

2024年12月期第2四半期 決算説明資料

株式会社 博展

東証グロース：2173

H A K U T E N

Communication Design®

人と社会の コミュニケーションにココロを通わせ、 未来へつなげる原動力をつくる。

Communication Design®

人・モノ・コトが、時間や場所を問わず、つながることができる時代。
私たちは社会の流れを常に捉え、
“つながること”すなわち、コミュニケーションの本質とは何かを探究し続ける。

思い掛けない出会いが、感動を呼ぶ。
理解を深めることで、信頼が築かれる。
分かち合うことで、共感が生まれる。
相手を想うことで、感謝が芽生える。

豊かなコミュニケーションには、ココロが必要だ。

ココロあるつながりは、
好奇心や挑戦への励みとなり、人と社会に創造力を与える。

そして、ココロあるつながりは、
私たちだけでできることではない。
ともに考え、ともに作り、ともに楽しむ。

ココロがあるから、人は動く。
ココロがあるから、社会が動く。

Hakuten's Purpose
人と社会のコミュニケーションにココロを通わせ、
未来へつなげる原動力をつくる。

WE ARE HAKUTEN

Communication Design®

創業
設立 1967年
1970年

資本金 2億2,254万円
(2023年12月末時点)

拠点
(全国) 5 拠点
東京本社 / 中部営業所 / 西日本事業所
T-BASE (東京) / E-BASE (埼玉)

グループ
会社 2 社
(株)スプラシア / (株)ニチナン

顧客数 600社超

事業領域 BtoBマーケティング
BtoCマーケティング
行政・自治体施策
街づくり・施設開発

従業員数
(連結) 478名
(2023年12月末時点)

注) 2024年4月1日時点の
従業員数(連結) 542名

2008

大阪証券取引所
「ヘラクレス」
(現東証グロース)
に株式上場

2013

商環境事業開始



2015

イベントプロモーション事業開始



2017

株式会社スプラシア
完全子会社化



2020

自社配信スタジオ開設
オンライン配信事業開始



2023

営業利益10億円突破

2010

主催イベント事業
参加



デジタルマーケティング
サポート提供開始



サステナブルブランド
コミュニティ活動開始



カンファレンス・セミナー
サービス提供開始



2018

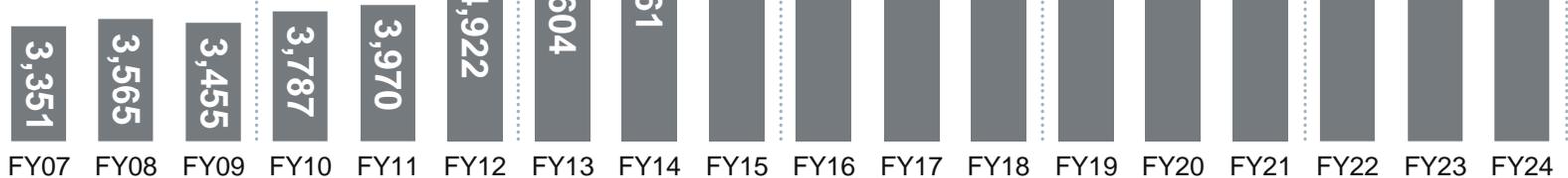
売上高100億円突破

2021

株式会社ニチナン
完全子会社化



(単位: 百万円)



9か月の
変則決算

目次

- 01 — 2024年12月期 第2四半期業績ハイライト
- 02 — 2024年12月期 第2四半期業績
- 03 — 2024年12月期 通期業績予想
- 04 — 博展の基本戦略（中期3か年計画基本戦略）
- 05 — Appendix

H A K U T E N

01.

2024年12月期 第2四半期
業績ハイライト



FY2024 2Q
連結業績

当第2四半期

売上高

5,607百万円
(前年同一期間比 +84.4%)

営業利益

722百万円
(前年同期比 -)

第2四半期累計

売上高

10,069百万円
(前年同一期間比 +38.1%)

営業利益

1,008百万円
(前年同期比 +340.4%)FY2024 2Q
主要指標

売上総利益(累)

2,985百万円
(前年同一期間比 +45.8%)

受注高(累)

10,612百万円
(前年同一期間比 +11.1%)

受注残高

6,370百万円
(前年同一期間比 +20.6%)

指名受注売上高(累)

6,265百万円
(前年同一期間比 +23.3%)

BtoC領域、BtoB領域を問わず様々な領域の顧客からの受注が進む
展示会案件だけでなく常設案件やイベント案件の実績が積み上がる



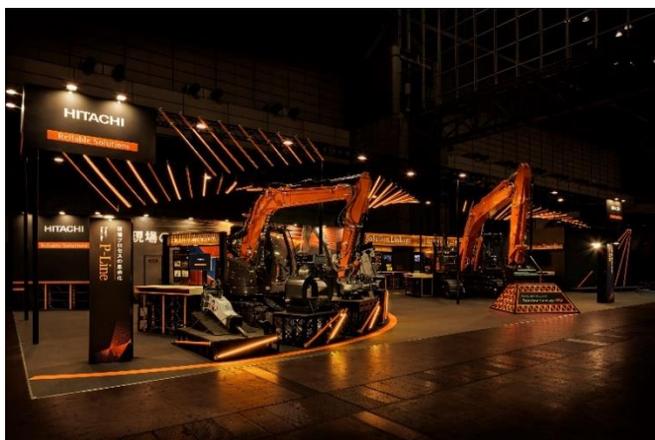
Milano Design Week 2024



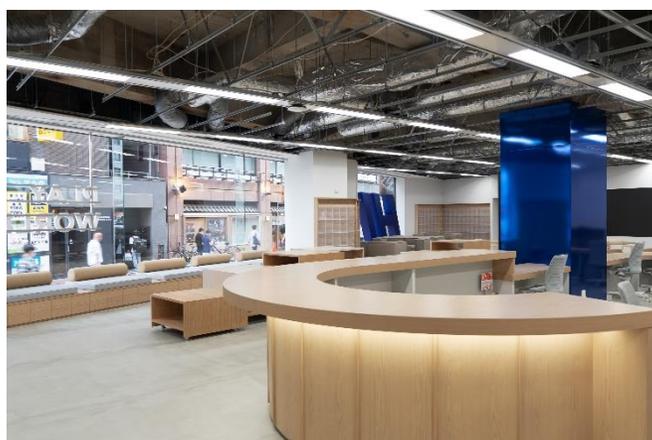
Maxell Technology Gallery



HR EXPO 春



建設・測量 生産性向上展



HISトラベルワンダーランド新宿



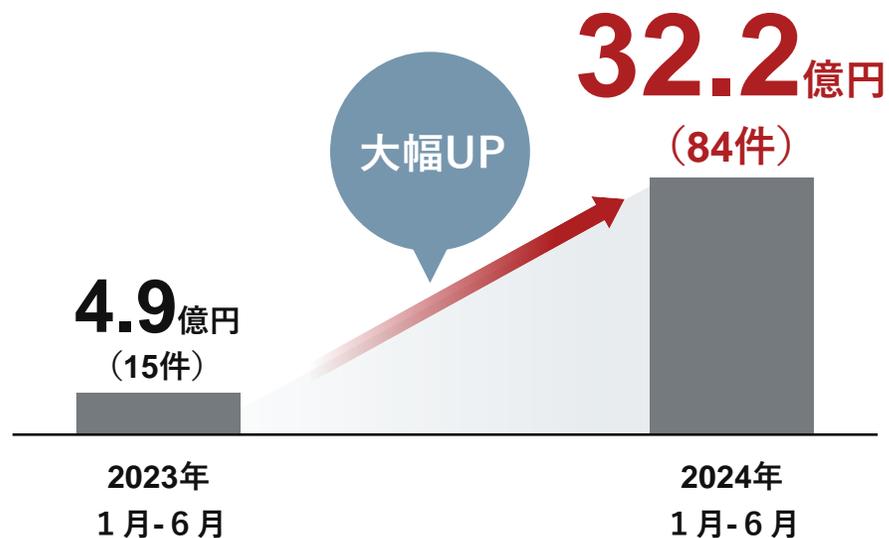
カンファレンスイベント「Spotify Sessions」

CO₂排出量削減対策や資源循環に配慮したデザイン設計を実装
環境配慮型イベントの受注・納品が大幅伸長

環境配慮型イベント納品が大幅増

環境配慮型イベント納品額

注) 当社が独自に作成した40のアクションで構成されるチェックリストを基に、基準を満たした環境配慮型の案件の総額



建設・測量生産性向上展
コマツカスタマーサポート株式会社

中間配当

中間配当は1株当たり8.0円（前期は9か月の変則決算のため中間配当なし）

成長投資の源泉となる内部留保を意識しながら、中間配当および期末配当を年2回、年間配当性向30.0%を目標に、安定的に配当を行うことを基本とする

株主優待	株式保有期間	優待内容
100株以上 1,000株未満	基準日（毎年12月末）現在で継続して6か月以上 注）2024年12月期実施予定の株主優待では、2024年6月30日の中間期株主名簿、2024年12月31日の期末株主名簿に同一株主番号として記載されることとします。	JCB PREMO（500円）1枚
1,000株以上	基準日（毎年12月末）現在で継続して6か月以上1年未満	JCB PREMO（500円）1枚
1,000株以上	基準日（毎年12月末）現在で継続して1年以上3年未満 注）2024年12月期実施予定の株主優待では、2022年9月30日、2023年3月31日、2023年9月30日、2023年12月31日、2024年6月30日、2024年12月31日までの中間期・期末株主名簿に同一番号として記載されることとします。	JCB PREMO（1,000円）1枚
1,000株以上	基準日（毎年12月末）現在で継続して3年以上 注）2024年12月期実施予定の株主優待では、2022年3月31日、2022年9月30日、2023年3月31日、2023年9月30日、2023年12月31日、2024年6月30日、2024年12月31日までの中間期・期末株主名簿に同一株主番号として記載されることとします。	JCB PREMO（2,000円）1枚
1,000株以上	基準日（毎年12月末）現在で継続して1年以上 注）2024年12月期実施予定の株主優待では、2022年3月31日、2022年9月30日、2023年3月31日、2023年9月30日、2023年12月31日、2024年6月30日、2024年12月31日までの中間期・期末株主名簿に同一株主番号として記載されることとします。	当社グループ「体験コンテンツ」へご招待（抽選） 注）2024年10月頃のご案内を予定

進捗状況

順調に進捗中

中長期での成長および企業価値のさらなる向上を目指すため、東京証券取引所Standard市場への市場区分変更申請に向けて準備中。（2024年5月23日リリース発表）

プロジェクトを立ち上げ準備を進めており、現在、プロジェクトは順調に進捗していますが、現時点では変更申請日や承認日は未定であり、また、不確定な要素も含まれておりますので、変更申請に向けた準備を中止する可能性があります。

当社の変更申請が株式会社東京証券取引所の承認を受けられるかにつきましても、何らかの理由で変更要件が満たされない場合には、変更申請が認められない場合があります。

今後、本件に関して開示すべき事項が発生した場合には、速やかに公表を行います。

H A K U T E N

02.

2024年12月期 第2四半期
業績



前年同一期間比で大幅な増収増益で着地
前四半期から引き続き堅調な業績を維持

(単位：百万円)

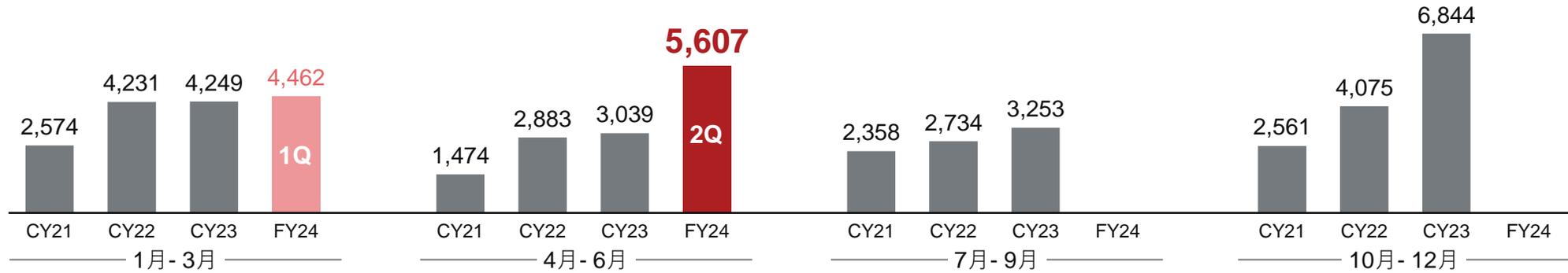
	CY2023 4-6月※	FY2024 2Q期間 (4-6月)	増減 (増減率)		CY2023 1-6月※	FY2024 2Q累計 (1-6月)	増減 (増減率)	
売上高	3,039	5,607	+2,567	(+84.4%)	7,288	10,069	+2,780	(+38.1%)
売上総利益	878	1,714	+836	(+95.1%)	2,047	2,985	+938	(+45.8%)
(売上総利益率)	28.9%	30.5%	+1.6P	—	28.0%	29.6%	+1.5P	—
営業利益	△20	722	+742	—	228	1,008	+779	(+340.4%)
(営業利益率)	—	12.8%	—	—	3.1%	10.0%	+6.8P	—
当期純利益	△41	488	+529	—	146	680	+534	(+365.2%)
EPS (円)					9.5	44.0	+34.4	—
ROE (%)					7.9	23.5	+15.5P	—

※ 当社は、前事業年度より事業年度の末日を3月31日から12月31日に変更しており、前期比較にあたっては、2023年4月から2023年6月迄の3か月間および2023年1月から2023年6月迄の6か月間を「前年同一期間」として算出した参考数値と比較しています。

4月-6月の実績は、売上高・売上総利益ともに好調
 売上総利益率は当第2四半期において30%台を回復

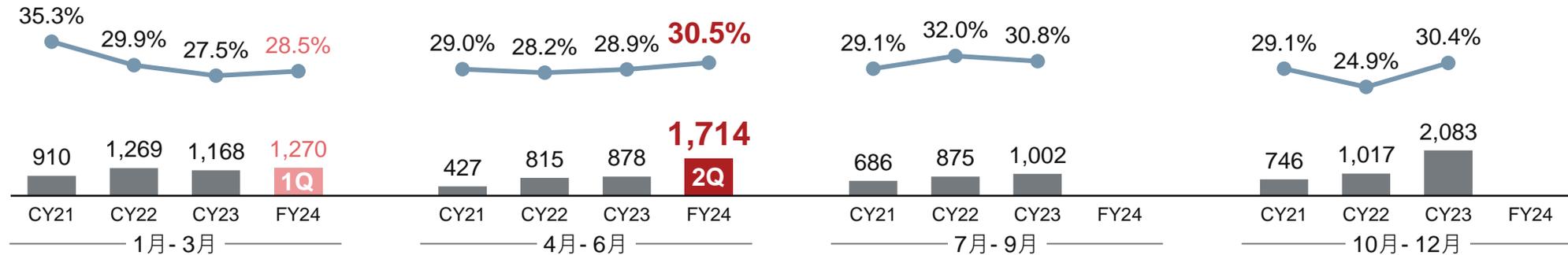
■ 売上高の推移

(単位：百万円)



■ 売上総利益／売上総利益率の推移

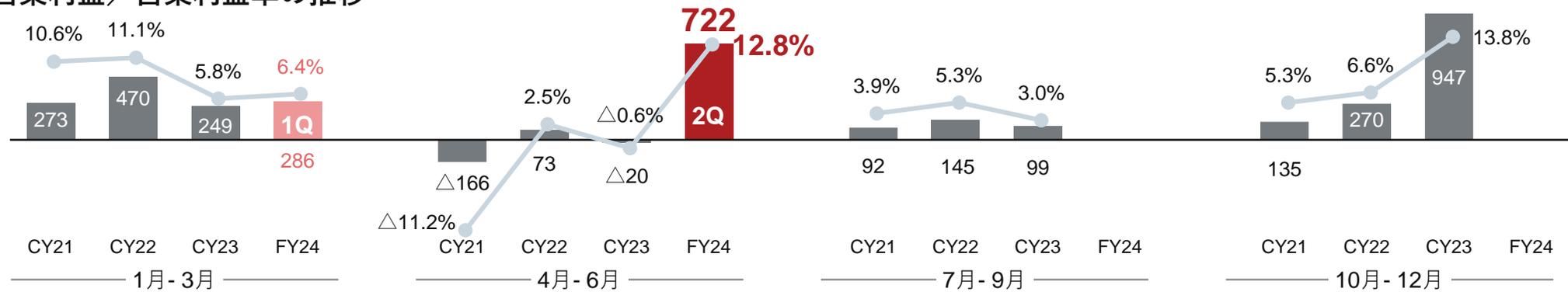
(単位：百万円)



売上高・売上総利益が好調に推移したことにより
営業利益・当期純利益ともに前年同一期間比で大幅なプラスで着地

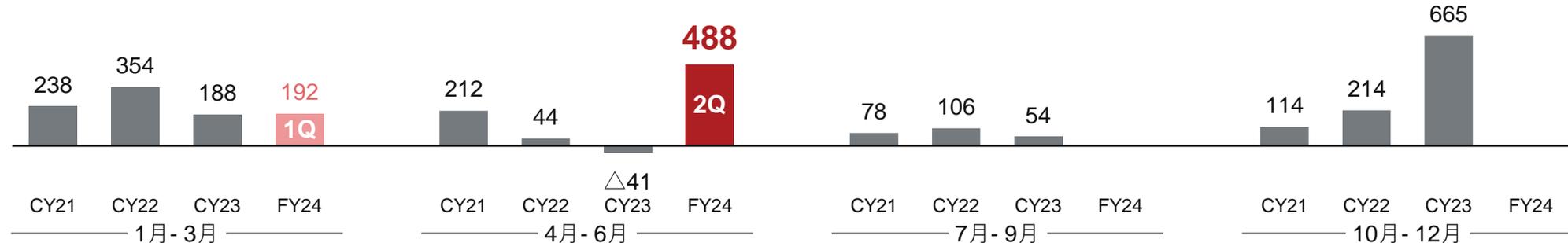
営業利益／営業利益率の推移

(単位：百万円)



当期純利益の推移

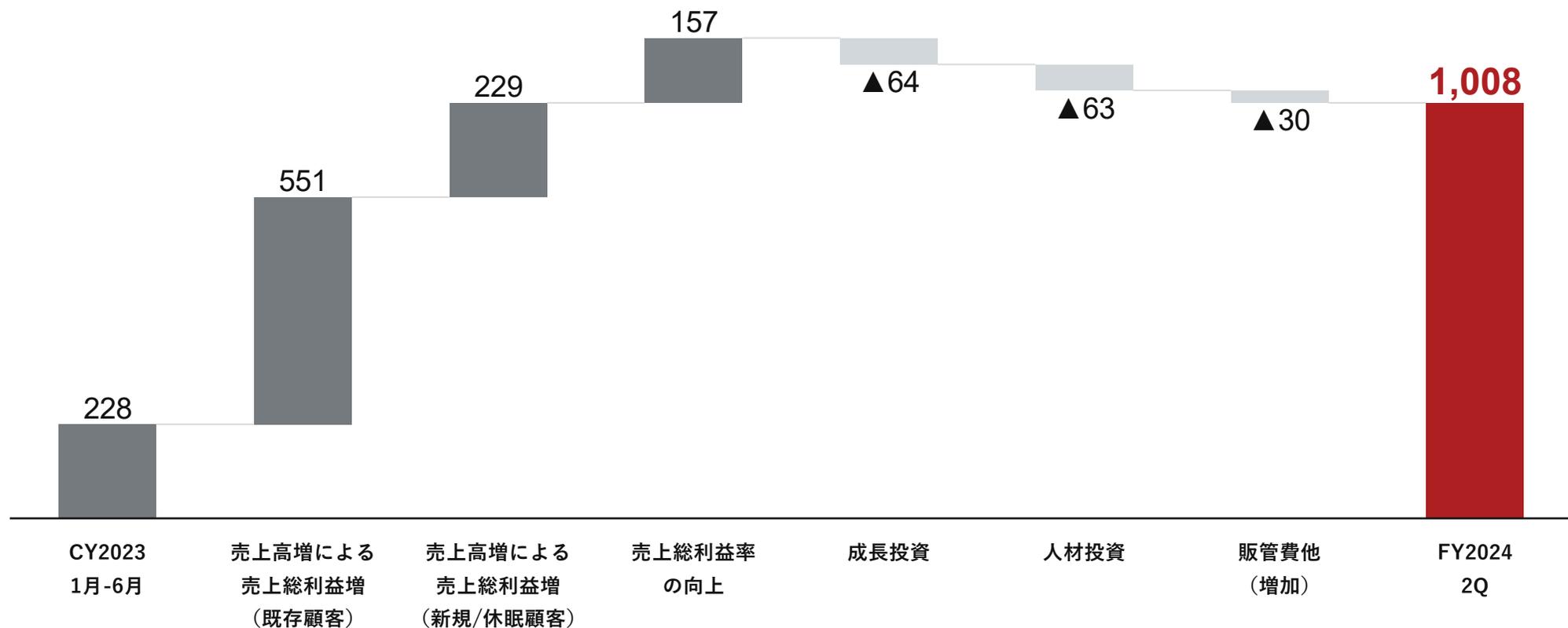
(単位：百万円)



既存顧客の深耕を主たる要因とした大幅な売上高増加に因り営業利益大幅増で着地
事業ユニット戦略が奏功し売上総利益率が堅調に推移したことも営業利益増に寄与

■ 営業利益の増減要因

(単位：百万円)



BtoBマーケティング事業ユニット、BtoCマーケティング事業ユニットが好業績を牽引
展示会事業ユニットも1Qに続き好調に推移

(単位：百万円)

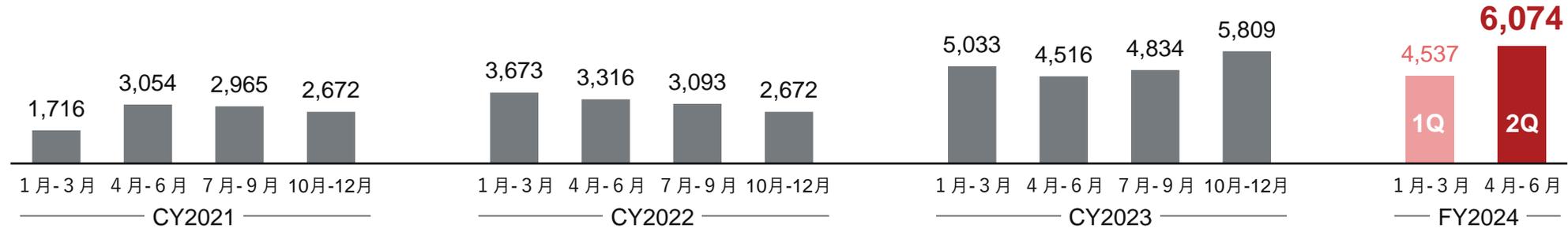
事業ユニット	期間比較						累計比較					
	売上高			売上総利益 売上総利益率			売上高			売上総利益 売上総利益率		
	CY2023 4月-6月 (※)	FY2024 2Q期間 (4月-6月)	増減	CY2023 4月-6月 (※)	FY2024 2Q期間 (4月-6月)	増減	CY2023 1月-6月 (※)	FY2024 2Q累計 (1月-6月)	増減	CY2023 1月-6月 (※)	FY2024 2Q累計 (1月-6月)	増減
BtoB マーケティング事業 ▶ BtoB事業を運営する顧客市場	1,497	2,807	+1,310	450 30.0%	836 29.7%	+385 △0.2P	3,203	4,771	+1,567	906 28.3%	1,400 29.3%	+493 +1.0P
BtoC マーケティング事業 ▶ BtoC事業を運営する顧客市場	763	1,721	+958	202 26.5%	514 29.9%	+311 +3.3P	2,326	2,967	+641	608 26.1%	818 27.5%	+210 +1.4P
中部・西日本事業 ▶ 中部・西日本の顧客市場	332	364	+32	87 26.2%	91 25.1%	+4 △1.0P	975	960	△15	239 24.5%	250 26.1%	+10 +1.5P
展示会事業 ▶ 中小展示会商材市場	211	504	+292	66 31.3%	135 26.8%	+69 △4.4P	328	711	+383	98 30.0%	192 26.9%	+93 △3.0P
その他 ▶ 子会社を含むその他領域	234	208	△25	71 30.6%	136 65.4%	+64 +34.7P	454	657	+203	193 42.5%	323 49.1%	130 +6.6P

※ 当社は、前事業年度より事業年度の末日を3月31日から12月31日に変更しており、前期比較にあたっては、2023年4月から2023年6月迄の3か月間および2023年1月から2023年6月迄の6か月間を「前年同一期間」として算出した参考数値と比較しています。

受注高、受注残高ともに高水準を維持
 当期4Q案件の受注が進んだため受注残高回転期間が上昇

■ 受注高の推移

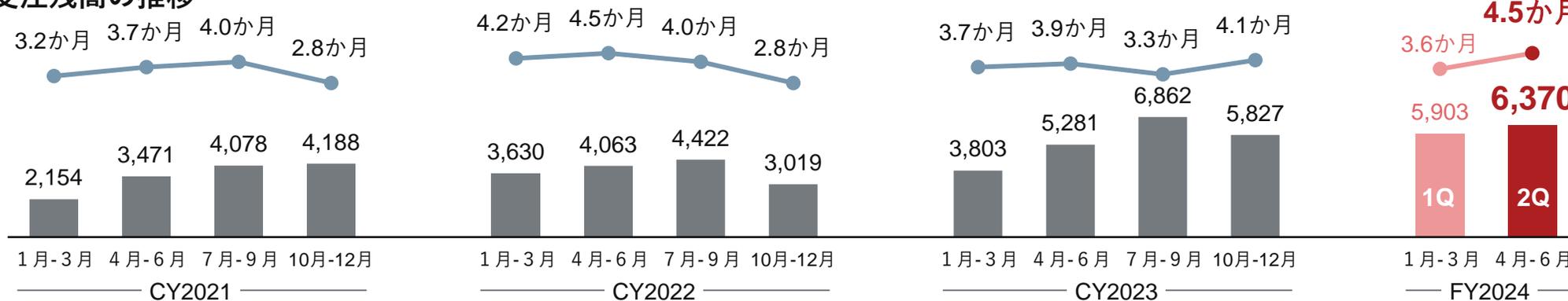
(単位：百万円)



■ 受注残高の推移

■ 受注残高 ● 受注残高回転期間

(単位：百万円)



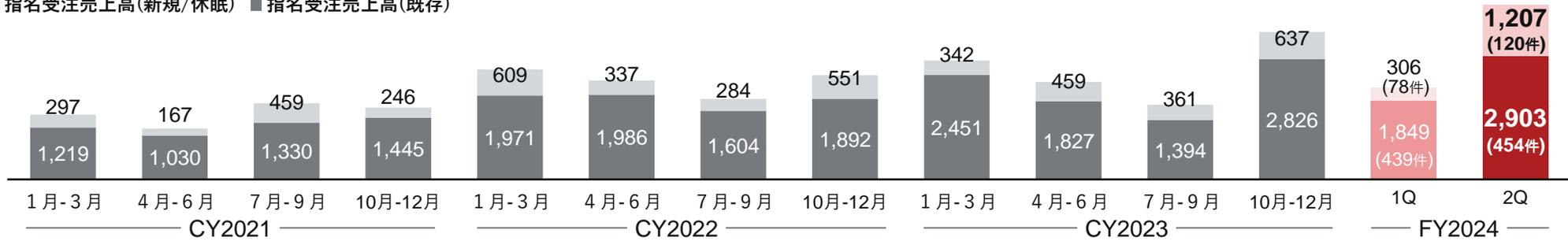
※ CY2021 1月-3月まで、連結対象外となった株式会社アイアクトの受注高が含まれております。

既存顧客の深耕が奏功したことで複数の大型案件で指名受注を獲得
指名受注売上高・指名受注率共に好調な着地

（単位：百万円）

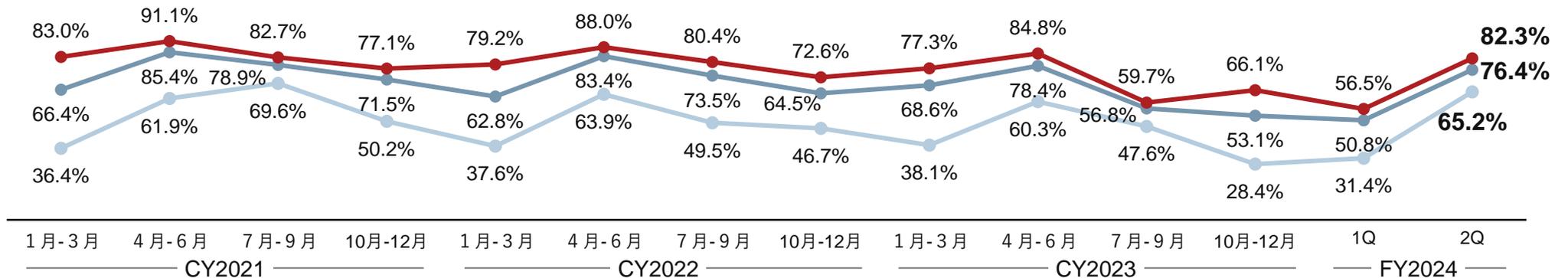
指名受注売上高

■ 指名受注売上高(新規/休眠) ■ 指名受注売上高(既存)



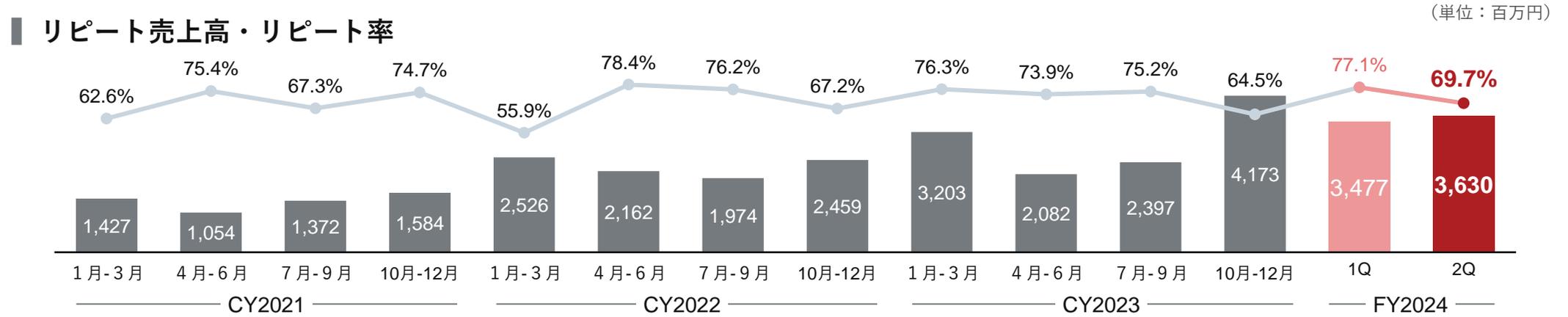
指名受注率

● 指名受注率(全顧客) ● 指名受注率(既存) ● 指名受注率(新規/休眠)



※ 新規（新規顧客）：新たにお取引が発生した顧客
 ※ 休眠（休眠顧客）：1年超お取引の無かった顧客

リポート売上高・リポート率ともに堅調
 当該トレンドを維持するために事業ユニット戦略の深化を進める



H A K U T E N

03.

2024年12月期
通期業績予想



売上高・営業利益・当期純利益すべてにおいて順調な進捗状況
3Q決算の進捗状況を注視し収益改善に向けた対応を継続中

進捗状況

当期の進捗状況

(単位：百万円)

	FY2024 (計画)	FY2024 2Q 実績	進捗率 (%)
売上高	17,000	10,069	59.2%
営業利益	1,200	1,008	84.0%
当期純利益	820	680	82.9%

中期経営計画（3か年）

(単位：百万円)

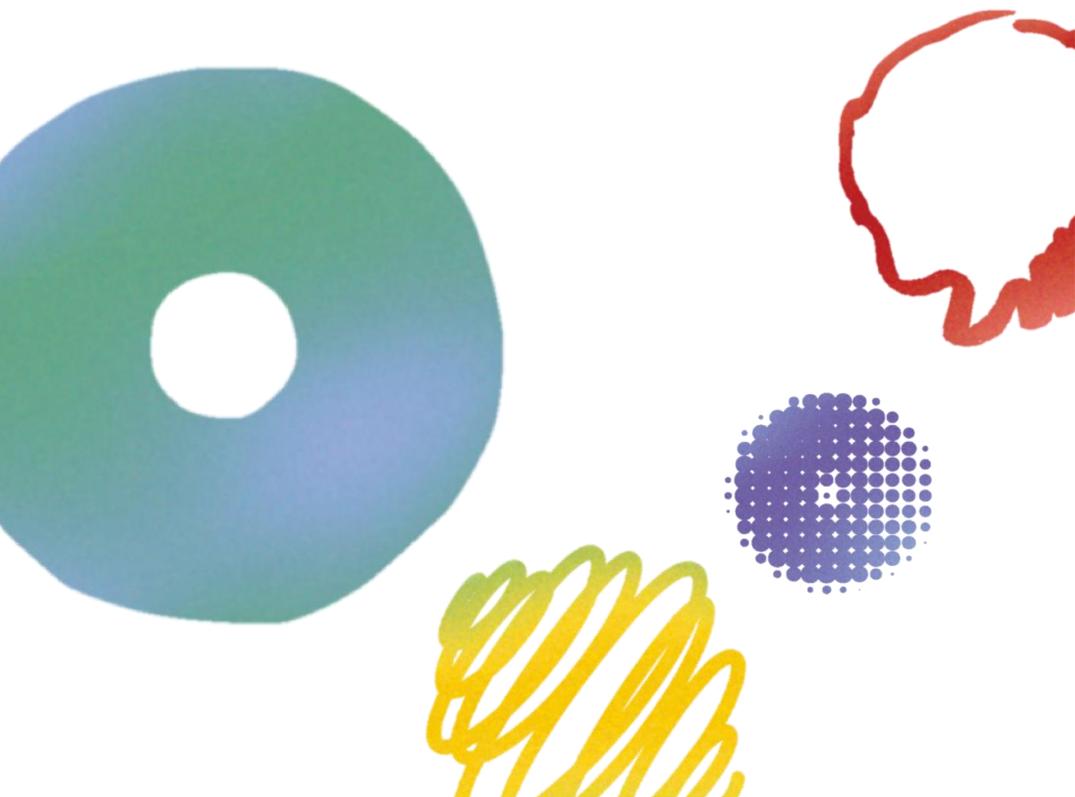
	FY2023 前期 (実績)	FY2024 当期	FY2025 次期
売上高	11,000 (13,136)	17,000	19,000
営業利益	400 (1,027)	1,200	1,400
当期純利益	250 (678)	820	980

※ 9か月の
変則決算

H A K U T E N

04.

博展の基本戦略
(中期3か年計画基本戦略)



人が大事。

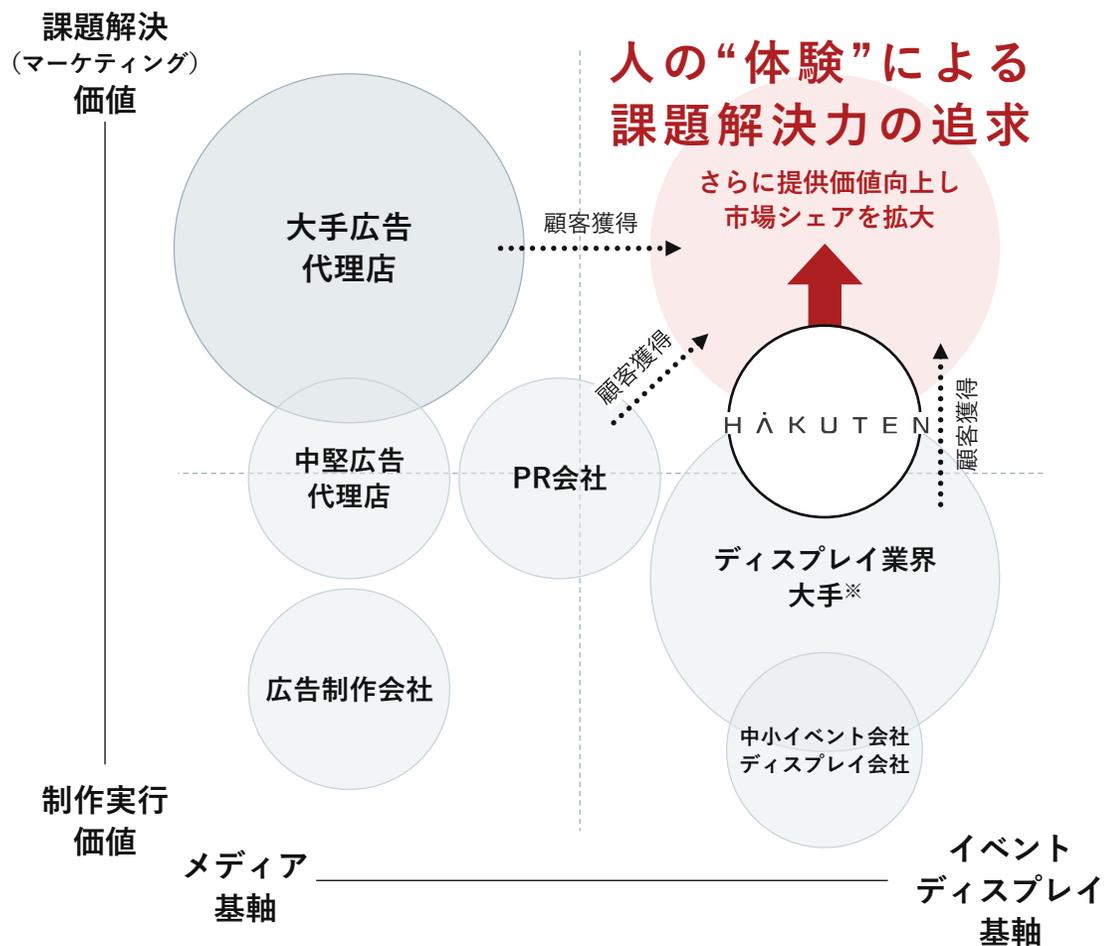
一人一人の成長を、会社の成長につなぐ。



人の“体験”を基軸に

マーケティングにおける
高い課題解決力を持つ

この提供価値をさらに高め、
より大きな顧客の支持を獲得
市場でのシェアを拡大



※ ディ스플레이業界とは建物の内装や展示を中心としたデザインを行う会社群、業界のことを指します。

Experience Marketing

人の“体験”を統合的にデザインし、顧客のマーケティング課題の解決に貢献する



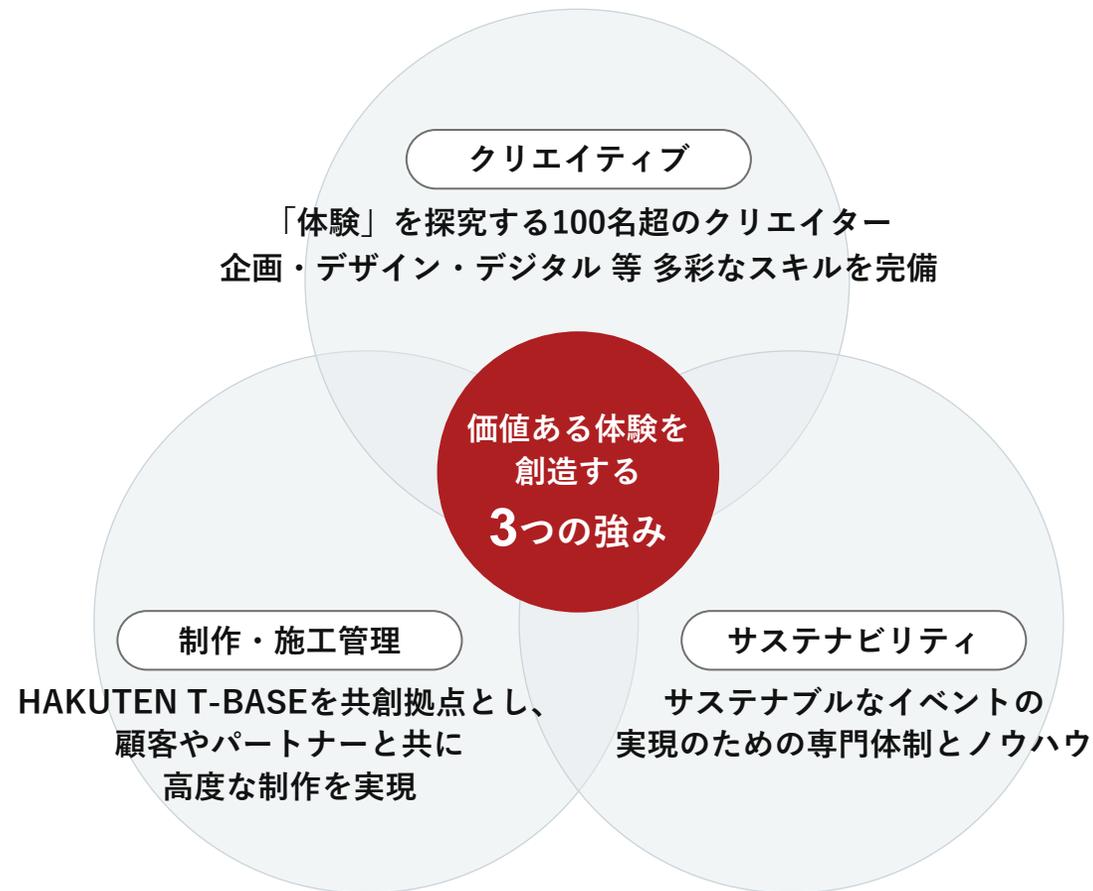
模倣困難な、3つの強みとその融合

“イベント 企画・制作” に留まらない

「体験価値」の共創

- ・成果につながるクリエイティブやマーケティング戦略を顧客と創造
- ・クリエイティブやサステナビリティの観点を持ち合わせた、質の高い制作 施工
- ・環境負荷低減とマーケティングの両立 地域や社会と連携

etc



4つのプロセスによるマーケティング成果の追求

「企画」「創造」「実現」「分析」をワンストップでご提供し、
顧客の期待に応えるマーケティングの成果につなぐ

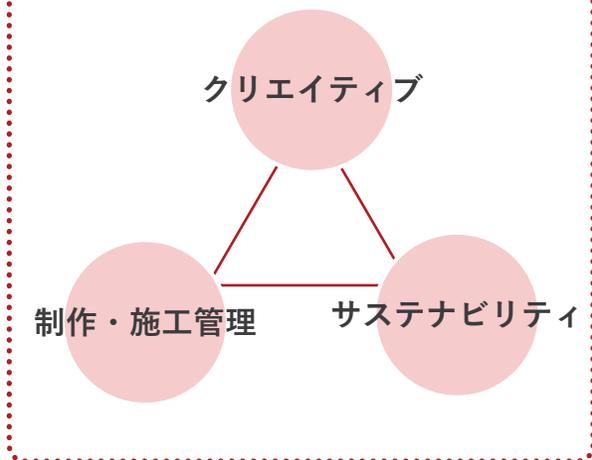


顧客市場カテゴリーごとに、3つの強みが一体となり、提供価値を磨きながら営業活動を行う事業ユニット戦略を推進。

目的 市場・顧客ごとの体験価値の追求

事業ユニット

営業・プロデュース



市場カテゴリー

首都圏 BtoBマーケティング領域	首都圏を拠点とする顧客で、製造業、ITサービス等のBtoBの事業を行う顧客のマーケティング支援
首都圏 BtoCマーケティング領域	首都圏を拠点とする顧客で、消費者向けの商品を扱うBtoCの事業を行う顧客のマーケティング支援
中部・西日本市場	中部・西日本を拠点とする顧客向け領域
中小規模展示会市場	中小規模での展示会出展に特化した支援領域
その他	<ul style="list-style-type: none"> ・サステナブルイベントの主催 ・オンラインイベント ・その他 グループ会社事業

H Ä K U T E N

05.

Appendix



前四半期より引き続きリアルイベント分野が堅調に推移
デジタル分野・商環境分野ともに前年同一期間比でプラスに転じる

リアルイベント分野

8,268百万円 | 前年同一期間比 + **46.9%** |

デジタルとのハイブリッド案件を含む展示会領域およびイベントプロモーションが好調

デジタル分野

504百万円 | 前年同一期間比 + **8.8%** |

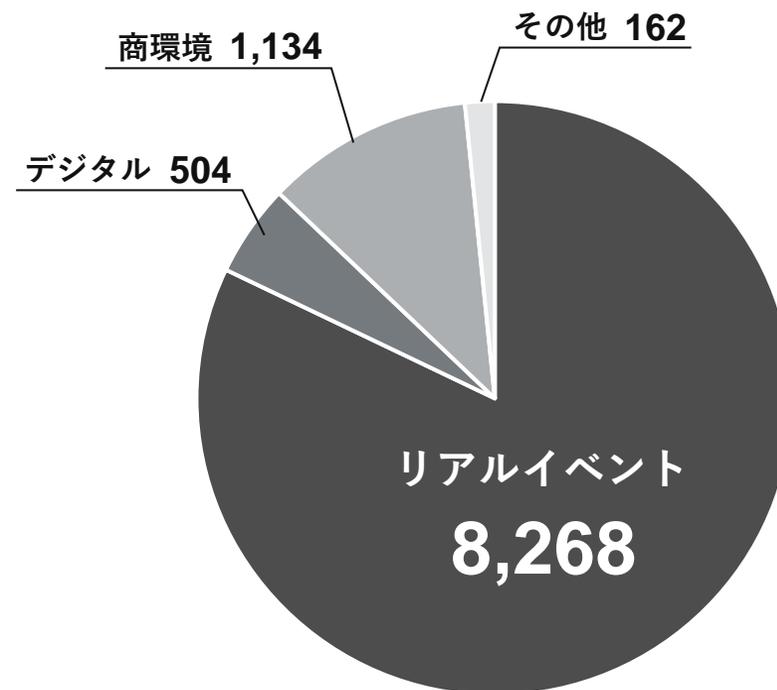
イベントDXの伸長に因りデジタル単独案件が回復基調

商環境分野

1,134百万円 | 前年同一期間比 + **4.8%** |

大型案件が寄与したことで1Qの大幅減から回復

(単位：百万円)



※ 当社は、前事業年度より事業年度の末日を3月31日から12月31日に変更しており、前期比較にあたっては、2023年1月から2023年6月迄の6か月間を「前年同一期間」として算出した参考数値と比較しています。

**BtoBマーケティング事業において前年同一期間比で売上高大幅増
売上高増となる中、案件の内製化を進めたことで利益に寄与**

(単位：百万円)

	CY2023 (1月-6月)		FY2024 2Q (1月-6月)		前年同一期間比	
	売上高	売上高 外注比率	売上高	売上高 外注比率	売上高	売上高 外注比率
BtoB マーケティング事業 ▶ BtoB事業を運営する顧客市場	3,203	57.3%	4,771	54.9%	+ 1,567	△ 2.4%
BtoC マーケティング事業 ▶ BtoC事業を運営する顧客市場	2,326	61.6%	2,967	59.6%	+ 641	△ 2.0%
中部・西日本事業 ▶ 中部・西日本の顧客市場	975	61.5%	960	60.0%	△ 15	△ 1.5%
展示会事業 ▶ 中小展示会商材市場	328	67.3%	711	69.3%	+ 383	+ 1.9%
その他 ▶ 子会社を含むその他領域	454	—	657	—	+ 203	—

※ 当社は、前事業年度より事業年度の末日を3月31日から12月31日に変更しており、前期比較にあたっては、2023年1月から2023年6月迄の6か月間を「前年同一期間」として算出した参考数値と比較しています。

本資料は、情報提供のみを目的として当社が作成したものであり、当社の有価証券の買付けまたは売付け申し込みを勧誘するものではありません。

本資料に含まれる将来予想に関する記述は、当社の判断および仮定ならびに当社が現在利用可能な情報に基づくものです。将来予想に関する記述には、当社の事業計画、市場規模、競合状況および業界に関する情報および成長余力等が含まれます。そのため、これらの将来予想に関する記述は、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の業績は将来に関する記述に明示または黙示された予想とは大幅に異なる場合があります。

本資料には、当社の競争環境、業界のトレンドや一般的な社会構造の変化に関する情報等の当社以外に関する情報が含まれています。

当社は、これらの情報の正確性、合理性および適切性等については検証に限界があるため、いかなる当該情報についてこれを保証するものではありません。

当社のIR情報は、当社HPでご覧いただけます

<https://ir.hakuten.co.jp/>