

|| 企業調査レポート ||

## 日本創発グループ

7814 東証スタンダード市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2023年9月25日(月)

執筆：客員アナリスト

**水田雅展**

FISCO Ltd. Analyst **Masanobu Mizuta**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

## 目次

<b>■ 要約</b>	<b>01</b>
1. クリエイティブサービス事業を展開するプロフェッショナル・グループ	01
2. 2023年12月期第2四半期累計の業績概要	01
3. 2023年12月期通期の業績見通し	02
4. 成長戦略	02
5. 弊社の視点	02
<b>■ 会社概要</b>	<b>03</b>
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
<b>■ 事業概要</b>	<b>05</b>
1. サービス概要	05
2. グループ構成	05
3. 経営指標	08
4. リスク要因・収益特性及び課題・対策	08
<b>■ 業績動向</b>	<b>09</b>
1. 2023年12月期第2四半期累計の業績概要	09
2. 財務の状況	10
<b>■ 今後の見通し</b>	<b>11</b>
● 2023年12月期通期の業績見通し	11
<b>■ 成長戦略</b>	<b>12</b>
1. 成長戦略	12
2. 株主還元策	13
3. サステナビリティ経営	13
4. 弊社の視点	14

## ■ 要約

### 多様なソリューションで 「顧客のクリエイティブをサポートする」企業集団

日本創発グループ<7814>は、顧客が創造性(クリエイティブ)を表現するために必要となる多様なソリューションを提供する「顧客のクリエイティブをサポートする」企業集団として、幅広いビジネスを積極的に展開している。

#### 1. クリエイティブサービス事業を展開するプロフェッショナル・グループ

同社は色と形を自在に操る高い技術力を生かした印刷分野を基盤にクリエイティブサービス事業を展開している。さらにM&Aも活用しながら、ITメディアや多彩なデジタルコンテンツを組み合わせたセールスプロモーション分野、魅力的なキャラクターアイテムやオリジナルグッズを開発・製造するプロダクツ分野にも事業領域を拡大し、企画提案・製造・制作からメディア運営・配信までをトータルにワンストップサービスとして提供できるユニークな企業体として、クリエイティブサービス事業の領域拡大に取り組んでいる。グループは純粋持株会社である同社と子会社及び関連会社合計63社(2023年12月期第2四半期末時点)で構成されている。デジタル化の進展など事業環境の変化に迅速に対応し、グループシナジーによって成長分野での高付加価値サービスの提供を推進するため、持ち込まれたM&A案件から対象企業を厳選し、優良な技術・顧客・コンテンツ資産を積み上げることによって、「創るチカラ」が集まったプロフェッショナル・グループというユニークな企業体を構築している。

#### 2. 2023年12月期第2四半期累計の業績概要

2023年12月期第2四半期累計の連結業績は売上高が前年同期比22.3%増の35,953百万円、営業利益が同7.0%増の1,670百万円、経常利益が同26.1%増の2,063百万円、EBITDAが同7.5%増の2,977百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同77.7%増の1,375百万円だった。EBITDAマージンは同1.1ポイント低下して8.3%となったが、原材料費や販管費のコスト高騰影響を増収効果で吸収して増益と順調だった。売上面は、行動制限緩和によるイベント需要回復なども背景として既存事業会社が概ね順調に成長し、新規連結も寄与して大幅増収だった。なお営業外収益では持分法投資損益が改善し、営業外費用では貸倒引当金繰入額が減少した。特別利益では前年同期に計上した投資有価証券売却益や持分変動利益が剥落したが、固定資産売却益が増加したほか、補助金収入や保険解約返戻金を計上した。特別損失では減損損失が増加した。この結果、親会社株主に帰属する四半期純利益は大幅増益となった。

要約

### 3. 2023年12月期通期の業績見通し

2023年12月期通期の連結業績予想は期初計画（2023年2月14日公表）を据え置いて、売上高が前期比8.7%増の70,000百万円、営業利益が同1.6%増の3,300百万円、経常利益が同1.5%増の3,700百万円、EBITDAが同1.0%増の5,800百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同9.8%増の2,200百万円としている。既存事業会社が順調に成長し、新規連結子会社も寄与して増収増益予想としている。会社予想は世界的なインフレ懸念、金利上昇や不安定な為替状況などのリスクを考慮して、各利益は小幅な伸び率の見込みとしているが、弊社では保守的と考えている。上期の進捗率は売上高が51.4%、営業利益が50.6%、経常利益が55.8%、EBITDAが51.3%、親会社株主に帰属する当期純利益が62.5%と順調であり、さらなるグループシナジーによる高付加価値化・売上単価上昇の進展や事業運営効率化の効果などを勘案すれば、弊社では会社予想は上振れの可能性が高いと考えている。

### 4. 成長戦略

同社は中期経営計画を公表していないが、成長に向けた基本戦略として、高付加価値製品・サービスの拡充によって印刷分野の売上・利益構成比を維持しながら、ITメディアセールスプロモーション分野及びプロダクツ分野の製品・サービスを拡大し、グループ各社の専門性を活かしたグループシナジーとワンストップサービスによって一段の収益力向上を目指している。なお2023年12月期の配当予想については2023年8月10日付で上方修正し、前期比1.00円増配の12.00円（第1四半期末2.75円、第2四半期末2.75円、第3四半期末3.25円、期末3.25円）としている。5期連続増配で、予想配当性向は26.3%となる。弊社では、中長期的な利益成長に伴い、さらなる株主還元の実現も期待できると見ている。

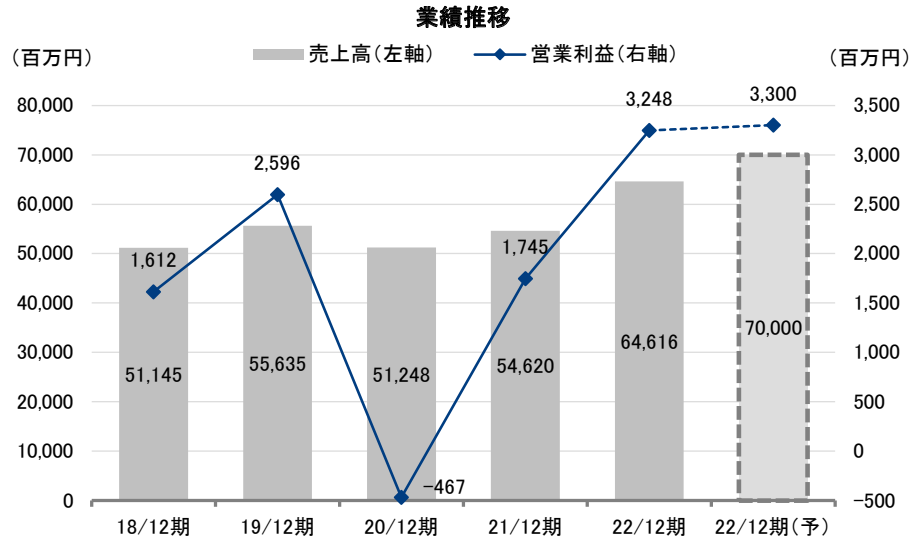
### 5. 弊社の視点

事業環境として、印刷関連市場はデジタルシフトによって新聞・雑誌・チラシなど紙の印刷が減少して厳しい事業環境であるものの、広告市場におけるSNS・動画配信やプロモーションメディアの拡大によって同社グループのソリューションが活躍できる場が広がっている。多様なソリューションを提供する「クリエイティブをサポートする企業集団」としての競合優位性に加えて、グループ各社の成長やグループシナジーによる事業領域拡大や収益力向上の成果が見え始めていることを弊社では高く評価している。中長期的にも、M&Aも含めた積極的な事業展開による成長ポテンシャルは大きいと弊社では注目している。

#### Key Points

- ・多様なソリューションの提供で「顧客のクリエイティブをサポートする」企業集団
- ・2023年12月期第2四半期累計は増収効果でコスト高を吸収して増益と順調
- ・2023年12月期通期は期初計画を据え置くが、会社予想は保守的で上振れの可能性
- ・グループシナジーとワンストップサービスで収益力向上を目指す
- ・グループ各社の成長やグループシナジーによる中長期的な成長ポテンシャルは大きい

## 要約



注：22/12期より「収益認識に関する会計基準」等を適用  
 出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

### 「顧客のクリエイティブをサポートする」企業集団

#### 1. 会社概要

同社は、クリエイティブサービスを軸に、顧客が創造性（クリエイティブ）を表現するために必要となる多様なソリューションを提供する「顧客のクリエイティブをサポートする」企業集団として、幅広いビジネスを積極的に展開している。純粋持株会社である同社の下、グループ共通の中核概念として Vision に「We Craft Your Imagination.」、Mission に「チームワーク」「プロの真心と技」「言い訳のない品質」、Value に「プラスαの追求」「我が事として」「多様性の底力」「新しいカタチ」「良き市民」を掲げ、新たな付加価値の「創発」を目指している。

2023年12月期第2四半期末時点で、本社所在地は東京都台東区上野、総資産は68,427百万円、純資産は15,123百万円、資本金は400百万円、自己資本比率は21.4%、発行済株式数は55,271,736株（うち自己株式数5,735,783株）となっている。

#### 2. 沿革

同社は2015年1月に、前身となる東京リスマチック（株）の単独株式移転によって持株会社として設立され、東京証券取引所（以下：東証）JASDAQ に上場（東京リスマチックは同社の子会社となって2014年12月に上場廃止）した。その後はM&Aも活用しながら業容を拡大している。なお2022年4月の東証市場区分見直しに伴い、スタンダード市場へ移行した。

**日本創発グループ** | 2023年9月25日(月)  
 7814 東証スタンダード市場 | <https://www.jcpg.co.jp/ir/>

会社概要

沿革

年月	項目
1972年11月	前身となる東京リスマチック(株)を設立
1998年7月	東京リスマチックが日本証券業協会に株式店頭登録(その後、取引所合併等を経て東京証券取引所JASDAQ上場)
2015年1月	東京リスマチックが単独株式移転により(株)日本創発グループを設立 日本創発グループが東京証券取引所JASDAQに上場(東京リスマチックは2014年12月上場廃止)
2015年4月	東京リスマチックの関係会社管理事業を会社分割(吸収分割)により承継
2015年7月	(株)サカモトを株式取得により子会社化
2016年7月	(株)ソニックジャムを株式取得により子会社化
2016年9月	クラウドゲート(株)を株式交換により子会社化
2016年10月	(株)コロレを株式取得により子会社化
2017年1月	(株)FIVESTARinteractiveを株式取得により子会社化 (株)ダンホールディングスを株式取得により子会社化したことに伴い、その子会社のダンサイエンス(株)他6社を子会社化
2017年3月	ダンホールディングスを吸収合併
2017年7月	(株)あみューズを株式取得により子会社化 宏和樹脂工業(株)を株式取得により子会社化 (株)エヌビー社を株式取得により子会社化
2017年10月	(株)Playceを株式取得により子会社化 (株)ハル工房、(株)イーストグラフィックスを株式取得により子会社化 グラフィックグループ(株)を株式取得により子会社化したことに伴い、その子会社の日経印刷(株)、日経土地(株)を子会社化
2017年12月	グラフィックグループを吸収合併
2018年4月	カタオカプロセス(株)を株式取得により子会社化
2018年6月	田中産業(株)を第三者割当増資引受により子会社化したことに伴い、その子会社の(株)MGSを子会社化
2019年4月	(株)スマイルを株式取得により子会社化
2020年1月	研精堂印刷(株)を株式取得及び支配力基準の適用により子会社化(持株比率44.96%) (株)サン・エム・コーポレーションを株式取得により子会社化 (株)APホールディングスを株式取得により子会社化したことに伴い、その子会社の(株)アプライズを子会社化
2020年4月	新日本工芸(株)を株式取得により子会社化
2020年10月	APホールディングスを吸収合併
2021年1月	ダンサイエンスを株式譲渡により売却
2021年2月	明和物産(株)を株式譲渡により売却
2021年4月	(株)エグゼクションを株式譲渡により売却
2021年5月	(株)アド・クレールを株式交換により子会社化 飯島製本(株)の株式を一部取得して持分法適用関連会社化
2021年10月	持分法適用関連会社だった(株)小西印刷所の株式を追加取得して子会社化
2022年1月	(株)ダイヤモンドヘッズを株式取得により子会社化
2022年2月	(株)パークインスタイルを株式取得により子会社化
2022年4月	子会社のサカモトが同じく子会社のあみューズを吸収合併して商号を(株)funboxに変更 東京証券取引所の市場再編に伴いスタンダード市場へ移行
2022年7月	持分法適用関連会社だった(株)ワン・パブリッシングの株式を追加取得して子会社化 持分法適用関連会社だった(株)リングストンの株式を追加取得して子会社化
2022年12月	ジャパンプロードキャストソリューションズ(株)の株式を追加取得して子会社化 大光宣伝(株)及びその親会社である(有)アムを株式取得により子会社化
2023年3月	(株)バックストリートの株式を取得して持分法適用関連会社化
2023年6月	(株)グレートインターナショナルを簡易株式交換により完全子会社化 持分法適用関連会社だった飯島製本の株式を追加取得して子会社化 持分法適用会社だった(株)キョーコクの全株式を譲渡して持分法適用の範囲より除外
2023年7月	連結子会社の日経印刷が日経土地を吸収合併
2023年9月	連結子会社の飯島製本を簡易株式交換により完全子会社化(予定) 望月印刷(株)と業務提携

出所：有価証券報告書、会社リリースよりフィスコ作成

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項(ディスクレマー)をお読みください。

Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

## ■ 事業概要

### 印刷分野を基盤に多様なソリューションを提供する クリエイティブサービス事業

#### 1. サービス概要

同社は色と形を自在に操る高い技術力を生かした印刷分野を基盤にクリエイティブサービス事業を展開している。さらにM&Aも活用しながら、ITメディアや多彩なデジタルコンテンツを組み合わせたセールスプロモーション分野、魅力的なキャラクターアイテムやオリジナルグッズを開発・製造するプロダクツ分野にも事業領域を拡大し、企画提案・製造・制作からメディア運営・配信までをトータルにワンストップサービスとして提供できるユニークな企業体として、クリエイティブサービス事業の領域拡大に取り組んでいる。

事業セグメントはクリエイティブサービス事業の単一セグメントだが、事業分野別の売上構成比（2022年12月期より区分変更）は、2022年12月期が印刷分野73.9%、ITメディアセールスプロモーション分野12.8%、プロダクツ分野13.3%、2023年12月期第2四半期累計が印刷分野71.0%、ITメディアセールスプロモーション分野16.2%、プロダクツ分野12.8%で、概ね印刷分野が7割強、ITメディアセールスプロモーション分野が1割強、プロダクツ分野が1割強となっている。

### 優良な技術・顧客・コンテンツ資産を積み上げる M&A 戦略

#### 2. グループ構成

同社はM&Aを活用して業容を拡大しており、グループは純粋持株会社である同社と子会社及び関連会社合計63社（2023年12月期第2四半期末時点）で構成されている。子会社及び関連会社の内訳は連結子会社38社、持分法適用子会社10社、持分法適用関連会社4社、持分法適用外関連会社11社となっている。2023年12月期は2023年3月に（株）バックストリートを持分法適用関連会社化、6月に（株）グレートインターナショナルを連結子会社化、持分法適用関連会社だった飯島製本（株）の株式を追加取得して連結子会社化（2023年9月に完全子会社化）した。一方で、2023年6月に持分法適用非連結子会社だった（株）キョーコクの株式を譲渡して持分法適用の範囲より除外した。なお2023年7月に連結子会社の日経印刷（株）が日経土地（株）を吸収合併した。また2023年9月に望月印刷（株）と業務提携し、将来の資本業務提携に向けて協議を進めるとしている。

また、持分法適用関連会社のイメージ・マジック<7793>は2022年3月に東証マザーズ（現東証グロース）に上場している。持分法適用外関連会社の（株）アルファコードはVR映像化や配信データ制作などを行うベンチャー企業で、映像関連企業であるWOWOW<4839>や日本テレビホールディングス<9404>などから総額16億円超の資金調達を行っている。



事業概要

グループ会社

	印刷	ITメディア セールスプロモーション	プロダクト
連結子会社			
持分法適用子会社			
持分法適用関連会社			
持分法適用外			

出所：決算説明会資料より掲載

※持分法適用外関連会社は議決権比率を記載していません。

同社は M&A も活用して業容を拡大しているが、規模の拡大だけを M&A 戦略の目的としているわけではない。デジタル化の進展など事業環境の変化に迅速に対応し、グループシナジーによって成長分野での高付加価値サービスの提供を推進するため、持ち込まれた M&A 案件から対象企業を厳選し。優良な技術・顧客・コンテンツ資産を積み上げることによって、伝統的な印刷製造技術のみならず、什器等のプロダクトを含む多様なデザイン力、3D-CAD・3D-CG を軸とする映像クリエイティブ、立体音響、AR・VR を含む IT 構築力などの高い専門技術を有し、クリエイティブサービスに係る企画、印刷、コンテンツ・プロダクト制作、オンラインプロモーション、メディア配信、効果測定、運用改善コンサルティングなどをトータルでカバーできる「創るチカラ」が集まったプロフェッショナル・グループという、ユニークな企業体を構築している。

2022 年 1 月以降にグループ入りした会社のうち、印刷分野では、(株)小西印刷所は兵庫県西宮市で最大規模を誇る総合印刷会社として、システム構築、WEB・動画作成、販促プロモーション企画・制作・運営など、印刷会社の枠を超えた総合サービスを提供している。また、印刷同業者からの受注は一切なく、長期にわたる優良顧客基盤を有していることも特長である。(株)リングストーンはショッピングバッグを中心にパッケージ・包装資材及び販促商品の企画・製造・販売を行っている。

IT メディア セールスプロモーション分野では、(株)ダイヤモンドヘッズはブランド戦略の立案、キャンペーンやプロモーションの企画、グラフィック・WEB・ムービーの制作など幅広い事業を展開している。(株)パークインストールは 2008 年 9 月にモデルマネジメント事業として創業し、150 名を超える所属モデルからトップモデルを多数輩出している。(株)ワン・パブリッシングは「GetNavi」や「ムー」など広く深く認知されている定期雑誌ブランドを保有し、電子書籍や SNS などの分野にも展開している。大光宣伝(株)は屋外広告・交通広告を中心にトータルセールスプロモーションを展開する専門会社で、優良な顧客基盤を構築している。ジャパンプロードキャストソリューションズ(株)(以下、JBS)は、放送局・博物館・スタジアム・劇場・学校などの施設向けエンジニアリングサービスをコア事業としている。



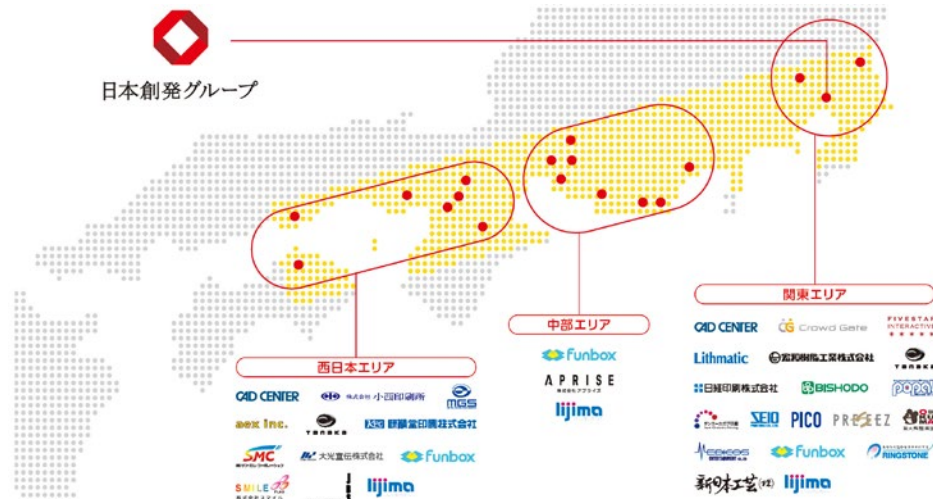
事業概要

プロダクツ分野では、(株)funboxがファンシー・キャラクター玩具やガチャガチャ(カプセルトイ)を提供しているほか、(株)メディコス・エンタテインメントがフィギュアを販売するなど、新たな価値を創造している。このほか、(株)FIVESTARinteractiveは2022年7月に(株)ミュージナル及び(株)ロクナナとともに、ファイブスターグループとしてDX分野に対するソリューション提供を強化すると発表した。

2023年12月期上期にグループ入りした会社のうち、ITメディアセールスプロモーション分野の(株)バックストリートは、映像・イベント・音楽・グラフィックを中心に様々なニーズに応えるプロデュースを行い、主に幼児向け映像コンテンツを企画・制作している。グレートインターナショナルは、テレビ番組のクリエイティブワークを祖業としたデザインプロダクション企業で、クリエイティブ制作のほか、学校教育向け教材及びICT機器の販売も展開している。印刷分野の飯島製本は愛知県名古屋で1921年に創業し、100年以上の歴史を持つ総合製本会社である。中京圏の3工場のほか、関東圏と関西圏にも各1工場を有し、業界トップレベルの生産能力を保持している。また2023年9月に業務提携した望月印刷は埼玉県を地盤に、地域に根差した印刷事業を展開している。

なお同社は、2021年12月期に関西エリアの兵庫県西宮市で最大規模を誇る小西印刷所を子会社化、2022年12月期に大阪市に本社を置くJBSを子会社化、奈良県などを中心に展開する大光宣伝及び(株)大宣工房を子会社化、2023年12月期には中部エリアを地盤に関東・関西エリアにも展開する飯島製本を子会社化するなど、首都圏以外におけるM&Aも積極化している。特に重点エリアを特定しているわけではないが、結果的に関東・中部・関西の各エリア内においてシナジー創出を高める体制が構築されつつある。

地方中核都市における事業領域の強化

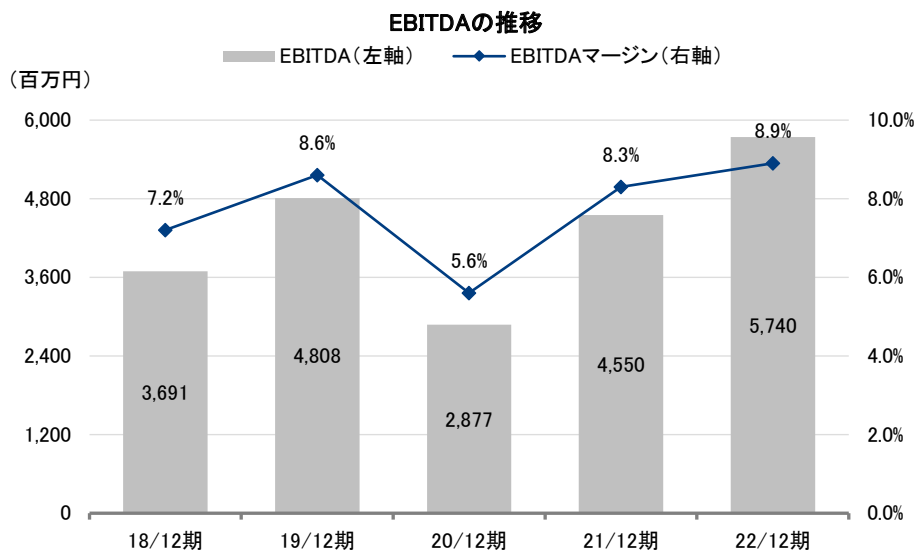


出所：株主通信より掲載

## EBITDA は拡大基調、EBITDA マージンも上昇基調

### 3. 経営指標

同社は M&A を活用しているため、のれん償却や金融費用などを考慮し、経営指標として EBITDA（経常利益 + 減価償却費 + のれん償却額 + 金融費用）を重視している。2020 年 12 月期は新型コロナウイルス感染症拡大（以下、コロナ禍）の影響を受けたものの、この一時的要因を除けば EBITDA は拡大基調、EBITDA マージンは上昇基調となっている。なお 2023 年 12 月期第 2 四半期累計の EBITDA は 2,977 百万円、EBITDA マージンは 8.3% だった。



注：EBITDA= 経常利益 + 減価償却費 + のれんの償却額 + 金融費用  
 出所：決算短信よりフィスコ作成

## 事業環境の変化に迅速に対応

### 4. リスク要因・収益特性及び課題・対策

同社が属するクリエイティブサービス業界において収益に影響を与える一般的なリスク要因としては、景気低迷による企業の広告宣伝投資抑制、デジタル化進展に伴う商業印刷物の減少、競合激化による受注条件の悪化、技術革新への対応遅れ、情報セキュリティ管理・システム障害、人材確保・育成、法的規制などがある。

こうしたリスク要因への対策として同社は、デジタル化の進展など事業環境の変化に迅速に対応し、事業資産の配分を適切に変更させることで競合優位性を維持している。成長分野においてグループシナジーによる高付加価値サービスの提供を推進するため、M&A も活用して優良な技術・顧客・コンテンツ資産を積み上げながら、IT メディア セールスプロモーション分野やプロダクツ分野へ業容を拡大するとともに、ニーズの変化に対応するために、柔軟に商材ポートフォリオ、人材ポートフォリオ、事業ポートフォリオの最適化を進めている。

## 業績動向

### 2023年12月期第2四半期累計は 増収効果でコスト高を吸収して増益と順調

#### 1. 2023年12月期第2四半期累計の業績概要

2023年12月期第2四半期累計の連結業績は売上高が前年同期比22.3%増の35,953百万円、営業利益が同7.0%増の1,670百万円、経常利益が同26.1%増の2,063百万円、EBITDAが同7.5%増の2,977百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益が同77.7%増の1,375百万円だった。EBITDAマージンは同1.1ポイント低下して8.3%となったが、原材料費や販管費のコスト高騰影響（用紙、版に使用するアルミ、水道光熱費、外注加工費、人件費、減価償却費など）を増収効果で吸収して増益と順調だった。

#### 2023年12月期第2四半期累計連結業績

(単位：百万円)

	22/12期2Q累計		23/12期2Q累計		前年同期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	29,399	100.0%	35,953	100.0%	6,554	22.3%
売上総利益	8,607	29.3%	9,826	27.3%	1,219	14.2%
販管費	7,046	24.0%	8,156	22.7%	1,110	15.8%
営業利益	1,560	5.3%	1,670	4.6%	109	7.0%
経常利益	1,636	5.6%	2,063	5.7%	426	26.1%
EBITDA	2,769	9.4%	2,977	8.3%	207	7.5%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	773	2.6%	1,375	3.8%	601	77.7%

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

売上面は、行動制限緩和によるイベント需要回復なども背景として既存事業会社が概ね順調に成長し、新規連結も寄与して大幅増収だった。売上高6,554百万円増収の内訳は、新規PL連結6社（2022年12月期第2四半期から連結2社、同第3四半期から連結2社、2023年12月期第1四半期から連結2社）による増収効果が約43億円だったため、既存事業会社の成長分が22億円強だったとしている。なお事業分野別売上構成比は印刷分野が71.0%、ITメディアセールスプロモーション分野が16.2%、プロダクツ分野が12.8%だった。

利益面では、売上総利益は前年同期比14.2%増加したが、売上総利益率は原材料コスト等高騰の影響で同2.0ポイント低下して27.3%となった。販管費は新規連結と人材投資に伴う人件費の増加に加えて、事業規模拡大や効率化を目的とした設備投資に伴う減価償却費の増加などで同15.8%増加したが、販管費率は同1.3ポイント低下して22.7%となった。この結果、営業利益率は同0.7ポイント低下して4.6%となった。この結果、親会社株主に帰属する四半期純利益は大幅増益となった。

## 財務面の懸念材料はない

### 2. 財務の状況

2023年12月期第2四半期末の資産合計は前期末比655百万円増加して68,427百万円となった。主に流動資産の受取手形、売掛金及び契約資産が958百万円減少、固定資産の投資その他資産のその他が長期貸付金の減少などにより2,332百万円減少したが、流動資産の現金及び預金が498百万円増加、商品及び製品が281百万円増加、その他が723百万円増加、固定資産の建物及び構築物が305百万円増加、機械装置及び運搬具が645百万円増加、土地が713百万円増加、のれんが323百万円増加、投資有価証券が433百万円増加した。

負債合計は前期末比1,731百万円減少して53,304百万円となった。主に繰延税金負債が387百万円増加したが、長期借入金が1,200百万円減少、買掛金が332百万円減少、未払法人税等が214百万円減少した。純資産合計は同2,386百万円増加して15,123百万円となった。主に資本剰余金が488百万円増加、利益剰余金が1,143百万円増加、その他有価証券評価差額金が359百万円増加した。この結果、自己資本比率は同3.2ポイント上昇して21.4%となった。

なお、M&A・設備投資・運転資金として有利子負債残高が38,850百万円（前期末比1,200百万円減少）となっており、同社の規模に比してやや過大であることは否めない。ただし、低利による借入のため金利負担（2023年12月期第2四半期累計の支払利息は74百万円）は小さく、当面の経営上の負担とはなっていない。今後の日銀の金融政策や金利動向などを注視する必要がある、中長期的には有利子負債の削減や自己資本比率の向上が課題となるが、現状は営業キャッシュ・フローが安定していることなども勘案すれば特に懸念材料にならないと弊社では考えている。

### 連結貸借対照表及び経営指標

(単位：百万円)

	19/12 期末	20/12 期末	21/12 期末	22/12 期末	23/12 期 2Q	増減
資産合計	51,411	61,966	66,595	67,771	68,427	655
流動資産	22,581	31,477	29,375	29,953	30,553	599
固定資産	28,829	30,489	38,220	37,818	37,874	55
負債合計	40,197	49,422	54,251	55,035	53,304	-1,731
流動負債	30,382	40,278	39,877	41,360	40,018	-1,341
固定負債	9,814	9,144	14,374	13,675	13,285	-390
純資産合計	11,213	12,544	12,343	12,736	15,123	2,386
株主資本	10,005	11,143	10,803	12,153	14,125	1,972
(経営指標)						
自己資本比率	19.7%	18.1%	16.4%	18.1%	21.4%	3.2pt
自己資本当期純利益率	12.7%	0.2%	8.6%	17.2%	-	-

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

## 業績動向

## 連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	19/12期	20/12期	21/12期	22/12期	23/12期 2Q
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,520	3,086	4,674	2,238	1,872
投資活動によるキャッシュ・フロー	-1,524	-3,272	-8,420	-203	284
財務活動によるキャッシュ・フロー	483	7,540	1,489	-3,901	-1,646
現金及び現金同等物の期末(四半期末)残高	7,138	14,474	12,217	10,355	10,868

出所：決算短信、四半期報告書よりフィスコ作成

## 今後の見通し

### 期初計画を据え置くが、上振れの可能性

#### ● 2023年12月期通期の業績見通し

2023年12月期通期の連結業績予想は期初計画(2023年2月14日公表)を据え置いて、売上高が前期比8.7%増の70,000百万円、営業利益が同1.6%増の3,300百万円、経常利益が同1.5%増の3,700百万円、EBITDAが同1.0%増の5,800百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同9.8%増の2,200百万円としている。既存事業会社が順調に成長し、新規連結子会社も寄与して増収増益予想としている。

#### 2023年12月期通期連結業績予想

(単位：百万円)

	22/12期		23/12期		前期比		上期
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率	進捗率
売上高	64,416	100.0%	70,000	100.0%	5,583	8.7%	51.4%
営業利益	3,248	5.0%	3,300	4.7%	51	1.6%	50.6%
経常利益	3,644	5.7%	3,700	5.3%	55	1.5%	55.8%
EBITDA	5,740	8.9%	5,800	8.3%	59	1.0%	51.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,003	3.1%	2,200	3.1%	196	9.8%	62.5%
1株当たり当期純利益(円)	41.54	-	45.60	-	-	-	-

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

同社が属するクリエイティブサービス業界ではコロナ禍からの本格的な回復に時間を要することが想定されるものの、顧客が求めるクリエイティブの表現方法、表現技術、表現手段は、さらに多種多様化すると同社は考えている。こうした状況を背景に同社は、トータルで専門技術を保持しつつ、環境変化に応じて事業資産の配分を変更させることで、企業間競争の優位性を維持していく。具体的な施策としては、積極的な営業展開によって各事業会社の売上拡大を図るとともに、高付加価値化による売上単価の上昇なども推進する。



今後の見通し

会社予想は、世界的なインフレ懸念、金利上昇や不安定な為替状況などのリスクを考慮して、各利益は小幅な伸び率の見込みとしているが、弊社では保守的と考えている。上期の進捗率は売上高が51.4%、営業利益が50.6%、経常利益が55.8%、EBITDAが51.3%、親会社株主に帰属する当期純利益が62.5%と順調であり、さらなるグループシナジーによる高付加価値化・売上単価上昇の進展や事業運営効率化の効果などを勘案すれば、弊社では会社予想は上振れの可能性が高いと考えている。

## 成長戦略

### グループシナジーとワンストップサービスで収益力向上を目指す

#### 1. 成長戦略

同社は中期経営計画を公表していないが、成長に向けた基本戦略として、高付加価値製品・サービスの拡充によって印刷分野の売上・利益構成比を維持しながら、ITメディアセールスプロモーション分野及びプロダクツ分野の製品・サービスを拡大し、グループ各社の専門性を生かしたグループシナジーとワンストップサービスによって一段の収益力向上を目指している。

#### 企画から制作・メディア運用までのワンストップサービス



出所：決算説明会資料より掲載

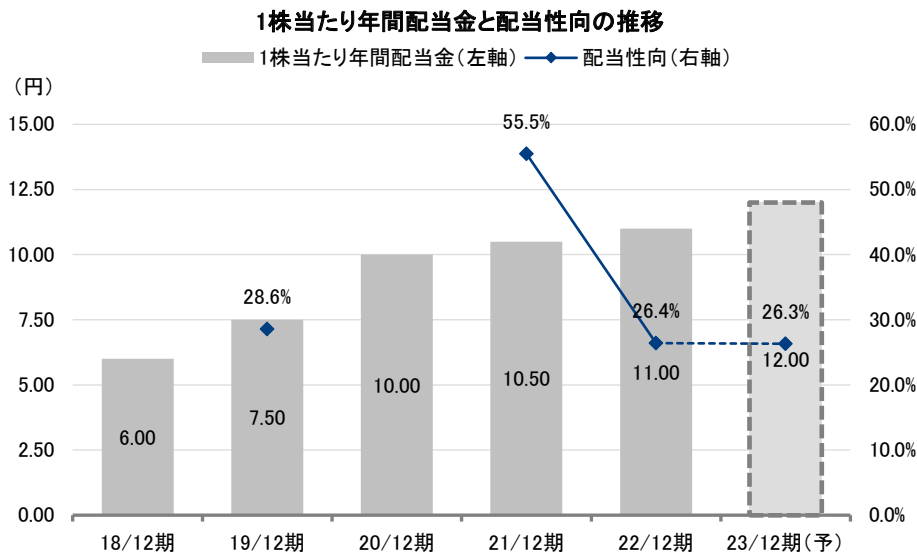
子会社の(株)キャドセンターに新設されたXR制作空間「SHIBA studio」は、プロフェッショナルアーティストのプロモーションビデオ撮影や動画配信など幅広い用途で活用されている。コロナ禍による行動制限が解除されてリアルイベントが増えつつあるものの、今後もデジタル配信に関わるITメディア分野は成長が続くと見込まれており、さらなる活用が期待できる。ブランディングコンテンツ制作だけでなく、グループ全体のソリューションを活用することで、リアルとデジタルを融合した施策を提供する。これにより、専門各社へ個別に依頼していたイベント運営、マーケティング、広告、ブランディング、プロダクツ制作をワンストップで提供できることになる。グループの専門性を高め、グループ内での連携を強化することで、顧客の事業を加速させるブランドスタジオの実現を目指している。



## 2023年12月期の配当予想を上方修正

### 2. 株主還元策

株主還元については、利益配分を年4回(四半期配当)とすることを基本として、取締役会が都度決定することとしている。また、配当金は安定配当の継続を基本としつつ、業績及び財務状況、配当性向、内部留保などを総合的に勘案して決定する。この基本方針に基づき、2023年12月期の配当予想については、2023年8月10日付で第3四半期末及び期末配当予想を各0.50円上方修正(年間ベースでは1.00円上方修正)し、前期比1.00円増配の12.00円(第1四半期末2.75円、第2四半期末2.75円、第3四半期末3.25円、期末3.25円)としている。5期連続増配で、予想配当性向は26.3%となる。弊社では、中長期的な利益成長に伴い、さらなる株主還元の充実も期待できると見ている。



注：2020年1月1日付で1：4の株式分割を実施しており、過去遡及修正済み。

19/12期年間配当金 = 普通配当7.00円 + 記念配当0.50円。

20/12期配当性向は2807.8%のため除外して表示

出所：決算短信よりフィスコ作成

## SDGs への取り組みを強化

### 3. サステナビリティ経営

同社は地球規模でのカーボンニュートラルの実現に向けて、SDGsへの取り組みを強化している。「多様性の価値を創造する」「想いを込め、つくる責任を果たす」「公平で平等なダイバーシティの中で新しい価値を生む」をSDGsポリシーに掲げ、グループ全体で毎年のCO<sub>2</sub>排出量の定期計測と共有、環境負荷軽減に貢献できる商材の開発・販売などを推進している。2023年12月期第2四半期累計期間におけるCO<sub>2</sub>排出量は前年同期比7%増加したものの、売上高の増加率22%との比較では小幅な増加にとどまった。これは、事業活動が活発化したにもかかわらず、電気・熱・蒸気などの削減に取り組んだ成果と評価できるだろう。

日本創発グループ | 2023年9月25日(月)  
7814 東証スタンダード市場 | <https://www.jcpg.co.jp/ir/>

成長戦略

### 同社の SDGs への取り組み

	Scope1	Scope2	Scope3	合計	前年同期比	前年同期 合計(t-CO <sub>2</sub> )
2023年1月~6月	3,201	10,731	101,675	115,607	107%	107,628

※日本創発グループ印刷事業・プロダクツ事業16社

- Scope1 事業者自らによる温室効果ガスの直接排出
- Scope2 他社から供給された電気・熱・蒸気の使用に伴う間接排出
- Scope3 上記以外の間接排出(事業者の活動に関連する他社の排出)

去年は新工場完成によるScope3が上昇していた。  
Scope1 Scope2も削減できている。

温室効果ガス排出量の算出にはScope1~3の範囲が存在します。



出所：株主通信より掲載

なお環境負荷軽減に向けた取り組みの一例として、事業会社である東京リスマチックでは、非塩ビ・省プラ・エコインク的环境配慮型ディスプレイ「ecopa (エコパ)」を2021年から販売している。リングストンでは、環境対策素材「ECO ポリング」を開発し、廃棄されるお茶殻や卵殻を活用した製品を提供している。このほかにも、(株)プレシーズでは企業向けSDGs浸透支援ツール「SDGsゲーム」「SDGs本」を販売、FRONTIER JAPAN(株)では間伐材を利用したノベルティの企画・制作・販売を行うなど、グループ各社が持続可能な社会の実現に向けて課題解決に取り組んでいる。

また、ESG(環境・社会・ガバナンス)経営について一例を挙げると、コーポレート・ガバナンスにおいて、取締役会を構成する12名(うち監査等委員である取締役8名)のうち、女性が5名を占め、女性取締役比率が高い。今後もコーポレート・ガバナンスの充実など、ESG経営を強化していく。

## 中長期的な成長ポテンシャルは大きい

### 4. 弊社の視点

事業環境として、印刷関連市場はデジタルシフトによって新聞・雑誌・チラシなど紙の印刷が減少して厳しい事業環境であるものの、広告市場におけるSNS・動画配信やプロモーションメディア(屋外・交通広告・DMなど)の拡大によって同社グループのソリューションが活躍できる場が広がっている。同社は成長に向けた基本戦略として、高付加価値製品・サービスの拡充によって印刷分野の売上・利益構成比を維持しながら、ITメディアセールスプロモーション分野及びプロダクツ分野の製品・サービスを拡大し、グループシナジーとワンストップサービスによって一段の収益力向上を目指している。

多様なソリューションを提供する「クリエイティブをサポートする企業集団」としての競合優位性に加えて、グループ各社の成長やグループシナジーによる事業領域拡大や収益力向上の成果が見え始めていることを弊社では高く評価している。中長期的にも、M&Aも含めた積極的な事業展開による成長ポテンシャルは大きいと弊社では注目している。

#### 重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

#### ■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp