2026年2月期

決算説明資料

NISSEN

株式会社日宣

2026年4月21日

東証スタンダード市場：6543

新任のご挨拶

株主・投資家の皆様におかれましては、平素より格別のご高配を賜り、
厚く御礼申し上げます。

当社は現在、広告業界の劇的な変化を好機と捉え、2031年2月期に時価総額100億円を達成する「2030ビジョン」の実現に突き進んでおります。独自の「コミュニティ発想」を核に、デジタル・クリエイティブ領域への戦略的投資を加速させ、従来の広告会社の枠を超えた高収益な企業体へと変革してまいります。

また、当社は、株主・投資家の皆様にとって常に魅力ある企業であり続けることを経営の重要課題として認識しております。株主還元のさらなる強化を図り、銘柄としての魅力、企業価値の向上に邁進してまいります。

皆さまから選ばれる企業へと進化し続ける日宣グループの挑戦に、
引き続き変わらぬご支援を賜りますようお願い申し上げます。

代表取締役社長 飛川亮

Copyright© Nissen Inc. All Rights Reserved.

NISSEN

業界に特化したマーケティング支援を提供

生活者を「コミュニティ」＝人と人の“小さなつながり”として捉え、そのパワーをマーケティングやクリエイティビティの起点に

主要領域① エリアビジネス

全国のケーブルテレビ局（≒業界）の
マーケティング支援、サービス支援

主な
クライアント

J:COM　iTSCOM　Star cat　ひまわりネットワーク　CATV ケーブルテレビ株式会社

主要領域② コミュニケーションビジネス

「住宅」「外食」「建設」など、
特化した業界/市場におけるクライアント課題解決支援

主な
クライアント

AsahiKASEI　東急不動産　SUBWAY　Gong cha　伊藤忠都市開発　住友不動産　ANYTIME FITNESS　魚べい　三菱地所レジデンス　三井住友建設　前田道路

強み・特徴

長年の実績
＋
業界広告に精通した知見

- ✓ 業界特化型の独自ポジション
- ✓ 一流のクライアントと共に事業成長
- ✓ 広告の領域を超えたサービス、独自のノウハウ

Copyright© Nissen Inc. All Rights Reserved.

NISSEN

「顧客伴走型支援×独自のノウハウ」により
顧客企業の価値向上と業績への貢献を通じ共に成長

エリアビジネス

「チャンネルガイド」（加入世帯向け番組情報誌の発行）を基盤に、約30年にわたり全国のケーブルテレビ局と強固な関係を築き、マーケティング支援を展開。ケーブルテレビ局と顧客をつなぐLINEツール「CCG」は業界初の独自の取り組み。

Co-creation
Community & Growth
CCG

コミュニケーションビジネス

半世紀にわたり大手住宅メーカーのプロモーションを提供。

HEBEL HAUS

ブランド創業から50年にわたって
ブランディング・プロモーションを支援

ブランドサイトの構築と運用

映像・グラフィック制作

広告・マーケティング戦略の立案から実行まで、全マーケティング活動をトータルサポート。一般的な広告ソリューションの領域を超え、物販商品の企画制作等も支援。

SUBWAY

SNSアカウントの企画・運用

Gong cha

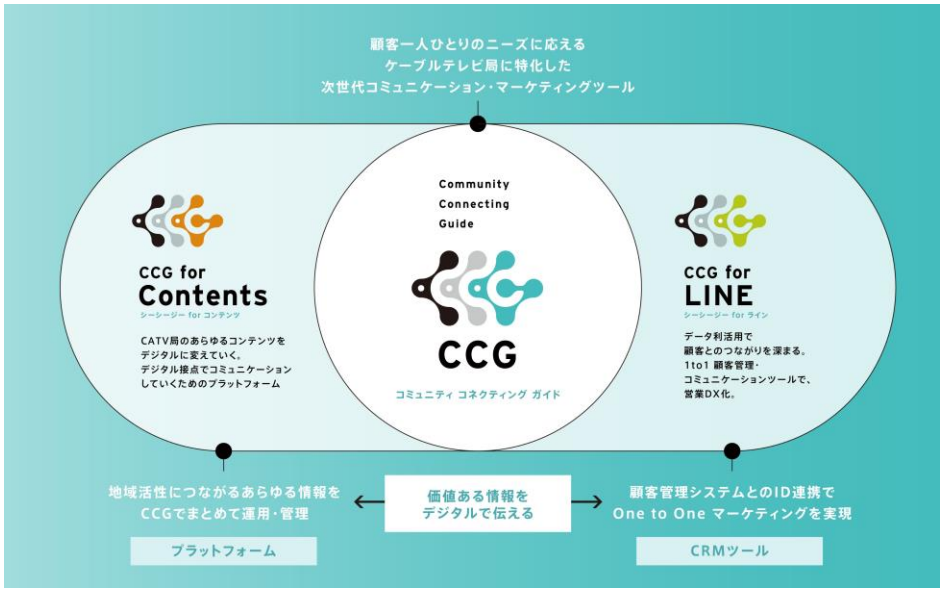
福袋の企画制作

FBM（ファンベースドマーケティング）事業として、飲食業界のクライアント拡大に焦点を置きつつ、飲食以外の業界も支援を展開。

Copyright© Nissen Inc. All Rights Reserved.

ケーブルテレビ局と顧客とをつなぐLINEツール「CCG」

※CCG＝「Community Connecting Guide」



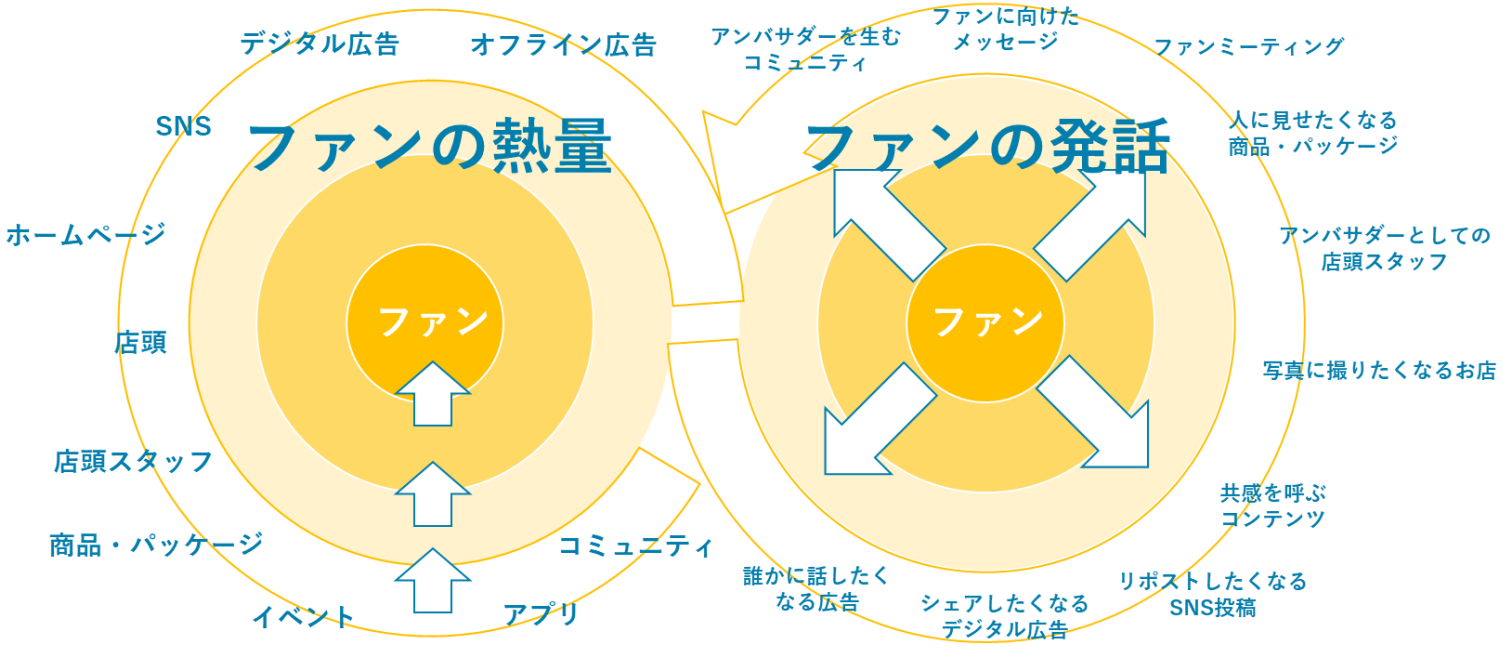
- ケーブルテレビ局340局と1,600万人の顧客との関係をアップデートする業界初の新サービスとして、2024年7月にリリース
- ケーブルテレビ主要顧客層であるミドル～シニアまでもが利用する「LINE」を活用したツール
- 「デジタルによる次世代番組ガイドの機能」と、「顧客とのダイレクトなコミュニケーション/CRMツールの機能」を兼ね備えたソリューションサービス

Copyright© Nissen Inc. All Rights Reserved.

NISSEN

ファンベースドマーケティング(FBM)事業

「ファンマーケティング支援」によって、
企業・ブランドのファンの力を活性化し、ビジネス成長に貢献する事業



特に「SNS」を高度に駆使しながら、ファンの熱量と発信を高め、マーケティング全体を向上

Copyright© Nissen Inc. All Rights Reserved.

NISSEN

3つのポイント

Point 1

過去最高の業績をマーク

ファンベースドマーケティング（FBM）事業の成長、放送・通信業界向け事業での大型案件の受注に加え、住まい・暮らし業界向け事業も好調に推移。

Point 2

投資先ファンドの分配金により、投資事業組合運用益を計上

投資先ファンドにおいて、保有株式の一部を売却したことで、分配金が発生。
投資事業組合運用益を営業外収益として計上。

Point 3

積極的な株主還元を実施

当期純利益が大幅に増加し、株主資本も増えたことで、4期連続で増配予定。
株主優待は、5,000円分のQUOカードの贈呈を年2回実施。

Copyright© Nissen Inc. All Rights Reserved.

目　次
Contents

01　業績ハイライト

02　2026年2月期 決算概要

03　前中期経営計画(2023-2026)の振り返り

04　2030ビジョンに基づく新中期経営計画の策定

05　2027年2月期 業績予想

06　株主還元

07　会社概要

Copyright© Nissen Inc. All Rights Reserved.

01 業績ハイライト

Copyright© Nissen Inc. All Rights Reserved.

NISSEN

売上・利益ともに大幅増収増益

連結売上高	連結営業利益	連結経常利益
6,481 百万円	485 百万円	1,079 百万円
YoY ＋17.1%	YoY ＋23.3%	YoY ＋162.5%

連結当期純利益	営業利益率	当期純利益率
662 百万円	7.5 %	10.2 %
YoY ＋165.5%	YoY ＋0.4pts.	YoY ＋5.7pts.

Copyright© Nissen Inc. All Rights Reserved.

02 2026年2月期 決算概要

Copyright© Nissen Inc. All Rights Reserved.

2026年2月期　連結損益計算書

各事業戦略の奏功に加え、投資収益の寄与もあり大幅な増収増益

- 放送・通信業界向けの大型案件の受注に加え、住まい・暮らし、FBM事業の伸長により、前期比17.1%の増収
- 営業利益は、生産性の向上、利益率の高い案件の受注拡大等により、前期比23.3%の増益
- 投資ファンドの分配金により、経常利益・当期純利益が大幅に増加

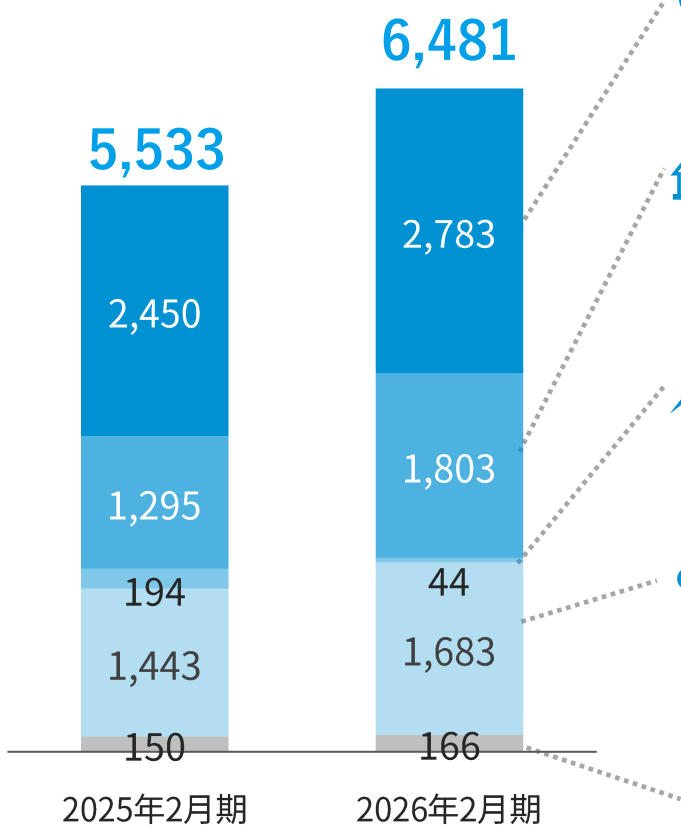
（単位：百万円）	2025年2月期		2026年2月期		
	実績	売上比率	実績	売上比率	前期比
売上高	5,533	-	6,481	-	+17.1%
売上原価	4,138	74.8%	4,780	73.8%	+15.5%
売上総利益	1,395	25.2%	1,700	26.2%	+21.9%
販売管理費	1,001	18.1%	1,215	18.7%	+21.4%
営業利益	393	7.1%	485	7.5%	+23.3%
経常利益	411	7.4%	1,079	16.6%	+162.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	249	4.5%	662	10.2%	+165.5%

Copyright© Nissen Inc. All Rights Reserved.

2026年2月期 業界別売上高・売上比率

業界ごとの営業施策が奏功し、2ケタ増収（※医療・健康を除く）

業界別 売上高 （単位：百万円）



放送・通信 前期比 ＋13.6%

大型案件の受注を獲得し、前期比増収

住まい・暮らし 前期比 ＋39.2%

M&Aによる事業拡大や大型案件の受注等により、前期比増収

医療・健康 前期比 ▲77.0%

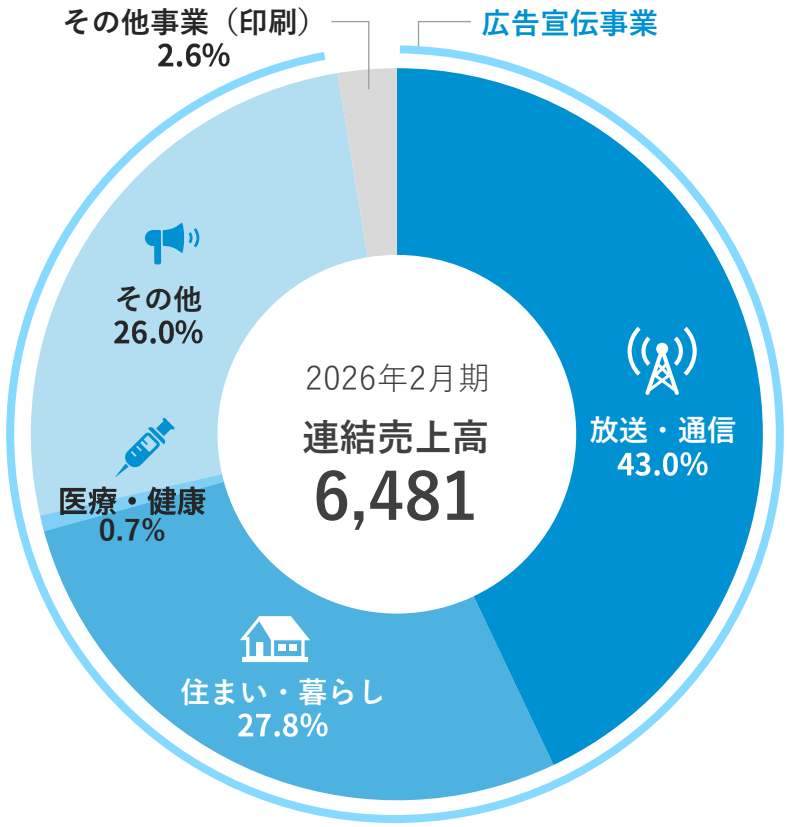
既存案件の受注終了の影響等により、前期比減収

その他 前期比 ＋16.6%

その他領域の約半分を占めるFBM事業において受注が拡大し、前期比増収

その他事業(印刷)

業界別 売上比率



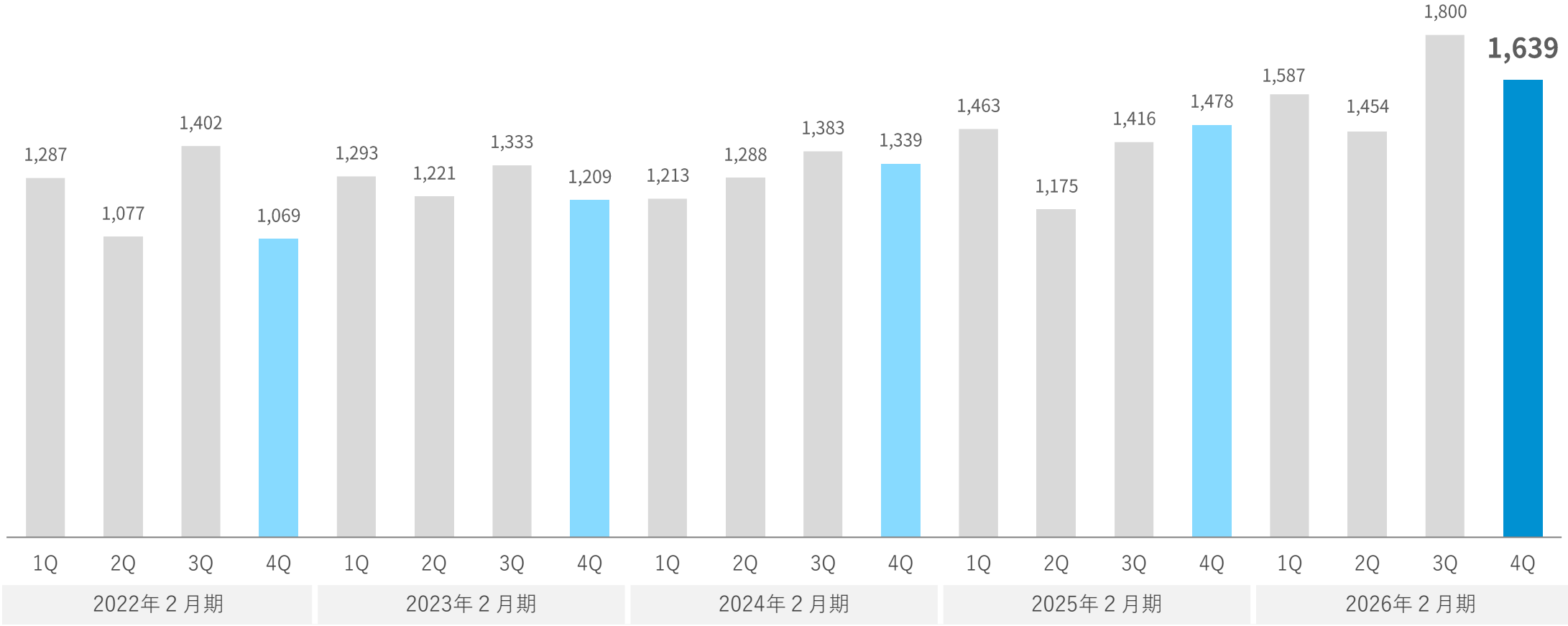
Copyright© Nissen Inc. All Rights Reserved.

売上高 四半期推移

主要領域の戦略奏功により最高出力を発揮し、売上高は着実に伸長

- 第3Qは特需の影響で大きく伸長。第4Q比でも順調な推移。

（単位：百万円）



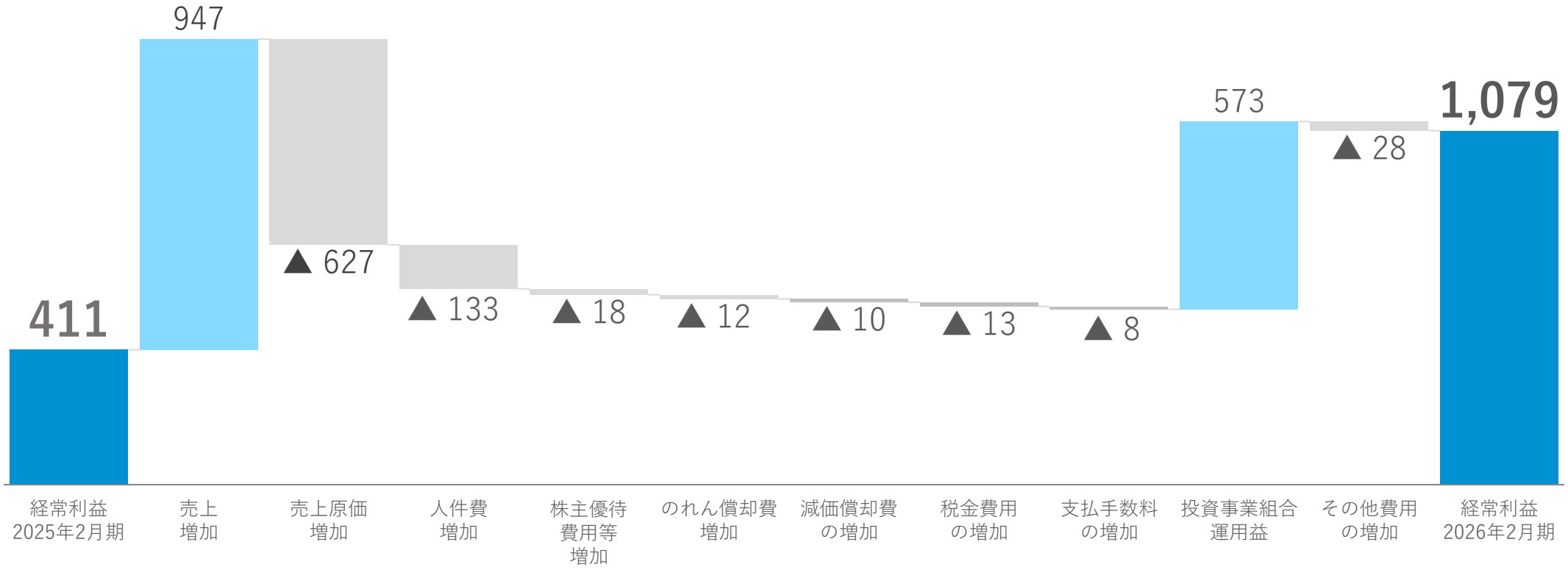
Copyright© Nissen Inc. All Rights Reserved.

経常利益の増減

売上増と投資先ファンドにおける分配金により増益

・投資先ファンドより分配金を受領し、投資事業組合運用益573百万円が増加。

（単位：百万円）



Copyright© Nissen Inc. All Rights Reserved.

2026年2月期第 連結貸借対照表

自己資本比率約70%の強固な財務基盤を堅持

（単位：百万円）	2025年2月期	2026年2月期	増減率
流動資産	**2,470**	**3,509**	**+42.0%**
現金及び預金	1,739	2,590	+48.9%
固定資産	**2,444**	**2,245**	**▲8.1%**
有形固定資産	1,646	1,608	▲2.3%
資産合計	**4,914**	**5,754**	**+17.1%**
流動負債	**850**	**1,239**	**+45.7%**
固定負債	**627**	**512**	**▲18.4%**
長期借入金	247	156	▲36.7%
負債合計	**1,478**	**1,751**	**+18.5%**
純資産	**3,436**	**4,003**	**+16.5%**
負債純資産合計	**4,914**	**5,754**	**+17.1%**
自己資本比率	**69.9%**	**69.6%**	**▲0.3pts**

Copyright© Nissen Inc. All Rights Reserved.

03 前中期経営計画(2023-2026)の振り返り

Copyright© Nissen Inc. All Rights Reserved.

前中期計画における成長戦略

独自の「コミュニティ発想」に基づく成長の実現

戦略1

「コミュニティ発想」による事業成長・創造

独自の「コミュニティ発想」に基づき、ペイドメディアに依存せずとも企業がマーケティングを推進/強化できる状態をつくりだすための支援サービスの拡大に注力

戦略2

M&A・投資を活用した有望市場・領域の拡張

「コミュニティ発想」が機能する戦略マーケットにおける有力クライアントの獲得、サービス、リソース、テクノロジーの獲得を目的としたM&Aおよび企業出資を実施

戦略3 人的資本の強化＋ESG経営への取り組み

Copyright© Nissen Inc. All Rights Reserved.

NISSEN

戦略に基づく取り組みと結果

戦略1

「コミュニティ発想」による事業成長・創造

取り組み

- 新規事業（FBM）の立ち上げと事業拡大
- 新サービス（CCG）のローンチと受注拡大

結果

✓ FBM事業：外食クライアントを中心に売上・客数拡大（売上12億円達成、FY2024→FY2026で206%に修正）

✓ CATV業界向けLINEツール「CCG」：33局の受注を獲得し、営業利益率向上に貢献

戦略2

M&A・投資を活用した有望市場・領域の拡張

取り組み

- 「コミュニティ発想」が機能する戦略マーケットにおける有望クライアントやテクノロジーの獲得等

結果

✓ 3件のM&A、3件の投資案件を実施

✓ ケーブルテレビ業界における圧倒的地位の確立、大手デベロッパーやゼネコン等の優良クライアント獲得

✓ SmartHR株式の売却益により今後の投資余力を大幅拡大

戦略3

人的資本の強化＋ESG経営への取り組み

取り組み

- サクセッションプラン（NLP）の導入
- ケーブルテレビ局と連携した新電力事業の立ち上げ

結果

✓ 1.2億円のインセンティブの実施には至らずも、20代部長の誕生など、次世代を担う若手人材が成長

✓ 新電力事業が成長し、自治体との連携事業（久喜新電力）にも発展

Copyright© Nissen Inc. All Rights Reserved.

NISSEN

既存ビジネスモデルの出力最大化と株式時価総額向上を実現

- 売上は、2023年2月期比で28.1%の成長
- 営業利益は、2023年2月期比で約1.5倍となり、計画を達成

（単位：百万円）	2023年2月期	中計発表時 計画（2023年4月17日公表）	2026年2月期	2023年2月期比
売上高	**5,058**	6,600	**6,481**	+28.1%
営業利益	**320**	460	**485**	+51.7%
営業利益率	**6.3%**	7.0%	**7.5%**	+1.1pts
親会社株主に帰属する当期純利益	**244**	305	**662**	+171.5%

企業価値向上および資本コストや株価を意識した取り組みにより、
株価は568円(23年2月末)→1,267円(26年2月末)に上昇、さらにPBRは1倍を回復

Copyright© Nissen Inc. All Rights Reserved.

04 2030ビジョンに基づく新中期経営計画の策定

Copyright© Nissen Inc. All Rights Reserved.

新成長戦略における基本方針：
競争を出来る限り回避し、戦わずして勝つ

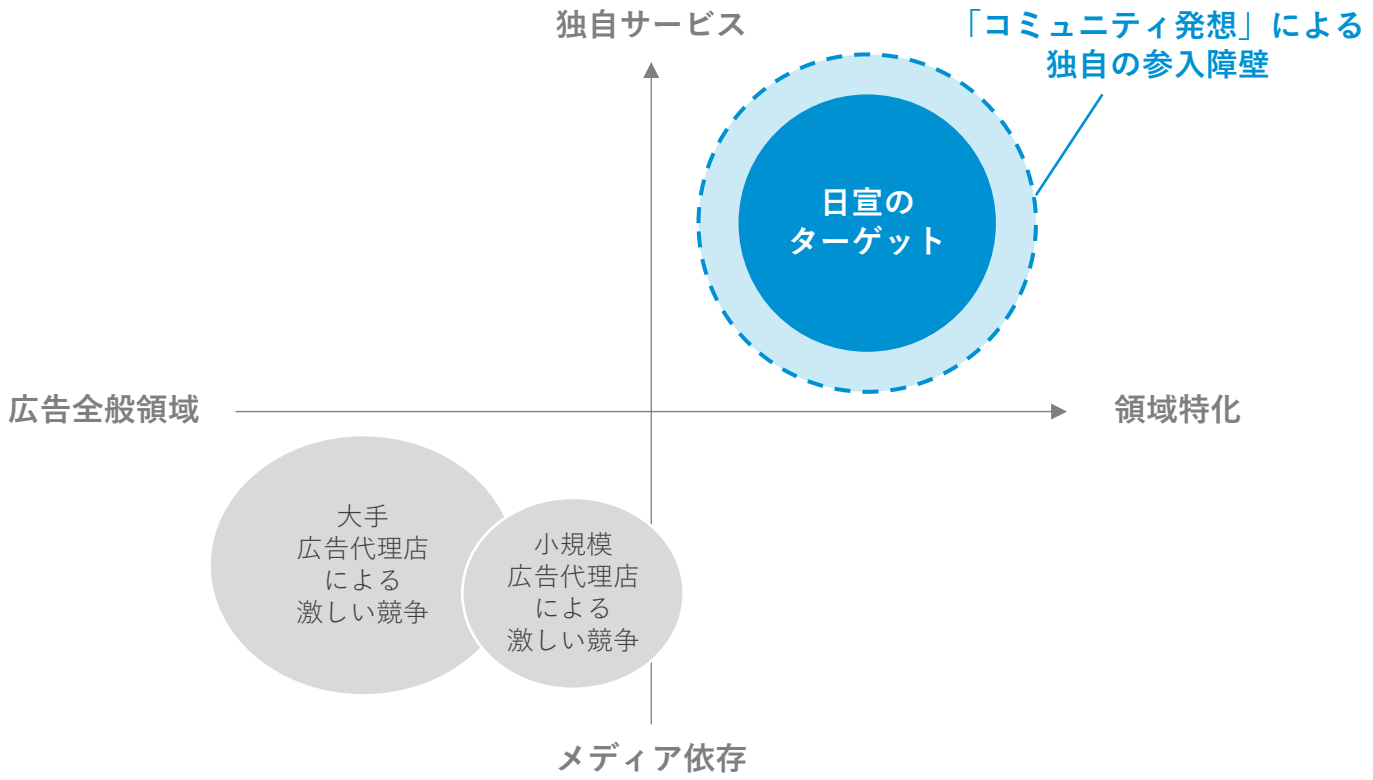
～前中計においても高い収益性と独自性を証明した不変のエッセンス～

市場をフォーカスする

特定の市場/コミュニティにフォーカスし、ニーズを的確に捉えた商品・サービスを提供し、市場内での認知と評判を高めることで、市場内でのポジションを確立する。

独自のビジネスモデルを持つ

従来の広告媒体（ペイドメディア）には依存せず、「コミュニティ発想」に基づくユニークなビジネスモデルを確立することで、そもそも競争の発生しない市場を構築する。



Copyright© Nissen Inc. All Rights Reserved.

NISSEN

事業ポートフォリオの見直し：フォーカスする市場の再定義

既存の
セグメント
区分

放送・通信

住まい・
暮らし

医療・健康

その他

フォーカスする市場を再定義

ケーブルテレビ
と
地域コミュニティの
の市場

住宅・建設・不動産
と
暮らしのコミュニティ
の市場

外食
と
ブランドのファン
の市場

＋

新市場

『CATV＆地域コミュニティ事業』

『住宅建設＆ライフコミュニティ事業』
グループ会社アスティとのシナジー

『ブランド＆ファンコミュニティ事業』
FBMを拡大

Copyright© Nissen Inc. All Rights Reserved.

NISSEN

各市場の変化と成長に対応し、市場をアップデートする

市場のニーズに合わせた各事業のアップデート、進化、拡張を推進

ケーブルテレビと地域コミュニティの市場

市場の変化

・地域人口の減少、社会課題の顕在化
・ケーブルテレビ局のサービス構造変化
・コスト上昇（用紙・印刷等）

取り組み

■ 成熟・縮小期を迎える「チャンネルガイド」事業の合理化推進（AIの活用）
■ ケーブルテレビ局と地域の新たなニーズにフォーカスした、新しい製品、サービス、ビジネスモデルの創出

住宅・建設・不動産と暮らしのコミュニティの市場

市場の変化

・人口減　・コスト上昇
・住宅メーカーの市場が、新築戸建だけでなく集合住宅、不動産、リフォームなどの領域に拡張、統合化

取り組み

■ 幅広い事業領域に対応する体制拡充とサービス強化/進化
■ 大手デベロッパーなど優良クライアントを多数有するグループ会社、アスティとのシナジー最大化

外食とブランドのファンの市場

市場の変化

・競争の激化、市場の奪い合い
・ファンづくり、店舗×デジタル、ソーシャルメディアの駆使等のテーマがより重要化

取り組み

■ 外食市場のクライアントの拡大
■ 市場内認知、評判の形成
■ →仕事が舞い込む構造づくり
■ サービスの標準化、メソッド化

＋ 新市場　新市場　・・・

✓ 市場のアップデート

Copyright© Nissen Inc. All Rights Reserved.

NISSEN

市場のアップデートと拡大のために
市場の変動フェーズに最適な経営体制を構築

クライアントの新たな
ニーズを掘り起こし、
市場そのものをアップデートする

市場のアップデートを
推し進める
優秀な人財を次々と輩出

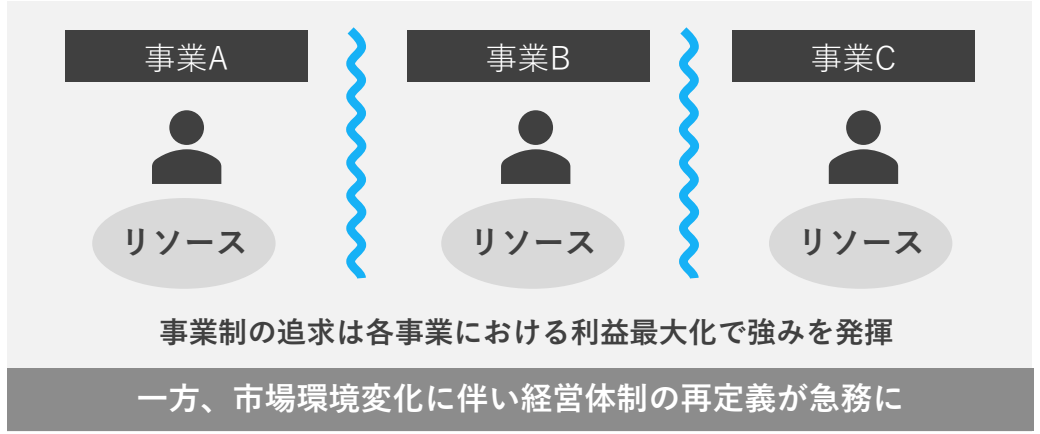
フロントの活躍を、専門性、
ノウハウ、技術でサポート
する体制を構築

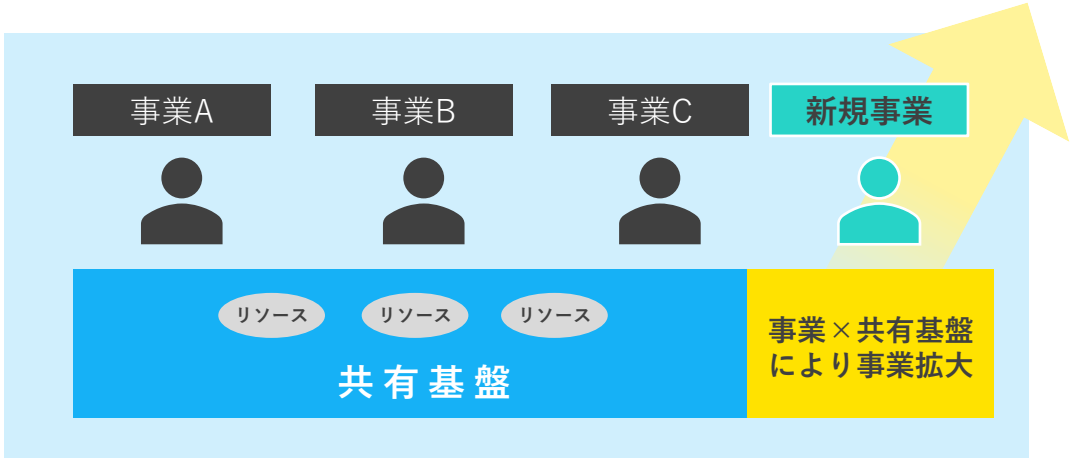
Copyright© Nissen Inc. All Rights Reserved.

NISSEN

環境変化に伴う成長効率の最大化：個別最適から共有基盤へ

これまで		これから
単一的な市場ニーズへの対応	前提となる環境	事業の多角化・市場の複雑化
事業単位での「自律性」と「集中」	組織の在り方	全社の融合・事業間シナジーの創出
事業の専門性に特化したリソース配置	リソースの保持形態	全社のリソースを融合・集約
特定領域の「深掘り」による着実な成長	成長効率	リソースの「掛け合わせ」による飛躍的成長
既存モデルの緻密化と安定運用	変革のスピード	商品・サービス、ビジネスモデルのアップデートを加速





Copyright© Nissen Inc. All Rights Reserved.

NISSEN

共有基盤による事業の強化・変革

「イノベーション＆エキスパート本部」が主導し、社内データベース開発とAI化を強力に推進。
全社共有基盤の強化を通じて、各事業の専門機能を最大化させる。

AI化による事業革新

CATV＆地域コミュニティ事業	住宅建設＆ライフコミュニティ事業	ブランド＆ファンコミュニティ事業
編集制作	クリエイティブ/グラフィックデザイン	プランニング/SNSマーケティング

主要な取り組み　**社内データベースの開発・AI化の推進**により、各事業のもつ機能を強化

統合本部（共有基盤）化＝「イノベーション＆エキスパート本部」

フィジカル × デジタル × クリエイティブ

効果①「デジタル×フィジカル」の強み確立 ②コストダウン（購買機能）③データドリブン ④制作・運用のAI化 ⑤役割・評価・報酬の適正化

全社ナレッジ共有～利活用～発信のためのプラットホーム（ツール、DB、ポータル、メディア）

Copyright© Nissen Inc. All Rights Reserved.

NISSEN

共有基盤が果たす３つの役割で成長を加速

ケイパビリティ強化、人財強化、M&Aにおけるシナジー創出

（市場のアップデート、拡大を後押しする）

ケイパビリティ強化

- 各事業が個別に磨きあげてきた専門的な知見やノウハウを融合
- 既存事業との掛け合わせによりるシナジーを創出→新しい商品・サービスの創出に
- 提供サービスの拡大を通じた事業領域（市場）の拡大を加速

（成長を加速させるための）

人財強化

- 事業のフロント人財の提案力、課題解決力、ビジネスプロデュース力を強化/底上げし、市場のアップデートや拡大を後押し
- 人財の引き寄せ、オンボーディングや成長を早める。
- 「あとから入ってきた新しい人財」の方がより高い位置からスタートできる構造を、戦略的につくる

M&Aにおける シナジー創出

- 自社がもつケイパビリティと情報、データを、固有の強み・価値として明確化
- M＆Aによるシナジー創出やPMIの基盤として機能し、M&Aによる市場の拡大を後押し

共有基盤の強化

Copyright© Nissen Inc. All Rights Reserved.

新成長戦略（Road to 2030）

人的資本の強化

成長の源泉となる「人財」の力

- 新しい人事制度の導入
- 採用広報の強化
- 働き続けられる環境/制度の整備
- 福利厚生のアップデート
- 「eNPS」を最重要指標化
- 執行役員制度の導入による経営スピードの加速
  事業/組織の縦割りを脱し全社最適の視点で各領域の連携や横断を進めるための経営推進チームの組成、経営スピードの加速
- 育成プログラムの構築
- タレントマネジメントの導入

Copyright© Nissen Inc. All Rights Reserved.

新成長戦略（Road to 2030）

NISSEN

新成長戦略

市場のアップデート×市場数の拡大×共有基盤

市場のアップデート

市場のニーズに合わせた商品・サービスのアップデートを通じ、市場そのものの価値をアップデートする

市場数の拡大

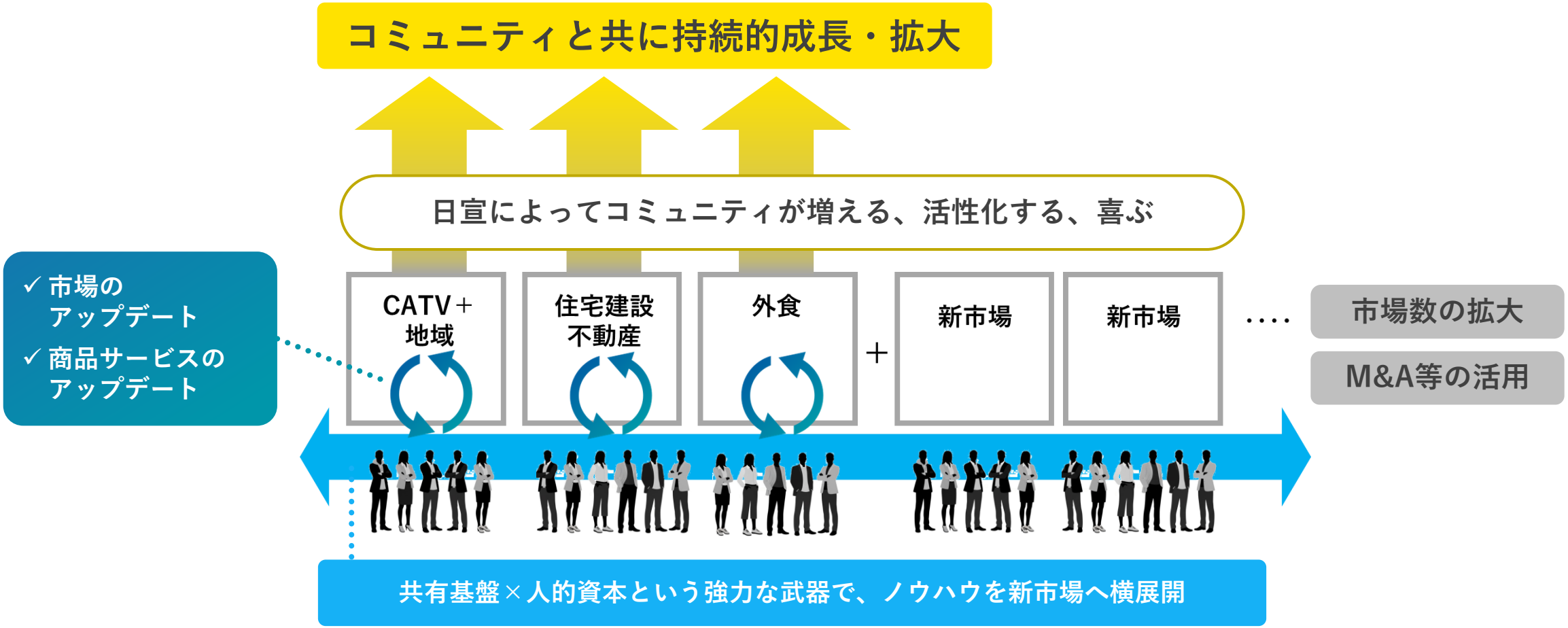
M&A等も活用し、「コミュニティ発想」が機能する新たな市場を獲得する

人的資本の強化 ＋ 共有基盤の強化

Nissen Inc. All Rights Reserved.

市場のアップデートと拡大を通じた成長の実現

新しい成長の形、コミュニティ発想による持続的成長



Copyright© Nissen Inc. All Rights Reserved.

事業ごとの重要施策

NISSEN

CATV＆地域コミュニティ事業

- ✓ AIを活用したチャンネルガイド事業の合理化推進
- ✓ 制作・編集で培った効率化のノウハウの商品化（BPO業務の外販）
- ✓ 地域社会の課題解決を起点とした高単価なビジネスモデルの確立

住宅建設＆ライフコミュニティ事業

- ✓ 住宅、不動産開発、リフォーム等の幅広い事業領域に対するソリューション提供力の強化
- ✓ M&A（アスティ）によるシナジーの最大化
- ✓ 建設業界が抱える潜在ニーズの掘り起こしを通じた新規ビジネスの開発

ブランド＆ファンコミュニティ事業

- ✓ 外食チェーンにおけるマーケティング支援のリーダー企業としての地位確立
- ✓ AIを活用したファンマーケティングの仕組み化と深化
- ✓ 仕組化されたマーケティング支援スキームの新市場への展開

Copyright© Nissen Inc. All Rights Reserved.

NISSEN

数値目標

- 中計3か年目の2029年2月期は、売上80億円、営業利益7億円、時価総額70億円を目指す
- 共有基盤の強化を通じた内製率UP×仕入コスト抑制により、営業利益率も9%近い水準に

	2026年2月期 実績	2029年2月期 計画
売上高	6,481百万円	**8,000百万円**
営業利益	485百万円	**700百万円**
営業利益率	7.5%	**8.7%**
時価総額	約40億円	**70億円**

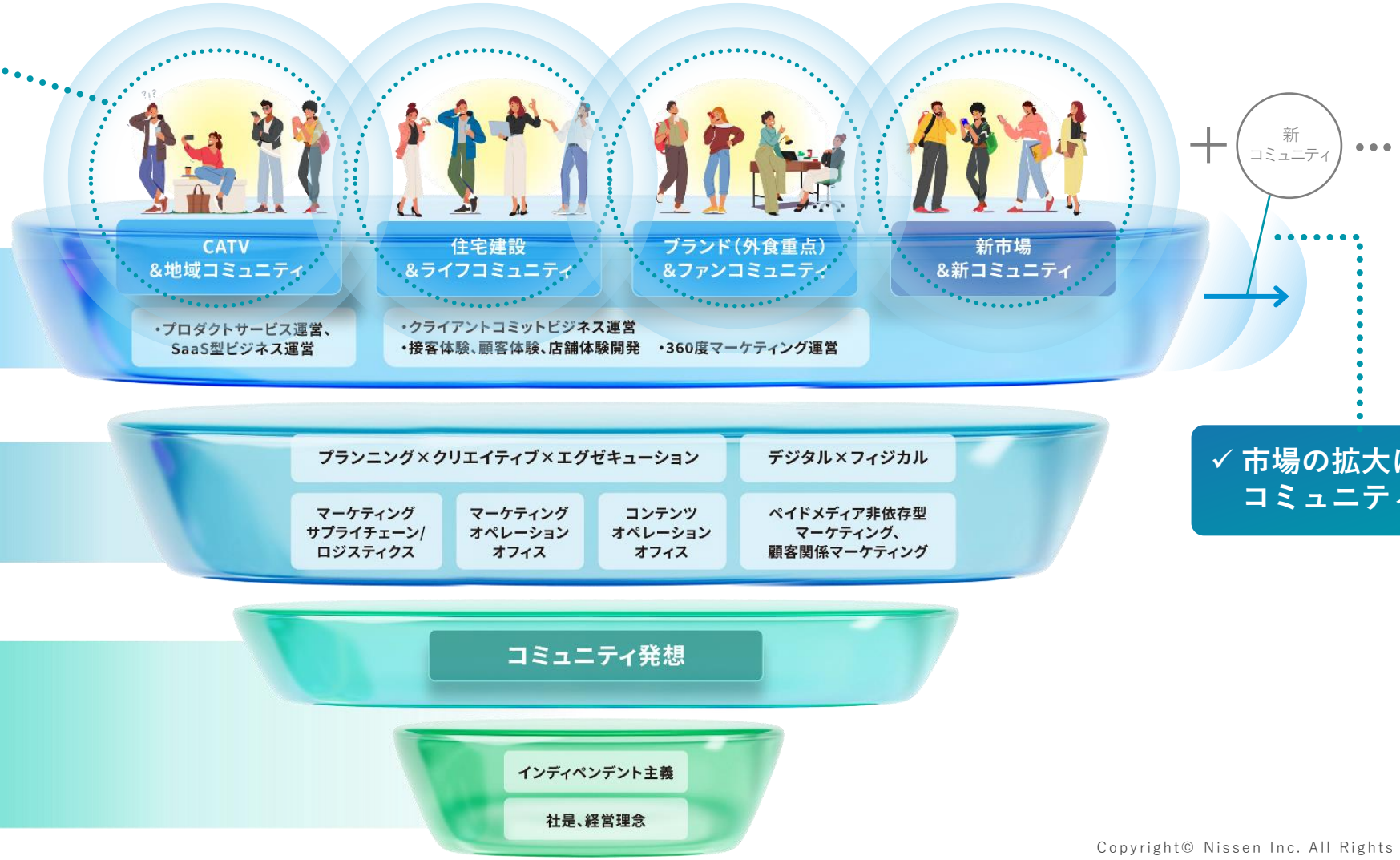
Copyright© Nissen Inc. All Rights Reserved.

2030年のありたい姿「2030ビジョン」

NISSEN

コミュニティビジネスカンパニー

✓ 市場の
アップデートに
より拡大



✓ 市場の拡大により
コミュニティが増加

Copyright© Nissen Inc. All Rights Reserved.

「2030ビジョン」に向けた成長イメージ

2031年2月期に売上高・時価総額100億円を目指す

既存ビジネスモデルでの最高出力

中期経営計画 23-26

成長戦略：
- M&A・投資を活用した有望市場・領域の拡張
- 「コミュニティ発想」による事業成長・創造
- 人的資本の強化、ESG経営への取り組み

変革期

新中期経営計画 26-29

成長戦略：
共有基盤・人的資本の強化により、市場のアップデートと市場数拡大を図る

FY2023 実績
売上高 50.6億円
営業利益 3.2億円

FY2026 実績
売上高 64.8億円
営業利益 4.8億円

FY2027 予想
売上高 66.0億円
営業利益 5.0億円

FY2029 計画
売上高 80.0億円
営業利益 7.0億円
1株当たり当期純利益 120円
PER 15倍以上
ROE 10%以上

2030ビジョン
売上高 目標値 100億円
営業利益 目標値 10億円
時価総額 100億円

… FY2023 FY2026 FY2029 FY2030

Copyright© Nissen Inc. All Rights Reserved.

05 2027年2月期 業績予想

Copyright© Nissen Inc. All Rights Reserved.

NISSEN

事業構造の転換と戦略的人材投資を推進

- 日宣印刷の譲渡や大型案件の特需終了の減収要因を既存事業の成長でカバーし、前期比1.8%の増収を計画。
- 経営基盤の拡充に向け、大規模な人材投資を戦略的に実施しつつ、営業利益は増益を維持する見込み。
- 経常利益・純利益は、前期の一過性要因の反動で減益となるも、25年2月期比では大幅増の見込み。

特殊要因もあり大幅増収増益

（単位：百万円）	2025年2月期 実績	2026年2月期 実績	2027年2月期 2Q予想	2027年2月期 通期予想	2027年2月期 前期比
売上高	5,533	6,481	3,000	**6,600**	＋1.8%
営業利益	393	485	200	**500**	＋3.1%
営業利益率	7.1%	7.5%	6.7%	**7.6%**	+0.9pts
経常利益	411	1,079	210	**515**	▲52.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	249	662	140	**335**	▲49.4%
当期純利益率	4.5%	10.2%	4.7%	**5.1%**	▲5.1pts

Copyright© Nissen Inc. All Rights Reserved.

06 株主還元

Copyright© Nissen Inc. All Rights Reserved.

NISSEN

漸進的増配と機動的な資本政策を実施

株主還元方針

- ✓ 当期利益の大幅な変動による配当額への影響を減少させ、安定且つ漸進的増加を目指す姿勢をより明確にするため、配当目標に連結株主資本配当率（DOE）を採用
- ✓ 利益還元の機会を充実させるため、今期より中間配当を実施
- ✓ 投資対象としての魅力をより多くの方にご認識いただくため、株主優待制度を実施
- ✓ 将来の事業展開のために必要な内部留保を確保し、継続的な安定配当と適切な機会を捉えた自己株式取得を実施

配当目標 DOE3%

年2回の配当を実施

株主優待制度を導入

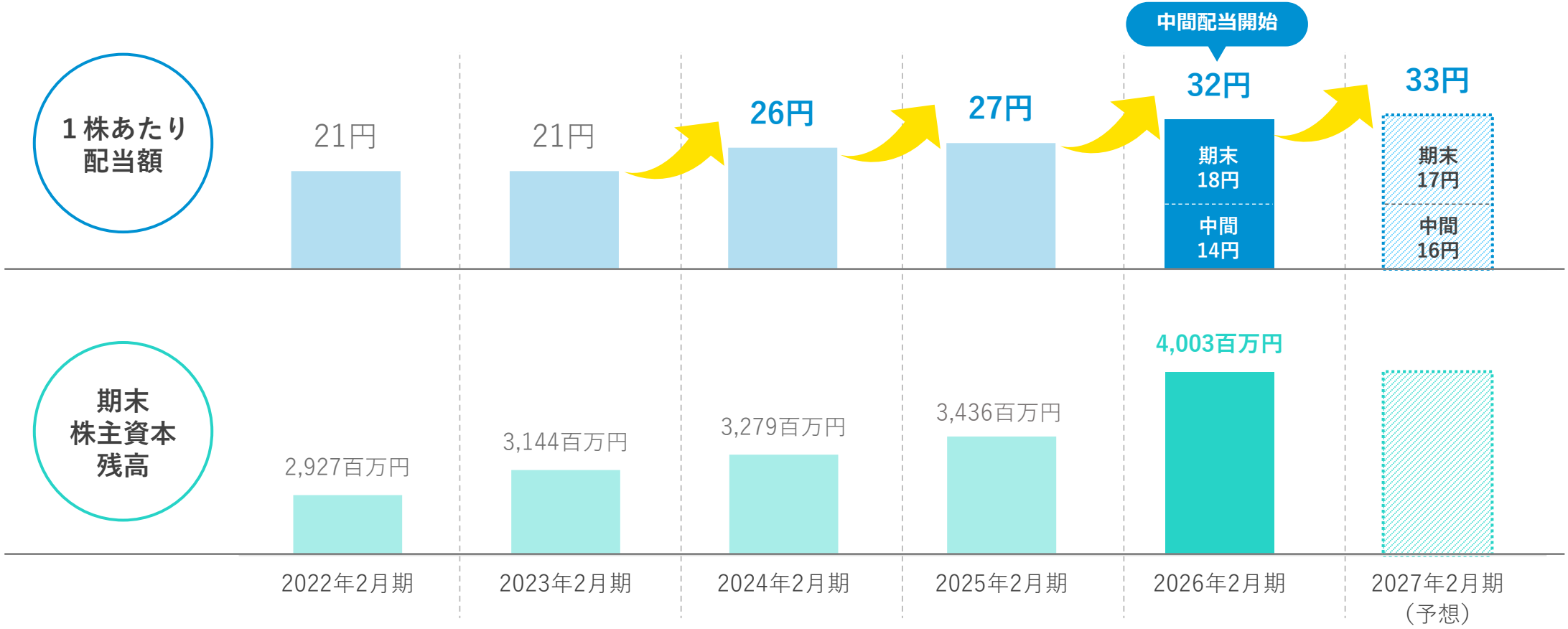
適切な機会を捉えた自己株式取得

Copyright© Nissen Inc. All Rights Reserved.

2027年2月期 配当予想

前期に続き増配を見込み、年間33円の予想

- 4期連続での増配を予定
- 中間・期末の年2回の配当を実施



※配当予想は2026年4月14日時点のものです。当社は、2022年8月31日付で株式分割（普通株式1株を2株に分割）を実施しており、2022年2月期以前の配当実績は、当該株式分割後に換算した金額を記載しております。

Copyright© Nissen Inc. All Rights Reserved.

株主優待制度

NISSEN

5,000円分のQUOカードを年2回進呈

	中 間	期末
基準日	8月31日	2月28日
株主優待の内容	株式300株（3単元）以上を半年以上継続保有する株主様にQUOカード5,000円分を進呈	株式300株（3単元）以上を半年以上継続保有する株主様にQUOカード5,000円分を進呈
進呈時期	基準日から約３か月以内に発送予定	基準日から約３か月以内に発送予定

年間で
計10,000円分の
QUOカードを
進呈いたします。

■配当金と株主優待 年間合計
※3単元（300株の場合）

	中間	期末	合計
配当	16円/１株 4,800円/300株	16円/１株 4,800円/300株	32円/１株 9,600円/300株
株主優待	QUOカード 5,000円	QUOカード 5,000円	10,000円
		【参考情報】３単元（300株）での投資必要金額	359,700円

※株価はご参考として掲載しております。投資必要金額は、3月31日時点終値から算出。

Copyright© Nissen Inc. All Rights Reserved.

07 会社概要

Copyright© Nissen Inc. All Rights Reserved.

会社概要

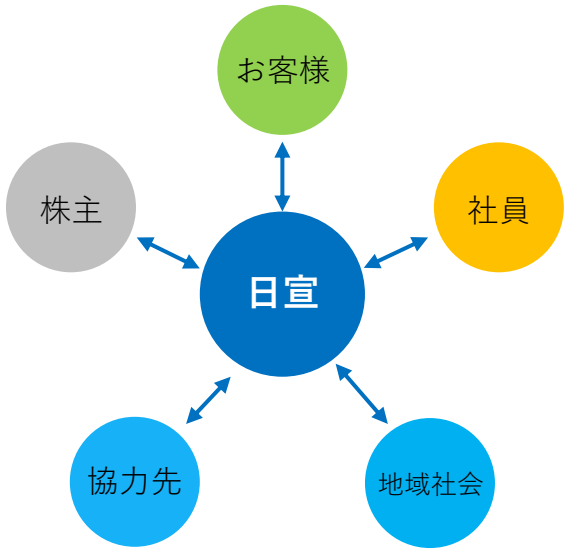
社名	株式会社 日宣（スタンダード上場）
創業	1947年4月（創業79年）
代表者	代表取締役社長　飛川亮
資本金	369百万円
従業員数	134名（2026年2月末現在）
事業内容	広告プロモーション・コミュニケーションサービス全般
本社	東京都千代田区神田司町2-6-5 日宣神田第2ビル
連結子会社	アスティ

Copyright© Nissen Inc. All Rights Reserved.

経営理念

全社員がコミュニティとなり、「働いていてよかった」と思える会社を共に目指します。

社員が喜んで仕事をする会社であることが、お客様への提供価値を高め、株主をはじめステークホルダーを重視した経営に繋がる。社会・地域の幸福を目指す。



私たちは、「コミュニティ発想」をもとに、あらゆるステークホルダーの価値創造パートナーとなります。

私たちは、生活者を「コミュニティ」として捉え、その発想をクリエイティビティの起点にする。
私たちは、クライアントのパートナーとして、共に新市場を創造し、その経営に貢献する。
私たちは、ステークホルダーと共創し、サービスを通じて社会・地域の幸福を目指す。

Copyright© Nissen Inc. All Rights Reserved.

おことわり

本資料の取扱いについて

本資料には、当社に関連する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。様々な要因により実際の業績が本資料の記載と著しく異なる可能性があります。 別段の記載がない限り、本資料に記載されている財務データは日本において一般に認められている会計原則に従って表示されています。 当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。 当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。

Copyright© Nissen Inc. All Rights Reserved.