

株式会社 日宣



NISSEN

2022年2月期
決算説明資料

2022年4月19日

証券コード:6543

目次

- 1 エグゼクティブサマリー
- 2 事業内容
- 3 2022年2月期 決算概要
- 4 経営理念の一部改訂と日宣2030ビジョンを踏まえた施策
- 5 2023年2月期 業績予想について
- 6 株主還元
- 7 会社概要

1

エグゼクティブサマリー

エグゼクティブサマリー

(前期比)

2022年2月期
通期

売上高	4,837 百万円	+0.2%
営業利益	323 百万円	+10.6%
経常利益	373 百万円	+15.6%
純利益	253 百万円	+31.7%

Summary

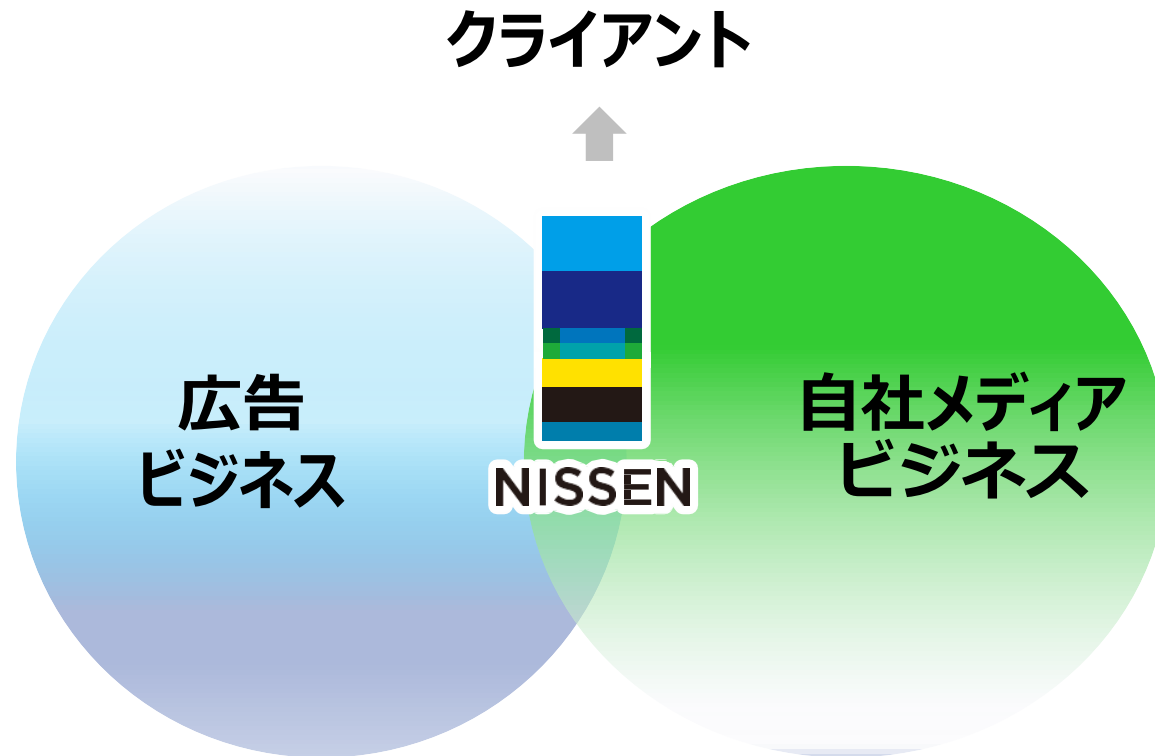
- 新型コロナウイルスの新たな変異株の蔓延等、先行き不透明な外部環境が続くが、強固な顧客基盤をベースに営業活動を推進。営業利益、経常利益とも増益
- 住まい・暮らし業界においては、クライアントのニーズに応え、営業活動支援策を提供。その他業界においてもコロナ禍における顧客課題の解決を幅広いソリューションで提供。
- 営業外収益として投資事業組合運用益51百万円を計上



事業内容

事業モデル

広告ビジネスだけでなく、自社メディアを同時に展開する、他にはない、独自の事業モデルをもつユニークな広告会社。



例：フリーペーパー「パコマ」の事業モデル



(パコマ)

- 無料情報誌「Pacoma」を企画・発行
- 広告集稿に加えホームセンター企業に同誌を販売。
- Pacoma本誌とWEB、売り場が連動した集客プロモーションを提供

業務内容

戦略開発・企画・制作・実行・運用までを総合的かつ一貫して提供し
クライアントのビジネス課題を解決。

クライアントのマーケティング課題



総合コンサルティング～ソリューション



社内チームが
ワンストップ
で提供

戦略開発



施策/クリエイティブ開発



実行～検証、運用

×

自社メディア

自社サービス

自社コンテンツ



独自ソリューションの
開発、提供

高い付加価値

3

2022年2月期 決算概要

2022年2月期 連結損益計算書

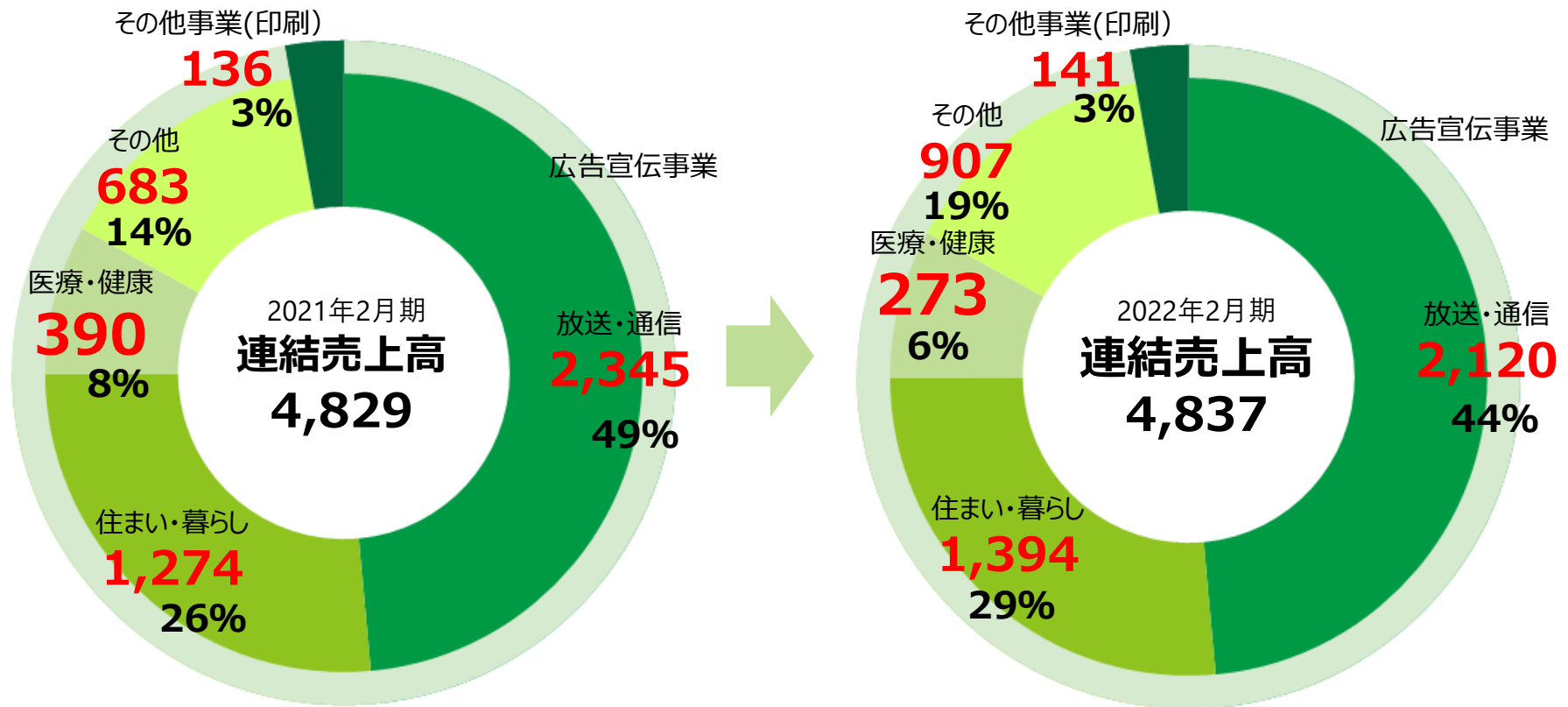
- 売上高は、前期比+0.2%
- 営業利益は、コストコントロールが寄与し前期比+10.6%
- 経常利益は、投資事業組合運用益の計上等により+15.6%

(単位：百万円)

	2021年2月期	2022年2月期	前期比 増減率
売上高	4,829	4,837	+0.2%
売上総利益	1,159	1,149	▲0.8%
販売管理費	866	826	▲4.7%
営業利益	292	323	+10.6%
売上高営業利益率	6.1%	6.7%	+0.6pts
経常利益	323	373	+15.6%
親会社株主に帰属 する当期純利益	192	253	+31.7%
当期純利益率	4.0%	5.2%	+1.2pts

2022年2月期 連結売上高の内訳

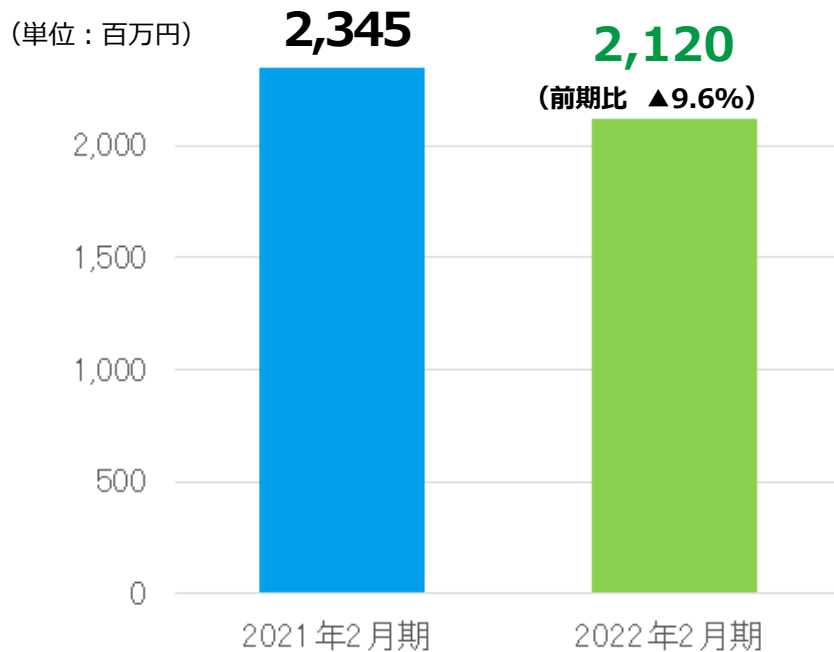
- 住まい・暮らし業界はクライアントのニーズに応え、売上拡大
- その他業界については、売上が回復傾向に



(金額単位：百万円)

放送・通信業界の実績

- 2022年2月期の売上高は、2,120百万円、前期比▲9.6%
- 主力の『チャンネルガイド』は底堅く推移
- 前期との差は、大手通信事業者向けセールスプロモーションが今期なかったことによる
- 地域の契約世帯に向けた、クロスユースの促進に取り組んでいく

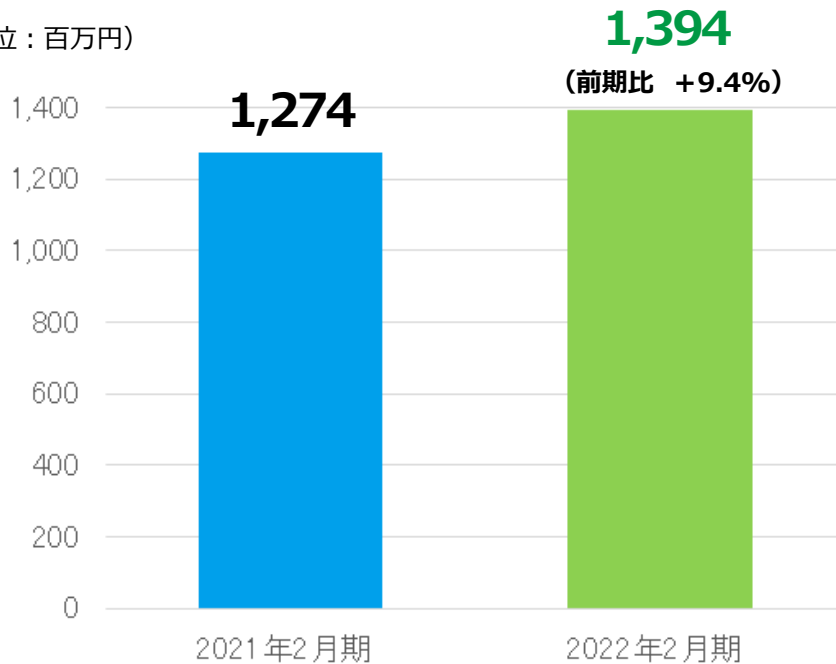


当社は、高効率な独自の編集技術で全国約100局のガイド誌を制作しています。

住まい・暮らし業界の実績

- 2022年2月期の売上高は、1,394百万円、前期比+9.4%
- DX化が急速に進む中で、当社のデジタルソリューションに対して高い評価を得られている
- 結果として、当社の売上伸長に貢献。

(単位：百万円)



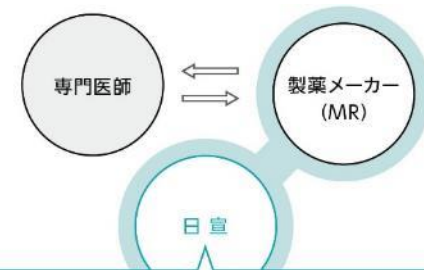
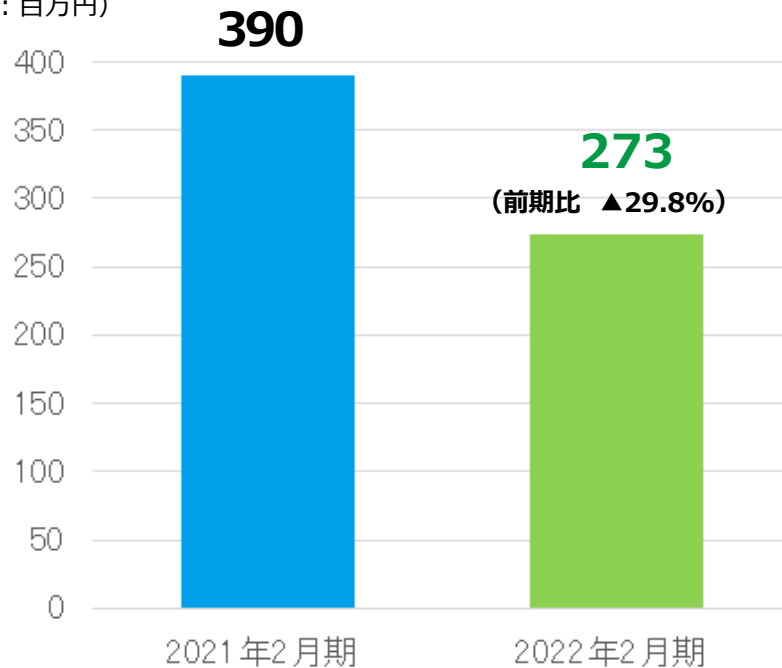
当社が提供するサービスイメージ

カタログ制作やWEB制作のほか、最新のテクノロジーにも積極的に取り組み、顧客が求めるマーケティングソリューションをワンストップで提供しています。

医療・健康業界の実績

- 2022年2月期の売上高は、273百万円、前期比▲29.8%
- 新型コロナの影響が続いており、各種イベントやマーケティング施策が中止に
- クライアントとの信頼関係をベースに、マーケティング分野以外でも提案を継続

(単位：百万円)



疾患予防施策、地域ごとの接点創出、関係構築



全国のケーブルテレビ、ラジオを活用した地域疾患予防啓発番組



学会、セミナー、各種イベントなどの企画運営

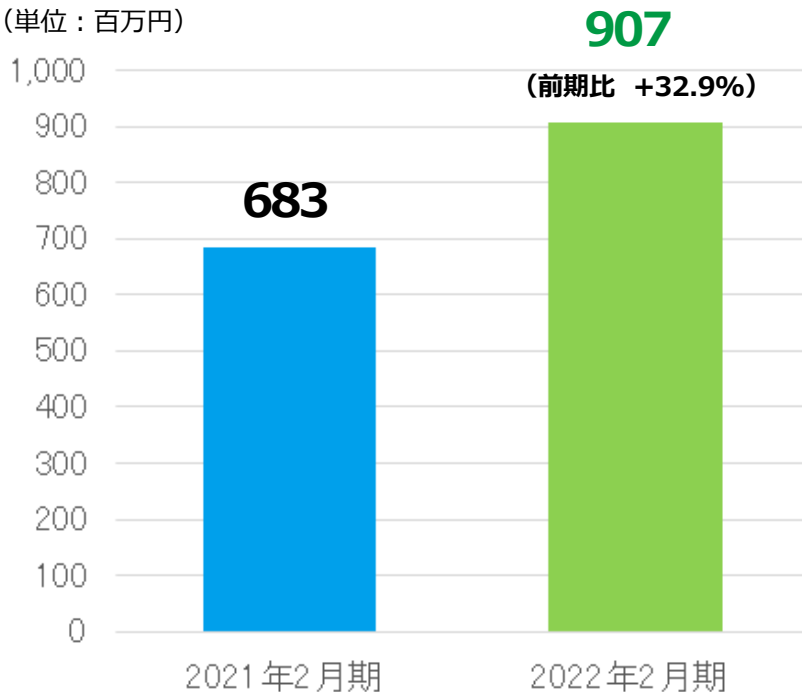
当社独自のソリューションに注力

他にはないユニークさを売りに、クライアントに深く入り込み、ニーズを拾い上げて提案を展開。製薬会社のマーケティングパートナーとして実績を積み上げています。

その他業界の実績

- 2022年2月期の売上高は、907百万円、前期比+32.9%の増
- 大手飲食チェーンの他、大手人材派遣会社との継続的な取引に加え、新規顧客獲得も推進
- 子会社の日産社はクライアントからの受注が回復基調にあり、業績に貢献

(単位：百万円)



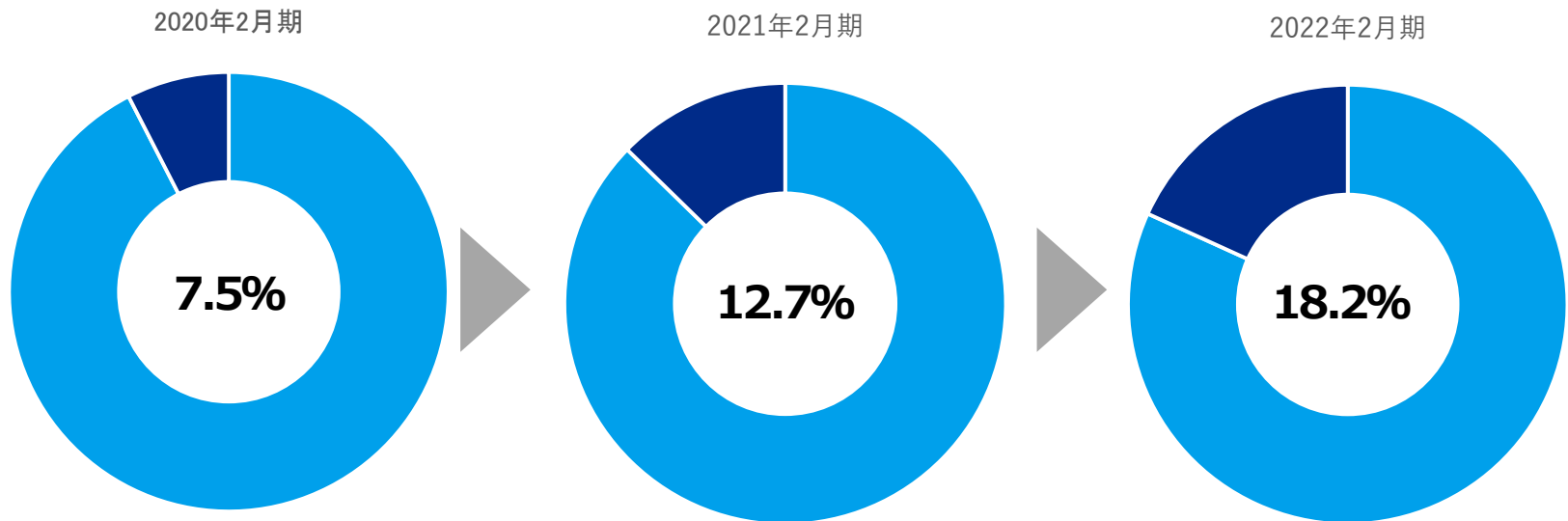
アカウントエグゼクティブとしてマーケティングすべてを担う

世界No.1の店舗数を誇るサンドイッチチェーン「サブウェイ」。日宣は同社の責任広告会社として、そのすべてのマーケティング施策の企画・運営を担い、その業績のさらなる伸長に貢献しています。

デジタル領域の進捗

- 2022年年2月期の売上高に占めるデジタル領域の売上構成比は、18.2%
- 新型コロナの影響により各分野でDXが進む中、当社もデジタル領域の拡大が進む
- オンラインイベントや動画・SNSを活用したマーケティング、デジタル広告が伸長

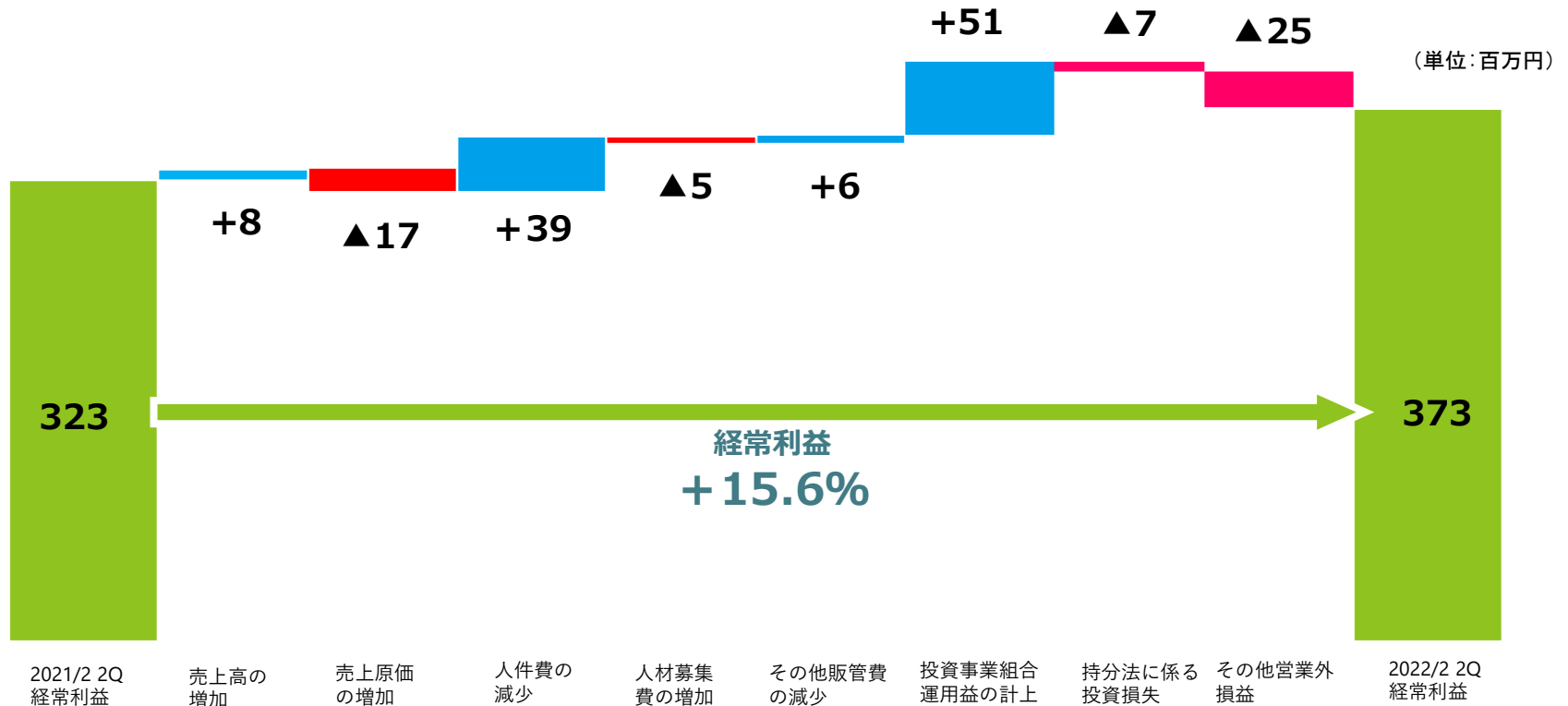
(総売上高に占めるデジタル領域売上高の構成比の推移)



顧客接点でのDXが進み、デジタル領域の売上が拡大

利益の概況：経常利益の増減

- 売上高は微増、人件費は39百万円減少
- 当社がベンチャーキャピタルを通じて投資している投資先のうち1社が上場
それに伴い投資事業組合運用益を51百万円を計上



(■ 増益要因、■ 減益要因)

2022年2月期 連結貸借対照表

(単位：百万円)	2021/2期 4Q	2022/2期 4Q	前期比 増減率
流動資産	2,333	2,168	▲7.1%
現金及び預金	1,685	1,621	▲3.8%
固定資産	2,193	2,153	▲1.8%
有形固定資産	1,752	1,723	▲1.6%
資産合計	4,526	4,321	▲4.5%
流動負債	768	612	▲20.4%
固定負債	828	768	▲7.2%
長期借入金	471	412	▲12.6%
負債合計	1,597	1,381	▲13.5%
純資産	2,929	2,940	+0.4%
負債純資産合計	4,526	4,321	▲4.5%
自己資本比率	64.7%	68.0%	+3.3pts

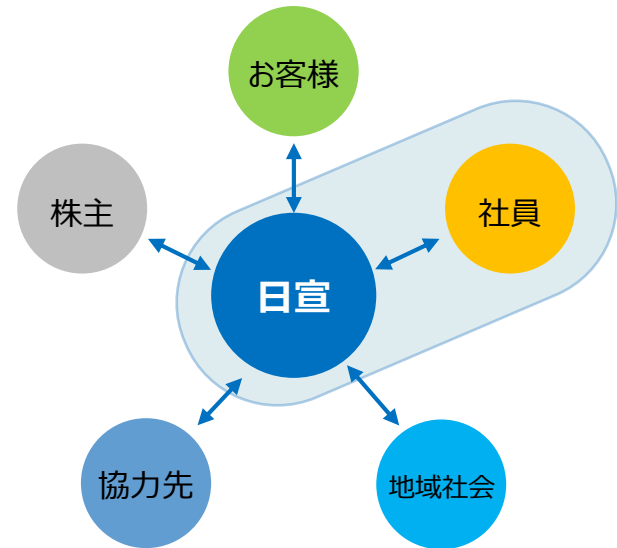
4

経営理念の一部改訂と 日宣2030ビジョンを踏まえた施策

従来の経営理念

全社員の物心両面の幸福を追求します。

社員が喜んで仕事をする会社であることが、お客様への提供価値を高め、株主をはじめステークホルダーを重視した経営に繋がる。



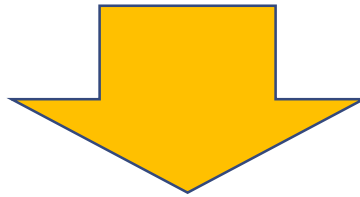
ユニークなコミュニケーションサービスの提供によって、お客様の経営に貢献します。

私たちのゴールはお客様のビジネス課題を解決すること。特化型のマーケティングに基づき、他にはないコミュニケーションの仕組み、メディア、コンテンツ、エクスペリエンスを創造。

経営理念後段部分の変更

改訂前

ユニークな**コミュニケーションサービスの提供**によって、**お客様の経営に貢献**します。



改訂後

私たちは、「**コミュニティ発想**」を**もとに**、**あらゆるステークホルダーの価値創造パートナー**となります。

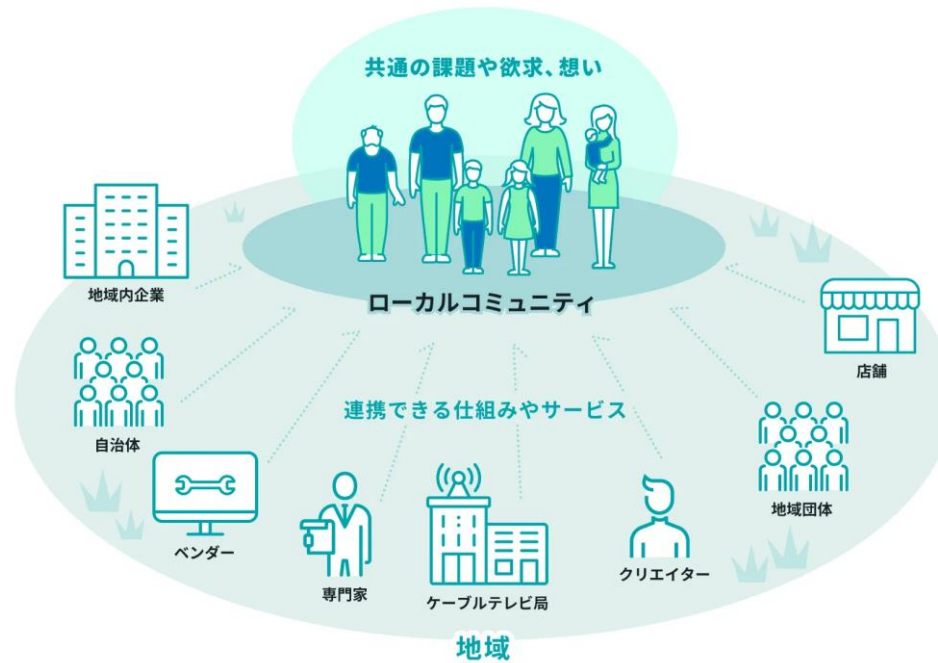
私たちは、生活者を「コミュニティ」として捉え、その発想をクリエイティビティの起点にする。
私たちは、クライアントのパートナーとして、共に新市場を創造し、その経営に貢献する。
私たちは、ステークホルダーと共創し、サービスを通じて社会・地域の幸福を目指す。

目指すのは、コミュニティ・エコシステム・カンパニー

- 生活者を「コミュニティ」=人と人の“小さなつながり”として捉え、その発想を起点に、新しい連携や共創=エコシステムをつくりだします。
- 2030年に日宣は、コミュニティを生業の基盤とする企業の第一人者となり、世の中のグッドに貢献していく会社を目指します。



2030ビジョン：成長の施策 1 エリアビジネス



① エリアビジネス … 「ローカルコミュニティ」 (地域世帯) の可能性を活かす

全国約150局の
ケーブルテレビ局
とのネットワーク



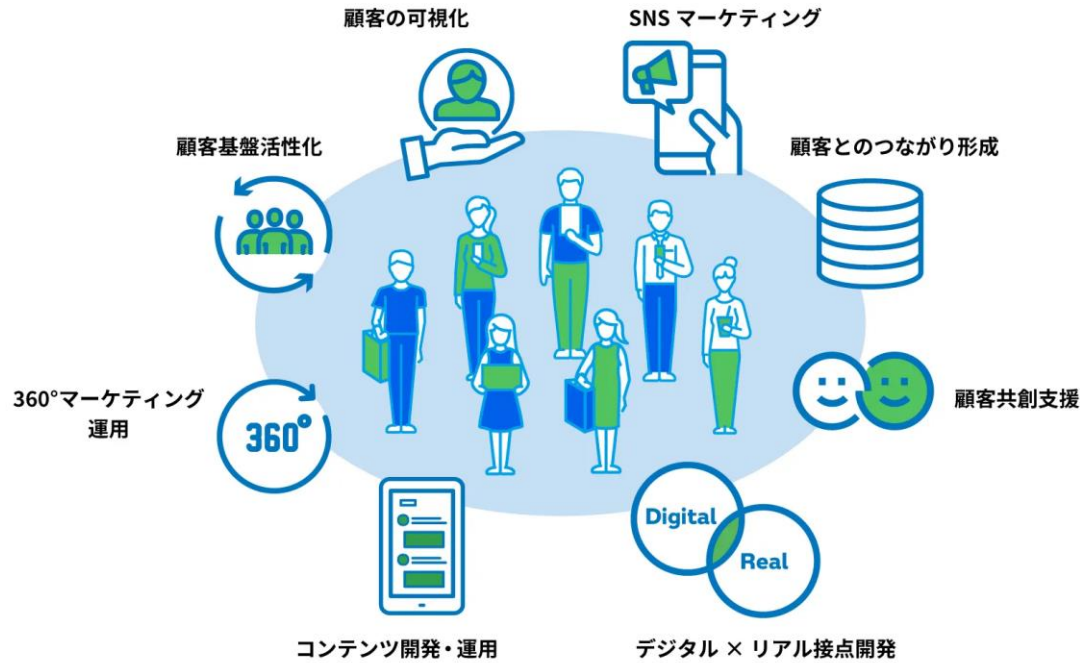
チャンネルガイド



ホームタウンエナジー

地域電力事業

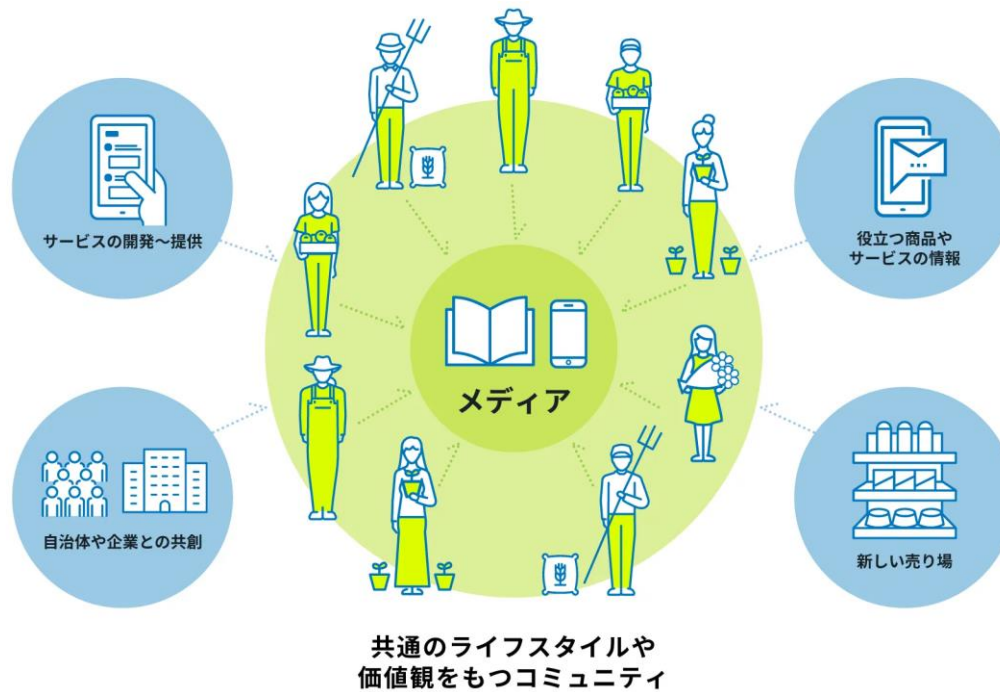
成長の施策2 コミュニケーションビジネス



② コミュニケーションビジネス …「ブランドコミュニティ」(企業がつながる顧客)の可能性を活かす



成長の施策3 メディアビジネス



③メディアビジネス

…「ライフスタイルコミュニティ」（メディアによってつながる生活者）の可能性を活かす



成長のための施策 非オーガニック分野

- 「2030ビジョン」実現に向け、事業拡大のためのM&Aや投資を強化

近年の実績（M&A、提携・出資等）

取り組み

M&A

Nissansha

投資



実績

コロナ禍の影響を受けるも、業績は回復傾向へ。

500 Startups Japanが設立したSPVを通じ、(株)SmartHRの第三者割当増資に参加。

SV Fintech投資先の1つである(株)ココペリが上場。これにより、今期51百万円の運用益を計上。

- サービスやリソース獲得型のM&A
- 攻略マーケットにおけるクライアント獲得型のM&A
- テクノロジー等を保有する企業に対するCVC的な出資などを引き続き積極的に検討中

5

2023年2月期 業績予想について

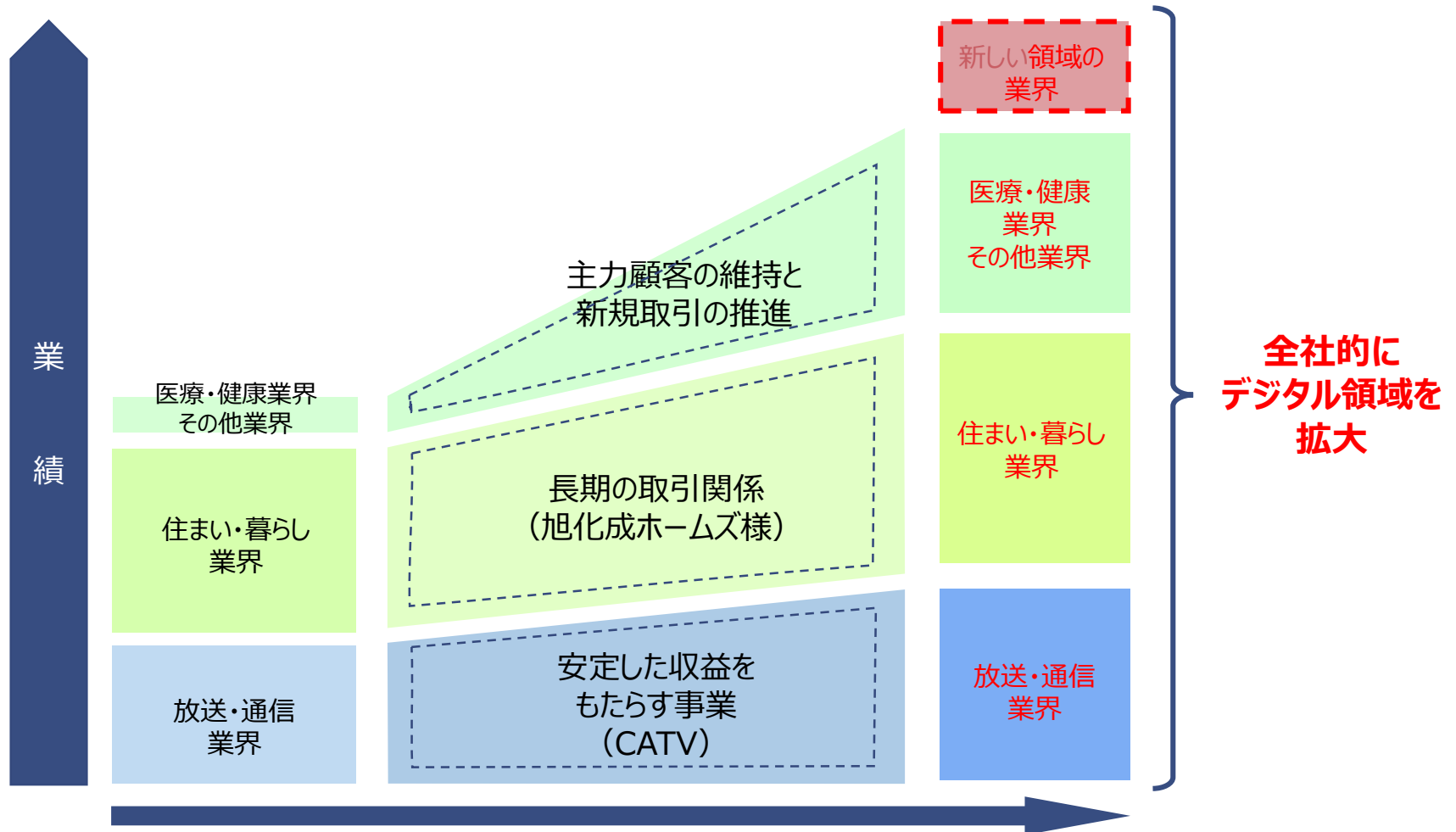
業績予想について

- 今期も不透明な外部環境ではあるものの、増収を計画
- 経常利益及び当期純利益は2022/2期の投資事業組合運用益などの特殊要因があったため減益予想
- 期末配当は42円を予定（配当性向35.9%）

(単位：百万円)	2022/2期 (実績)	2023/2期 (予想)	前期比 増減率
売上高（百万円）	4,837	5,267	+ 8.9%
営業利益（百万円）	323	325	+ 0.5%
経常利益（百万円）	373	319	▲14.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益（百万円）	253	216	▲14.6%
1株あたり 当期純利益（百万円）	136.28	117.03	—
配当（円）	42.00円	42.00円	—
配当性向（%）	30.8%	35.9%	—

今後の成長見通し

- 新規顧客開拓やM&A・業務提携により新しい業界へ進出し、規模を拡大
- スタートアップとの業務提携や出資により、新サービスを立ち上げ



6

株主還元

株主還元

- 必要な内部留保を確保しつつ、安定した配当を継続
- 配当性向30%を目処に、株主への利益還元を行う方針
- 2023年2月期においても、42円の配当を継続実施（予定）

	18/2期	19/2期	20/2期	21/2期	22/2期	23/2期 (予想)
1株あたり配当金	42円	42円	42円	42円	42円	42円
配当総額	81百万円	81百万円	83百万円	82百万円	77百万円	77百万円
配当性向	12.5%	35.4%	41.2%	43.1%	30.8%	35.9%



会社概要

会社概要

株式会社 日宣

創 業 1947（昭和22）年4月
代 表 者 代表取締役社長 大津裕司

資 本 金 341百万円

従 業 員 数 135名（2022年2月末時点）

事 業 内 容 広告プロモーション・コミュニケーションサービス全般

本 社 東京都千代田区神田司町2-6-5 日宣神田第2ビル

拠 点 大阪支社（大阪市北区）

グループ会社 株式会社日宣印刷、株式会社日産社



本社
（千代田区神田司町）

全社員の物心両面の幸福を 追求します。

社員が喜んで仕事をする会社であることが、お客様への提供価値を高め、株主をはじめステークホルダーを重視した経営に繋がる。社会・地域の幸福を目指す。

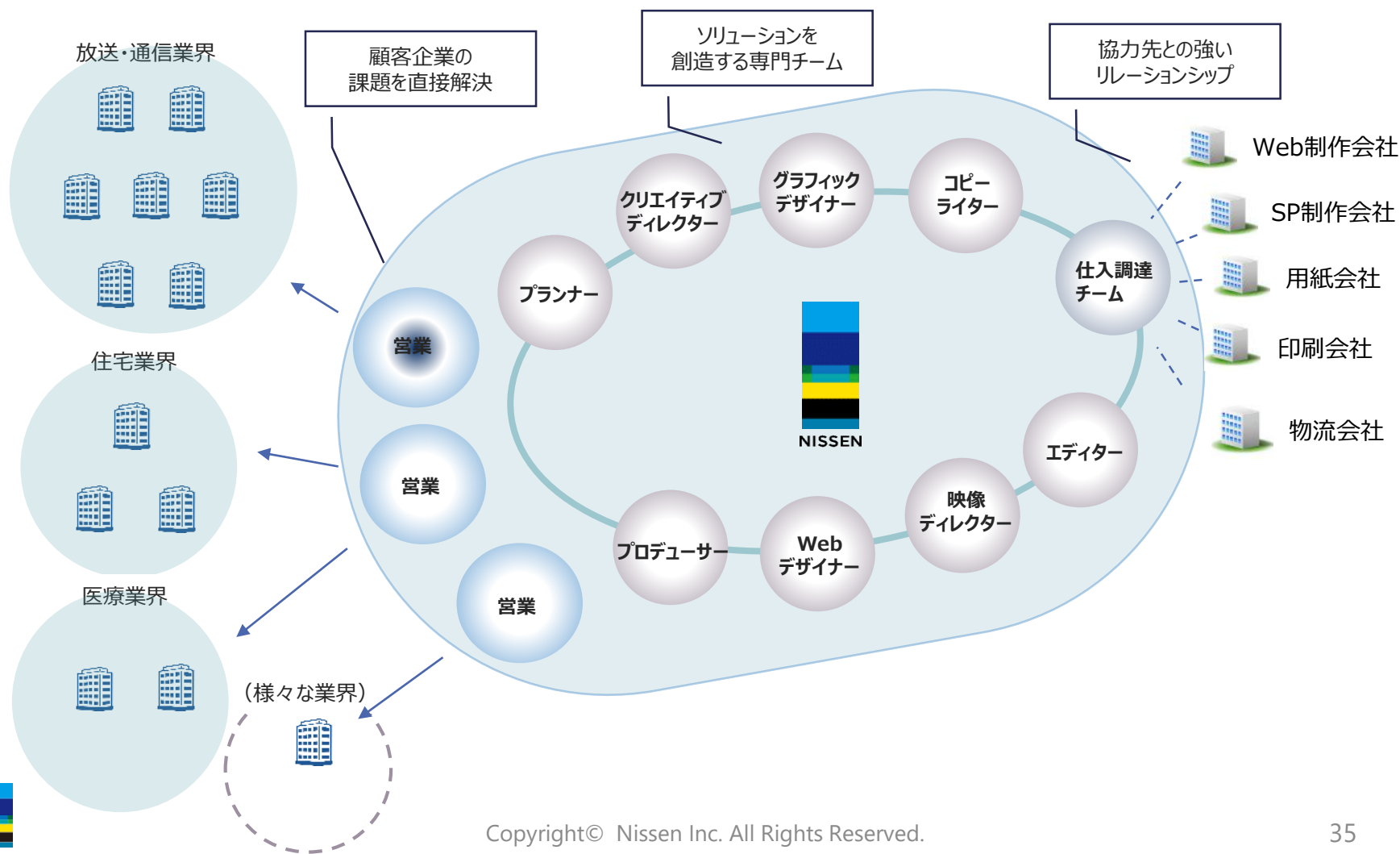


私たちは、「コミュニティ発想」をもとに、 あらゆるステークホルダーの価値創造パートナーとなります。

私たちは、生活者を「コミュニティ」として捉え、その発想をクリエイティビティの起点にする。
私たちは、クライアントのパートナーとして、共に新市場を創造し、その経営に貢献する。
私たちは、ステークホルダーと共創し、サービスを通じて社会・地域の幸福を目指す。

当社の特徴

顧客企業と直接取引し、社内の専門チームや協力先と、最適なコミュニケーションサービスをワンストップで企画制作



本資料の取扱いについて

本資料には、当社に関連する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。

これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。様々な要因により実際の業績が本資料の記載と著しく異なる可能性があります。

別段の記載がない限り、本資料に記載されている財務データは日本において一般に認められている会計原則に従って表示されています。

当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。

当社以外の会社等に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。

本資料ならびには、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。