



itamiarts inc.

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

**2 0 2 6 年 1 月 期
第 2 四 半 期 決 算 説 明 資 料**

2025年9月12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	会社概要	-----	2
2	2026年1月期 第2四半期決算情報	-----	7
3	今期の戦略と業績予想	-----	17
4	中長期の成長計画	-----	23
5	当社の特徴と強み	-----	25
6	SDGsへの取り組み	-----	37

1 会社概要

代表取締役 伊丹 一晃

- 1970年生まれ。岡山県出身。2015年、大阪市立大学大学院 修了
- 1990年に印刷会社に入社、営業を担当、トップクラスの成績を残し、独立を志し退社
- 1999年に有限会社イタミアートを設立

所在地 岡山市南区新保660-15

資本金 4億59百万円

決算期 1月

事業概略 メーカー機能を持ち、主にECサイトを
用いて、SP商材（販促品）を
小ロット・短納期・低価格にて販売

従業員 334名（うちパート200名）

※2025年7月末時点

経営陣 代表取締役 伊丹 一晃

取締役 伊丹 亮平

取締役 河田 肇

取締役 一ノ瀬 達也

社外取締役 稲葉 雄一

社外取締役 田丸 浩昭

常勤社外監査役 野瀬 洋輔

社外監査役 上田 宗則

社外監査役 村島 雅弘

※2025年7月末時点



会社概要

ミッション

MISSION

「IT」×「モノづくり」の力で世の中を変える



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



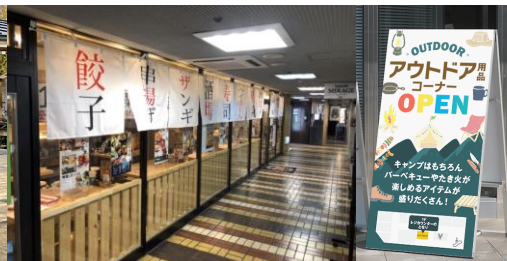
タペストリー



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

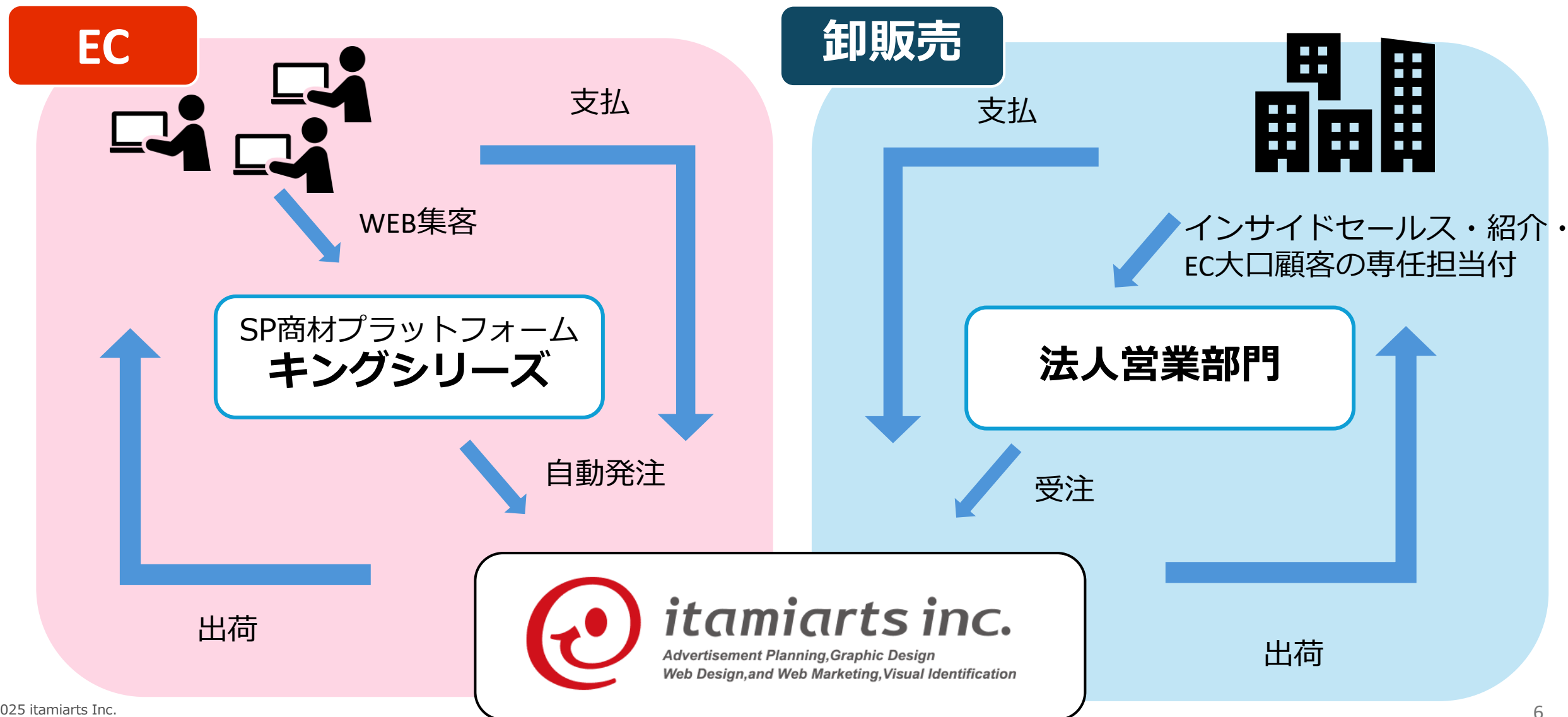


車用マグネットシート



事業構造

売上構成は少量多品種のE C（B 2 B）が約70%、中大ロットの卸販売が約30%



② 2026年1月期 第2四半期決算情報

< 参考 > (単体) 損益計算書の概要

- 売上高は、積極的な新規顧客獲得策や卸販売強化で計画比101.4%、前年比115.9%となる
- 営業利益は、販管費は増加したものの、売上増や売上総利益率の改善によって計画を達成

(単位：百万円)

	前期実績	中間計画	2026年1月期 中間実績	計画比 増減率
売上高	1,807	2,064	2,094	1.4%
売上総利益 (率)	699 (38.7%)	815 (39.5%)	839 (40.1%)	3.0%
販管費	607	706	722	2.3%
営業利益	92	108	117	7.6%

EC販売

- ・新規顧客獲得、リピート売上ともに好調
- ・うちななどの季節商品の販売強化が奏功

卸販売

- ・主要取引先との商品提携の強化
- ・既存顧客への営業強化

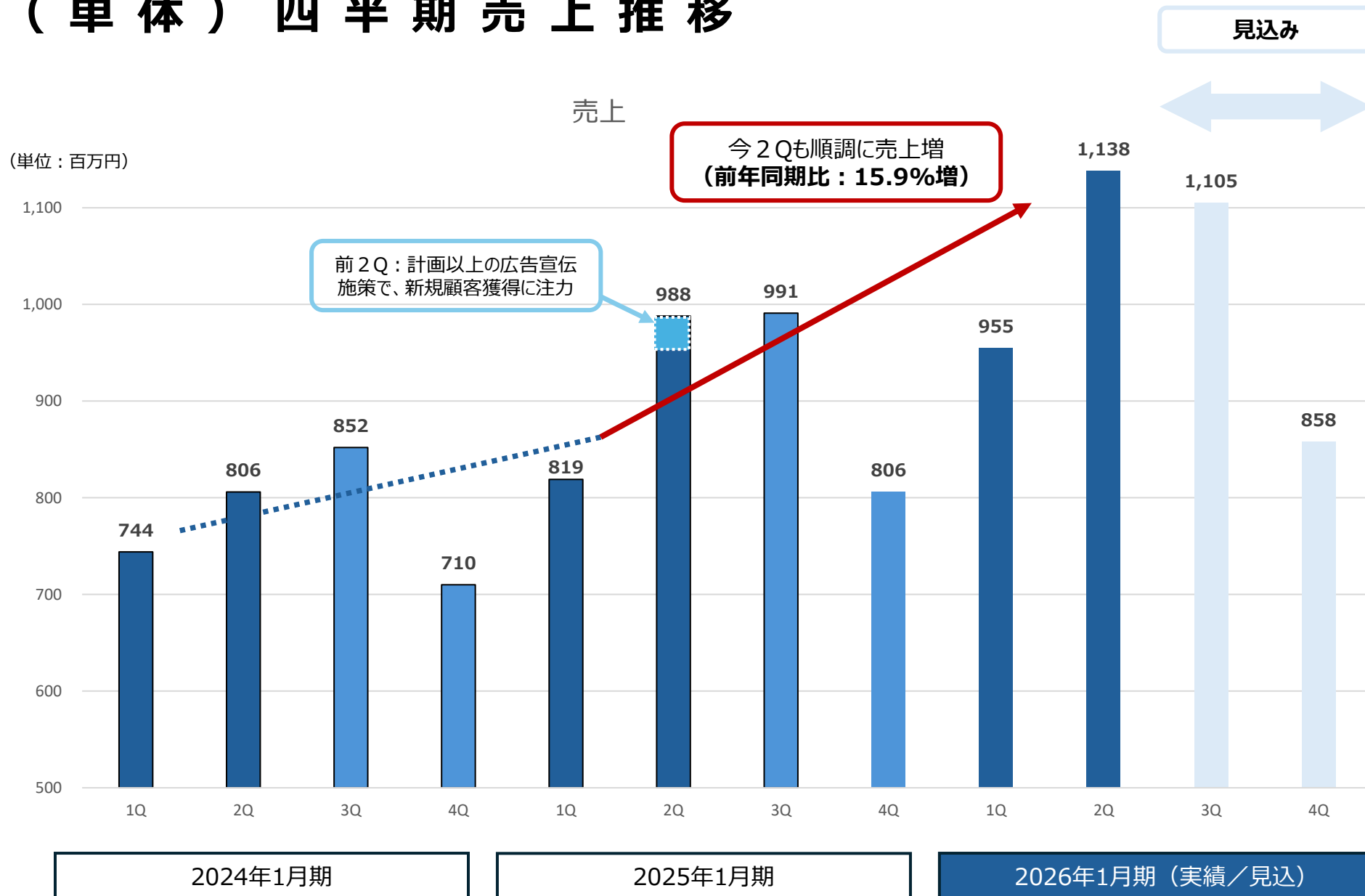
売上総利益

- ・製造工程の効率化
- ・新型印刷機などの設備投資で、製造ロス減少及びメンテナンス費用減少

販管費

- ・広告宣伝強化や、売上増に伴う運送費用の増加

(単体) 四半期売上推移



売上の主な季節要因

極端な偏りはないが、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

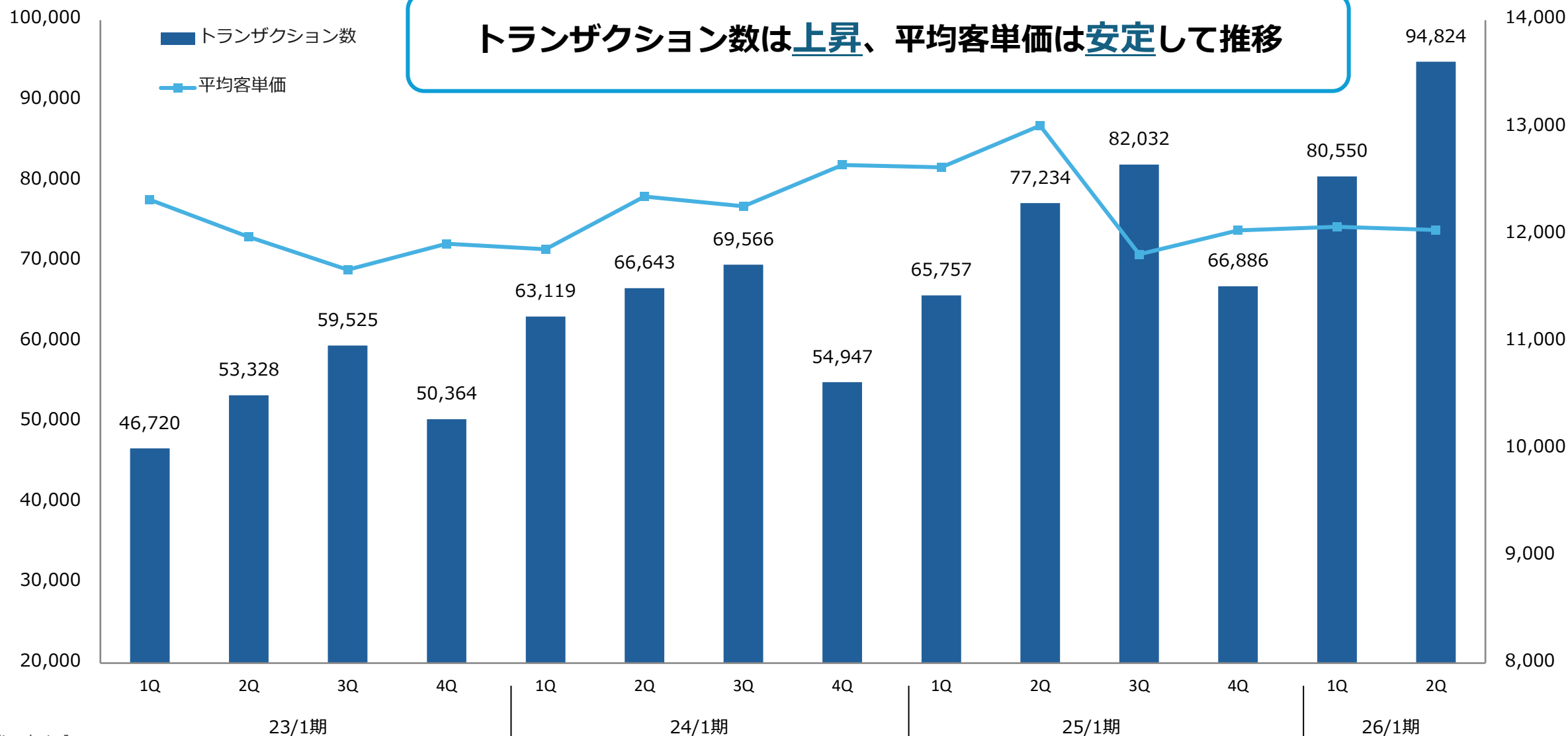
3Q：＜9月・10月＞
秋冬商戦に向けた販促物入れ替え需要などで、のぼり旗や横断幕の需要が増加

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

(単体) 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)>

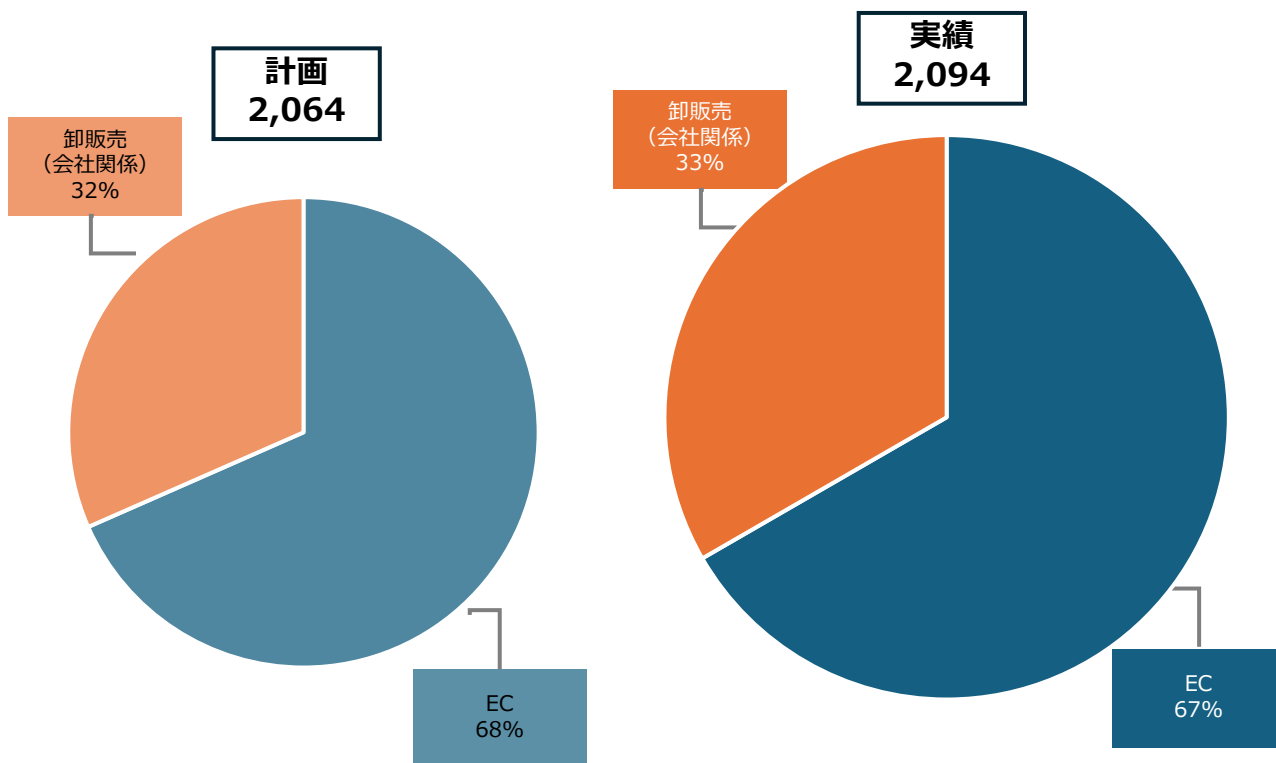
<平均客単価 (単位: 円)>



(単体) 売上高・利益構造の状況

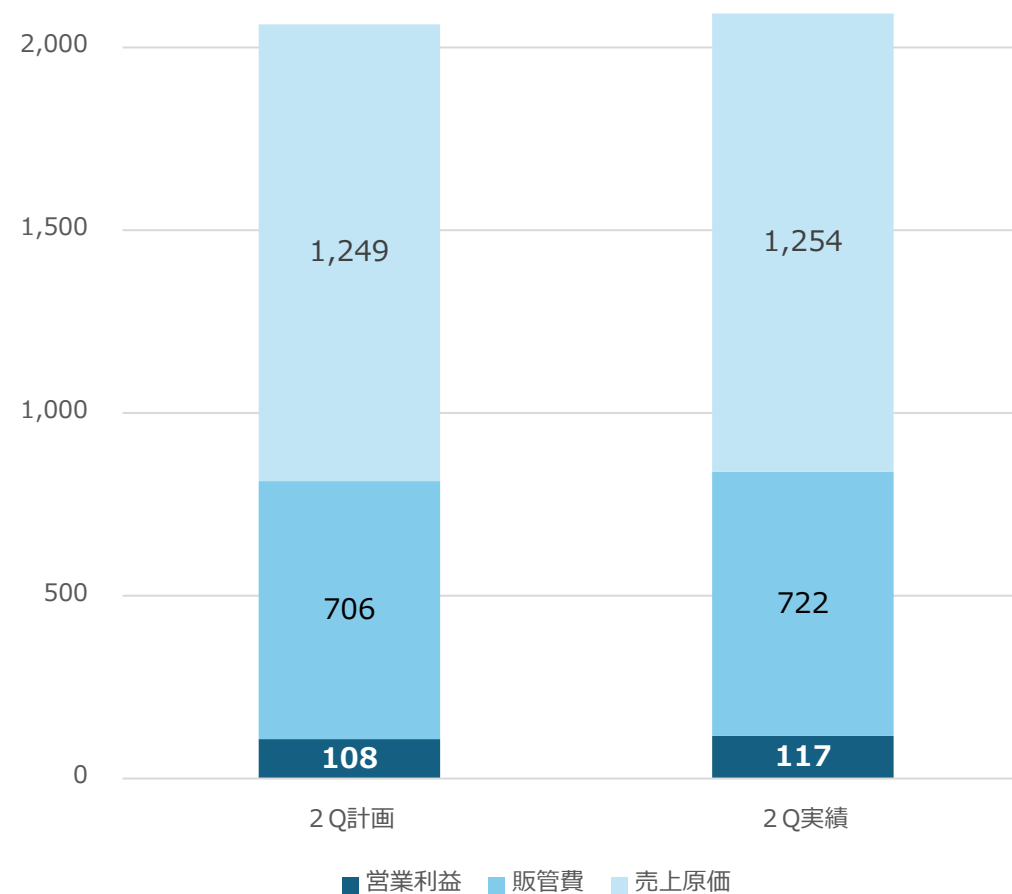
(単位：百万円)

売上高 (構成比)



(単位：百万円)

利益構造



連結損益計算書の概要

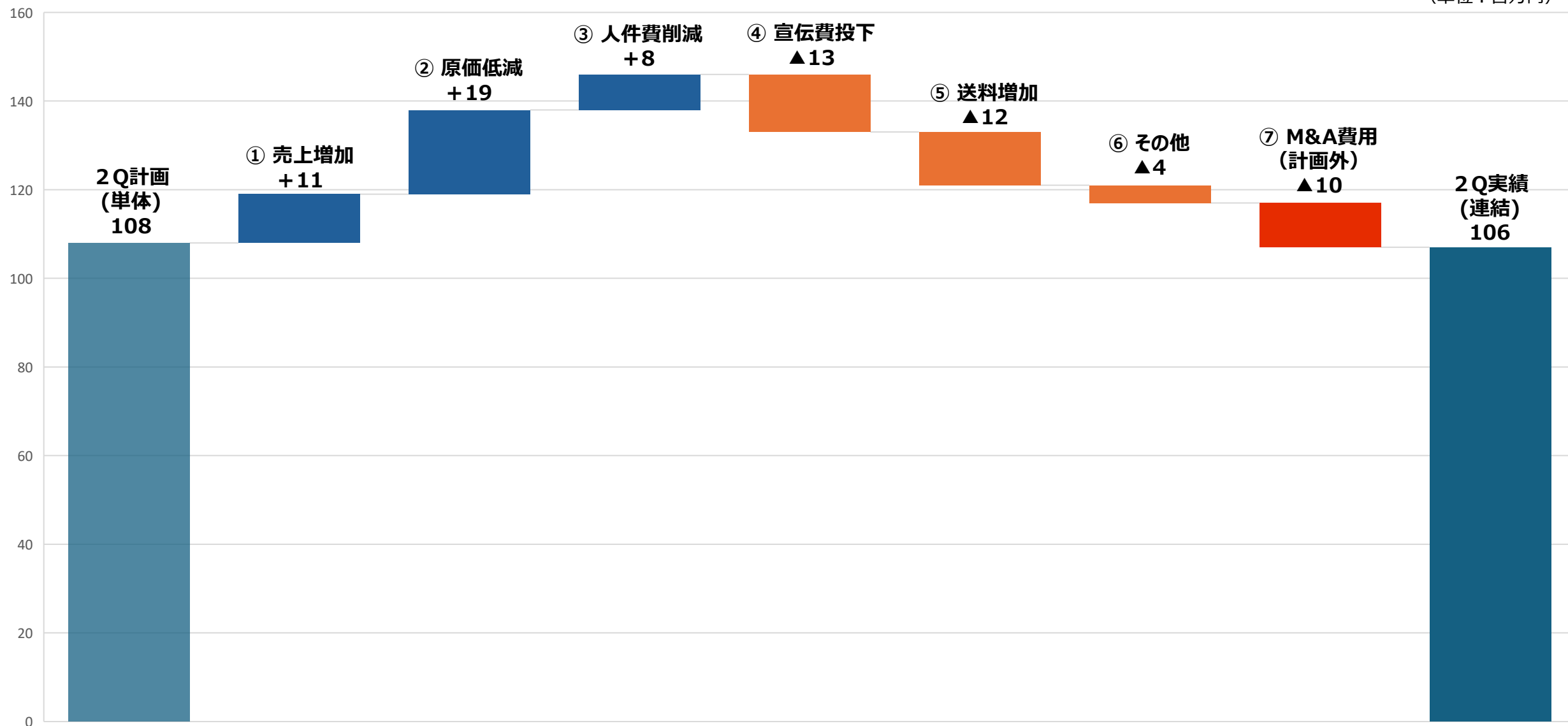
- 東京ネオプリント株式会社のグループ化により、連結財務諸表を作成
(第2四半期は貸借対照表のみを連結、同社の業績は連結損益計算書に含まれていません)
- 主な連結調整項目は、M&A関連費用と、負ののれん発生益（金額は暫定値）

(単位：百万円)

	中間計画	2026年1月期 中間実績（単体）	2026年1月期 中間実績（連結）	連結調整額	
売上高	2,064	2,094	2,089	▲4	内部取引消去
売上総利益 (率)	815 (39.5%)	839 (40.1%)	839 (40.1%)		
販管費	706	722	732	+10	M&A関連費用の計上（販管費） 10百万円
営業利益	108	117	106	▲10	
経常利益	108	120	110	▲10	
中間純利益	75	86	328	+242	負ののれん発生益（特別利益） 252百万円

営業利益 計画比増減主要因

(単位：百万円)



営業利益 計画比増減主要因

概要	営業利益影響額 (百万円)	主な増減理由
① 売上増加	+11	■ 売上増加に伴う営業利益額の増加
② 原価低減	+19	■ 製造工程改善による労務費低減 ■ 新型印刷機の導入によるロス率の改善 ■ メンテナンス費用の抑制
③ 人件費削減	+8	■ 人員計画見直しなど
④ 広告宣伝費投下	▲13	■ 積極的なPR活動やSEO対策を実施し、新規顧客の獲得に注力 ⇒新規顧客の獲得は、来期以降のリピート売上につながる
⑤ 送料増加	▲12	■ 売上増加に伴う発送量の増加 ■ 単価上昇
⑥ その他	▲4	■ M&A検討及び経営統合にかかる旅費交通費など
⑦ M&A関連費用 (計画外)	▲10	■ アドバイザー費用及び対象会社のDD費用

連結貸借対照表の概要

(単位：百万円)

	(参考) ＜単体＞ 2025年1月末	＜連結＞ 2025年7月 (第2四半期) 末	主な内容
流動資産合計	1,165	2,063	・ 現預金 1,065 ・ 受取手形及び売掛金 663
固定資産合計	2,479	3,537	・ 建物及び構築物 1,367 ・ 土地 955
資産合計	3,645	5,600	
流動負債合計	768	1,816	・ (一年内含)短期借入金 984 ・ 買掛金 217
固定負債合計	1,672	2,280	・ 長期借入金 2,066
純資産合計	1,204	1,503	・ 資本金 459
負債・純資産合計	3,645	5,600	
(自己資本比率)	33.0%	26.8%	

連結キャッシュ・フロー計算書の概要

(単位：百万円)

	金額	主な要因
営業CF	308	営業CFは十分なプラスを確保
税引前中間純利益	360	
減価償却費	116	
負ののれん発生益	▲252	東京ネオプリント株式取得によるもの
売上債権増減額（▲は増加）	▲159	
仕入債務・未払金増減額（▲は減少）	150	
法人税等支払額	▲42	
その他	134	その他の増減を純額表示
投資CF	▲538	積極的な設備投資を実施
有形固定資産取得	▲436	新型プリンタや従業員駐車場用土地の取得 など
子会社株式の取得による支出	▲100	東京ネオプリント株式取得によるもの
その他	▲1	その他の増減を純額表示
財務CF	534	設備投資資金を調達
借入金増減額（純額）	570	固定資産取得などのための資金調達
その他	▲35	配当金の支払い など
期末現預金（定期預金除く）	805	期首から+303百万円

3 今期の戦略と業績予想

- 1 スマートファクトリー化による利益率改善**
- 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強みを活かしたグループ戦略**

今期の戦略

1 スマートファクトリー化による利益率改善



製造管理システムと連携可能なオリジナル印刷機の多数導入 主力商品のカットや縫製といった人的作業をロボット化

- 独自開発の主力商品（のぼり・幕）対応の印刷機を多数導入します。

のぼり旗・幕向けに最適化した印刷機を独自開発・導入しました。本機の運用により、印刷ロスの低減、メンテナンス費用削減、省人化が実現可能となります。また印刷機内部のシステムも独自開発を行うことで自社システムと連携が可能となり、印刷オペレーションの自動化が実現可能となります。

- 人的作業のロボット化・自動化を積極的に推進します。

現在人的作業となっている生地カットや縫製を自社開発で機械化・ロボット化を積極的に行います。自動化を推進することで、非稼働時間を無くし生産キャパシティを引き上げ、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%を内製化します。ピッキング・梱包に必要なコストを削減し利益率改善に繋がります。

今期の戦略

2 【EC】売上拡大の取り組み

タペストリーキング

前期比 +87%

冊子製本キング

前期比 +37%

展示会キング

前期比 +89%

高成長サイトへの 積極投資を実行

- 売上進捗の好調なサイトにはSEO施策やWEB広告投資を積極的に実施。成長を加速させます。

新商品



テンション
ファブリック

デジタル
サイネージ

ノベルティ商品追加



サーモボトル

ハンディ
ファン

新商品の継続追加

- テンションファブリック、デジタルサイネージなどの新商材の追加、既存のタオル、紙什器などの拡充を行います。
- 2025年1月にオープンした「ノベルティキング」でシーズン毎に新商品の定期追加を実施します。

WEB上デザインサービス 機能充実

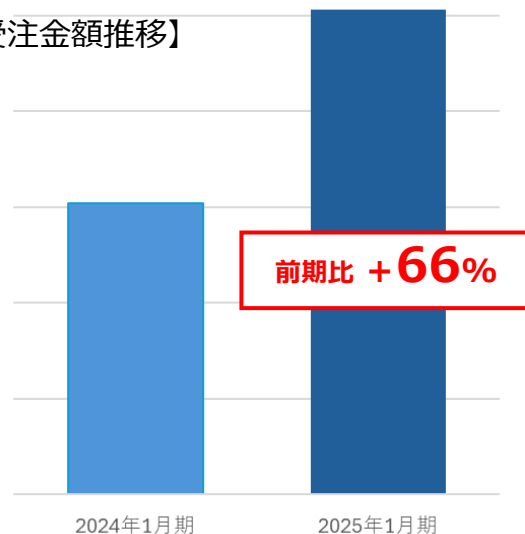
- WEBデザイン利用の売上比率が年々増加しているため、機能を強化します。
- バナースタンドやタオルなどの対応商品を拡充し、さらに利便性向上を推進します。
- ログイン不要でテンプレートデザインの閲覧が可能な新機能を追加します。



今期の戦略

3 【卸販売】売上拡大の取り組み

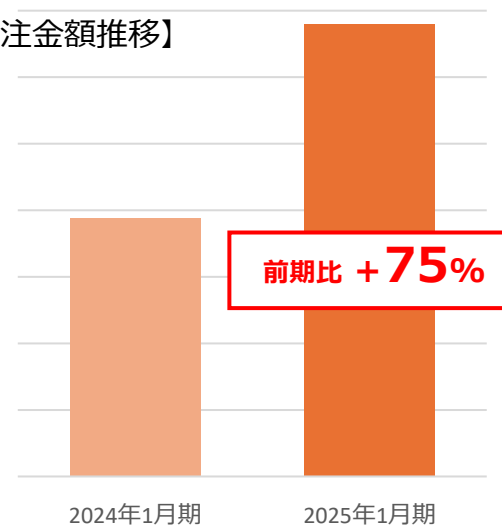
【受注金額推移】



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。

【受注金額推移】



インサイドセールス強化

- テレアポにより商談機会を創出、新規取引先の獲得を目指します。
- 営業人員の増員により対応速度や対応品質が向上、既存顧客からのリピート注文の獲得や新たな大口注文の受注を狙います。

今期の戦略

4 東京ネオプリントの強みを活かしたグループ戦略

市場シェア拡大を加速

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、本統合により当社グループの市場占有率が飛躍的に高まります。

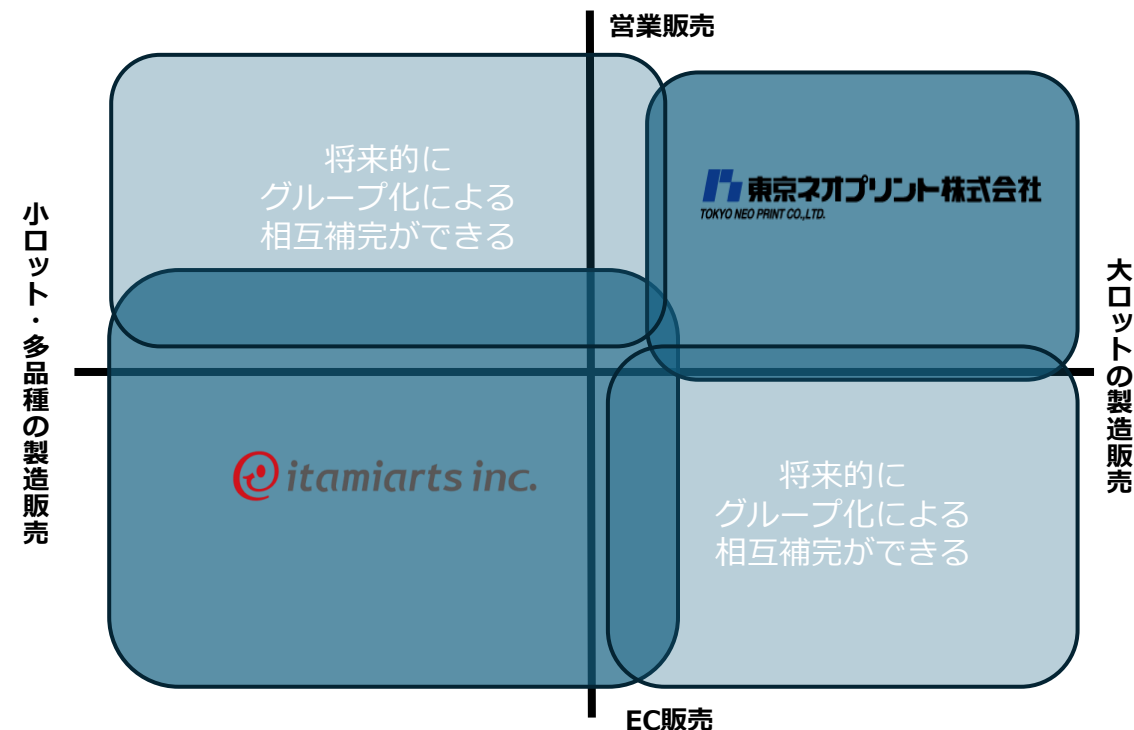
東京ネオプリント黒字化と事業領域の拡大

- グループ化のメリットを最大限に活かして、利益率の向上を目指す
⇒今期は赤字からの脱却（営業利益±0）、来期は営業利益率5%を目指す
 - ・材料原価の見直し（スケールメリットを活かす）
 - ・縫製などの外部発注を内製化
 - ・最新の機械設備導入による製造効率化
 - ・親会社の役員が兼務することで迅速な意思決定を実現

単独では困難だった価格競争下での黒字化を、当社とのシナジーで早期に目指します。
これは単なる再建ではなく、**規模と効率で市場を取りに行く「戦略的M&Aの本質」を体現**するものであり、グループ成長を加速する「戦略的再構築」です。

「小ロット・多品種対応」+「大量生産技術」 =「ハイブリッド型生産モデル」

- イタミアート：「小ロット・多品種対応」「一気通貫で処理するITシステム」
- 東京ネオプリント：「高品質かつ大量生産可能なシルクスクリーン印刷技術」



2026年1月期 連結業績予想

- 東京ネオプリントのM&Aにより売上が大きく伸長することと、同社を短期間で黒字化することを計画に織り込む
- 当社は、「**スマートファクトリー化の早期実現**」に向けた機械設備の導入を力強く進める
- そのため、減価償却の影響で減益予想だが、将来の会社成長と利益率改善のために**積極的な投資を行う**

(単位：百万円)

	2025年1月期 実績 (単体)	上期実績	下期計画	2026年1月期 計画 (連結)	概要 (▶：単体 ▷：M&Aの影響)
売上高	3,605	2,089	2,663	4,753	▶高成長サイトへの積極投資・新規取り扱い商品を拡充 ▷M&Aにより大きく伸長（下期で 700百万円 増）
売上総利益 (率)	1,470 (40.8%)	839	822	1,662 (35.0%)	▶機械設備の新規導入初年度の減価償却費負担が重い ▷改善を見込むが東京ネオプリントの低い総利益率が課題
販管費	1,199	732	770	1,503	▶売上拡大に合わせた新卒採用により人件費が増加 ▶広告宣伝費投下・送料などの増加 ▷東京ネオプリントの販管費が純増
営業利益	271	106	52	159	▶積極的な投資による減価償却費の負担増による減益予想 ▷東京ネオプリント（前期営業利益▲33百万円）の黒字化
経常利益	244	110	50	161	
当期純利益	165	337	35	364	▷負ののれん発生益（252百万円）の影響（金額は暫定値）
EBITDA (営業利益+減価償却費)	453	221	264	486	▶営業利益は減益計画だが、 EBITDAは順調に増加（+33百万円）

4 中長期の成長計画

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25%程度の成長を目指す。

※1：ノベルティ、パネル、冊子、うちわ、卸販売など

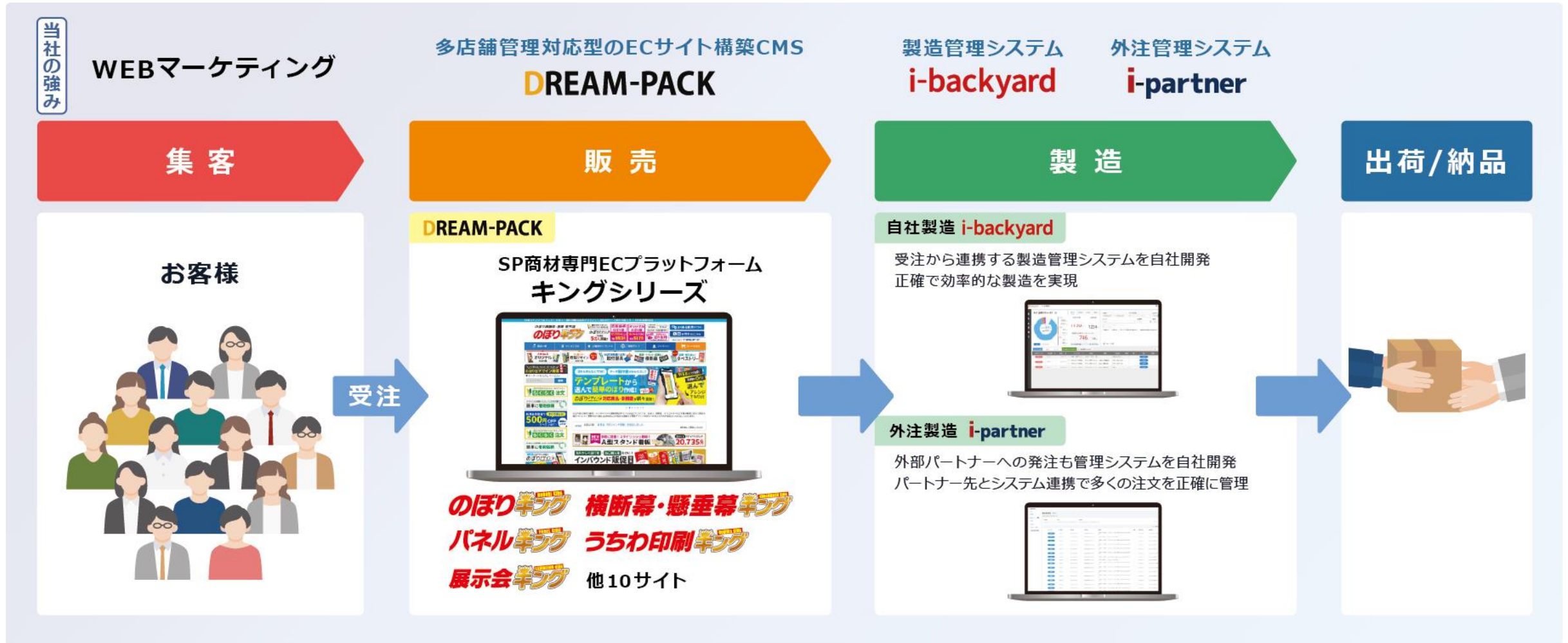
プロダクトラインの拡張、積極的なマーケティング施策により45%程度の成長を目指す。

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30%程度の成長を目指す。

5 当社の特徴と強み

- 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

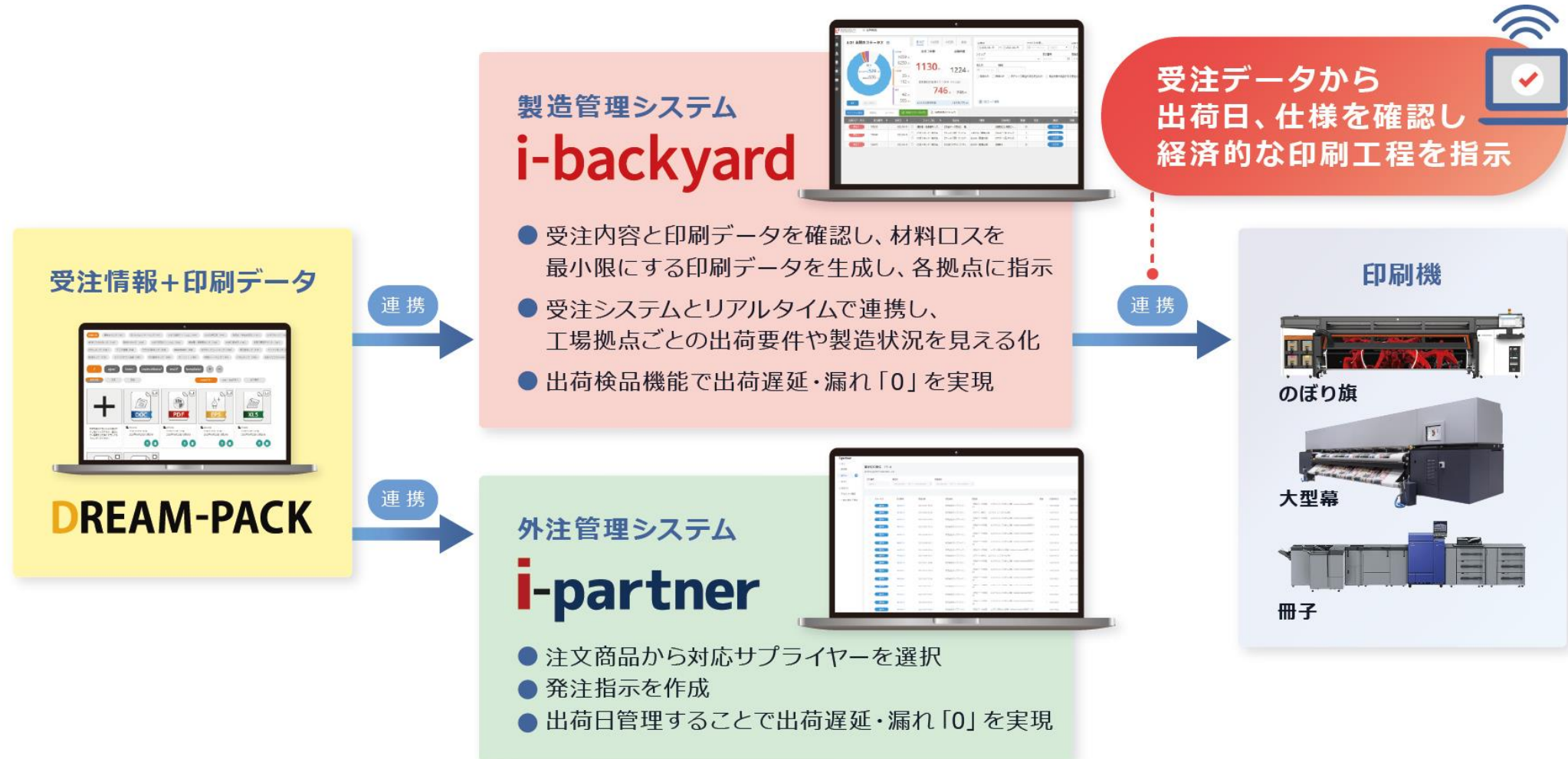


2 多店舗展開を可能にする販売システム『DREAM-PACK』



3 I T 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**

のぼりキングへようこそ！のぼり・旗の印刷はおまかせ下さい！1枚517円〜で制作可能です！【日本全国対応】

のぼり旗製造・直販 専門店
のぼりキング

無料デザインサービス
スマホ・PCで簡単作成！
既製絵柄
のぼり旗
12,000以上！
1枚693円
オリジナル
のぼり旗
1枚から注文OK！
1枚517円
代金引換
銀行振込
クレジット
Payd
よくある質問はこちら
お問い合わせはこちら
株式会社イタミアート

商品一覧 | らくらく注文 | 入稿用テンプレート | ご利用ガイド | マイページ | カートを見る

人気No.1
オリジナル
のぼり旗
すぐ買える！
既製デザイン
のぼり旗
のぼり旗設置に必須！
取付器具
店頭・イベント・店舗に！
横断幕
NEW! 店頭・展示会に！
タペストリー

0から作らなくてOK! データ制作費がかからない!
テンプレートから
選んで**簡単のぼり作成!**
のぼりデザイン 対応商品・新機能が随々追加!

WEB上で作成!
利用料0円!
選んで
アレンジ
するだけ!

のぼり旗の制作や販売、インターネット通販専門店サイトののぼりキングでは、のぼり、横断幕、タペストリーなど多数の販促に役立つ商品を揃えています！既製ののぼり旗は12,000点以上の豊富な品揃え！既製デザインののぼりへの名入れや文字差替えにも対応しております。

NEWS 2023.2.28 新商品「A型スタンド看板」を追加しました。 NEWS一覧はこちら>

NEW ITEM! 手軽に設置! スタイリッシュ看板!
A型スタンド看板 20,725円

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
194万	23万人 (1)	12億円	108% (2)	74% (3)

横断幕・懸垂幕キングへようこそ！横断幕・垂れ幕・大判シートの印刷ならおまかせ。1枚3,025円〜制作可能です！【日本全国対応】

高品質・低価格 横断幕・懸垂幕の販売・製造専門店
横断幕・懸垂幕キング

国内自社製造で
コストを削減!
1枚から注文OK!
1枚3,025円
全国へお届け!
1万円以上で
送料
無料
代金引換
クレジット
銀行振込
Payd
よくある質問
お問い合わせはこちら
株式会社イタミアート

ご利用ガイド | はじめての方 | 入稿用テンプレート | よくある質問 | ログイン | カートを見る

高所や現場にはこれ!
足場幕
縦長の幕といえば!
垂れ幕・懸垂幕
店名を入れてお店の顔に!
店頭幕
遠目からでも分かる宣伝に!
看板幕
NEW! 幕と一緒に使いが効果的!
のぼり旗

※GW休業のお知らせ※

「スポーツなど応援やチーム旗に!」
横断幕・応援幕
最短
3営業日
出荷
参考価格! / 自由にサイズ指定OK!
1枚 **3,025円** 税込
※テトラポンジ生地 100×100cm

横断幕・懸垂幕が1枚3,025円(税込)〜、自社生産だからできる高品質、低価格の横断幕をお届け致します。手書きの原稿を元に1からのデータ制作はもちろん、WEBからの完全データ支給での受付も可能です。

WEB上で簡単デザイン作成!
幕デザイン
素材数4万点以上!
選った写真がそのまま使える!
利用料0円
無料会員登録

その場で商品価格が分かります!
簡単! 注文・見積り
注文直前に
見積書を
ダウンロード
できます

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
193万	5.5万人	4.9億円	109%	64%

※2025年1月期実績

(1) 各ECサイトにおける開設から2025年1月末までの顧客数の累計 (2) 2024年1月期に対する2025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: **16.8万**

累計顧客数: **3,800人**
(1)

対前年売上成長率: **189%**
(2)

リピーターからの売上比率: **29%**
(3)



年間流入数: **59.1万**

累計顧客数: **8,900人**
(1)

対前年売上成長率: **137%**
(2)

リピーターからの売上比率: **72%**
(3)



年間流入数: **12.7万**

累計顧客数: **2,900人**
(1)

対前年売上成長率: **187%**
(2)

リピーターからの売上比率: **39%**
(3)



年間流入数: **23.0万**

累計顧客数: **4,300人**
(1)

対前年売上成長率: **127%**
(2)

リピーターからの売上比率: **55%**
(3)



年間流入数: **23.4万**

累計顧客数: **6,800人**
(1)

対前年売上成長率: **140%**
(2)

リピーターからの売上比率: **40%**
(3)

※2025年1月期実績

(1) 各ECサイトにおける開設から2025年1月末までの顧客数の累計 (2) 2024年1月期に対する2025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

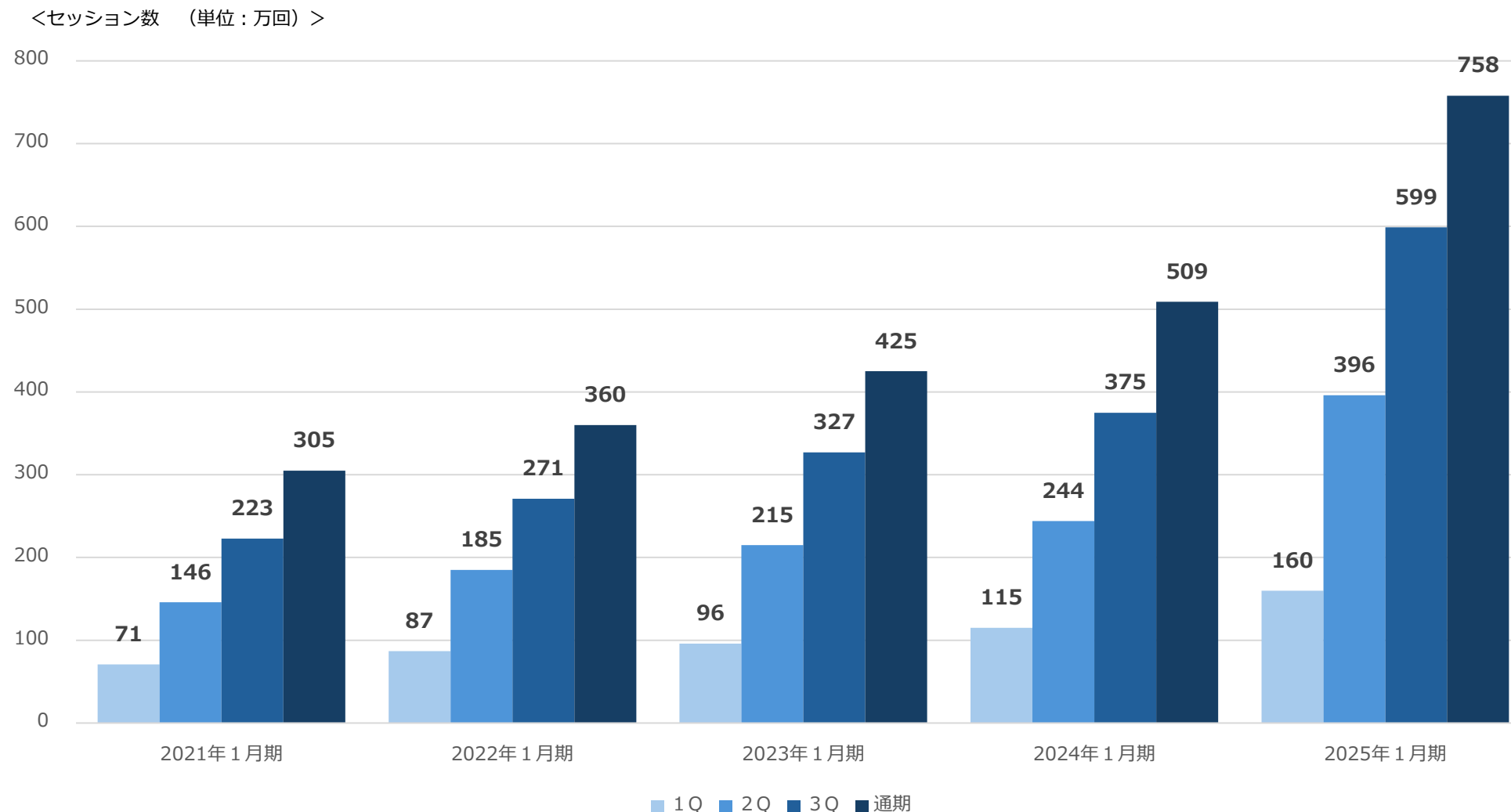
5 社内専門チームによるSEO最適化



※2025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

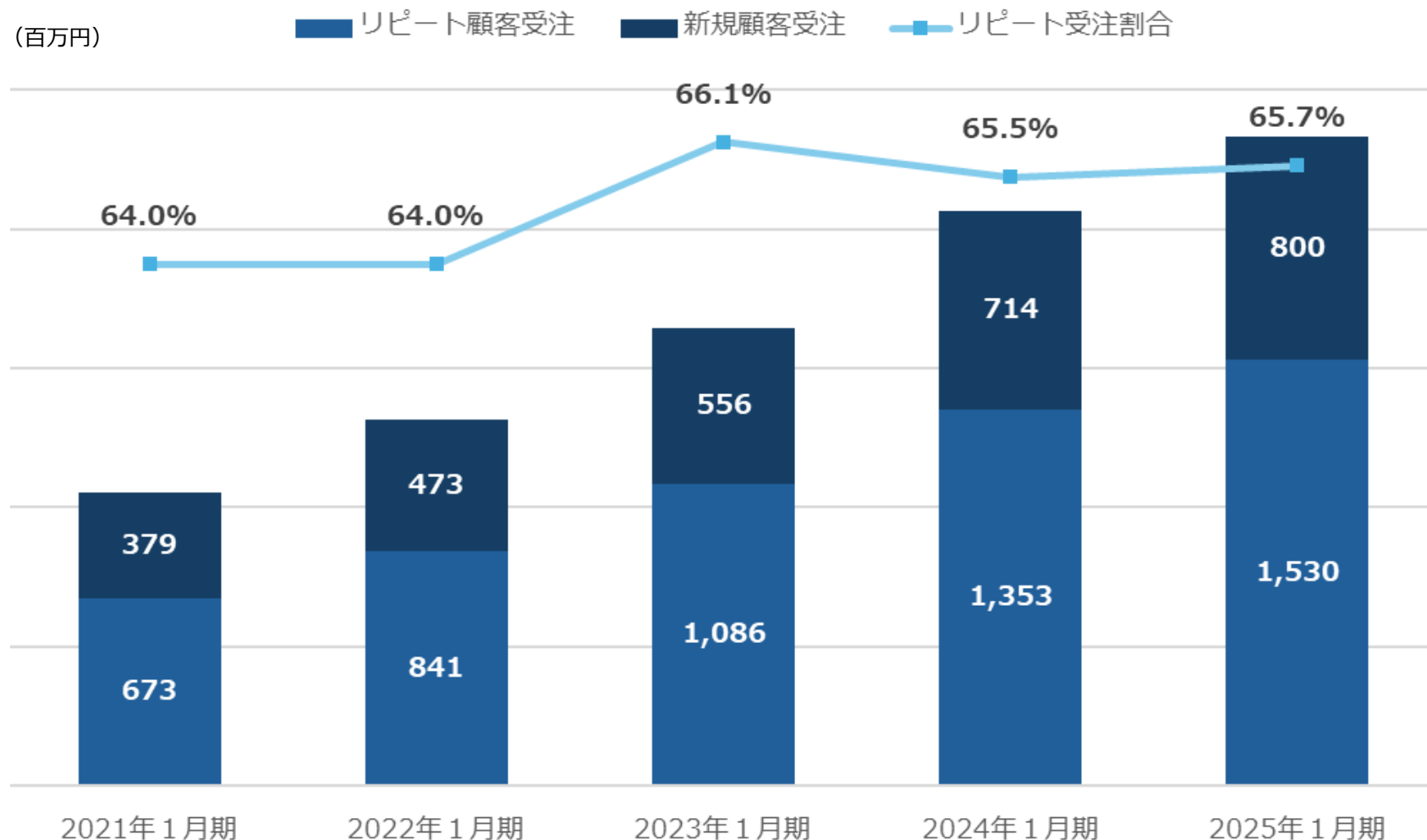
5 社内専門チームによるSEO最適化



※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

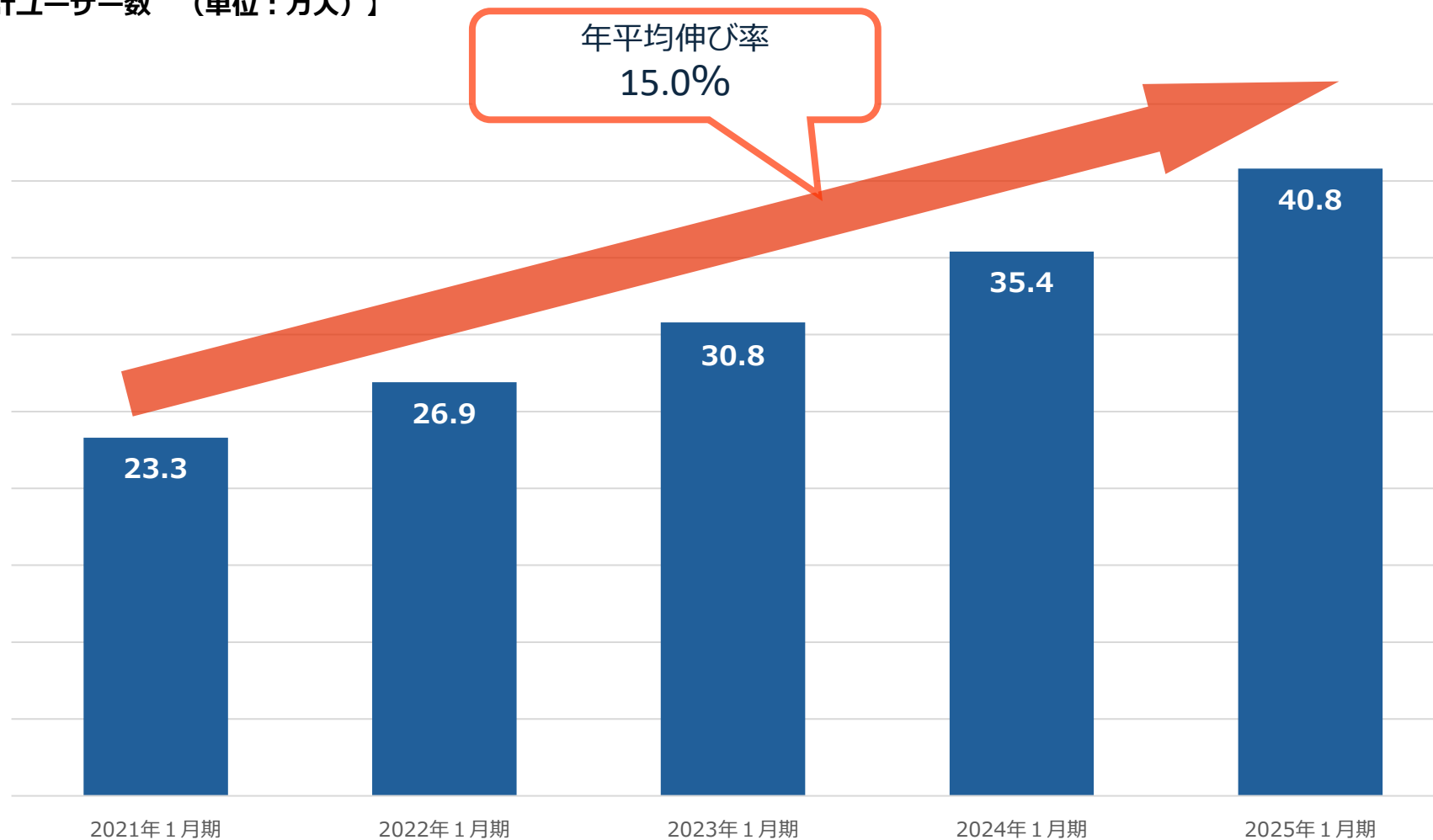
リピート顧客（1年間に2回以上購入）からの売上構成は65%を超え、高い定着性を実現



※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 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

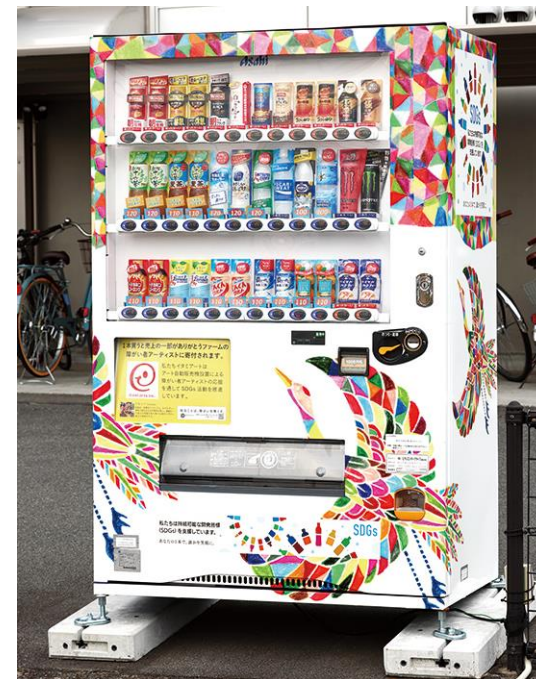
おかやましんきんSDGsアワード2020 大賞
おかやまSDGsアワード2020 受賞
ESD岡山アワード2019 受賞



取り組み②

SDGsの啓蒙を目的として、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・プラスチック代替え素材の採用

「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（看板の代替え素材）」



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え。廃棄時には、FRP燃料として再利用が可能。

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