース

数値化した  
味覚データを蓄積



#### 味覚センサー

味覚を数値化し  
分析するセンサー

#### 個人感性情報データ

食感などの  
体感データを蓄積

#### 基礎技術

新製品開発  
コンサルティング

教育機関への  
データ提供

福祉・医療関連への  
データ提供・コンサルティング

自治体や各法人、  
環境産業への応用

小売・流通・製造  
業への応用

#### 現在展開中の事業

- ✂ テイストマップの提供
- ✂ 味覚分析サービス
- ✂ コンサルティング

事業展開スピードを加速