

株式会社 日宣

BUSINESS REPORT

第67期 2019.3.1 ▶ 2020.2.29

証券コード: 6543



社員一人ひとりの創造力で、 付加価値を最大化させていきます。

代表取締役社長 大津裕司



2020年2月期(当期)における業績の総括についてお聞かせください。

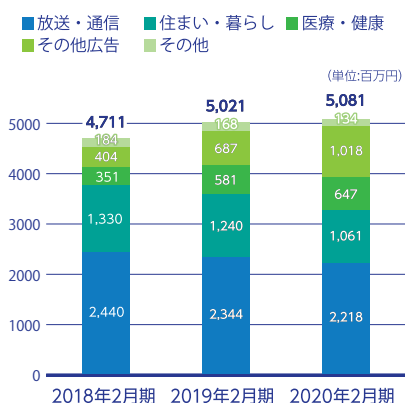
売上高50億8,177万円(前期比1.2%増)、営業利益2億9,127万円(同4.2%減)、経常利益2億9,310万円(同14.2%減)、親会社株主に帰属する当期純利益1億9,758万円(同13.7%減)という結果となりました。

内容としては、全国のケーブルテレビ局向けには加入者向けテレビ番組情報誌「チャンネルガイド」の編集・制作およびプロモーション施策を展開し、大手住宅メーカー向けには住宅展示場への集客施策やカタログ制作等の営業支援施策の提供を行うほか、大手外食チェーン向けには広告戦略の立案から実行までをワンストップで支援し、クライアント企業の業績に寄与しました。また、大手製薬会社を中心とした医療・健康業界でも大きな実績をあげるなど、引き続き主力顧客の維持・強化を図りました。しかしながら、大手住宅メーカーにおける展示場向けの大型企画がなくなるなどにより売上の伸び悩みがありました。

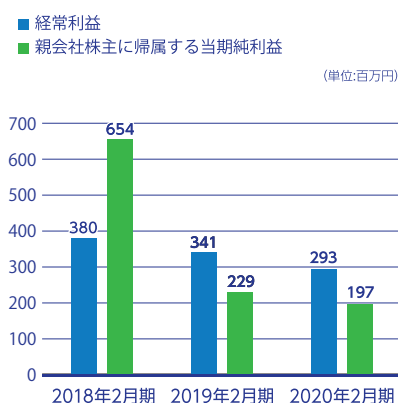
第4四半期に期末に向けた駆け込み需要などをうまく取り込むことができましたが、前期と比較しますと、増収減益という結果となっております。

従前より、受注案件ごとの利益率には精緻な管理を行っておりますが、規模の拡大に伴う労務費や外注費の上昇等により、売上総利益率の減少が見られました。そのため、足元では全社的に社員一人ひとりの創造力によって付加価値を最大化させる取り組みを進めております。また、時代に合わせたマーケティングソリューションに磨きをかけるため、自社メディアを持つというユニークな広告会社としての強みを発揮できるようなノウハウの集積、事例の活用などにも取り組んでおります。

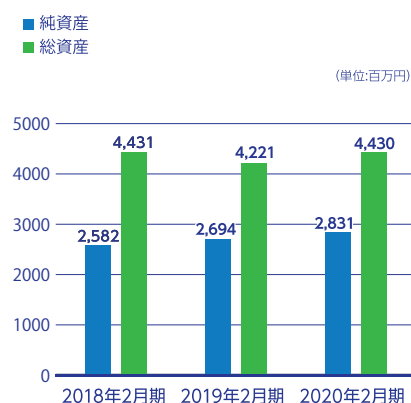
売上高



経常利益／
親会社株主に帰属する当期純利益



純資産／総資産





成長への取り組みと進捗についてお聞かせください。

当期を俯瞰して見ますと、テレビ番組情報誌「チャンネルガイド」を中心とした放送・通信業界と、大手住宅メーカーとの長年の取引関係を中心とした住まい・暮らし業界という既存ビジネスによる収益基盤を生かしながら、医療・健康業界やその他業界における深耕営業、新規開拓を進め、事業領域を拡張、将来への新たな収益基盤の開発を行いました。同時に、日本の広告費に占める割合が30%を超えて総額2兆円に達したインターネット広告分野への対応も引き続き進めてまいりました。

こうした中で、私たちはクライアント企業に対し、リアルからデジタルまで、幅広くマーケティング視点に立った統合的なソリューションを提供できる会社へと成長を遂げつつあると認識しています。さらに、自社メディアを持つという非常にユニークな広告会社としての存在感を確立するための努力も行ってきました。

今後の成長に向けては、こうした取り組みをいっそう加速させると共に、マス媒体を中心とした従来型の広告会社・広告代理店とは異なる独自のビジネスモデルを持つ当社ならではの付加価値・高収益型企業へと成長・進化していきたいと考えています。そのベースとなるのが「人」であるとの認識に立って、全社員の能力を付加価値に変換できる経営を追求してまいりたいと思っております。



人材面の取り組みについてお聞かせください。

デフレ・低成長・人材採用難と言われる市場にあって、それでも私たちは成長を追い求める存在でありたいと思います。

当期に創設した新部署「未来開発室」と人事総務部が中心となって、採用活動を強化しております。同時に、社員向けにもエンゲージメントを高めるための取り組みを行っているほか、各種研修や社内勉強会などを継続的に実施しています。



2021年2月期の見通しについてお聞かせください。

2021年2月期においても、テレビ番組情報誌「チャンネルガイド」を中心とした放送・通信業界におけるビジネスと、大手住宅メーカーとの長年の取引関係を中心とした住まい・暮らし業界におけるビジネスを当社の主要な収益基盤と捉え、その上でコミュニケーションエージェンシー事業によるさらなる収益基盤の拡大を目指してまいります。

前期に大きく伸長した医療・健康業界で得たノウハウをフルに活用するほか、大手外食チェーン向けで積み重ねている実績にも磨きをかけ、クライアント企業の経営に貢献したいと考えております。加えて、デジタルマーケティングや企業ブランディング等の新しい領域にも果敢にチャレンジするほか、M&Aによる成長加速、他社との連携・協業による新規事業の創出などの投資分野にも前向きに取り組む考えです。組織面でも、人材採用およびプランニング力やプロデュース力強化のための能力開発や組織整備を進めることで、組織力の強化を図ります。

以上の取り組みから、2021年2月期の連結業績予想につきましては、売上高5,458百万円(前期比7.4%増)、営業利益331百万円(同13.8%増)、経常利益335百万円(同14.3%増)、親会社株主に帰属する当期純利益225百万円(同14.3%増)、一株当たり配当金42円(配当性向36.0%)を想定しております。ただし、この業績予想は、算定が極めて困難なことから、新型コロナウイルスの感染拡大の影響を織り込んでおりません。



最後に、株主の皆様へのメッセージをお願いします。

足元の経済環境は、新型コロナウイルスの世界的な感染拡大により、先の見通せない不安定な様相を呈しております。

当社でも、社内外への感染被害抑止と従業員の安全確保を最優先に、リモートワークや時差出勤など柔軟な勤務形態を取り入れております。予断を許さない情勢にありつつも、株主の皆様をはじめとするステークホルダーにとって価値の高い会社を目指して社員一丸となり努力をしております。

株主の皆様におかれましては、今後ともご指導ご鞭撻のほど、よろしくお願い致します。

当社は住まい・暮らしの分野でおよそ50年にわたってクライアント企業のマーケティング活動を支援してきました。当社の取り組みと、時代とともに変化する様々なマーケティング施策の一例をご紹介します。

Service

1

自社メディア「パコマ」を活用した他にはできないソリューション



▲自社メディア「パコマ」との連携で提案に差別化

住まい・暮らし分野の一例として、当社は旭化成ホームズ株式会社（以下、旭化成ホームズ）のセールスプロモーション活動に携わってきました。そのお付き合いは当時の旭化成工業株式会社が住宅事業をはじめた昭和47年（1972年）からの長きにわたるものです。

旭化成ホームズといえば『ヘーベルハウス』として知られる国内トップブランドのひとつですが、そのセールスプロモーションを当社が請け負っています。

自社メディアを持つユニークな広告会社だからこそできるソリューションで、住宅展示場などの販売現場のニーズに沿った企画の立案から、ツールの制作、展示場のしつらえ、その他様々な技術を取り入れた仕掛けづくりにも広く関わっています。

2019年、共働き家族を応援するキャンペーンで当社が提案したのは、生活者のメディアである「パコマ」を持っているからこそできる、共働き家族の暮らしに関するアイデアや編集部のネットワークを生かした企画でした。それは、今どきママたちのインサイトや気分を把握する力であり、彼

女たちの気持ちにフィットする生活道具の目利きやコンテンツ開発力です。

そうしたエッセンスを『「やらない家事」で、ゆとりある暮らしBOOK』という冊子にまとめ上げ、さらに展示場のしつらえにそれらのアイデアを実装し、展示場における接客の盛り上げを演出する様々な仕掛けを提供しました。

こうした取り組みは、メディアを持つ広告会社である当社ならではの大きな強みとして、クライアント企業から高い評価をいただいています。



※この画像はイメージです

Service

2

デジタルへのチャレンジ

従来、住宅販売といえば、チラシ等で展示場への集客を支援し、あとは営業担当の技量で販売につなげていくというのが中心的な手法でした。しかし、昨今は様々な技術の発展に伴って、エンドユーザーへの提案スタイルもデジタル化が進んでいます。

VR（仮想現実）やAR（拡張現実）の技術を活用して、エンドユーザーが希望する間取りや空間、町並みをお見せしたり、ホログラムの技術を活用してよりリアリティのあるイメージが湧きやすい仕掛けを提供するなど進みつつあります。

当社はそうした技術を駆使し、広告会社の枠を飛び越えて、営業現場が活躍しやすいセールスプロモーション環境の整備などのお手伝いもしています。



▲手をかざすと3軸センサーが反応し家電等をコントロールできる
体感型展示ブースを企画・デザイン

事業責任者の声 常務取締役 村井敏裕



技術の進歩に伴い、広告会社のあり方も大きく変わろうとしています。私たちはそうした環境の中で、絶えず差別化された存在、代えの効かない存在であることを目指して日々奮闘しています。

旭化成ホームズとのお付き合いは48年と非常に長い歴史がありますが、その中で培われた信頼関係と実績をベースとしながらも、クライアント企業の発展のために常に進取の精神を持って積極的な提案を心掛けています。その積み重ねが現在であり、将来にわたる関係が続くよう、これからも独自性のある様々なプロモーション施策を提供してまいります。

クライアント企業の業績向上に貢献



世界No.1の店舗数を誇るサンドイッチチェーン「サブウェイ」。日宣は日本におけるブランドAE（アカウントエグゼクティブ）として年間マーケティング予算を一手に担い、広告販促やSNS施策などのプロモーション実施のみならず、早期の店舗課題抽出や解決策の実行、市場調査や商品開発に至るまで、パートナー企業として共に歩んでおります。結果、短期間でのマーケティング改善と、店舗業績のV字回復に貢献致しました。



▲新概念「フレッシュ・フォワード」を導入したサブウェイの店舗



▲様々なプロモーション企画を展開

また、Twitter公式アカウントのフォロワーを20万人弱規模から45万人規模にまで増やし、今なお拡大基調にあるなど、デジタルマーケティングにおける取り組みでも大きな成果を残すことができました。

新型コロナウイルス（COVID-19）対策を講じております

当社は、新型コロナウイルスの急速な感染拡大が続いている状況を受け、社内外への感染被害抑止と従業員の安全確保を最優先に、2020年2月26日より様々な対応を実施してまいりました。かねてより対応を進めていたクラウド化や制度整備などにより、スムーズな対応移行を実現しております。具体的には、勤務形態ごとの制限をなくし、リモート勤務や時差出勤など柔軟な勤務形態を取り入れたほか、当社主催のイベントやセミナーについては、延期または中止、もしくはオンラインでの開催としております。

スムーズにリモート勤務に移行しました▶



※この画像はイメージです

新たに「未来開発室」を設置しました

2019年9月、経営理念として掲げる「全社員が働いてよかったと思える会社を目指す」を実践するため、未来開発室（通称：COMPASS）を新たに設置しました。“社員が主体的に活躍できる場づくり”を実現することに強い課題意識を持って、新卒採用やインナーブランディングの領域で様々なアクション・提言を進め、全社を巻き込みながらボトムアップでプロジェクトを推進しています。



当社代表の大津による大学での講演の様子▶

会社概要 (2020年5月28日現在)

社名	株式会社 日宣
創業	1947年4月
資本金	33,377万円
従業員数	154名[連結](2020年2月末現在)
本社	東京都千代田区神田司町2-6-5 日宣神田第2ビル
拠点	大阪支社
グループ会社	株式会社 日宣印刷 株式会社 日産社
役員	代表取締役社長 大津裕司 取締役会長 大津 穰 専務取締役 本間祐史 常務取締役 村井敏裕 取締役 飛川 亮 取締役 下田博樹 取締役(社外) 山壽正俊 取締役(社外) 川田 篤 常勤監査役(社外) 山際元雄 監査役(社外) 徳野文朗 監査役(社外) 春名 彰

沿革

1947年 4月	兵庫県神戸市において当社の前身である 宣伝五洋社を創業
1953年 3月	大阪府大阪市において株式会社を設立、 商号を日本宣伝工業株式会社に変更
3月	日宣印刷紙器株式会社(現・連結子会社)を設立
1963年 4月	東京都文京区に東京営業所を開設
1993年 3月	商号を株式会社日宣に変更
1996年 2月	「チャンネルガイド」を出版開始
2000年 9月	東京都千代田区に本社ビルを竣工し、本社を移転
11月	日宣印刷紙器株式会社の商号を 株式会社日宣印刷(現・連結子会社)に変更
2013年 1月	愛知県名古屋市中区に名古屋営業所を開設
2014年 8月	株式会社ハル・プロデュースセンターの株式取得
2015年 9月	株式会社ハル・プロデュースセンターを吸収合併
2016年 8月	東京都千代田区に現本社ビルを竣工し、 本社を移転
2017年 2月	東京証券取引所JASDAQ市場に上場
2018年12月	株式会社日産社(現・連結子会社)の株式取得

株主の状況

発行可能株式総数	6,800,000株
発行済株式の総数	2,002,300株
株主数	860名

ホームページのご案内

当社ホームページでは、IR情報、会社情報等充実した内容となっております。今後も株主の皆様に向けて当社の情報を提供してまいりますので、どうぞご覧ください。

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



株主メモ

事業年度	毎年3月1日から翌年2月末日まで
定時株主総会	事業年度終了後3ヶ月以内
剰余金の配当の基準日	毎年2月末日、毎年8月31日
1単元の株式数	100株

株式名簿管理人及び特別口座管理機関 三菱 UFJ 信託銀行株式会社

同連絡先 東京都府中市日鋼町 1-1 三菱 UFJ 信託銀行株式会社 証券代行部 TEL 0120-232-711 (フリーダイヤル)

同郵送先 〒137-8081 新東京郵便局私書箱第 29 号 三菱 UFJ 信託銀行株式会社 証券代行部