

Exhibition

Event Promotion

Business
Matching Event

Experience Marketing

いまだかつてない「感動」や「驚き」の顧客体験をつくり、
企業マーケティングにフィードバックする博展のソリューションです。

Conference /
Seminar

Showroom /
Shop

Digital

2018年3月期 本決算

(2017年4月～2018年3月)

決算説明資料

2018年5月22日
株式会社 博展

(東証JASDAQグロース：2173)



2018年3月期 業績報告

損益計算書（連結）の概要

売上高は前期比27.1%増、営業利益は過去最高益を更新

単位：百万円

	2017年 3月期(実績)	2018年 3月期(実績)			2018年 3月期(予想)	
	通期	通期	増減額	増減率 (%)	通期	達成率 (%)
売上高	9,268	11,777	2,509	+27.1	11,000	107.1
売上総利益	2,103	2,947	843	+40.1	—	—
(売上総利益率)	(22.7%)	(25.0%)	(+2.3)	—	—	—
営業利益	△253	455	708	—	450	101.2
(営業利益率)	(△2.7%)	(3.9%)	(+6.6)	—	—	—
経常利益	△262	452	714	—	440	102.8
親会社株主に帰属する 当期純利益	△369	237	606	—	180	132.0

【売上高：前期比27.1%増】

- リアル領域を中心に大型受注が牽引、件数・単価も増加

【売上総利益：前期比40.1%増】

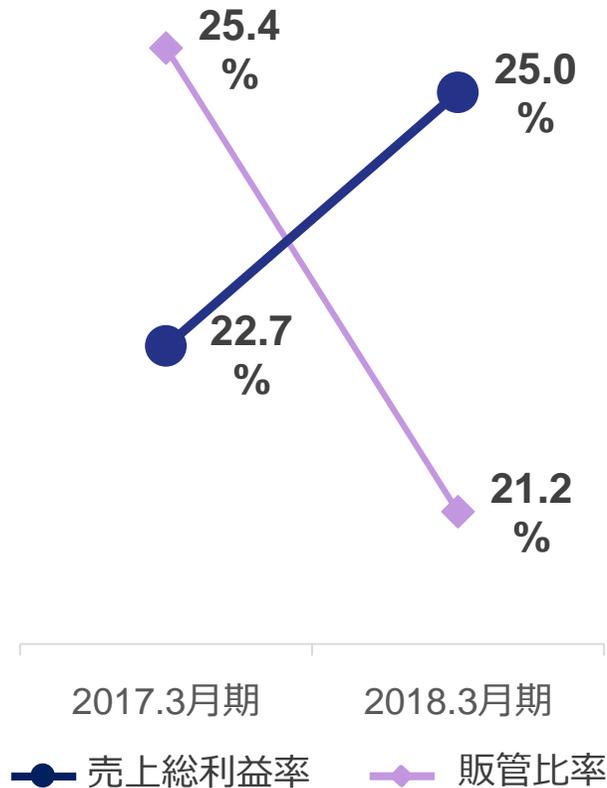
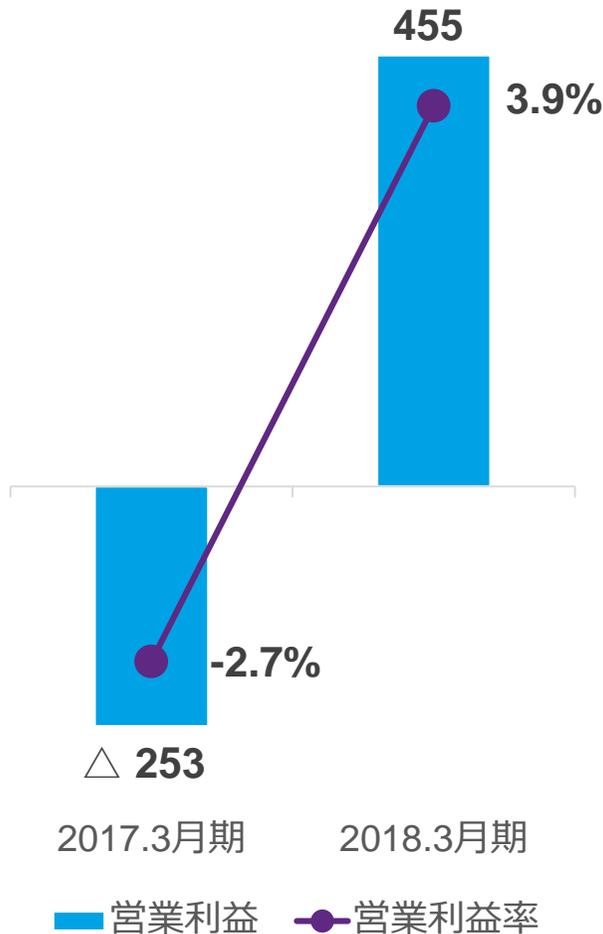
- 採算性を重視した業務オペレーションを実行し、プロジェクト毎の利益確保に注力

【営業利益：前期比708百万円増】

- 売上高の増加に対し、販売費及び一般管理費を前年並みの水準に維持すべく、コスト管理を徹底
- 前期にあった子会社株式取得に関する一時的な費用が減少

※通期予想は、2018年2月8日付けの公表数値

収益性重視の方針が奏功し、営業利益率6.6ポイント改善



【売上総利益率：2.3ポイント改善】

- ・ 採算性を重視した業務オペレーションを実行し、プロジェクトごとの利益確保に注力

【販管費率：4.2ポイント改善】

- ・ 売上高の増加に対して、販売費及び一般管理費を前期並みの水準に維持すべく、コスト管理を徹底

展示会出展／カンファレンス・セミナー／商環境を中心に売上高増加

単位：百万円

	2017年3月期(実績)		2018年3月期(実績)			
	通期	構成比 (%)	通期	構成比 (%)	増減額	増減率 (%)
展示会出展	2,894	31.2	3,974	33.7	1,080	+37.3
イベントプロモーション	1,562	16.9	1,847	15.7	284	+18.2
商談会・プライベートショー	2,041	22.0	2,216	18.8	174	+8.6
カンファレンス・セミナー	551	5.9	933	7.9	382	+69.3
商環境	1,106	11.9	1,700	14.4	594	+53.8
デジタル・コンテンツ&マーケティング	862	9.3	978	8.3	116	+13.5
その他	249	2.8	126	1.2	△123	△49.5
合計	9,268	100.0	11,777	100.0	2,509	+27.1

【展示会出展】

- ・ 体制強化により営業活動量が増加
- ・ 大型案件の受注獲得成功、案件数・単価が大幅に増加

【イベントプロモーション】

- ・ ターゲット顧客へ営業展開を強化
- ・ 利益率の高い案件獲得

【商談会・プライベートショー】

- ・ 合同展示会の基礎案件など大型案件の獲得

【カンファレンス・セミナー】

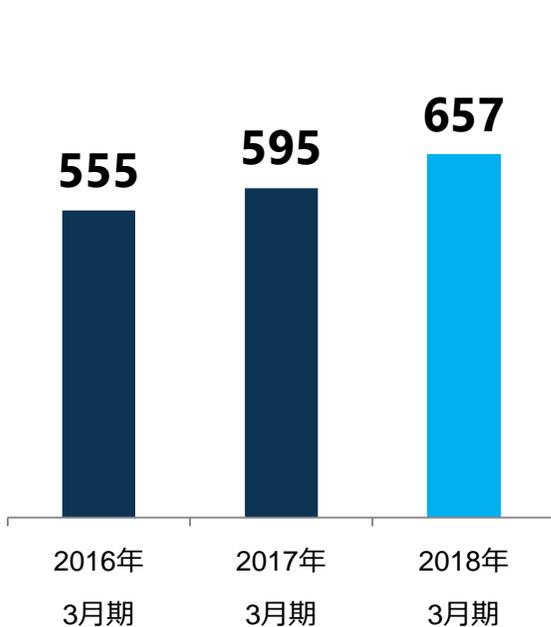
- ・ リピート案件を確実に受注
- ・ 新規案件獲得、案件数・単価が大幅に増加

【商環境】

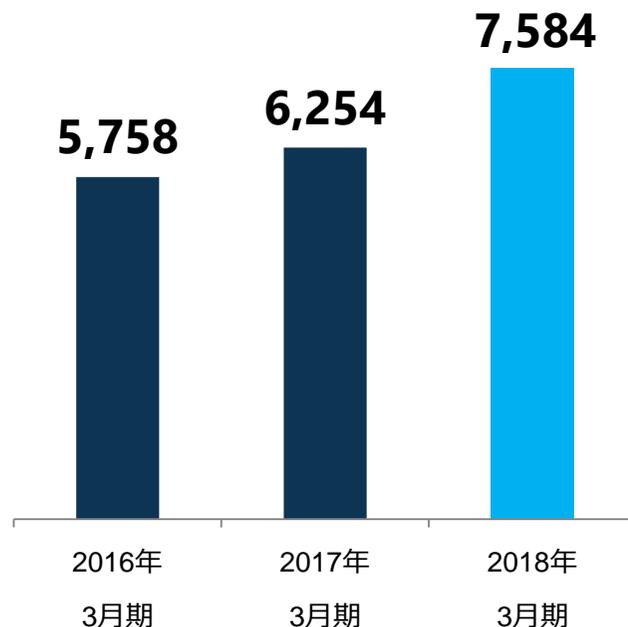
- ・ 協業パートナーとの連携強化
- ・ 既存顧客からの引き合いの増加

顧客密着型の営業活動により、取引社数・リピート・指名受注が増加

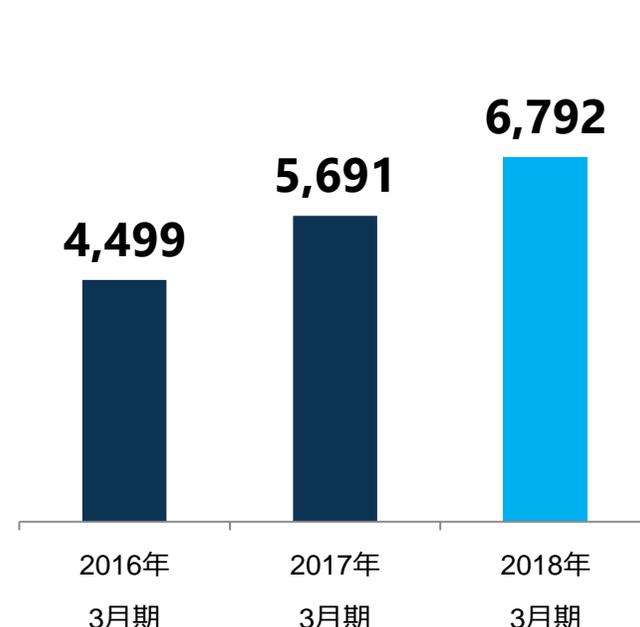
取引社数（社）



リピート顧客売上高（百万円）



指名受注売上高（百万円）

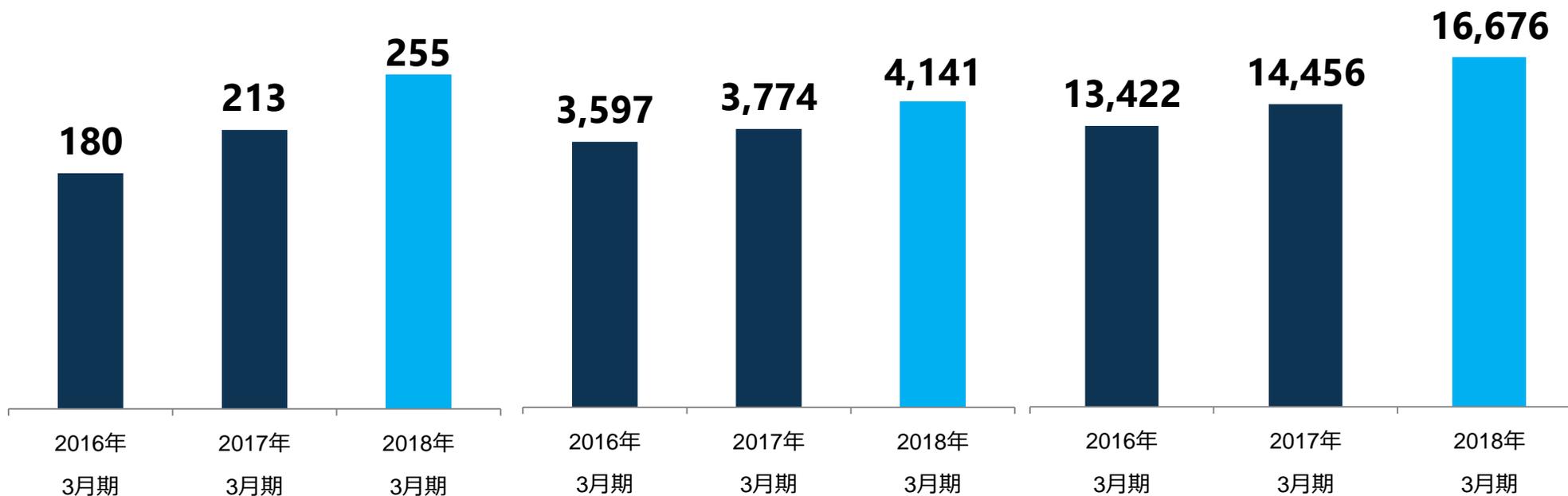


大型案件の増加に伴い、プロジェクト単価・顧客単価が増加

大型（1,000万以上）案件数(件)

プロジェクト単価（千円）

顧客単価（千円）



借入金返済と利益剰余金の増加により、財務体質が改善

単位：百万円

	2017年3月期 (前期末)	2018年3月期 (当期末)	増減額
資産合計	5,257	5,270	+12
流動資産	3,921	4,034	+113
固定資産	1,335	1,235	△100
負債合計	4,358	4,202	△156
流動負債	2,975	3,244	+268
固定負債	1,383	958	△425
純資産合計	898	1,067	+169

【流動資産】

- 受取手形及び売掛金が前期末比 2 億94百万円増加

【固定資産】

- のれんが前期末比94百万円減少

【流動負債】

- 短期借入金の返済をすすめた結果、前期末比 1 億88百万円減少
- 賞与引当金が前期末比 1 億28百万円増加

【固定負債】

- 約定返済が新規借入を上回ったことにより、長期借入金が前期末比 3 億74百万円減少

【純資産】

- 利益剰余金が前期末比 1 億83百万円増加

キャッシュフロー計算書（連結）の概要

売上高増加・収益性向上に伴い、営業キャッシュ・フローが改善

単位：百万円

	2017年3月期 通期	2018年3月期 通期	増減額
営業活動による キャッシュ・フロー	△251	780	+1,031
投資活動による キャッシュ・フロー	△690	△ 255	+435
財務活動による キャッシュ・フロー	880	△ 782	△1,662
現金及び現金同等物の 期首残高	1,461	1,398	△62
現金及び現金同等物の 増減額（△減少）	△62	△ 257	△195
現金及び現金同等物の 期末残高	1,398	1,140	△257

【営業活動によるキャッシュ・フロー】

- 税金等調整前当期純利益 + 3億54百万円
- 減価償却費 + 1億97百万円
- 賞与引当金 + 1億28百万円

【投資活動によるキャッシュ・フロー】

- 無形固定資産の取得 △1億66百万円
- 有形固定資産の取得 △89百万円

【財務活動によるキャッシュ・フロー】

- 短期借入金の返済 △14億68百万円
- 長期借入金の返済 △14億円
- 短期借入れによる収入 +14億80百万円
- 長期借入れによる収入 + 7億円

株主還元を重視し、中間配当の実施・2期連続の増配（予定）

単位：円

	年間配当金		
	第2四半期	期末	合計
前期実績 (2017年3月期)	0.00	14.00	14.00
当期実績 (2018年3月期)	0.00	16.00	16.00
次期方針 (2019年3月期)	10.00	10.00	20.00

2円増配

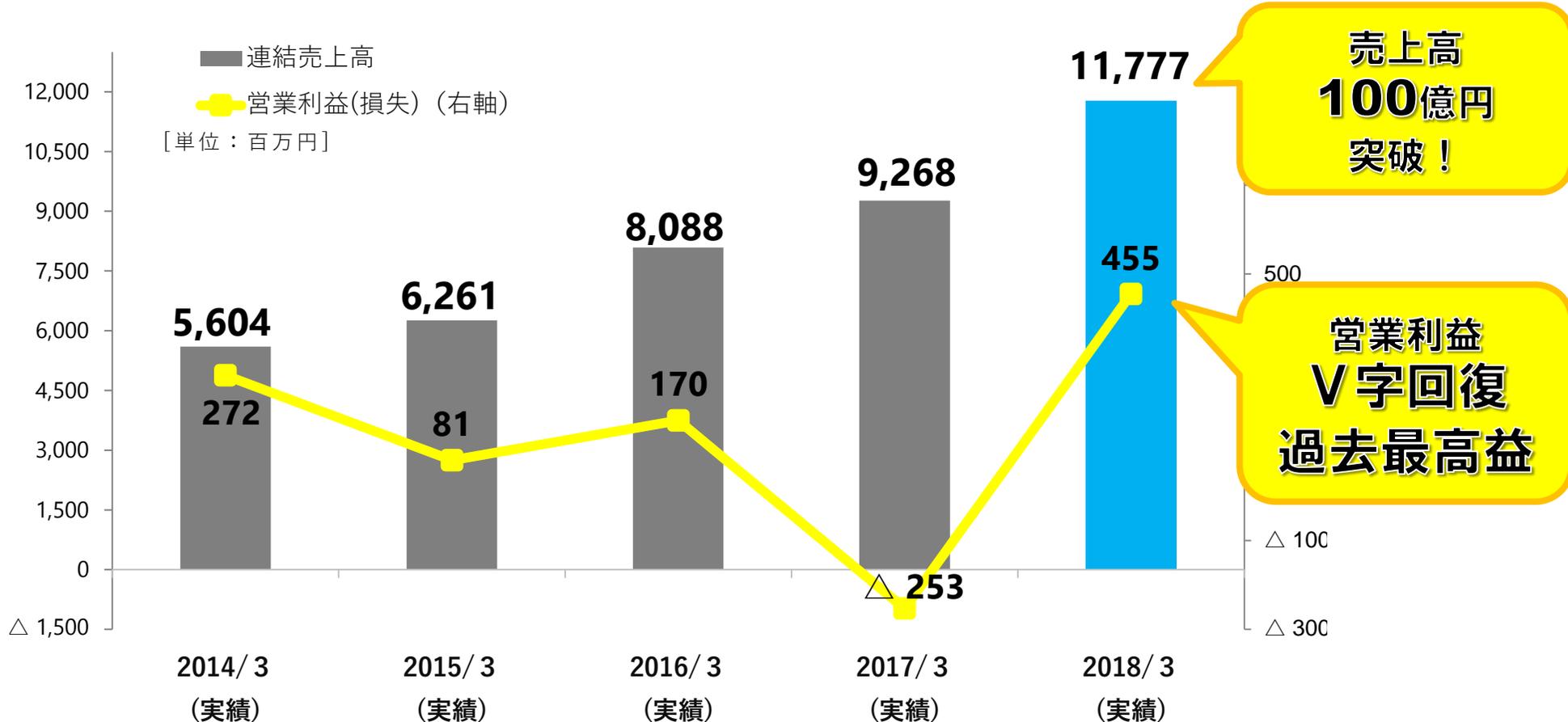
4円増配

※「当会社の中間配当の基準日は、毎年9月30日とする。」旨を定款において定めておりますので、中間配当の基準日は、毎年9月30日となります。



新VISION
2019年3月期 業績予想
中期経営計画

新たなステージに向けた、新VISIONの策定へ



次の成長ステージに向けて全社一丸となるべく、新中期VISIONを策定



■前 中期VISION

「Be a PARTNER of EXPERIENCE MARKETEING（経験価値提供型マーケティング・パートナーになる）」

次の成長ステージに向けた新中期VISION

HAKUTEN MID-TERM VISION

ココロ揺さぶる瞬間^{とき}を創り、
世の中を次へ動かす。

様々な体験価値を世の中に届けることで、“ココロ揺さぶる”豊かな社会を実現する

中期VISIONの実現に向けて

1. 顧客の課題解決まで踏み込んだマーケティング・パートナーへ

- ▶ 新たなマーケティング手法を取り込みサービス領域の拡大
- ▶ マーケティング効果の見える化、顧客のエンドユーザー目線でのサービス開発、グローバル対応等、顧客要望に応える新たなソリューション開発

2. Experience Marketing を実現する高度な人材の獲得・育成

- ▶ 顧客に寄り添い、高い要望を実現する為に努力を惜しまない人材の獲得・定着化
- ▶ 高度な専門性を有する人材を育てる仕組みを構築

3. システム・インフラと業務フローの整備による労働生産性の追求

- ▶ 複雑且つ多様なオペレーションの整備
- ▶ 業務システムの開発・導入を通して全社の労働生産性の向上

売上高6.1%の増収、営業利益9.8%の増益

単位：百万円

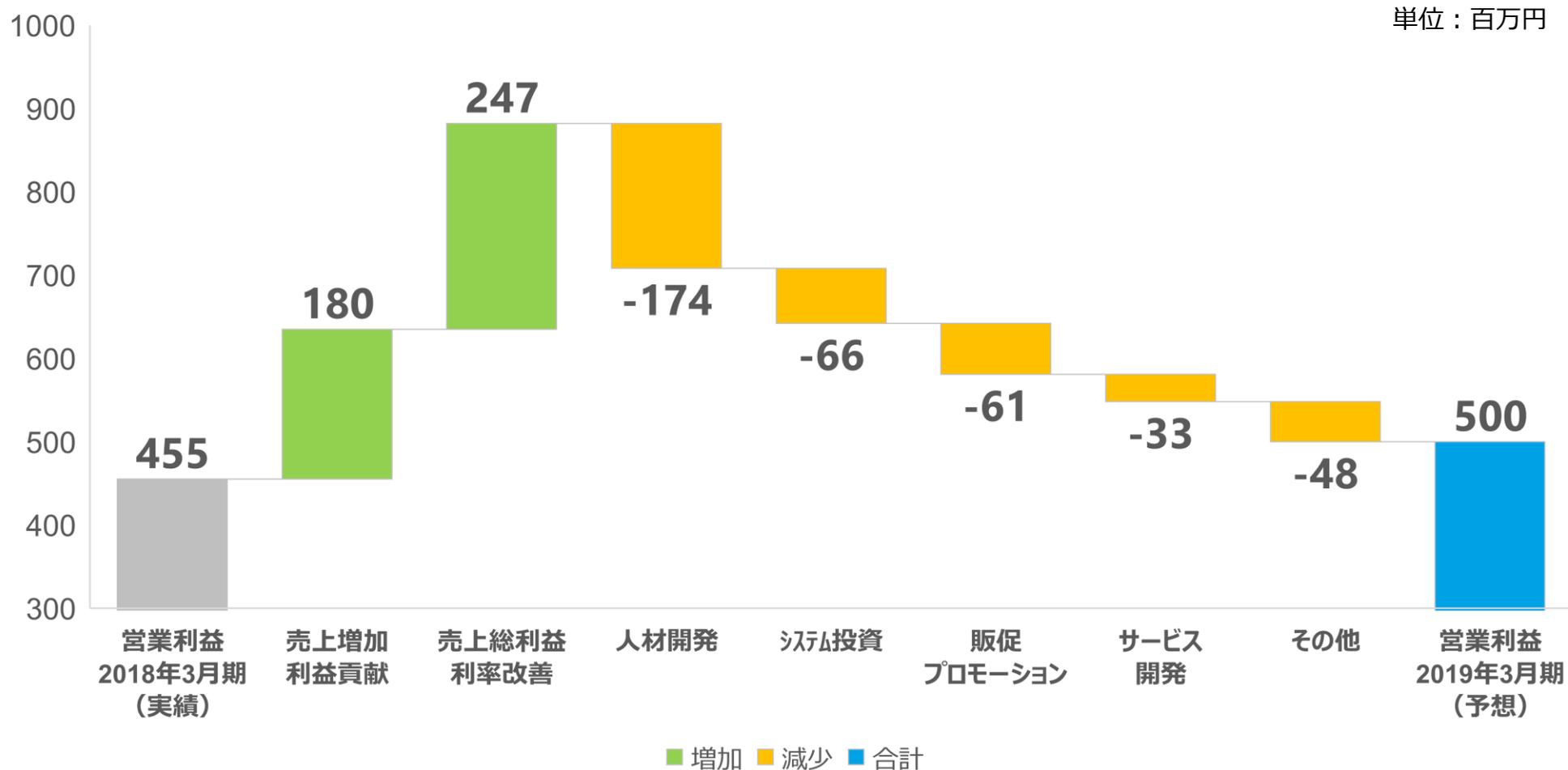
	2018年 3月期	2019年 3月期		
	実績	予想	増減額	増減率 (%)
売上高	11,777	12,500	722	6.1
営業利益	455	500	44	9.8
経常利益	452	487	34	7.7
親会社株主に帰属する 当期純利益	237	320	82	34.7

受注残高 29.32億円 前期比11.9%増 (2018年3月末時点)

※前年同期 26.19億円 (2017年3月末時点)

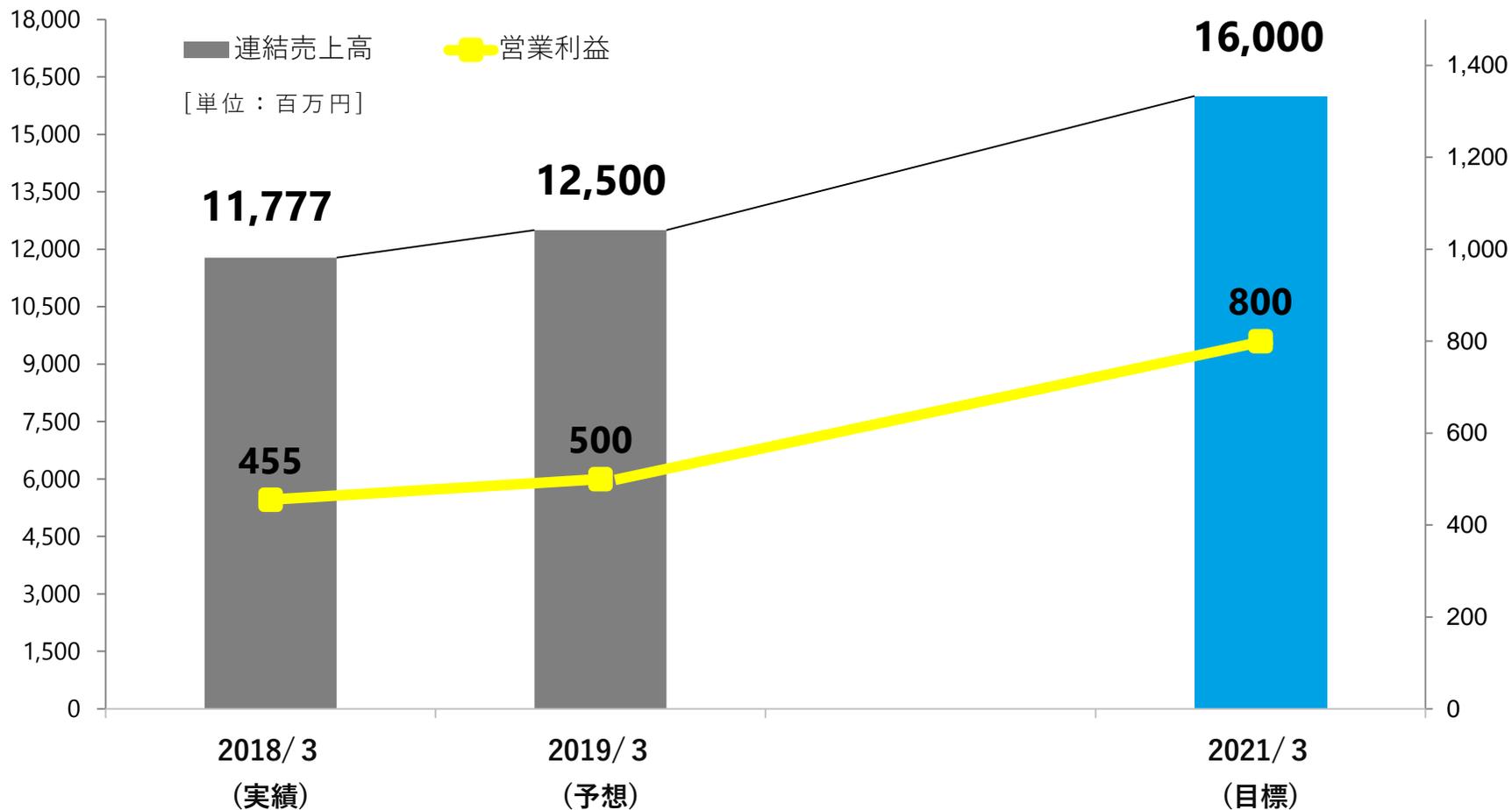
営業利益の増加要因

新中期visionの実現に向けて、積極的な投資を実施



中期経営計画（2019年3月～2021年3月期）

2021年3月期に売上高160億円/営業利益8億円へ



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・複製することとはご遠慮ください。