

株式会社 日宣



NISSEN

2020年2月期

第2四半期決算説明会資料

2019年10月23日

証券コード:6543

目 次

- 1 エグゼクティブサマリー
- 2 事業内容
- 3 2020年2月期 第2四半期決算概要
- 4 2020年2月期 業績予想
- 5 株主還元
- 6 会社概要

1 エグゼクティブサマリー

エグゼクティブサマリー

■ 売上高	2,542百万円	前期比	0.4%減
■ 営業利益	152百万円	前期比	2.2%増

当第2四半期のトピックス

■ その他業界の着実な成長

M&Aにより198百万円売上増、新規取引先の獲得が進展

■ 住まい・暮らし業界向けの減収

主要顧客の大型キャンペーンの失注、フリーペーパーの広告売上減少など

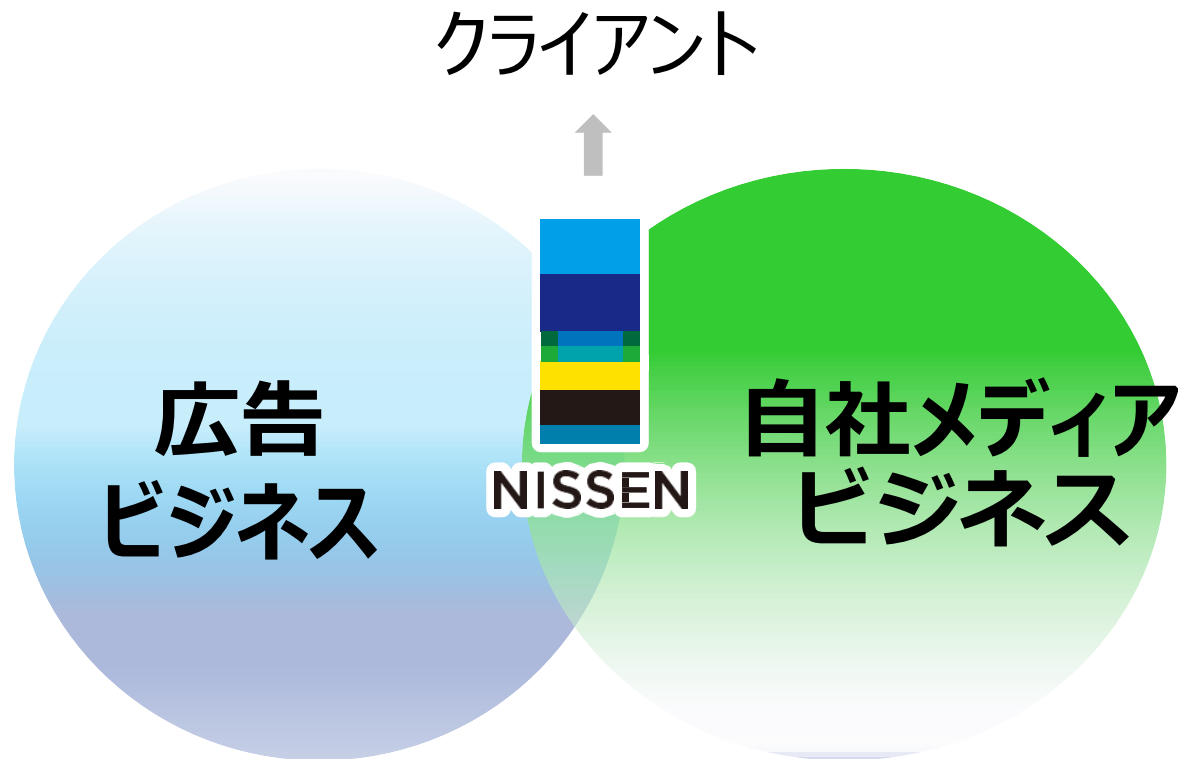
■ コストコントロールの徹底

人件費増加に対して、広告宣伝費やその他販管費を削減

2 事業内容

事業モデル

広告ビジネスだけでなく自社メディアビジネスも同時に展開する、他にはない、独自の事業モデルをもつ広告会社。



例：パコマの事業モデル



ホームセンターマガジン
Pacoma



商品
プロモーション

連動
サイクル



WEBマガジン
Pacoma

- ・無料情報誌「Pacoma」を企画・発行
- ・広告集稿に加えホームセンター企業に同誌を販売。

- ・Pacoma本誌とWEB、売り場が連動した集客プロモーションを提供

業務内容

クライアント課題に対し、戦略開発・企画・制作・実行・運用までを総合的かつ一貫して提供し、クライアントのビジネス課題を解決。

クライアントのマーケティング課題



総合コンサルティング～ソリューション



社内チームが
ワンストップ
で提供

戦略開発



施策/クリエイティブ開発



実行～検証、運用

×

自社メディア

自社サービス

自社コンテンツ



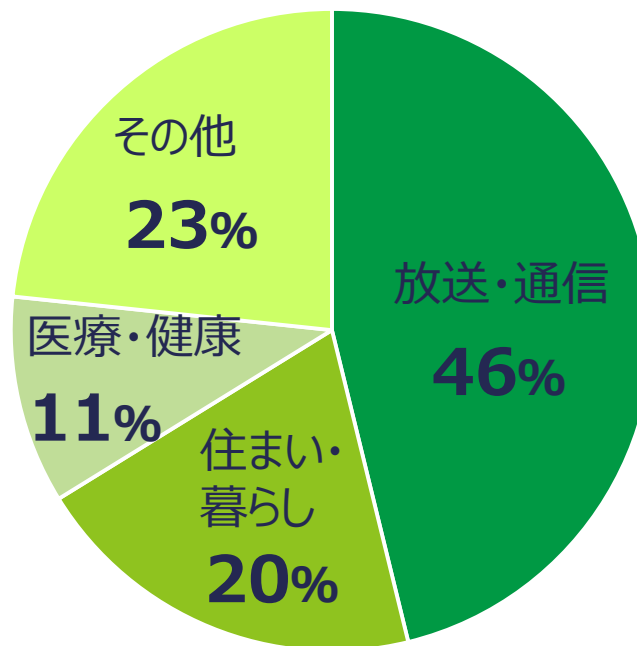
独自ソリューション
の開発、提供

高い付加価値

顧客

ターゲットとする顧客業界を絞り、それぞれにおいて
固有のノウハウとサービスモデルを構築することで
高い付加価値と参入障壁を保持。

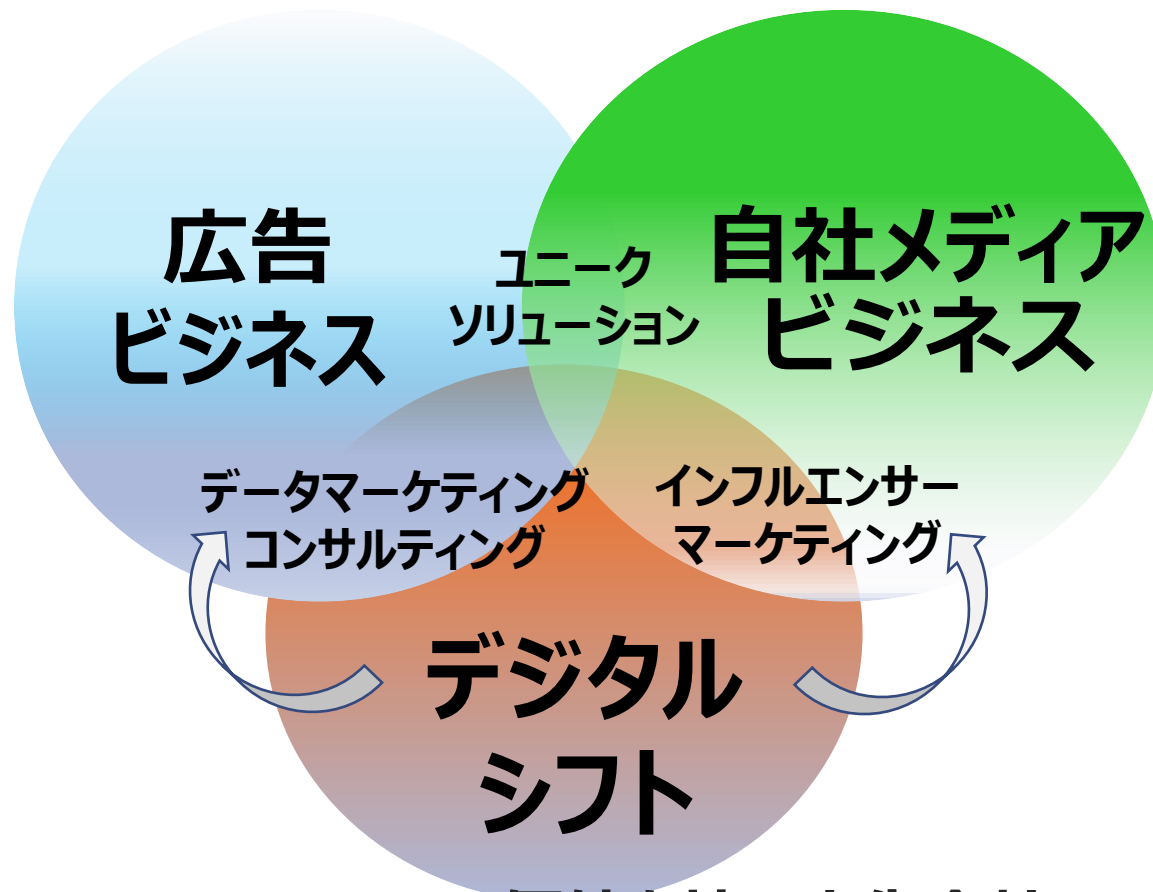
顧客業界別売上構成



※2020年2月期2Q実績

成長戦略

広告ビジネス、メディアビジネスそれぞれをデジタルシフトし、より融合させていくことで、「他にはない広告会社」としての価値を強化。



Only One の価値を持つ広告会社へ

3 2020年2月期 第2四半期決算概要

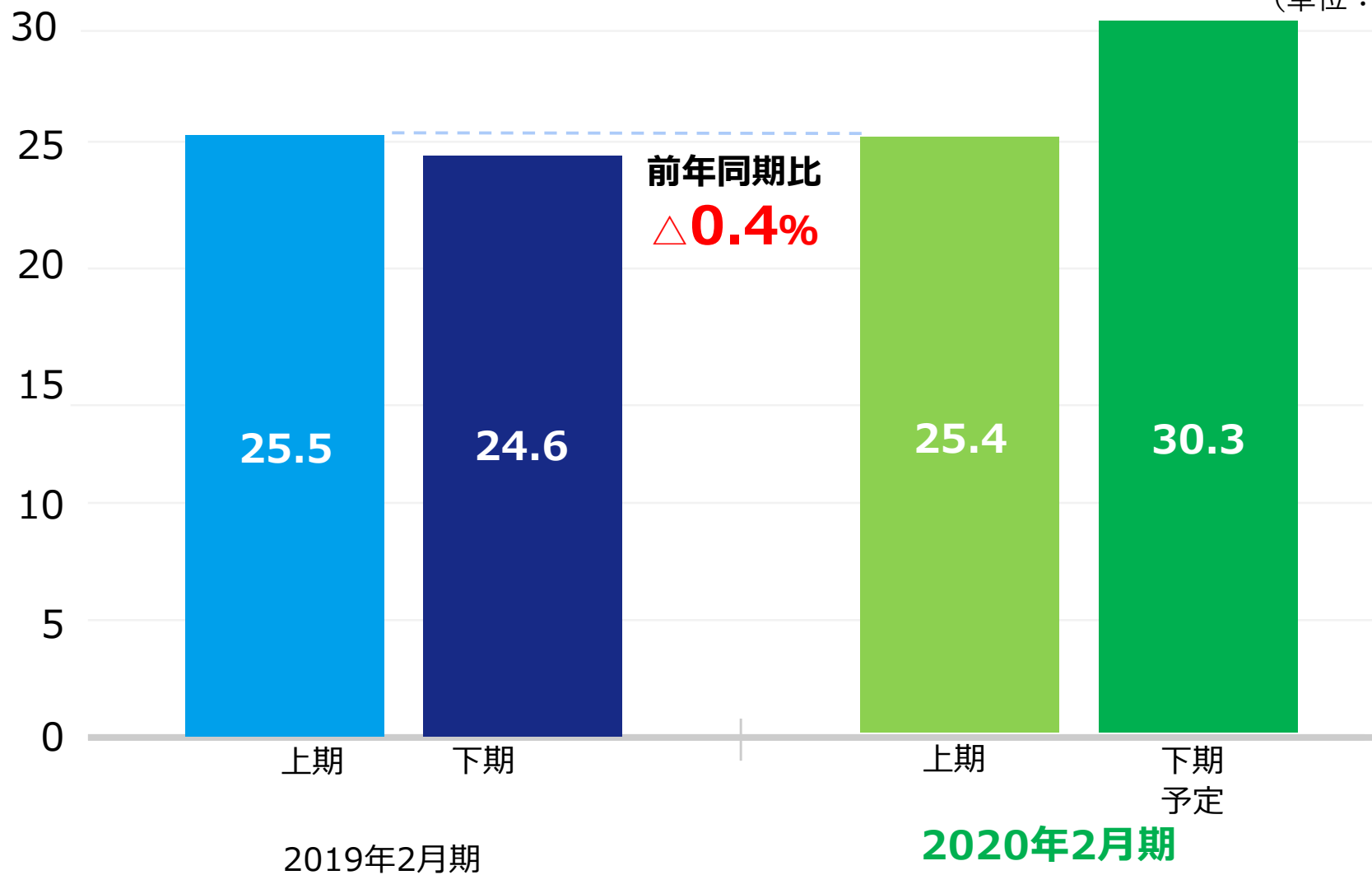
2020年2月期 第2四半期 連結損益計算書

- 売上高は住まい・暮らし業界が落ち込み、前期比**0.4%減**
- 営業利益は販管費削減効果により、前期比**2.2%増**
- 親会社株主に帰属する四半期純利益は営業利益増加に伴い、前期比**2.7%増**

単位：百万円	19年2月期 2Q	20年2月期 2Q	前期比	20年2月期 予想	進捗率
売上高	2,554	2,542	△0.4%	5,582	45.5%
売上総利益	607	601	△1.1%	1,276	47.1%
販売管理費	458	448	△2.1%	945	47.4%
営業利益	149	152	2.2%	330	46.3%
売上高営業利益率	5.9%	6.0%	0.1pt	5.9%	-
経常利益	153	153	△0.0%	344	44.4%
親会社株主に帰属 する四半期純利益	100	102	2.7%	233	44.1%
四半期純利益率	3.9%	4.0%	0.1pt	4.2%	-

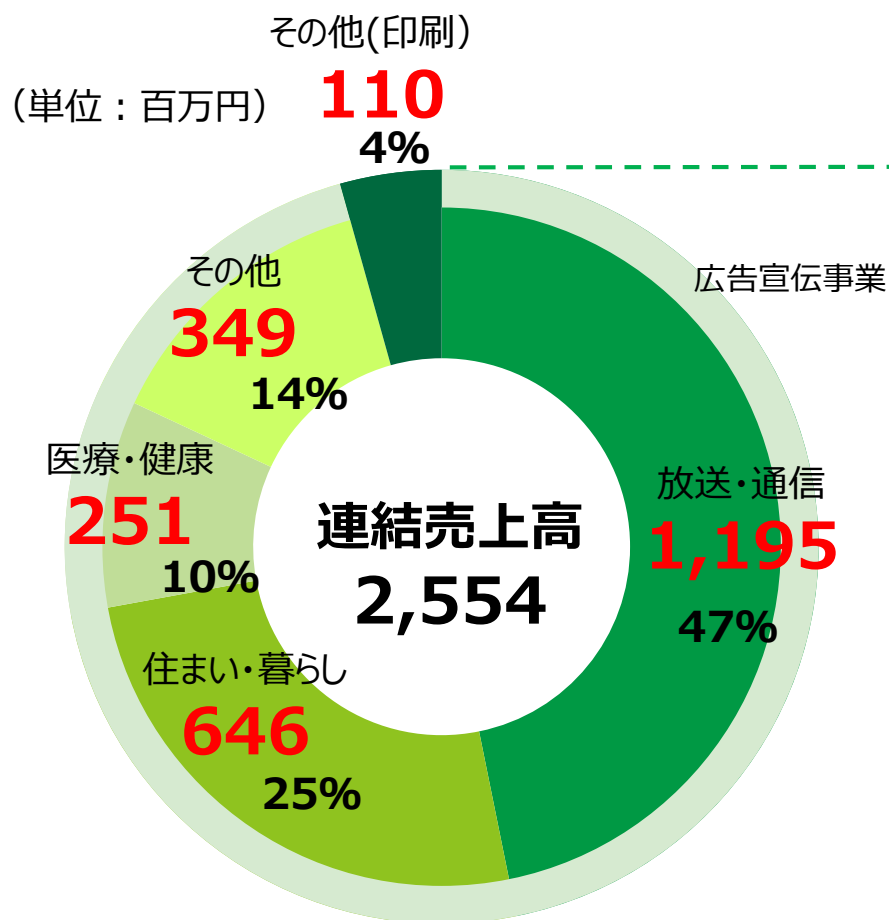
連結売上高推移

(単位：億円)

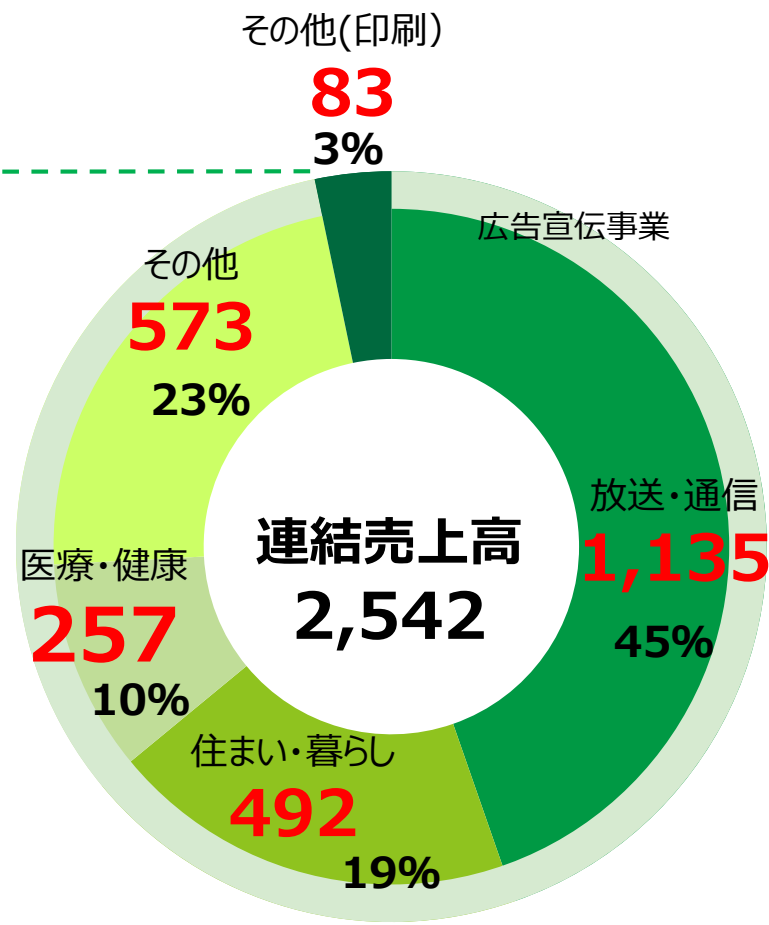


2020年2月期 第2四半期 連結売上高の内訳

■ その他業界が大きく伸長したが、放送・通信業界、住まい・暮らし業界、その他(印刷)の減少を補えなかった。



2019年2月期
2Q

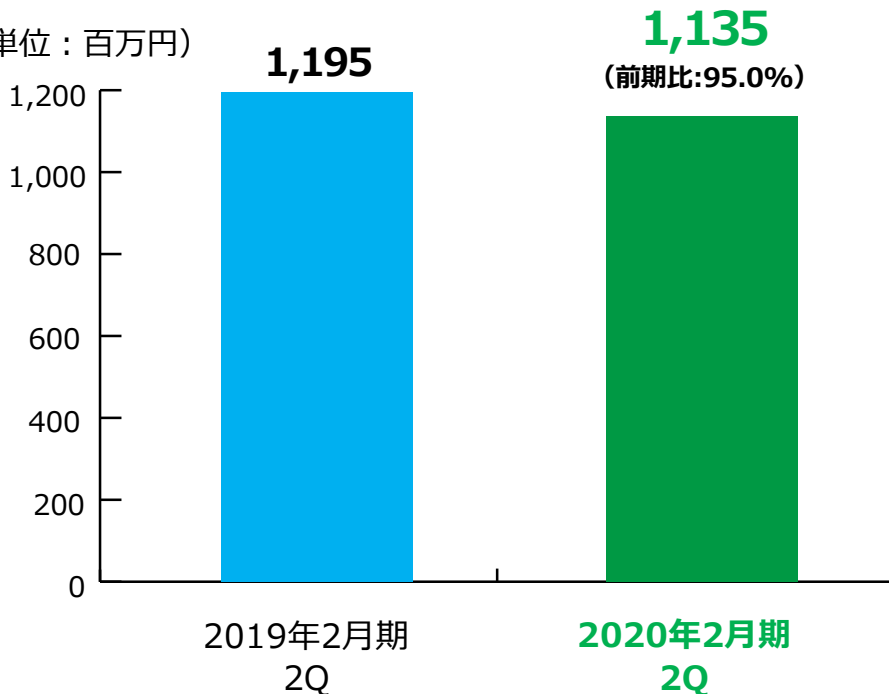


2020年2月期
2Q

放送・通信業界の実績

- 2020年2月期2Qは売上高1,135百万円で、前期比95%。
- 「チャンネルガイド」に加え、CATV局・番組供給会社・大手通信キャリアからプロモーション施策を受注。
- 前期に複数局から「チャンネルガイド」を獲得し、シェア拡大したものの、番組供給会社・大手通信キャリアのプロモーション案件が不調。

(単位：百万円)

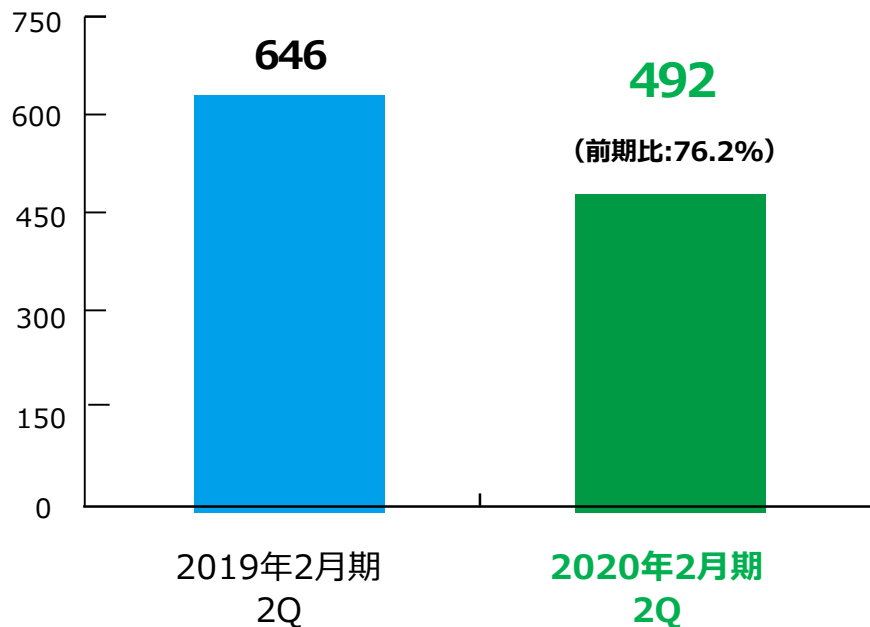


チャンネルガイド

住まい・暮らし業界の実績

- 2020年2月期2Qの売上高492百万円で、前期比76%。
- 主力顧客である旭化成ホームズは大型キャンペーンの失注等により、前期差100百万円減少。
- ホームセンター関連の取引は無料情報誌の広告売上・顧客企業のセールスプロモーションが不調で前期差50百万円減少。

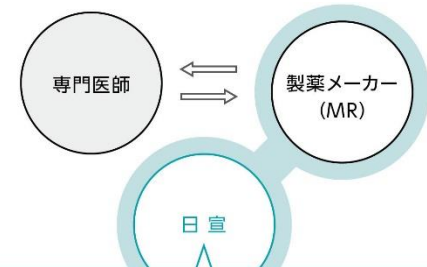
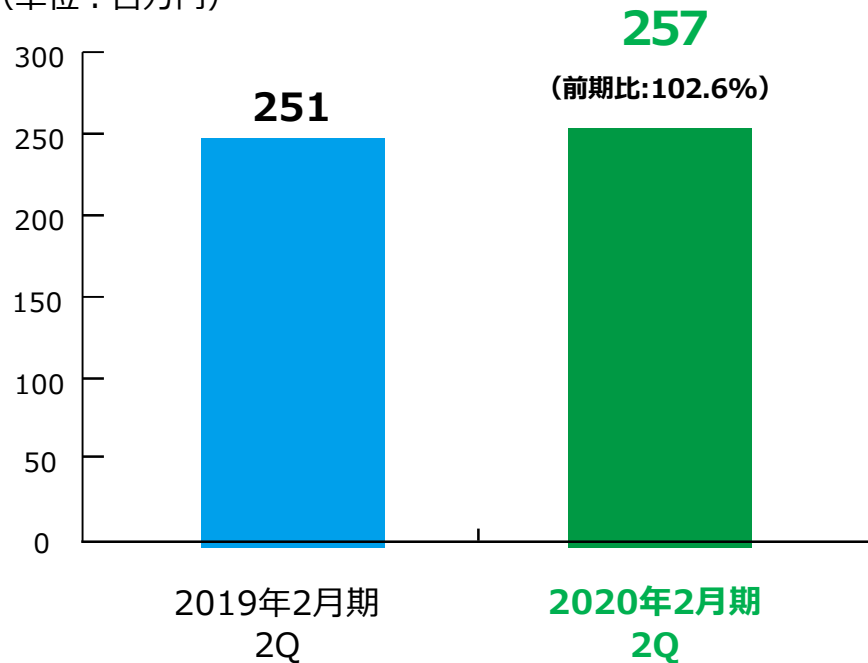
(単位：百万円)



医療・健康業界の実績

- 2020年2月期2Qの売上高257百万円で、前期比102.6%。
- 主力顧客の製薬企業や大手ドラッグストアチェーンとの取引が堅調。
- 主力顧客との関係は維持・強化。

(単位：百万円)



疾患予防施策、地域ごとの接点創出、関係構築



全国のケーブルテレビ、ラジオを活用した地域疾患
予防啓発番組

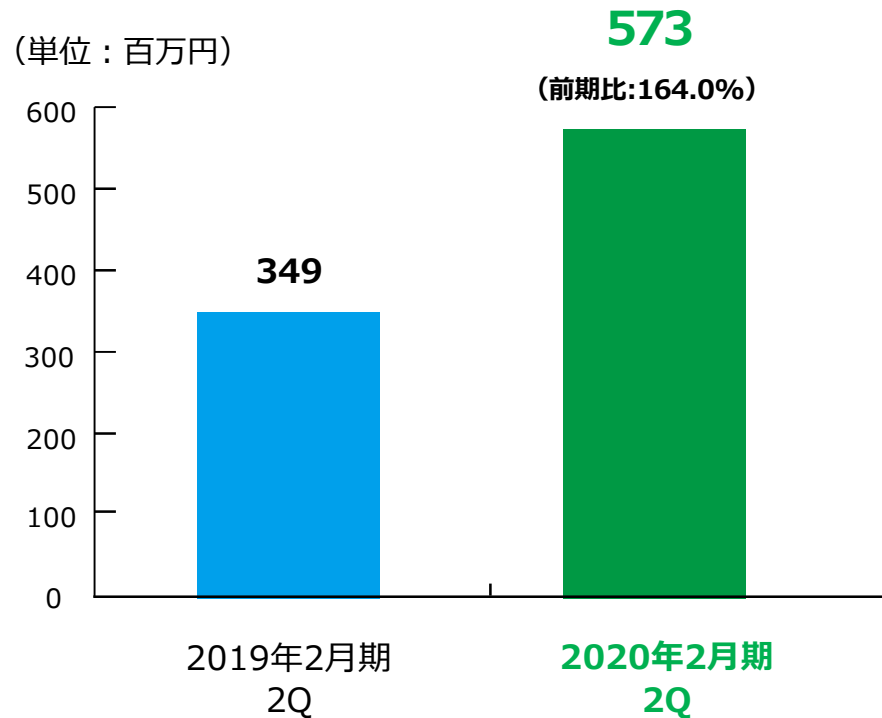


学会、セミナー、各種イベントなどの企画運営

疾患予防啓発番組を提供

その他業界の実績

- 2020年2月期2Qの売上高573百万円で、前期比164.0%。
- 大手飲食チェーンの他、新規顧客に関してブランディング等を支援。サービス提供領域を拡大。
- M&Aで子会社化した日産社の顧客に対してリソースを共有し、計画通り進捗。



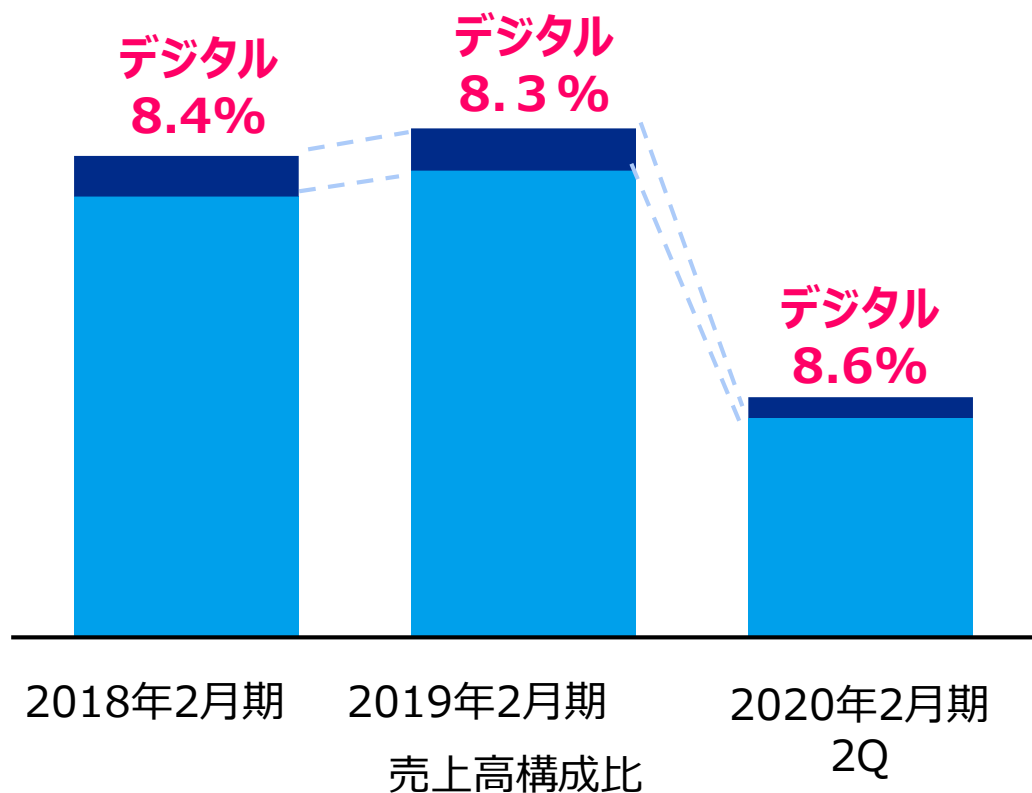
マーケティングパートナーとして
全施策を担当

デジタル領域の進捗

- 2018年5月に立ち上げたAI領域の自社メディア「NISSEN DIGITAL HUB」を起点に、AIカメラを利用したスポーツ映像配信事業に関する共同実証実験に参画。
- 一方、デジタル領域の売上比率は8.6%と概ね横ばい。デジタル起点の顧客開発に注力する。



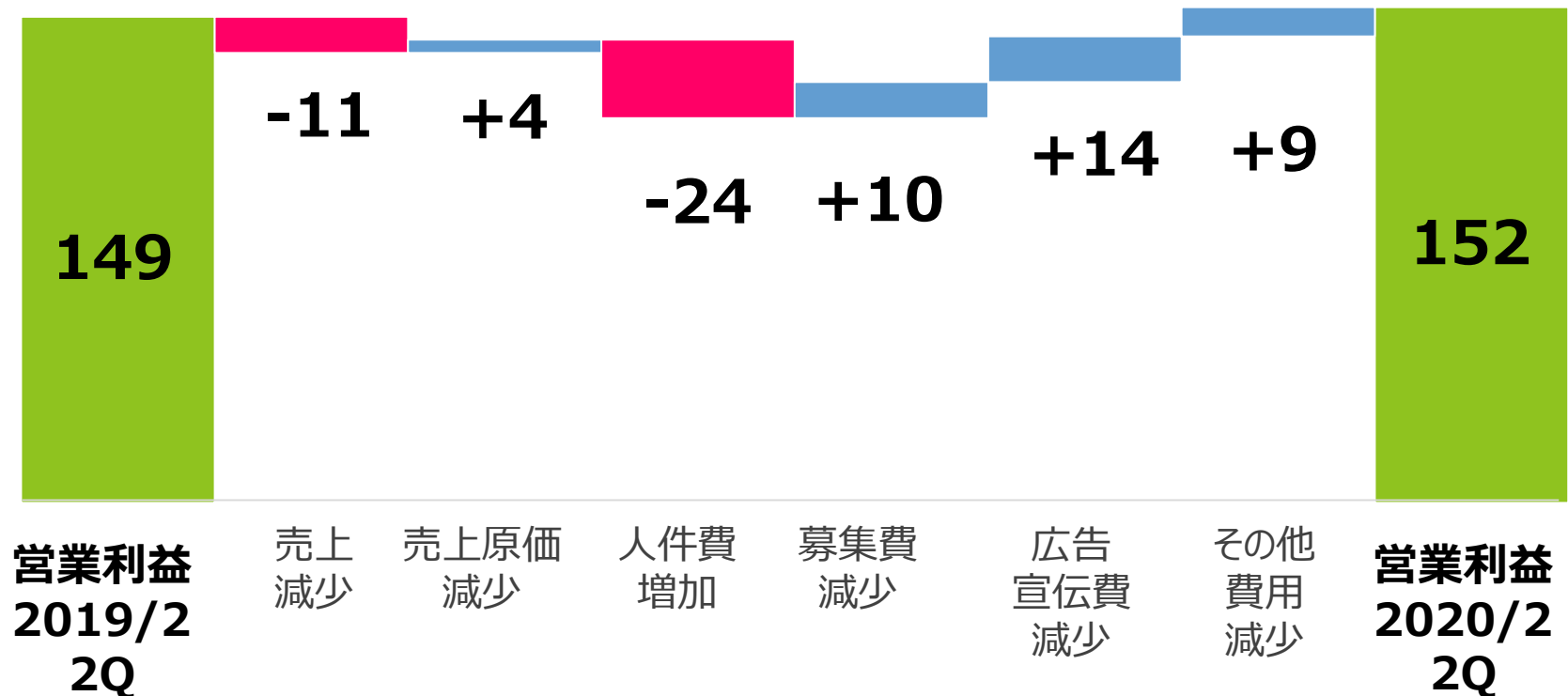
AIカメラ



利益の概況：営業利益の増減

- 人件費等の増加 前期4QのM&Aにより人員数が増加したため、人件費は増加しており、人材募集費は大きく減少。
- 広告費等の減少 今期は前期開催した自社の展示会を開催していないため広告費は減少。またコスト削減し、その他の費用も減少。

(単位:百万円)



連結貸借対照表

■引き続き、高い自己資本比率を維持

単位：百万円	19年2月期	20年2月期 2Q	前期比
流動資産	1,889	2,029	7.4%
現金及び預金	1,181	1,374	16.3%
固定資産	2,332	2,318	△0.6%
有形固定資産	1,893	1,876	△0.9%
資産合計	4,229	4,347	3.0%
流動負債	596	722	21.1%
固定負債	931	909	△2.3%
長期借入金	586	556	△5.1%
負債合計	1,527	1,631	6.8%
純資産	2,694	2,715	0.8%
負債純資産合計	4,221	4,347	3.0%
自己資本比率	63.8%	62.5%	△1.3pt

4 2020年2月期業績予想及び重点施策

2020年2月期連結業績予想

- 子会社化した日産社を含めたその他業界と医療・健康業界が計画を上回り、上期に出遅れた住まい・暮らし領域を補うことで、期初公表値を達成する見込み。

単位：百万円	19年2月期	20年2月期 2Q	進捗率	20年2月期 (予想)	前期比
売上高	5,021	2,542	45.5%	5,582	11.2%
営業利益	304	152	46.3%	330	8.7%
営業利益率	6.1%	5.9%	-	5.9%	△0.2pt
経常利益	341	153	44.4%	344	0.9%
親会社株主に帰属 する当期純利益	229	102	44.1%	233	1.8%
当期純利益率	4.6%	4.0%	-	4.2%	△0.3pt

2020年2月期 連結売上高の内訳

- 放送・通信業界は計画通り、住まい・暮らし業界が未達
- 好調なその他業界と医療・健康業界が補い、全体の期初公表値を達成見込み

その他(印刷)

164 3%

広告宣伝事業

その他
1,052
19%

医療・健康
585
10%

住まい・暮らし
1,384
25%

連結売上高
5,582

放送・通信
2,396
43%

2020年2月期
期初予想

その他(印刷)

153 3%

広告宣伝事業

その他
1,139
20%

医療・健康
658
12%

住まい・暮らし
1,234
22%

連結売上高
5,582

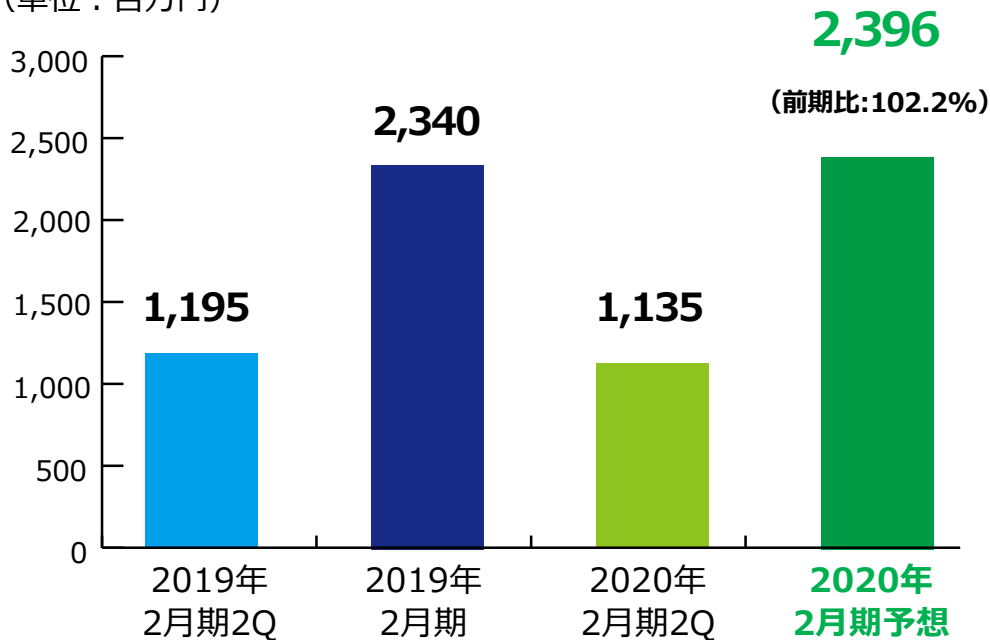
放送・通信
2,396
43%

2020年2月期
着地予想

放送・通信業界の見通しと取り組み

- 放送・通信業界の通期の売上高について、計画達成の見込み。
- 「チャンネルガイド」は用紙・印刷代などの原価上昇を吸収し、概ね計画通り。
- CATV局や大手通信キャリアから4K・8Kやセットトップボックス等の業界イベントのキャンペーンやデジタル施策を受注することで成長を見込む。

(単位：百万円)

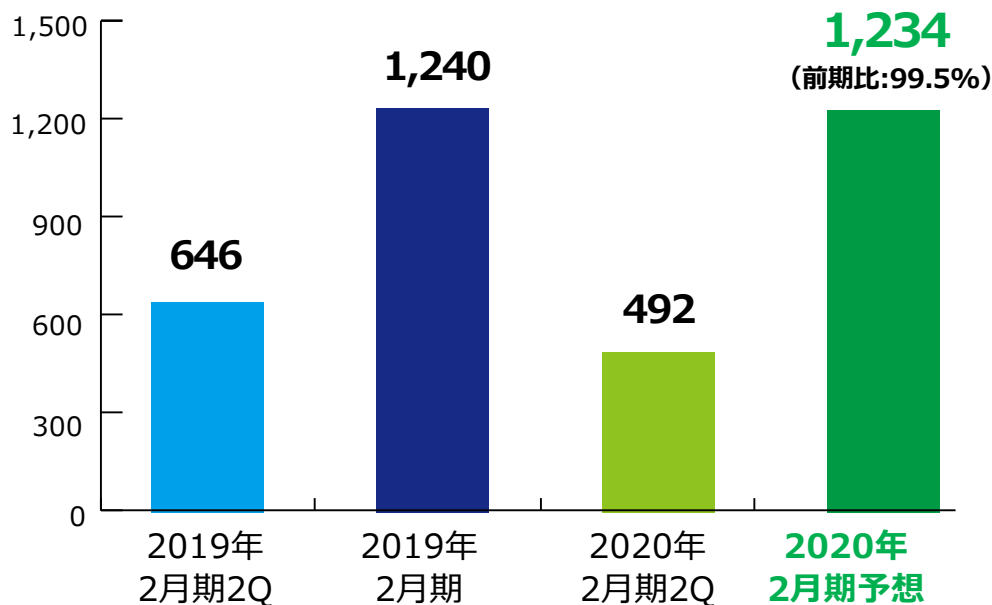


セットトップボックス機能紹介・
販促キャンペーン

住まい・暮らし業界の見通しと取り組み

- 住まい・暮らし業界の通期の売上高について、計画より未達。
- 旭化成ホームズグループは、集合住宅やリフォームからの大型受注もあり、通期では前期並みを見込む。
- 自社メディアを持っている強みや接客ツール全般を制作しているノウハウを生かし、当社独自のサービスを展開していく。

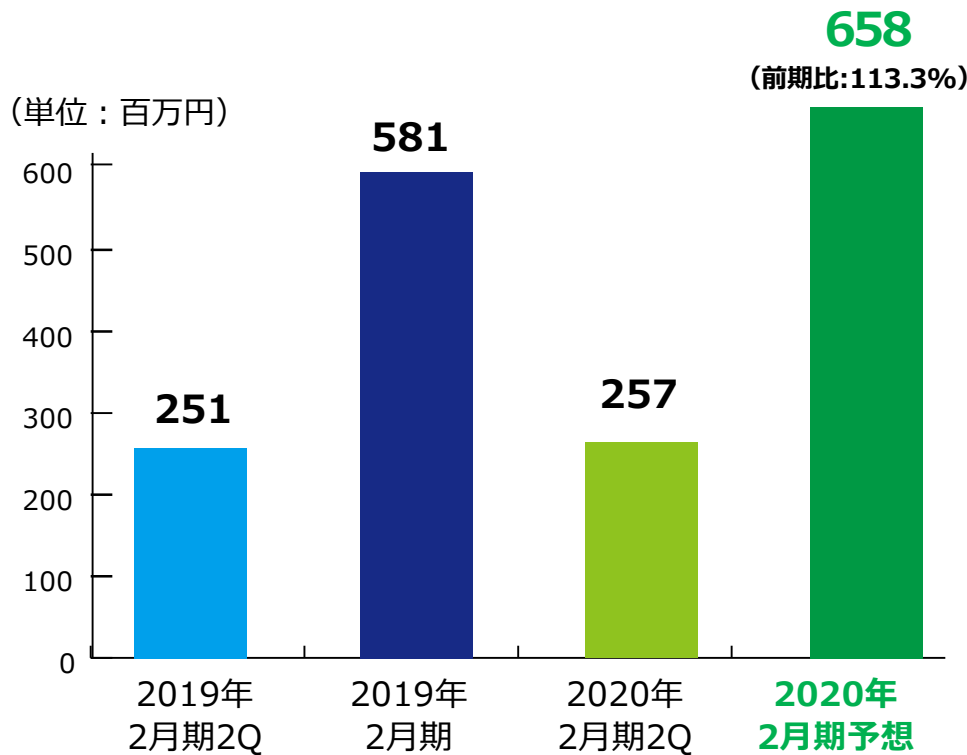
(単位：百万円)



デジタルサイネージ

医療・健康業界の見通しと取り組み

- 医療・健康業界の通期の売上高については、計画を上回る見込み。
- 主力顧客の製薬企業や大手ドラッグストアチェーンが堅調な推移。
- ドラッグストア業界は継続的に成長しており、再編等、競争は激化しており、引き続き注力して進める。

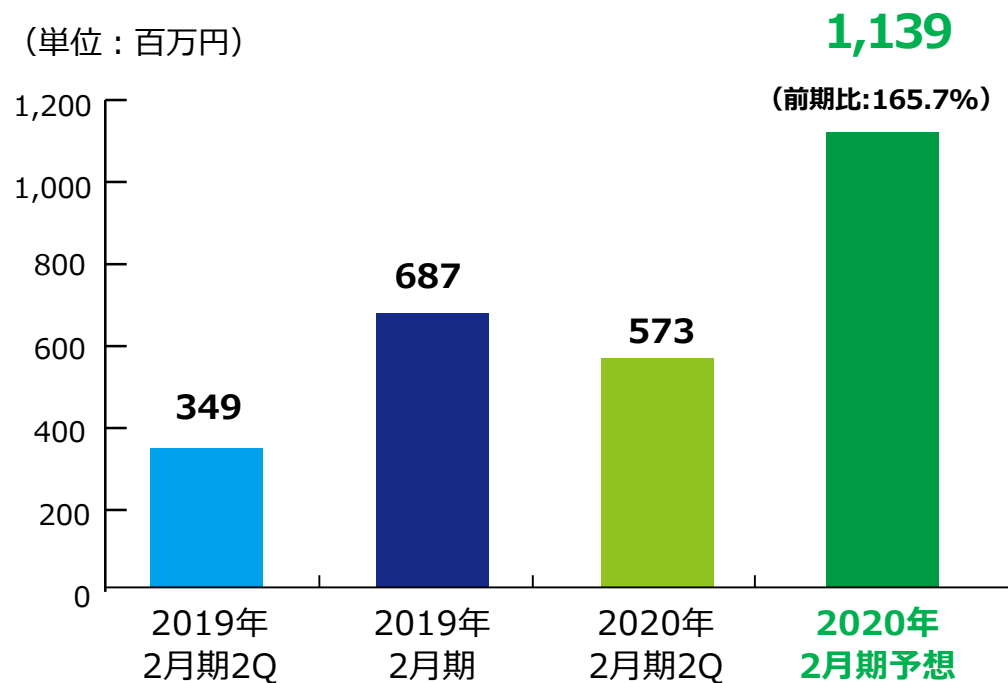


KiiTa等

その他業界の見通しと取り組み

- その他業界の通期の売上高については、上振れ。
- 主要得意先に関してシェアアップ・クロスセルを進めるとともに、新規顧客を開拓。
- M&Aで子会社化した日産社の顧客を含めた新規顧客に対し、コンサルテーション視点で、中長期的な関係の構築を図る。

(単位：百万円)



その他業界の主要クライアント

デジタル領域の取り組み強化

AsahiKASEI
旭化成ホームズ



■ 大手クライアントの攻略

- ▶ Web上でのプロモーションだけでなく、顧客業界への深い理解から事業の拡大に寄与するプロモーション施策を一括して提供
- ▶ メディアを活用したファンマーケティングや販売現場へのサイネージ等の自社の強みを活かしたサービス展開

■ メディア・イベント等からの提携・事業化・サービス開発

- ▶ メディアを軸にサービス提供やイベント企画を行い、顧客獲得・サービス開発を図る

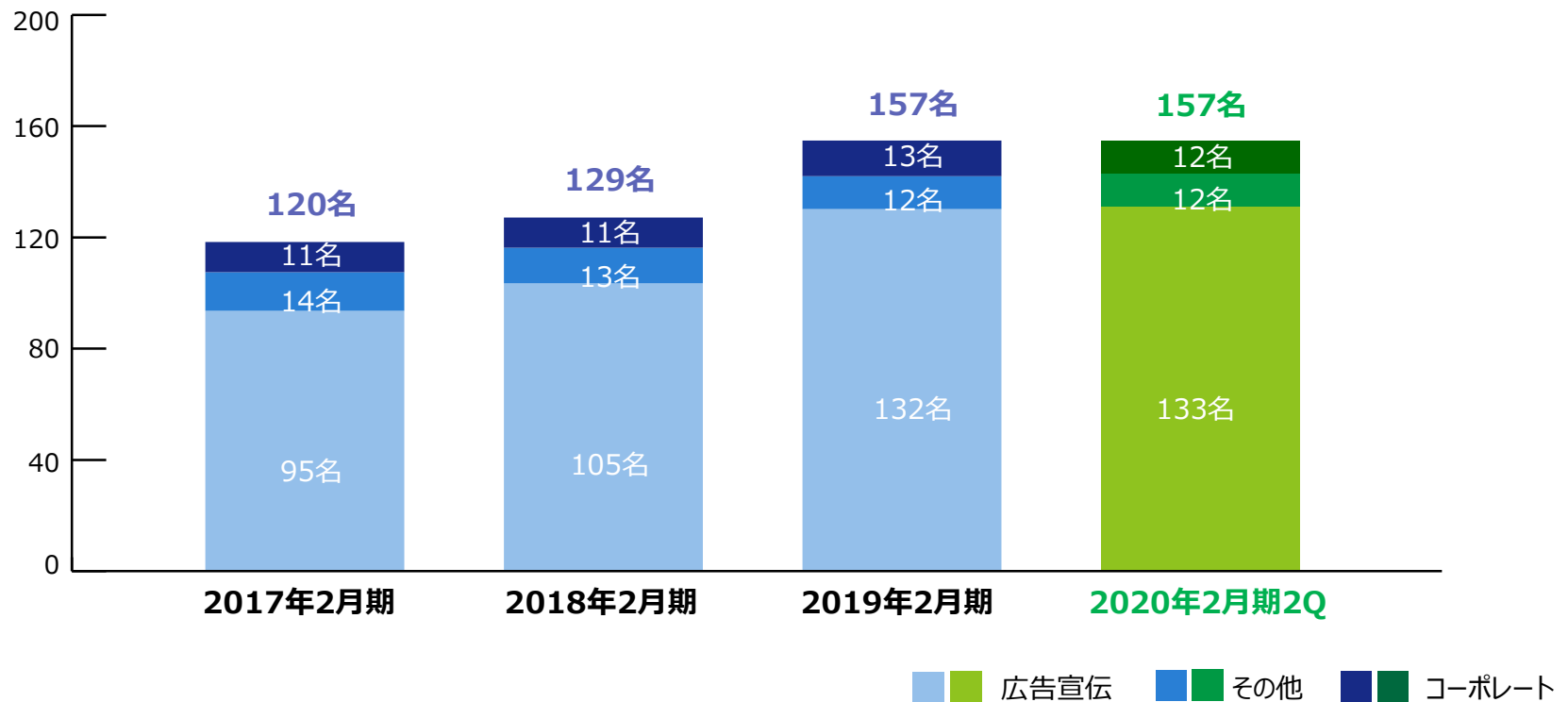


イベント風景

人材採用の取り組み強化

- 2018年2月期中に放送・通信事業の「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。
- 2019年2月期は新卒採用を強化し、4月に9名が入社。12月に日産社を子会社化し9名増加。
- 2020年2月期は新卒2名採用。引き続き、人材採用を強化

(正社員数の推移)



M&A・提携の方針と進捗

- 長期の取引関係のある優良な顧客をもった中小規模の広告会社のM&Aを進める。
- ベンチャーキャピタルを通じた投資等により、優良スタートアップとの関係強化や協力先を開拓。

広告会社M&A による既存事業の拡大

- リソース共有によるシナジー効果
- 新規顧客獲得

スタートアップとの提携 による新規サービスの開発

- 優秀な技術の獲得と事業化
- スタートアップのマーケティングも支援

Nissansha



×

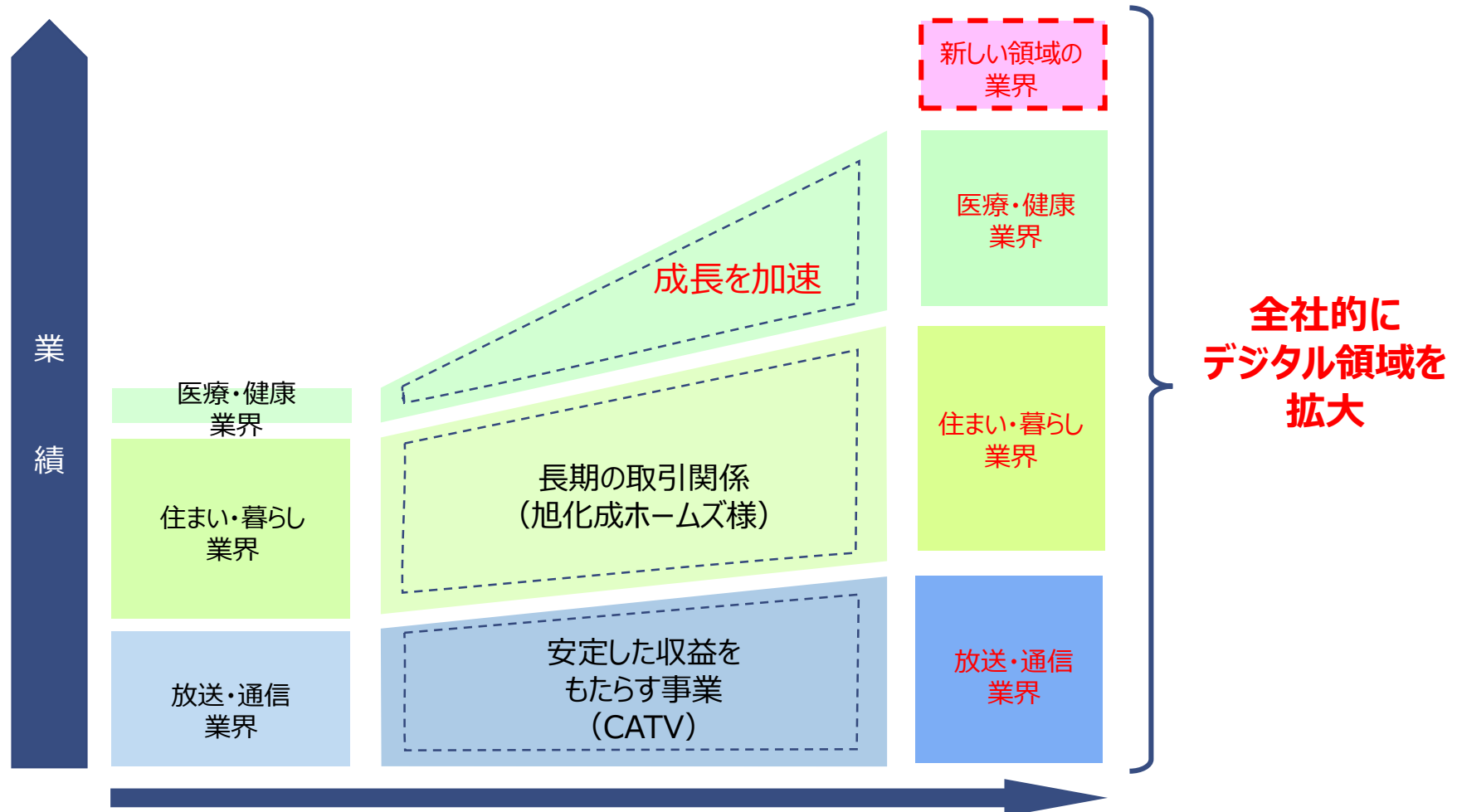


積極的にM&Aを実施

事業拡大と優秀な技術の獲得を追求

今後の成長見通し

- 新規顧客開拓やM&A・業務提携により、新しい業界へ進出し、規模を拡大
- スタートアップとの業務提携や出資により、新サービスを立ち上げ



5 株主還元

株主還元

- 配当性向30%を目途に、株主の利益還元を行う方針。
- 2020年2月期は期初公表値を据え置き42円を予定（配当性向34.8%）

	17/2	18/2	19/2	20/2 (予定)
1株当たり配当金	38円	42円	42円	42円
配当総額	73百万円	81百万円	81百万円	-
配当性向	25.0%	12.5%	35.1%	34.8%



会社概要

会社概要

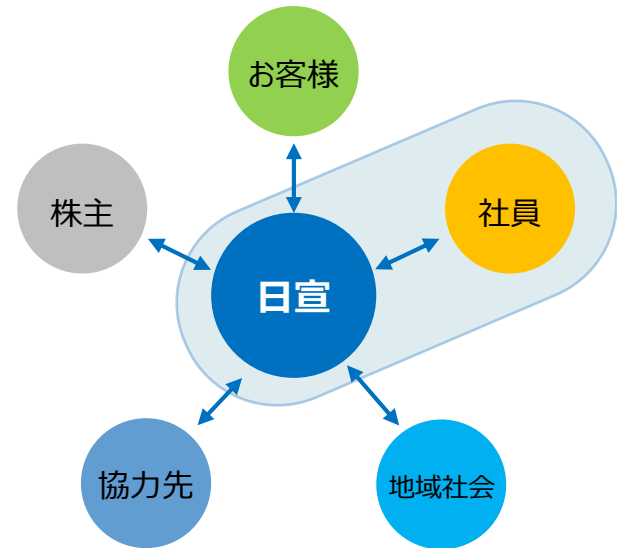
社 名	株式会社 日 宣
創 業	1947年4月
代 表 者	代表取締役社長 大津裕司
資 本 金	323百万円
従 業 員 数	136名（2019年8月末現在）
事 業 内 容	広告プロモーション・コミュニケーションサービス全般 （広告宣伝事業の単一セグメント）
本 社	東京都千代田区神田司町2-6-5 日宣神田第2ビル
拠 点	大阪支社、名古屋支店
グループ会社	株式会社日宣印刷、株式会社日産社



本 社
（千代田区神田司町）

全社員の物心両面の幸福を追求します。

社員が喜んで仕事をする会社であることが、お客様への提供価値を高め、株主をはじめステークホルダーを重視した経営に繋がる。

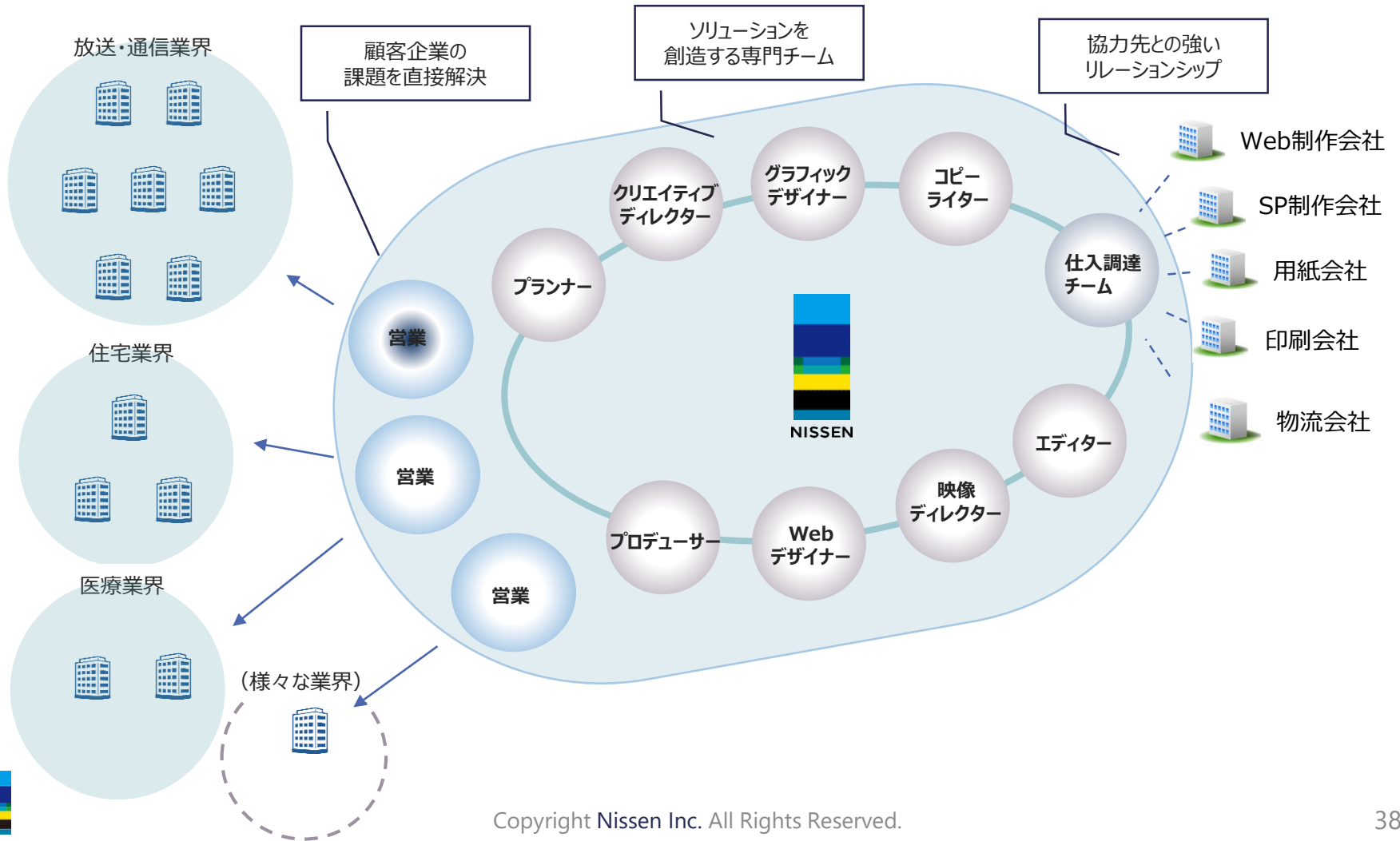


ユニークなコミュニケーションサービスの提供によって、お客様の経営に貢献します。

私たちのゴールはお客様のビジネス課題を解決すること。特化型のマーケティングに基づき、他にはないコミュニケーションの仕組み、メディア、コンテンツ、エクスペリエンスを創造。

当社の特徴

顧客企業と直接取引し、社内の専門チームや協力先と、最適なコミュニケーションサービスをワンストップで企画制作



本資料の取扱いについて

本資料には、当社に関連する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。

これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。様々な要因により実際の業績が本資料の記載と著しく異なる可能性があります。

別段の記載がない限り、本資料に記載されている財務データは日本において一般に認められている会計原則に従って表示されています。

当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。

当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。

本資料ならびには、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。