

|| 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 >>>](#)

2026年4月3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. 「創る力」を強みとするプロフェッショナル・グループ	01
2. 2025年12月期は人件費増加等でEBITDA減益だが、特別利益計上で最終増益	01
3. 2026年12月期のEBITDAは増益、過去最高予想	01
4. 新たな成長ステージへの飛躍に向けて事業基盤を強化	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	06
3. M&A戦略	07
4. 主要経営指標	08
5. リスク要因と課題・対策	09
■ 業績動向	10
1. 2025年12月期連結業績の概要	10
2. 財務の状況	12
■ 今後の見通し	13
● 2026年12月期連結業績予想の概要	13
■ 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	17

## ■ 要約

### 新たな成長ステージへの飛躍を目指し、 2026年12月期まで事業基盤を強化

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「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. 「創る力」を強みと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、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ITメディア セールスポモーション分野、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ている。同社はM&Aを活用して業容を拡大しており、2025年12月期末時点で連結子会社は39社となっている。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く、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を目的としている。同社グループは、伝統的な印刷製造技術のみならず多様なソリューションにより、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。

#### 2. 2025年12月期は人件費増加等でEBITDA減益だが、特別利益計上で最終増益

2025年12月期の連結業績は、売上高が前期比8.6%増の86,987百万円、営業利益が同30.8%減の3,010百万円、営業利益ベースEBITDAが同15.5%減の5,322百万円、経常利益が同23.8%減の3,201百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同127.4%増の6,530百万円となった。売上高はM&A効果により増収、営業利益、営業利益ベースEBITDA、経常利益は人件費増加などにより減益、親会社株主に帰属する当期純利益は特別利益(固定資産売却益5,758百万円)計上により増益となった。

#### 3. 2026年12月期のEBITDAは増益、過去最高予想

2026年12月期の連結業績予想は、売上高が前期比9.2%増の95,000百万円、営業利益が同20.3%減の2,400百万円、営業利益ベースEBITDAが同24.0%増の6,600百万円、経常利益が同12.5%増の3,600百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同69.4%減の2,000百万円としている。減価償却費は同1,750百万円増の3,900百万円の見込みである。前期に高水準の設備投資を実行したため、当期は減価償却費が大幅に増加して営業利益を押し下げる要因となる。ただし営業利益ベースEBITDAは増益・過去最高見込みである。設備投資の効果も寄与して、2027年12月期以降の収益性向上につながる事が期待できると弊社では考えている。

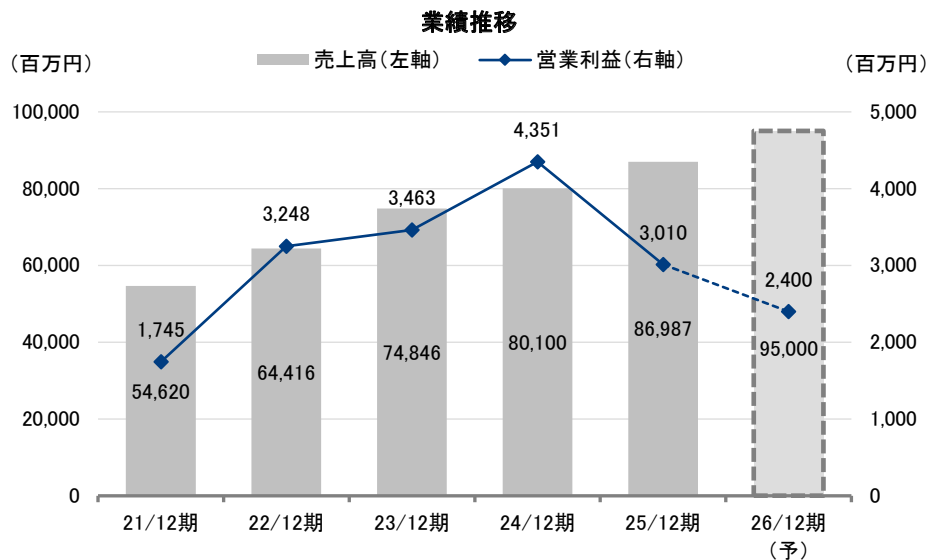
要約

#### 4. 新たな成長ステージへの飛躍に向けて事業基盤を強化

同社は成長に向けた基本戦略として、M&Aを積極活用しながら、事業環境変化に対応した高付加価値製品・サービスの拡充によって印刷分野、ITメディア セールスプロモーション分野、プロダクツ分野それぞれの成長を図るとともに、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り、中長期的に収益力の向上と企業価値の向上を実現することを目指している。2026年12月期までを新たな成長ステージへ飛躍するための事業基盤強化のステージと位置付けて、新規のM&A、グループ企業の統合・再編、生産性向上を目的とする事業拠点の集約・整理・移転及び設備投資、新基幹システムの構築、人的資本投資の強化・充実などに取り組んでいる。2026年12月期も「人件費上昇+原価上昇+金利上昇」という事業環境に生産性向上で対応する。こうした施策の成果(生産性向上、付加価値向上)によって新たな成長ステージへ飛躍し、2027年12月期以降に収益性の大幅改善を実現する計画だ。

#### Key Points

- ・多様なソリューションで「クリエイティブをサポートする」企業集団
- ・2025年12月期は人件費増加等でEBITDA減益だが、特別利益計上で最終増益
- ・2026年12月期のEBITDAは増益、過去最高予想
- ・新たな成長ステージへの飛躍に向けて事業基盤を強化



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「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」を目指す。

2025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85,058百万円、純資産は21,283百万円、株主資本は20,477百万円、自己資本比率は24.4%、発行済株式数は51,000,000株(自己株式数3,640,265株を含む)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** | 2026年4月3日 (金)  
 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会社登録(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 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
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	カタオカブラセス(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 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	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 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 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10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
2024年 4月	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
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

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

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

会社概要

年月	項目
2024年10月	STUDIO ARCの株式を追加取得して子会社化
2024年11月	(株) Sakae Plusの株式を取得して子会社化 アイ・ディー・エー(株)の株式を取得して子会社化
2024年12月	連結子会社の研精堂印刷が、研精堂印刷の完全子会社である(株)アム及び完全子会社であるサン・エム・コーポレーションを吸収合併 連結子会社の(株)ポパルが連結子会社のサンエーカガク印刷(株)を吸収合併
2025年 1月	連結子会社の大光宣伝が、大光宣伝の完全子会社である(株)大宣工房を吸収合併 連結子会社の(株)美松堂が連結子会社の宏和樹脂工業及び(株)プレシーズを吸収合併 連結子会社のfunboxが連結子会社のスマイルを吸収合併 (株)スタジオアウトリガーの株式の一部を取得して関連会社化 横浜マテリアル(株)の株式を取得して子会社化 (株)DNTIの株式を取得して子会社化
2025年 4月	(株)フジプラスを株式取得(2025年1月)及び株式交換(同年4月)により子会社化(フジプラスの子会社(株)フジプラス・ワン及び(株)トライワーク彦根も子会社化) (株)シルキー・アクトの株式を取得して連結子会社化 (株)トラストの株式を取得して子会社化
2025年 7月	連結子会社のリングストーンが持分法適用の完全子会社カタオカプラスを吸収合併 連結子会社の田中産業が連結子会社のMGSを吸収合併 連結子会社のパークインスタイルがウエストマネジメント(株)の株式を取得して子会社化(同社の孫会社化)
2025年 8月	連結子会社の共同製本が連結子会社の美松堂を吸収合併し、商号を(株)美松堂に変更
2025年10月	(株)サンメックの株式を取得して子会社化 (株)鈴木松風堂の株式を取得して子会社化 (株)紋郎美術工房の株式を取得して子会社化 (株)日本サンプルの株式を取得して子会社化
2025年11月	東京リスマチックが、その子会社である(株)ソニックジャムを吸収合併
2026年 1月	(株)新和製作所の株式を取得して子会社化(ムサシパッケージ(株)を含む)
2026年 3月	簡易株式交換により望月印刷を完全子会社化

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を展開

#### 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、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を展開している。そして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ITメディア 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。

事業概要

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割前後、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。直近の2025年12月期の売上高構成比は印刷分野が65% (うち高付加価値サービスが10~15%)、ITメディア セールスプロモーション分野が20%、プロダクツ分野が15%となった。

事業分野別売上構成比の推移

	22/12期	23/12期	24/12期	25/12期
印刷分野	74%	71%	69%	65%
ITメディア セールスプロモーション分野	13%	16%	16%	20%
プロダクツ分野	13%	14%	15%	15%

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## 2025年12月期末時点の連結子会社は39社

### 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、2025年12月期末時点で連結子会社は39社となっている。前期末からの増減内訳は、新規連結により5社増加、持分法適用関連会社から連結子会社への変更により2社増加、連結子会社間吸収合併により7社減少した。

直近の新規M&Aとしては、2024年2月に共同製本(株)、望月印刷(株)、(株)アスコム、同年8月に(株)STUDIO ARC (一部株式を取得して持分法適用関連会社化、同年10月に株式を追加取得して連結子会社化)、同年11月に(株)Sakae Plus、アイ・ディー・エー(株)、2025年1月に(株)スタジオアウトリガー、横浜マテリアル(株)、(株)DNTI、同年4月に(株)フジプラス(子会社の(株)フジプラス・ワン及び(株)トライワーク彦根を含む)、(株)シルキー・アクト、(株)トラスト、同年7月にウエストマネージメント(株)、同年10月に(株)サンメック、(株)鈴木松風堂、(株)紋郎美術工房、(株)日本サンプル、2026年1月に(株)新和製作所(子会社のムサシパッケージ(株)を含む)がグループインした。

また同社は収益力向上に向けたグループ基盤強化戦略として、グループ企業間の合併再編(ロールアップ)も進めている。直近のロールアップとしては、2024年12月に研精堂印刷(株)がその子会社の(株)アム及び(株)サン・エム・コーポレーションを吸収合併、(株)ポパルがサンエーカガク印刷(株)を吸収合併、2025年1月に大光宣伝(株)がその子会社の(株)大宣工房を吸収合併、(株)美松堂が宏和樹脂工業(株)及び(株)プレシーズを吸収合併、(株)funboxが(株)スマイルを吸収合併、同年7月に(株)リングストーンがカタオカプラセス(株)を吸収合併、田中産業(株)が(株)MGSを吸収合併、同年8月に共同製本(株)が美松堂を吸収合併して商号を(株)美松堂に変更、同年11月に東京リスマチックがその子会社の(株)ソニックジャムを吸収合併、2026年3月に望月印刷(株)(2024年2月に連結子会社化)を簡易株式交換によって完全子会社化した。

#### 事業概要

事業分野別の主要グループ企業として、印刷分野では日経印刷(株)、研精堂印刷(株)小西印刷所、東京リスマチック、美松堂(株)アプライズ、フジプラス、望月印刷、飯島製本(株)、田中産業、リングストーン、Sakae Plusなど、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、ジャパンプロードキャストソリューションズ(株)、ポパル、アイ・ディー・エー、(株)パークインスタイル、アスコム、STUDIO ARC、大光宣伝など、プロダクツ分野ではfunbox、新日本工芸(株)、トラスト、(株)立体造形工房などがある。

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)市場に上場している。また2024年7月に同社とfunboxが共同出資で設立したPT FUNBOX MANUFACTURE INDOBESIA(インドネシア)は、日本のキャラクターコンテンツIPを2次利用した商品を製造し、ASEAN諸国で販売する計画である。

## 優良な技術・顧客・コンテンツ資産を積み上げるM&A戦略

### 3. M&A戦略

同社はM&Aを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く、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を目的としている。そして同社グループは伝統的な印刷製造技術のみならず、什器等のプロダクツ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多様なソリューションにより、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。

新たにグループインしたスタジオアウトリガーはIPコンテンツに関するソリューションを展開している。横浜マテリアルはオリジナルのクリスタル記念品を製造・販売している。法人向け周年記念や社内表彰、個人向けお祝い記念品やペットメモリアルなどクリスタル記念品の老舗ブランドである。DNTIは最先端のデジタル技術を活用し、企業のDXやモダナイゼーション(シンプル化とDXの最適融合)を支援している。フジプラス(子会社のフジプラス・ワン及びトライワーク彦根を含む)は1923年創業以来の印刷業を中心として、クリエイティブ、印刷プロダクツ、デジタルコンテンツ、マーケティング分野など幅広いサービスを提供している。

シルキー・アクトはクリアファイルなどPET・PP素材を中心とした製品を製造する印刷会社で、イベントやライブ向けのグッズ提案にも注力している。自社一貫生産体制や大手広告代理店等からの直接受注などを強みとしている。トラストは卓上カレンダーやノベルティの企画・製造を展開し、すべての製品が特許・実用新案を取得するなど独自の商品開発力に強みを持っている。パークインスタイルが子会社化したウエストマネージメントは、国内在住・海外招聘の外国人モデルに特化したモデルマネジメント事業を展開している。

#### 事業概要

サンメックは、食品・化粧品用ラベルや工業製品用ラベルなどシール印刷という特殊なカテゴリーの印刷事業を展開している。鈴木松風堂は1893年に京都市で創業し、紙筒(紙管)と紙管状の円形パッケージ製造技術をベースとして、酒類・化粧品・菓子類などの包装資材や化粧箱等の製造を展開している。紋郎美術工房はFRP(繊維強化プラスチック)を利用し、テーマパークや博覧会施設の大型立体造形物・モニュメント、各種施設の建築装飾の設計・製作・施工など高度な芸術的要素を伴うニーズに対応した作品を提供している。建築資材用途の需要も増加している。

日本サンプルは1945年創業で、本物さながらの細部にこだわる技術力により、企業向けオーダーメイドでクオリティの高い食品サンプルの製造販売を行っている。特にチョコレートなどの小さなお菓子の商品に強みがある。また新和製作所(子会社のムサシパッケージを含む)は紙製パッケージやディスプレイに特化し、主にドラッグストアや各携帯ショップなど小売店頭の販促ツールや化粧箱等の製造を手掛けている。社内一貫体制によりワンストップで短納期・低コスト・高品質の製品を提供できる強みがある。

なお同社は、2021年12月期に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月期に大阪府に本社を置くジャパンプロードキャストソリューションズを子会社化、奈良県を中心に事業展開する大光宣伝を子会社化、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、2024年12月期に大阪府を地盤とするSakae Plus及びアイ・ディー・エーを子会社化、2025年12月期に大阪府を地盤とするフジプラスを子会社化、名古屋市に本社を置くトラスト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。

## 主要経営指標として営業利益ベースEBITDAを重視

### 4. 主要経営指標

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。なお従来は経常利益ベースEBITDA(=経常利益+減価償却費+のれん償却額+金融費用)を重要指標としていたが、事業規模が拡大した持分法適用子会社の連結子会社化を進めたことに伴い、2024年12月期より営業利益ベースEBITDA(=営業利益+減価償却費+のれん償却額)に変更した。2025年12月期の営業利益ベースEBITDAは前期比15.5%減の5,322百万円、EBITDAマージンは同1.8ポイント低下して6.1%となった。原材料費の増加、人件費の増加、グループ企業間の合併再編(ロールアップ)に伴う関連費用などによって営業利益が同30.8%減益となり、営業利益ベースEBITDAも減益となった。

## 事業概要

## EBITDAとEBITDAマージンの推移

(単位：百万円)

	21/12期	22/12期	23/12期	24/12期	25/12期
EBITDA (営業利益ベース)	-	-	5,376	6,298	5,322
EBITDAマージン (%)	-	-	7.2%	7.9%	6.1%
EBITDA (経常利益ベース)	4,550	5,740	6,177	6,503	6,164
EBITDAマージン (%)	8.3%	8.9%	8.3%	8.1%	7.1%

注1：EBITDA (営業利益ベース) = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額

注2：EBITDA (経常利益ベース) = 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

### 5. 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

### 2025年12月期は人件費増加等でEBITDA減益、特別利益計上で最終増益

#### 1. 2025年12月期連結業績の概要

2025年12月期の連結業績は、売上高が前期比8.6%増の86,987百万円、営業利益が同30.8%減の3,010百万円、経常利益が同23.8%減の3,201百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同127.4%増の6,530百万円、営業利益ベースEBITDA (= 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額) が同15.5%減の5,322百万円となった。売上高はM&A効果により増収、営業利益、営業利益ベースEBITDA、経常利益は人件費増加などにより減益、親会社株主に帰属する当期純利益は特別利益(固定資産売却益5,758百万円) 計上により増益となった。計画(2025年2月14日付の期初公表値、売上高85,000百万円、営業利益3,600百万円、経常利益3,200百万円、親会社株主に帰属する当期純利益5,500百万円、営業利益ベースEBITDA5,850百万円) に対しては、売上高が1,987百万円、経常利益が1百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が1,030百万円それぞれ上回ったが、営業利益が589百万円、営業利益ベースEBITDAが527百万円それぞれ下回った。

#### 2025年12月期連結業績の概要

(単位：百万円)

	24/12期		25/12期		前期比		計画 金額	計画比	
	実績	売上比	実績	売上比	増減額	増減率		達成額	達成率
売上高	80,100	100.0%	86,987	100.0%	6,887	8.6%	85,000	1,987	102.3%
売上総利益	23,436	29.3%	27,758	31.9%	4,321	18.4%	-	-	-
販管費	19,085	23.8%	24,747	28.5%	5,662	29.7%	-	-	-
営業利益	4,351	5.4%	3,010	3.5%	-1,341	-30.8%	3,600	-589	83.6%
経常利益	4,198	5.2%	3,201	3.7%	-997	-23.8%	3,200	1	100.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,871	3.6%	6,530	7.5%	3,659	127.4%	5,500	1,030	118.7%
EBITDA (営業利益ベース)	6,298	7.9%	5,322	6.1%	-976	-15.5%	5,850	-527	91.0%

注1：計画は2025年2月14日付の期初公表値

注2：EBITDA = 営業利益 + 減価償却費 + のれん償却額

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

## 新規企業連結による影響

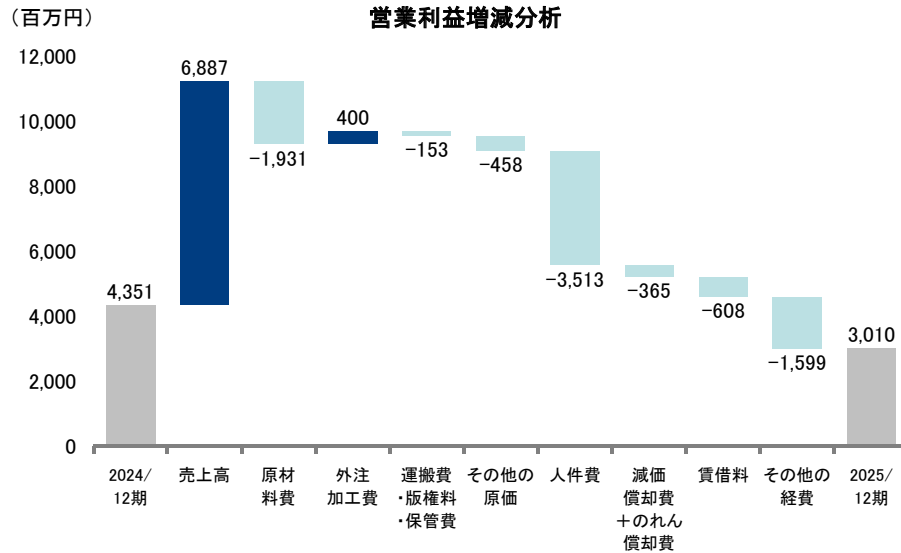
企業名	PL連結時期
望月印刷	2024年4月～ 1Q
共同製本	2024年4月～ 1Q
アスコム	2024年4月～ 1Q
Sakae Plus	2025年1月～ 1Q+2Q+3Q+4Q
STUDIO ARC	2025年1月～ 1Q+2Q+3Q+4Q
アイ・ディ・エー	2025年1月～ 1Q+2Q+3Q+4Q
ハルプロモーション	2025年1月～ 1Q+2Q+3Q+4Q
アエックス	2025年1月～ 1Q+2Q+3Q+4Q
DNTI	2025年4月～ 2Q+3Q+4Q
フジプラス	2025年7月～ 3Q+4Q
シルキー・アクト	2025年7月～ 3Q+4Q

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

売上高の事業分野別構成比は印刷分野が65%（うち高付加価値サービスが10～15%）、ITメディア セールスプロモーション分野が20%、プロダクツ分野が15%となった。売上高の前期比増加額は6,887百万円で、このうち新規企業連結（損益計算書）効果が約72.8億円となった。したがって既存事業会社は小幅減収の形だが、これは売上規模の拡大を追求せず高付加価値化を推進していることが主因である。そして利益面では売上総利益が同18.4%増加し、売上総利益率が同2.6ポイント上昇して31.9%となった。原材料（用紙、版に使用するアルミなど）価格高騰影響が継続したが、チラシ印刷等の低採算取引を縮小して高付加価値化を推進したほか、内製化率向上によって外注加工費の増加を抑制したことも寄与した。販管費は同29.7%増加し、販管費比率は同4.6ポイント上昇して28.4%となった。新規連結や積極的な人的資本投資に伴って人件費や賃借料などが増加した。この結果、営業利益率は同1.9ポイント低下して3.5%、営業利益ベースEBITDAマージンは同1.8ポイント低下して6.1%となった。営業外費用では前期計上の貸倒引当金繰入額630百万円が一巡した。

営業利益の前期比1,341百万円減益の増減分析は、売上高増加で同6,887百万円増加、原材料費増加で同1,931百万円減少、外注加工費減少で同400百万円増加、運搬費・版權料・保管費増加で同153百万円減少、その他の原価増加で同458百万円減少、人件費増加で同3,513百万円減少、減価償却費・のれん償却額増加で同365百万円減少、賃借料増加で同608百万円減少、その他の経費増加で同1,599百万円減少となった。なお、2025年4月入社の新卒は139名、2025年12月期末時点の従業員数は前期末比462名増の4,038名、設備投資額は同2,456百万円増の4,324百万円、減価償却費は同284百万円増の2,150百万円となった。

## 業績動向



出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## 財務面の懸念材料はない

### 2. 財務の状況

2025年12月期末の資産合計は前期末比9,954百万円増加して85,058百万円となった。主に流動資産の現金及び預金が同732百万円減少、受取手形が同561百万円減少した一方で、固定資産の機械装置及び運搬具が同2,246百万円増加、建設仮勘定が同3,000百万円増加、投資有価証券が同2,919百万円増加した。これは、付加価値の高い印刷物へのシフトや生産性の向上に向けて、印刷製造分野で設備更新(大規模な設備廃棄+最新鋭設備の導入)を進めているためである。負債合計は同4,663百万円増加して63,774百万円となった。有利子負債の内訳としては、流動負債で短期借入金と同2,000百万円減少して23,000百万円、1年以内償還予定の社債が同500百万円増加して500百万円、1年以内返済予定の長期借入金が同2,700百万円減少して4,300百万円、固定負債で社債が同3,749百万円増加して3,749百万円、長期借入金が同6,250百万円増加して17,225百万円となった。金利動向を勘案して長期固定化を進めた。純資産合計は同5,291百万円増加して21,283百万円となった。利益剰余金が同4,748百万円増加したほか、自己株式が同314百万円減少した。この結果、自己資本比率は同3.9ポイント上昇して24.4%となった。

なお同社はM&A・設備投資・運転資金として長短借入金を活用している。2025年12月期末時点の有利子負債残高(長短借入金と社債の合計残高)は同5,799百万円増加して48,774百万円となった。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、現状は有利子負債が経営上の負担とはなっていないため、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

## 連結貸借対照表及び連結キャッシュ・フロー計算書(簡易版)

(単位:百万円)

	21/12期末	22/12期末	23/12期末	24/12期末	25/12期末	増減
資産合計	66,595	67,771	75,552	75,103	85,058	9,954
流動資産	29,375	29,953	37,381	34,857	35,643	785
固定資産	38,220	37,818	38,171	40,246	49,415	9,169
負債合計	54,251	55,035	59,685	59,111	63,774	4,663
流動負債	39,877	41,360	38,186	44,367	38,925	-5,441
固定負債	14,374	13,675	21,499	14,743	24,848	10,105
純資産合計	12,343	12,736	15,866	15,992	21,283	5,291
株主資本	10,803	12,153	14,985	15,206	20,477	5,270
自己資本比率	16.4%	18.1%	20.4%	20.5%	24.4%	3.9pp

	21/12期	22/12期	23/12期	24/12期	25/12期
営業活動によるキャッシュ・フロー	4,674	2,238	1,799	6,734	3,890
投資活動によるキャッシュ・フロー	-8,420	-203	-3,534	-2,529	-7,947
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,489	-3,901	5,644	-6,542	2,967
現金及び現金同等物の期末残高	12,217	10,355	14,355	12,232	11,472

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

### 2026年12月期の営業利益ベースEBITDAは増益、過去最高予想

#### ● 2026年12月期連結業績予想の概要

2026年12月期の連結業績予想は、売上高が前期比9.2%増の95,000百万円、営業利益が同20.3%減の2,400百万円、営業利益ベースEBITDAが同24.0%増の6,600百万円、経常利益が同12.5%増の3,600百万円、親会社株主に帰属する当期純利益が同69.4%減の2,000百万円としている。売上高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て増収、営業利益は生産性向上など売上総利益率改善を推進するが人件費や減価償却費の増加により減益、営業利益に減価償却費とのれん償却額を加えた営業利益ベースEBITDAは増益、経常利益は営業外収益で設備投資に係る補助金収入が寄与して増益、親会社株主に帰属する当期純利益は前期計上の不動産売却益が剥落して減益の見込みとしている。

なお2026年4月の新卒入社予定は120名である。人的資本投資として積極採用に加え、物価高騰を背景とした給与水準の見直しも継続する。減価償却費は同1,750百万円増の3,900百万円の見込みである。2026年12月期までを事業基盤強化の時期と位置付けて前期に高水準の設備投資を実行したため、当期は減価償却費が大幅に増加して営業利益を押し下げる要因となる。ただし営業利益ベースEBITDAは増益・過去最高見込みである。そして設備投資の効果も寄与して2027年12月期以降の収益性向上につながることを期待できると弊社では考えている。

## 2026年12月期通期連結業績予想の概要

(単位：百万円)

	25/12期		26/12期		前期比	
	実績	売上比	予想	売上比	増減額	増減率
売上高	86,987	100.0%	95,000	100.0%	8,012	9.2%
売上総利益	27,758	31.9%	-	-	-	-
販管費	24,747	28.5%	-	-	-	-
営業利益	3,010	3.5%	2,400	2.5%	-610	-20.3%
経常利益	3,201	3.7%	3,600	3.8%	398	12.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	6,530	7.5%	2,000	2.1%	-4,530	-69.4%
EBITDA (営業利益ベース)	5,322	6.1%	6,600	6.9%	1,277	24.0%

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

## 成長戦略

### 新たな成長ステージへの飛躍に向けて事業基盤を強化

#### 1. 成長戦略

同社は成長に向けた基本戦略として、M&Aを積極活用しながら、事業環境変化に対応した高付加価値製品・サービスの拡充によって印刷分野、ITメディア セールスプロモーション分野、プロダクツ分野それぞれの成長を図るとともに、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り、中長期的に収益力の向上と企業価値の向上を実現することを目指している。そして2026年12月期までを新たな成長ステージへ飛躍するための事業基盤強化のステージと位置付けて、新規のM&A、グループ企業の統合・再編、生産性向上を目的とする事業拠点の集約・整理・移転及び設備投資、新基幹システムの構築、人的資本投資の強化・充実などに取り組んでいる。

2025年12月期のグループ企業の統合・再編(ロールアップ)としては、顧客基盤が近似している美松堂(旧)と宏和樹脂工業及びプレシーズの合併による営業組織の統合、funboxとスマイルの合併による営業・経営管理の統合及び製造拠点の強化、大光宣伝と大宣工房の合併による営業組織と製造組織の統合、ポリエチレン商材を扱うリングストーンとカタオカブラセスの合併による経営資源の一元化、田中産業とMGSの合併による営業組織と製造組織の統合、印刷・製本事業を扱う美松堂(旧)と共同製本の合併((新)美松堂)による経営資源の一元化、東京リスマチックとソニックジャムの統合による経営体制の集約を実施した。

### 成長戦略

特に印刷分野では生産性向上、原価低減、高付加価値印刷物への対応を強化するため、関西地域において生産設備の大胆な統合(移転集約)を実施した。具体的には、小西印刷所の本社工場(兵庫県西宮市)を廃止して生産をフジプラス伊丹工場へ移動するとともに、フジプラスは枚葉印刷を強化するため輪転設備を一部廃止した。小西印刷所とフジプラスの輪転受注は研精堂印刷(岡山県岡山市)で生産する。関東地域では美松堂(旧)と共同製本の合併により経営資源を一元化したほか、設備移転及び設備投資を実行した。プロダクツ分野では、funboxの主力工場が2026年2月に完成(2026年5月稼働予定)した。また一部の印刷工場をプロダクツ製造設備併設に業容変更した。このような「大胆な設備廃棄+統廃合+最新鋭生産設備の導入」により、生産性向上や高付加価値化へのシフトを推進した。

2026年12月期も基本戦略に大きな変更はなく、関東・中部・関西の各エリアのグループ企業の連携により、全国のマーケットニーズに対応できる体制となったことを踏まえ、引き続きグループ間での設備移動、新規設備投資、拠点統合などを推進する。そして「人件費上昇+原価上昇+金利上昇」という事業環境に生産性向上で対応する。こうした施策の成果(生産性向上、付加価値向上)によって新たな成長ステージへ飛躍し、2027年12月期以降に収益性の大幅改善を実現する計画だ。

なお同社は企業価値の向上について、ユニークなソリューションを組み合わせることで新たな価値を創る(創発する)グループとして、Cash flow(EBITDA)の最大化を図ることで企業の成長を実現し、株主の期待に応えることを基本的な考え方としている。このため2025年12月期には、不動産売却で得られた資金(拠点統合・集約により2025年12月期に固定資産売却益5,758百万円を計上)や、長期資金の借り入れ(金利上昇に対応して2025年12月期に長期固定化を実施)なども活用して成長投資を継続的に実行した。営業利益ベースEBITDAは2025年12月期に前期比15.5%減の5,322百万円と一時的に減少したが、2026年12月期は同24.0%増の6,600百万円と増加に転じて過去最高となる見込みだ。

## 2026年12月期は特別配当剥落だが、普通配当ベースでは増配予想

### 2. 株主還元策

株主還元については利益配分年4回(四半期配当)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、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。2025年12月期の配当は特別利益計上に伴って特別配当を実施し、前期比47.00円増配の60.00円(普通配当14.00円+特別配当46.00円、四半期別には第1四半期末=普通配当3.50円、第2四半期末=普通配当3.50円、第3四半期末=普通配当3.50円+特別配当23.00円、期末=普通配当3.50円+特別配当23.00円)とした。普通配当ベースでは同1.00円増配で7期連続増配となる。また配当性向は43.2%である。2026年12月期の配当予想については特別配当が剥落するが、普通配当ベースでは8期連続増配となる同1.00円増配の15.00円(各四半期末3.75円)としている。予想配当性向は35.5%である。

## 成長戦略

なお同社は、資本効率の向上及び経営環境の変化に対応した機動的な資本政策の遂行を可能とするため、継続的に自己株式取得を行っており、2024年以降では2024年2月21日～2024年3月21日に自己株式の公開買付けによって1,710,000株を取得、同年11月21日の自己株式立会外買付取引 (ToSTNeT-3) によって1,384,000株を取得、同年12月5日の自己株式立会外買付取引 (ToSTNeT-3) によって518,000株を取得、2025年2月20日の自己株式立会外買付取引 (ToSTNeT-3) によって1,364,900株を取得した。この自己株式取得を含めた総還元性向は2024年12月期が80.6%、2025年12月期が38.2%となった。

## 金銭配当

(単位：円)

	1期 2015年 12月期	2期 2016年 12月期	3期 2017年 12月期	4期 2018年 12月期	5期 2019年 12月期	6期 2020年 12月期	7期 2021年 12月期	8期 2022年 12月期	9期 2023年 12月期	10期 2024年 12月期	11期 2025年 12月期	12期 2026年 12月期(予)
年間配当	6.00	6.00	6.00	6.00	7.00	10.00	10.50	11.00	12.00	13.00	14.00	15.00
特別配当	-	-	-	-	0.50	-	-	-	-	-	46.00	-
配当合計	6.00	6.00	6.00	6.00	7.50	10.00	10.50	11.00	12.00	13.00	60.00	15.00
1株当たり利益	-9.22	11.59	27.59	-18.86	26.20	0.36	18.91	41.54	50.94	58.92	139.01	42.23
配当性向	-	51.7%	21.8%	-	28.6%	2807.8%	55.5%	26.5%	23.6%	22.1%	43.2%	35.5%
総還元性向	-	164.0%	-25.7%	-	97.5%	-3208.3%	132.5%	26.5%	-41.2%	80.6%	38.2%	35.5%

出所：決算説明会資料よりフィスコ作成

## 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。

環境負荷軽減に向けた取り組みの一例として、連結子会社の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。

## 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、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している。そして2026年12月期までを新たな成長ステージへの飛躍に向けた事業基盤強化のステージと位置付けて、新規M&Aだけでなく、グループ企業の再編、製造拠点の集約や最新設備の導入による生産性向上、高付加価値商材・サービスへのシフト、新基幹システムの構築、人的資本投資の強化・充実などに取り組んでいる。こうした積極投資の成果として、同社が経営指標として重視している営業利益ベースEBITDAは2026年12月期に過去最高となる見込みであり、2027年12月期以降も一段の収益力向上が期待できる状況となっている。さらに、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・表示したものです。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、企業から報酬を受け取って作成されています。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、理由のいかなを問わず、いかなる責任も負いません。

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、配布等することは強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