

2026年6月19日

各位

会社名	株式会社昭文社ホールディングス
代表者名	代表取締役社長 黒田 茂夫
(コード番号)	9475 東証スタンダード)
問合せ先	取締役管理本部長 加藤 弘之
T E L	03 - 3556 - 8171

### 「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」の 進捗状況に関するお知らせ

当社は、2025年6月20日に「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」を開示し、あわせて2カ年の「経営アクションプラン2025」を策定のうえ、資本効率の向上と株価・企業価値の改善に向けた各種施策を推進してまいりました。このたび、2026年3月期通期決算の確定に伴い、過去4期における主要な経営指標（KPI）の推移および2026年3月期の実績、次期の見通しを開示するとともに、具体的な取り組みの進捗状況について、下記のとおりお知らせいたします。

#### 記

#### 1. 現状分析・評価の振り返りと当期の総括

当社グループは、これまでの「コスト重視・効率重視」による事業構造改革のフェーズを経て、当連結会計年度においては「成長戦略の加速」と「DX・AIによる経営基盤の刷新」へと前向きに舵を切ってまいりました。その結果、観光需要の継続的な回復やヒット商品の寄与もあり、4期連続での当期純利益の黒字化（1,210百万円）を達成し、安定した黒字基調を定着させることができました。

一方で、足元の事業環境は、イラン情勢等の緊迫化に伴う地政学リスクの台頭、原材料費・物流費のインフレ継続、日銀の金融政策正常化に伴う金利上昇など、依然として不確実性を内包しております。このような環境下において、当社が昨年掲げた「資本コストを意識しつつ、投資効率（ROE）と市場評価（PBR）を中長期的に漸進的に高めていく」という基本方針は、その重要性をさらに増していると評価しております。

## 2. 主要な経営指標（KPI）の過去4期推移および2026年3月期の実績、次期の見通し

昨年の開示以降、当社が継続して注視している資本効率指標（WACC、ROE、PBR）および、当期より新たに開示対象とした独自指標（売上高成長率、一人当たり売上高、出版物返品率、新規事業投資額）の過去4期の推移および当期実績、次期見通しは以下の通りです。

指標区分	KPI 指標 (単位)	63期 2022年 3月期	64期 2023年 3月期	65期 2024年 3月期	66期 2025年 3月期	67期 2026年 3月期	68期 2027年 3月期見込	今後の方向性
業績	売上高 (百万円)	4,619	5,553	6,410	6,256	6,727	7,330	増収
	営業利益 (百万円)	△1,407	132	437	189	475	380	減益
	親会社株 主に帰属 する当期 純利益 (百万円)	△1,578	30	1,771	541	1,210	360	減益
資本効率	WACC (%)	4.51	4.49	2.59	2.13	3.48	当期並み	金利上昇を織り込みつつも、情報通信業各社の中央値を下回る低コストな調達基盤を維持。
	ROE (%)	-13.29	0.29	15.27	4.21	8.87	やや下降	4期連続の黒字定着により大幅向上。当面はM&A投資が先行。
	PBR (倍)	0.75	0.52	0.56	0.56	0.63	改善目標	資本政策とIR強化により株価は改善傾向も、1倍超へ努力継続。
独自指標	売上高 成長率 (%)	-26.8	20.2	15.4	-2.4	7.5	成長予測	旅行ガイド等の好調、ヒット商品の寄与により成長曲線へ復帰。
	一人当 り売上 高 (百万円)	—	—	—	—	28.75	横ばい	【今回初開示】人的投資を継続しつつ、業務効率化により高水準を維持。
	(出版 物) 返品 率 (%)	—	—	—	—	31.63	情勢注視	【今回初開示】適正在庫管理を徹底し、業界平均を大幅に下回る水準を維持。
	新規事 業 投資 額 (億円)	—	—	—	—	1.70	増加予測	【今回初開示】10年後を見据えたM&A等の加速に伴い、計画通り進捗。

(注) 売上高成長率は各期の連結売上高実績（62期:6,313百万円、63期:4,619百万円、64期:5,553百万円、65期:6,410百万円、66期:6,256百万円、67期:6,727百万円）より算出。独自指標の過去実績のうち、当時算出を行っていない項目については「—」としております。WACC、ROE、PBRは各期末時点の当社試算値であり、小数第3位を四捨五入して記載しております。またPBRは、2026年3月31日の当社株式終値502円を用いて算定しております。

### 3. 「経営アクションプラン 2025」に基づく具体的取り組みの成果

#### ① 成長戦略の加速（M&A・資産譲受の実施）

デジタルマーケティング・動画制作の強力なリソースを持つ「BEASTAR 株式会社」を子会社化し、アプリ『海釣図』の動画プロモーション等で早期のシナジーを創出。さらに、根強いファンを持つ月刊誌『歴史人』関連資産の譲受により、歴史・文化領域のコンテンツを獲得するとともに、朝日放送テレビ（ABC テレビ）との「地方創生事業に関する共同推進の基本合意」を締結、B2G（自治体向け）の複合ソリューションという新規市場の開拓に着手しております。

#### ② 成長のための基盤整備（AI 活用と組織基盤の強化）

各種業務（制作業務を除く）への生成 AI サービスの導入を進め、定型業務を中心とした効率化に取り組みました。また、ESG 関連や人的資本関連の取り組みを通じて、事業継続計画の策定、持続可能な組織体制の検討を開始。成長領域へのリソース投入を中長期的に可能とする基盤の整備を進めております。

#### ③ 収益性と効率性の向上（KPI 管理と業務効率化）

当社グループでは、WACC、ROE、PBR に加え、売上高成長率、一人当たり売上高、出版物返品率、新規事業投資額等の KPI を継続的に管理し、収益性と効率性の向上に取り組んでおります。2026 年 3 月期においては、売上高成長率 7.5%、一人当たり売上高 28.75 百万円、出版物返品率 31.63%、新規事業投資額 1.70 億円となりました。今後も、出版物の適正在庫管理、制作・販売プロセスの改善、グループ全体の経営資源配分の最適化を通じ、収益性の改善に努めてまいります。

#### ④ 財務基盤の強化（柔軟な資本政策とリスク管理）

中長期的な利益成長に伴う増配の検討、株主優遇施策の実施に加え、市場での評価を高めるための自己株式取得を機動的に実行いたしました。また、地政学リスクや金利変動に対するシナリオ分析を定期実施し、財務健全性の維持に注力しております。

#### ⑤ 資本市場との対話（誠実な IR の継続）

投資戦略室公式サイトの開設、「投資家のみなさまへ」ページの改修、決算説明会動画の公開など、より広範な IR 発信を強化し、株主の皆様との建設的な対話機会の充実に努めております。

### 4. 今後の見通し

本アクションプランの 2 年目となる 2027 年 3 月期においては、当期に実施した M&A や投資のシナジーを中長期的な収益貢献へとつなげる取り組みを進めるとともに、さらなる M&A や投資の検討を積極的に行ってまいります。地政学リスク等（ダウンサイドシナリオ）に対する備え（不採算事業の見直し・コスト構造改革等）については十分留意しつつ、インバウンド・地域観光テック（アップサイドシナリオ）ほか、自社の強みとトレンドを捉えた機動的な施策についても着実に実行してまいります。

株主・投資家の皆様におかれましては、当社グループが昭和の創業、平成のデジタル化に次ぐ「第三の創業」と定義しました本取り組みにつきまして、引き続きご理解と温かいご支援を賜りますようお願い申し上げます。

以上