



@itami arts



itamiarts inc.

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

2 0 2 7 年 1 月 期

第 2 四 半 期 決 算 説 明 資 料

2026年9月14日

証券コード：168A

株 式 会 社 イ タ ミ ア ー ト

I N D E X

目 次

1	2027年1月期 第2四半期連結決算情報	2
2	2027年1月期 業績予想	10
3	グループ体制と事業構造	13
4	今期の戦略	21
5	特徴と強み	26
6	中長期の成長計画	39
7	SDGsへの取り組み	42
8	まとめ	45

1 2027年1月期 第2四半期連結決算情報

連結損益計算書の概要

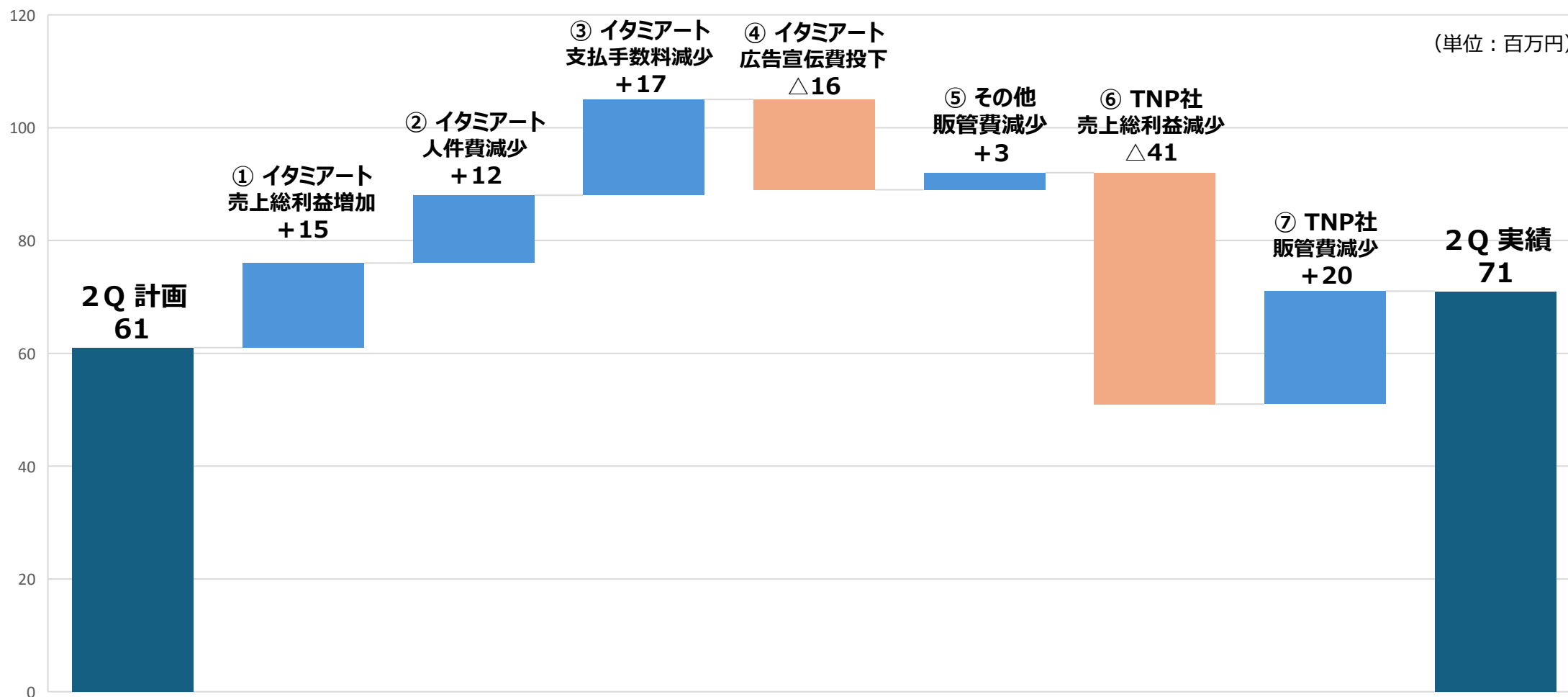
- 売上高は概ね計画通り、営業利益・経常利益は計画を上回って進捗
- 一方、前年同期比では成長投資に伴う減価償却費の増加等により減益

(単位：百万円)

	2026年1月期 2Q 実績	2027年1月期 2Q 計画	2027年1月期 2Q 実績	対計画 増減額	計画に対する説明
売上高	2,089	2,945	2,913	△32	・売上高は概ね計画通りに進捗 ・季節商材のうちわが想定を下回ったものの、その他の商品は概ね計画通りに推移
売上総利益 (率)	839 (40.2%)	992 (33.7%)	944 (32.4%)	△47 (△1.3pt)	・イタミアートは、フィジカルAIを活用したスマートファクトリー化の進展により概ね計画通り ・一方、TNP社は原価上昇と競争環境を踏まえた価格対応により、売上総利益率が計画を下回る
販管費	732	931	873	△57	・販管費は計画を下回って推移 ・フィジカルAIを活用したスマートファクトリー化が順調に進展し、業務運営や費用の効率化を図った結果、主に人件費や支払手数料が計画を下回る
営業利益	106	61	71	+10	} 販管費の効率化等により、 営業利益及び経常利益は計画を上回る
経常利益	110	60	67	+6	
中間純利益	121	35	32	△2	・特別利益を計上した一方、税金費用が増加したこと等による

連結営業利益 計画比増減主要因

➤ イタミアートの売上総利益増加や販管費の効率化により、営業利益は計画を10百万円上回る



連結営業利益 計画比増減主要因

➤ イタミアートの売上総利益増加や販管費の効率化により、営業利益は計画を10百万円上回る

(単位：百万円)

		概要	営業利益 計画差	主な増減理由
①	イ タ ミ ア ー ト	売上総利益増加	+15	■ 季節商材のうちわの売上は想定を下回ったが、その他の商品は概ね計画通り ■ フィジカルAIを活用したスマートファクトリー化も順調に進展し、イタミアートの売上総利益は計画を上回る
②		人件費減少	+12	■ フィジカルAIを活用したスマートファクトリー化の進展等を踏まえ、人員配置や業務運営の効率化を進めた結果、人件費が計画を下回る
③		支払手数料減少	+17	■ 業務運営や費用のかけ方を効率的に見直し、支払手数料が計画を下回る
④		広告宣伝費 投下	△16	■ EC売上拡大に向けた広告宣伝を積極的に実施 ■ 新規顧客獲得と今後のリピート売上拡大を見据えた先行投資
⑤		その他販管費減少	+3	■ その他の販管費についても費用の適正化を進め、計画を下回って推移
⑥	T N P	売上総利益減少	△41	■ 原材料価格等が上昇する中、競争環境を踏まえて価格転嫁を抑制したことなどにより売上総利益率が計画を下回る
⑦		販管費減少	+20	■ 販管費は計画比で減少

連結売上高の概要

- 売上高は計画比98.9%と概ね計画通りに進捗
- 季節商材のうちわは想定を下回る一方、その他の商品は概ね計画通りに推移

(単位：百万円)

	区分	2Q 計画	2Q 実績	計画差	主な内容
イタミアート	EC販売	1,515	1,470	△45	■ 季節商材のうちわが想定を下回る一方、その他の商品は概ね計画通りに推移
	卸販売	827	846	+18	■ 主要取引先との新商品提携数を拡大したことなどにより計画を上回る
T N P	卸販売	601	596	△5	■ 概ね計画通りに推移
連結合計		2,945	2,913	△32 (98.9%)	

四半期売上推移

(単位：百万円)

イタミアートの好調な売上成長に加え
東京ネオプリントの新規連結による売上増加



売上の主な季節要因

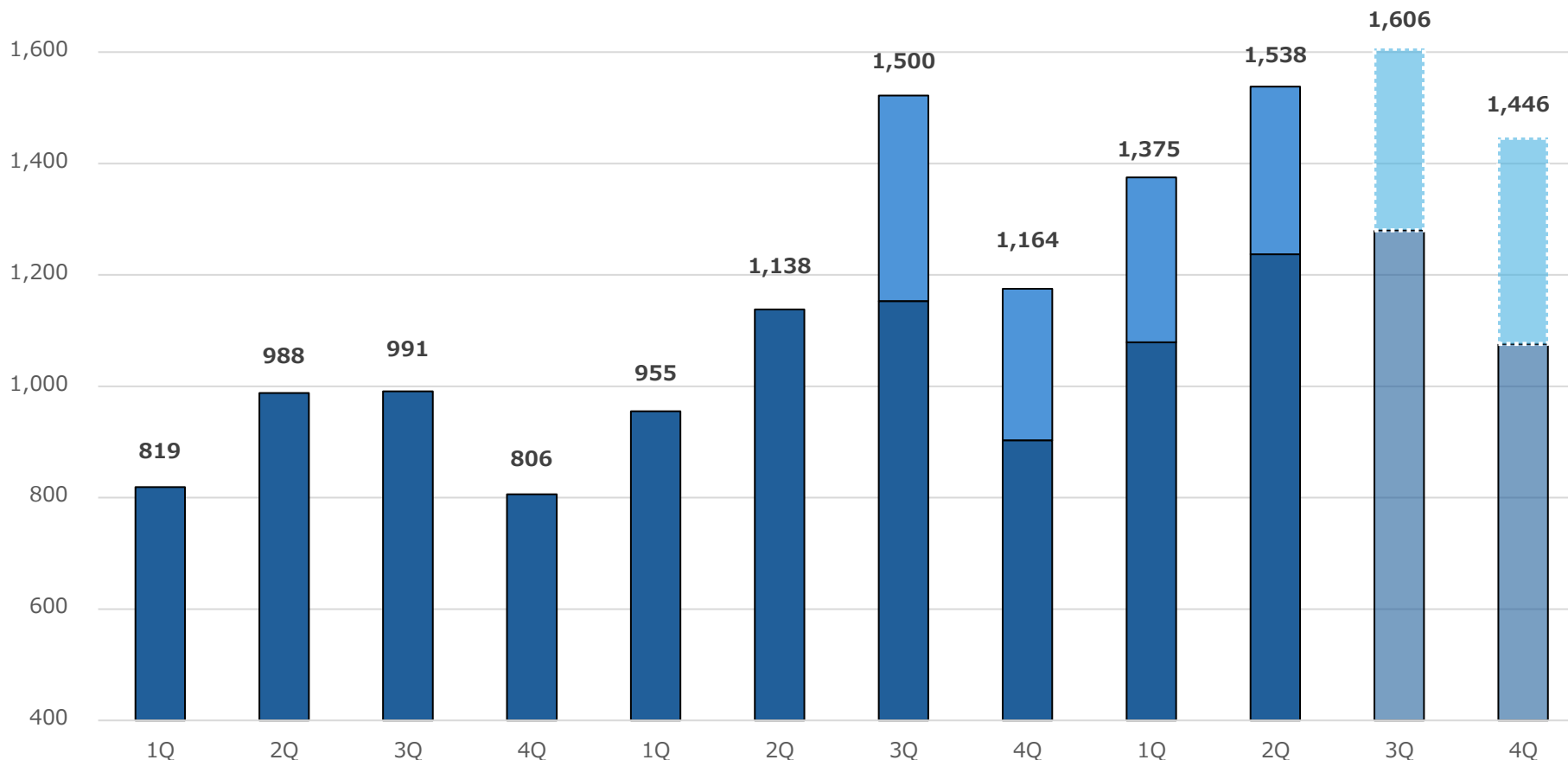
極端な偏りは無いが、以下の傾向がある

1Q：＜3月＞
企業の年度末駆け込み需要の増加や新生活に向けた販促活動が活発化

2Q：＜6月・7月＞
夏場のイベント需要増加に伴い、うちわなどの販売が増加

3Q：＜9月・10月＞
秋冬商戦に向けた販促物入れ替え需要などで、のぼり旗や横断幕の需要が増加

4Q：＜12月・1月＞
営業日数が少ない月であること、広告需要の閑散期



東京ネオプリント新規連結

2025年1月期

2026年1月期

2027年1月期 (実績/計画)

連結貸借対照表の概要

(単位：百万円)

	2026年1月期末 (連結)	2027年1月期 2Q期末 (連結)	主な内容
流動資産合計	1,557	1,804	・現金及び預金 705 ・受取手形及び売掛金 606
固定資産合計	3,503	3,999	・建物及び構築物 1,240 ・機械装置及び運搬具 1,171 ・土地 1,059
資産合計	5,061	5,804	
流動負債合計	1,261	1,816	・(一年内含)短期借入金 1,022 ・買掛金 271
固定負債合計	2,473	2,655	・長期借入金 2,457
純資産合計	1,327	1,332	・資本金 459
負債・純資産合計	5,061	5,804	
(自己資本比率)	26.2%	23.0%	

連結キャッシュ・フロー計算書の概要

(単位：百万円)

	2026年1月期 2Q 実績	2027年1月期 2Q 実績	主な要因
営業CF	308	△12	売上債権・棚卸資産の増加等による
税引前当期純利益	153	84	
減価償却費	116	163	積極的な設備投資に伴い増加
負ののれん発生益	△44	—	
棚卸資産の増減額（△は増加）	30	△111	供給不安や値上がり前の買い込みによる原材料の増加及び仕掛品の増加
売上債権増減額（△は増加）	△159	△129	売上増加等に伴い売上債権が増加
仕入債務増減額（△は減少）	76	120	
法人税等支払額	△42	△38	
その他	177	△99	その他の増減を純額表示
投資CF	△538	△534	積極的な設備投資を実施
有形固定資産取得	△436	△439	新型プリンタや従業員駐車場用土地の取得 など
その他	△101	△94	その他の増減を純額表示
財務CF	534	514	設備投資資金を調達
借入金増減額（純額）	570	544	固定資産取得のための資金調達 など
その他	△35	△29	配当金の支払い など
中間期末現預金（定期預金除く）	805	471	

2 2027年1月期 業績予想

2027年1月期 連結業績予想（変更なし）

➤ 第2Qまで概ね計画通りに進捗しており、通期業績予想に変更はありません

・通期売上高6,000百万円、営業利益246百万円を見込む

（単位：百万円）

	2026年1月期 実績	上期実績	下期計画	2027年1月期 計画	増減率 (%)
売上高	4,761	2,913	3,086	6,000	26.0
売上総利益 (率)	1,713 (36.0%)	944	1,179	2,124 (35.4%)	24.0
販管費	1,497	873	1,004	1,878	25.4
営業利益	216	71	174	246	13.7
経常利益	224	67	178	246	9.7
当期純利益	151	32	134	167	10.4
EBITDA (営業利益 + 減価償却費)	470	232	386	618	31.4

※下期計画は、通期業績予想から上期実績を差し引いて算出しております

※記載金額は百万円未満を切り捨てて表示しているため、内訳の合計が合計値と一致しない場合があります

2027年1月期 連結業績予想（変更なし）

➤ 重点施策は着実に進捗する一方、TNPの収益性改善を下期の重点課題と認識

重点施策	進捗	課題認識	今後の対応
① EC売上拡大	▶ うちの販売が想定を下回り、EC売上は計画を下回る 一方、その他商品は概ね計画通り	■ 季節商材の需要変化への対応	● 商品ラインナップの拡充、新規顧客獲得とリピート売上拡大
② 卸販売拡大	▶ 主要取引先との新商品提携数拡大等により、計画を上回って進捗	■ 既存取引先との取引拡大と新たな販売機会の創出	● 引き続き、新商品提携の拡大、既存取引先への提案強化
③ フィジカルAIを活用したスマートファクトリー化	▶ 順調に進展し、製造・業務効率の向上に寄与	■ 投資効果を継続的な収益性向上につなげる	● 自動化・ロボット化、内製化を継続
④ TNP収益改善	▶ 売上は概ね計画通り 一方、収益性改善は計画に対して遅れ	■ 原材料価格等の上昇と競争環境により売上総利益率が計画を下回る	● 営業体制強化・原価低減・製造効率化を推進

3 グループ体制と事業構造

取り扱い商品 多種多様な屋外広告（サイネージ）商品を中心に展開

のぼり旗



イベントブース式



スポーツ幕



大型広告幕



大型広告シート



イベント出店装飾一式



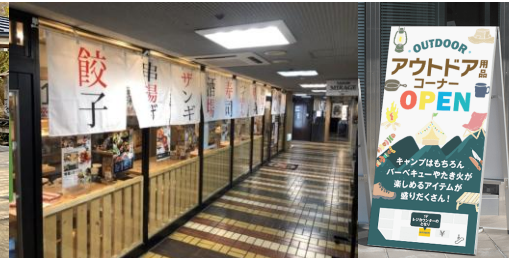
タペストリー



店頭幕



のれん



A型看板

等身大パネル



大型懸垂幕



足場（工事現場）幕



屋外看板



車用マグネットシート



株式会社 **イタミアート** の強み

- 1 自社ECの多店舗展開により、全国から新規顧客を獲得し、高いリピート率で売上成長を継続中
- 2 自社独自のシステムで集客から出荷まで一気通貫のローコストオペレーションを実現
- 3 最新印刷機で効率化、最新機械で自動化・ロボット化を進め、高い収益性を実現

上記により、

小ロット・多品種



短納期

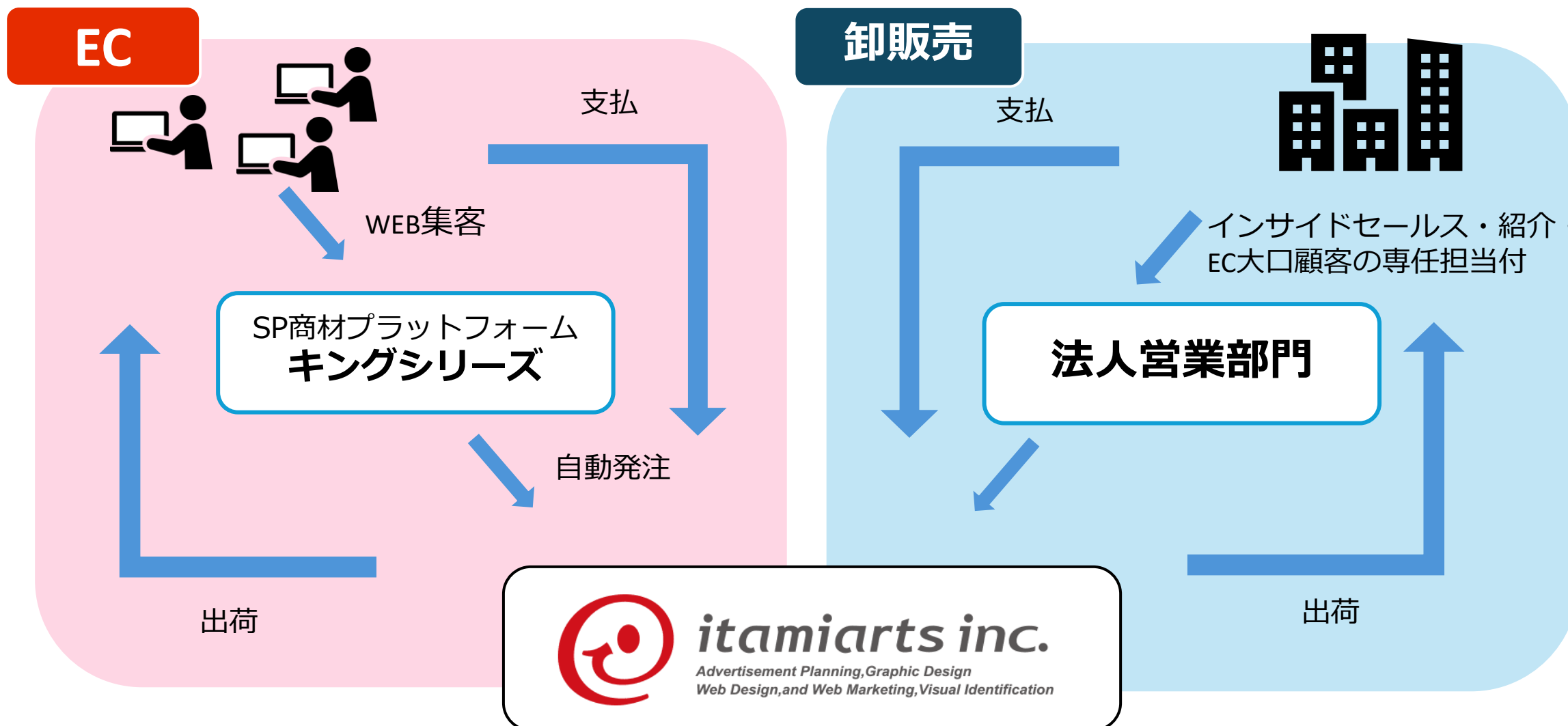


低価格

を実現しているニッチトップ企業

株式会社イタミアート の事業構造

売上構成は少量多品種のEC（B2B）販売が中心で、中大ロットの卸販売も展開

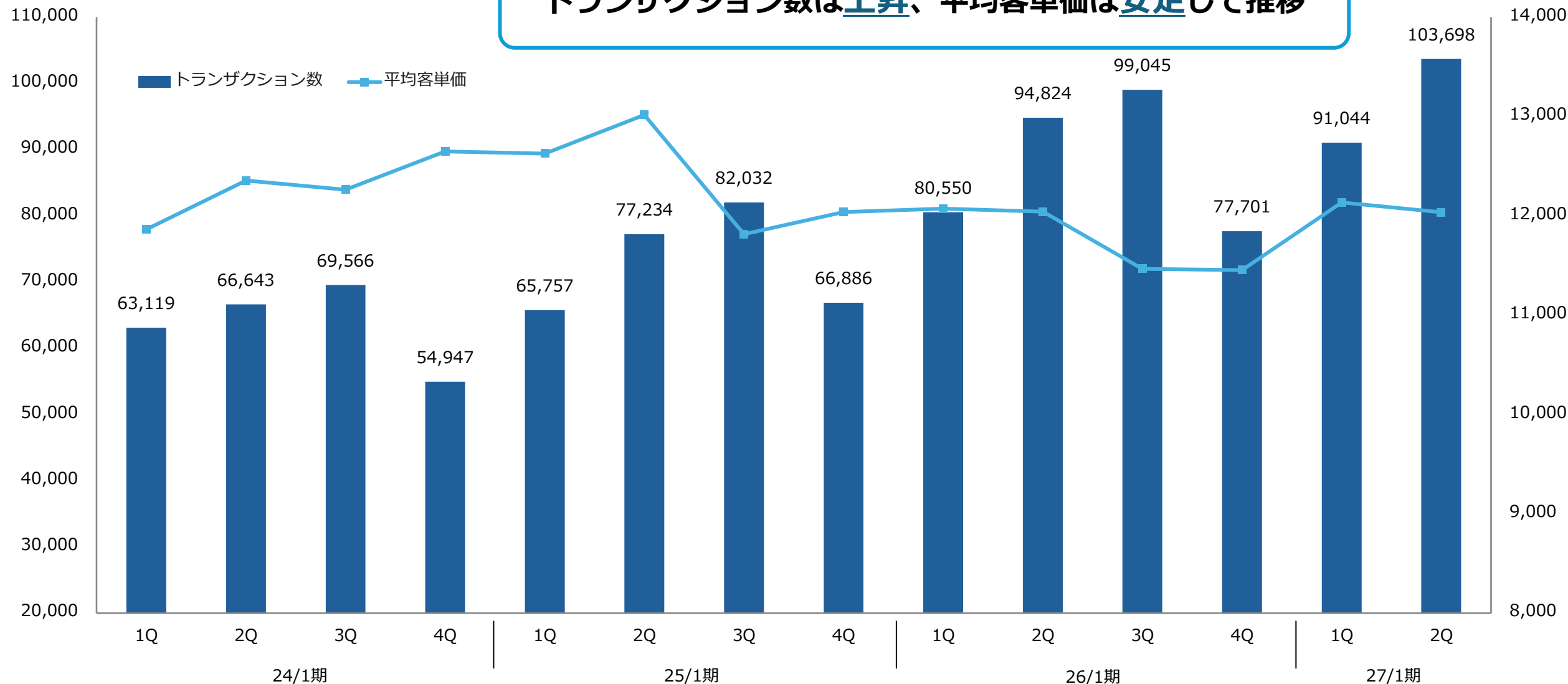


EC 事業 KPI: トランザクション数 × 平均客単価

<トランザクション数 (単位: 件)>

<平均客単価 (単位: 円)>

トランザクション数は上昇、平均客単価は安定して推移



- 1 訪問営業部門を持ち、顧客との取引関係を強化、要望にも柔軟に即応できる体制を構築
- 2 首都圏の地の利を活かし、大手顧客の大口・大口ロット案件の継続獲得を実現し受注を拡大
- 3 自社保有のシルク印刷設備で、大口ロット量産の品質とコストを最適化し、高い量産競争力を実現

上記により、

営業部門



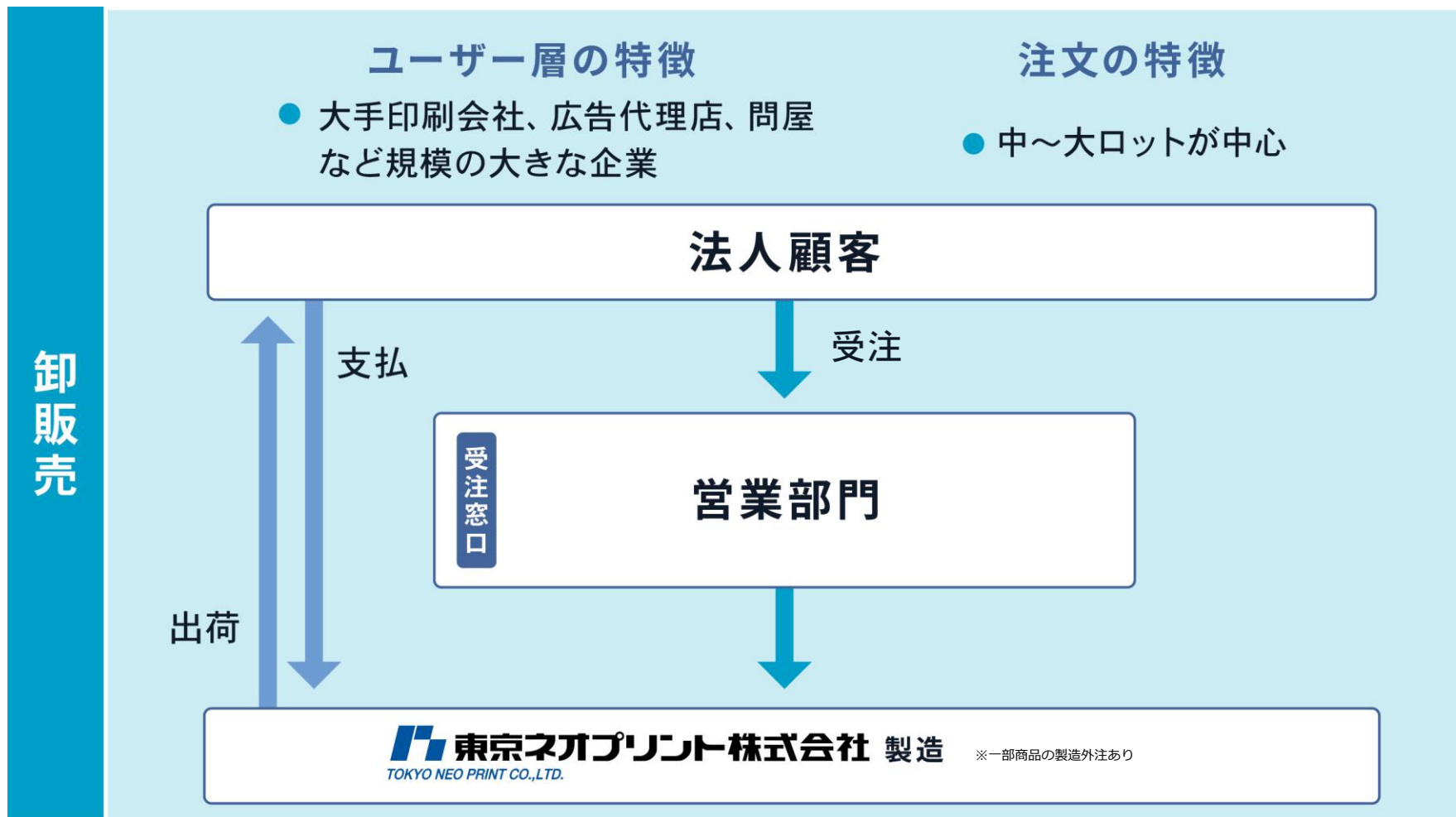
大口ロット



低価格

を実現している業界認知の高い企業

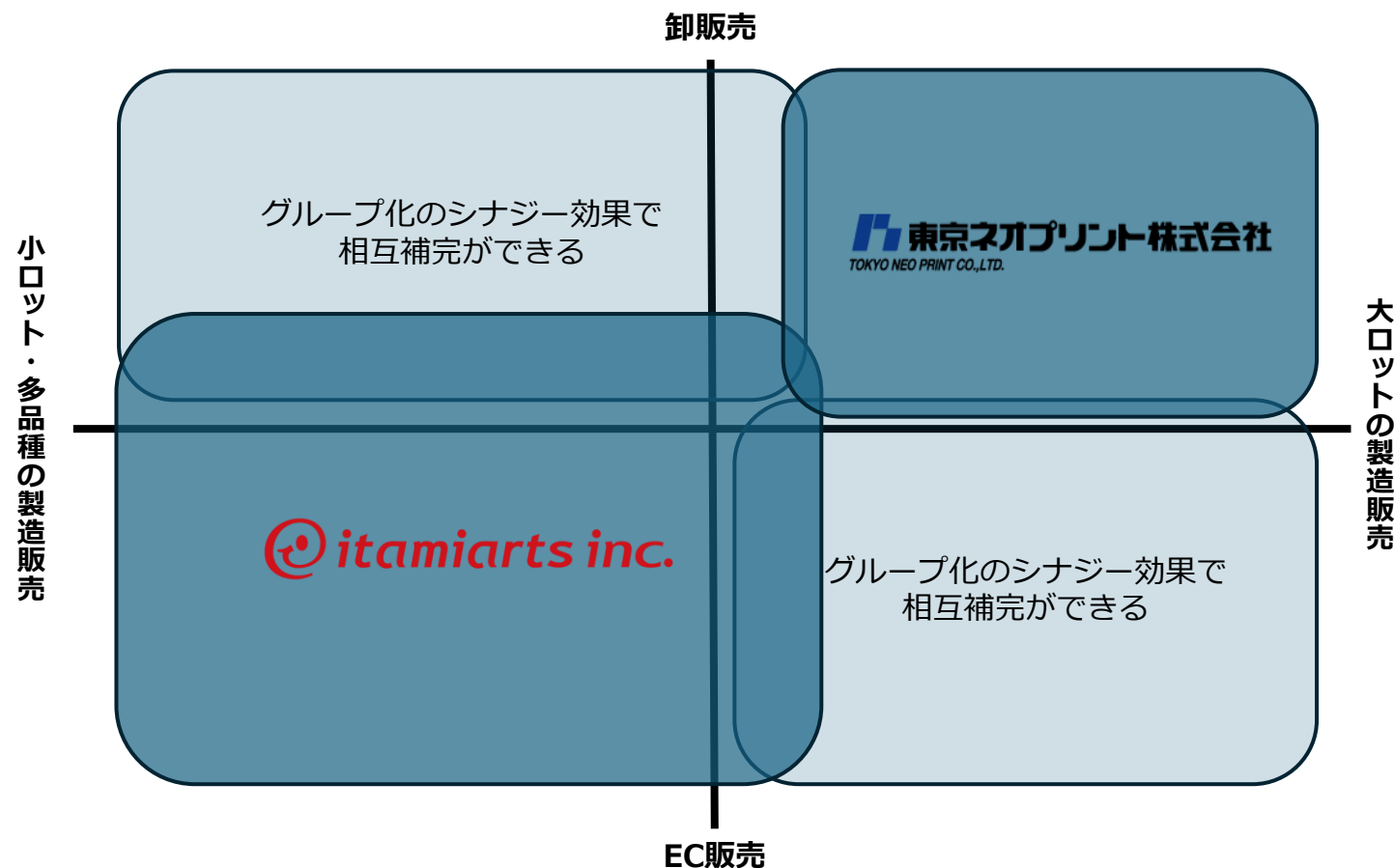
売上構成は、広告代理店などに対する大口ロットの卸販売がほぼ100%





▶ 「小ロット・多品種対応」 × 「大量生産技術」 で、お互いの強みを活かした相互補完とシナジー効果

※国内において比較的大規模な「のぼり旗・幕」製造業者は限られているため、市場シェアの拡大が期待される



4 今 期 の 戦 略

- 1** **フィジカルAIを活用したスマートファクトリー化**
- 2** **【EC】売上拡大の取り組み**
- 3** **【卸販売】売上拡大の取り組み**
- 4** **東京ネオプリントの取り組み**

1 フィジカルAIを活用したスマートファクトリー化

フィジカルAIで“人に依存しない工場”を実現し、利益率を改善

～自動化・ロボット化・システム連携を進め、業界に先駆けたスマートファクトリーを目指す～



製造管理システムと連携可能なオリジナル印刷機を多数導入 カット・縫製工程のロボット化

- 独自開発した主力商品（のぼり旗・幕）対応の印刷機を順次導入しています。

のぼり旗・幕向けに最適化した印刷機の運用により、印刷ロスの低減、メンテナンス費用削減、省人化を進めています。
また、印刷機内部のシステムも独自開発し、自社システムとの連携による印刷オペレーションの自動化を進めます。

- 人的作業のロボット化・自動化を積極的に推進しています。

現在人的作業となっている生地カットや縫製について、自社開発による機械化・ロボット化を進めています。
自動化により非稼働時間を削減し、生産キャパシティの拡大と省人化によるコスト削減を目指します。



自社出荷の開始

- アウトソーシングしていた梱包出荷作業の約50%の内製化に向けて取り組みを進めています。
- ピッキング・梱包に必要なコストを削減し、利益率改善につなげます。

2 【EC】売上拡大の取り組み

展示会キング

前期比 +67%

冊子製本キング

前期比 +31%

パネルキング

前期比 +18%

高成長サイトへの
積極投資を実行

- 成長性の高い重点サイトに対し、SEO施策やWEB広告投資を積極的に実施することで集客力を強化し、顧客基盤の拡大と売上成長の加速を図ります。

※前期比は、2026年1月期の前期比を記載しております。



新商品の継続追加

- 展示会・イベント市場の拡大や店舗販促需要の多様化を背景に、展示会用品および店舗販促物の両領域で新商品の継続的な追加を進めてまいります。商品ラインアップの拡充を通じて顧客ニーズへの対応力を高め、販売機会の拡大と売上成長の加速を図ります。

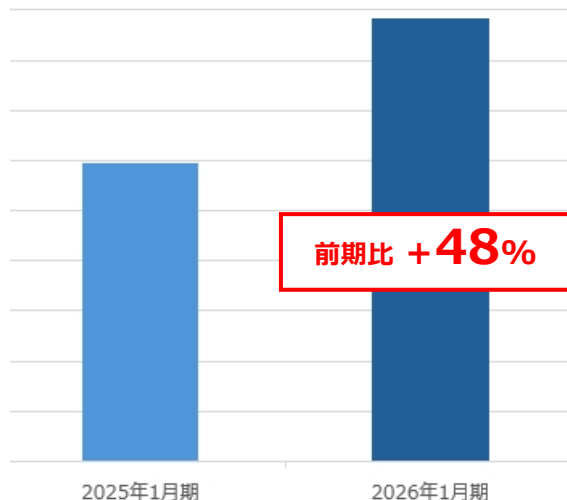


のぼりキングリニューアル

- 主要サイトである「のぼりキング」を刷新し、検索性・回遊性・購買利便性を高めることで、新規顧客の獲得機会を拡大するとともに、既存顧客の再注文や追加購入を促進し、継続利用の拡大とLTV向上を図ります。

3 【卸販売】 売上拡大の取り組み

【受注金額推移】



主要取引先との連携商品の強化

- 主力商品に加えて、パネルなどサインージ関連の商材の連携を開始しました。今後はさらに既存連携商品の仕様拡大、さらに新商品の提案を行っていきます。

※前期比は、2026年1月期の前期比を記載しております。



東京ネオプリントとの連携で 大口受注を拡大

- インクジェット印刷による小ロット受注が中心だった卸売得意先に対し、東京ネオプリントからの仕入を活用した競争力あるシルクスクリーン印刷による大口受注案件を積極的に提案、受注金額の拡大を図ります。

4 東京ネオプリントの取り組み

- ▶ 営業強化・原価低減・製造効率化でまずは黒字化を目指す
- ▶ その先はシナジー効果と大ロット領域で、グループの競争力向上と収益成長に貢献



営業人員増強による 売上シェア拡大

- 営業人員の増強により、取引先に対する顧客満足の向上を目指します。
- イタミアートの取扱い商品の追加提案により、クロスセル／アップセルの実現を図ります。



材料仕入単価の低減

- グループでの材料仕入によるスケールメリットを活かし、材料仕入単価を低減することで、会社全体の利益率の向上を図ります。



製造工程の自動化・内製化

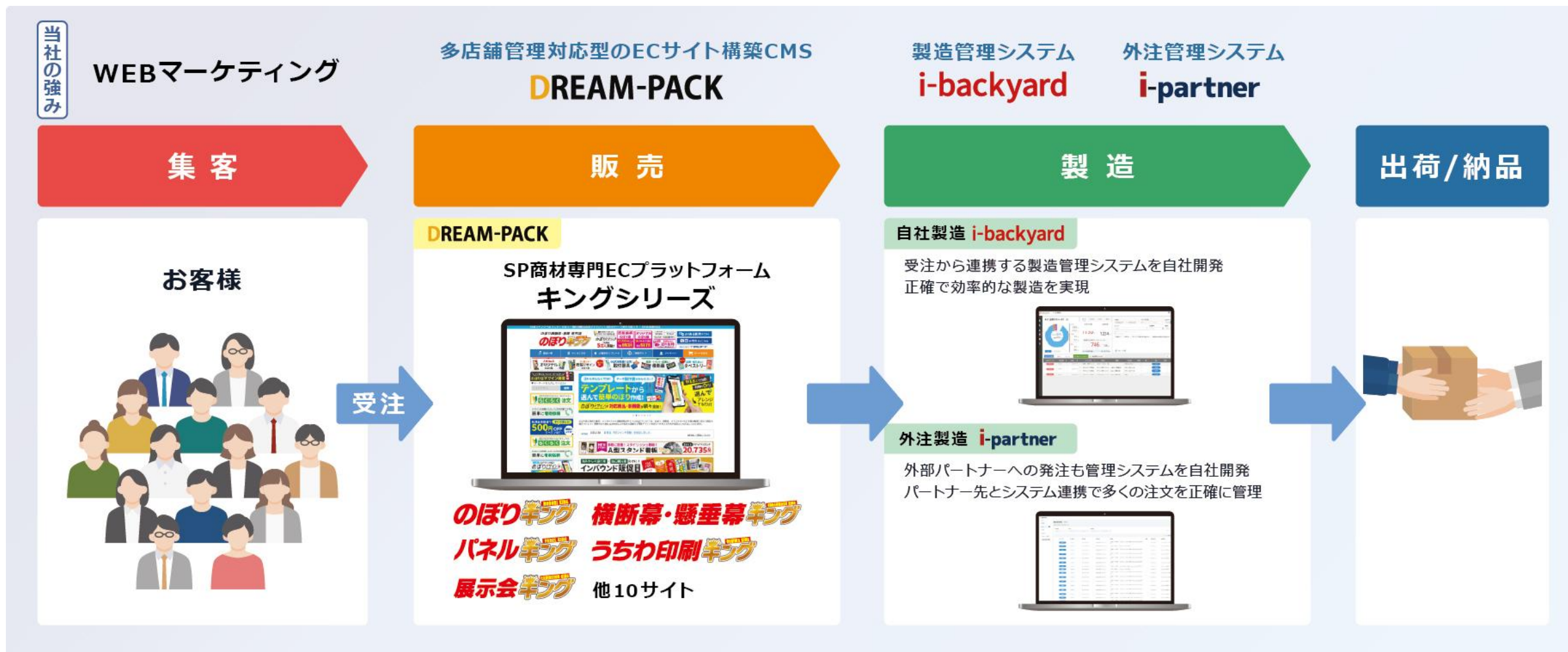
- 縫製などの外部発注の内製化を図ります。
- イタミアートと同じ最新の機械設備を導入することで、製造工程の効率化を図ります。
- 基幹システムを刷新し、受注から製造までをシステム管理することで、管理コストの低減を図ります。

5 特徴と強み

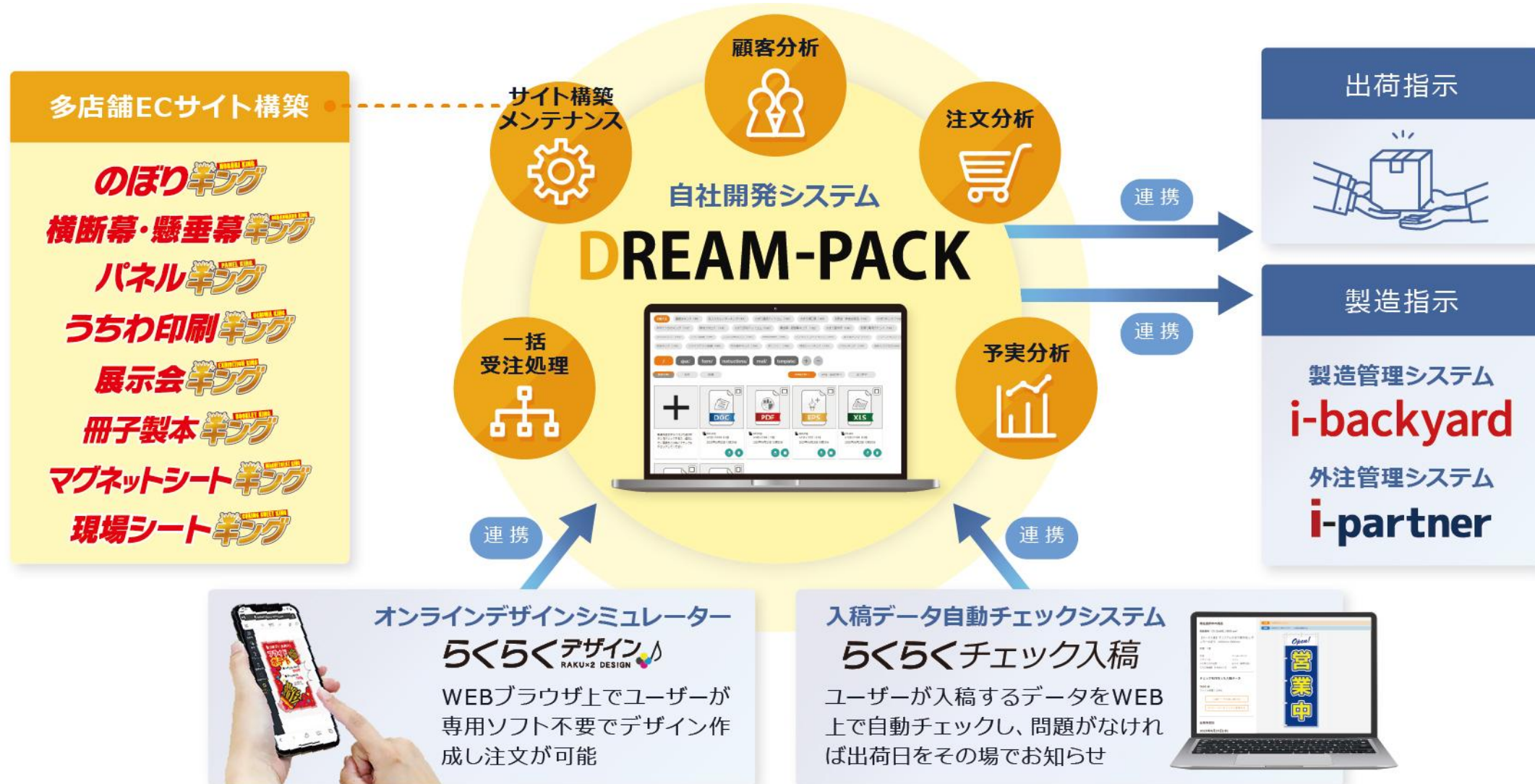
5 特徴と強み

- 1 一気通貫のデジタル化によりローコストオペレーションを実現
- 2 多店舗展開を可能にする販売システム『DREAM-PAACK』
- 3 I T が実現する圧倒的な生産性
- 4 再現性の高い店舗規模の拡大戦略
- 5 社内専門チームによるS E O最適化
- 6 新規顧客の安定したリピート化
- 7 I T と連動した最新鋭の大型印刷機による他社の引き離し

1 一気通貫のデジタル化によりローコストオペレーションを実現

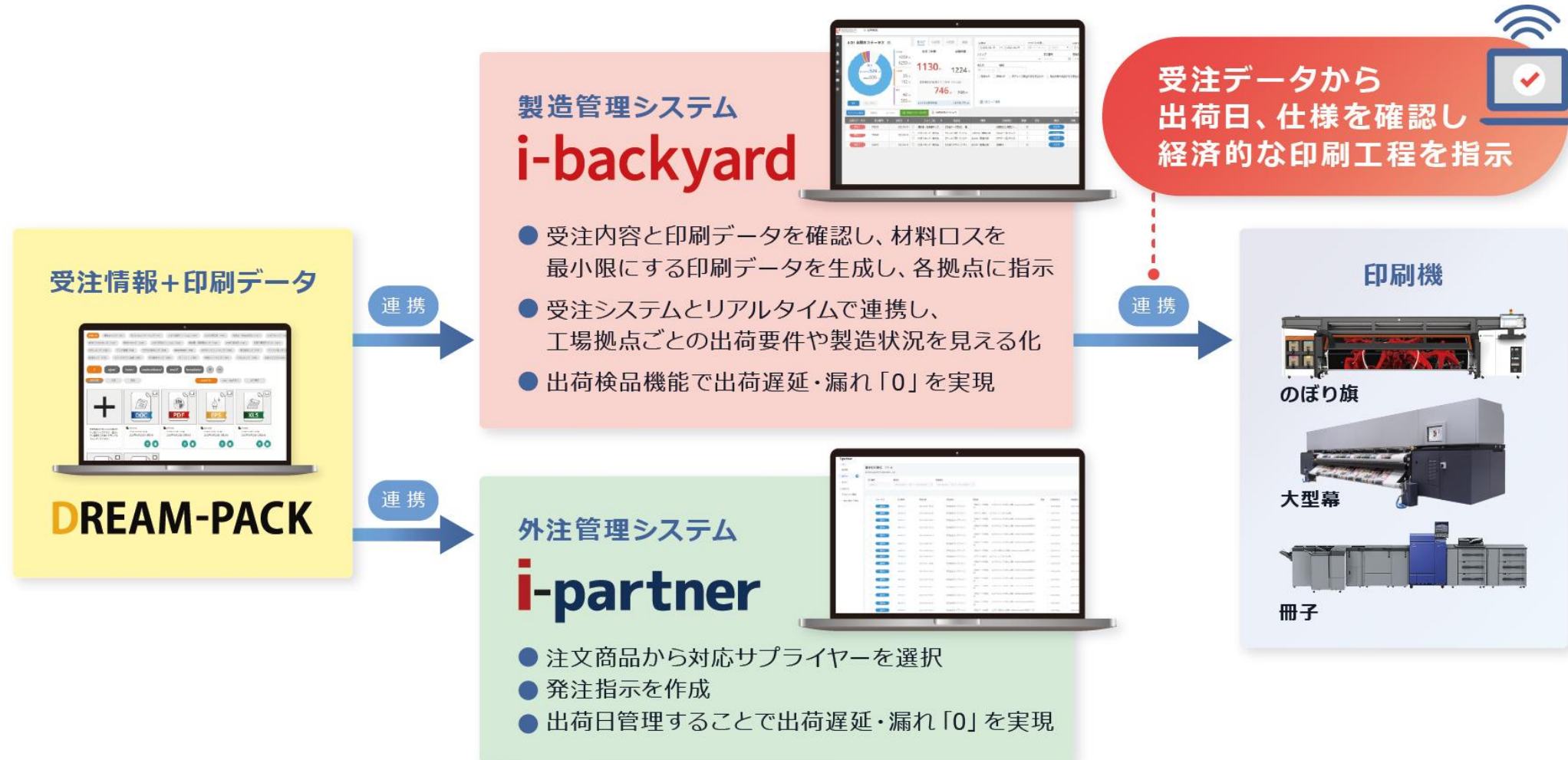


2 多店舗展開を可能にする販売システム『DREAM-PACK』



3 ITが実現する圧倒的な生産性

印刷機を導入するだけでなく、前プロセスと連動させることで、最速かつ自動化されたオペレーションを実現



4 再現性の高い店舗規模の拡大戦略



多店舗展開のメリット

- 主力商品=ECサイト名にすることで、SEO（自然検索）による流入を効率的に獲得可能
- 専門サイトなのでユーザーは分かりやすく、買い易い
- マーケティングのノウハウや商品の横展開が可能になり、持続的成長が可能

SP商材専門ECプラットフォーム「キングシリーズ」を15サイト運営

のぼりキング **横断幕・懸垂幕キング** **現場シートキング** **パネルキング** **展示会キング**
タペストリーキング **Tシャツキング** **マグネットシートキング** **冊子製本キング** **ノベルティキング**
うちわ印刷キング **手作りうちわキング** **名入れカレンダーキング** **のれんキング** **運動会キング**

4 再現性の高い店舗規模の拡大戦略

のぼり旗、幕販売ECサイトでは**トップクラス**

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

4 再現性の高い店舗規模の拡大戦略

他の店舗サイトもノウハウの共有でトップを目指して拡大中



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

5 社内専門チームによるSEO最適化

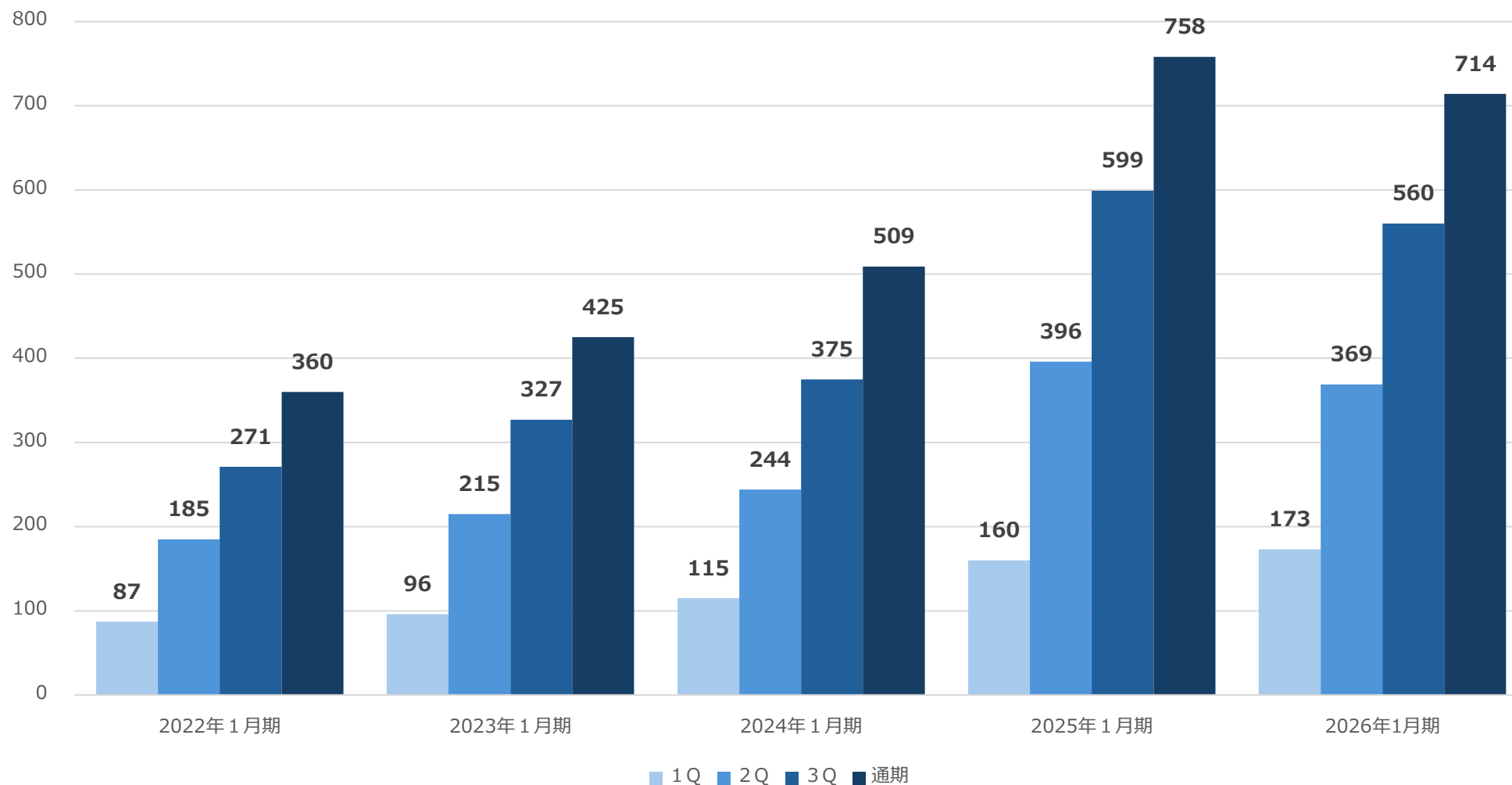


※2026年1月実績

※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

5 社内専門チームによるSEO最適化

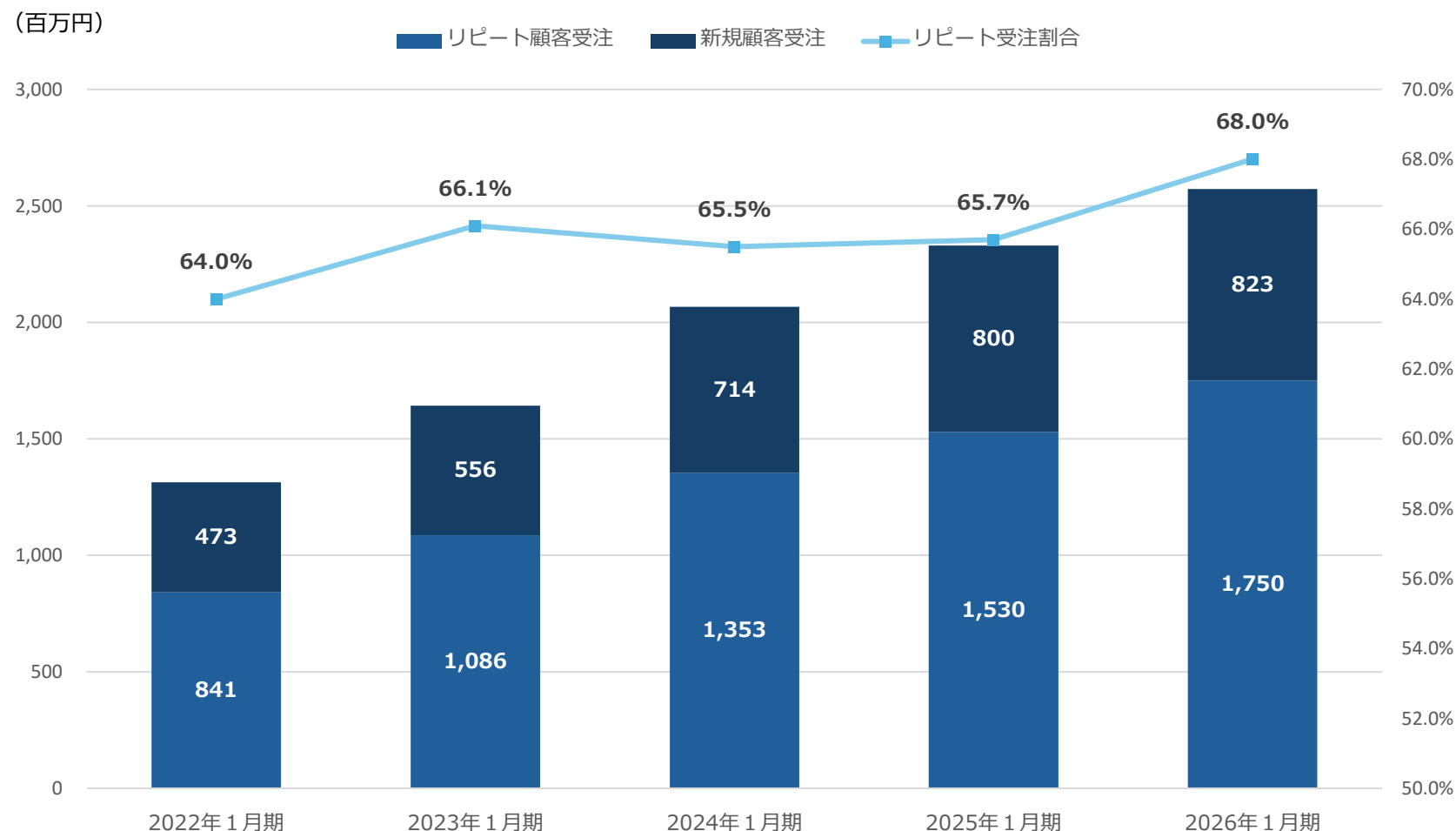
<セッション数 (単位: 万回) >



※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

6 新規顧客の安定したリピート化

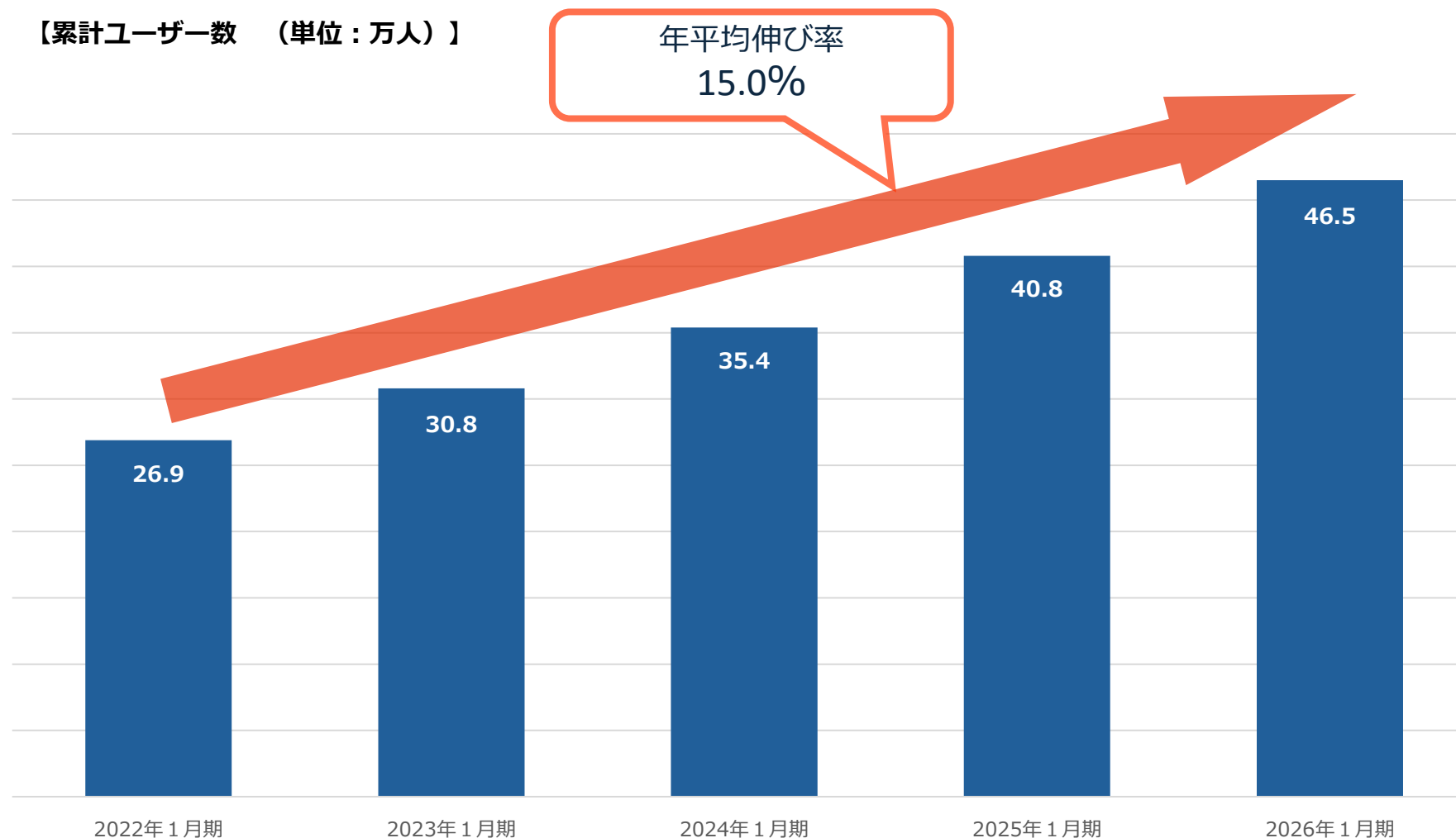
リピート顧客（１年間に２回以上購入）からの売上構成は６５％を超え、高い定着性を実現



※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

6 新規顧客の安定したリピート化

【累計ユーザー数 （単位：万人）】



※顧客数の集計が可能な全運営サイト受注実績より算出

7 I T と連動した最新鋭の大型印刷機による他社の引き離し

小規模他社では困難な大型印刷機の導入、さらに当社は I T でそれらを自動化

最新の大型デジタル印刷機を多数導入

- 国内導入台数も少ない、**5m幅の超特大印刷機を導入**
- 最新の印刷設備を定期的に導入
- 多面付け印刷で小～中型印刷を経済的に印刷



作業工程をロボット化・自動化を推進 オペレーションコストを低減

- 生産管理システムにより、常に安定した生産を実現
- 工場全体のシステム化・自動化を推進
- 生産性とスケールメリットを活かし、高収益構造を構築



6 中長期の成長計画

ミッション

MISSION

「IT」×「モノづくり」の力で世の中を変える



中 長 期 の 成 長 計 画 イ メ ー ジ

売上高

「商売繁盛応援企業、日本一！」を目指して

「のぼり旗」「幕」市場規模は400億～500億と予測



その他 ※1

幕

のぼり旗

主な施策と中期成長目標

新規サイトのOPEN、プロダクトラインの拡張、積極的なマーケティング施策により、年平均成長率約15%の成長に加え、広告代理店などへの卸売上拡大により成長を目指す。

※1：ノベルティ、パネル、冊子、うちわ、卸販売など

プロダクトラインの拡張、積極的なマーケティング施策により、年平均成長率10%～15%の成長を目指す。

7 S D G s への取り組み

取り組みの具体例

取り組み①

製造工程で発生する「ハギレ」をハンディキャップアーティストに提供し
エシカル商品に再生し販売。廃材削減とアーティストの収入向上を実現。



受賞歴

おかやましんきんSDGsアワード2020 大賞
おかやまSDGsアワード2020 受賞
ESD岡山アワード2019 受賞



取り組み②

SDGsの啓発を目的として、ハンディキャップアーティストへデザインを依頼し、当社敷地内の自動販売機をラッピング。

販売収益の一部をアーティストに。



取り組みの具体例

取り組み③

古くなったのぼり旗を回収しプラスチック原料へ再生を計画。



取り組み④

リサイクル素材や塩ビ・プラスチック代替素材の採用。

「エコ素材のぼり旗」



リサイクル繊維を66%以上使用した生地を使用。

「軽量エコパネル（看板の代替素材）」



軽量エコパネル 施工事例



アルミやプラスチック製看板を厚手シートに代替。廃棄時には、RPF燃料として再利用が可能。

まとめ

1. 上期売上は概ね計画通り、営業・経常利益は計画超過
2. フィジカルAIを活用したスマートファクトリー化・卸販売は順調に進捗
3. TNP収益改善を下期の重点課題とし、通期計画達成を目指す

免 責 事 項

- 本資料は、株式会社イタミアートに関する情報提供を目的とし、投資家の皆様にご理解いただくために作成したものであり、当社が発行する有価証券に対する投資を勧誘することを目的としたものではありません。
- 本資料を作成するにあたっては、正確性を期すために慎重に行っておりますが、内容の正確性、完全性を保証するものではありません。
- 本資料中の情報によって生じた損害については、当社は一切責任を負いません。
- 本資料中の業績予想ならびに将来予測は、本資料作成時点で入手可能な情報に基づき、当社が判断したものであり、その情報の正確性、完全性を保証し、また確約するものではありません。そのため、事業環境の変化等の様々な要因により、実際の業績は言及または記述されている将来見通しとは異なる結果となることがあり、また予告なしに変更されることがある点を認識された上でご利用ください。

IRに関する
お問い合わせ先

株式会社イタミアート 管理本部：一ノ瀬
TEL : 086-805-4150
E-mail : itami.ir@itamiarts.co.jp