

2017年3月期 通期 (2016年4月～2017年3月)

決算説明資料

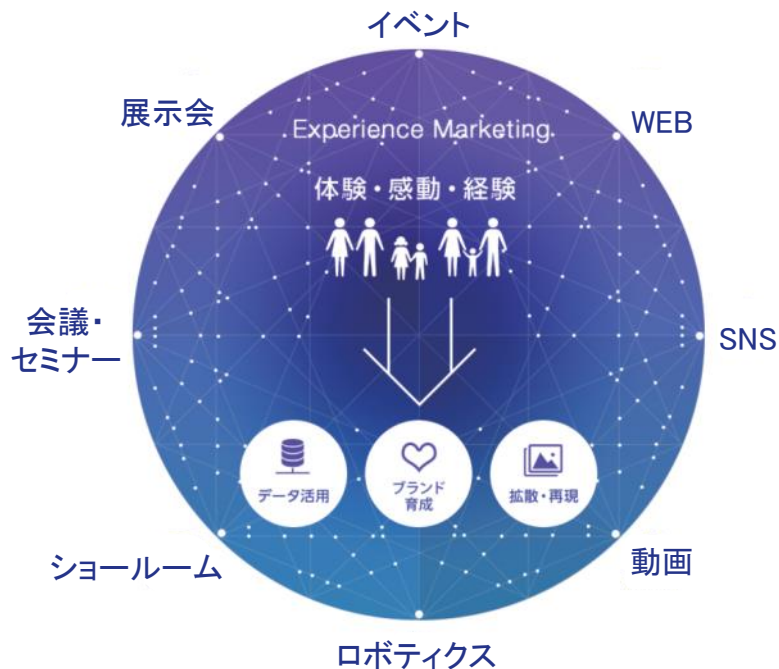
2017年6月16日

株式会社 博展

(東証JASDAQグロース:2173)

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



- /// 感動や経験を「ブランド育成」に繋げることでさらなる顧客ロイヤルティを向上させる
- /// 感動や経験を「拡散・再現」することで新たな顧客や市場を開拓していく
- /// 感動や経験を「データ活用」することでPDCAサイクルに基づく継続的なマーケティング活動を支援する

主要事業

「Experience Marketing」を実現する接触ポイントとして、
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。





2017年3月期 業績概要（連結）

2017年3月期 通期業績(連結)

[実績:百万円]

	2016年3月期		2017年3月期		対前期増減率
	実績		実績		
売上高	8,088	100.0%	9,268	100.0%	14.6%
売上総利益	1,993	24.6%	2,103	22.7%	5.5%
販売費及び 一般管理費	1,822	22.5%	2,356	25.4%	29.3%
営業利益	170	2.1%	△253	△2.7%	—
経常利益	161	2.0%	△262	△2.8%	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	97	1.2%	△369	△4.0%	—

- ◆顧客課題の多様化・複雑なプロジェクトに対応する専門性を有する人材への投資
- ◆業容拡大に伴う事業基盤整備に伴う投資
- ◆次世代型マーケティング & コミュニケーション技術への投資 等

特別損失の計上について

[実績:百万円]

	2017年3月期
	実績
減損損失	106
のれん償却額	53
固定資産除却損	4
特別損失	164

◆ 減損損失

連結上のみ識別されている(株)アイアクトの無形固定資産(CMS*構築関連技術、商標、顧客との継続取引関係等)について、帳簿価額を回収可能価額まで減額

◆ のれん償却額

(株)アイアクトの関係会社株式評価損の計上に伴い、連結決算において同社に係るのれんを一括償却

*:Content Management System (コンテンツ・マネジメント・システム) の略称で、Webサイトを管理・更新できるシステムのことをいいます。

商材別売上高

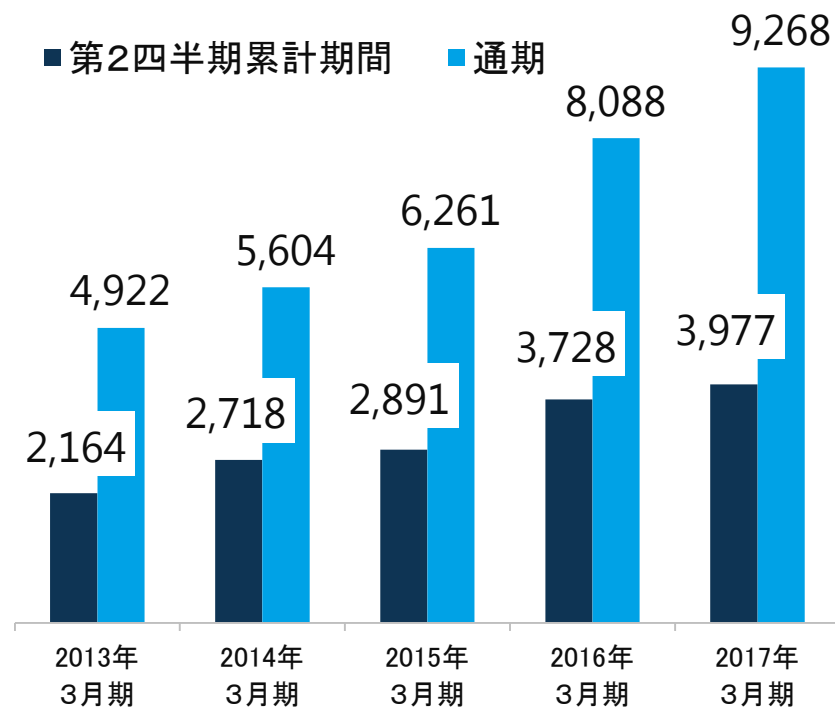
[単位:百万円 ()内は売上構成比]

	2016年3月期		2017年3月期		対前期増減率
	実績		計画	実績	
展示会出展	3,515	(43.4%)	3,600(38.3%)	3,573(38.6%)	1.6%
イベントプロモーション	1,054	(13.0%)	1,200(12.8%)	1,695(18.3%)	60.8%
商談会・プライベートショー	1,022	(12.6%)	1,100(11.7%)	1,114(12.0%)	9.0%
カンファレンス・セミナー	462	(5.7%)	540(5.7%)	526 (5.7%)	14.0%
商環境	755	(9.3%)	1,190(12.7%)	1,006(10.9%)	33.2%
デジタル・コンテンツ & マーケティング	838	(10.4%)	1,320(14.0%)	1,040(11.2%)	24.2%
その他	443	(5.5%)	450(4.8%)	314(3.4%)	△29.1%
合計	8,088	(100.0%)	9,400(100.0%)	9,268(100.0%)	14.6%

業績の推移（2013年3月期－2017年3月期）

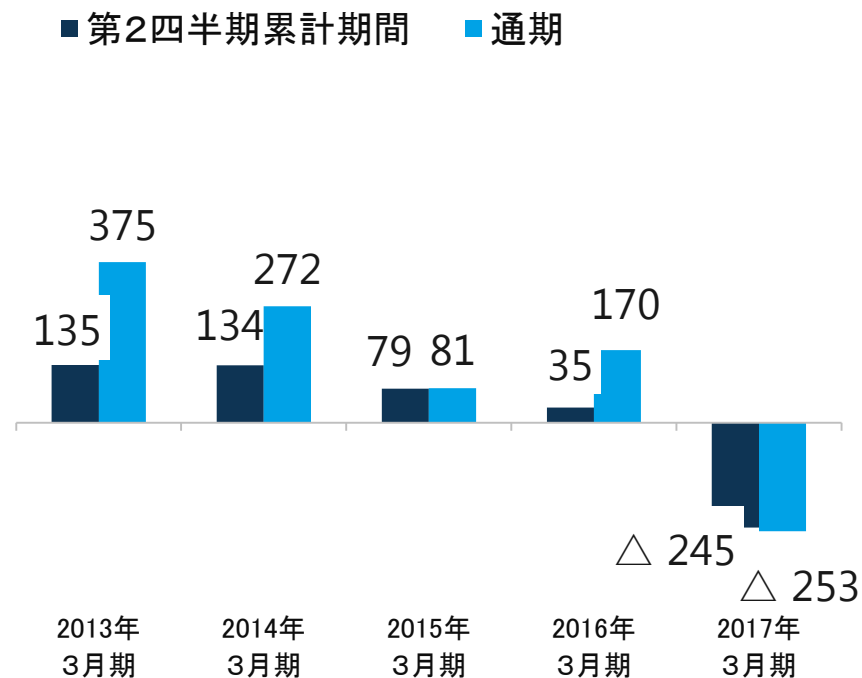
売上高

[単位：百万円]



営業利益

[単位：百万円]



※ 2015年3月期 第3四半期までは単体、2015年3月期 第4四半期より連結



2017年3月期 業績概要（単体）

2017年3月期通期業績(単体)

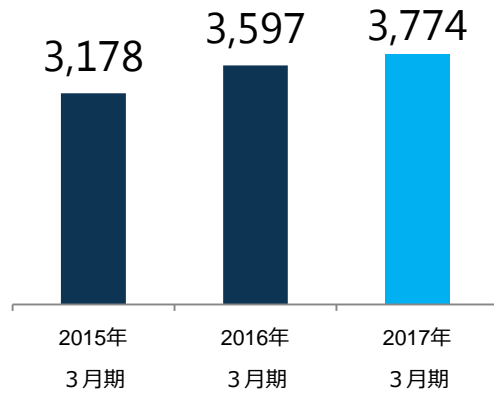
[単位:百万円]

	2016年3月期 単体実績		2017年3月期 単体実績		対前期増減率
	金額	比率	金額	比率	
売上高	7,449	100.0%	8,601	100.0%	15.5%
売上総利益	1,765	23.7%	1,945	22.6%	10.2%
販売費及び 一般管理費	1,529	20.5%	1,930	22.4%	26.2%
営業利益	235	3.2%	14	0.2%	△93.6%
経常利益	227	3.1%	7	0.1%	△96.6%
当期純利益	150	2.0%	△251	△2.9%	△266.4%

各種指標(単体)

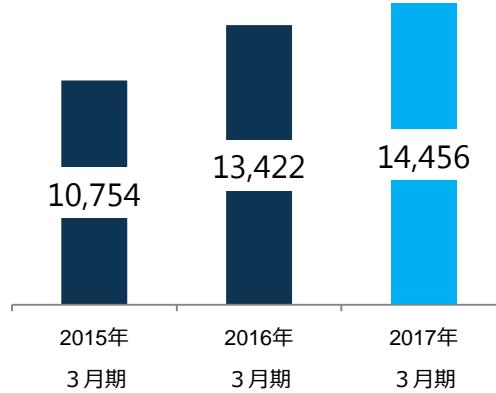
プロジェクト単価

[千円]



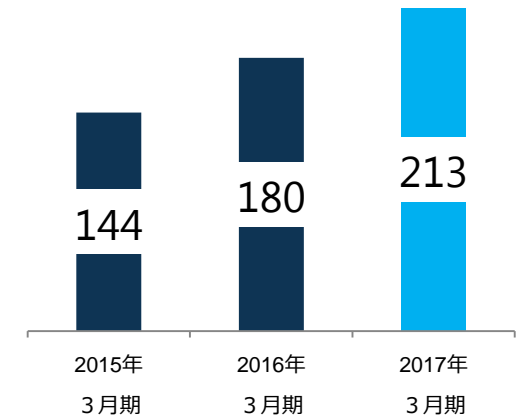
顧客単価

[千円]



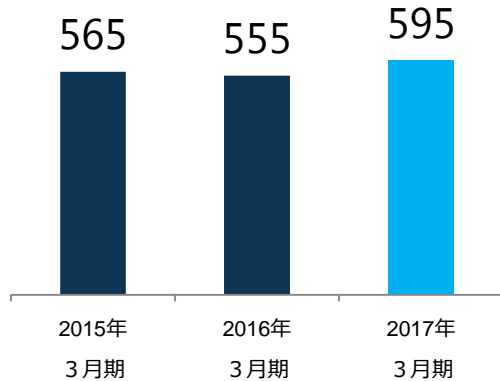
大型案件数(案件規模 1,000万円以上)

[件]



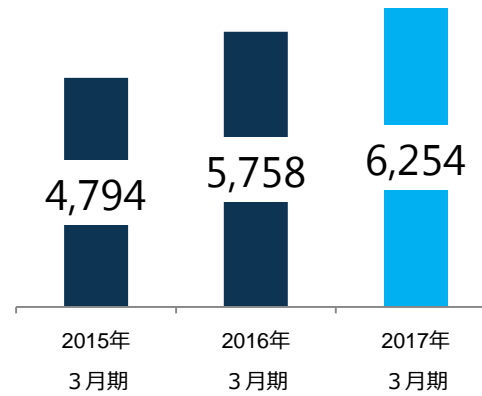
取引社数

[社]



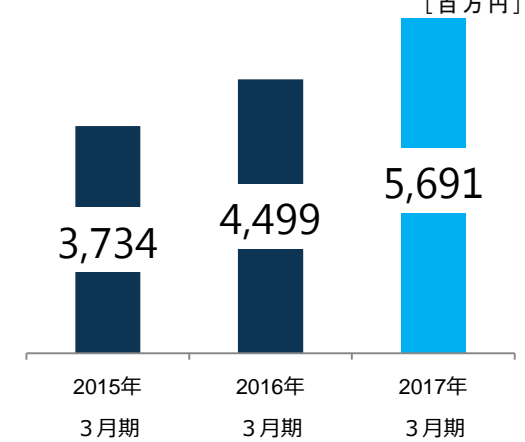
リピート顧客売上高

[百万円]



指名受注売上高

[百万円]





2017年3月期 決算情報

連結キャッシュフロー計算書

[単位:百万円]

	2017年3月期	ポイント
営業活動によるキャッシュ・フロー	△251	税金等調整前当期純損失4億26百万円、 売上債権の増加額3億42百万円等が、 仕入債務の増加額2億34百万円、 のれん償却額1億32百万円等を上回ったこと等による。
投資活動によるキャッシュ・フロー	△690	無形固定資産の取得による支出1億64百万円 連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出 3億86百万円等による。
財務活動によるキャッシュ・フロー	880	短期借入収入8億円・長期借入収入15億76百万円等が、 短期借入金返済3億円・長期借入金返済11億4百万円等 を上回ったこと等による。
現金及び現金同等物の期末残高	1,398	(参考)期首残高14億61百万円

連結貸借対照表

[単位:百万円]

	2016年3月期	2017年3月期	対前期増減率
流動資産	3,611	3,921	8.6%
（現金及び預金）	1,461	1,398	-4.3%
（受取手形及び売掛金）	1,783	2,158	21.0%
固定資産	845	1,335	58.0%
資産合計	4,456	5,257	18.0%

流動負債	1,982	2,975	50.1%
（買掛金）	641	924	44.1%
（借入金）	769	1,623	110.9%
固定負債	1,192	1,383	16.0%
（長期借入金）	1,062	1,244	17.1%
負債合計	3,174	4,358	37.3%
純資産合計	1,282	898	-29.9%
負債純資産合計	4,456	5,257	18.0%

配当の状況

◆ 1株当たり14円の配当

	2016年3月期	2017年3月期	2018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)	52	53	53



2018年3月期 計画

2018年3月期連結業績予想

[単位：百万円]

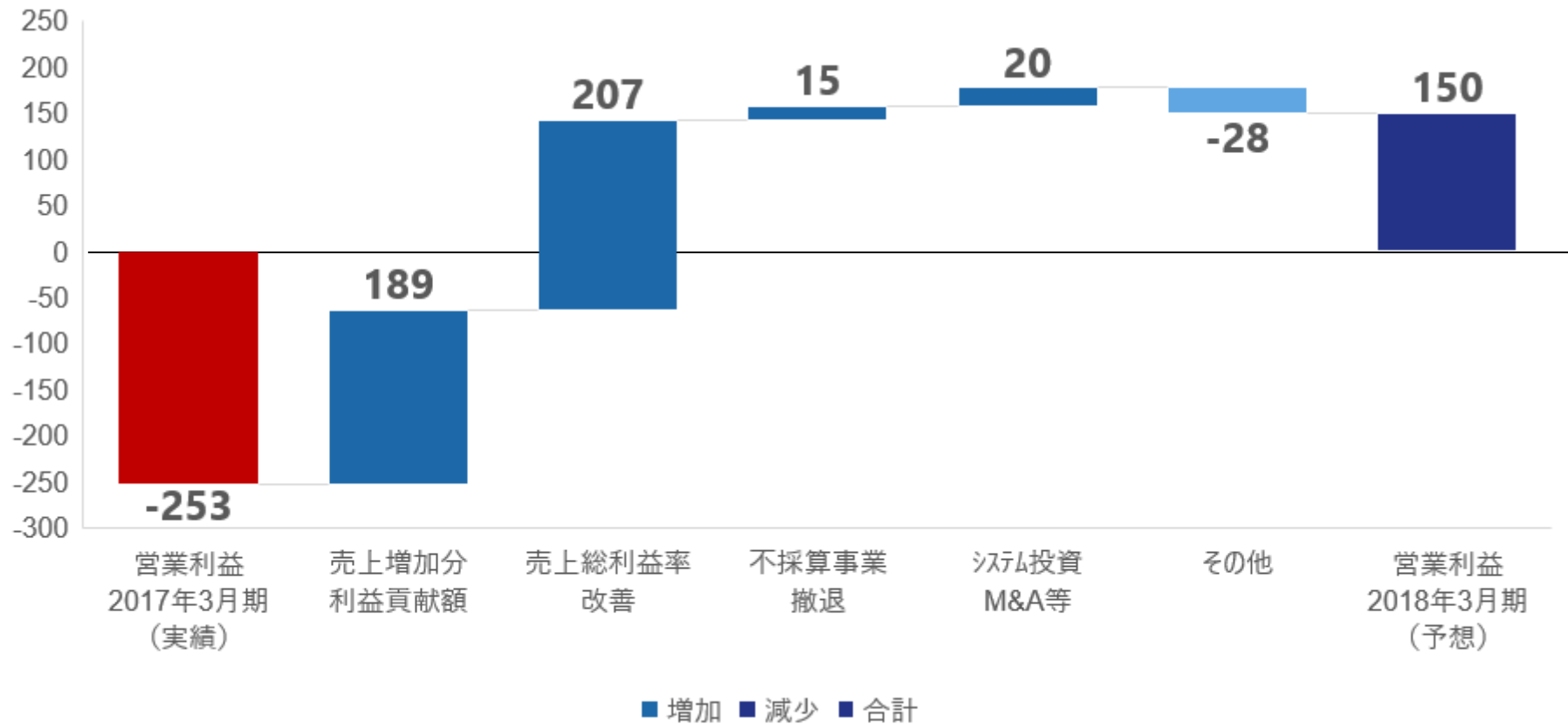
	2017年3月期 実績	2018年3月期 予想	対前期増減率
売上高	9,268	10,100	9.0% ^a
営業利益	△253	150	— ^a
経常利益	△262	140	— ^a
親会社株主に帰属する 当期純利益	△369	90	— ^a

◆ 受注残高 26.19億円 前期比10.8%増^(2017年3月末時点)

※前年同期 23.64億円^(2016年3月末時点)

営業利益の増加要因

- ◆ 売上高増加、プロジェクト利益確保、外注費の交渉、不採算事業撤退等により利益改善
- ◆ 新規投資の選択、ローコストオペレーションにより販管費の増加を抑制



※1: 売上増加分利益貢献額 = 今期売上高予想10,100百万円 - 前期売上高実績9,268百万円 × 前期売上総利益率22.7% = 189百万円

※2: 利益率改善 = 今期売上高予想10,100百万円 × 売上総利益率改善2.05% (22.70% → 24.75%) = 207百万円



中期経営計画

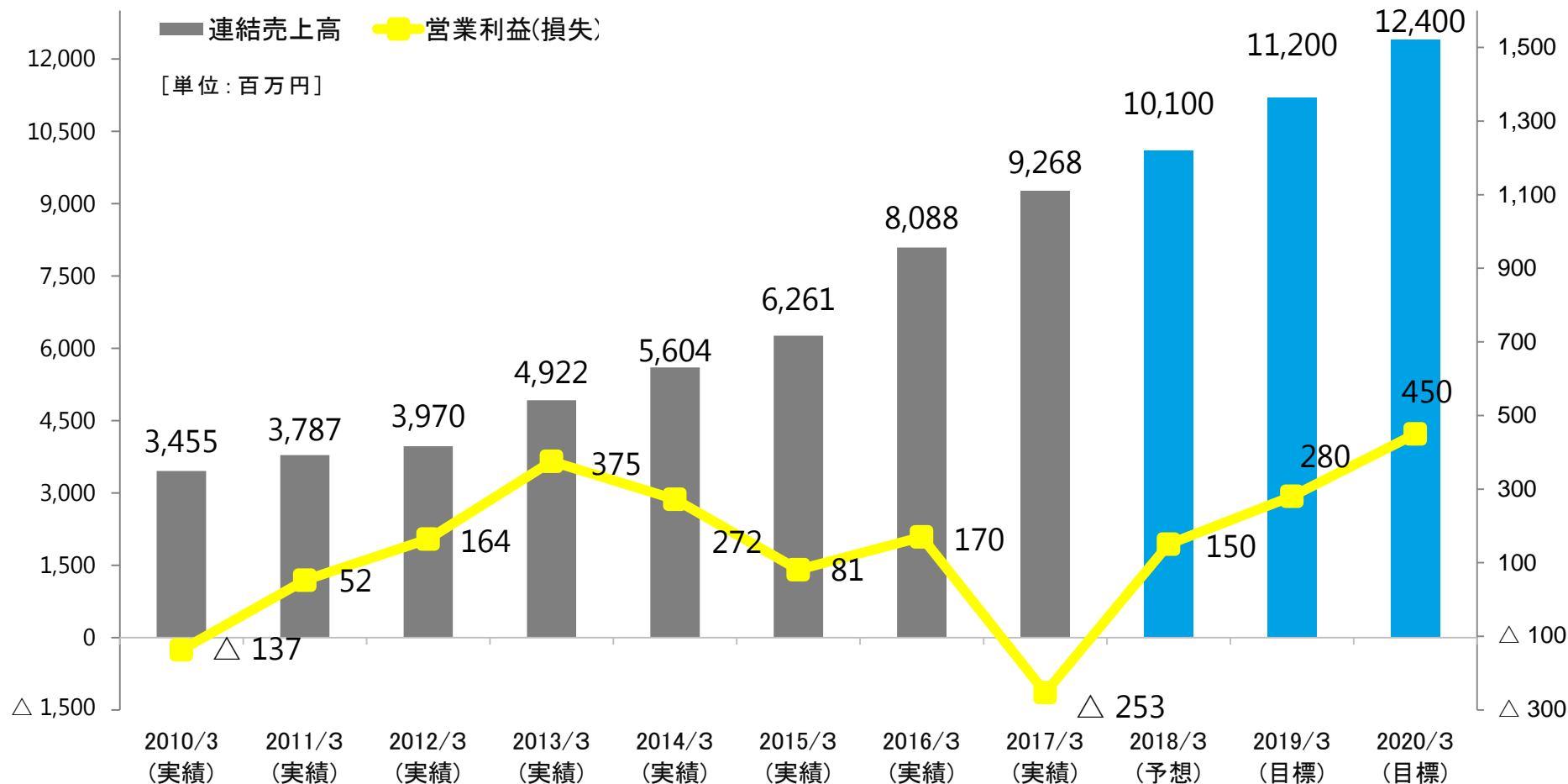
Be a PARTNER of EXPERIENCE MARKETING

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。

2018年3月期 - 2020年3月期 計画

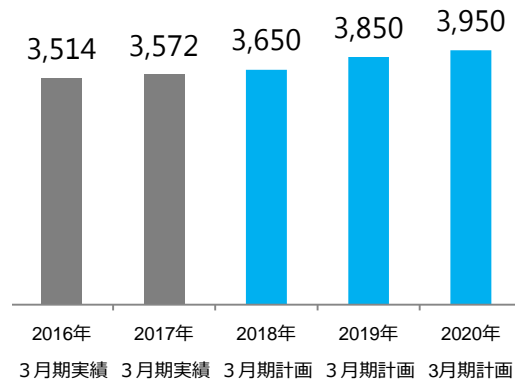
◆ 2020年3月期 売上高 124億円 営業利益 4.5億円 へ



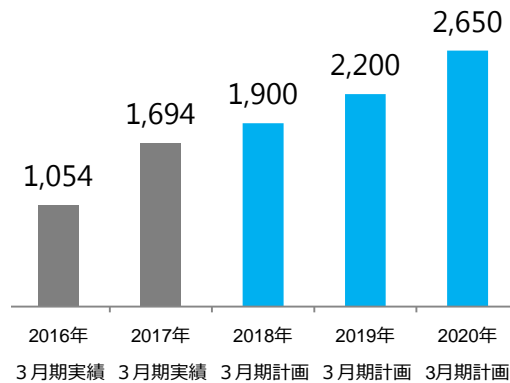
商材別計画

[単位: 百万円]

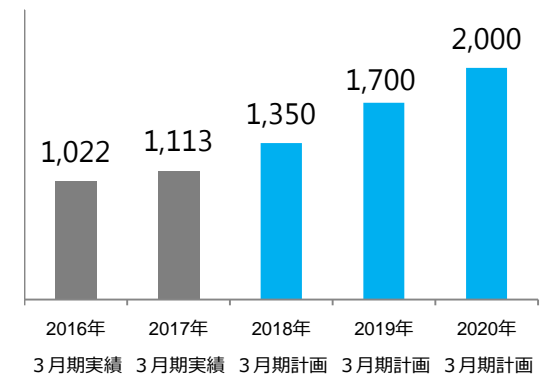
展示会出展



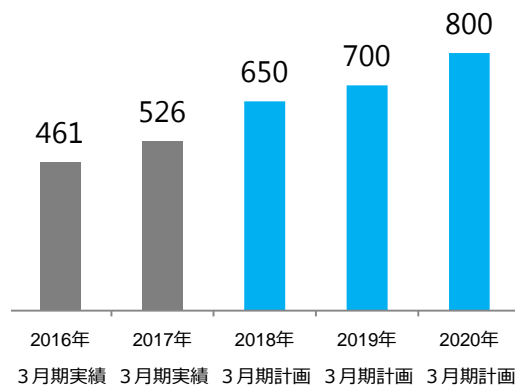
イベントプロモーション



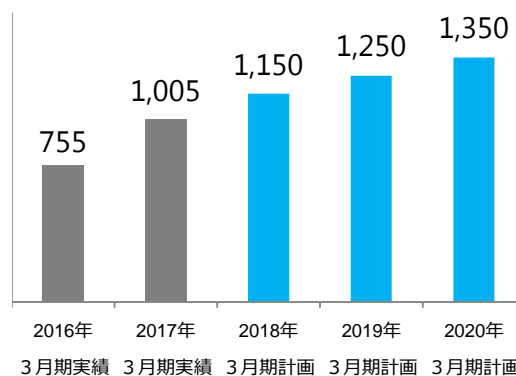
商談会・ プライベートショー



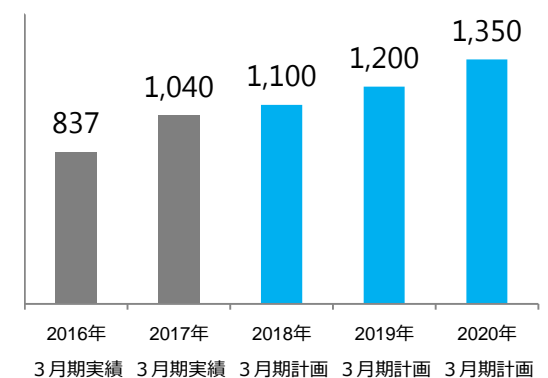
カンファレンス・セミナー



商環境



デジタル・コンテンツ & マーケティング



中期経営計画達成のための取り組み

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

2

各事業とデジタル・テクノロジーの融合による
新たなビジネスモデルへの進化

3

グローバル対応が可能なパートナーへの進化

中期経営計画達成のための取り組み

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

クライアントのニーズに応じて、最も効果的なサービスを提供



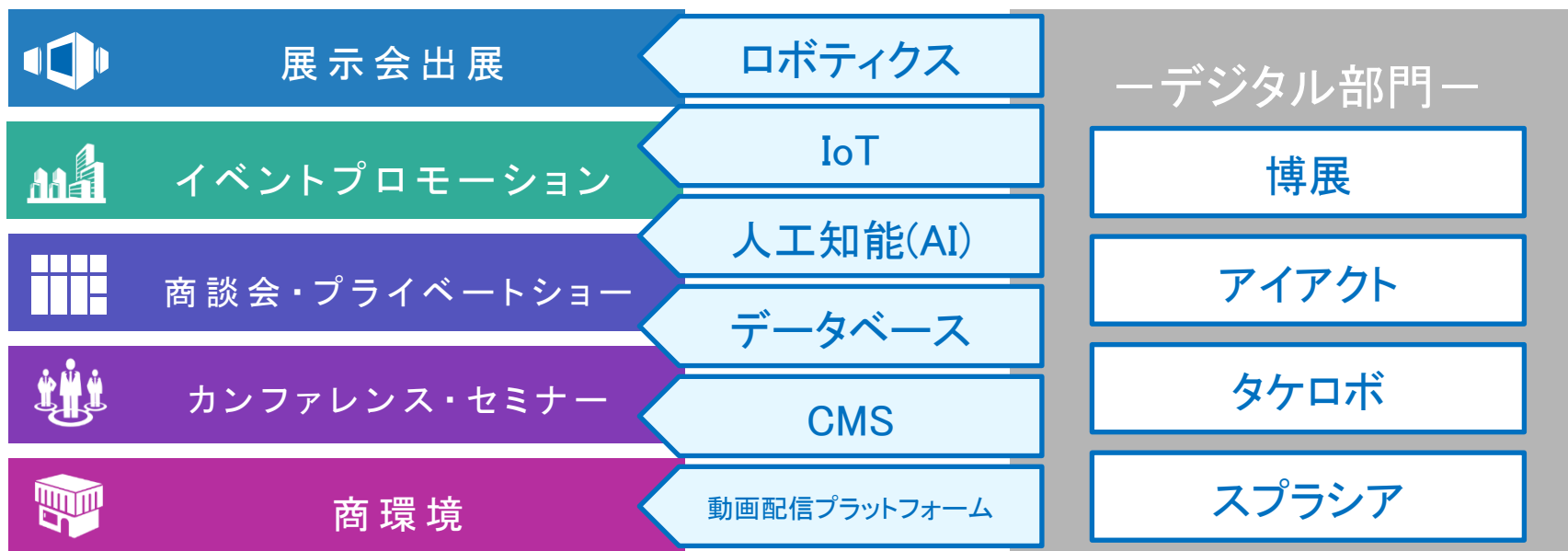
クライアントのビジネスの変化に則した新たなマーケティング手法の確立に向け、
イノベーション能力を高め、変化・挑戦を継続

中期経営計画達成のための取り組み

2

各事業とデジタル・テクノロジーの融合による
新たなビジネスモデルへの進化

デジタル・テクノロジーを駆使し、相乗効果の最大化を図る



中期経営計画達成のための取り組み

3

グローバル対応が可能なパートナーへの進化

主要事業のグローバルでのサービス提供



HANNOVER MESSE 2016 (ドイツ)
コニカミノルタ (株)



Hong Kong Jewellery & Gem Fair 2016 (香港)
(株) 桑山



The Big5 Dubai 2016 (ドバイ)
積水化学工業 (株)

世界市場でサービス提供できるビジネスインフラの確立へ



投資事業に関するトピックス



2017.3.8-3.9

東京ミッドタウン・ホール

参加企業・団体： 356

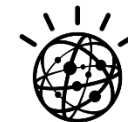
参加延べ人数： 1,320



etc



サステナブル・ブランド国際会議2018東京 2018.3.1-3.2開催予定



■ アイアクト

ソフトバンクと日本IBMが共同で提供する「IBM Watsonエコシステムプログラム」において、エコシステムパートナーに認定(2017年1月)

- IBM Watsonと連携して御客様に最適な提案をする会話ロボットの製作など2件のWatson関連プロジェクトで培ったスキル・ノウハウを、Webサイトや業務システムなどに応用し提供
- IBM Watson導入の検討顧客に、導入サポートから導入開発、運用までの支援を提供

■ アイアクト

「IBM Watson」を活用し自然言語による検索を可能にした
コグニティブ検索サービス「Cogmo Search (コグモ・サーチ)」をリリース(2017年4月)



Watsonを利用したサイト内検索・ファイル検索サービス

- 大量ページのWEBサイトやファイルサーバーなど、大量かつ階層の深い場所からサイト閲覧者が欲しい情報を素早く探したい時に利便性を発揮
- 自然言語による検索とWebサイト提供者の意図に合わせた検索順位の学習が可能

投資事業③ | ロボティクス関連事業

■ タケロボ

イオンフィナンシャルサービスのAI技術を活用したコンシェルジュ業務の実証実験に、
卓上スタンド型ロボット「デジタルコンシェルジュ」を提供(6/13より開始)

- カウンター窓口にてスタッフに代わり、お客さまからの質問への受け答えや商品案内等を「デジタルコンシェルジュ」が行う。
- 対話と画像表示により、想定されるあらゆる質問に分かりやすく回答し、具体的な案内を行う。
- 蓄積された会話内容(ログ)を分析することで、想定問答数の増加と回答の精度向上を目指す。
- イオンモール幕張新都心(千葉市)での実証実験後、結果を検証したうえで展開店舗を拡大予定



タケロボのロボット技術とAI連携技術を用いた、
卓上型スタンドロボット「デジタルコンシェルジュ」

Communication Design®

人と人の、笑顔が創り出す未来へ。

H A K U T E N

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、潜在的风险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も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。