2027年2月期 第2四半期

決算説明資料

NISSEN

株式会社日宣

2026年10月15日

東証スタンダード市場：6543



Copyright© Nissen Inc. All Rights Reserved.

独自の「コミュニティ発想」に基づく ユニークなマーケティング支援会社

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、 その視点をマーケティングやクリエイティビティの起点に

“脱・広告”型マーケティングの 実現を支援

広告に依存しない/できない 企業、業界、領域をターゲットにした クライアント拡大



「コミュニティ」＝顧客基盤、 ファン、特定市場などから 利益を生み出すノウハウの提供

ファンマーケティング、 SNSマーケティングなどの 独自の強み・専門性・データの保有

ターゲット市場/ 業界のフォーカス

差別化された 課題解決モデル

Copyright© Nissen Inc. All Rights Reserved.

市場/業界に特化したマーケティング支援を提供

CATV＆地域コミュニティ事業

フォーカスする市場：
ケーブルテレビと地域コミュニティの市場

全国のケーブルテレビ局に対し、
番組情報誌の編集・制作を中心に、
マーケティング支援等を行う

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

住宅建設＆ライフコミュニティ事業

フォーカスする市場：
住宅･建設･不動産と暮らしのコミュニティの市場

住宅・建設・不動産・暮らし領域の
企業に対し、広告・マーケティング、
クリエイティブ制作等を提供

主なクライアント

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

ブランド＆ファンコミュニティ事業

フォーカスする市場：
外食とブランドのファンのコミュニティの市場

ブランドや企業のファン向けに
SNSを活用したファンベースド
マーケティングを展開

主なクライアント

Gong cha　ANYTIME FITNESS
魚べい　資さん

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.

「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

CATV＆地域コミュニティ事業

「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。





住宅建設＆ライフコミュニティ事業

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

ブランド＆ファンコミュニティ事業

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。



ファンマーケティングの企画運営



物販領域の企画制作

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.

3つのポイント

Point 1

営業利益、経常利益は過去最高をマーク

原価管理の徹底と利益率の高い案件受注への注力を通じ、生産性が向上。営業外では、原油価格高騰に伴い持分法適用会社において電力先物価格の評価益を計上

Point 2

M&AのPMIが進捗

2024年にM&Aを行ったアスティのPMIが進捗し、前年同期比で大幅な増収増益を達成

Point 3

株主還元にも注力

中間配当は前年比＋2円の増配、年間でも4期連続で増配を予定。
今後も機動的な株主還元施策の実施を検討

Copyright© Nissen Inc. All Rights Reserved.

目　次
Contents

01　業績ハイライト

02　2027年2月期 第2四半期 決算概要

03　中期経営計画に基づく取り組み

04　2027年2月期 業績予想

05　株主還元

06　会社概要

Copyright© Nissen Inc. All Rights Reserved.

01 業績ハイライト



Copyright© Nissen Inc. All Rights Reserved.

サマリー

日宣印刷譲渡に伴い売上高は微減も、
生産性向上とM&AのPMI進捗により営業利益は過去最高をマーク

連結売上高

3,016 百万円

YoY ▲0.8%

連結営業利益

250 百万円

YoY ＋2.4%

連結経常利益

299 百万円

YoY ＋22.4%

連結中間純利益

204 百万円

YoY ＋22.4%

営業利益率

8.3 %

YoY ＋0.3pts.

中間純利益率

6.8 %

YoY ＋1.3pts.

Copyright© Nissen Inc. All Rights Reserved.

02 2027年2月期 第2四半期 決算概要

Copyright© Nissen Inc. All Rights Reserved.

連結損益計算書

生産性向上に向けた各種施策が進捗し、利益率が向上

- 人的資本への先行投資を実施するも、粗利率、営業利益率ともに向上
- ホームタウンエナジー（持分法適用会社）における電力先物価格の上昇により、持分法投資利益29百万円を計上

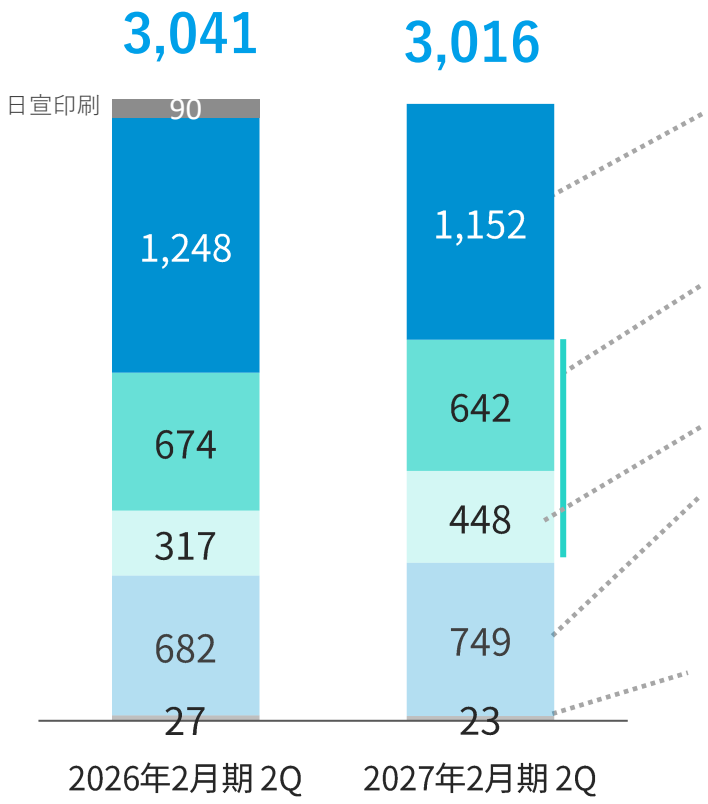
（単位：百万円）	2026年2月期2Q 実績	2026年2月期2Q 売上比率	2027年2月期2Q 実績	2027年2月期2Q 売上比率	前年同期比
売上高	3,041	-	3,016	-	▲0.8%
売上原価	2,217	72.9%	2,191	72.6%	▲1.2%
売上総利益	823	27.1%	825	27.4%	+0.2%
販売管理費	578	19.0%	574	19.0%	▲0.8%
営業利益	244	8.1%	250	8.3%	+2.4%
経常利益	245	8.1%	299	9.9%	+22.4%
親会社株主に帰属する中間純利益	166	5.5%	204	6.8%	+22.4%

Copyright© Nissen Inc. All Rights Reserved.

業界別売上高・売上比率

チャンネルガイドの縮小と日宣印刷の譲渡による減収を他事業の増収によりカバー

業界別 売上高 （単位：百万円）



CATV&地域コミュニティ事業

前期比 ▲7.7%

チャンネルガイド事業が成熟・縮小期に

住宅建設＆ライフコミュニティ事業

前期比 ＋9.9%

アスティにおける案件受注が好調、オーガニック部分では減収増益

内アスティ

ブランド＆ファンコミュニティ事業

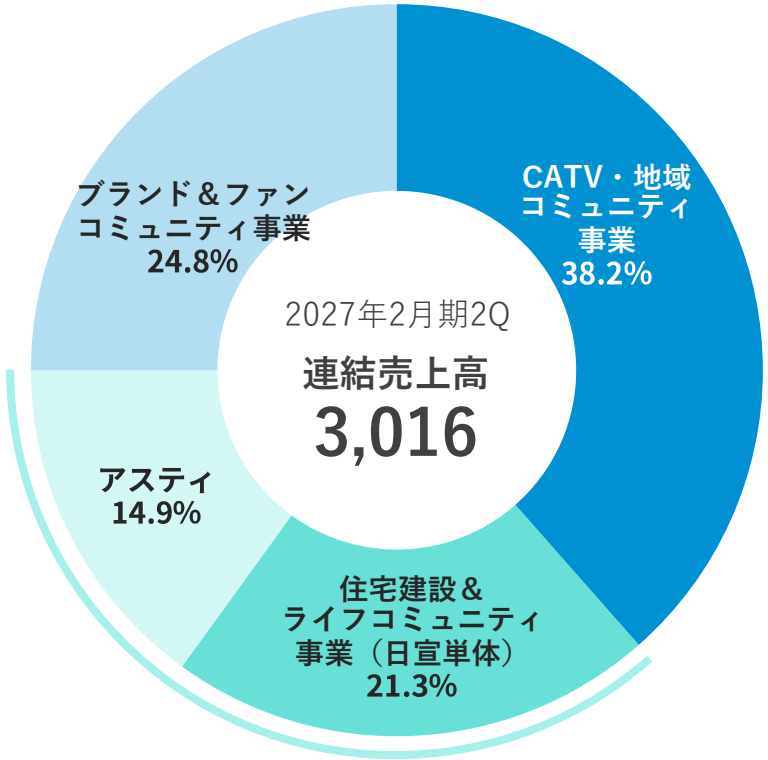
前期比 ＋9.9%

主要クライアントにおける事業環境変化の影響が懸念されるも上期は外食が堅調

その他

前期比 ▲15.1%

業界別 売上比率

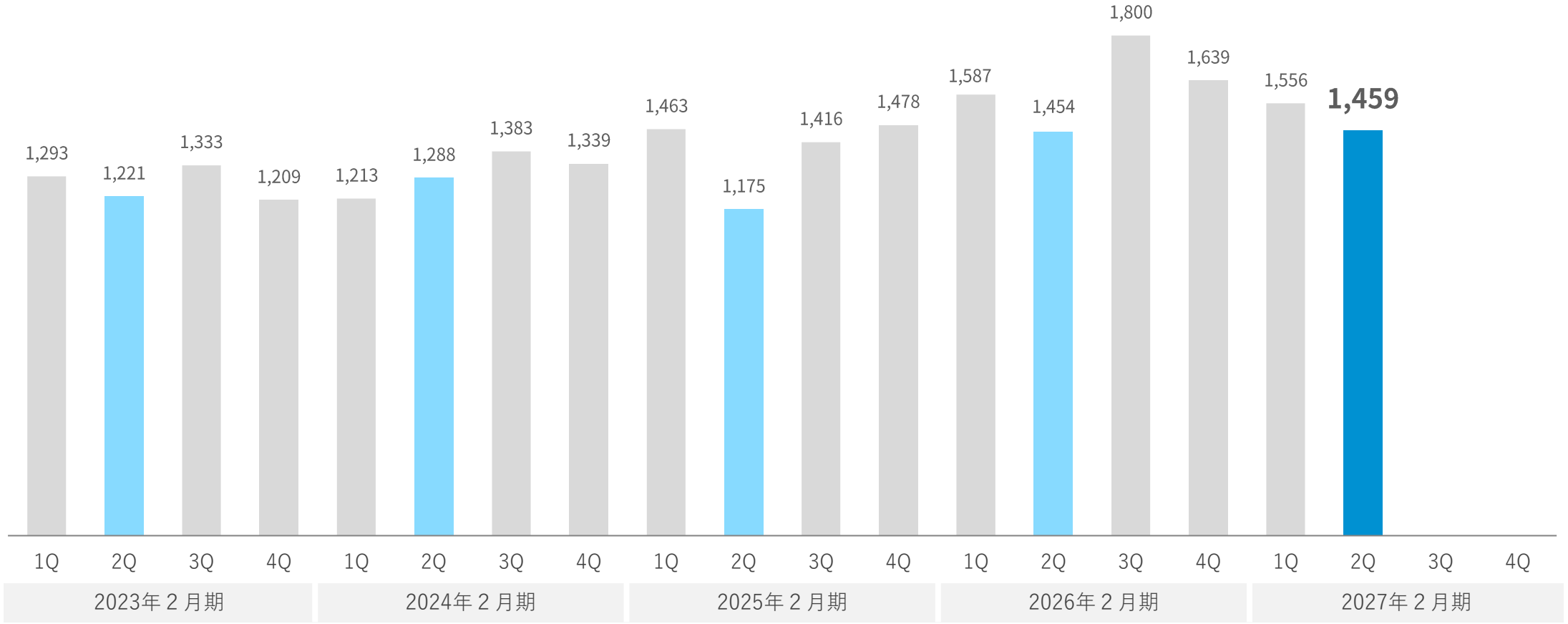


Copyright© Nissen Inc. All Rights Reserved.

売上高 四半期推移

事業の選択と集中を推進
下期は前年の特需からの反動減を見込む

（単位：百万円）

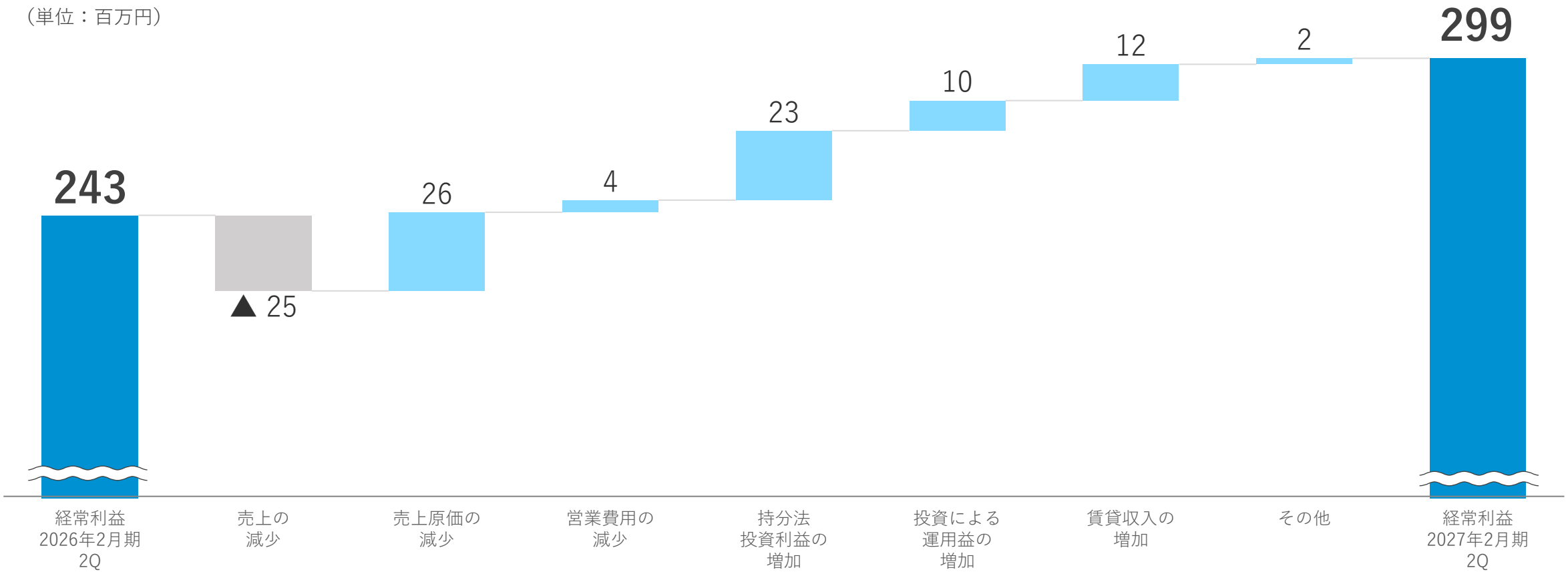


Copyright© Nissen Inc. All Rights Reserved.

経常利益の増減

売上原価・営業費用の減と持分法投資利益の増等により増益

（単位：百万円）



Copyright© Nissen Inc. All Rights Reserved.

連結貸借対照表

公社債投資の実施に伴い資産が変動
流動負債の減少により財務基盤は一層強固に

（単位：百万円）	2026年2月期	2027年2月期2Q	増減率	備考
流動資産	**3,509**	**2,349**	**▲33.0%**	
現金及び預金	2,590	1,456	▲43.8%	
固定資産	**2,245**	**3,198**	**+42.4%**	**投資有価証券が1,018百万円増加**
有形固定資産	1,608	1,592	▲1.0%	
資産合計	**5,754**	**5,547**	**▲3.6%**	
流動負債	**1,239**	**893**	**▲27.9%**	**未払法人税が273百万円減少**
固定負債	**512**	**502**	**▲1.8%**	
長期借入金	156	130	▲16.8%	
負債合計	**1,751**	**1,396**	**▲20.3%**	
純資産	**4,003**	**4,150**	**+3.7%**	
負債純資産合計	**5,754**	**5,547**	**▲3.6%**	
自己資本比率	**69.6%**	**74.8%**	**+5.2pts**	

Copyright© Nissen Inc. All Rights Reserved.

03 中期経営計画に基づく取り組み



Copyright© Nissen Inc. All Rights Reserved.

2030年のありたい姿「2030ビジョン」

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×事業の拡張

- ・プロダクトサービス運営、SaaS型ビジネス運営
- ・クライアントコミットビジネス運営
- ・接客体験、顧客体験、店舗体験開発
- ・360度マーケティング運営

共有基盤の強化

- プランニング×クリエイティブ×エグゼキューション
- デジタル×フィジカル
- マーケティングサプライチェーン/ロジスティクス
- マーケティングオペレーションオフィス
- コンテンツオペレーションオフィス
- ペイドメディア非依存型マーケティング、顧客関係マーケティング

価値創出の源泉

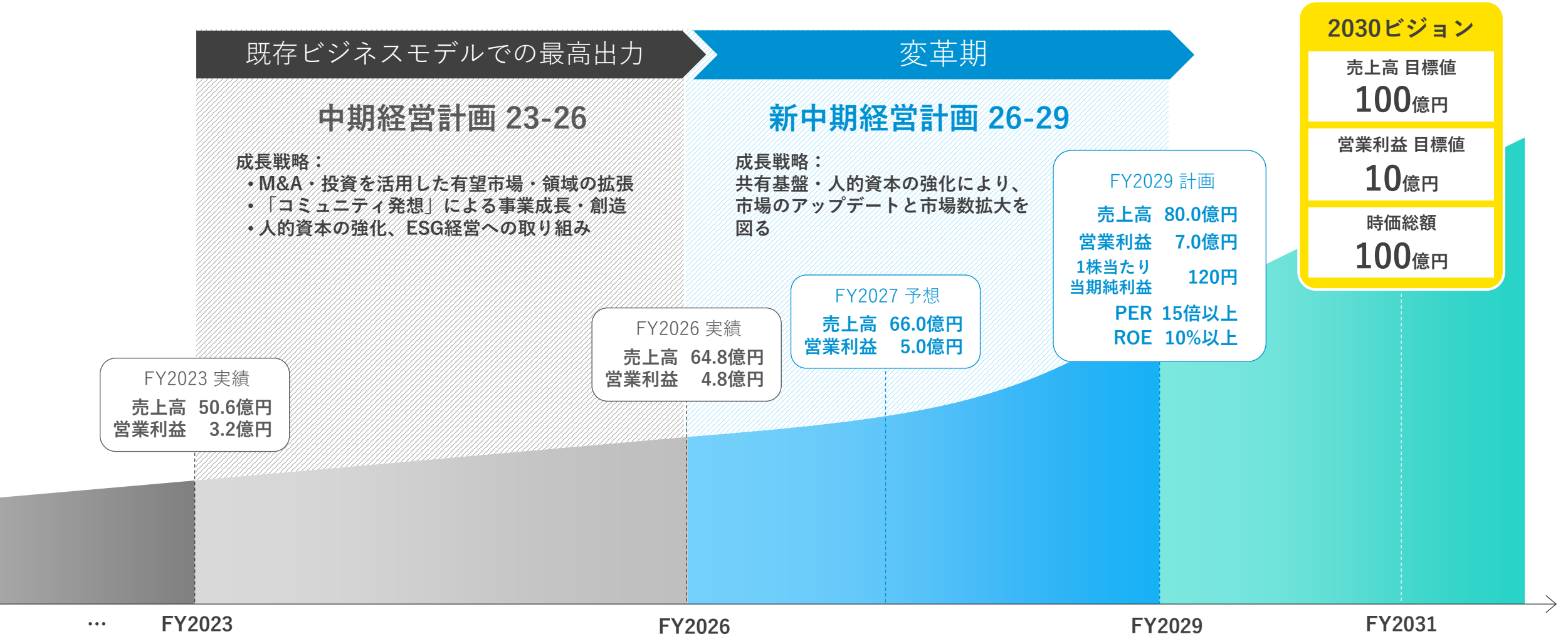
- コミュニティ発想
- インディペンデント主義
- 社是、経営理念

✓ 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



Copyright© Nissen Inc. All Rights Reserved.

新成長戦略

市場のアップデート×市場数の拡大×共有基盤



Nissen Inc. All Rights Reserved.

重点施策

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	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	新市場	・・・
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）	**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	**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 ■ 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	**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	**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			

✓ 市場のアップデート



Copyright© Nissen Inc. All Rights Reserved.

経営体制の最適化

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

価値創出の現場



事業のフロント社員

会社の共有基盤

経営チーム

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.

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.

事業ごとのトピックス

CATV＆ 地域コミュニティ事業	チャンネルガイド事業におけるAI活用に着手 新規ビジネス開発に向けた協議が進捗
住宅建設＆ ライフコミュニティ事業	M&A（アスティ）のPMIが進捗 高利益率案件の獲得への注力が奏功
ブランド＆ ファンコミュニティ事業	クライアントの環境変化への対応を推進 （組織体制の見直し、業務の内製化推進　等）

Copyright© Nissen Inc. All Rights Reserved.

M&A（アスティ）のPMI進捗

統合による効果が発現

2024年12月

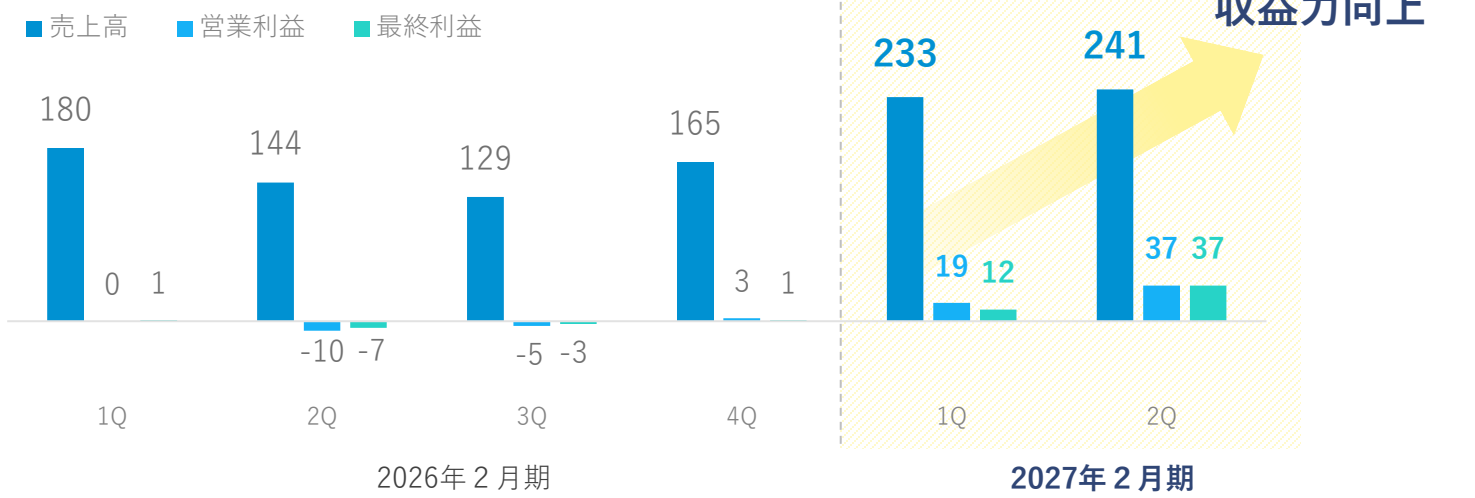
株式会社アスティM&A

- 大手デベロッパー等の強固な顧客基盤
- 高級マンション等の広告プロモーション実績
- 富裕層マーケティングのノウハウ

現在

- **生産性向上**…業務・組織面での統合が進み、生産性が向上
- **プロジェクト推進**…住宅建設領域での既存事業とのシナジー最大化を目指す

（参考）アスティ業績推移（単位：百万円）



Copyright© Nissen Inc. All Rights Reserved.

経営推進体制の強化

人的資本の強化



- **執行役員制度の導入**

  CxOに高い経験値を保有する高度人財を招聘

- **人事制度の改定（来年の導入を見込む）**

共有基盤の強化



- **AI委員会、データドリブン委員会立ち上げ**

  社長自らが委員長となり、AI活用やDX化を積極推進

- **イノベーション＆エキスパート本部の体制強化**

  フィジカル、デジタル、クリエイティブに加え、
  プランニング/マーケティング機能を追加

Copyright© Nissen Inc. All Rights Reserved.

数値目標

- 最終年度の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.

04 2027年2月期 業績予想

Copyright© Nissen Inc. All Rights Reserved.

業績予想

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 通期予想	前期比
売上高	5,533	6,481	**6,600**	＋1.8%
営業利益	393	485	**500**	＋3.1%
営業利益率	7.1%	7.5%	**7.6%**	+0.1pts
経常利益	411	1,079	**515**	▲52.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	249	662	**335**	▲49.4%
当期純利益率	4.5%	10.2%	**5.1%**	▲5.1pts

Copyright© Nissen Inc. All Rights Reserved.

05 株主還元



Copyright© Nissen Inc. All Rights Reserved.

キャッシュアロケーション方針について

成長投資と株主還元の両立を目指す



※各金額は中期経営計画策定時点の数値

Copyright© Nissen Inc. All Rights Reserved.

株主還元を重視した経営へ

利益成長によるEPS向上と総還元性向を意識した株主還元により1株当たりの企業価値向上を目指す

成長投資

利益成長

総還元性向を意識した株主還元強化

- 配当
- 株主優待
- 自己株取得

2029年2月期
EPS 120円

株主還元策

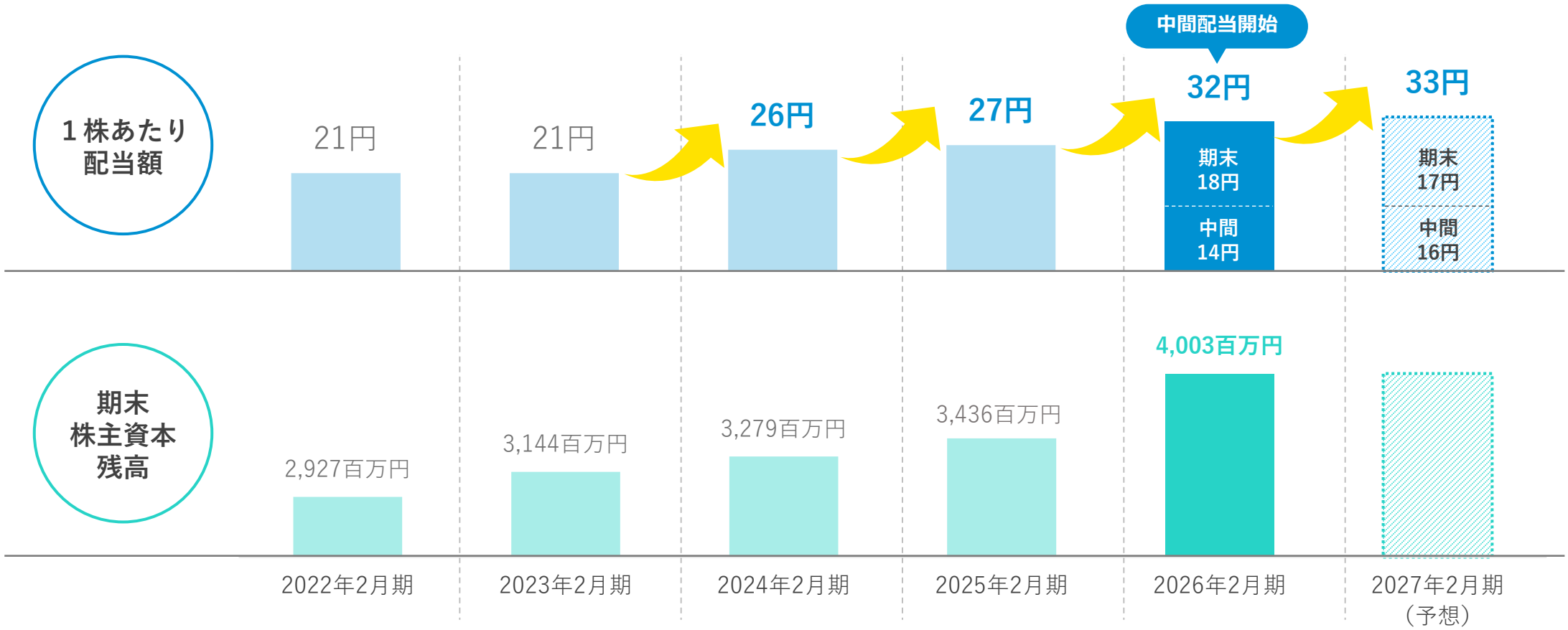
- 配当目標 DOE3%
- 年2回の配当を実施
- 株主優待制度を導入
- 適切な機会を捉えた自己株式取得

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
- 中間配当は前期比＋2円の16円



※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

5,000円分のQUOカードを年2回進呈

	中間	期末（予想）
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（予想）	合計
配当	16円/１株 4,800円/300株	17円/１株 5,100円/300株	33円/１株 9,900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	361,500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、8月31日時点終値から算出。

Copyright© Nissen Inc. All Rights Reserved.

06 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	347百万円
従業員数	130名（2026年8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

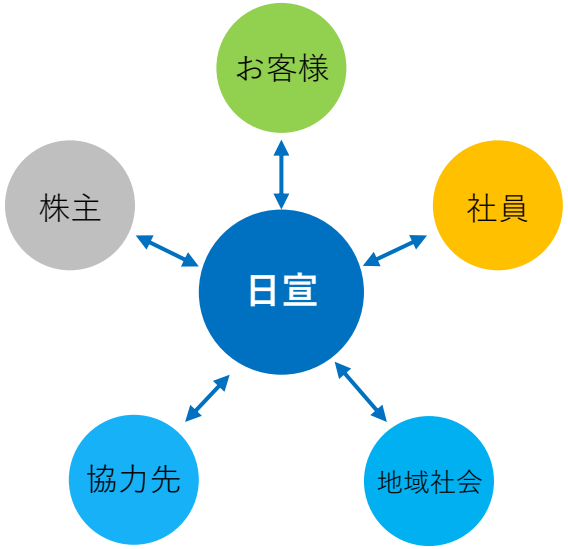


Copyright© Nissen Inc. All Rights Reserved.

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.