



2023年6月1日

各 位

会 社 名 株式会社博展  
代 表 者 代表取締役社長執行役員 COO 原田 淳  
(コード番号：2173 東証グロース市場)  
問 合 せ 先 取締役執行役員 CFO 田中 雅樹  
電 話 番 号 03(6278)0010

(訂正)「事業計画及び成長可能性に関する事項の進捗状況」の一部訂正について

2023年5月25日に公表いたしました「事業計画及び成長可能性に関する事項の進捗状況」につきまして、一部訂正すべき事項がありましたので、下記のとおり訂正いたします。なお、訂正箇所には赤線を付しております。

1. 訂正の理由

「中期業績計画」における「2023年3月期」の営業利益、親会社株主に帰属する当期純利益の数値について、転記誤りにより誤植が生じたので当該箇所を訂正いたします。

2. 訂正の内容

別紙をご参照ください。訂正箇所には、赤線を付しております。

【別紙】

<40 ページ 中期業績計画>

(訂正前)

訂正前				
<b>中期計画と成長戦略</b> <b>MID TERM PLAN&amp;GROWTH STRATEGY</b> 業績計画と経営指標 <b>中期業績計画</b>				
[単位：百万円]	2023年3月期	2023年12月期 (目標・9か月)	2024年12月期 (目標)	2025年12月期 (目標)
売上高	13,943	11,000	17,000	19,000
営業利益	<u>735</u>	400	1,200	1,400
親会社株主に 帰属する 当期純利益	<u>517</u>	250	820	980
<b>前提条件と計画達成のための方針</b> <b>外部環境と対応</b> <b>十分に成長余地のある市場環境において積極投資を実施</b> 当社の主要な事業領域であるイベント市場、ディスプレイ市場はコロナ禍の影響から回復し、オンラインイベント等デジタル領域の市場も含め、さらに活性化されていくと予想されています。 当社の事業成長に対して十分な市場の規模と今後の活性化が見込まれるため、中期的に人材等の重要な経営資本に対する投資を積極的に行ってまいります。				
<b>内部環境と対応</b> <b>顧客カテゴリーごとのユニット体制による提供価値向上</b> 引き続き、顧客のカテゴリーごとに、営業、クリエイティブ、PM、制作が一体となり、各領域の顧客への提供価値を追求するユニット体制戦略を推進していきます。これにより売上高、利益率の向上を目指します。				
2025年12月期（計画）までの中期業績計画更新の理由 2022年6月29日公表の「事業計画及び成長可能性に関する事項」では、中期の業績計画として、2024年3月期は、売上高150億円 営業利益9億円 親会社株主に帰属する当期純利益6億10百万円、2025年3月期は、売上高170億円 営業利益12億円 親会社株主に帰属する当期純利益8億20百万円としておりましたが、1月26日に公表のとおり2023年度より決算期（事業年度の末日）を12月に変更するため、業績計画を修正しています。 2023年12月期は9か月決算となるため、当初想定していた月次の年間計画に基づいて9か月に修正していますが、順調な事業環境と各種成長のための取り組みを推進できていることも踏まえ、成長ペースが早まるように計算しなおしています。また、24年度以降は、決算期変更により当初の計画より3か月年次計画が早まりますが、当初の業績計画を前倒して達成できるよう修正しています。				
H Å K U T E N 40				

(訂正後)

訂正後				
<b>中期計画と成長戦略</b> <b>MID TERM PLAN&amp;GROWTH STRATEGY</b> 業績計画と経営指標 <b>中期業績計画</b>				
[単位：百万円]	2023年3月期	2023年12月期 (目標・9か月)	2024年12月期 (目標)	2025年12月期 (目標)
売上高	13,943	11,000	17,000	19,000
営業利益	<u>739</u>	400	1,200	1,400
親会社株主に 帰属する 当期純利益	<u>553</u>	250	820	980
<b>前提条件と計画達成のための方針</b> <b>外部環境と対応</b> <b>十分に成長余地のある市場環境において積極投資を実施</b> 当社の主要な事業領域であるイベント市場、ディスプレイ市場はコロナ禍の影響から回復し、オンラインイベント等デジタル領域の市場も含め、さらに活性化されていくと予想されています。 当社の事業成長に対して十分な市場の規模と今後の活性化が見込まれるため、中期的に人材等の重要な経営資本に対する投資を積極的に行ってまいります。				
<b>内部環境と対応</b> <b>顧客カテゴリーごとのユニット体制による提供価値向上</b> 引き続き、顧客のカテゴリーごとに、営業、クリエイティブ、PM、制作が一体となり、各領域の顧客への提供価値を追求するユニット体制戦略を推進していきます。これにより売上高、利益率の向上を目指します。				
2025年12月期（計画）までの中期業績計画更新の理由 2022年6月29日公表の「事業計画及び成長可能性に関する事項」では、中期の業績計画として、2024年3月期は、売上高150億円 営業利益9億円 親会社株主に帰属する当期純利益6億10百万円、2025年3月期は、売上高170億円 営業利益12億円 親会社株主に帰属する当期純利益8億20百万円としておりましたが、1月26日に公表のとおり2023年度より決算期（事業年度の末日）を12月に変更するため、業績計画を修正しています。 2023年12月期は9か月決算となるため、当初想定していた月次の年間計画に基づいて9か月に修正していますが、順調な事業環境と各種成長のための取り組みを推進できていることも踏まえ、成長ペースが早まるように計算しなおしています。また、24年度以降は、決算期変更により当初の計画より3か月年次計画が早まりますが、当初の業績計画を前倒して達成できるよう修正しています。				
H Å K U T E N 40				

以上