

株式会社 日宣



NISSEN

2019年2月期

第2四半期決算説明会資料

平成30年10月22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 2019年2月期 第2四半期決算概要
- 4 2019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	2,554百万円	前期比	12.7%増
■ 営業利益	149百万円	前期比	1.6%増

当第2四半期のトピックス

■ 大口顧客の新規開拓

新規開拓した大手飲食チェーン・大手ドラッグストアチェーンが売上を牽引。

■ デジタル領域の開発の本格化

AI活用商材などの自社展示会を開催、フィンテックファンドへの出資を行う。

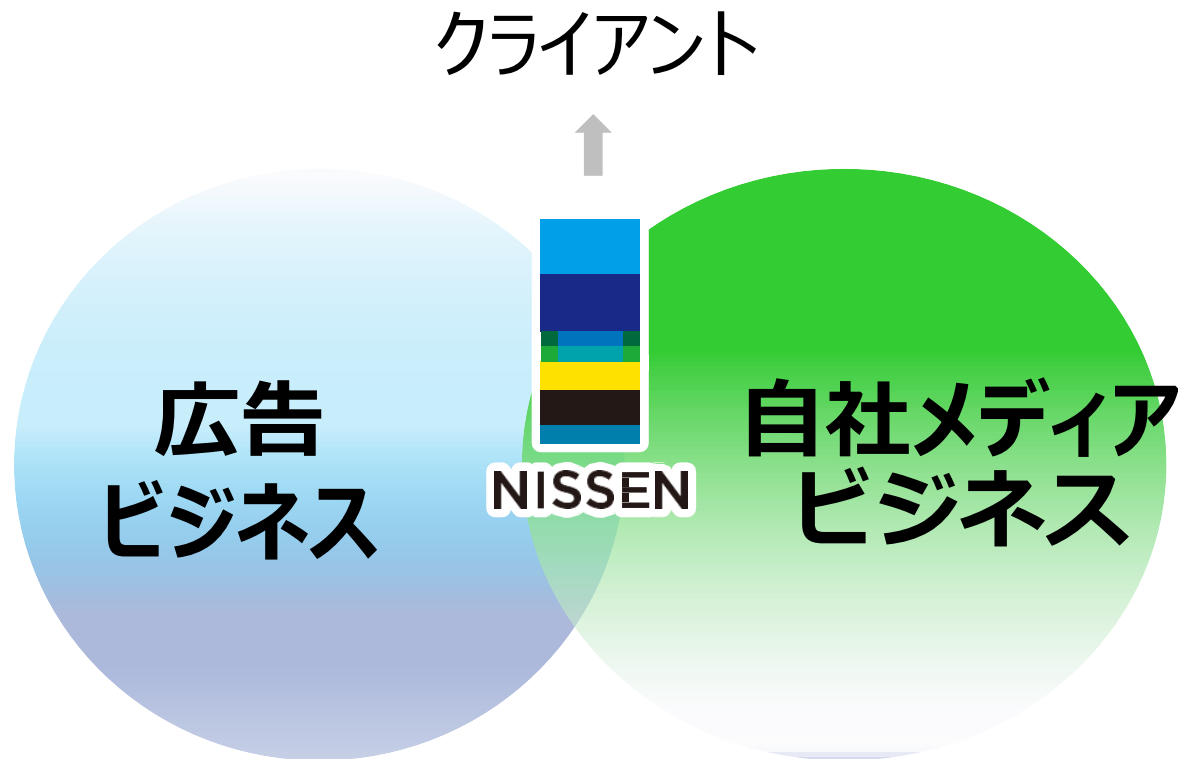
■ 営業体制の強化

新卒・マネジメント層の採用を推進し、営業体制を強化。

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。



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



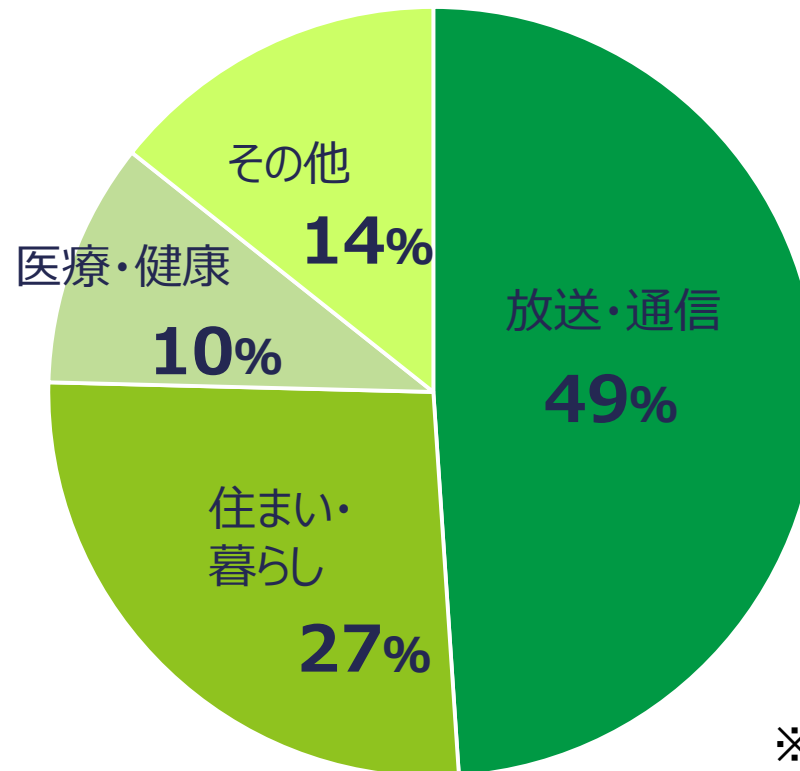
独自のソリューション
の開発、提供

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。

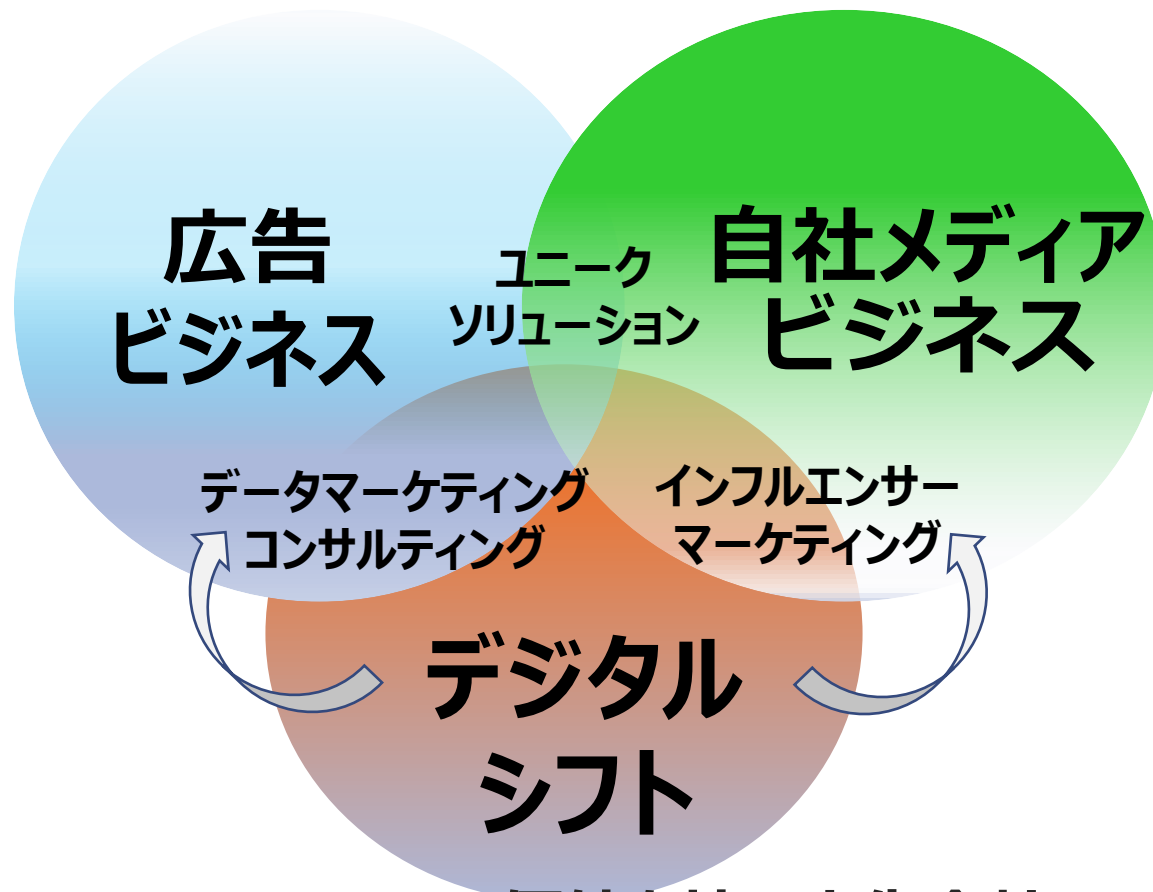
顧客業界別売上構成



※2019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 2019年2月期 第2四半期決算概要

2019年2月期 第2四半期 連結損益計算書

- 売上高は大口顧客が牽引し、前期比**12.7%増**
- 営業利益は媒体仕入等の原価や人件費等の増加により利益率が低下し、前期比**1.6%増**
- 親会社株主に帰属する当期純利益は前期には特別利益があったため、前期比**80.1%減**

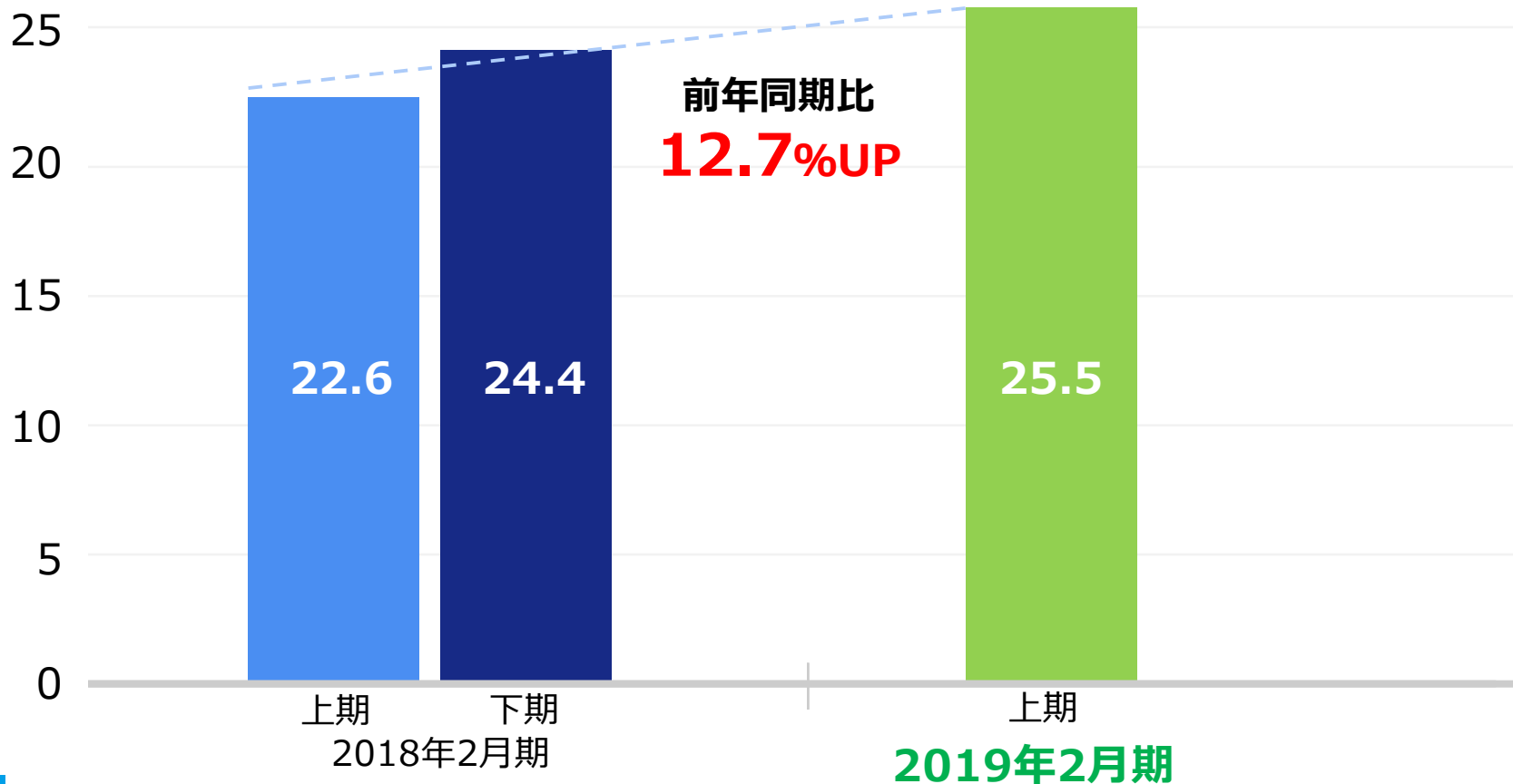
単位：百万円	18年2月期 2Q	19年2月期 2Q	前期比	19年2月期 予想	進捗率
売上高	2,265	2,554	12.7%	5,340	47.8%
売上総利益	560	607	8.4%	1,310	46.4%
販売管理費	413	458	10.9%	933	49.1%
営業利益	147	149	1.6%	376	39.8%
売上高営業利益率	6.5%	5.9%	△0.6pt	7.1%	-
経常利益	145	153	5.4%	382	40.0%
親会社株主に帰属 する当期純利益	503	100	△80.1%	257	39.0%
当期純利益率	22.2%	3.9%	△18.3pt	4.8%	-

連結売上高推移

■ 2018年2月期下期からの回復基調を維持

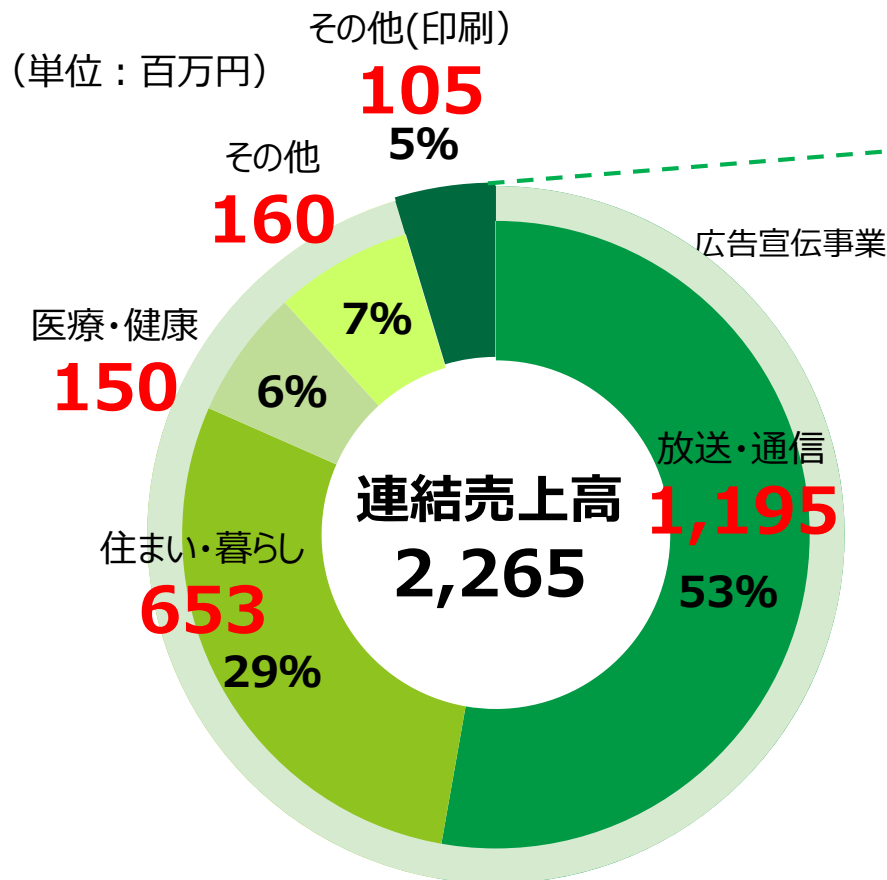
連結売上高推移

(単位：億円)

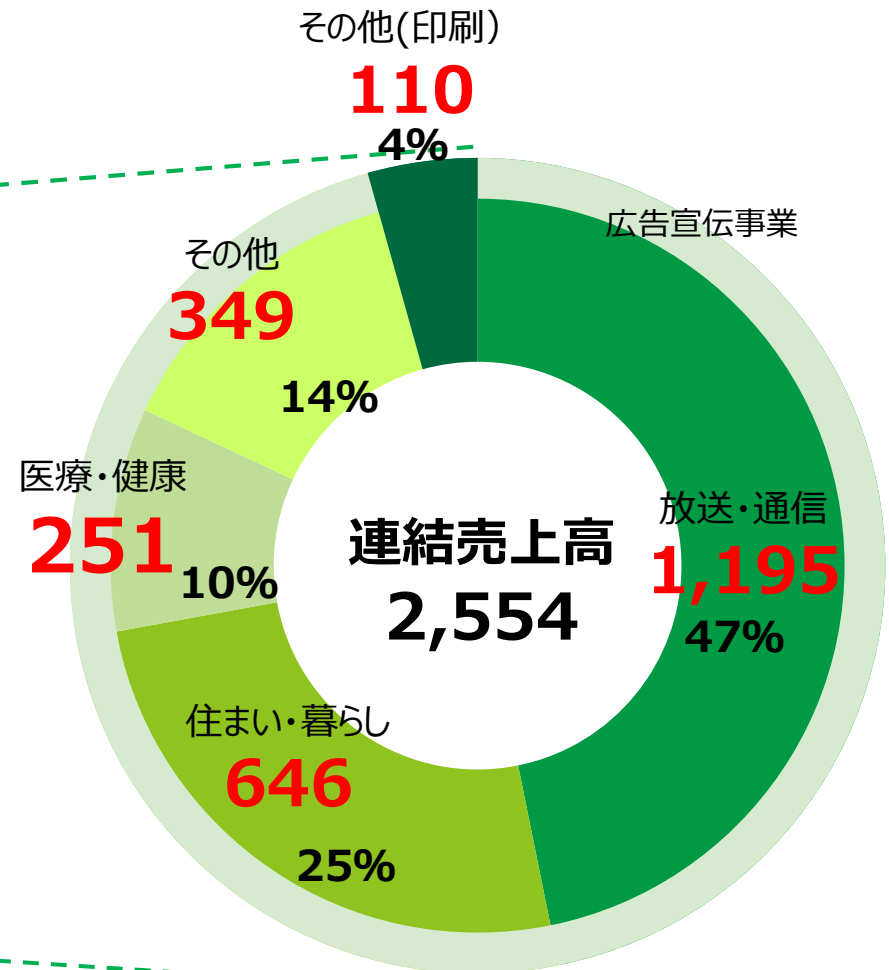


2019年2月期 第2四半期 連結売上高の内訳

- 医療・健康業界、その他業界が計画通り大きく伸長。引き続き、新しい領域に重点投資し、成長を加速させる。



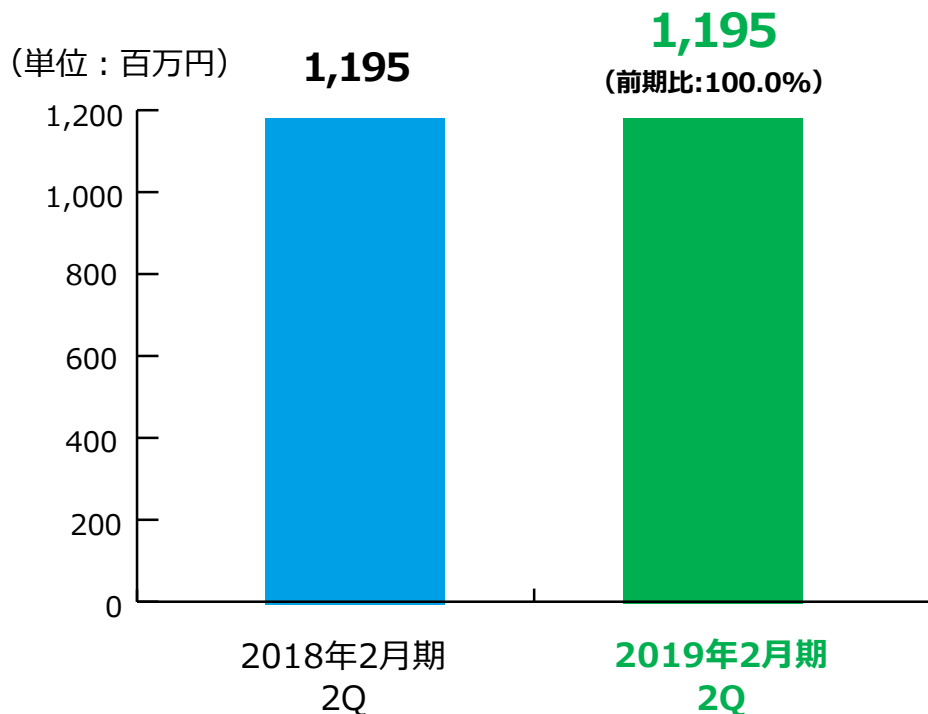
2018年2月期
2Q



2019年2月期2Q

放送・通信業界の実績

- 2019年2月期2Qは売上高1,195百万円で、前期と同様の推移。
- 「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。
- 重点施策の一つとして「チャンネルガイド」のシェア拡大に取り組み、下期より複数局を獲得。

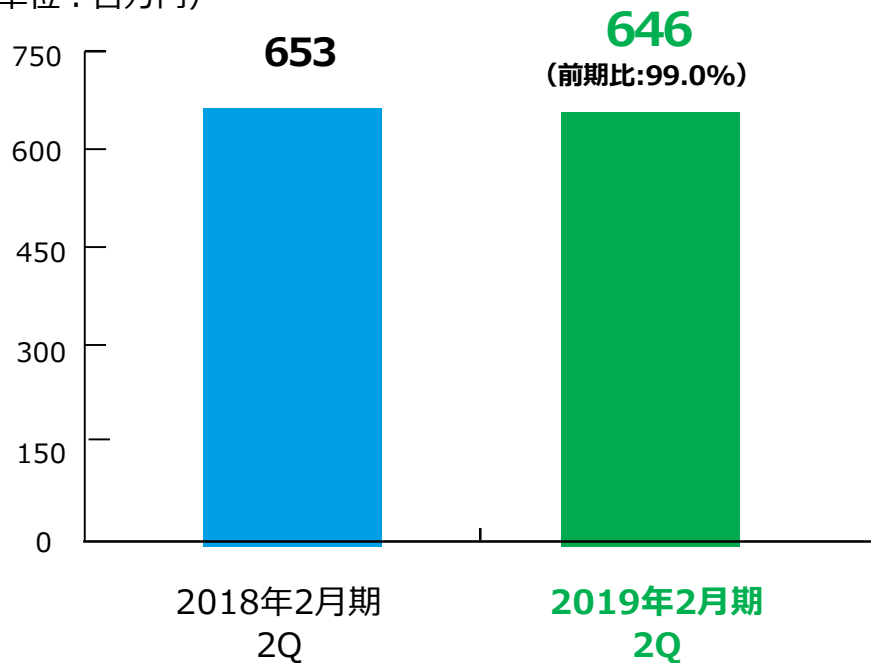


チャンネルガイド

住まい・暮らし業界の実績

- 2019年2月期2Qの売上高646百万円で、前期比99%。
- 主力顧客である旭化成ホームズグループについては営業と制作の一体化を進めることで、微増。
- ホームセンター向け無料情報誌「Pacoma」の顧客企業からのセールスプロモーションが不調。

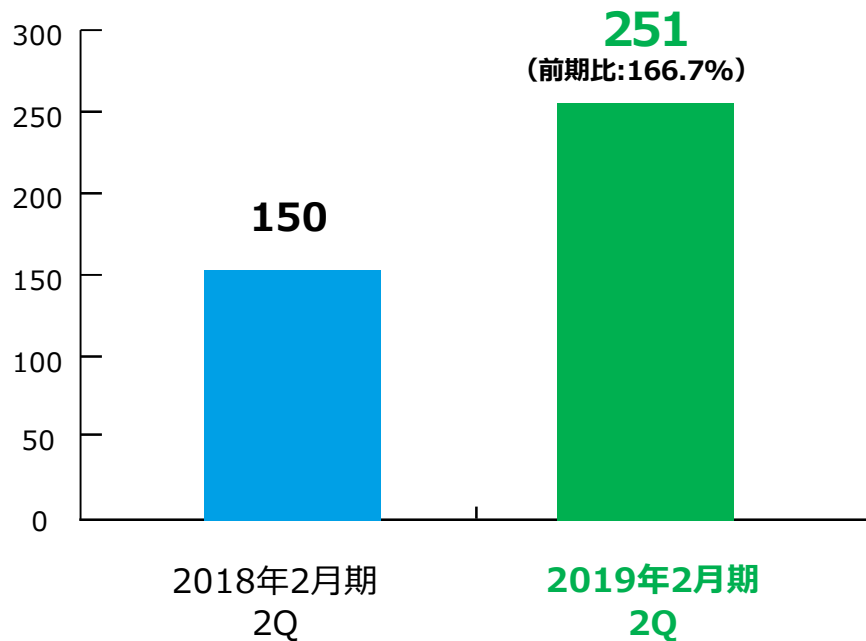
(単位：百万円)



医療・健康業界の実績

- 2019年2月期2Qの売上高251百万円で、前期比166.7%。
- 主力顧客の製薬企業より各種疾患啓発キャンペーンを受注。イベント運営からSNS施策まで幅広く提供。
- 期初から開始した大手ドラッグストアチェーン向けコミュニケーション冊子等が、計画通り売上に寄与。

(単位：百万円)

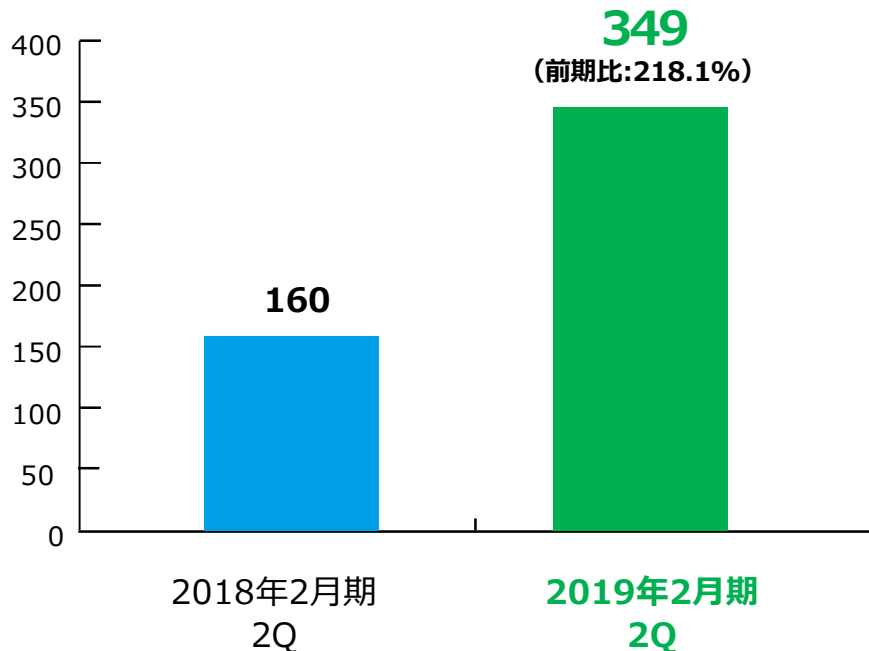


知覚過敏啓発キャンペーン

その他業界の実績

- 2019年2月期2Qの売上高349百万円で、前期比218.1%。
- 計画通り、昨年開拓した大手飲食チェーンを大きく伸ばした他、中国案件など新規顧客も寄与。
- デジタル領域の取り組みに関しては自社メディアの立ち上げと展示会を開催

(単位：百万円)



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月に自社メディア「NISSEN DIGITAL HUB」を立ち上げ、AI領域のコンサルティングサービスの提供を開始。
- 2018年6月に新規・既存顧客を集客し、自社のデジタル領域の展示会「Nテク」を開催。
- 2018年7月に事業開発を目的に、フィンテックファンドに出資。
- 自社のソリューションサービスの開発と営業を本格化。



NISSEN DIGITAL HUB

明日から使えるテクノロジー展



2018.6.27(wed) 28(thu) 29(fri)

初のデジタル展示会

自社デジタル展示会「Nテク」

500人を超える来場者



新しい店頭メディア



スマートスピーカー



AI×サイネージ



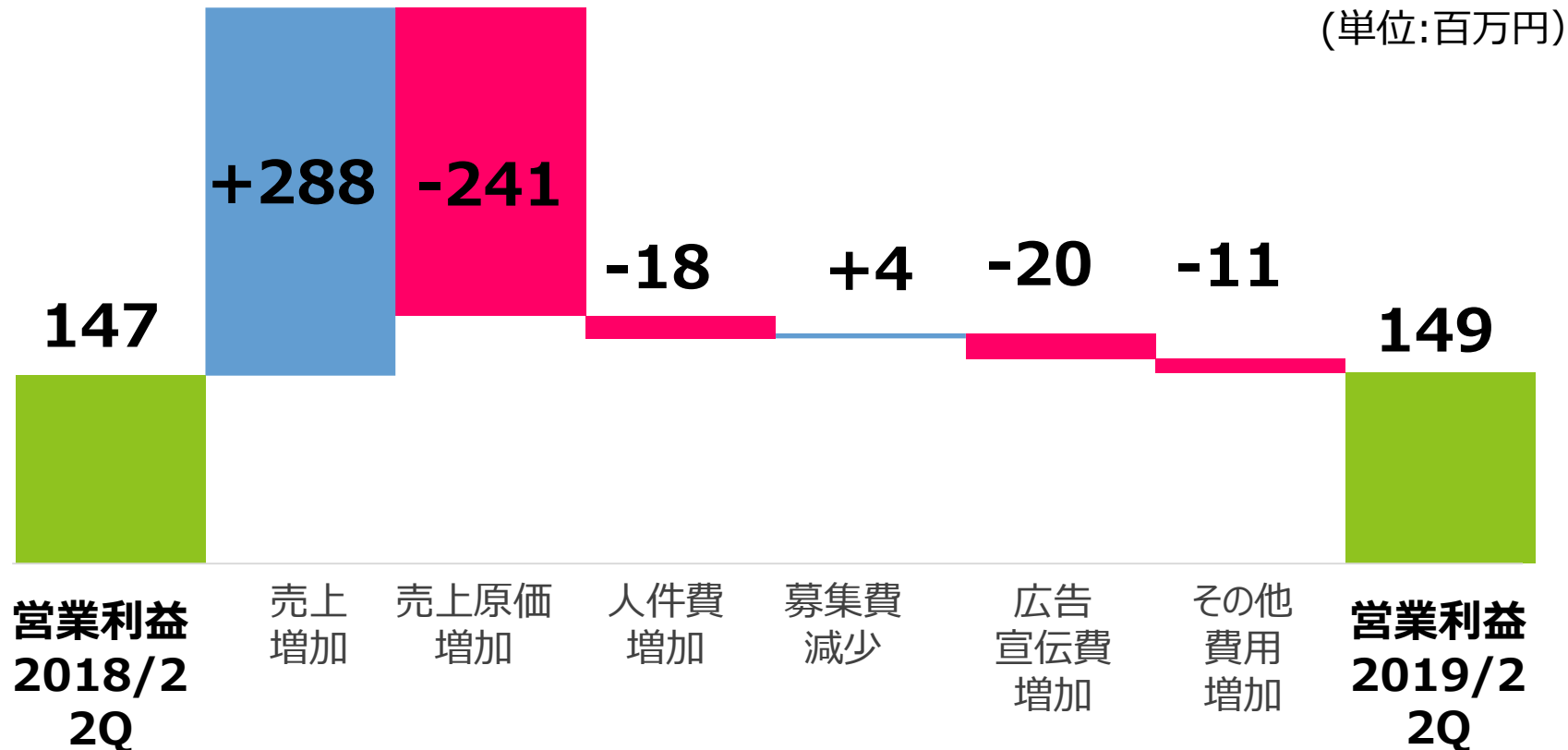
「Nテク」展示商品を神田明神 七夕祭にてイベント出展

七夕祭 Love チェッカー



利益の概況：営業利益の増減

- 売上原価の増加 新規顧客を中心に売上増加したが、媒体の仕入や制作の外注費が増加
- 販管費の増加 人件費の増加の他、広告宣伝費など新規サービス(デジタル・中国)立ち上げのための費用が増加



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	17年2月期	18年2月期 2Q	前期比
流動資産	2,174	1,919	△11.7%
現金及び預金	1,508	1,200	△20.4%
固定資産	2,257	2,320	2.8%
有形固定資産	1,924	1,908	△0.9%
資産合計	4,431	4,240	△4.3%
流動負債	861	712	△17.3%
固定負債	988	962	△2.6%
長期借入金	647	616	△4.8%
負債合計	1,849	1,675	△9.4%
純資産	2,582	2,564	△0.7%
負債純資産合計	4,431	4,240	△4.3%
自己資本比率	58.3%	60.5%	+2.2pt

4 2019年2月期業績予想及び重点施策

2019年2月期通期連結業績予想

- 通期業績見通しは期初公表値を達成する見込み。
- 上期の好調を医療・健康、その他業界が継続する他、放送・通信で業界イベントにより売上が伸長。
- 上期で一時的に広告費の増加があったが、通期では抑制し、利益回復。

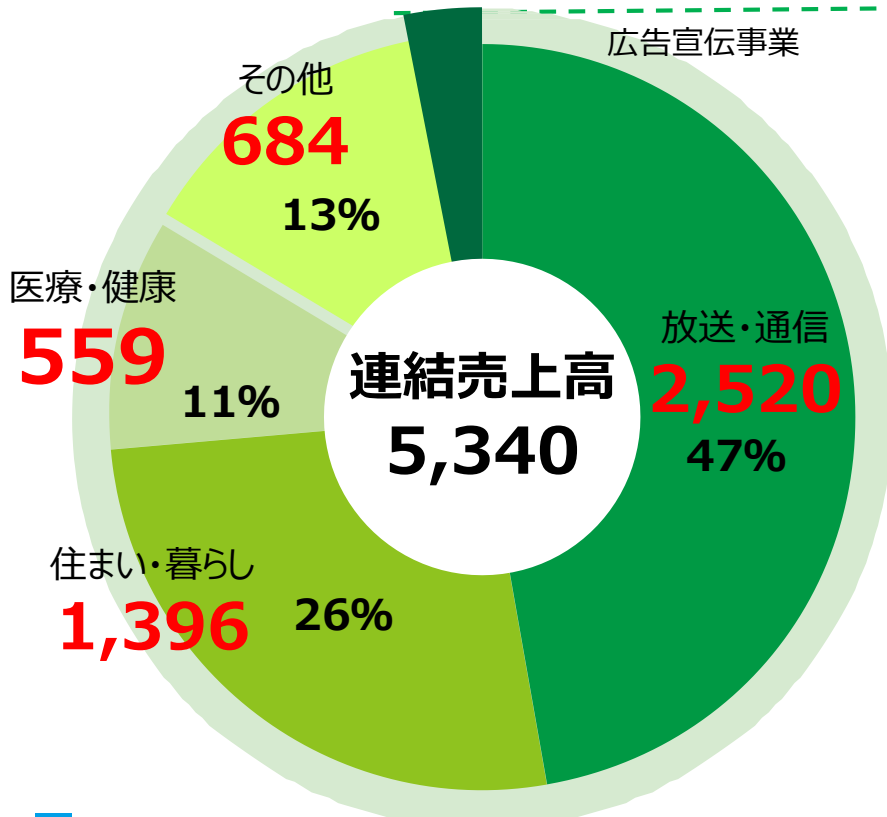
単位：百万円	18年2月期	19年2月期 2Q	進捗率	19年2月期 (予想)	前期比
売上高	4,711	2,554	47.8%	5,340	13.3%
営業利益	342	149	39.8%	376	9.9%
営業利益率	7.3%	5.9%	-	7.0%	-0.3pt
経常利益	380	153	40.0%	382	0.5%
親会社株主に帰属 する当期純利益	654	100	39.0%	257	△60.7%
当期純利益率	13.9%	3.9%	-	4.8%	-9.1pt

2019年2月期通期 連結売上高の内訳

- 住まい・暮らし業界の売上が期初公表値を未達の見込み
- 好調の医療・健康、その他業界が補い、全体の期初公表値を達成する見込み

その他(印刷)

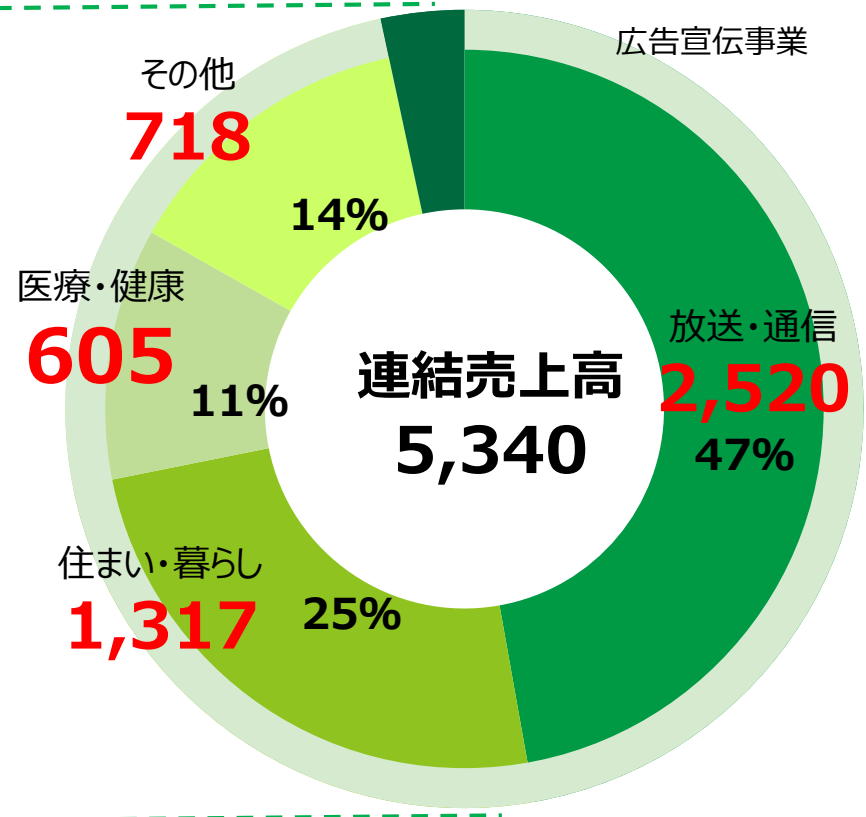
180
3%



2019年2月期
期初予想

その他(印刷)

180
3%

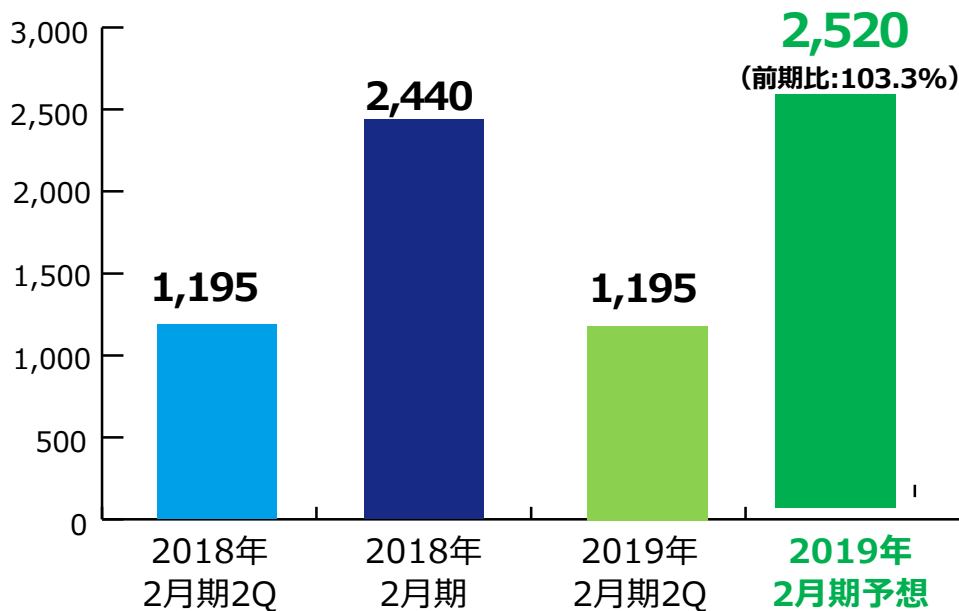


2019年2月期
着地予想

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」の新規局の開拓の他に、CATV局から4K・8K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。
- 大手通信キャリアから継続的に大型キャンペーン案件の獲得を図る。

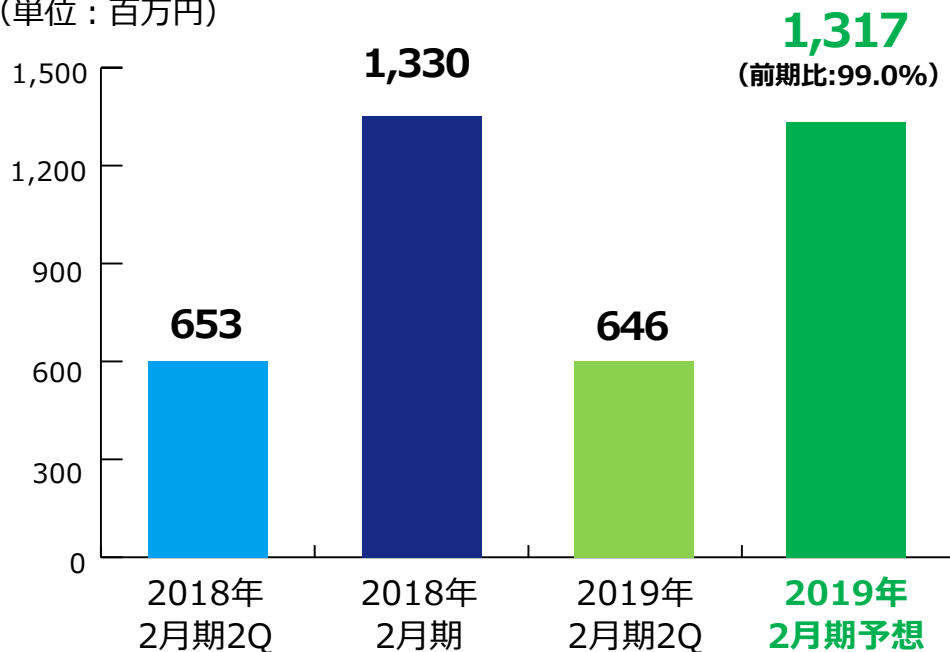
(単位：百万円)



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、計画より若干未達。
- 旭化成ホームズグループについては前期と同様の着地の見通し。ホームセンター向け無料情報誌「Pacoma」の顧客企業からのセールスプロモーションが不調。
- 旭化成ホームズグループは、集合住宅やリフォーム向けの成長が見込める他、接客ツール全般を制作しているノウハウを生かし、販売現場（展示場等）へのデジタル技術導入に注力。

(単位：百万円)

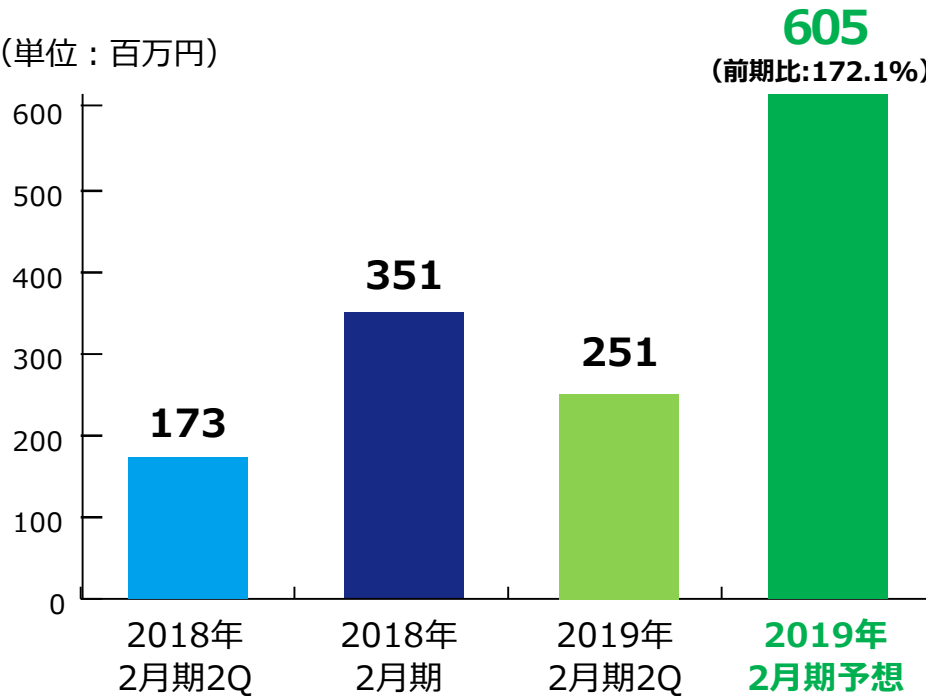


▲ 体験型シアター

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、計画を上振れ。
- 主力顧客の製薬企業や大手ドラッグストアチェーンが好調な推移であり、全体を牽引。
- 来期に向けての新規顧客の開拓や新規サービスの開発に取り組む。

(単位：百万円)



KiiTa・Re:KiiTa

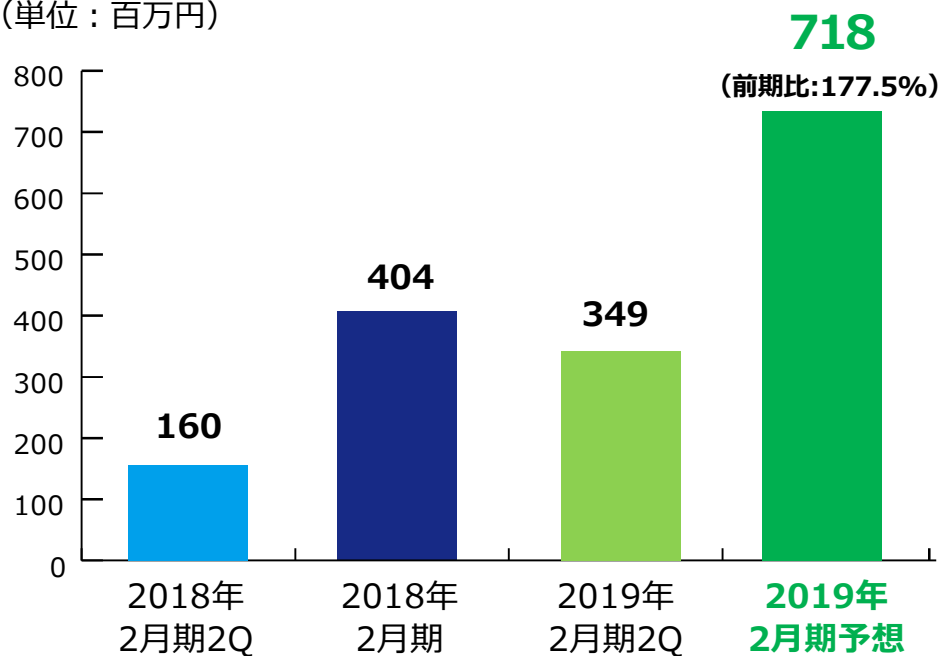


コミュニケーション冊子

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。
- 戦略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。
コンサルティング視点で、中長期的な関係の構築を図る。
- 中国やデジタル領域のサービス拡充・積極的な投資を進め、サービス・コンテンツの強化を図る。

(単位：百万円)



その他業界の主要クライアント

日中ビジネスの取り組み強化

- 2018年1月に上海の広告会社と業務提携。  上海毅伟信息科技有限公司
- 日本コンテンツの中国市場発信や中国企業の日本進出を支援。



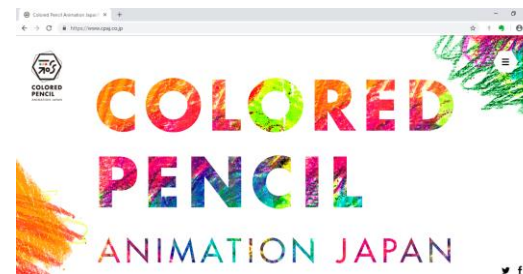
(日本→中国)「ムサシ」の上海公演



(中国→日本)AnimeJapanへの出展



(日本→中国)謎解きイベントの開催



(中国→日本)アニメスタジオの日本法人立ち上げ

デジタル領域の取り組み強化

メディア・展示会からの案件化推進

- ▶ 自社メディアや展示会からの案件化が進展中。
- ▶ セミナー開催、メールマーケティング、SNS活用などによって見込み客開発を強化。

大手顧客の深耕、新規顧客の開拓

- ▶ 大手顧客へのデジタルマーケティングコンサル、施策提供が拡大中。
- ▶ AIソリューションやハッカソンプログラムなどを武器に新規顧客開拓も推進中。

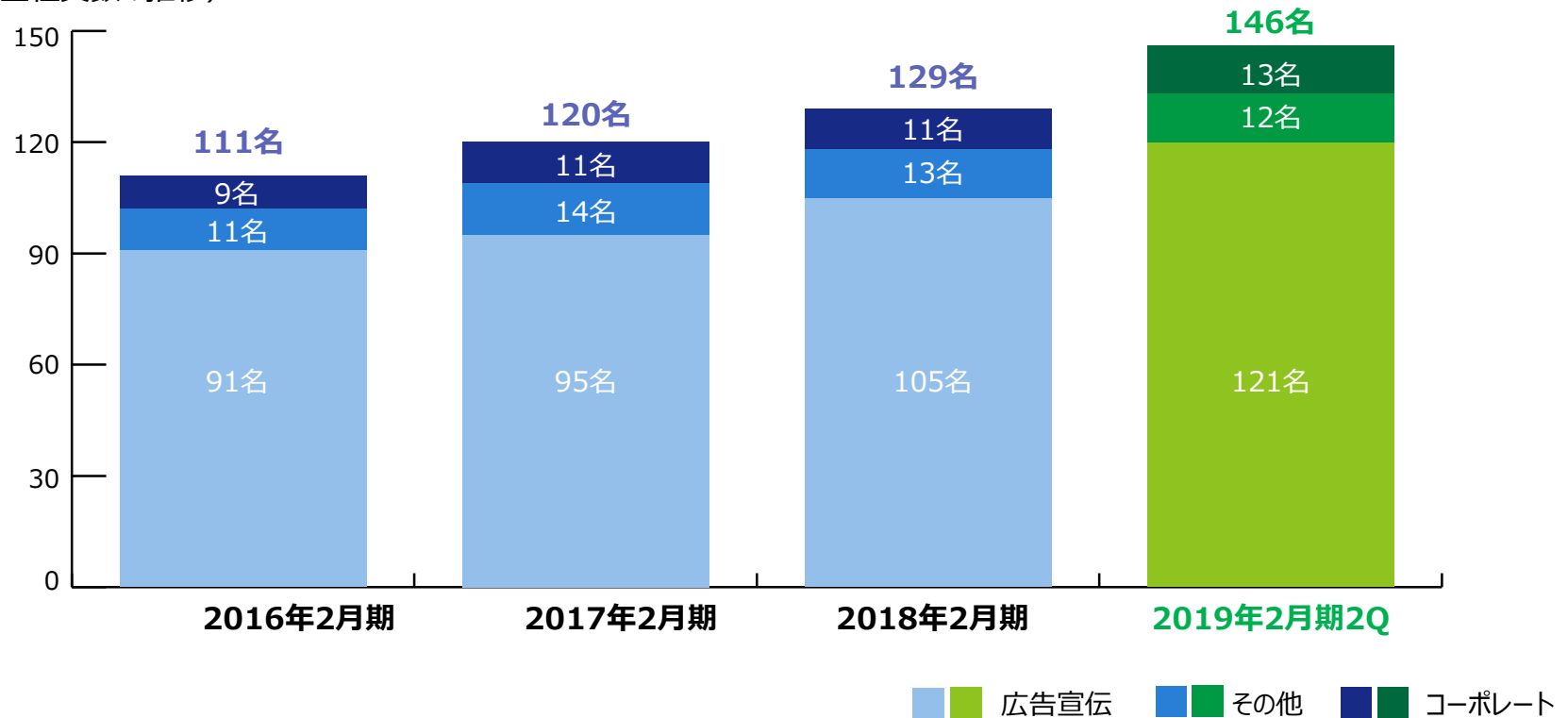
スタートアップとの連携強化

- ▶ ファンドへの投資やAIソリューションサービスの開始を通じ、スタートアップと連携を強化中。
- ▶ 自社サービス開発を進めるとともに、スタートアップからのプロモーション受託も推進。

人材採用の取り組み強化

- コア人材である正社員については、順調に人員増加。
- 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(2017年4月は3名が入社)。
中途採用により広告ビジネス経験者、デジタル系人材及びマネジメント層の採用を推進。

(正社員数の推移)



M&A・提携の取り組み強化

- 事業承継M&Aは増加傾向。
- 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

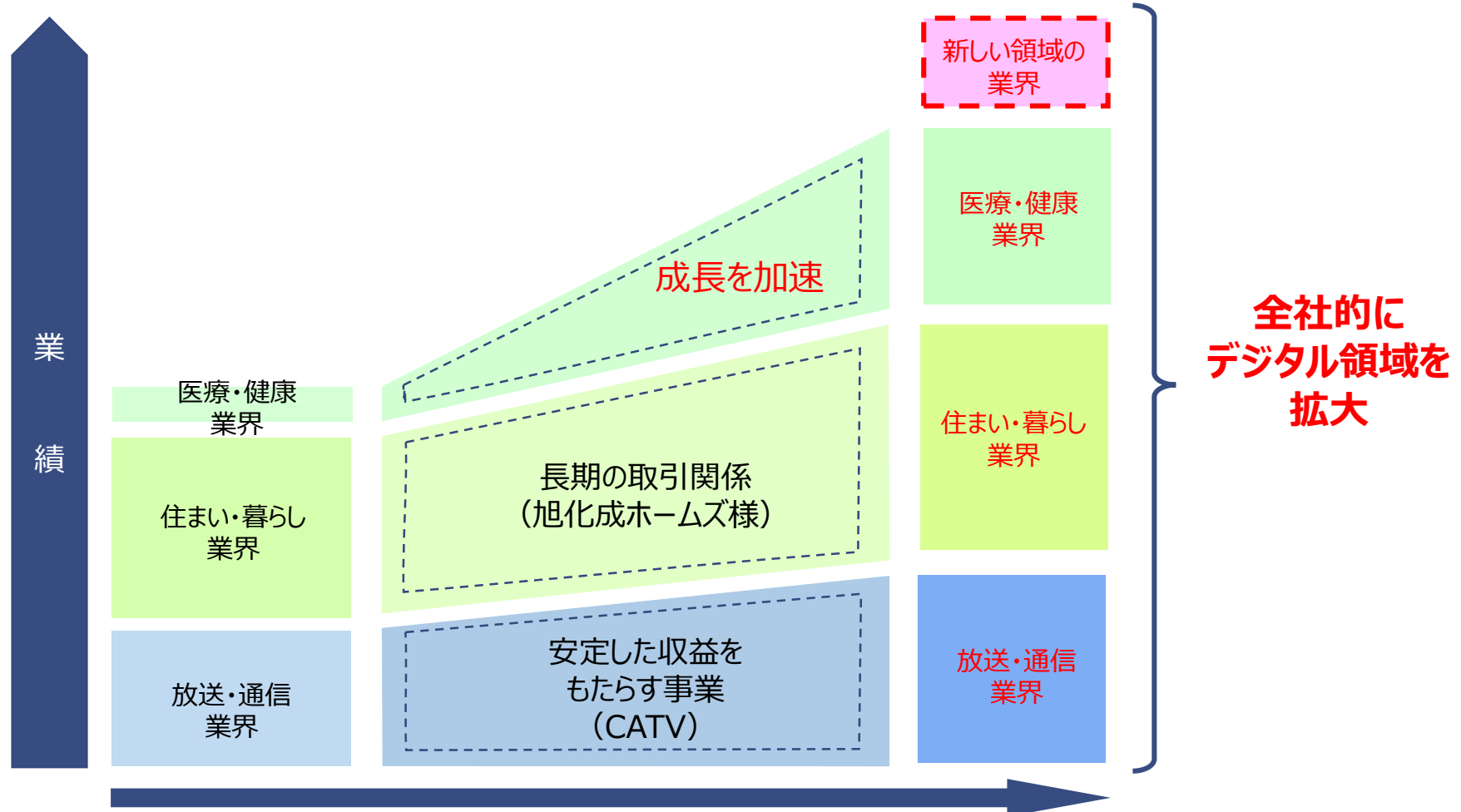
- 優秀な技術の獲得と事業化
- スタートアップのマーケティングも支援

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。
- 2019年2月期は期初公表値を据え置き42円を予定（配当性向31.8%）

	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

会社概要

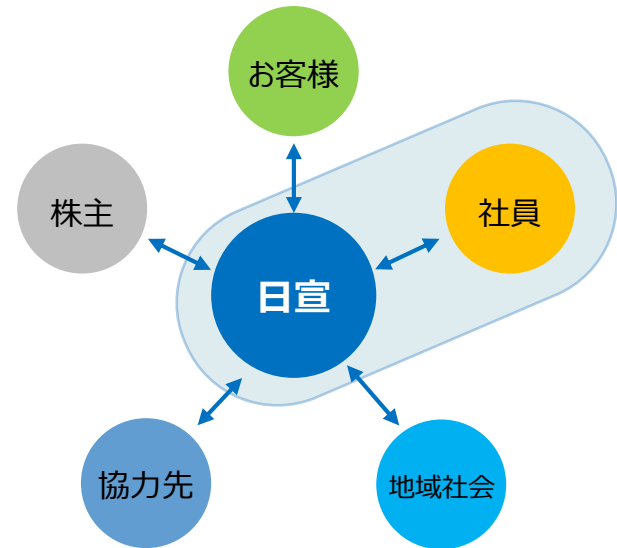
社 名	株式会社 日 宣
創 業	1947年4月
代 表 者	代表取締役社長 大津裕司
資 本 金	322百万円
従 業 員 数	134名（2018年8月末現在）
事 業 内 容	広告プロモーション・コミュニケーションサービス全般 （広告宣伝事業の単一セグメント）
本 社	東京都千代田区神田司町2-6-5 日宣神田第2ビル
拠 点	大阪支社、名古屋支店
グループ会社	株式会社 日宣印刷



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。

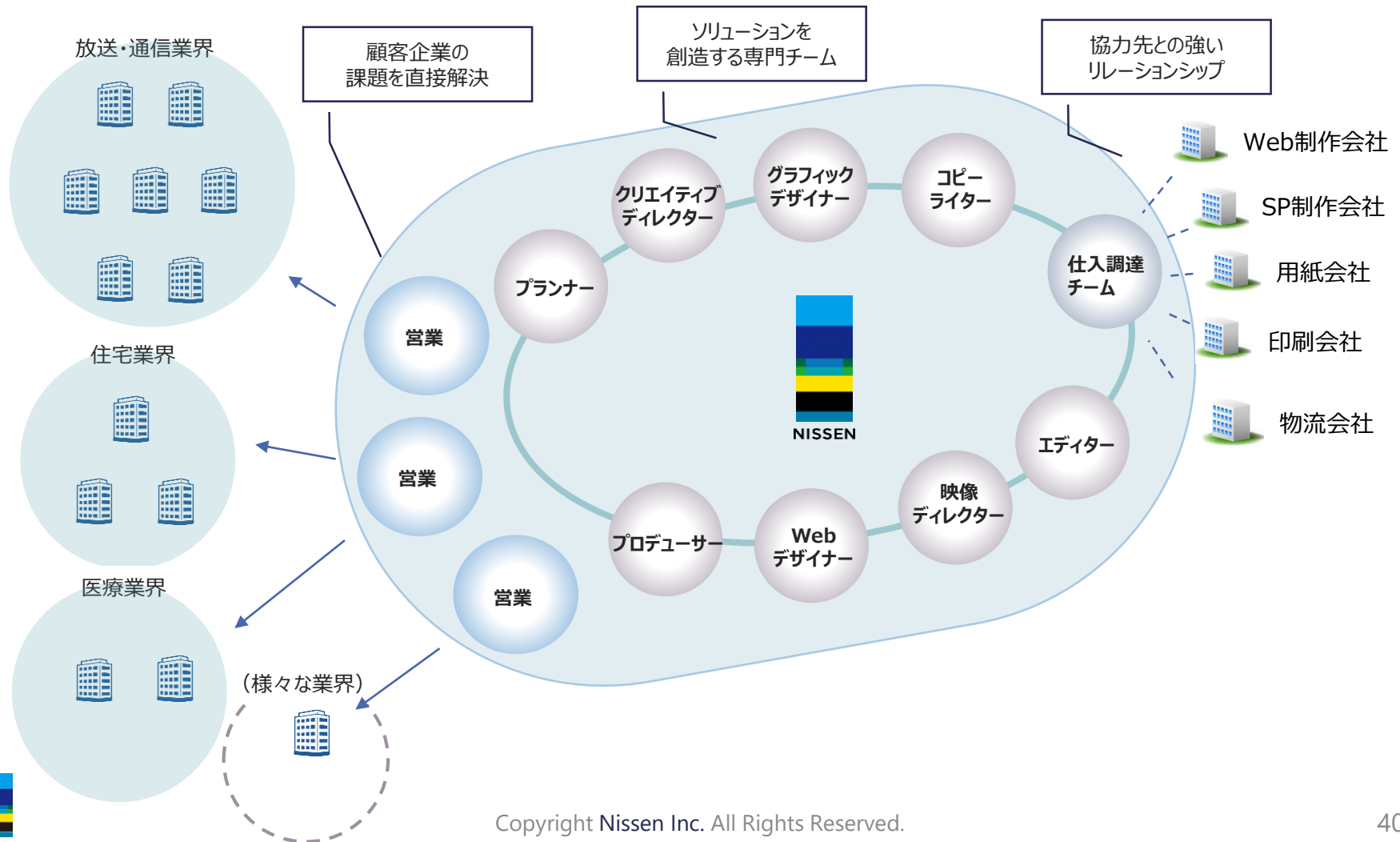


ユニークなコミュニケーションサービスの提供によって、お客様の経営に貢献します。

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。