

@itami arts



itamiarts inc.

*Advertisement Planning, Graphic Design
Web Design, and Web Marketing, Visual Identification*

2026年1月期
決算説明資料

2026年3月13日

証券コード：168A

株式会社イタミアート

I N D E X

目次

1	2026年1月期 連結決算情報	2
2	2027年1月期 業績予想	11
3	グループ体制と事業構造	14
4	今期の戦略	22
5	特徴と強み	27
6	中長期の成長計画	40
7	SDGsへの取り組み	43

1 2026年1月期 連結決算情報

連結損益計算書の概要

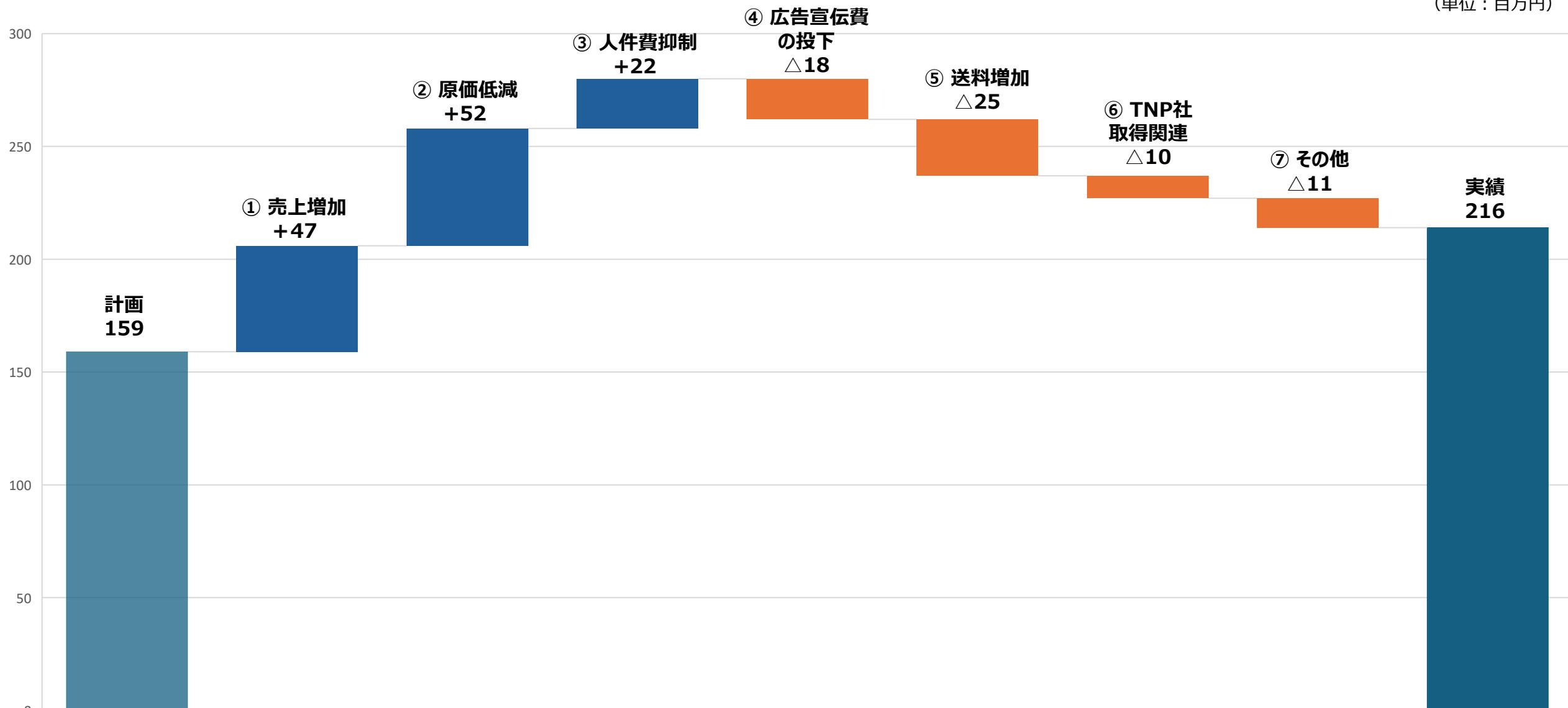
- スマートファクトリー化が順調に進み、構造的な収益体質改善に成功
原価低減により、営業利益・経常利益は予想を上回って着地
- 当期純利益の計画差は、主に会計処理の影響

(単位：百万円)

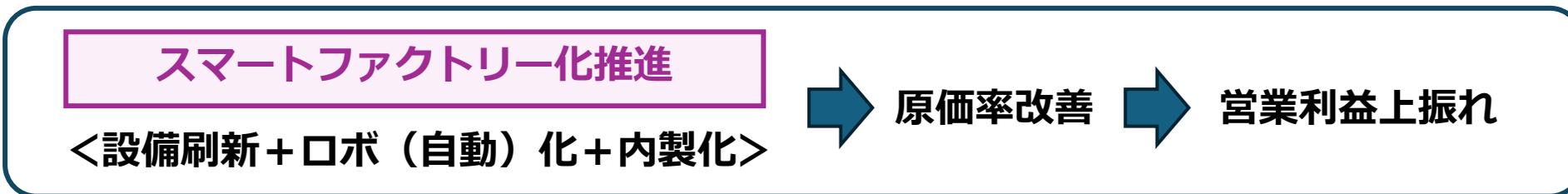
	2026年1月期 計画	2026年1月期 実績	計画差 (増減額)	
売上高	4,753	4,761	+8	計画通りの売上増加と、TNP社のグループ化により前年比132%
売上総利益 (率)	1,662 (35.0%)	1,713 (36.0%)	+51	スマートファクトリー化が順調に進捗 製造効率向上により売上原価率が改善
販管費	1,503	1,497	△6	計画通りで着地
営業利益	159	216	+57	} 売上総利益率の改善による
経常利益	161	224	+63	
当期純利益	364	151	△213	TNP社株式取得の原価配分が確定 (負ののれん発生益 252百万円 ⇒ 44百万円)

連結営業利益 計画比増減主要因

(単位：百万円)



連結営業利益 計画比増減主要因

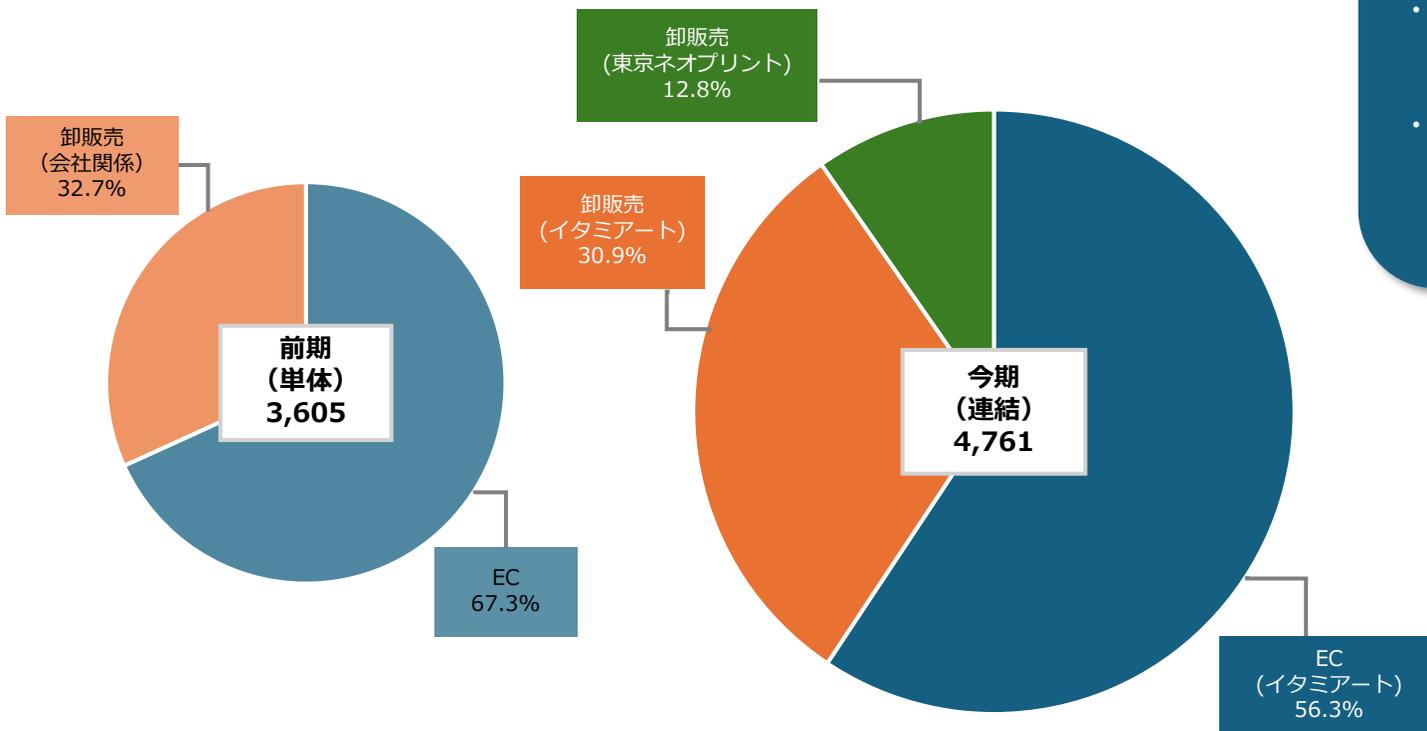


概要	営業利益影響額 (百万円)	主な増減理由
① 売上増加	+47	■ 詳細は次頁
② 原価低減	+52	■ スマートファクトリー化の推進により、ロス率の改善や製造工程の自動化など
③ 人件費抑制	+22	■ 設備投資とのバランスをとり、人員配置を最適化
④ 広告宣伝費 投下	△18	■ 積極的なPR活動やSEO対策を実施し、新規顧客の獲得に注力 ⇒新規顧客の獲得は、翌期以降のリピート売上につながる
⑤ 送料増加	△25	■ 売上増加に伴う発送件数の増加 ■ 単価上昇
⑥ TNP社取得関連費用	△10	■ M&Aアドバイザー費用及び対象会社のDD費用
⑦ その他	△11	■ M&Aに伴う費用（経営統合にかかる手数料や旅費交通費増加）など

連結売上高の概要

(単位：百万円)

	<参考> 2025年1月期 実績 (単体)	2026年1月期 実績 (連結)	増減額 (率)
売上高	3,605	4,761	+1,155 (+32.1%)



EC販売 (イタミアート)

- ・新規顧客獲得、リピート売上ともに好調
- ・うちわ、秋冬商戦用販促商材などの売上が好調

卸販売 (イタミアート)

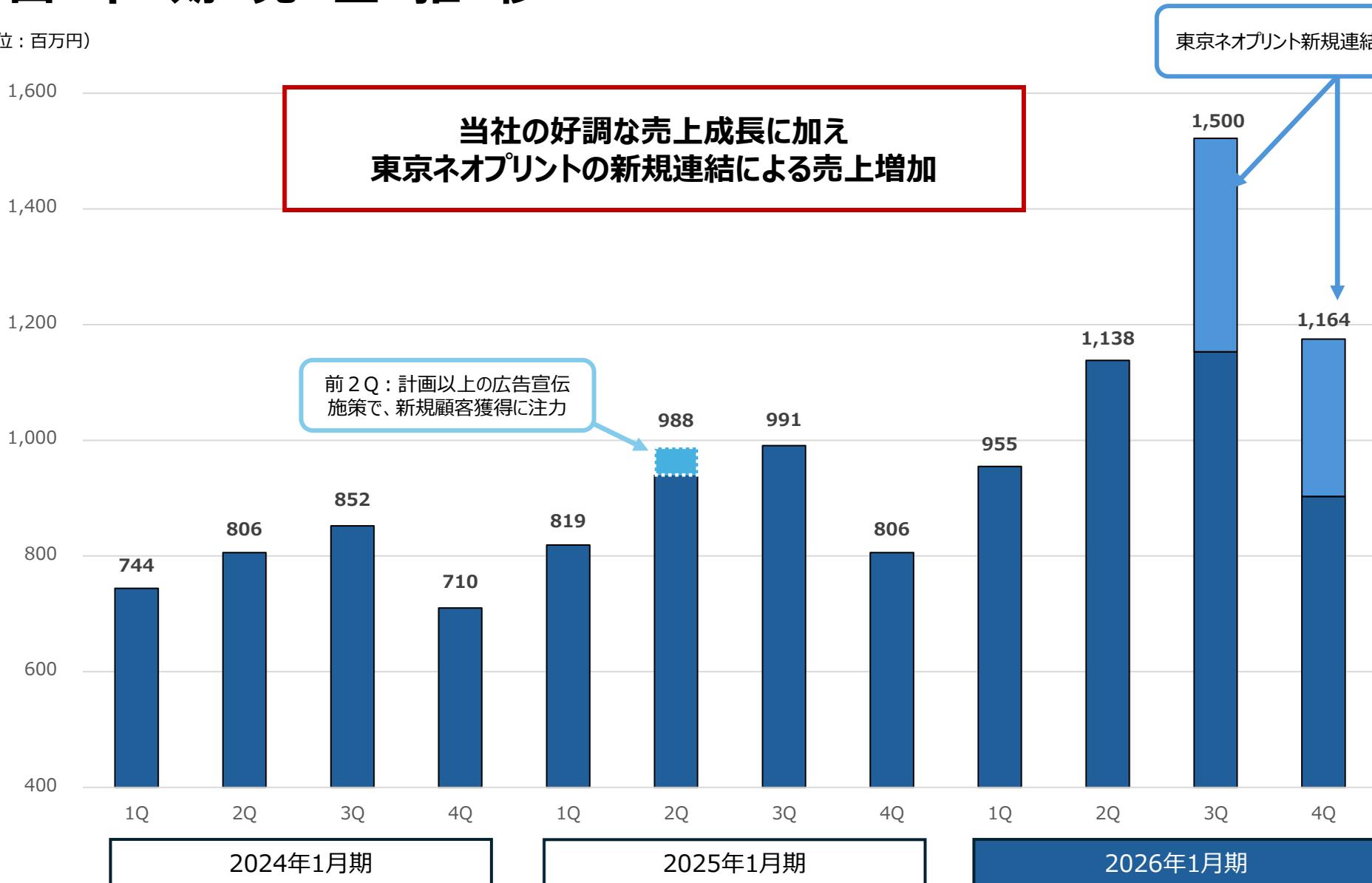
- ・主要取引先との新商品提携数を拡大
- ・既存顧客への営業強化
- ・認知度アップに伴い、中ロットの引合いも増加

卸販売 (東京ネオプリント)

- ・新規連結で約6億円純増 (半期分)
- ・大ロットの受注が多く、主な販売先は広告代理店

四半期売上推移

(単位：百万円)



売上の主な季節要因

極端な偏りは無いが、以下の傾向がある

1Q：〈3月〉
企業の年度末駆け込み需要の増加や新生活に向けた販促活動が活発化

2Q：〈6月・7月〉
夏場のイベント需要増加に伴い、うちわなどの販売が増加

3Q：〈9月・10月〉
秋冬商戦に向けた販促物入れ替え需要などで、のぼり旗や横断幕の需要が増加

4Q：〈12月・1月〉
営業日数が少ない月であること、広告需要の閑散期

当期利益の計画差について

- 本業の収益力は**想定以上に改善**
 当期純利益は計画を下回ったが、主な要因は以下の2点
 - ① 会計処理の確定
 - ② 設備更新に伴う特別損失の計上

(単位：百万円)

内容	当期利益の計画差	理由
<計画差の合計>	△214	計画：364百万円 → 実績：149百万円
① 負ののれん発生益の確定	△208	■ TNP社の株式取得に伴う会計処理の確定によるもの 暫定値：252百万円 → 確定値：44百万円
② 設備更新に伴う減損損失	△52	■ 将来の原価低減および生産効率向上を目的とした印刷設備の刷新に伴い、旧設備について52百万円の減損損失を特別損失として計上

連結貸借対照表の概要

(単位：百万円)

	<参考> 2025年1月末 (単体)	2026年1月末 (連結)	主な内容
流動資産合計	1,165	1,557	<ul style="list-style-type: none"> ・現預金 727 ・受取手形及び売掛金 500
固定資産合計	2,479	3,503	<ul style="list-style-type: none"> ・建物及び構築物 1,231 ・土地 955
資産合計	3,645	5,061	
流動負債合計	768	1,261	<ul style="list-style-type: none"> ・一年内長期借入金 661 ・買掛金 151
固定負債合計	1,672	2,473	<ul style="list-style-type: none"> ・長期借入金 2,273
純資産合計	1,204	1,326	<ul style="list-style-type: none"> ・資本金 459
負債・純資産合計	3,645	5,061	
(自己資本比率)	33.0%	26.2%	

連結キャッシュ・フロー計算書の概要

(単位：百万円)

	金額	主な要因
営業CF	566	営業CFは十分なプラスを確保
税引前当期純利益	212	
減価償却費	259	
負ののれん発生益	△44	東京ネオプリント株式取得によるもの
売上債権増減額（△は増加）	23	
仕入債務・未払金増減額（△は減少）	75	
法人税等支払額	△85	
その他	125	その他の増減を純額表示
投資CF	△969	積極的な設備投資を実施
有形固定資産取得	△903	新型プリンタや従業員駐車場用土地の取得 など
子会社株式の取得による支出	△100	東京ネオプリント株式取得によるもの
その他	34	その他の増減を純額表示
財務CF	404	設備投資資金を調達
借入金増減額（純額）	453	固定資産取得のための資金調達など
その他	△49	配当金の支払い など
期末現預金（定期預金除く）	502	

② 2027年1月期 業績予想

2027年1月期 連結業績予想

- ECの売上シェア拡大に加え、東京ネオプリントのグループ化により売上が大きく伸長、同社の黒字化で**増収増益**
- 将来の会社成長と利益率改善のため、「**スマートファクトリー化早期実現**」に向けた積極投資を継続
- 上期は、東京ネオプリントの利益改善途上を織り込んだ計画とする

(単位：百万円)

	2026年1月期 実績	上期計画	下期計画	2027年1月期 計画	増減率 (%)
売上高	4,761	2,945	3,054	6,000	26.0
売上総利益 (率)	1,713 (36.0%)	992	1,132	2,124 (35.4%)	24.0
販管費	1,497	931	946	1,878	25.4
営業利益	216	61	185	246	13.7
経常利益	224	60	185	246	9.7
当期純利益	151	35	131	167	10.4
EBITDA (営業利益 + 減価償却費)	470	240	378	618	31.4

2027年1月期 連結業績予想

(単位：百万円)

	2026年1月期 実績	2027年1月期 計画	業績計画のポイント
売上高	4,761	6,000	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 高成長サイトへの積極投資・新規取り扱い商品を拡充 ▶ 東京ネオプリントのグループ化により大きく伸長（通期で1,300百万円を見込む）
売上総利益 (率)	1,713 (36.0%)	2,124 (35.4%)	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 機械設備の新規導入初年度の減価償却費負担が重い ▶ 改善を見込むが東京ネオプリントの低い売上総利益率が課題
販管費	1,497	1,878	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 売上拡大に合わせた採用強化により人件費が増加 ▶ 広告宣伝費投下・送料などの増加 ▶ 東京ネオプリントの販管費が純増（半期分）
営業利益	216	246	<p><営業利益増の背景></p> <p>① EC売上拡大による売上総利益の増加 高成長サイトへの投資と新規商材拡充によりEC売上を拡大</p>
経常利益	224	246	<p>② スマートファクトリー化による原価率改善 設備刷新・自動化・内製化を推進し、製造効率向上による収益性改善を継続</p>
当期純利益	151	167	<p>③ 東京ネオプリントの収益改善 営業体制強化およびグループシナジーの発揮により、黒字化を目指す</p>
EBITDA (営業利益+減価償却費)	470	618	▶ 積極投資継続のため、 EBITDAは大きく増加

③ グループ体制と事業構造

取り扱い商品 多種多様な屋外広告（サイネージ）商品を中心に展開

のぼり旗



イベントブース一式



スポーツ幕



大型広告幕



大型広告シート



イベント出店装飾一式



タペストリー



店頭幕



のれん



A型看板



等身大パネル



大型懸垂幕



足場（工事現場）幕



屋外看板



車用マグネットシート



株式会社 **イタミアート** の強み

- 1 自社ECの多店舗展開により、全国から新規顧客を獲得し、高いリピート率で売上成長を継続中
- 2 自社独自のシステムで集客から出荷まで一気通貫のローコストオペレーションを実現
- 3 最新印刷機で効率化、最新機械で自動化・ロボット化を進め、高い収益性を実現

上記により、

小ロット・多品種



短納期

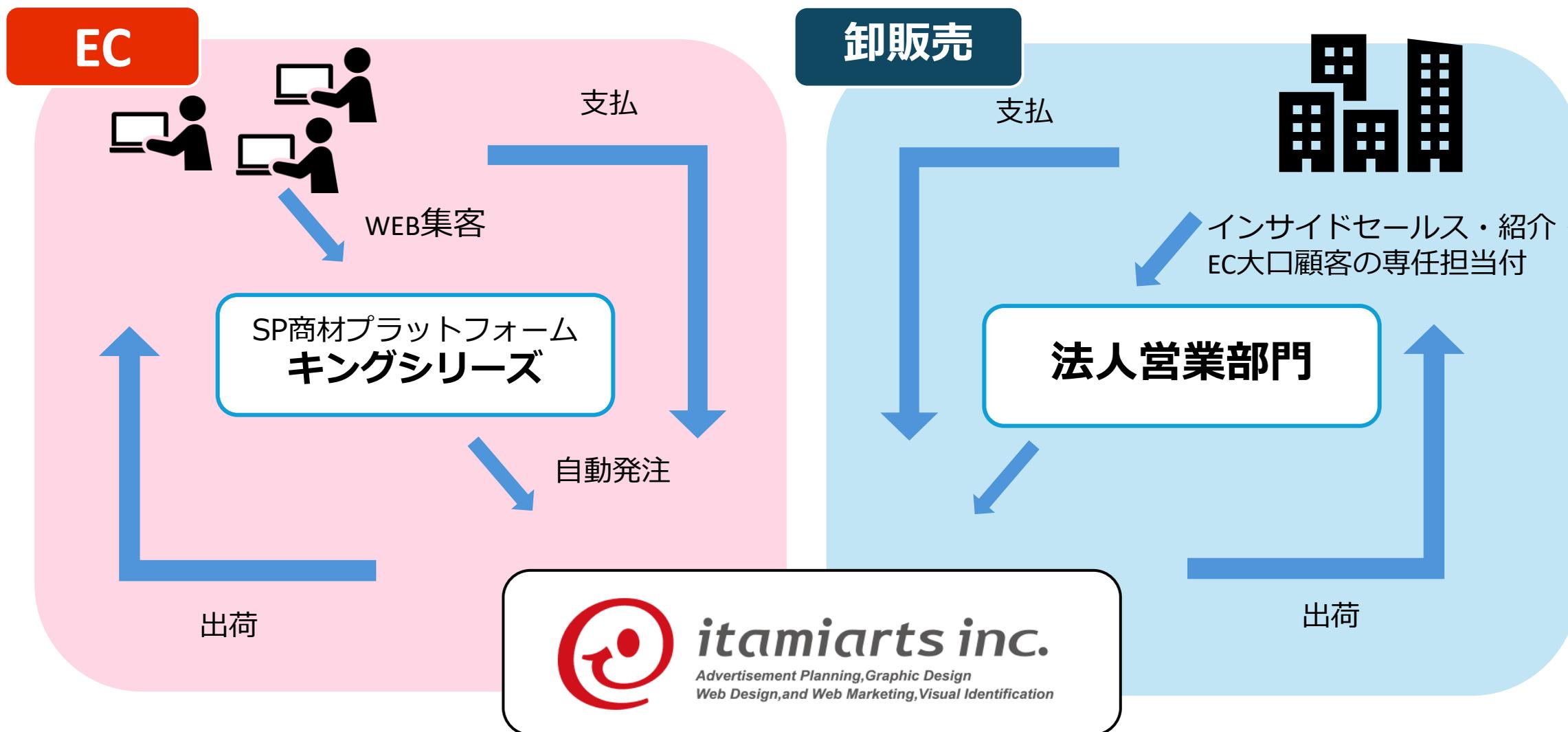


低価格

を実現しているニッチトップ企業

株式会社イタミアートの事業構造

売上構成は少量多品種のEC（B2B）が約70%、中大ロットの卸販売が約30%



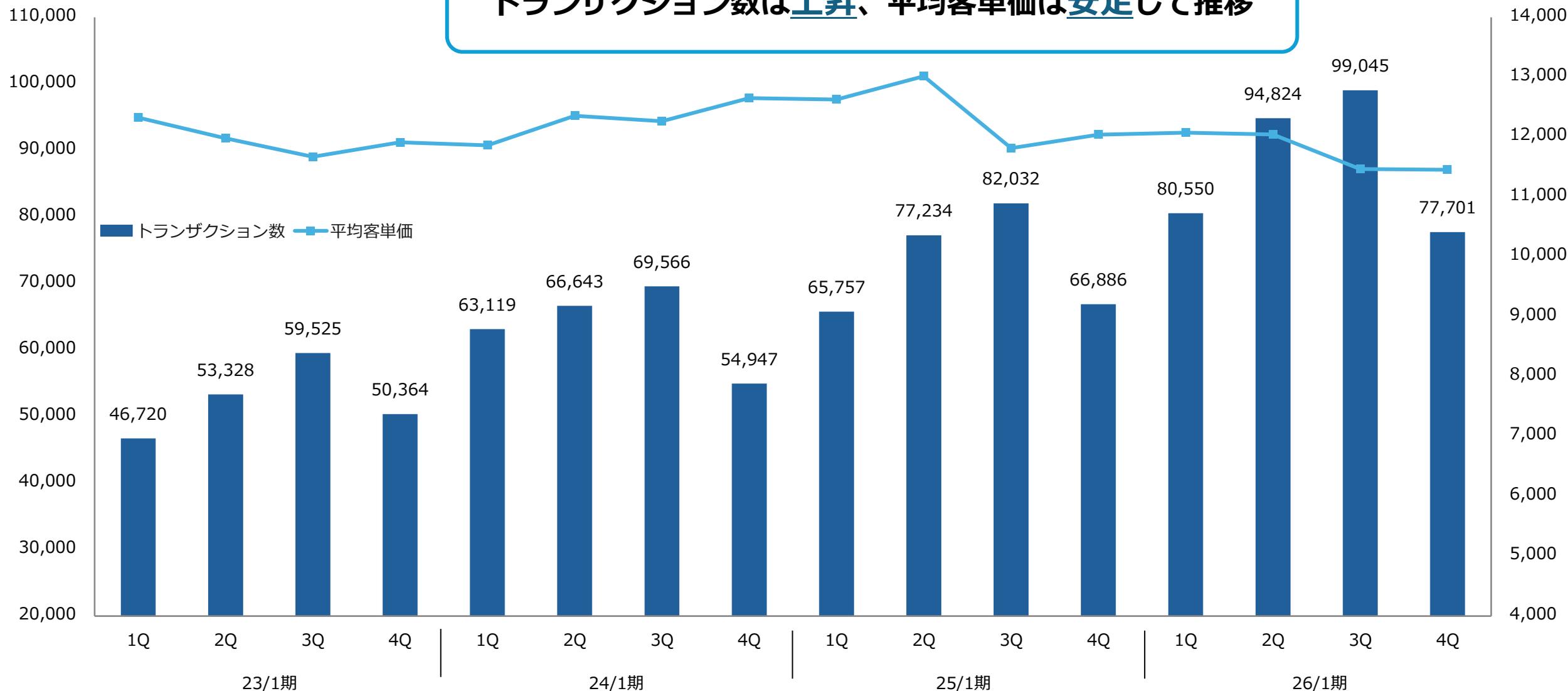
EC

事業KPI: トランザクション数 × 平均客単価

トランザクション数は上昇、平均客単価は安定して推移

<トランザクション数 (単位: 件)>

<平均客単価 (単位: 円)>



- 1 訪問営業部門を持ち、顧客との取引関係を強化、要望にも柔軟に即応できる体制を構築
- 2 首都圏の地の利を活かし、大手顧客の大口・大口ロット案件の継続獲得を実現し受注を拡大
- 3 自社保有のシルク印刷設備で、大口ロット量産の品質とコストを最適化し、高い量産競争力を実現

上記により、

営業部門



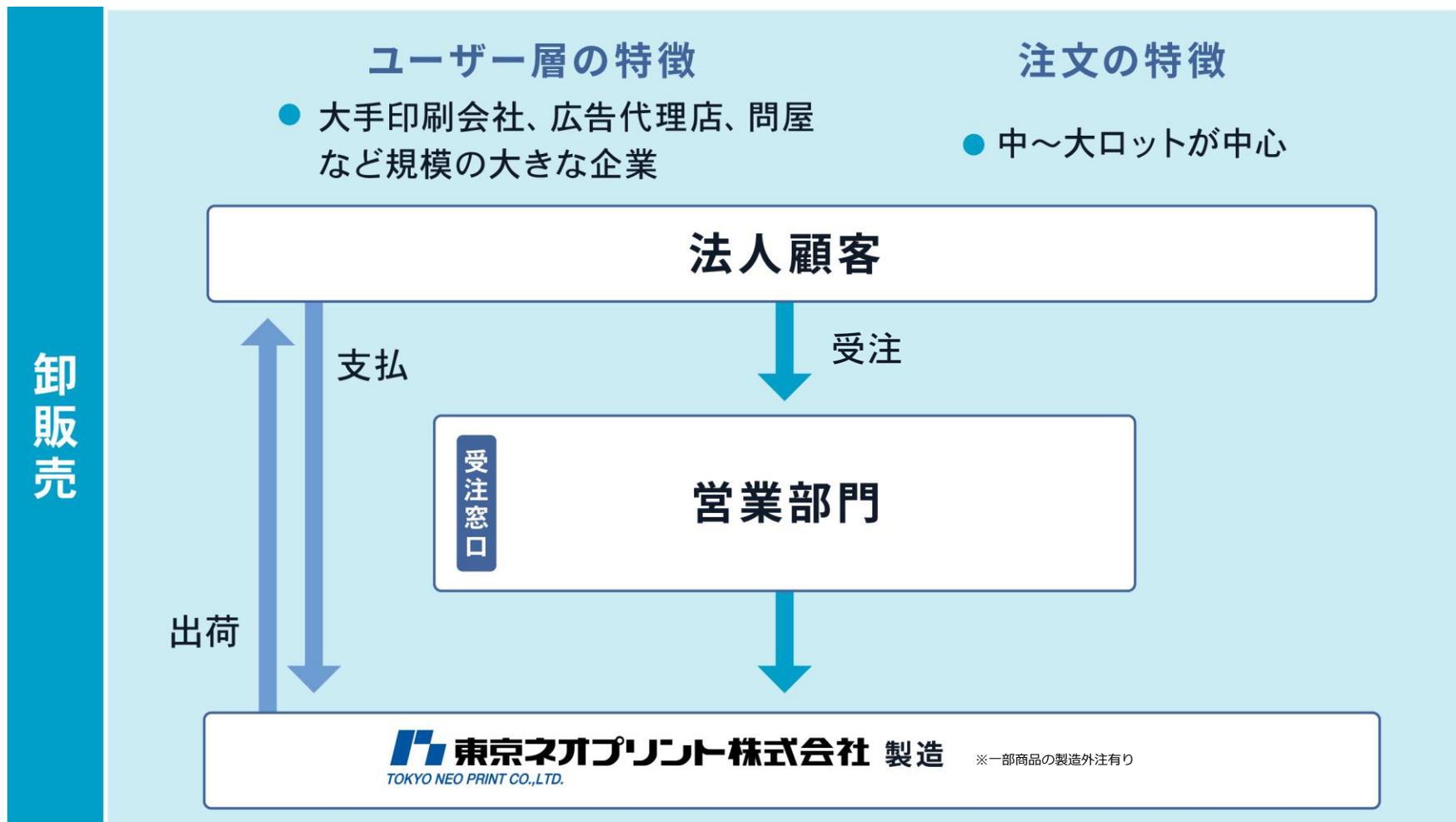
大口ロット



低価格

を実現している業界認知の高い企業

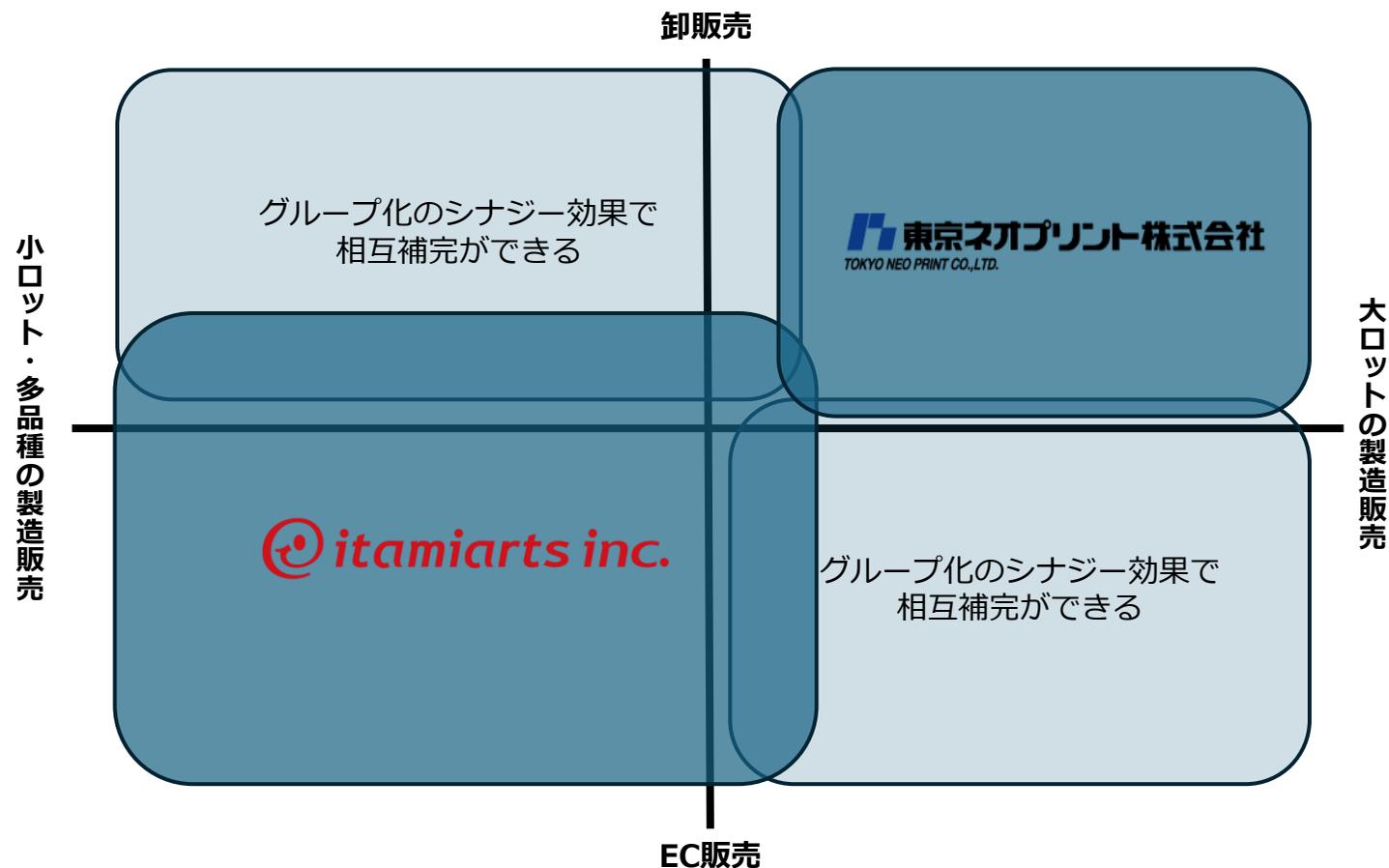
売上構成は、広告代理店などに対する大口の卸販売がほぼ100%





▶ 「小ロット・多品種対応」 × 「大量生産技術」 で、お互いの強みを活かした相互補完とシナジー効果

※国内において比較的大規模な「のぼり旗・幕」製造業者は限られているため、市場シェアの拡大が期待される



4 今期の戦略

- 1 スマートファクトリー化による利益率改善
- 2 【EC】売上拡大の取り組み
- 3 【卸販売】売上拡大の取り組み
- 4 東京ネオプリントの取り組み

1 スマートファクトリー化による利益率改善

▶前期に続き、スマートファクトリー化に向けて継続投資を実施する



製造管理システムと連携可能なオリジナル印刷機を多数導入
主力商品のカットや縫製といった人的作業をロボット化

●独自開発の主力商品（のぼり旗・幕）対応の印刷機を多数導入します。

のぼり旗・幕向けに最適化した印刷機を独自開発・導入しました。本機の運用により、印刷ロスの低減、メンテナンス費用削減、省人化が実現可能となります。また印刷機内部のシステムも独自開発を行うことで自社システムと連携が可能となり、印刷オペレーションの自動化が実現可能となります。

●人的作業のロボット化・自動化を積極的に推進します。

現在人的作業となっている生地カットや縫製を自社開発で機械化・ロボット化を積極的に行います。自動化を推進めることで、非稼働時間を削減し生産キャパシティを引き上げ、省人化によるコスト削減を目指します。



自社出荷の開始

●アウトソーシングしていた梱包出荷作業の約50%を内製化します。ピッキング・梱包に必要なコストを削減し利益率改善につなげます。

2 【EC】売上拡大の取り組み

展示会キング

前期比 +67%

冊子製本キング

前期比 +31%

パネルキング

前期比 +18%

高成長サイトへの積極投資を実行

●成長性の高い重点サイトに対し、SEO施策やWEB広告投資を積極的に実施することで集客力を強化し、顧客基盤の拡大と売上成長の加速を図ります。



新商品の継続追加

●展示会・イベント市場の拡大や店舗販促需要の多様化を背景に、展示会用品および店舗販促物の両領域で新商品の継続的な追加を進めてまいります。商品ラインアップの拡充を通じて顧客ニーズへの対応力を高め、販売機会の拡大と売上成長の加速を図ります。

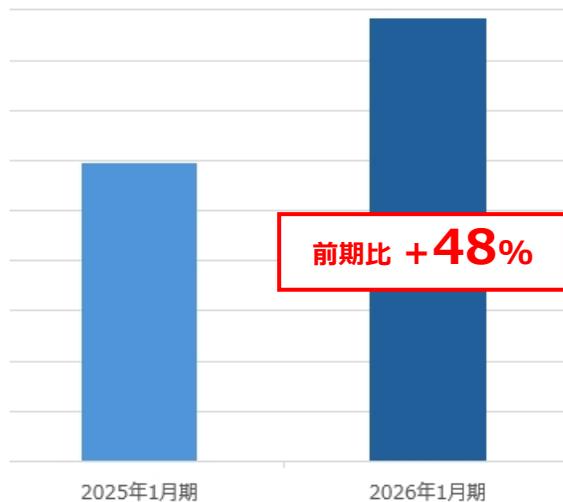


のぼりキングリニューアル

●主要サイトである「のぼりキング」を刷新し、検索性・回遊性・購買利便性を高めることで、新規顧客の獲得機会を拡大するとともに、既存顧客の再注文や追加購入を促進し、継続利用の拡大とLTV向上を図ります。

3 【卸販売】 売上拡大の取り組み

【受注金額推移】



主要取引先との連携商品の強化

- 主力商品に加えて、パネルなどサインージ関連の商材の連携を開始しました。今後はさらに既存連携商品の仕様拡大、さらに新商品の提案を行っていきます。



東京ネオプリントとの連携で 大口受注を拡大

- インクジェット印刷による小ロット受注が中心だった卸売得意先に対し、東京ネオプリントからの仕入を活用した競争力あるシルクスクリーン印刷による大口受注案件を積極的に提案、受注金額の拡大を図ります。

4 東京ネオプリントの取り組み

- ▶ 営業強化・原価低減・製造効率化でまずは黒字化を実現
- ▶ その先はシナジー効果と大口ロット領域で、グループの競争力向上と収益成長に貢献



営業人員増強による 売上シェア拡大

- 営業人員の増強により、取引先に対する顧客満足の上を目指す
- イタミアートの取扱い商品の追加提案により、クロスセル/アップセルを実現



材料仕入単価の低減

- グループでの材料仕入によるスケールメリットを活かし、材料仕入単価を低減することで、会社全体の利益率を向上



製造工程の自動化・内製化

- 縫製などの外部発注を内製化
- イタミアートと同じ最新の機械設備を導入することで、製造工程を効率化
- 基幹システムを刷新し、受注から製造までをシステム管理することで、管理コストを低減

5 特徴と強み

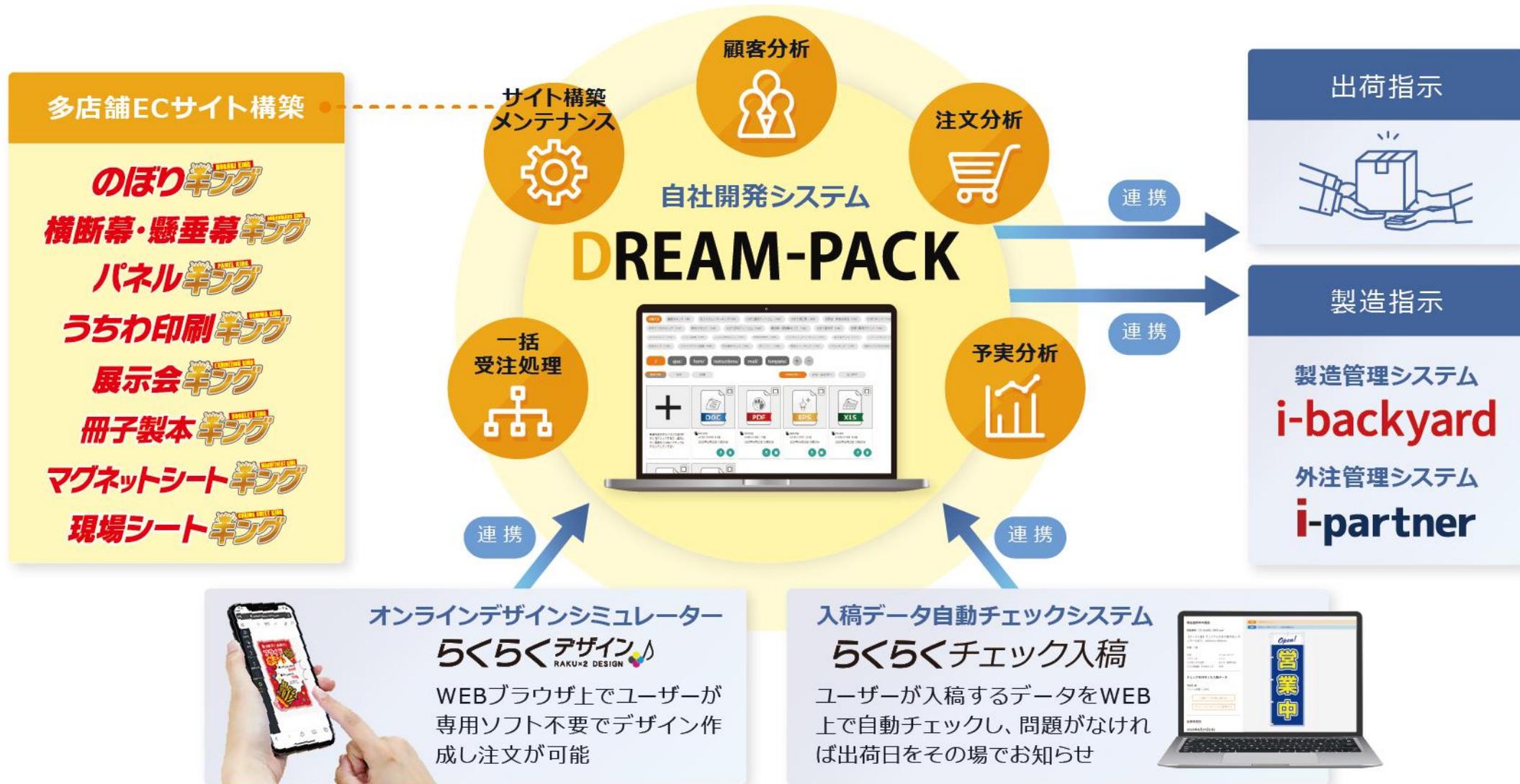
5 特徴と強み

- 1 一貫通貫のデジタル化によりローコストオペレーションを実現
- 2 多店舗展開を可能にする販売システム『DREAM-PACK』
- 3 ITが実現する圧倒的な生産性
- 4 再現性の高い店舗規模の拡大戦略
- 5 社内専門チームによるSEO最適化
- 6 新規顧客の安定したリピート化
- 7 ITと連動した最新鋭の大型印刷機による他社の引き離し

1 一気通貫のデジタル化によりローコストオペレーションを実現

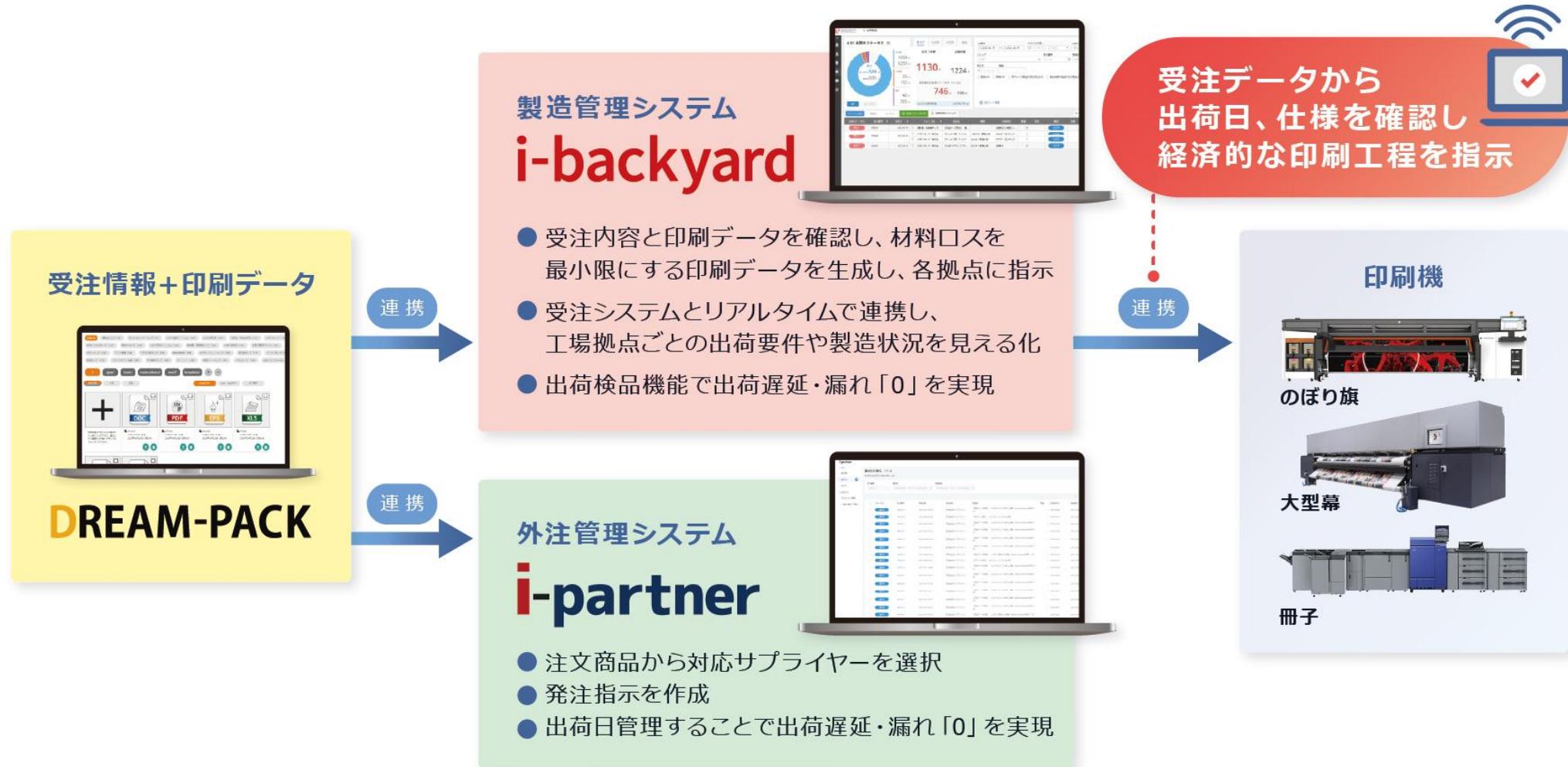


2 多店舗展開を可能にする販売システム『DREAM-PACK』



3 ITが実現する圧倒的な生産性

印刷機を導入するだけでなく、前プロセスと連動させることで、最速かつ自動化されたオペレーションを実現



4 再現性の高い店舗規模の拡大戦略



多店舗展開のメリット

- 主力商品=ECサイト名にすることで、SEO（自然検索）による流入を効率的に獲得可能
- 専門サイトなのでユーザーは分かりやすく、買い易い
- マーケティングのノウハウや商品の横展開が可能になり、持続的成長が可能

SP商材専門ECプラットフォーム「キングシリーズ」を15サイト運営

のぼりキタウ 横断幕・懸垂幕キタウ 現場シートキタウ パネルキタウ 展示会キタウ
タペストリーキタウ Tシャツキタウ マグネットシートキタウ 冊子製本キタウ ノベルティキタウ
うちわ印刷キタウ 手作りうちわキタウ 名入れカレンダーキタウ のれんキタウ 運動会キタウ

4 再現性の高い店舗規模の拡大戦略

のぼり旗、幕販売ECサイトでは**トップクラス**

年間流入数	累計顧客数	年間売上高	対前年売上成長率	リピーターからの売上比率
207万	26万人 ⁽¹⁾	13億円	108% ⁽²⁾	77% ⁽³⁾

年間流入数	累計顧客数	年間売上高	対前年売上成長率	リピーターからの売上比率
143万	6.4万人	5.1億円	103%	67%

※2026年1月期実績

(1) 各ECサイトにおける開設から2026年1月末までの顧客数の累計 (2) 2025年1月期に対する2026年1月期実績値比較 (3) 購入回数が2回目以降の受注金額を集計

4 再現性の高い店舗規模の拡大戦略

他の店舗サイトもノウハウの共有でトップを目指して拡大中



年間流入数：**33.7**万

累計顧客数：**6,900**人
(1)

対前年売上成長率：**167%**
(2)

リピーターからの売上比率：**33%**
(3)



年間流入数：**55.9**万

累計顧客数：**12,700**人

対前年売上成長率：**131%**

リピーターからの売上比率：**74%**



年間流入数：**36.2**万

累計顧客数：**7,900**人

対前年売上成長率：**118%**

リピーターからの売上比率：**52%**



年間流入数：**37.9**万

累計顧客数：**16,400**人

対前年売上成長率：**118%**

リピーターからの売上比率：**50%**

※2026年1月期実績

(1) 各ECサイトにおける開設から2026年1月末までの顧客数の累計 (2) 2025年1月期に対する2026年1月期実績値比較 (3) 購入回数2回目以降の受注金額を集計

5 社内専門チームによるSEO最適化

1位 **のぼりキング** Google自然検索
のぼり

1位 **横断幕・懸垂幕キング** Google自然検索
横断幕

1位 **冊子製本キング** Google自然検索
冊子

1位 **現場シートキング** Google自然検索
現場シート

1位 **うちわ印刷キング** Google自然検索
うちわ オリジナル

2位 **タペストリーキング** Google自然検索
タペストリー 印刷

2位 **のれんキング** Google自然検索
のれん オリジナル

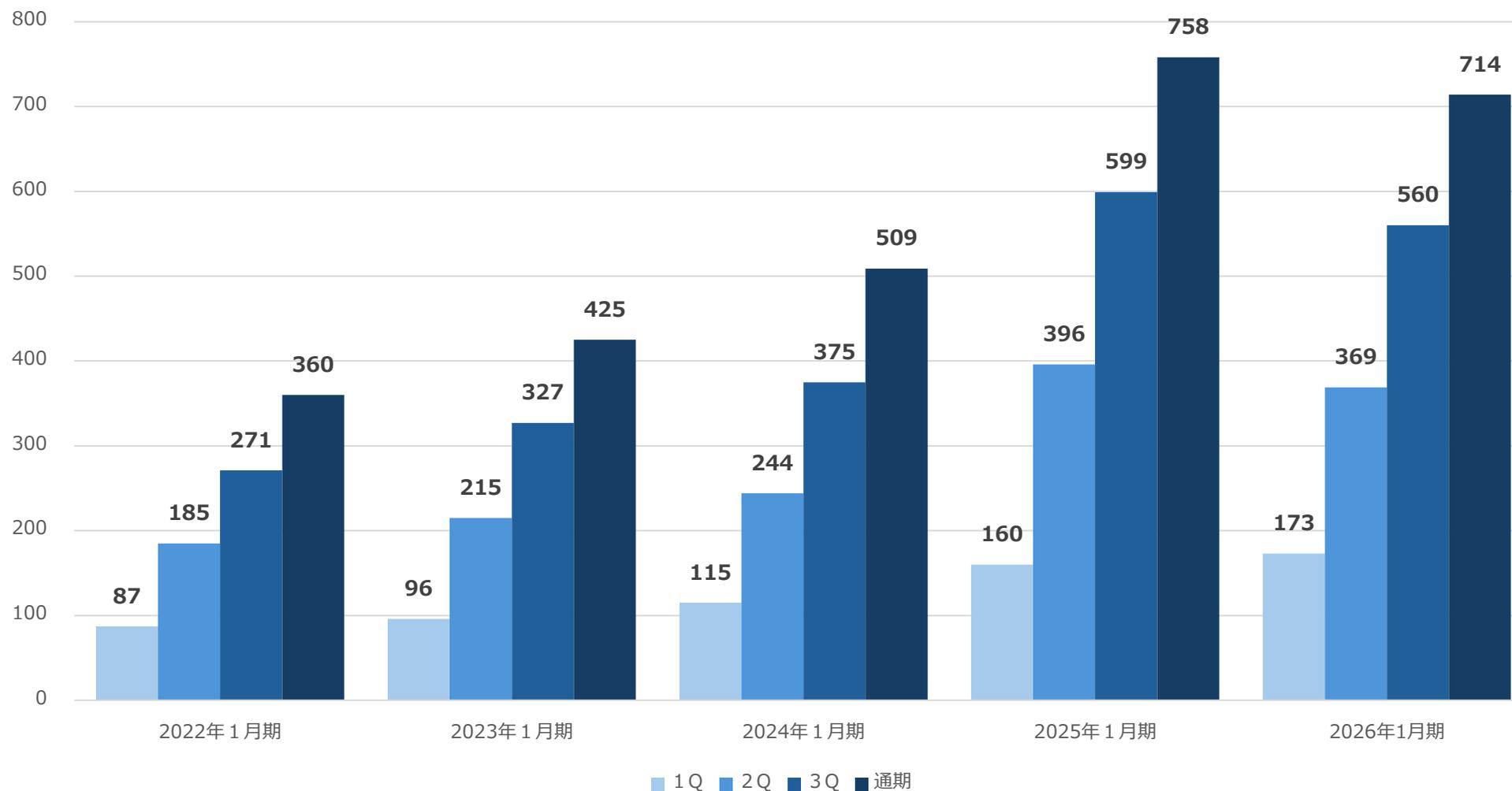
2位 **展示会キング** Google自然検索
ブース装飾 イベント

※2026年1月実績

※検索順位チェックツールを用いて日別Google検索順位において調査月に一番表示日を多く獲得した順位を記載

5 社内専門チームによるSEO最適化

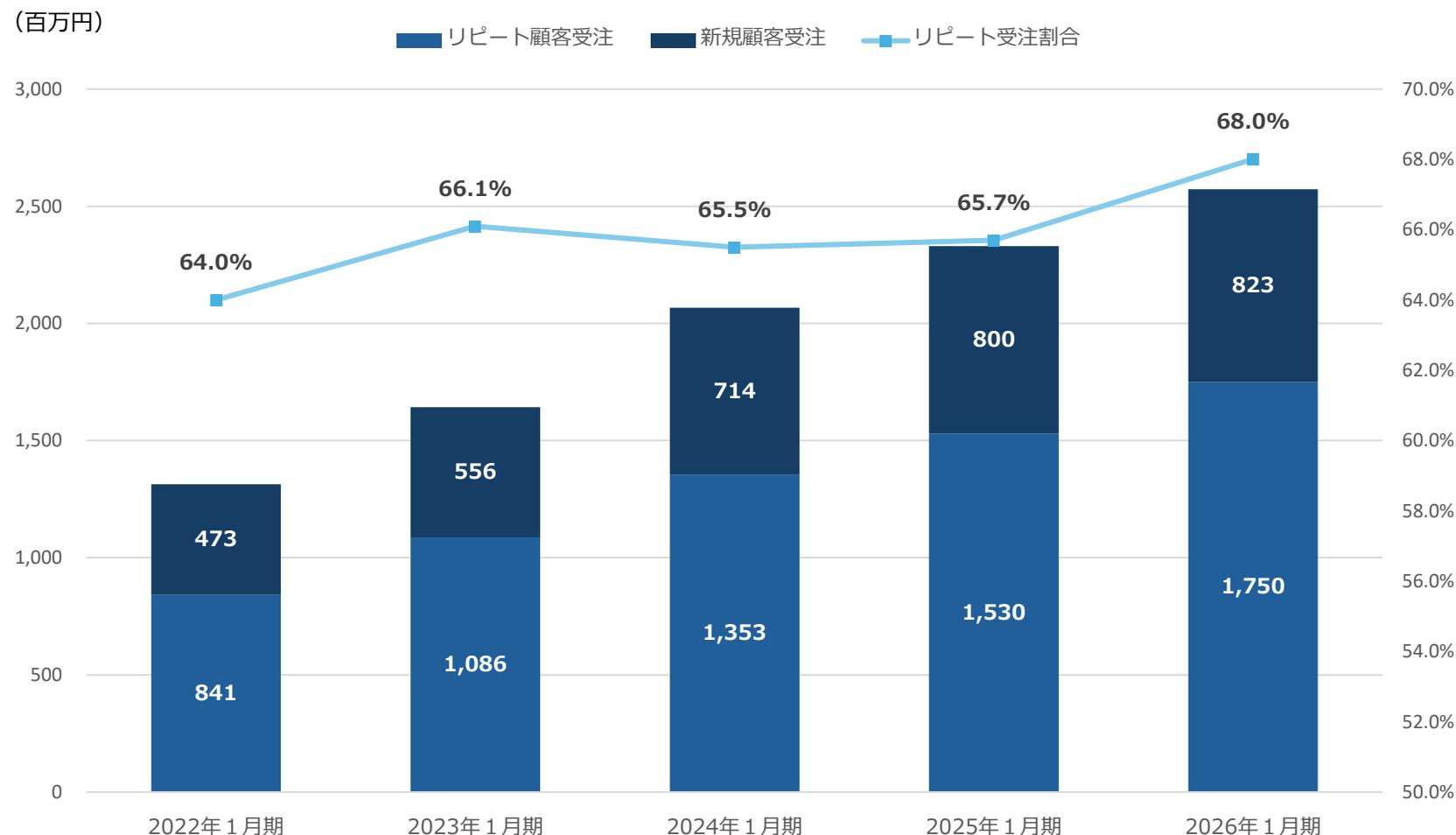
<セッション数 (単位: 万回) >



※Googleアナリティクスを用いたセッション数 ※セッションが集計可能な全運営サイトより算出

6 新規顧客の安定したリピート化

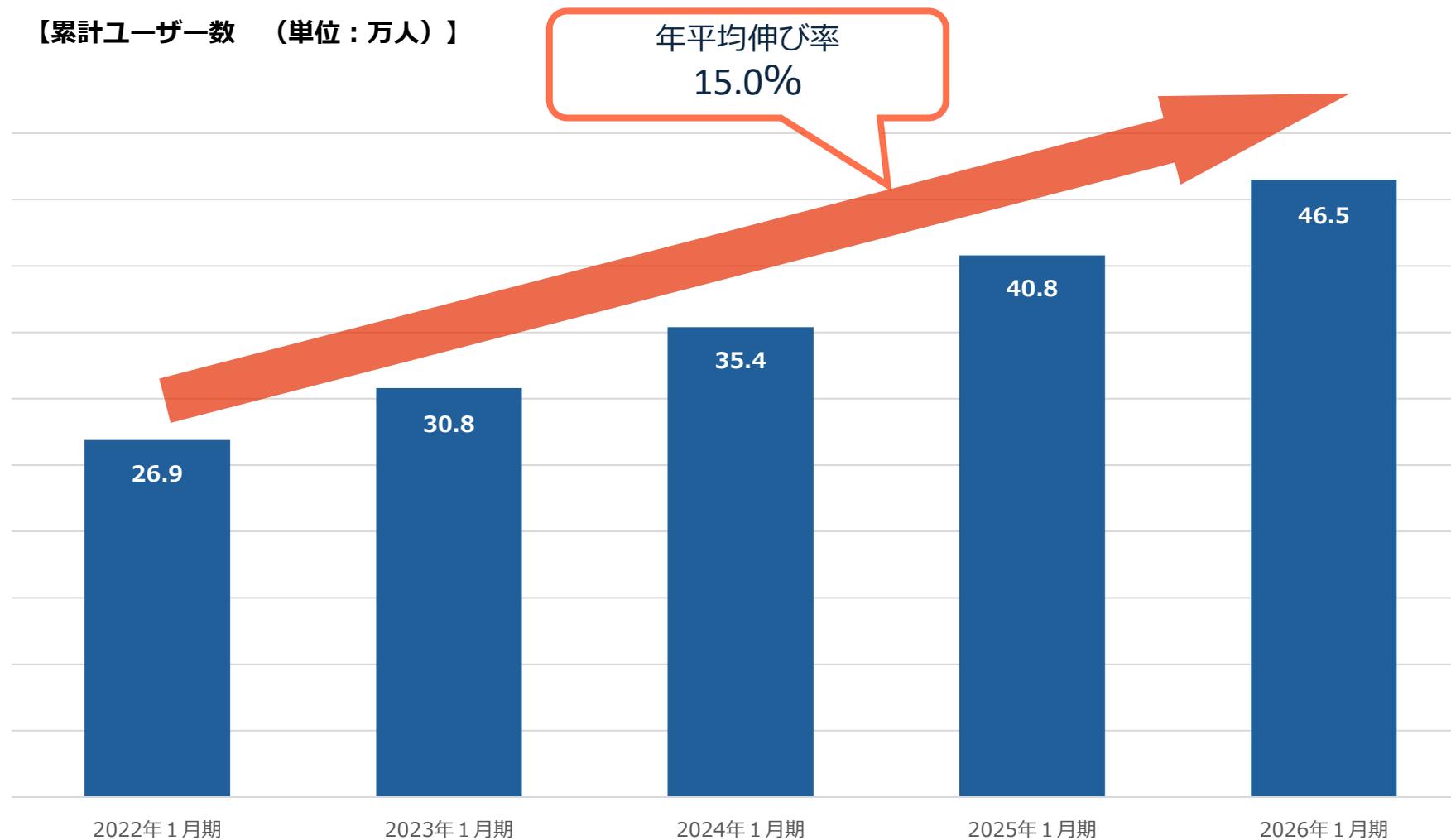
リピート顧客（1年間に2回以上購入）からの売上構成は65%を超え、高い定着性を実現



※顧客区分の集計が可能な全運営サイト受注実績より算出

6 新規顧客の安定したリピート化

【累計ユーザー数 (単位: 万人)】



※顧客数の集計が可能な全運営サイト受注実績より算出

7 ITと連動した最新鋭の大型印刷機による他社の引き離し

小規模他社では困難な大型印刷機の導入、さらに当社はITでそれらを自動化

最新の大型デジタル印刷機を多数導入

- 国内導入台数も少ない、5m幅の超特大印刷機を導入
- 最新の印刷設備を定期的に導入
- 多面付け印刷で小～中型印刷を経済的に印刷



作業工程をロボット化・自動化を推進 オペレーションコストを低減

- 生産管理システムにより、常に安定した生産を実現
- 工場全体のシステム化・自動化を推進
- 生産性とスケールメリットを活かし、高収益構造を構築



6 中長期の成長計画

ミッション

MISSION

「IT」×「モノづくり」の力で世の中を変える



中 長 期 の 成 長 計 画 イ メ ー ジ

売上高

「商売繁盛応援企業、日本一！」を目指して

「のぼり旗」「幕」市場規模は400億～500億と予測



その他 ※1



幕



のぼり旗

主な施策と中期成長目標

新規サイトのOPEN、プロダクトラインの拡張、積極的なマーケティング施策により、年平均成長率約15%の成長に加え、広告代理店などへの卸売上拡大により成長を目指す。

※1：ノベルティ、パネル、冊子、うちわ、卸販売など

プロダクトラインの拡張、積極的なマーケティング施策により、年平均成長率10%～15%の成長を目指す。

7 SDGsへの取り組み

取り組みの具体例

取り組み①

製造工程で発生する「ハギレ」をハンディキャップアーティストに提供しエシカル商品に再生し販売。廃材削減とアーティストの収入向上を実現。



受賞歴

おやましんきんSDGsアワード2020 大賞
 おやまSDGsアワード2020 受賞
 ESD岡山アワード2019 受賞



取り組み②

SDGsの啓蒙を目的として、ハンディキャップアーティストへデザインを依頼し、当社敷地内の自動販売機をラッピング。

販売収益の一部をアーティストに。



取り組みの具体例

取り組み③

古くなったのぼり旗を回収しプラスチック原料へ再生を計画。



取り組み④

リサイクル素材や塩ビ・プラスチック代替え素材の採用。

「エコ素材のぼり旗」



リサイクル繊維を66%以上使用した生地を使用。

「軽量エコパネル（看板の代替え素材）」



軽量エコパネル 施工事例



アルミやプラスチック製看板を厚手シートに代替え。廃棄時には、FRP燃料として再利用が可能。

まとめ

1. スマートファクトリー化で製造効率化が進み原価率が改善
営業利益は計画を上回って着地
2. EC売上の好調な拡大と東京ネオプリントのグループ化で
事業規模が拡大
3. 事業規模拡大と製造効率化の両輪で持続的成長を目指す

免 責 事 項

- 本資料は、株式会社イタミアートに関する情報提供を目的とし、投資家の皆様にご理解いただくために作成したものであり、当社が発行する有価証券に対する投資を勧誘することを目的としたものではありません。
- 本資料を作成するにあたっては、正確性を期すために慎重に行っておりますが、内容の正確性、完全性を保証するものではありません。
- 本資料中の情報によって生じた損害については、当社は一切責任を負いません。
- 本資料中の業績予想ならびに将来予測は、本資料作成時点で入手可能な情報に基づき、当社が判断したものであり、その情報の正確性、完全性を保証し、また確約するものではありません。そのため、事業環境の変化等の様々な要因により、実際の業績は言及または記述されている将来見通しとは異なる結果となることがあり、また予告なしに変更されることがある点を認識された上でご利用ください。

IRに関する
お問い合わせ先

株式会社イタミアート 管理本部：一ノ瀬
TEL : 086-805-4150
E-mail : itami.ir@itamiarts.co.jp