

 itami arts



itamiarts inc.

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

**2025年1月期 第1四半期
決算説明資料**

2024年6月20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	当社の特徴と強み	-----	7
3	2025年1月期第1四半期決算情報	-----	19
4	今期の戦略	-----	24
5	中長期の成長計画	-----	30
6	SDGsへの取り組み	-----	32

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（2024年4月時点）
決算期 1月末日
事業概略 SP商材（販促品）を、メーカー機能を持ち、主にECサイトを用いて、小ロット・短納期・低価格にて販売
従業員 292名 ※臨時雇用者数含む
（2024年1月時点）

経営陣	代表取締役	伊丹 一晃
	取締役	渡邊 淳也
	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



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



イベント幕



スポーツ幕



広告幕



広告シート



看板幕



タペストリー



店頭幕



のれん幕



A型看板



等身大パネル



懸垂幕



足場幕



屋外看板

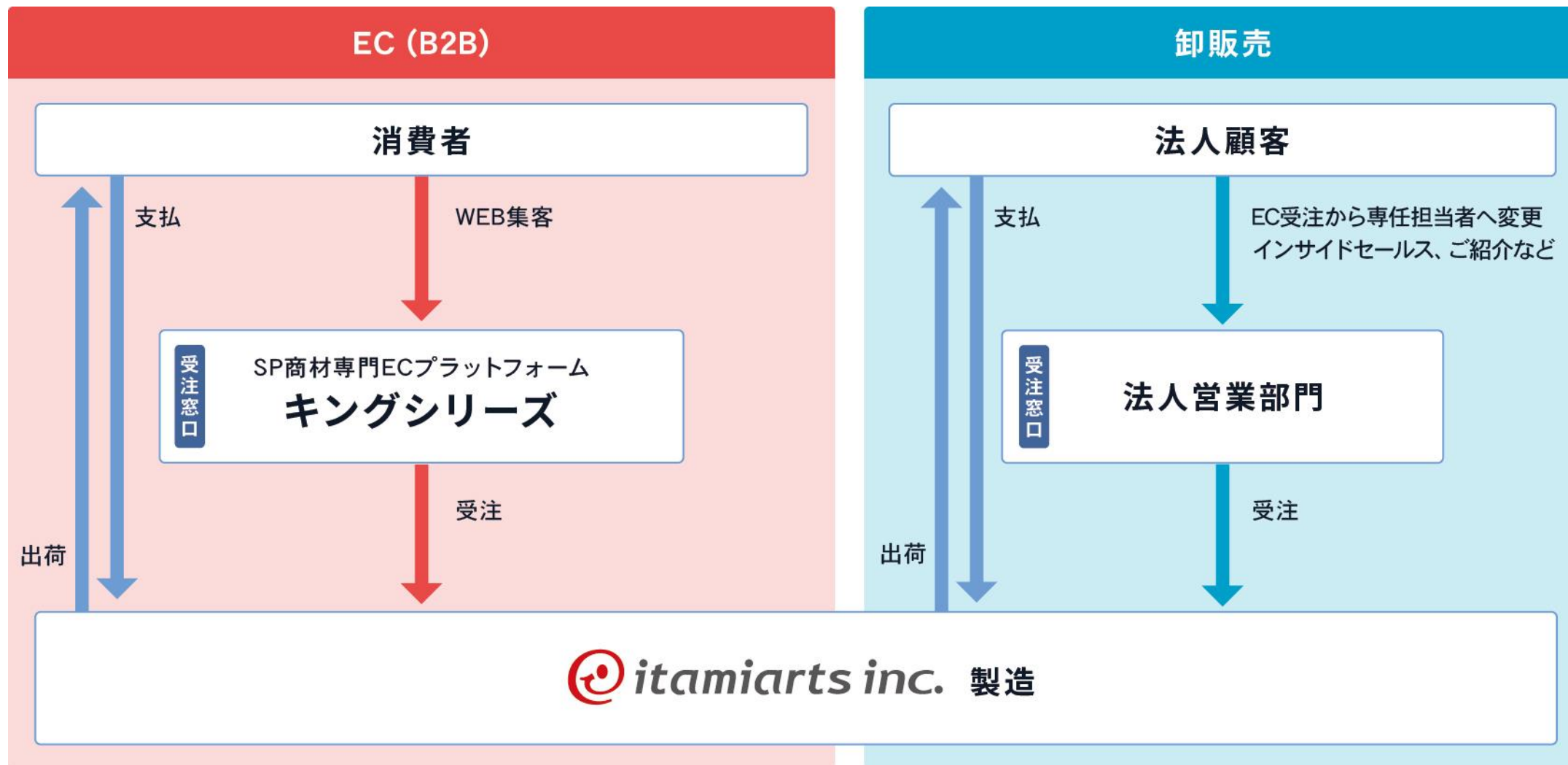


車用マグネットシート



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%



② 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-PACK』
- 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

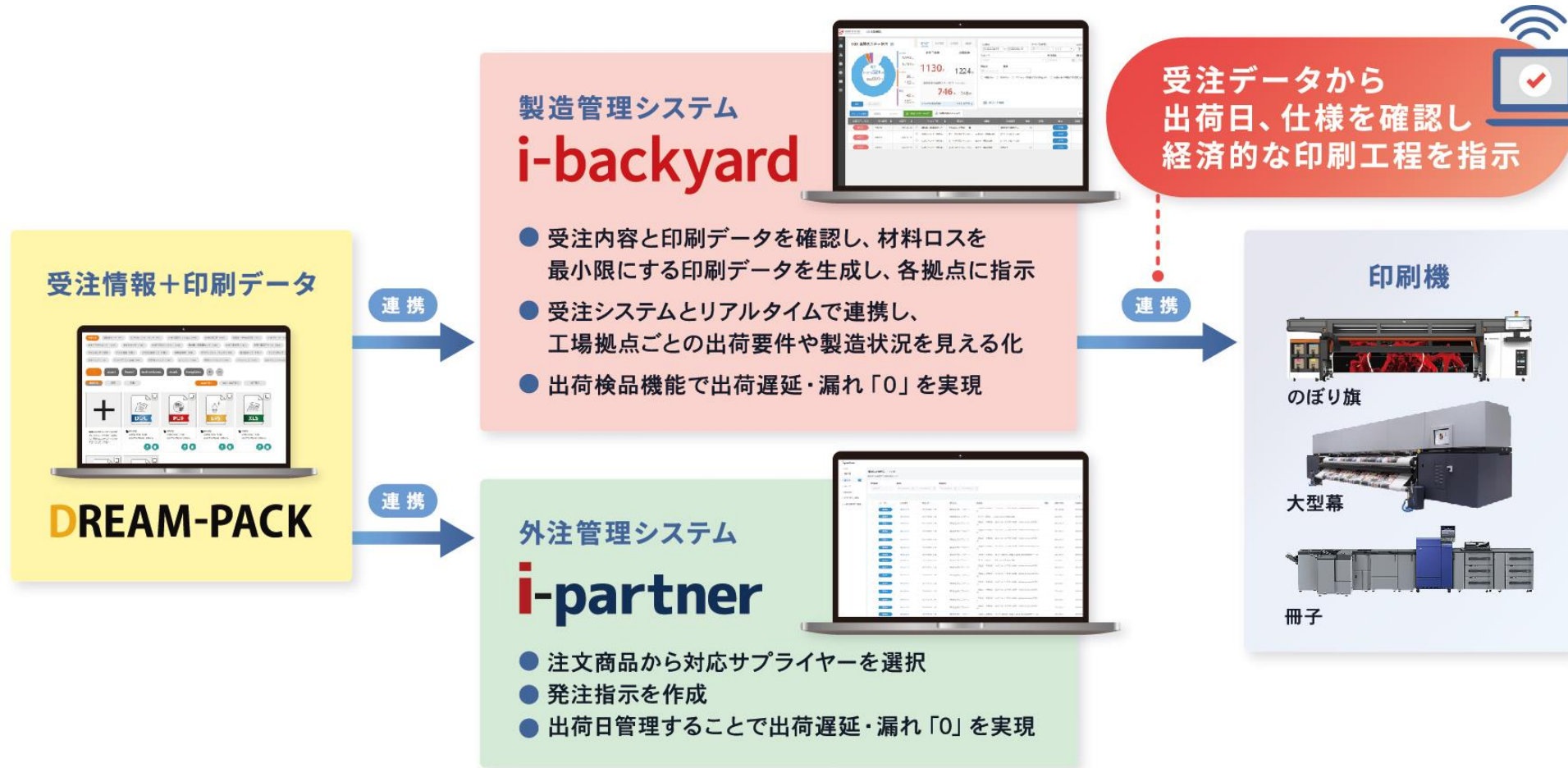


2 多店舗展開を可能にする販売システム『DREAM-PACK』



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

- サイト名ごとのSEO（自然検索）検索による流入獲得
- 専門サイトで購入し易い
- ノウハウや商品の横展開が可能

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
- のれんキング
- 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
- 販促キング
- 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**

幕とのぼり旗の通販サイトで

3冠達成!

- 受注件数 **No.1**
- 注文ユーザー数 **No.1**
- 年間売上高 **No.1**

※のぼり旗・幕専門通販ECサイト 東京商工リサーチ調べ(2023年8月時点)

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	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
173万	20万人 (1)	11.3億円	117% (2)	75% (3)	142万	4.5万人	4.6億円	131%	62%

※2024年1月期末実績

(1) 各ECサイトにおける開設から2024年1月末までの顧客数の累計 (2) 2023年1月期に対する2024年1月期末実績値比較 (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：**22.9万**

累計顧客数：**10,000人**
(1)

対前年売上成長率：**181%**
(2)

リピーターからの売上比率：**35%**
(3)



年間流入数：**44.8万**

累計顧客数：**6,200人**

対前年売上成長率：**160%**

リピーターからの売上比率：**69%**



年間流入数：**12.2万**

累計顧客数：**3,200人**

対前年売上成長率：**113%**

リピーターからの売上比率：**48%**



年間流入数：**14万**

累計顧客数：**7,600人**

対前年売上成長率：**136%**

リピーターからの売上比率：**40%**



年間流入数：**22.6万**

累計顧客数：**3,700人**

対前年売上成長率：**161%**

リピーターからの売上比率：**48%**

※2024年1月期末実績

(1) 各ECサイトにおける開設から2024年1月末までの顧客数の累計 (2) 2023年1月期に対する2024年1月期末実績値比較 (3) 購入回数が2回目以降の受注金額を集計

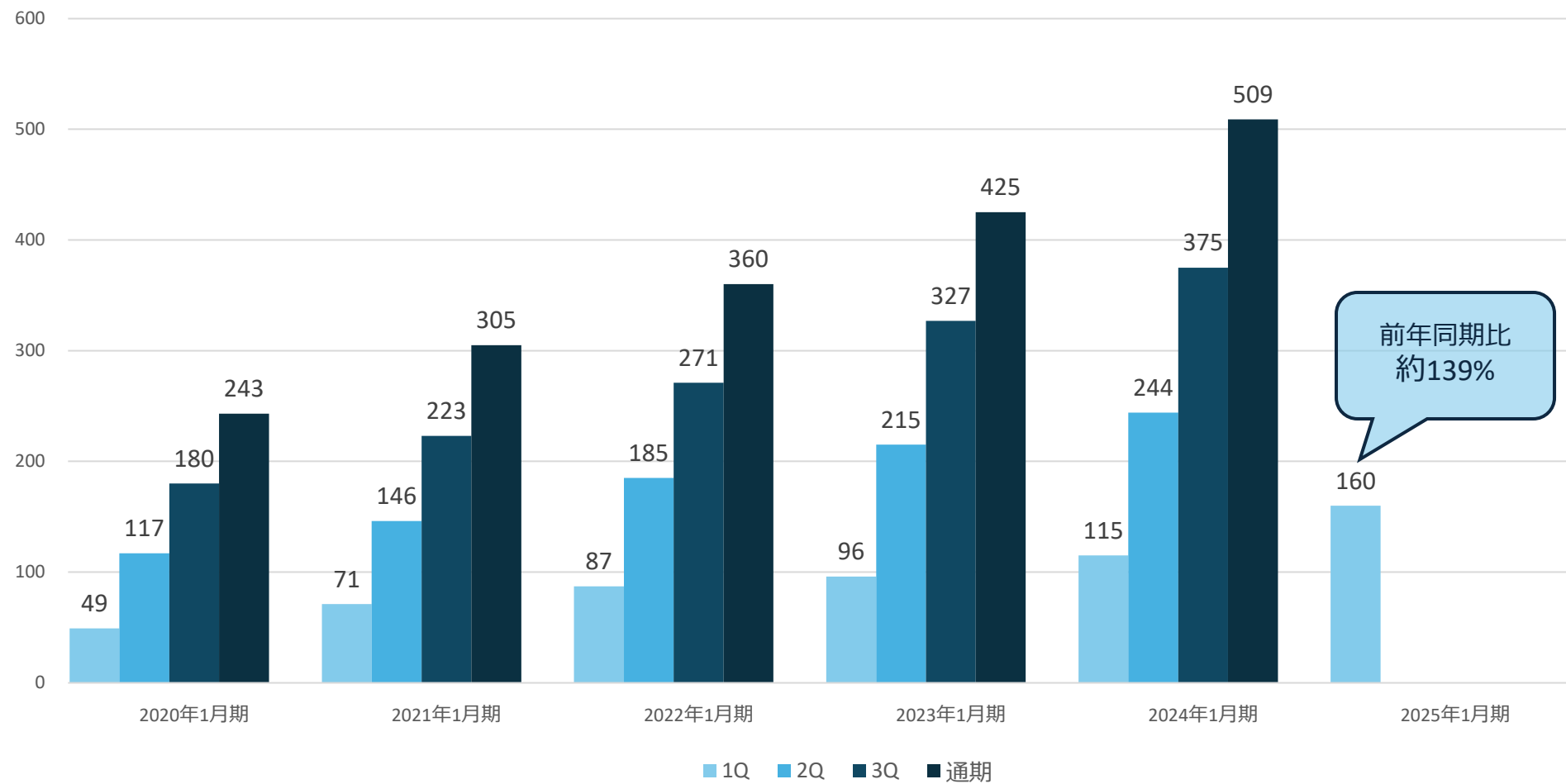
5 社内専門チームによるSEO最適化



※2024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

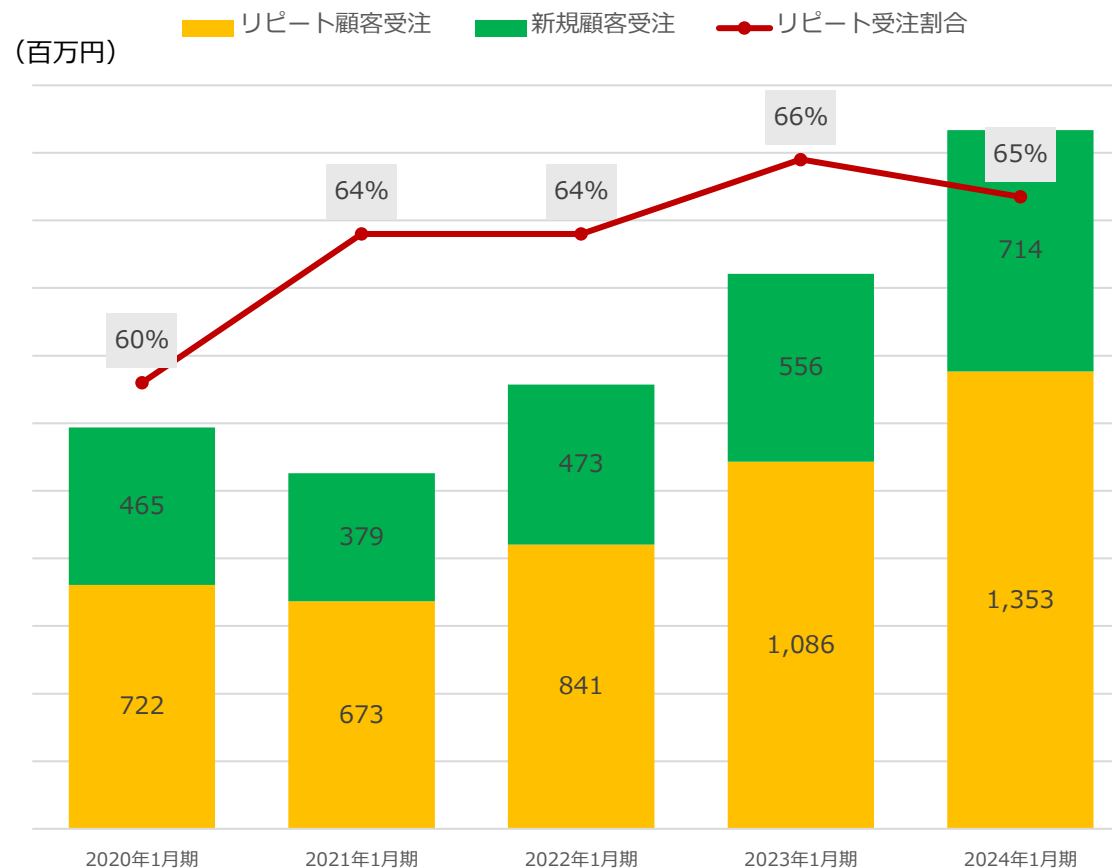
<セッション数 (単位: 万回) >



※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

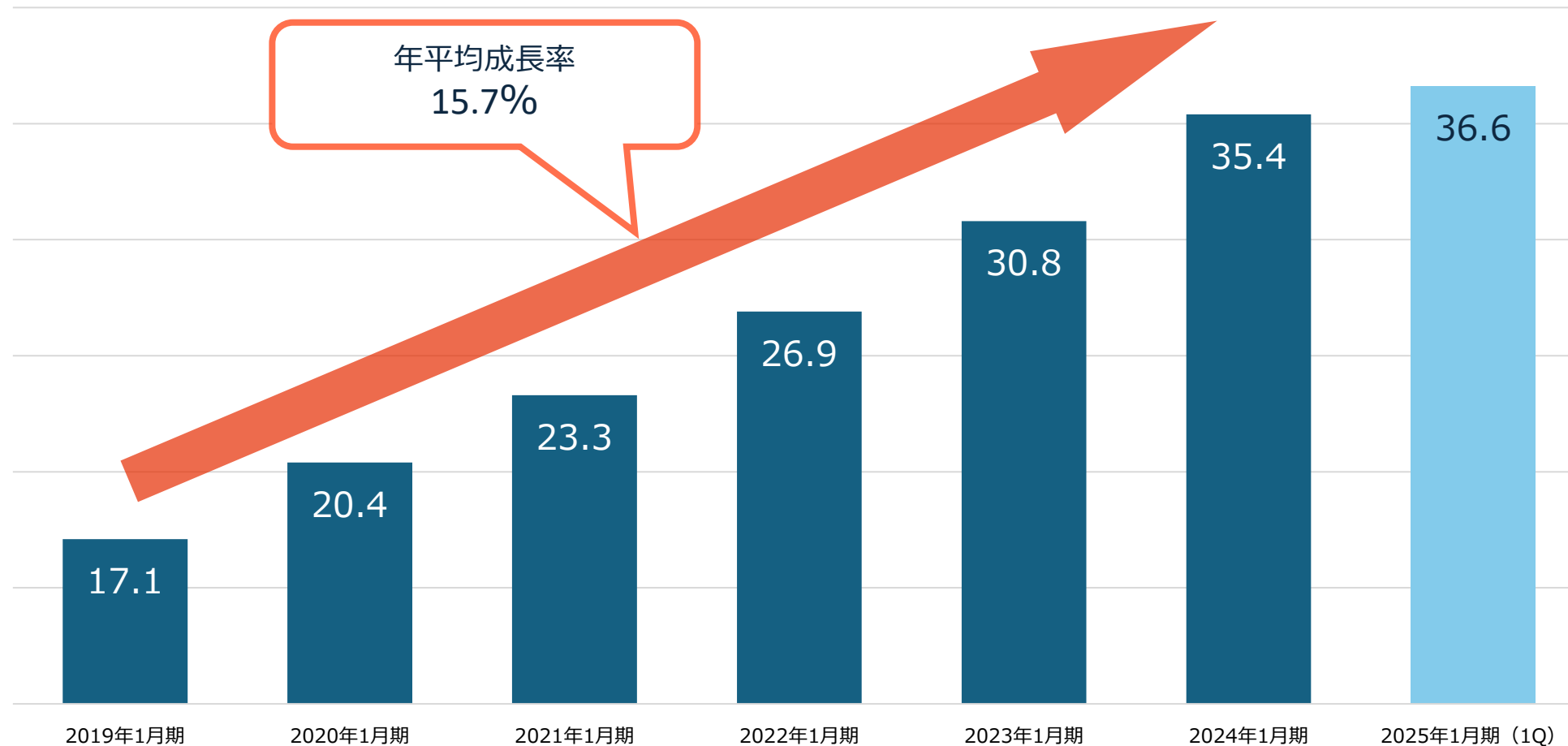
リピート顧客（1年間に2回以上購入）からの売上構成は65%となり上昇傾向、高い定着性を実現



※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 IT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ITでそれらを自動化

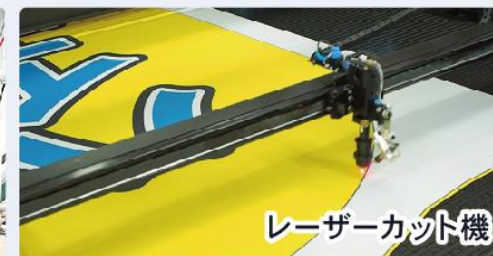
最新の大型デジタル印刷機を多数導入

- 国内導入が少ない、**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

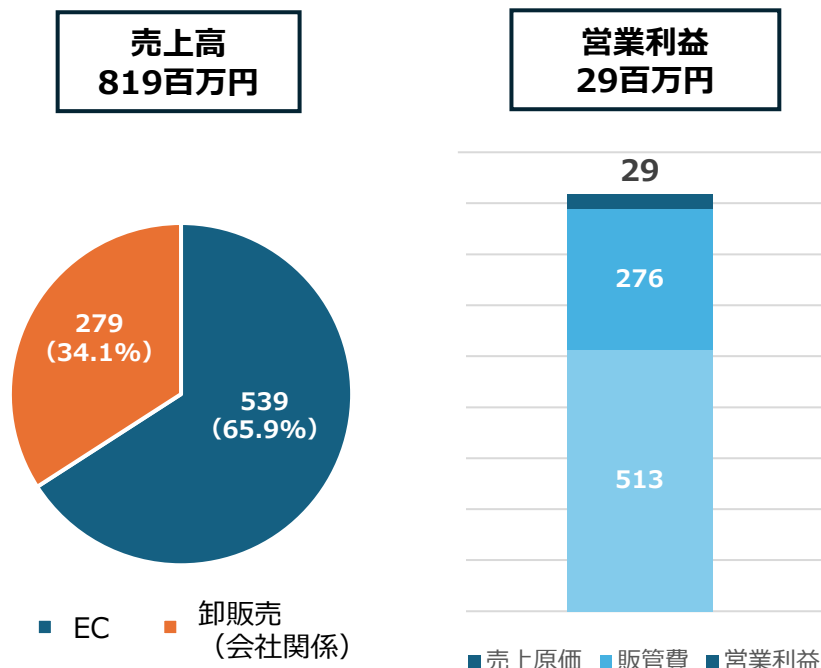


3 2025年1月期第1四半期決算情報

損益計算書の概要

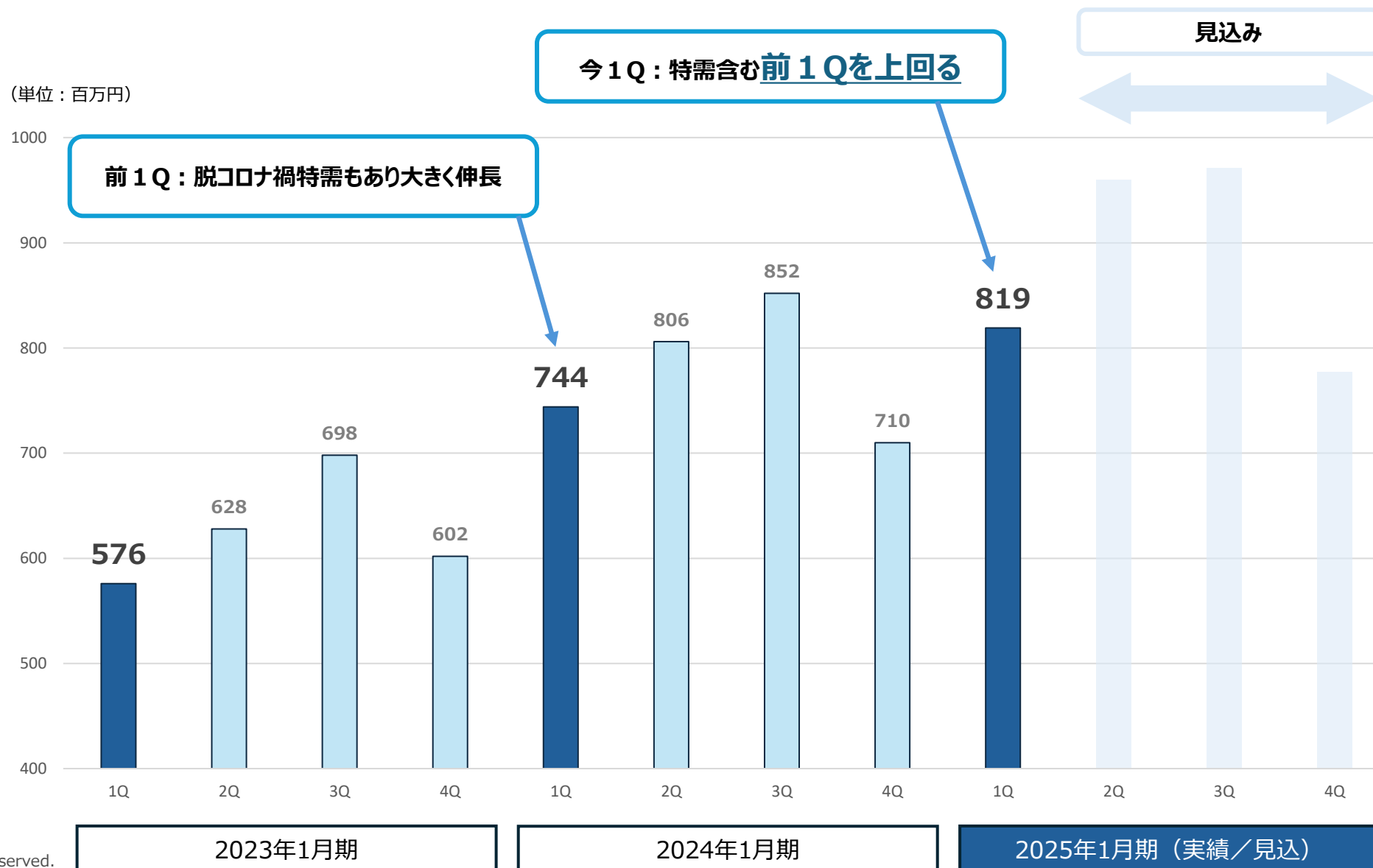
売上高は、卸販売強化策を戦略的に加速し、**順調に推移**
 利益は、想定以上の為替（円安）の影響を受けたが、例年の傾向により**ほぼ計画通りに推移**

(単位：百万円)



	2025年1月期 1Q実績	概要
売上高	819	<ul style="list-style-type: none"> ▶ EC売上は前期の脱コロナ禍の特需と同水準 ▶ 卸販売強化が功を奏す <ul style="list-style-type: none"> ・主要取引先への提携商品の強化 ・インサイドセールスによる新規獲得 ・既存客営業強化で、リピート発注／大口受注が増加
売上総利益	306	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 原材料費において、想定以上の円安の影響を受けた ▶ 防災加工の内製化を後ろ倒しにした影響
販管費	276	▶ 戦略的な費用は投下しつつ、想定内
営業利益	29	▶ 売上総利益減を、販管費抑制で全てカバーしなかったため
経常利益	12	▶ 上場関連費用（営業外）計上の影響
四半期純利益	8	

四半期売上推移

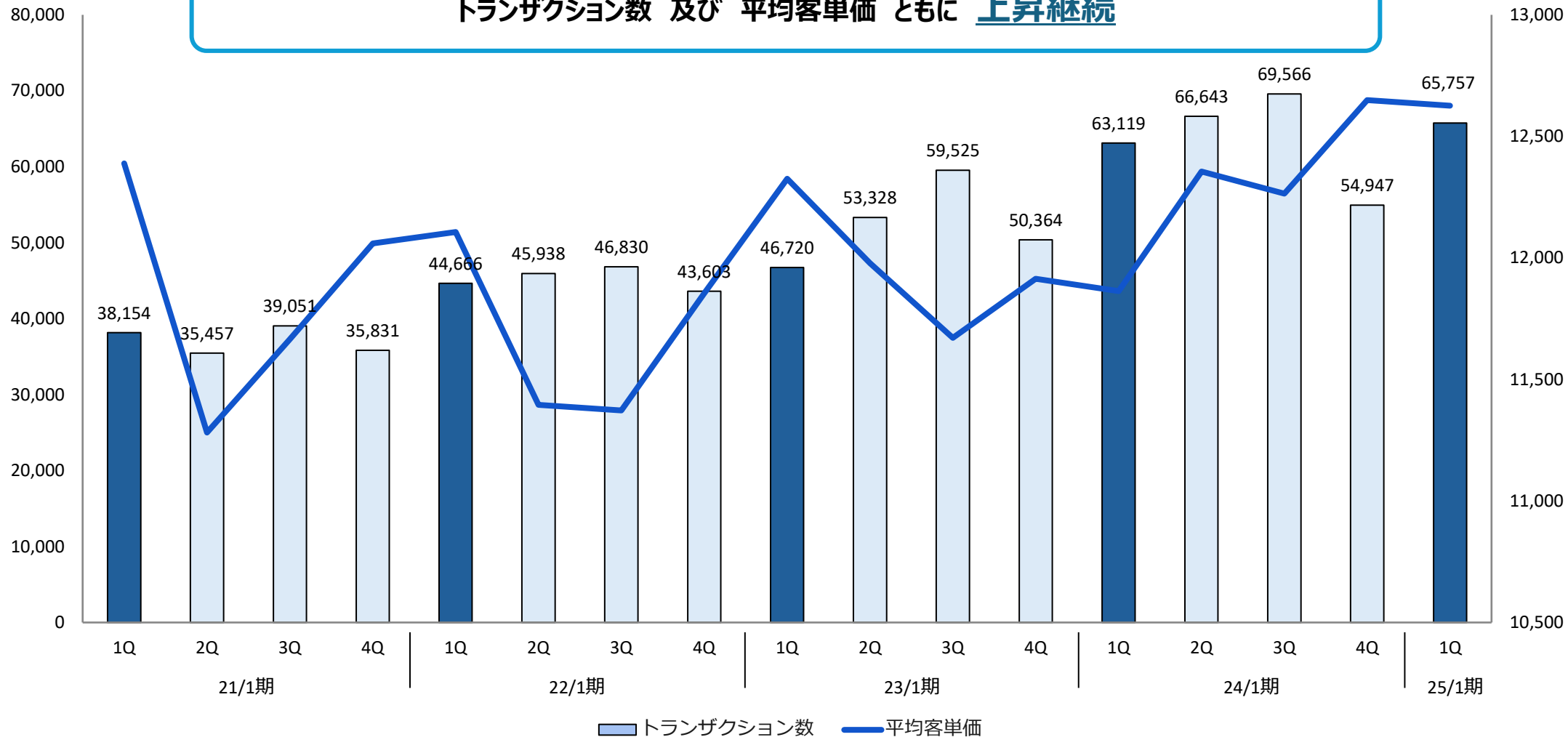


事業KPI: トランザクション数 × 平均客単価

<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 及び 平均客単価 ともに **上昇継続**



貸借対照表の概要

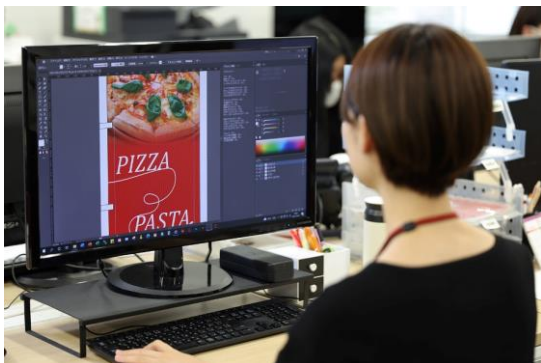
(単位：百万円)

	2024年1月末	2024年4月 (1Q) 末	増減額	主な増減要因
流動資産合計	897	1,600	+702	▶現金及び預金が623百万円増加
固定資産合計	1,629	1,923	+294	▶工場増設に伴う建設仮勘定が251百万円増加
資産合計	2,526	3,524	+997	
流動負債合計	810	1,030	+220	▶短期借入金（一年内含）が176百万円増加
固定負債合計	1,295	1,445	+150	▶長期借入金が153百万円増加
純資産合計	421	1,047	+626	▶公募増資により、資本金及び資本剰余金がそれぞれ309百万円増加
負債・純資産合計	2,526	3,524	+997	
(自己資本比率)	16.7%	29.7%	+13.1pt	▶公募増資により自己資本比率が改善

4 今期の戦略

- 1 利益率改善の取り組み
- 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 将来への投資

1 利益率改善の取り組み



データチェックサービスを一部有料化

- 主要商材で既にリリースをしている自動データチェックサービスの利用率が70%を超えていることを背景にオペレーターチェック入稿を有料化
- 自動データチェックサービスの更なる利用者拡大、データチェック担当者の省人化も実現

最新型プリンタを導入



徹底してムダを削減 生産性を圧倒的に向上

印刷スピード 印刷不良率

※レギュラーのぼり1枚当たりで計算

従来機の **10倍** 従来機の **1/4**

- 印刷不良として廃棄していた製品を大幅に削減、利益率の向上を目指す
- 印刷工程が削減される為、省人化も実現



経済的な印刷を自動設定 印刷オペレーションの自動化

- 印刷データの自動割付システムを拡張
経済効率の良い印刷指示をシステムが自動的に行う
- 印刷不要や増刷などの再印刷データも自動割付対象により無駄を省いた印刷工程を実現
- オペレーターの負荷軽減、省人化も実現

今期の戦略

2 【EC】売上拡大の取り組み



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。成長を加速させる

新商品の継続追加 新サイトのOPEN

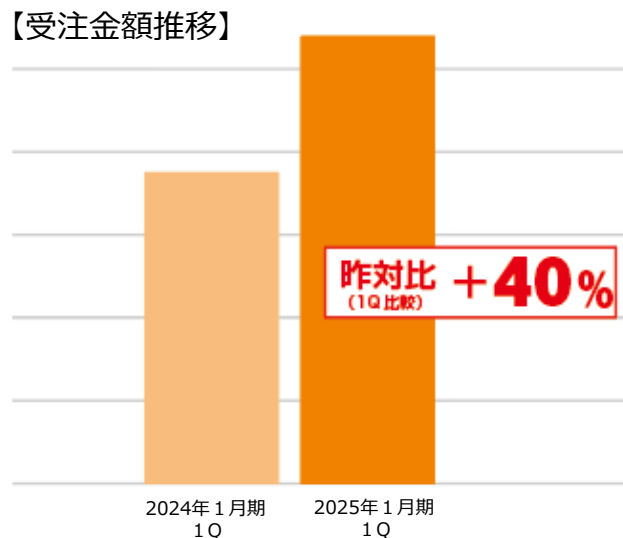
- エコバックの販売をのぼりキング、展示会キングにて販売開始。新商品販売を継続的に実施
- ノベルティなどグッズ関連を取り揃える「ノベルティキング」の2024年内OPENを目指す

当日出荷 短納期出荷の対応

- 新型印刷機稼働による生産性向上を背景にこれまで実現できなかったのぼり旗の当日出荷を実現。これまでリーチ出来ていなかった需要獲得を目指す

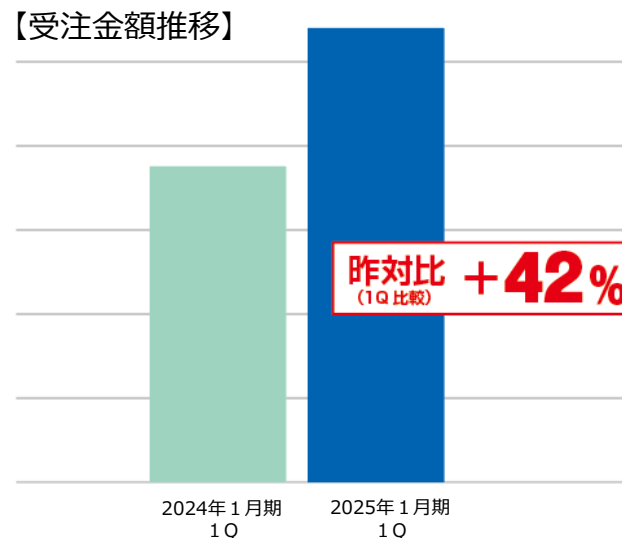
今期の戦略

3 【卸販売】売上拡大の取り組み



主要取引先との連携商品の強化

- 主要商品であるのぼり旗のみならず、当社の幅広い商品ラインナップを積極的に提案。のぼり旗の仕様追加、幕の対応生地追加、タペストリー、パネルなど卸販売先との連携商品の幅を拡大していく



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う

今期の戦略

4 将来への投資

<工場増設後完成予想図>

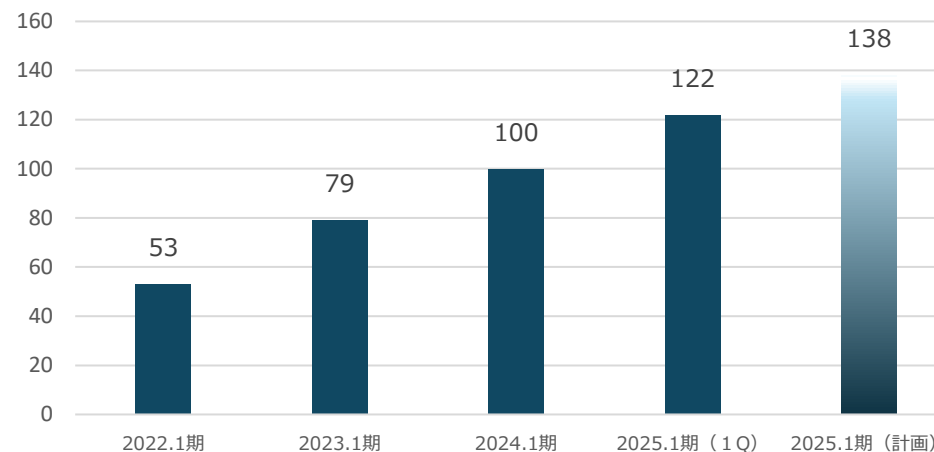


工場増設による 生産量大幅増と効率化

- 総工費約6億円規模の工場増設をしており、今秋竣工予定
- 生産能力は約3倍となる見込み
- 現在2か所に分かれている工場を統合し、工場経営の効率化を図る

正社員数 推移

(単位：人)



積極的な人財採用を継続し 計画通りに採用できている

- 新卒採用及び中途採用の両面から積極的に採用活動をしており、計画通りの社員確保ができている
- 岡山県内では新卒就職先人気上位のため、新卒確保ができている
- 管理職の採用が課題であるが、中途（キャリア）採用で補完を推進している

業績予想

当第1Qは、売上は順調に増加し、利益もほぼ計画通りに推移
 今後は、順調な売上増加を背景に、価格転嫁などの追加施策で当初計画通りの利益達成を目指す

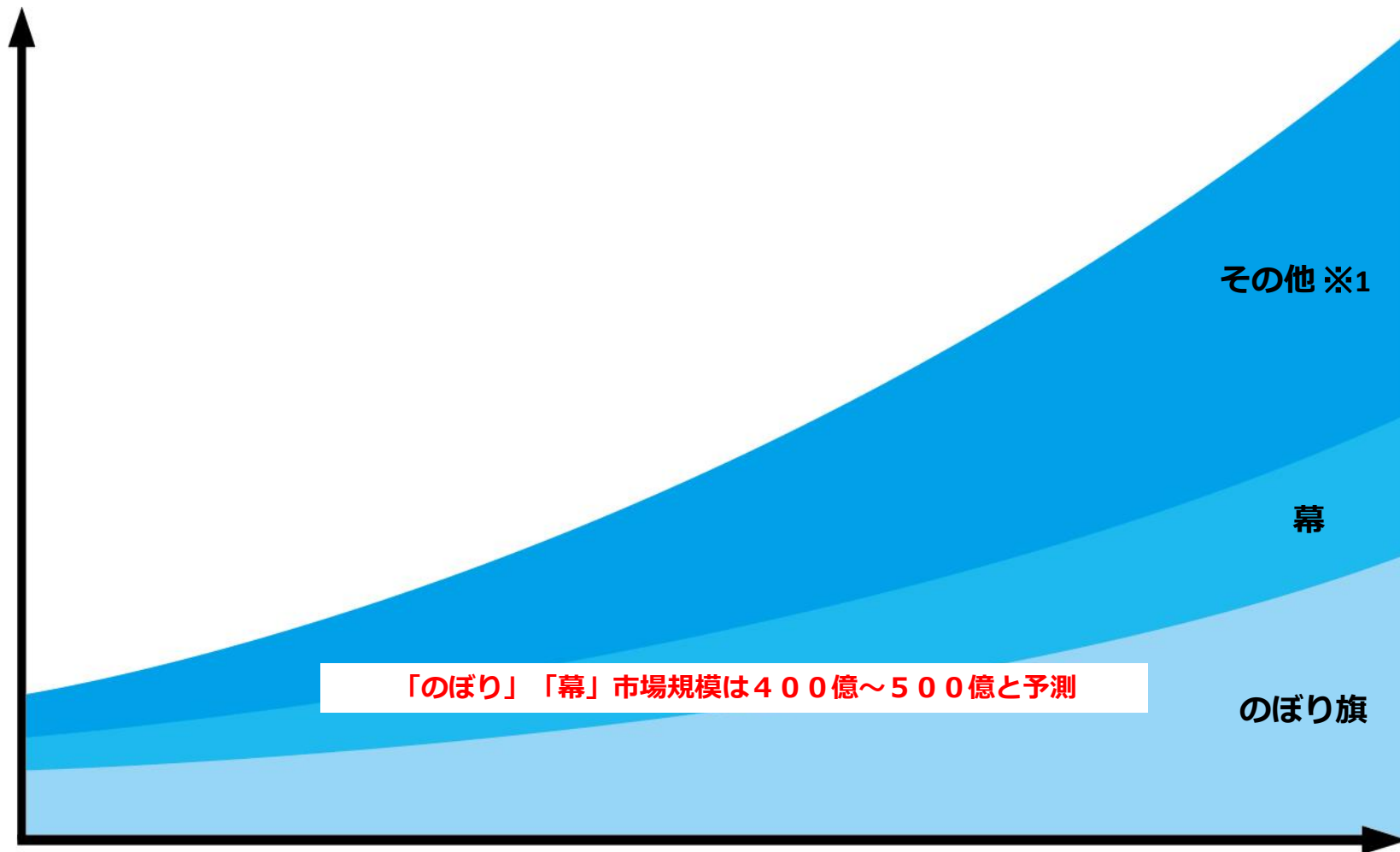
(単位：百万円)

	2025年1月期 予算	<参考> 2024年1月期 実績	前年比	前年差	概要
売上高	3,509	3,112	112.8%	+396	▶売上は順調な増加を見込み、前年比112%
売上総利益	1,434	1,207	118.9%	+227	▶原材料費の一部を円取引に変更し、今後は円安影響を逓減
販管費	1,190	1,014	117.4%	+176	▶無駄は省きつつも、将来への投資は緩めない
営業利益	244	192	126.7%	+51	▶順調な売上増加に加え、価格転嫁などの追加施策を計画 ・新サービスの拡充 ・一部既存サービスの有料化 などで、競合他社との競争力が損なわれない範囲で価格転嫁を計画
経常利益	240	221	108.8%	+19	
当期純利益	167	153	109.3%	+14	

5 中長期の成長計画

中長期の成長計画

売上高



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。

「のぼり」「幕」市場規模は400億～500億と予測

6 SDGsへの取り組み

SDGsへの取り組み

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

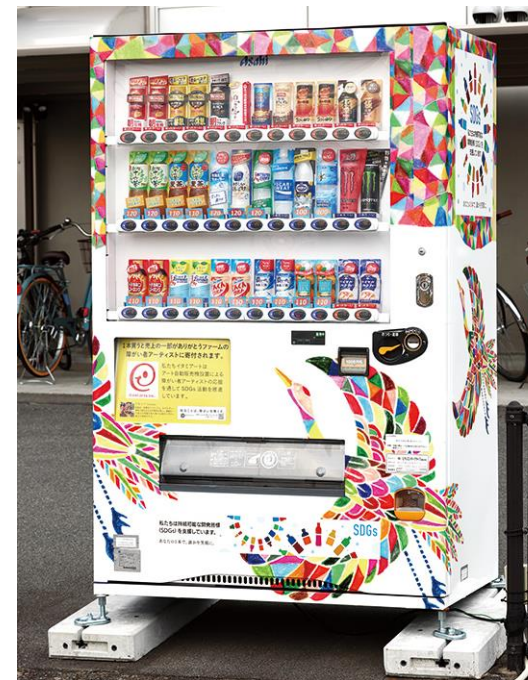
おやましんきんSDGsアワード2020 大賞
 おやまSDGsアワード2020 受賞
 ESD岡山アワード2019 受賞



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。



SDGsへの取り組み

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



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利用。

「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。
- 2025年1月期第1四半期決算説明会は、上場直後ということもあり特別に開催をいたしました。今後は第2四半期決算説明会と年度決算説明会の年2回の開催予定となっております。

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