

Communication design[®]
for Face to Face Marketing

H A K U T E N

株式会社博展
(2173)

2013年3月期 決算説明資料
(2012年4月～2013年3月)

2013年6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. 2014年3月期～2016年3月期 中期経営計画



I. 当社の事業について

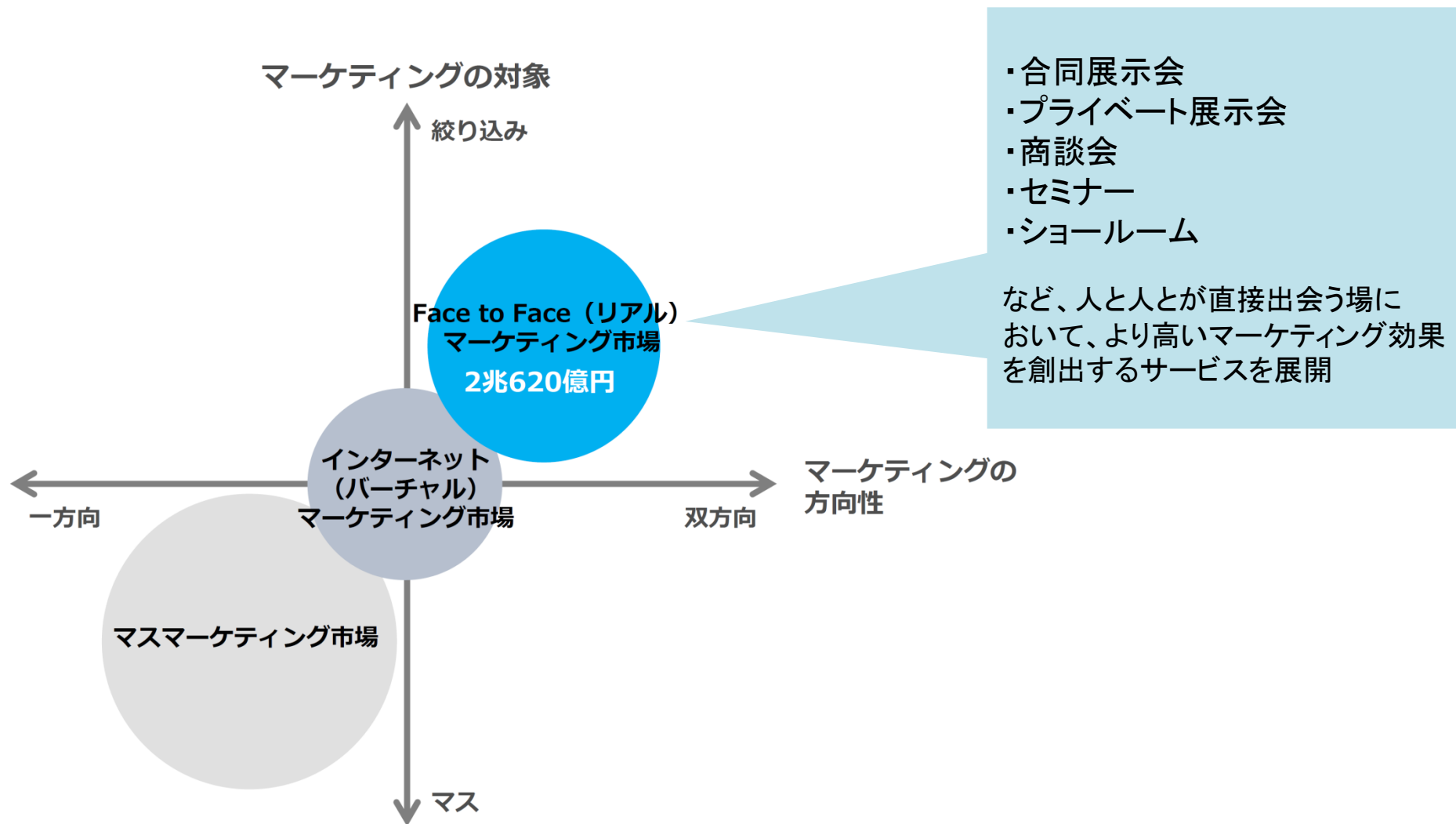
はく てん
博 展

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



事業概要

合同展示会・見本市へのブース出展サポート事業

会期前の告知や来場者誘致から、出展ブースの企画、デザイン、制作・施工、運営、来場者へのアフターフォローまで、ワンストップでサービスを提供し、出展効果を最大化します。



プライベート展示会・商談会開催サポート事業(主催サポート)

企業が単独で開催する展示会・商談会等を、事前準備から当日運営・事後フォローまで立案・実施致します。
本部事務局や出展者・来場者管理、全体開催計画まで幅広くサポートします。



コンファレンス&コンベンションサポート事業(CCS)

企業のマーケティング活動としてのセミナー、コンファレンスやコンベンション開催に向けて、企画、会場選定、集客プロモーション、運営オペレーション、アフターフォローまでサポートします。



商環境サポート事業

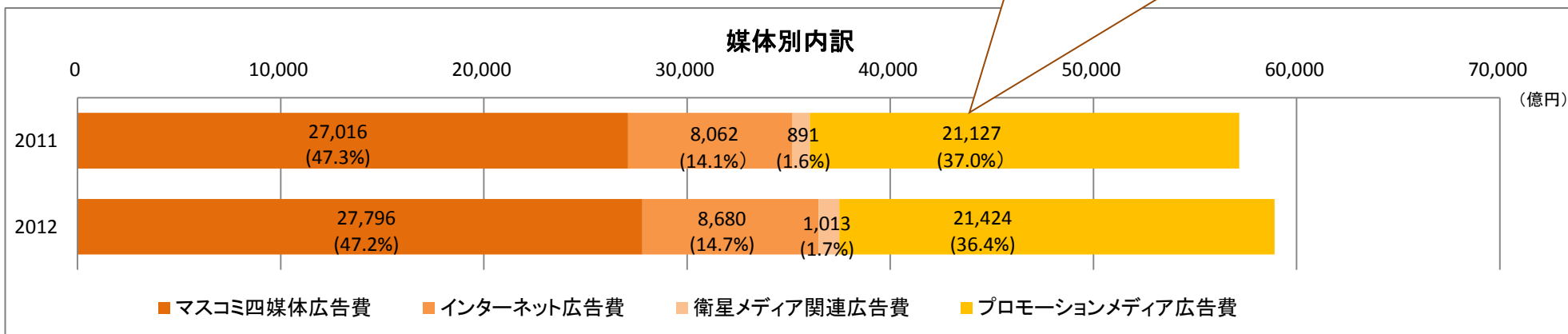
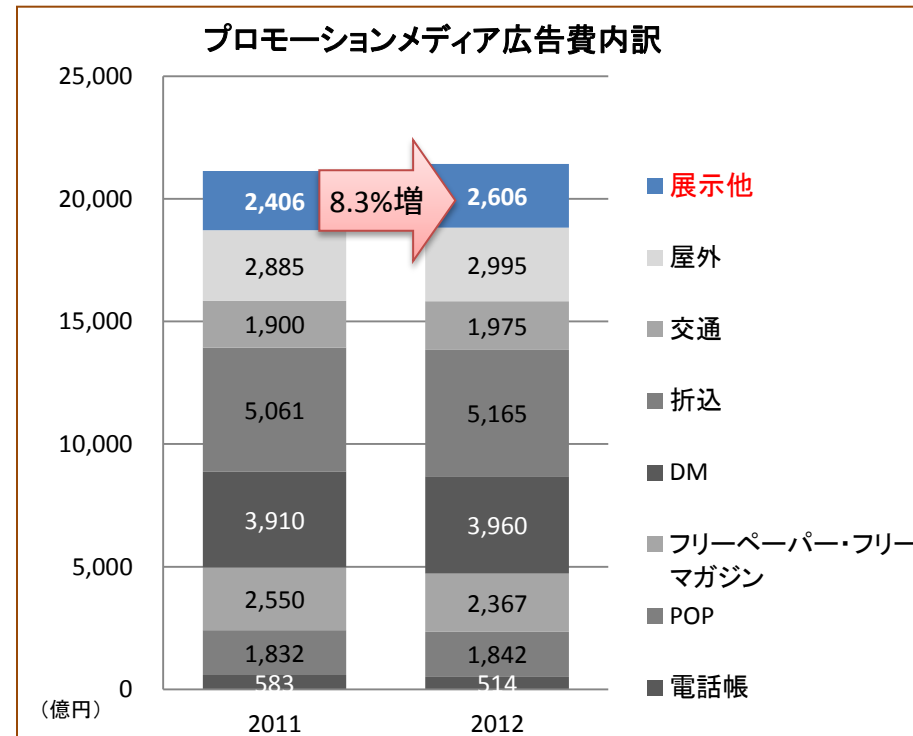
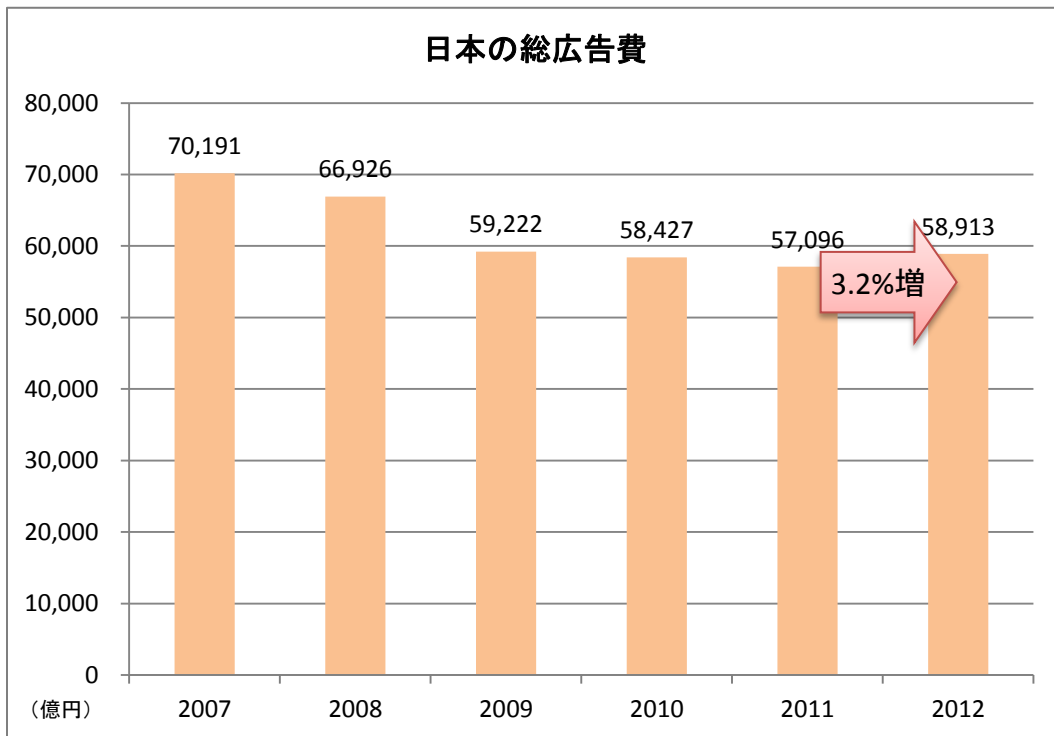
ショールームやショップを、物件選定から、デザイン、制作までトータルにサポートします。
顧客のマーケティング目標達成につながる「売れる空間」をプロデュースします。



デジタルマーケティングサポート事業

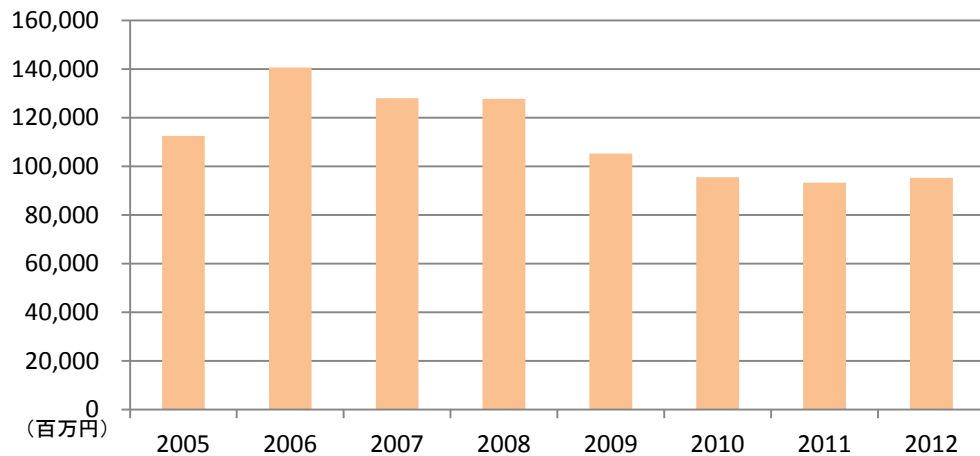
ITツール、Webサイト、データベースをはじめとするITソリューションをイベントと連動させることで、来場者データを可視化し、顧客のマーケティング活動に新しい価値を提供します。

市場動向(広告市場全体)

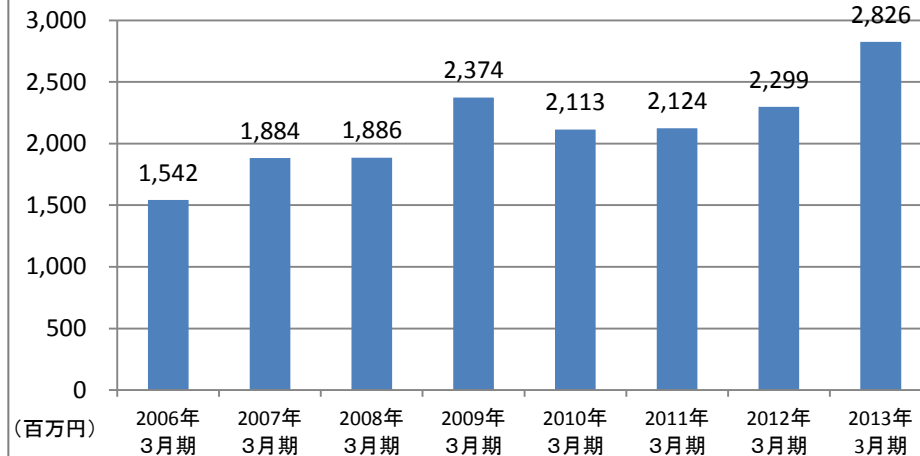


市場動向と市場シェア(出展サポート)

出展サポート市場規模(推計)

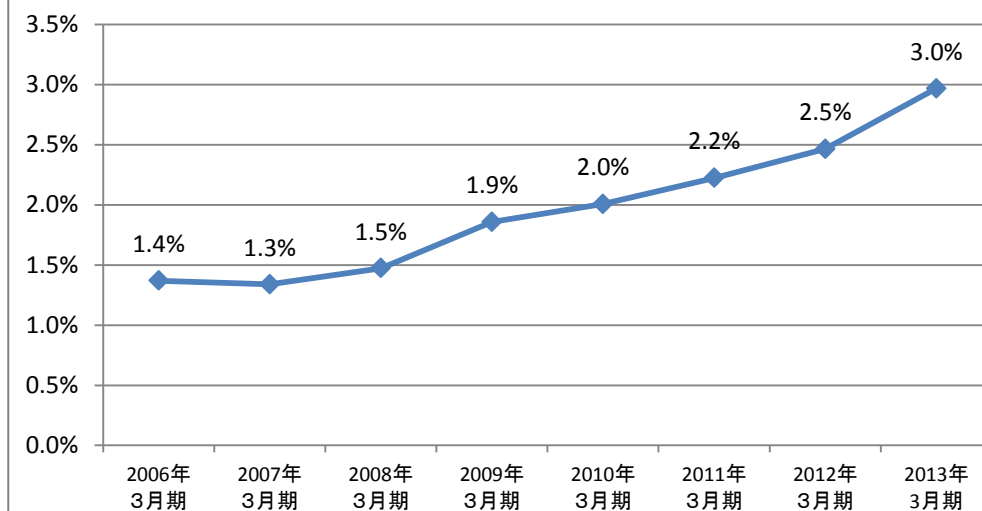


博展出展サポート売上



(株式会社ピーオービー「見本市展示会通信」をもとに当社にて推計)

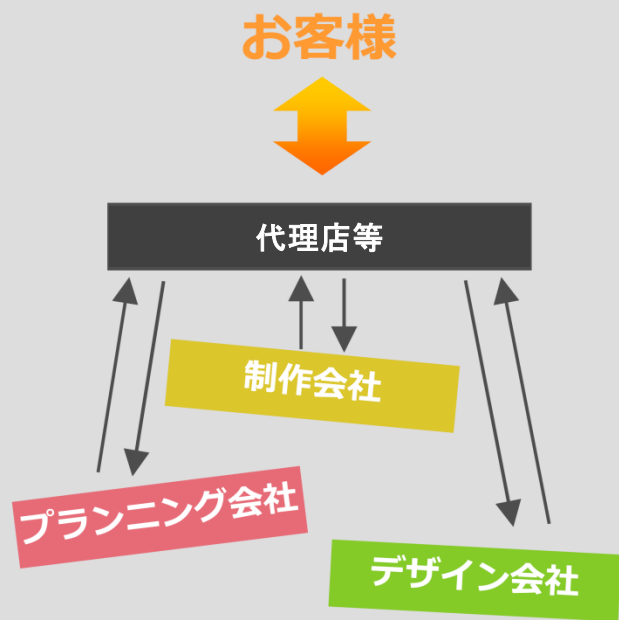
シェア



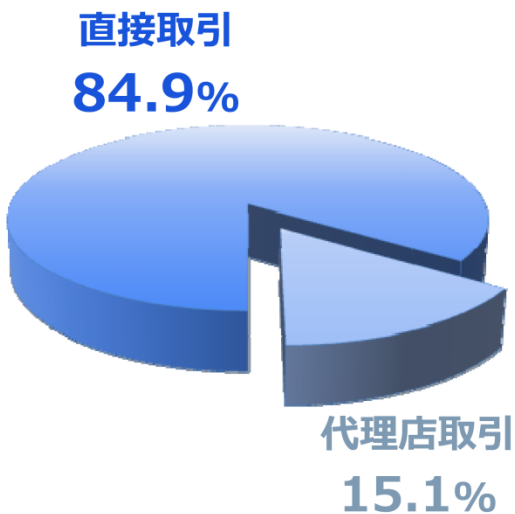
当社の強み

従来の代理店型取引ではなく、直接取引を主体としています。
また、社内に企画から納品までの機能を持ち、クライアントが求めるサービスをワンストップで提供しています。

代理店型の取引形態（代理店取引）



取引形態別売上高構成比 (2013年3月末現在)



博展の取引形態（直接取引）



直接取引、ワンストップでのサービス提供のメリット

- ・迅速で柔軟な対応
- ・高度な品質コントロール
- ・中間マージンがないことによる高い費用対効果

出展サポート事例



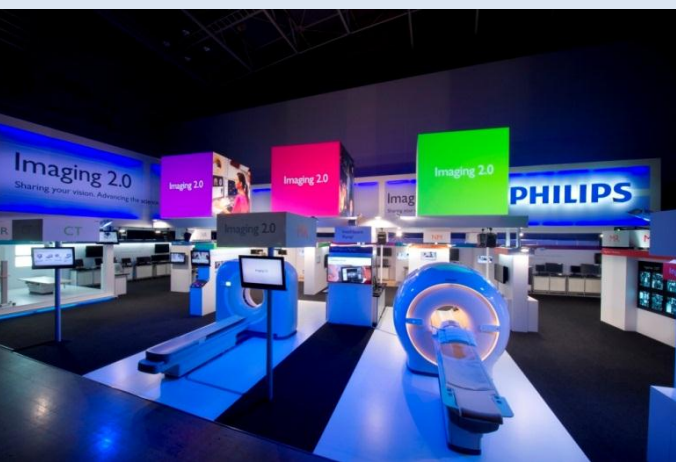
NTTグループ様



新日本製鉄グループ様



清水建設株式会社様



空間デザイン賞2012 入選
株式会社フィリップス エレクトロニクス ジャパン様

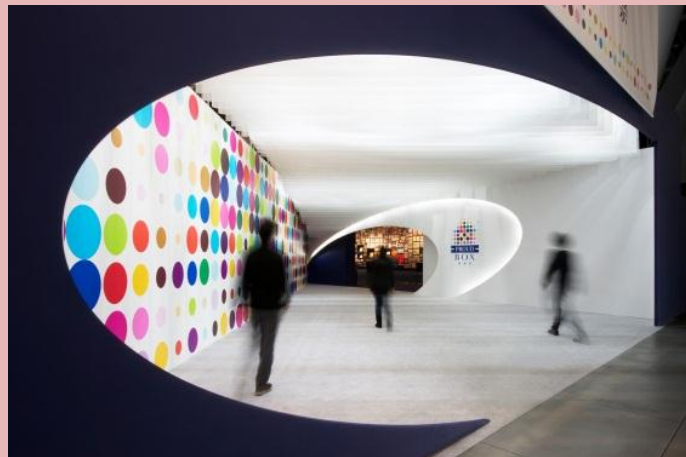


空間デザイン賞2012 入選
敷島製パン株式会社様



空間デザイン賞2012 入選
シーメンス・ジャパン株式会社様

主催サポート事例



顧客感謝イベント

コンファレンス&コンベンションサポート事例



会議イベント

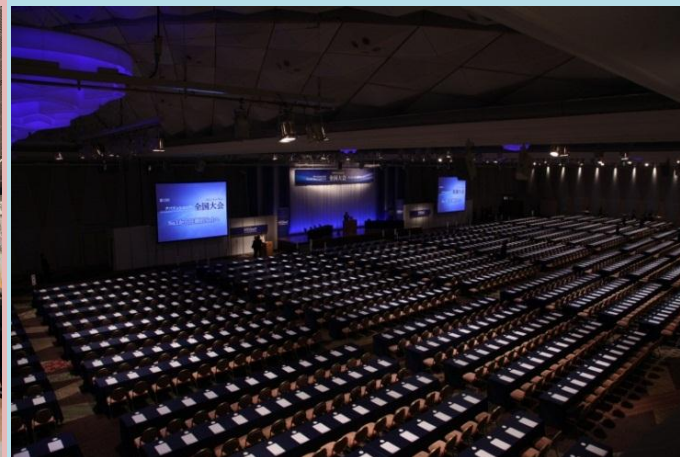
商環境サポート事例



店舗内装



商談会



販売代理店大会

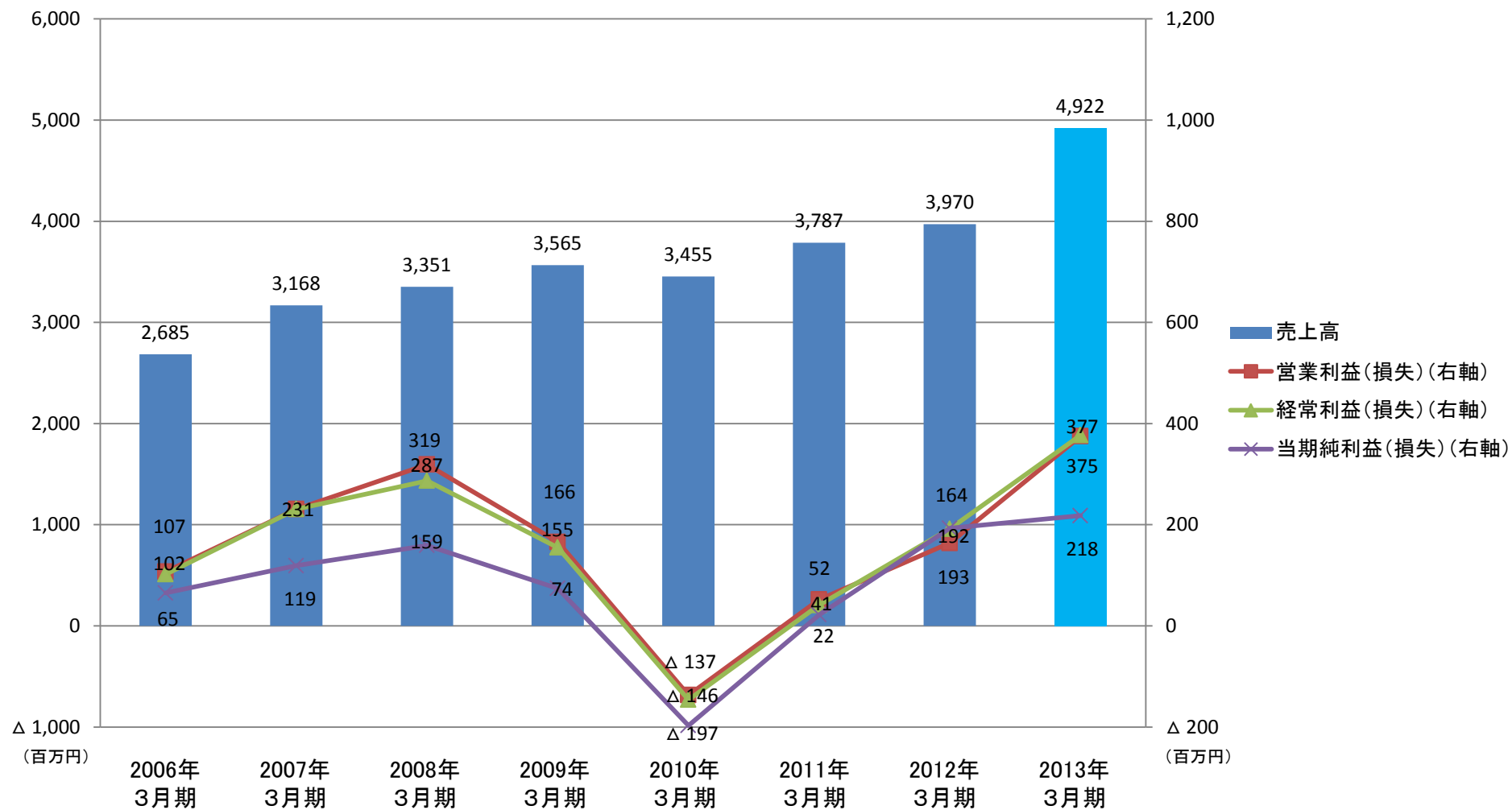


売場新設



Ⅱ. 2013年3月期の業績について

業績の推移

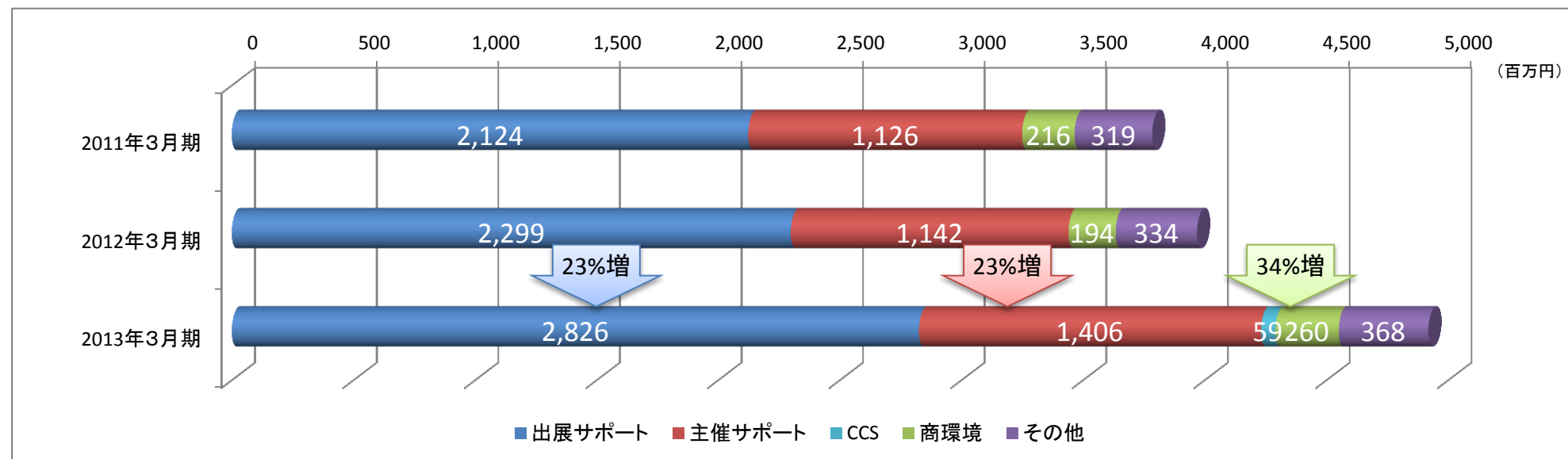


2013年3月期業績について

| | 2012年3月期 | | 2013年3月期 | | 増減率 |
|----------------|----------|--------|----------|--------|--------|
| 売上高 | 3,970 | 100.0% | 4,922 | 100.0% | 24.0% |
| 売上総利益 | 1,342 | 33.8% | 1,635 | 33.2% | 21.8% |
| 販売費 及び一般管理費 | 1,178 | 29.7% | 1,260 | 25.6% | 7.0% |
| 営業利益 | 164 | 4.1% | 375 | 7.6% | 128.4% |
| 経常利益 | 192 | 4.9% | 377 | 7.7% | 95.8% |
| 当期純利益 | 193 | 4.9% | 218 | 4.4% | 13.3% |

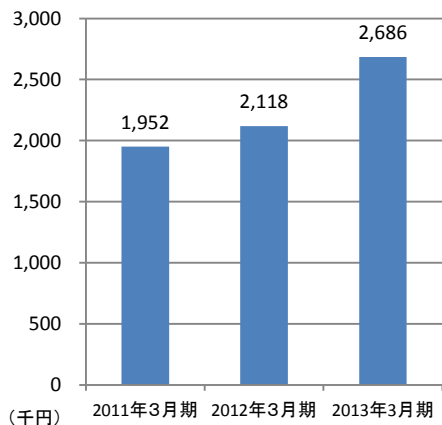
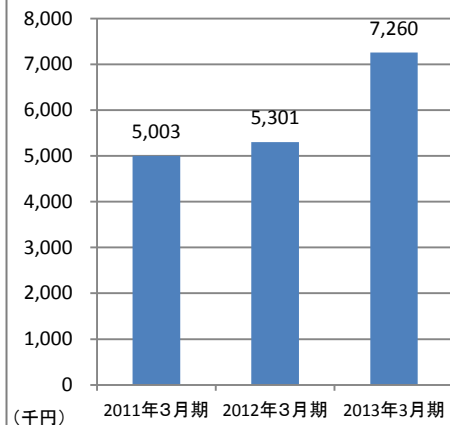
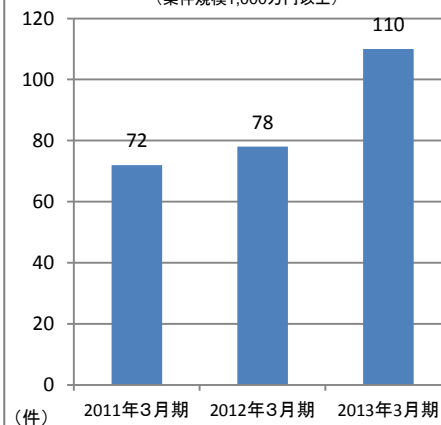
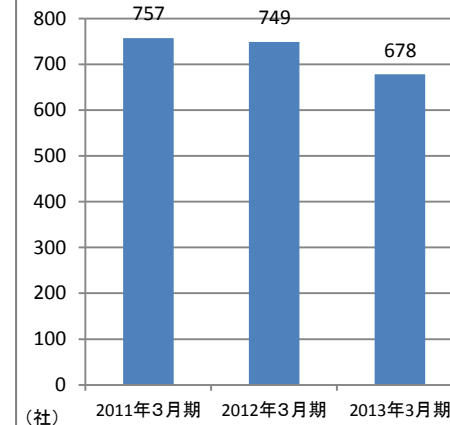
- ・全ての事業において、前年を上回る売上高を計上
- ・売上総利益率は、事業規模拡大による外注比率の上昇、及び前年の震災要因による出展キャンセル収入等により、若干低下している
- ・販管費は、固定費等の圧縮を継続しつつ、新規事業等への人材投資により微増
- ・営業利益は、売上高及び売上総利益の増加により128%の増益
- ・当期純利益は、繰越欠損金の解消により税金費用が増加しているため13%の増益

(百万円)

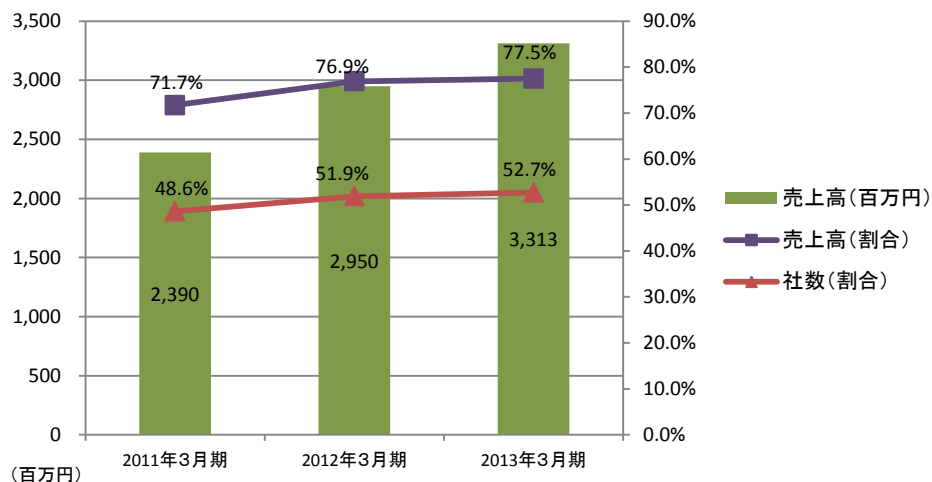
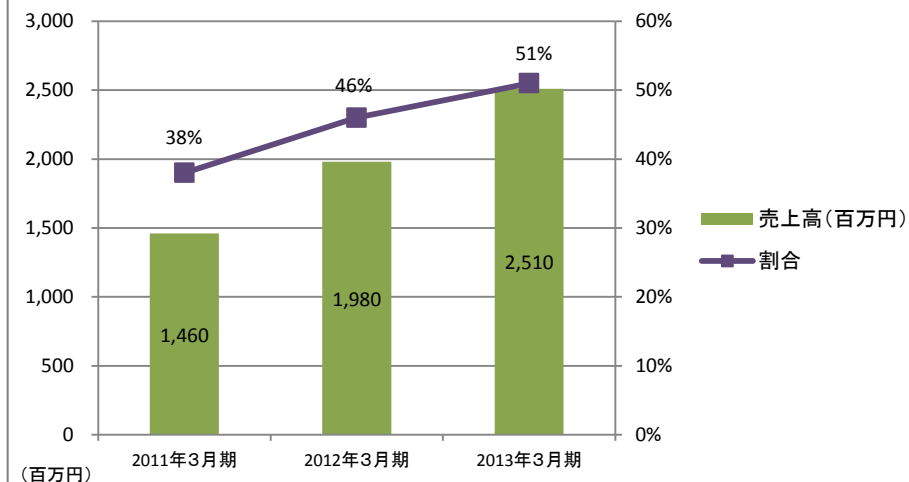


売上高の増加要因

①案件単価、顧客単価の上昇

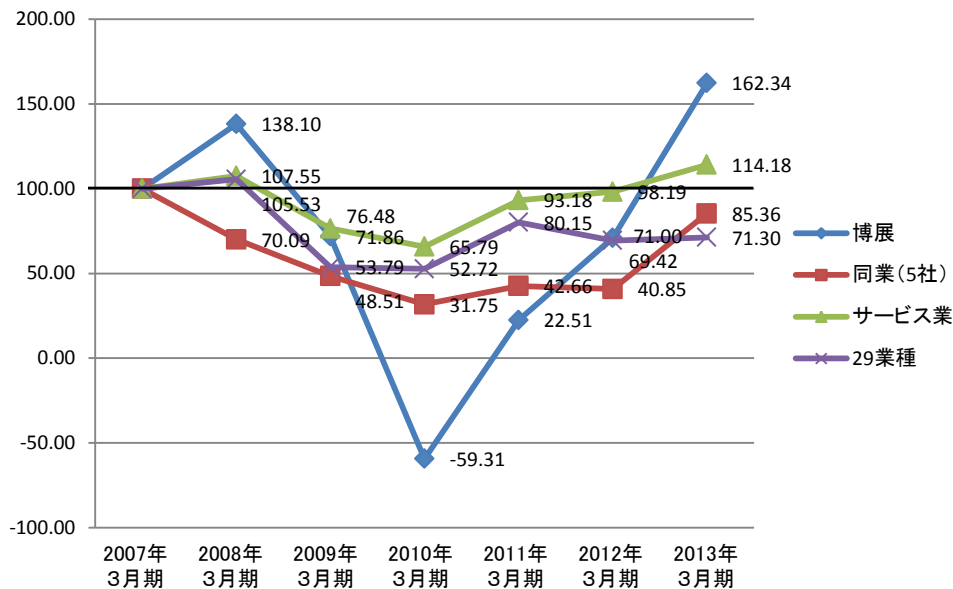
案件単価

顧客単価

大型案件数
(案件規模1,000万円以上)

取引社数


②リピート顧客、特命受注の増加による生産性の向上

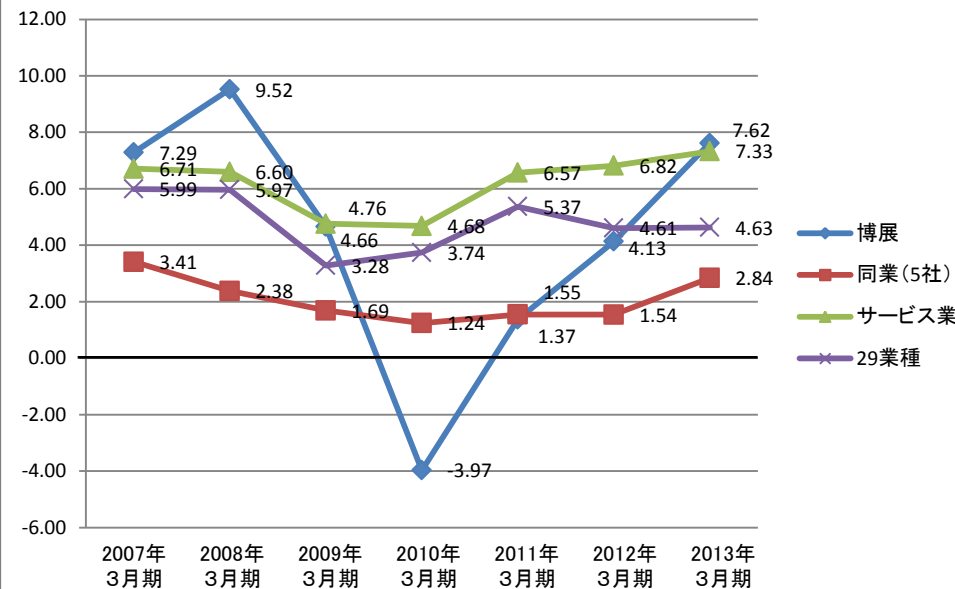
リピート顧客売上高

特命受注売上高


利益指標(ご参考)

営業利益推移(2006/04-2007/03本決算=100)



売上高営業利益率 (%)



| | 2007年 3月期 | 2008年 3月期 | 2009年 3月期 | 2010年 3月期 | 2011年 3月期 | 2012年 3月期 | 2013年 3月期 |
|--------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| 博展 | 100.00 | 138.10 | 71.86 | -59.31 | 22.51 | 71.00 | 162.34 |
| 同業(5社) | 100.00 | 70.09 | 48.51 | 31.75 | 42.66 | 40.85 | 85.36 |
| サービス業 | 100.00 | 107.55 | 76.48 | 65.79 | 93.18 | 98.19 | 114.18 |
| 29業種 | 100.00 | 105.53 | 53.79 | 52.72 | 80.15 | 69.42 | 71.30 |

(2006/04-2007/03本決算=100)

| | 2007年 3月期 | 2008年 3月期 | 2009年 3月期 | 2010年 3月期 | 2011年 3月期 | 2012年 3月期 | 2013年 3月期 |
|--------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| 博展 | 7.29 | 9.52 | 4.66 | -3.97 | 1.37 | 4.13 | 7.62 |
| 同業(5社) | 3.41 | 2.38 | 1.69 | 1.24 | 1.55 | 1.54 | 2.84 |
| サービス業 | 6.71 | 6.60 | 4.76 | 4.68 | 6.57 | 6.82 | 7.33 |
| 29業種 | 5.99 | 5.97 | 3.28 | 3.74 | 5.37 | 4.61 | 4.63 |

(%)

同業(5社)...2173 博展、4767 テー・オー・ダブリュー、9625 セレスポ、9716 乃村工藝社、9743 丹青社
サービス業、29業種...東証33業種にて分類。29業種は金融を除いたもの。

キャッシュフローサマリー

| | 2011年3月期 | 2012年3月期 | 2013年3月期 | 増減額 |
|--------------------|----------|----------|----------|-----|
| 営業活動によるC/F | 248 | 197 | 147 | △49 |
| 投資活動によるC/F | △6 | 12 | △48 | △60 |
| 財務活動によるC/F | △29 | △109 | 102 | 211 |
| 現金及び現金同等物の 期末残高 | 688 | 789 | 990 | 201 |

(百万円)

■ 営業キャッシュフローが前期比較で減少した理由

主に、売上債権の増加(258百万円)と法人税等の支払いが増加(49百万円)したため

■ 財務キャッシュフローが増加した理由

主に、成長戦略の布石となる設備投資等に備え手許流動性を確保するために、前倒しで資金調達(長期借入金)を行ったため

貸借対照表サマリー

| | 2011年3月期 | 2012年3月期 | 2013年3月期 | 増減額 |
|----------------|----------|----------|----------|-----|
| 流動資産 | 1,346 | 1,718 | 2,220 | 502 |
| （現金及び預金） | 688 | 789 | 990 | 201 |
| （受取手形及び売掛金） | 590 | 803 | 1,061 | 258 |
| 固定資産 | 324 | 266 | 278 | 11 |
| 資産合計 | 1,671 | 1,984 | 2,498 | 513 |
| 流動負債 | 611 | 840 | 1,065 | 224 |
| （買掛金） | 141 | 298 | 320 | 22 |
| （借入金） | 274 | 276 | 308 | 31 |
| 固定負債 | 472 | 358 | 461 | 102 |
| （長期借入金） | 469 | 358 | 461 | 102 |
| 負債合計 | 1,083 | 1,199 | 1,526 | 327 |
| 純資産合計 | 587 | 785 | 972 | 186 |
| 負債純資産合計 | 1,671 | 1,984 | 2,498 | 513 |

■主な流動資産の増加要因
 現預金、受取手形及び売掛金、繰延税金資産等が増加したため

■主な固定資産の増加要因
 本社オフィスの増床に伴い敷金が増加したため

■主な流動負債の増加要因
 買掛金、未払法人税等が増加したため

■主な固定負債の増加要因
 長期借入金の借入を行ったため

配当の状況

2011年3月期は前年度の大幅な純損失の計上及び将来の事業展開に向けての内部留保確保のため無配とさせていただいた。2012年3月期は1株当たり2,000円(遡及修正後:10円)の復配実施、2013年3月期は1株当たり12円に増配を行う。2014年3月期は業績予想に基づき、配当性向20%を目途に試算し、1株当たり14円へと増配を予定している。

| | 2011年 3月期実績 | 2012年 3月期実績 | 2013年 3月期 | 2014年 3月期予想 |
|-------------|----------------|----------------|--------------|----------------|
| 1株当たり配当金(円) | 0 | 10(※) | 12 | 14 |
| 配当金総額(千円) | 0 | 34,080 | 40,996 | - |

※2012年4月1日付で株式1株につき200株の株式分割を行っております。
当該株式分割に伴う影響を加味し、遡及修正を行った数値を記載しております。

財務指標(ご参考)

| | 2011年 3月末時点 | 2012年 3月末時点 | 2013年 3月末時点 | 2013年 5月末時点 |
|------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| 売上高営業利益率 | 1.4 | 4.1 | 7.6 | - |
| 総資本回転率 | 2.2 | 2.2 | 2.2 | - |
| 自己資本利益率 (ROE) | 4.0 | 28.2 | 25.0 | - |
| 株価純資産倍率 (PBR) | 0.8 | 1.9 | 1.8 | 2.4 |
| 株価収益率 (PER) | 20.9 | 7.5 | 8.0 | 10.8 |
| 基準株価 (円) | 143 | 430 | 512 | 691 |

売上高営業利益率 : 売上高に対する営業利益の比率(営業利益÷売上高×100)

総資本回転率 : 売上高のために総資本がどれだけ有効活用されたかを表す指標(売上高÷総資本額(期中平均))

自己資本利益率(ROE) : 自己資本に対する当期純利益の比率(当期純利益÷自己資本(期中平均)×100)

株価純資産倍率(PBR) : 一株あたり純資産額に対する株価の倍率(株価÷一株あたり純資産額)

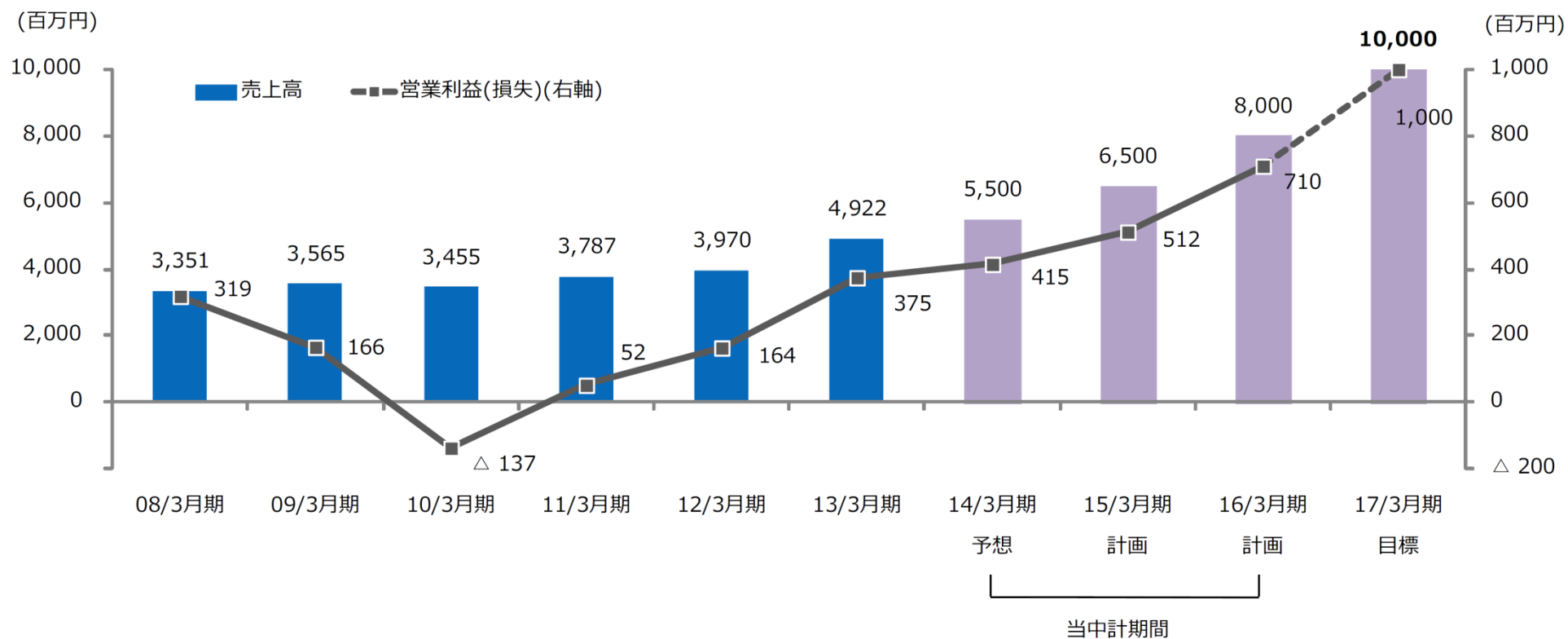
株価収益率(PER) : 一株あたり当期純利益に対する株価の倍率(時価総額÷当期純利益)



Ⅲ. 中期経営計画

2014年3月期～2016年3月期 中期経営計画(2013年5月13日提出)

100億円ビジネスへの挑戦

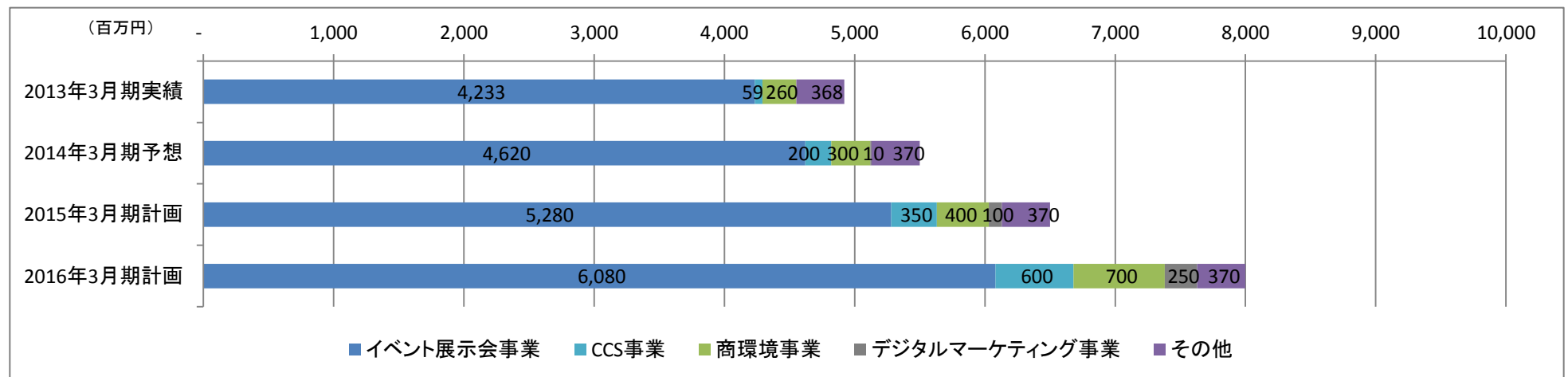
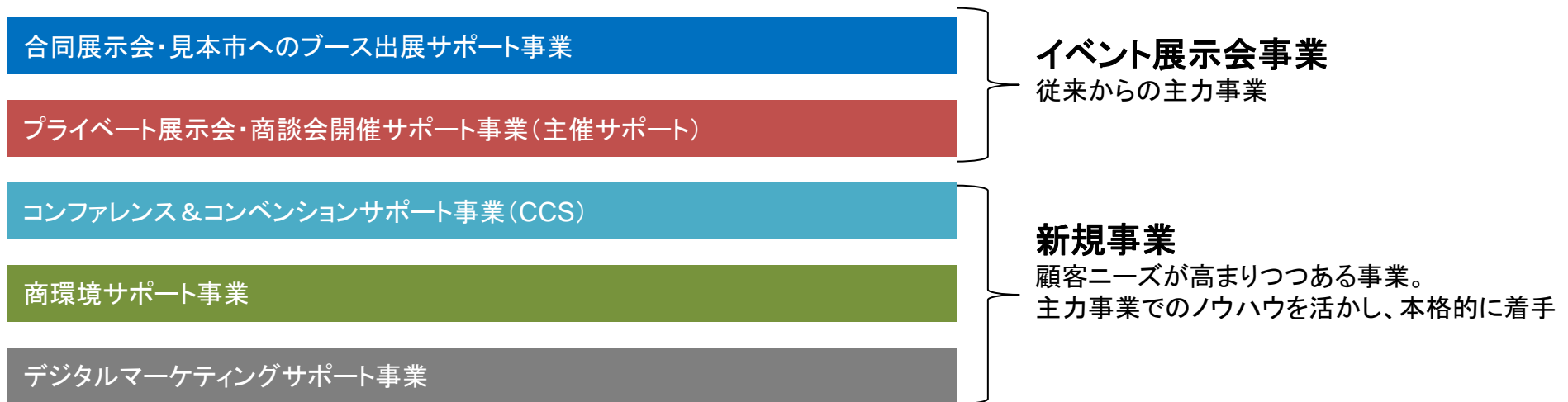


| | 2012年3月末 (百万円) | 2013年3月末 (百万円) | 前年同期比 (%) |
|------|-------------------|-------------------|--------------|
| 受注残高 | 1,137 | 1,373 | 120.7 |

基本戦略

- ①新規事業への本格的な進出
- ②「点から線へ、線から面へ」長期的なマーケティングサポートへのシフト
- ③専門性および生産性の向上

①新規事業への本格的な進出



①新規事業への本格的な進出

顧客ニーズが高まりつつある事業。
主力事業でのノウハウを活かし、本格的に着手

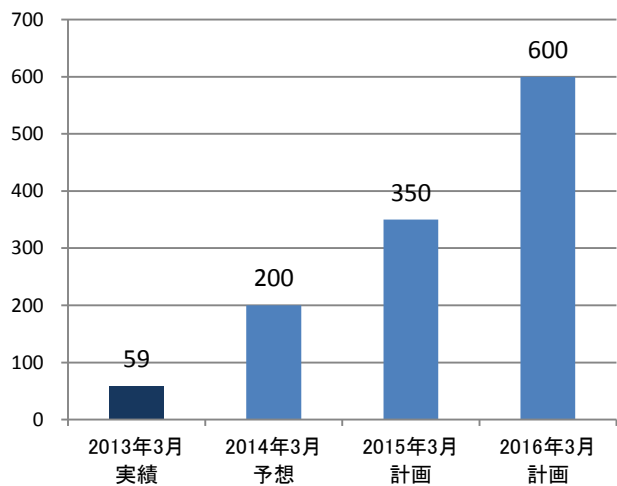
コンファレンス&コンベンションサポート事業(CCS)

企業のマーケティング活動としてのセミナー、コンファレンスやコンベンションの開催をサポート。

市場規模(推定): 42,000百万円

(出典: 一般社団法人日本イベント産業振興協会「平成21年 国内イベント市場規模推計結果 報告書」)

CCS事業 売上目標



(百万円)

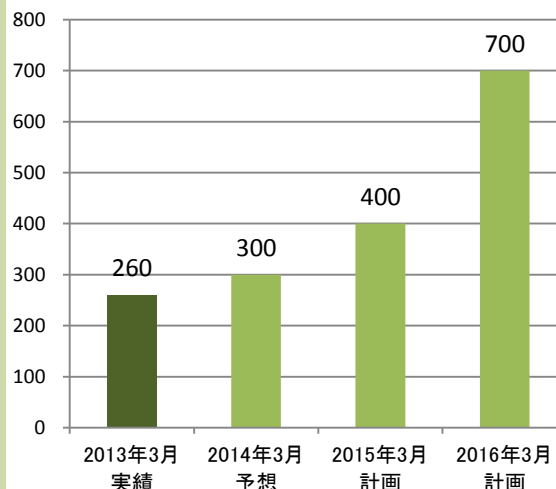
商環境サポート事業

企業のショールームやショップを、顧客のマーケティング目標達成につながる「売れる空間」としてトータルプロデュース。

市場規模(推定): 849,000百万円

(出典: 株式会社矢野経済研究所「ディスプレイ業界の市場展望と事業戦略 2013年版」)

商環境サポート事業 売上目標



(百万円)

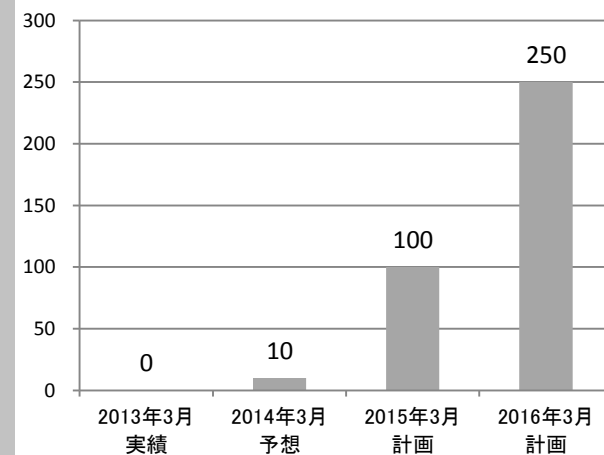
デジタルマーケティングサポート事業

ITソリューションをイベントと連動させることで、来場者データを可視化し、顧客のマーケティング活動に新しい価値を提供。

市場規模(推定): 205,100百万円

(出典: 株式会社電通「2012年日本の広告費」)

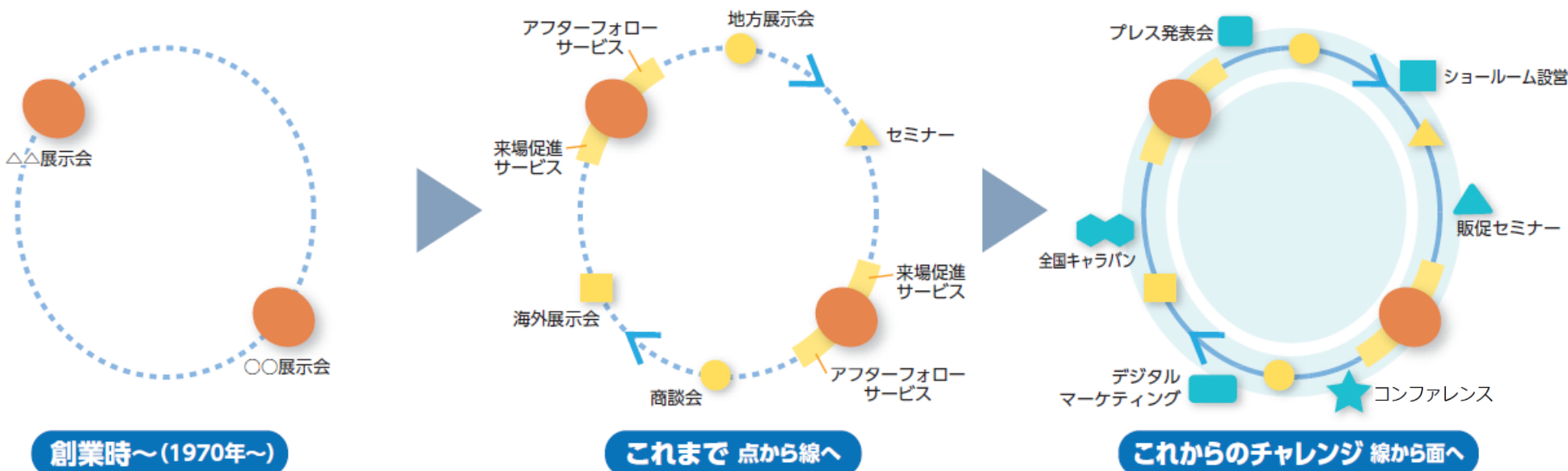
デジタルマーケティングサポート事業 売上目標



(百万円)

3年後に、3部門合計で1,550百万円の売上見込

②「点から線へ、線から面へ」長期的なマーケティングサポートへのシフト



一つひとつの展示会出展や販促イベントに対する「点」のサポート

クライアントの一連のFace to Faceマーケティング活動を年間を通じてサポートし、マーケティング戦略が効果的・効率的に実施されることを目指す「線」のサポート

年間を通じた「線」のサービスに、ストーリーあるコミュニケーション計画、見込み客育成、顧客データベース運営を絡め、有機的に連携させ、より効果的なマーケティング活動にしてい「面」のサポート

クライアントの一連のマーケティングをサポートするパートナーとなり、安定的かつ長期的に収益を上げることのできる体質へ

③専門性および生産性の向上

専門性の向上

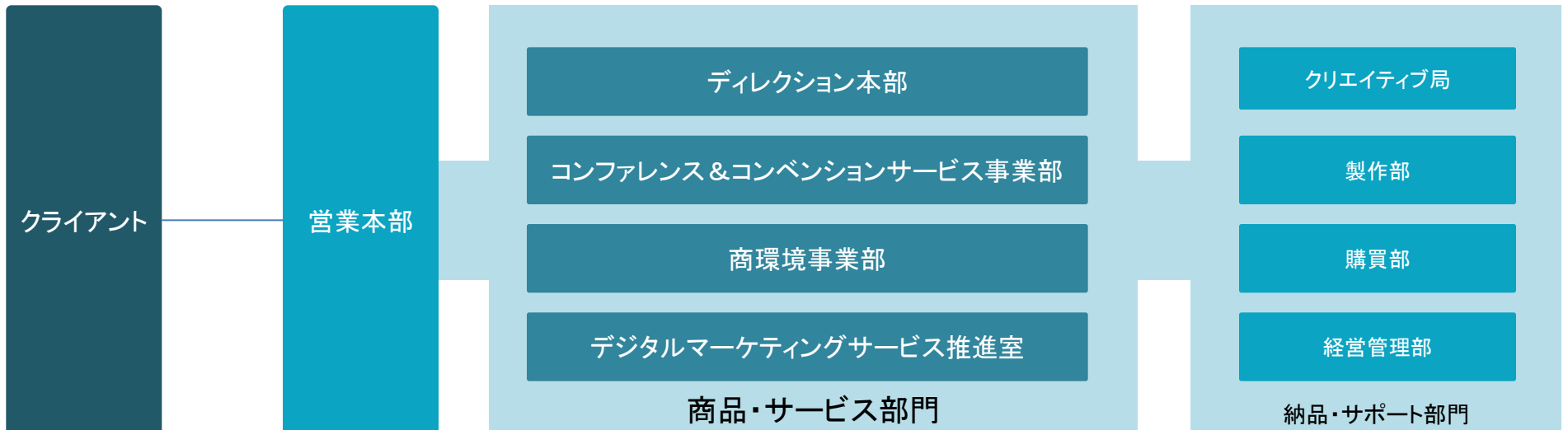
- ①業界理解、顧客理解の深耕
業界に特化した人材およびチームを育成することにより、提案レベルを高度化
- ②商品・サービスの専門性の向上
新規事業を中心に、商品専門部署の立ち上げを行い、プロフェッショナル人材の登用および育成

▶ 新規顧客の取り込み、既存顧客の顧客単価の上昇を目指す

生産性の向上

- ①役割分担の再定義
アカウント営業とイベント・ディレクションとの役割分担を再定義して組織体制を再構築し、専門性を高めやすい環境を整えるとともに、個々の繁閑の差を均すことにより全体の実産性を向上
- ②デザイン部門および制作部門の内部稼働率の向上
効率的なアサインを組織的に行うことにより、納品部門の実産性を向上

▶ 一人当たり売上高、一人当たり営業利益の増加を目指す



基本戦略

①新規事業への本格的な進出

②「点から線へ、線から面へ」長期的なマーケティングサポートへのシフト

③専門性および生産性の向上

実現のための打ち手

専門性の高い人材の登用・育成

- ・社員の専門能力を伸ばす教育
- ・ノウハウを持った人材の採用による、市場の取りこみ

戦略的M&A

- ・専門スキルを得て新規事業の早期収益化

システム投資

- ・クライアント向けサービスシステムの開発・拡充
- ・社内基幹システムの整備による業務効率化

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。