



2026年6月22日

各位

会社名 株式会社KYORITSU
代表者名 代表取締役社長 景山 豊
(コード: 7795 東証スタンダード)
問合せ先 専務取締役 田坂 優英
(電話番号: 03-5248-5550)

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応 の改定に関するお知らせ

当社は、2026年6月22日開催の取締役会において、持続的な成長と中長期的な企業価値向上を図るため、資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応方針を改訂することについて決議いたしましたので、お知らせいたします。

記

1. 現状分析

当社グループのPBR（株価純資産倍率）は、足元0.4～0.5倍程度であり、長期に渡り1倍を下回る状況が続いております。これは事業の成長性や利益率の低調が要因であると捉えており、重要業績評価指標（KPI）と位置付けている売上高と営業利益率の向上がPBRの向上に必須であると認識しております。

2. PBR改善に向けた目標

○グループ売上高 500 億円以上

2028年3月期までに事業別に下記の売上高目標を実現させることで、長期的な社会貢献と持続可能な強い事業体の構築に向け邁進しております。

○営業利益率 4%以上

当社グループは、事業ポートフォリオを「販促ソリューション事業」、「コンテンツ事業」、「環境事業」に再構築して、当社が重要業績評価指標（KPI）と位置付けている売上高と営業利益率の向上施策に務めてまいります。

なお、中東情勢の影響による材料費の高騰を踏まえ、利益確保の見直し、目標営業利益率を5%から4%としました。

○自己資本比率 40%以上

3期連続で目標達成継続中。引き続き、財務体質強化と成長戦略投資の両輪を図るべく継続してまいります。

○配当性向 30%以上

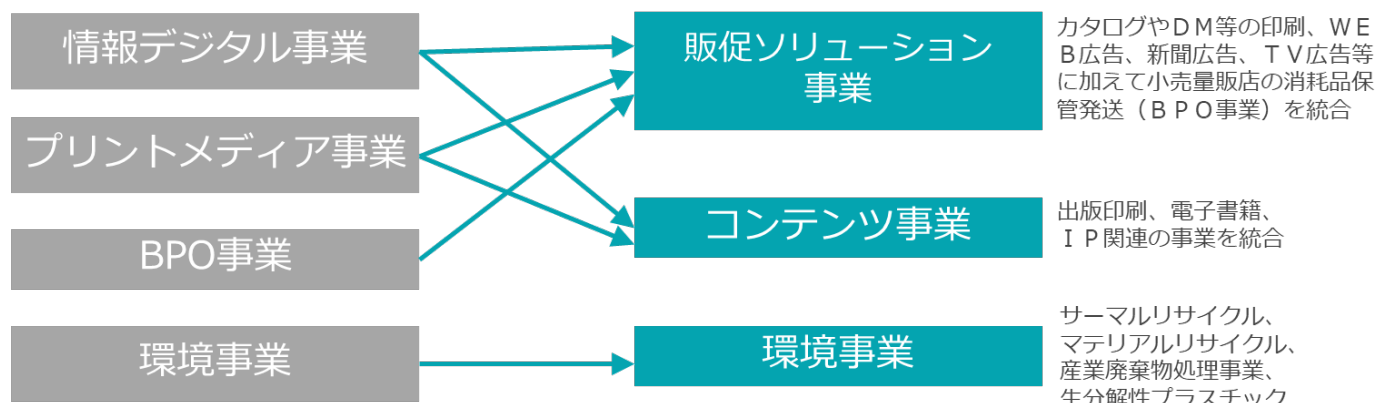
株式の売却益による特殊要因により、2026年3月期は29.1%と数値未達。新たな価値を創出し続ける企業を目指して、安定的・継続的な株主還元を実現するべく30%以上を目指します。

「事業計画」に掲げた各事業の取り組みを着実に実行し、収益性の向上を図り、財務基盤と株主還元の強化を行うとともに、IR活動の充実をさらに進めることで、資本効率の向上を図ってまいります。

3. 具体的な取り組み

(1) 事業ポートフォリオの戦略的リビルド（再構築）

M&Aにより販促関連企業をグループ会社化するなかで、市場ニーズに適した体制を構築するためには多様な販促媒体の融合が不可欠であると判断し経済環境や市況の変化に対応するため、市場の求める価値を基準とした3つの事業に戦略的リビルド（再構築）を行いました。



グループ売上高 500 億円以上という目標への達成速度を加速させるため、販促支援（サービス）と商品販売（モノ）の区分を再定義し、シナジー効果を最大化させるべく事業ポートフォリオを「販促ソリューション事業」、「コンテンツ事業」、「環境事業」の3事業に戦略的に再構築し、当社の重要業績評価指標（KPI）と位置付けている売上高と営業利益率の向上に務めてまいります。

再構築後の2026年3月期のセグメント別の売上高、営業利益及び営業利益率の実績値と2028年3月期までの各セグメント別の目標数値は以下のとおりです。

(百万円)

売上高	販促ソリューション	コンテンツ	環境	連結調整	計
2026年 3月期実績	38,502	2,425	1,992	—	42,920
2028年 3月期目標	42,000	3,000	5,000	—	50,000

営業利益（利益率）	販促ソリューション	コンテンツ	環境	連結調整	計
2026年 3月期実績	1,440 (3.7%)	125 (5.2%)	240 (11.9%)	▲401	1,405 (3.3%)
2028年 3月期目標	1,610 (3.8%)	190 (6.3%)	600 (12.0%)	▲400	2,000 (4.0%)

「販促ソリューション事業」においては、顧客の売上を最大化する全方位型販促ソリューションを確立し、ダイレクトメール、WEB 広告、通販番組、TV・新聞広告・カタログなどメディアの垣根を超えた販促ソリューションを提案してまいります。

「コンテンツ事業」においては、生産体制や物流面で蓄積したIoT技術を活かして生産性向上に努めるとともに、デジタルと融合し、作品が資産となるIP創出に取り組んでまいります。

「環境事業」においては、既存事業の拡大に加え、積極的なM&Aによる全国規模のリサイクルネットワークを構築することで、事業領域や業容エリアの拡大に努めてまいります。グループ会社内での販促活動や生産体制などでシナジーを活かすとともに、M&Aにより成長性を高めたいと考えております。

これらを進めるとともに、戦略的な経営資源の投下により成長性と利益率の高い体制構築に取り組んで参ります。

(2) 財務戦略・資本政策

自己資本比率 40%以上を継続するために収益力の強化に努めるとともに、調達余力を意識した有利子負債水準を意識しつつ、機動的な成長戦略投資にも対応するべくネットキャッシュ残高を意識した財務体質を構築し、持続的な成長に向けた「成長戦略投資」「財務の健全性」「株主還元」のバランスを追求しております。

(3) 株主還元

配当方針については、「当社は、将来の事業展開と経営体質強化のために必要な資金を確保しつつ、配当性向 30%以上を目標に、株主のみなさまに対する安定的かつ継続的な配当を行うこと」を基本方針としております。

(4) IR戦略

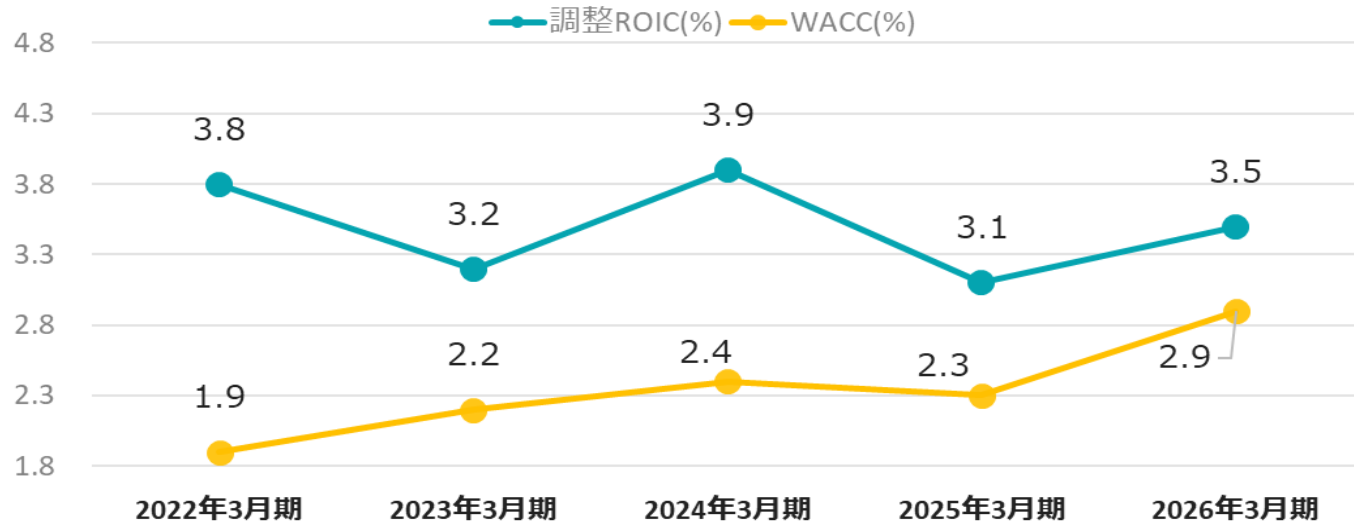
PBRの低水準については、当社事業に対する成長可能性や将来の期待値が低いと認識されている事も要因の一つと考えております。

事業収益の向上に努めるだけでなく、株主・投資家のみなさまとのコミュニケーションを重視し、当社グループの事業戦略や将来性、社会貢献などについてご理解頂けるように努めて参ります。

4. 資本コストを意識した投資の取り組み

WACCを上回るM&A・設備投資を意識しており、また成長戦略投資におけるM&Aの条件としては、投資リターン（投資によって獲得したフリーキャッシュフロー/投下資本）10%以上を目標としております。

当社グループのM&Aの投資効率の実績といたしましては、グループ会社が獲得したフリーキャッシュフロー/投下資本=21.59%（年換算）を実現しております。今後も投資利回り10%以上を条件としてM&Aを実行し、調達コストを上回る設備投資・M&Aといった成長戦略投資を行ってまいります。



※調整 ROIC = (税引後営業利益+受取配当金) / 投下資本 (有利子負債+株主資本)

5. 事業計画の策定

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応方針の改定と連動し、「事業計画」を改定し、本日付で『「事業計画」に関するお知らせ』として公表しております。

「事業計画」に挙げた取り組みを着実に実行することで企業価値向上に努めてまいります。

〈参考 URL〉「事業計画」 <https://www.kyoritsu-hd.co.jp/>

以上