

株式会社 日宣



NISSEN

2019年2月期
決算説明会資料

2019年4月24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 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	5,021百万円	前期比	6.6%増
■ 営業利益	304百万円	前期比	11.2%減

当期のトピックス

■ 大口顧客の新規開拓による増収

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。

■ 先行投資等負担による減収

新規サービスへの先行投資や人件費及びM&A関連費用が増加。

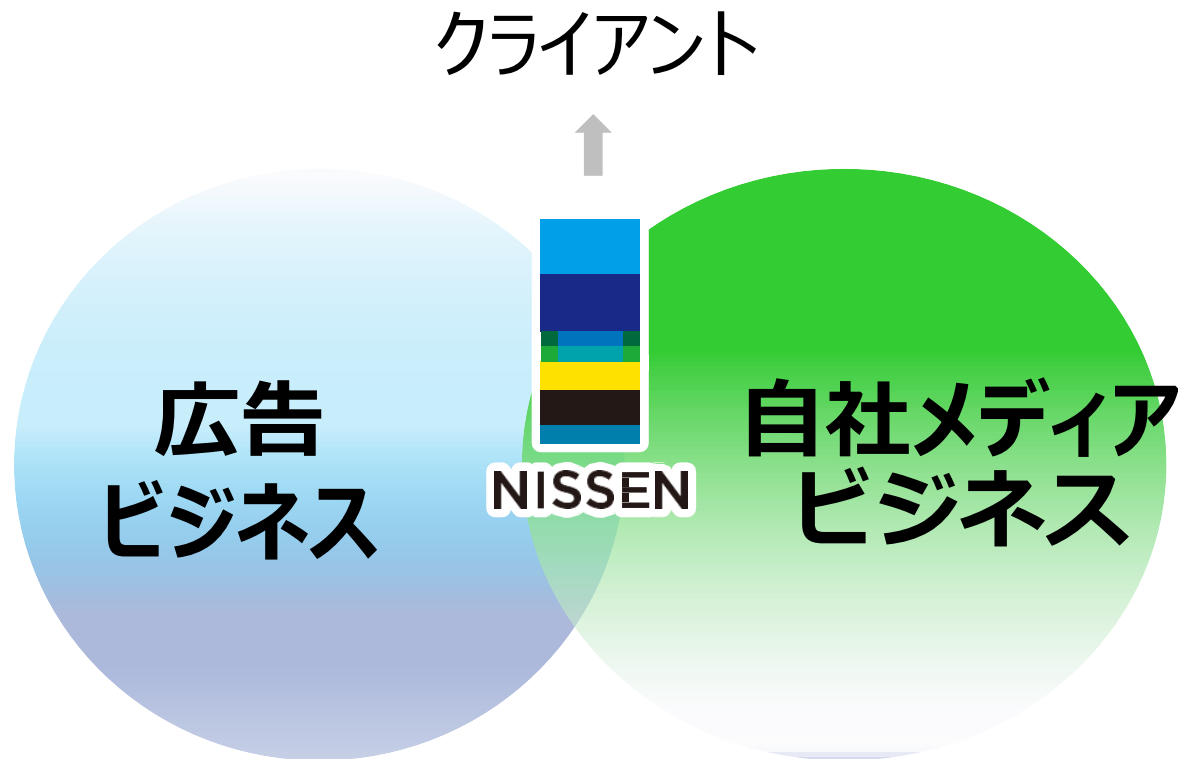
■ M&Aにより1社子会社化

BtoB広告領域に強みがある日産社を子会社化

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



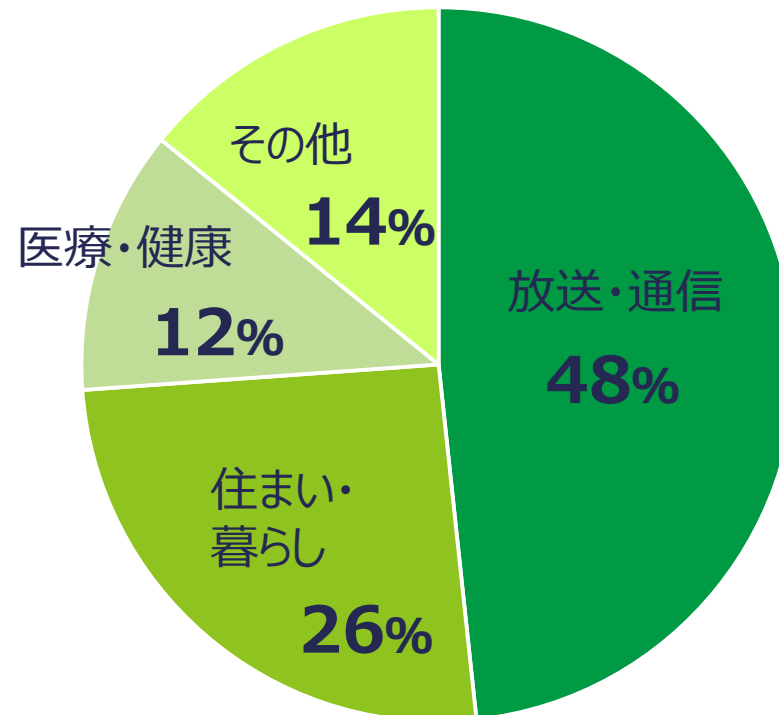
独自のソリューション
の開発、提供

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。

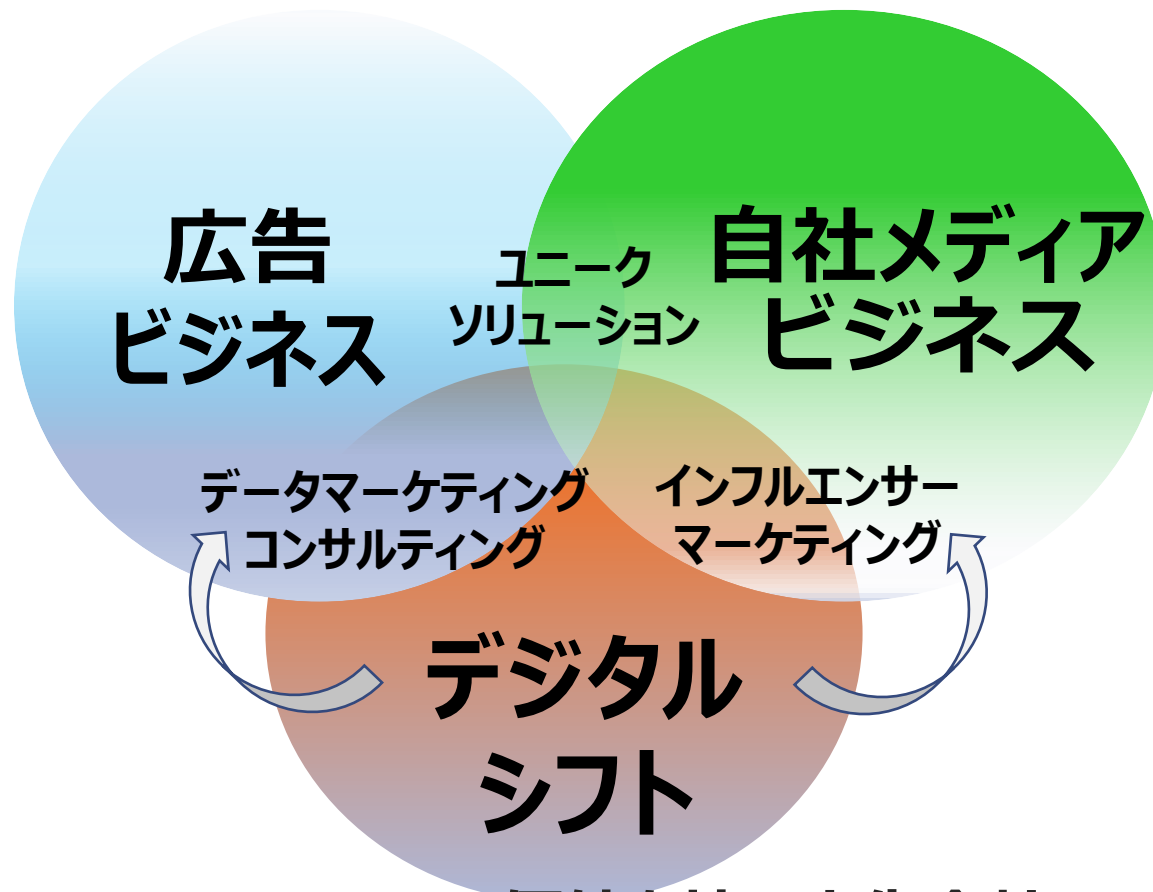
顧客業界別売上構成



※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 決算概要

2019年2月期 連結損益計算書

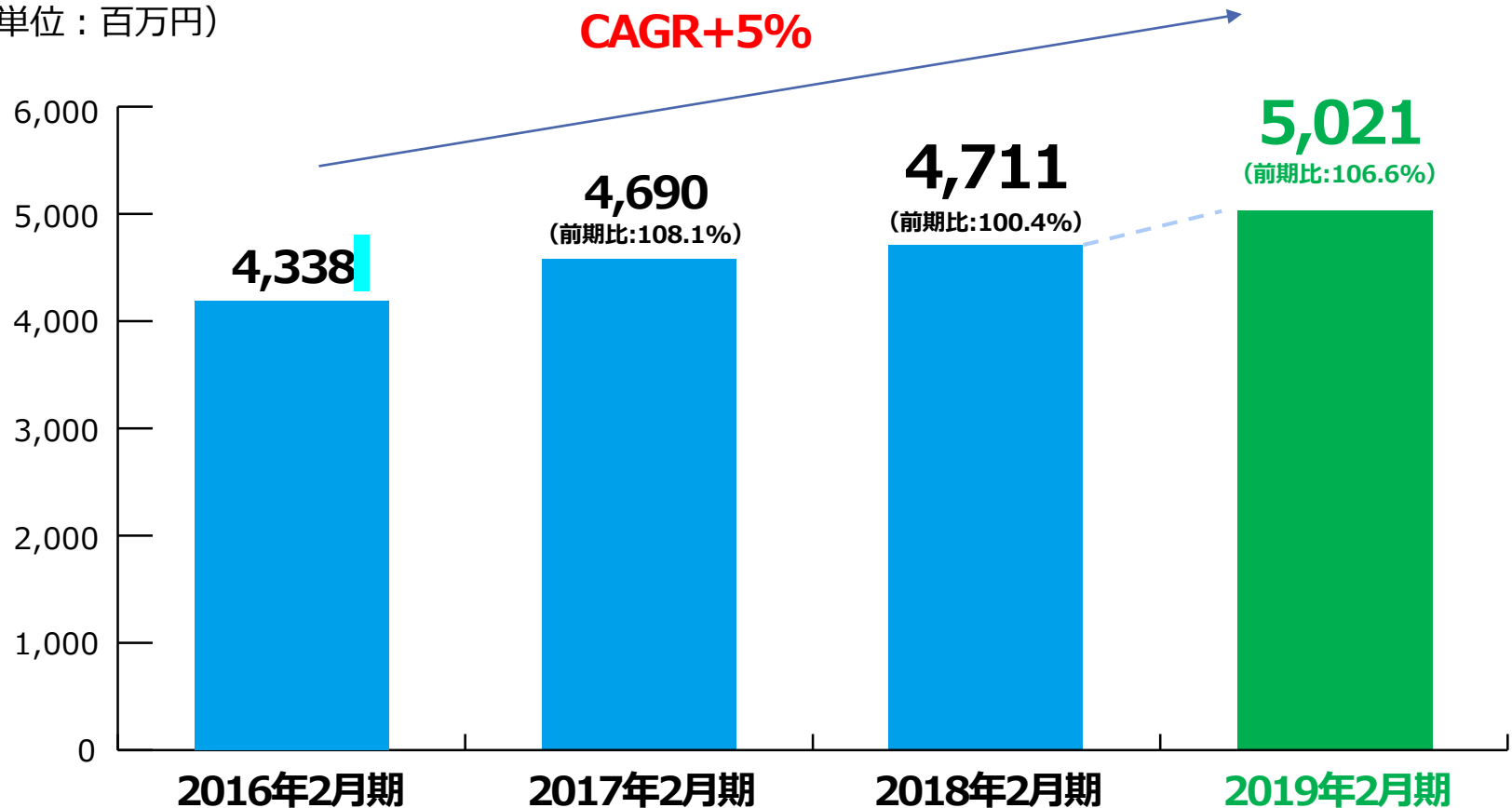
- 売上高は大口顧客が牽引し、前期比**6.6%増**
- 営業利益は新規サービスへの先行投資や人件費及びM&A関連費用の増加により前期比**11.2%減**
- 親会社株主に帰属する当期純利益は前期には特別利益があったため、前期比**65.0%減**

単位：百万円	18年2月期	19年2月期	前期比
売上高	4,711	5,021	6.6%
売上総利益	1,144	1,212	6.0%
販売管理費	801	908	13.3%
営業利益	342	304	△11.2%
売上高営業利益率	7.3%	6.1%	-1.2pt
経常利益	380	341	△10.3%
親会社株主に帰属 する当期純利益	654	229	△65.0%
当期純利益率	13.9%	4.6%	-9.3pt

連結売上高推移

■ 先行投資により利益率は悪化したが、業容は拡大(上場後CAGR + 5%)

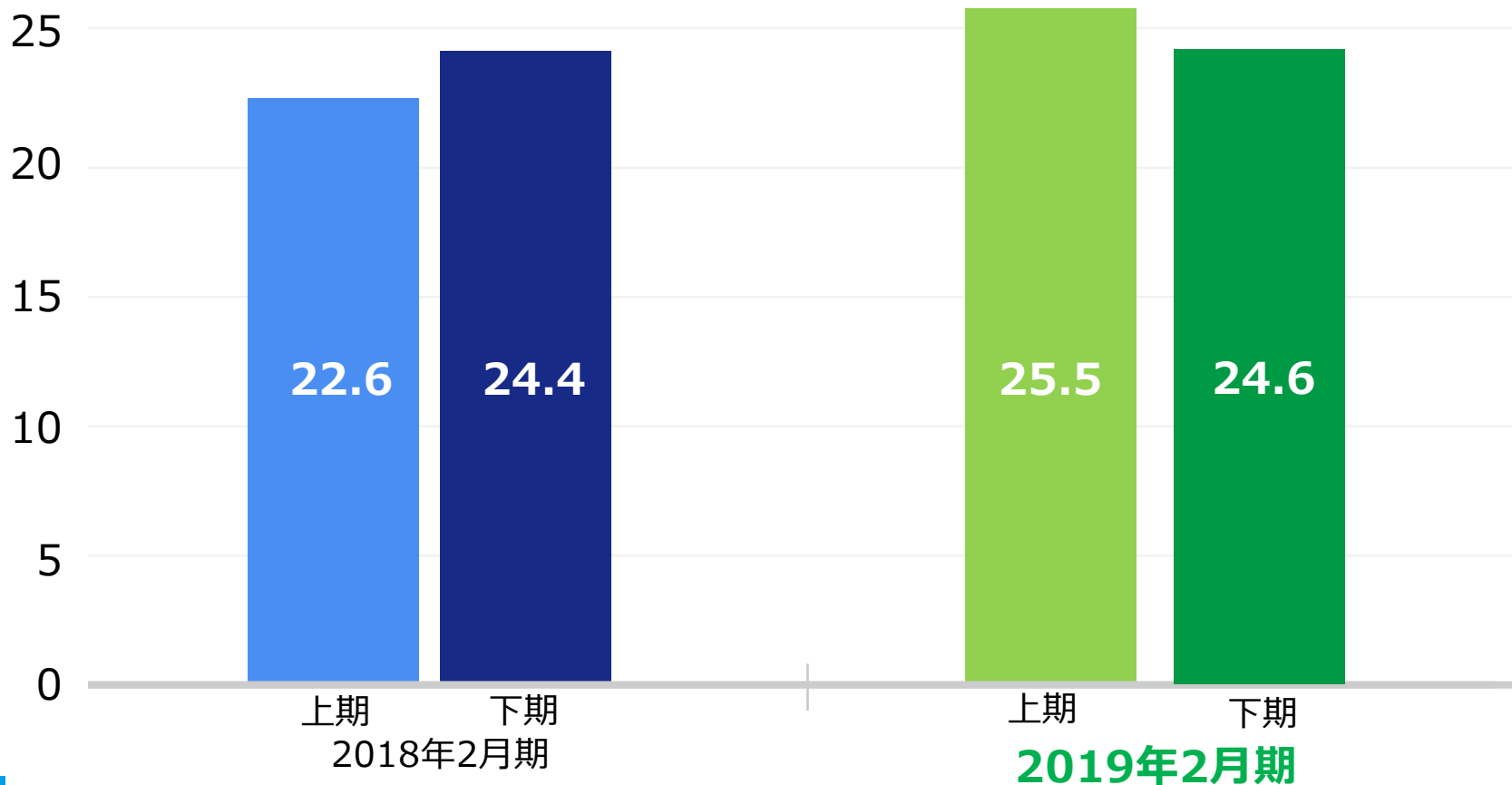
(単位：百万円)



連結売上高推移(前年上期・下期)

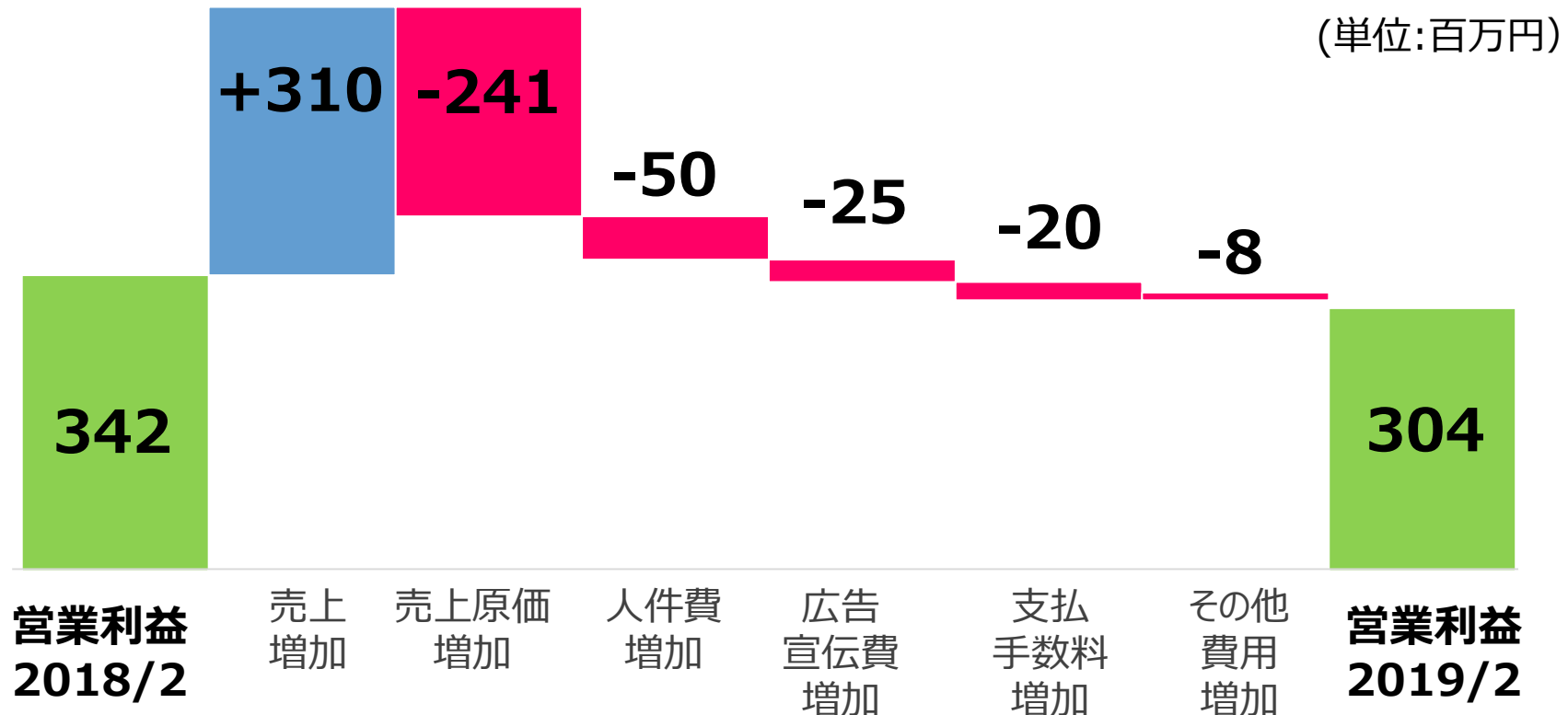
■ 2019年2月期は上期が好調であったが、下期は前年同期にあった放送・通信業界での大型キャンペーンがなく、計画より下回った。

(単位：億円)



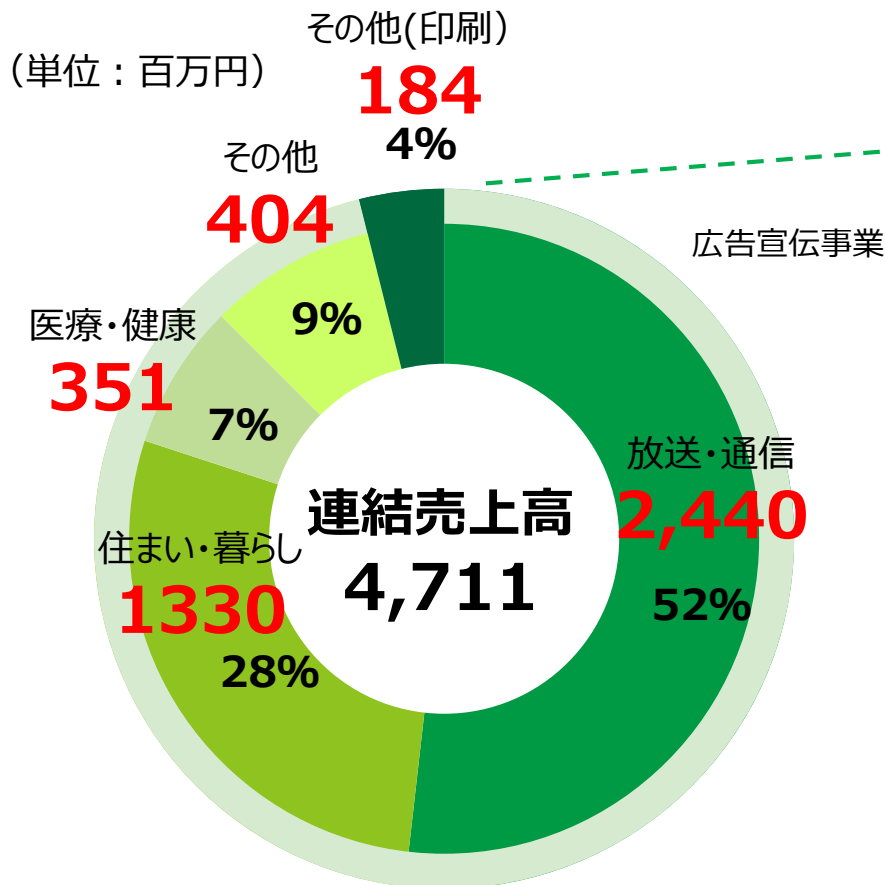
利益の概況：営業利益の増減

- 売上・原価の増加 売上の増加に伴い、原価も増加。売上総利益率は24.2%で前期から概ね横ばい(前期差0.1pt減)。
- 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)立ち上げやM&Aのための費用が増加

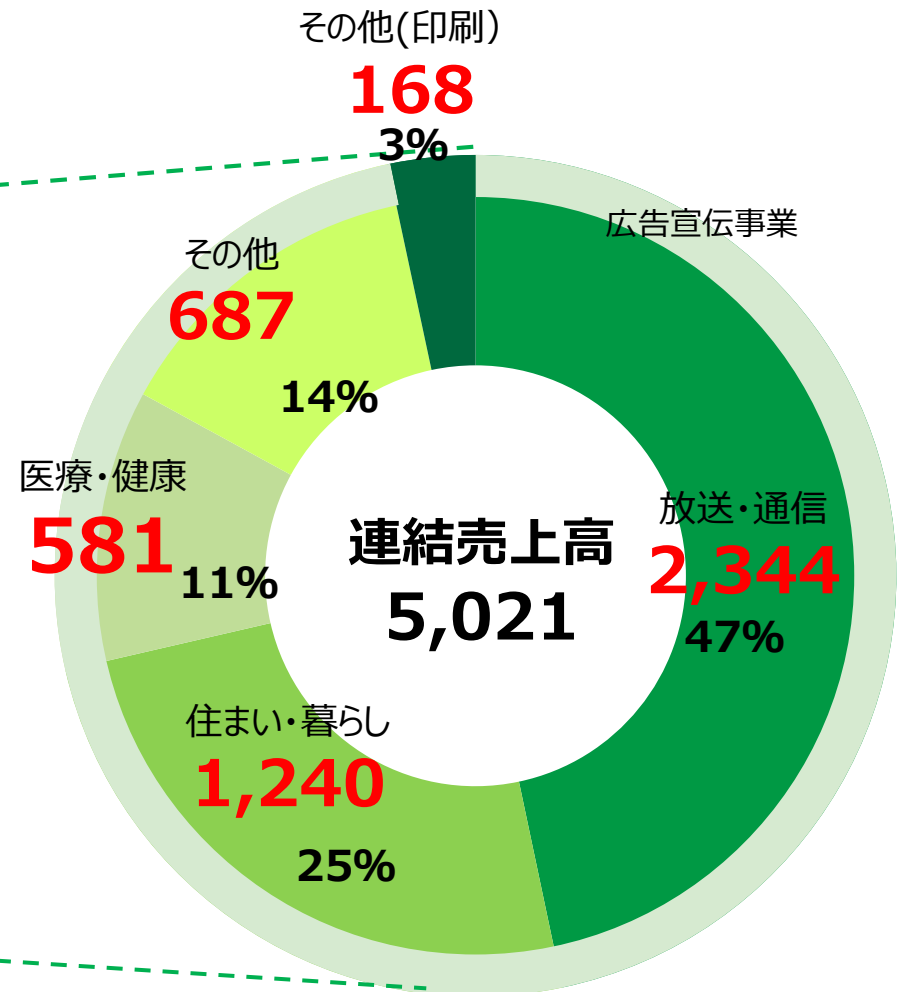


2019年2月期 連結売上高の内訳

- 医療・健康業界、その他業界が計画通り大きく伸長したが、既存の放送・通信業界、住まい・暮らし業界の不調を補えなかった。



2018年2月期

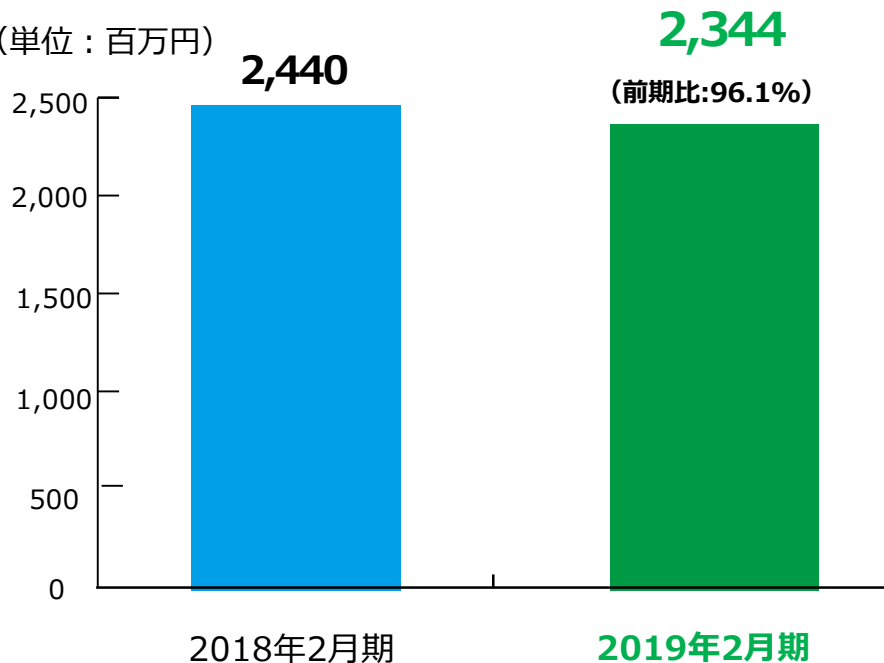


2019年2月期

放送・通信業界の実績

- 2019年2月期の売上高2,344百万円で、前期比96%。
- 「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したが、大手通信キャリアの受注減を補えなかった。

(単位：百万円)



チャンネルガイド

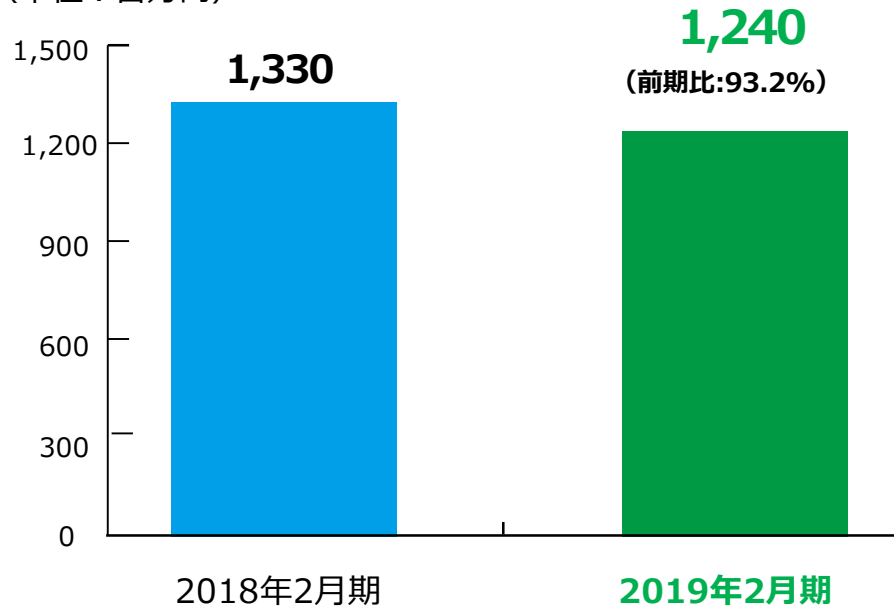


ベースボールナビ

住まい・暮らし業界の実績

- 2019年2月期の売上高1,240百万円で、前期比93%。
- 主力顧客である旭化成ホームズグループについては売上高960百万円で、前期比97%。
- 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。

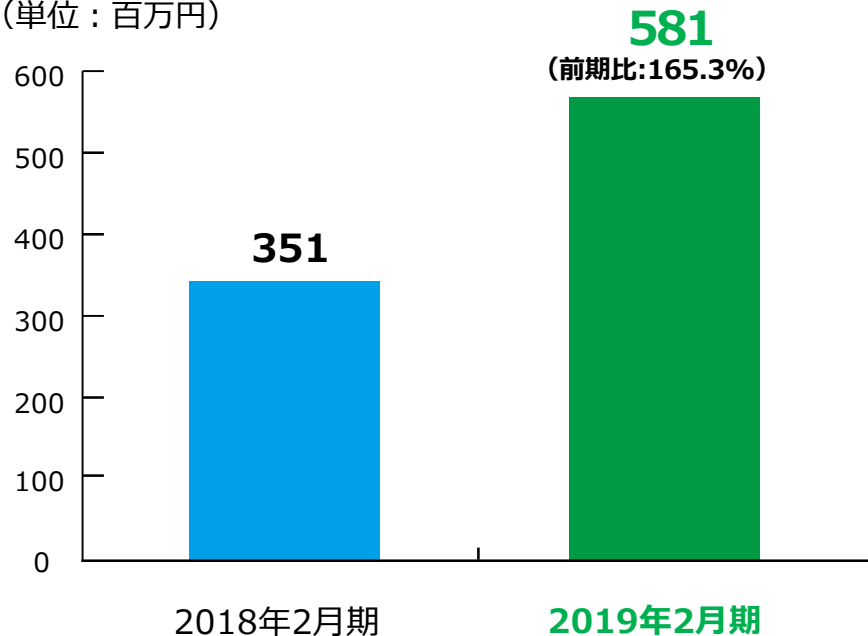
(単位：百万円)



医療・健康業界の実績

- 2019年2月期の売上高581百万円で、前期比165.3%。過去最高を更新。
- 主力顧客の製薬企業の深耕営業がすすみ、イベント運営からSNS施策まで幅広く提供し、売上が拡大。
- 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)



KiiTa

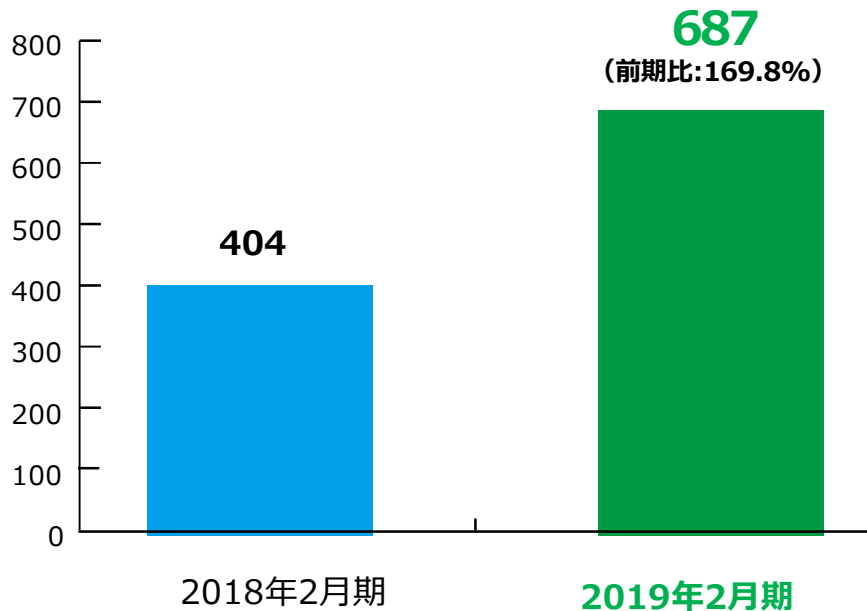


Re:KiiTa

その他業界の実績

- 2019年2月期の売上高687百万円で、前期比169.8%。過去最高を更新。
- 昨年開拓した大手飲食チェーンを大きく伸ばした他、中国案件やM&Aによる新規顧客等も寄与。
- 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)



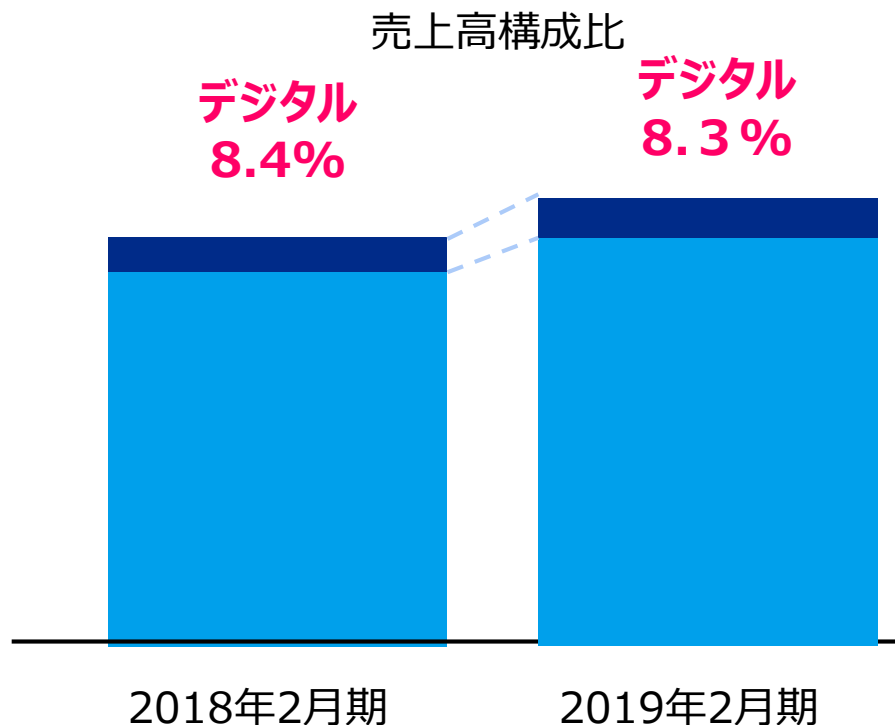
その他業界の主要クライアント

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、6月に自社のデジタル領域の展示会「Nテク」を開催。
- デジタル領域の売上高構成比は概ね横ばいではあるものの、(前期差0.1pt減) 自社メディアや自社展示会経由のリード獲得は進んでおり、デジタル起点の顧客開発に注力。



NISSEN DIGITAL HUB



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	18年2月期	19年2月期	前期比
流動資産	2,174	1,897	△12.7%
現金及び預金	1,508	1,181	△21.7%
固定資産	2,257	2,331	3.3%
有形固定資産	1,924	1,893	△1.6%
資産合計	4,431	4,229	△4.6%
流動負債	861	596	△30.8%
固定負債	988	939	△5.0%
長期借入金	647	586	△9.4%
負債合計	1,849	1,535	△17.0%
純資産	2,582	2,694	4.3%
負債純資産合計	4,431	4,229	△4.6%
自己資本比率	58.3%	63.7%	+5.4pt

4 2020年2月期業績予想及び重点施策

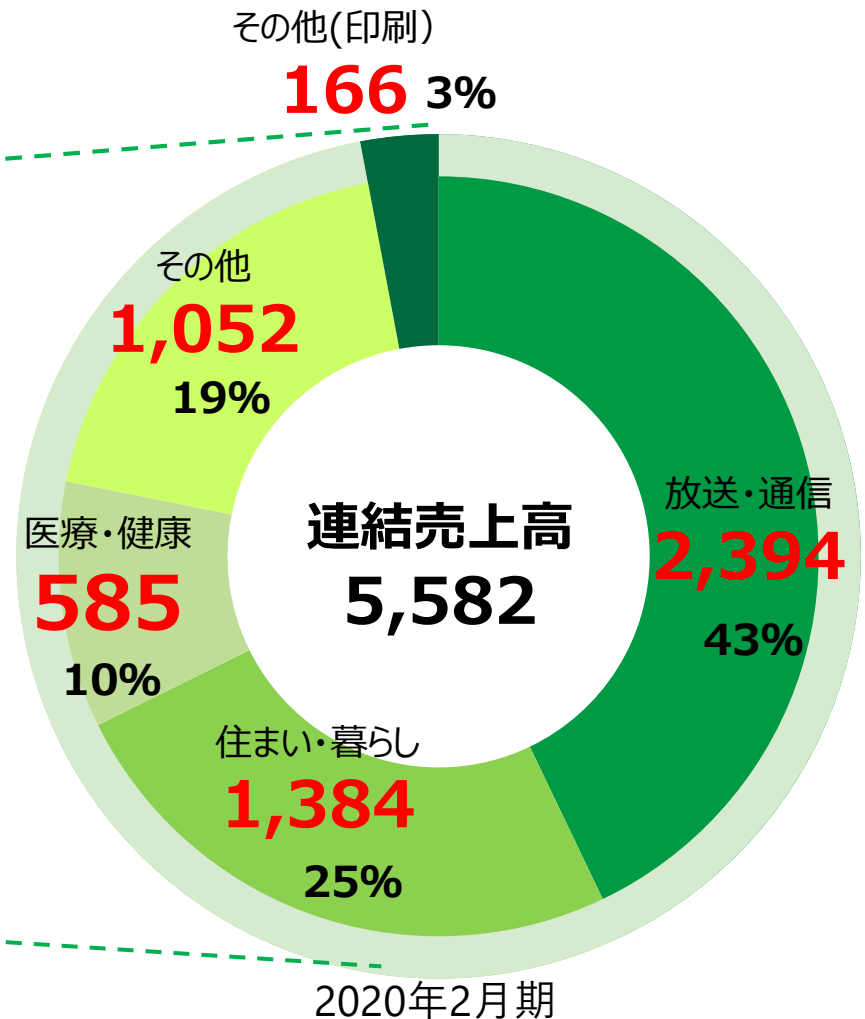
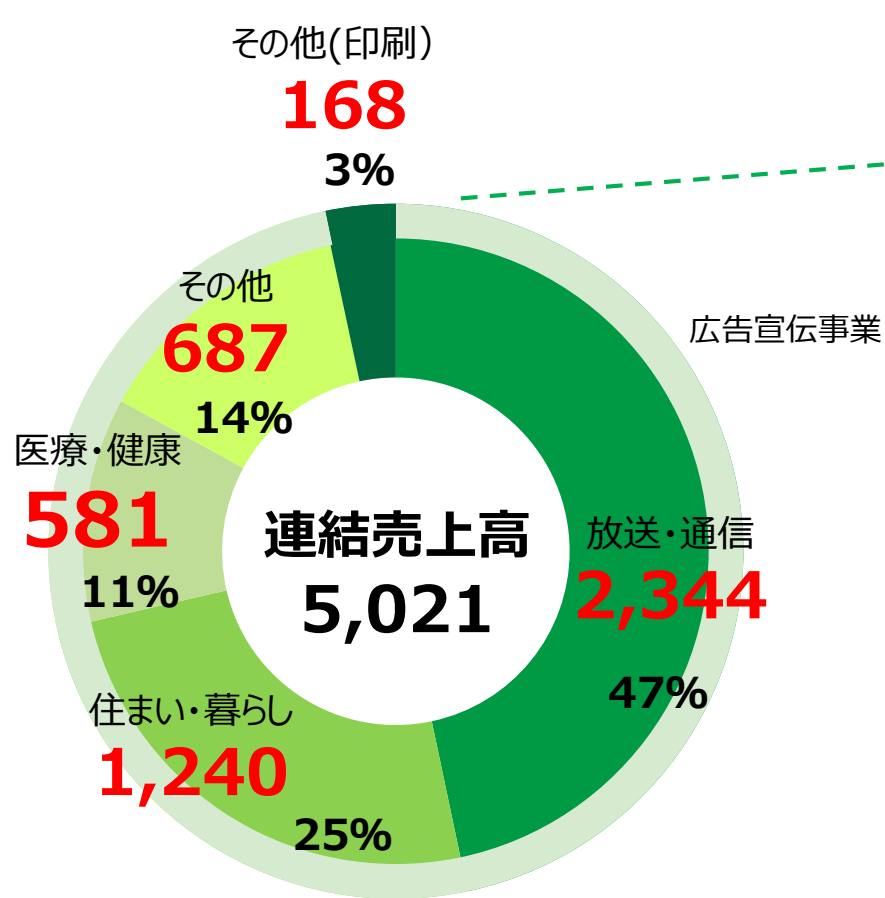
2020年2月期通期連結業績予想

- 売上高はその他業界が牽引し、前期比**11.2%増**
- 営業利益は引き続き、先行投資を行うが、売上高増加が吸収し、前期比**8.7%増**

単位：百万円	19年2月期 (実績)	20年2月期 (予想)	前期比
売上高	5,021	5,582	11.2%
営業利益	304	330	8.7%
営業利益率	6.1%	5.9%	-0.2pt
経常利益	341	344	0.9%
親会社株主に帰属 する当期純利益	229	233	1.8%
当期純利益率	4.6%	4.2%	-0.4pt

2020年2月期 連結売上高の内訳

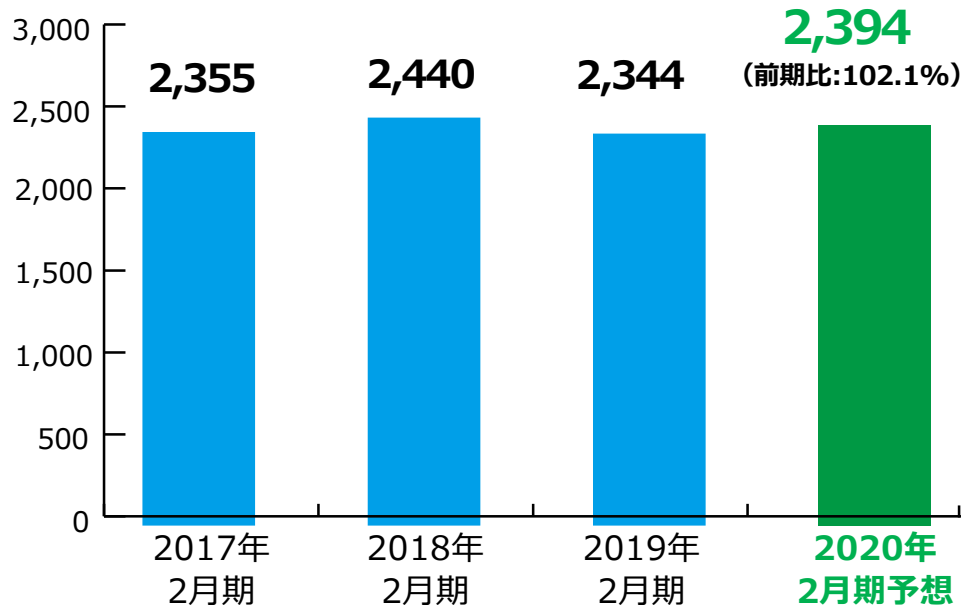
- 放送・通信業界、住まい・暮らし業界は既存顧客を深耕営業し、拡大
- その他業界は子会社化した日産社も寄与し、成長を加速



放送・通信業界の取り組み

- 2020年2月期の売上高は23億9,400万円、前期比102.1%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。
- 放送・通信業界での幅広いネットワークを活用し、多様なサービスを提供していく。

(単位：百万円)

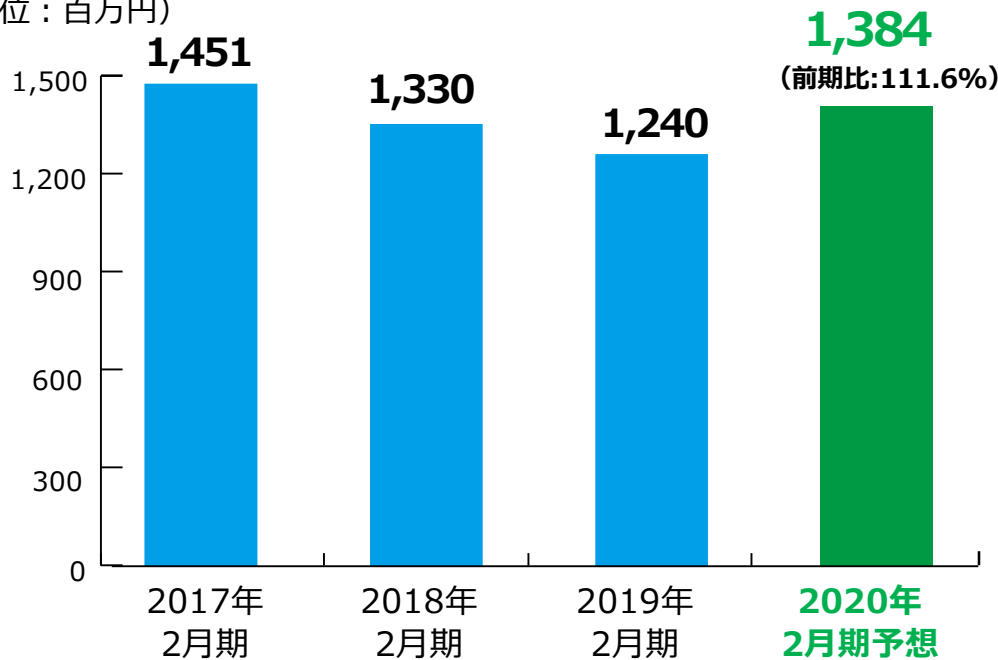


4K 全国キャンペーン

住まい・暮らし業界の取り組み

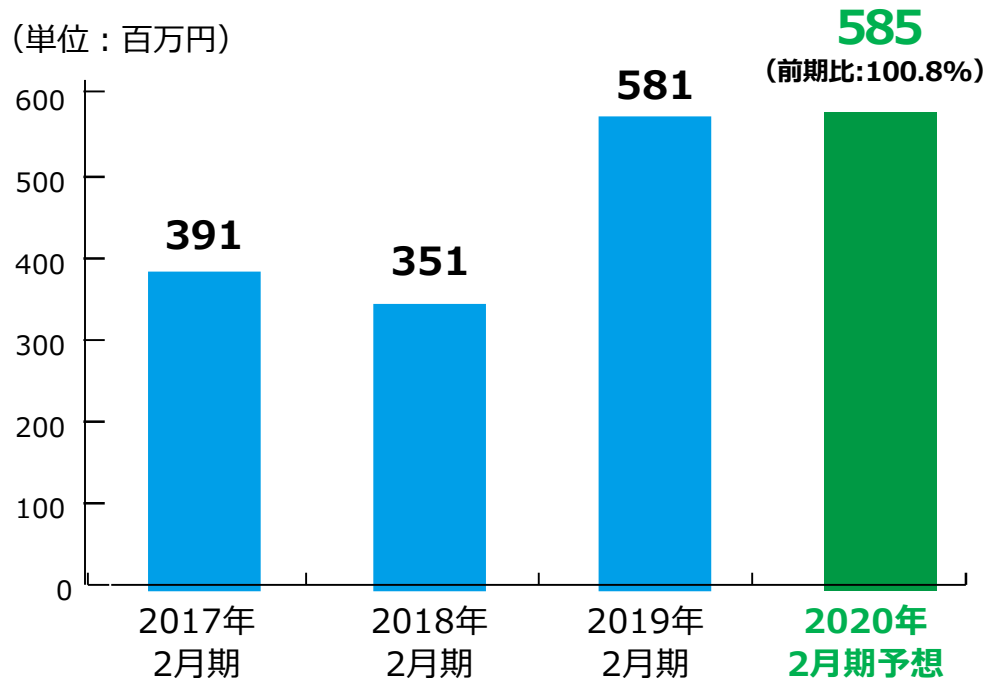
- 2020年2月期の売上高は13億8,400万円、前期比111.6%の見込み。
- 旭化成ホームズグループに関して、接客ツール全般を制作しているノウハウを生かし、販売現場（展示場等）へのデジタル技術導入に注力し、売上の回復・拡大を進める。
- 「Pacoma」は戦略得意先に対して、メディアを運営している広告会社として、Webとリアルの方策を複合的に提案受注し、深耕営業を図る。

(単位：百万円)



医療・健康業界の取り組み

- 医療・健康業界の売上高は5億8,500万円、前期比100.8%の見込み。
- 既存主力顧客の外資製薬企業に対して更なる拡大を目指す他、新規の製薬企業に対して、差別性のあるサービスで取引を開始し、既存プロモーション領域のシェア拡大を図る。

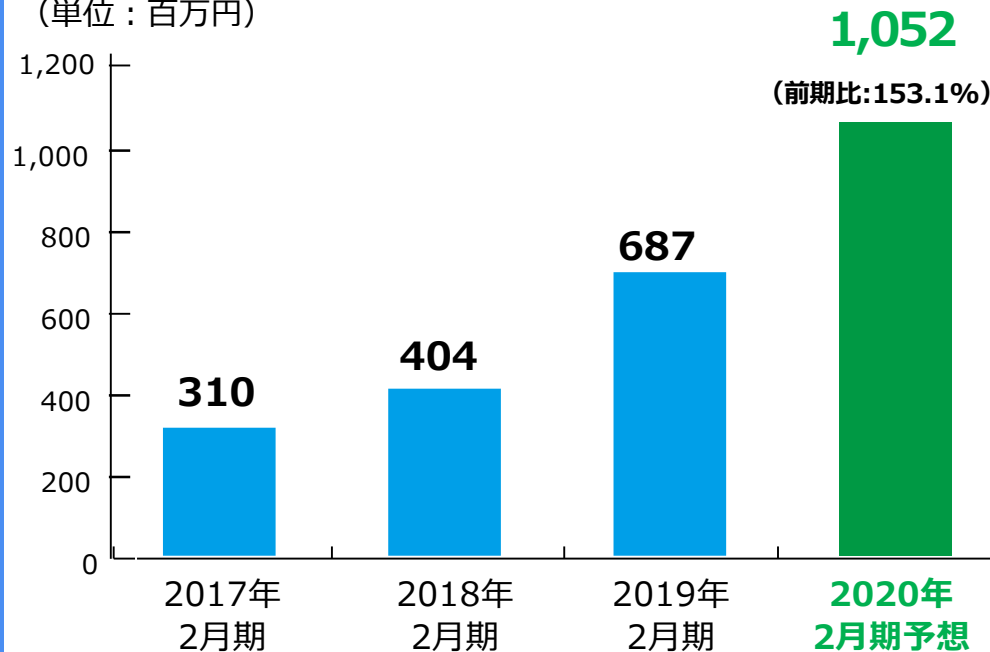


疾患予防啓発番組を提供

その他業界の取り組み

- その他業界の売上高は10億5,200万円、前期比153.1%の見込み。
- 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、新規顧客に関してブランディングやマーケティングオートメーション等を支援。サービス提供領域を拡大している。
- M&Aした日産社の顧客に対してリソースを共有し、売上拡大を図る。

(単位：百万円)



日産社 企画・運営 イベント

デジタル領域の取り組み強化



イベント風景

■ メディア・イベント等からの案件化推進

- ▶ 自社メディア「NISSEN DIGITAL HUB」に関してPV・UUが増加
- ▶ 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

AsahiKASEI
旭化成ホームズ



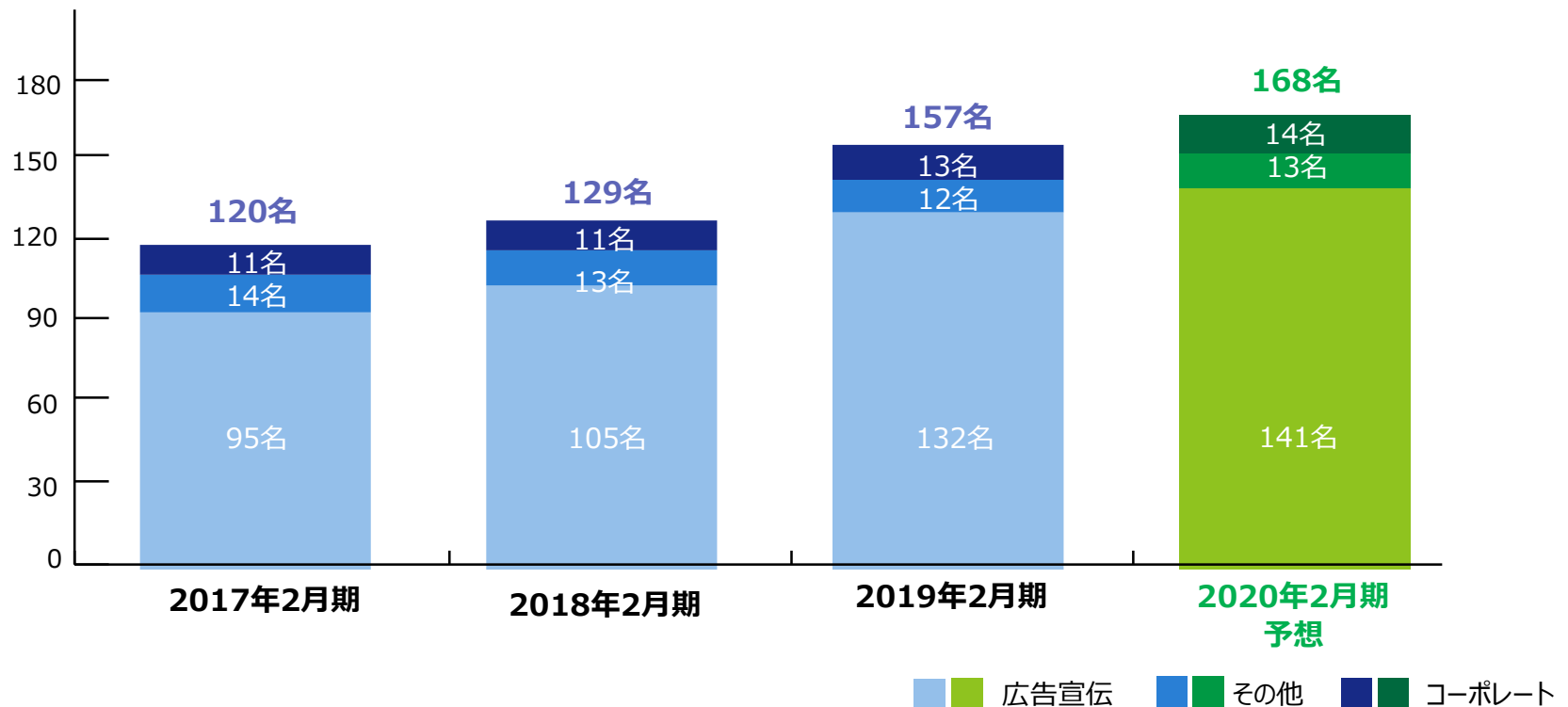
■ 大手クライアントの攻略

- ▶ 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

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。
- 2019年2月期は放送・通信事業の「チャンネルガイド」に携わるアルバイト社員の正社員転換や新卒採用強化、M&Aによる子会社化により、人員が大幅に増加。
- 2020年2月期はデジタル領域やミドルマネジメント層の採用や社員の能力開発を進め、組織力の強化を図る。

(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

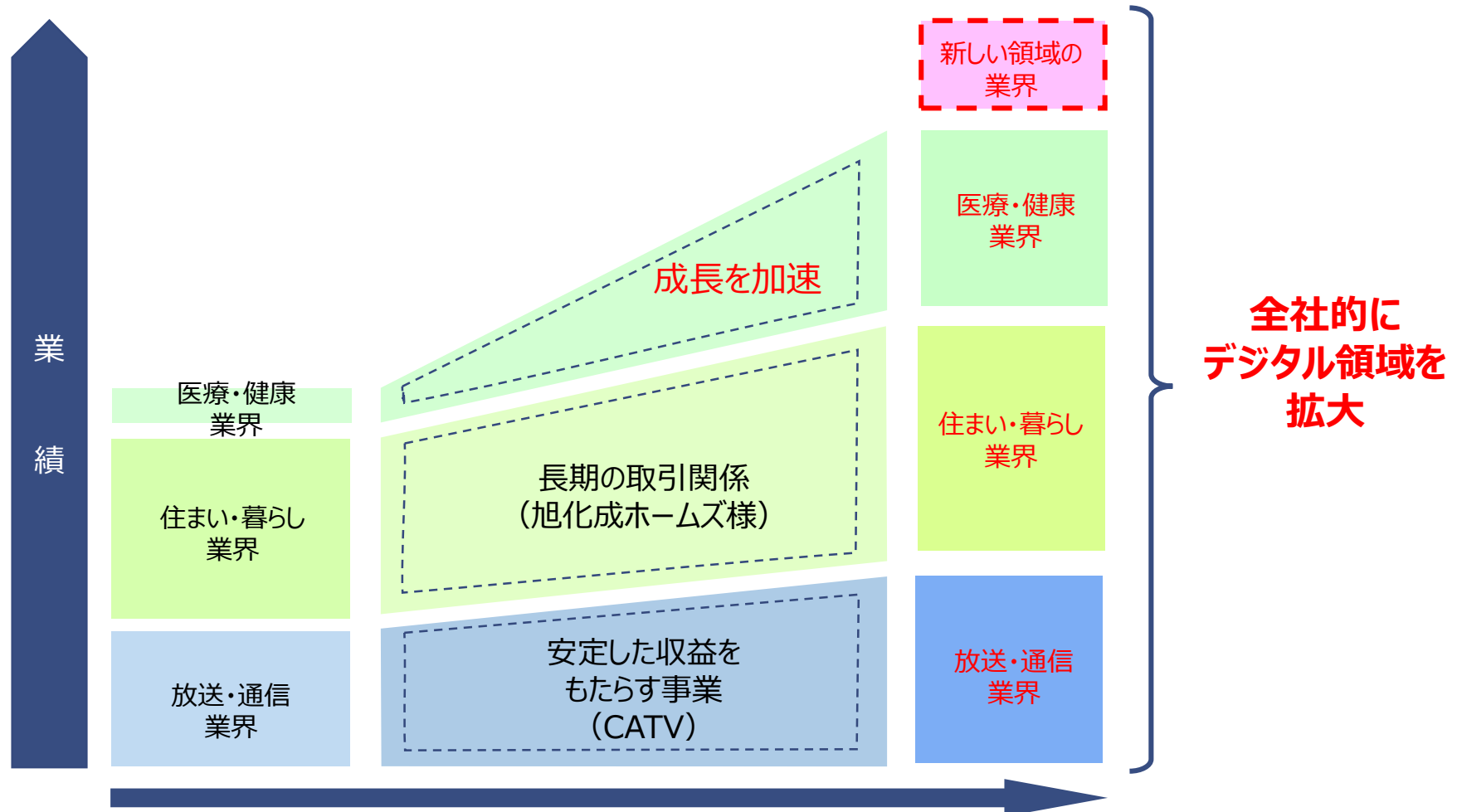
(株)日産社のM&Aについて

- 2018年12月 (株)日産社を買収。(第2会社方式による新会社の承継)
- 業界における60年の歴史を元に、ゼネコン等を代表とした各クライアントとの良好な関係を築いている。
- 当社のリソースを活用し、売上拡大・利益改善を図る。当期ののれん償却後の営業利益は黒字を見込む。

商号	株式会社日産社
本社所在地	東京都千代田区神田司町2-6-5
設立年月日	1959年(旧会社)
主な事業	メディア・イベント・PR・Web等を手掛ける総合広告業
直近売上高	364百万円(2018年3月期)

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
- 業容を拡大し、早期に売上100億を目指す



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月期の一株当たり配当金は42円を予定（配当性向34.8%）

	17/2	18/2	19/2	20/2 (予想)
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%	35.4%	34.8%



会社概要

会社概要

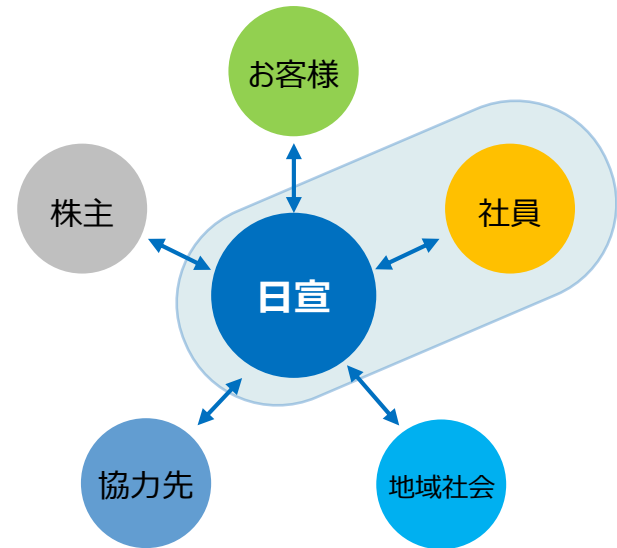
社 名	株式会社 日 宣
創 業	1947年4月
代 表 者	代表取締役社長 大津裕司
資 本 金	323百万円
従 業 員 数	157名(連結) (2019年2月末現在)
事 業 内 容	広告プロモーション・コミュニケーションサービス全般 (広告宣伝事業の単一セグメント)
本 社	東京都千代田区神田司町2-6-5 日宣神田第2ビル
拠 点	大阪支社、名古屋支店
グループ会社	株式会社日宣印刷、株式会社日産社



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。

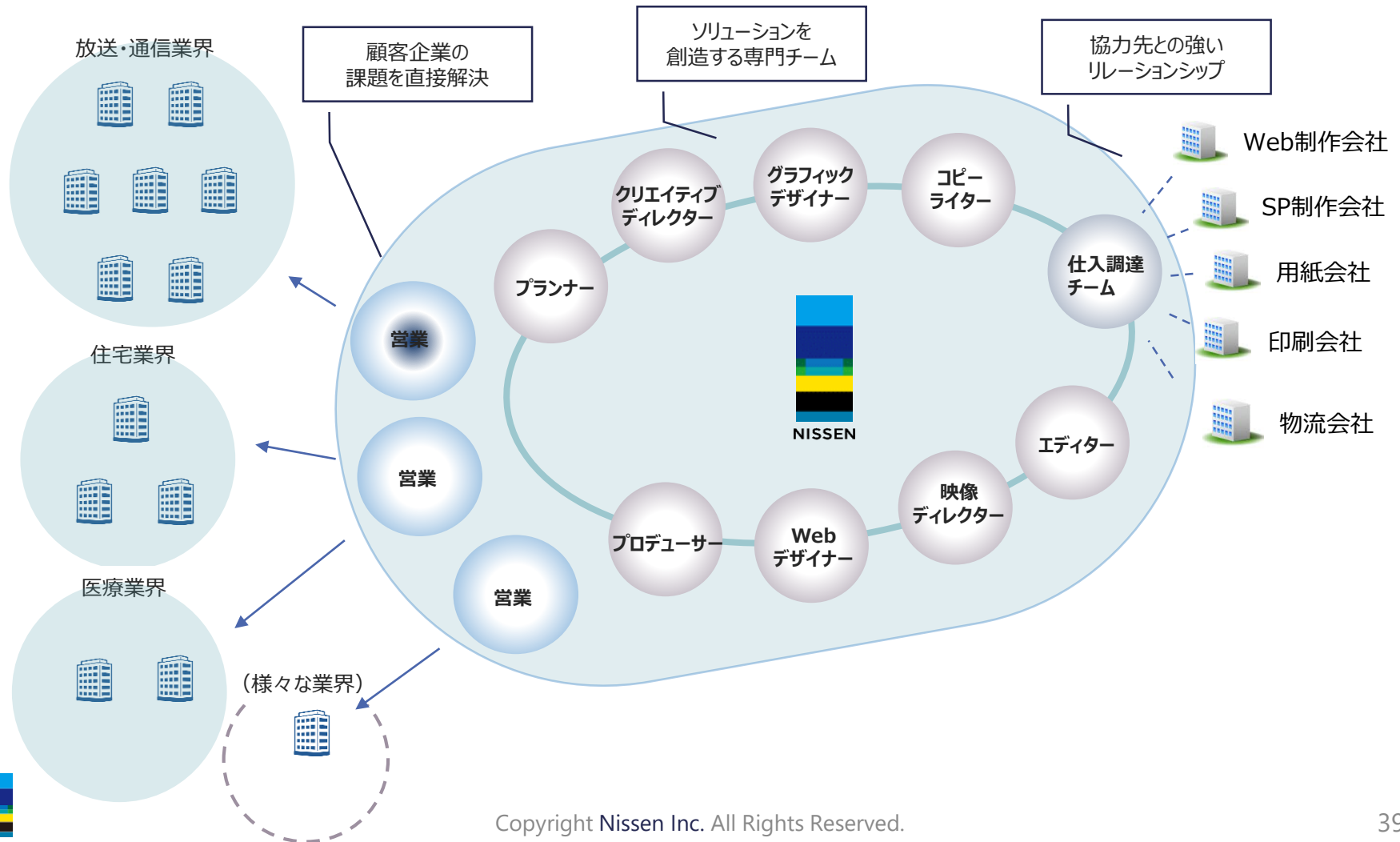


ユニークなコミュニケーションサービスの提供によって、お客様の経営に貢献します。

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。