

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 【業績等の概要】

(1) 業績

当中間連結会計期間におけるわが国経済は、個人消費・設備投資共に堅調に推移し、平成17年10月～12月期の実質GDP成長率が年率換算で5.4%増と平成17年は4期連続してプラスとなり、景気は穏やかな拡大傾向にあります。一方で当社グループの主要取引先である流通小売業界においては、経済産業省発表の商業販売統計によると、小売業の平成17年度販売実績が前年比1.1%増加してはいるものの、大型小売店（百貨店・スーパー）の販売実績は前年比0.6%減少の状況にあります。また、当社が位置する印刷・広告業界においては、折込広告が3年連続増加するなど、明るい兆しが見え始めたものの、主要取引先である流通小売業は引き続き厳しい経営環境のもと、販促効果とコストの見直しの傾向が強く、同業他社間の競争激化が一層強まっております。

このような経営環境の中、当社グループは、競争力と優位性の強化を重要な経営目標として、企業体質の改善を図ってまいりました。

具体的には、①新規営業の強化、②制作部門の効率化、③コスト削減を当期の重要施策に掲げ、営業基盤の拡大と収益拡大策に取り組んでまいりました。

その結果、売上高につきましては、既存取引先のシェアアップ及び新規取引先の確保が順調に進展したことにより、当中間連結会計期間における売上高は5,141,522千円（前年同期比107.9%）と、前年同期に比べ375,608千円の増加となりました。

売上原価では、コスト削減及び印刷業務の内製化による変動費比率低減の推進により、売上総利益率は37.1%（前年同期比0.2%減）とほぼ前期並の利益率を確保した結果、売上総利益は1,908,013千円（前年同期比107.5%）となりました。

販売費及び一般管理費につきましては、デザイン制作業務の内制化による業務委託費の削減と運賃をはじめとした経費の削減をすすめましたが、売上高販管費比率が28.9%と前年同期に比べ0.3ポイント増加したことにより、1,483,244千円（前年同期比108.9%）となり、営業利益は前年同期に比べ11,327千円増加の424,768千円となりました。

営業外損益では、借入金圧縮及び調達レートの低下により、金融機関への支払利息が前年同期に比べ56,362千円と大幅に減少したことにより、経常利益は前年同期に比べ71,702千円増加の366,094千円となりました。

また、中間純利益につきましては、減損会計適用による固定資産の減損損失72,140千円を計上したものの、税効果会計による法人税等調整額118,808千円の計上により、中間純利益は前年同期に比べ212,718千円増加の469,271千円と大幅な増益となりました。

(2) 当中間連結会計期間の事業の種類別セグメントの業績

(商業印刷事業)

商業印刷事業においては、同業他社間の競争は一層激化し、価格面の競争に加え、より付加価値・販促効果の高いサービス・製品が求められております。このような環境の中、当社グループでは、新規及び深耕営業に力点を置いた活動を推進し、首都圏での売上増強、不動産関連販促物の受注等をすすめてまいりました。その結果、売上高は前年同期に比べ242,380千円増の3,733,172千円となりました。一方利益面では、採算重視の営業活動、材料費等の変動費の削減をすすめましたが、外注費の増加を吸収できず、間接部門経費の配賦または消去前の営業利益は前年同期に比べ41,248千円減の176,768千円（前年同期比81.1%）と低下しました。

(年賀状印刷事業)

インターネットや電子メール等の普及により、年賀状の総発行枚数は漸減傾向にあります。当社グループの強みである、個人情報保護体制（プライバシーマーク取得済）及びデザインから納品までの社内一貫体制により、他社との差別化を図り、お客様のニーズにお応えした商品・サービスの提供をすすめてまいりました。この結果、新規クライアントの確保も順調に進み、名入れ年賀状の受注が前期比88千件増加し631千件と4年連続の取扱件数の増加となったことにより、売上高は1,357,006千円（前年同期比111.6%）と増加し、間接部門経費の配賦または消去前の営業利益は、前年同期に比べ70,033千円増の435,346千円と大幅な増益となりました。

(プリントハウス事業)

当事業は、D P E、オンデマンドプリント等の商品・サービスの提供を行ってまいりましたが、パソコン・デジタル技術の職場や一般家庭への普及により、同業他社との競争激化も含め、経営環境は厳しいものとなっております。このような環境の中で、お客様のニーズが多いデジタルサービスに注力し個人やS O H O向けサービスを強化しましたが、売上高は51,343千円（前年同期比86.9%）と減収となりました。利益につきましては、コスト削減の結果、間接部門経費の配賦または消去前の営業利益は前年同期に比べ4,890千円増の2,390千円となりました。

(3) 売上の季節的変動

当社グループの売上高は、通常の営業の形態として、主要販売先である流通小売業から年末年始商戦に係る折込広告の大量受注があること及び年賀状印刷事業の実質的な販売期間が毎年10月から翌年1月にかけての4ヶ月であることから、事業年度における上半期の売上高と下半期の売上高との間に著しい相違があり、上半期と下半期の業績に著しい季節的変動があります。

(4) キャッシュ・フローの状況

当中間連結会計期間における現金及び現金同等物（以下「資金」という。）は、前年同期に比べ54,575千円増加（前連結会計年度末に比べ222,136千円増加）し、当中間連結会計期間末には790,987千円となりました。

（営業活動によるキャッシュ・フロー）

営業活動の結果使用した資金は、424,519千円（前年同期に比べ32,942千円支出増加）となりました。これは主に、年賀状印刷事業等による売上債権の増加が694,967千円、仕入債務の減少が51,741千円、年賀状はがき等の立替金の増加が299,279千円、利息の支払額が68,878千円あったこと等により資金が減少したのに対して、税金等調整前中間純利益が336,704千円、減価償却費が160,314千円、減損損失が72,140千円あったこと等により資金が増加したことによるものです。

（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、149,720千円（前年同期に比べ321,227千円支出増加）となりました。これは主に有形固定資産の取得による支出が87,059千円、無形固定資産の増加による支出が51,286千円あったこと等により資金が減少したのに対して、投資有価証券の売却による収入が11,000千円、差入保証金の回収による収入が7,295千円あったこと等により資金が増加したことによるものです。

（財務活動によるキャッシュ・フロー）

財務活動の結果得られた資金は、1,213,377千円（前年同期に比べ750,684千円収入増加）となりました。これは主に長期借入による収入が880,000千円、短期借入金の増加額が145,000千円、少数株主による株式払込収入が397,006千円あったこと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が186,056千円あったこと等によるものです。

2 【生産、受注及び販売の状況】

(1) 生産実績(自 平成17年 8 月 1 日 至 平成18年 1 月31日)

当中間連結会計期間における生産実績を事業の種類別セグメントごとに示すと、以下のとおりであります。

事業の種類別セグメント	生産高(千円)	前年同期比(%)
商業印刷事業	3,046,530	105.5
年賀状印刷事業	1,350,530	111.4
合計	4,397,061	107.3

(注) 1 金額は、販売価格によっております。

2 上記の金額には、消費税等は含まれておりません。

(2) 受注実績(自 平成17年 8 月 1 日 至 平成18年 1 月31日)

当中間連結会計期間における受注実績を事業の種類別セグメントごとに示すと、以下のとおりであります。

事業の種類別セグメント	受注高(千円)	前年同期比(%)	受注残高(千円)	前年同期比(%)
商業印刷事業	2,983,334	104.2	183,387	120.7
年賀状印刷事業	1,350,530	111.4	—	—
合計	4,333,864	106.3	183,387	120.7

(注) 1 金額は、販売価格によっております。

2 上記の金額には、消費税等は含まれておりません。

(3) 販売実績(自 平成17年 8 月 1 日 至 平成18年 1 月31日)

当中間連結会計期間における販売実績を事業の種類別セグメントごとに示すと、以下のとおりであります。

事業の種類別セグメント	内訳	販売高(千円)	前年同期比(%)
商業印刷事業	印刷売上	3,046,530	105.5
	折込売上	686,641	113.8
	合 計	3,733,172	106.9
年賀状印刷事業	印刷売上	1,350,530	111.4
	折込売上	6,475	157.6
	合 計	1,357,006	111.6
プリントハウス事業	その他売上	51,343	86.9
合計		5,141,522	107.9

(注) 1 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	前中間連結会計期間 (自 平成16年 8 月 1 日 至 平成17年 1 月31日)		当中間連結会計期間 (自 平成17年 8 月 1 日 至 平成18年 1 月31日)	
	金額(千円)	割合(%)	金額(千円)	割合(%)
(株)ポスフル	590,653	12.4	647,845	12.6

2 上記の金額には、消費税等は含まれておりません。

3 【対処すべき課題】

競争が激化する印刷・広告業界において、企業体質をより強固とし、競争力と優位性を更に強化するため、次の3点を重要課題に掲げ、業績向上に取り組んでまいりました。

① 新規営業の強化

広告効果と販促費の見直しがすすみ、価格及び機能・品質面での競争が激化する中で、新規クライアントの確保を確実にすすめ、営業基盤を強固なものとしていくことが重要課題と考えております。

そのため、平成17年7月の組織変更で、営業本部内に営業企画部を新設し、販売促進支援・企画部門として、新規営業に重点を置いた活動を展開してまいりました。その結果、首都圏における新規・深耕活動が成果を上げ、東京支社の当中間連結会計期間における売上高は前年同期比135.8%と大幅な増収となりました。

また、年賀状印刷事業におきましても、当社の強みであるデザインから納品までの社内一貫体制、個人情報保護・管理体制（プライバシーマーク取得済）がクライアントに評価された結果、既存クライアントのシェアアップ、新規クライアントの増加により、名入れ年賀状の取扱いが前期比88千件増の631千件となり、4期連続増加となりました。

今後も、当社グループの機能を最大限生かした活動をすすめるとともに、さらに販売促進支援及びコンサルティング体制・機能の強化を図り、営業基盤の拡大をすすめてまいります。

② 制作部門の効率化

制作部門につきましては、平成17年7月に、札幌本社内のデザイン制作担当者を集約し体制を強化するとともに、営業本部管轄の部に昇格させました。

当中間連結会計期間におきましては、人材教育・体制強化及び業務フローの見直しによるデザイン制作業務の効率化と高度化に主眼を置いた内制化を推進しております。

今後も集約化効果と業務を徹底して効率化することで、より品質が高く、スピード重視の業務展開をすすめ、内制化を一層促進していく予定であります。

③ コスト削減

当中間連結会計期間においては、コスト削減を更にすすめ、収益力・財務体質の強化を図り、価格競争に打ち勝つ強固な体質の確立を重要課題として、変動費管理及び借入利息の削減に重点を置いた施策を推進してまいりました。その結果、売上総利益率は、37.1%と0.2ポイント低下したものの、前期並の収益率を確保することができました。

また、借入金圧縮と借入利息の削減をすすめ、借入金は、前年同期に比べ502,311千円減少となり、支払利息も56,362千円削減となりました。

以上のとおり、期初に掲げた課題につきましては、確実に対処をすすめており、売上高5,141,522千円（前年同期に比べ375,608千円増加）、営業利益424,768千円（前年同期に比べ11,327千円増加）、経常利益366,094千円（前年同期に比べ71,702千円増加）、中間純利益469,271千円（前年同期に比べ212,718千円増加）と、増収増益となっております。

今後も経営資源を適所に集中させ、営業基盤と収益強化に向けて一層の努力をしてまいります。その他、当中間連結会計期間において、当社グループの事業上及び財務上の対処すべき課題に重要な変更及び新たに生じた課題はございません。

4【経営上の重要な契約等】

当中間連結会計期間において、経営上の重要な契約等はありません。

5【研究開発活動】

当中間連結会計期間における当社グループの研究開発活動は、次のとおりであります。

株式会社味香り戦略研究所において、味の総合的なデータベース構築を目標に、味覚センサーを活用したデータ分析による「味覚データベース」の拡大をすすめております。味の測定・解析、データベース化を中心とした社内体制で研究活動を実施しており、現在保有の味覚データは3,500アイテムとなっております。また、会員サービスに加え、個別のクライアントに向けた味覚データ分析と味覚を切り口とした提案・コンサルティングを実施しております。

今後も味覚事業の拡大をすすめ、当社グループとしての営業基盤の強化をすすめてまいります。

以上の活動により、商業印刷事業において、当中間連結会計期間における研究開発費は、41,974千円となりました。

なお、年賀状印刷事業及びプリントハウス事業においては特記すべき事項はありません。