



2025年 7 月31日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 日 宣
代 表 者 名 代表取締役社長 大津 裕司
(コード番号：6543)
問 い 合 わ せ 先 経 営 企 画 部 長 中 角 翔
TEL. 03-5209-7222

2026 年 2 月期 第 1 四半期 決算説明 質疑応答集

2025 年 7 月 15 日に発表いたしました 2026 年 2 月期 第 1 四半期決算について、当社で想定していました質問および発表以降に株主、投資家の皆様からいただいた主なご質問とその回答についてまとめたものです。なお、本開示は市場参加者のご理解を一層深めることを目的に当社が自主的に実施するものです。また、ご理解いただきやすいよう質問と回答の一部加筆・修正を行っております。

Q1：2026 年 2 月期第 2 四半期の業績予想（売上 30 億円、営業利益 1.6 億円）に対し、第 1 四半期の時点で売上高は進捗率 52.9%、営業利益は 95.3%となっていますが、好調な業績の要因を教えてください。

A1：現行中期計画の成長戦略である「コミュニティ発想」戦略に基づく各種施策が奏功していることが要因ですが、当第 1 四半期においては、特に住まい・暮らし業界向けの広告宣伝事業が好調に推移しました。大手ハウスメーカーからのペット向けプロモーション案件の受注等に加え、昨年 12 月に連結子会社化したアスティについても大型の案件受注があり、当初計画よりも好調に推移しました。

Q2：前年同期と比べて利益率が上昇しています。この要因を教えてください。

A2：原価管理の徹底が奏功しているものです。主力の「チャンネルガイド」事業においては、一昨年に実施した東京ニュース通信社からの事業譲受によるスケールメリットも活かし、コンペによる仕入価格の抑制等を通じて利益率が向上しました。また、紙のガイドよりも利益率の高いデジタルガイド（CCG）の受注拡大も利益率向上の一因となっています。

Q3：四半期単位での業績の季節性や、業績が伸びやすい時期について教えてください。

A3：例年、基幹カタログの制作や福袋などのプロダクト制作といった大型案件が下期に偏ることから、上期よりも下期に業績が伸びやすい傾向があります。また、主要クライアントの年度末にあたる 3 月を含む第 1 四半期も業績が伸びやすい傾向があります。

Q4：御社のビジネスの中で、最も収益性の高いものを教えてください。

A4：全国のケーブルテレビ局向けのビジネスです。当社では、全国のケーブルテレビ局向けにテレビ番組情報誌「チャンネルガイド」を編集・制作しています。この「チャンネルガイド」事業において

は、原価管理の徹底により高い収益力を生み出すとともに、M&A 等も活用し、他社の追随を許さない事業基盤を構築してきました。2024 年 7 月からは、業界初となる、LINE を活用したケーブルテレビ局向け顧客コミュニケーションツール「Community Connecting Guide」の提供も開始しています。

Q5：今期の重点施策をビジネス別に教えてください。

A5：収益の柱となるケーブルテレビ局向けのビジネスにおいては、昨年サービス提供を開始した CCG の受注拡大ならびにサービスアップに注力します。CCG は LINE を活用した CRM 機能を有しており、収集した顧客情報に基づくケーブルテレビ局へのマーケティング支援にも取り組んでいきます。

また、売上成長のドライバーとして、大手外食チェーン等をクライアントとする「ファンベースドマーケティング（FBM）」事業に注力します。FBM 事業は、単なる SNS 運用に留まらず、店舗設計や物販商品の企画制作まで、ファンづくりのためのあらゆる活動をサポートする支援領域の広さと、SNS 運用における圧倒的な実績を生み出す独自のノウハウにより、他社との差別化を図っており、2025 年 2 月期の売上 7.8 億円に対し、今期は 12 億円と更なる成長を見込んでいます。

以 上