



2024年12月13日

各位

会社名 株式会社アイドママーケティングコミュニケーション  
代表者名 代表取締役 蛭谷 貴  
(コード番号：9466 東証スタンダード)  
問合せ先 取締役常務 経営管理部長 中川 強  
(TEL. 076-439-7880)

### 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について

当社は、本日開催の取締役会において、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について当社の現状を評価・分析し、下記のとおり改善に向けた方針を決議しましたのでお知らせいたします。

#### 記

#### 1. 現状分析・評価

当社グループは、コロナ禍後の国際情勢の変化や為替変動による原料費、物流費、人件費等の高騰、近年の広告や販売促進手法の多様化の影響を受け、売上高は足踏み状態にあるものの、従来の統合型販売促進支援サービスに加え、「デジタル領域の強化」を軸に業務体制を再構築し、効率化の取組の実施などで営業利益は改善の傾向にあります。

当社グループの業績は、直近5期間では、コロナ禍等の影響を強く受ける前2020年3月期と感染症法上の5類に移行した後の2024年3月期においてROEが当社想定資本コストである概ね5～7%を上回っており、PBRも直近5期間において1倍を上回る状況にあります。

連結	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期
売上高(千円)	9,372,784	6,095,742	6,117,062	5,955,385	5,837,501
営業利益(千円)	738,156	212,903	233,782	317,545	301,648
当期純利益(千円)	543,649	△414,923	62,610	△132,373	158,400
配当性向(%)	44.8%	—	208.8%	—	74.3%
ROE(%)	13.8%	—	1.9%	—	5.4%
PBR(倍)	1.23	1.93	1.21	1.32	1.03
PER(倍)	9.03	—	61.59	—	19.32
期末株価(円)	363	481	295	289	234

#### 2. 当社グループの目標と施策

当社グループは中期経営計画の策定・公表には至ってはいませんが、事業戦略と株主還元の施策、IR活動の強化を実践することで、ROE 7～8%以上、PBR 1倍超を維持することを目標としてまいります。

そのための具体的な取組は下記の通りです。

##### (1) 事業戦略

当社グループは、流通小売企業様に向けた統合型販売促進支援サービスを、消費者ニーズ(市場やライフスタイルの変化)に即した形で進化させ、従来のマーケティングやチラシに電子棚札、デジタルサイネージ、SNSなどのデジタル領域を融合させた「オールメディアプロモーション」としてご提案しております。

電子棚札は、値札作業にかかる店舗業務の省力化、省人化、食品ロスの削減などを実現し、少子高齢化、労働者人口の減少による採用難、人手不足の課題を抱える小売業界での課題解決に役立ちます。

デジタルサイネージは、販売促進手段の多様化、デジタルシフトへの対応に向けた支援サービスです。「店内情報告知物のデジタル化」というインフォメーション型サイネージにより、これまで従業員が行っていた掲示作業の負荷を軽減するのみならず、常に旬の情報を告知できるという付加価値を有しており、システム構築から動画コンテンツの制作、運用までをトータルで支援しております。

企業のブランディング活動や、若年層の囲い込みを目的としたSNS展開の需要も高まっており、ソリューションのひとつとして支援を強化しております。アカウントの初期設計、投稿内容の企画立案、各種コンテンツデザイン制作などライティングと投稿、分析について、当社グループの強みである企画力とデザイン力を活かした取組を強化しております。

これらの各デジタル領域を強化することに加え、媒体間の連携を行うことによる当社グループならではの付加価値の高いDXソリューション実現を推進しております。電子棚札とデジタルサイネージの連携、SNSとデジタルサイネージの連携、さらにはAIを活用したデジタルサイネージです。電子棚札とサイネージの情報連携を行う仕組みを構築することで、例えば価格変動を自動的にサイネージからもお客様に伝達することが可能になり、本格的なダイナミックプライシングが成立します。SNS連携サイネージは、通常のコンテンツ放映に加え、SNSに投稿されたコンテンツも組み合わせて展開することで、新しい購買喚起のソリューションサービスの提供が可能となります。AIの進化により、商品、画像、棚情報などの情報資産を活用することで可能になる購買者側のストレス軽減にも貢献できるAIコンシェルジュというソリューションサービスや、生成AIの可能性にも着目しております。

販売促進支援サービスを推し進める中、流通小売業のデジタルシフトに対応すべく、店舗内の販促ツールとしてのデジタルサイネージ・人手不足解消のための電子棚札の導入支援、幅広い層へのアプローチを可能とするSNS運用やこれらの媒体間連携等、サービスラインナップを充実させ、更なる売上の拡大を目指してまいります。

## (2) 株主還元の施策

株主還元につきましては、重要な経営課題として認識しております。健全な財務体質の維持及び将来の事業拡大に備えるための内部留保とのバランスを図りながら、各期の経営成績及び財政状態を勘案して、当面の間、年間連結配当性向50%を基準として、継続的かつ安定的に剰余金の配当を行うことを基本方針とし、株主還元の充実に努めてまいります。

## (3) IR活動の強化

当社Webサイト掲載事項の内容充実や補足説明資料のご提供などこれまで以上に積極的な情報開示を行い、当社グループの事業内容や魅力についてのより深い理解を通じ、ステークホルダーとの良好な関係を構築してまいります。また、非財務情報の充実にも取組み、中長期的な企業価値向上に努め、株主・投資家の皆様との建設的な対話の推進に努めてまいります。

以上