

SUNNY SIDE UP GROUP

中長期経営計画

# *“Road to 2020 and beyond”*

---

*– Rolling Plan –*

2015年8月18日

SUNNY SIDE UP Inc.

私たちサニーサイドアップグループにとって、  
東京に世界の注目が集まる2020年は、  
飛躍的進化を遂げる重要な年です。

PRを中心とするマーケティング・コミュニケーション事業においては、  
国内市場のマーケット・リーダーとして、中長期的には、  
グローバル市場においても確固たる地位を確立します。  
さらには、2020年をキーワードとする新規事業開発にも  
厳選して取り組むことで、成長の加速を目指します。

今後は新たに「ROE」を最重要経営指標の一つとして、  
収益性・経営効率を追求することで、株主価値の最大化を実現します。

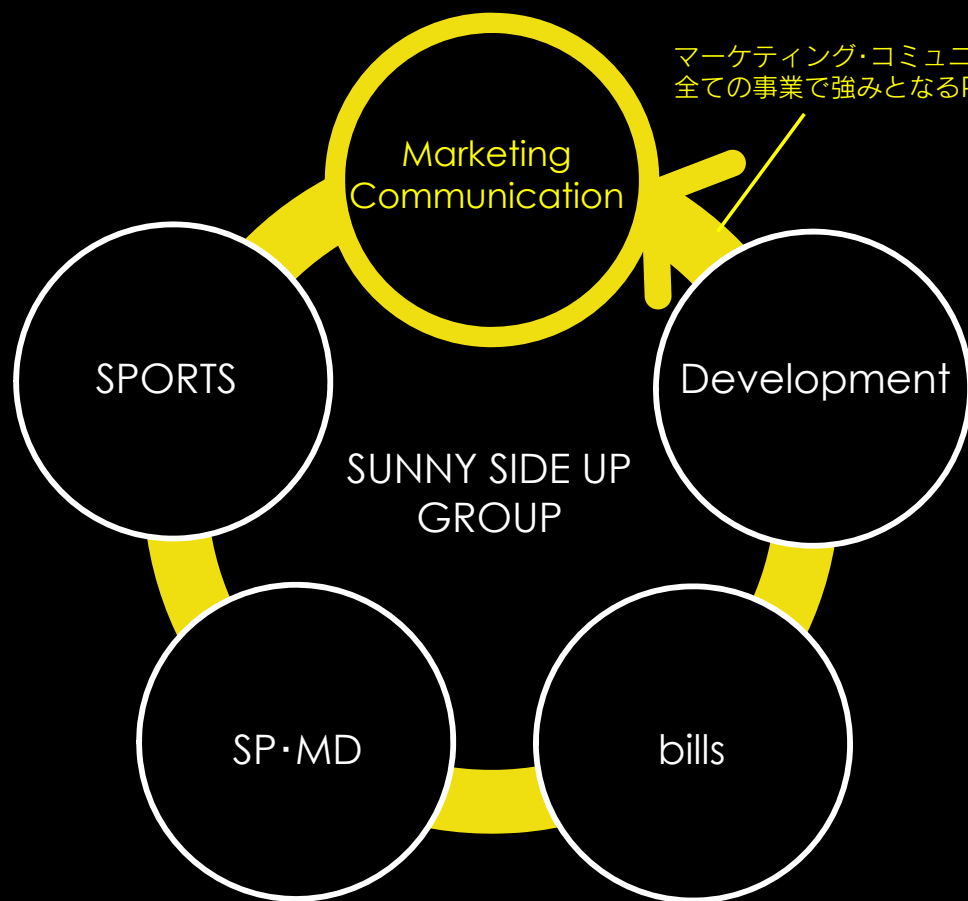
# *“Road to 2020 and beyond” -Rolling Plan-*

● 好調なマーケティング・コミュニケーション事業	<i>P0 - P6</i>
● 新規事業進捗	<i>P7 - P11</i>
● 新規トピックス	<i>P12 - P13</i>
● 初年度連結業績と配当	<i>P14</i>
● 進行期計画	<i>P15</i>
● 中長期経営計画	<i>P16</i>
● 中長期定量目標	<i>P17</i>

※資料内の会計年度はFYとして表記統一(会計年度が開始する月の年で表記)

# マーケティング・コミュニケーション事業 5セグメントにおける戦略的位置づけと収益割合

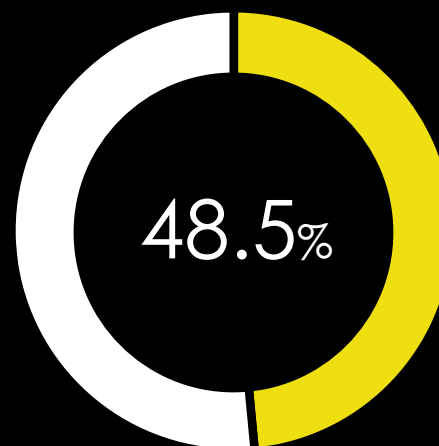
## 5セグメントにおける戦略的位置づけ



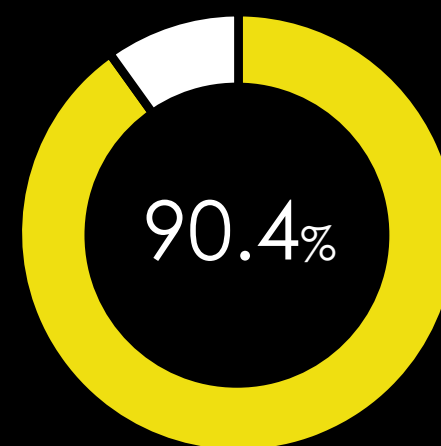
## 5セグメントにおける収益割合

\*1

▶ 売上比率



▶ セグメント利益比率 \*2

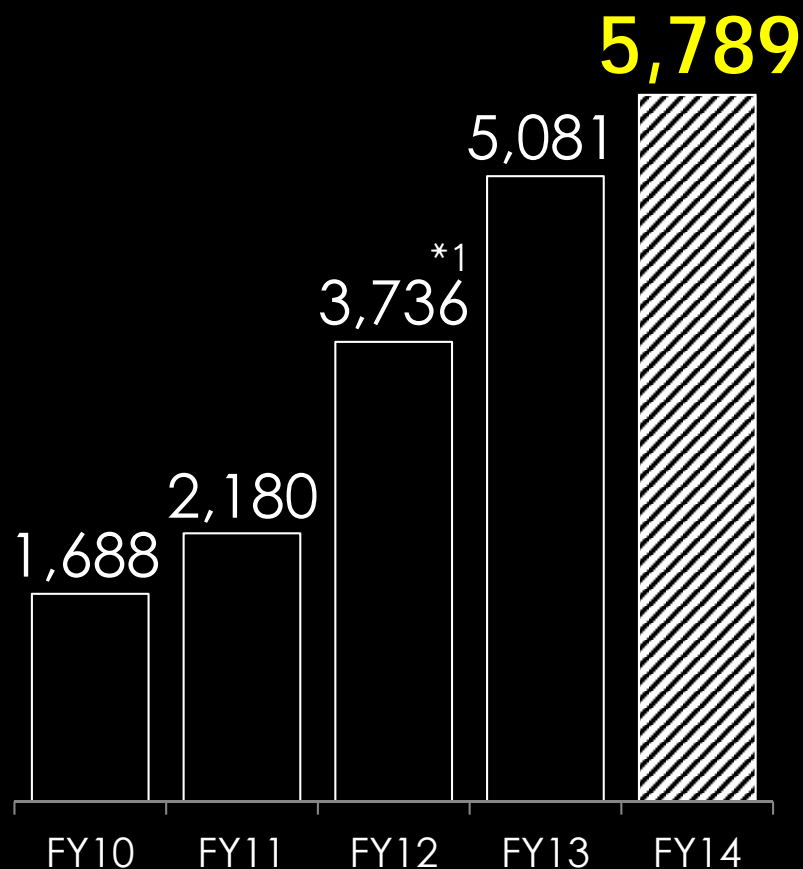


\*1 FY14実績

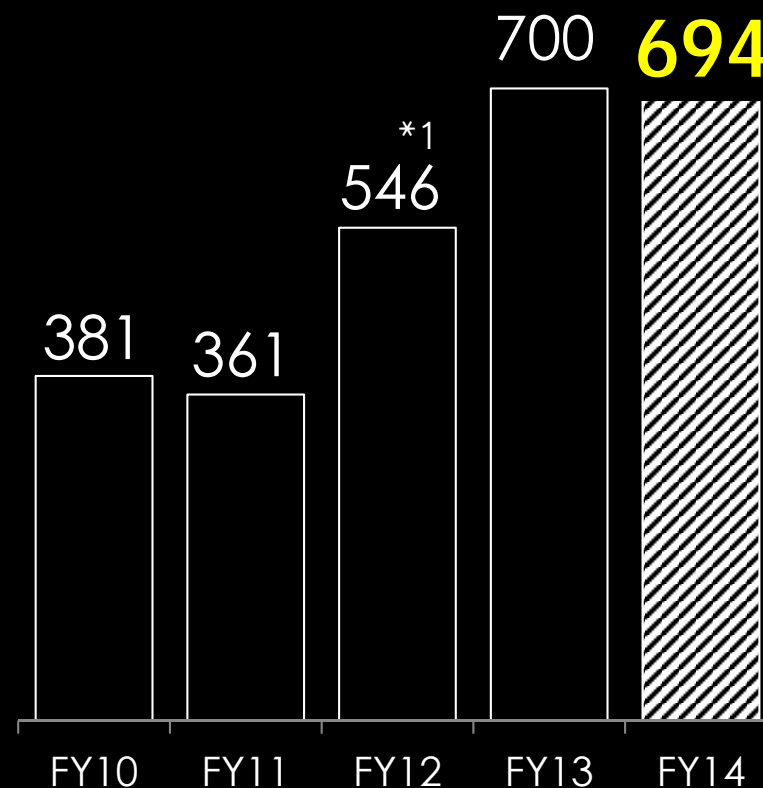
\*2 セグメント利益が黒字であるセグメントのセグメント利益合計値に占める割合

# マーケティング・コミュニケーション事業 過去最高の売上、過去最高規模の利益を実現

セグメント売上推移, 百万円 \*2



セグメント利益推移, 百万円 \*2



\*1 事業領域を拡張し、広告やキャスティングへの注力開始。

\*2 FY14より一部の広告やキャスティングに関連する収益を開発事業からマーケティング・コミュニケーション事業へ移管。

# マーケティング・コミュニケーション事業 世界中で多彩な話題を創出

Global  
×  
PR

- 外資ファストフードチェーン<sup>\*1</sup>、香港店舗限定キャンペーン
- イタリアミラノで日本の酒文化を世界に発信する「SAKENOMY Project」

Campaign  
×  
PR

- 外資飲料ブランド<sup>\*1</sup>、大人気マンガとコラボした全国展開キャンペーン
- ビール飲料メーカー<sup>\*1</sup>のサーバープレゼントキャンペーンを受注、売上大幅増に貢献

Event  
×  
PR

- 音楽×社会貢献プロジェクト「RockCorps」アジア初開催の成功
- AKB48総選挙と連動したAKB48選抜総選挙ミュージアムを株式会社AKS様と共同主催

# マーケティング・コミュニケーション事業 人気コンテンツを生かした自社プロジェクトの成功



▶ SAKENOMY Project in Italy



▶ nakata.net café in Brazil



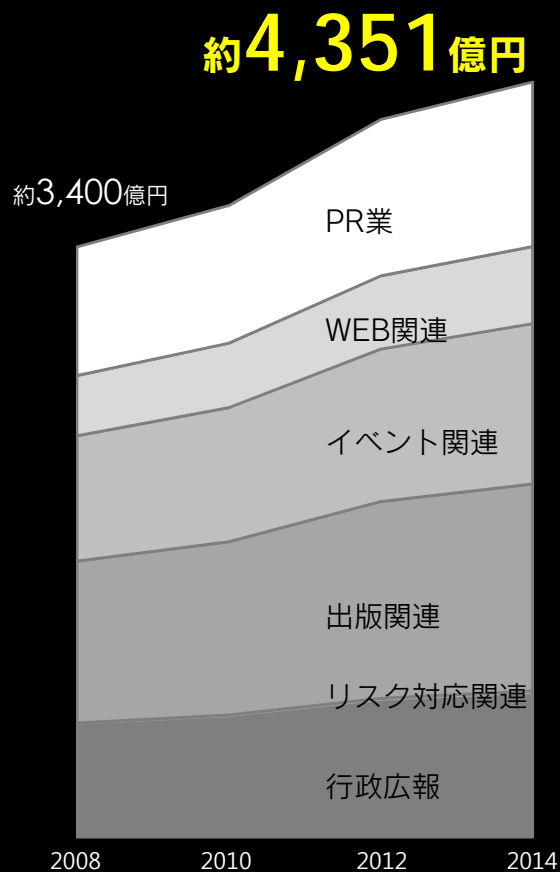
▶ AKB選抜総選挙ミュージアム

▶ Rock Corps

# マーケティング・コミュニケーション事業 国内外でPR市場は持続的に成長

日本国内のPR関連の市場規模, 百万円

\*1



世界のPR関連の市場規模, bn(US\$)

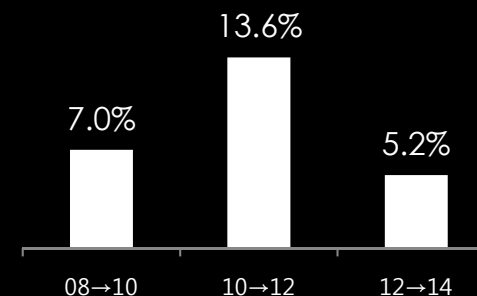
\*2



市場成長率

\*1,2

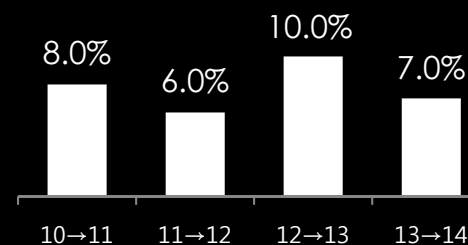
(国内) 年平均約6.5%



▶ 成長産業事例 \*3

- ネット広告 12.1%
- 通販 8.3%
- 医療機器 6.0%

(世界) 年平均約7.5%



\*1 日本パブリックリレーションズ協会調査(2015)を基に当社試算

\*2 World PR Report(Holmes Report)発表を基に当社試算, 1\$=120円で算出

\*3 2014年日本の広告費、日本通信販売協会発表プレスリリース、経済産業省商務情報政策局医療・福祉機器産業室発表データによる



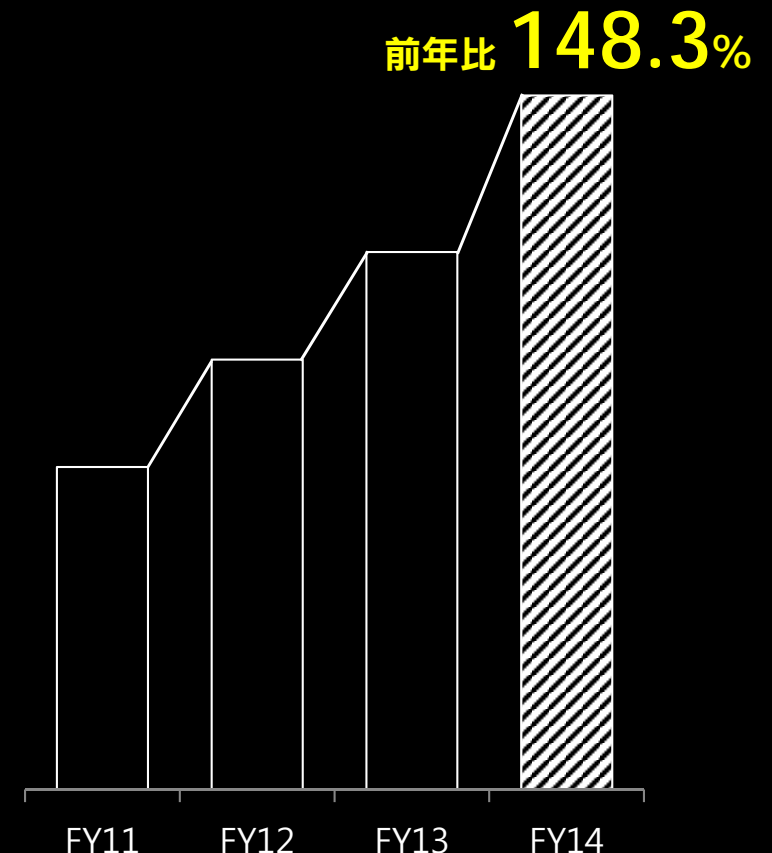
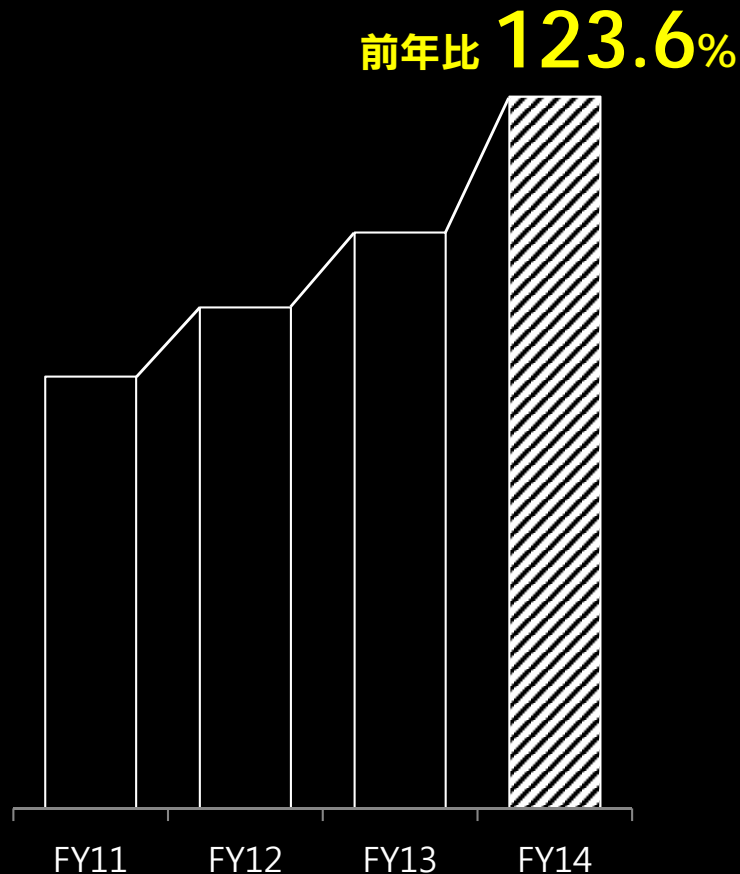
# マーケティング・コミュニケーション事業 クライアントからの引き合いが継続的に増加中

受託案件数の伸長率

\*1

新規問い合わせ数の伸長率

\*2



\*1 マーケティング・コミュニケーション事業における受託案件数

\*2 HP及び電話を通じて業務発注の打診があった回数

# マーケティング・コミュニケーション事業 日本のマーケットリーダーとして成長加速を計画

## 日本市場における成長戦略

- ▶ 大幅増員による受注案件数の増加
- ▶ メニュー拡充による、コンサルテーション等の高単価案件の獲得



## 海外市場における成長戦略

- ▶ 既存の多国籍チーム "Global Communications Unit" の強化
- ▶ 中長期的にはM&Aによる成長加速



# 利益を積極的に事業投資・人財投資に充て、 更なる利益拡大を見込む

## 人財投資

- ▶ 好調なマーケティング・コミュニケーションの重要なアセットである人財への投資を積極化し、サービスクオリティの向上を図る

### 新規事業の社内機能化

- 人財ソリューション事業

### 人件費の最適化

- 優秀な社員への投資増加
- 新規採用の強化

### 新たな人財採用への挑戦

- SSU DIVERSITY LAB設立

## 事業投資

- ▶ 中長期的成長を加速すべく、マーケティング・コミュニケーションの強みが生きる新たなチャレンジを厳選して実施

### ゼロベースでの立ち上げ

- OMOTENASHI NIPPON

### 既存事業拡大

- bills グローバル展開
- bills 国内リニューアル

### 戦略的出資

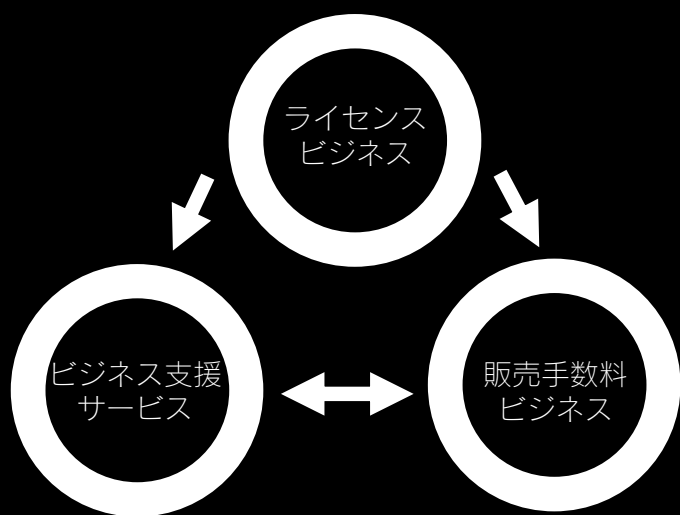
- Peatix Inc. 資本業務提携

マーケティング・  
コミュニケーション事業で  
創出した利益

# 新規事業進捗 OMOTENASHI NIPPON

- ▶ 時代にフィットしたユニークなビジネスが全国商工会連合会の「中小企業販売力強化支援モデル」補助事業として選定を受ける。
- ▶ 「OMOTENASHI SELECTION 2014」で47事業者を授賞。参画企業がマーケティングに活用するなど、初年度から大きな盛り上がりを見せる。
- ▶ 日本橋高島屋、あべのハルカス近鉄本店、ドバイ、台湾など、クロスボーダーでの流通を巻き込んだプロジェクトに。

ビジネスモデル概略



ライセンス許諾事業社数計画

FY20時点累計

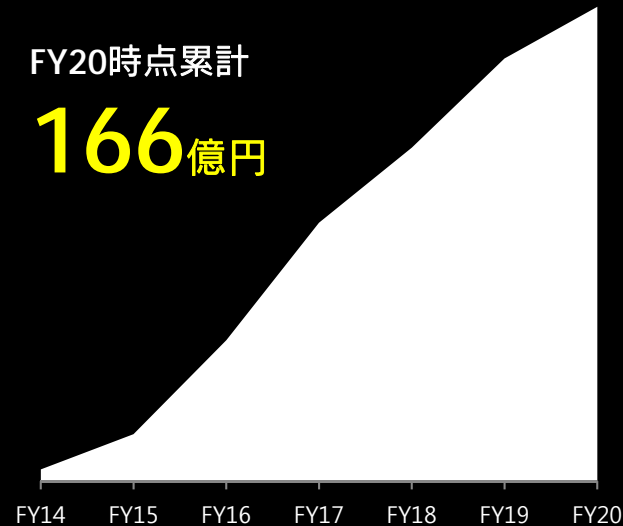
**2,200社**



グローバルでの流通総額計画 (販売上代金額)

FY20時点累計

**166億円**



**OMOTENASHI  
SELECTION**

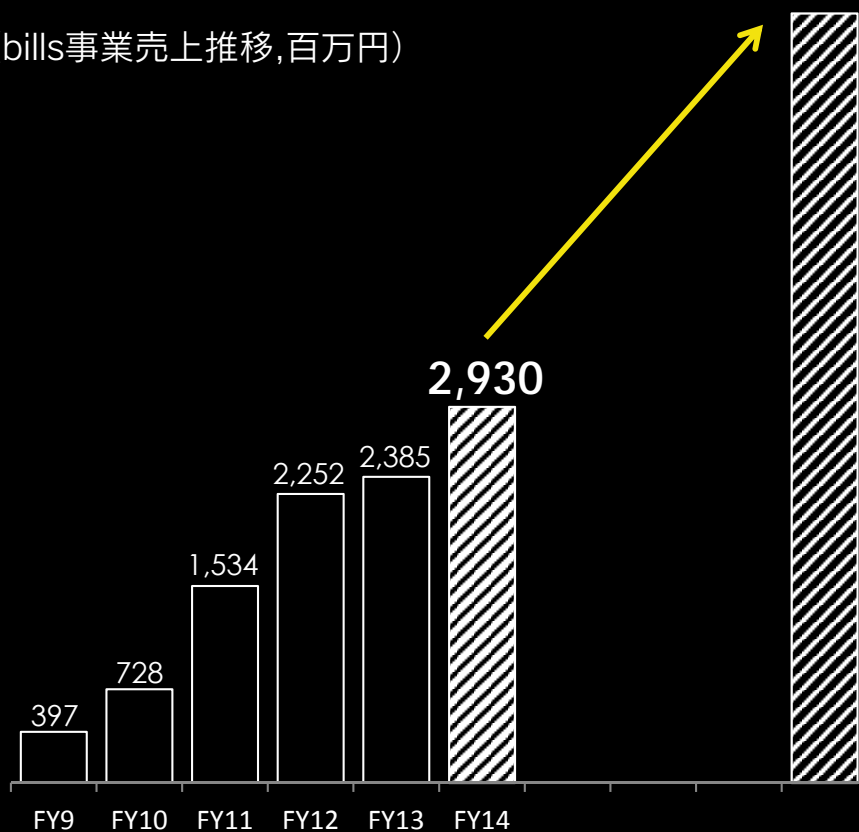
日本のおもてなしを世界のOMOTENASHへ  
日本の優れた商品・サービスの受賞プログラム  
広報から国内外販路開拓までを支援

# 新規事業進捗

## カジュアルオールデイダイニングbills

- ▶ 国内 : 4店舗ともに順調に推移。七里ヶ浜店舗は、リニューアルにより開店8年目を迎えた今なお人気店舗としての地位を確立。
- ▶ ハワイ : 国内に比肩する収益は残せていないものの、ハワイ州で唯一「全米Top100のランチレストラン2015」に選出される快挙。
- ▶ 韓国 : 入居商業施設における事故、施設の目玉店舗の半年の休館、MERS発生など、外的要因の影響を直接的に受けるが、足元で業績回復。
- ▶ 今後の計画として、すでに国内・海外あわせ複数店舗の開業準備に着手。中長期的にさらなる収益増加を見込む。

(bills事業売上推移,百万円)

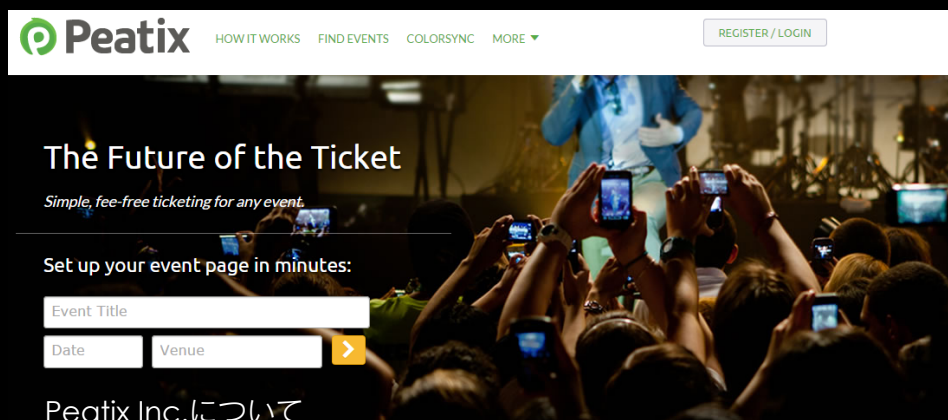


bills	bills	bills	bills	bills
二子玉川 (2015.9)	国内 (2016)	国内 (2016)	海外 (201X)	海外 (201X)
表参道	Hawaii	Korea	Korea	Korea
七里ヶ浜	横浜赤レンガ倉庫	横浜赤レンガ倉庫	横浜赤レンガ倉庫	横浜赤レンガ倉庫
			お台場	お台場

# 新規事業進捗

## 米国スタートアップPeatix Inc.との戦略的資本業務提携

- ▶ マーケティング・コミュニケーション事業のグローバル展開をドライブさせる戦略的プロジェクトとして実施。
- ▶ 発表後、海外のステークホルダーからも大きな反響を獲得。
- ▶ 本件をベンチマークに、今後もスタートアップステージ、アーリーステージの国内外のスタートアップ企業に対して出資やPR支援等の企業価値向上を実施。



### Japan's Peatix Lands \$5M To Grow Its Mobile Ticketing Service Worldwide

### Eticketing site Peatix gets \$5M funding to explore more markets in Asia

Japan-based online ticketing platform Peatix today announced that it has raised US\$5 million in series B funding, bringing its total to US\$9 million to date. The investment was led by DG Incubation, and participated in by Singapore's SPH Media Fund, Japanese PR firm Sunny Side Up, Fidelity Growth Partners Japan, and Draper Nexus.

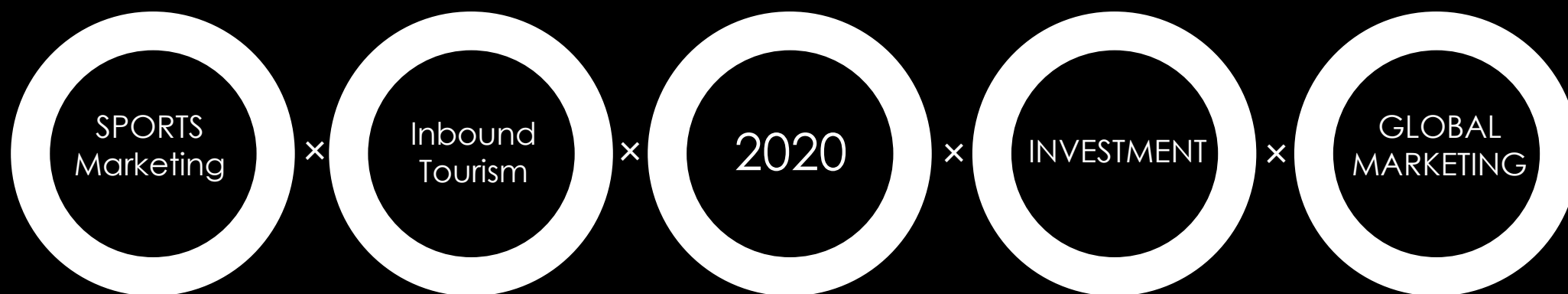
大手テック系ニュースサイトで注目を集める。  
海外ステークホルダーからの反響を呼び、さらなるビジネス機会創出に寄与。

- ▶ Peatix Inc.競合のバリュエーション \*1  
Eventbrite Inc(USA) : over \$1billion (2014年時点)

\*1 開示資料を基に当社調べ

# 新規事業進捗 2020戦略室

▶ 中長期経営計画でマイルストーンとしている2020年時点での加速的な成長に向けた多彩な取り組みを推進中。順次発表予定。



# 新規トピック SSU DIVERSITY LAB

~ We're all the same, because We're all different. ~

- ▶ ダイバーシティに関するラボを設立。人事戦略強化や情報発信の機能だけでなく、LGBTマーケットといった市場機会に対応できるソリューションを整備。
- ▶ 性別・人種・年齢といったカテゴリー的な多様性に留まらず、考え方や生き方の多様性を認め合う組織を目指す。

1

## Human Resource Management

- 社内ダイバーシティ・インクルージョンの育成
- 人事制度の柔軟な改訂と新設

2

## Public Relations

- ①で実践した内容の対外的情報発信
- 世界のトレンドのキュレーション・発信

3

## Solution Development

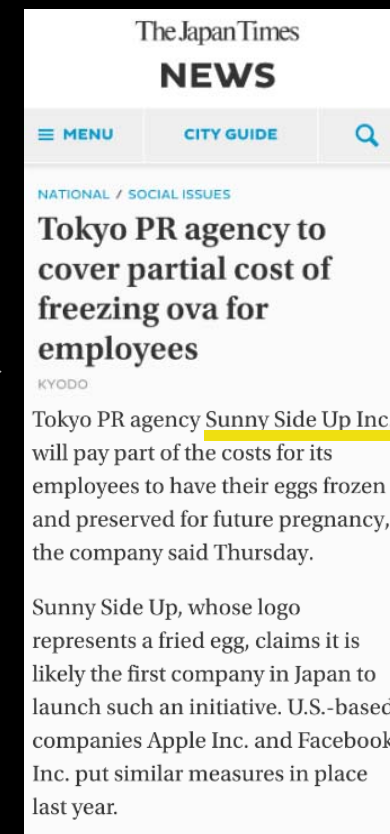
- パートナー企業とのアライアンス構築
- 市場ニーズに応えたソリューション整備

## 活動進捗

- 日本の民間企業で初めて卵子凍結保存補助を制度化
- 同性婚や事実婚の社員に対しても休暇・祝金の付与を制度化

国内外メディアでの紹介

- 世界の主要な企業やインフルエンサーとのネットワーク構築
- Tokyo Rainbow Pride 2015の支援





# 新規トピック

## 2020や女性に関する官民の主要団体へ加盟

▶ 2020年に向けて官民横断的なネットワーク・協業体制を構築

▶ 女性やグローバル人材の積極的な活用をはじめとするダイバーシティが育まれた組織づくりに注力

### 日本経団連

スポーツ推進委員会

女性の活躍推進委員会

観光委員会

生活産業委員会

(参加している政策委員会)

### 経済産業省

経済産業省

産業構造審議会

2020未来開拓部会

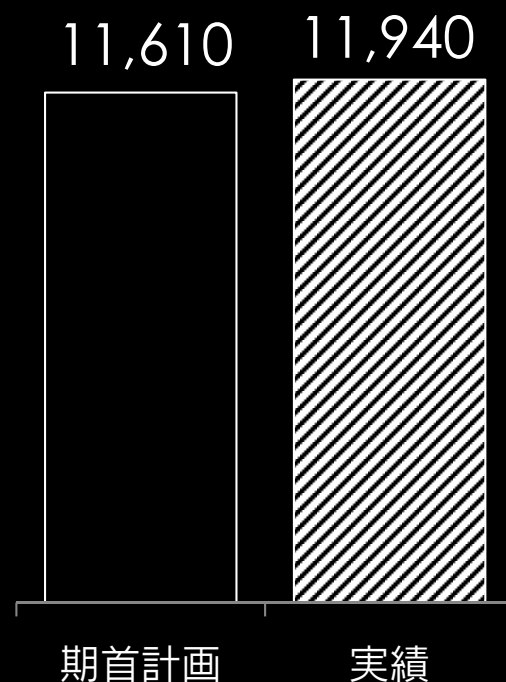
Women Corporate Directors

Japan Association for Female Executives

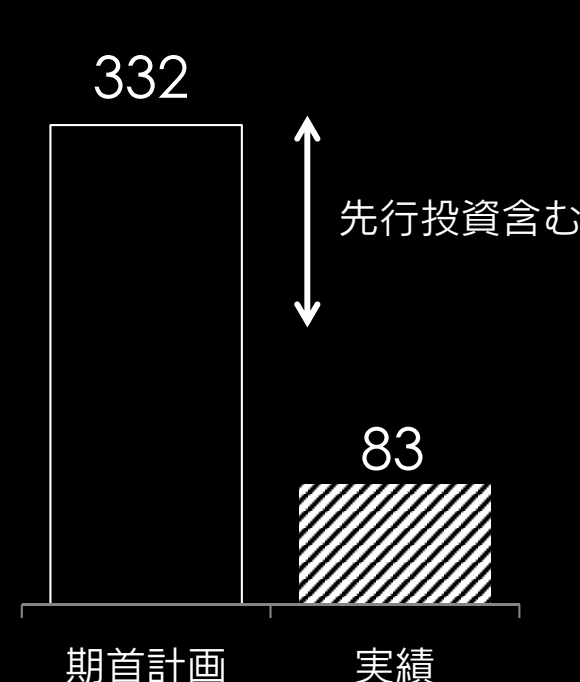
# 初年度連結業績と配当

- ▶ 売上 : マーケティング・コミュニケーション事業が過去最高売上を実現した結果、対期首計画達成。
- ▶ 経常利益 : マーケティング・コミュニケーション事業で創出した利益を積極的に投資に充てており、対期首計画未達成。
- ▶ 配当 : 特別損失計上を受け総合的な経営環境を勘案して配当額を決定。FY15は創立30周年記念配当を含め増配予定。

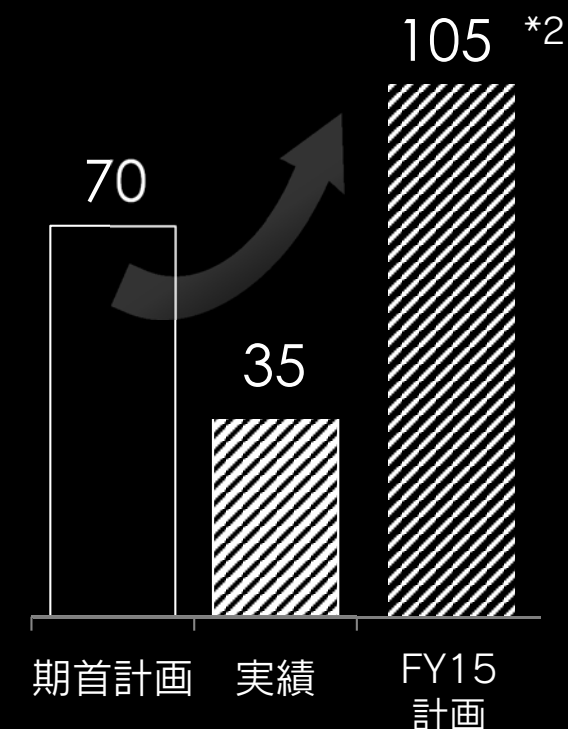
▶ 売上高 ,百万円  
達成率102.8%



▶ 経常利益 ,百万円  
達成率25.3%



▶ 配当総額 ,百万円 \*1



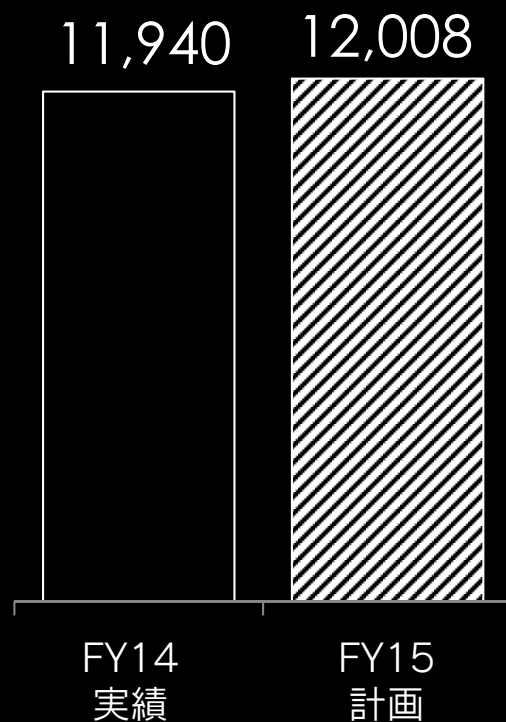
\*1 現時点計画

\*2 現時点計画、記念配当含む合計値 (1株あたり配当額は通期合計30円を計画: 中間配当で記念配当5円、期末配当で記念配当5円+通常配当20円)

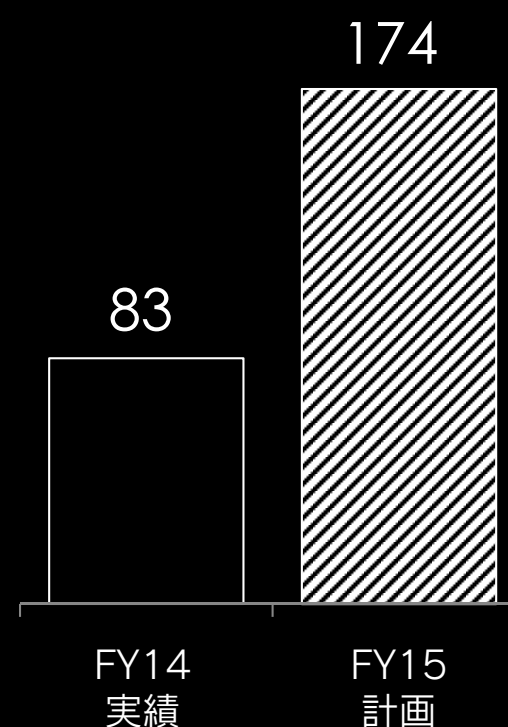
# 進行期計画

- ▶ 売上 : 主にはマーケティング・コミュニケーション事業の成長を見込み、増収計画。
- ▶ 経常利益 : 売上伸長、及び、bills/ハワイ店舗減損による費用負担減少、SP・MD事業回復を見込み、増益計画。
- ▶ 配当 : 創業30周年記念配当を含め増配計画。

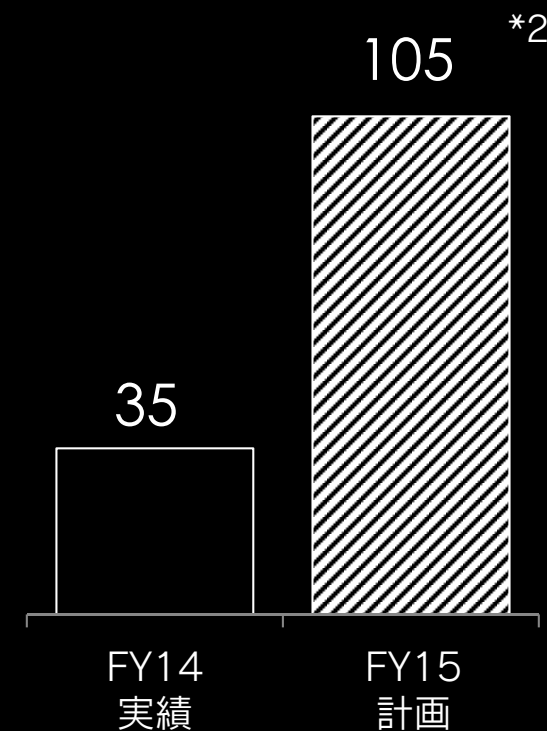
▶ 売上高 ,百万円  
前年比100.6%



▶ 経常利益 ,百万円  
前年比209.6%



▶ 配当総額 ,百万円 \*1



\*1 現時点計画

\*2 現時点計画、記念配当含む合計値 (1株あたり配当額は通期合計30円を計画: 中間配当で記念配当5円、期末配当で記念配当5円+通常配当20円)

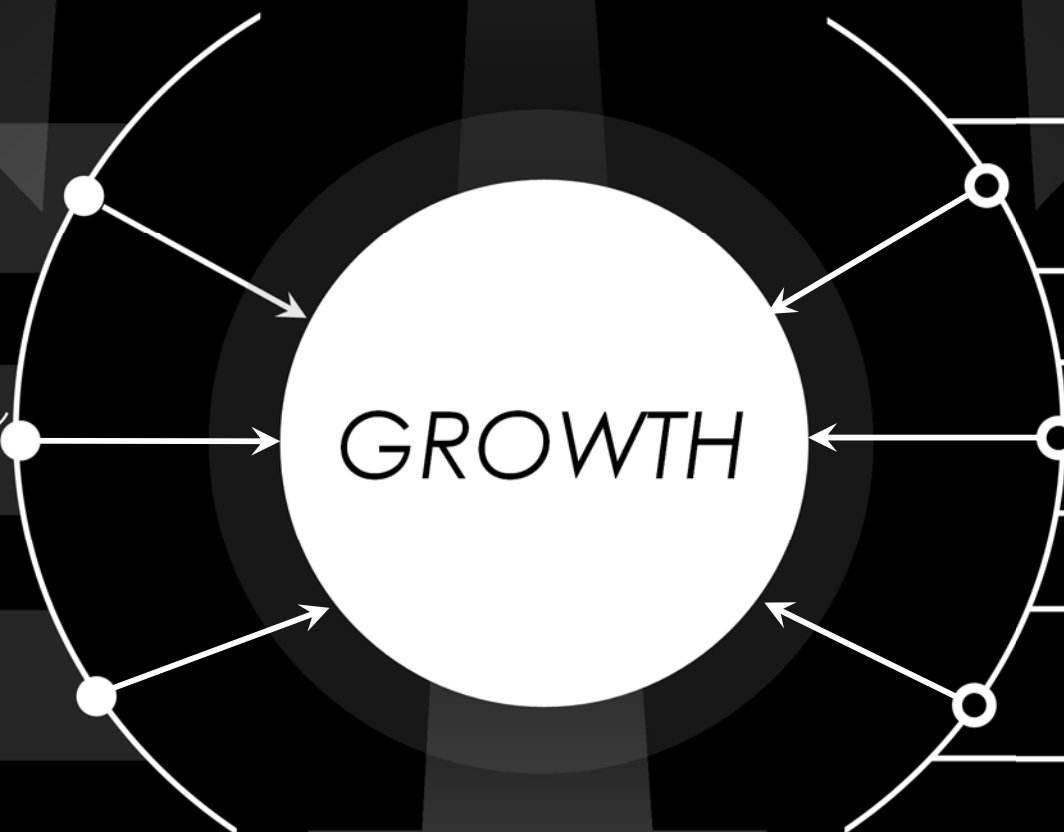
# 中長期経営計画

## 1. 事業収益の成長

2020年を好機とした  
新規事業開発

マーケティング・コミュニケーション  
事業への経営資源集中

戦略的な  
ヒューマンリソースマネジメント



## 2. 株主価値の最大化

積極的な配当・  
自社株買いの推進

コーポレート・  
ガバナンスコードの遵守

自社ブランディングと連動した  
型にはまらないIR活動

## 3. 自社ブランド強化

# 中長期定量目標

## FY20 (2020年7月-2021年6月期)

---

▶ 売上高

265 億円

▶ 当期純利益率

7.0%

▶ ROE/自己資本利益率

40%

# *“Road to 2020 and beyond”*



(注) 本資料にて開示されているデータや将来予測は、本資料の発表日現在の判断や入手可能な情報に基づくもので、種々の要因により変化することがあり、これらの目標や予想の達成、及び将来の業績を保証するものではありません。また、これらの情報が、今後予告なしに変更される可能性があります。従いまして、本情報および資料の利用は、他の方法により入手された情報とも照合確認し、利用者の判断によって行ってくださいますようお願い致します。本資料利用の結果生じたいかなる損害についても、当社は一切責任を負いません。