



2015年3月期通期 (2014年4月～2015年3月)

決算説明資料

2015年6月1日

株式会社 博展

(東証JASDAQグロース：2173)



2015年3月期 決算概要

2015年3月期通期業績（連結）

[単位：百万円]

	2015年3月期	予想	2015年3月期	実績
売上高	6,270	100.0%	6,261	100.0%
売上総利益	-	-	1,769	28.3%
販売費 及び一般管理費	-	-	1,687	27.0%
営業利益	75	1.2%	81	1.3%
経常利益	69	1.1%	76	1.2%
当期純利益	37	0.6%	50	0.8%

2015年3月期第4四半期決算より連結決算へ移行

- ▶ 2015年1月15日 株式会社アイアクト 子会社化
- ▶ 2015年2月10日 株式会社アイアクト 完全子会社化

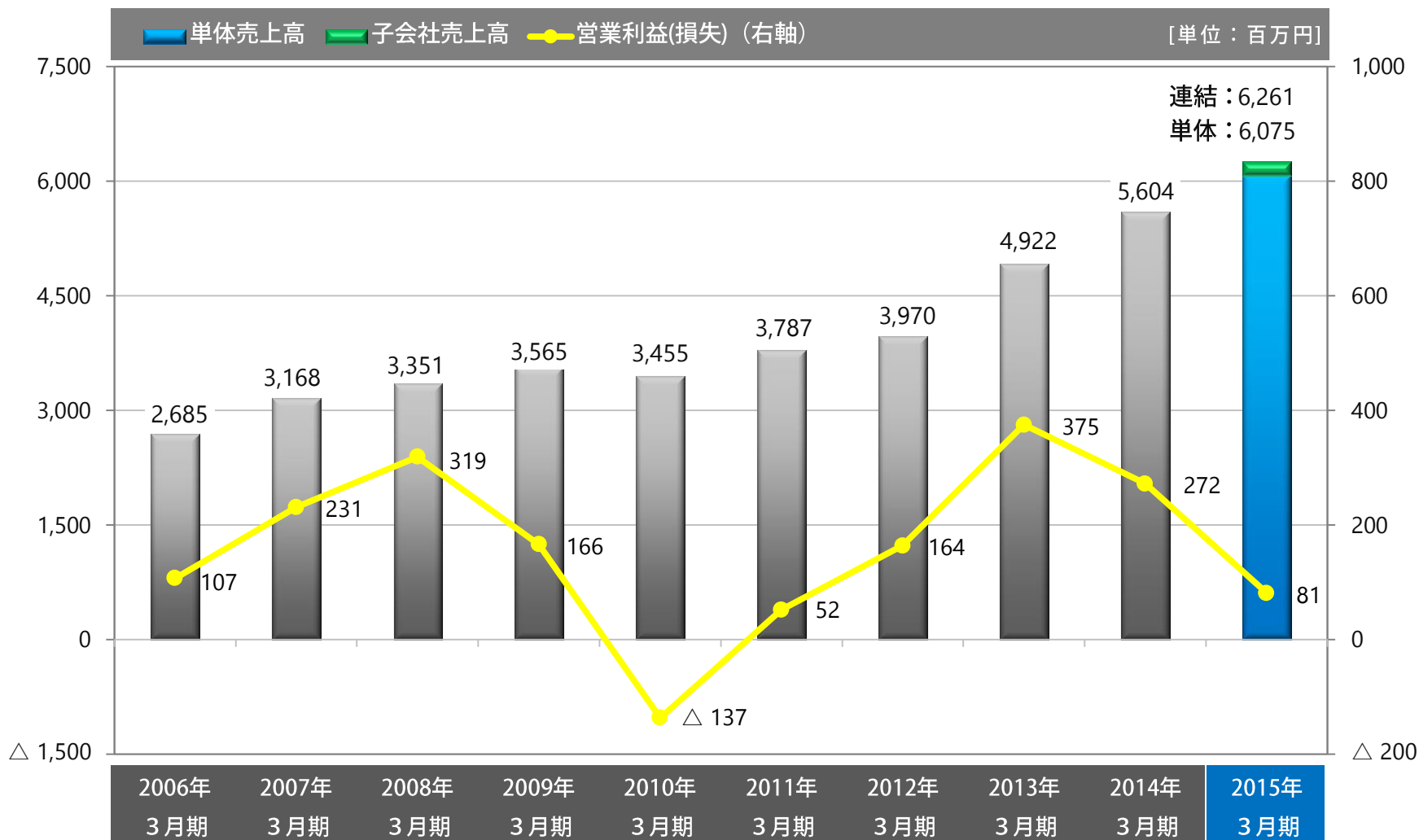
2015年3月期通期業績（単体）

- ◆ 新規事業基盤整備の成果により、売上高は前年比8.4%増
- ◆ 戦略的チャレンジ案件の増加などによる外注原価率の上昇等、および人材補強費・M&A等の成長基盤整備の投資により利益は前年比マイナス

[単位：百万円]

	2014年3月期		2015年3月期		増減率
売上高	5,604	100.0%	6,075	100.0%	8.4%
売上総利益	1,766	31.5%	1,708	28.1%	△3.3%
販売費 及び一般管理費	1,493	26.6%	1,631	26.9%	9.2%
営業利益	272	4.9%	76	1.3%	△71.9%
経常利益	267	4.8%	72	1.2%	△72.8%
当期純利益	164	2.9%	33	0.6%	△79.5%

前期に引き続き、過去最高売上高を更新



新規3事業が堅実に成長

デジタルマーケティング



体験価値をマーケティング活用するデジタルソリューションを展開
 「デジタル×展示会」
 「デジタル×カンファレンス」
 「デジタル×ショールーム」
 などの相乗効果の実績も増加

商環境



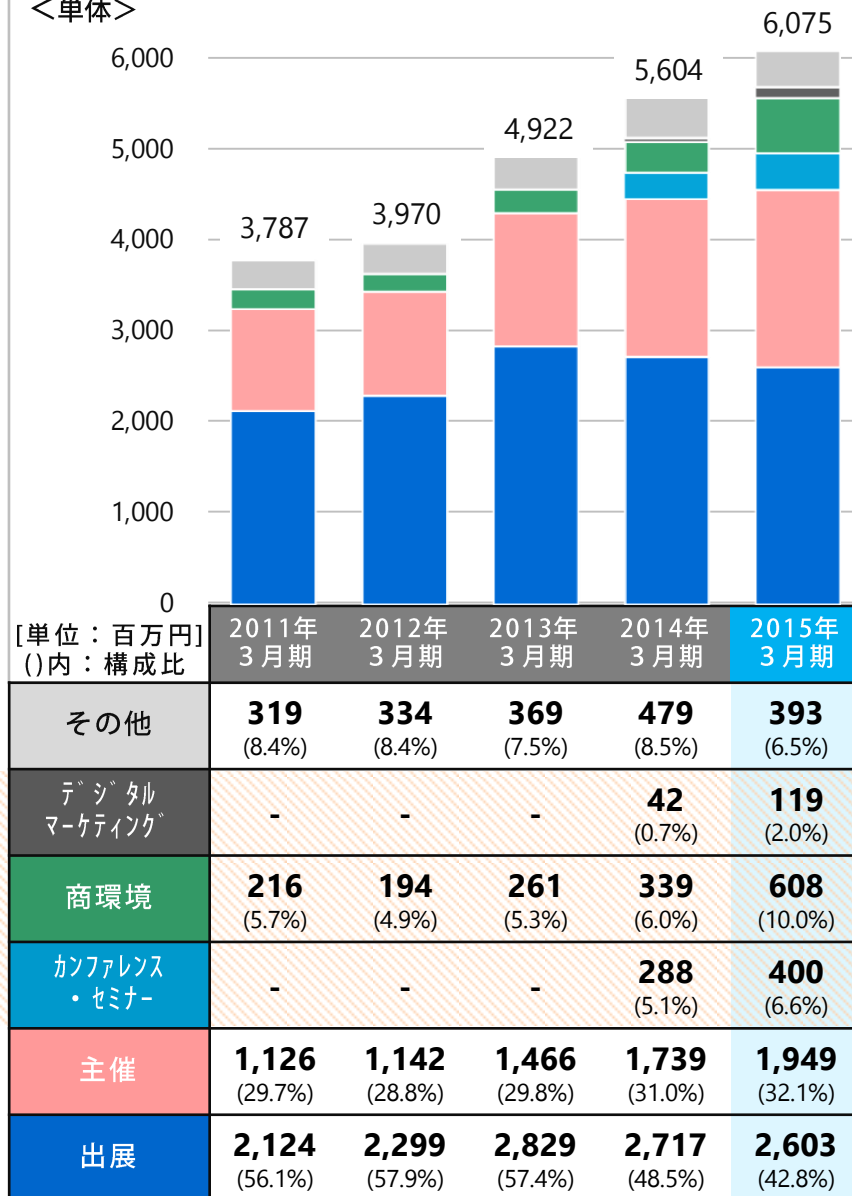
イベント・展示会でのプロモーション構築力と常設空間における設計・施工・監理力を強みに、常設空間構築から「売り」に繋がるプロモーション運用まで、施設の生涯価値を生み出すソリューションを展開

カンファレンス・セミナー

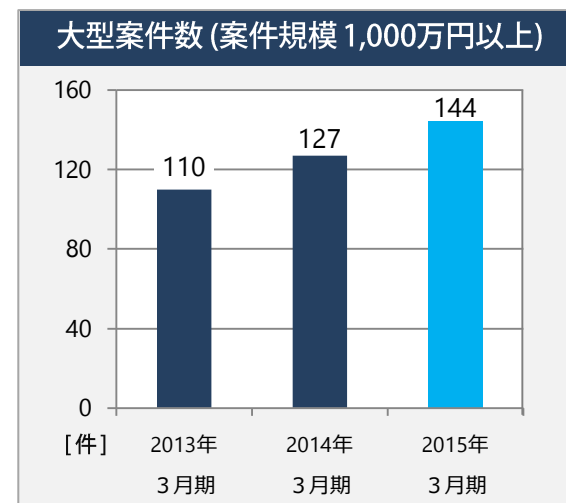
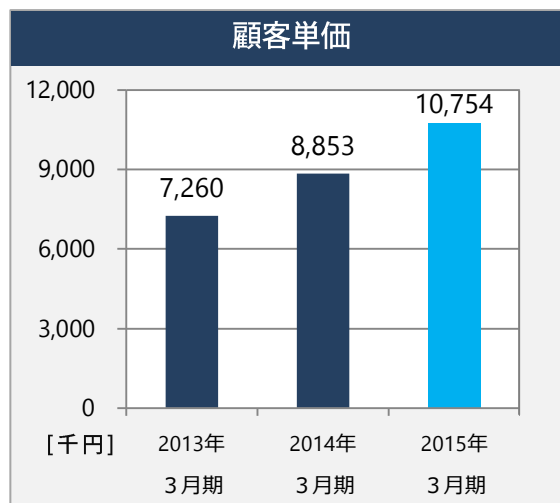
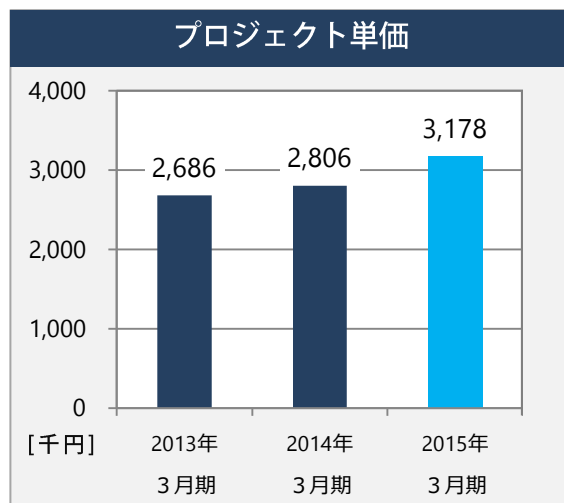


大型カンファレンスをはじめとし、社内向け表彰・懇親会や全国セミナーキャラバンなど、マーケティングシーンに合わせた効果的な情報提供型カンファレンスソリューションを展開

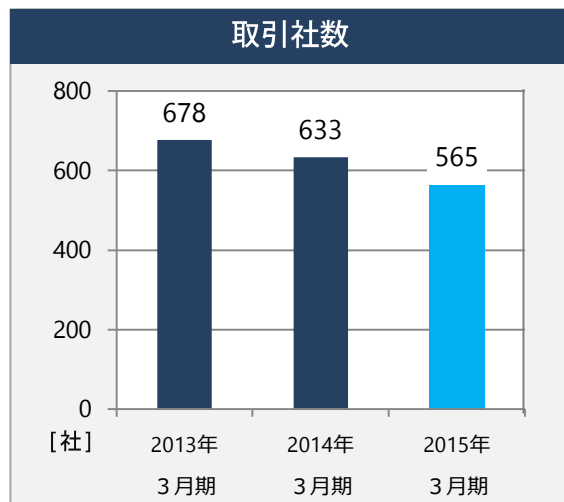
<単体>



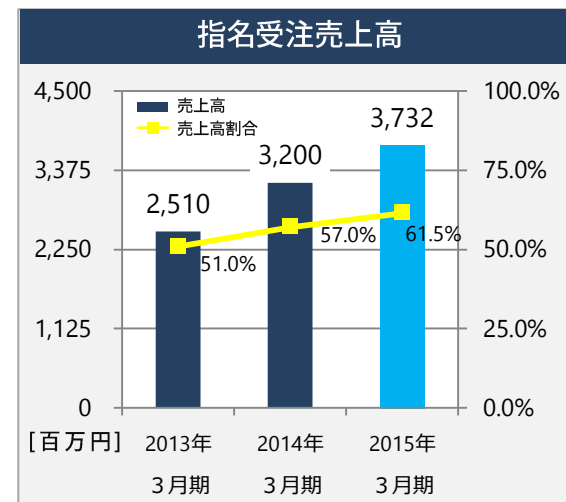
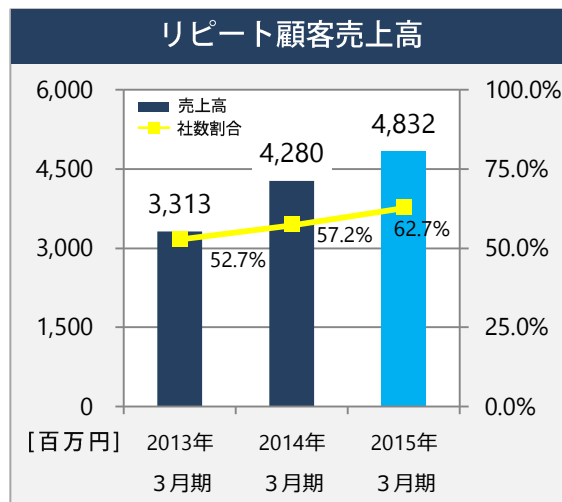
◆ プロジェクト単価・顧客単価・大型案件数は増加



◆ 取引社数は減少傾向



◆ リピート顧客売上高・指名受注売上高は増加



[単位：百万円]	2015年3月期	ポイント
営業活動によるキャッシュ・フロー	△16	税金等調整前当期純利益84百万円、法人税等の支払額54百万円等による
投資活動によるキャッシュ・フロー	△88	敷金及び保証金の差入による支出39百万円、無形固定資産の取得による支出19百万円等による
財務活動によるキャッシュ・フロー	250	長期借入れによる収入8億28百万円、長期借入金の返済による支出5億17百万円等による
現金及び現金同等物の期末残高	1,195	(参考) 期首残高10億50百万円

[単位：百万円]	2015年3月期
流動資産	2,810
(現金及び預金)	1,195
(受取手形及び売掛金)	1,408
固定資産	737
資産合計	3,548

流動負債	1,445
(買掛金)	534
(借入金)	489
固定負債	913
(長期借入金)	810
負債合計	2,359
純資産合計	1,189
負債純資産合計	3,548

◆ 1株当たり14円の配当

	2014年3月期	2015年3月期	2016年3月期予想
1株当たり配当金（円）	14	14	14
配当金総額（百万円）	48	51	-

◆ 売上高75億円 営業利益1.15億円

[単位：百万円]	2015年3月期実績	2016年3月期予想
売上高	6,261	7,500
営業利益	81	115
経常利益	76	105
親会社株主に帰属する 当期純利益	50	52

中期経営計画

Be a PARTNER of EXPERIENCE MARKETING

クライアントのマーケティング活動に
直接貢献できる能力を獲得し、
感動価値・経験価値を提供する
マーケティングパートナーになる。

Experienceマーケティングサービスの提供を通じて、
クライアントのマーケティング・パートナーへ。

顧客により信頼され、顧客との共栄共存を実現しながら、
コミュニケーションデザインビジネスでNo.1の企業を目指してまいります。

Experience Marketing

人と人が出会う‘場’・‘空間’で、「感動」や「驚き」といった顧客体験を創出し、
その体験価値を、企業マーケティングに生かすサービスを提供する

戦略立案から実行・運用まで、
企業のマーケティングパートナーとして
選ばれるべく一貫した機能を保有

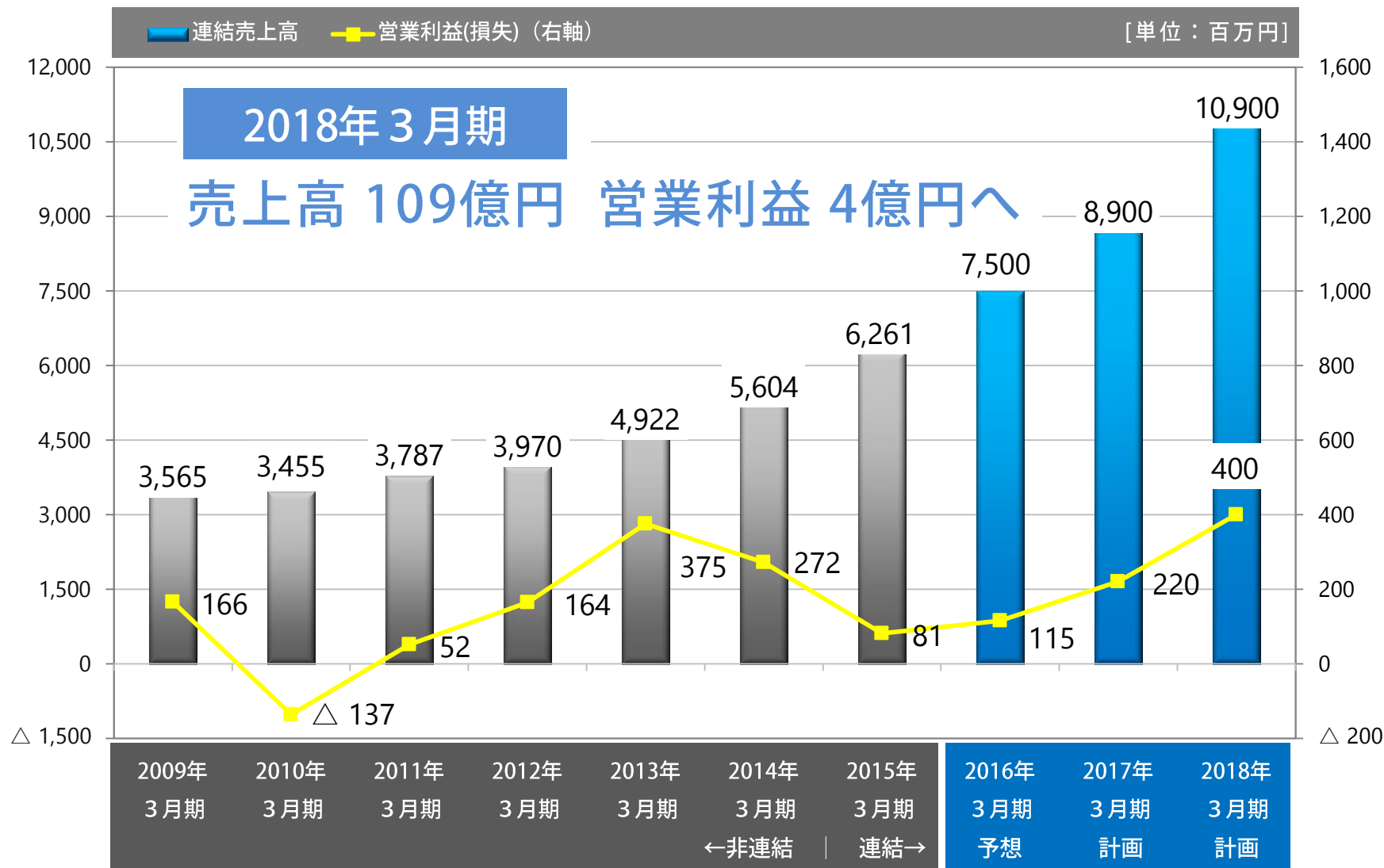


「Experience Marketing」を実現するコンタクトポイントとして、
6つのシーンにおけるサービスを提供しています。

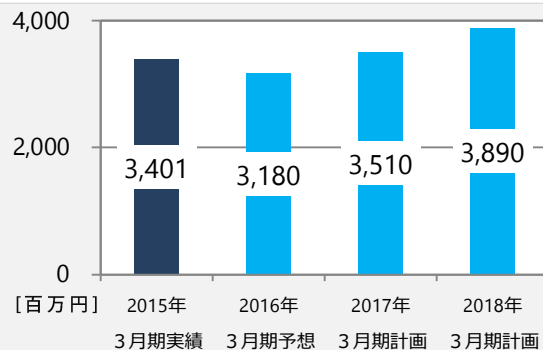
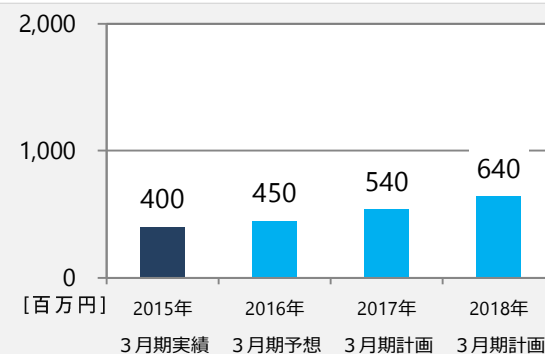
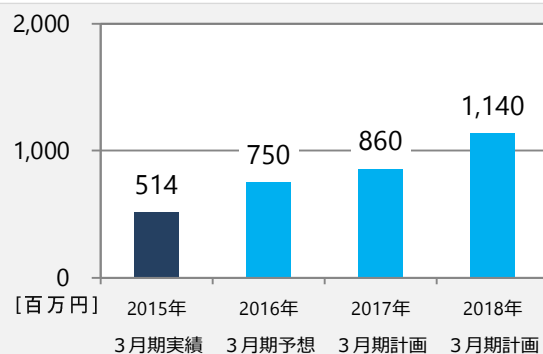
これらの6つのシーンにおいて、創造された「体験」をシームレスに掛け合わせ、
お客様のマーケティング活動に価値を提供しています。



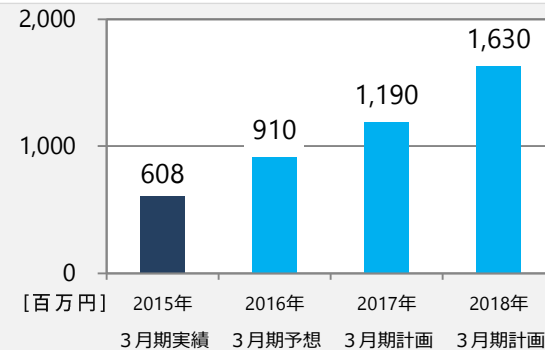
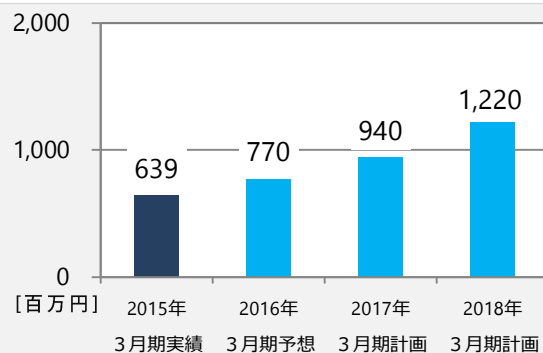
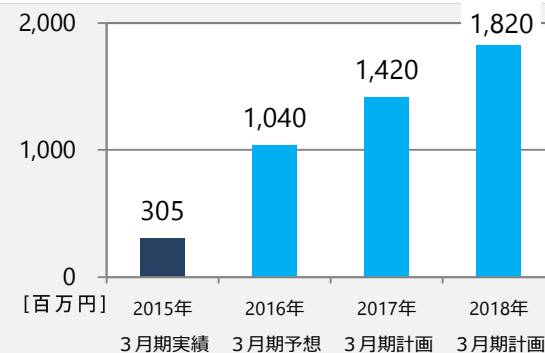
2016年3月期～2018年3月期 中期経営計画



2016年3月期～2018年3月期 事業別計画

展示会
出展カンファレンス
・セミナーイベント
プロモーション

商環境

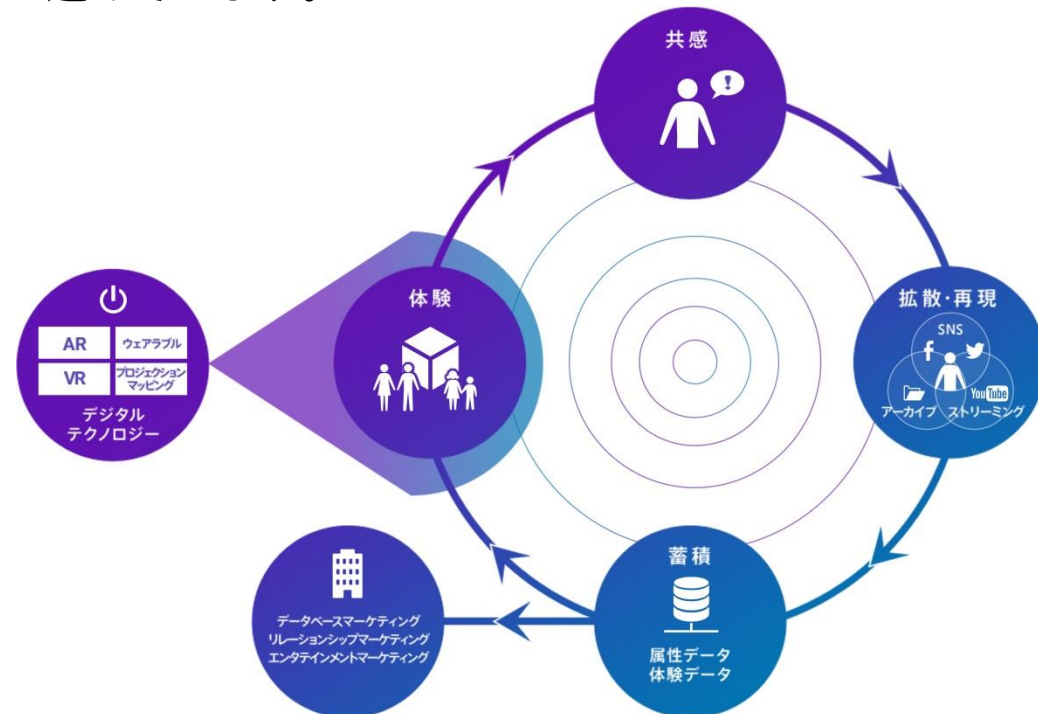
商談会
・
プライベート
ショーデジタル・
コンテンツ&
マーケティング

デジタル領域への挑戦

顧客体験は、ソーシャルメディアの進化やAR・VRなどのテクノロジーの進化、ウェアラブル端末の登場などにより、驚異的なスピードでその形を変えつつあります。

IoT(Internet of Things)によって、人・プロセス・データ・モノが相互につながり、誰もが体験したことのない新しい価値が創造されると確信しています。

博展では、デジタルテクノロジーを体験価値を増幅させる進化の重要な要素として、日々、顧客の声に耳を傾け、研究開発を進めています。



最新事例：展示会出展 × デジタル

最新映像技術 VRによる“超体験型・仮想現実バトル”



イベント：ニコニコ超会議2015(幕張メッセ)

会期：2015年4月25日(土)～2015年4月26日(日)

体験人数：774名



ヘッドマウントディスプレイとリープモーションを用いたVRゲーム
～画面に次々と登場する敵を、手を向けて倒しゲームクリアを目指す～



達成のための取り組み①

① 顧客との永続的な共存共栄を実現する マーケティング・パートナーへの進化

人と人が出会う“場”・“空間”とそこで生み出される体験に焦点を当て、感動価値・経験価値を最大化し、クライアントのブランド価値・商品価値向上を実現していくことで、顧客の信頼に的確に応えられるマーケティング・パートナーとして永続的に選ばれる企業となるべく戦略を実施してまいります。

デジタル・コンテンツ
& マーケティング

ショールーム

カンファレンス・セミナー

イベント

展示会



達成のための取り組み②

② 次世代の基幹事業への進化

「デジタル・コンテンツ&マーケティング」・「カンファレンス・セミナー」・「商環境」の各事業を次世代の基幹事業へと進化させてまいります。

デジタル・ コンテンツ& マーケティング

デジタル技術を重要なコアテクノロジーとして定め、最新のデジタル技術を駆使することによって体験価値を可視化・最大化し、企業のマーケティング効果を高めます。

- WEBマーケティング
- イベント関連デジタルコンテンツ
- オウンドメディア
- ソーシャルマーケティング
- 社内向けポータル
- データベースマーケティング
- CMS構築

カンファレンス ・セミナー

お客様の経営課題が見える情報提供型カンファレンスで、ユーザーに合わせたブランド体験を創造し、マーケティング効果を高めます。

- 大規模カンファレンス
- セミナーキャラバン
- 会議イベント
- 式典

商環境

意匠計画から設計・施工監理まで、常設空間構築と施設内イベントプロモーションで、顧客のマーケティング目標達成につながる空間をトータルプロデュースします。

- ショールーム・店舗
- マンションギャラリー
- オフィスデザイン
- 販促什器

達成のための取り組み③

③ グローバル対応が可能なパートナーへの進化

近年、クライアントのニーズが高まってきているグローバルでのマーケティングサポートサービスを提供できる
インフラ構築、サービスコンテンツ創出に挑戦してまいります。

特に、日本企業による海外でのイベント展示会への出展・海外企業による日本国内でのイベント展示会への出展について、
より満足いただける高品質なサービス提供ができる体制を整えてまいります。



(株)桑山様
Hong Kong Jewellery & Gem Fair



関西ペイント(株)
中国国際塗料博覧会



(株)トヨタアドテック
SEMICON China



本田技研工業(株)
ITS世界会議



(株)デンソー
ITS世界会議



NTT Group
NAB SHOW



コニカミノルタ(株)
Light & Building



ジャトコ(株)
パリモーターショー



NTT Group
IBC

Communication Design®

人と人の、笑顔が創り出す未来へ。

HAKUTEN

将来の見通しに関する注意事項

本資料に記載された株式会社博展の計画・見通し・方針・戦略・意見などのうち、歴史的事実ではないものは将来に関する見通しであり、これらは現在入手可能な情報から得られた内容に基づいて作成しております。実際の業績に影響を与え得る要素には、事業領域を取り巻く経済情勢、市況、為替の動向など、潜在的リスクや不確実性があるものを含んでおります。そのため、実際の業績はこれらの重要な要素の変動により、見通しとは大きく異なる結果となり得ることをご承知おきください。

本資料に掲載されたコンテンツの正確性については、万全を期しておりますが、その内容に関してはいかなる保証もするものではなく、万一、これにより貴方に損害が生じて一切責任を負いかねます。また、本資料の著作権は、株式会社博展に帰属しており、無断転載・複製することをご遠慮ください。