



2026年5月14日

各 位

会 社 名 セーラー広告株式会社
代 表 者 代表取締役社長 香川 裕史
(コード 2156 東証スタンダード市場)
問 合 せ 先 執行役員総務局長 西分 太郎
(電話 087-825-1156)

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（アップデート）

当社は、本日（2026年5月14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について、改めて現状を評価・分析し、改善に向けた今後の取組方針を決議いたしましたので、お知らせいたします。

なお、詳細につきましては、添付資料「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（2026年5月14日）」をご覧ください。

以上



SAYLOR
ADVERTISING,
INC.

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

2026.5.14

セーラー広告株式会社
東証スタンダード 2156

■現状分析

- ・PBR・ROE・PERの推移
- ・ROEの分解

■基本方針

■企業価値向上への取り組み

- ・PER向上策
- ・株主還元
- ・当社グループ成長戦略

現状分析 PBR・ROE・PERの推移

- ・当社グループ連結のPBRは1倍を下回る状況(0.6~0.7倍程度の水準で推移)
- ・ROE、PERは毎年安定した収益を継続して確保できていないため各年度によって大きく変動する状況
- ・継続した利益の獲得と当社グループの将来性を評価してもらうことが課題

$$\text{PBR} = \text{ROE} \times \text{PER}$$

区分		2022/3期	2023/3期	2024/3期	2025/3期	2026/3期
売上高	(百万円)	6,672	7,561	7,625	7,968	7,858
営業利益	(百万円)	59	168	37	9	△23
経常利益	(百万円)	75	187	62	84	2
当期純利益	(百万円)	△25	136	△74	27	△4
1株当たり当期純利益	(円)	△6.68	36.03	△19.55	6.50	△0.99
1株当たり純資産	(円)	462.78	496.03	462.12	461.19	447.92
PBR	(倍)	0.6	0.6	0.7	0.8	0.7
ROE	(%)	△1.4	7.5	△3.9	1.3	△0.2
PER	(倍)	—	8.2	—	53.3	—

現状分析 ROEの分解

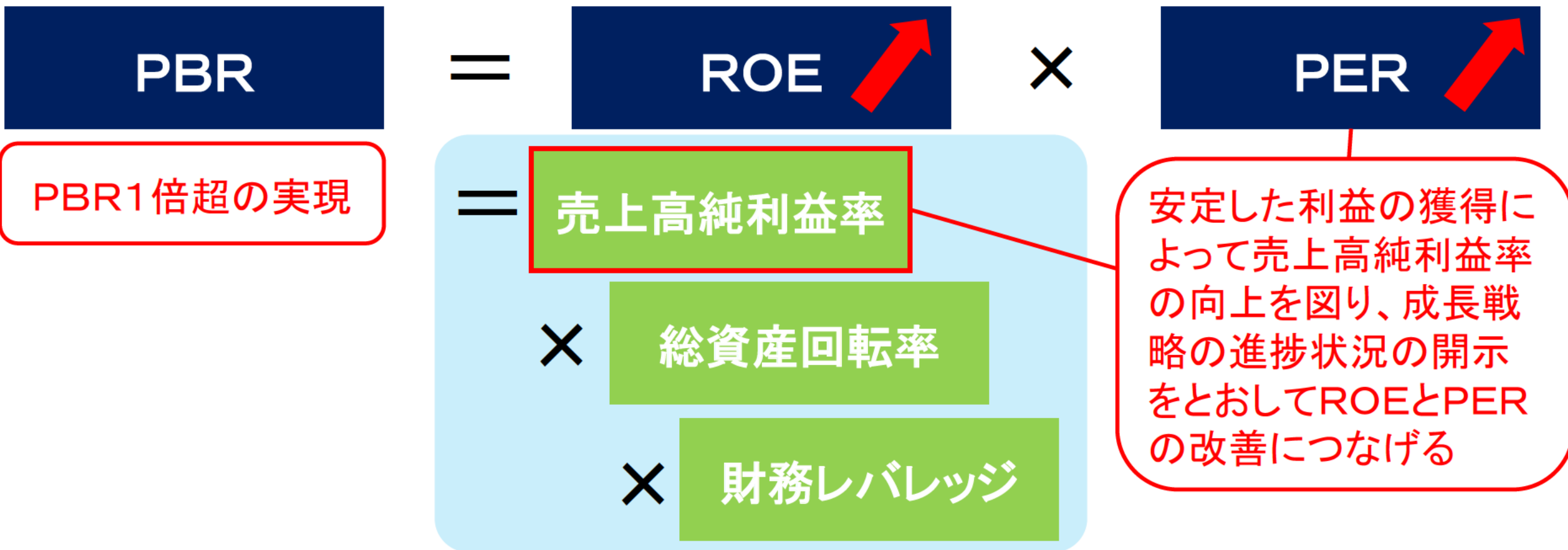
- ・売上高純利益率については毎年安定した収益を継続して確保できていないため各年度によって大きく変動
- ・総資産回転率については2回転水準を維持
- ・財務レバレッジについては2倍水準を維持

$$\text{ROE} = \text{売上高純利益率} \times \text{総資産回転率} \times \text{財務レバレッジ}$$

区分		2022/3期	2023/3期	2024/3期	2025/3期	2026/3期
売上高	(百万円)	6,672	7,561	7,625	7,968	7,858
当期純利益	(百万円)	△25	136	△74	27	△4
総資産	(百万円)	3,970	4,217	4,086	4,238	4,315
自己資本	(百万円)	1,748	1,873	1,930	2,037	2,305
自己資本比率	(%)	44.0	44.4	47.2	48.0	53.4
売上高純利益率	(%)	△0.4	1.8	△1.0	0.3	△0.1
総資産回転率	(回転)	1.6	1.8	1.8	1.9	1.8
財務レバレッジ	(倍)	2.3	2.3	2.1	2.1	1.9

基本方針

- ・安定した収益を継続して確保することでROEを高める
- ・成長戦略の進捗状況を開示することによって市場からの評価を高めPERを高める
- ・上記からPBR1倍超を目指す



企業価値向上への取り組み PER向上策

- ・PER向上のため、透明性の高い情報開示等により投資家リスク(株主資本コスト)を低減し、利益成長期待を引き上げる施策を推進する

$$\begin{aligned} \text{PER} \uparrow &= \frac{1}{\text{株主資本コスト} \downarrow \times \text{期待成長率} \uparrow} \\ &= \frac{\text{時価総額} \uparrow}{\text{当期純利益}} \end{aligned}$$

株主資本コストの低下

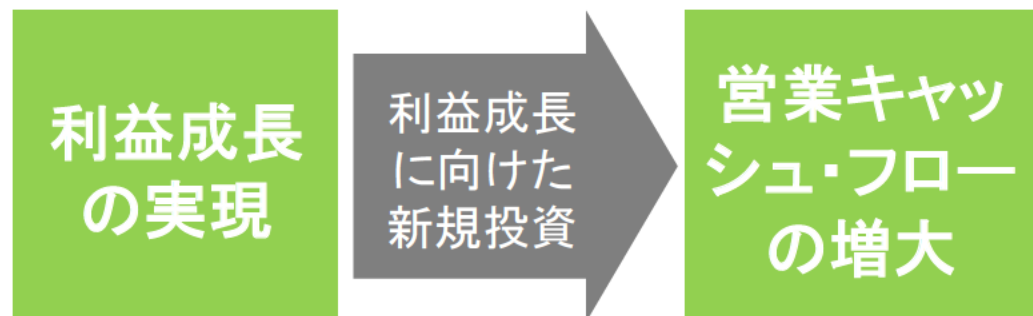
期待成長率の向上

安定した利益の獲得
成長戦略の発信強化
成長戦略の進捗状況開示

時価総額の向上

企業価値向上への取り組み 株主還元

- ・収益力の強化と財務内容の充実を図りつつ、適正な利益配分を基本とする
- ・安定配当の継続を前提に、純資産配当率など新たな指標の導入と配当額の引き上げも今後検討



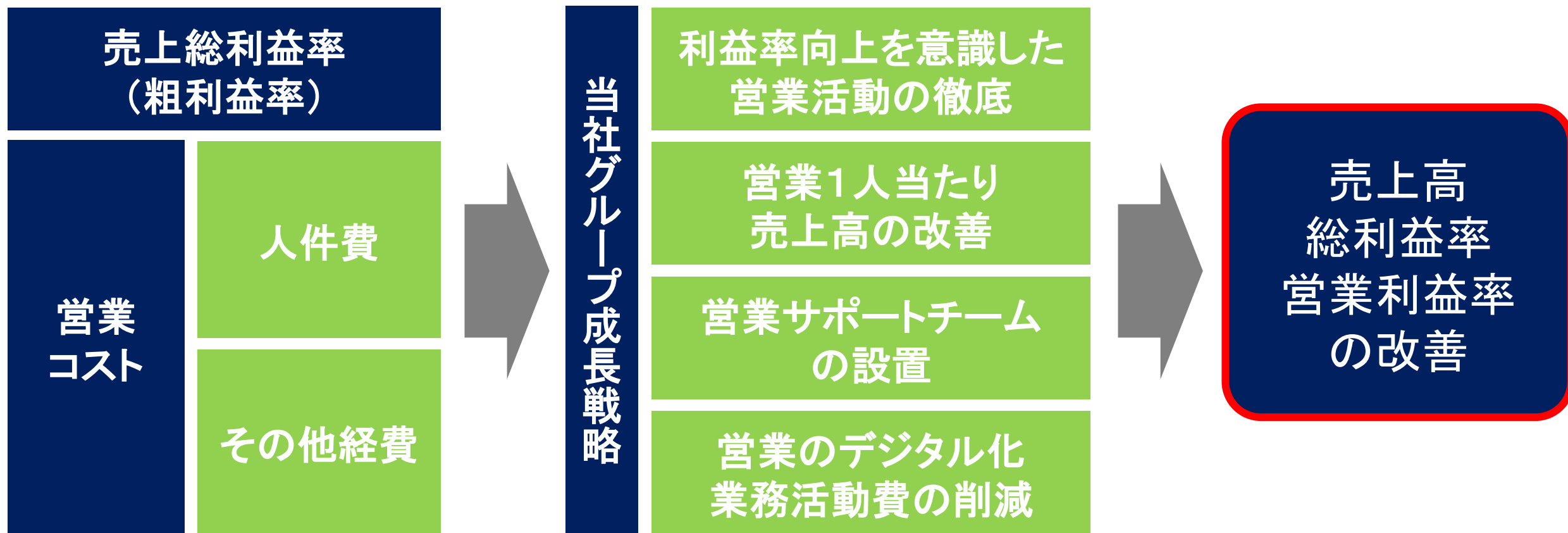
新規投資と株主還元の最適なバランスの検討

業績に応じた利益還元

区分	2022/3期	2023/3期	2024/3期	2025/3期	2026/3期
1株当たり配当金(円)	4.00	5.00	6.00	6.00	6.00
配当総額(百万円)	15	18	25	26	30
純資産配当率(連結)(%)	0.9	1.0	1.2	1.3	1.3

企業価値向上への取り組み 当社グループ成長戦略

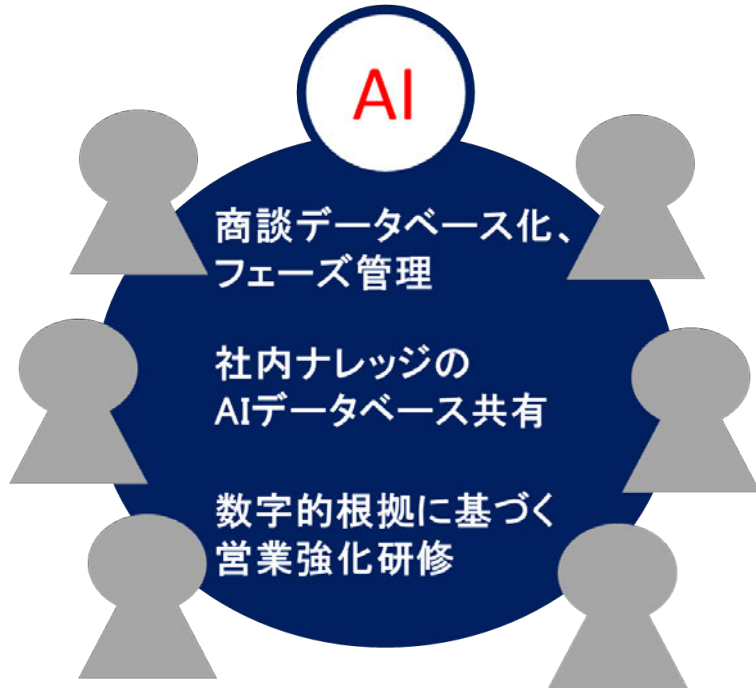
- ・営業コスト(人件費・旅費・その他経費など営業活動を行うためにかかるコスト)を投資、粗利益(売上総利益)をリターンと捉え、営業投下資本を有効活用し、投資効率を重視した戦略を実践
- ・上記結果としての売上高総利益率と売上高営業利益率の改善を図る



企業価値向上への取り組み 当社グループ成長戦略

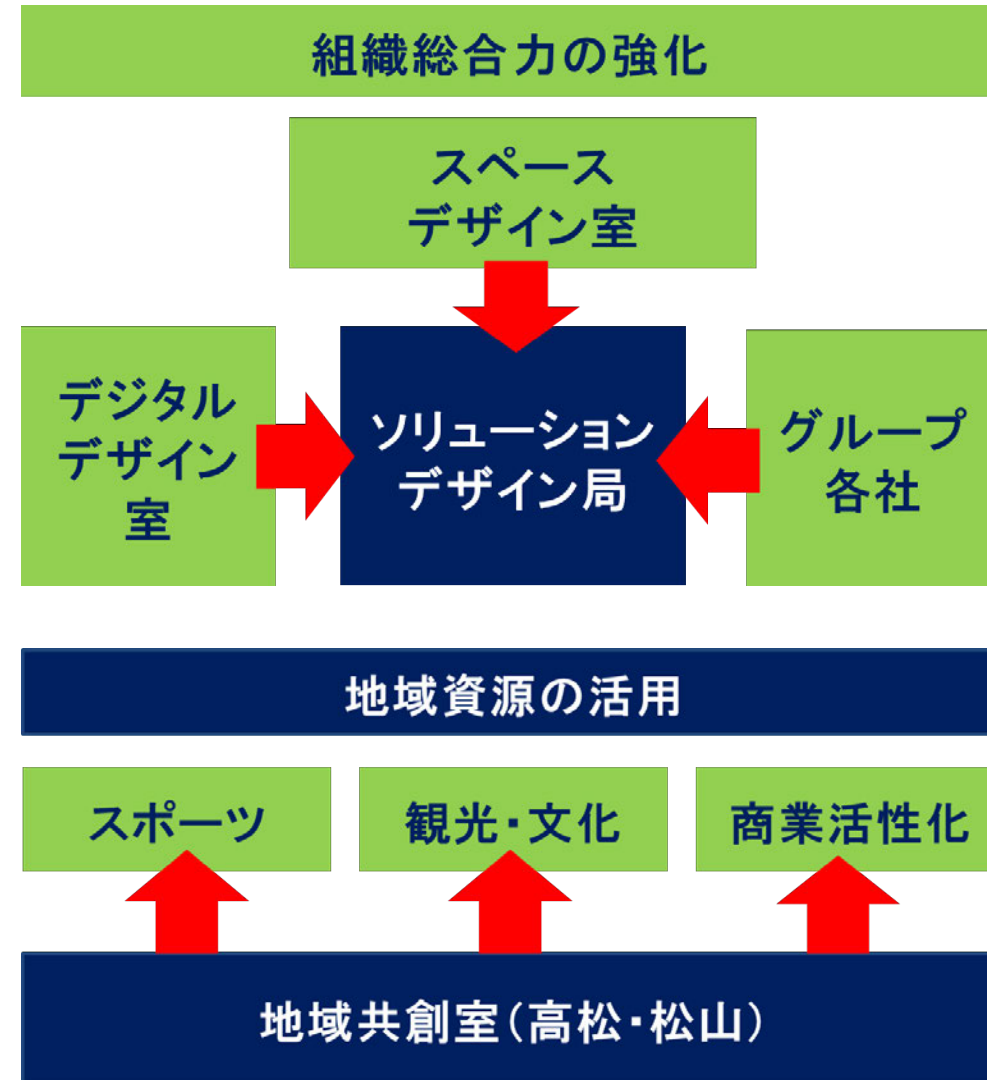
属人的な営業からの脱却
AIとデータを駆使した「チーム戦」へ

「チーム戦」への転換



組織対応による付加価値の高い
提案活動の実践

組織全体のソリューション力最大化と地域資源の事業化



各局を横断する戦略的専門部隊。グループ会社との強固な連携も加え広域で戦う盤石な体制を構築

事業計画から資金提供までを社内でバックアップし、既存広告業の枠を超えた「新しい収益の柱」を創出

企業価値向上への取り組み 当社グループ成長戦略

コミュニケーションビジネスの強みを活かした新規事業への展開

コミュニケーション ビジネスの強み

- ・創造的アイデア
- ・戦略構築
- ・差別化

空間プロデュース

商業・オフィス空間における生活者満足度と生産性の向上

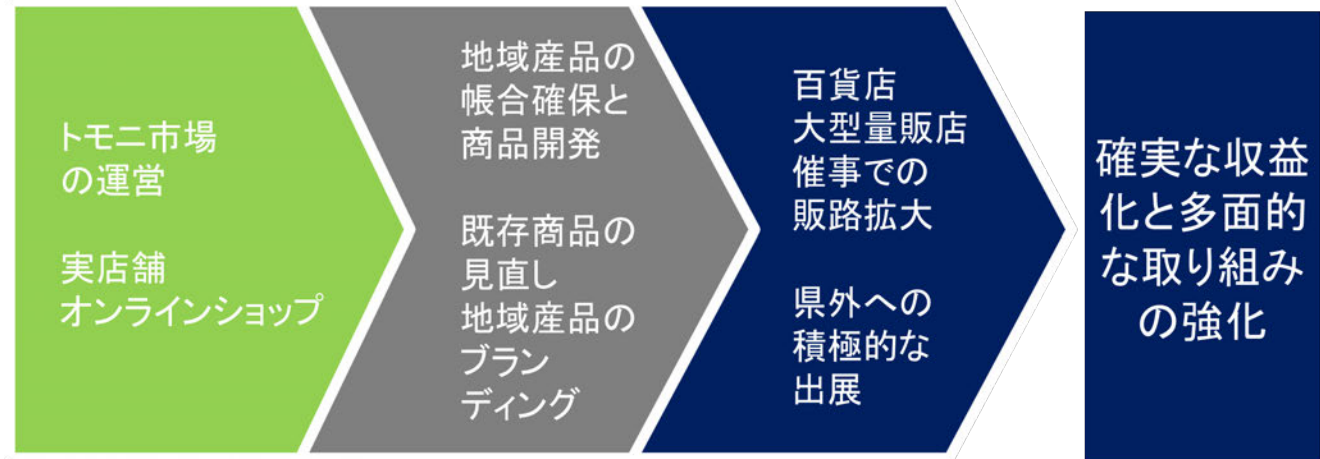
採用マーケティング

高い注目度と費用対効果でクライアントの認知拡大

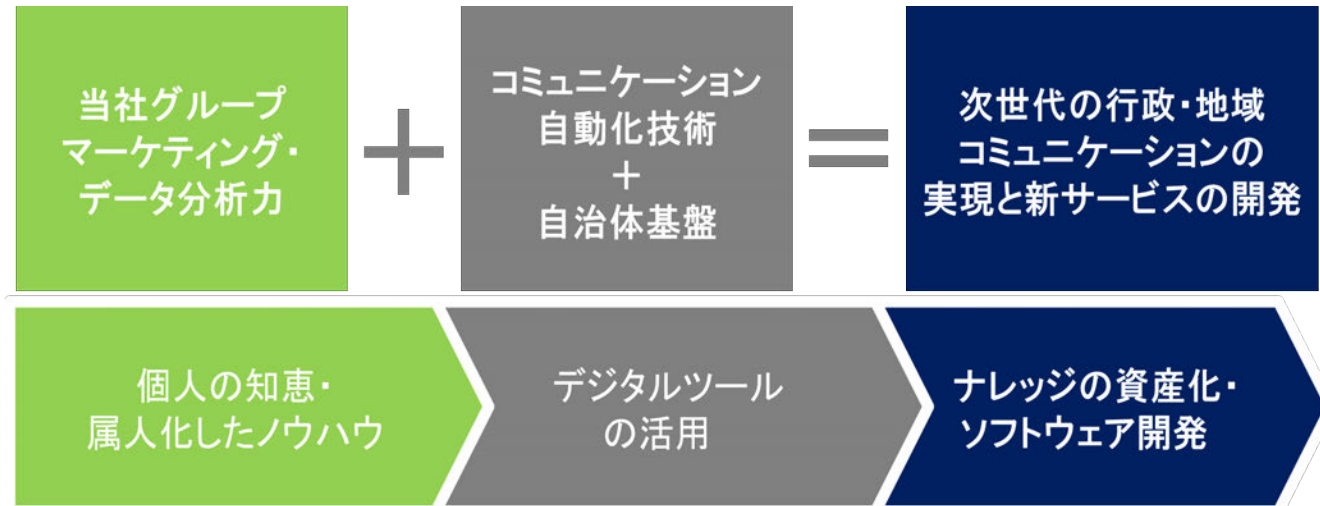
新ブランド立ち上げ

地域商社機能と連携し、地元企業と共同で四国の魅力を発信する新規商品開発

地域製品の販路拡大に至る確実な収益化プロセス



グループシナジーの創出とソフトウェア開発体制の高度化





本資料に記載されている将来の表記等は、開示時点で入手可能な情報および合理的であると当社が判断する一定の前提に基づくものであり、様々なリスク要因や不確実要因により実際の結果と異なる可能性があります。本資料に関連して発生した金銭的あるいは非金銭的な損害に対しては、当社は一切の責任を負いかねますのでご了承ください。