

@itami arts



itamiarts inc.

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

事業計画及び成長可能性に関する説明事項

| 2026年4月 |



代表取締役

伊丹 一晃

大阪市立大学 大学院 創造都市研究科 修了
インターネットビジネスに早くから取り組み、
DX、システム開発に積極的に投資を続け、
SP商材ECビジネスモデルを確立

当社は1999年2月、広告プロダクションとして設立しました。

設立当初より、費用対効果を重要視し、お客様に常に価値のある広告を提供したい、そんな思いから「商売繁盛応援企業、日本一」というビジョンを掲げています。

その想いを岡山から日本全国へお届けするため、SP（セールスプロモーション）商材専門のECサイトを開設し、特に商品とサービスの開発ならびにWEBマーケティングに力を入れてまいりました。

SP商材ECには、紙媒体を主とする小型のチラシやDMなどの印刷物を取り扱うサイトは多く存在し、薄利多売の競争構造となっています。しかし、当社の主要商材である「のぼり旗」や「幕」など大型なサイン&ディスプレイ商材は、店舗や集客の顔となる必需品でありながら、サイズの大きさや仕様の複雑さから、価格や納期が不明瞭でEC化が進んでいない分野です。そこに当社は、利便性の高いサイト、1枚からの小ロット販売、低価格、短納期を軸としたECサイトを多店舗展開し、多くのお客様がを見つけ、購入が簡単にできる環境を「IT」の力を使い提供しております。

当社は、岡山から日本全国を商売繁盛で元気にすべく、どんな商品が求められるかを考え、それらを多くの方に、簡単に早く安く提供する世界を「IT×モノづくり」の力を最大限に利用し実現していきます。

VISION

商売繁盛応援企業、日本一

経営理念

- 一、私達は共に力を合わせ、お客様の繁盛づくりに貢献します。
- 一、私達は新たな商品と市場の開拓に挑戦します。
- 一、私達は仕事を通じて、自己研鑽を重ね、共に成長し夢を実現します。

会社名 株式会社イタミアート

所在地 岡山市南区新保660-15

資本金 4億5,962万円(2026年1月現在)

設立 1999年2月

事業概略 SP商材(販促品)を、メーカー機能を持ち、
主にECサイトを用いて、
小ロット・短納期・低価格にて販売

従業員 (連結)413名 ※パート含む(2026年1月現在)

会社HP <https://www.itamiarts.co.jp/>

経営陣 代表取締役 伊丹 一晃

取締役 伊丹 亮平

取締役 一ノ瀬 達也

取締役 河田 肇

取締役 吉田 昭彦

社外取締役 稲葉 雄一

社外取締役 田丸 浩昭

常勤社外監査役 野瀬 洋輔

社外監査役 上田 宗則

社外監査役 村島 雅弘



MISSION

MISSION

「IT」×「モノづくり」の力で 世の中を変える

消費の速い販促品だからこそ無駄なく、必要な時に必要な分だけを
低価格かつ迅速に生産する世界を
「IT技術」と「モノづくり」の融合により実現します。

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



創業期 1999 - 2004

- 1999**
 - 有限会社イタミアート設立
- 2001**
 - うちわキット、オリジナルハガキ等
カタログ通販開始
- 2004**
 - 株式会社イタミアートに改組・設立

EC開始、キングシリーズ 2006 - 2014

- 2006**
 - インターネット通販開始
- 2009**
 - 自社でECサイト構築システム
「DREAM-PACK」を開発
 - のぼりキングOPEN
- 2011**
 - 製造設備を導入、のぼり旗自社製造開始
 - キングシリーズの開始
- 2012**
 - 横断幕・懸垂幕キングOPEN
- 2013**
 - TシャツキングOPEN
- 2014**
 - のれんキングOPEN

事業の確立 2015 - 2019

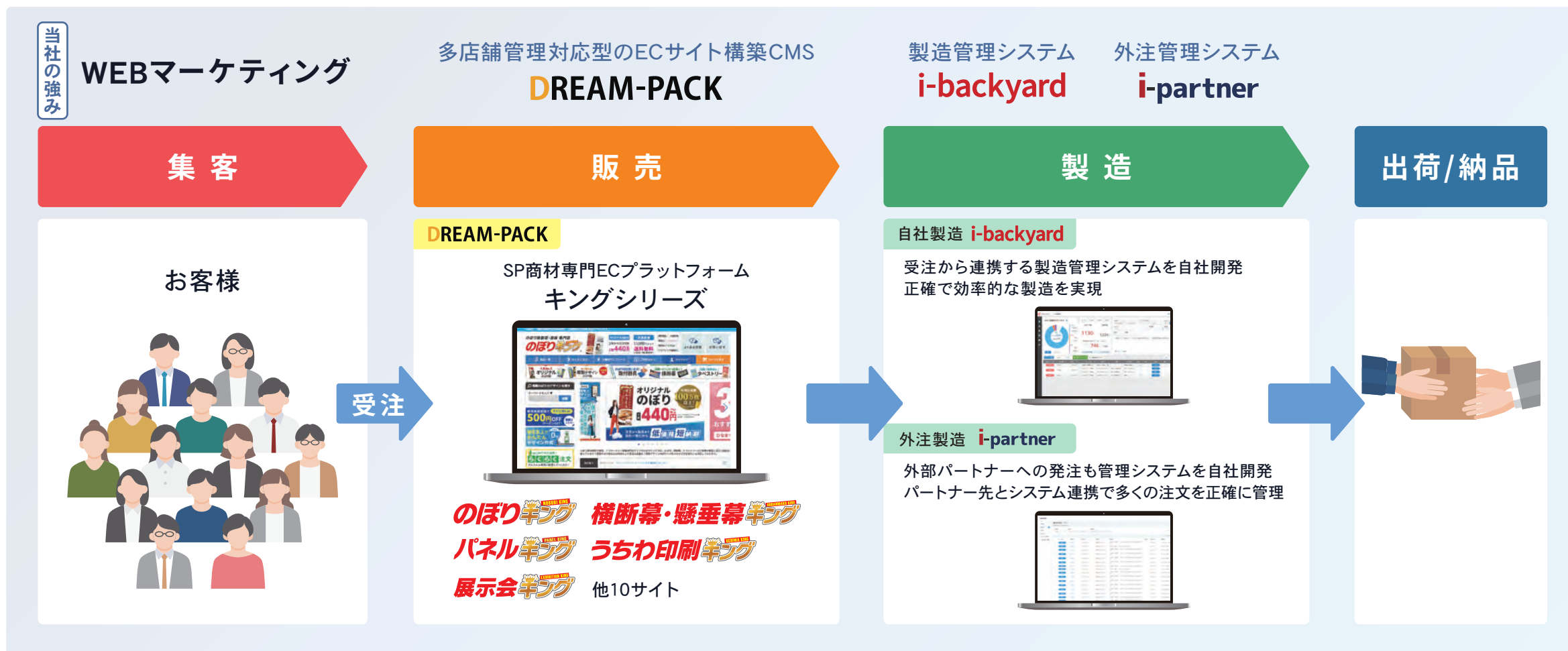
- 2015**
 - 横断幕、懸垂幕の自社製造開始
 - データ処理自動化システムを開発
 - マグネットシートキング、展示会キング
名入れカレンダーキングOPEN
- 2016**
 - 販促キングOPEN
 - ノンコードデザインシステム
「のぼりデザイン」サービス開始
- 2017**
 - 紙オンデマンド印刷の開始
 - 「幕デザイン」「うちわデザイン」の
サービス開始
- 2018**
 - 冊子製本キングOPEN
 - のぼりキングのリニューアル
(スマホ対応・サービス強化)
- 2019**
 - 横断幕キングのリニューアル
(スマホ対応・サービス強化)
 - 業務フローシステム化に向け、
i-backyard/i-supportシステムを開発

シェア拡大を目指して 2020 - 現在

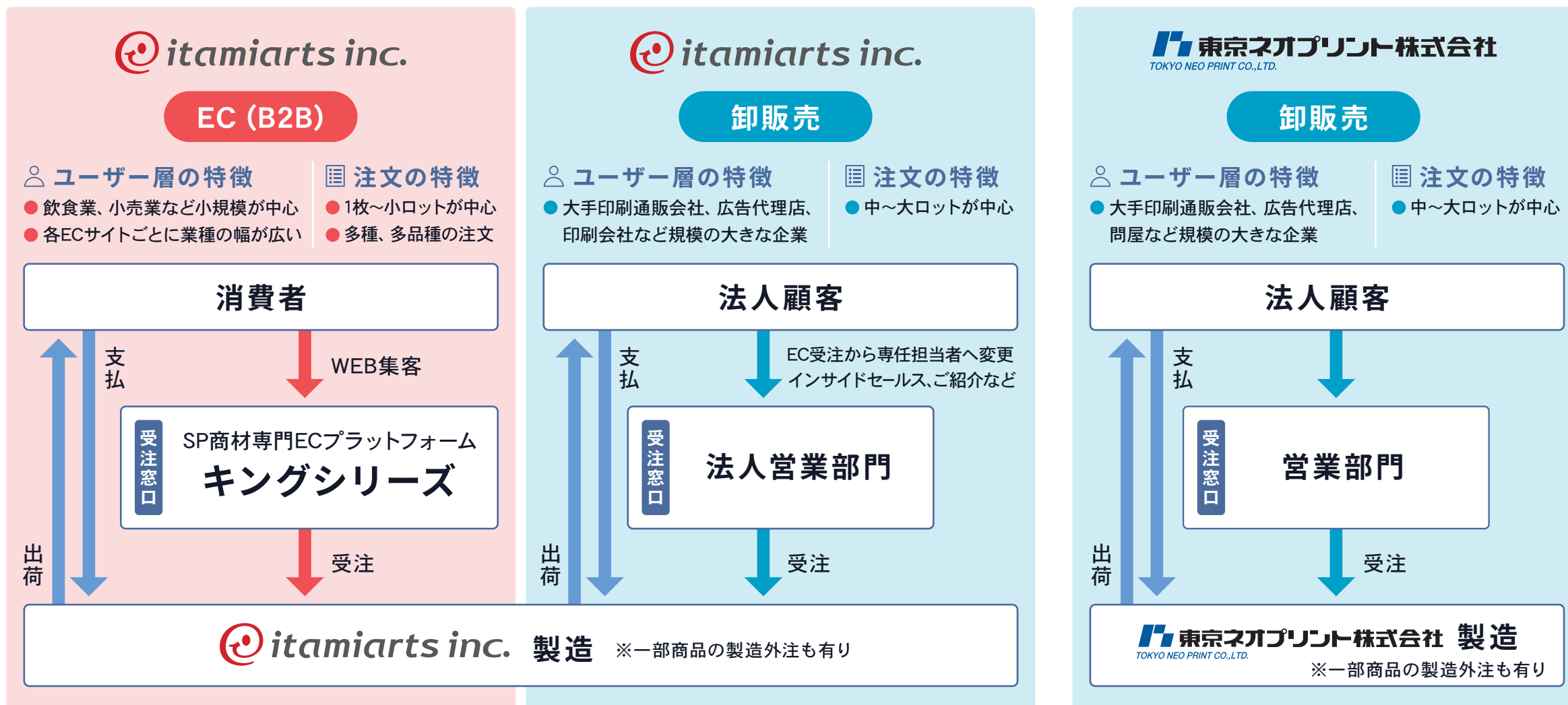
- 2020**
 - 現場シートキングOPEN
 - パネルキングOPEN
 - オウンドメディア「マネケル」開始
- 2021**
 - マグネットシートキングのリニューアル
(スマホ対応・サービス強化)
 - i-partnerシステム運用開始
- 2022**
 - タペストリーキングOPEN
 - 名入れカレンダーキングのリニューアル
(スマホ対応・サービス強化)
- 2023**
 - Tシャツキング、冊子製本キングのリニューアル
(スマホ対応・サービス強化)
- 2024**
 - のれんキングのリニューアル
(スマホ対応・サービス強化)
- 2025**
 - ノベルティキングOPEN
 - 教材カタログ・運動会キングのスマホ対応
 - 東京ネオプリント株式会社を子会社化

ECサイトの多店舗運営と独自のマーケティングで効率的に需要を獲得。

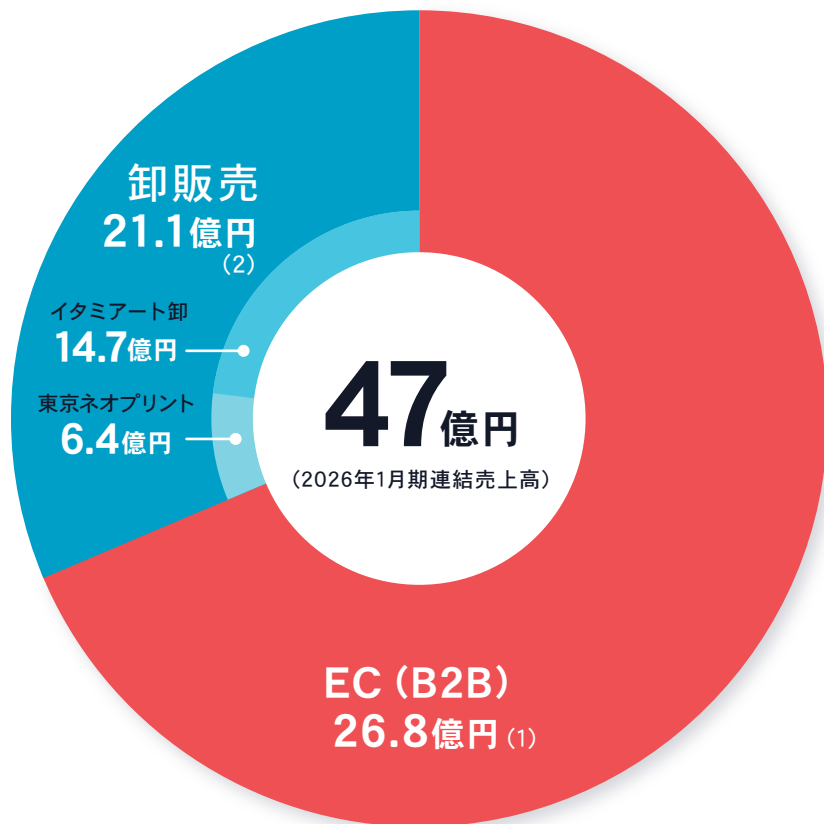
複雑で多様な製造管理もシステム制御で高い生産性と効率を実現。SP商材のワンストップソリューションを提供しています。



ECの集客力と法人営業力を掛け合わせ、小口から大口まで受注を拡大



売上高 (連結)



- (1) 当社運営ECサイトを經由した販売額
- (2) 当社運営ECサイトを經由しない販売額

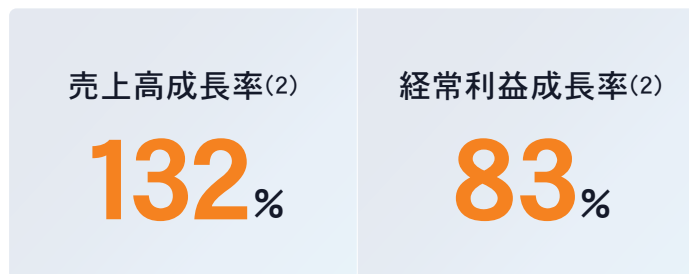
収益 (連結)



ECサイト

展開サイト数(3)
17

成長率

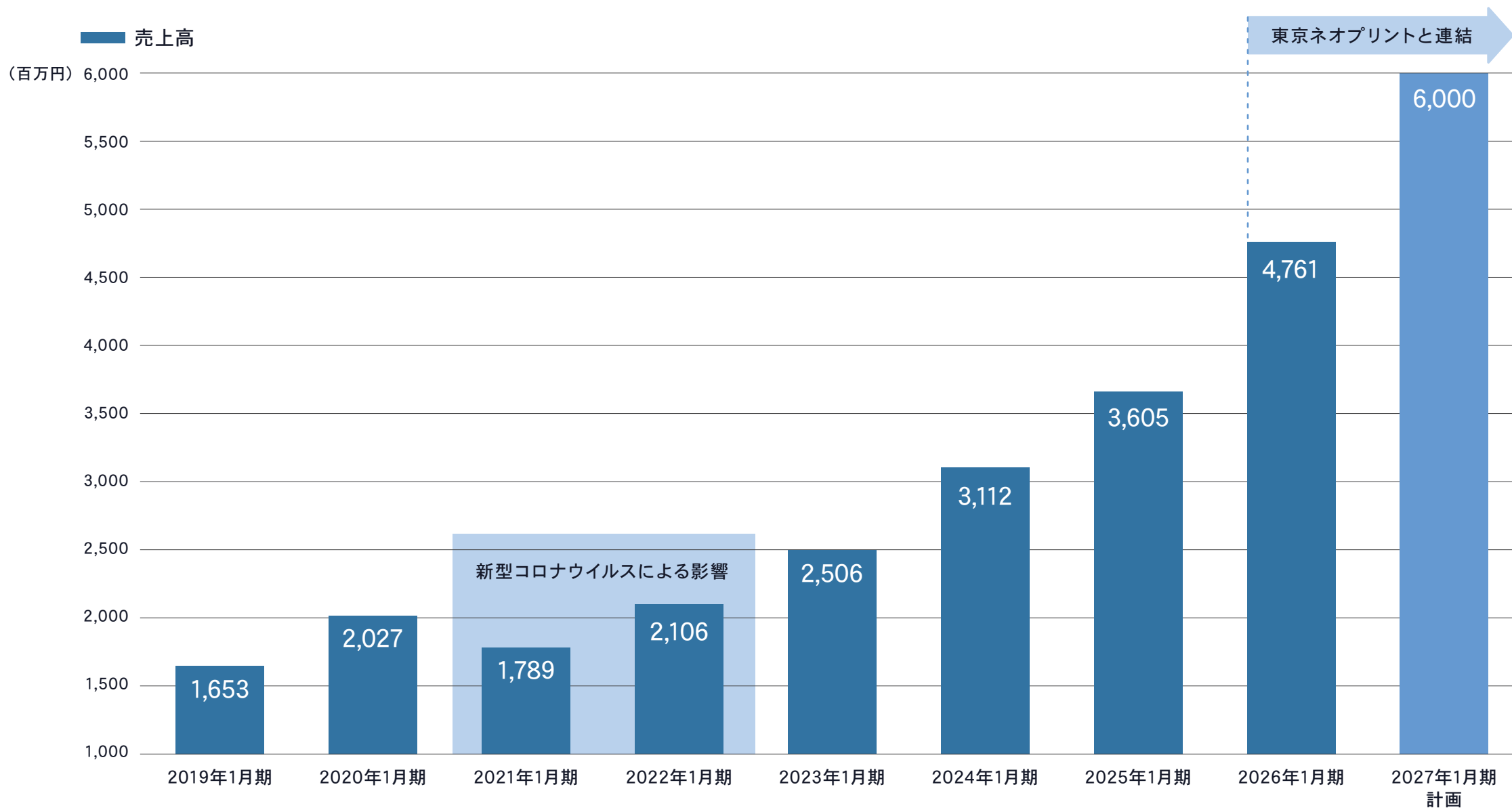


従業員数



- (1) 2026年1月期実績値 (連結)
- (2) 2025年1月期 (単体) に対する2026年1月期 (連結) 実績値単純比較
- (3) 2026年1月末時点 (連結)

売上推移 (連結)



1

カテゴリトップを狙えるSP商材専門ECサイトを多店舗展開。主要2サイトでは、多くの固定客を獲得。

2

WEBマーケティングのノウハウを横展開することで、各サイトが高い再現性をもって成長を実現。

3

自社独自のシステムが販売から生産まで、全てのバックオフィス業務をDX化。
ローコストオペレーションを実現し参入障壁を構築。

4

最新の設備とオペレーションのロボット化により高い収益性を実現。

5

長年培った独自のWEB集客を活かし、業界のEC化でシナジーを創出。

6

カテゴリ拡大戦略を取り続けることで、
各サイトの成長性×カテゴリ数拡大×取り扱い商品の横展開による3軸で売上成長を実現。

7

東京ネオプリントとの連携により、中～大ロット領域を強化

カテゴリトップを狙えるSP商材専門ECサイトを多店舗展開。主要2サイトでは、多くの固定客を獲得。

BtoB ECサイトで「キングシリーズ」を多店舗展開

商品ごとにサイトを切り分けた店舗展開。カテゴリ検索の顕在ニーズを効率よく獲得できる仕組みを再現性高く実現。



多店舗展開の メリット

- 購入確度の高い「商品名検索」でサイトを表示できる
- 効率良くマーケットにリーチが可能
- 専門サイトなのでユーザビリティが高い
- サイト別の様々なユーザー層にクロスセルが可能

- 各ECサイト別にマーケティング施策を積極的に実施、高い集客力と販売力を再現
- ECサイトの多店舗の運営は自社システムDREAM-PACKを活かし、サイト運営の効率化、ローコストオペレーションを実現

SP商材専門ECプラットフォーム「キングシリーズ」15サイト運営



主要サイトではすでに多くの固定客を獲得し、流入数も増加

長年培ってきたのぼりキングと横断幕・懸垂幕キングの年間流入数は、大手サイトにも引けをとらない。

のぼり・旗の印刷が1枚440円～【最短当日出荷のぼりキング】

のぼり旗製造・直販 専門店
のぼりキング

オリジナルのぼり 1枚から注文OK 1枚440円
全国配送 11,000円以上で送料無料
銀行振込 代金引換 後払い 手数料なし Paid クレジット 代金引換

よくある質問 お問い合わせ

商品一覧 らくらく注文 入稿用テンプレート ご利用ガイド マイページ カートを見る

人気No.1 オリジナルのぼり旗
すぐ使える! 既製デザイン
のぼり旗設置に必須! 取付器具
店舗・イベント・店舗に! 横断幕
店舗・展示会に! タペストリー

既製のぼりのデザインを探す
キーワードを入力
検索

新規会員登録で すぐに使える! 500円OFF クーポンGET!
WEB上でかんたんデザイン作成 0円

オリジナルのぼり 1枚440円(税込)
年間出荷数 100万枚以上!
低価格短納期
注文から製造まで 自社一貫だから

のぼり旗の制作や販売、インターネット通販専門店サイトののぼりキングでは、のぼり、横断幕、タペストリーなど多数の販促に役立つ商品を揃えています! 既製のぼり旗は12,000点以上の豊富な品揃え! 既製デザインのぼりへの名入れや文字差替えにも対応しております。

横断幕・懸垂幕キングへようこそ! 横断幕・垂れ幕・大判シートの印刷ならおまかせ。1枚3,025円～制作可能です! 【日本全国対応】

横断幕・懸垂幕の販売・製造専門店
横断幕・懸垂幕キング

国内自社製造でコストを削減! 1枚から注文OK! 1枚3,025円
WEB上で見積り書発行可能
11,000円以上で送料無料!
クレジット 銀行振込 代金引換

よくある質問はこちら
お問い合わせはこちら

株式会社イタミアーツ

ご利用ガイド はじめての方 入稿用テンプレート よくある質問 ログイン カートを見る

幕の定番! 迷ったらコレ! 人気No.1 横断幕
スポーツ応援やチーム幕に! 応援幕
高所や現場にはこれ! 足場幕
遠目からでも分かる宣伝に! 看板幕
幕と一緒に使いが効果的! のぼり旗

人気No.1 幕の定番、迷ったらコレ! / 横断幕 自由サイズ
注文・お見積りはこちら>

店舗の装飾や看板に! タペストリー
注文・お見積りはこちら>

WEB上で簡単デザイン作成!

新規会員登録で すぐに使える! 500円OFF クーポンGET!
登録はこちら

一部横断幕の2営業日出荷がスタート!
お急ぎで注文したい方必見!

パソコンでも! スマホでも!
WEB上で簡単デザイン作成!
イラスト素材数4万点以上!
撮った写真がそのまま使える!
利用料 ¥0
素材と文字を置くだけ!

横断幕・懸垂幕が1枚3,025円(税込)～! 自社生産だからできる短納期、低価格のオリジナル横断幕をお届けいたします。足場幕や広告・イベント幕、テーブルクロスなど様々な用途でご使用いただける幕商品を販売しています。WEB上で簡単にデザ

| 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

WEBマーケティングのノウハウを横展開することで、各サイトが高い再現性をもって成長を実現。

どのカテゴリでも高い成長率を実現、 ECサイトを通じた販売スキームの再現性は高い



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%**

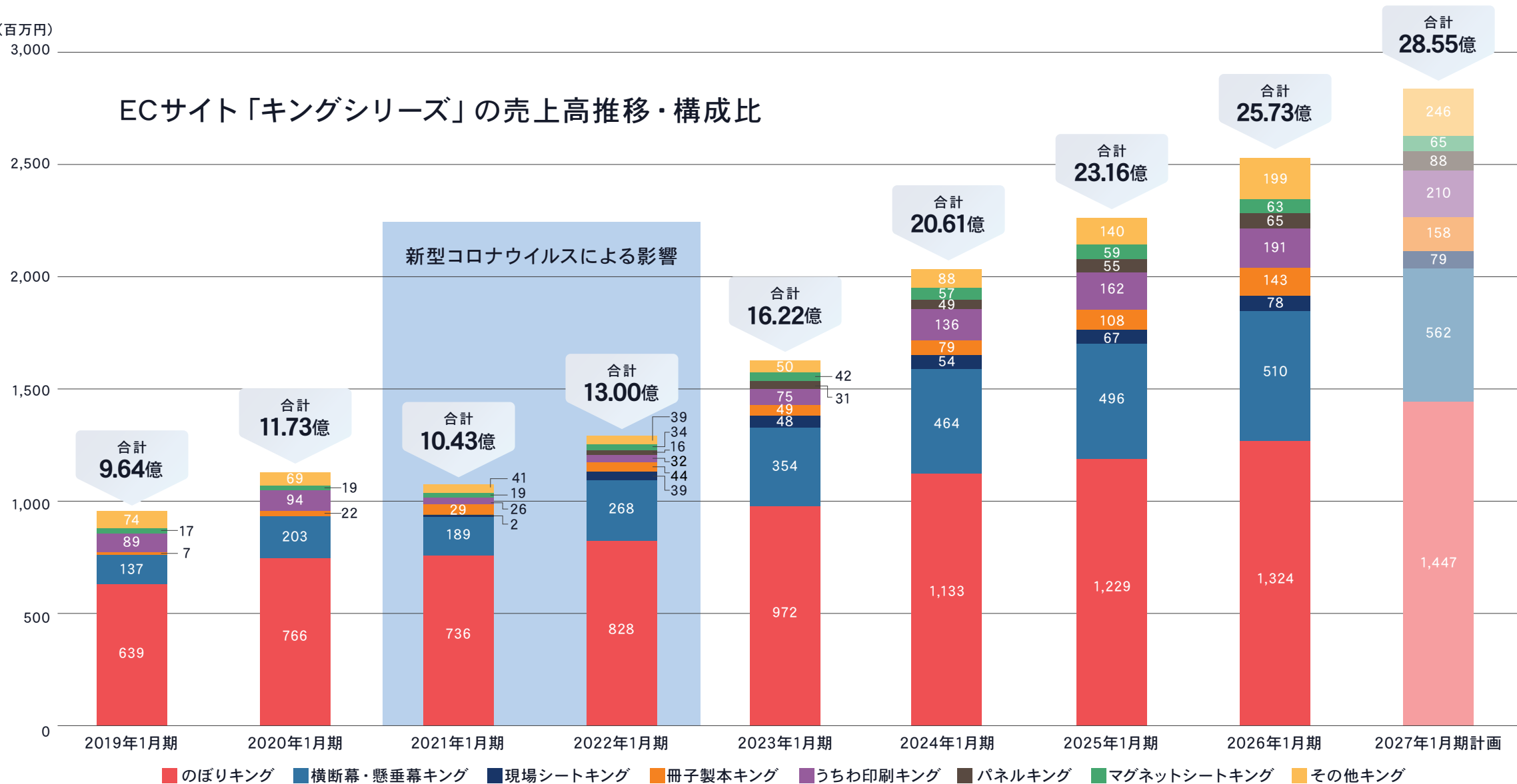
※2026年1月期実績

(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) 購入回数が2回目以降の受注金額を集計

専門サイト別、着実に再現性の高い成長を実現

(百万円)
3,000

ECサイト「キングシリーズ」の売上高推移・構成比



■ のぼりキング ■ 横断幕・懸垂幕キング ■ 現場シートキング ■ 冊子製本キング ■ うちわ印刷キング ■ パネルキング ■ マグネットシートキング ■ その他キング

※キングシリーズの売上高合計額には、卸販売事業等の売上高が含まれない為、損益計算書の売上高と一致しません

BtoB EC市場(印刷)における競合比較

「のぼり」検索や「横断幕」検索など、購入先が決まっていないユーザーの検索による顕在ニーズを商品ごとに分けた専門性の高い多店舗展開で、初見でも分かりやすく、買いやすくを実現しています。

| | 当社 | 大手印刷通販 |
|---------|------------------------------------|--|
| 店舗展開 | 17サイト | 1サイト |
| サイトの専門性 | 主力商品についての情報が豊富で専門性が高い | 商品展開の幅が広い為一部の商品に特化した情報は少ない |
| 販売価格 | 1,296円 | 2,460円 |
| 納期 | 1～4日 | 3～7日 |
| 集客経路 | SEO(自然検索) ⁽¹⁾ ・WEB広告が中心 | マス広告、WEB広告が中心 |
| 広告宣伝費用 | 検索連動での獲得がメインになるため広告宣伝費を抑えて獲得可能 | 認知広告も積極的に行うため広告宣伝費が高くなりやすい |
| 顧客対応の速度 | 自社製造商品をメインに展開しているため素早く確認と対応が可能 | 商品展開の幅が広くまた仕入れ商品も多く扱うため問い合わせ対応に時間が必要になる場合がある |

(1)費用を伴う広告枠でのサイト表示では無く、GoogleやYahoo!などでユーザーが「キーワード」検索を行った際、検索エンジンの評価によりサイトが自然表示されること

SEO(自然検索)対策には社内専門チームを設置

主要サイトはGoogle自然検索において「1位」を獲得。キングシリーズ各サイトで主要な検索キーワードで上位表示を実現。日々変わるノウハウにも最新の情報を常にキャッチアップしています。



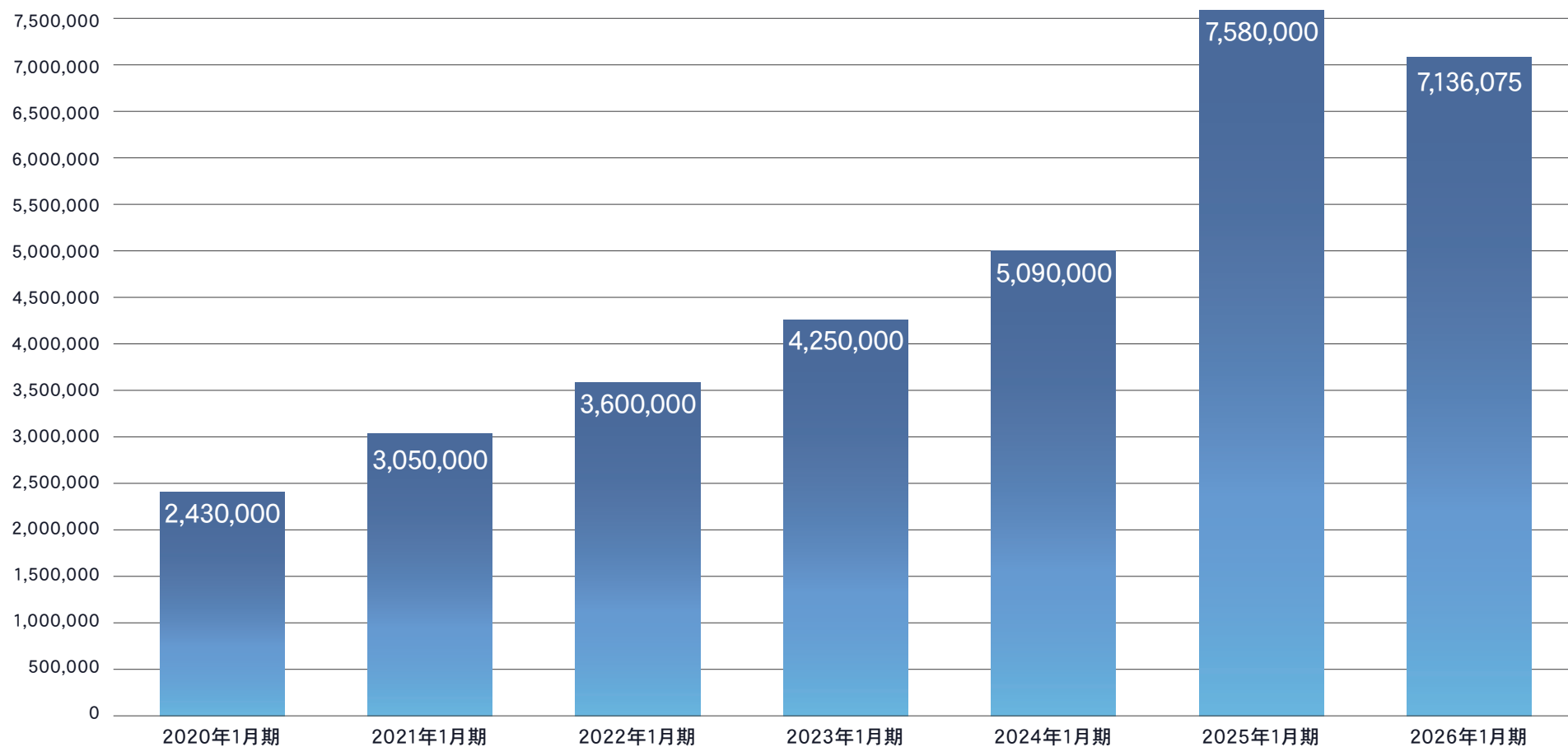
※2026年1月実績

※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

増え続けるECサイトへの流入数

710万セッションを超える流入を獲得。

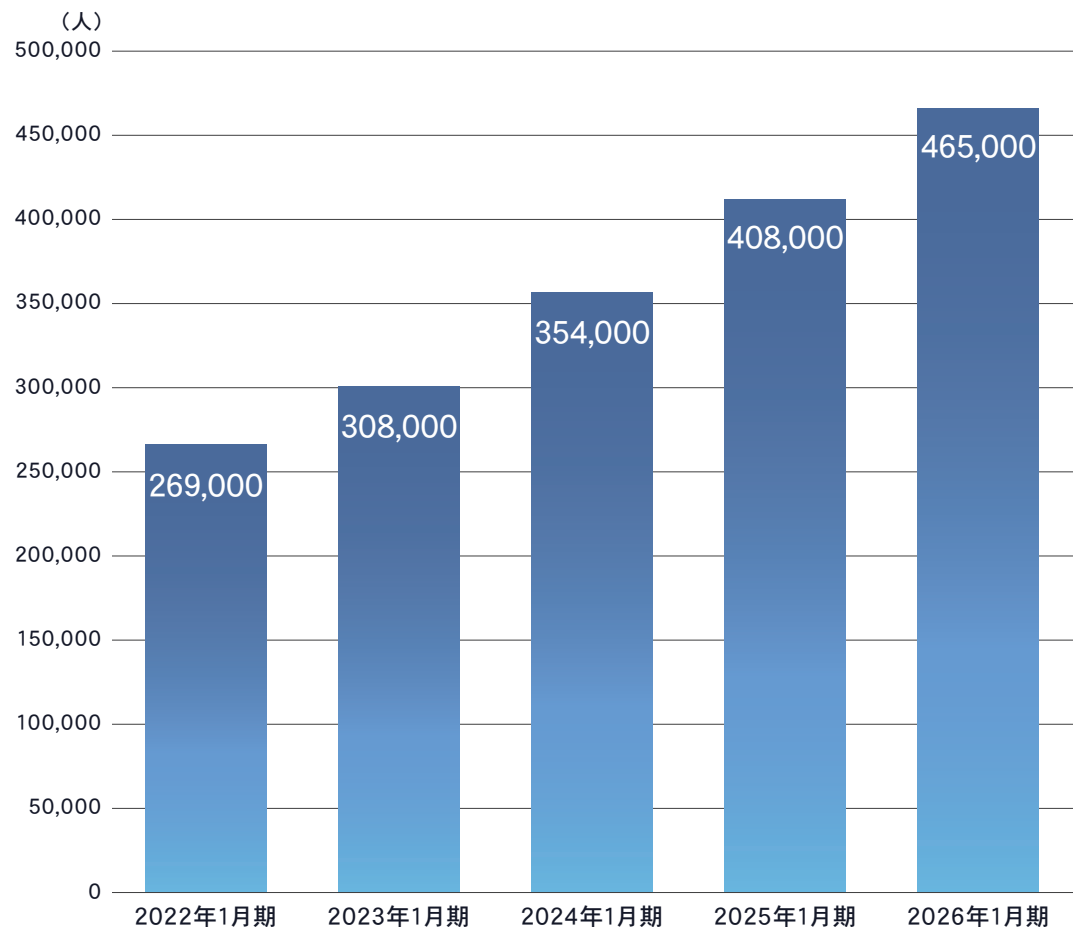
AI検索の最適化を推進するとともに、SNS運用を開始し、さらなる流入増加を図る。



※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

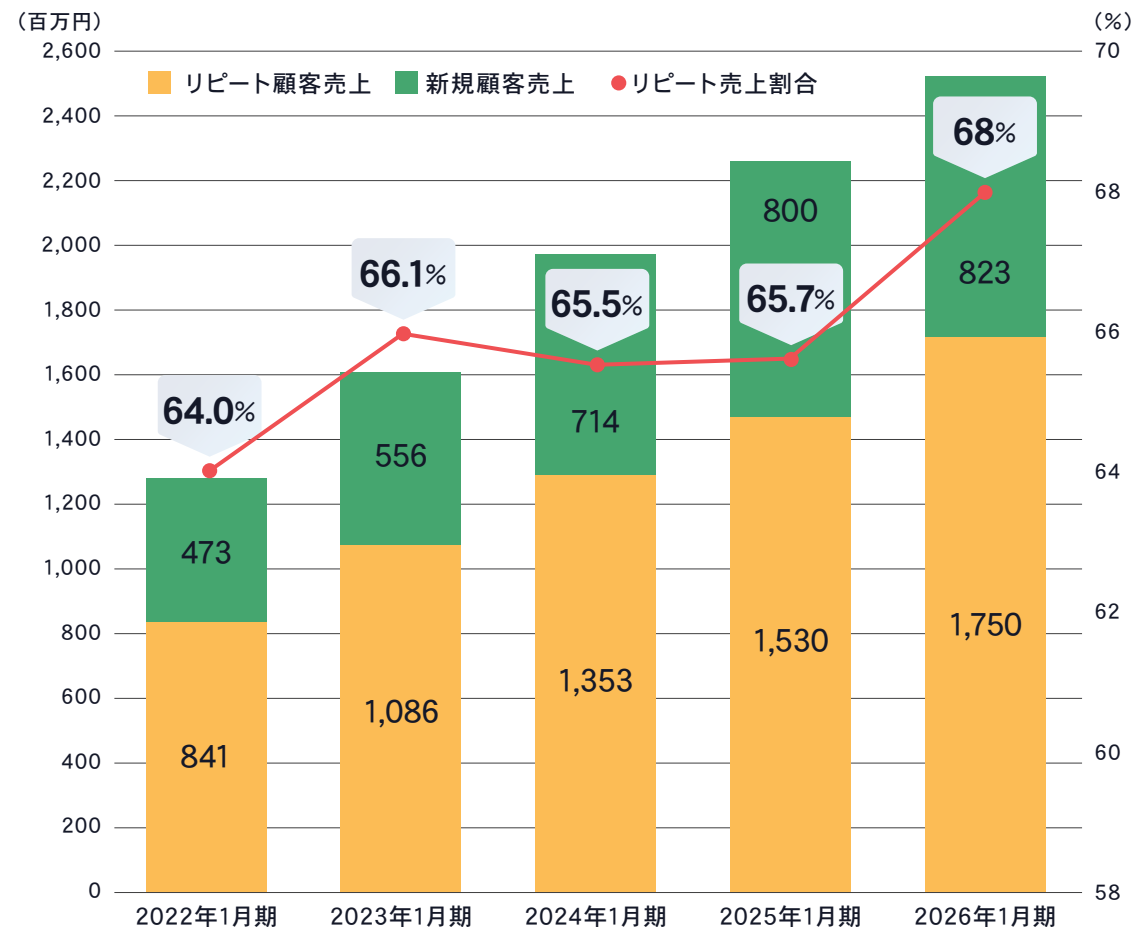
45万を超える顧客基盤を保有。 リピート顧客からの売上構成は68%となり高い定着性を実現。

累計顧客数の推移



※顧客数の集計が可能な全運営サイト受注実績より算出

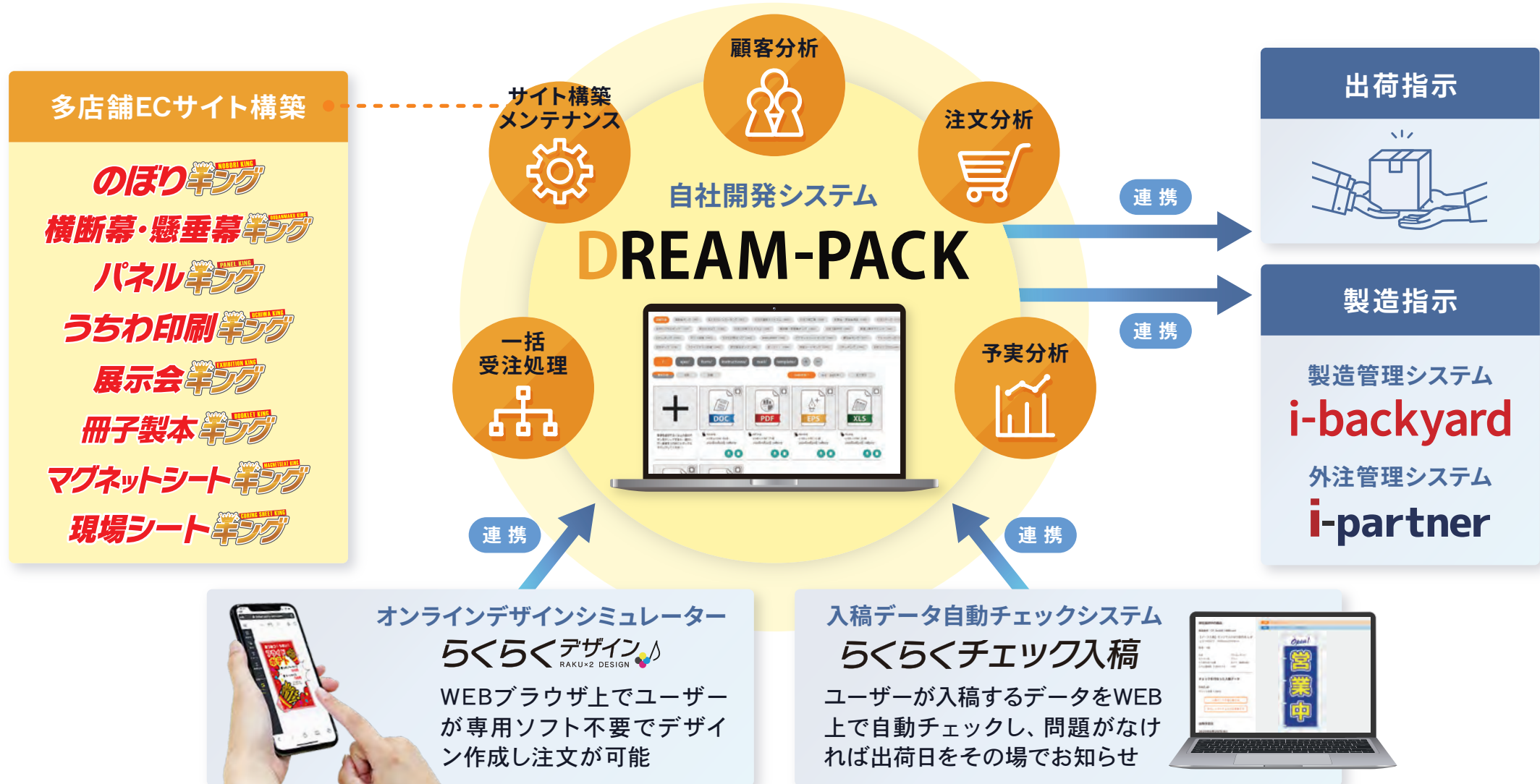
新規／リピート顧客売上 構成推移



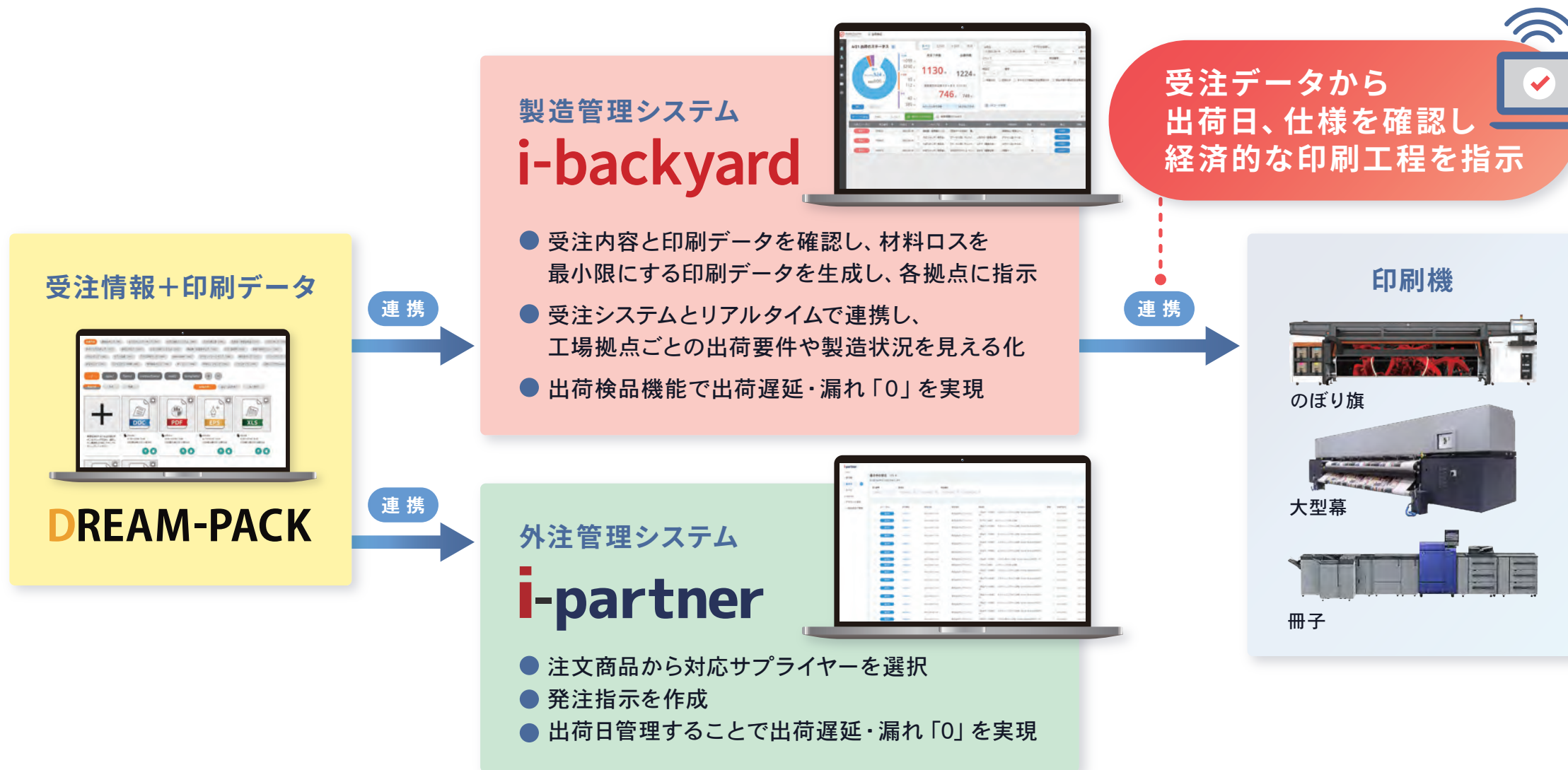
※顧客区分の集計が可能な全運営サイト受注実績より算出

自社独自のシステムが販売から生産まで、全てのバックオフィス業務をDX化。
ローコストオペレーションを実現し参入障壁を構築。

EC販売に必要なオペレーション/マーケティングをシステムが支援、拡張性の高いローコストオペレーションを実現
商品サプライヤーへ自動発注、自社製造システムへ製造指示の連携も行います



受注情報と連携する製造管理システムが、経済効率の良い印刷工程を指示 ローコストオペレーションを製造現場でも実現



最新の設備とオペレーションのロボット化により高い収益性を実現。

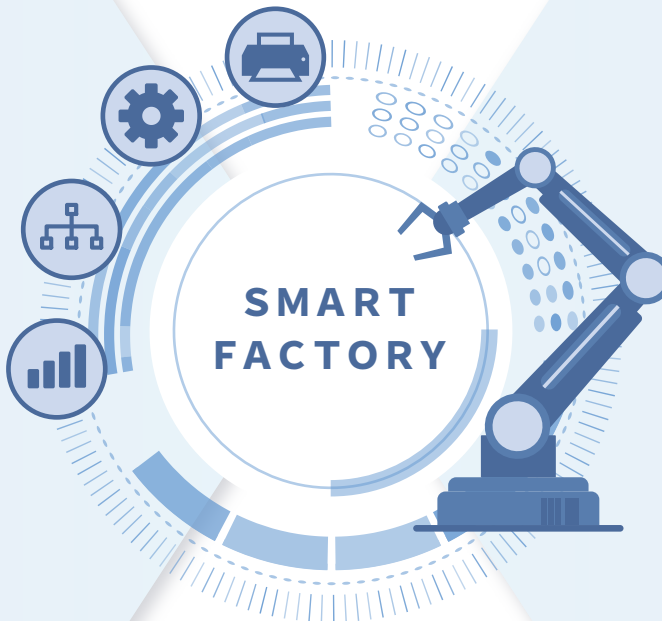
最新の印刷設備と生産管理システムを連動させ、経済性の高いオペレーションを自動化。 人的作業をロボット化し、スマートファクトリー化を推進

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

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、省人化が実現可能になります。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の連携が可能となり、印刷オペレーションの自動化も実現可能となります。



※写真は従来機になります。



人的作業の積極的な ロボット化・自動化を開始

現在人的作業となっている生地カットや縫製の機械化・ロボット化を積極的に自社開発で行います。自動化を推進することで、非稼働時間を無く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。



成長戦略

長年培った独自のWEB集客を活かし、業界のEC化でシナジーを創出。

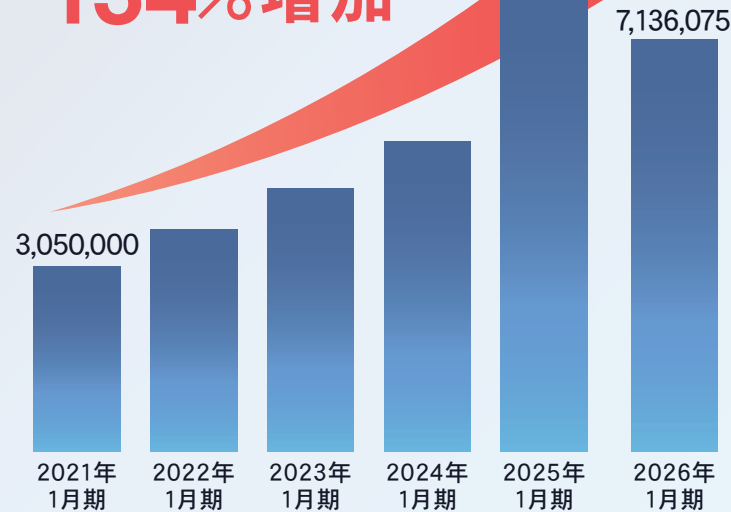
WEB集客に抜群の強みを持っており、流入数も年々増加。
マーケットから高い取り込みが見込める。

伸び続けるBtoB-EC化率⁽¹⁾



AI対策への対応を強化 伸び続ける流入数

134%増加



サイトの改善・リピート施策・
リニューアル施策により向上

成約率

4.8%

のぼりキング2026年1月期平均値

ユーザーへの提供価値

- 1枚からの小ロット低価格販売
- 最短翌日出荷の短納期
- WEB上でデザイン作成
- 仕様や材質を豊富に選べる
- 専門サイトなので
ユーザビリティが高い

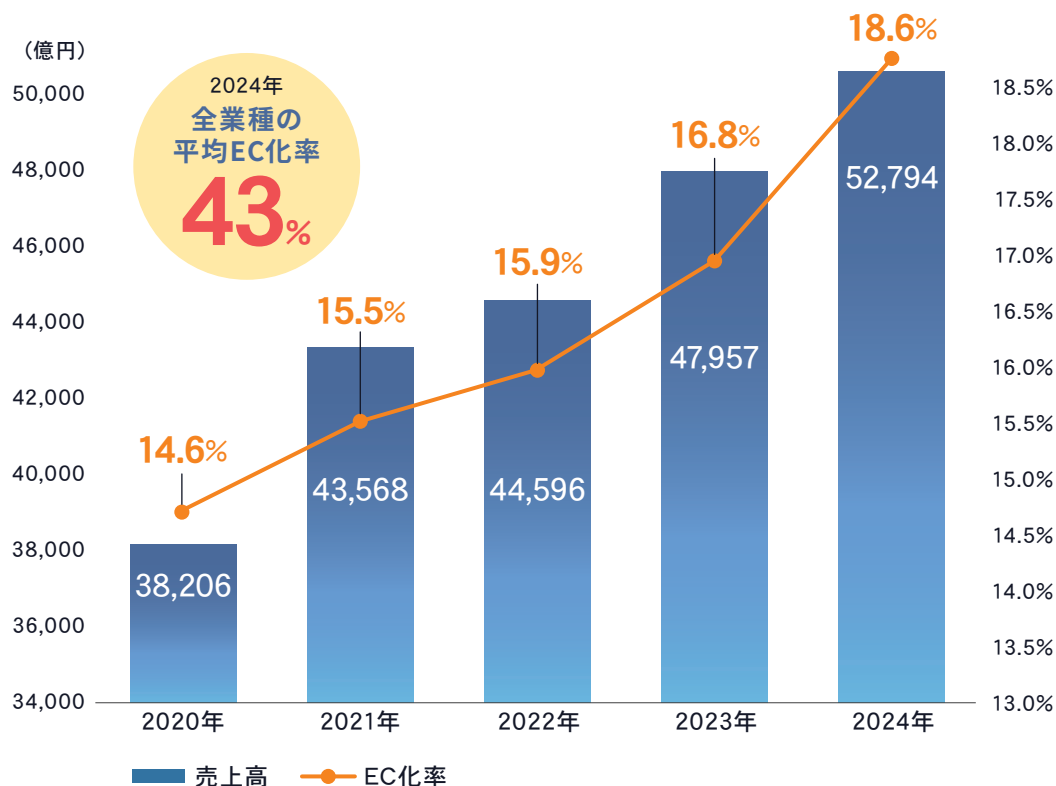
(1) 出所：令和6年度 電子商取引に関する市場調査 報告書 経済産業省 商務情報政策局 情報経済課

BtoB EC広告市場は堅調に推移、EC化率上昇による市場成長ポテンシャル

広告分野のEC化率は全業種平均EC化率に比べ、2倍以上の差が存在しており、広告分野におけるEC市場は、今後の拡大が期待できる。

EC化率の上昇を背景に、SP(セールスプロモーション)商材のEC通販が一般化。商品追加を継続的に行うことで、SP商材全般の市場へのアプローチが可能。

BtoB EC市場 広告・物品賃貸業の売上高とEC化率



大型広告市場



出所：令和5年度 電子商取引に関する市場調査 BtoB EC 市場規模の業種別内訳のうち、広告・物品賃貸業
令和6年度 電子商取引に関する市場調査 BtoB EC 市場規模の業種別内訳のうち、広告・物品賃貸業
出所：株式会社電通 2025年 日本の広告費

成長戦略

カテゴリー拡大戦略を取り続けることで、各サイトの成長性×カテゴリー数拡大×取り扱い商品の横展開による3軸で売上成長を実現。

新商品の定期投入で売上を拡大。異なる販売チャネルで幅広いユーザーにリーチ。

商品の横展開で売上を積み上げる

幅広い商品ラインナップ



豊富な販売チャネル



販売チャネルごとに異なるユーザーを保有

新サービス・新商品開発の専門チームを立ち上げ売上拡大を実現

新サービス・新商品の立案・反映や複数サイトへ商品の横展開を専門としたチームを立ち上げ、商品強化提案を実施。専門チームでの売上は年間約4,326万円※の売上を創出。※2026年1月期実績

横展開・新商品の登録実績

年間26商品

※2026年1月期実績

実績 1 [新サービス] 横断幕・足場幕 2営業日出荷開始



受注実績 **2,394**万円

登録先
のほりキック、
横断幕・懸垂幕キック、
現場シートキック

実績 2 [新商品] パネル仕様・素材拡充



受注実績 **1,015**万円

登録先
パネルキック
展示会キック

実績 3 [横展開] メガサイズタペストリー



受注実績 **140**万円

登録先
パネルキック
展示会キック

実績 4 [新商品] 取付器具・既製商品追加



受注実績 **47**万円

登録先
のほりキック、横断幕・懸垂幕キック、
パネルキック 展示会キック

※2026年1月期の受注実績

その他リリースした
サービス・商品紹介



新商品・新サービスの積極投入で新規ユーザー・新市場を開拓

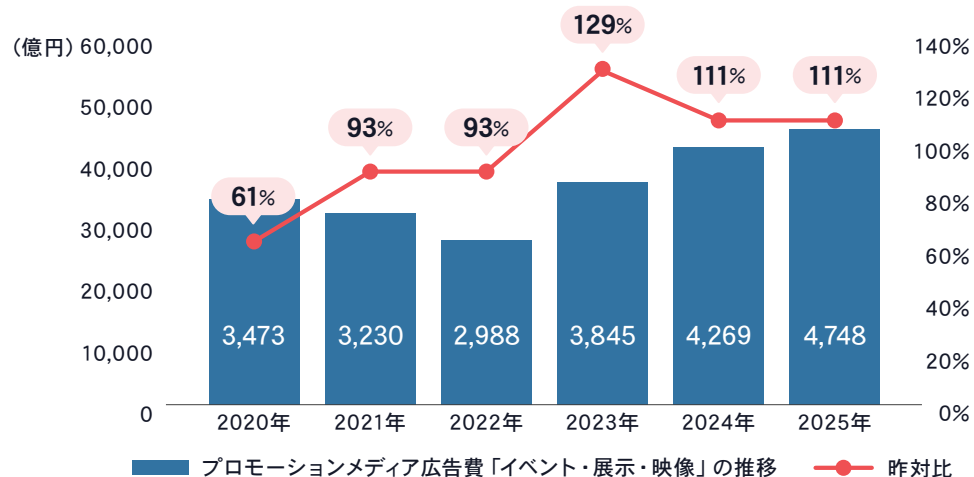
専門チームによる市場ニーズに即した商品・サービスの継続的な投入に加えて、イベント・展示会需要拡大に伴う販促物の強化を行う。

強化の背景 ①

前年同期比で展示会キングの売上成長率167%。
サイト全体売上に占める割合が約2.7%と重要なサイトへ成長している。

強化の背景 ②

プロモーションメディア広告費では「イベント・展示・映像」分野で
二桁成長(前年比111%)。 出典：電通 2025年日本の広告費



具体的な施策内容



展示会用品

- セット販売
- リボード (パネル・椅子・机)
- ばらまきノベルティ
- テーブルクロス撥水生地
- ダブルスエード生地
- ブルーシート
- のれん天竺生地

店舗販促物

- 卓上POP・スイングPOP追加
- デジタルサイネージ追加



サイトリニューアルで利便性の向上・CV率アップへ

売上の約30%を占めるのぼりキングの大幅リニューアル+新規チャネルの開拓を行い、新規顧客の増加・リピート顧客の定着を目指す。

マイページ機能拡充



※画像はイメージです

- ランク制度
- クーポン確認機能

配送・注文の利便性向上



※画像はイメージです

ネコポス導入 動画コンテンツの充実

- チャットボット機能追加
- WEB上デザイン機能強化 (ログイン不要でテンプレート確認機能など)
- 新定番のぼり旗の販売 (撥水・メッシュ)

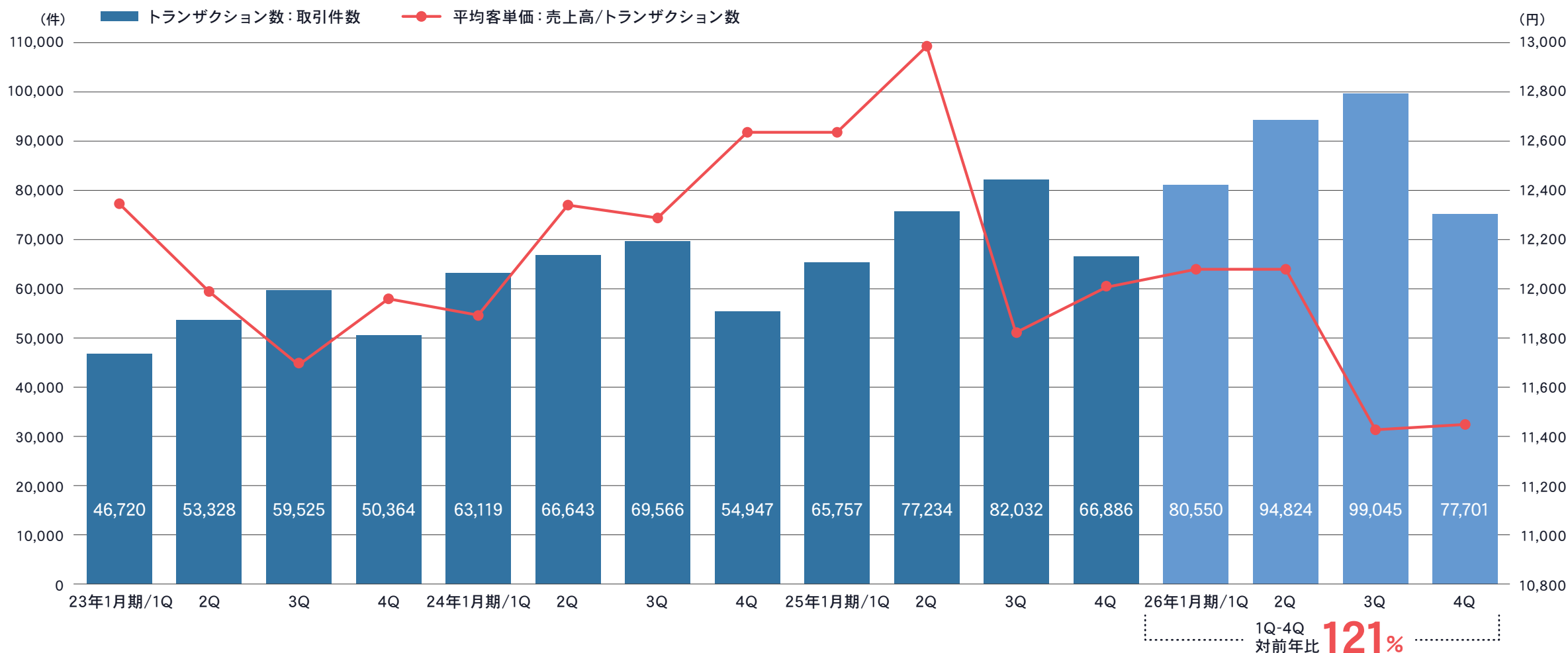
動画制作・SNS対策チーム発足

公式SNS運用で新規チャネルの開拓



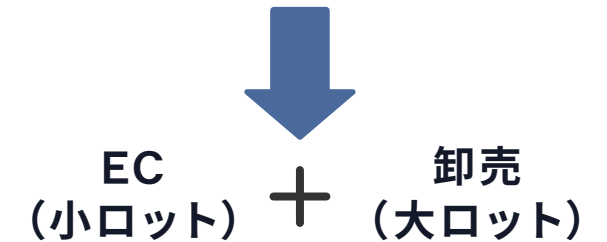
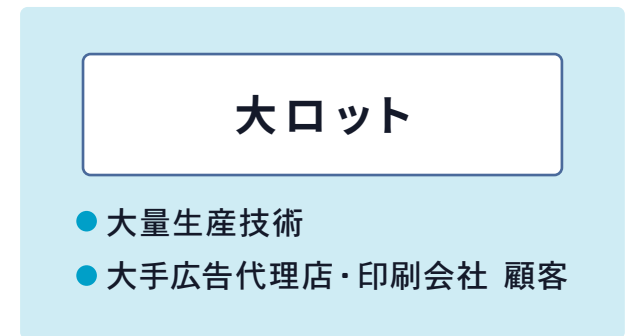
事業KPIの推移

卸売販売による主要取引先と新たな商品連携が開始、主力商品である、のぼり旗や幕よりも単価の低い商品のため、平均客単価は減少したが、売上、受注件数は増加



東京ネオプリントとの連携により、中～大ロット領域を強化

EC顧客→自動化システム→スマートファクトリー化→リピート成長+TNPの大ロット製造で市場シェア拡大



市場シェア
拡大

財務サマリー

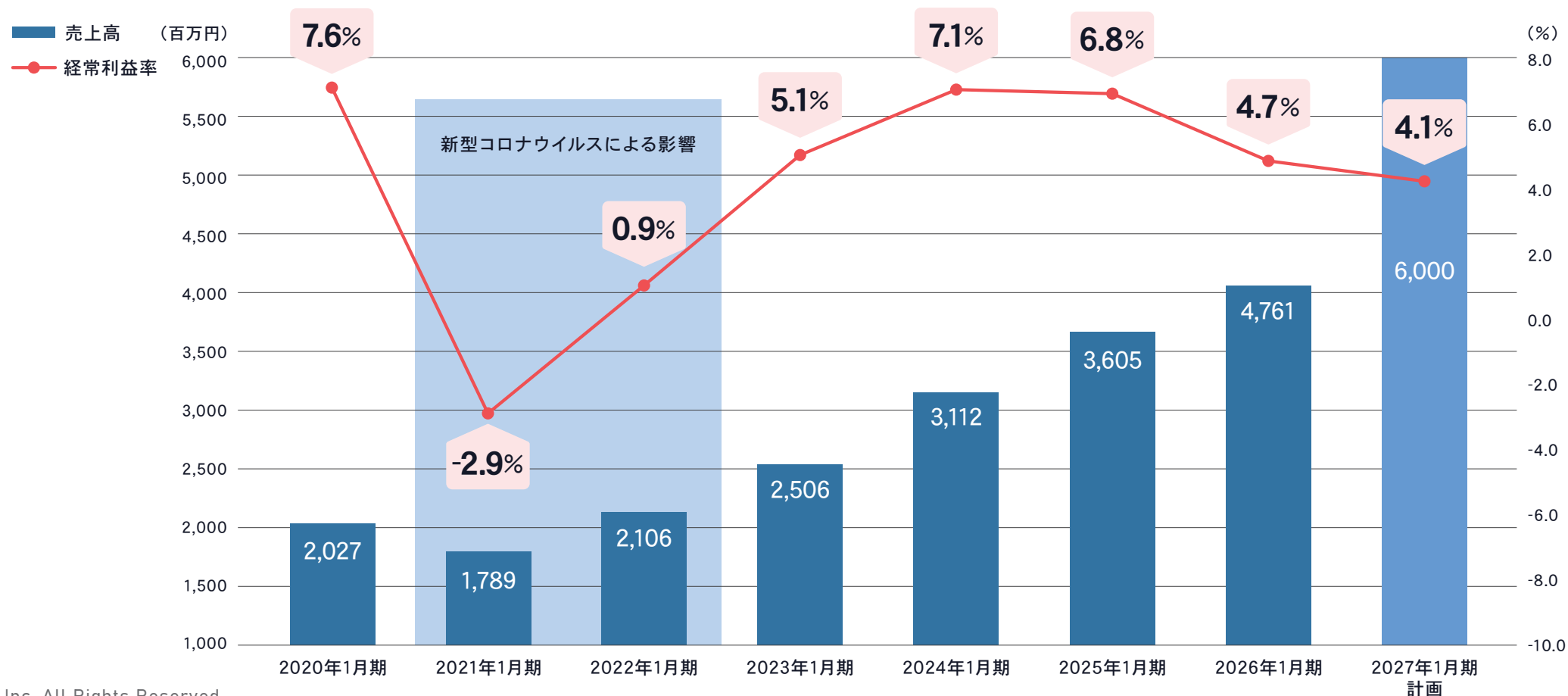
売上/経常利益推移（連結）

新型コロナウイルス蔓延による各界販促営業活動自粛による影響を大きく受けたものの、順調に回復。

売上はその後も伸長を続ける。2026年1月期に東京ネオプリント株式会社をグループ化。

2027年1月期の連結売上は、2020年1月期(コロナ前)比で約3倍となる見込み。

今後はさらに売上成長局面を活かし、スマートファクトリー化による利益率の改善を早期に実現すべく、積極的な投資を進める。

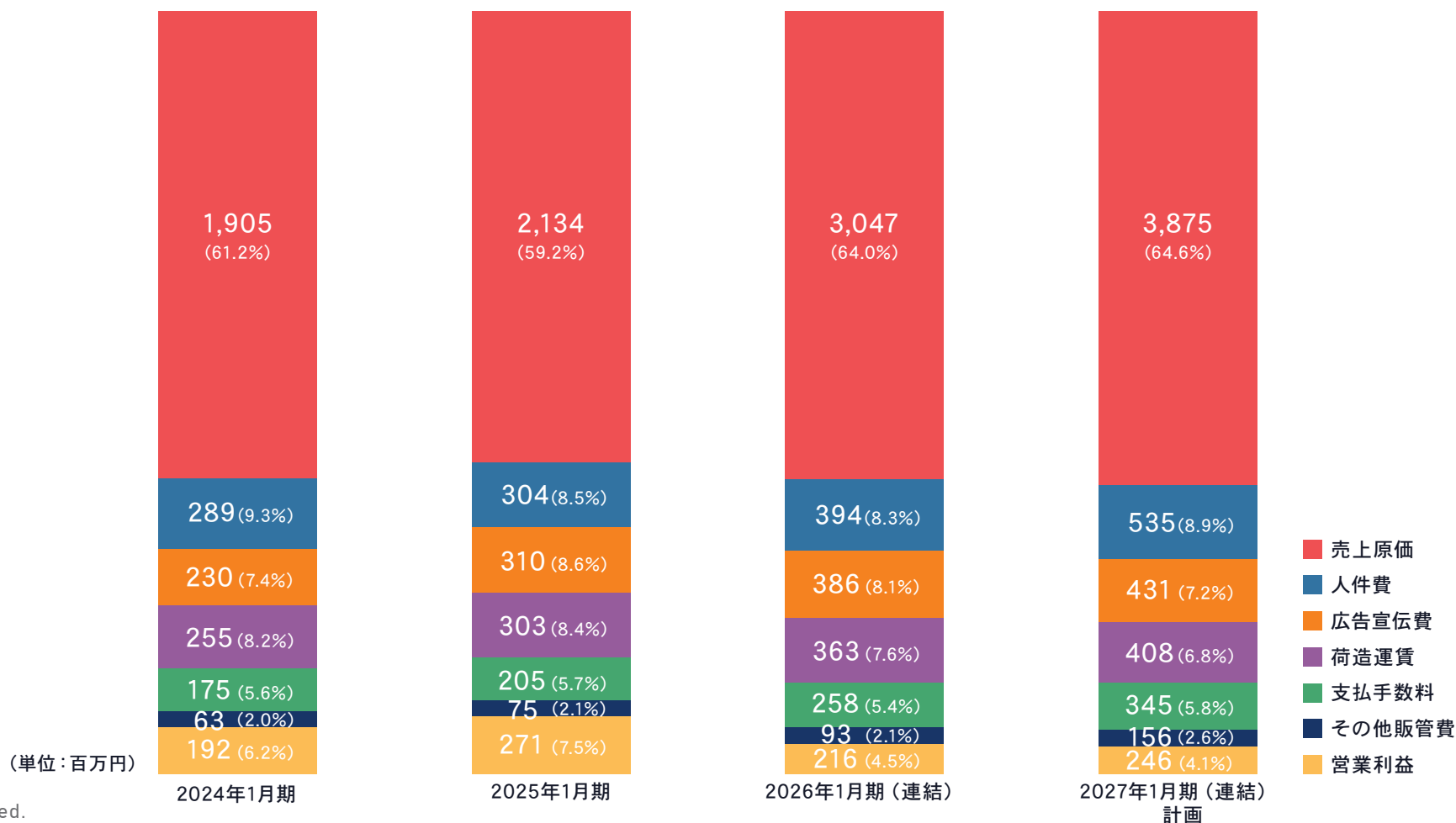


損益計算書の推移（連結）

| (単位：千円) | 実績（単体） | | | | | | 実績（連結） | | 今期計画（連結） | | |
|---------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|--------|-----------|-----|-----------|--------|--|
| | 2023年1月期 | 前年比 | 2024年1月期 | 前年比 | 2025年1月期 | 前年比 | 2026年1月期 | 前年比 | 2027年1月期 | 前年比 | |
| 売上 | 2,506,542 | 119.0% | 3,112,305 | 124.2% | 3,605,561 | 115.8% | 4,761,203 | - | 6,000,000 | 126.0% | ECサイトは、毎年10%~20%前後の大幅増収を継続 2026年1月期、東京ネオプリントのグループ化により 連結財務諸表作成開始 |
| 売上総利益 | 981,797 | 120.7% | 1,207,074 | 122.9% | 1,470,729 | 121.8% | 1,713,697 | - | 2,124,372 | 124.0% | 機械設備の新規導入による減価償却費負担増 |
| 売上総利益率 | 39.2% | -0.6p | 38.8% | -0.4p | 40.8% | +2.0p | 36.0% | - | 35.4% | -0.6p | |
| 販管費 | 867,818 | 106.0% | 1,014,218 | 116.9% | 1,199,160 | 118.2% | 1,497,095 | - | 1,878,045 | 125.5% | 売上拡大に合わせた新卒採用、顧客獲得のための 広告宣伝費投下、送料の増加などを見込むこと に加え、連結開始の影響もあり |
| 営業利益 | 113,979 | - | 192,856 | 169.2% | 271,569 | 140.8% | 216,602 | - | 246,327 | 113.7% | 積極的な設備投資を継続しつつ、増益確保 |
| 経常利益 | 127,096 | 709.7% | 221,504 | 174.3% | 244,397 | 110.3% | 224,435 | - | 246,104 | 109.7% | |
| 経常利益率 | 5.1% | | 7.1% | | 6.8% | | 4.7% | | 4.1% | | |
| 当期純利益 | 91,817 | 612.5% | 153,192 | 166.8% | 165,042 | 107.7% | 151,367 | - | 167,172 | 110.4% | |

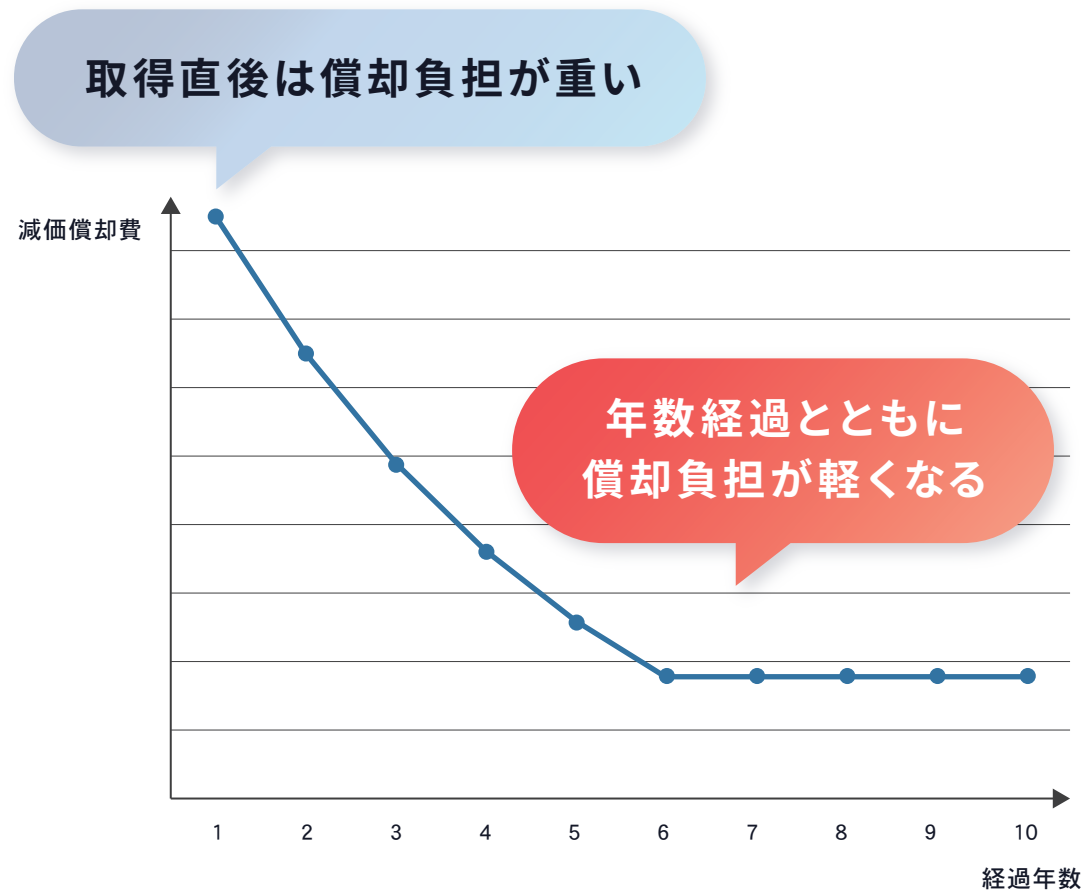
収益構造（連結）

受注から出荷まで自社開発のシステムを利用し徹底した効率化を進めており低い原価率水準であるが、2026年1月期に、東京ネオプリントをグループ化したことにより原価率が増加。今後は、製造工程の自動化に向けて一定の設備投資やシステム投資による減価償却費の増加を見込む。一方で、スケールメリットによる材料仕入単価の抑制に加え、設備投資によるロス率の改善や製造工程人員配置の効率化などで原価率の低減を図ります。また、WEBマーケティング機能を内製化していることにより、販管費率を一定水準に保ちながら、多店舗EC展開で売上を積み上げています。



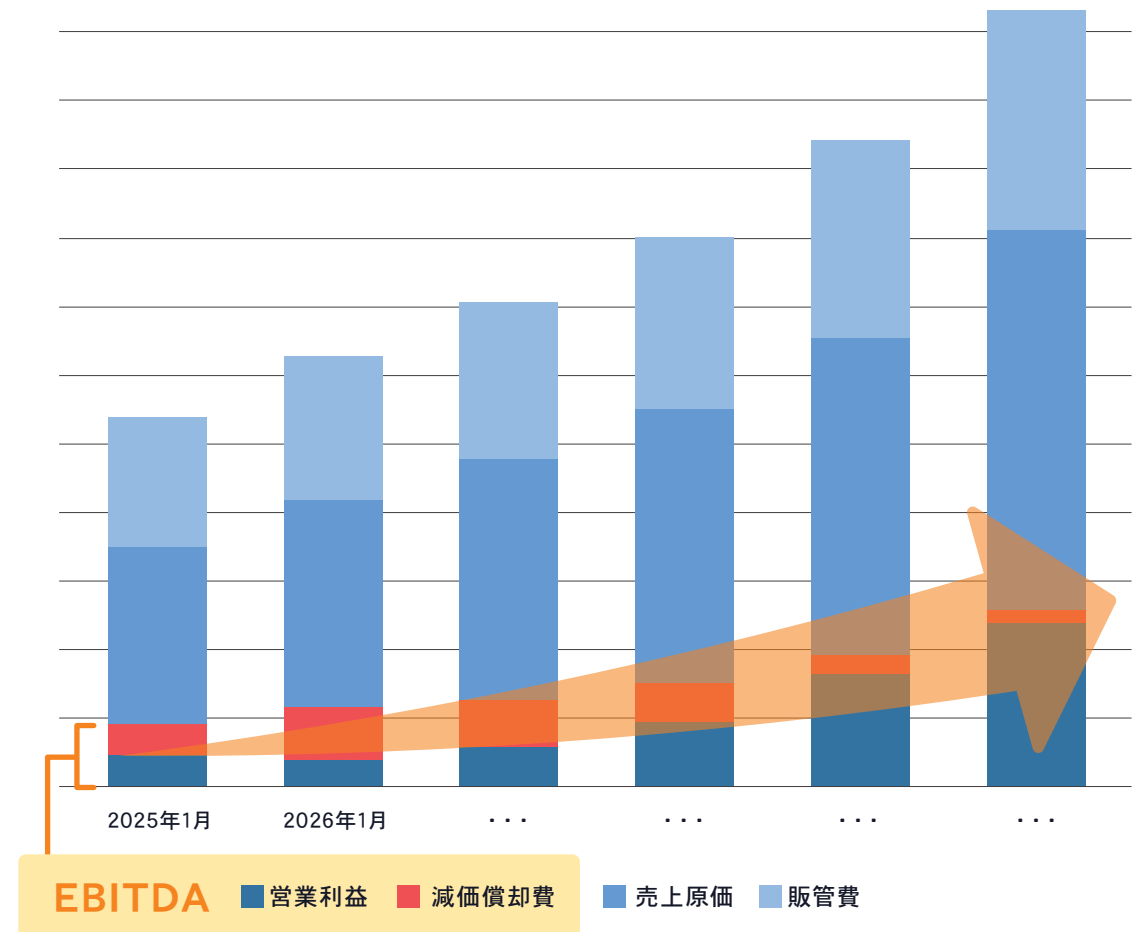
減価償却費（定率法）イメージ

定率法による減価償却費イメージ



将来の利益構造イメージ

※新規投資は含んでいない



貸借対照表、キャッシュ・フロー計算書（連結）

貸借対照表

| (単位：千円) | 単体 | | 連結 |
|----------------|-----------|-----------|-----------|
| | 2024年1月期 | 2025年1月期 | 2026年1月期 |
| 現預金 | 449,001 | 625,764 | 727,538 |
| 売掛金 | 237,361 | 271,065 | 454,384 |
| 流動資産 | 897,785 | 1,165,488 | 1,577,922 |
| 有形固定資産 | 1,527,054 | 2,378,810 | 3,325,793 |
| 固定資産 | 1,629,058 | 2,479,721 | 3,503,531 |
| 資産合計 | 2,526,843 | 3,645,209 | 5,061,454 |
| 短期借入金 (一年内返済済) | 333,354 | 409,380 | 661,113 |
| 流動負債 | 810,579 | 768,663 | 1,261,021 |
| 長期借入金 | 1,251,664 | 1,630,466 | 2,273,851 |
| 固定負債 | 1,295,175 | 1,672,175 | 2,473,107 |
| 負債合計 | 2,105,755 | 2,440,838 | 3,734,128 |
| 純資産 | 421,087 | 1,204,370 | 1,326,337 |
| 負債・純資産 | 2,526,843 | 3,645,209 | 5,061,454 |

キャッシュ・フロー計算書

| (単位：千円) | 単体 | | 連結 |
|---------|----------|------------|----------|
| | 2024年1月期 | 2025年1月期 | 2026年1月期 |
| 営業CF | 236,849 | 283,135 | 566,510 |
| 投資CF | -252,570 | -1,049,342 | -969,882 |
| 財務CF | 129,540 | 929,735 | 404,488 |
| 換算差額 | 5,504 | -467 | -715 |
| 期首現預金 | 219,950 | 339,276 | 502,336 |
| 期末現預金 | 339,276 | 502,336 | 502,737 |

| リスクの種類 | リスク内容と事業に与える影響 | 発生可能性 | 影響度 | 時期 | 当社グループの対策 |
|--------------------------|---|-------------------------|------------|--------|--|
| 他社との競合等の影響について | <p>現在、のぼり旗、横断幕・懸垂幕などのSP商材に関しては、ECを通じた販売形態に加え広告代理店等への営業活動を通じた販売など複数の販売形態が存在し、それぞれにおいて競合企業が存在していることから一定の競争環境があるものと認識しております。</p> <p>価格競争力、サービス力、新たな技術やビジネスモデルを有する競合事業者の参入等により、当社グループのサービス内容、価格、技術又は販売チャネルにおける優位性が低下した場合には、当社グループの事業活動並びに財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。</p> | 低 | 中 | 特定時期なし | <p>当社グループは、幅広い顧客ニーズに対応できる商品ラインナップの拡充を進めるとともに、積極的なマーケティング活動やカスタマーサポートの充実、提供サービスの拡大及び品質向上並びに販売チャネルの強化に取り組んでおり、市場における優位性を構築し、競争力を向上させてまいりました。</p> <p>今後もユーザー目線に立ってサービスをより充実させていくと同時に、知名度向上に向けた取組みを積極的に行ってまいります。</p> |
| 獲得顧客の鈍化について | <p>社会・経済情勢による顧客ニーズの変化、他の事業者との競合の激化、当社のマーケティング手法が効果的でない等の要因によって当社の登録ユーザー数の伸びが従来と比べて低いものとなった場合には、売上高の増加ペースが鈍ること、もしくはマーケティング費用が上昇することにより、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。</p> | 中 | 大 | 特定時期なし | <p>当社グループの売上高は、当社のECサイトへの流入数、成約率、客単価、LTV（顧客生涯価値：顧客が生涯を通じて企業にもたらす利益）により変動します。</p> <p>当社はマーケティング手法別に効果測定を行いつつ、新規ユーザーの獲得、既存ユーザーへの追加販売、既存ユーザーの離脱防止を図る施策を継続的に実施してまいります。</p> |
| 検索エンジンの検索順位アルゴリズムの変更について | <p>当社ECサイトへの流入の多くは自然検索より得ております。自然検索流入数は主要な検索キーワードにおける表示順位に影響を受けるため、当社の事業において「Google」等の主要なメディアが定期的に行なう検索エンジンのアルゴリズムの判定要素の更新については、その判定要素が対外的に公開されていないため、検索エンジンのアルゴリズムの判定要素の大規模な変更が行われた場合には、当社の財政状態や経営成績に影響を及ぼす可能性があります。</p> | 高 | 大 | 特定時期なし | <p>当社では、アルゴリズム変更または更新への対応を適時適切に行なうため、対応部署の増設など社内体制の強化、検索順位の日次確認体制といった業務フロー改善、検索アルゴリズムの専門家などによるコンサルティングを取り入れることで、対策を講じてまいります。</p> |
| 原材料及び商品の価格の変動について | <p>のぼり旗や横断幕の生地等の原材料及び注水台等の商品の価格が高騰した際、それをタイムリーに販売価格に転嫁できなかった場合には、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を与える可能性があります。また、商品の一部を海外から外貨建てによって調達していることから、為替相場が変動した場合には、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を与える可能性があります。</p> | (原材料) 中 (商品) 高 | 中 小 | 特定時期なし | <p>当社グループは、原材料の価格変動に対し、社内で生地の防炎加工することや、生地の両端をカットする追加加工することで、原価低減を図ることが可能であり、また大型印刷物は価格弾力性も高く、販売価格への転嫁も検討してまいります。</p> <p>また、原材料仕入の大部分を円建て取引に変更したことに加え、為替相場の変動リスクを回避する目的で金融機関との間で通貨オプション契約を締結しております。</p> |
| 連結子会社の管理及び事業統合について | <p>当社グループとしての経営管理、内部統制、決算体制、品質管理及びコンプライアンス体制の整備・運用を進めていく過程において、運用の定着に一定の時間を要する可能性があります。また、事業運営方針や業務プロセスの統合、顧客基盤や商流の維持・拡大、主要人材の確保・定着、想定したシナジーの実現等が計画どおりに進まない場合には、同社の収益力が当初想定を下回る可能性があります。その結果、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を及ぼす可能性があります。</p> | 低 | 大 | 特定時期なし | <p>当社グループは、当連結会計年度より東京ネオプリント株式会社を連結子会社としております。なお、同社とは経営管理面における連携体制を構築し、経営方針の共有及び意思決定の迅速化を図っております。</p> |

有価証券報告書の「事業等のリスク」に記載の内容のうち、成長の実現や事業計画の遂行に影響する主要なリスクを抜粋して記載しております。上記を含めたリスク情報の詳細は有価証券報告書の「事業等のリスク」を参照ください。

本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。

これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものにすぎません。

さらに、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。

実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。

上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内外の経済情勢や当社の関連する業界動向等が含まれますが、これらに限られるものではありません。

本資料の更新は本決算の発表時期（毎年4月末予定）を目途として開示を行う予定です。