



itamiarts inc.

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

2026年1月期 第3四半期
決算補足説明資料

2025年12月12日

証券コード：168A

株式会社イタミアート

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

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



イベントブース一式



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

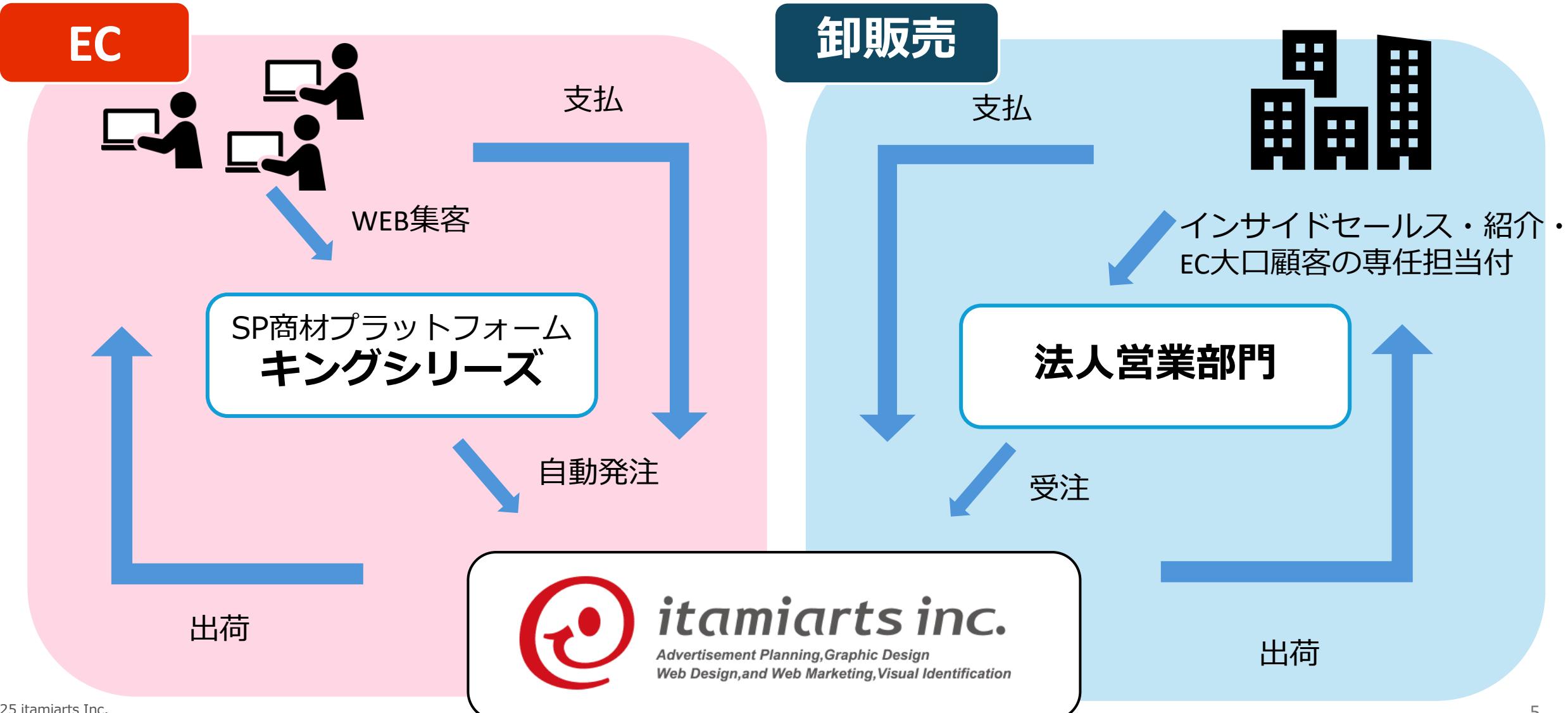


車用マグネットシート



事業構造

売上構成は少量多品種のEC（B2B）が約70%、中大ロットの卸販売が約30%



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・ロボット化により、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

連結子会社（ 東京ネオプリント株式会社）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

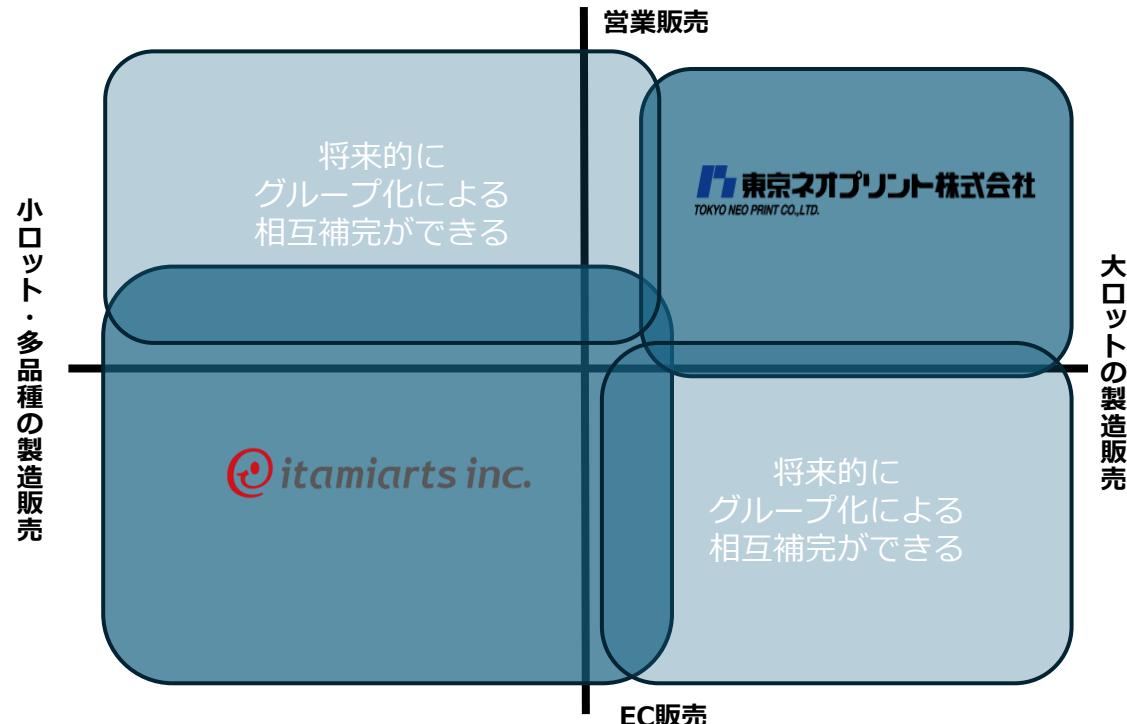
- グループ化のメリットを最大限に活かして、利益率の向上を目指す
⇒今期は赤字からの脱却（営業利益±0）、来期は営業利益率5%を目指す

- ・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」



2 2026年1月期 第3四半期決算情報

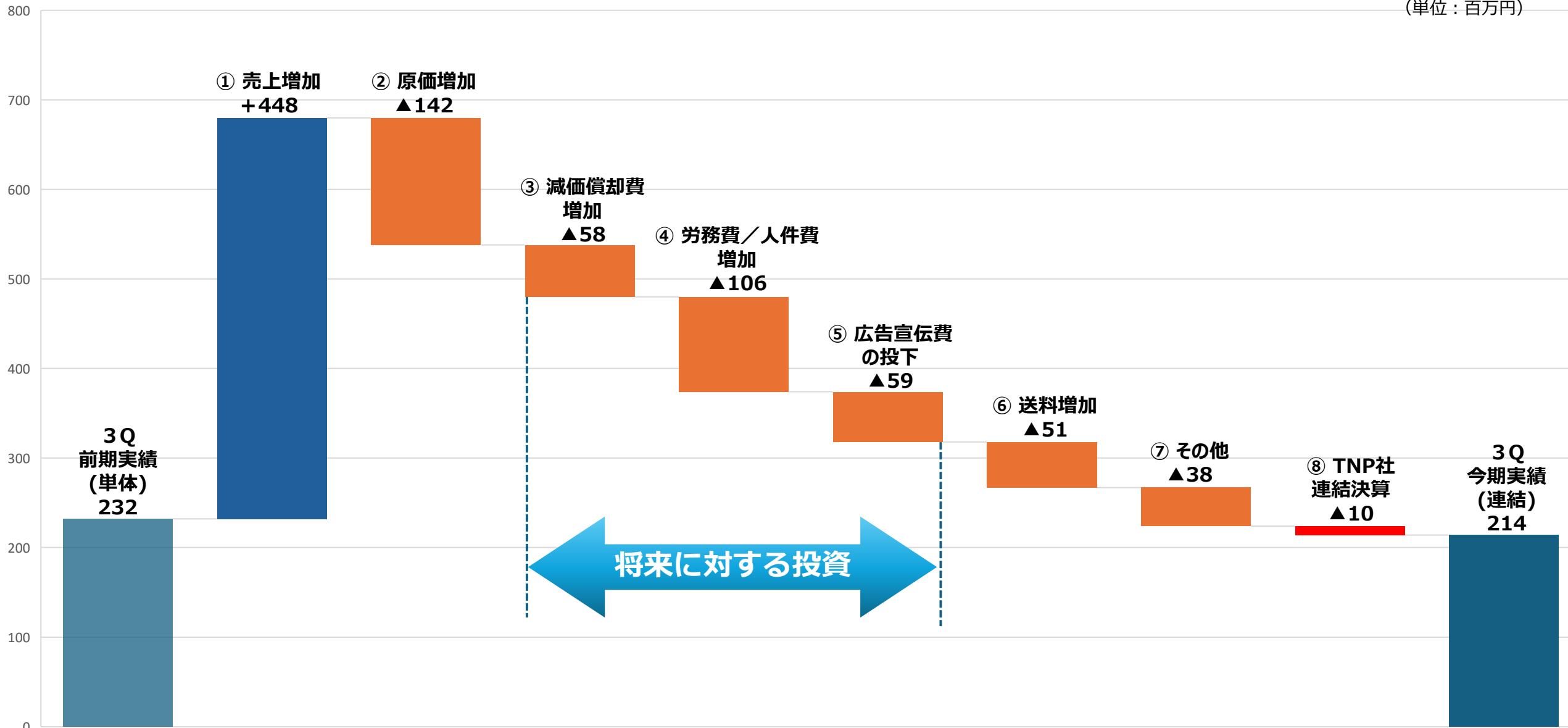
連結損益計算書の概要

- 東京ネオプリント株式会社（TNP社）のグループ化により、連結財務諸表を作成
(第3四半期では、TNP社の業績（7月～9月）を連結損益計算書に取り込む)
- グループ化によって、M&A関連費用と、負ののれん発生益（金額は暫定値）を計上

(単位：百万円)

	2025年1月期 3Q実績（単体）	2026年1月期 3Q実績（連結）	増減額	
売上高	2,799	3,597	+ 797	イタミアート前年比：約115%と増収に加え、TNP社のグループ化で大幅増収
売上総利益 (率)	1,150 (41.1%)	1,366 (38.0%)	+ 215	薄利多売のTNP社をグループ化した影響で総利益率はダウン。当社のノウハウ共有で順調に改善傾向。
販管費	918	1,152	+ 234	TNP社のグループ化による増加に加え、M&A関連費用（10百万円）も含む
営業利益	232	214	▲ 18	赤字のTNP社を取り込むが、ほぼ前年並みの利益を確保できた。
経常利益	208	222	+ 13	前期の営業外費用に上場関連費用（25百万円）もあり、経常利益は増益
四半期純利益	141	405	+ 264	負ののれん発生益（特別利益）252百万円

<参考>連結営業利益 前期比増減主要因



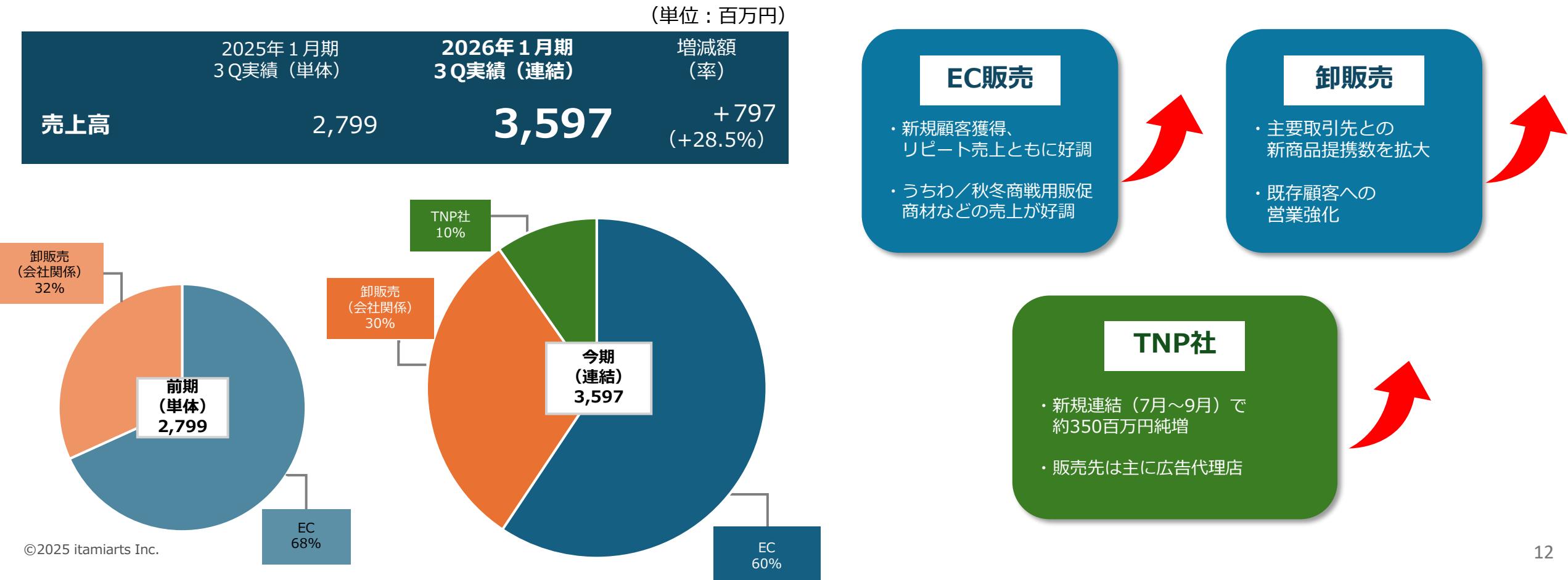
<参考> 連結営業利益 前期比増減主要因

概要	営業利益影響額 (百万円)	主な増減理由
① 売上増加	+448	■ 売上増加額（詳細は次頁）
② 原価増加	▲142	■ 売上増加に伴う、材料費・商品仕入・外注費など変動費の増加
③ 減価償却費増加	▲58	■ スマートファクトリー化の早期実現に向けた設備投資を積極的に実施
④ 労務費／人件費増加	▲106	■ 受注量増加に伴い、人員増強
⑤ 広告宣伝費 投下	▲59	■ 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
⑥ 送料増加	▲51	■ 売上増加に伴う発送量の増加 ■ 運送単価上昇
⑦ その他	▲38	■ M&Aに伴う費用（経営統合にかかる手数料や旅費交通費増加）など
⑧ TNP社の連結決算	▲10	■ TNP社（7月～9月）の営業利益取り込み ■ アドバイザー費用及び対象会社のDD費用

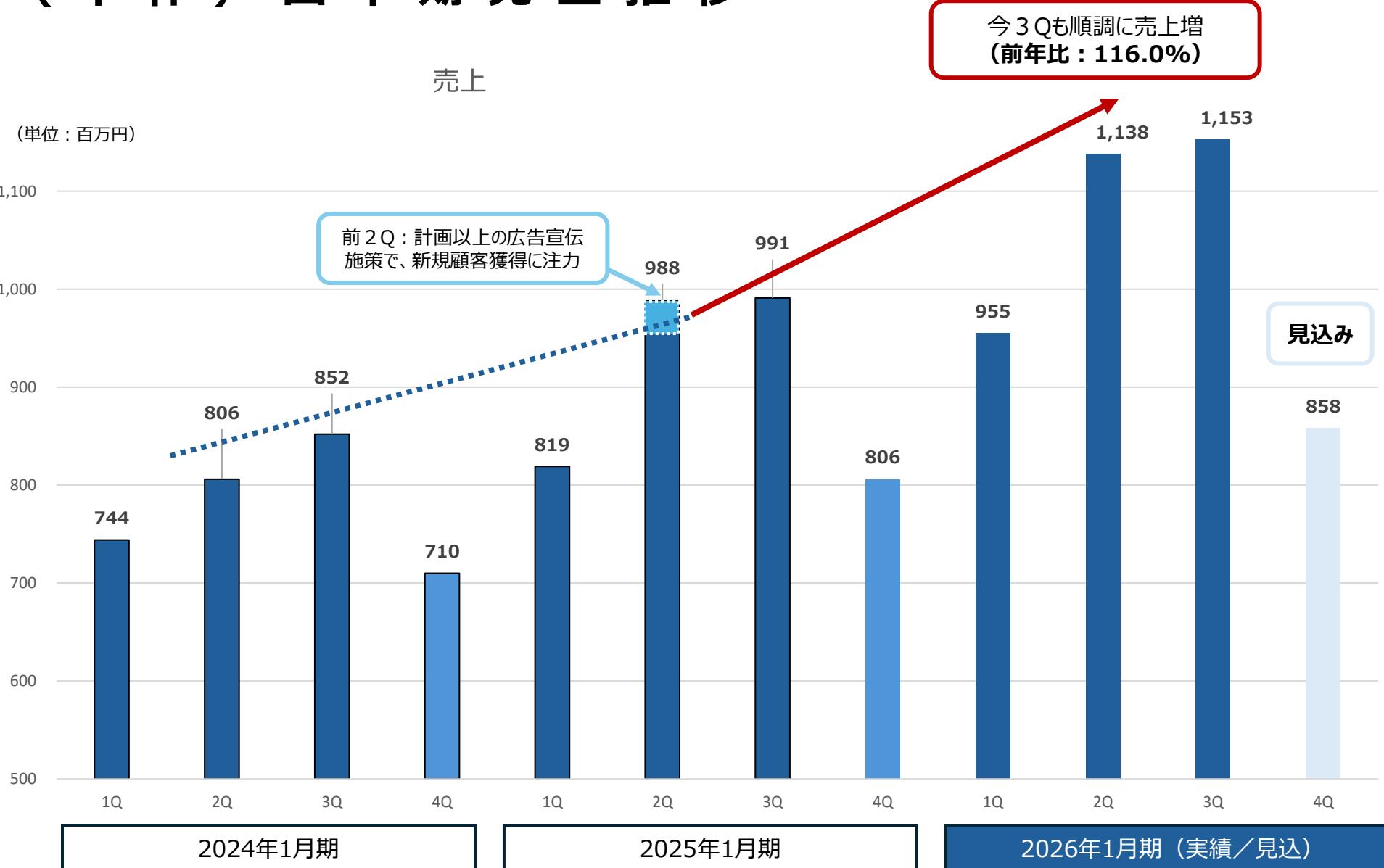


＜参考＞連結売上高の概要

- 単体売上高は、積極的な新規顧客獲得策や卸販売強化で 前年比約116% となる
- TNP社連結により、売上高 約350百万円の純増 となり、成長に大きく寄与



(単体) 四半期売上推移



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

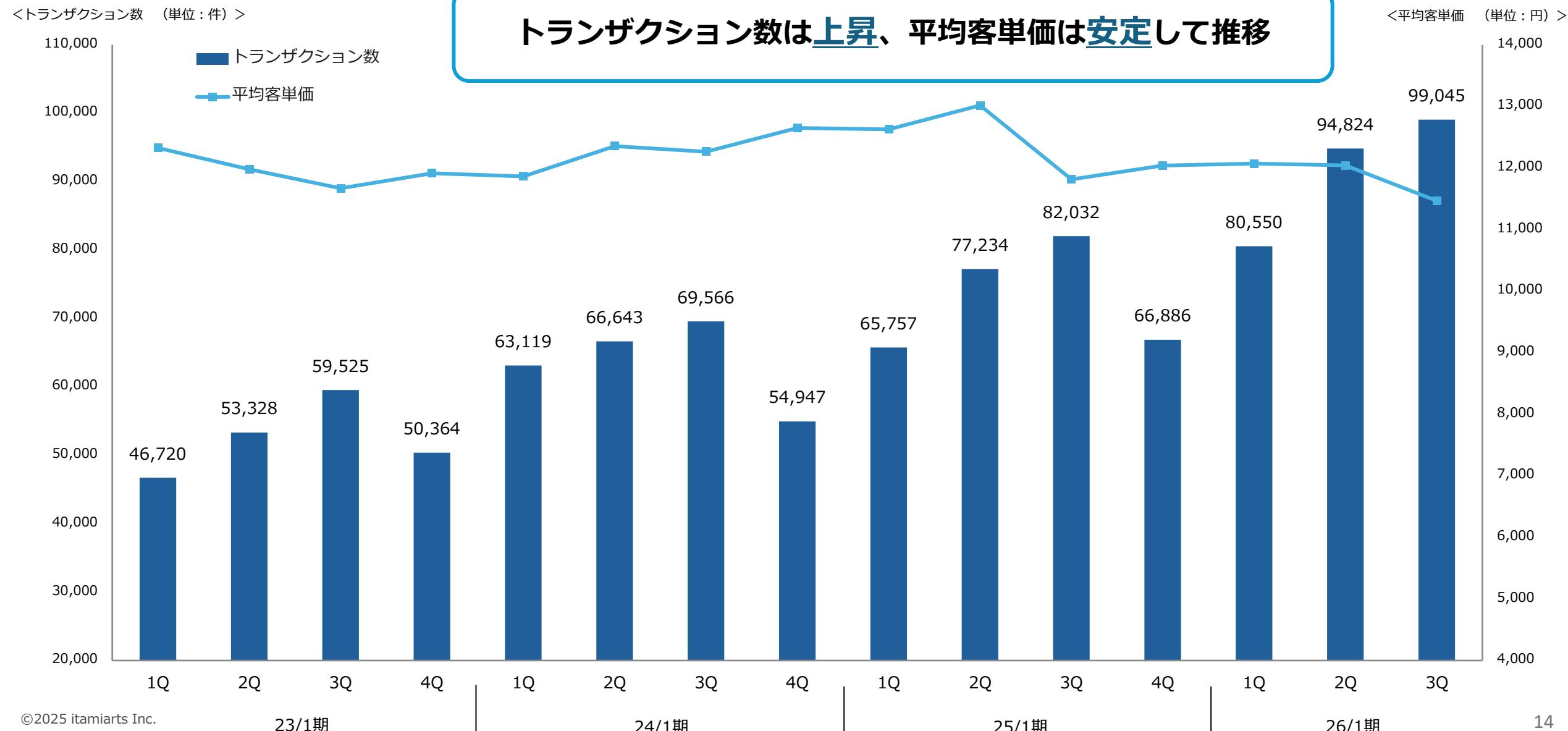
2Q：<6月・7月>
夏場のイベント需要増加に伴い、うちわなどの販売が増加

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

(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は上昇、平均客単価は安定して推移



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10月 (第3四半期) 末	主な内容
流動資産合計	1,165	1,957	<ul style="list-style-type: none"> ・現預金 976 ・受取手形及び売掛金 657
固定資産合計	2,479	3,661	<ul style="list-style-type: none"> ・建物及び構築物 1,353 ・機械装置及び運搬具 867 ・土地 955
資産合計	3,645	5,619	
流動負債合計	768	1,857	<ul style="list-style-type: none"> ・(一年内含)短期借入金 1,031 ・買掛金 177
固定負債合計	1,672	2,180	<ul style="list-style-type: none"> ・長期借入金 1,998
純資産合計	1,204	1,581	<ul style="list-style-type: none"> ・資本金 459
負債・純資産合計	3,645	5,619	
(自己資本比率)	33.0%	28.1%	

2026年1月期 連結業績予想（変更なし）

- ▶ 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）

2026年1月期 連結業績予想（変更なし）

- 4Qは、閑散期と設備投資が重なることを見込み、当初から赤字計画
- 3Qまでは、売上・利益ともに若干上回る水準で推移
- 一方、4Qは、他の四半期に比べ利益額が少額であることに加え、投資計画の一部ずれ込み、
TNP社の業績は改善の途上にあり、やや不安定であることなどの要因により、現時点で業績予想に変更なし

(単位：百万円)

	2025年1月期 実績（単体）	3Q実績	4Q見込み	2026年1月期 計画（連結）	概要 (►: 単体 ▷: M&Aの影響)
売上高	3,605	3,597	1,156	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%)	1,366	296	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	1,152	351	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	214	▲55	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	222	▲61	161	
当期純利益	165	405	▲41	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	406	80	486	►営業利益は減益計画だが、 EBITDA は順調に増加（ +33百万円 ）

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ございません。
- 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す。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