

成長戦略 2025-2028

エンタープライズSaaS事業「A-Base」

2025年6月27日



株式会社マツモト



マツモトが描く未来

業界再編を牽引する イノベーターとしての挑戦

1932年創業のマツモトは、「思い出をかたちに残す」卒業アルバム文化を支えてきました。

しかし、少子化とデジタル化が進む現在、アルバム印刷の会社としてレッドオーシャンを突き進むだけでは、もはや生き残ることが困難な状況に追い込まれており、緊急の大改革が求められています。

幸いなことに、私たちには90年にわたり培ってきた技術やノウハウ、そしてここ数年で積み重ねてきた素晴らしい技術の数々があります。

それらの従来モデルを、AI・クラウド技術を活用してリノベーションし、業界再編のリーディングカンパニーとして、新たな価値創造に挑んでいます。

これからの時代にふさわしい「思い出の残し方」を再定義し、自ら変革に挑んでいきます。

Contents

1. 2024年度中期計画進捗

2. 成長戦略 2025-2028

2-1 基本方針

2-2 SaaS事業

2024年度中期計画進捗

- 2025年5月、筆頭株主が創業家から「Brand New Retail Initiative Fund」へ交代し、オーナー企業の力強さは残しながら、新体制で経営改革を本格始動。中期計画も現実路線に見直し、成長と収益改革の両立による企業価値再構築を推進中。
- 2024年度決算は売上22.0億円（計画比▲9.5億円）、営業損益▲3.0億円 新株予約権の未行使により資金調達が不調、先行投資凍結と改革遅延が響く結果に。

2024年計画	方向性	状況
「卒アルブロックチェーン」プロジェクト	強化	ブロックチェーンプロジェクトで培った情報セキュリティ技術をSaaS事業に応用し、収益モデルの転換を推進。また、卒業アルバムに証明機能を組み込んだ新サービスを開発、教育市場への本格展開を開始。
M&Aの活用による既存事業の「深堀り」	強化	筆頭株主に「Brand New Retail Initiative Fund」が就任したことで、資金基盤が強化。さらに、同ファンドの広範な企業ネットワークと人材リソースを活用し、事業シナジーの創出と成長加速が可能となりました。
NFTマーケットプレイス「ShinoVi」強化	変更	NFTマーケットプレイス「SHINOVI」やWebゲーム開発で培った技術・運営ノウハウを基盤に、VR映像制作向けSaaS事業への展開を検討中。デジタルコンテンツ領域での事業ポートフォリオ拡充を図ります。
Web 3 ゲーム事業進出	凍結	計画凍結

Contents

1. 2024年度中期計画進捗

2. 成長戦略 2025-2028

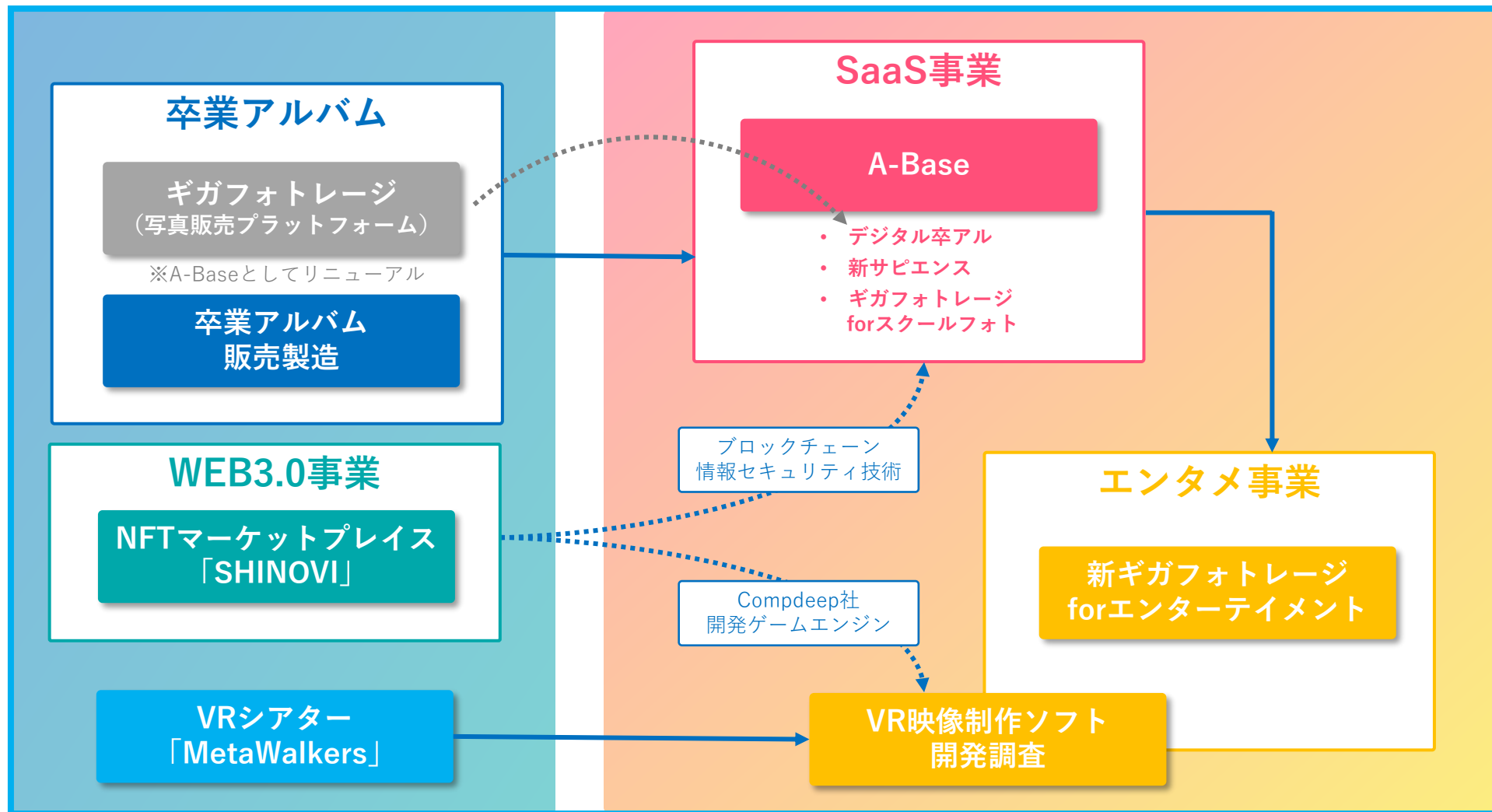
2-1 基本方針

2-2 SaaS事業

事業概要

既存領域

新領域



Contents

1. 2024年度中期計画進捗

2. 成長戦略 2025-2028

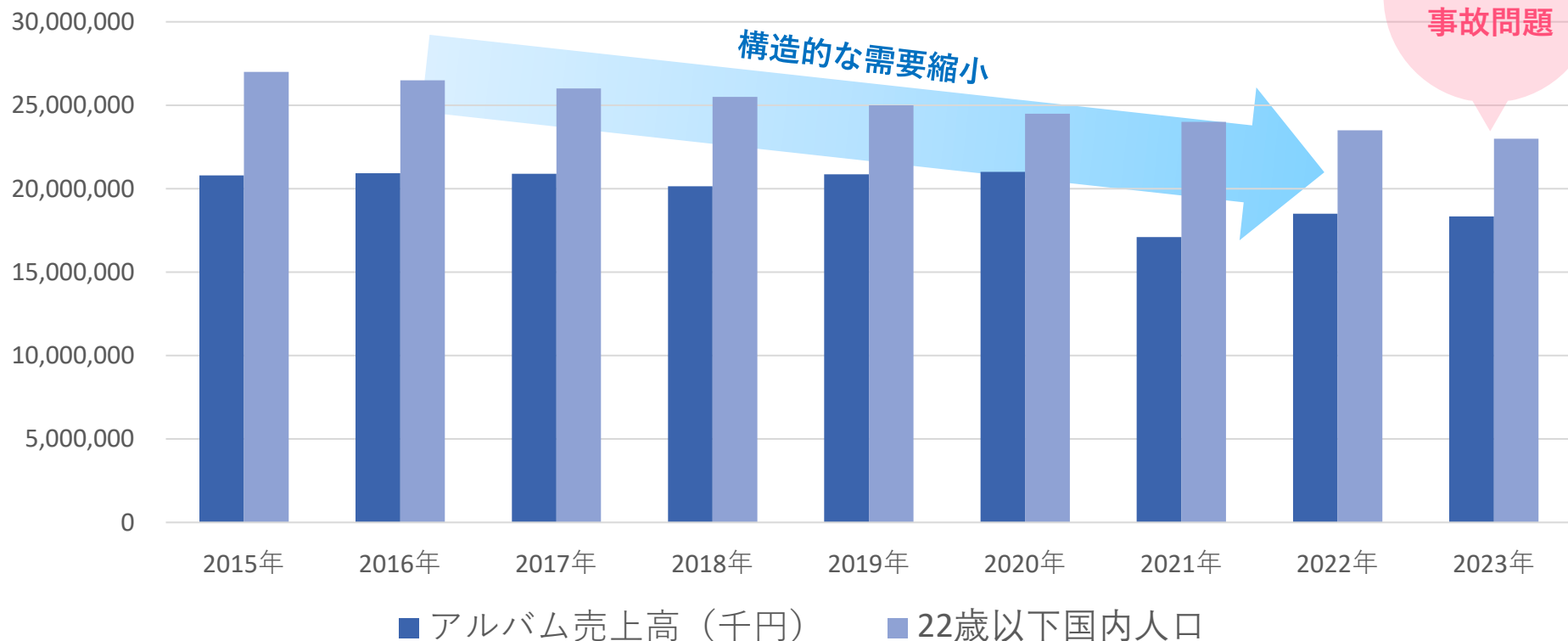
2-1 基本方針

2-2 SaaS事業

市場環境の変化

少子化により市場の縮小傾向が加速する中、顧客ニーズの多様化、加えて近年はアルバムメーカーをターゲットとしたセキュリティ攻撃のリスクも高まり、業界は大きな変革期を迎えている。

少子化傾向と卒業アルバム売上（当社）の相関関係



基本方針

戦略の軸

エンタープライズSaaSを核としたビジネスモデル

卒業アルバム業界そのものを再定義する根本的な供給構造の改革を強力に推進

目指す姿

卒業アルバム制作会社から、業界のインフラを担う存在へ

セキュリティ問題への
対応力不足

多様化する
消費者ニーズへの対応

人力に依存する
アナログな生産工程

縮小市場下での業界の投資余力の低下

これらの課題を解決し、
業界全体の生産性向上と新たな価値創出に貢献

戦略的パートナーシップ

Brand New Retail Initiative Fund



イノー・アソシエーツ株式会社

2022年設立の独立系アドバイザー・ファーム。
ベンチャーから上場企業まで幅広い企業へ投資事業と経営
助言事業を展開。(<https://www.innoh-a.com/news>)

ファイナンス



株式会社アトリス

2004年設立のシステム開発会社。
元サン・マイクロシステムズのJavaインテグレーション
部隊が設立したエンジニア集団。

テクノロジー

A-Base基盤



印刷業向けの業務管理システム
(MIS)



ラボ

全国の
アルバムメーカー・
印刷会社へ提供



エンタープライズSaaSによる価値提供

生産性向上・コスト削減

- AIによる編集支援
- 自動見積もり計算



品質安定・納期遵守

- 進行管理



複雑な業務プロセスの
効率化・最適化を実現

SaaS



卒業アルバム業界

経営の可視化

- 収益の自動分析



個人情報流出防止 サイバーセキュリティ構築

ブロックチェーン技術をアルバム
制作・製造に取り入れ、データの
所有権と履歴を透明化し、高度な
セキュリティを保ちます。



業界全体を繋ぐ仕組みづくり

業界共通基盤のSaaSを通じた
全国のアльブムメーカー・
印刷会社とのネットワークを構築



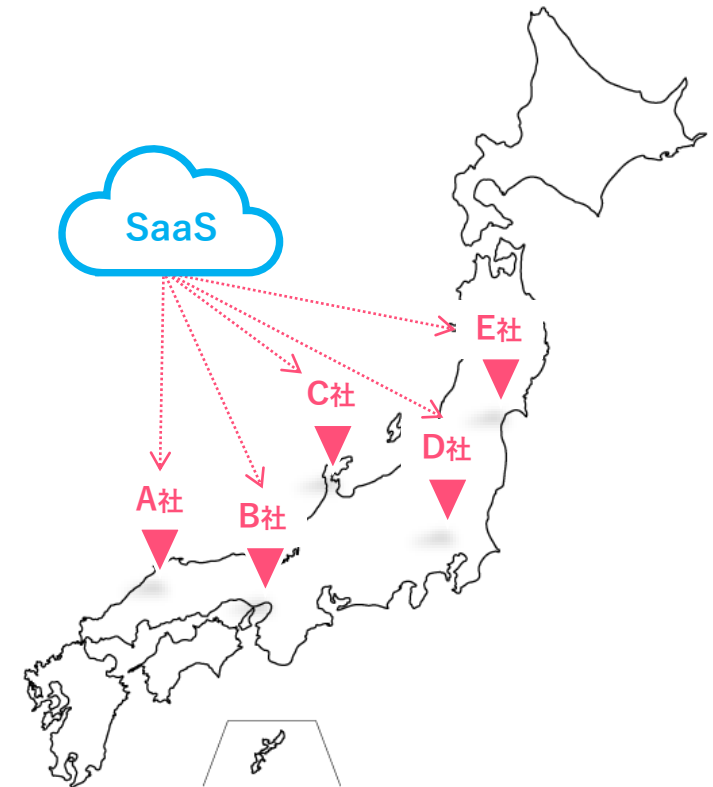
資材の共同購買
によるコスト削減



地域分散出力・
直送モデルの実現

業界全体の生産力・利益改善に貢献

全国300社のサピエンスユーザーを核に



業界の主導権を握り、新しい制作・流通の標準を確立することを目指す

機能連携による価値最大化

顧客の状況やニーズの変化に合わせ、BtoBtoCモデル提供を通じて事業価値の向上を図る。

写真販売
プラットフォーム



デジタル
卒業アルバム



➤ モバイルアプリケーション対応で生徒の皆さまや保護者の方に直感的で快適な体験を提供

BtoBtoCモデル



アルバムメーカー・
印刷会社

学校

生徒保護者

写真販売プラットフォーム



➤ ギガフォトステージ

従来学校の壁に掲示するなどの方法で行われていたスクールフォートの販売を、ネット上で便利かつ安全に行えるサービス。

累計導入実績 5,000校以上

再構築戦略

① 全面リニューアル

画面の見やすさ、スマホ対応、操作の直感性、さらにカスタマーサポート体制を強化することで、ユーザー体験を向上、さらなる収益向上へ。

アクティブ校を3倍に拡大

② 利益構造の最適化

アライアンスの見直しを行うことで、既存資産を最大限に活かしつつ、新たな収益源の確保や、より効率的なコスト配分の実現を目指す。

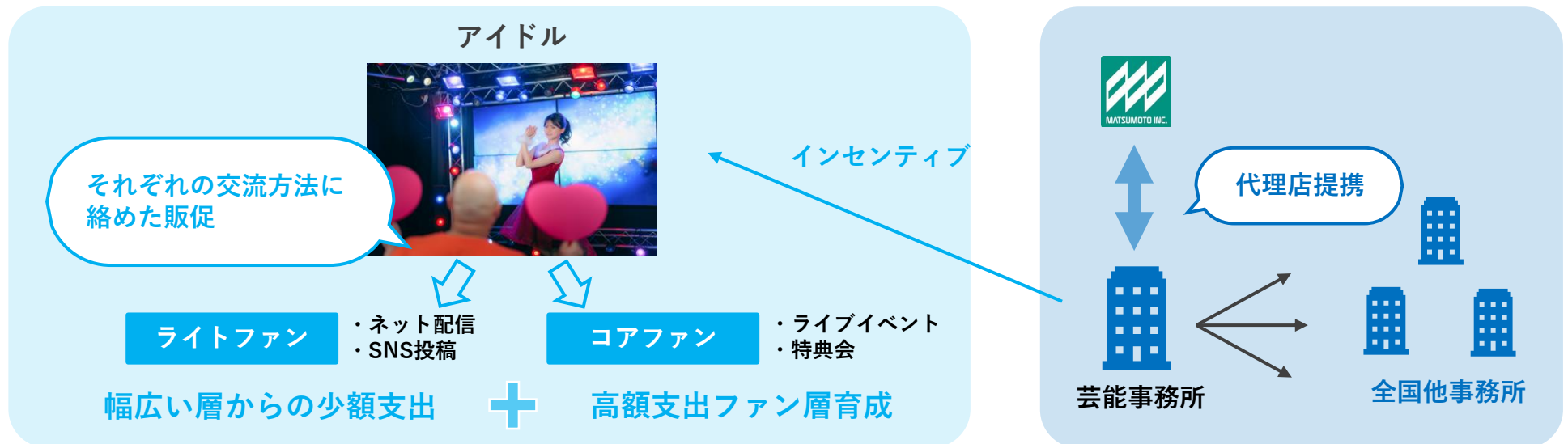
利益率を従来の120%向上

➤ 既存のスクールフォート部門の売上を2年間で1.2億円→3.6億円に拡大する

写真販売プラットフォーム

アイドル・エンタメ業界向けに展開

- 想定される購入者モデルに最適化されたファンマーケティングを展開し、効果的なPRを行う
- 業界のネットワークを持つ企業と代理店提携し、短期間で販路を構築・拡大する



➤ アルバム作成アプリとの連携で、オリジナルの写真集を作れる仕組みも同時に提供

他市場への
展開可能性



Eスポーツ



サッカー



バスケ



バレーボール

デジタル卒業アルバム

生徒とAIで作る、個性が輝くアルバム体験を提供



※卒業アルバムや写真販売以外の用途としても活用可能

- スマートフォン・WEBサイトどちらからでも一貫性のある直感的な操作体験を実現。
- 学校への訪問ヒアリングにより、先生・生徒両者のニーズに的確に応える。

先生の業務負担改善

保護者からの
入金管理の手間や
現金の受け渡し
から解放



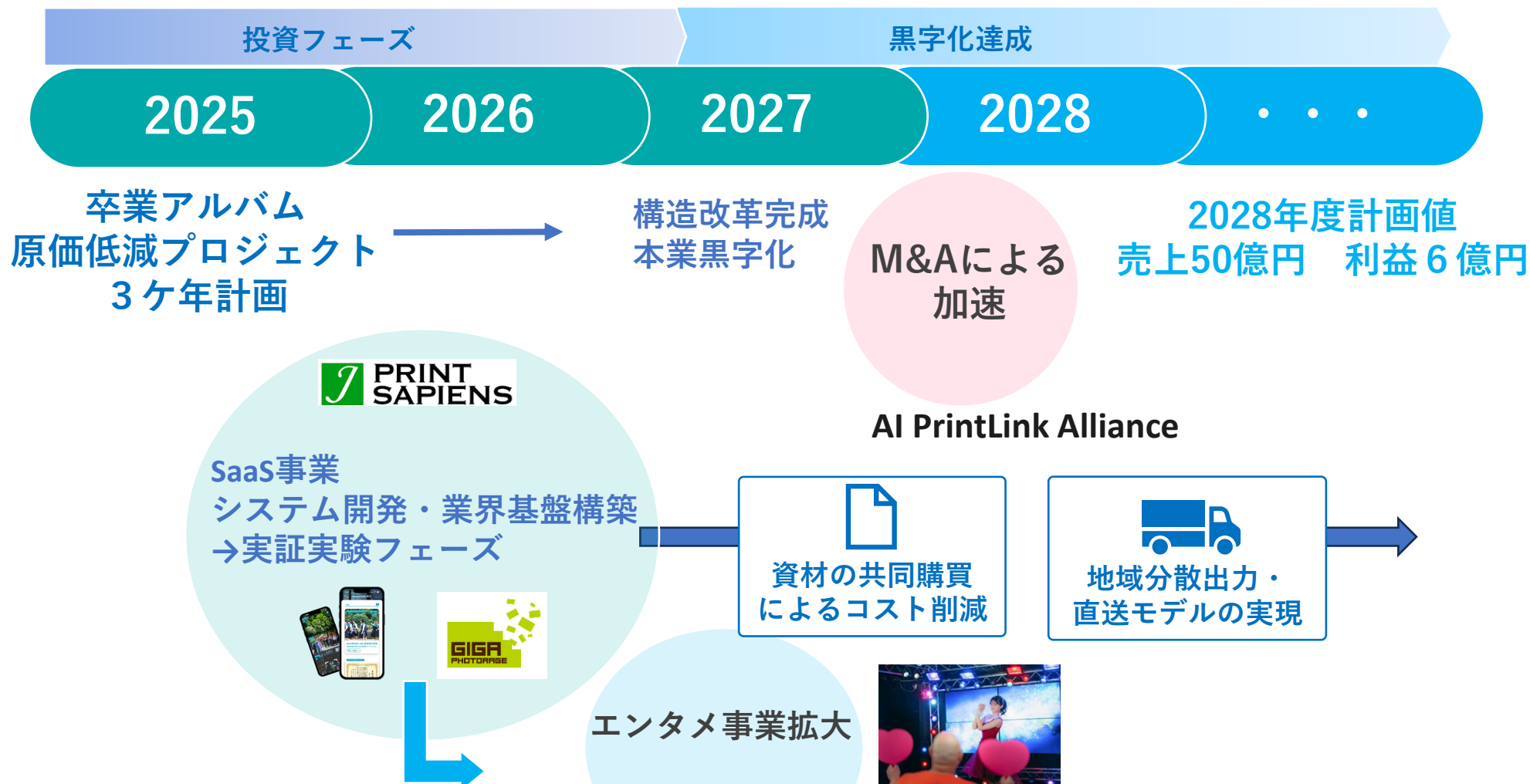
デジタル卒業アルバム

従来型卒業アルバムとの比較

従来の卒業アルバム		デジタル卒アルアプリ
写真館・学校	ルート	学校・写真館・SaaS加盟企業
写真館集合撮影	撮影	生徒自身による撮影
汎用デザイン	内容	AI生成の個別メモリー
約15,000円程度	販売価格	アプリ利用500円＋選択課金 (購入は個人単位の自由意思)
学校一括注文	収益モデル	生徒個別課金 (BtoBtoC)



成長ロードマップ



2025～2026年にかけて構造改革と事業基盤の構築を進め、2027年に完了。

- ・ 2028年度以降は黒字化と成長軌道への移行を実現。
- ・ 卒業アルバムの黒字化、SaaS事業の収益化、エンタメの多角化により持続可能な収益構造を構築

最後に

卒業アルバムという "伝統" に、 AIで新たな価値を。

私たちは、単なる印刷会社ではなく、
「思い出の体験価値」を創出する
エモーショナル・テック企業へと進化を
遂げようとしています。

卒業アルバムを核とした新しいメモリアル
市場を創造し、2028年には売上50億円の
プラットフォーム事業へと成長させます。

