

2026年12月期 第2四半期 決算説明資料



株式会社CLホールディングス
(証券コード：4286)

Contents

- I. 2026年12月期 上期決算概要
- II. 2026年12月期 通期業績予想
- III. CLホールディングス グループ中期戦略の進捗

I . 2026年12月期 上期決算概要

売上収益

17,889 百万円

(前年同期比 +4.6%)

営業利益

725 百万円

(前年同期比 +120.5%)

親会社の所有者に
帰属する中間利益

505 百万円

(前年同期比+233.0%)

- 売上収益は、ロケーションベースドエンターテインメント事業領域・マーチャンダイジング事業領域が、低採算店舗および低収益サービスの計画的な縮小により減収だったものの、マーケティング事業領域の売上が伸長し、前年同期比 +4.6%の増収。
- 営業利益は、人件費を中心とした販管費の増加分を、増収および収益性改善による売上総利益の増加により吸収し、前年同期比 +120.5%の増益。

2026年12月期
上期

- ・ **グループシナジーの創出による売上拡大・コスト最適化**

- ①「CDGの顧客基盤」×「CLグループのIP調達力・ノウハウ」の掛け合わせによるシナジー創出により、マーケティング事業領域の売上拡大に寄与。
- ②共通機能の統合を推進し、経営管理機能の集約やオフィスの統合が完了。クリエイティブ機能やSCM機能等の共通機能も年内に統合完了を予定しており、さらなるシナジー創出に向けた体制構築を推進中。

- ・ **経営基盤の統合、経営システムの高度化**

- ①FP&A等の専門領域において高度なスキルを持つ人財登用が進み、事業領域毎の経営体制の構築が進行。
- ②権限委譲と経営管理機能の強化を通じて、自律的かつ機動的なグループ経営体制への移行が着実に進展。



**シナジーの最大化による売上拡大に加え、共通機能の統合によるコスト最適化を推進。
2028年12月期 EBITDA55億円の達成に向け、計画通り進捗。**

2026年12月期 上期連結業績（前年同期比）

- 売上収益は17,889百万円（前年同期比+4.6%）と堅調に推移
- 売上総利益率の改善により、営業利益は725百万円（前年同期比+120.5%）と大幅増益

（単位：百万円）

	2024年12月期 上期		2025年12月期 上期		2026年12月期 上期		前年同期比	
	実績	(%)	実績	(%)	実績	(%)	増減額	増減率
売上収益	18,280	100.0%	17,105	100.0%	17,889	100.0%	+784	+4.6%
売上総利益	5,175	28.3%	5,756	33.7%	6,183	34.6%	+427	+7.4%
販管費及び一般管理費	5,219	28.6%	5,478	32.0%	5,503	30.8%	+25	+0.5%
営業利益	1	0.0%	328	1.9%	725	4.1%	+396	+120.5%
税引前中間利益	▲6	－	291	1.7%	663	3.7%	+372	+127.9%
親会社の所有者に帰属する 中間利益	105	0.6%	151	0.9%	505	2.8%	+354	+233.0%

事業領域別の売上収益増減（前年同期比）

（単位：百万円）

事業領域	事業種別	事業内容	主なサービス	売上収益 (上期実績)	増減率 (前年同期比)
マーケティング 事業領域	プロモーション事業※1 (旧マーケティングBPO事業を含む)	B2Bで、主にメーカーや外食クライアントから、景品の制作や景品を使用した販促・集客キャンペーン等の受託やクライアントの業務（マーケティング業務や調達・品管業務等）を継続的に受託する事業	プロモーションサービス BPOサービス	8,635	+22.7%
	流通エンタメ事業	B2B・B2B2Cで、主に流通クライアントから、景品を使用した販促・集客キャンペーン等を受託したり、商品を企画し、物販サービスを提供する事業	PMDサービス	3,548	+55.3%
ロケーション エンターテインメント 事業領域	フードエンターテインメント事業	B2Cで、主にテーマカフェ等において、生活者（消費者）に対して、飲食サービスや物販サービスを提供する事業	テーマカフェサービス	2,565	▲26.4%
	催事事業	B2Cで、主に商業施設等において、生活者（消費者）に対して、催事サービスや物販サービスを提供する事業	催事物販サービス	200	▲10.4%
マニファクチャリング 事業領域	ODMMD※2事業 (旧ODM・MD事業)	B2Bで、委託者のブランドで、景品・商品の企画・製造を受託したり、主に流通クライアントに対して、商品を企画し、流通を限定した物販サービスを提供する事業	ODM・OEMサービス	1,691	+5.8%
	エンタメMD※2事業 (旧MD事業)	B2B・B2B2Cで、主にアミューズメントや卸クライアントに対して、商品を企画し、流通を限定せずに物販サービスを提供する事業	限定流通サービス 自社くじサービス	1,716	▲23.8%

※その他売上収益は省略しています。

ピックアップ①：プラットフォームの拡大

- ロケーションベースドエンターテインメント事業領域・・・フードエンターテインメント事業における事例

IPコンテンツ×業態の両軸拡大によるテーマカフェブランドの多角化



- ・実施時期：2026年6月26日(金)～
- ・開催場所：KITTE大阪 3F



【大阪限定】ちいかわたこせんバーガー



【大阪限定】フラットトート ナチュラル



【大阪限定】Tシャツ ホワイト

- ・ベーカリー業態2店舗目となる『ちいかわベーカリー OSAKA』を大阪(梅田)に出店。
- ・大阪初出店を記念した限定メニュー・限定グッズを展開。
- ・今後もIP×業態の両軸拡大によるテーマカフェブランドの多角化を推進。

ピックアップ②：商品・サービスの拡大

- マーチャндаイジング事業領域・・・エンタメMD事業における事例

自社くじサービス「エニマイくじ」の展開拡大



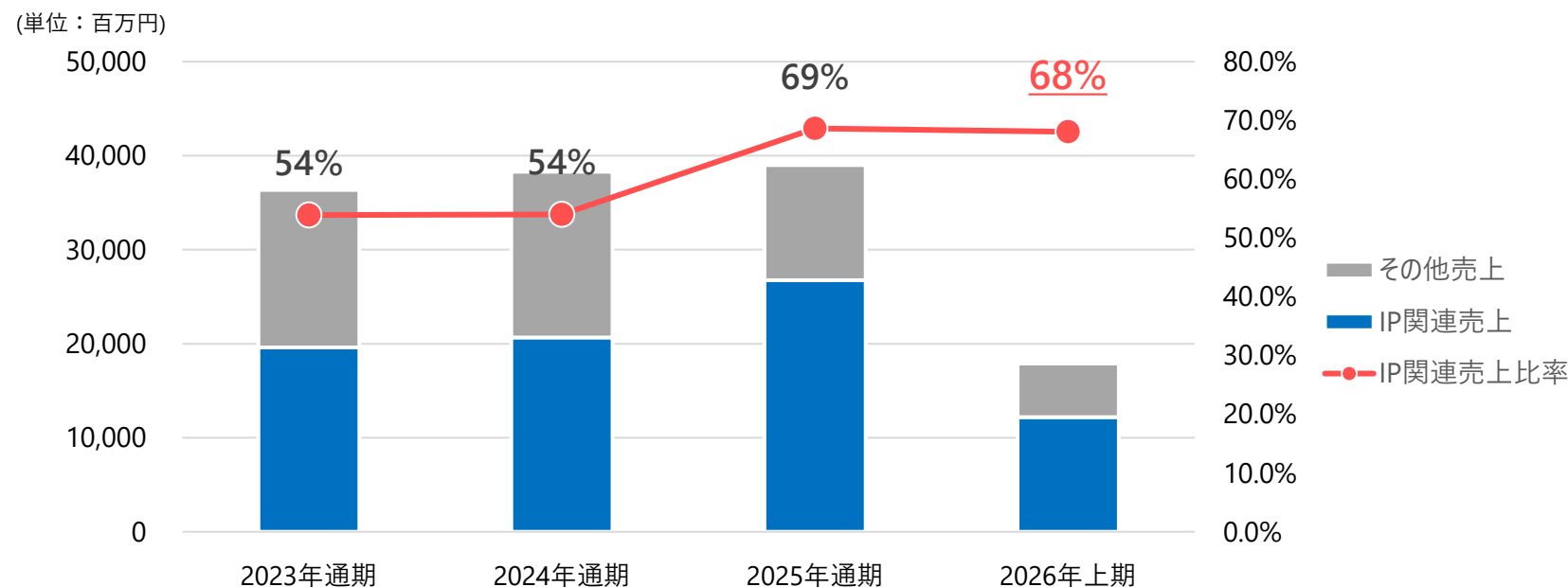
※2026年2月展開
『エニマイくじ エンジェルブルー』
購入者アンケート

- コンビニエンスストアでのキャンペーンと連動した展開を中心に、ドラッグストアやテーマパーク等の多様な販売チャネルへ展開し、取扱IP数・展開規模を拡大。
- 「はずれのなくじ」をコンセプトに、高い顧客満足度を獲得。購入者データをもとに次回企画へ還元することで、版權元や流通企業からの継続採用・案件拡大につなげる。

ピックアップ③：エンタメコンテンツの拡大

- IPコンテンツを活用した各種商品・サービスの展開により、IP関連売上※・IP関連売上比率ともに拡大

IP関連売上・IP関連売上比率が上昇



- IPコンテンツを活用した商品・体験・プロモーションの展開拡大により、IP関連売上は継続的に増加し、連結売上に占めるIP関連売上比率は68%まで上昇。
- プロモーション・物販・くじ・イベント・テーマカフェ等、当社グループの多様な商品・サービスを通じてIPコンテンツの魅力をファンに届け、IPコンテンツの価値向上に貢献。

※ライセンサーから許諾を受けたIPコンテンツを活用した商品・サービスの外部顧客向け売上のこと。

II. 2026年12月期 通期業績予想

2026年12月期 通期業績予想

- 通期連結業績予想は、期初予想から変更なし

(単位：百万円)

	2025年12月期 通期		2026年12月期 通期		前期比		2026年12月期 上期		進捗率 ※1
	実績	(%)	計画	(%)	増減額	増減率	実績	(%)	(%)
売上収益	39,002	100.0%	41,000	100.0%	+1,997	+5.1%	17,889	100.0%	43.6%
売上総利益	12,982	33.3%	13,530	33.0%	+547	+4.2%	6,183	34.6%	45.7%
販管費及び一般管理費	11,537	29.6%	11,830	28.9%	+292	+2.5%	5,503	30.8%	46.5%
営業利益	1,404	3.6%	1,700	4.1%	+295	+21.1%	725	4.2%	42.6%
税引前当期利益	1,313	3.4%	1,600	3.9%	+286	+21.8%	663	3.7%	41.5%
親会社の所有者に帰属 する当期利益	629	1.6%	1,100	2.7%	+470	+74.9%	505	2.8%	46.0%

※今後、状況の変化により修正が必要な場合には速やかに開示いたします。

※1：通期業績予想に対する2026年12月期上期時点における進捗率。

事業領域別の通期売上予想

(単位：百万円)

事業領域	事業種別	上期実績 売上収益	増減率 (前年同期比)	通期計画 売上収益	見通し (計画比)	詳細
マーケティング 事業領域	プロモーション事業※1 (旧マーケティングBPO事業を含む)	8,635	+22.7%	17,500	△	外食顧客からの受注拡大を見込むものの、競争激化により、計画比でやや減収となる見通し
	流通エンタメ事業	3,548	+55.3%	6,000	○	下期において、コンビニエンスストア向けの大型キャンペーンや物販展開を予定しており、計画比で増収となる見通し
ロケーション エンターテインメント 事業領域	フードエンターテインメント事業	2,565	▲26.4%	6,800	○	既存店舗における人気IPでの展開予定や、「ちいかわベーカリー OSAKA」、「THE SCENE TABLE GINZA」等の新規出店の影響により、計画通り推移する見通し
	催事事業	200	▲10.4%	700	○	中国における、レッグスとレッグス上海の連携による案件の展開を予定しており、計画通り推移する見通し
マーチャ ン ダ イ ジ ン グ 事業領域	ODMMD※2事業 (旧ODM・MD事業)	1,691	+5.8%	4,600	△	中東情勢等の影響による欧州向けの取引減少等により、計画比では減収となる見通し
	エンタメMD※2事業 (旧MD事業)	1,716	▲23.8%	5,400	○	自社くじサービス「エニマイくじ」の展開拡大等により、下半期大幅な伸長により、計画比で増収となる見通し

※その他売上収益は省略しています。

株主還元

- 株主の皆様への利益還元を経営の重要課題と認識しており、業績に応じた連結配当性向を採用

配当・資金の使途に関する方針

- 経営基盤の強化と今後の事業展開に必要な内部留保を確保しつつ、業績に応じた配当を実施していく方針
- 連結配当性向 30％以上として利益配分を実施

配当予想

- 2026年12月期配当は、1株当たり 31.0円（中間－円、期末31.0円）を予想

	2022年	2023年	2024年	2025年	2026年 (予想)
1株当たり 配当金	11.0円	16.0円	5.0円	18.0円	31.0円
配当性向 (連結)	31.2%	31.8%	31.0%	31.0%	30.3%

Ⅲ. CLホールディングス グループ中期戦略の進捗

CLグループ中期戦略

『グループシナジーを高めて、収益力をさらに強化する。』

経営理念の実現のために、私たちはさらに「収益性」を高めます。そのために下記3つを実現します。

グループ中期戦略
3つの
重点ポイント

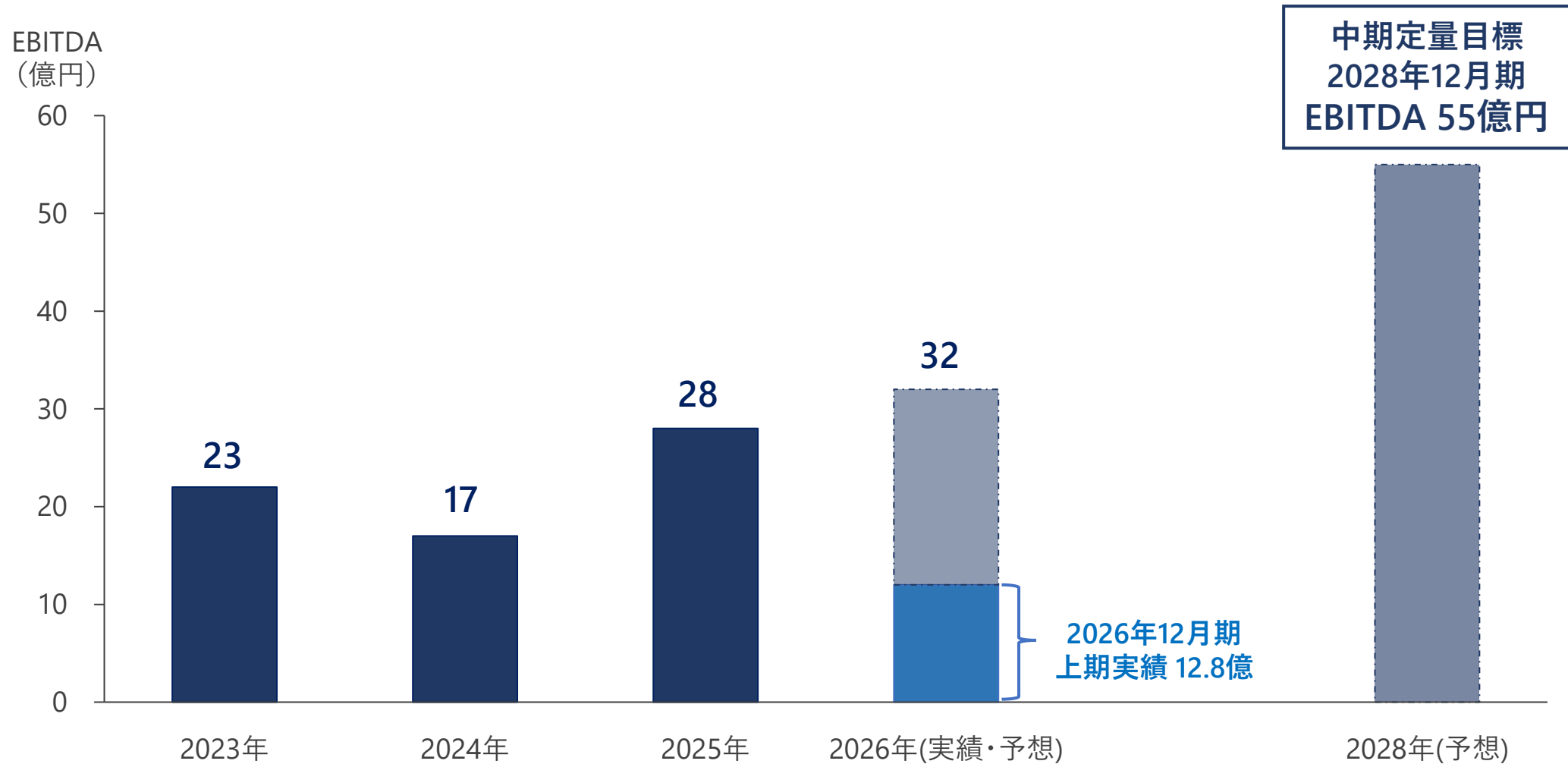
1. 領域運営によるグループシナジーの強化

2. 事業ポートフォリオの最適化と業務の最適化

3. 投資の最適化

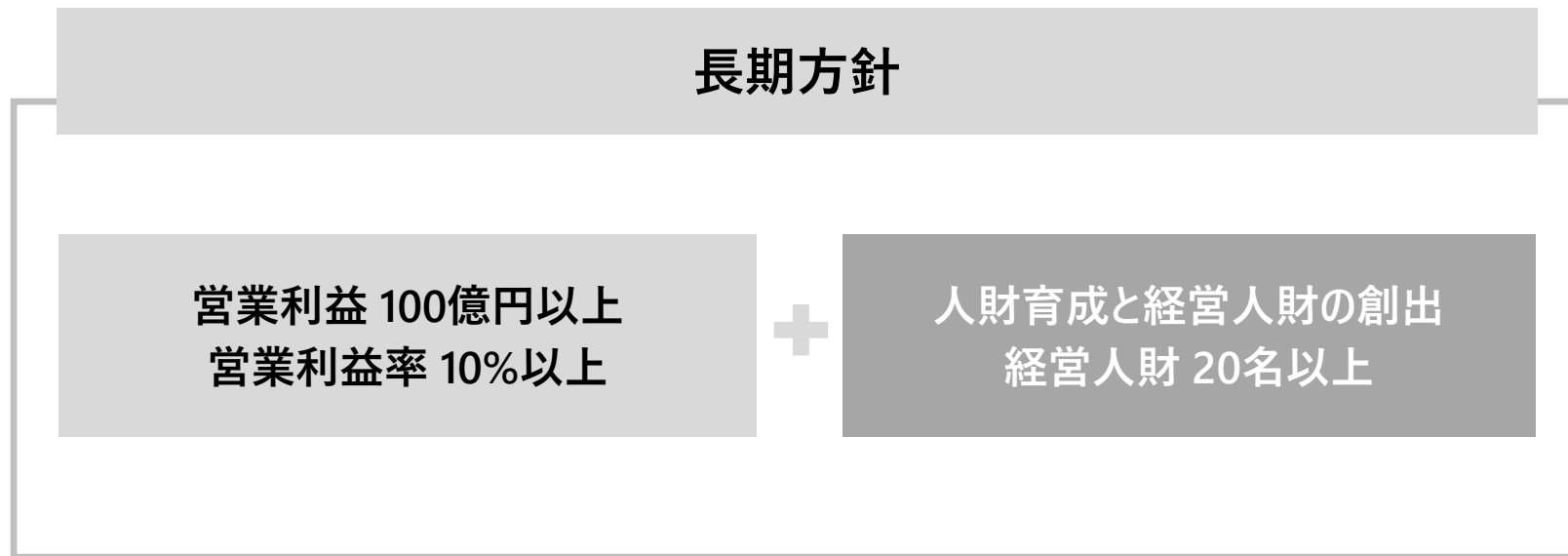
CLグループ中期戦略の進捗

- 2026年12月期は、EBITDA※1 32億円を見込む

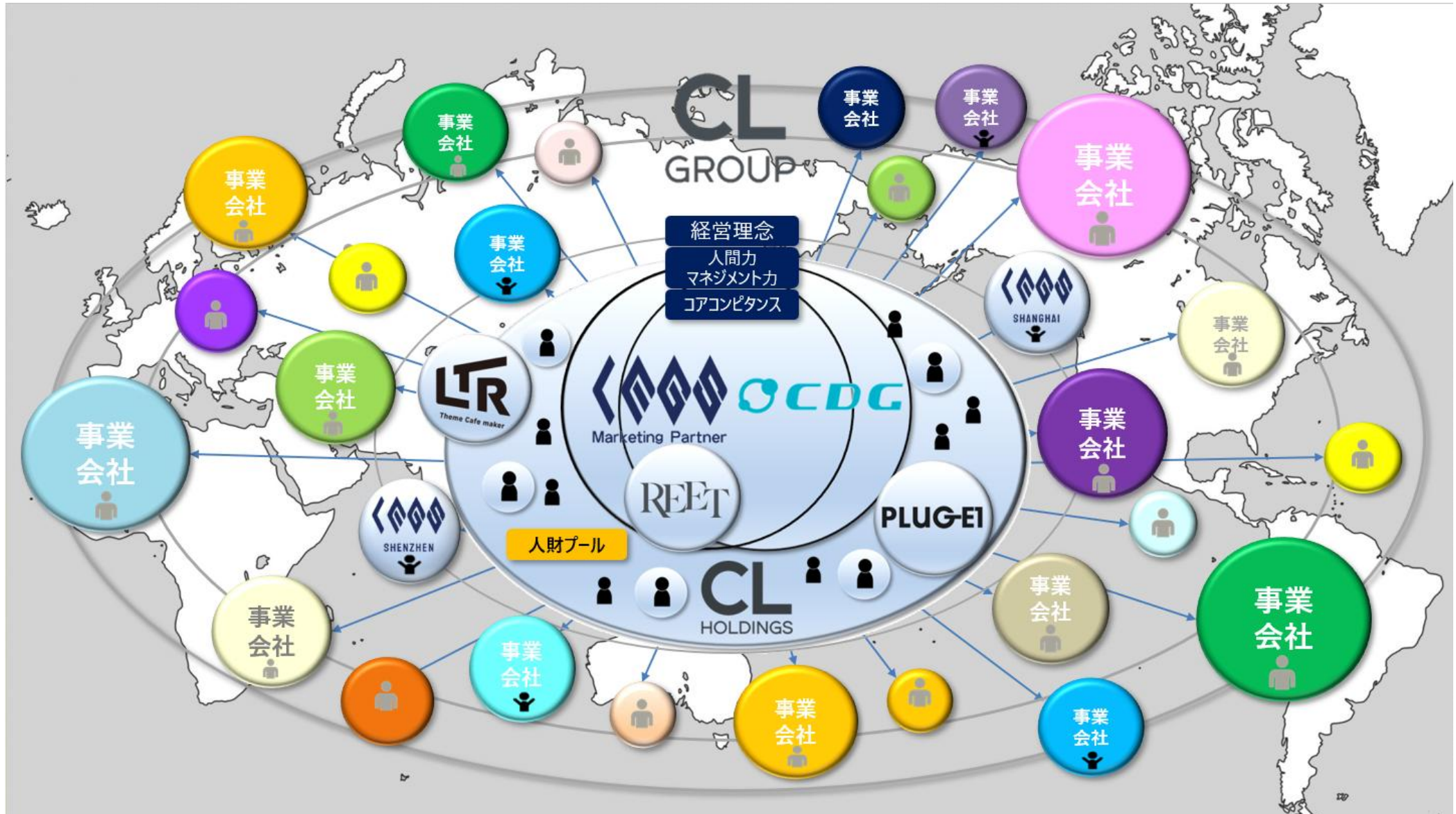


※1：簡易的に、EBITDA=営業利益+減価償却費で計算しています。

CLグループ長期方針について



人財育成と経営人財の創出



新規事業の創出と経営人財を輩出し続けるグループへ



<ご案内>

本資料は、情報提供のみを目的として当社が作成したものであり、当社の有価証券の買付けまたは売付けの申し込みを勧誘するものではありません。
本資料に記載された見解、見通し、ならびに予測等は、資料作成時点での弊社の判断であります。
市場環境等の様々な要因により、実際の業績はこれら見解、見通し、ならびに予測等と大きく異なる結果となり得ることをご了承下さい。

当社のIR情報は、当社HPでご覧いただけます。
<https://www.clholdings.co.jp/ir/>