

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

H A K U T E N

株式会社博展  
(2173)

2013年3月期 第2四半期 決算説明資料  
(2012年4月～2012年9月)

2012年11月

- I. 当社の事業について
- II. 2013年3月期の業績について
- III. 中期経営計画の進捗
- IV. 現在取り組んでいる事業戦略
- V. 今後の経営戦略



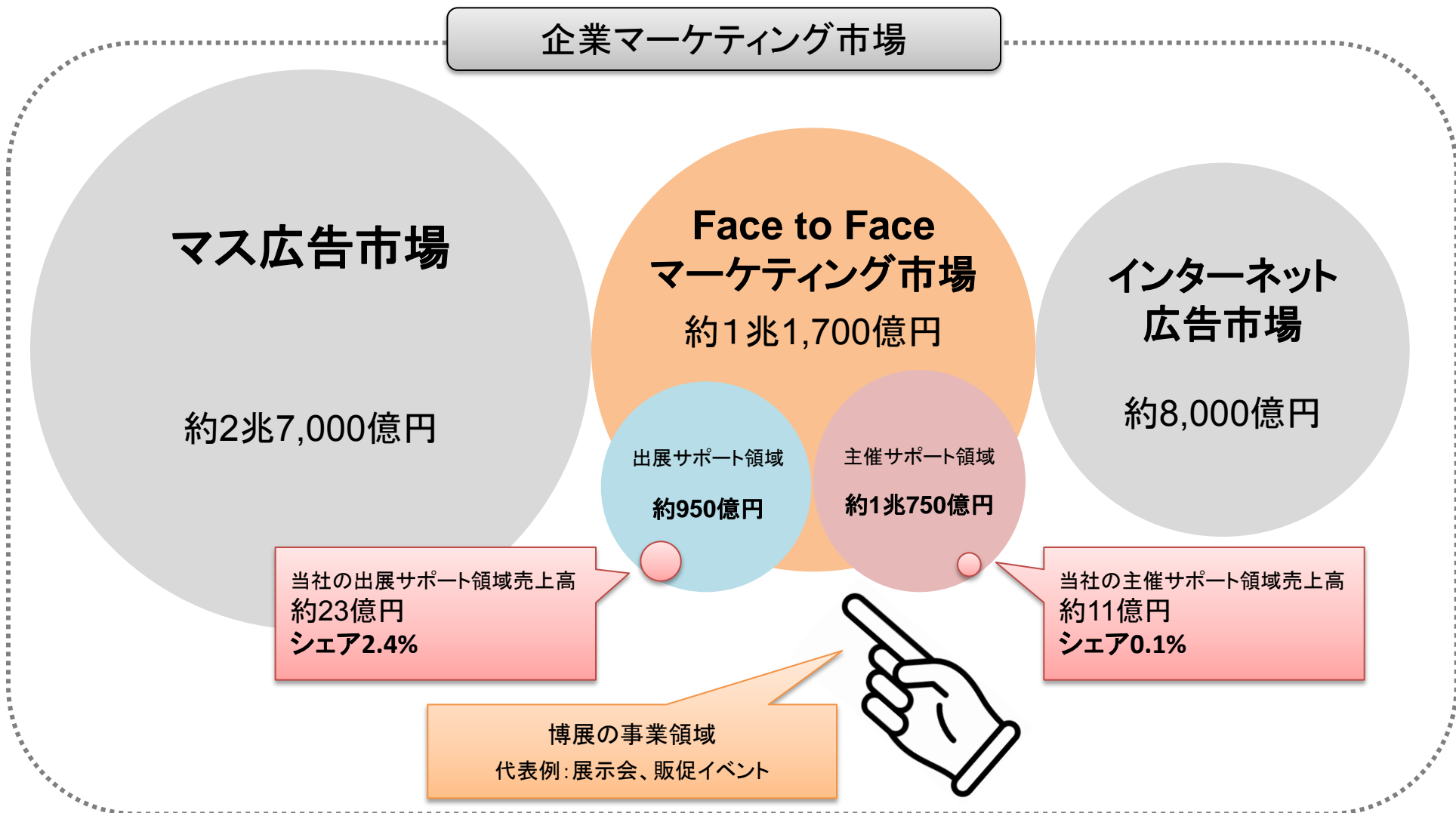
# I . 当社の事業について

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



## 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**

NTTグループ  
新日本製鐵グループ  
ライオン  
etc...

計752社(2011年)

**来場者**

業界関係者、一般ユーザー等  
約18万人(2011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**

メーカー等

**来場者**

既存顧客・見込顧客

他には...  
・商談会  
・製品体験イベント  
・セミナー・カンファレンス 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

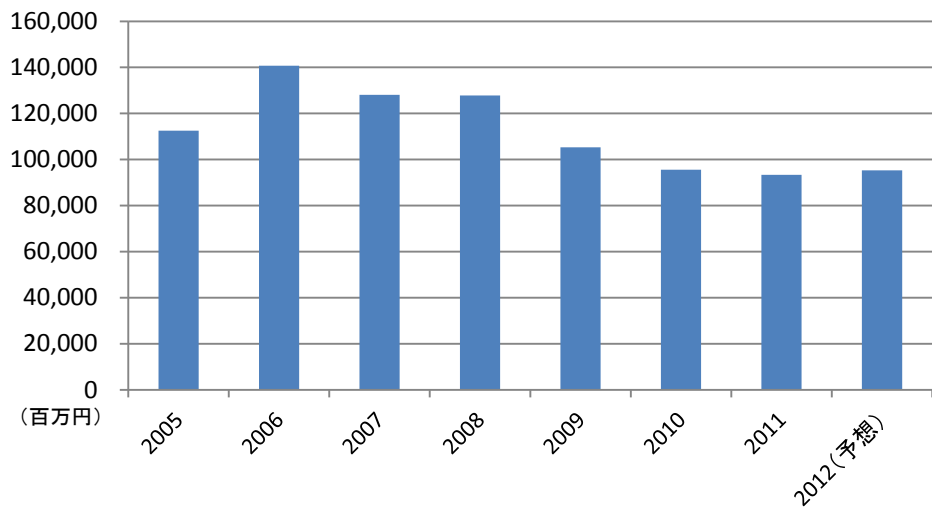
**来場者**

学生

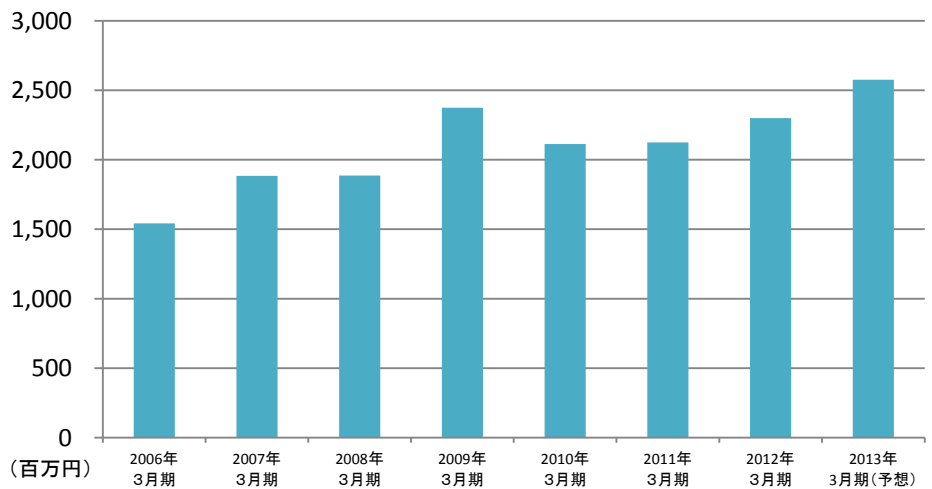
他には...  
・会議イベント  
・地域振興イベント etc...

## 市場動向と市場シェア(出展サポート)

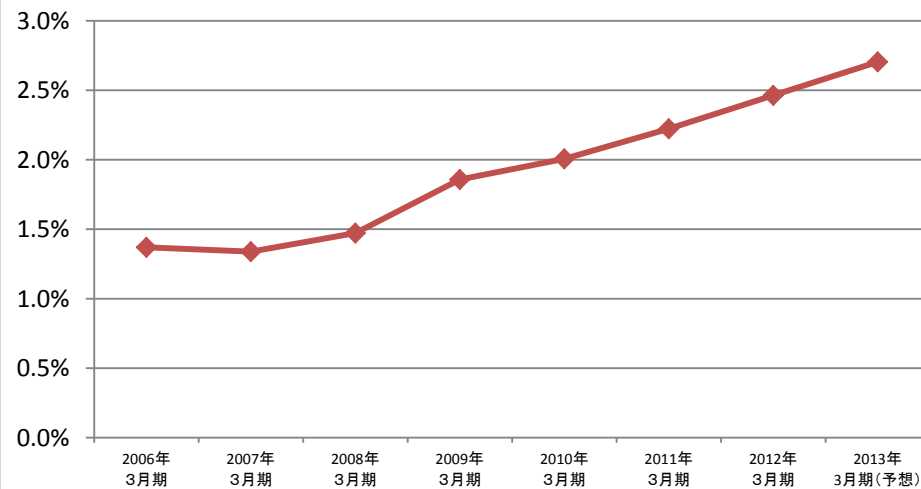
### 出展サポート市場規模(推計)



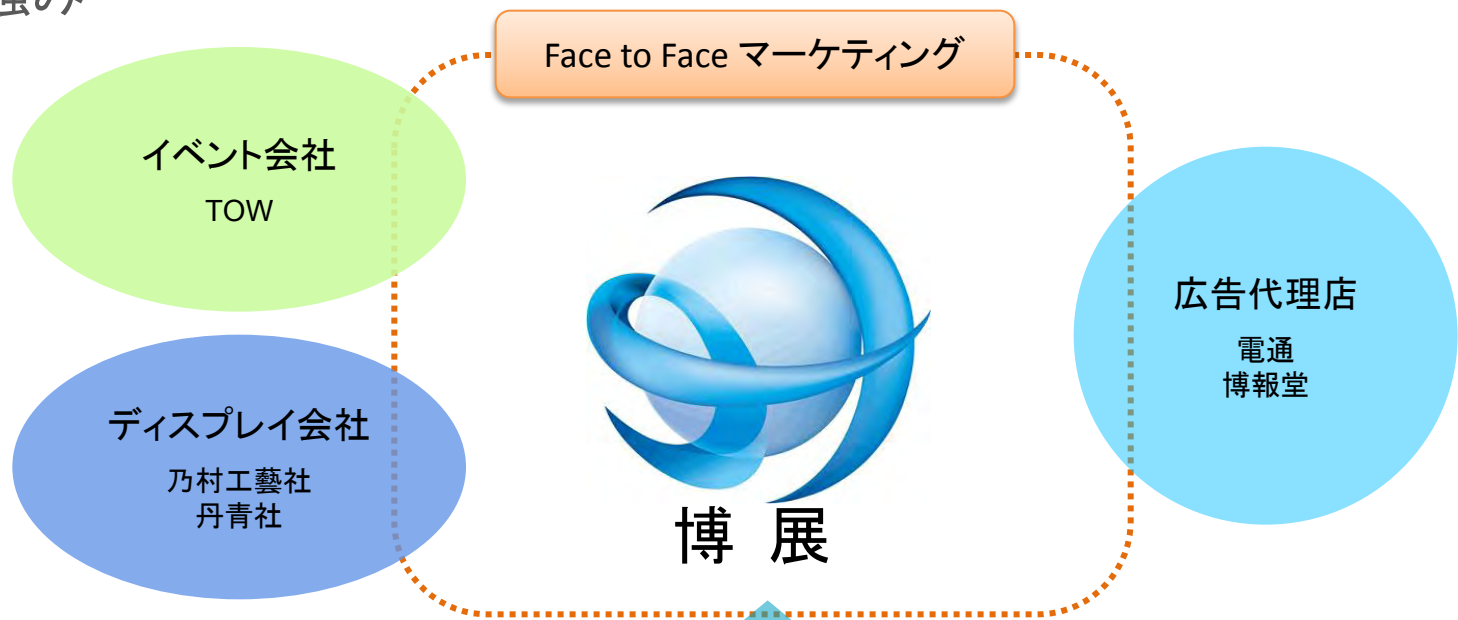
### 博展出展サポート売上



### 市場シェア



# 当社の強み



## 出展・主催サポートのワンストップサービス

### 企画・運営

現場運営  
演出  
集客・アフターフォロー

### ハード

ディスプレイ  
造作・装飾

### ソフト

コンテンツ  
配布ツール  
コミュニケーションツール

## 専門特化による 競争力

## 専門企業ならではの實力・ノウハウ





出展サポート事例



NTTグループ様



ヤマハ株式会社様



シーメンス・ジャパン株式会社様



GEヘルスケア・ジャパン株式会社様

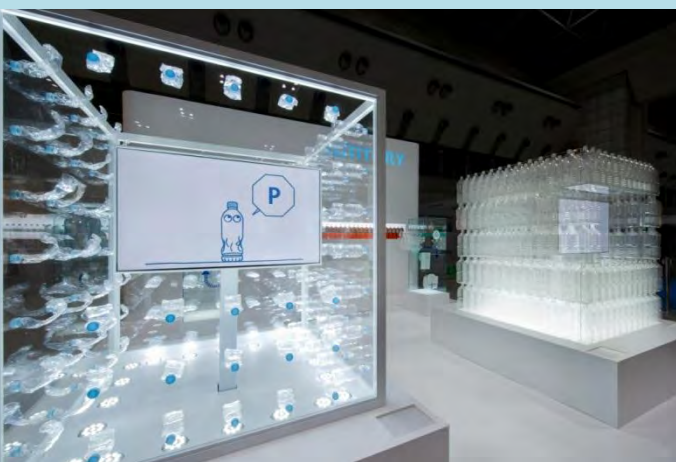


新日本製鉄グループ様



本田技研工業株式会社様

出展サポート事例  
デザイン賞受賞ブース



空間デザイン賞2012 優秀賞  
サントリーホールディングス株式会社様



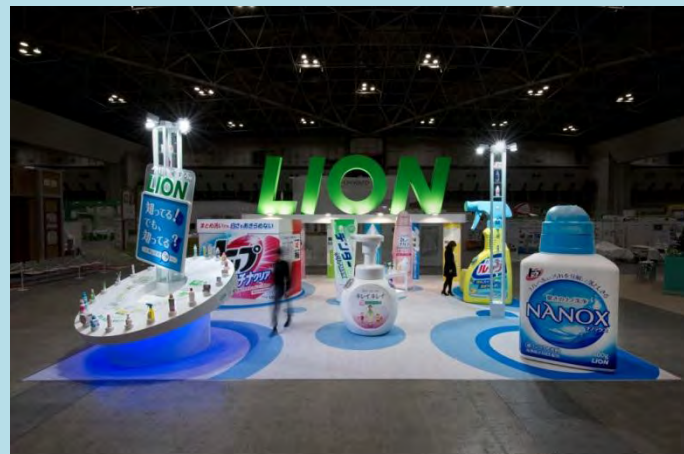
空間デザイン賞2012 優秀賞  
ハイコーン・ジャパン株式会社様



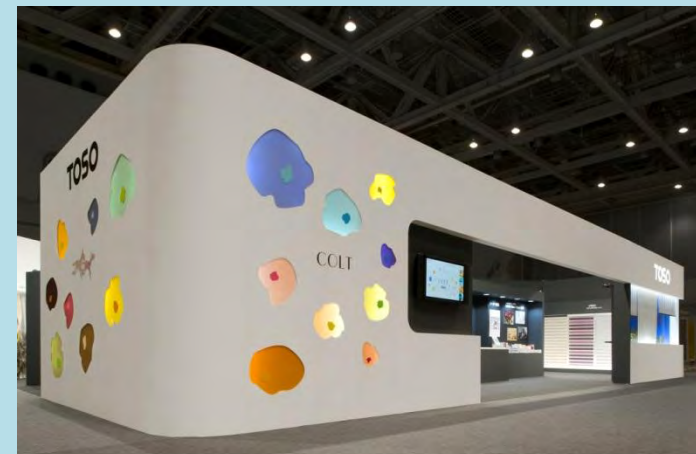
2012 ディスプレイ産業奨励賞  
株式会社寺岡精工様



空間デザイン賞2012 入選  
三菱地所株式会社様



空間デザイン賞2012 入選(賞候補)  
ライオン株式会社様



空間デザイン賞2012 入選  
トソー株式会社様

## 主催サポート事例



製品体験イベント



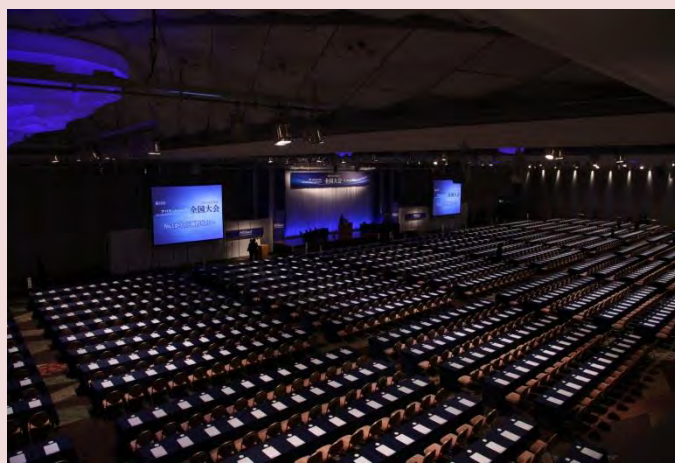
キャラクター・ゲーム関連イベント(合同展示会事務局)



ウエディング関連イベント(合同展示会事務局)



採用イベント



販売代理店大会



新製品発表会  
空間デザイン賞2012 入選

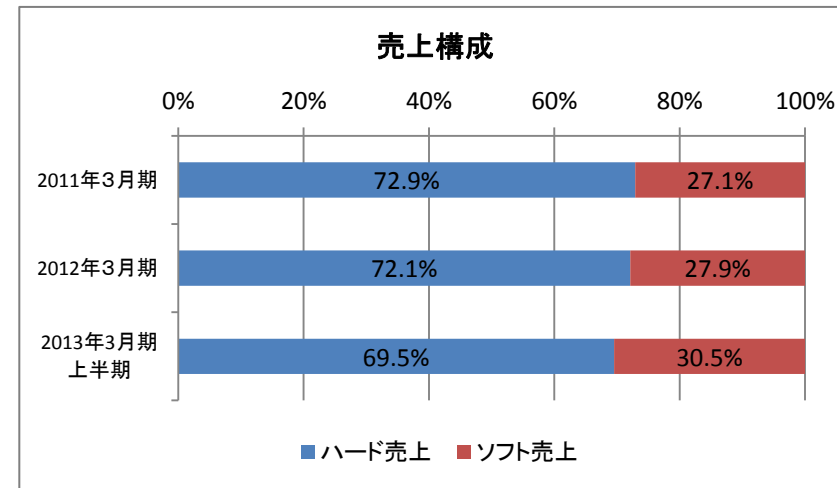


## Ⅱ. 2013年3月期の業績について

## 2013年3月期第2四半期累計期間

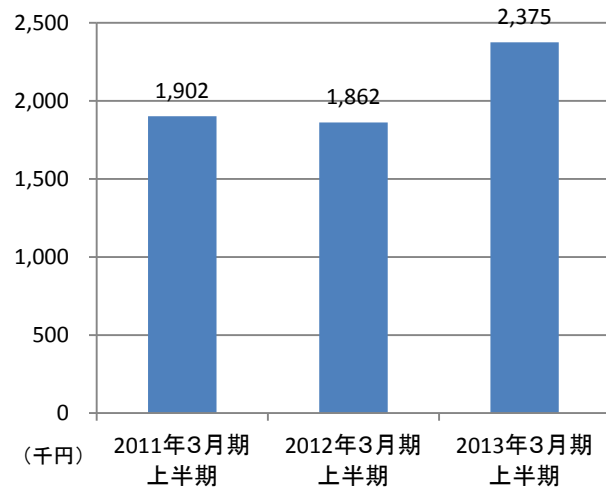
	2012年3月期 第2四半期累計期間		2013年3月期 第2四半期累計期間		増減率
	売上高	増減率	売上高	増減率	
売上高	1,670	100.0%	2,164	100.0%	29.5%
売上総利益	585	35.1%	731	33.8%	25.0%
販売費 及び一般管理費	568	34.1%	596	27.5%	4.8%
営業利益	16	1.0%	135	6.3%	713.1%
経常利益	47	2.9%	134	6.2%	181.7%
当期純利益	44	2.7%	83	3.9%	86.7%

(百万円)

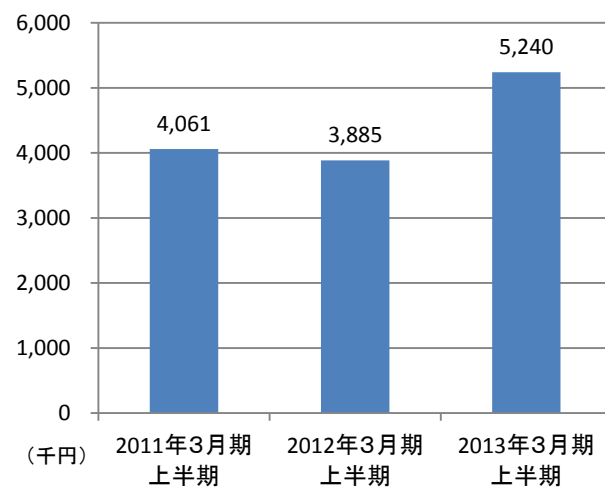


※ハード...ブース制作、設営等  
※ソフト...企画、運営、演出等

### 案件単価

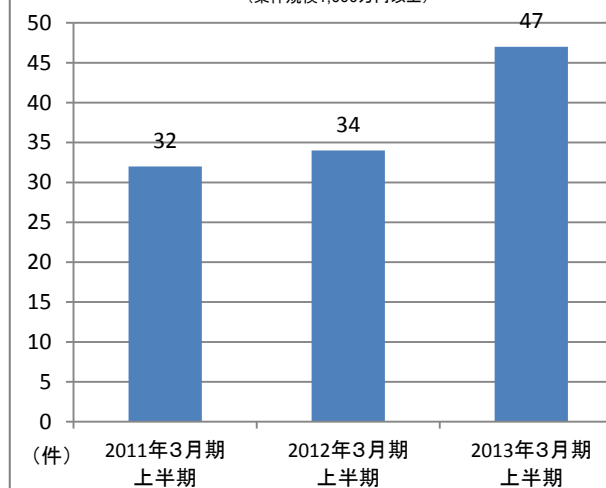


### 顧客単価

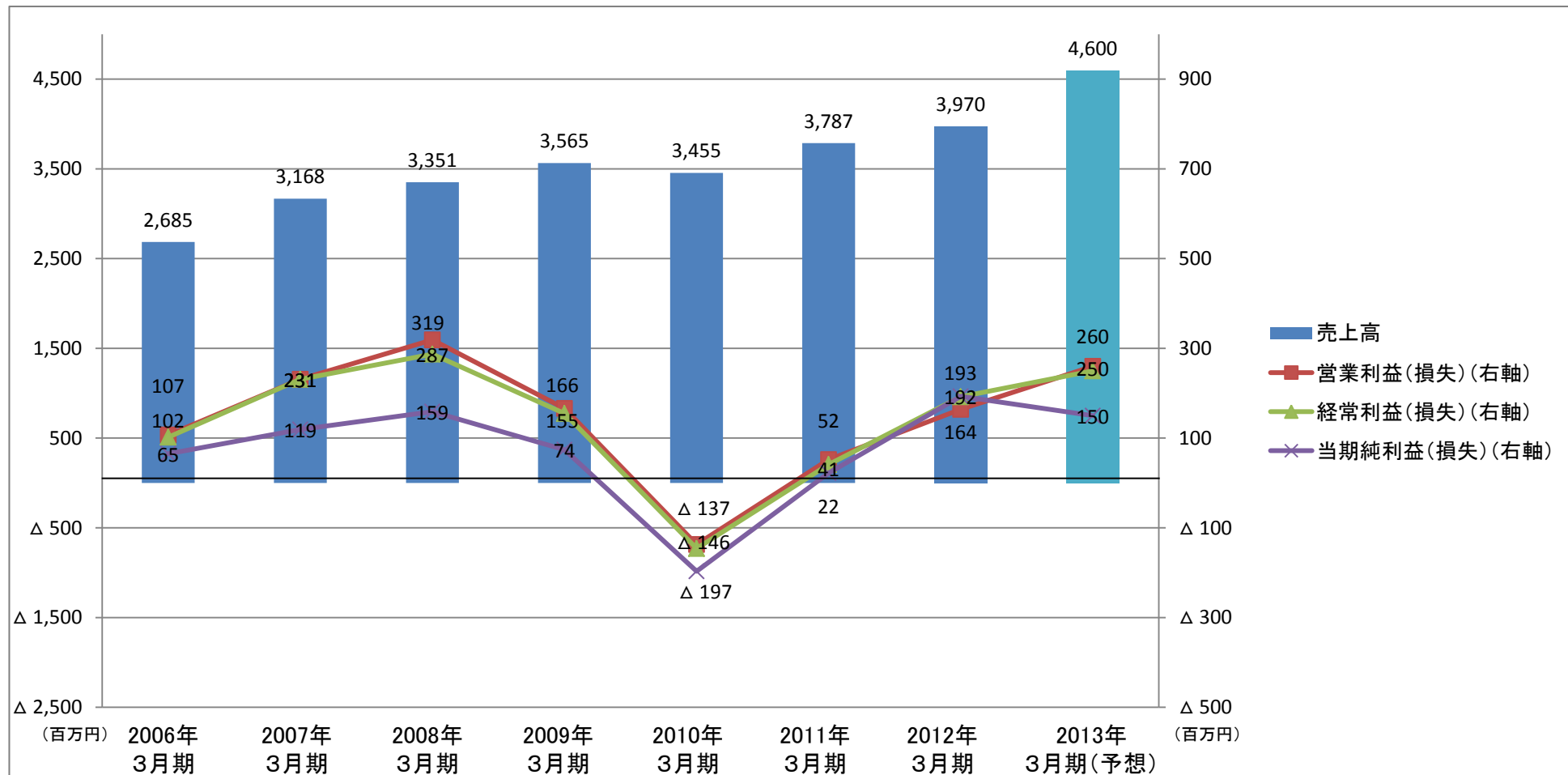


### 大型案件数

(案件規模1,000万円以上)



## 業績の推移と業績予想



(百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
2013年3月期 当初予想	4,500	200	185	100
2013年3月期 修正予想	4,600	260	250	150
増減率	2.2%	30.0%	35.1%	50.0%

## Ⅲ. 中期経営計画の進捗

## 中期経営計画(2012年5月28日提出)

### 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

#### 主な企業マーケティング市場

マス広告市場

Face to Face  
マーケティング  
市場

インターネット  
広告市場

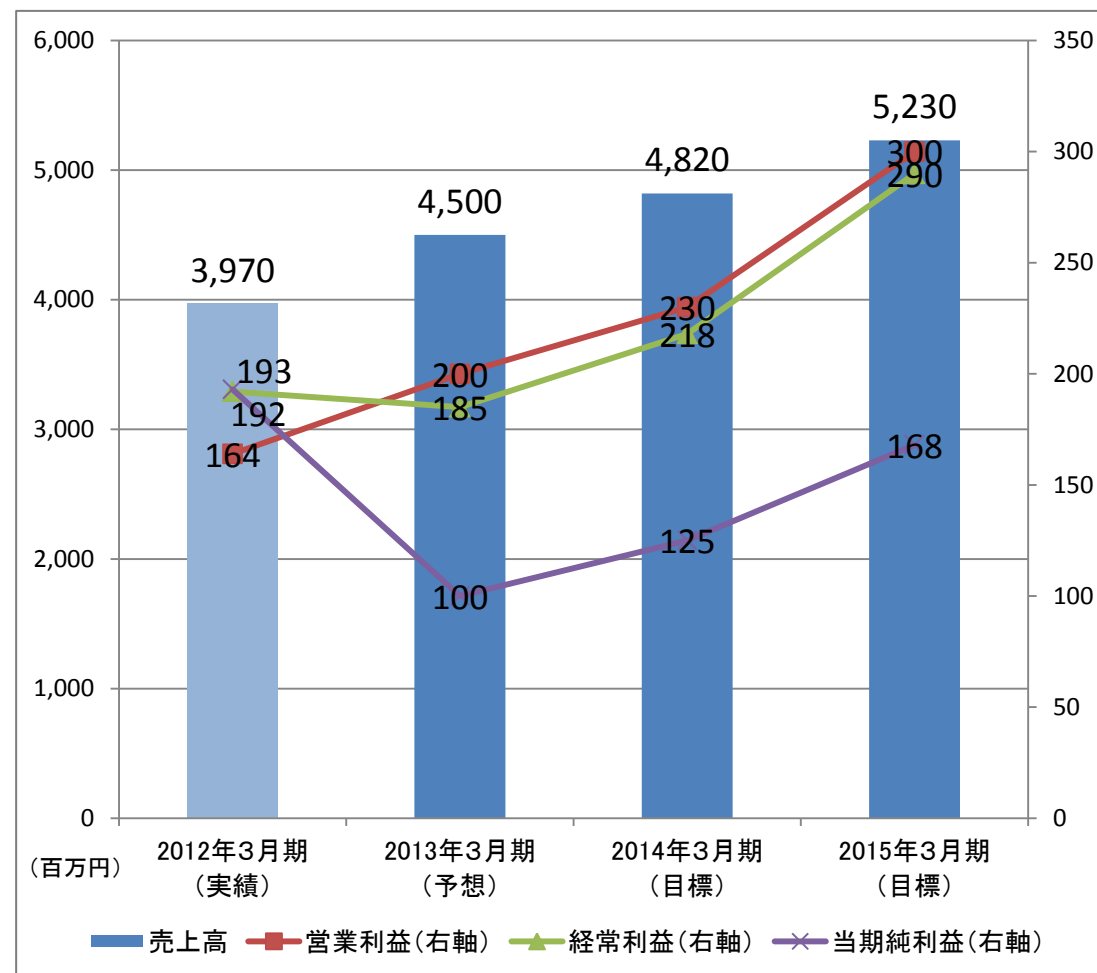
①出展サポート領域におけるサービスの拡充

②主催サポート領域における新分野への進出



クライアントにとってマーケティング効果の高い  
サービスやノウハウを築き上げ

Face to Faceマーケティング領域で強固なポジションを確立する





# 中期経営計画の進捗

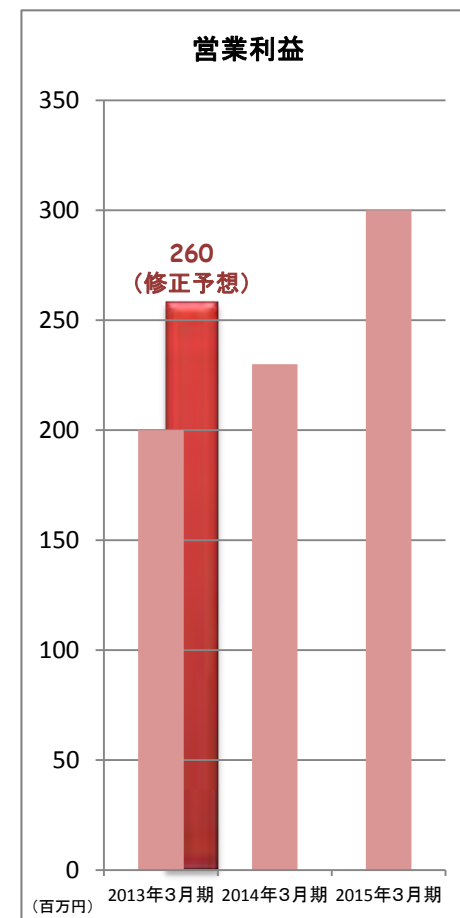
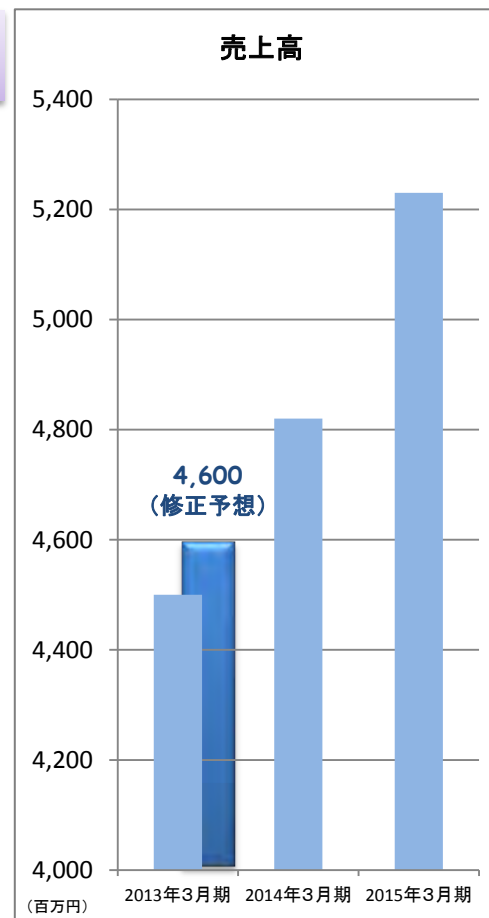
2012年5月28日提出の中期経営計画



利益面は1年先取りペースで達成予想

	2012年 3月期 (実績)	2013年 3月期 (予想)	2014年 3月期 (目標)	2015年 3月期 (目標)	2013年 3月期 (修正予想)
売上高	3,970	4,500	4,820	5,230	4,600
営業利益	164	200	230	300	260
経常利益	192	185	218	290	250
当期 純利益	193	100	125	168	150

(百万円)



## IV. 現在取り組んでいる事業戦略

①-1 出展サポート領域におけるサービスの拡充

ディスプレイサービス

- ・ブースデザイン
- ・ブース制作

運営・コンテンツサービス

- ・ブース運営
- ・ステージ演出

出展効果促進サービス

- ・事前広報
- ・集客
- ・効果測定
- ・アフターフォロー

現在の強み

- ・クライアントのニーズの変化
- ・求められるサービス範囲の変化

会期前: ターゲット顧客の集客  
 会期中: メッセージの効果的な伝達と購買意欲の促進  
 会期後: 有望見込顧客化

すべてのフェーズにおいて  
 効果的なソリューションを提供し  
 クライアントの出展効果を最大化できる博展へ

①-2 出展サポート領域におけるサービスの拡充

事前準備

イベント会期

事後フォロー

出展戦略立案、集客サポート



**EXPO-LINE**  
イベント特設サイト  
来場予約



出展企画



ブースデザイン  
制作、設営



コミュニケーション促進



運営計画、人員手配



プレゼンテーション  
企画、演出



コミュニケーション  
ツール企画、制作

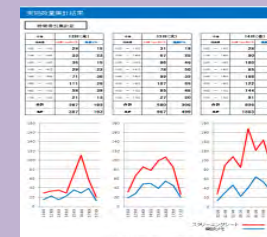


配布用ツール製作

アフターフォロー、効果測定



**PANORAWALK**  
オリジナルイベントアーカイブ



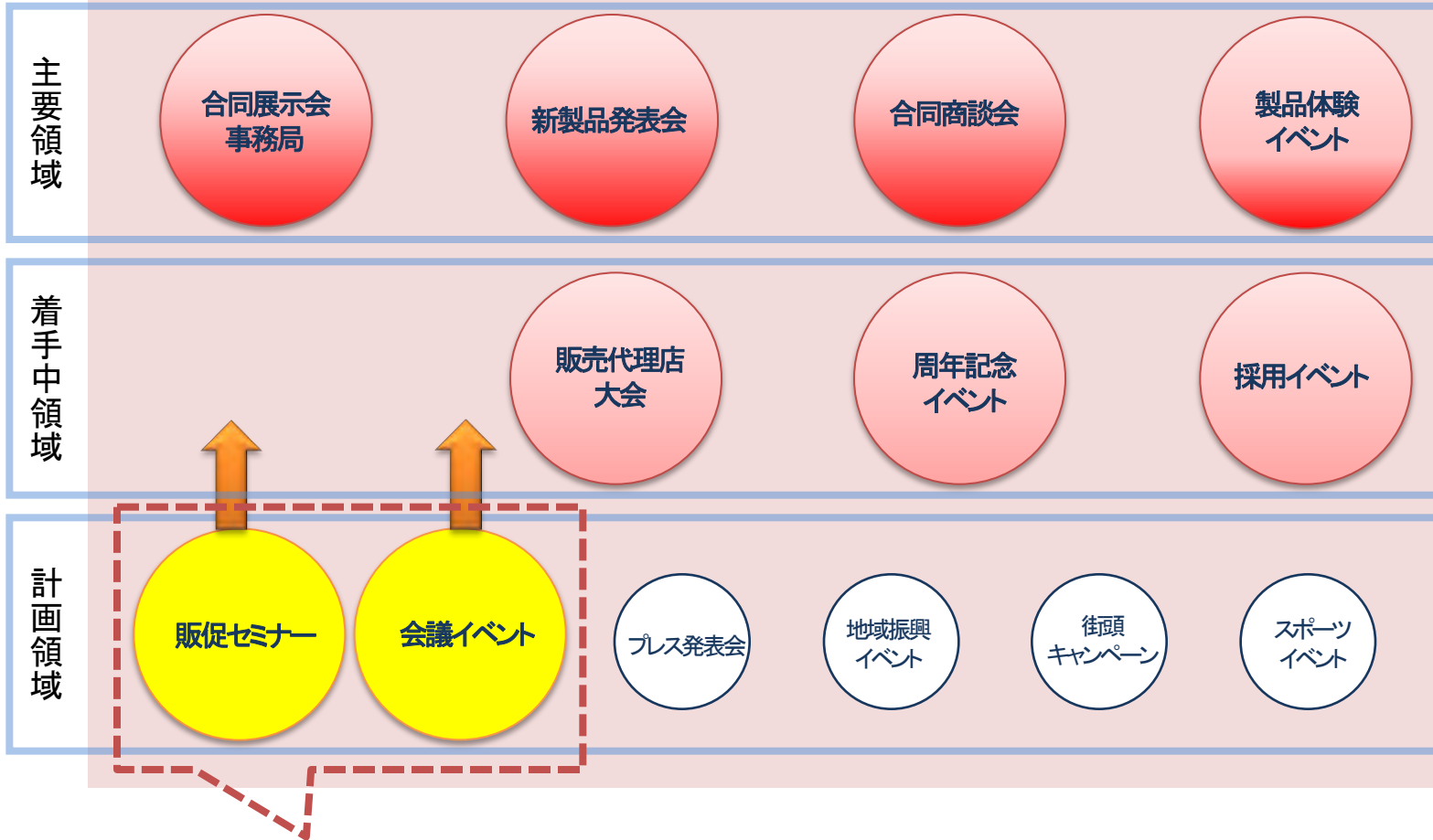
効果測定  
報告書



**EXPO-LINE**  
Thank youメール  
実施報告メール

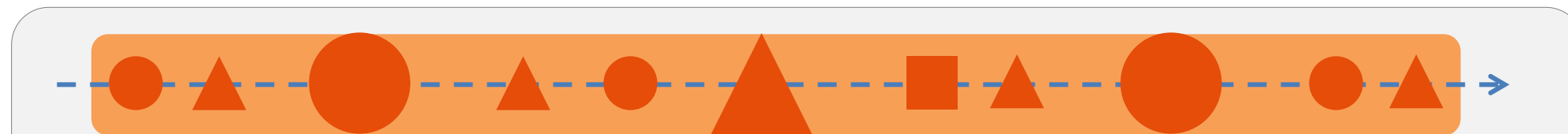
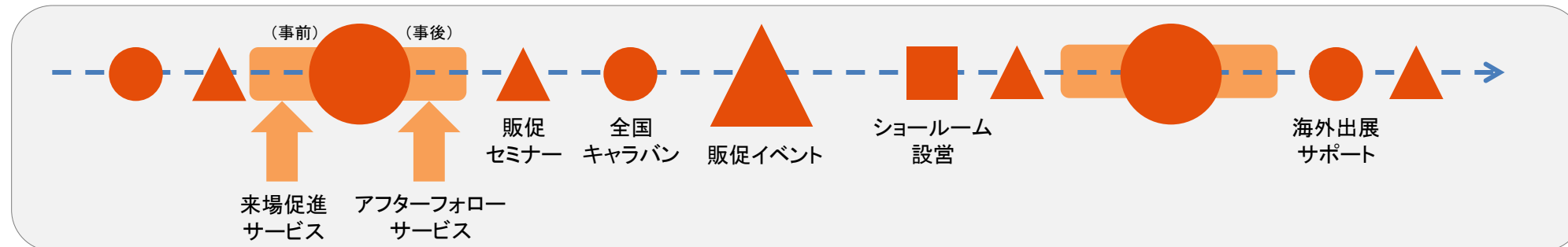
## ②主催サポート領域における新分野への進出

主催サポート領域 市場規模 約1兆750億円



販促セミナー、会議イベント分野に進出するため、  
新部署「コンファレンス&コンベンションサービス ビジネスユニット」を新設

「点から線へ、線から面へ」 Face to Faceマーケティングサポートの充実



継続的な見込顧客育成やコミュニケーション計画立案を担いながら  
年間または数年にわたり、クライアントの効果的なFace to Faceマーケティング活動をサポート

# V. 今後の経営戦略

## 今後の経営戦略

### 人材投資・育成

- ・社員の専門能力を伸ばす教育
- ・マネジメントスキルの向上
- ・ノウハウを持った人材の採用による、市場の取りこみ

### システム投資

- ・クライアント向けサービスシステムの拡充
- ・社内基幹システムの整備

### M&A

- ・専門スキルを得て新領域の早期事業化

### 資本政策

- ・株式の流動性向上

①出展サポート領域におけるサービスの拡充

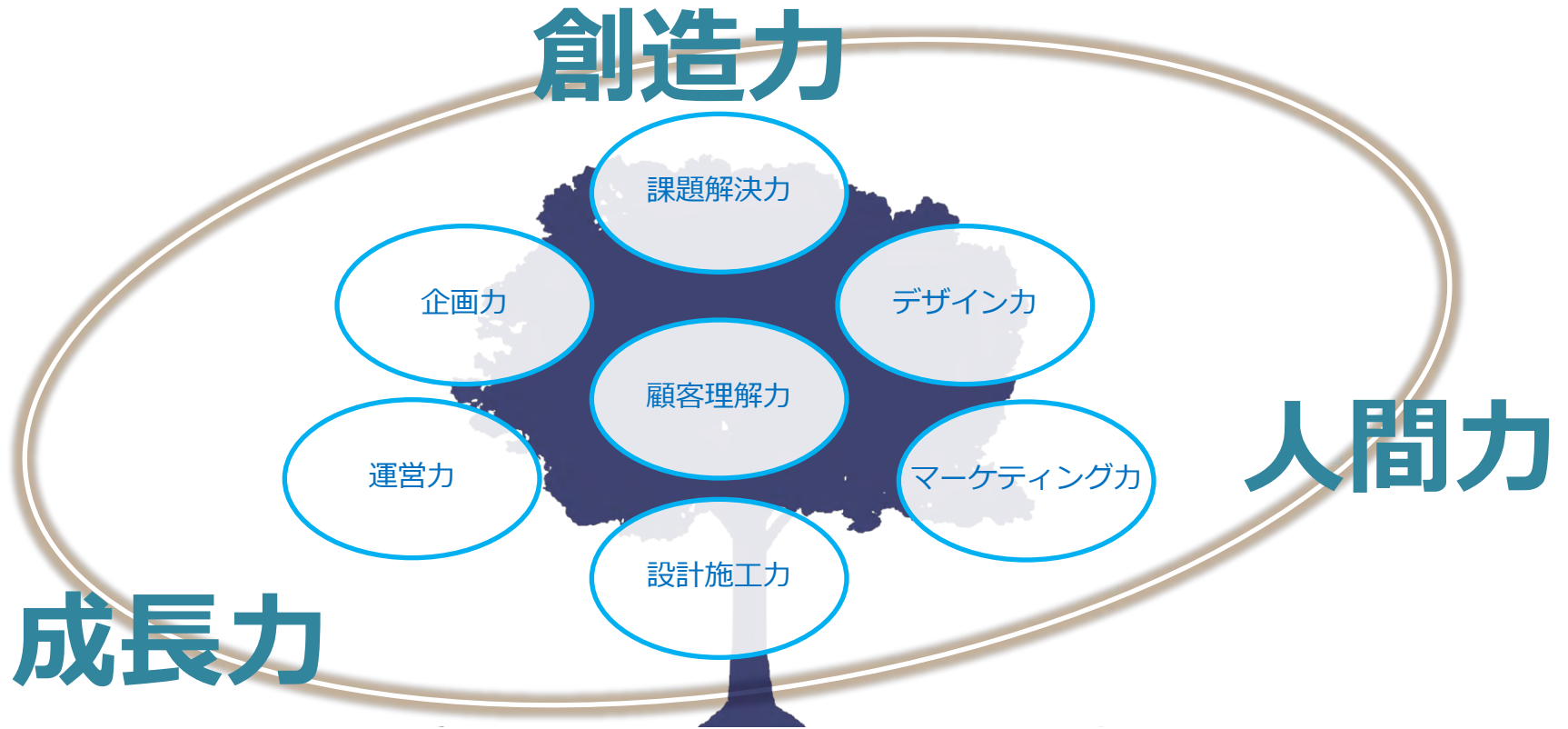
②主催サポート領域における新分野への進出



クライアントにとってマーケティング効果の高い  
サービスやノウハウを築き上げ  
Face to Faceマーケティング領域で強固なポジションを確立する



# 博展のコミュニケーションデザイン



コミュニケーションデザインなら **博展** と広く認知される企業へ

## 会社概要

会社名: 株式会社博展  
証券コード: 2173  
上場日: 2008年2月29日  
上場市場: 大阪証券取引所-JASDAQ  
本社所在地: 東京都中央区築地1-13-14  
電話番号: 03-6278-0010  
事業内容: コミュニケーションデザイン事業  
代表者: 代表取締役会長兼社長／田口徳久  
代表取締役専務(営業統括)／田中正則  
設立年月日: 1970年3月2日  
資本金: 158,203千円  
従業員数: 196名  
決算月: 3月  
発行済株式総数: 3,408,000株  
監査法人: 新日本有限責任監査法人  
URL: <http://www.hakuten.co.jp>

(2012年9月30日現在)

## 沿革

1970年 展示会、ディスプレイの施工を目的とし、資本金500千円にて「株式会社博展」設立  
1992年 埼玉県八潮市に第1スタジオ移転  
田口徳久代表取締役社長就任  
1994年 東京都千代田区神田に営業所を新設  
1998年 大卒一期生入社  
2001年 東京都中央区銀座に営業所を移転  
2005年 東京都中央区築地に営業所を移転  
2006年 e-スタジオ新設、4スタジオ体制に  
2008年 大証ヘラクレス(現大証JASDAQ)に上場  
2009年 「コミュニケーションデザイン」「Communication Design」を商標登録  
2010年 田中正則代表取締役社長就任  
2012年 田口徳久代表取締役会長兼社長就任(現任)

博展は、「コミュニケーションデザイン事業」を  
行う会社としては初めて、2008年2月に上場しました

ご静聴ありがとうございました。

今後ともご支援のほどよろしくお願い致します。

#### 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了解ください。