

BUSINESS REPORT

67 期報告書

2021.4.1 → 2022.3.31

HIRAGA



持続的成長が実現できる 強い企業を目指して。



代表取締役社長 中前 圭司

当期純利益が、過去最高益を達成。

平素より格別のご支援及びご厚情をいただいている皆さまに、心より御礼申し上げます。

5月13日に、2022年3月期決算を公表しました。売上高85億7百万円、営業利益5億54百万円の、前期比増収増益。当期純利益は2002年の3億58百万円を超え、創業以来の過去最高益となりました。

当期は引き続きコロナ禍ではありましたが、市場の変化を的確に捉えられ、新たなカテゴリー開拓や、新規顧客からの受注が拡大、また設備投資やマネジメント手法の変更により、生産性の向上も進んだことが結果、増収増益につながりました。

今後も、さまざまな変化、混乱が続くことが予想されます。戦略的な投資スピードを緩めず、マーケティング精度を高め、更なる収益力の強化を目指してまいります。

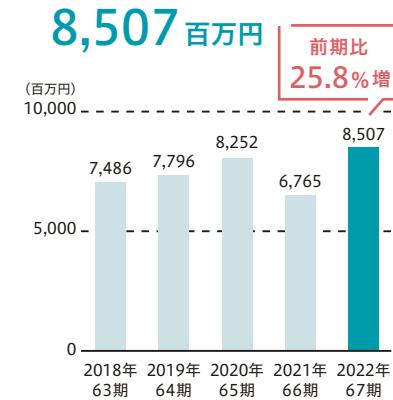
そして、持続的な成長をもって、皆さまの期待に応え、さらには社会の期待を超えていけるよう、力強く、前へ、未来へ、歩みを進めてまいります。

株主の皆さまにおかれましても、引き続き変わらぬご支援を賜りますよう、宜しくお願い申し上げます。

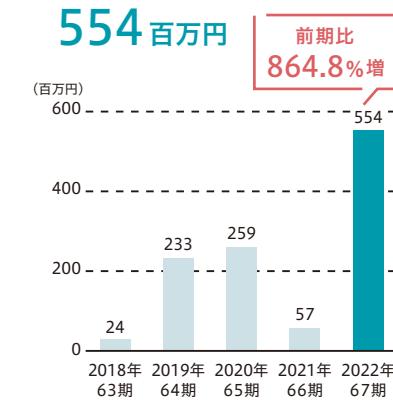
財務ハイライト

- 売上高は、コロナ前の2020年65期も上回り、直近5期では最高の85億7百万円。
- 営業利益、経常利益、当期純利益も65期を大きく上回りました。
- 収益性を測るROEにつきましては、優良企業の目安となる10%を超え、13.4%で着地しました。

■売上高



■営業利益



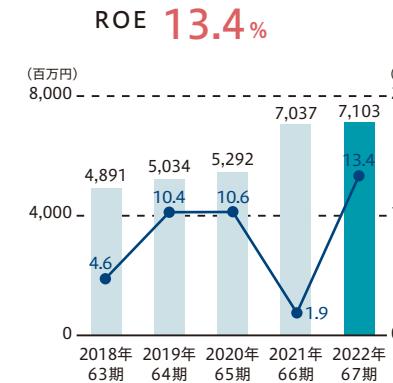
■経常利益



■当期純利益



■総資産 **7,103**百万円



■自己資本 **3,055**百万円



新たな価値創造に向けて 収益体質を強化。

Q1 就任から2年が経ちました。 改めて振り返りをお聞かせください。

2020年4月、社長就任直後に緊急事態宣言が発令されるなど、非常に厳しい経営環境でのスタートとなりました。当時は、会社全体としても、十分な投資が行われておらず、組織内で壁が感じられるなど、保守的で停滞した印象がありました。

そこで、2020年は体制強化による「守り」を、2021年は積極的な事業拡大による「攻め」を実行しました。

終始徹底したコミュニケーション。

まずは見えない壁をなくし、風通しの良い組織を目指しました。



最新鋭オフセット輪転印刷機「輪太郎」(愛称は社員からの公募で命名)

コロナ禍で企業活動の制限のある中、従業員がいたずらに不安にならないよう会社の情報をどんどん開示しました。社内会議も再定義。会議へ参加することは“関係者”ではなく“当事者”。ただ参加するだけの会議は廃止し、議題と向き合い、積極的に議論をする、価値を生む場になるよう働きかけました。また、縦割り風土に風穴をあけるよう、役職ではなく「さん」づけを推奨しました。

個の成長を、組織の成長へ。

社員一人ひとりがもっと柔軟に行動できる環境をつくりたい。

そのため仕事は結果よりプロセスを評価。褒め合う文化を根付かせるため、報奨や資格制度を整備。挑戦と成長を促しました。事務所や休憩室の改装、サテライトオフィスやテレワークの導入など、個々の能力が発揮できる環境の整備も急ピッチで進めました。

モノへの投資で、生産効率を改善。

2020年4月、埼玉工場に最新鋭のオフセット輪転印刷機を導入しました。新旧併せて4台となった印刷機を各拠点とつなぎ、工程と稼働状況の見える化を実現。さらに配送ラ



和歌山工場のフルオートラミネーター 和歌山工場のシール印刷機

インも再整備し、ロジスティック機能も強化しました。

2021年は、和歌山工場のシール印刷機を2台新しくしました。さらにフルオートラミネーター、計数機、袋入機といった加工機設備も増強。柔軟なシフトと稼働体制で更なる生産の効率化を図りました。

この2期にわたる、2つの工場の大きな設備投資で、生産性が各段に向上、当期の増収増益に貢献することとなりました。

埼玉工場内製化による生産性向上の推移

- | | |
|------------------------|----------------------------|
| 3期で
2019年~
2021年 | ● 総印刷枚数 …… 116% に拡大 |
| | ● 外注加工費 …… 58% に縮小 |

実を結んだ顧客満足度向上への取り組み。

2020年は、クライアントとより親密な関係を築くために組織を機能別からクライアントごとに再編成。また現場の決裁権を拡大しました。

さらに、マーケティング部門を強化。52週MDの実施、消費者ニーズや市場動向の調査でマーケティング精度をより

高め、企画、提案力の強化に努めました。

2021年はその成果が表れ、既存顧客10社以上で新たなカテゴリーに関する取引を開始。新規顧客の開拓も進み、数社と大きな取引を開始しました。

手ごたえを感じた2021年。

セクションごとの部門損益管理の手法を取り入れ、それが浸透。それによりコロナ禍という厳しい環境下でも、各々の利益管理が徹底され、当期純利益が最高益となる堅調な業績につながりました。今後も、販管費や在庫削減、財務体質の改善など、経営の協固めをしっかりと継続してまいります。

成長のカギは、課題解決に向けた柔軟な対応。

大切なことは、紙かデジタルかではなく、お客さまが抱えている課題をいかに解決するかということ。通常、1つの施策を単発で行っても、十分な効果は得られません。クロスメディアな視点を持つことで、クライアント固有の課題解決につながります。目的に合った手段を冷静に見極める判断力と、柔軟に行動するための環境づくりが成長のカギになる、改めてそう感じました。



その先を見据え、 成長のための投資を加速。

Q2 2022年の見通しについて お聞かせください。

積極的な投資で、さらなる成長を目指す。

今後の見通しにつきましては、新型コロナウイルス感染症の影響の長期化、原材料価格の高騰など、より厳しい経営環境が続くことが予想されます。そのような状況の中、当社は引き続き成長に向けた投資を積極的に行い、生産体制拡大と、付加価値の高い顧客本位のサービス提供を目指してまいります。2022年の業績見通しといたしましては、売上高87億円、営業利益6億円、経常利益6億50百万円、当期純利益4億30百万円を見込んでおります。

※業績予想につきましては、当社が現時点において入手可能な情報に基づいて判断したものです。今後、さまざまな要因により、実際の業績が記載の予想数値と大幅に異なる場合がございます。

定量目標

売上高	87億円
営業利益	6億円
経常利益	6億50百万円
当期純利益	4億30百万円

重点施策

- ①成長に向けた投資の積極化。
- ②主力分野のさらなる深掘りと生産・収益力の強化。
- ③成長分野の横展開の拡充。
次の成長が見込める市場への取組み。
- ④保有資産の継続的な見直し。資金と資産の効率化。
- ⑤人財活性化への取組みを強化。

Q3 2022年3月期の 配当額を教えてください。

2022年3月期の配当は、1株15円。

当社は、株主の皆さまへの利益還元を経営の重要な責務であるという認識のもと、社会の発展に寄与し、価値創造への貢献を実現しつつ、継続的成長を果たすことが最も重要な株主還元と考えております。そのため当期の内部留保は、成長のための投資に活用させていただきます。

今後は、更なる収益力の強化を図り、企業価値向上を目指していくことで、配当性向を安定的に高めて行く方針といたします。その上で、市場の変化に対応しながら、持続的な成長と、高い株主還元を両立できる企業を目指してまいります。

なお、2023年3月期の年間配当金につきましては、1株あたり30円を予定しております。

1株当たりの年間配当金の計画

2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期
無配	15円	30円

Q4 最後に、株主の皆さまへ メッセージをお願いします。

これからも、株主の皆さまのご信頼とご期待に応えてまいります。そのために、市場の変化を捉え、顧客ニーズに応えたソリューション及びサービスを効率良く提供することで業績を向上させ、さらなる企業価値向上に努めてまいります。

今後とも引き続き、格別のご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。そして長い目で当社にご期待頂ければ幸いに存じます。

財務諸表

貸借対照表

(単位：千円)

科目	前期末 2021年3月31日現在	当期末 2022年3月31日現在
流動資産	4,620,072	4,381,635
固定資産	2,417,240	2,721,444
資産合計	7,037,313	7,103,080
流動負債	3,414,564	2,767,243
固定負債	931,549	1,280,515
負債合計	4,346,113	4,047,758
純資産合計	2,691,199	3,055,321
負債及び純資産合計	7,037,313	7,103,080

損益計算書

(単位：千円)

科目	前期 2020年4月1日～ 2021年3月31日	当期 2021年4月1日～ 2022年3月31日
売上高	6,765,261	8,507,988
売上原価	5,384,956	6,506,086
売上総利益	1,380,305	2,001,902
販売費及び一般管理費	1,322,866	1,447,739
営業利益	57,438	554,163
経常利益	85,685	597,588
当期純利益	50,267	386,125

キャッシュ・フロー計算書

(単位：千円)

表示区分	前期 2020年4月1日～ 2021年3月31日	当期 2021年4月1日～ 2022年3月31日
営業活動による キャッシュ・フロー	760,359	238,411
投資活動による キャッシュ・フロー	△ 422,694	△ 518,270
財務活動による キャッシュ・フロー	916,309	△ 145,110
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	1,253,974	△ 424,969
現金及び現金同等物の 期首残高	1,864,507	3,118,481
現金及び現金同等物の 期末残高	3,118,481	2,693,512

- Point 1** 固定資産の増加
保育園建設による投資不動産の増加等により、3億4百万円増加。
- Point 2** 純資産の増加
繰越利益剰余金の増加等により、3億64百万円増加。
- Point 3** 売上高の増加
新規顧客開拓の進展、既存顧客の新商材受注増により、17億42百万円増加。
- Point 4** 営業利益の増加
継続的な投資、組織内の連携強化による生産性向上とコスト最適化により、4億96百万円増加。

お客さま固有の課題を解決し、
企業価値向上に貢献。



当社

流通、小売業界を熟知した 販促コンサルティング

マーケットに対する深い知見と豊富な実績を元に
お客さま固有の課題を洗い出し、解決に向けた最適な施策をご提案いたします。

- マーケティング 52週MD
- クリエイティブ 企画、デザイン提案
- デジタル WEB、動画
- システム SPコネクト
- 印刷 各種印刷
- ロジスティクス 発送、資材管理 etc.

3つの側面から、お客さまの企業価値向上に貢献。



お客さま

売上げ拡大

業務効率
向上

ブランド構築

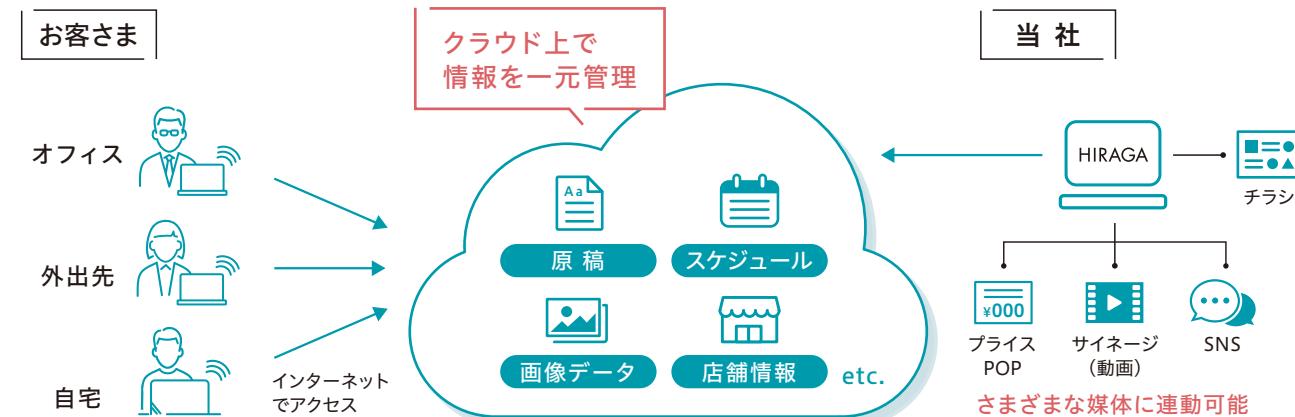
企業価値向上

チラシ制作専門のクラウドサービスで、
時産につながる業務改善を実現。

2022年4月より
本格運用開始

セールスプロモーションコネクト (SPコネクト)

DX戦略が重要性を増す今、当社では、チラシ制作工程をデジタル化した「SPコネクト」を開発しました。
制作に関する情報共有を一括してオンライン上で行うため、
インターネット環境さえあれば、いつでも、どこでも、業務が可能です。



開発の現場から

お客さまの長年のお悩みと
当社の課題が開発の原点

出稿やデータ管理の手間、属人化、
人手不足など、チラシ制作に関する
ロスや面倒を解消。現場のストレスを
大幅に軽減する画期的なシステムです。

導入後のフォローも充実

安心して導入できるフォロー体制
を整え、コスト削減に貢献します。

業務改善例 | A社…チラシ月6本
1ヶ月で 240時間、42万円削減
2年間で **1,008万円削減**
※あくまで参考数値です。



一人ひとりが いきいきと輝ける舞台へ。



当社のバリューは、全員主人公。

社員の成長が、組織、企業の成長につながり、ステークホルダー全体の幸せに結びつく。この好循環サイクルを促進するために、当社では、社員一人ひとりが主体的にのびのびと働ける職場環境の整備に取り組んでいます。

働きやすい環境づくりの取組み

①働きがいを促進

- 2022年度人事制度を刷新 ●資格推奨制度の改善、拡大継続
- 改善提案窓口の設置 ●定期的な従業員満足度調査の実施

②多様な働き方を支援

- テレワークの推進

③風通しの良い環境づくり

- 拠点をつなぐオフィスサインージ設置(社内広報促進)

④設備・インフラ整備

- テレビ会議室、ミーティングルームの増設
- サテライトオフィス導入(高崎支店)

⑤従業員の安全安心のために

- 弁護士相談窓口の設置 ●定期的なストレスチェックの実施
- 産業医面談の実施 ●インフルエンザ予防接種の実施
- トヨコム安否確認サービス導入

数字で見るESG

働きやすさ応援

育児介護休業制度希望者取得率 … **3期連続 100%**
健康診断受診率 … **98%**
社内匿名アンケート(ハラスメント) … **年2回実施**

未来の成長にむけて、コロナ禍でも積極採用



67期は新卒の印刷オペレーターが誕生しました。

5期連続
新卒採用中

地域社会、コミュニティへの貢献。

資産活用の一環として、第二ビル敷地内に保育士寮付き保育園「さくらさくみらい豊玉北」を建設。創業以来、練馬を本拠地とする企業として、地域に貢献できることを大変嬉しく思います。



社用車最適化計画を実施、 安全意識向上とCO2削減に貢献。

2019年～2021年の3期中に、32%の社用車を削減しました。管理システム導入により車両稼働状況を見える化。全車両へのドライブレコーダー搭載、安全運転研修の実施により、事故率は3期連続減少しました。今後は、2024年に50%削減を目標に、さらなる最適化を目指します。また、現在当社は、一部車両を除き、エコカー及びハイブリッド車を採用しています。



今後の環境への取組みとして、工場への太陽光パネルの設置を検討中です。



01 本社オフィス内に 無人ストアがオープン。



スマホアプリで会計

AIカメラで来店者を分析

福利厚生の一環として、本社の地下1階に無人ストアがオープン(2021年3月)。商品は毎日補充され、社員はスマートフォンアプリから商品登録と決済を行います。また、店舗内でAIカメラによる実証実験を行うことで、事業拡大に向けた取組みとしても活用されています。

02 社内外に好評、 オリジナルフードフォト。



フォトスタジオ
イメージ動画
公開中



52週MDを元にメニューを考案、調理。カメラマン、専属スタイリストが常駐するスタジオにて撮影しています。食欲をそそるシズル表現や、シーンを想像させる画像表現など、高いスキルとユニークなアイデアが好評です。

概要

(2022年6月23日現在)

商号：株式会社 平賀
本社：東京都練馬区豊玉北3丁目20番2号
設立：1956年(昭和31年)1月31日
資本金：4億3,431万円
事業内容：総合印刷業、販売促進プロモーション、
販促管理システムの企画・管理、WEB
及びSNSのデジタル・マーケティング

営業拠点及び工場

本社 高崎支店 埼玉工場
第二ビル(別館) 札幌支店 和歌山工場
大阪オフィス 仙台支店 配送センター

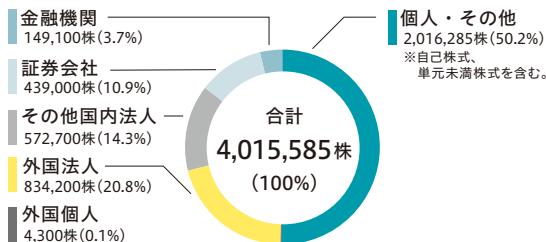
役員一覧

代表取締役社長 中前 圭司 監査役(常勤) 小林 永典
取締役 上出 真太郎 監査役(社外) 鈴木 博司
取締役 木下 昭三 監査役(社外) 安達 則嗣
取締役(社外) 服部 謙太郎
取締役(社外) 志々目 祐二

所有者別株式状況

(2022年3月31日現在)

株主総数 996名 発行済株式総数 4,015,585株



株価の推移



株主メモ

事業年度 毎年4月1日から翌年3月31日まで
定時株主総会 毎年6月開催
基準日 定時株主総会 毎年3月31日
期末配当金 毎年3月31日
中間配当金 毎年9月30日
そのほか必要あるときは、あらかじめ公告して定めた日

株主名簿管理人及び特別口座の口座管理機関

東京都千代田区丸の内一丁目4番1号
三井住友信託銀行株式会社

株主名簿管理人事務取扱場所

東京都千代田区丸の内一丁目4番1号
三井住友信託銀行株式会社 証券代行部

郵便物送付先

〒168-0063
東京都杉並区和泉二丁目8番4号
三井住友信託銀行株式会社 証券代行部

電話照会先

 0120-782-031

インターネットホームページURL

<https://www.smtb.jp/personal/procedure/agency/>

株式に関する住所変更等のお手続きについてのご照会

証券会社の口座をご利用の株主さまは、三井住友信託銀行株式会社ではお手続きができませんので、取引証券会社へご照会ください。証券会社の口座をご利用でない株主さまは、上記電話照会先までご連絡ください。

特別口座について

株券電子化前に「ほぶり」(株式会社証券保管振替機構)を利用されていなかった株主さまには、株主名簿管理人である上記の三井住友信託銀行株式会社に口座(特別口座といいます。)を開設しております。特別口座についてのご照会及び住所変更等のお届出は、上記の電話照会先をお願いいたします。

公告方法

当社のホームページに掲載いたします。
(<https://ir.pp-hiraga.co.jp/>)

上場証券取引所 株式会社 東京証券取引所 スタンダード市場

