

株式会社 日宣

BUSINESS REPORT

第72期 2024.3.1 ▶ 2025.2.28

証券コード: 6543



TOP INTERVIEW

2025年2月期は、過去最高となる
売上高と営業利益を達成しました。
新サービスの開発やM&Aなど、
更なる成長に向けた取り組みを
着実に進めていきます。

代表取締役社長
大津 裕司



Q.1 2025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5,533百万円(前期比5.9%増)、営業利益393百万円(同31.0%増)、経常利益410百万円(同44.0%増)、親会社株主に帰属する当期純利益248百万円(同26.0%増)となりました。

当期の業績のポイントは3点になります。

①過去最高益を達成

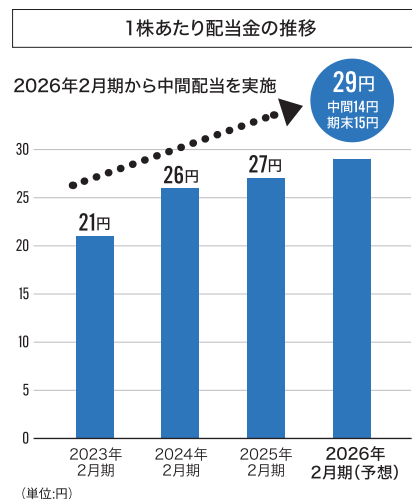
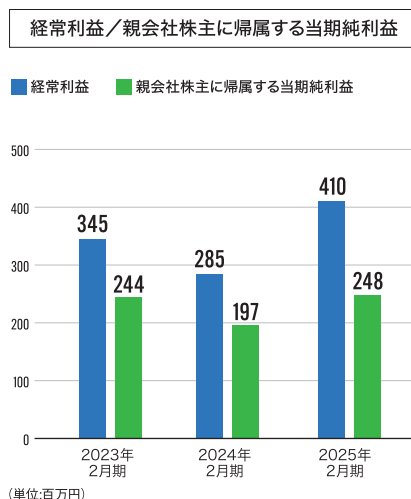
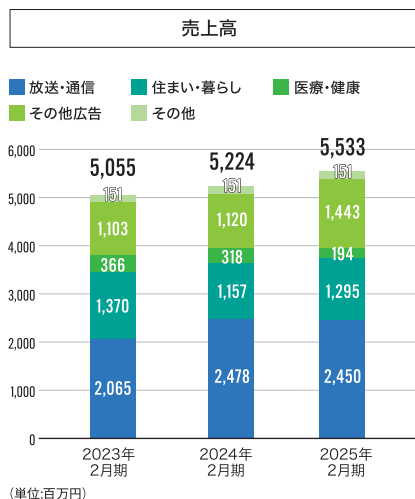
当社独自の「コミュニティ発想」に基づく戦略が奏功し、連結売上高55億3,300万円と営業利益3億9,300万円はいずれも過去最高となりました。

②成長投資の進捗

今期は好調な業績を背景に、新サービスの開発や成長領域への人的リソースの投入、さらにはM&Aなど、更なる成長を実現するための投資を実施しました。

③株主還元の拡充

1株あたり5円の増配を行った前期に続き、今期も1円の増配を実施しました。さらに、来期の年間配当額は2円の増配を予定しており、中間配当も新設します。当社では、株主の皆様への利益還元を重要な経営課題と考えており、今後も自己株式取得などの施策について、一層強化していきます。



Q.2 「コミュニティ発想」に基づく成長戦略についてお聞かせください。

当社では、10年先の目指すべき姿を描いた「2030ビジョン」を策定しており、そのビジョンの実現に向けた成長戦略が「コミュニティ発想」戦略です。「コミュニティ発想」戦略は、マスでも個人でもない、コミュニティという“小さなつながり”を起点にして、マーケティングやビジネスのモデルを考えるという、当社独自の「コミュニティ発想」に基づく成長の実現を目指しており、以下の3つの戦略で構成されています。

1.「コミュニティ発想」による事業成長・創造

既存のペイドメディア、すなわち有料の広告枠に依存せずとも企業がマーケティングを推進できる状態をつくりだすための支援に注力していきます。

2.M&A・投資を活用した有望市場・領域の拡張

「コミュニティ発想」が機能する戦略マーケットにおける有力クライアントの獲得、サービス、リソース、テクノロジーの獲得を目的としたM&Aおよび企業出資を実施します。

3.人的資本の強化・ESG経営への取り組み

上記2つの成長戦略を支える3つ目の戦略として、経営人材の育成のための人材育成施策の強化や、ESGをはじめとする社会課題の解決にも取り組みます。

それぞれの具体的な取り組みや成果につきましては、中面をご参照ください。

Q.3 M&A戦略についてお聞かせください。

当社では、M&Aを重要な成長戦略の一つと考え、優良なクライアントと高い関係値を持つ同業他社などを中心に、積極的にM&Aを実施してきました。例えば、2018年にM&Aを行った旧日産社は、建設業界とのコネクションを有し、特に前田道路株式会社様とは50年を超えるお取引がありました。そうした長年の関係性が前田道路様からの「100周年記念PJ」という大型案件の受注につながりました。

また、昨年12月にM&Aを行った株式会社アスティは、

三菱地所グループ様をはじめとする大手デベロッパーとの高い関係値を有しており、当社事業の住まい・暮らし領域におけるシナジー効果が見込まれます。

当社は、自己資本比率が約70%と強固な財務基盤を構築しており、保有資産の中にはSmartHR社の株式や本社敷地など、未実現の含み益を有するものもあります。こうした資本も活用し、株主還元や人材への投資とのバランスを考慮しつつ、非連続な成長の実現に向けたM&Aに引き続き注力していきます。

Q.4 最後に、株主の皆様へのメッセージをお願いします。

外資系企業による国内トップ企業への買収提案や、大企業同士の提携・再編など、ひと昔前では想像すらできなかったようなことが次々と現実となり、社会は文字どおり歴史の転換点を迎えています。こうした中で、当社としては、独立系の広告会社として、提供するサービスのユニークネスと付加価値の高さを武器に、クライアント

から選ばれる会社であり続けていきます。また、株主の皆様をはじめとする各ステークホルダーに対しても、上場企業としての責任を果たしていきます。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、宜しくお願い申し上げます。

中期経営計画における成長戦略

独自の「コミュニティ発想」に基づく成長の実現

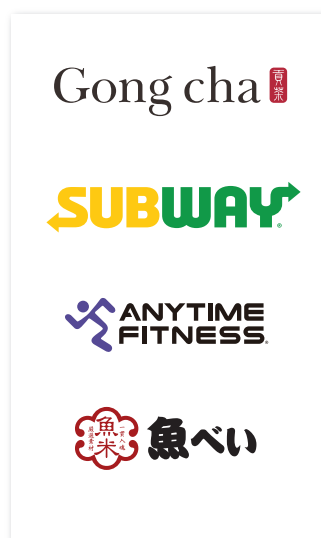
01 「コミュニティ発想」による事業成長・創造



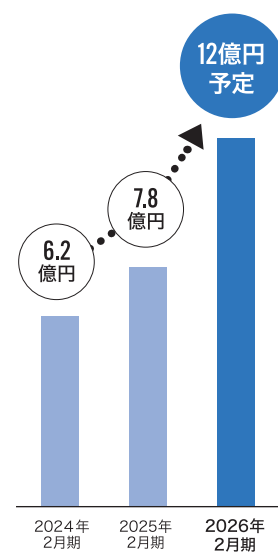
「ファンマーケティング支援」の新事業立ち上げ

大手外食ブランド支援の実績と経験をもとに、「ファンの力の活性化」「SNSの駆使」によりクライアントの事業成長を支援する「ファンベースドマーケティング(FBM)事業」を発足しました。特に「外食チェーン企業／ブランド」を中心に、新規クライアントの開拓が順調に進展しています。当社がマーケティングの支援を行っている主要クライアントの業績は好調で、こうした成功実績を積み上げていく中で、ノウハウなどの強みを体系化し、対外PR活動を通じて認知を形成することで、新規クライアントの拡大という流れが構築できています。

[主要クライアント] (一部/順不同)



[FBM事業の売上推移]



ケーブルテレビ業界向けLINEツールの提供開始と拡販

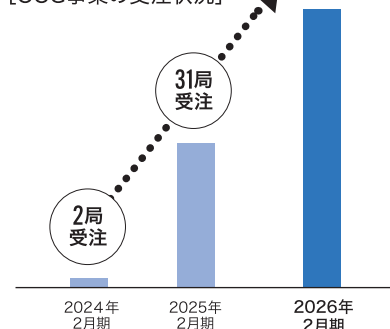
ケーブルテレビ業界初となる、LINEを活用したケーブルテレビ局向け顧客コミュニケーションツール「Community Connecting Guide(CCG)」を「CCG」の提供を開始し、受注局数が順調に増加しています。

2024年7月にリリースしたこの新サービスは、「デジタルによる次世代番組ガイドの機能」と「顧客とのダイレクトなコミュニケーション/CRMツールの機能」を兼ね備えた、画期的なソリューションサービスです。

ツールそのものがケーブルテレビ業界に特化した設計になっていることに加え、「チャンネルガイド」事業を通じて当社が構築したケーブルテレビ局との関係性と知見を活かし、徹底したサポートを提供することで、他社との差別化を図っています。まさにケーブルテレビ業界に精通した当社だから提供できるツールとなっています。



[CCG事業の受注状況]



02 M&A・投資を活用した有望市場・領域の拡張

M&Aを通じた不動産市場での事業拡大 (2024年12月)

都心の高級マンションのプロモーション等に強みをもつ、株式会社アスティの株式を取得し連結子会社化しました(2024年12月)。

アスティは、今後も成長が期待される「都心マンション市場」という有望市場において、三菱地所グループ様などの大手デベロッパーをはじめとする、長年にわたる優良クライアントを有しています。

また、都心の富裕層コミュニティに向けたマーケティングという独自の強みとポテンシャルがあり、当社がこれまで注力してきた住まい・暮らし領域での事業とのシナジー効果を発揮し、更なる事業拡大を目指していきます。



三菱地所レジデンス



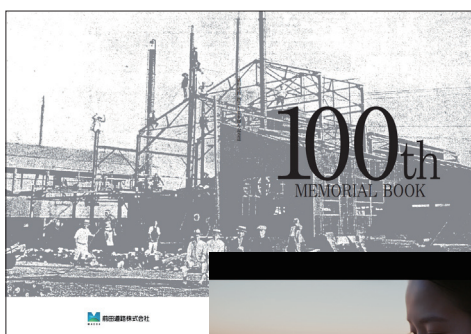
MORI MOTO 株式会社モリモト



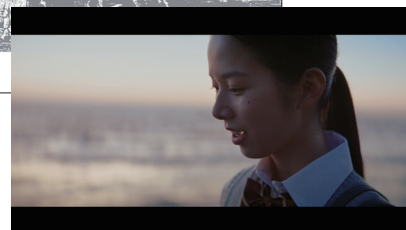
伊藤忠都市開発

前田道路株式会社様の100周年記念PJを受注・納品(2025年1月)

同社の創業100周年記念プロジェクトとして、社史、動画、テレビCMの制作が企画され、当社が一括で受注しました。前田道路様は当社が過去にM&Aを実施した企業と数十年來の取引実績があり、こうしたクライアントとの関係値の高さと、当社のもつ豊富なノウハウとの相乗効果により、大型案件の受注につながりました。



記念社史



TV-CM

03 人的資本の強化・ESG経営への取り組み

官民連携による自治体新電力会社を設立 (2024年11月)

当社は、2020年にケーブルテレビ株式会社(栃木市)との合併で電力事業会社、ホームタウンエナジー株式会社を設立しました。同社は持分法適用会社として、事業成長を通じ当社グループに利益貢献しています。その同社が、2024年11月には久喜市と連携し、自治体新電力会社、「久喜新電力株式会社」を設立しました。こちらは当社グループの電力事業で培ったノウハウとケーブルテレビ局とのネットワークを活かして実現にいたったもので、2050年までに温室効果ガスの排出量実質ゼロを目指す久喜市と連携し、事業拡大とあわせて脱炭素社会の実現や地方創生といった社会課題の解決にも貢献していきます。



会社概要 (2025年5月29日現在)

社名	株式会社日宣
創業	1947年4月
資本金	34,710万円
従業員数	142名[連結](2025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
子会社	株式会社日宣印刷 株式会社アスティ
役員	代表取締役社長 大津裕司 専務取締役 村井敏裕 常務取締役 飛川 亮 取締役(社外) 川田 篤 取締役(社外) 大川容子 常勤監査役(社外) 真鍋 進 監査役(社外) 徳野文朗 監査役(社外) 相良知佐

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
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
2020年 9月	ケーブルテレビ株式会社と合併で ホームタウンエナジー株式会社設立
2022年 4月	東京証券取引所の市場区分再編に伴い、 スタンダード市場に移行
2023年 3月	子会社の株式会社日産社を吸収合併
2024年 12月	株式会社アスティの株式取得

株主の状況 (2025年2月末現在)

発行可能株式総数 13,600,000株
発行済株式の総数 4,070,080株
株主数 1,361名

ホームページのご案内 <https://www.nissenad.co.jp>

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。



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