

2021年12月28日

本社所在地 東京都渋谷区千駄ヶ谷四丁目 23 番 5 号  
上場会社名 株式会社サニーサイドアップグループ  
代表者 代表取締役社長 次原 悦子  
(コード番号: 2180)  
問合せ先 取締役 コーポレート本部 本部長 相田 俊充  
電話番号 03-6894-3232

## 新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書

当社は、2022年4月4日に予定される東証の市場区分の見直しに関して、本日、プライム市場を選択する申請書を提出いたしました。当社は、移行基準日時点（2021年6月30日）において、当該市場の上場維持基準を充たしていないことから、下記のとおり、新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書を作成しましたので、お知らせいたします。

### 記

#### 1. 当社の上場維持基準の適合状況および計画期間

当社は2021年9月17日に開示の「新市場区分における「プライム市場」選択に関する取締役会決議のお知らせ」の通り、同日付で新市場区分において「プライム市場」を選択することを決議しております。

当社の移行基準日時点におけるプライム市場の上場維持基準への適合状況は、以下のとおりとなっており、流通株式時価総額および平均売買代金については基準を充たしておりません。

当社といたしましては、基準充足に向け、添付資料「新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書」記載の施策に取り組んでまいります。

なお、計画期間については、3年間（2022年7月1日～2024年6月30日）といたします。

	流通株式数 (単位)	流通株式時価総額 (百万円)	流通株式比率 (%)	平均売買代金 (千円/日)
当社の状況	71,882	5,589	47.3	19,162
上場維持基準	20,000	10,000	35.0	20,000
計画書に記載の項目	—	○	—	○

※当社の適合状況は、東証が移行基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況等をもとに算出を行ったものです。

#### 2. 上場維持基準の適合に向けた取組の基本方針、課題及び取組内容

プライム市場の上場維持基準充足に向けた当社の具体的な取り組みについては、添付の「新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書」に記載のとおりです。

以上

(本件に関するお問合せ先)

株式会社サニーサイドアップグループ コーポレート本部 経営管理部 経営企画グループ TEL 03-6894-2241

# サニーサイドアップグループ 新市場区分の上場維持基準の適合に向けた計画書

2021年12月28日

株式会社サニーサイドアップグループ



## CONTENTS

01) 新市場区分の概要

02) 上場維持基準と適合状況

03) 基本方針と計画期間

① プライム市場上場維持へ

② 流通時価総額の向上へ

③ キーファクターと留意すべき経営指標

04) 中長期目標

営業利益と利益率

05) 営業実績

セグメント利益の推移

06) 目標達成の検証

株価収益率アプローチ

07) 中長期成長ドライバー

① ソーシャルグッドドライバー

② テクノロジードライバー

08) 流動性向上に向けて

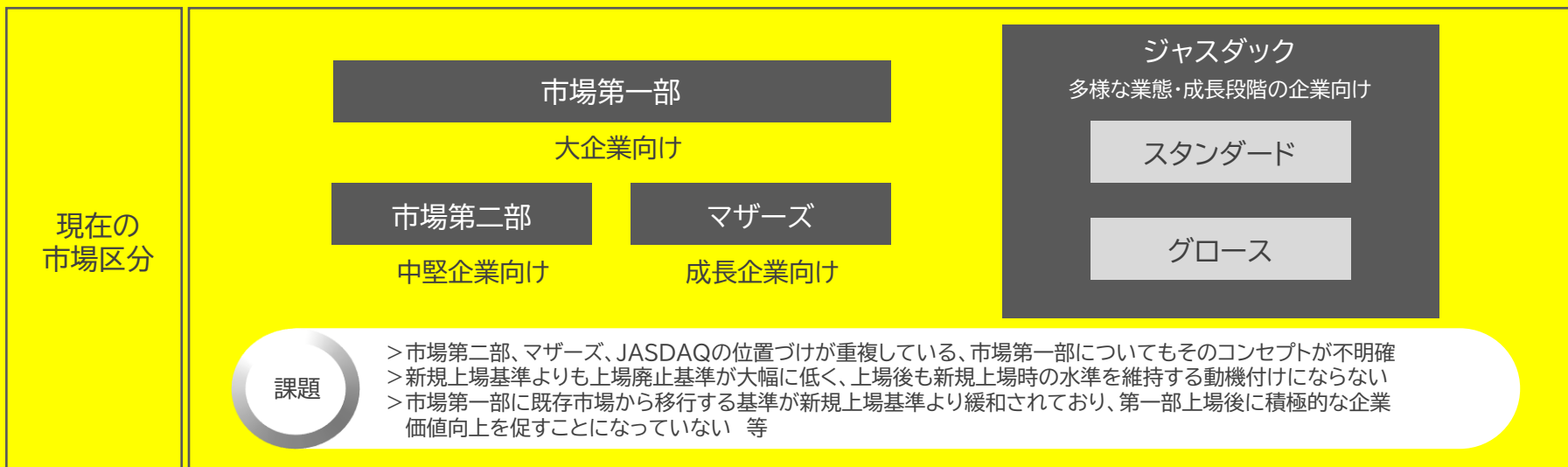
① 資本政策

② 株式施策

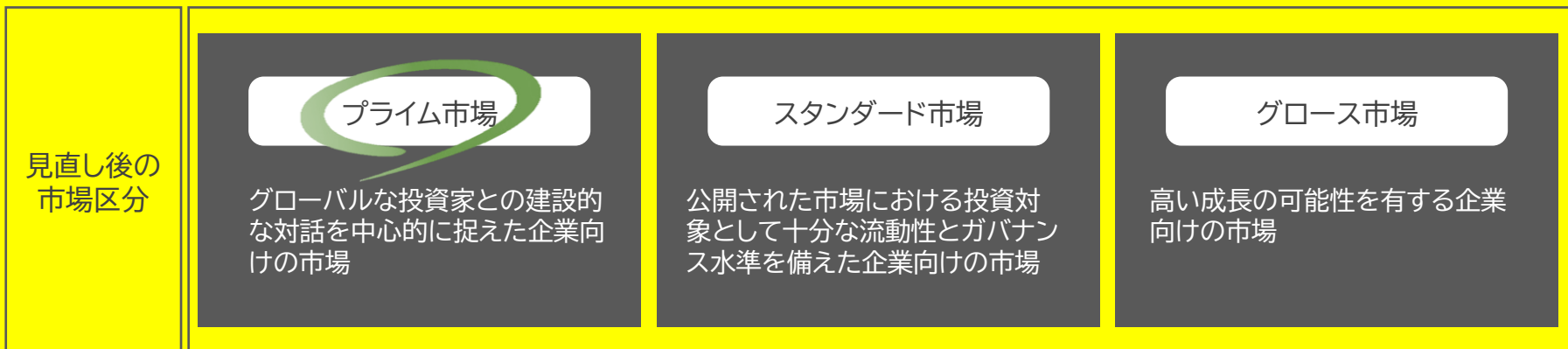
③ 株主還元施策

09) 戦略IRの強化

10) インナー施策の強化



2022年4月4日



サニーサイドアップグループは更なる企業価値向上のため、プライム市場への上場維持へ

サニーサイドアップグループがプライム市場の上場維持基準へ適合するためには持続的に企業価値を向上させると同時に株式市場で適正な評価を得ることが課題

	上場維持基準 *1	当社判定結果 *2	
株主数	800人以上	11,881人	○
流通株式数	20,000単位以上	71,882単位 *3	○
流通株式時価総額	100億円以上	5,589,969,858円 *4	×
売買代金	平均売買代金 0.2億円以上	19,162,368円	×
流通株式比率	35%以上	47.3%	○
収益基盤	—	—	
財政状態	純資産額が正であること	2,340,069,000円 *5	○

\*1 株式の譲渡制限、証券代行機関などの共通の基準が設けられるとされている

\*2 東証が判定 当社判定結果の基準日は 2021年6月30日

\*3 上場株式数15,191,600株から役員等所有株式数、自己株式数、事業法人等所有株式数の合計8,003,368株を差引きした株式数(÷100)

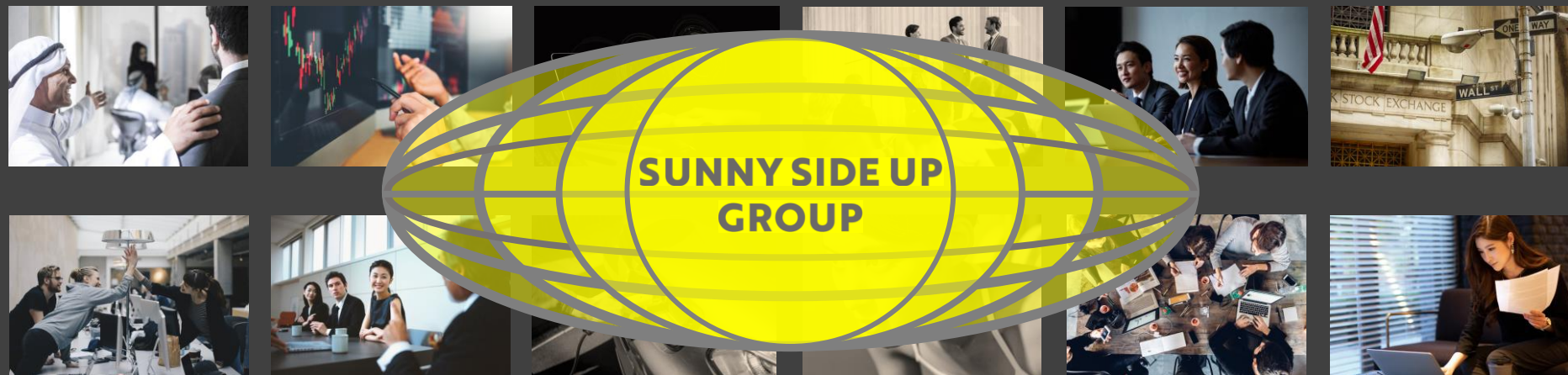
\*4 基準日時点の一株当たりの株価 778円 で試算

\*5 2021年6月期 純資産額実績

プライム市場の流通時価総額基準100億円と定められた真の意味とは…

グローバルな投資家と対話できる企業になる

わたしたちはグローバルな投資家が注目する市場に相応しい企業としての存在価値を追求したい。



サニーサイドアップグループは市場再編の本質的な目的に賛同し、企業価値を高めてプライム市場への上場維持を目指します。

2024年6月期(FY24)までに当社の発行済株式時価総額を200億円以上、  
流通株式時価総額を100億円以上に高めてプライム市場上場の継続を目指します。

発行済株式数	15,191,600株	15,191,600株
流通株式比率	47.3%	50.0%
流通株式数	71,882,00株	75,958,00株
	71,882単位	75,958単位
株価	778円	1,317円

and more

500

300

発行済株式時価総額  
11,819,064,800円

流通株式時価総額  
5,589,969,858円

200  
億円

100  
億円

FY21

FY22-24

FY25-

時価総額200億円はあくまで通過点とし、さらなる成長を目指します

企業価値を高めるために欠かせない2つの視点

営業実績

成長投資

困難な状況も乗り越えていく  
順調な基幹事業の成長をより盤石化

基幹事業強化のための投資に加えて  
新たな成長分野への大型投資を加速化

留意すべき経営指標

営業利益

OPERATING PROFIT

営業利益率

OPERATING PROFIT MARGIN

株価収益率

PER / NOPAT BASE



営業利益

OPERATING PROFIT

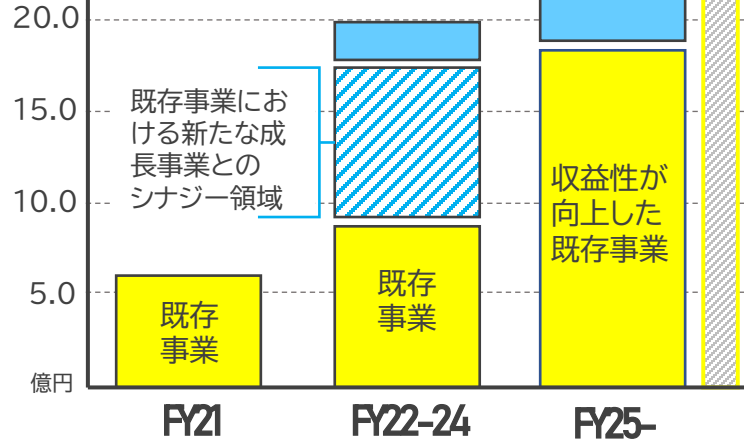
**FY22-24までに20億円**

税引後営業利益(NOPAT) 14億円

FY21実績 5億1900万円

FY22予想 6億5000万円

新たな成長事業が  
全体をけん引する



営業利益率

OPERATING PROFIT MARGIN

**FY22-24までに10-12%**

FY21実績 3.4%

FY22予想 4.7%

目標設定の根拠

効率重視の  
事業スキームへの  
リストラクチャリング

成長事業の成果を  
既存事業に  
フィードバック

マーケティング・コミュニケーション事業、セールス・アクティベーション事業のセグメント利益\*1は合計15億円、セグメント利益率12%を達成済み

\*1 セグメント利益とは、全社費用配分前営業利益のこと

両事業ともFY22以降さらなる成長が見込めると同時に不採算事業の健全化と経営コスト効率化を進めることで目標は視界内に

世界的な注目を集めている2つの新たな領域に事業参入し、その成果を既存事業にフィードバックすることで、収益力を増強  
FY25以降には新規事業そのものの利益も大きく拡大していく

コロナ禍の影響を最低限に抑えつつ成長傾向にあるたセグメント利益が盤石な営業活動と営業利益の証し

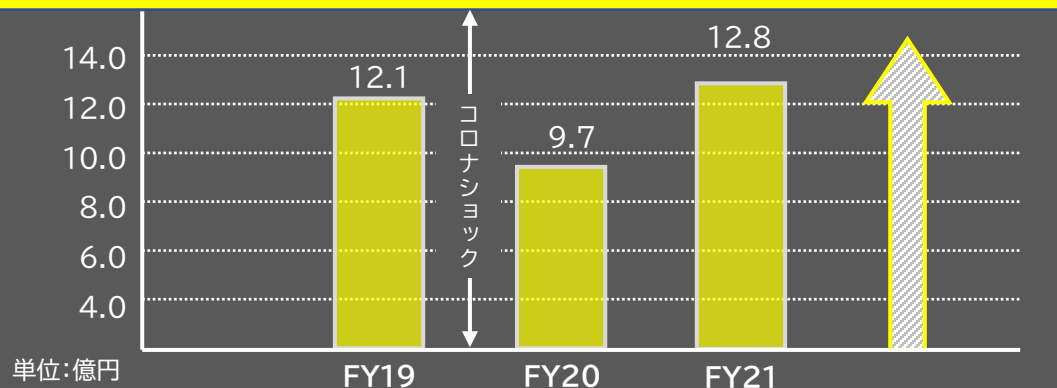
## マーケティング&コミュニケーション事業

>主たる事業

PR・PRコンサルティング・デジタルマーケティング・危機管理  
広報・キャストイング・広告制作配信等

>今後の見通し

コロナ禍の中で、イベント系施策の相次ぐ中断や失注による影響が大きかったものの、当初から予定していた新規案件やデジタル案件の受注が順調に進んだため、毎年前年比増となっています。今期も好調さを維持しており、予算達成に向けて死角はありません。



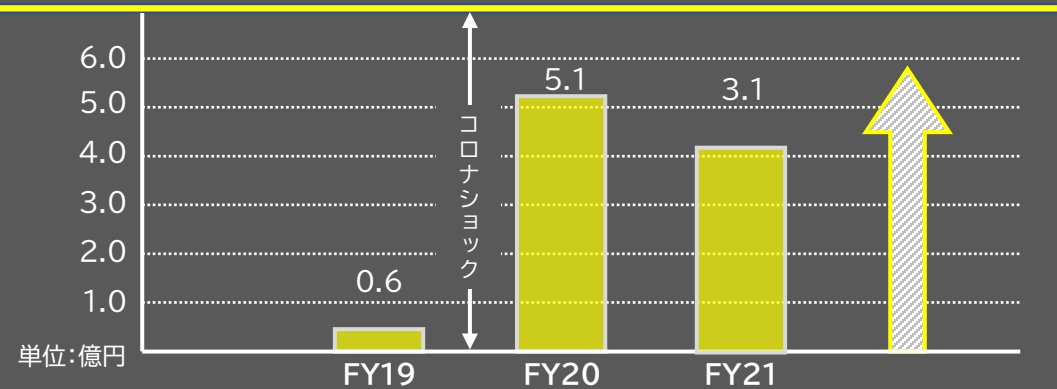
## セールスアクティベーション事業

>主たる事業

店頭キャンペーン・OEM・コンテンツマーケティング・等

>今後の見通し

人財と企画両面のリソースの集中と選択による効率重視のビジネススキームへの転換を進める中、コロナ禍の中でも大型顧客からの受注が堅調に増えると同時に、インフルエンサーを登用したコンテンツマーケティングも成果を出し始めており、業績の復調は確実に進んでいます。



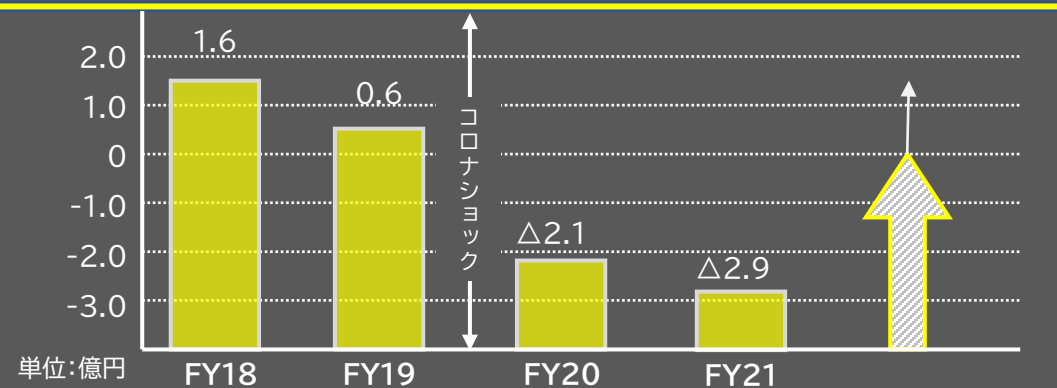
## フードブランディング事業

>主たる事業

bills等のレストランプロデュース&ブランディング等

>今後の見通し

海外特有の人手不足による労務コスト増大から海外店舗の再編を進めていた中、コロナ禍の直撃も重なり二期に渡って営業損失を出しました。コロナ禍が落ち着いた国内店舗は着実に復調しつつあり、ハワイ店も業態変更し、営業再開する等、損失回避へ取組みをより一層強化しています。



発行済株式時価総額 200億円を達成するには、一株あたり単価1,317円以上が必要

検証アプローチ 株価収益率から検証した当社発行済株式時価総額のポテンシャル

- ①企業価値の指標である「発行済株式時価総額」は「株価」×「発行済株式数」で算出
- ②「株価」は「業績」によって変動する
- ③「株価(=時価総額)」と「業績(=当期純利益)」の関係を表す指標が「株価収益率(=PER)」
- ④業績の中で企業の収益力がもっとも把握しやすいのが税引後営業利益(NOPAT)

税引後営業利益(NOPAT)と株価総額から算出した株価収益率でPR系上場企業と比較

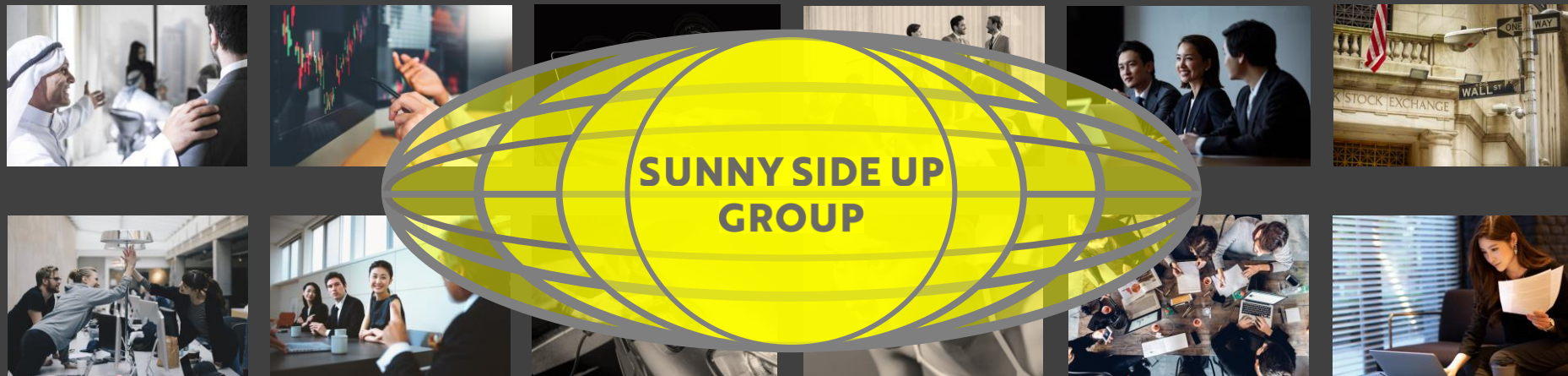
当社 株価収益率=24倍	時価総額 109億5300万円	予想NOPAT 4億5500万円
A社 株価収益率=17倍	時価総額 579億680万円	予想NOPAT 33億6000万円
B社 株価収益率=20倍	時価総額 53億2000万円	予想NOPAT 2億5900万円
C社 株価収益率=24倍	時価総額 160億3900万円	予想NOPAT 6億5200万円
D社 株価収益率=30倍	時価総額 43億700万円	予想NOPAT 1億4000万円
E社 株価収益率=34倍	時価総額 420億5300万円	予想NOPAT 12億2500万円

備考  
 左記の各社の数値の算出方法は次の通りです。  
 ・時価総額=2021年12月24日における株価(終値)×発行済株式総数  
 ・予想NOPAT=各社から公表されている直近の予想営業利益×(1-想定実効税率3割)  
 ・株価収益率=時価総額÷予想NOPAT  
 ・予想営業利益がレンジ形式の場合には中央値を用いて算出

想定NOPAT14億円に対し、PR他社と同程度の株価収益率で評価した場合、時価総額は241億円-480億円のレンジとなり(現状の当社株価収益率24倍であれば337億円)、時価総額200億円は十分クリアできる射程内

サニーサイドアップグループはグローバルな投資家が注目する世界規模のトレンドに合致した成長事業に本格参入します。

## SOCIAL GOOD DRIVER



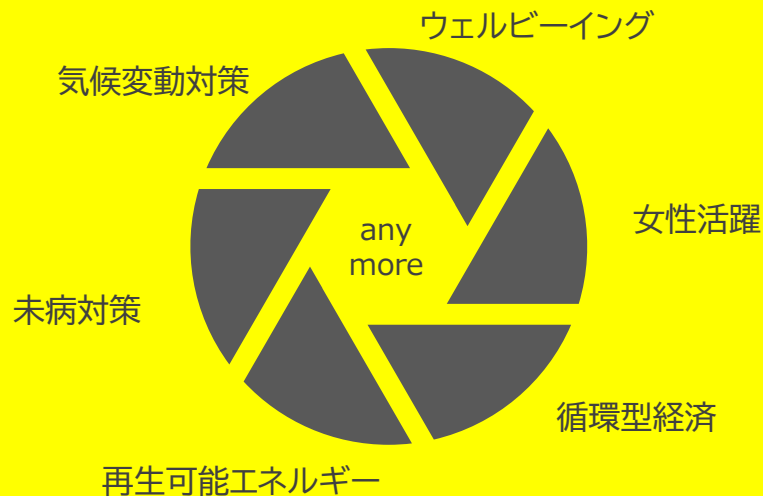
## TECHNOLOGY DRIVER



# SOCIAL GOOD DRIVER

サニーサイドアップグループの中長期成長を加速する  
成長ドライバー①

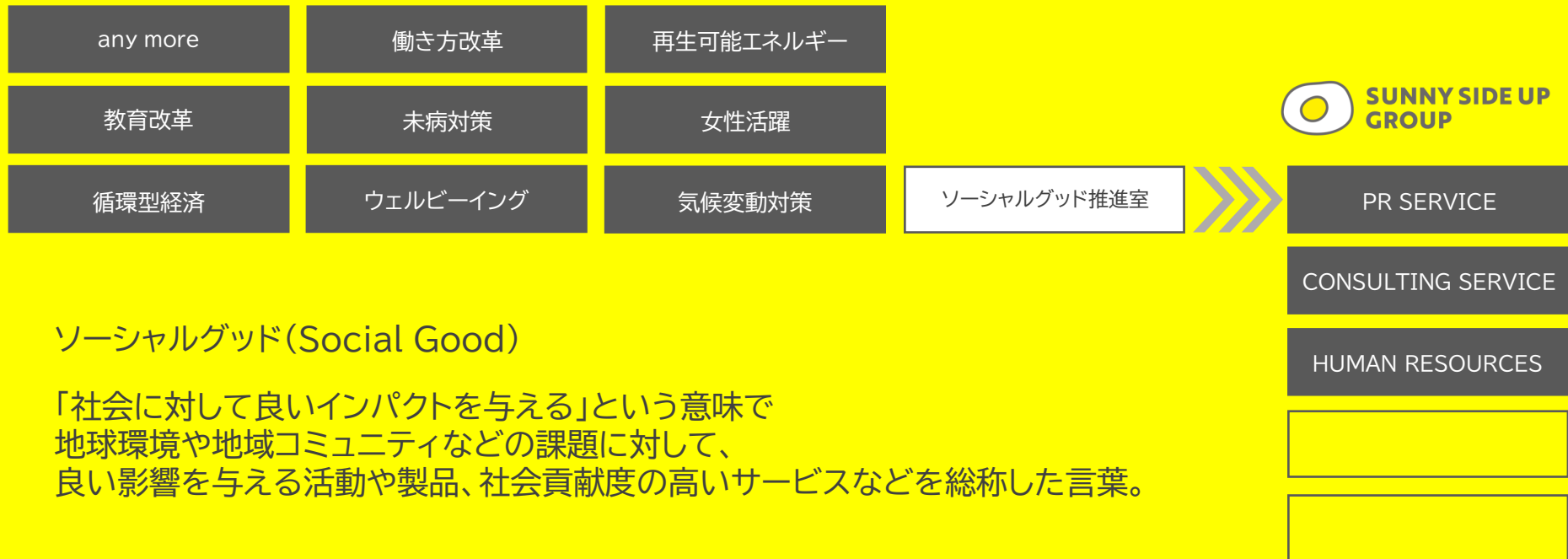
# 女性活躍、気候変動、循環型経済… グローバルレベルで顕在化する社会課題



わたしたちを取り巻く社会や環境は刻一刻と変化しています。少し前までは対岸の出来事だった社会課題の数々は現実のものとなり、日々の生活に具体的な影響を及ぼし始めました。現在の日本はそうした課題の影響の大きさによろやく気付きながらもその解決に向けて何すべきなのか分からず手をこまねている状態だといえます。

わたしたちは社会課題の本質をもっと知り、その解決に向けたアクションを実践していかなければならないのです。

# コミュニケーションデザインの中で 社会課題解決を推進する

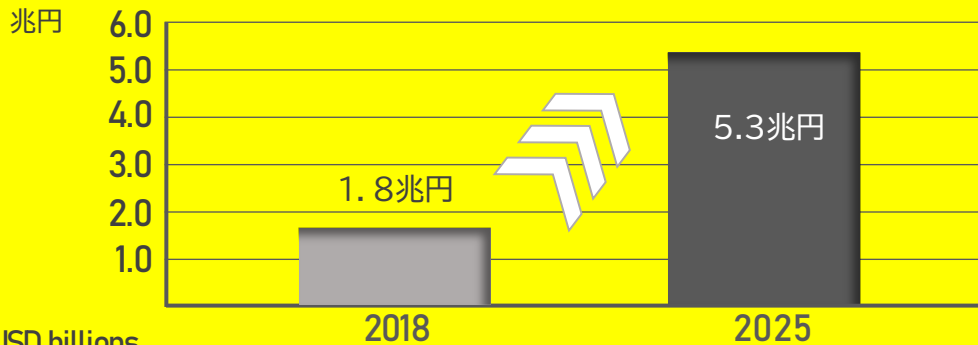


## ソーシャルグッド(Social Good)

「社会に対して良いインパクトを与える」という意味で、地球環境や地域コミュニティなどの課題に対して、良い影響を与える活動や製品、社会貢献度の高いサービスなどを総称した言葉。

## W society プロジェクト

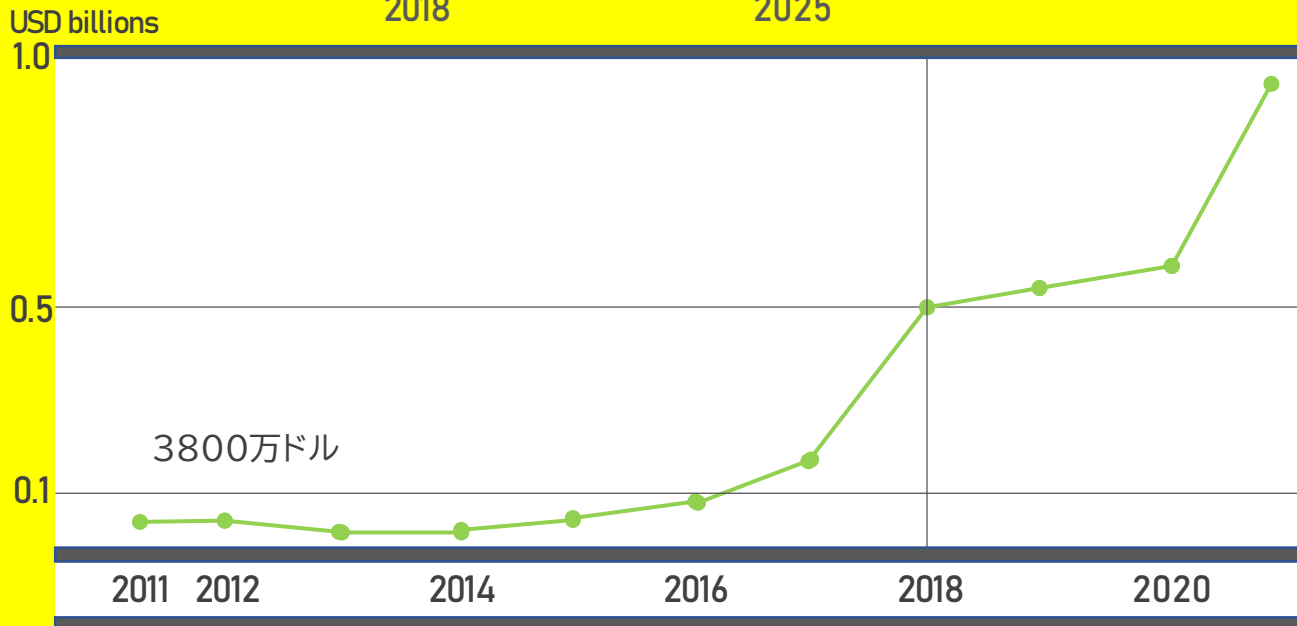
日本の女性の就業率は2016年時点で約7割。労働人口の減少も手伝って女性活躍の推進は日本社会の行く末を左右する大きなテーマとなり、同年4月には「女性の職業生活における活躍推進に関する法律(女性活躍推進法)」が施行されました。こうした動きを背景に女性が活躍する上で特有の悩みを解決する「フェムテック」市場が拡大。従来タブー視された課題にテクノロジーを活用して参入しやすくなり、大手商社やメーカー、医療機関等が取り組む事業に経済産業省も補助金を拠出して支援し始めています。



拡大するフェムテック世界市場

**2025年 5兆3,000億円**

SOURCE: GLOBAL MARKET INSIGHT



アメリカの女性向け  
デジタルヘルス企業への  
資金調達総額  
2021(1-9月)

**9億1,320万ドル  
1,022億円**

米フェムテック企業68社の21年の  
資金調達額は7月末までで  
9億1,320万ドルと、12年の  
3,800万ドルから急成長中。

SOURCE: ROCKHEALTH RESEARCH



## W society プロジェクト

「すべての女性が納得して充実したライフスタイルを築ける社会」そんな社会の実現を目指し、女性の心身の課題(W)×社会的課題(society)の両側面から女性活躍をデザインするプロジェクト『W society』が生まれました。ジェンダーの枠組みを超え、社会全体で“ウーマン・エンパワーメント”と向き合うために。そしてそれぞれの分岐点で誰もが納得した答えを出せるように。“社会と変える、女性の未来”が、ここから始まっています。

W society

コミッティー  
メンバー

小野 綾 (ロシュ・ダイアグノスティクス株式会社 コミュニケーション部門 部門長)  
 山中 雅恵 (パナソニック システムソリューションズ ジャパン株式会社 取締役 執行役員副社長)  
 島田 由香 (ユニリーバ・ジャパン・ホールディングス株式会社 取締役 人事総務本部長)  
 次原 悦子 (株式会社サニーサイドアップグループ 代表取締役社長)

後援 一般社団法人 日本経済団体連合会(経団連)



Panasonic  
BUSINESS

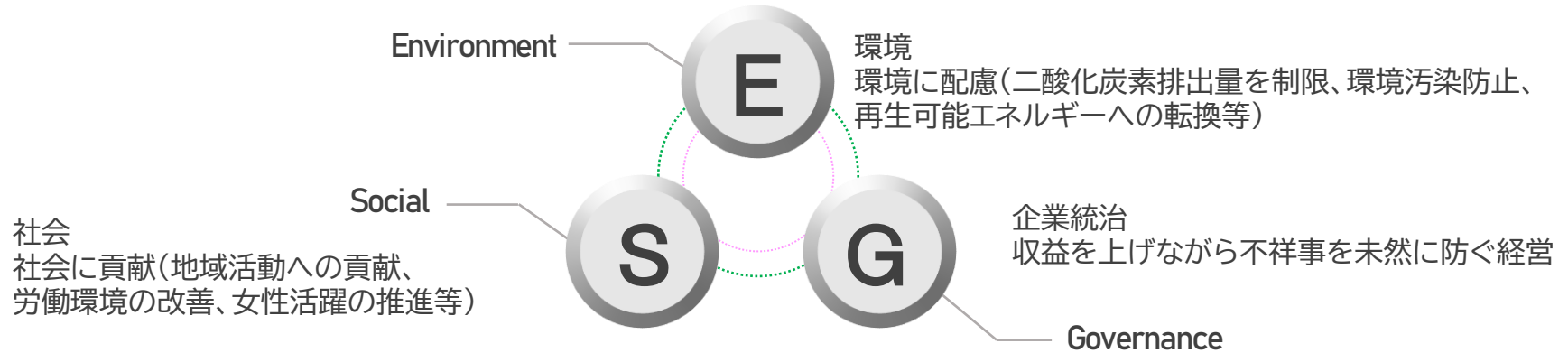


2021年10月28日(木)~11月4日(木)  
 自分自身のカラダを知るきっかけづくりを啓発し、女性と社会に“気づき”を与えるキャンペーン「egg week」を開催。

アンバサダーには、柔道家の一人の女性として“カラダ”と向き合ってきた阿部詩さん、そのライフスタイルが多くの女性の共感を呼んでいるモデルの島袋聖南さん、若い世代のオピニオンリーダーとしても発信を続けるモデルの長谷川ミラさんが就任。

## ESG コンサルテーション

世界全体のESG投資額は、2018年から2020年までの2年間で15.1%増加し、35兆3,010億米ドル(約3,900兆円)に拡大。年平均にすると7.3%成長。過去の年成長率では、2012年から2014年が、61%成長、2014年から2016年が11.9%成長、2016年から2018年が15.6%、2018年から2020年が7.3%成長と、一度鈍化した成長が再び加速し始めています。



REGION	2016	2018	2020
Europe	12,040	14,075	12,017
U.S.A.	8,723	11,995	17,081
Canada	1,086	1,699	2,423
Australasia	516	734	906
Japan	474	2,180	2,874
Total(USD billions)	22,839	30,683	35,301

## 世界の ESG投資資産額 2020

Snapshot of global sustainable Investing assets, 2016-2020

**35兆3,010億ドル**  
**3,900兆円**

SOURCE:  
Global Sustainable Investment Alliance  
2020

## ESG コンサルテーション

### 命題①気候変動対策に出遅れた日本



SDGsの評価機として知られるWBA(ワールドベンチマークアライアンス)のランキングにおいて、日本を代表する企業の多くが遅れをとっているという現実がある。

### 命題②グリーンウォッシュリスクの増大



見せかけの環境対策(グリーンウォッシュ)への規制強化は避けられない状況  
罰金はキャンペーンで支出した広告宣伝費の最大8割まで増額する見込み。

世界から乗り遅れている日本企業に対して

コミュニケーションデザインのチカラで企業価値向上へ

MEDIA RELATIONS

MEDIA TRANSFORMATION

RISK MANAGEMENT

SOCIAL GOOD ACTIVITIES

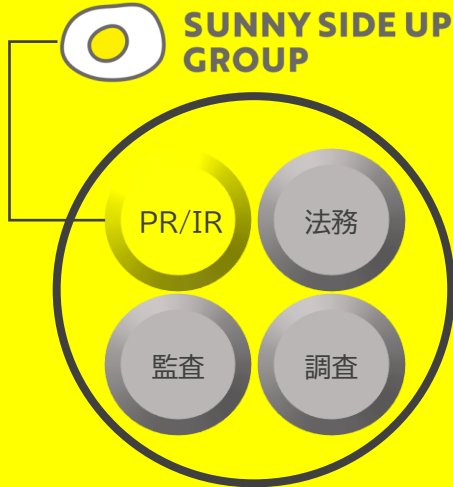
IR PLANNING

GLOBAL COMMUNICATION



# ESG コンサルテーション

逃げ道のない経営戦略の立案と遂行が急務(=需要拡大)



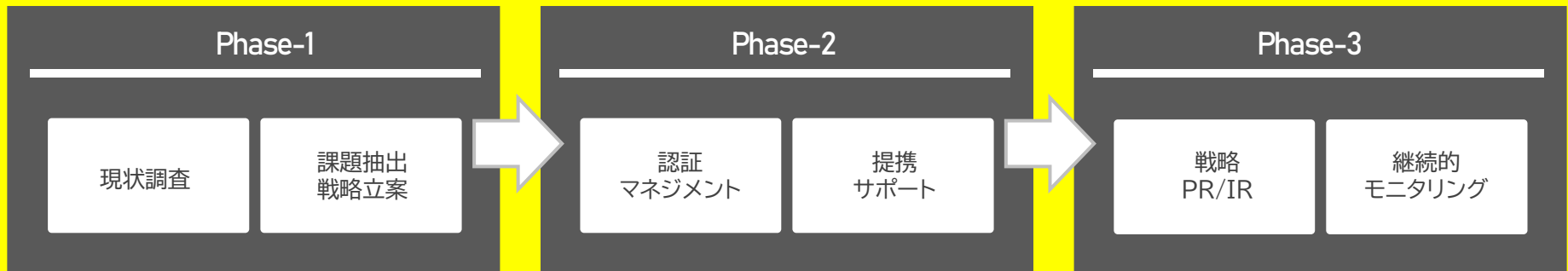
契約企業・団体



グローバルシチズン  
海外投資家



環境対策におけるイメージと実態のギャップを把握し、法務や監査上の専門的知見を交えたうえでそれを埋める戦略的な解決策を立案・実行する中で、そのプロセスに応じた適正なコミュニケーションデザインに基づくPR/IRを実施します。





# TECHNOLOGY DRIVER

サニーサイドアップグループの中長期成長を加速する  
成長ドライバー②

# 国や人種を越えたボーダーレスな世界を 生み出すWeb3.0の時代が到来

Webが多くの人々に馴染みのあるものとなったWeb2.0時代だが、同時に二つの問題点も浮き彫りになりました。

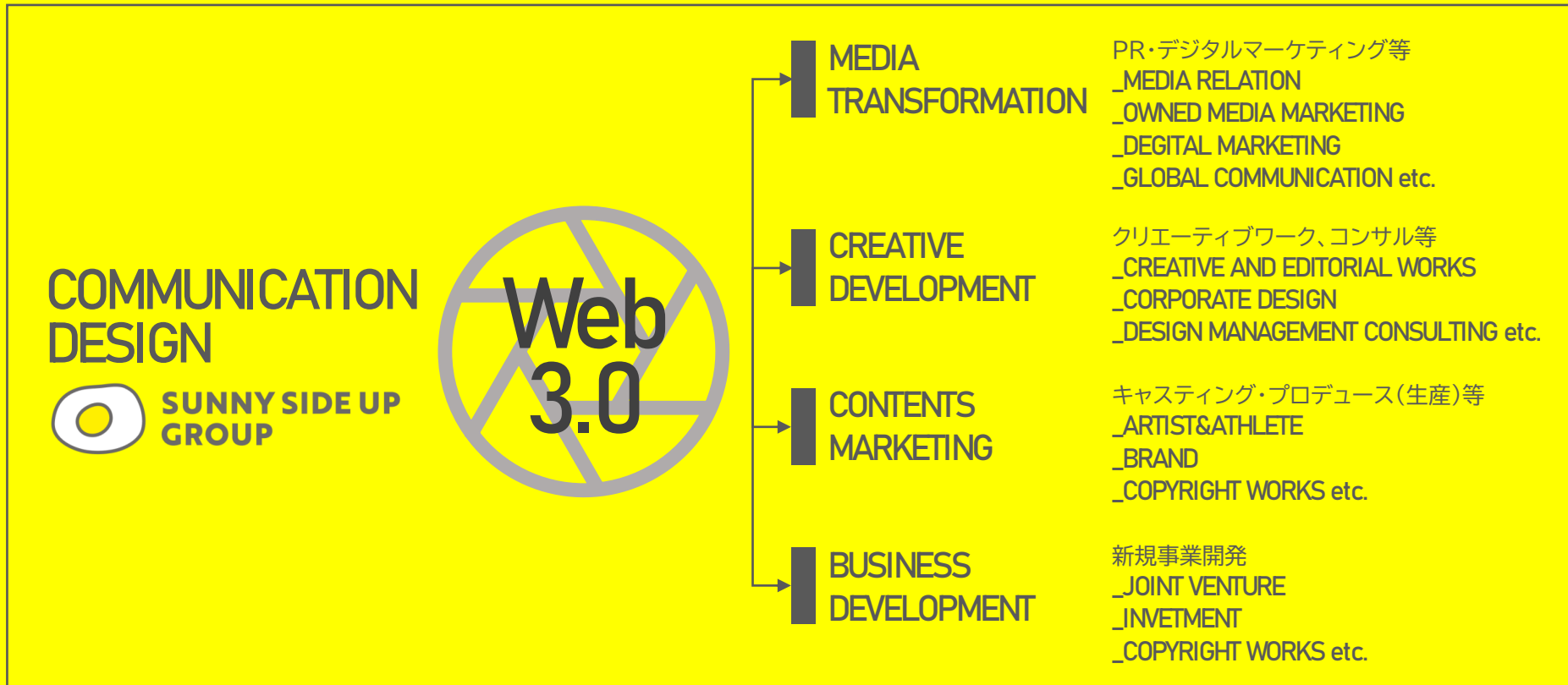
- 特定企業への個人情報の集中(プライバシー問題)
- 中央集権型によるリスク(セキュリティ問題)

ブロックチェーン技術により情報管理のスタイルは非中央集権型へ。個人情報は特定の企業ではなくブロックチェーンに参加したユーザーによって分散管理されます。また、サービスを提供する基盤は特定企業に限定されず、ユーザー一人ひとりが参加するネットワークがサービスを提供する基盤となはず。個人情報が分散管理され非中央集権型となり不正アクセスや情報漏えい、データ改ざんのリスクが軽減する時代、Web3.0の時代が到来しようとしているのです。

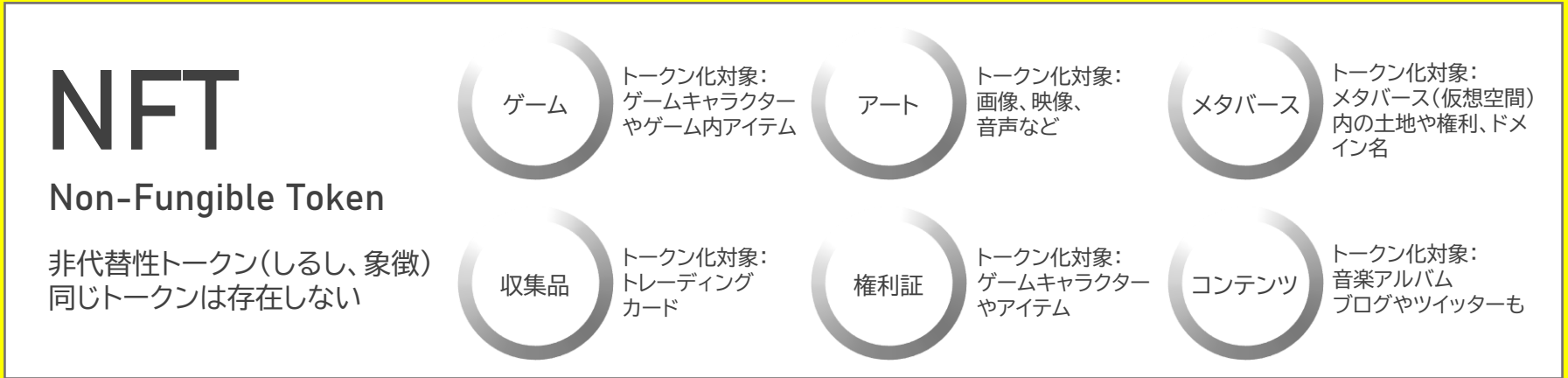


# 破壊的な威力ともいわれるテクノロジーを活用した 新しいコミュニケーションデザインの時代へ

Web 3.0の時代が稼働すると同時にリアルとは異なるバーチャル空間「メタバース」はわたしたちが暮らす実社会と融合し、さらに進化し続けています。そしてそこは、PRやコンテンツマーケティングを含めたサニーサイドアップグループが磨き上げてきたコミュニケーションデザインの力をこれまで以上に発揮する新しい舞台となります。Web 3.0時代の到来は必ずやわたしたちサニーサイドアップグループが進化する絶好の機会と位置付けます。

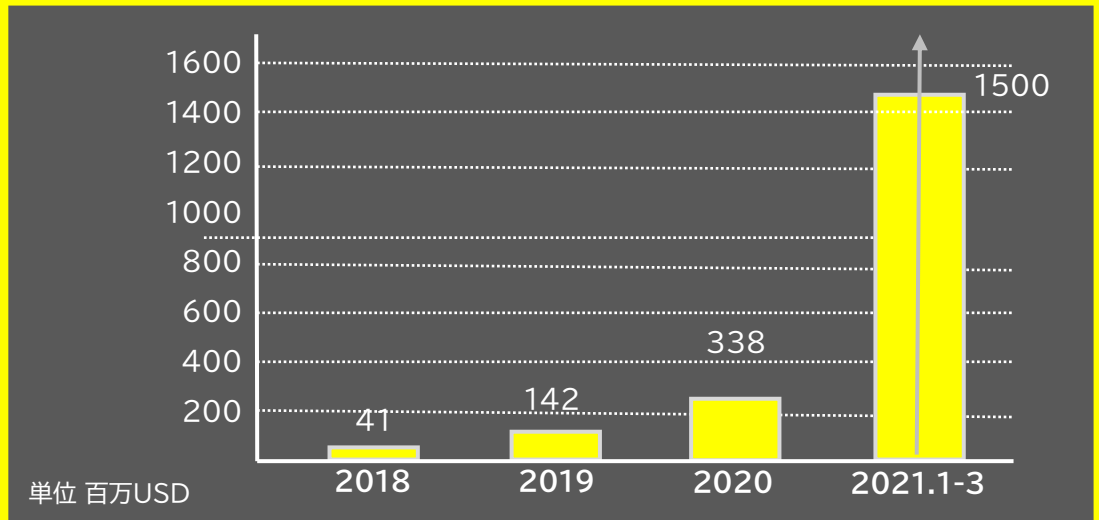


デジタルコンテンツのコモディティ化(作成・発表の容易化)が進んでいますが、コピーが容易であるため、原本と複製品との区別がつかず、デジタルコンテンツに希少性(資産性)を表現できないことが大きなハードルになっていました。しかし原本をNFT化することで、その唯一性・真正性を証明でき、また、NFTのもつプログラム可能性を用いて、二次流通時でも作者が収益を得られるように設計できるようになったのです。これらによって作者の収益増と所有者の資産流動性向上が同時に実現。今後、NFTの用途はゲームキャラクターを筆頭に収集品や動画像といったデジタルコンテンツ全般から広がり続け、私たちの生活に欠かせないインフラ技術となっていくはずです。



2021年に入ってNFT市場が急拡大。1-3月のみで約15億ドル規模市場に。

\*12月途中で120億ドル超水準へ(COINDESK JAPAN調べ)



SOURCE: l'Atelier "Non-Fungible Token Yearly Report 2020" Dapp Ladar  
"Dapp Industry Report: Q1 2021 Overview"



2020年より先端マーケティングを手掛ける海外企業を中心にNFTを活用した事例が多数稼動

ブランドマーケティング & NFT 他社事例

「ジミー チュウ」がNFTオークションを発売！ 開けてのお楽しみなミステリーボックスも発売。



ブランド初となるNFTはスニーカーをフィーチャー。オークションにおける最高入札者はNFTを手で、さらにハンドペイントした限定スニーカーを受け取ることができる。ミステリーボックスをマーケットプレイスで販売。ボックスは計8,888個、各約3,400円で購入可能。一つのボックスにつき1枚のカードが入っており、どんなアイテムかは開封するまで分からない。

SOURCE: <https://www.jimmychoo.jp/ja/eric-haze-poggy-nft.html>

キャンペーンインセンティブ & NFT 他社事例

「スパイダーマン：ノー・ウェイ・ホーム」で100種類以上のデザインのNFTをチケット購入者に進呈。



米国で「スパイダーマン：ノー・ウェイ・ホーム」の前売チケット購入者を対象に数量限定のNFTを同作品の配給元であるソニー・ピクチャーズと、米大手映画館チェーンのAMCエンターテインメントが共同配布。この取組みは映画館を運営する企業が行う初NFTプロモーションとなる。今回のチケットの先行販売はオンラインストアへのアクセスが過去最高を記録した。

SOURCE: <https://www.amctheatres.com/giveaway/spider-man-nft>

世界中から日々配信されるNFT関連ニュース 2022年はいよいよ日本のNFT元年へ

前澤友作氏「世界初のNFT」宇宙空間で撮影した初写真をISSから初発行

2021年12月16日情報公開

前澤友作氏が宇宙空間で撮影した最初の写真(作品タイトル「Rendezvous(ランデブー)」)をISSからNFTとして発行した。ソユーズとISSのドッキング直前の写真、船内の様子の動画や撮影場所等のメタ情報を1つにまとめた作品でNFTの宇宙からの発行は世界初となる。

「LINE NFT」来春開始。独自発行NFTの総合マーケットプレイス

2021年12月15日情報公開

LINEのブロックチェーン関連事業を手掛けるLVCは、NFT総合マーケットプレイス「LINE NFT」を来春に開始する。ユーザーがNFTを購入・取引できるNFT総合マーケットプレイス。一次販売サービスや日本円決済の導入などの機能を拡充させた総合マーケットプレイスとして提供する。

メルカリ、NFT事業参入 パ・リーグ試合映像をNFT化

2021年12月16日情報公開

メルカリはパシフィックリーグマーケティングと共同でパ・リーグ6球団の名場面などの映像をNFT化して「パ・リーグ Exciting Moments β」という名称で年内に開始。当初は1次販売のみで、18種類のNFTを2000円から販売する。

ペプシが独自NFTを無料配布へ イーサリアム利用

2021年12月10日情報公開

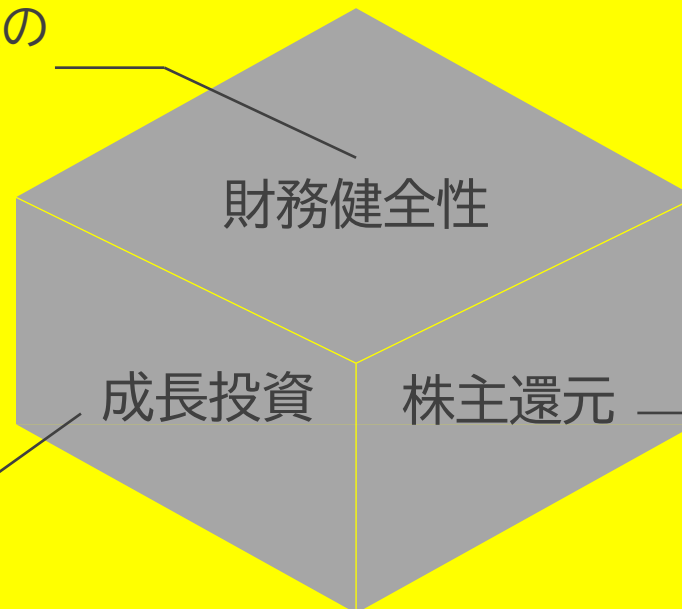
大手飲料メーカーPepsi社は独自のNFTシリーズをリリースする方針を発表。ETHブロックチェーン上で配布を開始する。音楽業界へのオマージュとしてのデザイン。クリスタルペプシやペプシゼロなど、歴代限定ペプシなどを含む缶を基にマイクや背景、アイテムが全てアルゴリズムで生成されレア度が異なる。

## 財務健全性、株主還元、成長投資のバランスを重視した資本政策へ

財務健全性の確保を前提として、持続的な成長のための投資と継続的・安定的な株主還元によって株主価値向上を実現することを基本としています。

キャッシュの効率的な分配を行いながら、財務健全性の確保と資本効率の向上へ

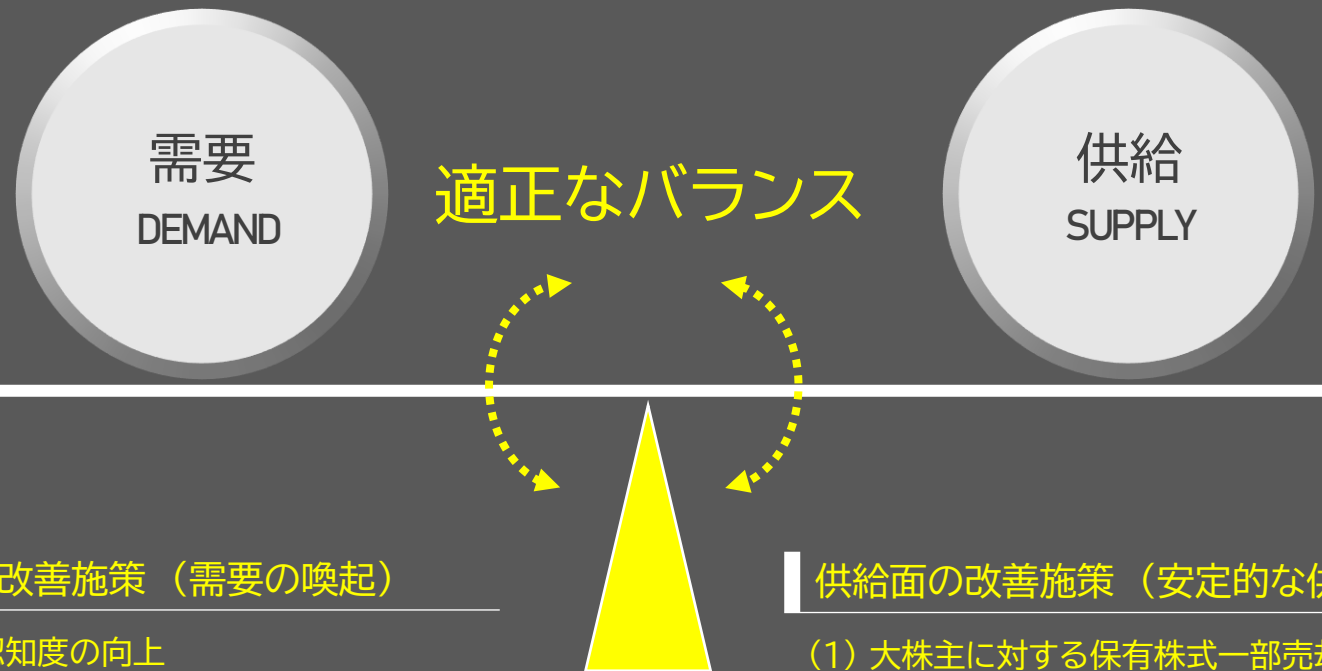
(自己資本比率の推移)  
 FY19 : 39.7%  
 FY20 : 37.3%  
 FY21 : 31.8%



- 中長期的な企業価値向上
- 配当を通じた株主への直接的な利益還元

- 既存事業の競争力強化のための投資
- 事業ポートフォリオの分散・拡大のための投資
- 新規事業領域のための投資

## 上場維持基準への適合に向け、当社株式における需給改善に注力



## 需要面の改善施策（需要の喚起）

- (1) 市場認知度の向上  
・積極的なIRの実施
- (2) 株主還元の更なる充実

## 供給面の改善施策（安定的な供給）

- (1) 大株主に対する保有株式一部売却を打診
- (2) 株式分割等の検討

当社株式における需要、供給の両面を各種施策により改善することで  
一日平均売買代金の基準をクリアへ

## 中長期的な成長に伴う企業価値の向上の成果による配当を通じて 株主の皆さまへの直接的な利益還元を实践

		FY21	FY22(予想)
税引後営業利益	(百万円)	363	455
当期純利益	(百万円)	298	420
配当金額	(百万円)	90	135
一株当たり配当金	(円)	6.00	9.00
配当性向	(%)	30.2	32.1

健全な財務体質の維持や積極的な事業展開のための内部留保の充実等を勘案した上で、配当性向30%程を意識した安定的な配当の実施に加えて機動的な利益還元を実施します

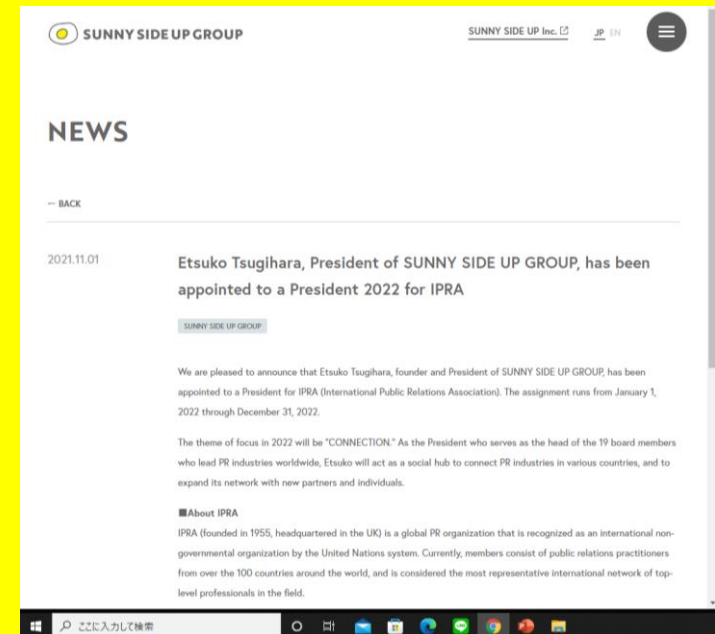
本格的な成長戦略の実施へと大きく経営の舵を切った経営方針の詳細を投資家の皆様の視点でお知らせすると同時に、外国人投資家向けの英文開示も順次実施へ

## 1) パーセプションギャップの克服へ

- 決算説明会に参加されたアナリストやファンドマネジャーの皆様に対して、説明内容の不備や要望をヒアリングし、その結果をIR活動にフィードバックします。
- 今後は特に「成長戦略」の具体的方針と進捗状況の共有に力点を置いたIRを実践します。
- 投資家の皆様との対話を第一に、MTGは常時受け付けています。ご要望の際は、経営管理部経営企画グループ 担当：影山までご連絡ください。  
TEL : 03-6894-2241 FAX : 03-5413-3052 mail : ir@ssu.co.jp

## 2) IR情報の英訳開示を進行中です

- 2021年4月よりホームページの一部英訳化を実施済みです。
- 2022年4月よりIRページと決算短信の完全英訳化を実施予定。
- 適時開示、有価証券報告書の英訳化も順次実施します。



## 三位一体(社員・株主・経営者)の経営を支える働くモチベーションの一層の向上のために

### エンゲージメント強化

毎年、勤労感謝の日には経営陣が社員の皆さんにありがとこの気持ちを伝える「Thank you, Colleagues!」イベントを開催。グループ会社にも出向いて、エッグサンドをふるまい、本社エレベータ前では出勤してくる社員たちとハグを交わすなど、グループや会社の一体感が増幅する企画となっています。その他、本社オフィスに設置したセントラルキッチンには食事や飲みものを自由に楽しむサポートを行うスマイルキーパーを配置。社内コミュニケーションを深める効果を創出しています。当社グループでは、社員視点で考えられた独自の福利厚生制度「32(サニー)の制度」があり、本当に働きやすい環境や仕組みの実現に努めています。



感染症対策を十分に行った上で開催。撮影時のみマスクを外しています。



### 働き方改革

会社の業務をしっかりとこなしつつ一定時間を個人の知的欲求や能力向上にあてることができる副業トライアルを実施中。また業務で発揮される特別な能力を評価するエキスパート制度等、新しい働き方を選択できる制度改革を進めています。

### 人財教育

社内研修や教育アプリ等を駆使した即効性の高いプログラムからコーポレートガバナンスや財務管理等の管理職研修まで幅広い領域を網羅した人財能力開発・育成プログラム「INCUBATOR」を導入。時代をリードする人財づくりに全力で取り組んでいます。



### ストックオプション

当社の中長期経営成長の原動力となる有能な人財を囲い込むために成長を継続化・連続化するタイミングで「ストックオプション」を付与する計画を策定中です。行使価格、ロックアップ期間等の発行条件の詳細が定まり次第、速やかに開示いたします。

### 報酬改革

当社グループの主力サービスであるPRの市場規模は成長を加速しており、そこに従事する社員たちの報酬も増加傾向にあります。働き方の多様化も進み、副業や週休三日制等、労務時間に見合った報酬を選択できる制度改革にも取り組んで「報酬の質的満足度」の向上に努めていきます。

3800社を超える日本の上場企業の中で社長を務める女性は50名に満たないことをご存知でしょうか。

比率にしてたったの1.1%。

さらにTOPIX100や日経255等、日本の株式市場を代表するような企業を対象にすると0名になるとも言われているのです。

アメリカの名だたる企業を対象にしたS&P500の企業でCEOを務める女性は30名、全体の6%にのぼるそうです。

オーストラリア証券取引所に上場しているTOP100の企業のうち、女性CEOは8名で全体の8%、

中国の深圳証券取引所に上場しているTOP100の企業のうち、女性CEOは11名で全体の11%にもなるらしい。

諸外国の状況と比較すると、「これではいけない」と強い危機感を抱くようになりました。

上場はもとより、もっと価値の高い会社を目指していかなければならないという気持ちが湧いてきたのです。

わたしたち、サニーサイドアップグループは、これまで以上に成長志向を明確に打ち出した経営をしていくことに決めました。

ご説明しました成長ドライバーを軸に、多様性のある企業経営を追求していくことの重要性は計り知れません。

わたしたちの社会は大きく変わろうとしています。まさに大変革の時。

サニーサイドアップグループの挑戦にどうぞご期待ください。

株式会社サニーサイドアップグループ  
代表取締役社長

備考)文中のパーセンテージ等は、異なる調査レポートから引用しています。

次原 悦子

- ・本資料は当社をご理解いただくために作成されたもので、当社への投資勧誘を目的としておりません。
- ・本資料を作成するに当たっては正確性を期すために慎重に行っておりますが、完全性を保証するものではありません。
- ・本資料中の情報によって生じた障害や損害については、当社は一切責任を負いません。
- ・本資料中の予想・予測などは、本資料作成時点で入手可能な情報に基づき当社が判断したものであり、潜在的なリスクや不確実性が含まれています。そのため、実際の業績は、事業環境の変化等の様々な要因により、言及または記述されている将来見通しとは大きく異なる結果となることがあります。

以上、ご承知おきください。

<本件に関するお問い合わせ>

株式会社サニーサイドアップグループ コーポレート本部 経営管理部経営企画グループ  
TEL : 03-6894-2241 FAX : 03-5413-3052 mail : ir@ssu.co.jp



**SUNNY SIDE UP  
GROUP**