



アルファ Presentation (4760)

2026年8月期 中間決算説明資料

令和8年4月13日



(東証STD:4760)

<https://www.popalpha.co.jp>

2026年8月期 中間決算総括(1): 増収・増益!

■ 26/8期(44期)2Qの業績:増益(経常利益160百万円):増収・増益

物価上昇が続く厳しい消費環境の中で、当社主力の販促キャンペーンが大都市圏を中心に堅調に推移し前期比二桁増となり全体業績を牽引。子会社のPOPKIT、オーケー企画の黒字化もあり連結で増収・増益。

売上:3,330百万円(前期比+5.6%)

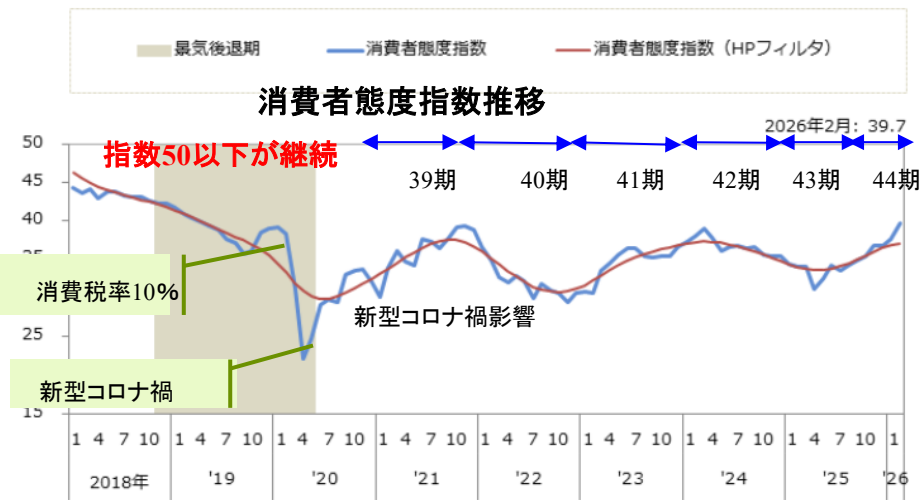
経常利益:160百万円(前期比+16.4%)

■ 26/8期(44期)通期業績予想:厳しい消費環境は続くものの1月に実質賃金が増加。消費者態度指数も1、2月と上昇基調となるも、中東戦争勃発による消費環境への懸念の中で販促キャンペーンに注力し今期計画を達成予定。**10円増配の70円を計画。**

売上:6,600百万円(前期比+3.7%)

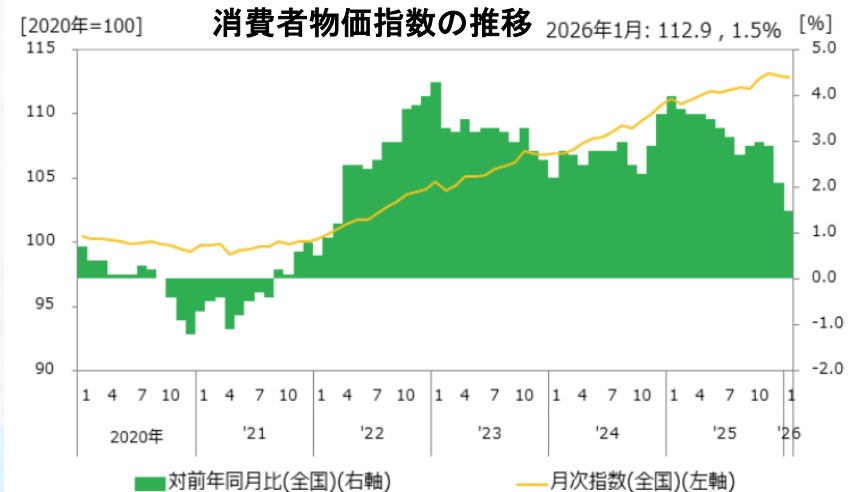
経常利益:250百万円(前期比+11.5%)

消費者態度指数



© jp.gdfreak.com

月次指数(全国)



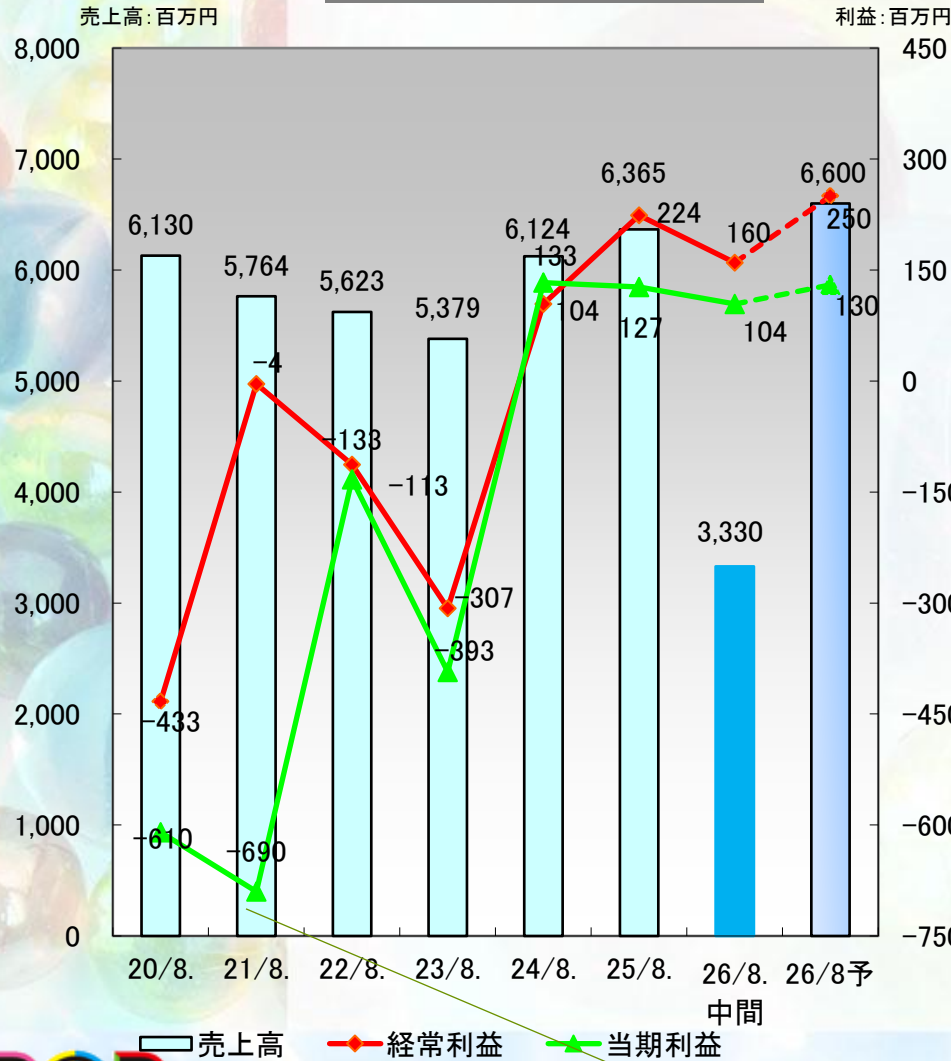
© jp.gdfreak.com

2026年8月期 中間決算総括(2): 事業・施策

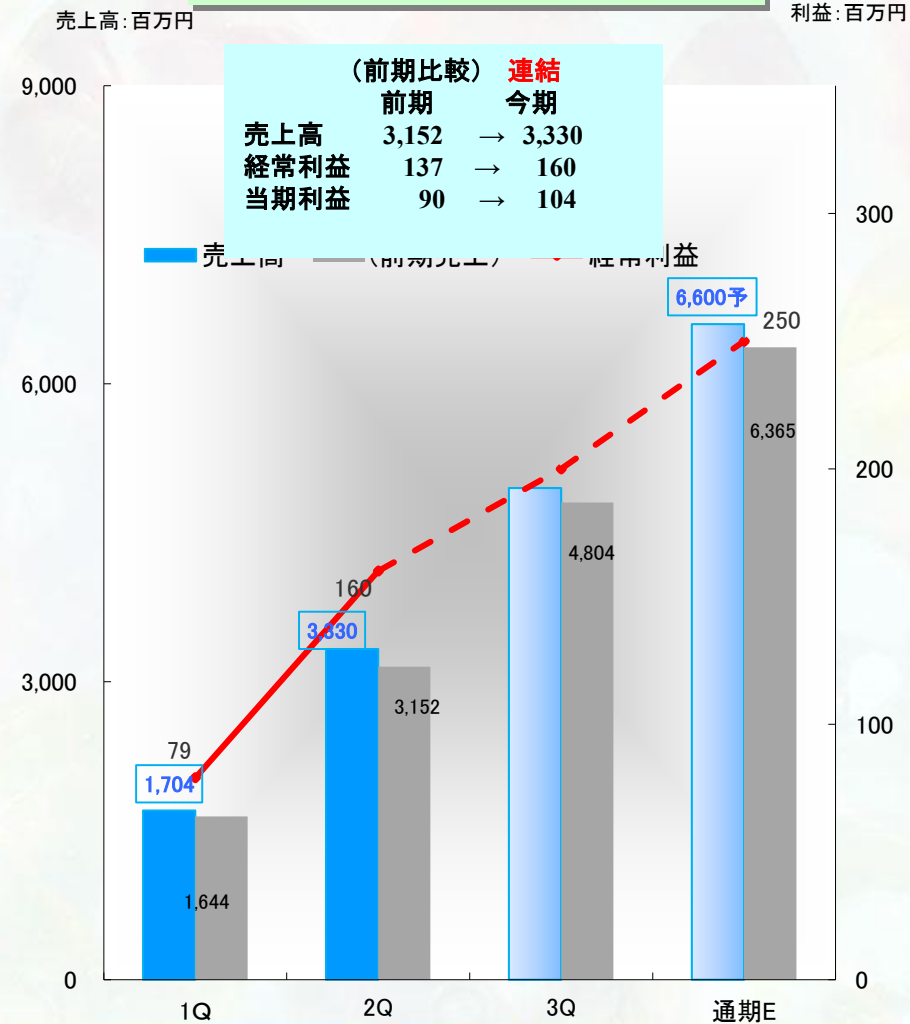
- **販促キャンペーン(前期比+13.4%)**: 当社主力サービスの製造業向け販促キャンペーンの拡販施策は順調に推移し、上半期は前期を13.4%上回る増収を継続。物価上昇の中で、製造業の消費喚起に向けた販促需要は堅調に推移し、企画・デザイン料の役務収益も粗利率改善(+0.8ポイント)に貢献。
- **ノベルティ(前期比+16.5%)**: ノベルティ製品については、自社商品ノベルティは前期を割り込むも、別注ノベルティが前期比で大きく伸び全体のノベルティ製品の売上・粗利額ともに、二桁の伸びとなった。
- **POP GALLERYオンライン(前期比+4.9%)**: POPの国内最大級のEC通販であるPOP GALLERYオンラインは、大手チェーン小売店から全国の中小零細までの小売店が主力顧客である。中小零細の小売業は非常に経営環境が厳しい中で、他社サイトからの送客効果もあり、POP GALLERYオンラインは前期比+4.9%の増収となった。
- **POP作成アプリ「POPKIT」(前期比+13.5%)**: 個人向け・法人向けに簡易にPOP作成が可能なSaaSビジネスモデルで、売上高は前期比で+13.5%となり連結業績に貢献。前期下期にiPhone版に続きAndroid版をローンチし、ダウンロード数も堅調に推移するも、開発コストの発生により営業利益ベースでは前期を若干下回った。
- 子会社オーケー企画は、原価が高止まりの中、価格転嫁とコスト削減の徹底により通期黒字化を予定。

2026年8月期 : 中間期 連結業績推移(連結)

通期業績推移



2026/8期 2Q累積業績推移



2026年8月期(第44期) 連結中間決算(損益計算書)

決算結果のポイント

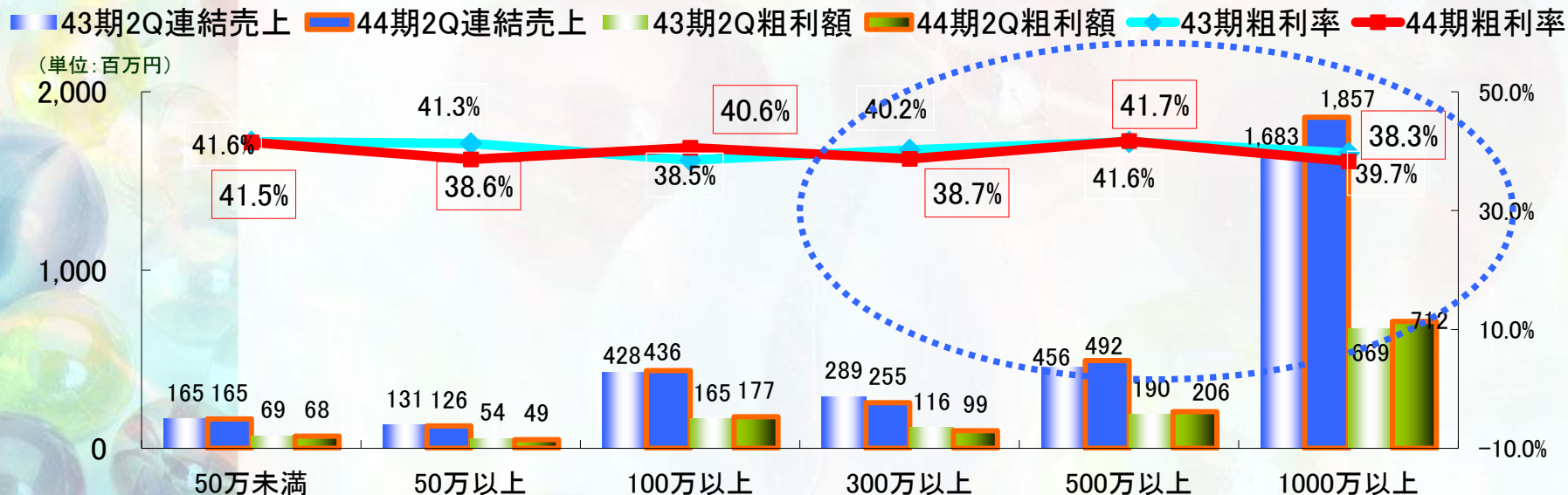
～コアサービスの販促キャンペーンの伸長で増収・増益～

- 売上高はアルファ単体で前期比5.7%の増収、連結でも5.6%の増収となった。
- 粗利率は、粗利率高いの自社企画製品の伸び悩みにより、前期比▲0.8ポイントなった。
- 子会社のPOPKITは黒字化が定着、オーケー企画も上期黒字。
- 期初計画60円から10円増配し70円配当へ。

連結	25/8期 中間実績	26/8期 中間実績	前期比%	要因 (単位:百万円)
売上高	3,152	3,330	5.6%	アルファ単体3,103百万円(前期比+5.7%)
売上総利益	1,262	1,310	3.8%	
売上総利益率%	40.1%	39.3%	-	全体粗利率▲0.8ポイント
販売一般管理費	1,121	1,144	2.0%	
営業利益	141	166	17.3%	
営業利益率 %	4.5%	5.0%	-	
営業外損益	-4	-6	-	支払利息9百万円
経常利益	137	160	16.4%	
経常利益率 %	4.4%	4.8%	-	
当期純利益	90	104	15.0%	

* 当期純利益＝親会社株主に帰属する当期純利益

継続重点施策：大口顧客への深掘りの提案（連結）



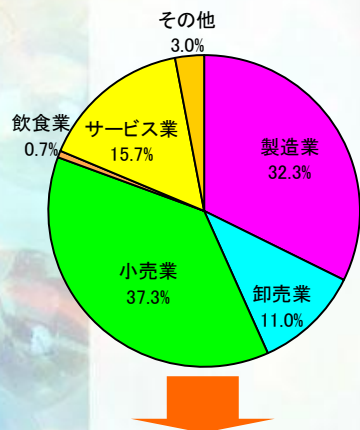
■ 棒グラフの売上高と粗利額については、300万円以上の大口を伸ばす施策の下で、500万円以上と1,000万円以上において売上拡大を実現。粗利額も拡大し、全体の増収・増益に貢献。100万円以上においても増収・増益となった。粗利率は前期を0.8ポイント下回った。

業種別販売実績：連結ベース

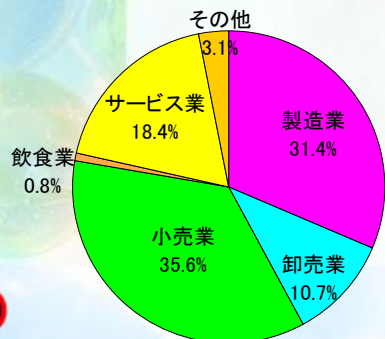
- 連結ベースの業種別売上高は、販促キャンペーンの拡販により製造業向けの売上高は前期比で伸びるも、サービス業への売上が上期大きく伸び、構成比で見ると、製造業の割合は若干減少した。卸売、小売、飲食、サービスと全業種で前期比で売上は増収となり、特にサービス業向けが120%伸び、構成比も18.4%となった。
- 業種別取り扱い件数では、その他以外は全業種で減少したものの、1件当たり売上は+9%の1,587千円となった。

業種別売上高

25/8期 2Q 売上構成：連結売上高 3,152百万円

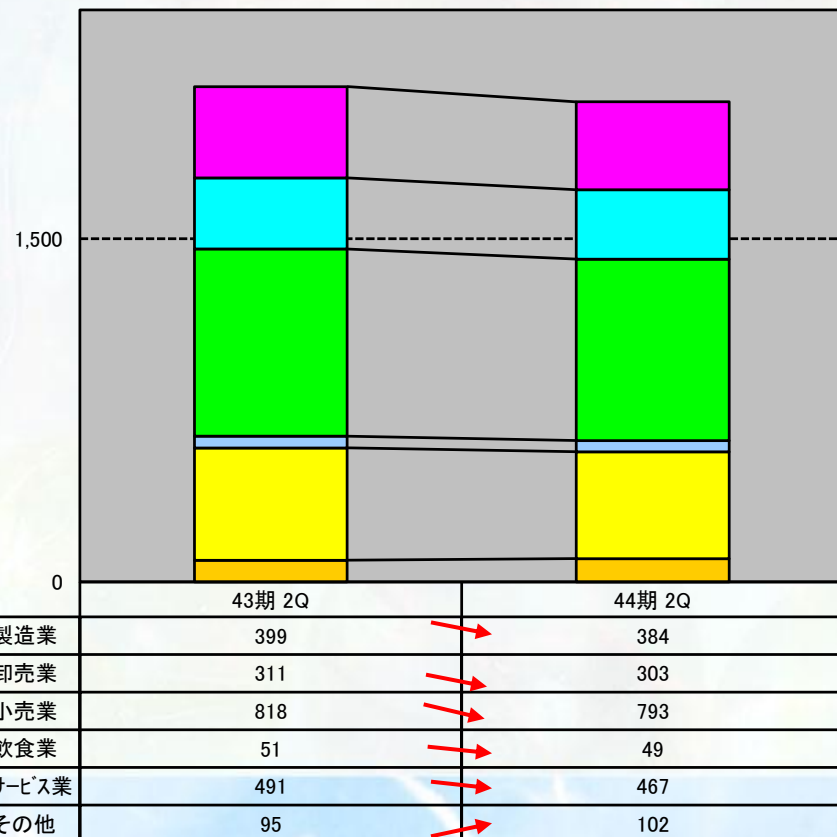


26/8期 2Q 売上構成：連結売上高 3,330百万円



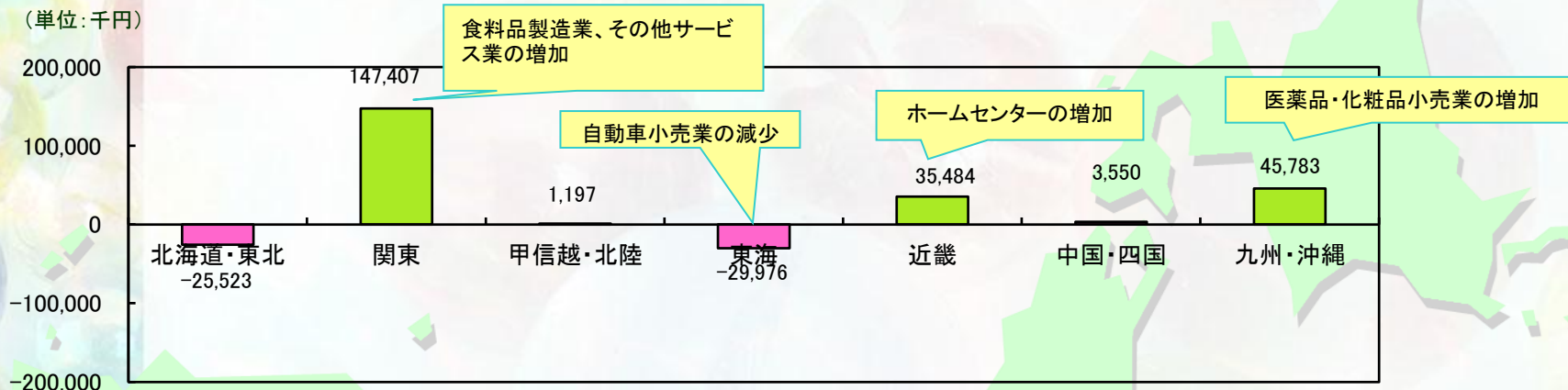
業種別取扱い件数

(件)

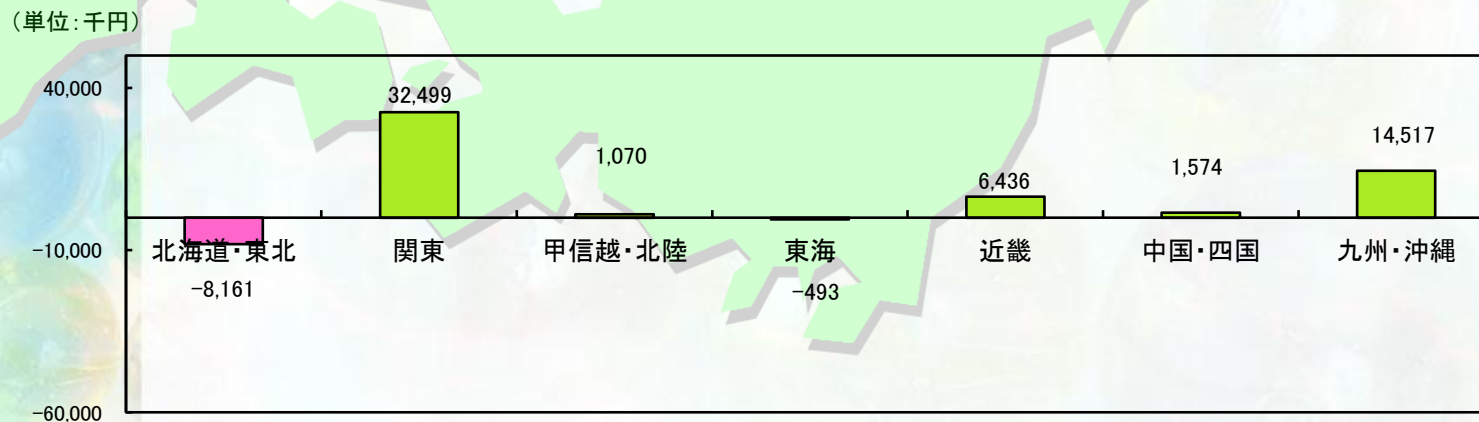


地域別売上高・粗利額推移：連結ベース

【売上高(対前年同期比増減額)】



【粗利額(対前年同期比増減額)】



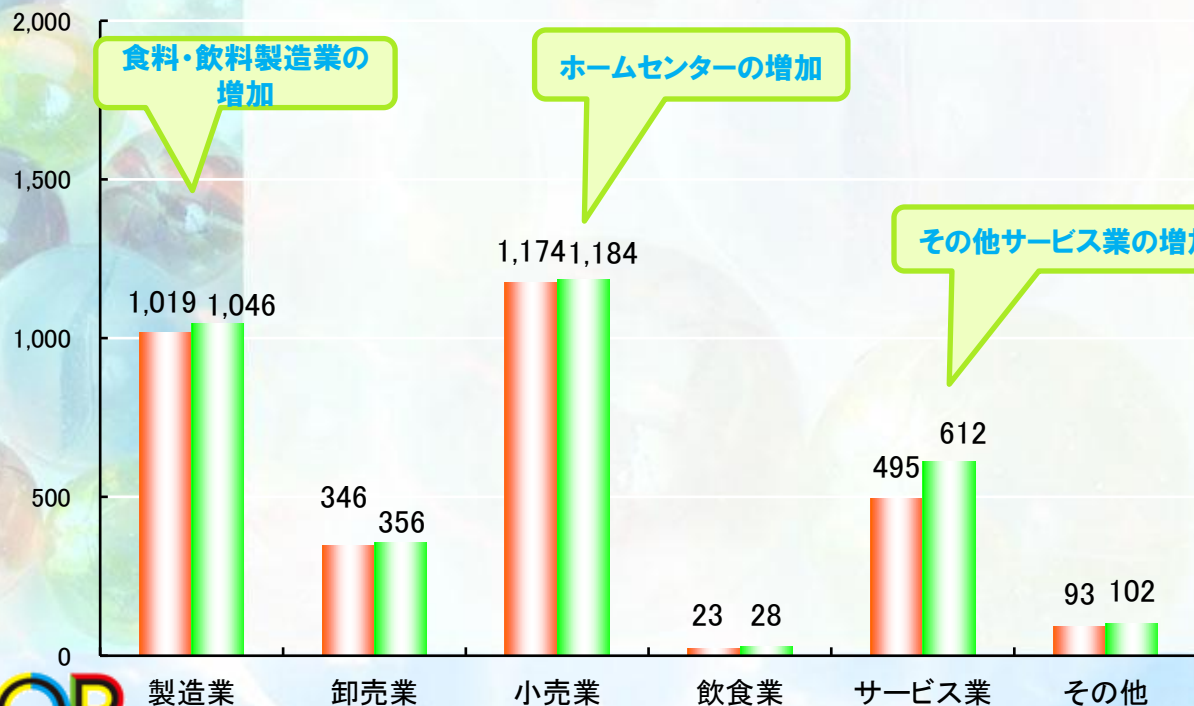
業種別取引先件数：(連結)

- 業種別売上高では、全業種で前期を上回る売り上げとなり、特にその他サービス業向け売上高を大きく伸ばすことができた。これは、その他業種の拡大施策が奏功してきた事例。
- 一方で、全体取引先件数は、その他を除いてすべての業種で件数は減少となったが、売上単価は前期比で+9%の1,587千円まで伸ばすことができた。

業種別売上高

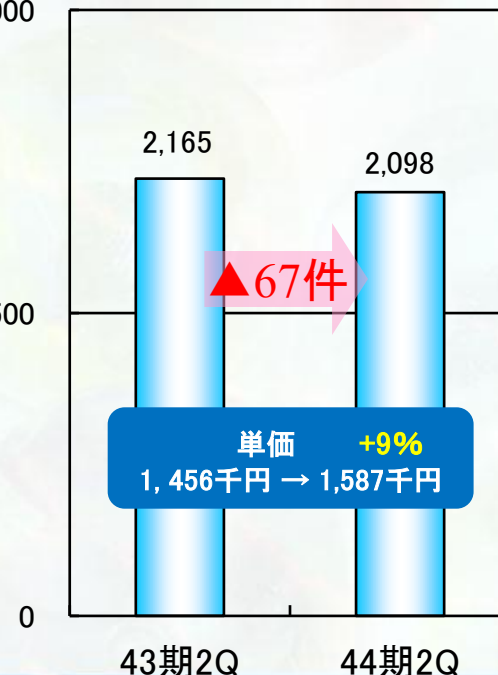
(百万円)

■ 43期2Q 売上高 ■ 44期2Q 売上高



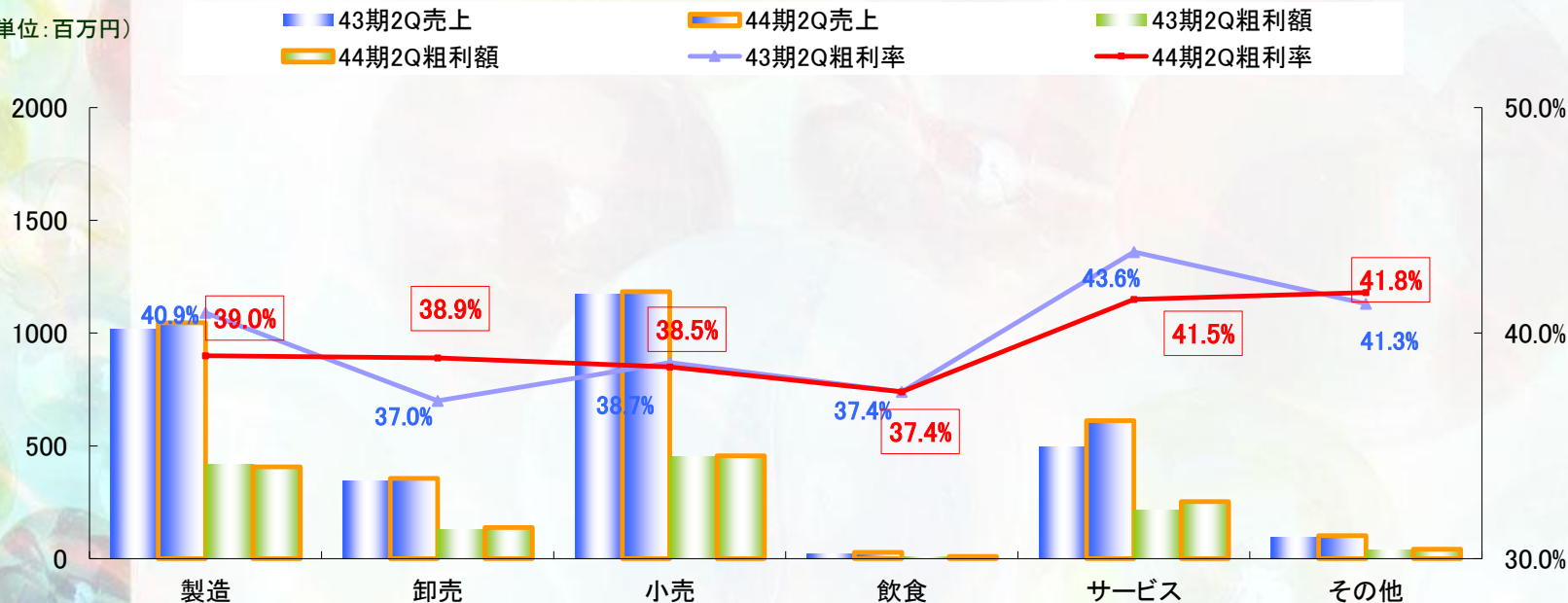
取引先顧客数

(件数)
3,000



業種別：売上高・粗利推移 (連結)

(単位：百万円)



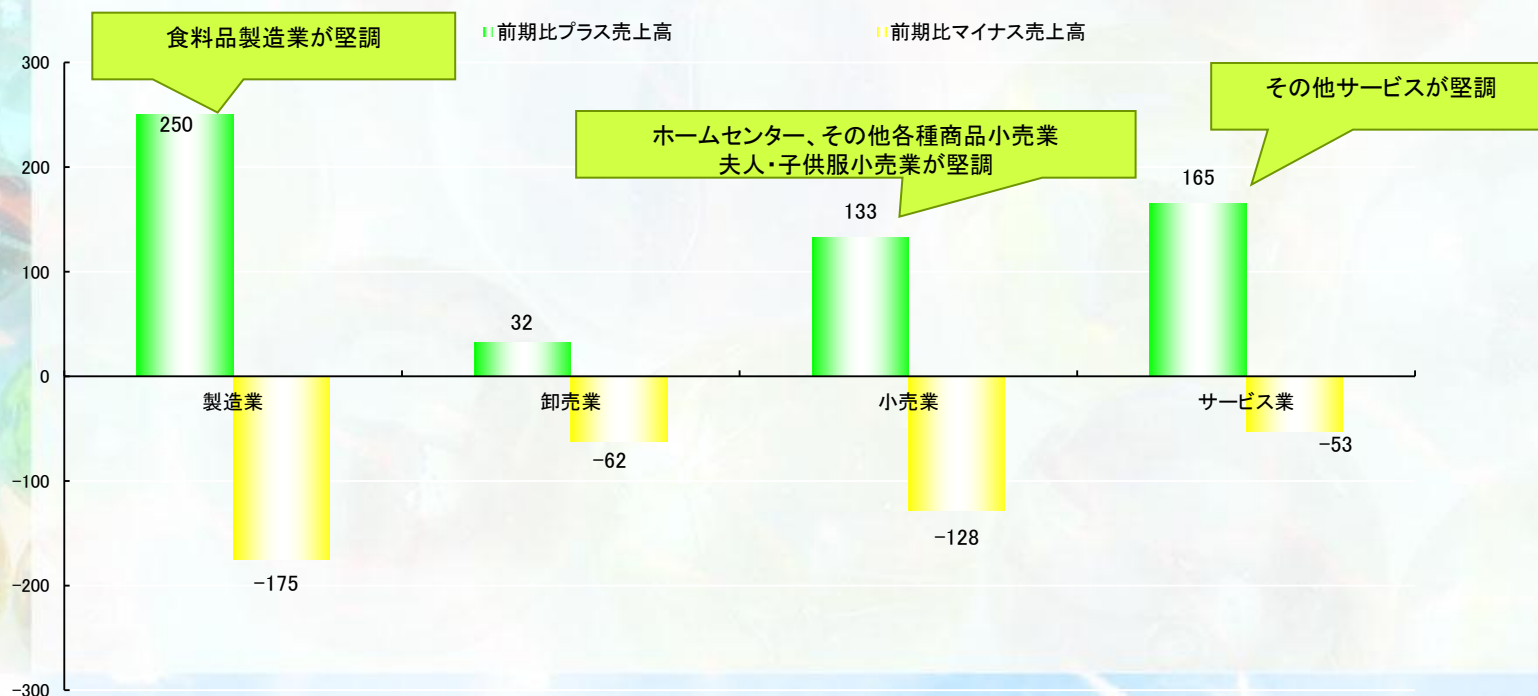
■ 売上においては、全業種で前期比で増収となった。売上の大きな製造業とサービス業の粗利率が前期比を下回り、全体の粗利額は伸びたものの、粗利率では前期比▲0.8ポイントの減少となった。

300万円以上増減ベースでの業種別実績:アルファ単体

- 売上のドライバーである、300万円以上売上の顧客の囲い込みを継続実施。
- 製造業においては食料品製造業の大口の貢献により純増となった。小売業については、ホームセンターの貢献、サービス業においてはその他サービス業2社の貢献が大きい。下期も取引業種の裾野拡大施策を継続推進。

前期比との差額で、300万円以上取引先の業種別内訳

(単位:百万円)

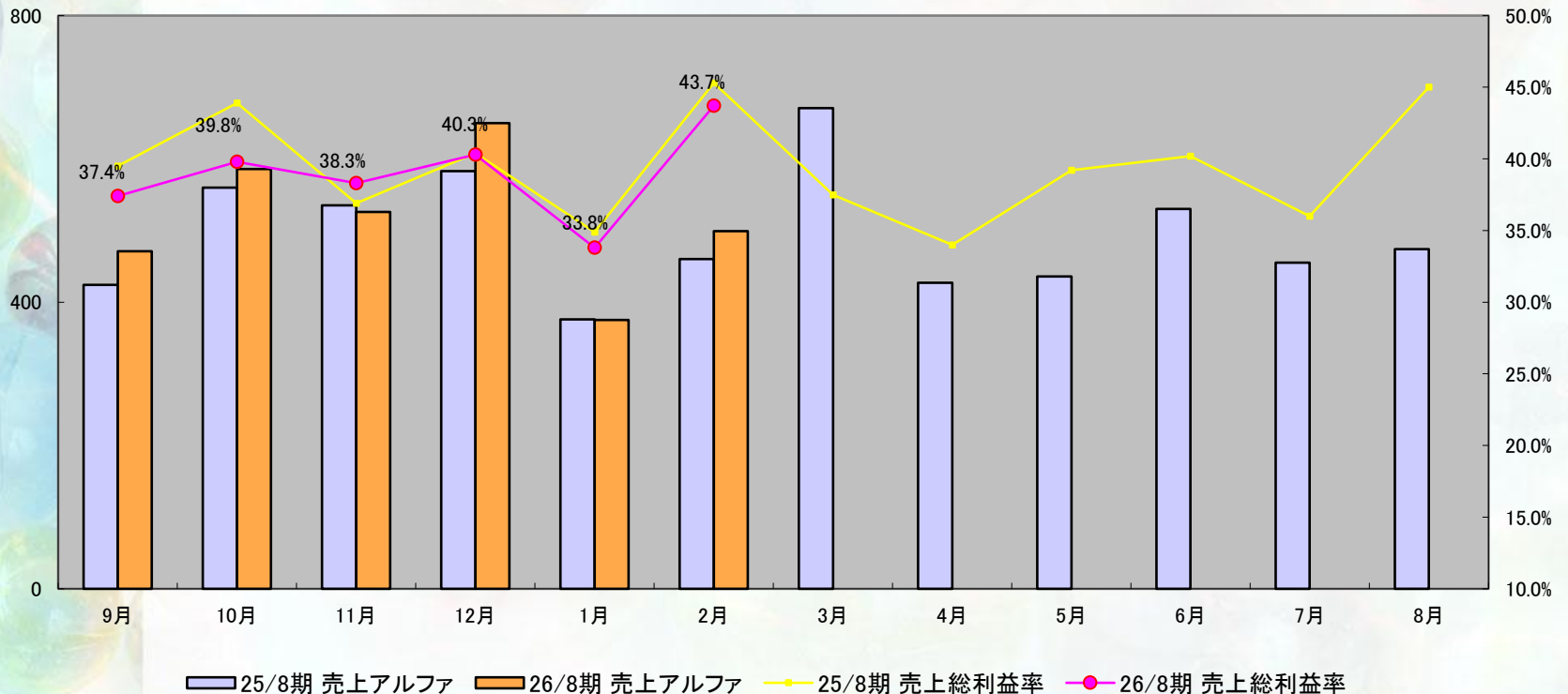


月次売上高・粗利率推移： アルファ単体

■ アルファ単体の月次売上高・粗利率推移

- ・ 上期の売上高は、11月と1月を除いて前期比で増収となった。
- ・ アルファ単体の粗利率は前期比▲1.1ポイントの減少となった。

(単位:百万円)



2026年8月期： 中間期末B/S & CF

■ 自己資本比率31.9%、フリーキャッシュフロー▲180百万円

(単位:百万円)

連結	25/8期末	26/8期 2Q	コメント
流動資産	2,365	2,417	
現金・預金	909	949	
受取手形・売掛金等	940	938	
製品・商品	419	453	
その他	97	77	
固定資産	2,167	2,222	
有形固定資産	632	654	
無形固定資産	20	45	
投資その他資産	1,514	1,521	
資産合計	4,533	4,640	
流動負債	1,954	2,253	
支払手形・買掛金	593	499	
短期借入金	677	1,097	
一年以内返済予定長期借入金	301	301	
未払法人税等	4	2	
賞与引当金	45	54	
その他	334	300	
固定負債	1,056	906	
純資産合計	1,523	1,479	
自己資本比率%	33.6%	31.9%	
負債・資本合計	4,533	4,640	

(単位:百万円)

	25/8期2Q	26/8期2Q
営業キャッシュフロー	-54	-130
投資キャッシュフロー	45	-50
フリーキャッシュフロー	-9	-180
財務キャッシュフロー	-21	220
現金・現金同等物期末残高	612	548

フリーキャッシュフローは ▲180百万円

【営業キャッシュフロー】 ▲130百万円

税引前当期純利益 163百万円

退職給付に関する資産の増加 ▲162百万円

仕入れ債務の減少 ▲94百万円

【投資キャッシュフロー】 ▲50百万円

有形固定資産の取得 ▲28百万円

【財務キャッシュフロー】 220百万円

長・短借入金純増額 270百万円

配当金の支払い ▲48百万円



第44期の事業戦略 & 業績予想

アルファの「Mission & Vision」を再構築

Mission

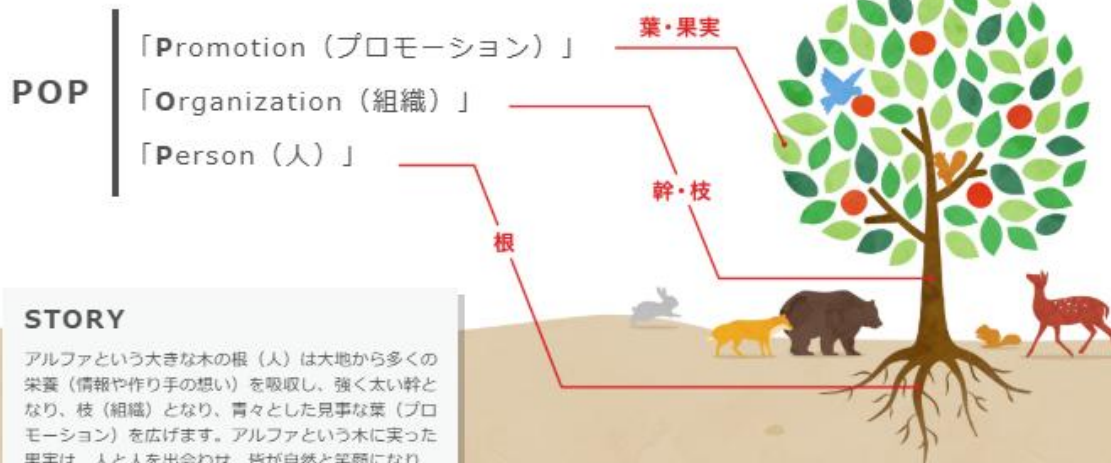
「買いたい」をつくり続ける。

私たちは、心に響くメッセージを通じて
ポジティブな買い物体験を提供し、
未来にわたって「買いたい」という気持ちを創造し続けます。

Vision

「伝える、伝わる、笑顔になる」を POWER OF POP で実現する。

アルファは“伝わるコミュニケーション” 創造企業として、
需要と供給をつなぐ“出会いの場”でのPOWER OF POPの
可能性を追求し、その事業領域を拡大します。



アルファが大切にしている10のこと

「POWER OF POP」を実現するために、 アルファが大切にしている10のこと

私たちアルファは、人とのつながりを大切にし
想いを行動に変えるために、関わる人々と共に成長し続けることを目指しています。
感謝を伝え合い、一歩ずつ協力し、できることから挑戦を重ね、
社会に良い変化をもたらすことに努めていきます。
10の価値観を軸に、より良い未来を創造していきます。

Person

アルファ人
ということ

- 01 誠実・信頼
- 02 主体性
- 03 感謝

Organization

アルファという組織で
働くということ

- 04 協調
- 05 積極性
- 06 挑戦

Promotion

アルファが社会に
できること

- 07 開発
- 08 創意工夫
- 09 自己啓発
- 10 社会との関わり

外部環境と当社経営方針

- ・ 地方圏を中心に中小零細小売業の業況は厳しさが継続
(物価高による消費額減退、少子高齢化と人口減、人材採用難)
⇒影響: ①粗利率の高い自社企画製品販売のPOP GALLERYの伸び悩み
②取引先件数の減少と新規需要取り込みが減少
- ・ 大都市圏における製造業の販促キャンペーンニーズは拡大中
(販売促進と小売業社との関係確保に向けた取り組み)
⇒機会: ①販促キャンペーンニーズは継続的に拡大、1案件10百万円以下のキャンペーンは大手との競合もなく、アルファの強みを最大限生かせる
②企画・デザイン等の役務利益による粗利率UP効果
③デジタルキャンペーン等の当社独自サービスの伸長
- ・ デジタル(DX化)による販売促進ニーズと効率化
(POPのオンライン発注、消費喚起に向けたデジタルPOP作成、キャンペーン等)
⇒機会: ①POP GALLERYオンラインの促進(ストック型収益、効率営業化)
②POPKITによるデジタルPOP販売(ストック型収益、顧客層拡大)

1. トップライン拡大：基盤事業の販促キャンペーンの拡販とデジタル化の継続推進、小売業を含めたターゲットアプローチによる拡販

1) 三大都市圏での販促キャンペーンの更なる強化 ◎堅調

2) キャンペーンサービスの強化(「フェアマネ」投入)

POPKITのAndroid版の育成 ○順調

3) POP GALLERYオンラインへの送客と取扱件数の拡大 △停滞

4) 流通業の細分化によるスーパー以外の小売業への拡販 ○順調

2. 収益性の拡大：デザイン・企画力・販促キャンペーンによる役務収益の拡大と効率化と生産性の拡大、ストック型収益の拡大

1) 販促キャンペーン拡販、企画・デザイン等の役務収益の拡大

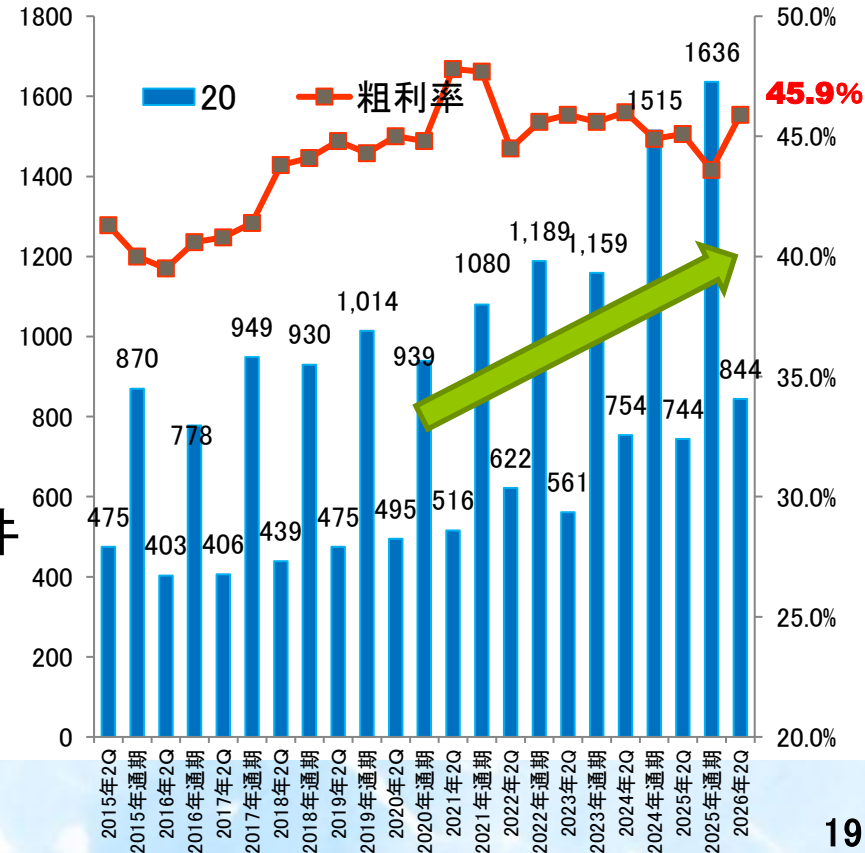
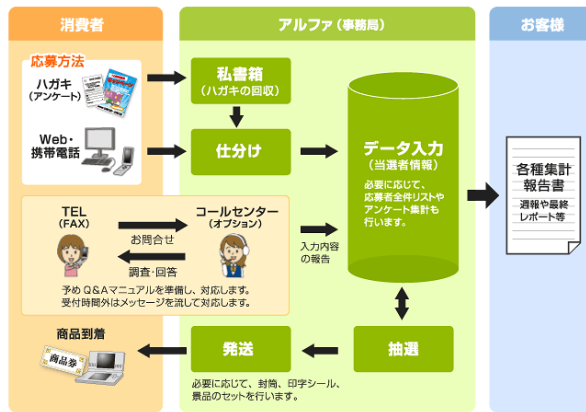
2) 営業力強化(人員シフト)による生産性向上

3) POP GALLERYとPOPKITのストック型収益の拡大

4) オーケー企画の収益貢献

アルファ: 販促キャンペーン拡大へ

- ・独自の「クローズドキャンペーン」ニーズ、堅調に拡大
企画・景品・POP・デザイン・事務局運営を一貫サービス(粗利額+52百万円)
- ◆ POP製品に加え企画・デザイン・事務局運営の**役務収益!**
- ◆ 機動力と総合運営力が強み



月間件数: 2025/8期; 174件 → 2026/8期2Q; **180件**
 単価: 781千円 → **782千円(+1%)**

今期は、月間200件/月を目標!

モバイルゲット & トークdeゲット

スマホ・PC・タブレットから応募できる！
 カンタンに低料金で実施できる、
 モバイルキャンペーンのパッケージサービス

mobileGet

月額15万円から
 スマホでキャンペーン！

システム開発費不要 アプリ不要

ALPHA CO., LTD.

LINEでキャンペーン応募「トークdeゲット」は、
 LINEのトーク画面で応募ができる
 キャンペーンシステム

LINEでキャンペーン応募！

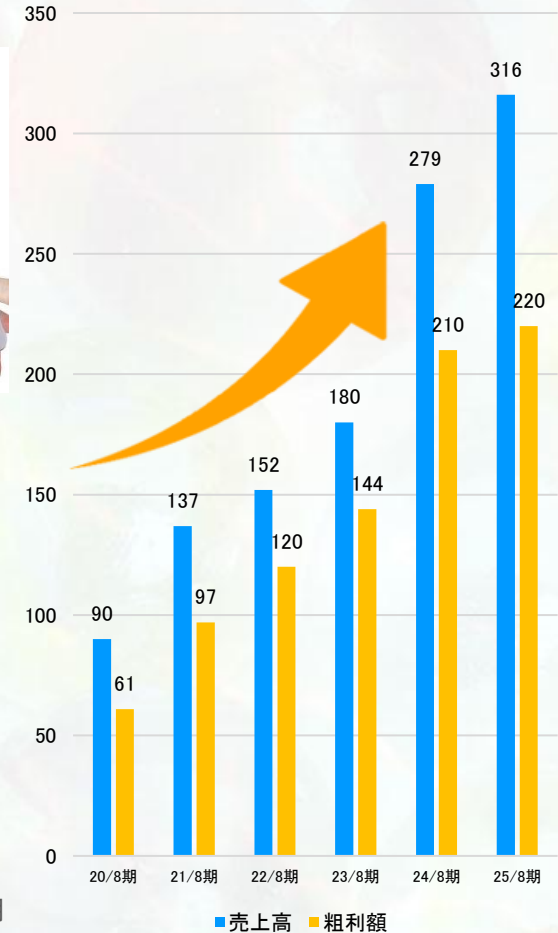
TALK de GET

トークdeゲット



(百万円)

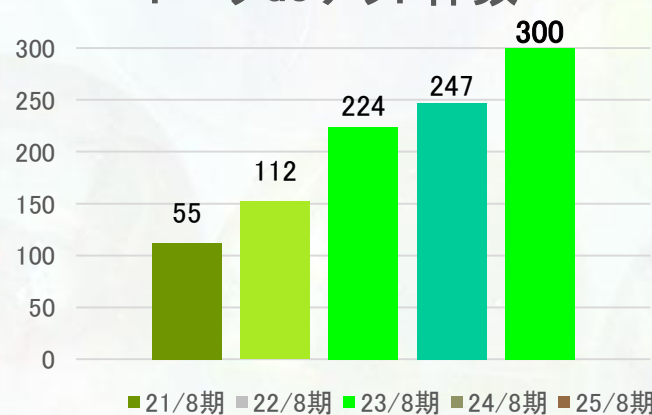
デジタルキャンペーン



モバイルゲット件数

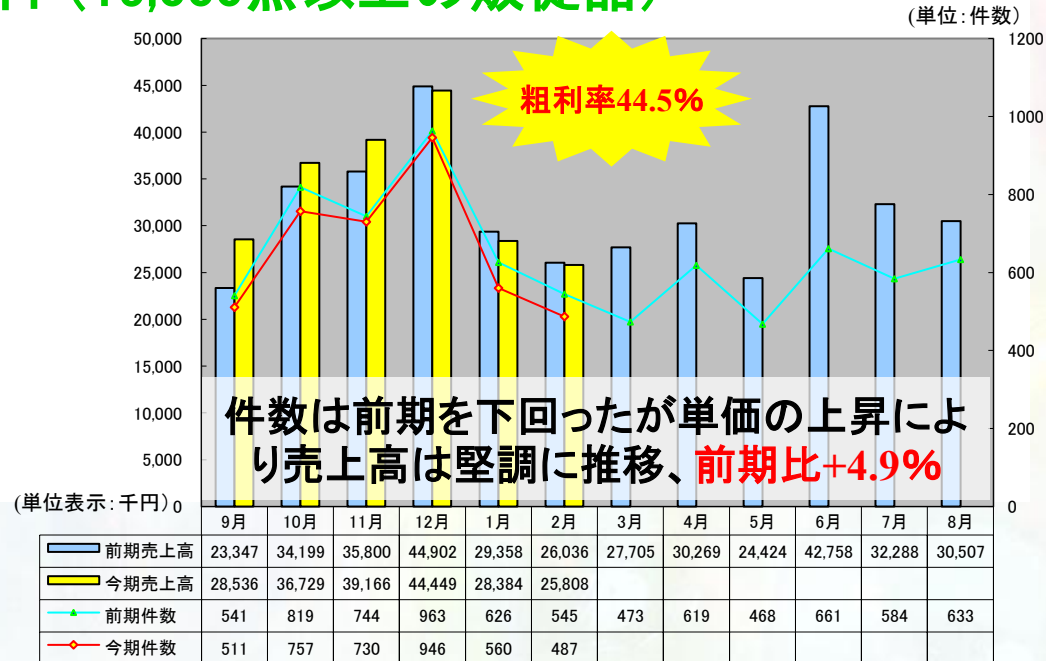


トークdeゲット件数



e-コマース強化: POP GALLERYオンライン(EC比率UP)

- アルファオンラインショップ「POP GALLERY」: e-コマースの拡販
 ~ 日本最大級の販促通販サイト(15,000点以上の販促品) ~



中期的には売上高の10%構成比へ
 (前期末 6.0%)

~外部ECサイト連携を拡充~

- 顧客利便性
- 受発注コスト削減
- 高い利益率
- CRM基盤づくり

POP GALLERYオンライン 強化策

国内最大級！総合販促品サイト

POP GALLERY

オンラインショップ

大口得意先専用サイト

- ・クローズドサイト
- ・承認機能 / 代理店価格

一般顧客サイト

- ・会員ランク
- ・ポイント制
- ・クーポンキャンペーン

外部サイト送客強化

- ・ 大口顧客専用サイトと一般顧客向けサイト
- ・ 代理店(FC)価格機能を追加
- ・ SEO機能強化
- ・ プロモーション機能、CRM機能強化
- ・ 会員ランクに応じた割引率機能
- ・ ポイント制によるリピート顧客促進機能

単価・粗利率のUP

日本初のPOP作成アプリ **POPKIT** 事業拡販

■誰でもカンタンにプロクオリティのPOPが作れる日本初のPOP作成アプリ、**68.4万ダウンロード(26/2末)**



誰でもフリーで使える無料版POPKIT

iPad版

アプリ版

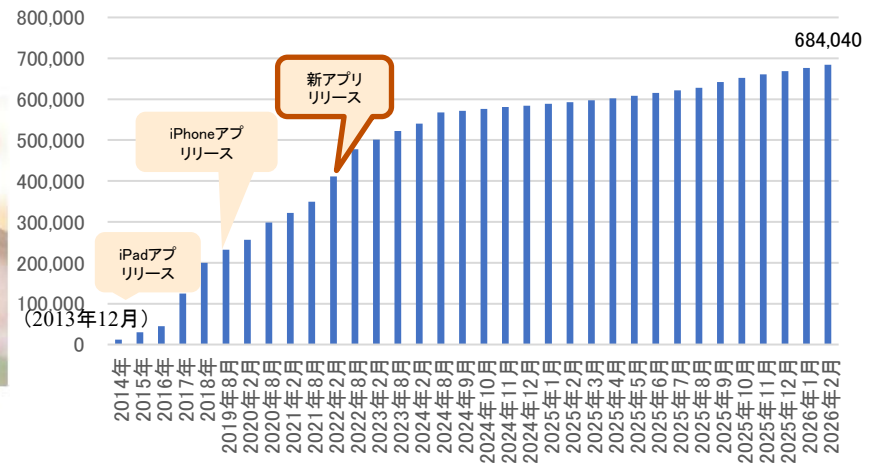


iPhone版

WEB版



個人版アプリダウンロード数推移



POPKITが分かる1分ムービー



- POP
- チラシ
- ポスター
- タペストリー
- のぼり
- SNS投稿画像
- ハガキ
- 名刺
- Tシャツ
- パネル

★WEB版POPKITではプリント注文もできます

POPKITを利用するメリット

1. 誰でも簡単にPOPが作れる
2. 場所・時間を選ばず作れる
3. 作成の手間と費用を大幅削減

https://youtu.be/8PDC6xm_XdA

POPKIT: BtoB、BtoC (月額サブスクリプション)

- ・ BtoB向け月額販売を本格拡販 (月2,980/1 ID)
- ・ BtoCは、フリープランと有料のエンジョイプラン (月500円)

	個人版 BtoC	法人版 BtoB
ターゲット	店舗で働く個人	店舗展開している法人
ユーザーメリット	<div style="display: flex; justify-content: space-around;"> <div style="border: 1px solid orange; border-radius: 10px; padding: 5px;">アプリ版</div> <div style="border: 1px solid orange; border-radius: 10px; padding: 5px;">WEB版</div> </div> <p style="color: red; text-align: center;">購入コンテンツ拡充 500円/月で購入可能</p>	<div style="border: 1px solid orange; border-radius: 10px; padding: 5px; text-align: center;">アプリ版</div> <p style="text-align: center; font-size: 1.2em;">月額2,980円 / 1ID</p>

BtoC向け新アプリ



BtoB向けオンデマンド印刷



POPKIT : BtoC (アプリリニューアル)

- ・ **2021年9月27日iPhoneアプリ 大ヒット！！**
- ・ WEB版「POPKIT for WEB」と様々なデバイスでシームレスに使える。



POPKIT® for APP



- ① iPhone-iPad-PCでデータ共有
- ② POP素材使い放題の新プラン
- ③ データ全てクラウド上で保管
- ④ その他、便利機能追加
- ⑤ **API連携可能機能**



POPKITの利便性と特徴



①豊富なアイテム、文字、背景、図形

②画像の取り込み、バーコード作成

③翻訳機能、SNS投稿(アプリのみ)可能

④高画質印刷、印刷注文も可能(WEB版)

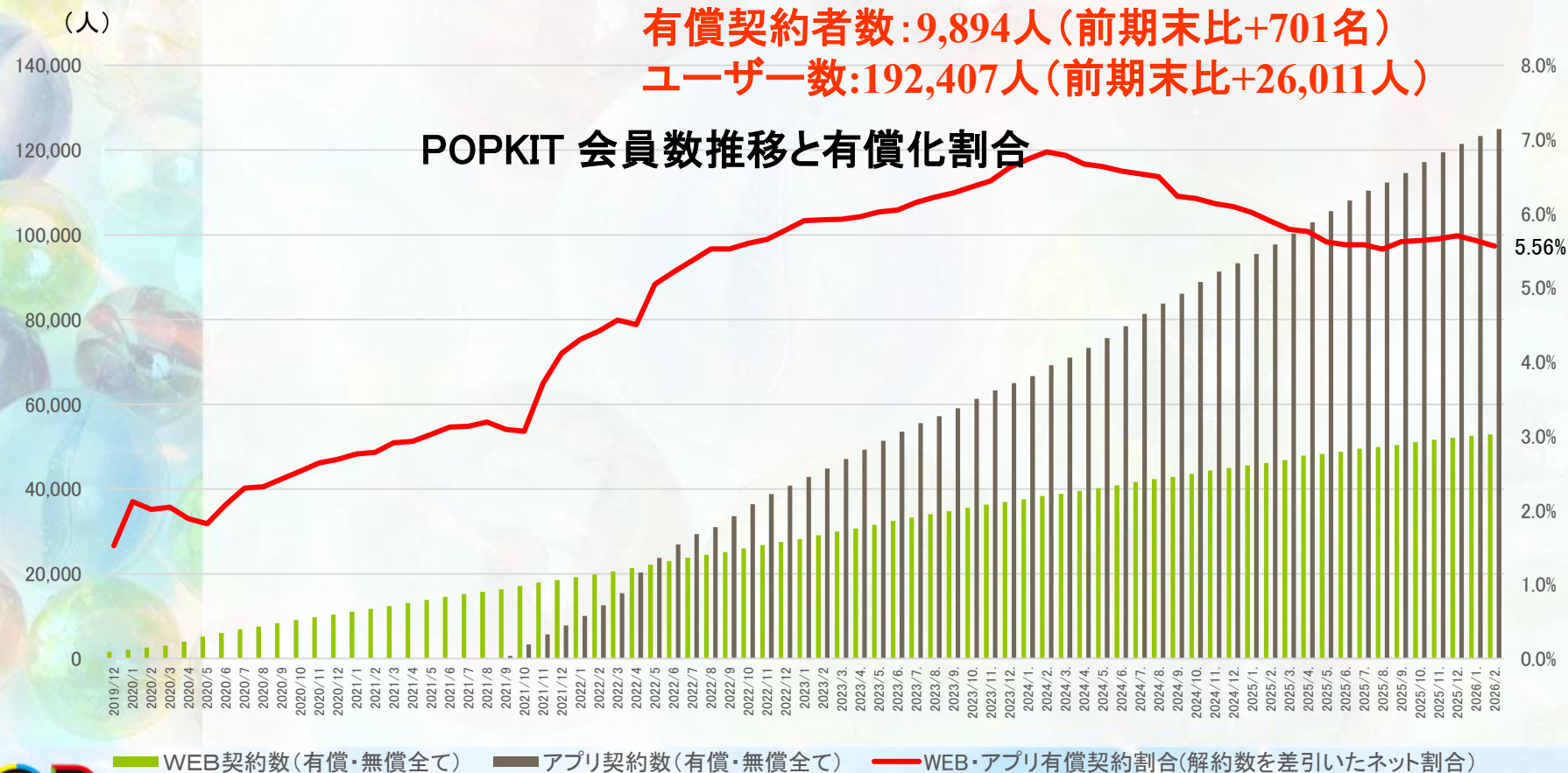
⑤法人は複数アカウント、オリジナル素材活用、承認機能(導入企業200社)

POPKIT 個人向け会員の伸び

- 2021/9月より、WEBに加えアプリをリリース
- アプリ利用の急速な伸びと、有料化率の飛躍的向上
- アプリ契約数がWEB契約数を逆転：**有償化率5.6%**
- 2025年5月にAndroid版アプリローンチ**

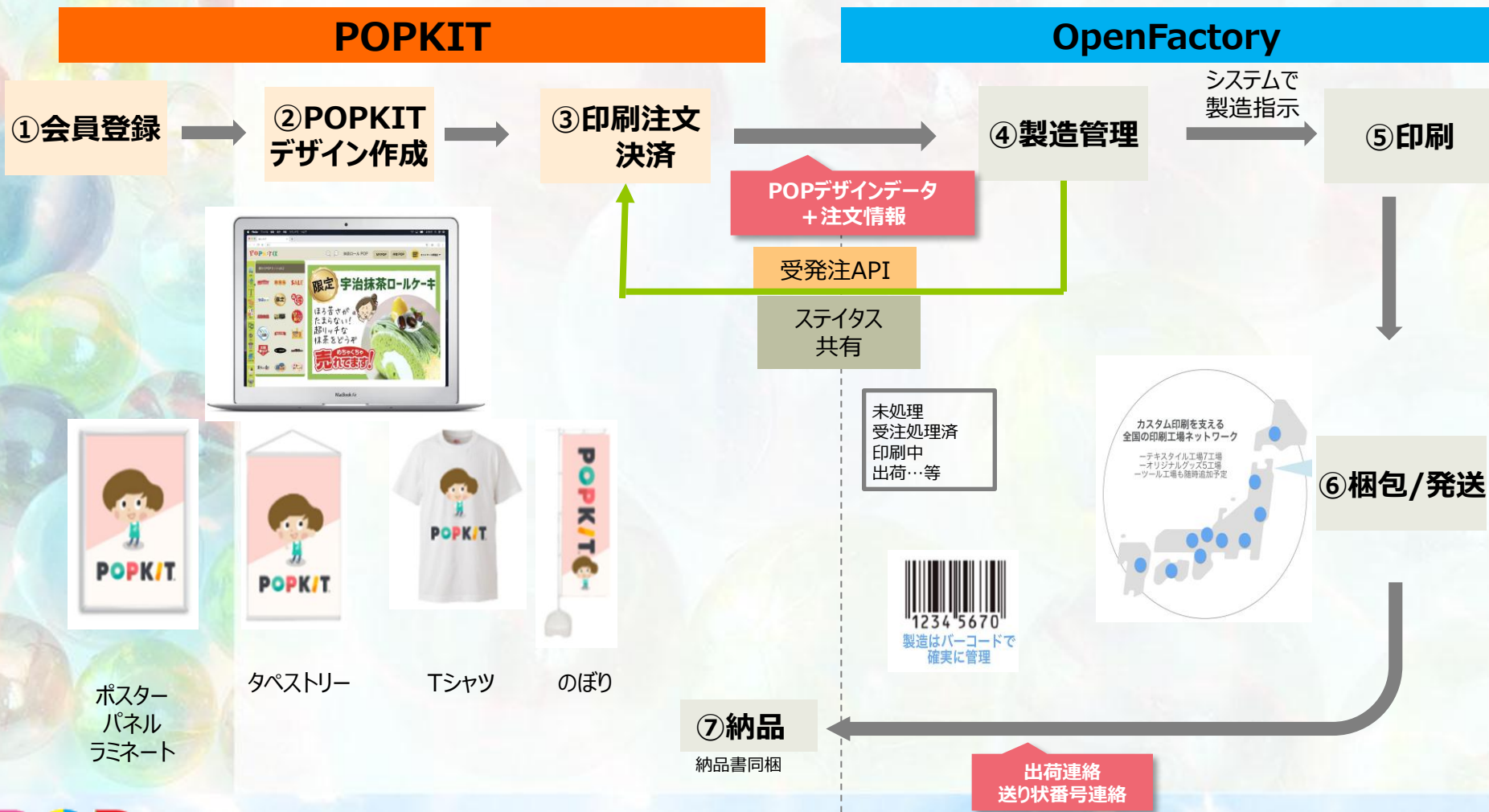


有償契約者数:9,894人(前期末比+701名)
ユーザー数:192,407人(前期末比+26,011人)



中期的に、DXを活用した生産オペレーションを構築

- ・作成されたデータを印刷機まで人を介さず、システム上のデータ情報の受け渡し。
- ・1枚から発注できる生産システム



持続可能な社会に向けた 「食品ロス削減プログラム」への取組み(1)

食品ロス削減事業のパイオニア企業

ASHE
Inc.

株式会社アッシュエ

パートナー



POP広告のプロ集団
買い物コミュニケーション活性化集団

アルファ

株式会社アルファ

アッシュエが企画・運用する
「食品ロス削減プログラム」を、協業で拡大することで
SDGsで掲げられた目標に貢献



SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

11 住み続けられる
まちづくりを



12 つくる責任
つかう責任



持続可能な社会に向けた

「食品ロス削減プログラム」への取組み(2)

もぐもぐチャレンジが目指す三方よし

お客さま参加型の食品ロス削減プログラムで未来につながるお店づくりの実現を目指します。



「食品ロス削減プログラム」で 岡山市のSDGs推進パートナーズ登録事業者

もぐもぐチャレンジが目指す「食品ロス削減プログラム」により
アルファは岡山市SDGs推進パートナーズ第4期登録事業者に選出されました



●当社は、販売促進(セールスプロモーション・POP制作)を通じて、地域の事業者や生産者が持つ魅力や価値を生活者にわかりやすく届け、継続的な支持や購買につなげることを、地域貢献の柱のひとつと位置づけたいと考えております。

●特に、農家をはじめとする一次産業者が自ら価値を発信し、ファンを育てる仕組みづくりを支援することで、持続可能な地域経済の循環を促し、SDGs目標8「働きがいも経済成長も」の実現にも貢献してまいりたいと考えております。

アルファの「買い物コミュニケーション」SPサービス

小売店向けサービス

メーカー向けサービス

店内内外装工事

レイアウトプロデュース

(Store Planning Device)

レシピPOP/食材P提供



各種POP販売(リアル)

POPのカタログ通販



株式会社アルファ
総合セールスプロモーション

消費者

ハルティ
製品

ハルティ
製品

POP GALLERY(BtoB)



販売促進キャンペーン

(Store Planning Device)

マーケティングリサーチサービス

(顧客アンケート・リサーチ)

デジタルPOP

(動画POP,AR等)

五感POP

LINEでキャンペーン応募!
TALK de GET



mobile get!

購買の動機付け効果

POPKIT®

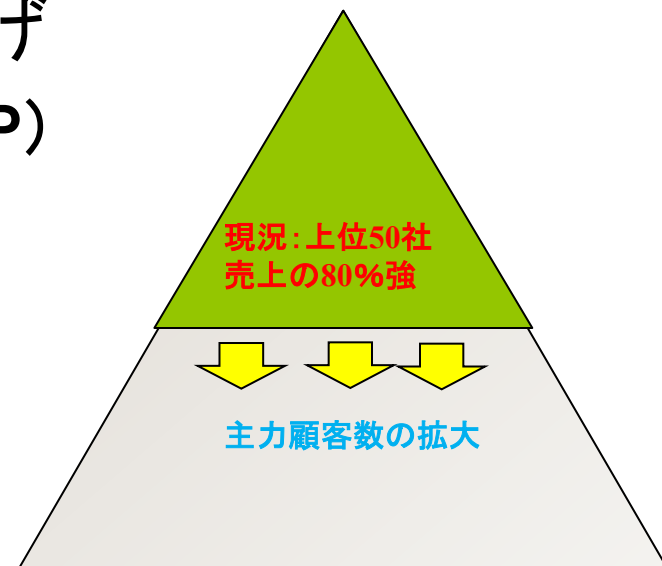
プロフェッショナル(人) & デジタルPOP(DX)

- 中堅・大口顧客には、社員レベルを上げプロフェッショナルサービスを提供
- 中小・零細・パパママストアには、ネットによる裾野拡大とストック収益拡大
- 人とデジタルを融合した、新たな販促サービスの展開



子会社、オーケー企画の今期の取組み

- ・ 着実な売上回復と利益の積み上げ
 - 客数UP × 客単価UP(粗利率UP)
- ・ 人材育成と顧客基盤の拡大
 - 取引先の上位顧客層の拡大
- ・ 粗利率UP
- ・ アルファとの協業の促進



新規店舗出店需要の取り込みにより、前期に続き今期も黒字化の定着を図る！

通期業績計画(2026/8月期計画)

通期(連結ベース) ～増収・増益計画～

売上高: 66億円(前期比+3.7%)

経常利益: 2.5億円(前期比+11.5%)

当期利益: 1.3億円(前期比+1.8%)

EPS: 161円

配当(予): 70円

お問い合わせ先

IR統括責任者 代表取締役社長 岡本 悟征
取締役執行役員総務部、情報システム室、経営企画室担当 高尾 宏和
岡山本社 TEL:086-277-4531 FAX:086-277-4533
E-mail : takaoh@popalpha.co.jp
URL : <https://www.popalpha.co.jp>

本資料は、2026年8月期2Q決算に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘することを目的としたものではありません。また、本資料は2026年2月末日現在のデータに基づいて作成されております。本資料に記載された意見や予測等は、資料作成時点の当社の判断であり、その情報の正確性、完全性を保証し又は約束するものではなく、また今後、予告なしに変更されることがあります。



資料編

会社概要 (アルファ単体:2026年2月中間期末 現在)

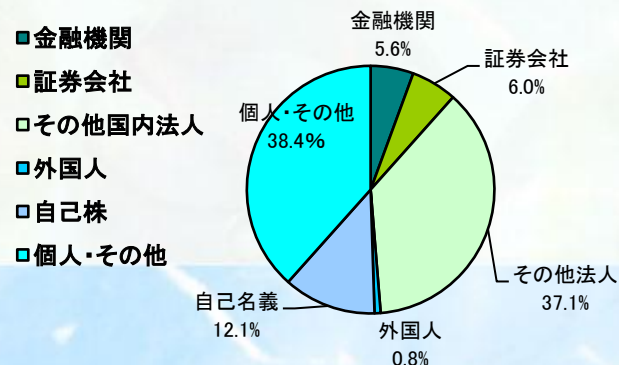
- ◆商号 株式会社アルファ
- ◆本社 岡山県岡山市中区桑野709-6
- ◆設立 1984年1月5日<8月決算>
- ◆資本金 1億円
- ◆発行済株式総数 915,444株(内自己株111,404株)
- ◆役員 代表取締役社長 岡本 悟征
他取締役4名(内社外1名)、常勤監査役1名、監査役2名(社外)
- ◆主要株主 (株)タカオコーポレイション28.5%、(株)シタナ6.2%、社員持株会4.9%、(株)トマト銀行4.9%、浅野 薫3.4%
- ◆事業内容 販売促進広告の企画・開発・販売
- ◆従業員数 340名(他パート20名)
- ◆営業拠点 本社、6支店 5営業所 1物流センター 計13拠点
- ◆連結子会社 株式会社オーケー企画(100%)、POPKIT株式会社(100%)



代表取締役社長 岡本 悟征
(1971年3月8日生れ)

1989年3月 当社入社
2012年9月 東京支店長
2019年11月 取締役就任
2023年11月 代表取締役社長就任(現任)

2026年2月中間期末 株主構成 (株主数757名)



財務指標推移

(単位:千円)

	第38期連結	第39期連結	第40期連結	第41期連結	第42期連結	第43期連結
決算年月	2020年 8月	2021年 8月	2022年 8月	2023年 8月	2024年 8月	2025年 8月
売上高	6,130,207	5,764,901	5,623,412	5,379,731	6,124,357	6,365,005
経常利益	-433,191	-4,462	-113,602	-307,307	104,024	224,167
当期純利益	-610,621	-690,265	-133,828	-393,583	133,275	127,678
資本金	409,796	409,796	409,796	409,796	100,000	100,000
発行済株式総数 (自己株式除く)	804,164	804,164	804,140	804,080	804,040	804,040
純資産額	1,921,643	1,385,264	1,134,457	979,213	1,383,503	1,523,098
総資産額	4,252,409	3,823,133	3,521,858	3,796,251	4,274,944	4,533,668
自己資本比率	45.2%	36.2%	32.2%	25.8%	32.4%	33.6%
1株当り純資産	2,389.62	1,722.61	1,410.77	1,217.81	1,720.69	1,894.31
1株当り純利益	-759.28	-858.36	-166.42	-489.40	165.75	158.80
配当金 (円)	40	40	30	0	50	60
配当性向	-	-	-	-	30.2%	37.8%

