



決算説明資料

第72期：2027年3月期 第1四半期

株式会社平賀
東証STD 7863

2026年8月7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。

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. 2027年3月期 第1四半期決算概要 P4

2. 2027年3月期 第1四半期業績概況 P10

3. Appendix FS（財務諸表） 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。

2027年3月期第1四半期 業績ハイライト①

売上は概ね計画通りに推移、利益は一時的費用負担と生産性低下により計画未達

売上高

2,351 百万円

前年同期比
7.0% 減

営業利益

43 百万円

前年同期比
23.0% 減

売上動向

※詳細 P6

+ プラス要因

- ☑ 高付加価値提案拡大
- ☑ 既存顧客深耕

▲ マイナス要因

- ☑ 折込チラシ需要減少
- ☑ 中東情勢緊迫化に伴う販促施策の見直し

一部顧客における販促予算の保守的な運用は想定していたものの、中東情勢緊迫化に伴う販促見直しの影響を受けました。一方で、高付加価値提案や既存顧客深耕が進展し、売上は概ね計画通りに推移。

収益動向

※詳細 P7

+ プラス要因

- ☑ 粗利率改善（前年比+0.8%）
- ☑ 業務プロセス改善・内製化推進
- ☑ 販管費効率化進展

▲ マイナス要因

- ☑ 設備更新期間中の印刷外注費増および
原価・人時管理の最適化遅れ

粗利率改善や内製化推進、販管費効率化により収益基盤の改善は進展。一方で、設備更新期間中の一時外注費発生や、原材料使用量や人時管理の最適化が十分に進まず、営業利益は計画未達。

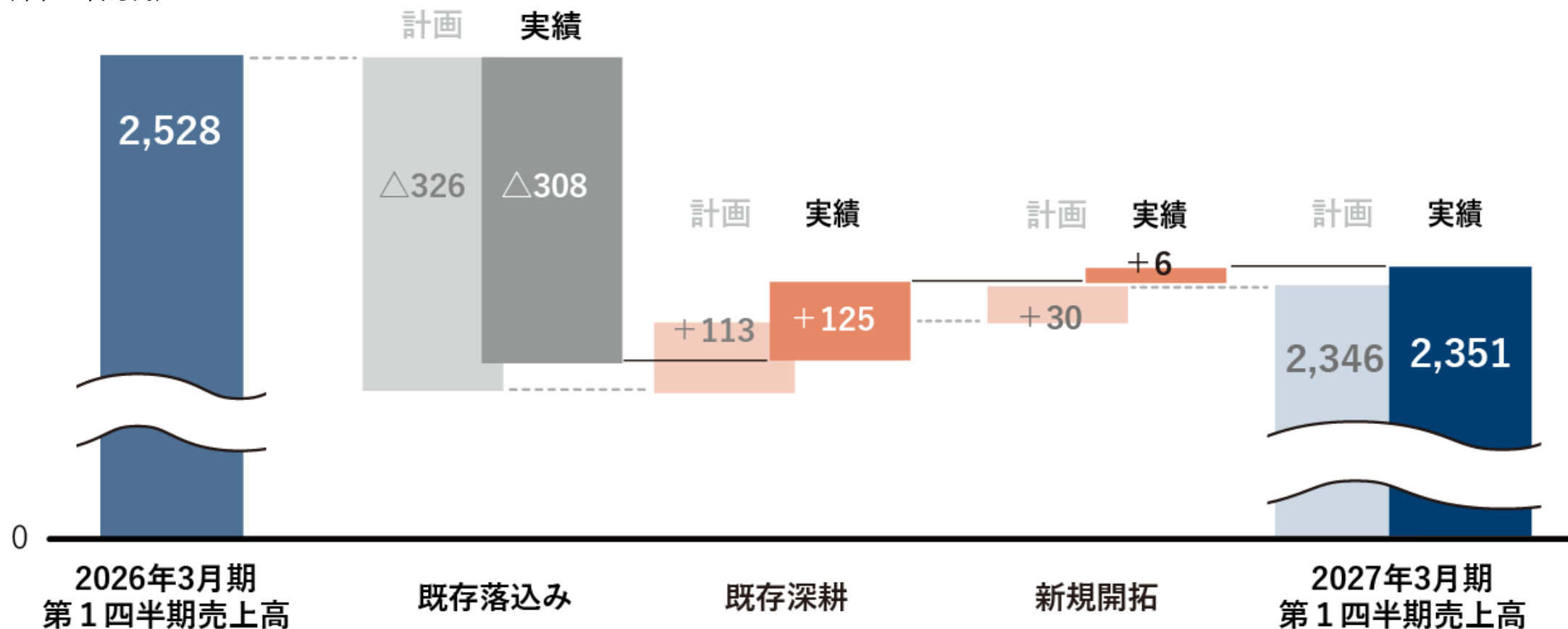
2027年3月期第1四半期業績ハイライト②

(百万円)	2026年3月期 第1四半期実績	2027年3月期 第1四半期実績	前年同期比	増減率
売上高	2,528	2,351	▲176	▲7.0%
営業利益	56	43	▲12	▲23.0%
経常利益	76	69	▲7	▲9.4%
四半期純利益	45	45	▲0	▲0.4 %

2027年3月期第1四半期 売上高の増減要因

中東情勢の緊迫化による販促施策見直しや折込チラシ需要減少による減収圧力が続く中、既存顧客の深耕が計画を上回り、減収影響を一定程度吸収。

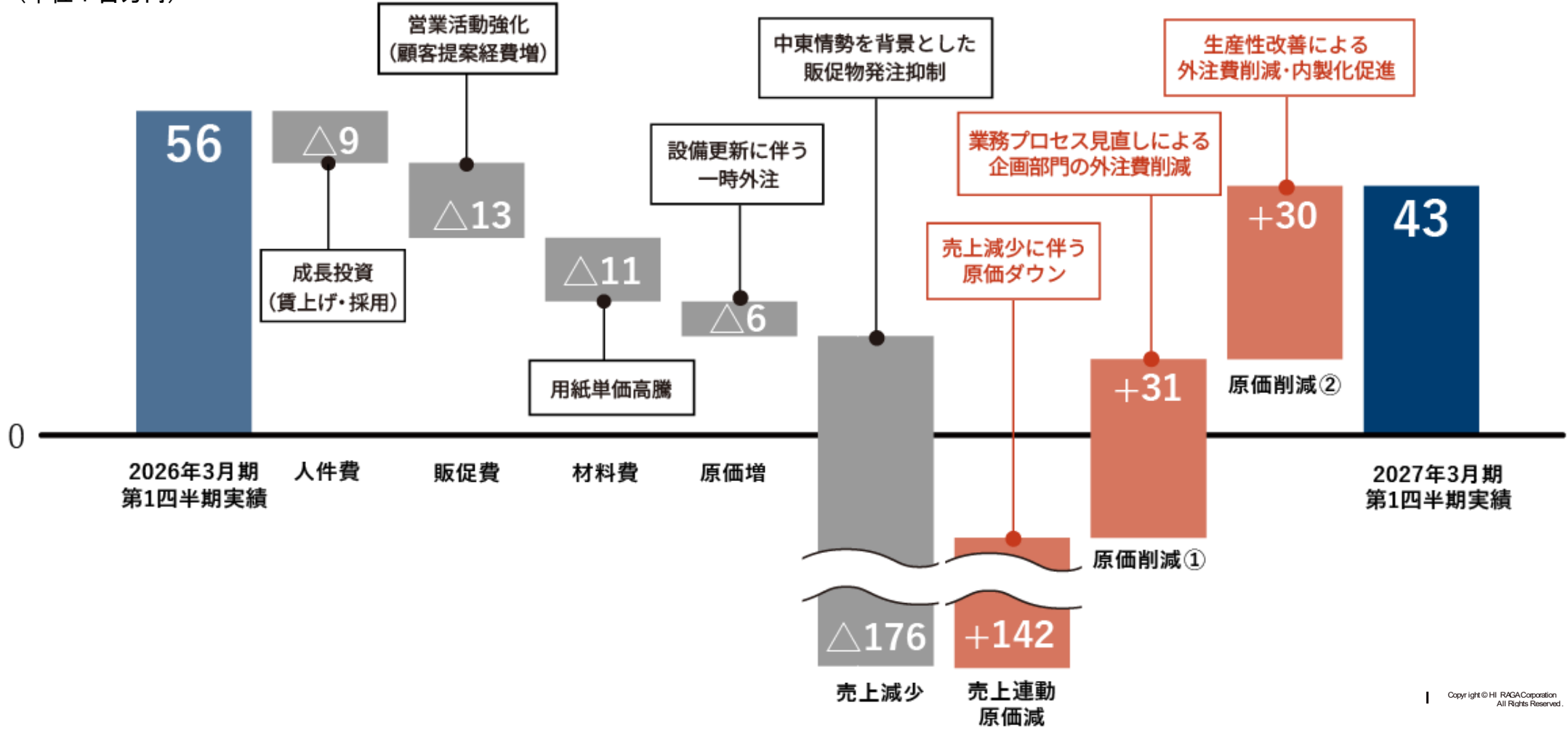
(単位：百万円)



2027年3月期第1四半期 営業利益の増減要因

売上減少の影響を受けたものの、原価削減施策の進展により利益への影響を抑制。
一方で、人的資本投資および設備更新に伴う一時的費用負担により減益。

(単位：百万円)



通期業績予想の進捗状況

第1四半期は設備更新に伴う一時費用に加え、人的資本投資も継続。
一方で、原価削減施策や既存顧客深耕は概ね計画通りにて進捗。

	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	9,967	10,200	2.3%	2,351	23.1%
営業利益	215	310	43.5%	43	14.0%
経常利益	288	380	31.7%	69	18.2%
当期純利益	188	260	37.9%	45	17.5%

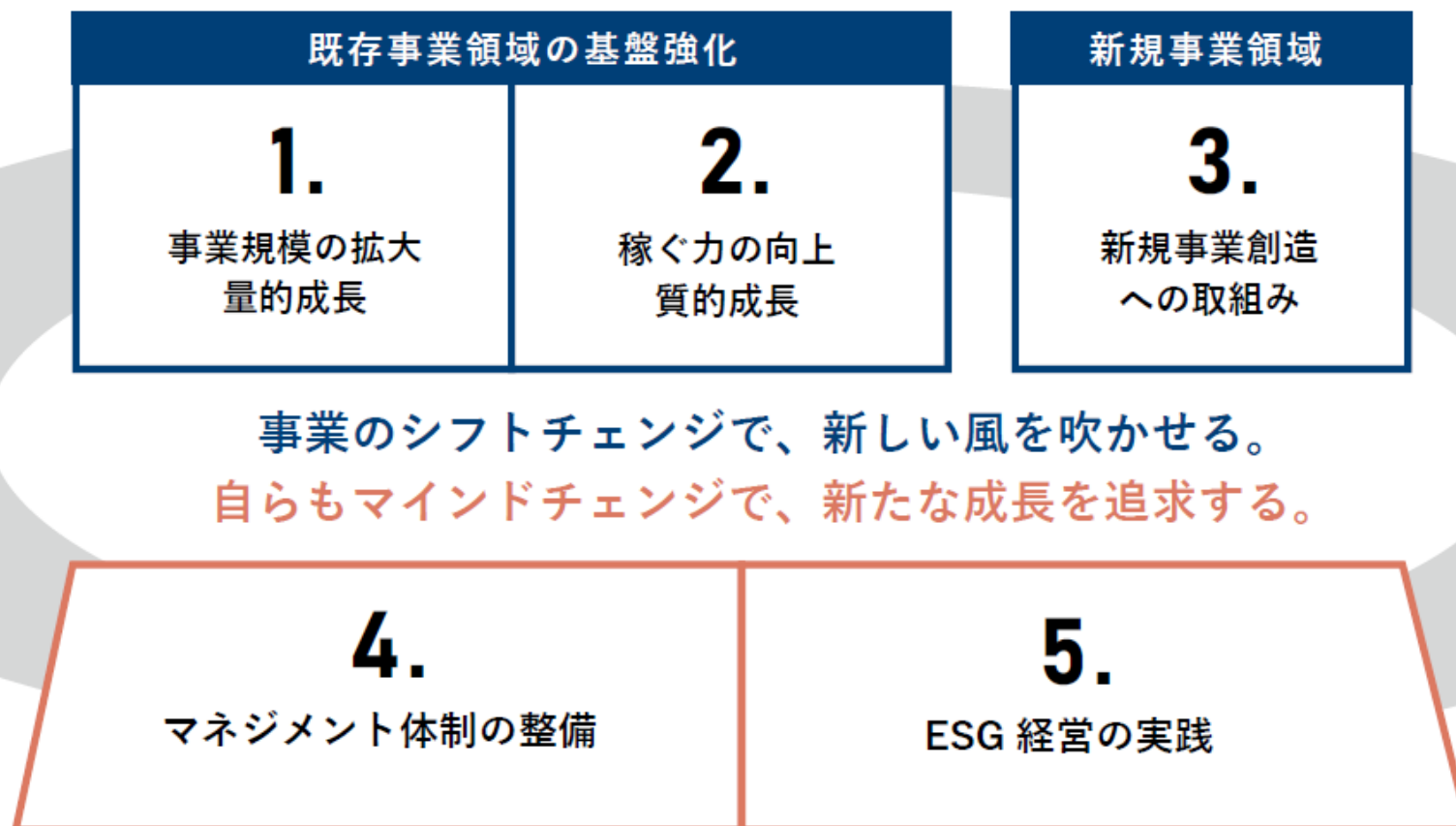
アジェンダ

- 1. 2027年3月期 第1四半期決算概要 P4
- 2. 2027年3月期 第1四半期業績概況 P10
- 3. Appendix FS（財務諸表） 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。

2027年3月期第1四半期 当社の事業戦略

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んでいく。

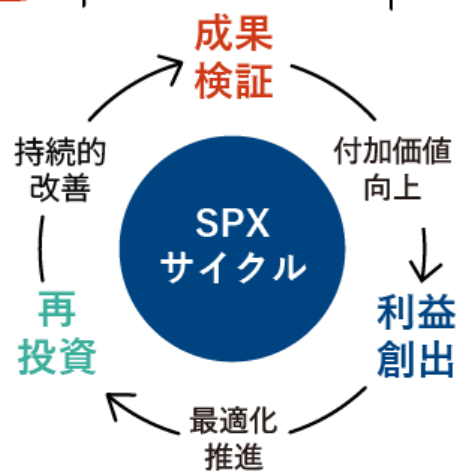


当社を取り巻く事業環境の変化と、SPXが実現するもの

小売のマーケティング投資の判断基準は「コスト」から「成果を創出する投資」へ

小売企業の経営課題

- ・ 人手不足
- ・ コスト上昇
- ・ DX 対応
- ・ 消費行動変化
- ・ 成果説明責任



当社の提供価値

- ・ 業務効率化
- ・ 投資最適化
- ・ 顧客理解深化
- ・ 成果創出

SPX
SALES
PROMOTION
TRANSFORMATION

小売業の経営課題を解決するパートナーへ

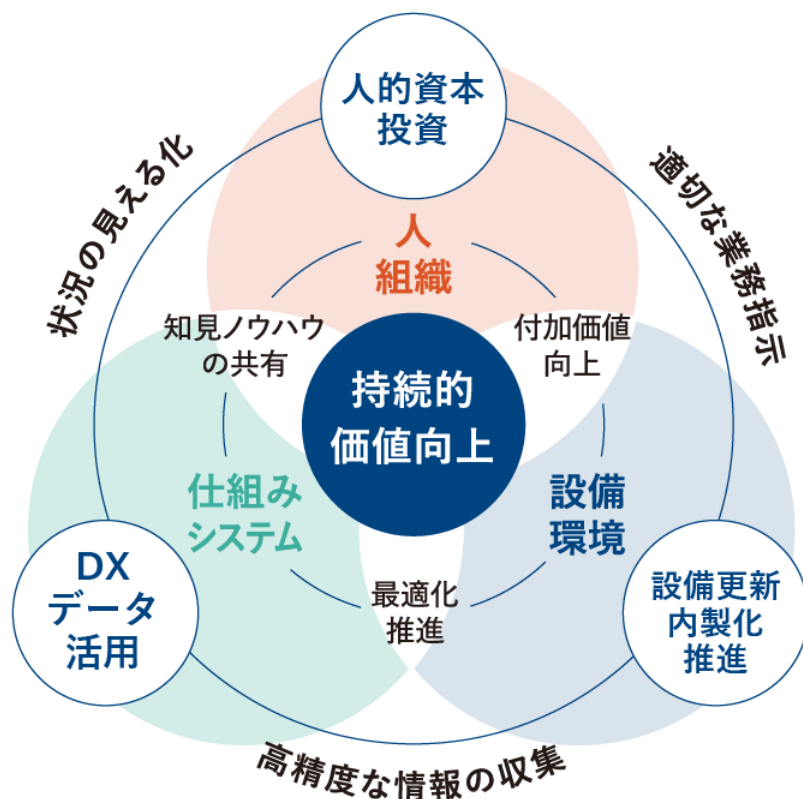
2027年3月期第1四半期 Topix ① DX・データ活用による収益構造の改善が進展

原価低減

業務効率化

成長投資

持続的価値向上を支える改善サイクル



改善を利益に変え、成長に再投資する好循環を構築

AIやRPA、自社開発システムを活用し、当社および顧客の販促業務改革を推進し、業務工数削減と外注費削減の両方を実現しています。さらに、BIツールによる原価のリアルタイム可視化など、DX・データ活用基盤の整備を推進しています。改善により創出した利益を設備投資や成長領域へ再投資し、持続的成長につながる好循環の構築を進めています。

71期改善事例

 **spコネクト**
自社原価改善
40 百万円

校正のデジタル化を推進

作業工数

- ・ 3,000 時間 / 年削減
- ・ 利用定着率 70% 以上

75%

省力化運用

※SP コネクトとは当社独自の販促物制作支援システムです。

2027年3月期第1四半期 Topix ② 生産性向上に向けた設備更新を実施

内製化促進

競争力強化

設備投資

設備更新による一時費用発生も、 第2四半期以降は収益改善フェーズへ

生産効率向上に向けた設備投資を進める中、内製化率は前年を上回る水準で推移しました。この流れをさらに加速させるため、埼玉工場にて約25年稼働した輪転印刷機を更新。

当設備更新に伴う移行期間中は一部生産を外部委託せざるを得ず、外注費が一時的に増加したものの、中長期的な生産効率向上と競争力強化に向けた基盤整備は着実に進展しています。

内製化比率の推移



当期は埼玉工場の主力印刷設備を更新。2020年導入のKOMORI製AI搭載オフセット輪転印刷機3「RIN（輪）」と同型機を採用し、新機には未来を創る「SOU（創）」の愛称を付与しました。

2027年3月期第1四半期 Topix ③ 小売DX・販促最適化提案が拡大

販促 ROI 向上

効果可視化

最適配分

販促効果を可視化する 小売課題の解決型提案モデルが拡大

紙チラシの非効率領域を特定し、
デジタル施策への最適配分を提案

紙チラシの到達率低下や販促効果の見えづらさといった小売企業の課題に対し、商圈分析し、デジタル広告や買適ミッケ及び来店計測を組み合わせた販促効果検証モデルを展開。販促投資の効果を可視化し、複数業態での導入拡大や大手企業での採用につなげています。

複数業態で
導入

大手小売
数社で採用

全店導入に向けた
協議が進展

小売の課題解決が日本一得意な会社へ
SPX提案モデルが実際の受注・導入へ拡大



折込チラシ 100%配布エリア

調査分析、デジタル広告配布  ミッケ誘導、効果検証

折込チラシ 80% + 買適ミッケ 20% ⇐ 最適配分

販促 ROI 向上 + コスト最適化

2027年3月期第1四半期 Topix ④ データ分析活用が進展

データ分析

付加価値提案

成果創出

データ分析を活用した 課題解決・付加価値提案が進展

感覚ではなく、データに基づく改善提案へ。

当社の売れるデザイン研究所では、売場や販促物の課題を可視化し、折込チラシのみならず、商品パッケージや実際の売場改善提案までを包括的に支援しています。

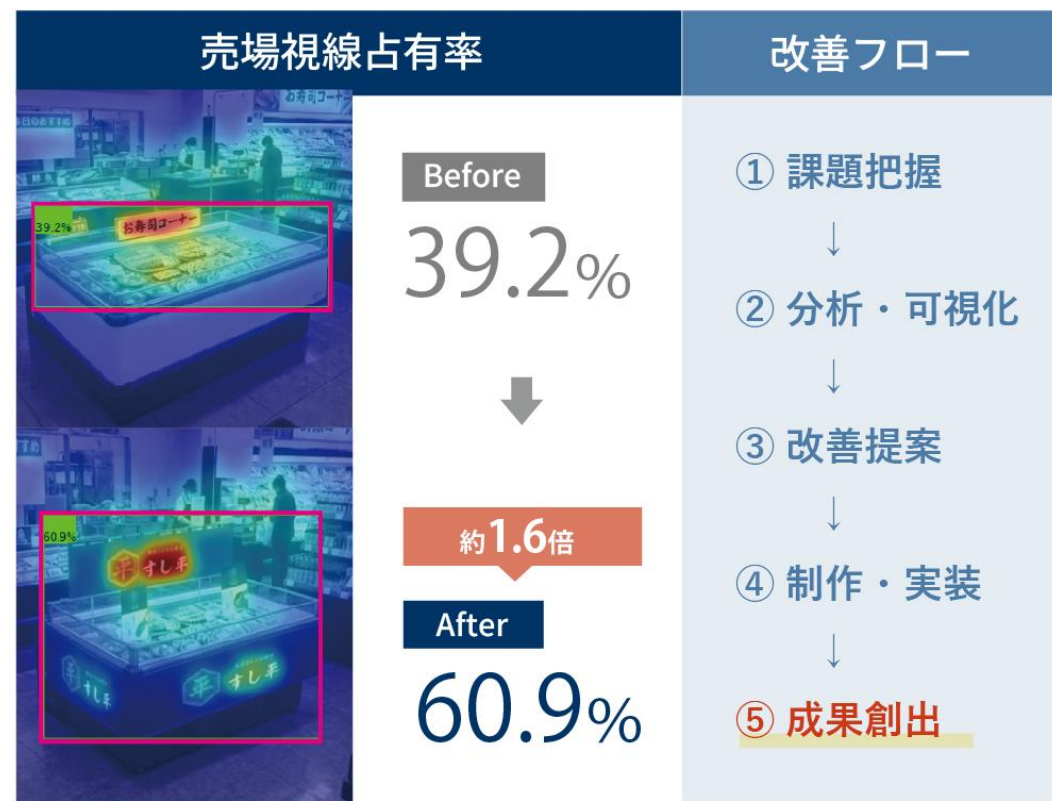
当第1四半期は、大手食品スーパーマーケットにおいて、分析結果を根拠とした改善提案を実施し、売場視認性向上につなげました。

コニカミノルタ社と
協業推進

実店舗の
売場改善提案

大手 SM で
採用

売場改善提案の成果



売場の視認性を分析・可視化し、改善提案の根拠を提供。
改善提案により、売場視線占有率は39.2%から60.9%へ向上。

アジェンダ

1. 2027年3月期 第1四半期決算概要		P4
2. 2027年3月期 第1四半期業績概況		P10
3. Appendix FS（財務諸表）		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。



貸借対照表

(百万円)	2025年3月期 期末	2026年3月期 期末	2027年3月期 第1四半期	前期末差	主な増減内容
流動資産	3,981	3,879	3,829	△49	・商品及び製品12・未収入金27・前払費用21 ・現預金△91・仕掛品△14・原材料及び貯蔵△13
固定資産	3,218	3,623	4,168	544	・有形固定資産△21・投資有価証券572
資産合計	7,200	7,503	7,997	494	
流動負債	2,334	2,276	2,108	△167	・未払費用155・仕入債務等△105・短期借入金△200
固定負債	723	786	1,129	342	・長期借入金150・繰延税金負債201
負債合計	3,057	3,063	3,237	174	
株主資本	3,896	3,969	3,900	△69	
評価・換算差額等	246	470	859	389	・その他有価証券評価差額金389
純資産	4,142	4,439	4,759	319	
負債純資産合計	7,200	7,503	7,997	494	
自己資本比率	57.5%	59.2%	59.5%	0.3%	

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