

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

当連結会計年度におけるわが国経済は、上期はアベノミクス効果により緩やかに景気回復が進んだ一方で、下期の方は消費税増税の駆け込み需要とその後の反動減が発生し、その対応状況で経営が大きく左右される1年となりました。

当社グループが位置する印刷業界におきましては、印刷物の総需要は縮小を続けるものの、消費税増税に伴う小売業界でのセール拡充や表示変更への対応等、一時的な需要が発生いたしました。

このような環境の中、当社グループは、増税に伴う各種需要を着実に取り込むとともに、インスタプロモーション（店内装飾、サイン・ディスプレイ）の提案強化や、128ページに及ぶ自社企画フリーペーパー「北海道応援マガジンJP01」を刊行するなど、販売促進に関わるサービス領域を拡大し、クライアントの多様なニーズにお応えできる体制を築いてまいりました。

その結果、当連結会計年度の売上高は15,525百万円（前年同期比272百万円増）と増収となりました。

また、利益につきましては、営業利益は254百万円（前年同期比27百万円増）、経常利益は279百万円（前年同期比18百万円増）と、それぞれ増益となりました。

当期純利益につきましても、182百万円（前年同期比23百万円増）と、増益となりました。

セグメント別の業績を示すと、次のとおりであります。

（商業印刷事業）

商業印刷事業におきましては、東北エリアの受注が拡大したこと、インスタプロモーション関連の受注が伸びたこと等により、当事業の売上高は10,397百万円（前年同期比52百万円増）となりました。

利益につきましては、採算管理を強化したことから、営業損失は93百万円（前年同期の営業損失は180百万円）となりました。

（年賀状印刷事業）

年賀状印刷事業におきましては、バック年賀状の取扱件数は497万パックと前年同期比1万パックの増加となりました。名入れ年賀状の取扱件数につきましても、135万件から141万件と増加したことから、当事業の売上高は5,080百万円（前年同期比216百万円増）となりましたが、体制強化に伴う人件費の増加や外注費の増加により、営業利益は673百万円（前年同期比56百万円減）と、増収減益となりました。

（その他）

その他におきましては、北海道内の2店舗のプリントハウスにて、DPE、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、店舗移転によるコスト負担が発生し、売上高は46百万円（前年同期比2百万円増）、営業損失は9百万円（前年同期の営業利益は0百万円）となりました。

(2) 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43百万円減少し、1,203百万円となりました。

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401百万円（前連結会計年度は383百万円の獲得）となりました。これは主に売上債権の増加が231百万円、法人税等の支払が95百万円あったこと等により資金が減少した一方で、税金等調整前当期純利益が254百万円、減価償却費が371百万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506百万円（前連結会計年度は460百万円の使用）となりました。これは主に有形・無形固定資産の取得による支出479百万円、貸付けによる支出が22百万円あったこと等により資金が減少したこと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）

財務活動の結果得られた資金は61百万円（前連結会計年度は137百万円の獲得）となりました。これは主に長期借入金の返済による支出が976百万円、短期借入金の純増減額が300百万円の支出であったこと等により資金が減少した一方で、長期借入れによる収入が1,400百万円あったことにより資金が増加したことによるものであります。

2 【生産、受注及び販売の状況】

(1) 生産実績

当連結会計年度における生産実績をセグメントごとに示すと、次のとおりであります。

セグメントの名称	生産高(千円)	前年同期比(%)
商業印刷事業	8,122,526	101.0
年賀状印刷事業	5,080,875	104.6
報告セグメント計	13,203,401	102.4
その他	46,840	108.0
合計	13,250,242	102.4

- (注) 1 セグメント間取引については、相殺消去しております。
2 金額は、販売価格によっております。

(2) 受注実績

当連結会計年度における受注実績をセグメントごとに示すと、次のとおりであります。

セグメントの名称	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	10,504,691	100.9	591,283	119.3
年賀状印刷事業	5,079,838	104.6	0	0.0
報告セグメント計	15,584,529	102.0	591,283	119.3
その他	46,798	108.0	0	0.0
合計	15,631,328	102.1	591,283	119.3

- (注) セグメント間取引については、相殺消去しております。

(3) 販売実績

当連結会計年度における販売実績をセグメントごとに示すと、次のとおりであります。

セグメントの名称	内訳	販売高(千円)	前年同期比(%)
商業印刷事業	印刷売上	8,120,300	100.9
	折込売上	2,277,393	99.0
	合計	10,397,694	100.5
年賀状印刷事業	印刷売上	5,080,875	104.5
	折込売上	0	0.0
	合計	5,080,875	104.5
報告セグメント計		15,478,570	101.8
その他	その他売上	46,840	106.4
合計		15,525,410	101.8

- (注) 1 セグメント間取引については、相殺消去しております。
2 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24年8月1日 至平成25年7月31日)		当連結会計年度 (自平成25年8月1日 至平成26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	1,836,015	12.0	2,063,177	13.3

3 【対処すべき課題】

当社グループを取り巻く広告・印刷業界の経営環境は厳しさを増していることから、今後の一層の業績拡大と企業体質の強化を図るため、下記の3点を重点課題として取り組んでまいります。

(1) 商業印刷事業の営業基盤の拡大と売上増強

取引先の広告宣伝費は抑制傾向にあり、商業印刷の受注競争は激化していることから、当社グループの総合的な機能を最大限活用し、新規営業及び既存取引先との取引深耕による営業基盤の拡大と売上高の増強を進めてまいります。

(2) 販売促進支援機能の強化

同業他社との差別化による競争力を高めるため、付加価値の高い企画提案の実施、印刷機能の拡充、地域情報誌「ふりっばー」及び同Webサイトの機能拡充、自社企画フリーペーパー「北海道応援マガジンJP01」の提案強化、Web・IT支援の強化、新たな販売促進ツールの開発・提供等を通じ、取引先に対する販売促進支援機能の強化を図ってまいります。

(3) 財務体質の強化

経営環境の変化、材料費等の高騰によるコスト増加並びに事業戦略に応じた投資に対応するために、徹底したコスト管理による利益率の向上、内部留保の増加による自己資本比率の向上に取り組んでまいります。

4 【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26年10月28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) 特定製品への依存

当社グループではチラシを中心とする商業印刷による売上高が全体の67.0%を占めております。商業印刷に係る市場規模には現在のところ大きな変動はございませんが、当該市場が著しく縮小した場合には、業績等に影響を与える可能性があります。

(2) 特定顧客業界への依存

当社グループでは流通・小売業界への売上依存度が高いことから、流通・小売業界に属する企業の業績が悪化し、広告宣伝費の予算が著しく縮小した場合には、業績等に影響を与える可能性があります。

(3) 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おります。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。

(4) 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、貸倒による損失が発生する可能性があります。

(5) 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。

(6) 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。

(7) 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。

(8) 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事業の売上が計上されること、及び商業印刷事業の年末年始商戦の折込広告の大量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。

5 【経営上の重要な契約等】

該当事項はありません。

6 【研究開発活動】

当社では当連結会計年度における研究開発活動として、味覚センサーを活用したデータ分析をすすめ、味の測定・解析・比較を中心とした研究活動を実施しており、これらは商業印刷事業における販売促進支援活動及び取引先に対する提供情報として活用しております。

その結果、商業印刷事業において、当連結会計年度における研究開発費が1百万円となりました。

なお、年賀状印刷事業及びその他においては特記すべき事項はありません。

7 【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) 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、わ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おります。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) 財政状態の分析

① 資産

当連結会計年度末における流動資産は3,650百万円となり、前連結会計年度末に比べて238百万円増加しました。これは主に、現金及び預金が43百万円減少した一方で、受取手形及び売掛金が228百万円増加したこと、繰延税金資産が17百万円増加したこと等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4,012百万円となり、前連結会計年度末に比べて168百万円増加しました。これは主に、有形固定資産が56百万円増加したこと、投資その他の資産が117百万円増加したこと等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て407百万円増加し、7,662百万円となりました。

② 負債

当連結会計年度末における流動負債は2,867百万円となり、前連結会計年度末に比べて31百万円減少しました。これは主に、一年内返済長期借入金が129百万円、支払手形及び買掛金が107百万円増加した一方で、短期借入金が300百万円減少したこと等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2,714百万円となり、前連結会計年度末に比べて218百万円増加しました。これは主に、長期設備関係未払金が48百万円減少した一方で、長期借入金が293百万円増加したこと等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て187百万円増加し、5,582百万円となりました。

③ 純資産

当連結会計年度末における純資産合計は2,079百万円となり、前連結会計年度末に比べて220百万円増加しました。これは主に、当期純利益が182百万円であったこと、その他有価証券評価差額金が56百万円増加したこと等によるものであります。

(3) 経営成績の分析

「第2 事業の状況 1 業績等の概要 (1) 業績」に記載のとおりであります。

(4) キャッシュ・フローの状況の分析

「第2 事業の状況 1 業績等の概要 (2) キャッシュ・フローの状況」に記載のとおりであります。

(5) 経営成績に重要な影響を与える要因について

「第2 事業の状況 4 事業等のリスク」に記載のとおりであります。

(6) 経営環境の現状と戦略的見通し

広告・印刷業界を取り巻く環境は、印刷用紙等の材料費の上昇傾向、企業の広告宣伝費の抑制、同業者間の受注競争の激化、インターネット広告の拡大等、厳しさを増すとともに、大きく変化しつつあります。

こうした環境の中、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 多様な販売促進商品及び支援サービスの提供

当社は前期より、インスタプロモーションのための演出物制作、パッケージ印刷、シール印刷といった、新分野の取り組みを開始し、当期は商業施設において3D映像を上映する小型劇場の運営を開始いたしました。従来からのチラシ印刷、地域情報誌「ふりっぱー」、イベント企画等に加えて、そのような新たな販売促進商品を複合的に提案していくことにより、「お客様の味方」となって付加価値を提供してまいります。

② 営業拠点の拡充と強化

事業規模の拡大に向け、重点地区・事業への人員・設備投資を行うとともに、営業拠点の拡大も含めた拠点体制の整備と強化を進めてまいります。

③ 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、事業毎の採算向上を図るとともに、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ます。