

SPX | SALES
PROMOTION
TRANSFORMATION

決算説明資料

第70期：2025年3月期 第1四半期

株式会社平賀
東証STD 7863

2024年8月9日





この国の販促を、変革します。

お客さまとともに次のステージへ進むために、
2023年、当社はミッションとビジョンを再定義しました。

2024年現在、課題が山積する小売流通業界は、
かつてないほどチャレンジングな時代に突入しています。

そんな中、当社はお客さまとの固いパートナーシップを礎に、
これまでに培ってきた知見とコンサル能力を発揮し、
印刷・販促業界の中でもオンリーワンの存在として
小売業界の活性化に貢献してゆく所存です。

そして2030年、小売の課題解決が日本一得意な会社へ。
私たちは、販促を変革し続けます。

アジェンダ

- 1 2025年3月期 第1四半期 決算概要 P4**
- 2 2025年3月期 第1四半期 事業概況 P10
- 3 Appendix P17

本資料に記載されたすべての意見や予測、見通しなどは資料作成時点における入手可能な情報に基づいた弊社の判断であり、様々な要因の変化により、実際の業績や結果とは大きく異なる可能性があることをご承知おきください。

2025年3月期 第1四半期（4～6月）業績ハイライト①

生産性と収益性が向上し、前年同四半期比で増収増益。ESG経営の取組みも進展

売上高

2,421 百万円 前年同期比 1.3% 増

営業利益

137 百万円 前年同期比 39.1% 増

- **収益性** 営業戦略が進化。営業利益が**過去5年間の最高を更新**。
- **生産性** 最新鋭印刷機等導入により、**生産効率が大幅に向上**。
- **安定性** 健康（ESG）経営への**投資継続**。

詳細P12・13

詳細P14・15

詳細P16

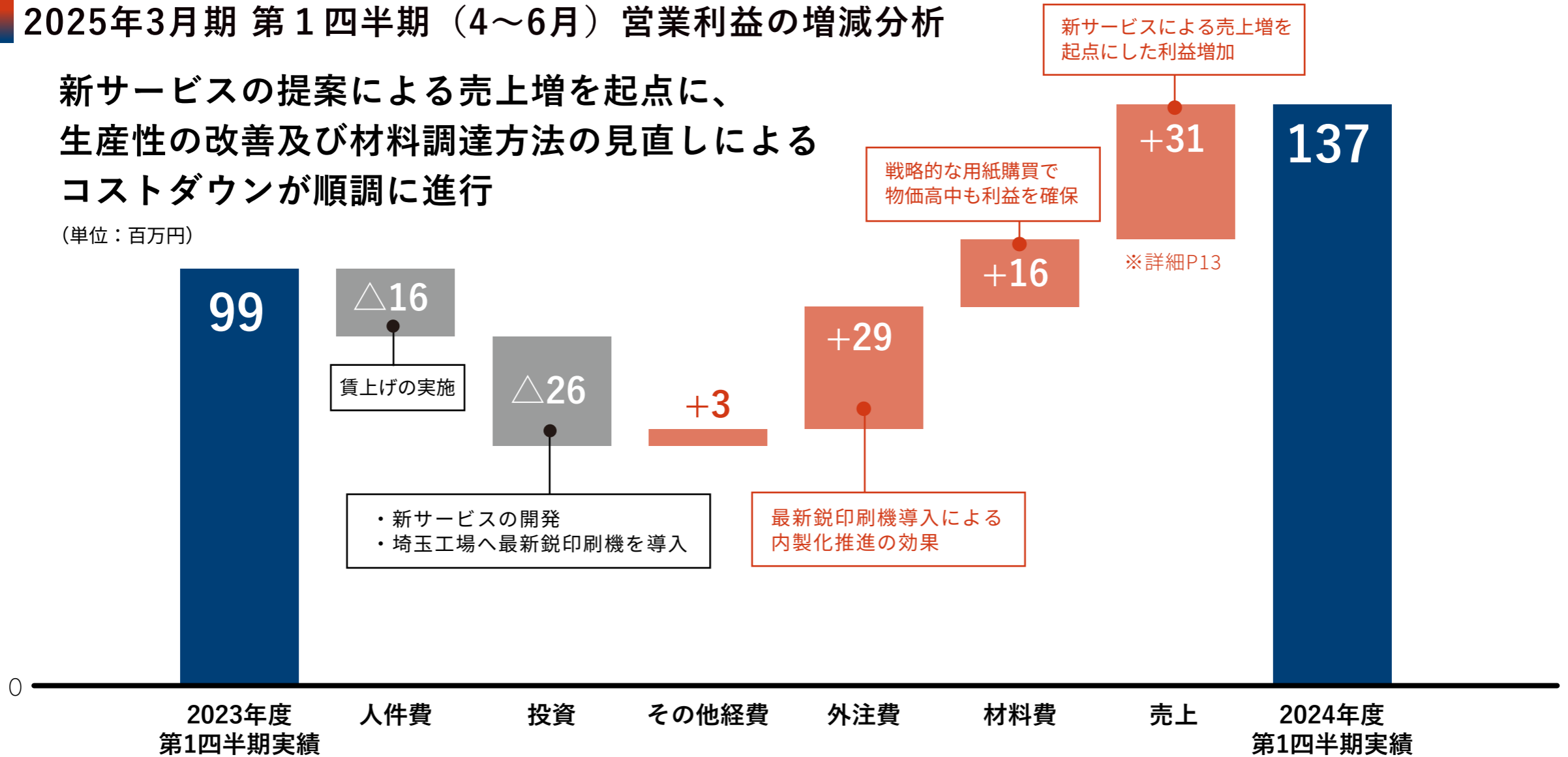
2025年3月期 第1四半期（4～6月）業績ハイライト②

(百万円)	2024年3月期 第1四半期実績	2025年3月期 第1四半期実績	前年同期比	増減率	進捗率
売上高	2,389	2,421	+ 31	1.3%	23.5%
営業利益	99	137	+ 38	39.1%	27.6%
経常利益	119	157	+ 37	31.5%	27.6%
純利益	80	107	+ 27	34.2%	26.9%

2025年3月期 第1四半期（4～6月）営業利益の増減分析

新サービスの提案による売上増を起点に、
生産性の改善及び材料調達方法の見直しによる
コストダウンが順調に進行

(単位：百万円)



2025年3月期 第1四半期 通期業績予想進捗

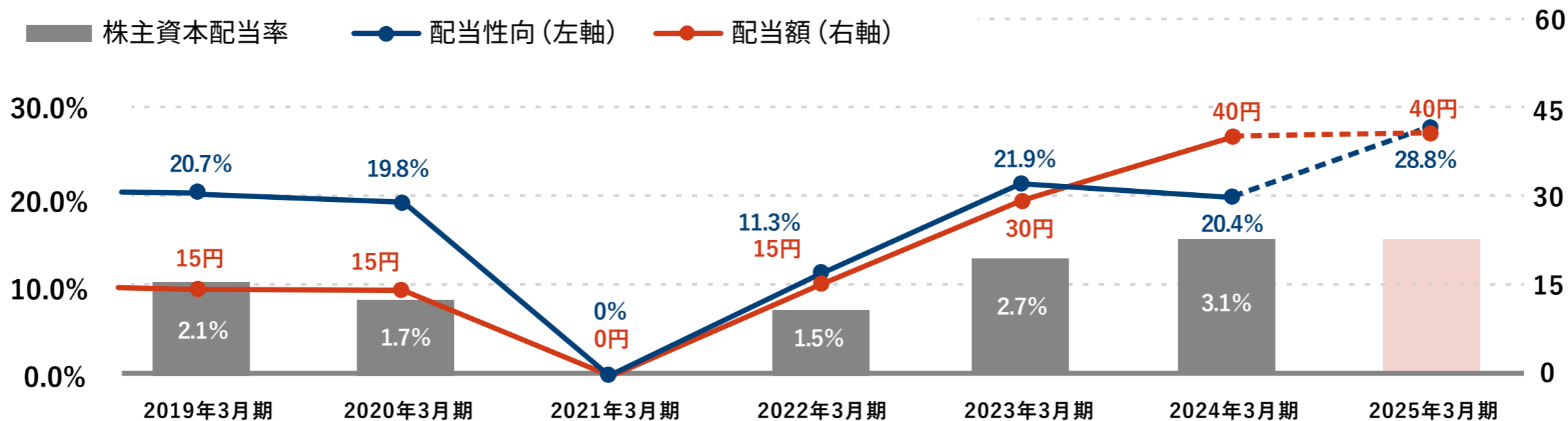
営業利益が過去5年間で最高を更新し、進捗率は27.6%に到達
収益性と生産性の向上で今後も堅調な推移が見込まれる為、
現時点での通期業績予想は据え置き

	通期 (百万円)			参考 (百万円)	
	前期実績	業績予想	伸長率	1Q実績	進捗率
売上高	9,954	10,300	3.5%	2,421	23.5%
営業利益	494	500	1.1%	137	27.6%
経常利益	565	570	0.8%	157	27.6%
当期純利益	565	400	△29.2%	107	26.9%

2025年3月期 第1四半期 配当予測

2025年3月期の配当は、当初予定通り1株当たり40円を維持（予定）

当社は、企業体質を強化し、持続可能な成長を確保するため、内部留保を充実させつつ、安定的かつ適切な配当の継続を基本方針として掲げています。配当の決定にあたっては、業績や配当性向に加え、株主資本配当率を含む複数の指標を総合的に考慮します。特に中期経営計画SPX2027では、2027年3月期における配当性向を30%以上とする目標を設定しています。これにより、株主の皆様への利益還元を強化すると共に、企業価値の向上を図っています。

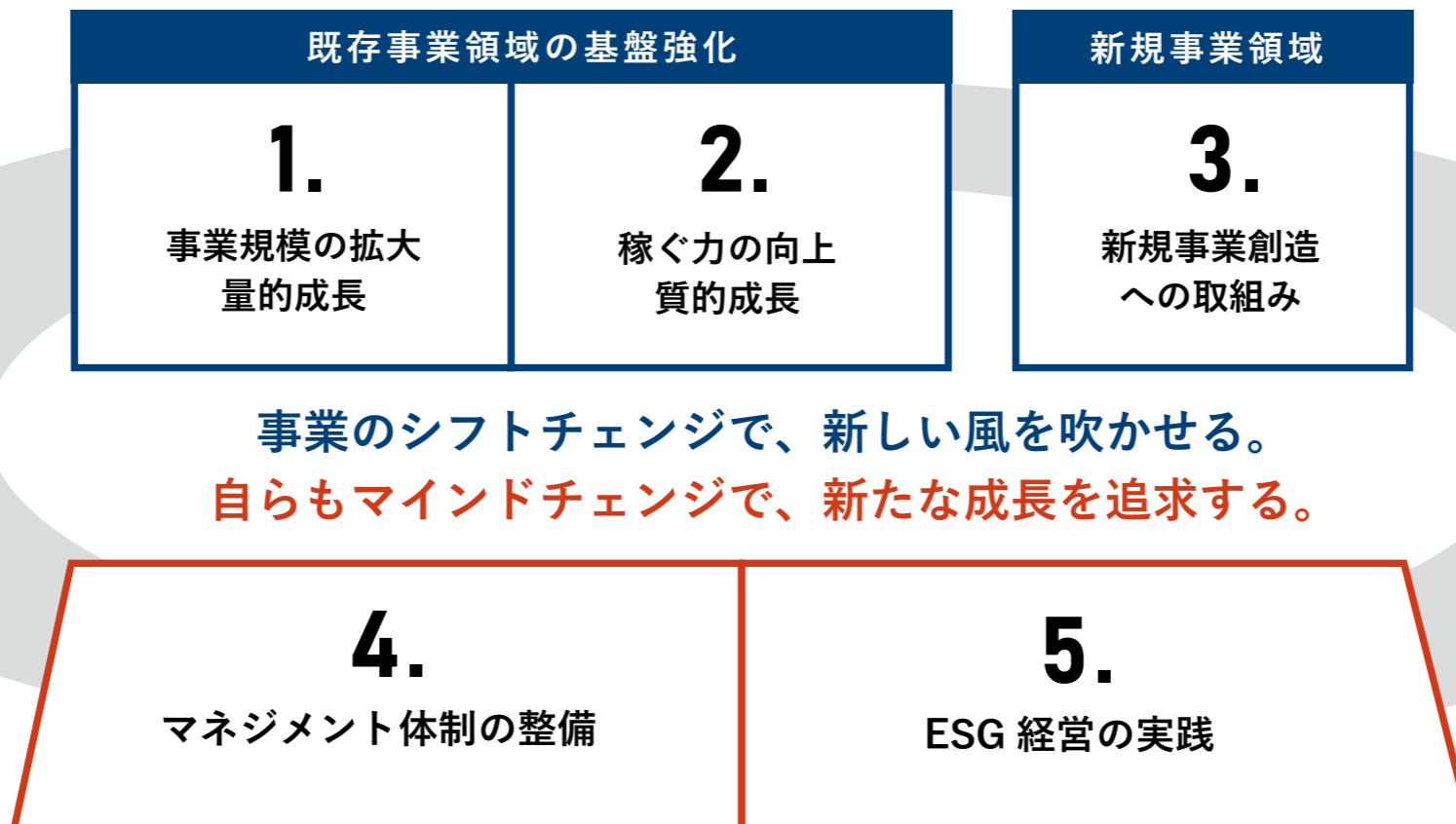


アジェンダ

- 1 2025年3月期 第1四半期 決算概要 P4
- 2 2025年3月期 第1四半期 事業概況 P10
- 3 Appendix P18

SPX2027（2025年～27年3月期）事業戦略

Vision2030「小売の課題解決が日本一得意な会社へ」の実現にむけて、以下の事業戦略に基づく諸施策に取り組む



2025年3月期 第1四半期 当社を取巻く事業環境

主要顧客である小売業界

- ・ 個人消費の回復と訪日外国人客の増加によるインバウンド需要の拡大
- ・ 仕入価格の高騰、労働力不足、物流コストの増加による経営への圧迫
- ・ 消費マインドの二極化が進行、地方と都心部の経済格差も拡大、これに対応する販売戦略の必要性増大

事業領域である販促及び印刷業界

- ・ デジタルツールの活用拡大と紙媒体への依存減少
- ・ パーソナライズされた実効性の高い施策への必要性増加
- ・ 販促コストの削減と業務改善へのソリューションニーズ増加
- ・ 環境配慮によるサステナビリティ対応の増加
- ・ 原材料の更なる高騰と印刷機械設備の老朽化進行
- ・ 印刷同業他社間の「パイの奪い合い」による価格競争の激化

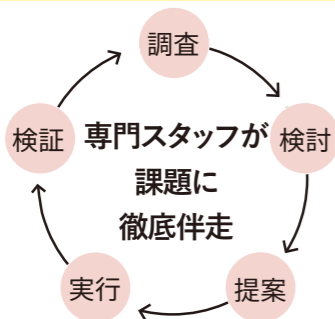
2025年3月期 第1四半期【収益性】①

当社の競争優位性を源泉とし、
大手小売企業の販促後方部門へのソリューション提案を積極展開
改善サービスを通じた他商材への受注拡大で、顧客基盤を強化

当社の3つの競争優位性



小売業特有の課題に多角的に対応できる 独自の改善ソリューションを開発提案



クライアントの組織に深く入り込み、見過ごされがちな販促制作の非効率なプロセスを特定。独自システムを用いたカスタマイズの改善プランを提案し、生産性の向上に貢献します。

大手小売企業数社より 販促業務改善サービスを受注

当期
提案数

24社

当期導入及び
テスト導入

9社

※24年4月～6月の期間内

事業規模数千億以上の大手小売企業を中心にご提案

3つの
目指すもの

他商材への受注拡大

マーケティングに基づく収益拡大を戦略から提案。当システムの利用で、他メディアへの販促がスムーズに展開

信頼関係と顧客基盤の強化

精密な業務分析と実行、効果検証による改善サイクルが、クライアントとの信頼関係を深め、顧客基盤を強化

長期的なパートナーシップの構築

クライアントの企業価値を包括的に支援し、伴走支援を通じてその価値を高め、持続可能な成長を後押し

2025年3月期 第1四半期【収益性】②

当社の競争優位性を源泉とし、
マーケティングデータに基づく営業活動を積極展開
収益向上に資する付加価値提案が好評を得て、評価が向上

当社の3つの競争優位性



不振店舗対策提案

立地や規模や顧客タイプ等、
分析を基にした販促施策を提案



大手小売企業数社より
新たな企画チラシを受注

- ・高付加価値領域へのシフトが進む
- ・戦略的な価格交渉を通じた付加価値提案が進む
- ・生産性の改善が進み、営業利益が拡大

当期成果

当期の新サービスを
フックとした利益増

31 百万円

営業利益

137 百万円

前年
同期比

39.1% 増

2025年3月期 第1四半期【生産性】①生産部門のイノベーションが進展

埼玉工場への大型投資を継続

2020年に次ぐ、2台目の最新鋭オフ輪転機導入

この投資により生産性が全体的に向上

本機搭載の生産性向上システムにより
印刷準備時に避けられない

ロス紙（損紙）の発生が

前期平均比より

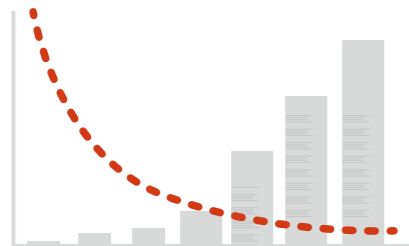
15.6%抑制

生産量の増加と操作性の向上による
省人省力化で

印刷の内製化が

前期平均比より

6.9%推進



1枚当たりの印刷コストが

約0.16円改善

年間1億円以上の利益効果

設備投資の内容

埼玉工場の旧印刷機を、最新鋭オフ輪転機
KOMORI SYSTEM35S LR-435/546S II に刷新。

投資規模

約5億円

稼働開始

2024年3月

目的・事業貢献

AI搭載した次世代印刷機2台のダブル稼働で
生産効率と能力を增强し、生産性を向上。

自社制作した2台目導入の記念チラシ。

詳しくはホームページをご覧ください。<https://www.pp-hiraga.co.jp/news/news20240219-2/>

2025年3月期 第1四半期【生産性】②生産部門のイノベーションが進展

埼玉工場と和歌山工場にて、オンデマンド印刷機の大型設備投資を実施
2つの生産拠点で同機種を使用することで、品質の均一化とコスト削減を実現

設備投資の内容

埼玉工場と和歌山工場のデジタル印刷機を、
富士フィルム Revoria Press PC1120（計5台）に入替

投資規模

約1億円

稼働開始

2024年4月

目的・事業貢献

小売店舗のニーズの多様化に最適対応

2つの生産拠点に同機種の印刷機を更新配備することで、全国展開する小売クライアントへの販促物カスタマイズ配送が、より最適なコストとスピードと品質で提案可能となる。



事業継続計画 BCPも強化

※実際に各工場に配備された
Revoria Press PC1120の様子



顧客満足度向上

- ・色の均一性と安定性
- ・高品質で豊かな色表現
(パンフレット等に最適品質)



働く環境の改善

- ・高速プリント能力
- ・短時間で色調整可能
- ・長時間稼働に対する耐久性



総合的な生産性

1.5倍増
(予測値)

2025年3月期 第1四半期 【安定性】 人的資本経営に向けた積極的な投資の継続

当期は人事制度の一部改正と、本社ビルの修繕工事に着手

・賃上げを実現

1) 新卒初任給の引上げ

若手社員の能力と貢献を評価し、新たな人材にとっても魅力的な職場を提供するため。

2) 非管理職を中心とした賃金UP

非管理職の従業員に焦点を当て、約7%の賃金上昇率を実現しました。

3) 役職手当の見直し

昇進へのモチベーションを高め、リーダーシップを発揮するチャンスを増やしていくため。

・働く環境の改善を目指して、ビル全体で快適化を促進

1) 遮熱反射加工

建物全体に適用することで、室内の温度上昇を効果的に抑え、夏場の快適性を向上させます。

2) 防水加工

建物の全面に施すことで劣化を軽減し、長期的な建物の保全に寄与します。

3) 耐震強度アップ

建物全体のタイルに、破損やひび割れを軽減する機能を追加。地震による影響を抑え、より安全な構造へと強化されます。



※東京練馬区の本社ビル修繕の様子（24年8月1日現在）

アジェンダ

- 1 2025年3月期 第1四半期 決算概要 P4
- 2 2025年3月期 第1四半期 事業概況 P10
- 3 Appendix P18

Appendix 貸借対照表

(百万円)	2023年3月期 期末	2024年3月期 期末	2025年3月期 第1四半期末	前期末差	主な増減内容
流動資産	3,991	4,429	3,794	△ 634	・ 現預金△385、売上債権等△180
固定資産	2,594	3,555	3,440	△ 115	・ 投資有価証券△102
資産合計	6,586	7,984	7,234	△ 749	
流動負債	2,383	3,072	2,424	△ 647	・ 仕入債務等△247、未払金△388
固定負債	833	773	751	△ 21	
負債合計	3,216	3,845	3,176	△ 669	
株主資本	3,221	3,699	3,691	△ 7	
評価・換算差額等	148	439	366	△ 72	・ その他有価証券評価差額金△72
純資産	3,369	4,138	4,058	△ 79	
負債純資産合計	6,586	7,984	7,234	△ 749	
自己資本比率	51.2%	51.8%	56.1%	4.3%	

小売流通の今日を見つめ、 明日をデザインする。

株式会社平賀は、全社一丸となって持続可能な
よりよい社会に向けて、多様な課題解決に積極的に取り組んでいきます。
そのために常に新たな目標に向かって、従業員一人ひとりの働きがいを大切にしながら、
全てのステークホルダーと共に、未来に向かって挑戦しつづけます。

当資料は、株主・投資家をはじめとした様々なステークホルダーの皆さまに

株式会社平賀への理解を深めていただくことを目的として、経営や財務に関する情報を提供するものです。

当資料は当社が信頼できると判断した情報源や最新の情報に基づき作成したものです。当資料に記載された事項につきましては、作成時点における当社の予測しうる判断に基づくものであり、用語を含め、完全性、正確性を保証するものではありません。実際の業績等は、今後の様々な要因によって大きく異なる可能性があります。

〈お問合せ先〉株式会社平賀 経営企画部 e-mail : contact@pp-hiraga.co.jp