

|| 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 >>>](#)

2024年4月12日(金)

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

要約	01
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月期は計画を上回る増収増益で着地	01
3. 2024年12月期は基盤固めの1年と位置付けて小幅増収増益予想	02
4. 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	02
5. 中長期的な成長ポテンシャルは大きい	02
会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
事業概要	05
1. サービス概要	05
2. グループ構成	06
3. 経営指標	09
4. リスク要因と課題・対策	09
業績動向	10
1. 2023年12月期連結業績の概要	10
2. 財務の状況	11
今後の見通し	12
● 2024年12月期連結業績予想の概要	12
成長戦略	13
1. 成長戦略	13
2. 株主還元策	14
3. サステナビリティ経営	15
4. アナリストの視点	15

■ 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で「顧客のクリエイティブをサポートする」企業集団として、クリエイティブサービスを軸に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。なお同社は規模の拡大だけを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、多様なデザイン力や映像クリエイティブ力などの高い専門技術を有し、クリエイティブサービス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。

2. 2023年12月期は計画を上回る増収増益で着地

2023年12月期の連結業績は売上高が前期比16.2%増の74,846百万円、営業利益が同6.6%増の3,463百万円、経常利益が同9.6%増の3,993百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同25.2%増の2,508百万円だった。同社が重視しているEBITDA(経常利益+減価償却費+のれん償却額+金融費用)は同7.6%増の6,177百万円と、期初計画を上回る増収増益で着地した。売上面は既存事業会社がおおむね順調に成長し、新規連結事業会社も寄与した。売上高約104億円増収の内訳は、新規にPLを連結した8社による増収効果が約52億円、既存事業会社の成長分が約52億円だった。事業分野別売上高構成比は印刷分野が70.7%、ITメディアセールスプロモーション分野が15.7%、プロダクツ分野が13.6%だった。印刷分野ではイベント・販促関連が好調に推移し、特にテーマパーク関連需要の好転が牽引した。利益面は、原材料費(用紙、刷版に使用するアルミなど)や外注加工費の高騰、新規連結と人材投資に伴う人件費の増加、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のコストアップ要因があったが、増収効果で吸収した。

要約

3. 2024年12月期は基盤固めの1年と位置付けて小幅増収増益予想

2024年12月期の連結業績予想は、売上高が前期比2.9%増の77,000百万円、営業利益が同1.1%増の3,500百万円、経常利益が同0.2%増の4,000百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同3.7%増の2,600百万円、EBITDAが同1.2%増の6,250百万円としている。既存事業会社が順調に成長し、新規連結事業会社も寄与して増収増益予想としている。なお小幅な増収増益に留まる見込みとしているが、これはグループ第10期を迎え、2024年12月期を基盤固めの1年と位置付けて、人的資本の活性化（事業会社のリロケーション、新卒初任給額の大幅な水準引き上げ、人的資本開示を踏まえたDX投資の積極化）を推進するためである。会社予想は全体として保守的な印象が強く、同社が展開するクリエイティブサービスに対する顧客ニーズの高まりや、さらなるグループシナジーによる高付加価値化の進展などを勘案すれば、会社予想に上振れの可能性があるだろうと弊社では考えている。

4. 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

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。当面の重点戦略としては、生産効率向上を推進するための製造拠点の統廃合、付加価値向上に向けた人的資本の活性化、さらにDX投資などを推進する方針だ。

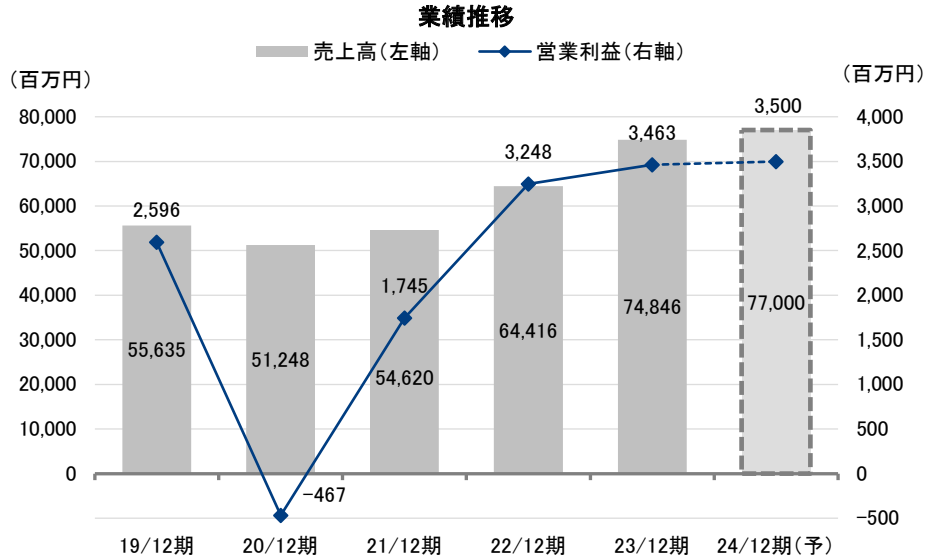
5. 中長期的な成長ポテンシャルは大きい

同社を取り巻く事業環境として、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、広告市場においては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）の拡大に加え、顧客ニーズの多様化も進展している。このような事業環境に対して同社は、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」としての競争優位性を生かし、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す方針としている。この点で同社の中長期的な成長ポテンシャルは大きいと弊社では評価している。また、同社は2024年12月期を基盤固めの1年と位置付けて人的資本の活性化を推進する方針としており、2025年12月期以降は基盤固めに向けた各種施策の効果も寄与して成長が加速する可能性が高いと弊社では考えている。したがって当面は基盤固めに向けた各種施策の進捗状況に注目したいと考えている。

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月期は計画を上回る増収増益で着地
- ・2024年12月期は基盤固めの1年と位置付けて小幅増収増益予想
- ・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
- ・中長期成長ポテンシャルは大きく、基盤固めに向けた各種施策の進捗状況に注目

要約



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、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で「顧客のクリエイティブをサポートする」企業集団として、クリエイティブサービスを軸に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月期末時点で、本社所在地は東京都台東区上野、総資産は75,552百万円、純資産は15,866百万円、株主資本は14,985百万円、自己資本比率は20.4%、発行済株式数は51,000,000株（うち自己株式数864,191株）となっている。なお2023年11月30日付で自己株式4,271,736株を消却した。また2024年2月21日～2024年3月21日に、公開買付けによって自己株式を取得（1,710,000株）した。

会社概要

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。

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月に上場廃止)
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

会社概要

年月	項目
2022年12月	ジャパンブ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 望月印刷(株)と業務提携
2023年11月	連結子会社の東京リスマチックが持分法適用の完全子会社である(株)ピアンコを吸収合併
2023年12月	連結子会社の東京リスマチックが連結子会社の(株)アスティを吸収合併 (株)ゴーゴープロダクションを株式取得により子会社化
2024年 2月	共同製本(株)が連結子会社の成旺印刷(株)を吸収合併し、共同製本が交付する株式を取得して子会社化 望月印刷の株式を取得して子会社化 (株)アスコムの第三者割当増資引受により子会社化

出所：有価証券報告書、会社リリースよりフィスコ作成

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月期が印刷分野70.7%、ITメディアセールスプロモーション分野15.7%、プロダクツ分野13.6%だった。おおむね印刷分野が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。

事業概要

事業分野別売上構成比の推移

	22/12期	23/12期
印刷分野	73.9%	70.7%
ITメディア・セールスプロモーション分野	12.8%	15.7%
プロダクツ分野	13.3%	13.6%
合計	100.0%	100.0%

出所：会社資料よりフィスコ作成

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、2023 年 12 月期末時点でグループは純粋持株会社である同社、連結子会社 36 社、持分法適用子会社 9 社、持分法適用関連会社 4 社、持分法適用外関連会社 11 社、合計 60 社で構成されている。

2023 年 12 月期の M&A としては、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）、12 月に（株）ゴーゴープロダクションの株式を取得して子会社化した。一方で、6 月に持分法適用非連結子会社の（株）キョーココの株式を譲渡して持分法適用の範囲より除外した。また 7 月に連結子会社の日経印刷（株）が日経印刷の完全子会社である日経土地（株）を吸収合併、11 月に連結子会社の東京リスマチックが持分法適用非連結子会社の（株）ピアンコを吸収合併、12 月に東京リスマチックが連結子会社の（株）アスティを吸収合併した。

2024 年 12 月期は、2 月に共同製本（株）が同社の連結子会社である成旺印刷（株）を吸収合併し、合併に伴って共同製本が交付する株式を同社が取得して共同製本を連結子会社化した。また望月印刷（株）の株式を取得して連結子会社化、（株）アスコムの第三者割当増資を引き受けて連結子会社化した。

なお、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。

日本創発グループ | 2024年4月12日(金)
7814 東証スタンダード市場 | https://www.jcpg.co.jp/ir/

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	<p>New 2024年1月 共同製本 BISHOOD 印刷製本印刷株式会社 PR EZZ</p> <p>2024年7月 SEO と合併しました。</p> <p>2022年9月 RINGSTONE</p> <p>New 2024年1月 日経印刷株式会社</p> <p>2022年9月 Lithmatic</p> <p>2022年9月 APRISE</p> <p>New 2024年6月 lijimo</p> <p>2022年9月 印刷工業株式会社</p> <p>2022年9月 小西印刷所</p>	<p>POPPI CAD CENTER</p> <p>New 2024年3月 PICO</p> <p>2022年6月 Q ONE PUBLISHING</p> <p>2022年12月 大光宣伝</p> <p>2022年3月 DIAMOND HEADS</p> <p>New 2023年6月 BARKIN SILVER</p>	<p>colore co.,ltd. 新栄エス(株)</p> <p>株式会社 エスビー社</p> <p>Funbox</p>
持分法適用	<p>HAL</p> <p>カタカフラスコ株式会社</p> <p>JMC</p>	<p>MC</p> <p>sex inc.</p> <p>GI</p> <p>Playce</p> <p>2024年12月 rokunana</p>	
持分法適用	<p>NRI</p> <p>印刷コンパイル・グラフィック</p>	<p>BACKSTREETS inc.</p>	<p>IMAGEMAGIC</p>
持分法適用	<p>FRONO</p>	<p>New 2024年12月 55</p> <p>Visolab</p> <p>ALPHAGEE</p> <p>Five For</p>	<p>IMAGEMAGIC</p> <p>SIKEN</p>

出所：決算説明会資料より掲載

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、什器など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力、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・プロダクツ制作、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12月期にグループ入りした会社のうち、印刷分野では、(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)パークインスタイルは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。ジャパンブ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。

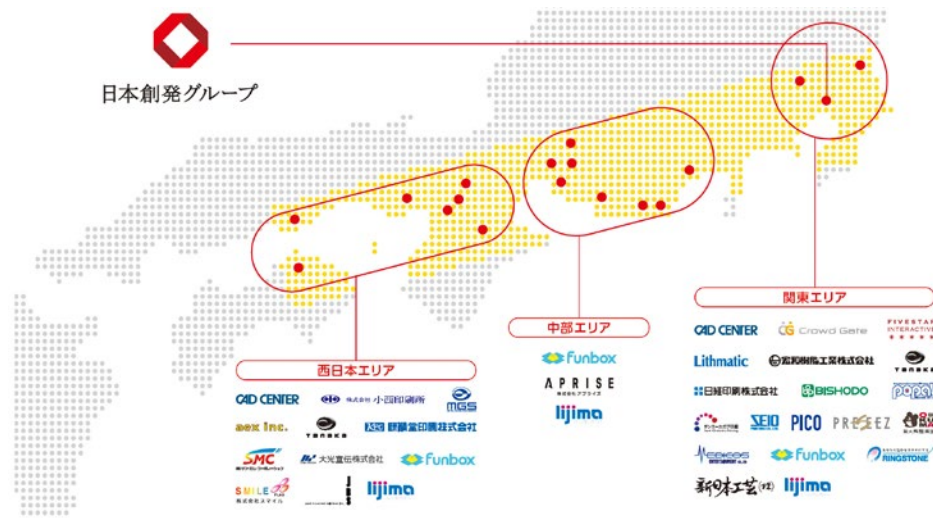
事業概要

2023年12月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ある。ゴーゴープロダクションは、着ぐるみの企画・制作・販売から着ぐるみショーのプロデュース・公演、パフォーマーの教育・派遣まで、着ぐるみに関する総合サービスを展開する「モノづくり×エンターテインメントの総合プロダクション」である。印刷分野の飯島製本は1921年に創業し、100年以上の歴史を持つ愛知県名古屋市の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。

2024年12月期にグループ入りした会社のうち、共同製本(2024年4月よりPL連結開始)は印刷物加工・製本・発送・管理など関連サービスを展開している。創業以来110余年の業歴を通して培った高品質の造本技術を有し、特に厚物製本に強みを持つ企業である。雑誌・書籍・教科書・絵本・カタログ・カレンダーから学校教材・見本帳まで広範な営業品目を備え、後加工・アッセンブリサービス・輸送納品まで含めたワンストップサービスを提供している。望月印刷(2024年4月よりPL連結開始)は埼玉県を地盤として地域に根差した印刷事業を展開している。アスコム(2024年4月よりPL連結開始)はビジネス・経済・教育・生活実用ジャンルの書籍出版などを展開している。創業以来培ってきた有名企業や著名人との信頼関係に加え、高い企画力・編集力を原動力として、出版業界を取り巻く厳しい環境下でも20万部以上のヒット作を出せる実力を持つ出版社である。

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

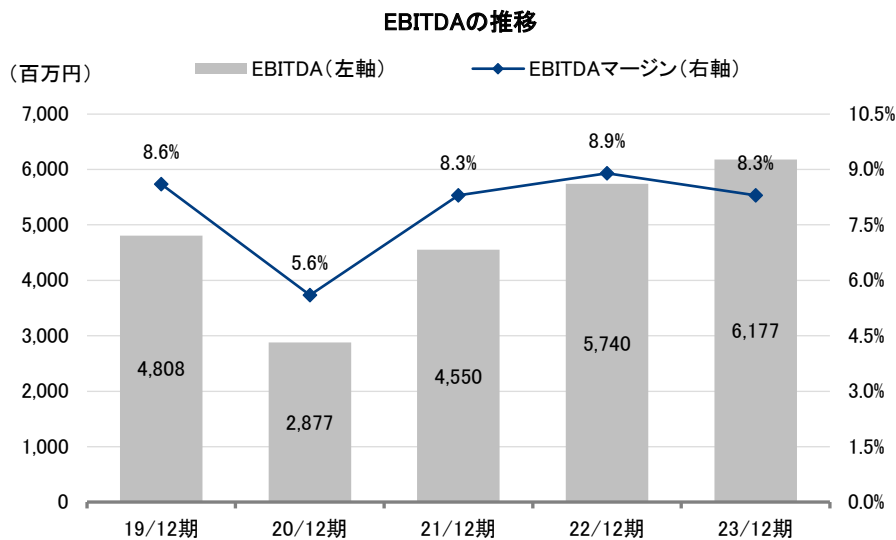


出所：株主通信より掲載

EBITDA 拡大基調

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。過去 5 期（2019 年 12 月期～2023 年 12 月期）の EBITDA 及び EBITDA マージンの推移は以下のとおりである。2020 年 12 月期は新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受けたものの、この一時的要因を除けば EBITDA は拡大基調であり、EBITDA マージンはおおむね 8% 台で推移している。2023 年 12 月期の EBITDA は 6,177 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. リスク要因と課題・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販促活動投資抑制、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の業容拡大を推進するとともに、ニーズの変化に対応するため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柔軟に進めている。

業績動向

2023年12月期は計画を上回る増収増益で着地

1. 2023年12月期連結業績の概要

2023年12月期の連結業績は売上高が前期比16.2%増の74,846百万円、営業利益が同6.6%増の3,463百万円、経常利益が同9.6%増の3,993百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同25.2%増の2,508百万円だった。同社が重視しているEBITDA（経常利益+減価償却費+のれん償却額+金融費用）は同7.6%増の6,177百万円と、期初計画（売上高70,000百万円、営業利益3,300百万円、経常利益3,700百万円、親会社株主に帰属する当期純利益2,200百万円、EBITDA5,800百万円）を上回る増収増益で着地した。

2023年12月期連結業績

(単位：百万円)

	22/12期		23/12期		前期比		期初計画		期初計画比	
	実績	売上比	金額	売上比	増減額	増減率	金額	増減額	増減率	
売上高	64,416	100.0%	74,846	100.0%	10,429	16.2%	70,000	4,846	6.9%	
売上総利益	17,992	27.9%	20,467	27.4%	2,475	13.8%	-	-	-	
販管費	14,743	22.9%	17,003	22.7%	2,259	15.3%	-	-	-	
営業利益	3,248	5.0%	3,463	4.6%	214	6.6%	3,300	163	5.0%	
経常利益	3,644	5.7%	3,993	5.3%	348	9.6%	3,700	293	7.9%	
親会社株主に帰属する当期純利益	2,003	3.1%	2,508	3.4%	504	25.2%	2,200	308	14.0%	
EBITDA	5,740	8.9%	6,177	8.3%	436	7.6%	5,800	377	6.5%	

新規企業連結による影響

企業名	PL連結時期
ダイヤモンドヘッズ	22/12期2Q～
パークインスタイル	22/12期2Q～
ワン・パブリッシング	22/12期3Q～
リングストーン	22/12期3Q～
大光宣伝	23/12期1Q～
JBS	23/12期1Q～
飯島製本	23/12期3Q～
グレートインターナショナル	23/12期3Q～

注：EBITDA = 経常利益 + 減価償却費 + のれん償却額 + 金融費用
 出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

売上面は既存事業会社がおおむね順調に成長し、新規連結事業会社も寄与した。売上高約104億円増収の内訳は、新規にPLを連結した8社（2022年12月期第2四半期から2社、2022年12月期第3四半期から2社、2023年12月期第1四半期から2社、2023年12月期第3四半期から2社）による増収効果が約52億円、既存事業会社の成長分が約52億円だった。なお事業分野別の売上高構成比は印刷分野が70.7%、ITメディアセールスプロモーション分野が15.7%、プロダクツ分野が13.6%だった。印刷分野ではイベント・販促関連が好調に推移し、特にテーマパーク関連需要の好転が牽引した。ITメディアセールスプロモーション分野では新規連結が寄与した。さらに出版事業の収益改善に向けて、事業所統合などの施策を推進している。プロダクツ分野ではテーマパーク関連需要の回復などで既存事業会社が順調に成長した。

業績動向

利益面では、売上総利益は13.8%増加したが、売上総利益率は原材料費（用紙、刷版に使用するアルミなど）や外注加工費の高騰の影響で0.6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、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15.3%増加したが、販管費比率は0.2ポイント低下して22.7%となった。この結果、営業利益率は0.4ポイント低下して4.6%となった。営業外収益では持分法投資利益が149百万円増加、営業外費用では貸倒引当金繰入額が216百万円減少した。EBITDA マージン率は0.6ポイント低下して8.3%となったが、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。

財務面の懸念材料はない

2. 財務の状況

2023年12月期末の資産合計は2022年12月期末比7,780百万円増加して75,552百万円となった。主に固定資産の投資その他資産のその他（長期貸付金など）が2,431百万円減少した一方で、流動資産の現金及び預金が3,985百万円増加、その他（未収入金など）が707百万円増加、有形固定資産の土地が1,804百万円増加した。負債合計は4,649百万円増加して59,685百万円となった。主に流動負債の買掛金が1,254百万円減少、短期借入金が2,000百万円減少した一方で、流動負債の1年以内返済予定長期借入金が1,100百万円増加、固定負債の長期借入金が7,325百万円増加した。純資産合計は3,130百万円増加して15,866百万円となった。主に資本剰余金が769百万円減少した一方で、利益剰余金が1,976百万円増加、自己株式（減算）が1,625百万円減少した。この結果、自己資本比率は2.3ポイント上昇して20.4%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46,475百万円（2022年12月期末比6,425百万円増加）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月期の支払利息は前期比7百万円減少の154百万円）は小さく、当面の経営上の負担とはなっていない。また今後の日銀の金融政策や金利動向などを勘案して借入の長期へのシフトを進めている。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 期末	増減
資産合計	51,411	61,966	66,595	67,771	75,552	7,780
流動資産	22,581	31,477	28,375	29,953	37,381	7,427
固定資産	28,829	30,489	38,220	37,818	38,171	352
負債合計	40,197	49,422	54,251	55,035	59,685	4,649
流動負債	30,382	40,278	39,877	41,360	38,186	-3,174
固定負債	9,814	9,144	14,374	13,675	21,499	7,823
純資産合計	11,213	12,544	12,343	12,736	15,866	3,130
株主資本	10,005	11,143	10,803	12,153	14,985	2,832
(経営指標)						
自己資本比率	19.7%	18.1%	16.4%	18.1%	20.4%	2.3pt
自己資本当期純利益率	12.7%	0.2%	8.6%	17.3%	18.1%	0.8pt

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
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,520	3,086	4,674	2,238	1,799
投資活動によるキャッシュ・フロー	-1,524	-3,272	-8,420	-203	-3,534
財務活動によるキャッシュ・フロー	483	7,540	1,489	-3,901	5,644
現金及び現金同等物の期末残高	7,138	14,474	12,217	10,355	14,355

出所：決算短信よりフィスコ作成

今後の見通し

2024年12月期は小幅増収増益予想だが上振れの可能性

● 2024年12月期連結業績予想の概要

2024年12月期の連結業績予想は、売上高が前期比2.9%増の77,000百万円、営業利益が同1.1%増の3,500百万円、経常利益が同0.2%増の4,000百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同3.7%増の2,600百万円、EBITDAが同1.2%増の6,250百万円としている。既存事業会社が順調に成長し、新規連結事業会社も寄与して増収増益予想としている。

2024年12月期連結業績予想

(単位：百万円)

	23/12期		24/12期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	74,846	100.0%	77,000	100.0%	2,153	2.9%
売上総利益	20,467	27.4%	-	-	-	-
販管費	17,003	22.7%	-	-	-	-
営業利益	3,463	4.6%	3,500	4.5%	36	1.1%
経常利益	3,993	5.3%	4,000	5.2%	6	0.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,508	3.4%	2,600	3.4%	91	3.7%
EBITDA	6,177	8.3%	6,250	8.1%	72	1.2%

注：EBITDA = 経常利益 + 減価償却費 + のれん償却額 + 金融費用

出所：決算短信、決算説明会資料よりフィスコ作成

今後の見通し

なお小幅な増収増益に留まる見込みとしているが、これはグループ第10期を迎え、2024年12月期を基盤固めの1年と位置付けて、人的資本の活性化（事業会社のリロケーション、新卒初任給額の大幅な水準引き上げ、人的資本開示を踏まえたDX投資の積極化）を推進するためである。具体的には、事業会社のリロケーションでは神田アネックスビルの売却（2025年12月26日引渡期限、2025年12月期に固定資産売却益約3,500百万円を計上予定）のほか、生産効率向上に向けた製造拠点の統廃合、付加価値向上に向けた人的資本の活性化を推進する。新卒初任給額の大幅な水準引き上げは、地域差を考慮して各事業会社において検討し、全体として年間約200百万円の人件費増加を見込んでいる。ただしこれは期間収益で吸収する見込みとしている。また一部事業会社を除き、退職金制度を廃止する。人的資本開示を踏まえたDX投資の積極化では、グループ企業間を含めた人事交流により知見の共有化を図るほか、従業員の成長意欲を刺激する。さらに能力の可視化などを推進するため、新システムへの移行などDX化を推進する方針だ。

会社予想は全体として保守的な印象が強く、同社が展開するクリエイティブサービスに対する顧客ニーズの高まりや、さらなるグループシナジーによる高付加価値化の進展などを勘案すれば、会社予想に上振れの可能性があるだろうと弊社では考えている。

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。当面の重点戦略としては、生産効率向上を推進するための製造拠点の統廃合、付加価値向上に向けた人的資本の活性化、さらにDX投資などを推進する方針だ。

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

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

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

成長戦略

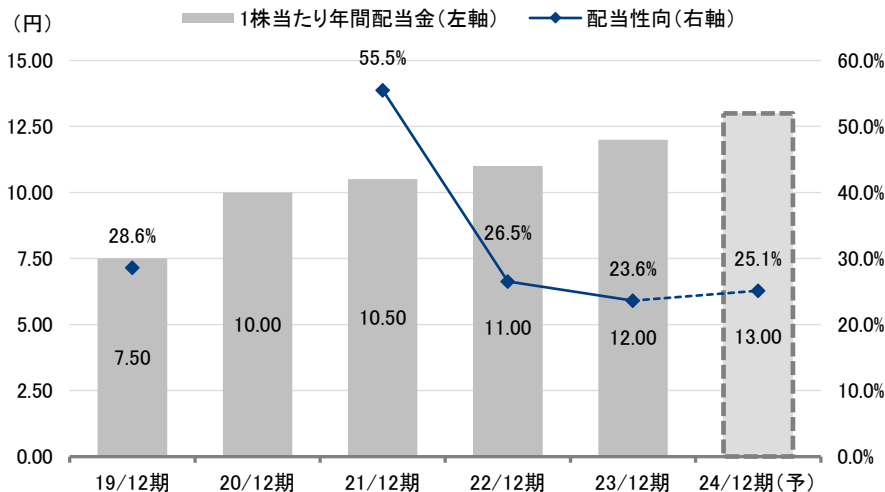
グループシナジーとワンストップサービスの一例として、子会社の(株)アエックスに新設されたXR制作空間「SHIBA studio」は、プロフェッショナルアーティストのプロモーションビデオ撮影や動画配信など幅広い用途で活用されている。今後もデジタル配信に関わるITメディア分野は成長が続くと見込まれており、さらなる活用が期待できる。ブランディングコンテンツ制作だけでなく、グループ全体のソリューションを活用することで、リアルとデジタルを融合した施策を提供する。これにより、専門各社へ個別に依頼していたイベント運営、マーケティング、広告、ブランディング、プロダクツ制作をワンストップで提供することが可能となる。

2024年12月期は6期連続増配予想

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月期の配当は前期比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)とした。そして2024年12月期の配当予想は同1.00円増配の年間13.00円(各四半期末3.25円)としている。6期連続増配で、予想配当性向は25.1%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。

1株当たり年間配当金と配当性向の推移



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2,807.8%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CO2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。

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・エコインクの環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。リングストーンでは、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」を販売するなど、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社外取締役8名)のうち、女性が6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経営を強化する方針としている。

中長期的な成長ポテンシャルは大きい

4. アナリストの視点

同社を取り巻く事業環境として、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、広告市場においては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)の拡大に加え、顧客ニーズの多様化も進展している。このような事業環境に対して同社は、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を生かし、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す方針としている。この点で同社の中長期的な成長ポテンシャルは大きいと弊社では評価している。また、同社は2024年12月期を基盤固めの1年と位置付けて人的資本の活性化を推進する方針としており、2025年12月期以降は基盤固めに向けた各種施策の効果も寄与して成長が加速する可能性が高いと弊社では考えている。したがって当面は基盤固めに向けた各種施策の進捗状況に注目したいと考えている。

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