

プリントネット株式会社

決算説明並びに 中期経営計画資料

2025年8月期



2025年10月24日

目次

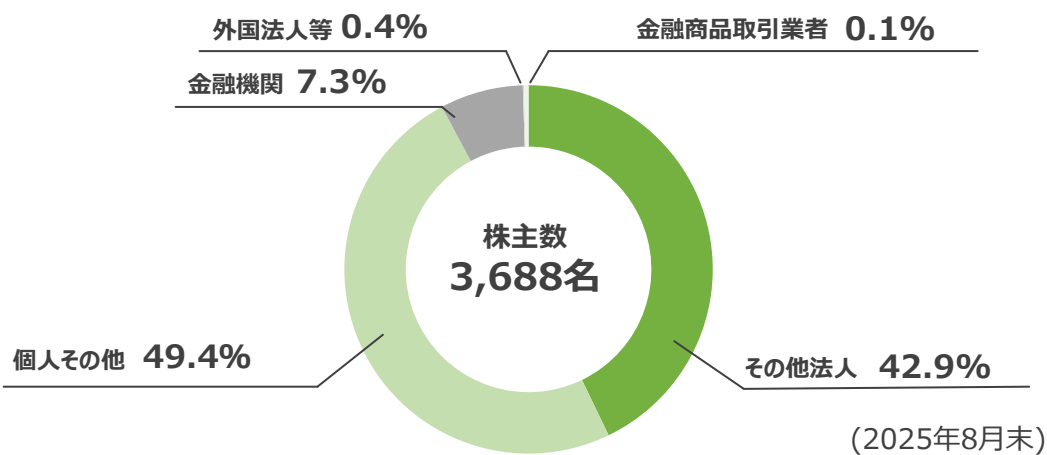
1. 当社概要と事業内容
2. 2025年8月期決算報告並びに
2026年8月期計画
3. 中期5カ年経営計画

目次

1. 当社概要と事業内容
2. 2025年8月期決算報告並びに
2026年8月期計画
3. 中期5カ年経営計画

商号	プリントネット株式会社（東証STD上場:7805） PRINTNET INC.
設立	1987年7月設立　2008年2月プリントネット株式会社社名変更
事業内容	インターネット印刷通信販売事業「プリントネット」「プリントプロ」「プリントネットウェア」運営
本社所在地	鹿児島県鹿児島市城南町10番7号
資本金	815百万円（株主数 3,688名）（2025年8月末日現在）
決算期	8月31日
従業員数	256名（他パート等55名）（2025年8月末現在）
役員	代表取締役会長兼社長　小田原 洋一 / 社外取締役(監査等委員) 佐藤 清一 社外取締役(監査等委員) 大久保 範俊 / 社外取締役(監査等委員) 上釜 明大 * 2023年11月より監査等委員会設置会社へ移行
拠点工場	本社・カスタマーセンター（鹿児島県鹿児島市）、東京西第一工場（山梨県上野原市） 東京西第二工場（山梨県上野原市）、九州工場（鹿児島県始良市）

所有株式数
構成



代表取締役会長兼社長

小田原 洋一

- ・ 1985年9月 当社 入社
- ・ 1987年7月 当社 取締役就任
- ・ 2005年11月 当社 代表取締役社長 就任
- ・ 2022年12月 当社 代表取締役会長兼社長 就任(現任)

社是

「謙虚な心で皆様と共に進む」



オンリーワン・カンパニーに向けた3つの取り組み

①低価格への挑戦

- 資材選定の徹底と工場のプロセス改善で無駄を排除していきます
- 2018年から価格重視のサイトを開設し、新たな顧客を取り込んで来ました

②製品品質の向上

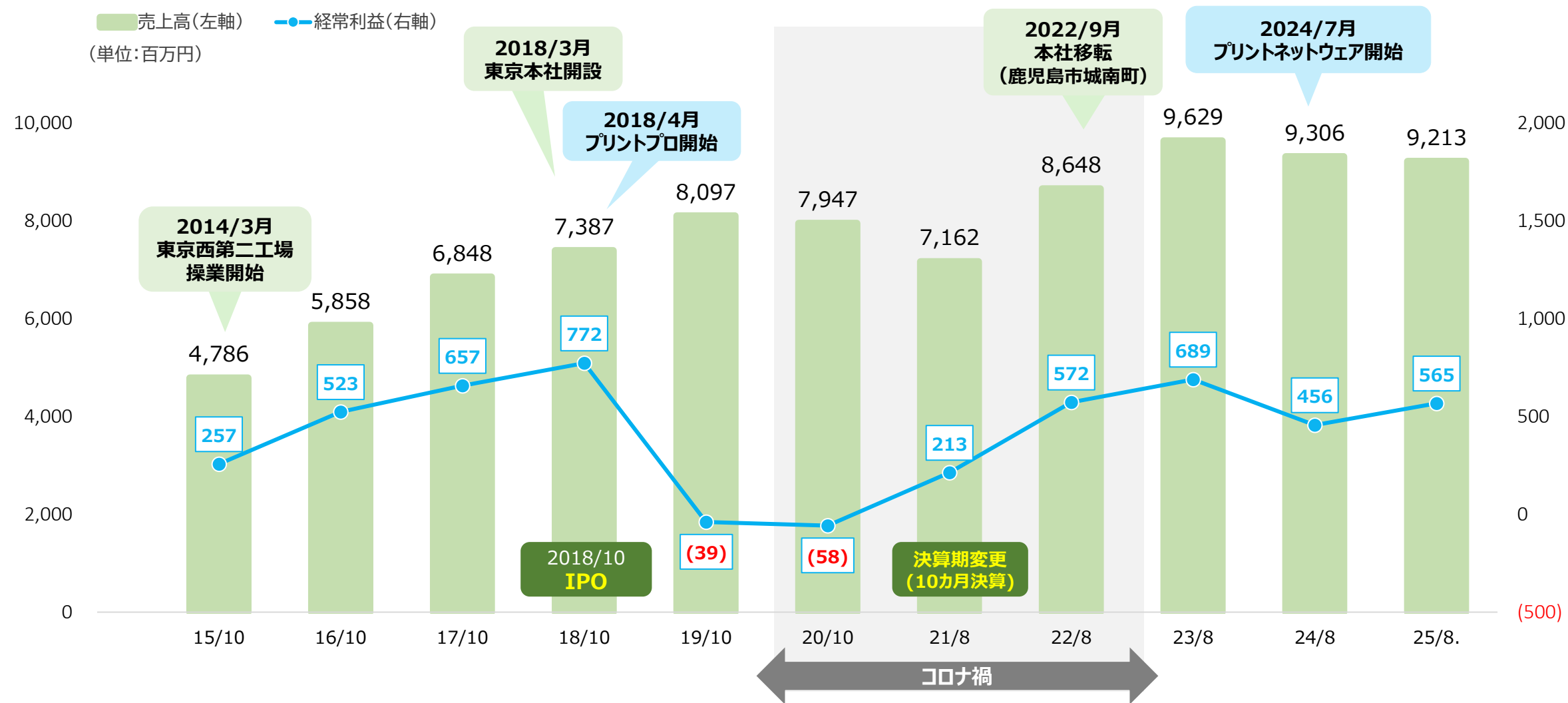
- 工場の自動化、省人化をすすめ製品品質の更なる向上を図ります

③サービス品質の向上

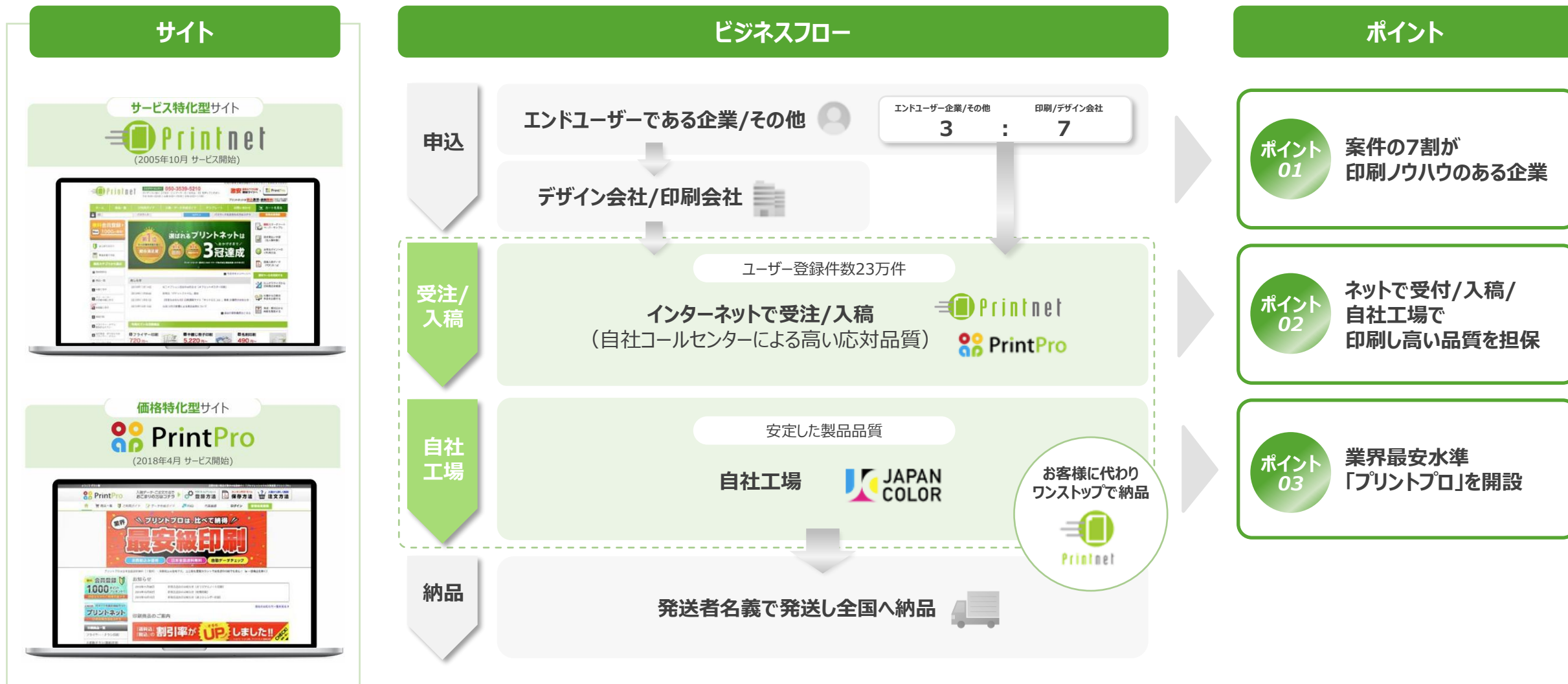
- 利便性に特化した使いやすいサイトを目標に店舗型ホームページを目指します
- 訪問活動により顧客の生の声を集め、サイトや商品開発へ迅速に繋がります
- 評価を頂いているカスタマーセンターの電話対応の更なる向上を目指し顧客満足度120%を目指します



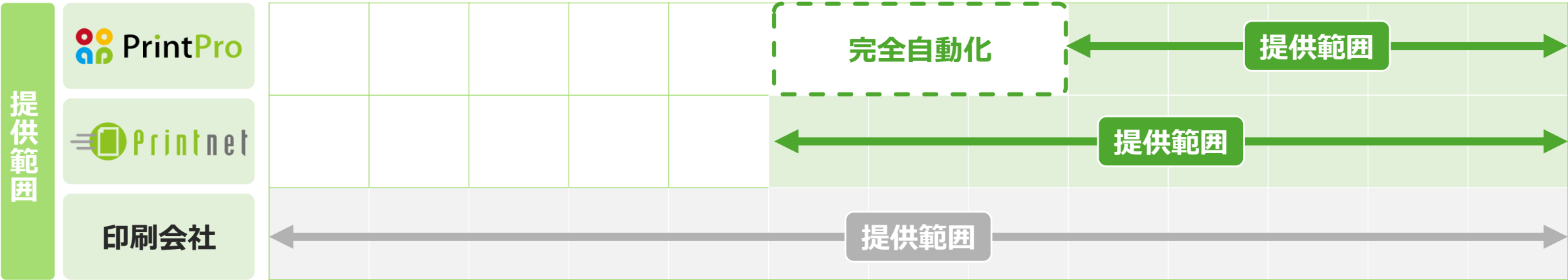
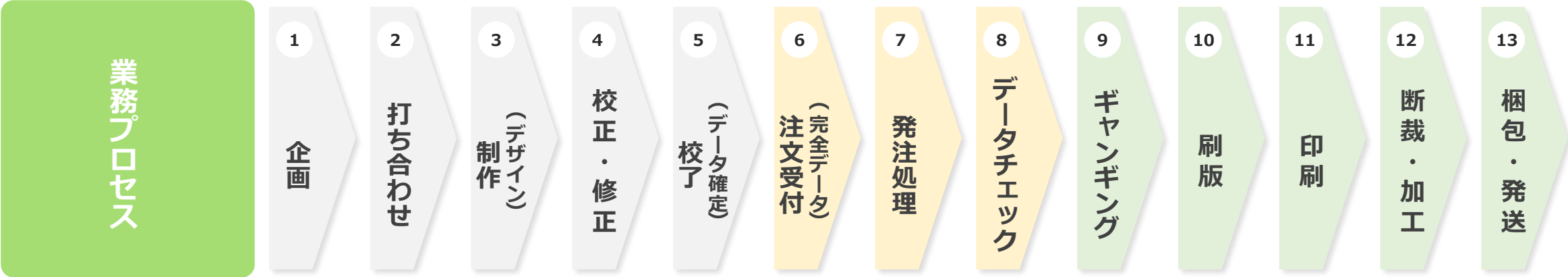
・2014年3月に東京西第二工場操業により業績は右肩上がりへ、その後、コロナ禍を経て業績回復基調の中で、次期成長を見据え**2026年操業開始に向けた九州第二工場（仮称）増設を発表**



- ・インターネットで受注し、日本全国へ納品



- 従来型の印刷事業と異なり、印刷工程のみに特化することで、高品質の印刷物を低価格で提供している
なお、プリントプロでは⑥、⑦、⑧の工程も完全自動化することで、更に低価格での提供を実現している



- きめ細やかな対応品質と、高品質な**コールセンターのカスタマーサポート**が お客様の細かな要望や問い合わせに対して丁寧に対応し、安心してご発注頂ける体制を構築



自社コールセンター
約30名体制



アンケートモニター提供元:GMO リサーチ株式会社(調査実施:2019年5月)

他社の場合

コールセンターへの**電話がつながりにくく、**
メールでの返信も遅い
納品日の指定や選択できる部数以外での発注が
できないなど、**細かな要望には応えてくれない**

Printnet の場合

コールセンターへの**電話がすぐにつながり、**
各工程の問い合わせに専任のスタッフが**丁寧に回答**
納品日の指定や部数の細かな指定など
他社ではできないような要望にも対応

提供サービス



サービス/応対力重視の顧客



価格重視の顧客(業界最安値級)

自社の強み

安心 = 低価格・高品質

利便性 = ネット発注

丁寧 = カスタマーサポート

信頼 = 品質と納期

受注～梱包までのフロー



JAPAN COLOR 認証



* 自社の全工場のオフセット枚葉印刷機で
ジャパンカラー認証を取得



目次

1. 当社概要と事業内容
2. 2025年8月期決算報告並びに
2026年8月期計画
3. 中期5カ年経営計画

- ・売上高は、ほぼ計画通りに推移し、営業利益は前期比+25.5%、計画比でも+9.0%の増益
- ・採算性の良い売上受注を優先し、粗利率が22.7%と前期比で1.4ポイント改善

(単位：百万円)	2024年 8 月期 実績	2025年 8 月期 期初計画	2025年 8 月期 実績	増減率 (対計画比)	増減率 (対前期比)
売上高	9,306	9,402	9,213	▲2.0%	▲1.0%
営業利益	448	516	563	+9.0%	+25.5%
経常利益	456	522	565	+8.2%	+24.0%
当期純利益	210	318	433	+35.8%	+105.7%
1株当たり 当期純利益	43円58銭	65円98銭	89円58銭	-	-

(単位：百万円)	2025年 8 月期決算			備考
	実績	前年実績	増減率（%）	
売上高	9,213	9,306	▲1.0%	大口得意先以外印刷売上高 6,419百万円 大口得意先印刷売上高 2,646百万円
売上原価	7,122	7,321	▲2.7%	
売上総利益	2,091	1,984	+5.4%	粗利率1.4ポイント改善
販売費及び一般管理費	1,527	1,535	▲0.5%	
営業利益	563	448	+25.5%	
経常利益	565	456	+24.0%	
当期純利益	433	210	+105.7%	特別利益：保険解約返戻金105百万円

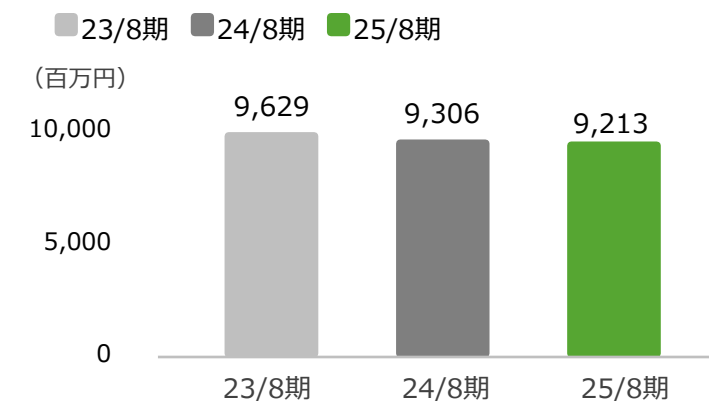
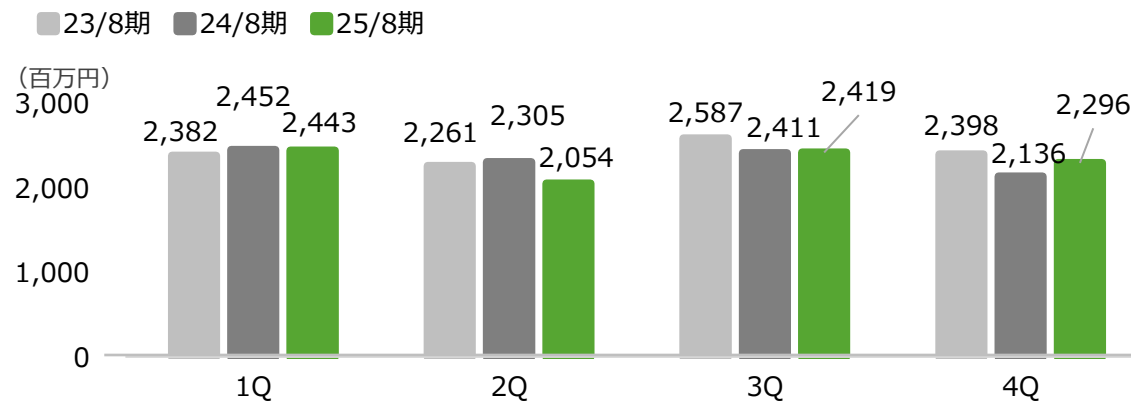
* 大口得意先：代理店契約を締結している取引先

・今期3Q以降、4Qも収益性が回復し営業利益で前期比プラスと堅調に推移

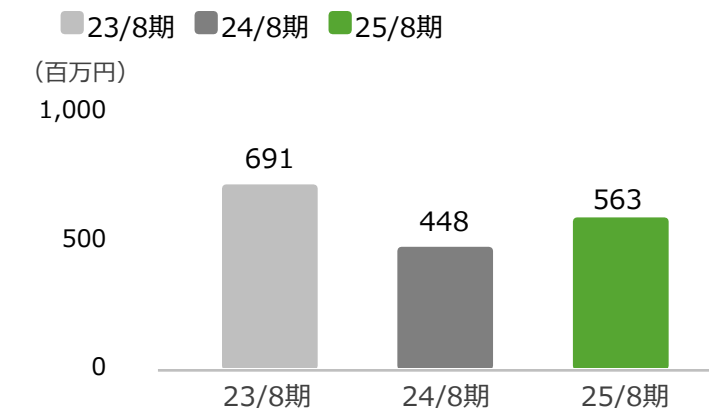
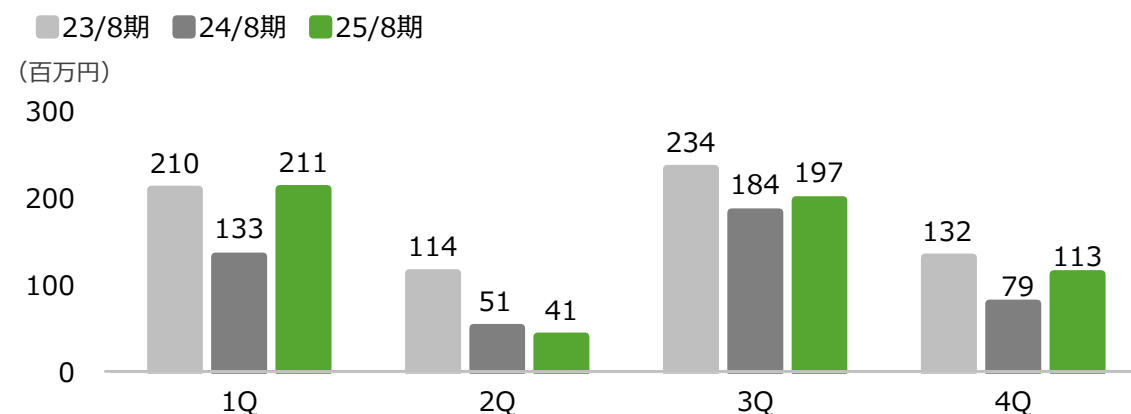
四半期

期末累計

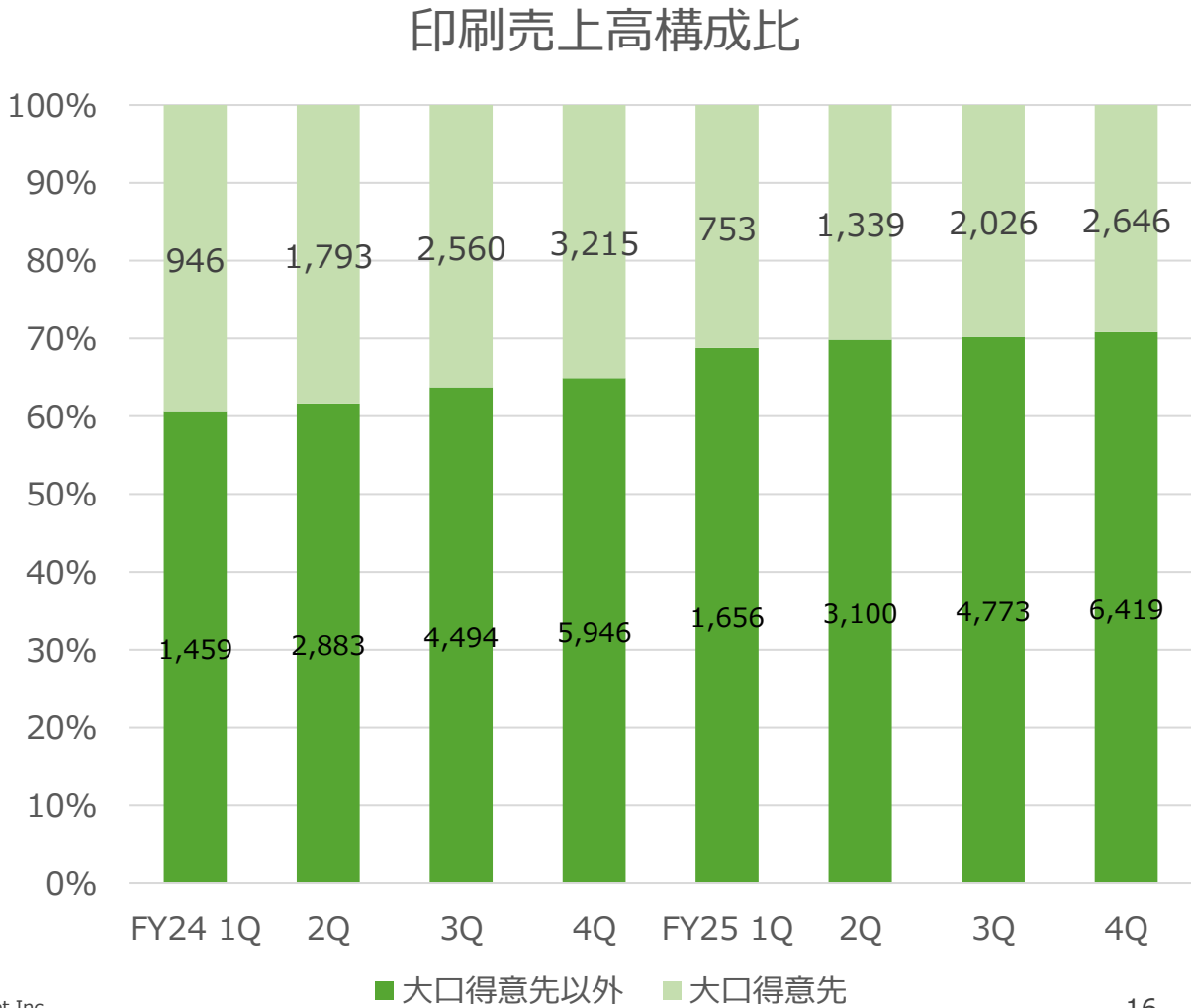
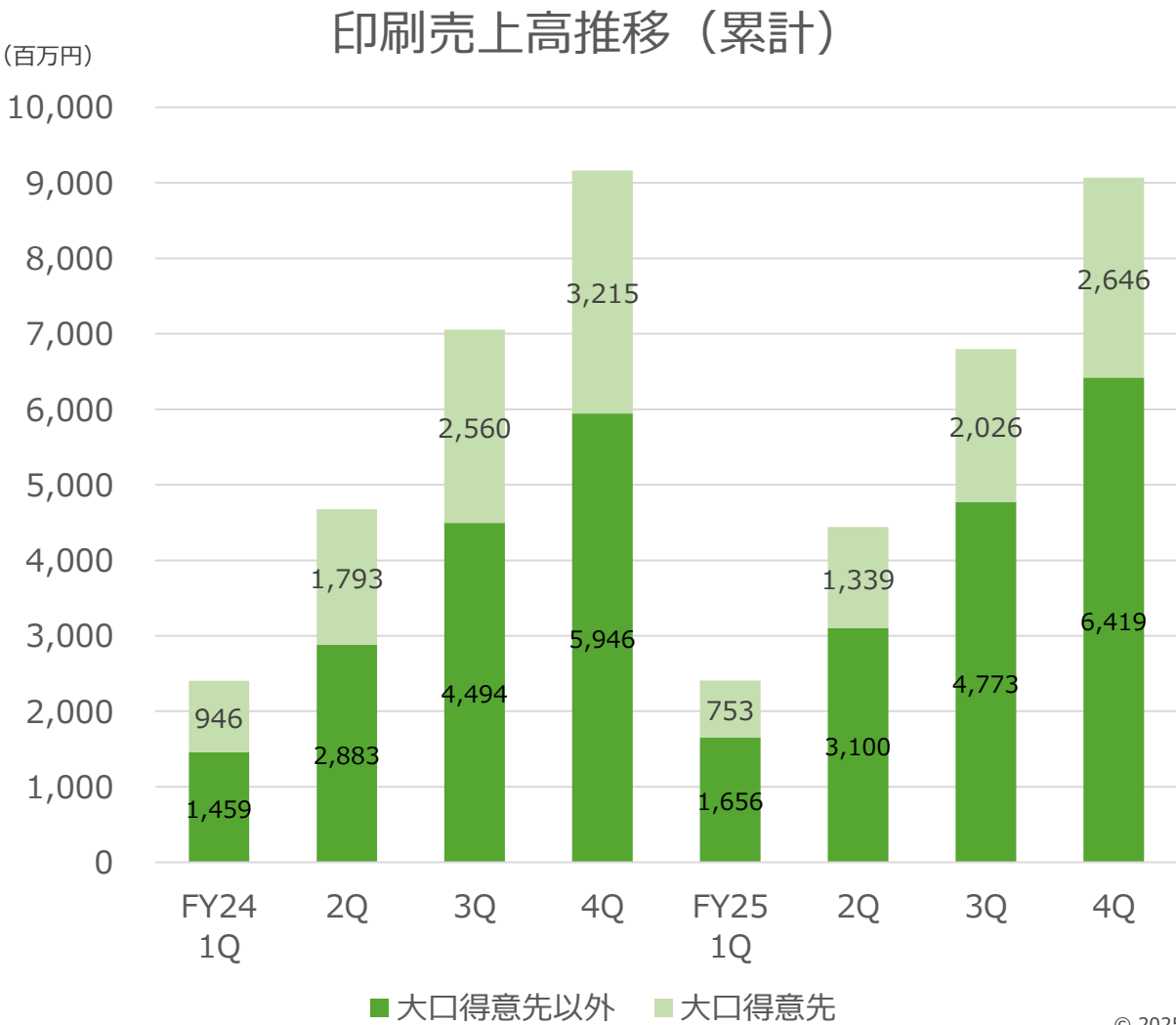
売上高



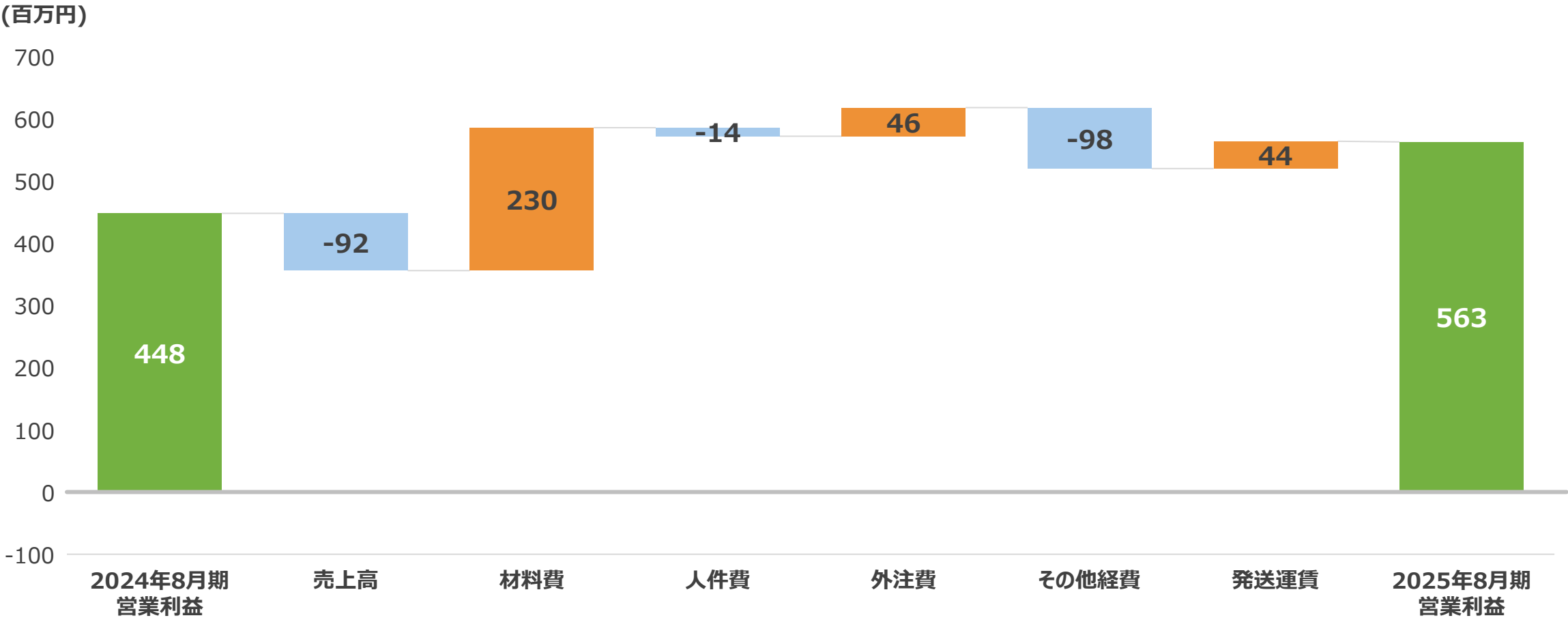
営業利益



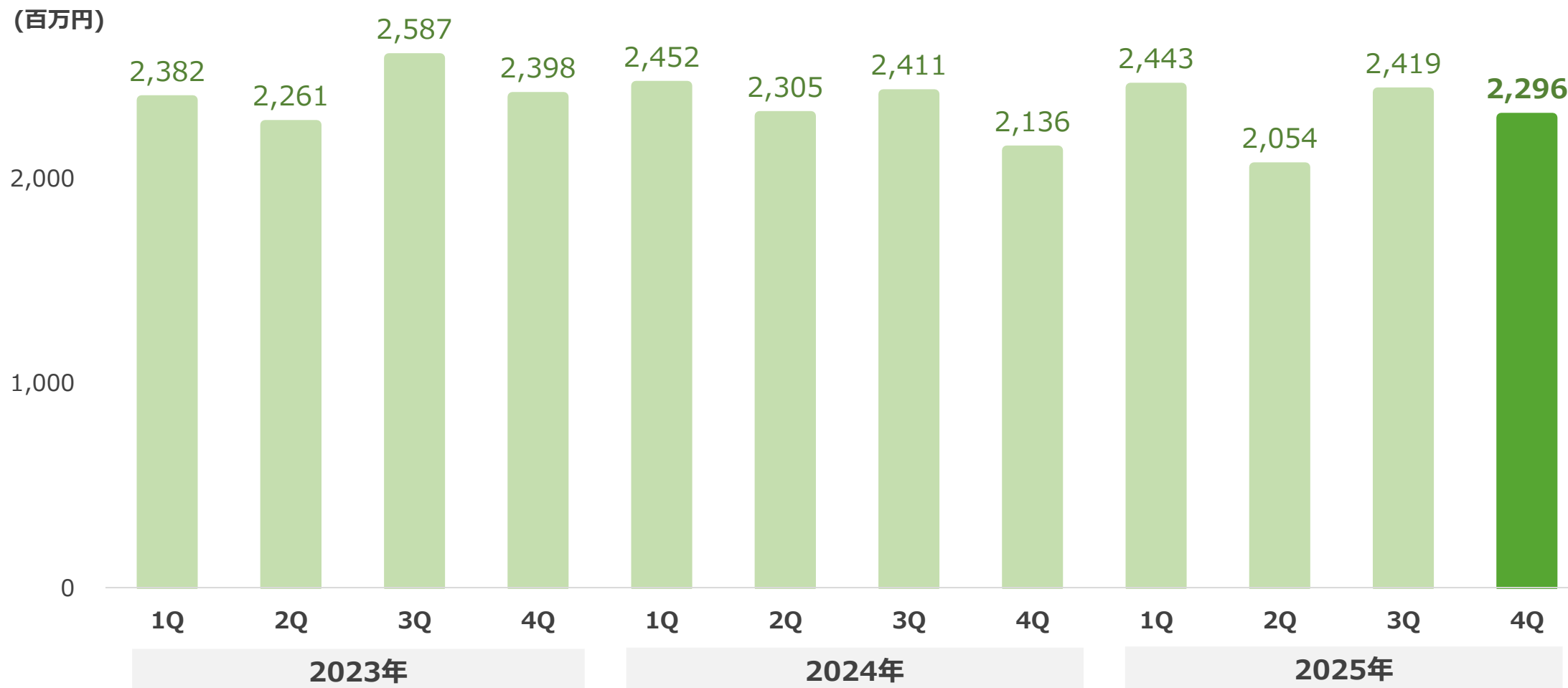
・大口得意先以外の売上高構成比の向上により、粗利率は通期で前期比1.4ポイント改善



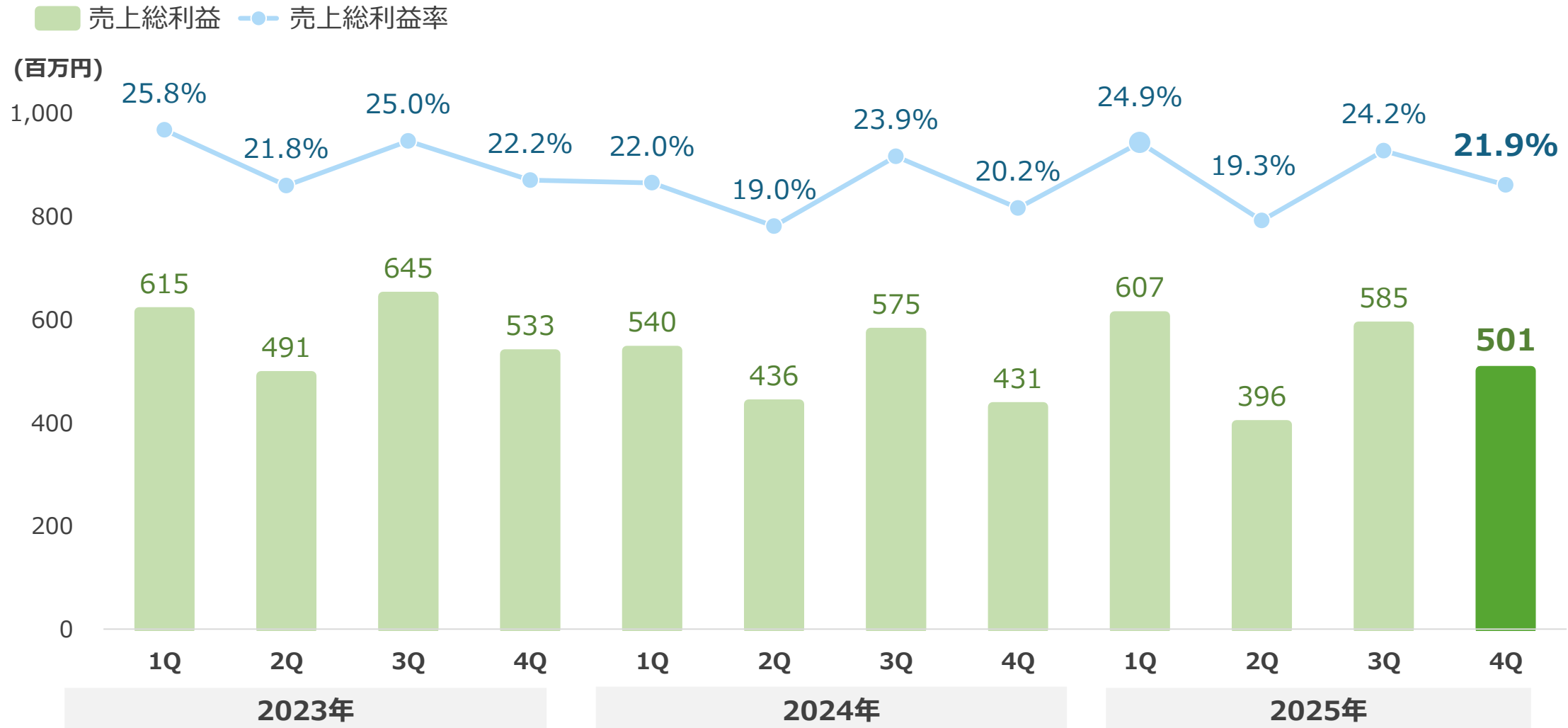
・売上高は減収となるも、採算性の良い売上受注を優先したことによる材料費の削減、および外注の内製化により、営業利益では前期比114百万円の増益



- ・通期では大口以外の得意先の売上高が増加（前期比+472百万円）したものの、大口得意先の売上高が減少（前期比▲569百万円）したため、全体では前期比▲1.0%の減収となった

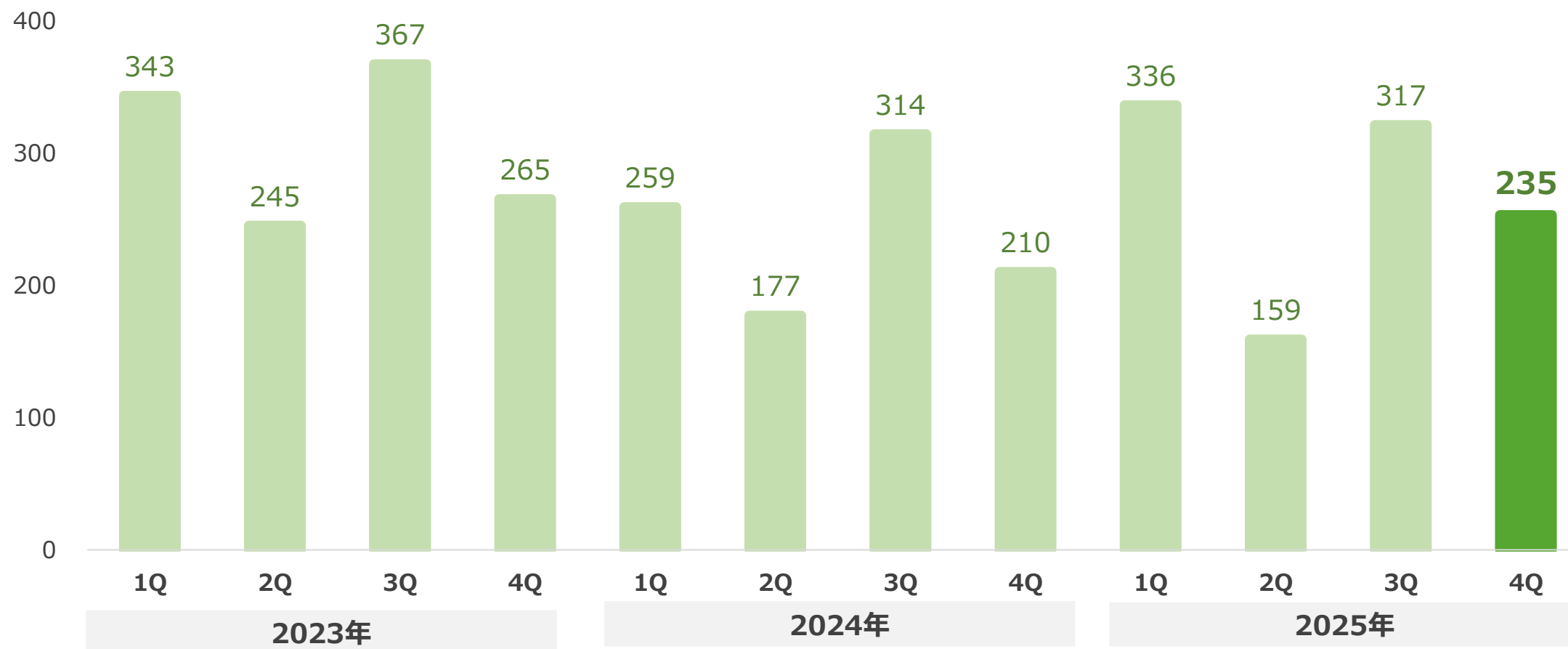


- ・売上高より利益率を重視する方針に転換したため、各四半期の売上総利益率は前期を上回り回復途上



- ・営業利益増加によりEBITDAも累計で前期比+9.1%の1,049百万円となった

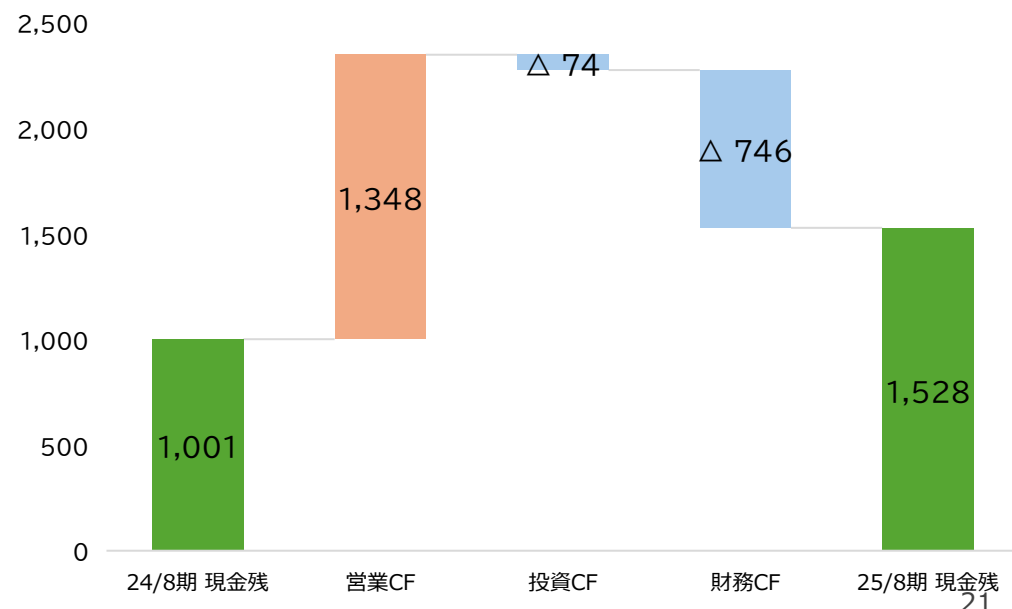
(百万円)



・自己資本比率 55.6%と財務基盤強化、フリーキャッシュフロー 1,273百万円

(単位：百万円)	2025年8月期	2024年8月期	増減額
流動資産	3,325	2,757	+567
現預金	1,526	1,001	+525
受取手形及び売掛金	677	636	+40
商品および製品仕掛品、原材料及び貯蔵品	879	868	+11
その他	241	251	△9
固定資産	4,162	4,409	△246
有形固定資産	3,740	3,873	△132
無形固定資産	165	159	+5
投資その他の資産	257	376	△118
総資産	7,488	7,166	+321
流動負債	2,495	2,246	+248
買掛金	952	629	+323
短期借入金、1年以内返済予定の長期借入金	716	1,066	△349
その他	825	550	+275
固定負債	822	1,136	△313
長期借入金	421	755	△333
その他	401	381	+20
純資産	4,170	3,784	+385
株式資本合計	4,131	3,762	+368
その他包括利益累計等	38	21	+16
負債純資産合計	7,488	7,166	+321
自己資本比率	55.6%	52.7%	+2.9%

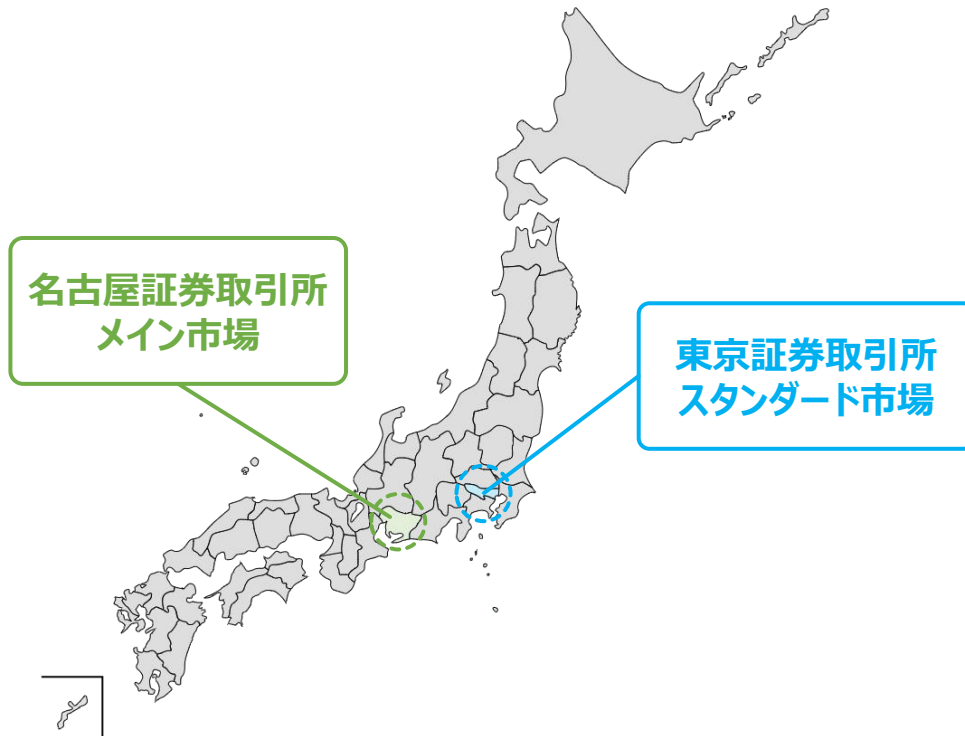
(単位：百万円)	2025年8月期	2024年8月期
営業CF	1,348	639
投資CF	△74	△359
フリーCF	1,273	279
財務CF	△746	△318
現金等残	1,528	1,001



- ・ 今期計画は、前期比で7.1%の売上増と、10.2%の営業利益の増益を計画
- ・ 当期純利益については前期に保険解約返戻金があったため減少となる見通し
- ・ 粗利率改善の継続推進と、九州第二工場（仮称）の投資を本格開始

(単位：百万円)	2025年 8 月期 実績	2026年 8 月期 通期予想	増減率 (対前事業年度)
売上高	9,213	9,867	+7.1%
営業利益	563	620	+10.2%
経常利益	565	617	+9.1%
当期純利益	433	373	▲13.8%
1株当たり 当期純利益	89円58銭	77円22銭	-

- ・2025年8月28日付、名古屋証券取引所メイン市場へ重複上場



〈 重複上場 〉

- 名古屋証券取引所への重複上場により、個人投資家へのアプローチが可能となる
- 企業価値および認知度のさらなる拡大

東京＋名古屋＝全国＋地域をつなぐ投資家基盤の拡大

- 2025年8月31日時点においてスタンダード市場の全ての上場維持基準に適合していることを確認

＜ 当社の上場維持基準への適合状況 ＞

上場維持基準への適合に向けた計画に基づき取り組みを進めた結果、2025年8月31日時点で適合いたしました
これにより、スタンダード市場の上場維持基準の全ての項目に適合することとなりました

		株主数	流通株式数	流通株式 時価総額	流通株式比率
当社の適合状況 及びその推移	2023年8月末時点	2,381人	13,164単位	10.19億円	24.1%
	2024年8月末時点	3,082人	14,383単位	9.12億円	26.3%
	2025年8月末時点	3,205人	17,465単位	12.55億円	31.9%
上場維持基準		400人	2,000単位	10億円	25.0%
2025年8月31日時点の適合状況		適合	適合	適合	適合

※当社の適合状況は、東京証券取引所が基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況等をもとに算出を行ったものです

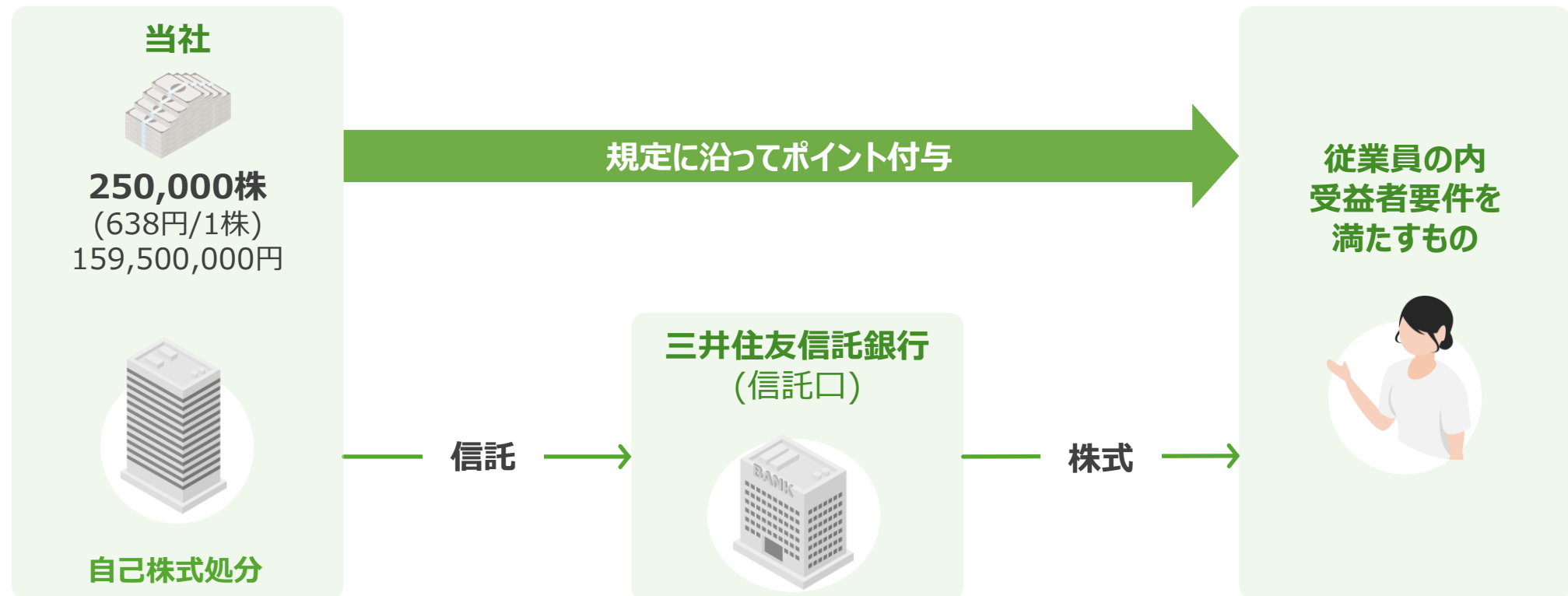
- 2024年12月13日付「従業員向け株式報酬制度」の導入を決議

信託の期間

2025年5月30日～2030年1月末日(予定)

導入の目的

従業員の帰属意識を醸成し、経営参画意識を持たせ、当社業績や株価上昇への意識を高めることにより、従業員のエンゲージメント向上及び当社の中長期的な企業価値向上を図ること



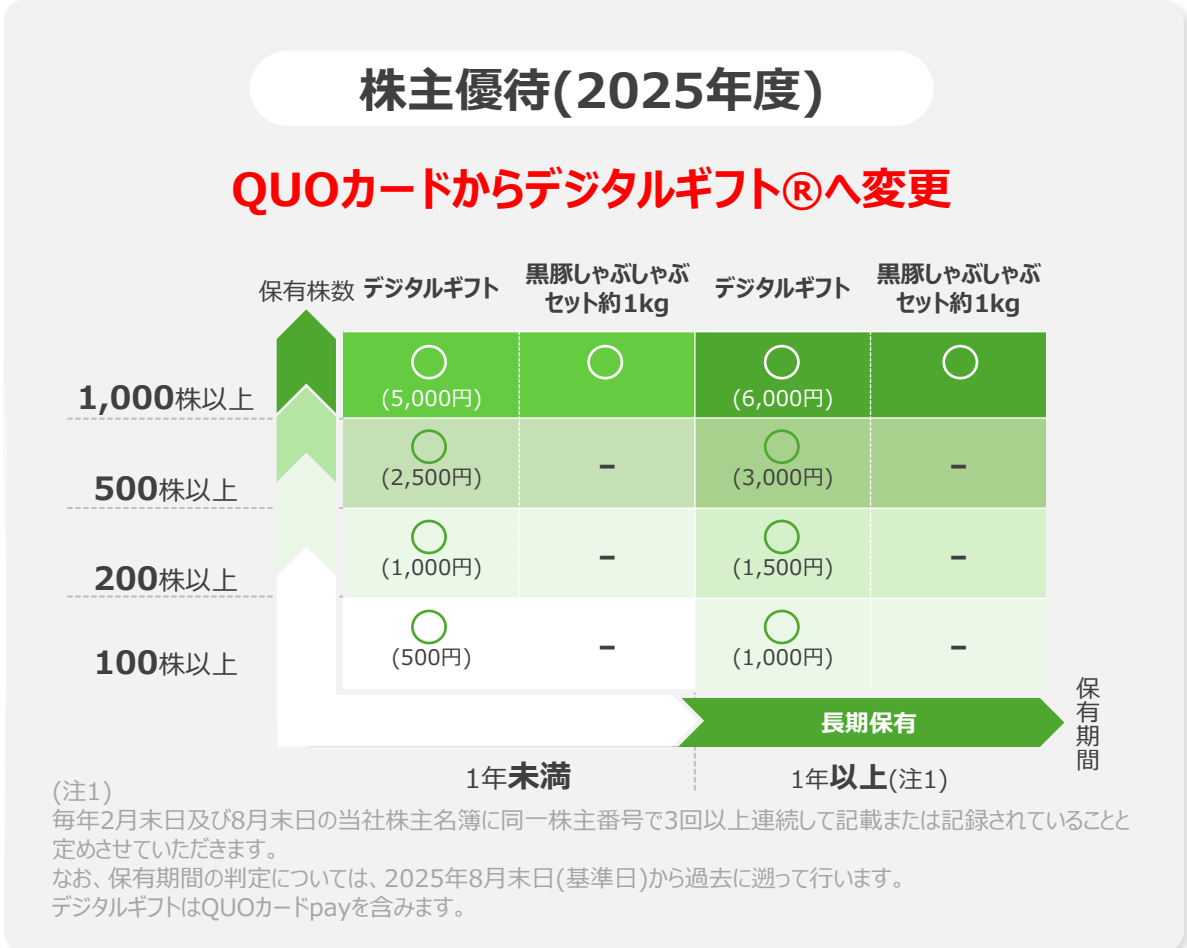
- 株主優待をQUOカードから便利なデジタルギフト®へ変更
- 今期の配当金に関しては、更なる成長投資を実施する中で前期実績の13円を維持

〈 1株当たりの年間配当金 〉

(円)



〈 株主優待の詳細 〉



目次

1. 当社概要と事業内容
2. 2025年8月期決算報告並びに
2026年8月期計画
3. 中期5カ年経営計画

point

1. 旺盛なインターネット通販需要の取り込みに向け、九州第二工場（仮称）増設による生産キャパ拡大
2. 外注の内製化、原材料の削減効果により利益率のUPを図る
3. 全国の中小印刷業者の受託印刷業者としての地位確立（Win Win 関係）
4. ESG経営の推進による、全てのステークホルダーへの貢献と社会への貢献の基盤構築



2025年 8月期実績

売上高： 9,213百万円
営業利益： 563百万円
営業利益率： 6.1%
EBITDA： 1,049百万円
ROE： 10.9%

5カ年の
営業利益CAGR

13%成長

九州第二工場（仮称）
稼働開始

2030年8月期

数値計画

売上高： 12,250百万円
営業利益： 1,056百万円
営業利益率： 8.6%
EBITDA： 1,542百万円
ROE： 10.4%

国内の人口減少

(人手不足・市場縮小・事業継承問題)



デジタル化の促進・インフレ

(資材価格の高騰、効率性の追求)



SDGs・ESG

(環境・社会課題への貢献)

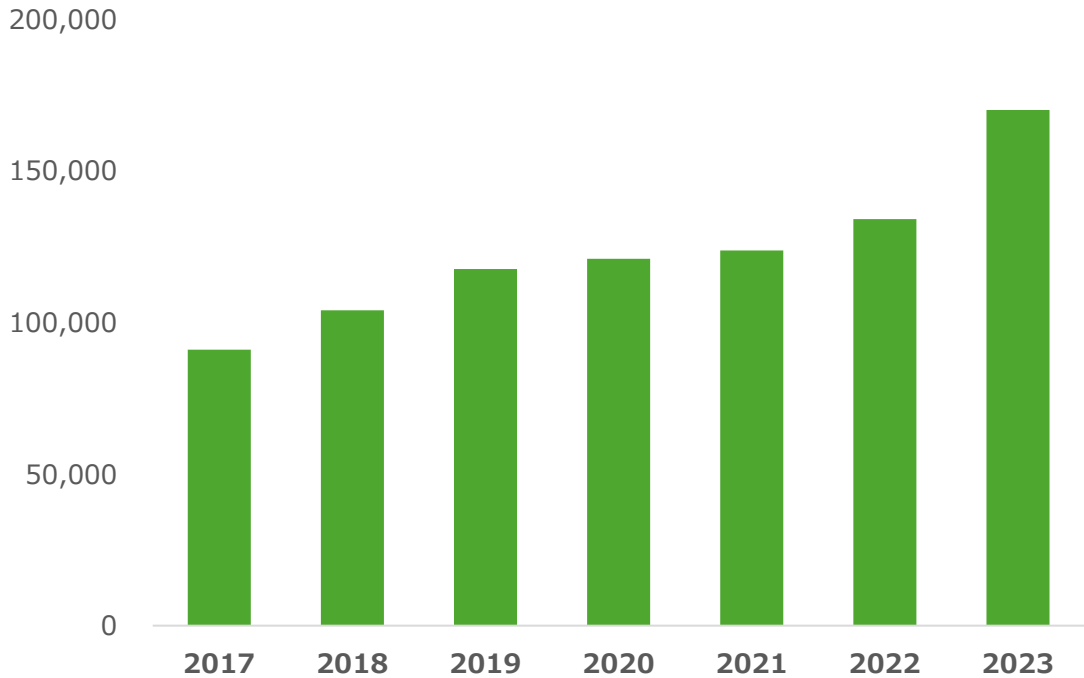


地政学リスク/為替・金利変動

(経済的価値創造へのリスク)

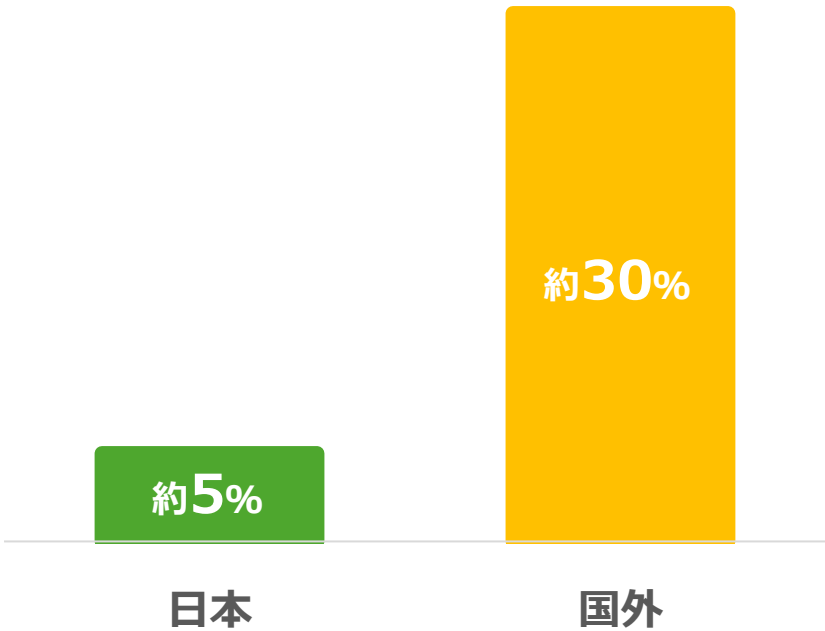


印刷通販市場規模推移



出典
・矢野経済研究所2022年度印刷通販調査
・JAGAT印刷白書2024
・各社財務データより、会社作成2025年4月

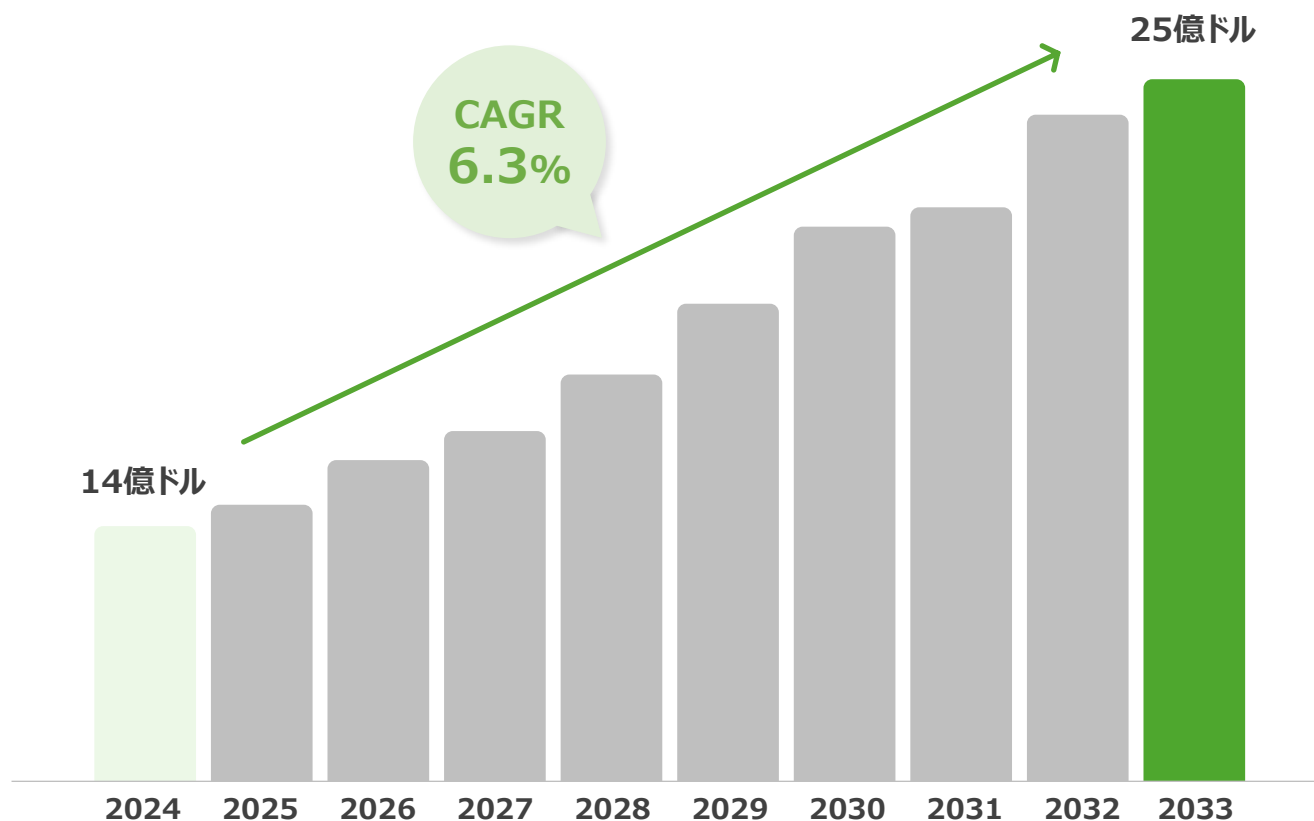
印刷市場の国内外EC比率



出典
・矢野経済研究所『2013年版印刷通販市場の展望と戦略』
・矢野経済研究所『印刷企業の徹底分析2016年度版』
・公益社団法人 日本印刷技術協会『印刷白書2020』

- 調査会社（IMARK）によると、日本のデジタル印刷市場規模は2024年に14億ドル（約2,100億円）で、2025年～2033年までの年平均成長率はCAGR6.3%と予測

〈 日本のデジタル印刷市場 2025-2033 〉



日本デジタル印刷市場レポートタイプ別（インクジェット、レーザー）、インクタイプ別（水性インク、UV硬化インク、溶剤インク、ラテックスインク、昇華型インク）、用途別（プラスチックフィルム・箔、布、ガラス、紙・書籍、セラミック、その他）、地域別 2025-2033

〈 印刷市場の構造変化 〉

- 国内印刷市場では、EC化・デジタル化の進展により、少部数・短納期案件が増加
- 一方で、中小印刷会社では人材・設備面での対応が難しく、製造委託ニーズが拡大
- デジタル印刷の需要拡大は市場全体の変化を示すものであり、当社はその流れを背景に、オフセット印刷を中心にデジタル印刷も含めた一貫生産体制を提供するパートナーとしての役割を強化していく

- 国内の印刷事業所数は2003年比で約4割に減少
- 人材不足・設備更新負担を背景に、製造工程を外部委託する傾向が拡大

〈印刷産業の事業所数〉

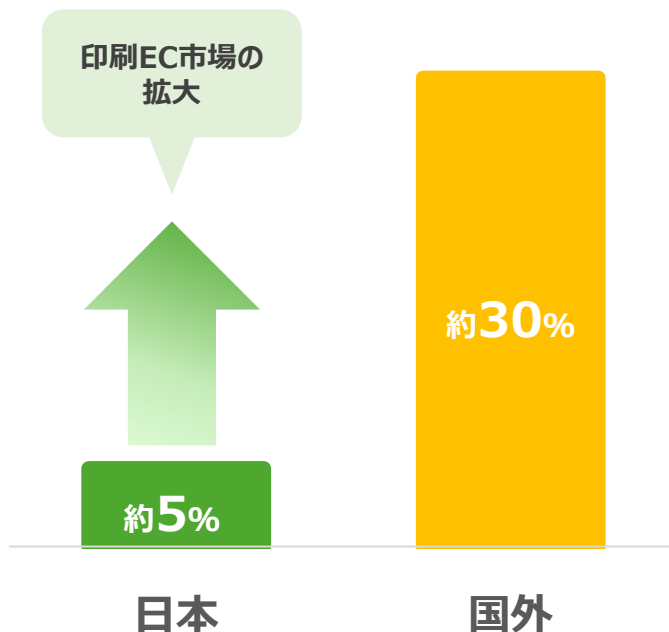


- 当社は、全国の印刷会社・広告代理店の生産拠点として機能し、「印刷・加工・出荷」までを一貫して請け負う体制を維持整備
- オフセット印刷を主力に据えつつ、少部数案件にはデジタル設備を柔軟に組み合わせ、効率性と対応力を両立
- このモデルにより、同業者の事業継続・継承を支援し、全国レベルでの生産パートナー網の拡大を図る

出所：一般社団法人 日本印刷産業連合会「印刷産業Annual Report2025」

- 全国の印刷会社・代理店とともに成長する「業界インフラ企業」としての地位を確立

印刷市場の国内外EC比率



出典

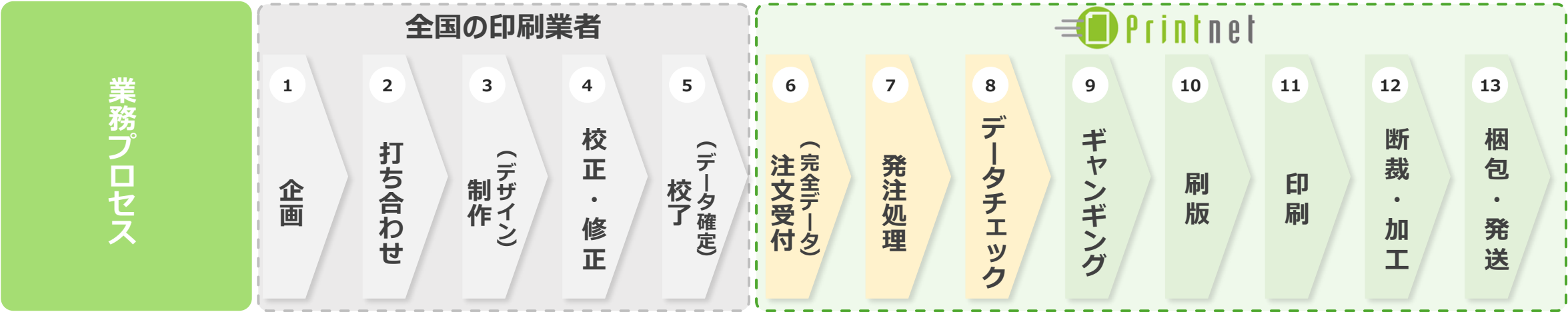
・矢野経済研究所『2013年版印刷通販市場の展望と戦略』

・矢野経済研究所『印刷企業の徹底分析2016年度版』

・公益社団法人 日本印刷技術協会『印刷白書2020』

- **生産キャパシティ拡大への投資**
増設・増産によるオフセット印刷ラインの強化を継続し、短納期・高品質ニーズに対応する安定生産基盤を構築
- **ファブレス化支援モデルの展開**
設備投資や人材確保に課題を抱える中小印刷会社に対し、当社が生産工程を担う「製造パートナー」として取引を拡大
- **共存型成長戦略**
同業他社の販売力・地域密着力と、当社の生産力を組み合わせ、業界全体の持続的成長に貢献
- **印刷EC市場の拡大余地**
国内の印刷EC比率は約5%にとどまり、
- 欧米(約30%)と比べて拡大余地が大きい
当社はオフセット印刷を基盤としつつ、オンライン受注体制を強化し、拡大するEC需要を取り込む

- 全国の中小印刷業者は、地域顧客の発注を受け、デザイン・校正を確定する前工程に特化
その後の印刷から配送までをプリントネットが業務受託することによるWin Winのモデル展開



- ・展示会へ出展することで、全国の印刷業者様、広告代理店様へ**プリントネットの強みを広く、認知**してもらう

〈プリントネットの強み〉

1

ネット印刷の利便性
(データ入稿→納品まで一貫体制)

2

コスト最適化への貢献
(自社設備、地場印刷からの
切り替え)

3

品質・納期の安定性
(基準品質で期日に納品される
製造管理の仕組み)

4

充実したサポート体制
(競合他社との差別化)

〈主な出展予定の展示会〉

期間	展示会名
2026年1月22日(木)・23日(金)	第1回 営業・マーケDXPO 横浜'26
2026年2月18日(水)～20日(金)	page2026
2026年5月21日(木)・22日(金)	第2回 営業・マーケDXPO ディーエクスポ 名古屋'26

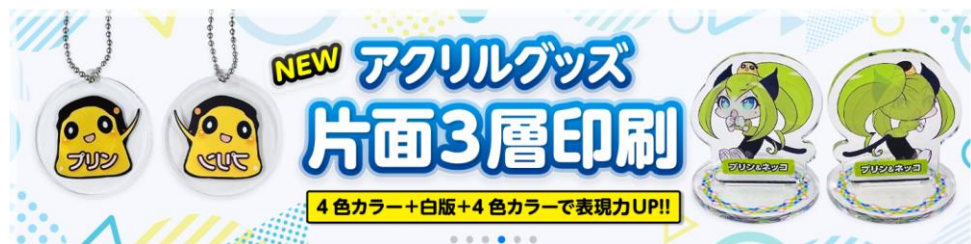
- BtoB、BtoC顧客の双方にとって利便性の高いプラットフォーム化を進めていく

- 紙媒体を中心とした印刷サービスの拡充
- 特殊印刷・小型製本など高付加価値商品の開発
- 入稿から納品までの利便性向上
- コミュニティグッズ市場への対応

- 推し活・同人誌市場向け 小型サイズの冊子製本に対応



- オリジナルグッズ製造市場向け アクリル両面カラー印刷



- お客様の待機時間を短縮 自動データチェックサービス



- コミュニティ市場をターゲットにTシャツプリントへの参入



- ・ 持続的成長に向けた成長投資、人材投資、サービス・サポート体制の強化に加え、ESG経営の推進により継続的な企業価値拡大基盤を構築してまいります

戦略骨子	取組みのポイント
成長への設備投資	● 九州第二工場（仮称）の建設により、2ライン増設によるキャパ2倍へ ● 総投資額35億円（自己資本、借入金による調達） ● 中長期的な成長に向けた多角的な投資
人材育成投資	● 若手採用の促進と育成システムの強化 ● 賃金UPと労働環境改善による離職率低減 ● ベテラン社員の技術継承
サービス・サポート体制強化	● オンライン発注システムの更なる簡素化と利便性向上 ● データ共有によるカスタマーサポートの強化 ● 低価格・小ロット対応、高品質・短納期の実現
ESG対応	● 太陽光等の再生可能エネルギーの活用によるCO2削減 ● 環境に配慮したノンVOCインキの100%使用

- 需要増に対応した製造キャパの拡大が主目的であるが、先進設備の導入による生産性の向上とコスト削減効果も大きい成長投資（総額**35億円**投資）
- 現況の九州工場のキャパ約20億円→**約40億円**
- 資材コスト年間約**3,000万円以上の削減**を見込む

成長投資

投資総額

35億円

< 投資内容 >

①工場新設

②先進設備

①工場新設



※今回工場建設するのは1万坪のうち2,000坪

②先進設備



印刷機



自動搬送コンベア装置



ロールフィーダー

E環境

事業を通じた
環境問題・社会課題への取り組み

- CO2削減
(太陽光発電等再生エネの活用)
- 環境にやさしい原材料の促進

S社会

地域社会に
根付いた活動と貢献

- 雇用の創出
- 地域スポーツ、イベントへの協賛

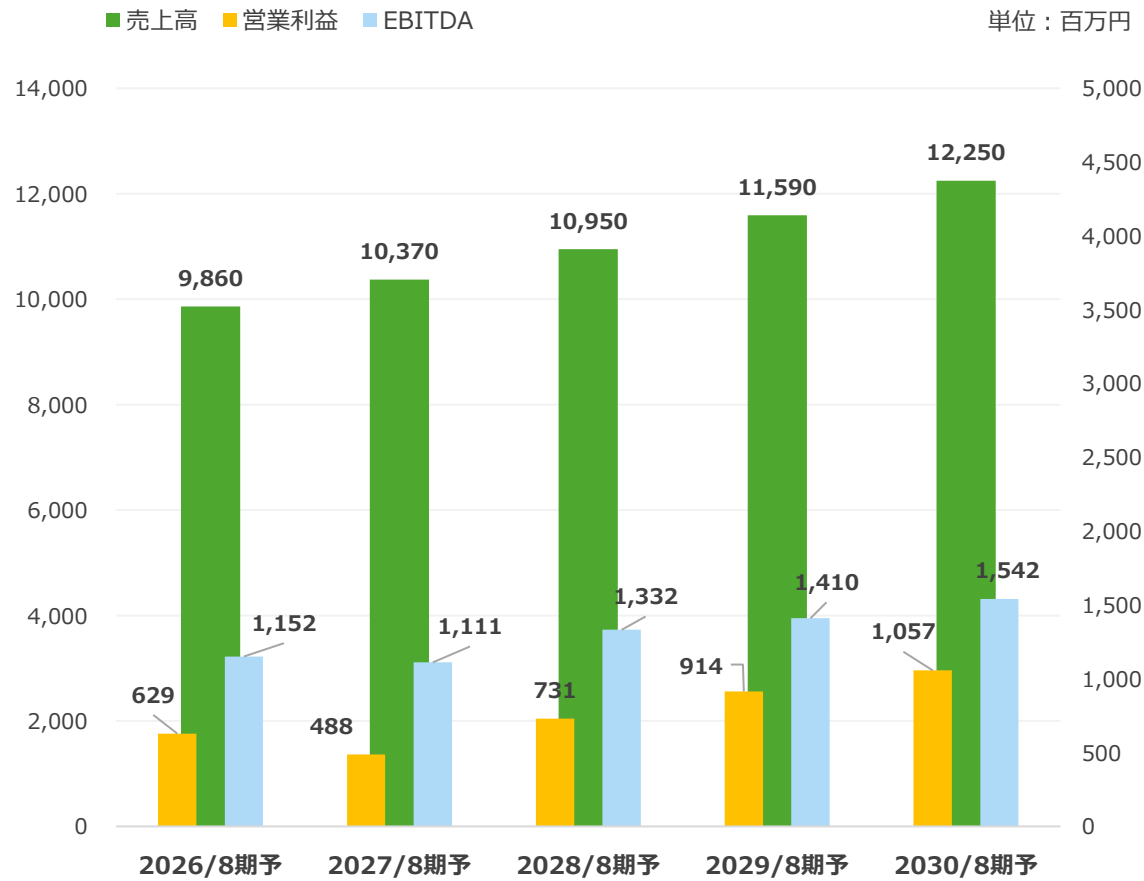
Gガバナンス

ベストプラクティス実現と
管理・監督強化

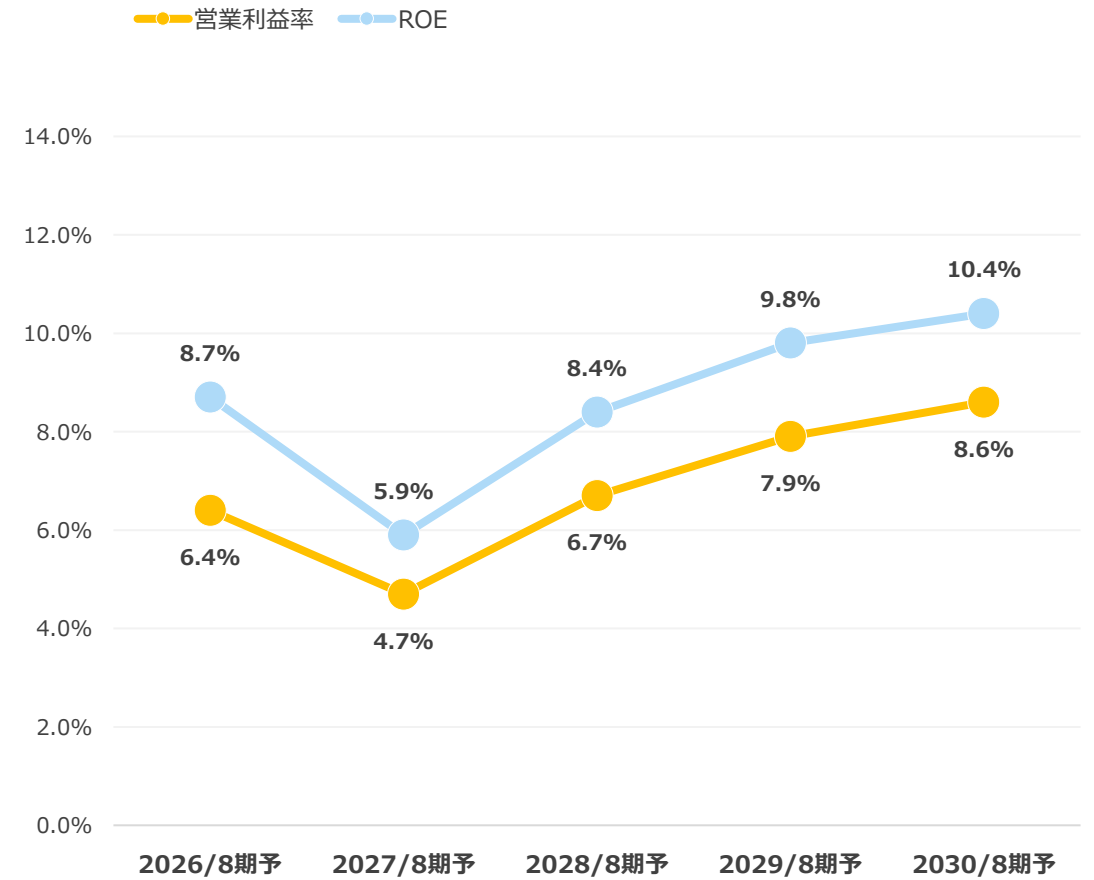
- 執行と監督の分離
- ステークホルダーとの対話促進

SUSTAINABLE
DEVELOPMENT GOALS

売上高 / 営業利益 / EBITDA

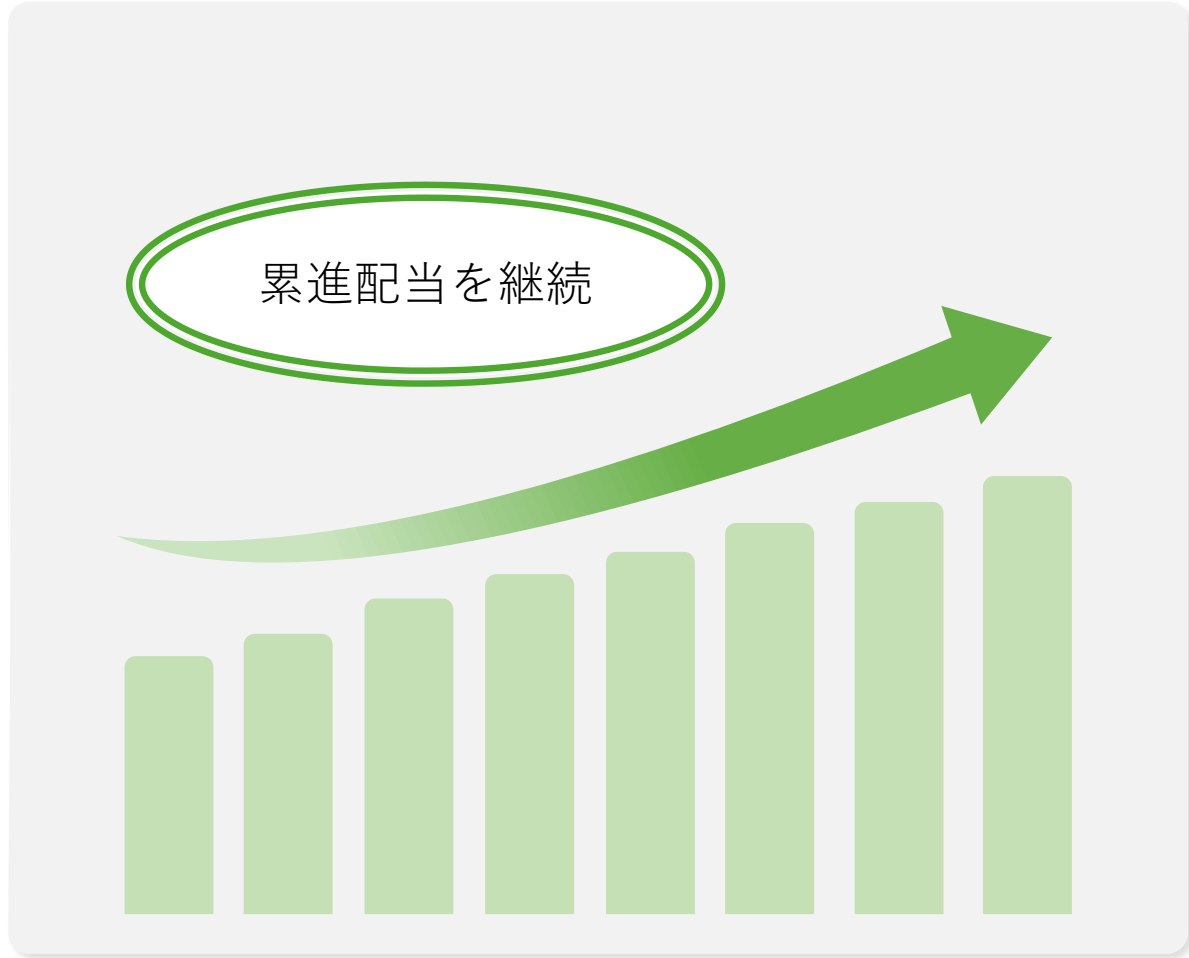


営業利益率 / ROE



- 成長投資を実施する中で、**累進配当**を継続
- 株主優待のデジタルギフト®は継続

＜ 1株当たりの年間配当金 ＞



＜ 株主優待の詳細 ＞

株主優待(2025年度)

QUOカードからデジタルギフト®へ変更

保有株数	デジタルギフト	黒豚しゃぶしゃぶ セット約1kg	デジタルギフト	黒豚しゃぶしゃぶ セット約1kg	
1,000株以上	○ (5,000円)	○	○ (6,000円)	○	長期保有 保有期間
500株以上	○ (2,500円)	-	○ (3,000円)	-	
200株以上	○ (1,000円)	-	○ (1,500円)	-	
100株以上	○ (500円)	-	○ (1,000円)	-	
		1年未満	1年以上(注1)		

(注1)
毎年2月末日及び8月末日の当社株主名簿に同一株主番号で3回以上連続して記載または記録されていることと定めさせていただきます。
なお、保有期間の判定については、2025年8月末日(基準日)から過去に遡って行います。
デジタルギフトはQUOカードpayを含みます。



本資料は、2025年8月期期末決算に関する情報提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘することを目的としたものではありません。また、本資料は2025年8月末日現在のデータに基づいて作成されております。本資料に記載された意見や予測等は、資料作成時点の当社の判断であり、その情報の正確性、完全性を保証し又は約束するものではなく、また今後、予告なしに変更されることがあります。