

|| 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9月10日(火)

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. 2024年12月期第2四半期は増収増益で着地と順調	01
2. 2024年12月期は期初計画を据え置いて増収増益予想	01
3. グループシナジーとワンストップサービスでの収益力向上を目指す	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 沿革	03
■ 事業概要	05
1. サービス概要	05
2. グループ構成	05
3. 経営指標	08
4. リスク要因と課題・対策	09
■ 業績動向	09
1. 2024年12月期第2四半期業績の概要	09
2. 重点取組施策	11
3. 財務の状況	11
■ 今後の見通し	12
● 2024年12月期業績予想の概要	12
■ 成長戦略	14
1. 成長戦略	14
2. 株主還元策	15
3. サステナビリティ経営	16
4. 弊社の視点	16

■ 要約

クリエイティブサービスを展開して収益拡大基調

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、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。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・製造するプロダクト分野にも事業領域を拡大している。同社のM&Aは規模の拡大だけを目的としているわけではない。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、優れた技術・顧客・コンテンツ資産を積み上げることが目的だ。同社はM&Aにより、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」を強みとするプロフェッショナル・グループというユニークな企業体となった。

1. 2024年12月期第2四半期は増収増益で着地と順調

2024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6.5%増の38,306百万円、営業利益が同36.2%増の2,274百万円、経常利益が同3.9%増の2,144百万円、EBITDA(経常利益+減価償却費+のれん償却額+金融費用)が同6.4%増の3,167百万円、親会社株主に帰属する中間純利益が同17.0%増の1,609百万円と、増収増益で着地した。売上面は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た。売上総利益率は2.7ポイント上昇した。燃料価格や原材料価格が高水準に推移し、運搬費も増加したが、増収効果や付加価値増加に加え、内製化率向上による外注加工費の減少が寄与した。販管費比率は同1.3ポイント上昇した。新規連結や積極的な人材投資・設備投資に伴って人件費、減価償却費、賃借料、租税公課などが増加した。この結果、営業利益率は同1.3ポイント上昇して5.9%となった。経常利益率は同0.1ポイント低下して5.6%となったが、EBITDAマージン率は前年同期と同水準の8.3%だった。

2. 2024年12月期は期初計画を据え置いて増収増益予想

2024年12月期の連結業績は、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、EBITDAが同1.2%増の6,250百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同3.7%増の2,600百万円を見込んでいる。下期の不透明感を考慮して期初計画を据え置いた。小幅な増収増益にとどまる見込みであるが、これは2024年12月期を基盤固めの1年と位置付けて、人的資本の活性化によるコスト増加を見込んでいるためである。ただし通期会社予想に対する第2四半期の進捗率は売上高49.7%、営業利益65.0%、経常利益53.6%、EBITDA50.7%、親会社株主に帰属する当期純利益61.9%と高水準である。さらに増収効果、付加価値増加、内製化の進展によって売上総利益率が上昇基調であること、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は下期も高水準推移が見込まれること、グループシナジーによってさらなる高付加価値化が見込まれることなどを勘案すれば、会社予想に上振れ余地があり、収益拡大基調が期待できるものと弊社では考えている。

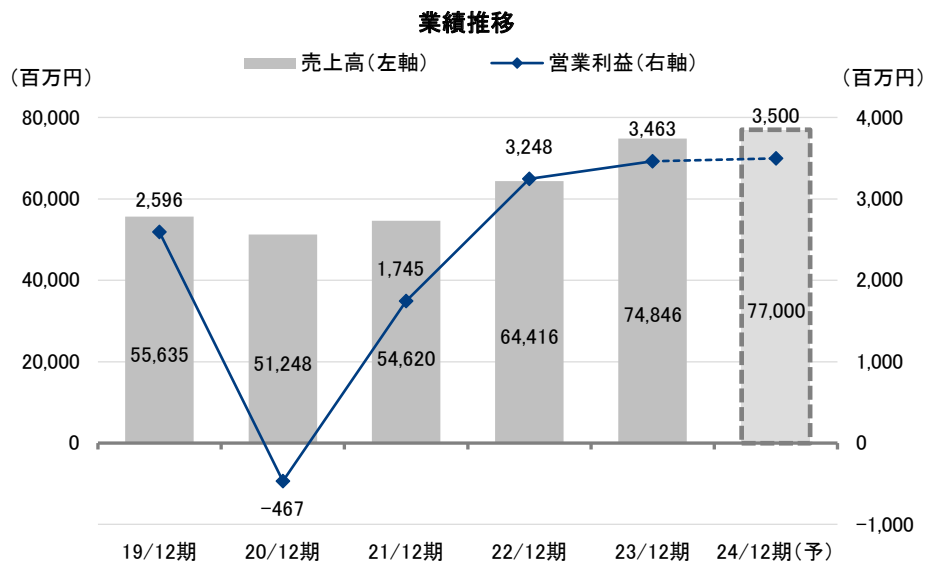
要約

3. 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。重点戦略としては、製造拠点集約化による設備稼働率向上や製造効率向上、グループ経営資源を活用した内製化率向上による原価低減、営業拠点変更・集結による間接コスト低減、グループ企業が持つ専門性の高いソリューションを組み合わせることによる付加価値の向上、さらに人的資本の活性化、基幹システム刷新を含むDX投資を推進する方針だ。

Key Points

- ・2024年12月期第2四半期は増収増益で着地と順調
- ・2024年12月期は期初計画を据え置いて増収増益予想
- ・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
- ・中長期的な成長ポテンシャルに注目



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。

2024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76,613百万円、純資産は15,963百万円、株主資本は15,067百万円、自己資本比率は20.1%、発行済株式数は51,000,000株（自己株式数2,532,223株を含む）となっている。なお2023年11月30日に自己株式4,271,736株を消却した。また2024年2月21日～同年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。

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

日本創発グループ | 2024年9月10日(火)
 7814 東証スタンダード市場 | <https://www.jcpg.co.jp/ir/>

会社概要

年月	項目
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	カタオカプラセス(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 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)アスコムを第三者割当増資引受により子会社化
2024年8月	(株)STUDIO ARCの一部株式を取得して持分法適用関連会社化

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、事業分野別の売上高構成比は、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%（以下、同順）、2023年12月期が70.7%、15.7%、13.6%、2024年12月期第2四半期が71.4%、14.4%、14.2%だった。各分野とも売上高が順調に伸長しており、売上高構成比はおおむね印刷分野が7割、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割強で推移している。

事業分野別売上高構成比の推移

	22/12期	23/12期	24/12期2Q累計
印刷分野	73.9%	70.7%	71.4%
ITメディアセールスプロモーション分野	12.8%	15.7%	14.4%
プロダクツ分野	13.3%	13.6%	14.2%
合計	100.0%	100.0%	100.0%

注：22/12期より区分変更
出所：決算説明会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、2024年12月期第2四半期末時点でグループは純粋持株会社である同社、及び子会社・関連会社62社（連結子会社38社、持分法適用会社13社、持分法適用外会社11社）で構成されている。

事業概要

2023年12月期のM&Aとしては、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)キョーコロ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。7月には、同社と連結子会社の(株)funboxの共同出資により、インドネシアに海外子会社(特定子会社)となるPT FUNBOX MANUFACTURE INDONESIAを設立した。8月には(株)STUDIO ARCの一部株式を取得して持分法適用関連会社化(取得後の持株比率37.50%、みなし取得日2024年9月末日)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>などから資金調達を行っている。

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			
持分法適用外			
持分法適用外			

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、優良な技術・顧客・コンテンツ資産を積み上げることが目的だ。M&Aにより同社は、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、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」を強みとするプロフェッショナル・グループというユニークな企業体となっている。

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

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)リングストーンが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が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。

プロダクツ分野では、funboxがファンシー・キャラクター文具・雑貨の企画・製造やガチャガチャ(カプセルトイ)の販売レンタルを行っているほか、(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月から(株)ミュージナル及び(株)ロクナナを子会社に、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している。

2023年12月期にグループ入りした会社のうち、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、業界トップレベルの生産能力を保持している。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。本社(東京都武蔵野市吉祥寺)では子供向けダンススタジオを運営しており、未来のアクターの養成にも力を入れている。

2024年12月期にグループ入りした会社のうち、印刷分野の共同製本は印刷物加工・製本・発送・管理等関連サービスを展開している。創業以来110年余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。なお同社の連結子会社である成旺印刷との合併(存続会社は共同製本)により、営業基盤を取り込んで総合印刷製本会社として再スタートした。

望月印刷は埼玉県さいたま市で業歴60余年を有する、商業印刷を中心とした総合印刷会社である。地域に密着した提案力をより強化するため、営業部門の拠点を大宮駅至近のロケーションに移し、グループインフラを最大活用したワンストップサービスの提案を推進している。

ITメディアセールスプロモーション分野のアスコムは、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出版社である。またBtoB領域で企業のマーケティングやブランディング支援を行っている。

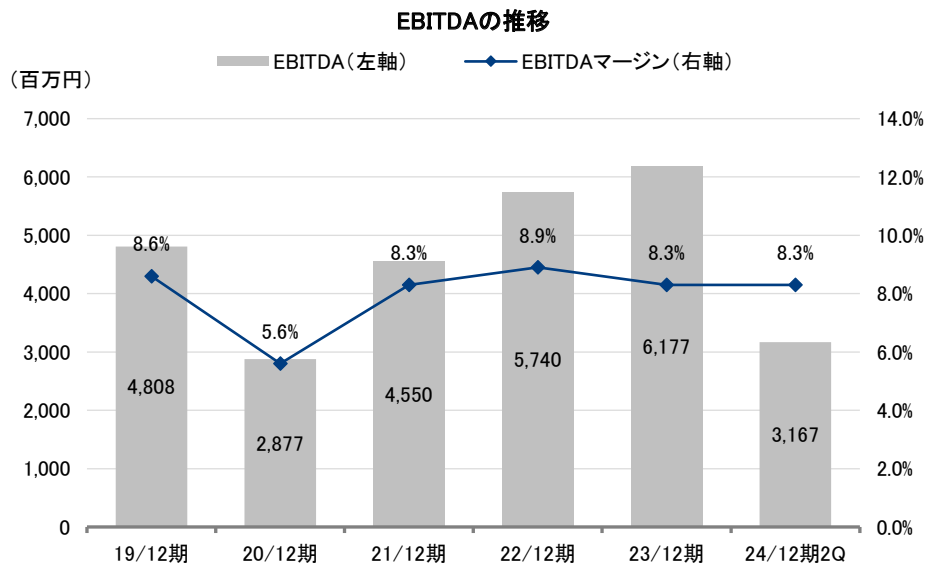
事業概要

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事業展開する大光宣伝及び(株)大宣工房を子会社化、2023年12月期に中部エリアを地盤と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。

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を重視している。過去5期(2019年12月期～2023年12月期)及び2024年12月期第2四半期のEBITDAとEBITDAマージンの推移は、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マージンは概ね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%、2024年12月期第2四半期は3,167百万円、8.3%だった。



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

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す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、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図るとともに、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

2024年12月期第2四半期は増収増益で着地

1. 2024年12月期第2四半期業績の概要

2024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6.5%増の38,306百万円、営業利益が同36.2%増の2,274百万円、経常利益が同3.9%増の2,144百万円、EBITDAが同6.4%増の3,167百万円、親会社株主に帰属する中間純利益が同17.0%増の1,609百万円と、増収増益で着地した。

業績動向

2024年12月期第2四半期連結業績の概要

(単位：百万円)

	23/12期2Q		24/12期2Q		前年同期比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率
売上高	35,953	100.0%	38,306	100.0%	2,352	6.5%
売上総利益	9,826	27.3%	11,482	30.0%	1,655	16.9%
販管費	8,156	22.7%	9,207	24.0%	1,051	12.9%
営業利益	1,670	4.7%	2,274	5.9%	604	36.2%
経常利益	2,063	5.7%	2,144	5.6%	80	3.9%
EBITDA	2,977	8.3%	3,167	8.3%	190	6.4%
親会社株主に帰属する 中間純利益	1,375	3.8%	1,609	4.2%	234	17.0%

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

2023年12月期以降の新規連結子会社

企業名	PL 連結時期
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～
共同製本	24/12期2Q～
望月印刷	24/12期2Q～
アスコム	24/12期2Q～

出所：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順調に成長し、新規連結事業会社も寄与した。売上高約23億円増収の内訳は、2023年12月期第3四半期以降にPLを新規連結した5社（2023年12月期第3四半期から2社、2024年12月期第2四半期から3社）による売上増加分が約17億円で、差し引き約6億円が既存事業会社の成長分だった。各分野とも順調だったが、特にプロダクツ分野がIPを活用した商品の企画販売が好調で大幅に伸長し、構成比も上昇した。

利益面では売上総利益が前年同期比16.9%増加し、売上総利益率は同2.7ポイント上昇して30.0%となった。燃料価格や原材料（用紙、版に使用するアルミなど）価格が高水準に推移し、運搬費も大幅に増加したが、増収効果や付加価値増加に加え、内製化率向上による外注加工費の前年同期比6.4%減少が寄与した。販管費は同12.9%増加し、販管費比率は同1.3ポイント上昇して24.0%となった。新規連結や積極的な人材投資・設備投資に伴って人件費、減価償却費、賃借料、租税公課などが増加した。この結果、営業利益率は同1.3ポイント上昇して5.9%となった。また営業外収益で持分法による投資利益が54百万円減少、営業外費用で貸倒引当金繰入額が350百万円増加したため、経常利益率は同0.1ポイント低下して5.6%となったが、EBITDAマージン率は前年同期と同水準の8.3%だった。

2. 重点取組施策

グループシナジーに向けた重点取組施策として、印刷分野では共同製本と成旺印刷が合併し、営業と最終工程の一体運営によって顧客との接点を共有する体制を構築した。これにより、品質と顧客満足度の向上を図る。また共同製本は飯島製本の関東営業基盤と埼玉県嵐山市の生産基盤を承継し、首都圏での事業基盤を強化した。

ITメディアセールスプロモーション分野では、(株)キャドセンターとJBSが2025大阪・関西万博関連の受注拡大に向けた取り組みを強化した。多くの案件を受注する見込みであるが、業績への寄与は2025年12月期以降となる。またアスコムを子会社化したことに伴って、ワン・パブリッシングのオフィスをアスコムが入居するビルに移転するなど、出版事業の収益改善にも注力している。

プロダクツ分野では、(株)スマイルのシルクスクリーン印刷事業において、従来はアミューズメント施設向けやイベント向けの旗・のぼりが主力だったが、需要伸び悩みに対応して他メディア等の分野への商材移管を推進している。またインドネシアに製造拠点(PT FUNBOX MANUFACTURE INDONESIA)を設立した。ASEAN諸国での販売に向けて、日本のIPを活用した商品を製造する計画である。

財務面の懸念材料はない

3. 財務の状況

2024年12月期第2四半期末の資産合計は前期末比1,061百万円増加して76,613百万円となった。主に流動資産で受取手形・売掛金及び契約資産が1,554百万円、電子記録債権が410百万円減少した一方で、現金及び預金が2,961百万円増加した。また、固定資産で有形固定資産が989百万円、無形固定資産が181百万円、投資その他の資産が441百万円それぞれ増加した。負債合計は同964百万円増加して60,650百万円となった。主に固定負債で長期借入金が1,750百万円減少、退職給付に係る負債が104百万円減少した一方で、流動負債で買掛金が794百万円増加、未払法人税等が389百万円増加した。純資産合計は同96百万円増加して15,963百万円となった。主に資本剰余金が329百万円減少、自己株式(減算)が870百万円増加した一方で、利益剰余金が1,281百万円増加した。この結果、自己資本比率は同0.3ポイント低下して20.1%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44,725百万円(前期末比1,750百万円減少)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(2024年12月期第2四半期の支払利息は前年同期比28百万円増加の103百万円)は、当面の経営上の負担とはなっていない。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を勘案すれば、特に懸念材料にならないと弊社では考えている。

業績動向

貸借対照表及びキャッシュ・フロー計算書 (連結)

(単位：百万円)

	20/12 期末	21/12 期末	22/12 期末	23/12 期末	24/12 期 2Q 末	増減
資産合計	61,966	66,595	67,771	75,552	76,613	1,061
流動資産	31,477	28,375	29,953	37,381	36,830	-550
固定資産	30,489	38,220	37,818	38,171	39,783	1,612
負債合計	49,422	54,251	55,035	59,685	60,650	964
流動負債	40,278	39,877	41,360	38,186	40,554	2,368
固定負債	9,144	14,374	13,675	21,499	20,096	-1,403
純資産合計	12,544	12,343	12,736	15,866	15,963	96
株主資本	11,143	10,803	12,153	14,985	15,067	81
自己資本比率	18.1%	16.4%	18.1%	20.4%	20.1%	-0.3pt

	20/12 期	21/12 期	22/12 期	23/12 期	24/12 期 2Q
営業活動によるキャッシュ・フロー	3,086	4,674	2,238	1,799	7,464
投資活動によるキャッシュ・フロー	-3,272	-8,420	-203	-3,534	-939
財務活動によるキャッシュ・フロー	7,540	1,489	-3,901	5,644	-3,556
現金及び現金同等物の中間期末残高	14,474	12,217	10,355	14,355	17,326

出所：決算短信、半期報告書よりフィスコ作成

■ 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月期業績予想の概要

2024年12月期の連結業績は、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、EBITDAが同1.2%増の6,250百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同3.7%増の2,600百万円を見込んでいる。下期の不透明感を考慮して期初計画を据え置いた。

今後の見通し

2024年12月期連結業績予想の概要

(単位：百万円)

	23/12期		24/12期		前期比		上期	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率	実績	進捗率
売上高	74,846	100.0%	77,000	100.0%	2,153	2.9%	38,306	49.7%
営業利益	3,463	4.6%	3,500	4.5%	36	1.1%	2,274	65.0%
経常利益	3,993	5.3%	4,000	5.2%	6	0.2%	2,144	53.6%
EBITDA	6,177	8.3%	6,250	8.1%	72	1.2%	3,167	50.7%
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%	1,609	61.9%

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

小幅な増収増益にとどまる見込みであるが、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年と位置付けており、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）によるコスト増加を見込んでいるためである。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、設備稼働率向上に向けた製造拠点の集約・統廃合、付加価値向上に向けた人的資本の活性化に取り組む。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、この増加分については期間収益で吸収する見込みである。また一部事業会社を除いて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、新基幹システムへの移行などDXを推進する方針だ。

通期会社予想に対する第2四半期の進捗率は売上高49.7%、営業利益65.0%、経常利益53.6%、EBITDA50.7%、親会社株主に帰属する当期純利益61.9%と高水準である。さらに増収効果、付加価値増加、内製化の進展によって売上総利益率が上昇基調であること、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は下期も高水準推移が見込まれること、グループシナジーによってさらなる高付加価値化が見込まれることなどを勘案すれば、会社予想に上振れ余地があり、収益拡大基調が期待できるもの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・サービスを拡大するとともに、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。

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し、リアルとデジタルを融合したサービスを提供することで、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。

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

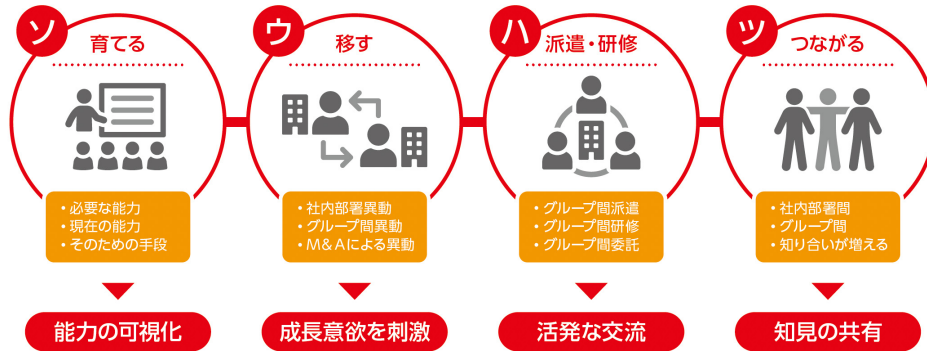


出所：決算説明会資料より掲載

重点戦略としては、製造拠点集約化による設備稼働率向上や製造効率向上、グループ経営資源を活用した内製化率向上による原価低減、営業拠点変更・集結による間接コスト低減、グループ企業が持つ専門性の高いソリューションを組み合わせることによる付加価値の向上、さらに人的資本の活性化、基幹システム刷新を含むDX投資を推進する方針だ。人的資本の活性化では、創発エンゲージメントである「ソ(育てる)」「ウ(移す)」「ハ(派遣・研修)」「ツ(つながる)」の実現に向けて、グループ企業間を含めた人事交流のほか、人的資本の可視化と活性化を目的にDX投資を強化する。なお新基幹システムについては2026年後半～2027年前半の稼働を目指している。

成長戦略

創発エンゲージメント



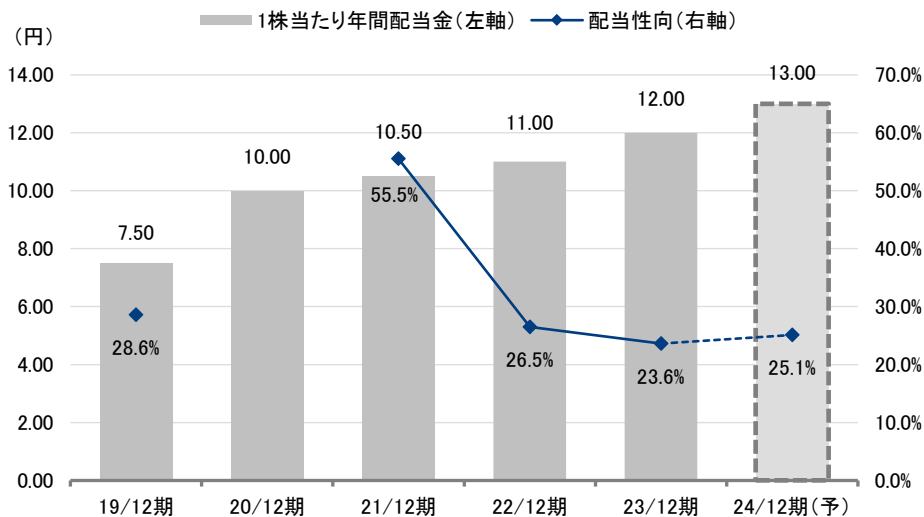
出所：株主通信より掲載

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、2024年12月期の配当予想は前期比1.00円増配の年間13.00円（各四半期末3.25円）である。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1：2020年1月1日付で株式4分割を実施しており、過去遡及修正済み

注2：19/12期年間配当金=普通配当7.00円+記念配当0.50円

注3：20/12期の配当性向は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である。

中長期的な成長ポテンシャルに注目

4. 弊社の視点

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という印象が強いものの、一方では広告市場において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)が拡大していることに加え、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「顧客の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である。当面はM&Aや償却などの関連費用が発生するが、既存事業会社の着実な成長、M&Aによる新規連結会社の業績寄与だけでなく、グループ経営資源活用による売上総利益率上昇、グループ企業が持つ専門性の高いソリューションの組み合わせによる付加価値向上など、グループシナジーによって今後の利益成長が加速する可能性があるため、同社の中長期的な成長ポテンシャルに注目したいと弊社では考えている。

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