

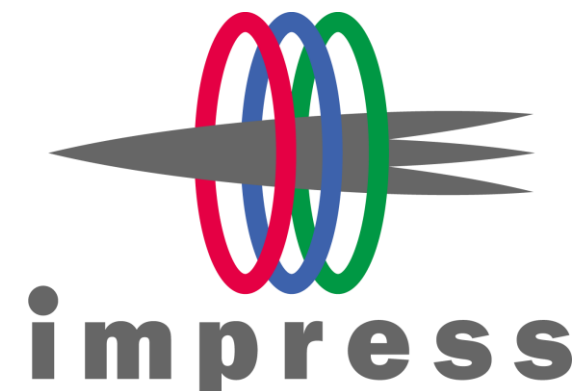
2025年3月期第3四半期

# 決算補足説明資料

株式会社インプレスホールディングス

(スタンダード：9479)

2025年2月12日



本資料の取り扱いについて 本資料に含まれる将来の見通しに関する記述等は、現時点における情報に基づき判断したものであり、マクロ経済動向及び市場環境や当社の関連する業界動向、その他内部・外部要因等により変動する可能性があります。当社は、本資料の情報の正確性あるいは完全性について、何ら表明及び保証するものではありません。

- 1. 2025年3月期第3四半期 業績**
- 2. 事業区分・セグメント別業績概要**
- 3. 2025年3月期 連結業績予想**

(参考資料)当社グループの概要

# 1. 2025年3月期第3四半期 業績

## ● 営業利益は▲77百万円も、第2Qに続き、第3Qの改善で、前期比+202百万円と損失幅は縮小

- 当連結会計年度は、出版事業の収益力の低下で営業損失を計上するに至った前連結会計年度の状況を受け、出版事業を中心とした事業構造改革による不採算製品の整理及び固定費の削減をベースに、商品付加価値の向上による収益性の回復に取り組むことで、営業利益の黒字転換を目指しております。
- 第3Q累計売上高は、ネットメディア事業は増収を維持も、前期の事業構造改革に伴う刊行点数の大幅な減少や市場動向を勘案した年賀状ムックの製造・出荷規模の圧縮による出版・電子出版事業の減収、加えて前期の大型案件の反動等によるソリューション事業の減収もあり、連結売上高は10,774百万円（前期比▲2.0%/▲222百万円）。
- 減収も、プラットフォーム事業の堅調な推移、出版事業における不採算製品の整理や在庫評価の改善等による収益性の改善等により、限界利益率が前期比で若干改善。また事業構造改革の実施等で人件費を中心に固定費が想定以上に大きな削減となり、営業利益は▲77百万円（前期比+202百万円）と減収の影響をカバーし、損失は縮小。
- 四半期の経過で見ると、第3Q（3ヶ月）の営業利益は193百万円の黒字（前期比+103百万円）で大幅改善。ネットメディアのデジタル広告は想定したような調整局面入りが現実となったものの、雑誌・ムックの堅調な推移や新刊書籍の売行きの良い等による出版事業の収益力の回復と固定費の削減が利益を押し上げ。第2Qに続き在庫評価の改善等もプラスに働いた。

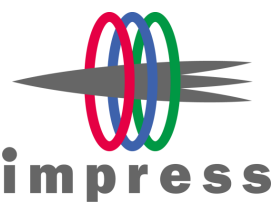
## ● 出版・電子出版事業は第3Q（3ヶ月間）で増収に転ずるも、上半期の改善遅れをカバーできず減収

- 出版・電子出版は、第3Qで増収に転じたものの、上半期の改善の遅れのカバーには至らず。雑誌・ムックは堅調を維持、既刊書籍も出荷は弱含みも第2Qからの返品減少傾向を維持し増収。新刊書籍は第3Qで売行きが良化したものの、第2Qまでの遅れや事業構造改革による刊行点数の減少（▲49点）、前期の大型書籍の反動等で大きく減収。また、季節商品は第3Qでカレンダーの出荷ずれが解消するも、年賀状ムックの規模の圧縮が影響し、売上高5,826百万円（前期比▲1.6%/▲95百万円）。
- ネットメディア・サービスは、第3Qで調整局面入りとなったものの、上半期の堅調な推移で増収。ITセグメントを中心にネットワーク広告が失速したことでデジタル広告が減収も、Minecraftのコンテンツ販売の増加等により、売上高1,421百万円（前期比+1.8%/+25百万円）。
- ターゲットメディアは、トレンドに大きな変化なし。ターゲット広告と大型イベントの減収により、売上高750百万円（前期比▲7.2%/▲58百万円）。
- プラットフォーム事業は、電子コミックPFが前期の大型開発案件の反動等で減収も、デジマートの堅調な推移により、売上高1,948百万円（前期比+0.1%/+1百万円）。

## ● セグメント別では、IT、その他を除いた全セグメントで利益改善

## ● 2025年3月期の通期業績予想は、現時点では、第2四半期決算発表時に修正した業績予想から変更無し

# 2025年3月期第3四半期 連結業績



単位：百万円

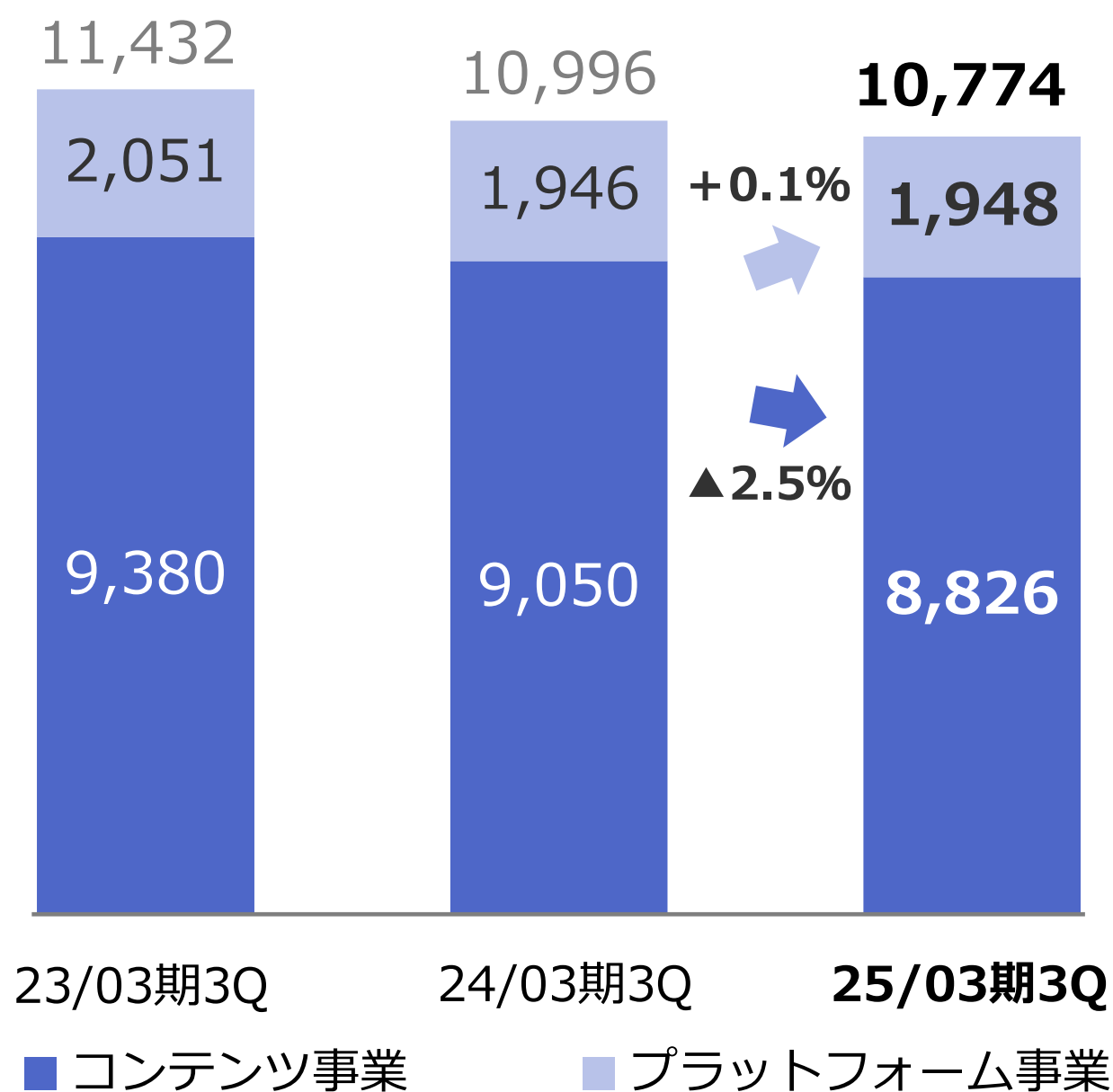
	24/03期 第3四半期	25/03期(当期) 第3四半期		
	実績	実績	前期比	
売上高	10,996	<b>10,774</b>	▲2.0%	▲222
営業利益	▲280	<b>▲77</b>	—	+202
經常利益	▲213	<b>▲0</b>	—	+212
当期純利益	▲423	<b>▲54</b>	—	+368

# 連結業績推移（3期比較）

単位：百万円

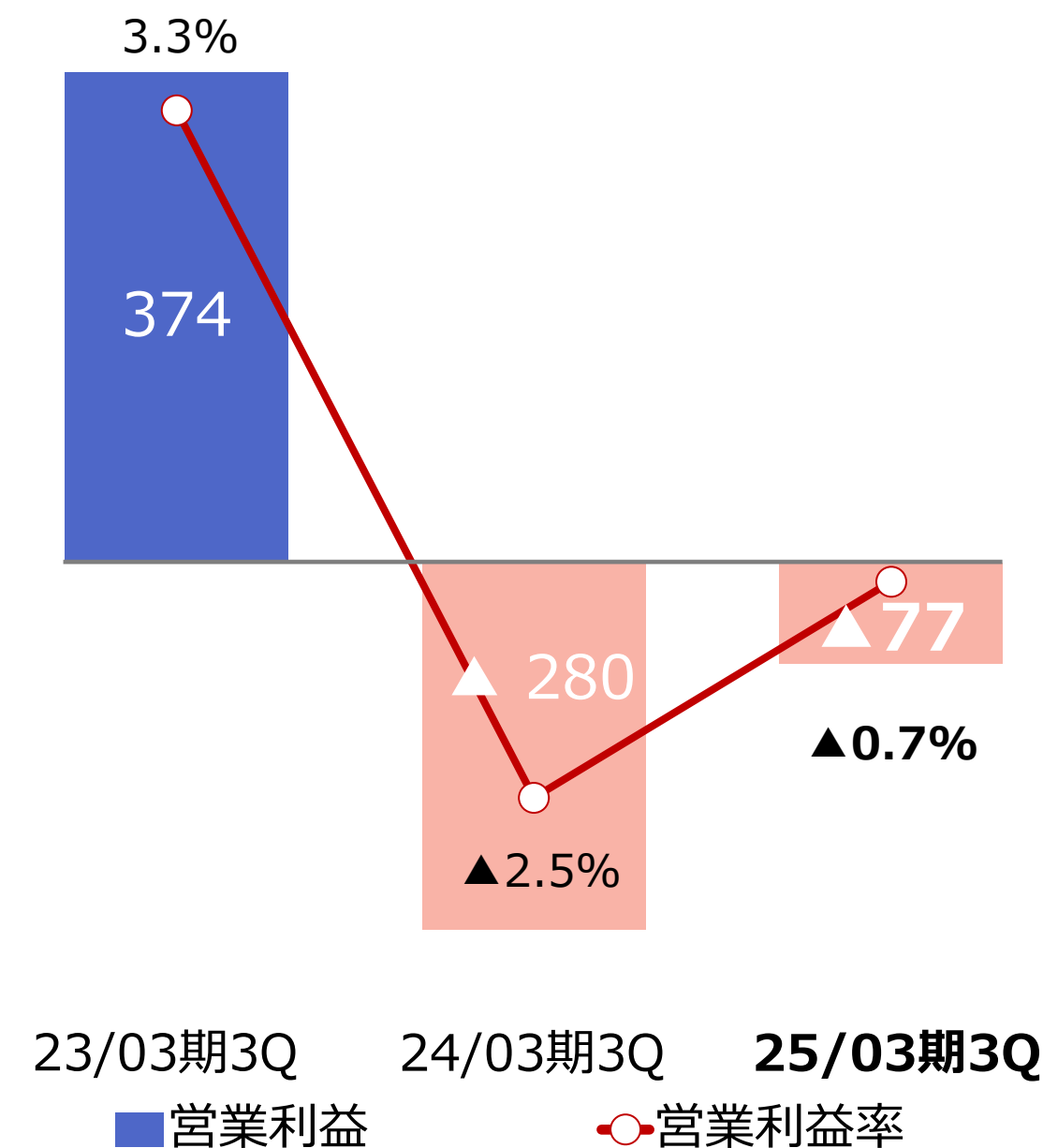
## 売上高

事業構造改革に伴う刊行点数の減少等が影響した出版・電子出版事業や前期の大型案件の反動があったソリューション事業の減収により減収



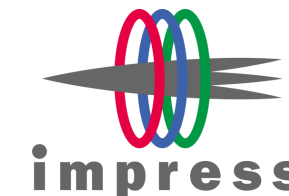
## 営業利益・営業利益率

減収も、事業構造改革に伴う不採算製品の整理や人件費等の固定費の減少、在庫評価等の改善等により収益性は改善し、損失幅は縮小



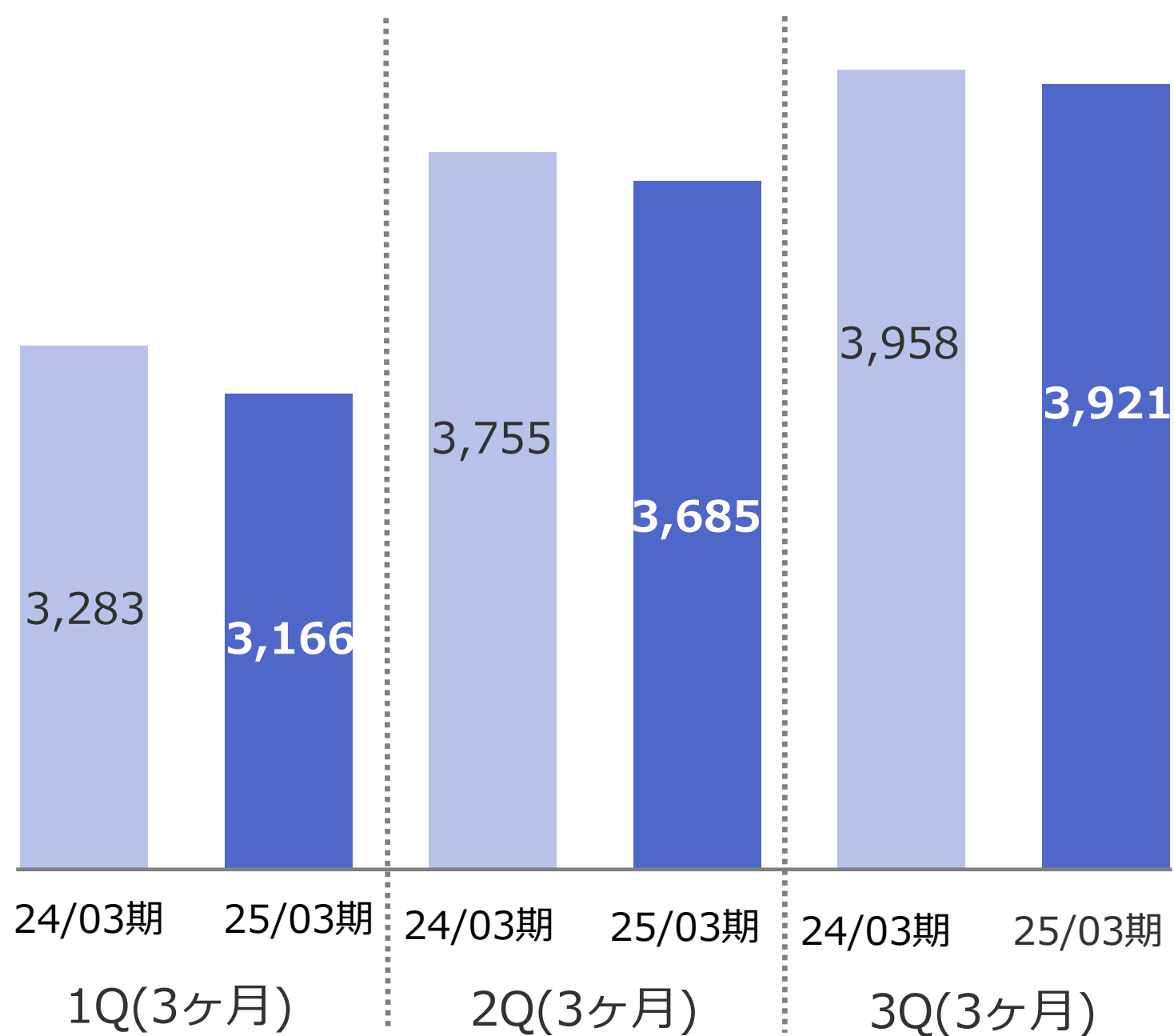


# 連結業績推移（四半期比較）



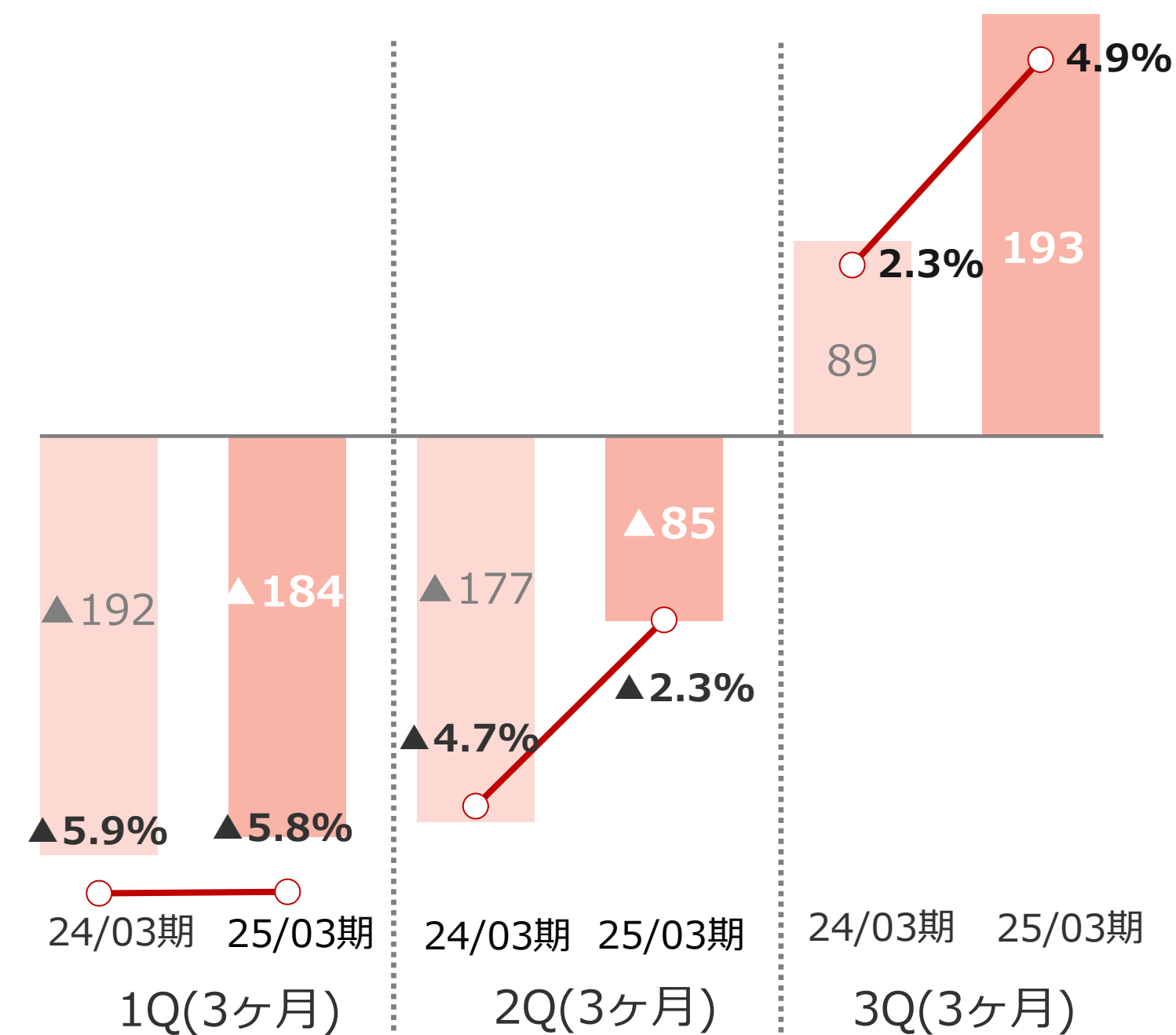
単位：百万円

## 売上高

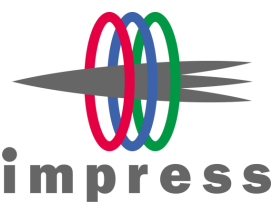


## 営業利益・営業利益率

減収も、2Qに続き3Qも在庫評価の改善に加え、出版事業の収益力の回復もあり、収益性は改善の動きとなった



# 2025年3月期第3四半期連結業績 限界利益比較

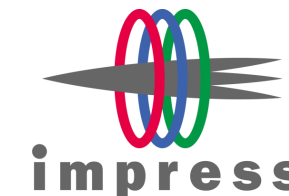


単位：百万円

	24/03期 第3四半期	25/03期(当期) 第3四半期		
	実績	実績	前期比	
売上高	10,996	<b>10,774</b>	▲2.0%	▲222
変動費 ※1	5,700	<b>5,475</b>	▲4.1%	▲224
限界利益	5,296	<b>5,298</b>	+0%	+2
固定費 ※2	5,576	<b>5,375</b>	▲3.7%	▲200
営業利益	▲280	<b>▲77</b>	—	+202
限界利益率	48.2%	<b>49.2%</b>		+1.0pt

※1変動費は売上原価（材料費及び外注費等）と販売費等を集計  
 ※2固定費は売上原価（労務費と経費等）と一般管理費等を集計

# 2025年3月期第3四半期 営業利益の増加要因



単位：百万円

## 25/03期3Q営業利益

固定費の減少

限界利益率の上昇

売上高の減少

## 24/03期3Q営業利益

▲77



+200

事業構造改革の実施等による  
人件費等の削減



+109

前期の大型書籍の反動を吸収し、  
限界利益率は+1.0pt改善



▲107

出版・電子出版とソリューション事業  
の減収の影響



▲280

▲77

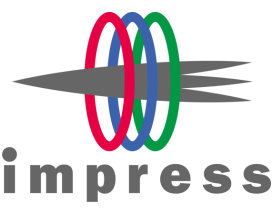


+202

▲280

## 2. 事業区分・セグメント別業績概要

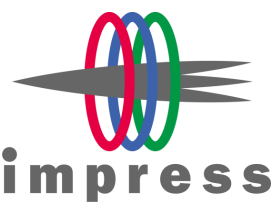
# 2025年3月期第3四半期 事業区分別売上高



単位：百万円

事業区分	24/03期	25/03期(当期)		
	実績	実績	前期比	
コンテンツ事業	9,050	<b>8,826</b>	▲2.5%	▲224
出版・電子出版	5,922	<b>5,826</b>	▲1.6%	▲95
ネットメディア・サービス	1,395	<b>1,421</b>	+1.8%	+25
ターゲットメディア	808	<b>750</b>	▲7.2%	▲58
ソリューション	923	<b>827</b>	▲10.3%	▲95
プラットフォーム事業	1,946	<b>1,948</b>	+0.1%	+1
<b>合計</b>	10,996	<b>10,774</b>	▲2.0%	▲222

# 2025年3月期第3四半期 事業区分別売上高のサマリー



単位：百万円

25/03期3Q売上高

10,774

10,774

プラットフォーム

電子コミックPFが前期の大型開発案件の反動等で減収も、取扱高が堅調なデジマートにより前期並み

+1

ソリューション

前期大型アーティスト案件の受託等の反動による減収

▲95

ターゲットメディア

ターゲット広告の減収に加え、大型イベントの不調による減収

▲58

ネットメディア・サービス

デジタル広告は減収も、Minecraftのコンテンツ販売増加等により増収

+25

出版・電子出版

- 事業構造改革に伴う刊行点数減、前期の大型書籍の反動による新刊書籍の減収
- 年賀状ムックの規模圧縮等による減収

▲95

▲222

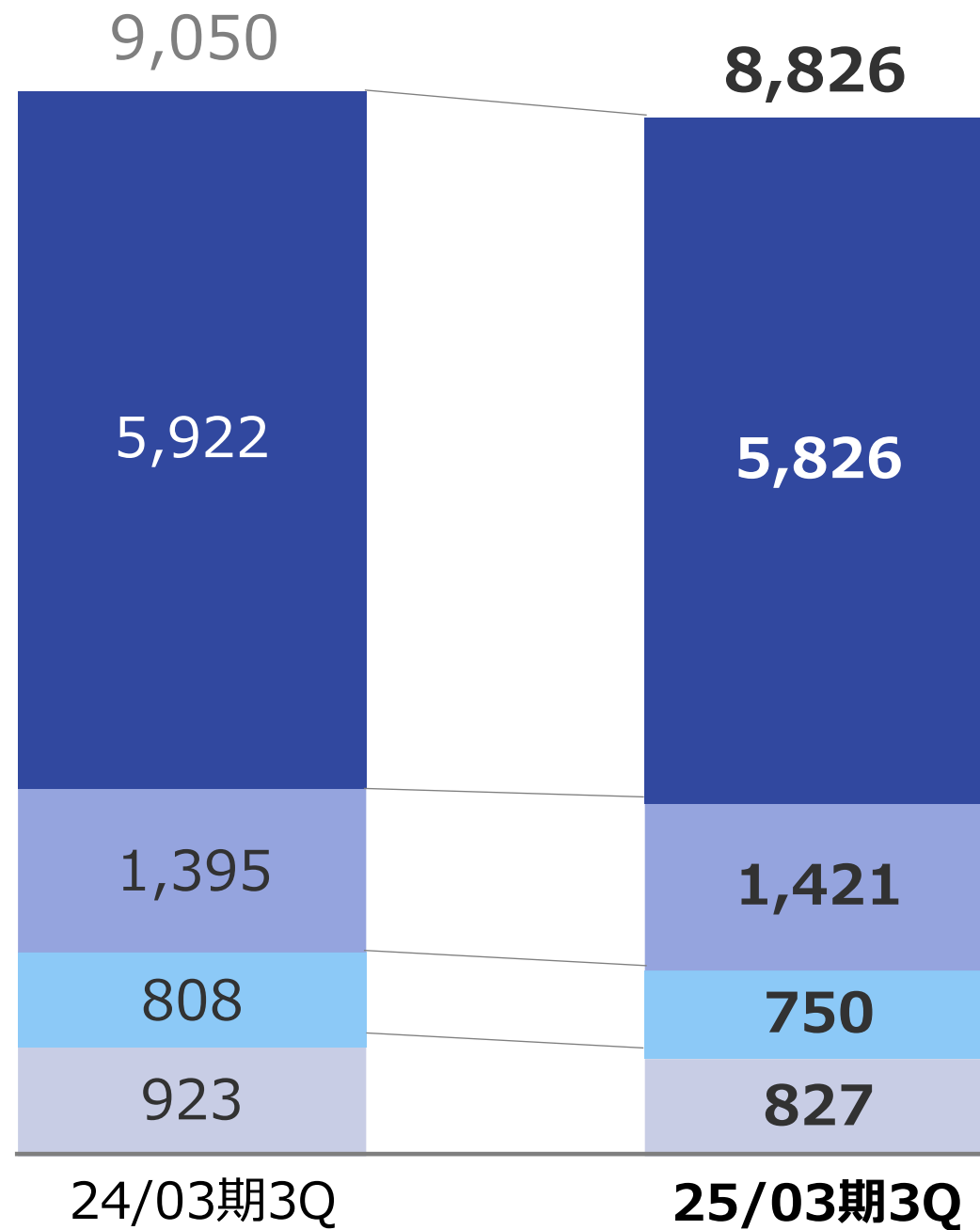
24/03期3Q売上高

10,996

10,996

## コンテンツ事業売上高

単位：百万円



## コンテンツ事業：▲2.5%（▲224M）の減収

### 出版・電子出版：▲1.6%（▲95M）の減収

- 雑誌・ムックは堅調を維持、既刊書籍も第2Qからの返品減少傾向が定着し増収を維持。一方、新刊書籍については第3Qで売行きが良化したものの、事業構造改革に伴う刊行点数の減少や前期の大型書籍の反動で大きく減収、加えて年賀状ムックの規模の圧縮が影響して全体では減収。

### ネットメディア：+1.8%（+25M）の増収

- ITセグメントを中心にネットワーク広告の勢いが落ちたことで、デジタル広告が減収も、Minecraftのコンテンツ販売増加により増収。

### ターゲット事業：▲7.2%（▲58M）の減収

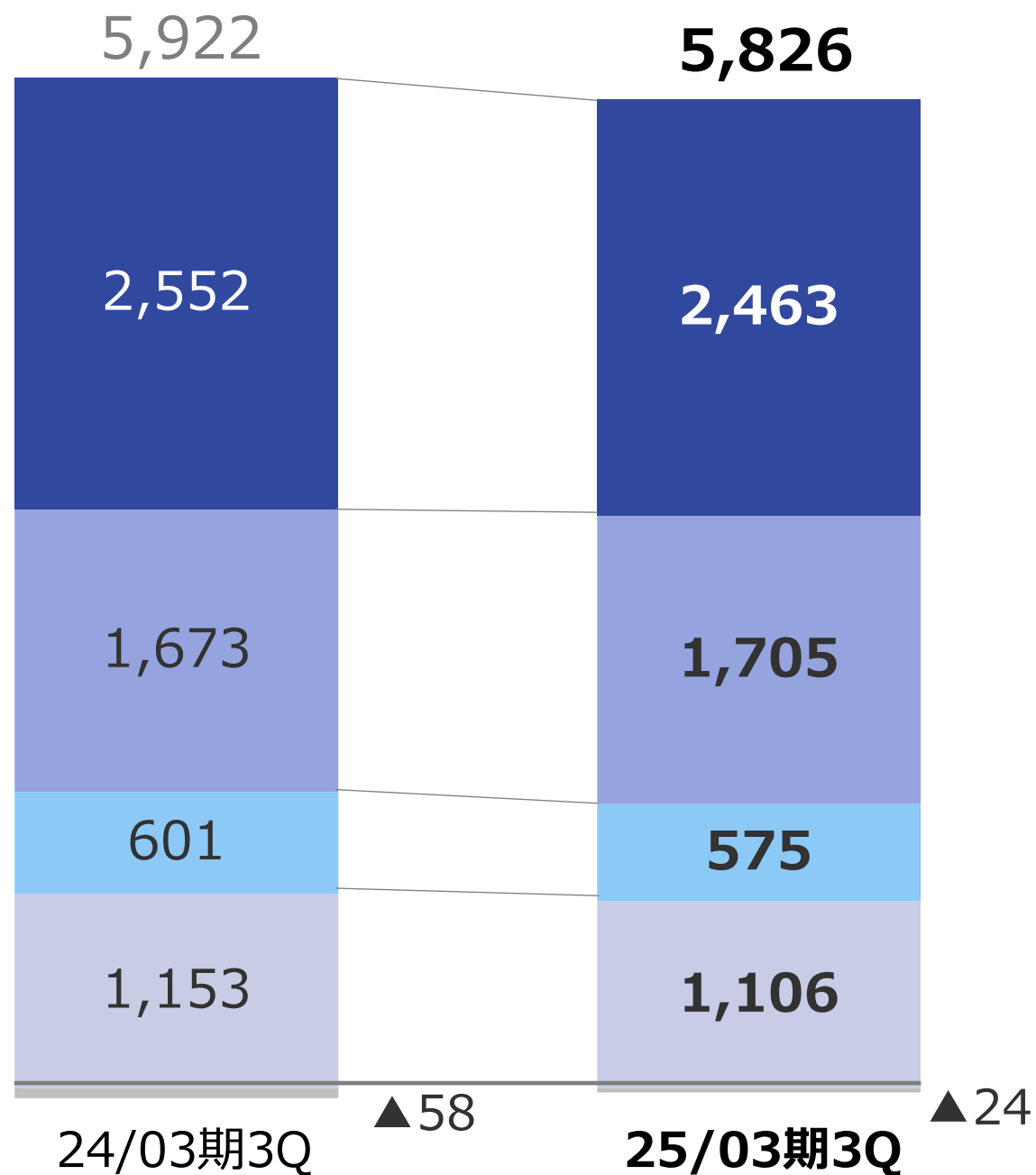
- ターゲット広告の弱含み、加えて大型イベントの不調もあり減収。

### ソリューション事業：▲10.3%（▲95M）の減収

- 前期に音楽セグメントで大型のアーティスト案件があったことによる反動等で減収。

## コンテンツ事業：出版・電子出版売上高

単位：百万円



### 出版・電子出版：▲1.6% (▲95M) の減収

#### 書籍：▲3.5% (▲89M) の減収

- ・新刊は第3Qで売行きが良化したものの、事業構造改革の影響等で刊行点数減 (▲49点)、前期ITセグメントのChatGPT関連の大型書籍の反動も重なり減収。
- ・既刊は出荷が弱含みも、第2Qからの返品の減少傾向が定着し、増収を維持。

#### 雑誌・ムック・広告：+1.9% (+31M) の増収

- ・ムックは刊行点数の増加 (+11点) に加えて、山岳・自然でのフィギュアスケート関連の大型刊行も貢献して増収。
- ・雑誌は価格を引上げながら販売堅調も、不採算製品の整理等による刊行点数の減少 (▲13点) をカバーできず減収ではあるが、想定通り採算は改善。

#### 電子出版：▲4.3% (▲26M) の減収

- ・開発中のオリジナルマンガの成果は限定的、全体的に弱含みな推移。

#### 季節商品：▲4.0% (▲46M) の減収

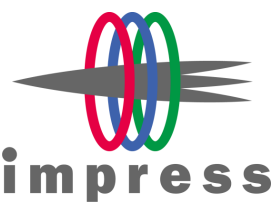
- ・カレンダーは刊行点数の増加 (+17点) も、出荷は弱含みで前期並み。
- ・年賀状は刊行点数を絞り (▲3点)、製造・出荷規模を圧縮したことで減収。

#### その他：+34Mの増収

- ・山岳・自然のイベント、物販、編集協力金等の収入増。

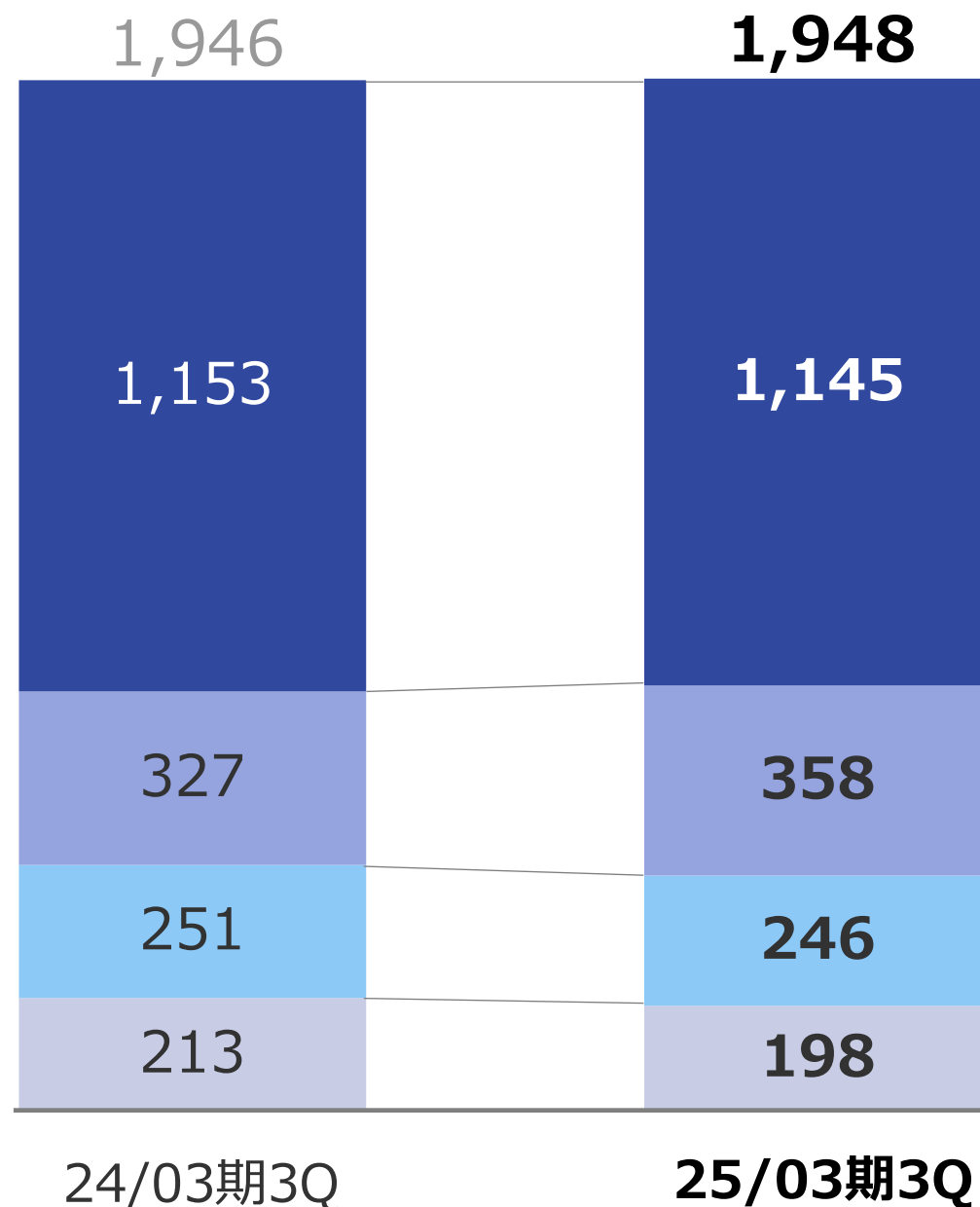


# 2025年3月期第3四半期 事業区分別売上高：プラットフォーム事業



## プラットフォーム事業売上高

単位：百万円



### プラットフォーム事業：+0.1%（+1M）の増収

#### 電子コミックPF：▲0.7%（▲7M）の減収

- 海外案件の増収に加え前期にスタートした新規の運用受託案件の堅調な推移も、前期の大型開発案件の反動等により減収。

#### デジマート：+9.3%（+30M）の増収

- 取引高が堅調に推移、DtoCの事業モデル開発の取り組みも本格的にスタートし、楽器店からの決済サービス収入が増加。

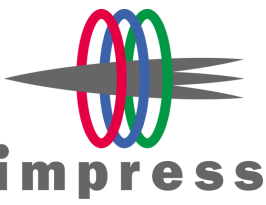
#### POD出版：▲2.1%（▲5M）の減収

- 個人向けPOD出版サービスにおいて、ヒット作が少なく減収。

#### 出版・電子出版PF：▲7.4%（▲15M）の減収

- ITセグメントの電子出版PFにおいて、ヒット作が少なく減収。

# 2025年3月期第3四半期 セグメント別売上高・セグメント利益



単位：百万円

セグメント区分	売上高		セグメント利益	
	金額	前期比	金額	前期比
IT	4,453	▲4.6%	231	▲158
音楽	1,476	+2.4%	▲26	+70
デザイン	519	▲9.8%	▲2	+106
山岳・自然	1,479	+8.2%	42	+48
航空・鉄道	923	▲9.0%	▲79	+99
モバイルサービス	1,268	▲0.4%	291	+12
その他	1,187	▲0.9%	▲129	▲1
全社 + 消去	▲533	—	▲404	+25
<b>合計</b>	<b>10,774</b>	<b>▲2.0%</b>	<b>▲77</b>	<b>+202</b>

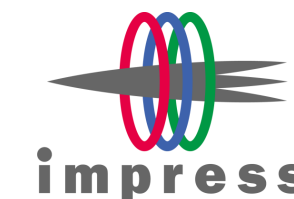
## ● IT、その他を除いた全セグメントで利益改善

- デザイン、航空・鉄道は前期に実施した事業構造改革に伴う刊行点数の減少等で減収も、収益性の改善や固定費の減少により損失が縮小。航空・鉄道については、第3Qで大きく改善。
- 音楽は、前期大型アーティスト関連の受託等の反動を書籍の刊行点数増加やデジマートの好調がカバー、売上原価減少等による収益性の改善も貢献し、損失が縮小。
- 山岳・自然は、雑誌広告は弱含んだものの、雑誌販売は堅調に推移、ムックはフィギュアスケート関連で大型の刊行、書籍は刊行点数増等による出版事業の大幅増収で、黒字に転換。
- モバイルサービスは、前期の大型開発案件等の反動による減収も、売上原価減少等による収益性の改善が貢献して、第3Qで増益に転換。
- ITは、ネットメディア事業は増収も、その他全事業区分で減収。特に書籍の刊行点数の減少や前期の大型書籍（ChatGPT関連書籍）の反動等による出版事業及びターゲット広告苦戦等によるターゲット事業の減収に加え、ネットメディア事業の原価の増加等が影響し、減益幅が拡大。

# 3. 2025年3月期 連結業績予想

- **2025年3月期の通期業績予想は、現時点では、第2四半期決算発表時に修正した業績予想から変更なし**
  - 第3四半期（3ヶ月）では、既刊書籍の出荷及び新刊書籍の刊行は想定を下回ったが、ネットメディア及びターゲットメディアの売上が弱含ながらも想定を上回り、売上高は概ね予定通り。利益面では固定費を中心に想定を上回る削減となり、在庫評価の改善も加わり、想定を上回る進捗。
  - 第4四半期（3ヶ月）では、固定費を中心としたコスト削減は想定以上の水準で着実に実現する見込みも、出版事業では大型の季節商品である年賀状ムック及びカレンダーの店頭販売が弱含みに推移しており、想定を上回る返品リスクを認識している。
  - また、既刊書籍の出荷動向や年度末に向けた広告出稿等の法人需要について、予測の不確実性が大きいことから、通期の連結業績予想については現時点で変更なし。

# 2025年3月期 連結業績予想：前期からの増減



現時点では2024年11月7日に公表の2025年通期連結業績予想から変更はございません

単位：百万円

	上半期 (第2四半期)			下半期			通期		
	前期 実績	当期 実績	増減	前期 実績	当期 予想	増減	前期 実績	当期 予想	増減
売上高	7,038	6,852	▲185	7,427	7,706	+278	14,466	<b>14,560</b>	<b>+93</b>
営業利益	▲370	▲270	+99	▲113	320	+434	▲483	<b>50</b>	<b>+534</b>
経常利益	▲333	▲243	+90	▲33	403	+436	▲366	<b>160</b>	<b>+527</b>
当期純利益	▲371	▲266	+104	▲664	306	+971	▲1,036	<b>40</b>	<b>+1,077</b>

# (参考資料) 当社グループの概要

# 当社グループの「セグメント」と「事業」







専門書籍・雑誌



電子書籍

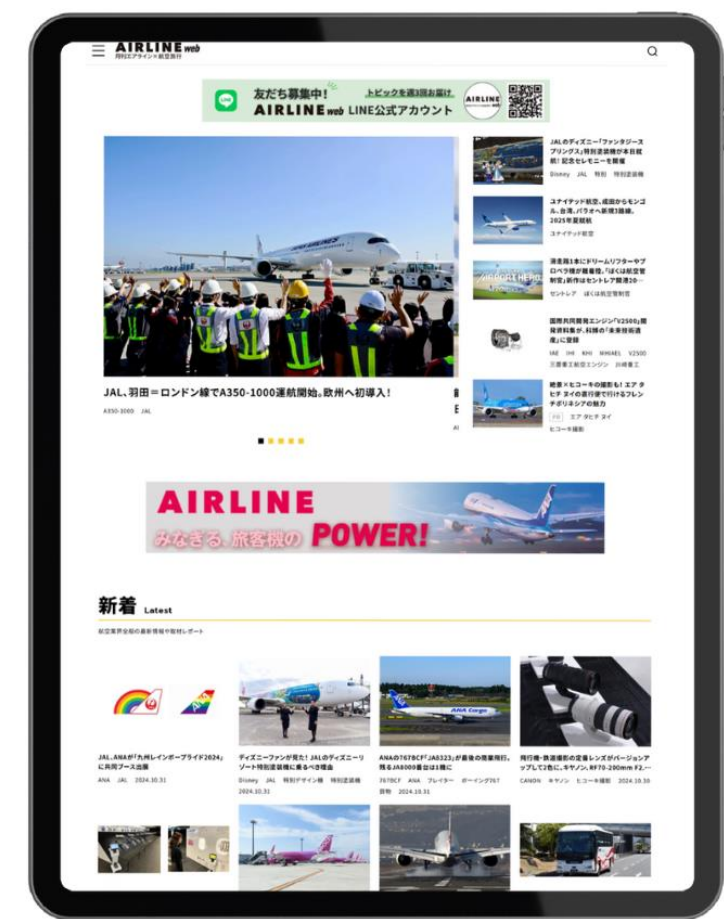
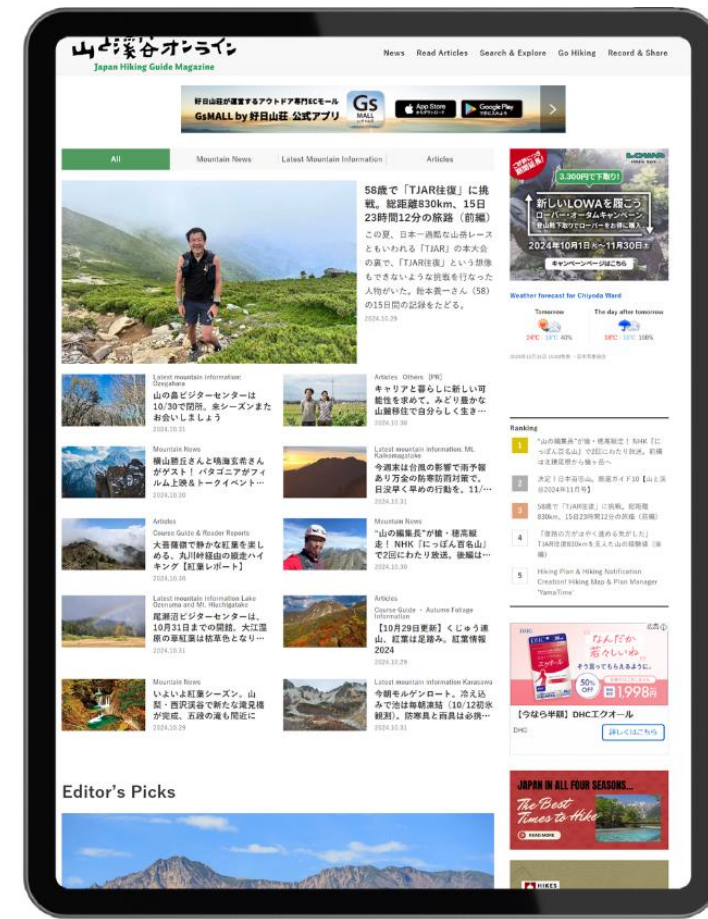
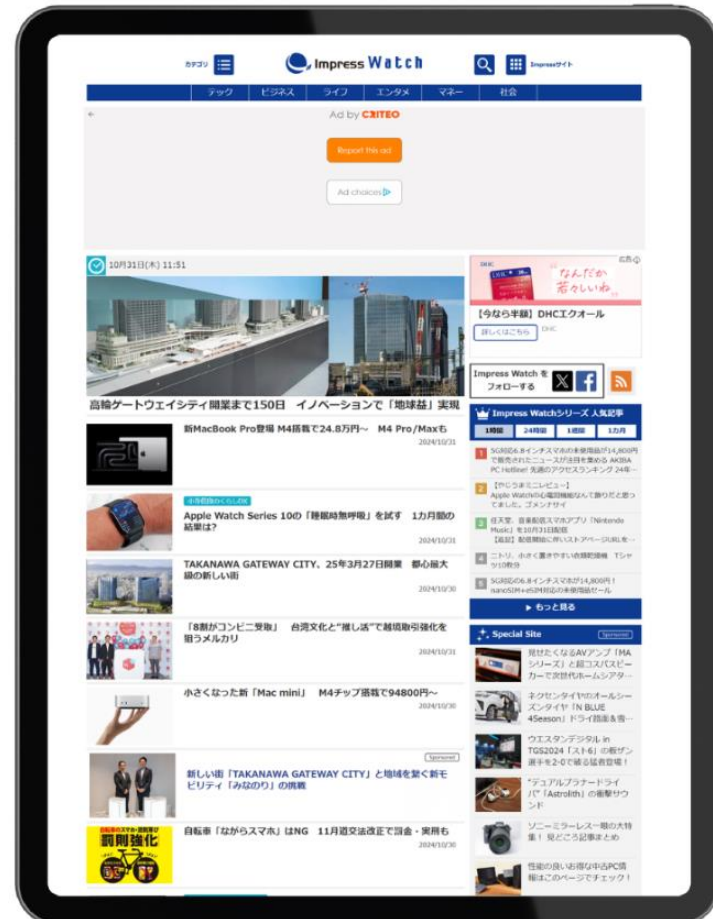


年賀状ムック  
カレンダー

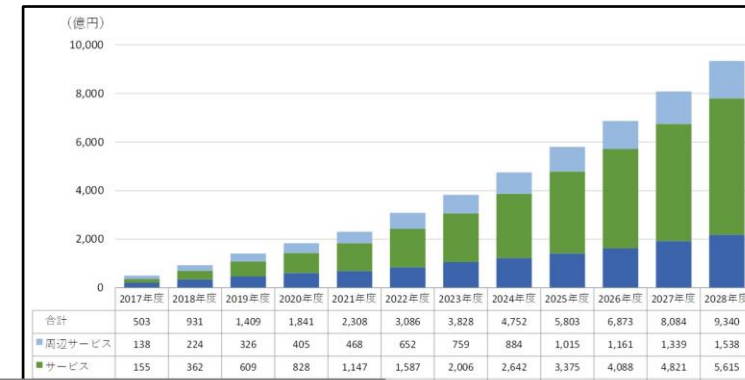


# コンテンツ事業 [メディア&サービス事業]

# ネットメディア・サービス







インプレス総合研究所  
[新産業調査レポートシリーズ]

サービスの3つで構成される。ポット型、潜水型)の完成品機体の国内での販売金額、業務の提供企業の売上額。ただし、ソリューションの一部を推計。企業や公共団体が自社保有のドローンを活用するサービス市場は、バッテリー等の消耗品の販売額、定期メン

出所：インプレス総合研究所作成



ビジネスメディア

調査報告書

イベント・セミナー

# コンテンツ事業 [ソリューション事業]

できる シリーズ7,500万部突破<sup>※1</sup> 売上 No.1<sup>※2</sup>  
日本で一番売れている  
パソコン解説書

アマゾンペイ  
**Amazon Pay**

あなたの「わからない」  
おまかせください!

きちんと身に付き、  
使い方広がる入門書。

Amazonギフトカード/あと払い CVR向上  
新規顧客獲得 サブスク対応 不正取引対策

もはや常識の決済サービス。  
導入メリットを徹底解説!

インプレス 特別版

9:41 ヤマスタ YA ASTA

多摩・奥多摩・大自然と触れる  
**東京多摩**  
ハイクスタンプラリー  
2024.10.1 tue - 2025.3.31 mon

スタンプラリーのリストを表示

イベント情報

- 全エリア公開で百低山が勢揃い! 第5弾「日本百低山スタンプラリー(中国・四国・九...
- 奥多摩の渓谷美を堪能する新コース開始!  
東京の自然を巡る「東京多摩ハイクスタ...

もっと見る

獲得スタンプマップ

2024年の記録

スタンプラリー チェックイン マイページ

2024年 春 東京多摩  
福井満喫の旅

依をもっと楽しもう

内所

福井市 まちなか案内所

3.16 ふくいMaaS リニューアル!

福井市観光協会

公財) 福井市観光協会

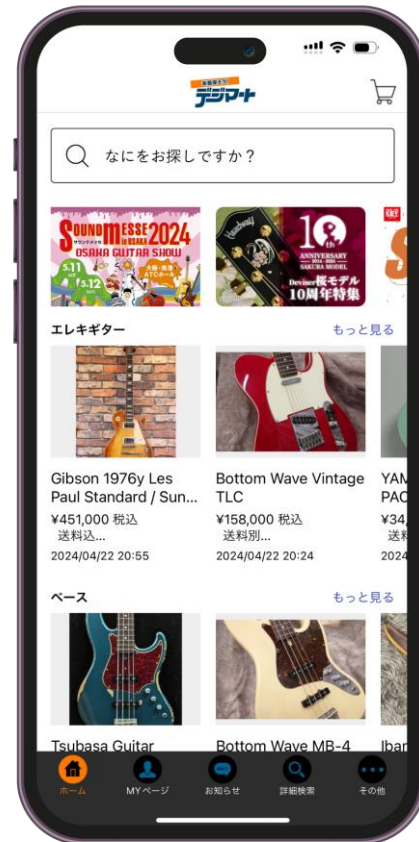
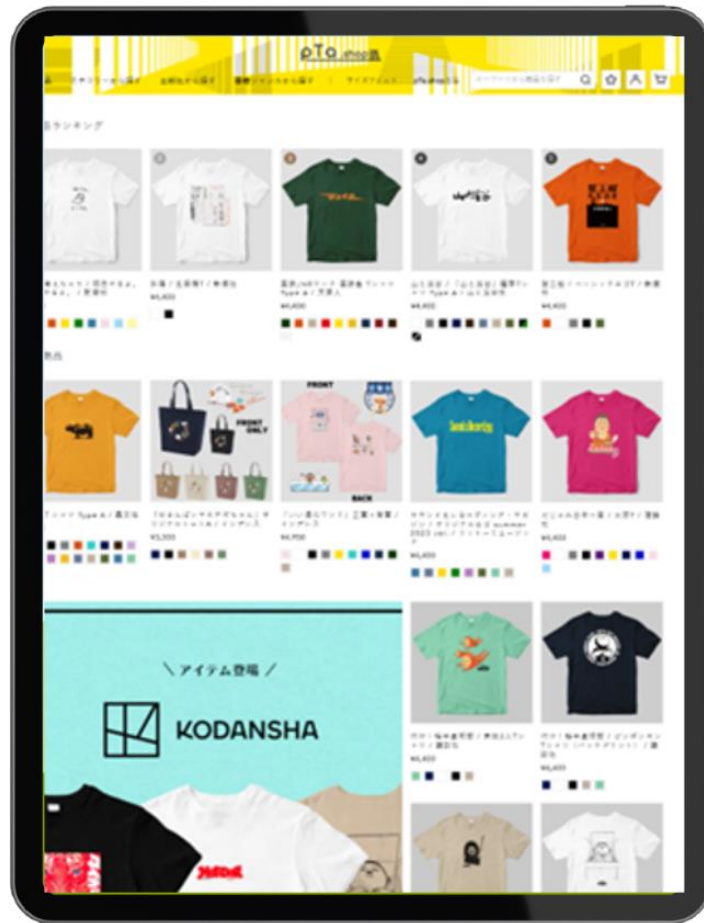
企業・自治体等のSP・PRツール、Webサイト等の制作受託



# プラットフォーム事業

pTa.shop

楽器探そう!  
デジポト



PUBFUN



EC  
プラットフォーム

電子コミック  
プラットフォーム

POD出版  
プラットフォーム