

## イタミアート

168A・100株

4月8日

東証グロース上場

## のぼり旗、幕、看板といった大型 セールスプロモーション商材を企画・制作・販売

のぼり旗、幕、冊子、パネル、うちわ等、セールスプロモーション(SP)商材ごとに「キングシリーズ」としての独立ECサイトで販売を行っている。EC取引において、多くの注文を頂く顧客やその他紹介などによる大口の顧客には、専任の営業担当をつけて対応を行う卸販売事業も行っている。

### ① BtoB向けECサイト

18サイトのECサイトを運営している。主要なECサイトは「のぼりキング」、「横断幕・懸垂幕キング」、「冊子製本キング」となっている。



### ② 卸販売事業

ECサイトから継続的に大口注文を頂く顧客や継続的な注文や大口案件の企業からの受注については、専任の営業担当を配置し卸価格を設定して対応している。

## イタミアート

168A・100株

4月8日

東証グロース上場

## イタミアートの強みまた特徴

### 製造直販のD2Cビジネスモデルを展開

SP商材の商品企画、サイト構築、集客、販売、制作、出荷の全工程を自社で行っている。中間業者を介さずに自社インターネットサイトを通じて効率的な販売を行うことで、低価格、短納期で主に自社で制作した商品を顧客に届けている。

また、顧客からの専用ソフトを利用したデータ入稿、同社専任デザイナーへのデザイン依頼だけでなく、顧客自身でデザイン、編集を行えるサービス「のぼりデザイン」を展開するなど、インターネットの特性を活かして高いサービスレベルを維持している。



### のぼり旗の制作・販売を行うのぼりキングについて

のぼり旗の作成・販売を行うのぼりキングは、他社に負けないポイントがあります。

日本に数十台しかない最新機器の導入と自社生産による工場間の行き来の減少により、短納期でご要望にお応えいたします。

幕とのぼり旗の通販サイトで

# 3冠達成!



※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)



## 専門部署によるマーケティング施策

マーケティング課という専門部署を設置し、SEO対策、WEB広告、メールマガジン、SNS運用、ダイレクトメール送付など様々な施策を行っている。SEO対策では、ECサイトごとにユーザーの検索動向を分析し検索上位表示を狙う「キーワード」を設定し、サイトの内部要素、サイト内の内容を検索媒体のアルゴリズムへの最適化を重ねることで上位表示を実現し、検索ユーザーの流入増を図っている。また、WEB広告では、様々な媒体に出稿を行いながら、広告内容をターゲットに変化させながら、広告効果の最適化を図っている。SEO対策、WEB広告を駆使し、新規顧客、既存顧客の両方を継続的かつ効率的に獲得している。主要ECサイト「のぼりキング」では、Google自然検索における表示順位において検索キーワード「のぼり」で1位、「のぼり旗」で2位を獲得(2024年1月時点)している。その結果、検索ユーザーをECサイトへ流入させることが可能となり、着実に顧客数が増加している。また、SEO対策、WEB広告に加え、自社独自の顧客管理ツールを活用して、ターゲット、配信タイミング、配信内容にこだわったメールマガジンやダイレクトメールの発送を行っている。

## 自社開発の管理システムと最新設備の導入

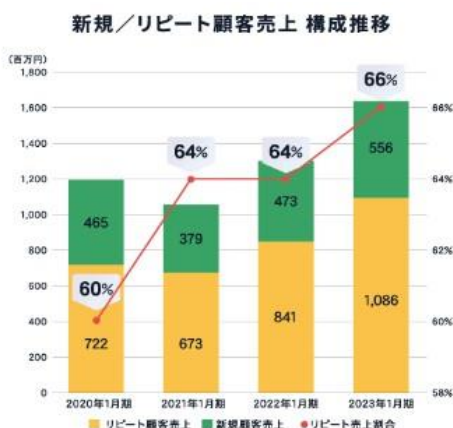
ECサイト構築システム「DREAM-PACK」、製造管理システム「i-backyard」を始めとした自社開発システムを開発・運用し、業務フローを効率化している。また、これらのシステムによって、顧客が入稿した印刷用データのチェックから制作指示書の作成、発送状況のリアルタイム連携等を行っており、人的ミスを未然に防止する体制を整えている。

製造設備については、最新のオンデマンド印刷機の導入による高速印刷で製造キャパシティの拡大を図り、また製造工程の断裁や縫製作業といった技術が必要な作業を機械化、自動化を推進することで、安定的な製造とオペレーションコストの低減を行い、小ロット・多品種生産に対応すると同時に、顧客の多様なニーズに迅速に対応できる社内体制を築いている。

## 中長期の業績見通し

21年1月期には新型コロナウイルス感染症拡大の影響で、業績が落ち込む時期もあったが、この決算期を除くと24年1月期までの5年で売上高は1,653百万円から3,112百万円に、経常利益は89百万円から221百万円に増加している。

成長の源泉の第1は、取扱商品の拡充。同社では、新たな市場の獲得に向け、常に新たな商品開発を行っている。昨今では、パネル・看板の印刷製造ができる設備を導入し「パネルキング」をOPENしている。第2は、集客数・成約率・リピート率の維持・向上。WEBマーケティングの専門部署による、WEB広告運用、SEO対策、SNS運用による集客施策に加え、独自の顧客管理ツールを利用した顧客データベースを基にメールマガジン、ダイレクトメールの送付などを行うことで顧客とのリレーションを強化し、また顧客のニーズを分析し、新商品や新サービスのリリースを行うことで成約率（注、Webサイトへの流入数に対して購入に至った件数の割合）、リピート率の向上を推進している。これらの施策により、リピート売上の割合は年々高まっている。



※上図には卸販売事業の売上高は含まれていない

25年1月期売上高は前期比12.8%増の3,509百万円、経常利益は8.6%増の240百万円が見込まれている。

決算期	業績推移 (百万円・%)					
	売上高	伸び率	経常損益	伸び率	純損益	伸び率
2021/1	1,789	-11.7%	▲ 52	—	▲ 10	—
2022/1	2,106	17.8%	17	—	14	—
2023/1	2,506	19.0%	127	609.8%	91	512.5%
2024/1推	3,112	24.2%	221	73.9%	153	66.6%
2025/1予	3,509	12.8%	240	8.6%	167	9.2%
2023/10 3Q	2,402	—	215	—	148	—
2024/7 2Q予	1,761	—	149	—	104	—
予想EPS／配当	単独：113.61円／20.00円 ※予想EPSは上場時発行済株式数で試算					

## 免責事項(ディスクレーマー)

株式会社フィスコ(以下「フィスコ」という)は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかなるを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

### ■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山五丁目13番3号

株式会社フィスコ

電話:03-5774-2443(情報配信部) メールアドレス: support@fisco.co.jp