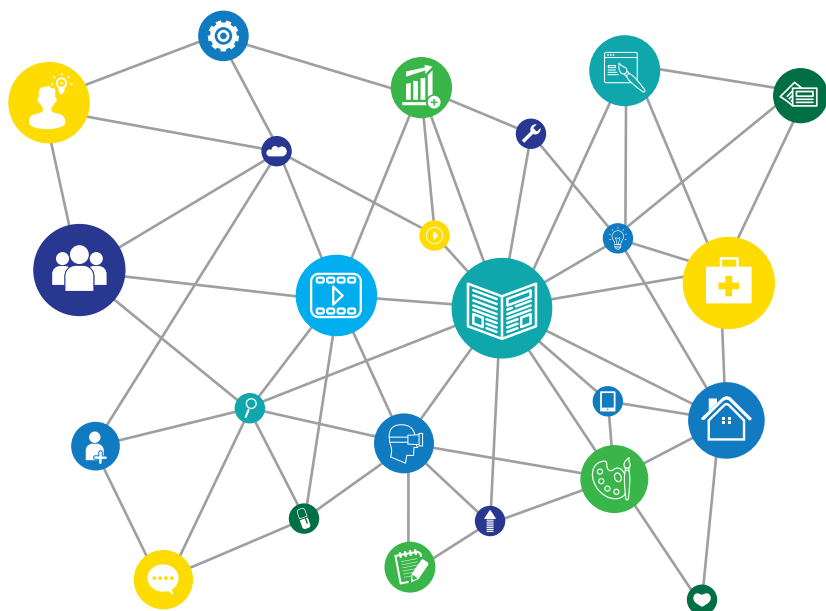




株式会社 日宣

BUSINESS REPORT

第65期

2017.3.1 ▶ 2018.2.28

証券コード: 6543

■ごあいさつ

ユニークなコミュニケーションサービスの提供によって、 お客様の経営に貢献します。

株主の皆様には、平素より格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

2018年2月期において、当社グループが属する広告業界では、国内景気のゆるやかな回復を受けて、広告費全体が伸長しました。特にインターネット広告費の好調が全体を押し上げ、様々な局面でデジタル・トランスフォーメーションが進み、それぞれの媒体特性を生かした統合的なコミュニケーション活動が顕著になりました。

このような事業環境の下、当社グループは、放送・通信業界、住まい・暮らし業界、医療・健康業界を戦略マーケットとし、既存の戦略マーケットの安定的な成長を図るとともに、特にデジタルソリューションの取り組みを強化しました。また、上海の広告会社と業務提携し、中国ビジネスを本格化させるなど、社外の力を活用し成長スピードを加速させていく試みも始めました。

しかし、2018年2月期は既存顧客からの受注の不調やこれらの取り組みに関しての先行投資もあり、期中での業績予想の下方修正を行い、増収・営業減益となりました。2019年2月期に関しては、昨年撒いた種を結実させ、デジタル領域や中国ビジネスなど新たな領域の規模拡大を図り、現計画値の達成に力を注いでまいります。

当社は2017年4月に創業70年を迎えました。引き続き、「ユニークなコミュニケーションサービスの提供によって、お客様の経営に貢献します」という経営理念の実現に向けて、新たな領域への挑戦を進めるとともに、社会から期待される企業であり続けられるよう努力を続けてまいります。

株主の皆様におかれましては、変わらぬご支援ご鞭撻を賜りますよう、お願い申し上げます。

代表取締役社長 **大津裕司**





新しいクライアントの拡大が進みました。
デジタル領域のサービスを
拡充していきます。

代表取締役社長 大津裕司

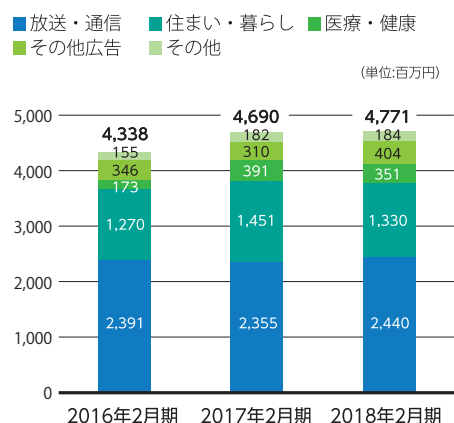
Q1 2018年2月期(当期)における業績の総括についてお聞かせください。

当期の連結業績は、売上高47億11百万円(前年同期比0.4%増)、営業利益3億42百万円(同8.7%減)、経常利益3億80百万円(同8.9%減)、親会社株主に帰属する当期純利益6億54百万円(同152.5%増)と厳しい結果になりました。住まい・暮らし業界を中心に上期の業績が低調で体制を強化し復調を図ったものの、2018年1月に業績予想の下方修正を残念ながら発表することになりました。

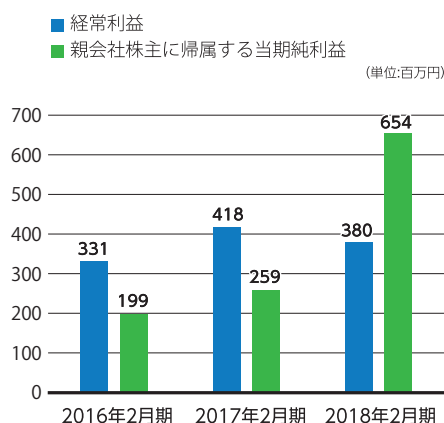
業界別にみますと、一番売上高の大きい放送・通信業界に関しては堅調に推移しました。全国のケーブルテレビ局へ加入者向けテレビ番組情報誌「チャンネルガイド」の編集・制作を中心としたプロモーション施策を提供するほか、映像コンテンツの情報提供や視聴促進のノウハウをもとに大手通信キャリア等へ様々な販促支援施策を提供し、堅調な成長を達成しました。しかし、住まい・暮らし業界において、当社の主力顧客の一つである大手住宅メーカーで大型キャンペーンの受注が不調であったことから、前期を大きく下回る結果となりました。医療・健康業界においてもドラッグストア関連企業向けのプロモーションは増加したものの、主力顧客の製薬企業にて大型キャンペーンが実施されなかった影響が大きく、前期を下回る結果となりました。一方、その他業界に関しては、大手外食チェーン等の新規顧客の獲得が進み、前期を大きく上回りました。

また、資産効率の向上および財務体質の強化を図るため、神田にありました旧本社建物および土地や大阪の不動産を売却しました。これにより自己資本比率が改善し、東京証券取引所JASDAQ市場に上場したことで調達した資金と合わせ、新本社ビル竣工のための長期借入金を一部前倒しで返済しました。

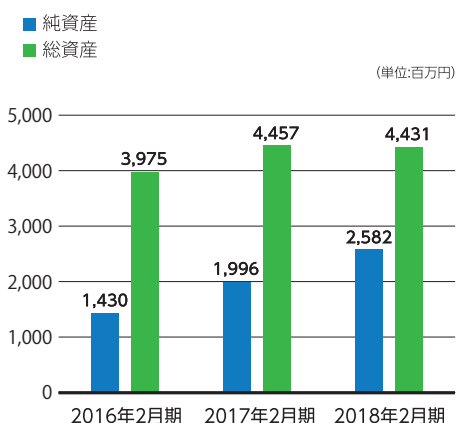
売上高



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



Q2 デジタル領域の取り組みについてお聞かせください。

現在、当社が提供しているデジタル領域のサービスは主にインターネット広告運用、接客・顧客接点のデジタルライズ、自社メディアを活用した広告・PRになります。当社は、プロモーションについて企画から制作、実行、運用までをワンストップで行うことを強みとしています。インターネット広告運用については差別化しづらい領域ではあるものの、大手クライアントに対して川上から受注し、Webプロモーションだけでなく全てのプロモーション施策を一括して提供するほか、日本全国のケーブルテレビ局など地方企業へ展開することなどによって売上を拡大させております。また、接客・顧客接点のデジタルライズといったVR、AR、360度映像などの活用による体験向上施策の提供も強化することで、当社が得意とする「売りの現場」に対して集客施策だけでなくワンストップで提供しております。2018年2月期のデジタル領域の売上は全体の8.4%でした。

2019年2月期においては取り組みを強化し、VRやスマートスピーカー、デジタルサイネージ、AI等の最新技術を使った当社のコンテンツをクライアントにアピールする展示会や、デジタル領域に関する自社メディアを立ち上げていく予定です。2019年2月期のデジタル領域の売上割合は全体の10.7%になる計画で、売上100億円時点では全体の3割をデジタル領域の売上にすることを目標に成長を加速させていきます。

Q3 採用面の取り組みについてお聞かせください。

2018年2月期において正社員は9名増加し、129名になりました。広告ビジネス経験者やデジタル領域の人材採用等を進めるほか、「チャンネルガイド」に携わるアルバイト社員を正社員に転換しました。多様な人材が増えてきていることが新たな仕事の創造に繋がってきている手応えを感じております。また、2018年4月には過去最大である9名の新卒社員が入社しました。上場効果もあり、優秀な人材が採用できたと考えております。ベテラン・中堅・若い社員が融合し活気があり、働き甲斐のある職場づくりに取り組んでいきます。

Q4 2019年2月期(今期)の見通しについてお聞かせください。

2018年2月期の総括でも述べさせていただきましたが、2018年2月期上期の業績が不調であったものの、下期から復調し、足元は回復してきております。

放送・通信業界につきましては、ケーブルテレビ局に安定的に「チャンネルガイド」を提供することに加え、デジタル施策等を展開強化するほか、大手通信キャリアからのセールスプロモーションの受注拡大を含め、引き続き、堅調な成長を見込んでおります。

住まい・暮らし業界につきましては、大手住宅メーカーに加え、ホームセンター関連企業に対して近年の顧客ニーズに対応したデジタルマーケティング領域を強化してまいります。営業・制作の一体化を進め、顧客へのサービス提供力を強化し、売上の回復・拡大を見込んでおります。

医療・健康業界につきましては、大手製薬企業に対して継続的にサービスを提供し受注の拡大を図るほか、新規ドラッグストア企業への開拓を進め、多くの顧客からより一層の信頼を獲得し、売上の伸長に努めてまいります。

その他業界につきましては、2018年2月期に獲得した大手外食チェーンを大きく伸ばしていくほか、日本企業の中国進出や中国企業の日本進出における支援等の日中ビジネスの強化、デジタル領域のサービス強化等で新規顧客を開拓することにより売上拡大に努めてまいります。

今後の成長見通しとしましては、デジタル領域のサービス開発に注力し、M&Aや業務提携などを通じて当社事業全体におけるデジタル領域を拡大し、成長スピードを加速させてまいります。

これらの取り組みにより2019年2月期の連結業績予想につきましては、売上高53億40百万円(前年同期比13.3%増)、営業利益3億76百万円(同9.9%増)、経常利益3億82百万円(同0.5%増)、親会社株主に帰属する当期純利益2億57百万円(同60.7%減)を見込んでおります。

サービス

当社が新たに手掛けた代表的な事例をご紹介します

Case 1 全マーケティング施策を一手に担当 日本サブウェイ株式会社様

2017年夏よりサブウェイの全マーケティング施策を受託。キャンペーンの際の商品企画・集客施策・店舗演出等、集客から購買促進を含めトータルに提供。広告・SPの企画から制作・実行まで、アナログ・デジタル含め、大手代理店と遜色なく提供できる総合力、対応のキメの細かさ、大手代理店にはない小回り等を評価されております。

Web

▼作成した Web ページ。ゲーム感覚で楽しんでもらい、サイトから店頭へ誘導できるように工夫。

店頭装飾

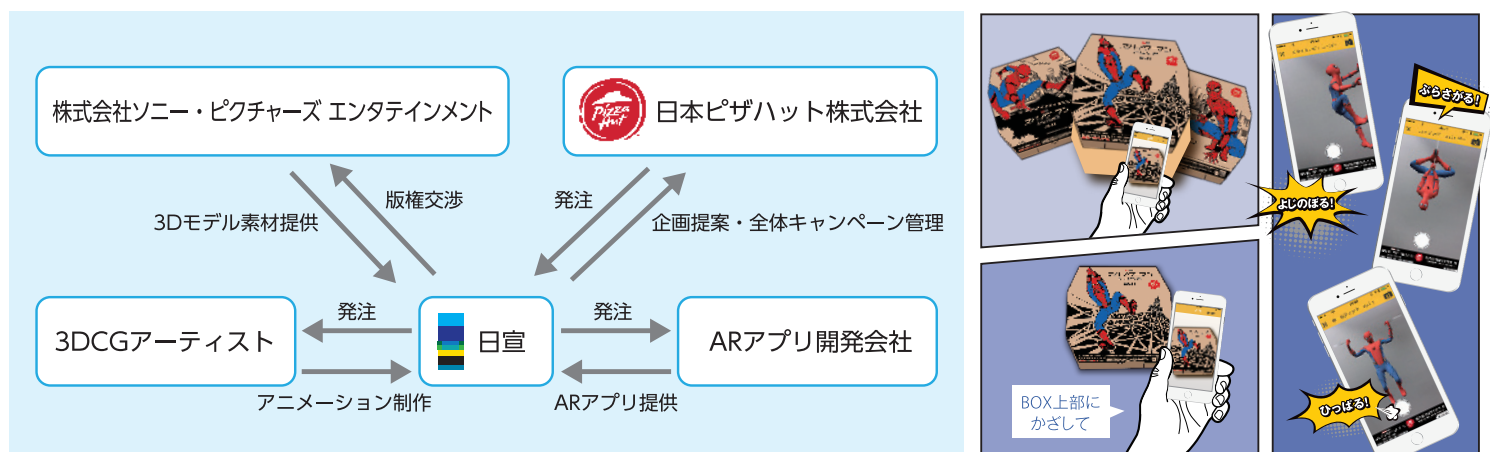
店頭ポスター

レジ装飾

カウンター装飾

Case 2 人気映画とARを用いたコラボキャンペーン 日本ピザハット株式会社様

2017年8月にピザハットとスパイダーマンのコラボキャンペーンを実施。映画の世界観にこだわったピザBOXのデザインやARの画像・アニメーション・音楽を制作。ARで表現されたスパイダーマンとの自撮りを楽しんでもらい、自然な流れでSNSに拡散できるような企画・演出を行い、新作映画の認知拡散とピザハットのファンの拡大につながりました。



Case 3

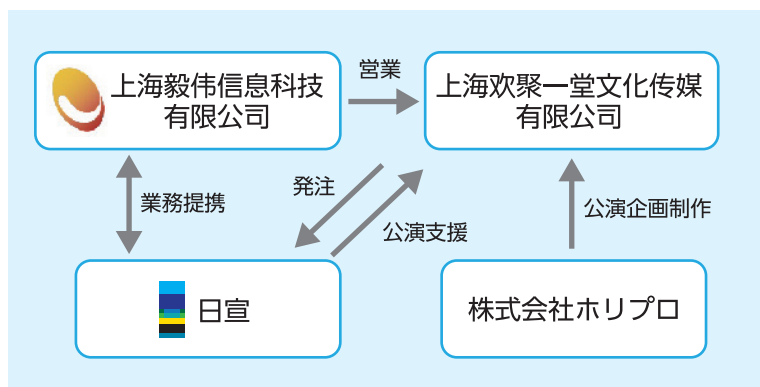
上海の広告会社と提携し中国企業の支援を開始

上海欢聚一堂文化传媒有限公司様

2017年12月に上海の広告会社である上海毅伟信息科技有限公司と業務提携を締結。当社の主力サービスの一つであるケーブルテレビ加入者向けテレビ番組情報誌「チャンネルガイド」を通じた様々な日本のコンテンツホルダーとのネットワークの強みを活かし、両社で成長著しい中国企業の日本への進出をサポートし、また魅力ある日本の商品の中国市場への発信を支援していきます。業務提携による成果として、2018年3月に上海欢聚一堂文化传媒有限公司を支援し、上海で舞台『ムサシ』を公演いたしました。



舞台『ムサシ』上海公演記者会見 右端 当社担当



Case 4

自社のWebメディアの強化に着手

Pacoma Webマガジン

当社のホームセンター向け無料情報誌「Pacoma (パコマ)」から展開していたWebメディアについて、良質なメディアとしての品質を維持しつつ、SEO施策に取り組んだことで、PV数も順調に伸ばしました。無料情報誌を含め、引き続き、媒体影響力を高めていきます。



無料情報誌



Web マガジン

株主還元について

当社の配当方針につきましては、配当性向30%を目途として、株主の皆様への利益還元を行う方針としております。

2018年2月期は、固定資産譲渡に関するキャッシュを借入金の返済等に充てたため、譲渡益を除いた利益で配当いたしました。そのため、2018年2月期の期末配当は、1株当たり42円(配当性向12.5%)とさせていただきます。

2019年2月期の期末配当は、1株当たり42円(配当性向31.8%)を想定しております。

株主の皆様には当社事業方針へのご理解をお願いしますとともに、より一層のご支援、ご鞭撻を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

配当の状況

	16/2	17/2	18/2	19/2(予想)
1株当たり配当金	25円	38円	42円	42円
配当総額	42百万円	73百万円	81百万円	-
配当性向	21.3%	25.0%	12.5%	31.8%

会社概要 (2018年5月25日現在)

社 名	株式会社 日宣
創 業	1947年4月
資 本 金	32,287万円
従 業 員 数	129名(2018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、名古屋支店
グループ会社	株式会社 日宣印刷
役 員	代表取締役社長 大津裕司 取締役会長 大津 穰 常務取締役 村井敏裕 常務取締役 本間祐史 取締役 飛川 亮 取締役(社外) 山崎正俊 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

株 主 の 状 況

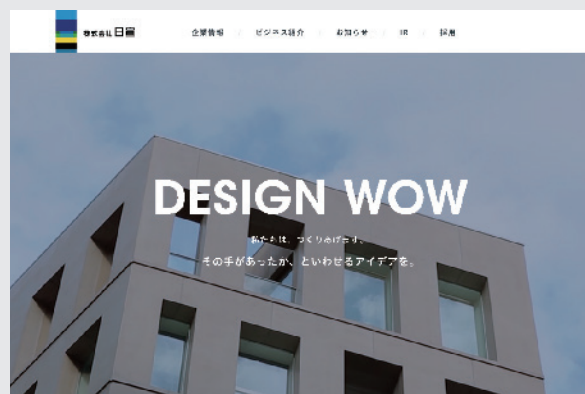
発行可能株式総数	 6,800,000株
発行済株式の総数	 1,949,900株
株主数	 826名

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