

Communication design<sup>®</sup>  
for Face to Face Marketing

H A K U T E N

効果的なコミュニケーションデザインを実現する 博展  
(2173)

2012年3月期 第2四半期 決算説明資料  
(2011年4月～2011年9月)

2011年12月

- I. 当社の事業について
- II. 2012年3月期 第2四半期 決算報告
- III. 2012年3月期 通期業績予想
- IV. 中期経営計画

# I. 当社の事業について

はく てん  
**博 展**

**博**覧会    **展**示会

展示会、販促イベント等、  
人と人が直接出会う Face to Faceの  
マーケティングをサポートしています

# 事業領域

## コミュニケーションデザイン

### 企業マーケティング

マス広告

約2兆8,000億円

Face to Face  
マーケティング  
約1兆1,800億円

出展サポート領域  
約1,000億円

主催サポート領域  
約1兆750億円

インターネット

約8,000億円

博展の事業領域

代表例: 展示会、販促イベント



# 事業領域

## 合同展示会

例: エコプロダクツ

**主催者**

日本経済新聞社(社)産業環境管理協会

**出展者**

新日本製鐵  
昭和シェル石油  
日本コカ・コーラ  
etc...

計745社(2010年)



**来場者**

業界関係者、一般ユーザー等  
約18万人(2010年)

他には...  
・東京モーターショー  
・東京ゲームショウ  
・国際医用画像総合展 etc...

## 販促イベント

例: 新製品発表会

**主催者**

大手企業



**来場者**

既存顧客・見込顧客

他には...  
・販売代理店大会  
・商談会 etc...

## その他イベント

例: 採用イベント

**主催者**

就職情報会社

**出展者**

募集企業

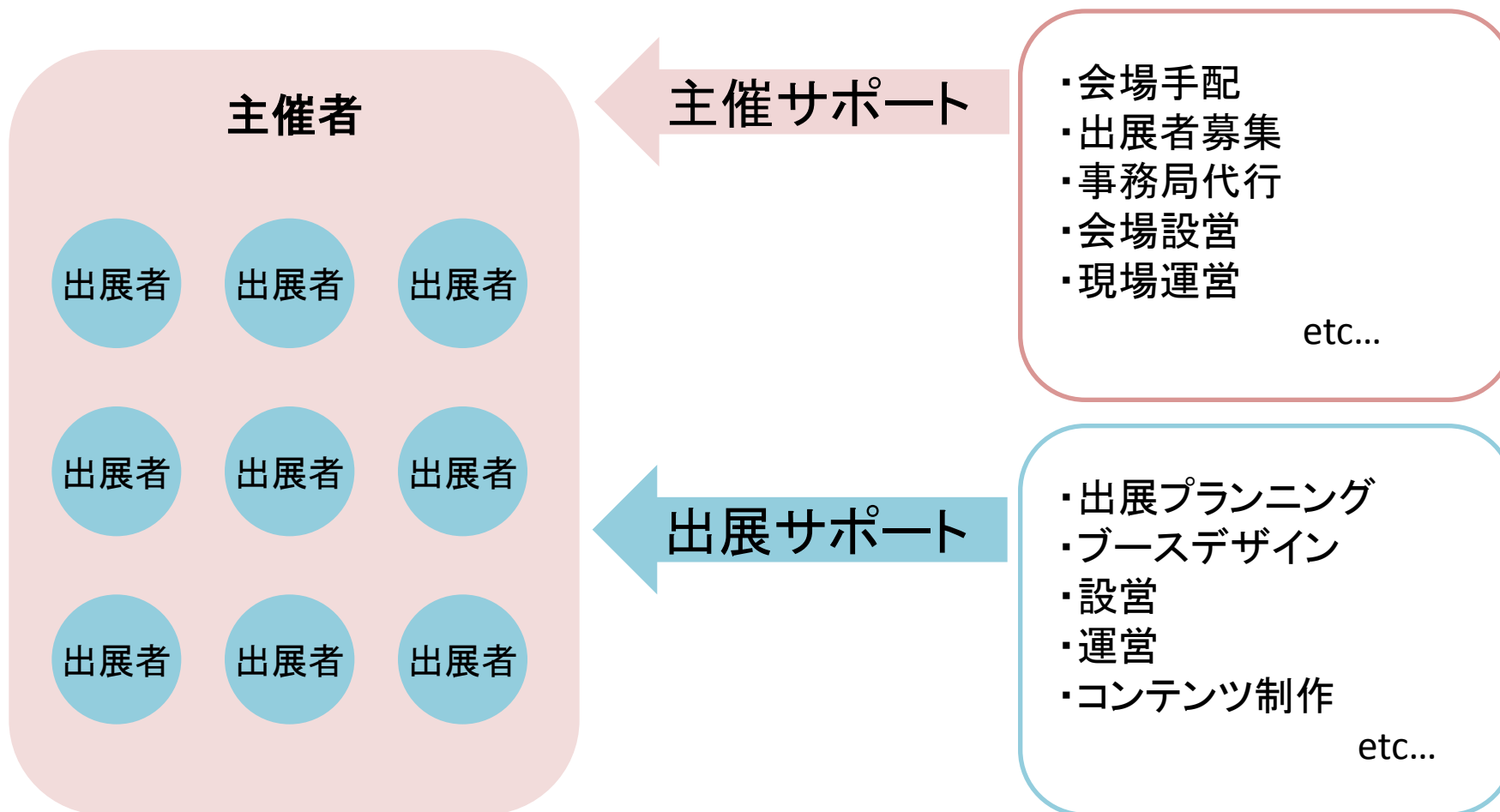


**来場者**

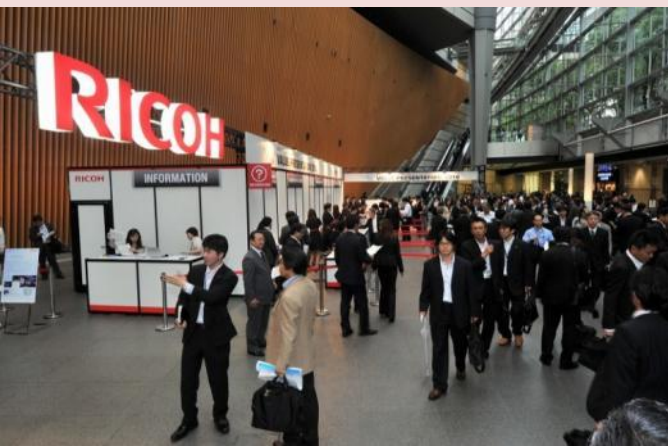
学生

他には...  
・企業マッチングイベント  
・地域振興イベント etc...

# 提供しているサービス



# 主催サポート実績



プライベートショー



シーズン展示会



雑誌1000号記念イベント



東京ウエディングコレクション



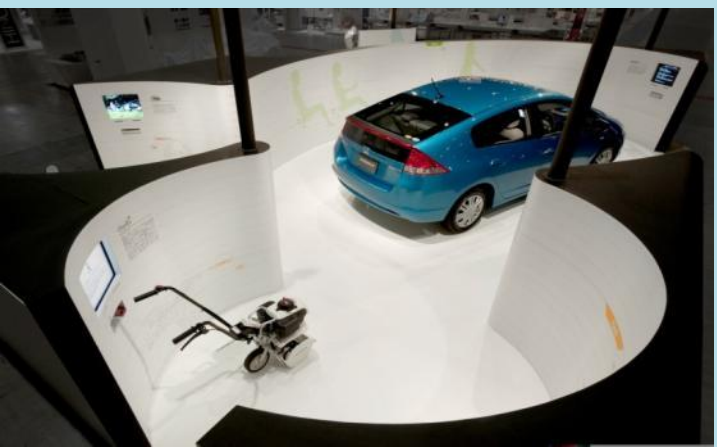
キャラホビ2011



新製品発表イベント



# 出展サポート実績(デザイン賞受賞)



株式会社本田技術研究所様



新日本製鐵株式会社様



ヤマザキマザック株式会社様



ライオン株式会社様



コニカミノルタオプト株式会社様



タイコエレクトロニクスジャパン合同会社様

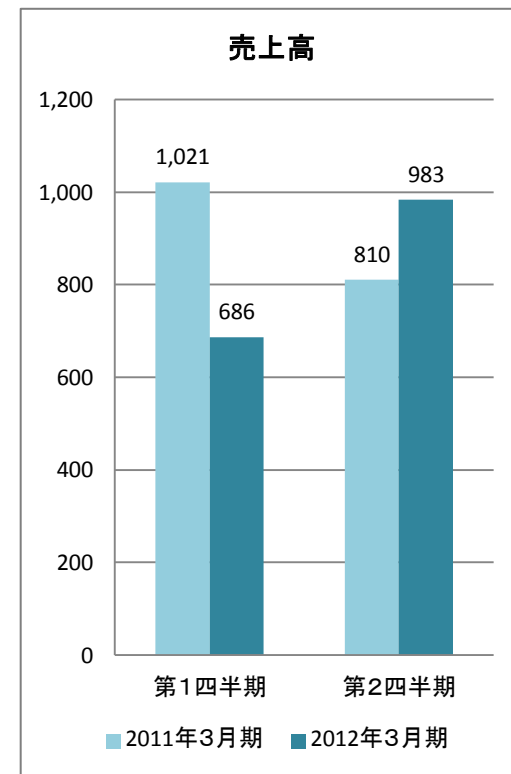
## Ⅱ. 2012年3月期 第2四半期 決算報告

# 損益計算書サマリー

- ・出展サポート・主催サポート領域へのさらなる集中と深耕に取り組み、ターゲットの絞り込みや提案フローの改善といった営業戦略の効果が出始めた
- ・第1四半期は、東日本大震災の影響により売上高が大幅に減少したものの、第2四半期は大きく回復し、期初予想を上回る結果となった
- ・売上原価を含むコストの削減活動の成果が計画を上回る水準で推移したことや、雇用調整助成金等により、営業利益、経常利益、当期純利益ともに黒字となった

	2010年3月期 第2四半期 累計期間	百分率	2011年3月期 第2四半期 累計期間	百分率	2012年3月期 第2四半期 累計期間	百分率	増減率
売上高	1,597	100.0%	1,831	100.0%	1,670	100.0%	△8.8%
売上総利益	565	35.4%	550	30.1%	585	35.1%	6.3%
販売費及び一般管理費	626	39.2%	575	31.4%	568	34.1%	△1.1%
営業利益(△損失)	△60	△3.8%	△24	△1.3%	16	1.0%	-
経常利益(△損失)	△65	△4.1%	△29	△1.6%	47	2.9%	-
四半期純利益(△損失)	△114	△7.2%	△34	△1.9%	44	2.7%	-
EPS(一株当たり四半期純利益(△損失))	△6,836.67	-	△2,084.65	-	2,648.99	-	-

(百万円)



## 貸借対照表サマリー

	2010年3月期	2011年3月期		2012年3月期	対前期末差異
	通期期末	第2四半期末	通期期末	第2四半期末	
流動資産	1,370	1,229	1,346	1,394	48
（現金及び預金）	476	537	688	651	△37
（受取手形及び売掛金）	790	594	590	635	45
固定資産	395	368	324	296	△28
<b>資産合計</b>	<b>1,766</b>	<b>1,597</b>	<b>1,671</b>	<b>1,690</b>	<b>19</b>
流動負債	740	577	611	620	9
（買掛金）	282	129	141	171	29
（借入金）	314	318	274	282	7
固定負債	464	491	472	436	△36
（長期借入金）	457	486	469	434	△34
負債合計	1,204	1,069	1,083	1,057	△26
純資産合計	562	528	587	633	46
<b>負債純資産合計</b>	<b>1,766</b>	<b>1,597</b>	<b>1,671</b>	<b>1,690</b>	<b>19</b>

(百万円)

## キャッシュフローサマリー

	2010年3月期 第2四半期累計期間	2011年3月期 第2四半期累計期間	2012年3月期 第2四半期累計期間
営業活動によるC/F	△116	40	△16
投資活動によるC/F	△48	△11	6
財務活動によるC/F	78	31	△27
現金及び現金同等物の 四半期末残高	571	537	651

(百万円)

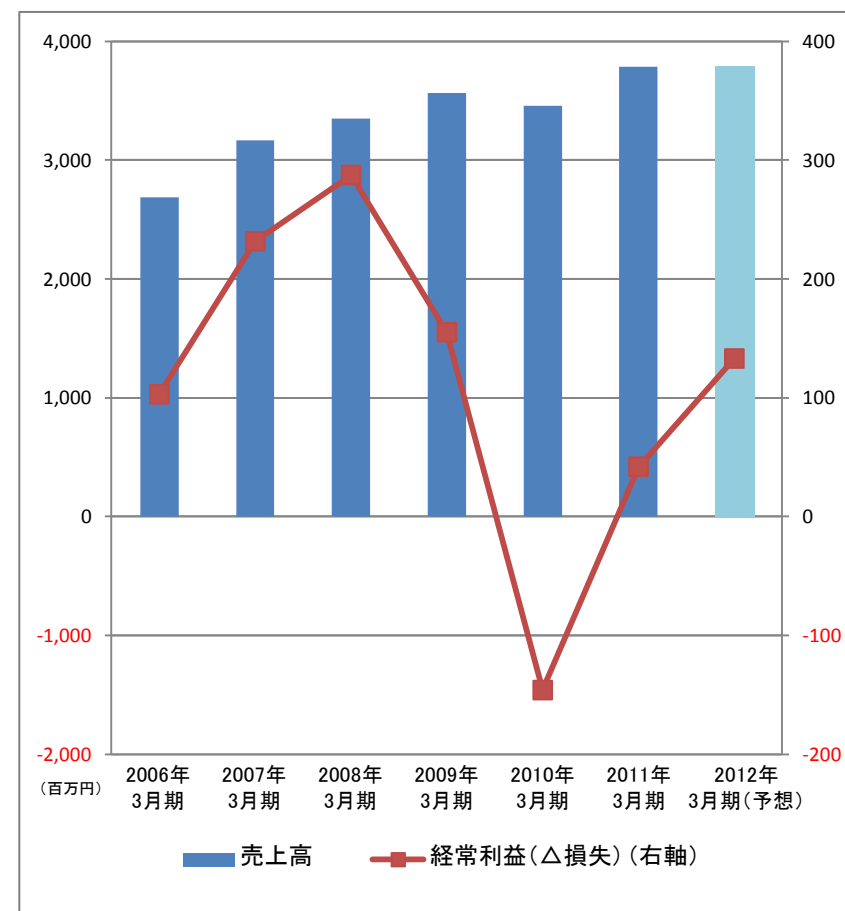
## Ⅲ. 2012年3月期通期業績予想

# 2012年3月期 通期業績予想 <増収増益に上方修正>

- ・上半期は、震災の影響に伴う展示会・イベントの中止・延期等により、売上が減少したものの、市場環境は戻りつつあり、受注状況も好調であることから、下半期の売上の増加を予想
- ・期初予想を増収増益へ上方修正

	2011年3月期		2012年3月期	
	第2四半期	通期	第2四半期	通期予想
売上高	1,831	3,787	1,670	3,790
営業利益(△損失)	△24	52	16	108
経常利益(△損失)	△29	41	47	133
当期純利益(△損失)	△34	22	44	125

(百万円)



# 2012年3月期 通期業績予想

## 受注残高の増加

上半期の受注状況が非常に好調であり、受注残高が前年同四半期比118.4%であるため、下半期の売上高の増加を予想

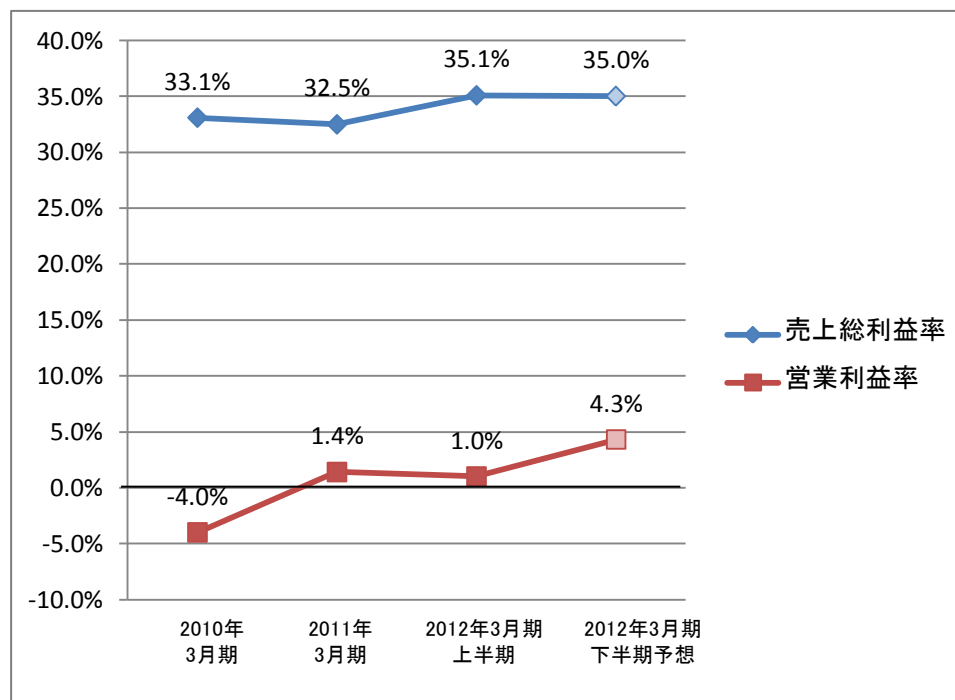
受注高(百万円)	前年同四半期比 (%)	受注残高(百万円)	前年同四半期比 (%)
1,945	102.7	958	118.4

※受注高... 第2四半期累計期間における受注総額

※受注残高... 第2四半期末時点で受注済であり、かつ未納品である案件の総額

## 利益率の向上

- ・収益性向上の取り組みの成果によって、売上総利益率が向上
- ・東日本大震災の影響等による売上の低下が主な要因となって、上半期の営業利益率は低下しているが、下半期は売上高の増加により営業利益率の向上を予想



## 配当の状況 <復配>

2010年3月期の大幅な純損失の計上、および将来の事業展開に向けての内部留保確保のため、2期連続で無配としていたが、業績回復の見通しが立ったことから、2012年3月期は復配を予想

	2009年 3月期実績	2010年 3月期実績	2011年 3月期実績	2012年 3月期予想
1株当たり配当金(円)	2,200	0	0	1,500
配当金総額(千円)	36,885	0	0	25,377





# IV. 中期経営計画

# 2012年3月期～2014年3月期 中期経営計画

展示会・販促イベント等 Face to Faceのマーケティングシーンで  
圧倒的に効果のあるコミュニケーションデザインを提供できる博展

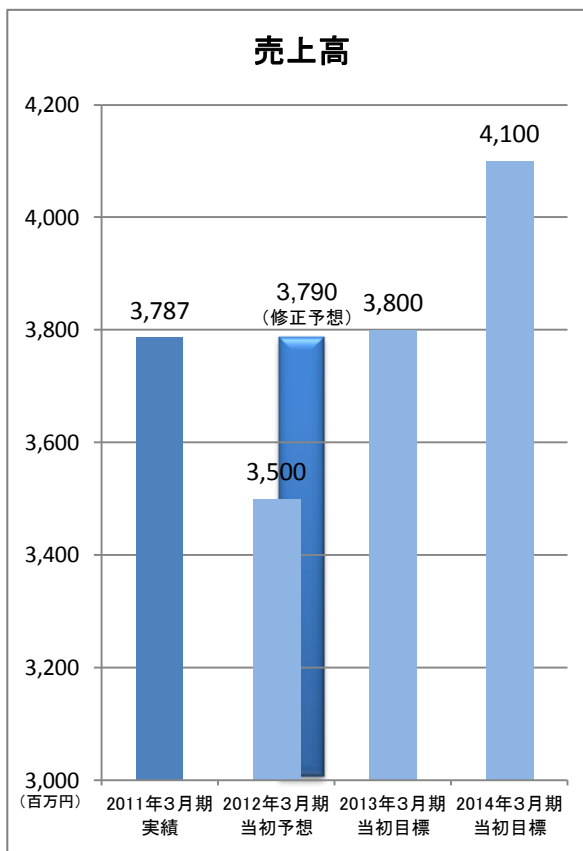
企業マーケティング



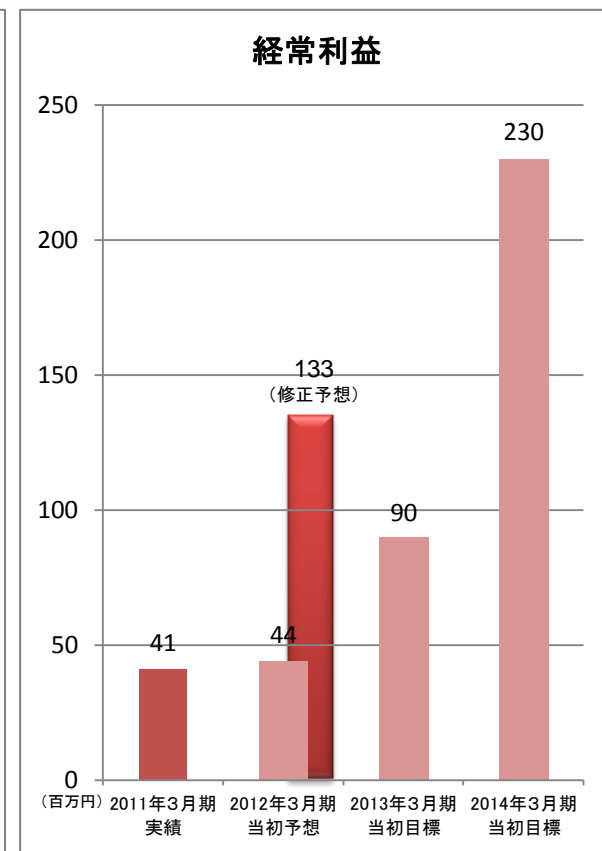
基本方針  
Face to Faceマーケティング領域への集中による  
競争力の強化

計画を1年先取りしたペースで順調に推移

売上高



経常利益



# 現在の市場環境と当社の立ち位置

Face to Face マーケティング

出展サポート領域  
市場規模

約1,000億円

出展プランニング

ブースデザイン

設営

運営

コンテンツ制作

当社の出展サポート領域売上高  
約22億円  
シェア2.2%

当社の主催サポート領域売上高  
約10億円  
シェア0.1%

主催サポート領域  
市場規模

約1兆750億円

販促イベント

合同展示会事務局

未開拓領域

会議イベント

店頭イベント

セミナー・カンファレンス

販売代理店大会

## <課題>

出展サポート領域

専門性を高めることで  
競争力を強め、シェアを拡大

主催サポート領域

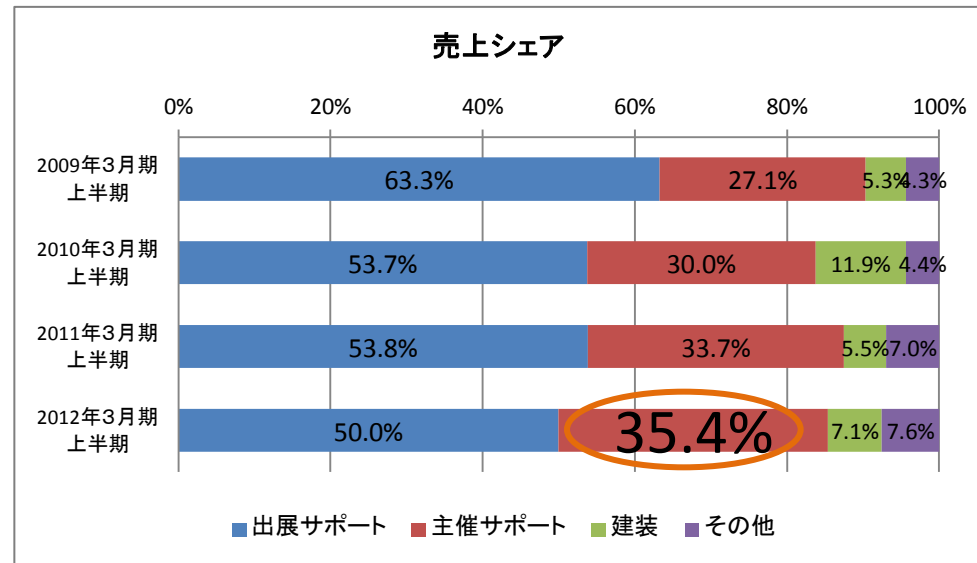
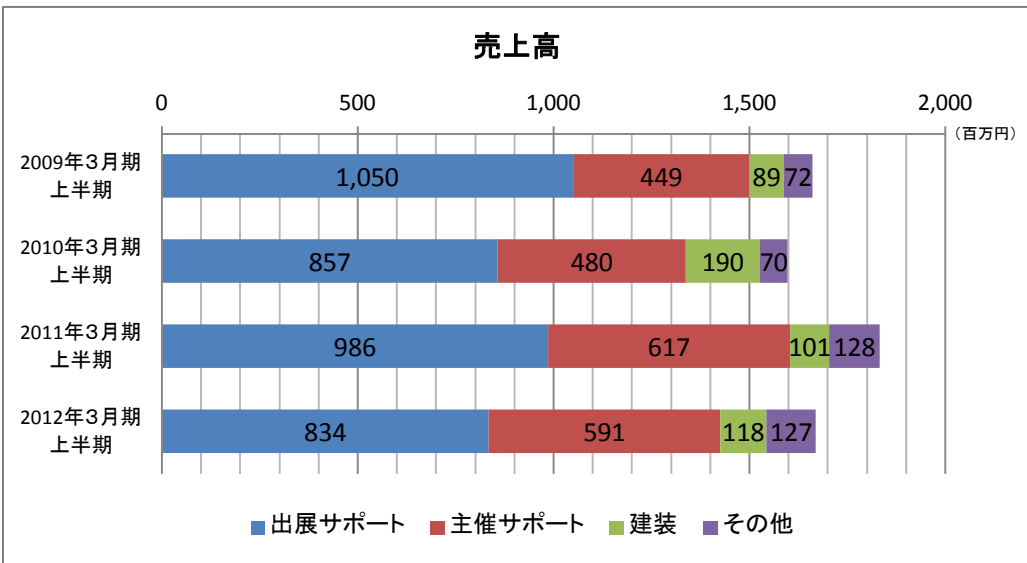
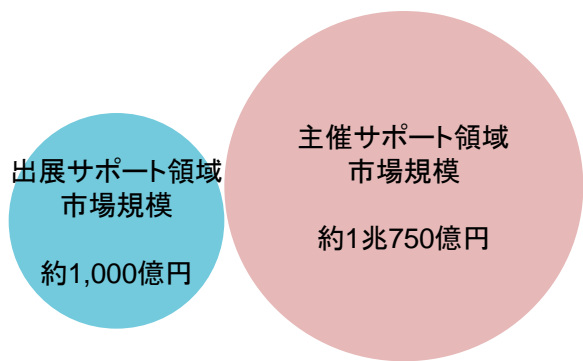
現在の得意領域の売上拡大  
未開拓領域への進出

# 中期経営計画進捗

**基本方針**  
Face to Faceマーケティング領域への集中による競争力の強化

## ①主催サポート領域売上の売上比率向上

市場規模の大きい主催サポート領域の伸長をさらに促進するため、この領域を専門的に扱うビジネスユニットを設立し、売上比率が拡大



# 中期経営計画進捗

**基本方針**  
Face to Faceマーケティング領域への集中による競争力の強化

## ②重点ターゲットへの集中による競争優位性の向上

### ノーコンペ売上額、コンペ回収率、リピート顧客売上額の向上

	2011年3月期	2012年3月期
ノーコンペ売上額 (上半期・百万円)	688 (売上全体の37.6%)	766 (売上全体の45.9%)
コンペ回収率 (下半期納品分)	36.4%	40.1%
リピート顧客売上額 (通期受注済分・百万円)	1,618	1,816

※ノーコンペ売上額...指名発注による売上高  
 ※コンペ回収率...コンペ勝利により発注を受けた売上総額/コンペに参加した案件総額  
 ※リピート顧客売上額...前年に続いて発注を受けた顧客からの売上総額

### 重点ターゲット展示会内における当社のシェアの増加

- ・A 総合展  
 総出展者148社中、11社受注(7.4%)  
 総小間数952小間中、352小間分受注(37.0%)
- ・B EXPO  
 総出展者188社中、10社受注(5.3%)  
 総小間数580小間中、92小間分受注(15.9%)

### 出展サポートから主催サポートへの展開の増加

出展サポートにおいて高い顧客満足度を得ることにより、より単価の大きい主催サポート案件も任せて頂ける顧客の増加

各ビジネスユニットに重点ターゲットを設定し  
 顧客理解力の向上、ノウハウの蓄積に取り組むことで  
 競争優位性を向上



# 中期経営計画進捗

**基本方針**  
Face to Faceマーケティング領域への集中による競争力の強化

## ③新商品・新システムの開発

出展サポート・主催サポートにおける提案の付加価値を高めるために、新商品・新ツールを開発・販売

### ■Panora Walk(パノラウォーク)

リアルとバーチャルをつなぐWebツール「Panora Walk」

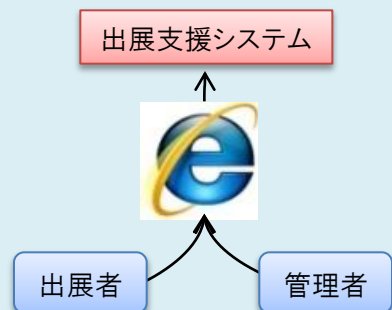
- ・展示会出展ブースのアーカイブ、バーチャルショールーム、営業ツール等として利用を拡大
- ・関東の4大展示場である東京ビッグサイト、幕張メッセ、パシフィコ横浜、東京国際フォーラムや、東京スカイツリーのインフォメーションセンター等で採用



### ■出展支援システム

主催サポートの付帯サービスとして、出展者の注文情報等を一元管理できるシステムを開発・販売

- ・2011年9月20日付の日経産業新聞に掲載



### ■簡易集客サイト

イベントの告知・集客を、低コスト・短時間で可能にするサイト構築サービスをスタート

# 展望

主催サポート領域  
市場規模  
約1兆750億円

販促イベント

合同展示会事務局

未開拓領域

会議イベント

店頭イベント

セミナー・カンファレンス

販売店大会

人材投資

- ・若手社員の潜在能力を伸ばすマネジメントスキルの向上
- ・未開拓領域のノウハウを持った人材の採用による、新市場の取りこみ

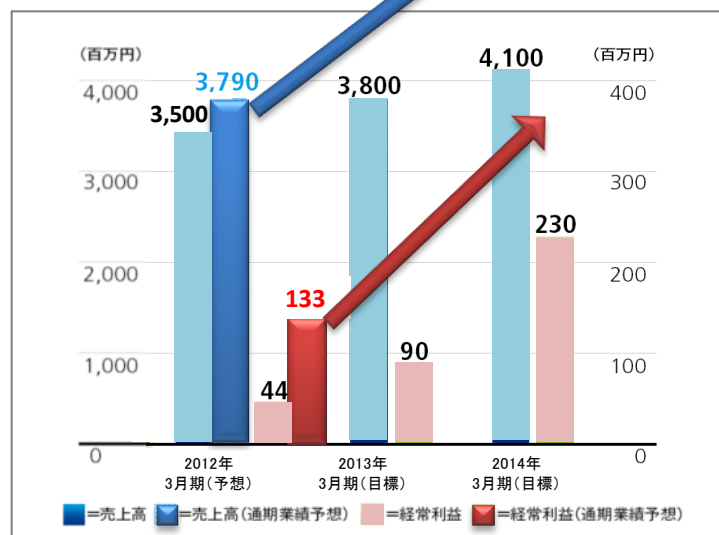
M&A

- ・未開拓領域の専門スキルを得て、主催サポート内での領域拡大

システム投資

- ・サービスシステム、基盤システムの投資効果を顕在化

出展サポート領域  
市場規模  
約1,000億円



未開拓領域への投資によって、  
中期経営計画以上の成長を目指す

# Communication design<sup>®</sup> for Face to Face Marketing

HAKUTEN

## 効果的なコミュニケーションデザインを実現する 博展 (2173)

### 将来の見通しに関する注意事項

当資料は株式会社博展が作成したものであり内容に関する一切の権利は当社に帰属しています。複写及び無断転載はご遠慮ください。  
当資料は当社が当社の現在発行している、または将来発行する株式や債券等の保有を推奨することを目的に作成したものではありません。  
また、当資料は、当社が信頼できると判断した情報を参考に作成していますが当社がその正確性を保証するものではなく、事業計画数値に関しても今後変更される可能性があることをご確認ください。

IRに関するお問い合わせ先：株式会社博展

経営管理部 TEL 03-6278-0070 FAX 03-6278-0092 e-mail [ir@hakuten.co.jp](mailto:ir@hakuten.co.jp) URL <http://www.hakuten.co.jp>