

2024年12月期 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 2億3,970万円
(2024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 3 社
デジタルエクスペリエンス(株)
/ (株)ニチナン / (株)ヒラミヤ

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) 545名
(2024年12月末時点)

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



2016

デジタルエクスペリ
エンス株式会社
(旧 株式会社スプラシア)
完全子会社化

DIGITAL
EXPERIENCE DEX™

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

2024

株式会社ヒラミヤ
完全子会社化



2010

主催イベント事業
参入



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



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 業績ハイライト
- 02 — 2024年12月期 業績
- 03 — 2025年12月期 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
業績ハイライト



FY2024
連結業績

当第4四半期

通期

売上高

5,997百万円

(前年同一期間比 ▲12.3%)

営業利益

526百万円

(前年同一期間比 ▲44.4%)

売上高

18,845百万円

(前年同一期間比 +8.3%)

営業利益

1,393百万円

(前年同期比 +9.1%)

FY2024
主要経営指標

売上総利益(累)

5,693百万円

(前年同一期間比 +10.9%)

受注高(累)

20,380百万円

(前年同一期間比 +0.9%)

受注残高

7,363百万円

(前年同一期間比 +26.3%)

指名受注売上高(累)

11,191百万円

(前年同一期間比 +8.6%)

FY2024
主要財務指標

EPS

64.5円

配当性向

29.4%

自己資本比率

42.5%

PBR

2.5倍

時価総額

8,913百万円

フリーCF

931百万円

展示会の枠を超え、“体験”を統合的にデザインすることで
マーケティング課題に対する博展独自のソリューションを提供



TOKYO SNOW DOME CITY (東京ドームシティ)



東京サステナブルシーフード・サミット2024



メッセナゴヤ2024



SMITH TEAMAKER SHIBUYA TASTING ROOM

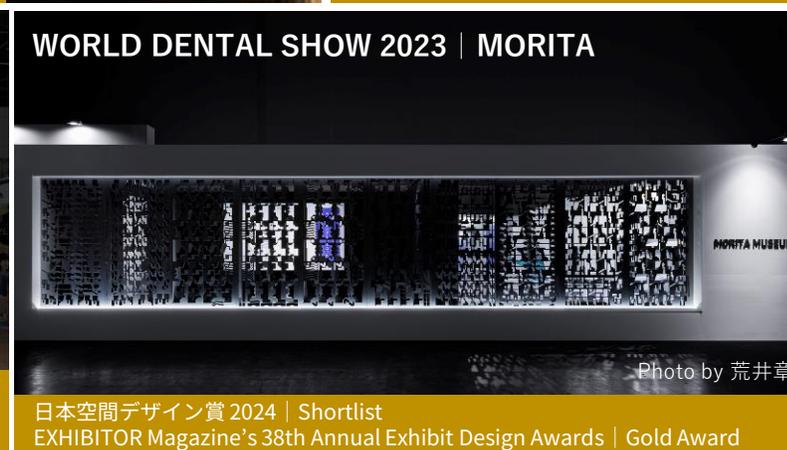


Dutch Design Week 2024



KUMOO (嘉悦学園かえつ有明中・高等学校)

Red Dot Design Award最高賞グランプリ他 多くの賞を受賞

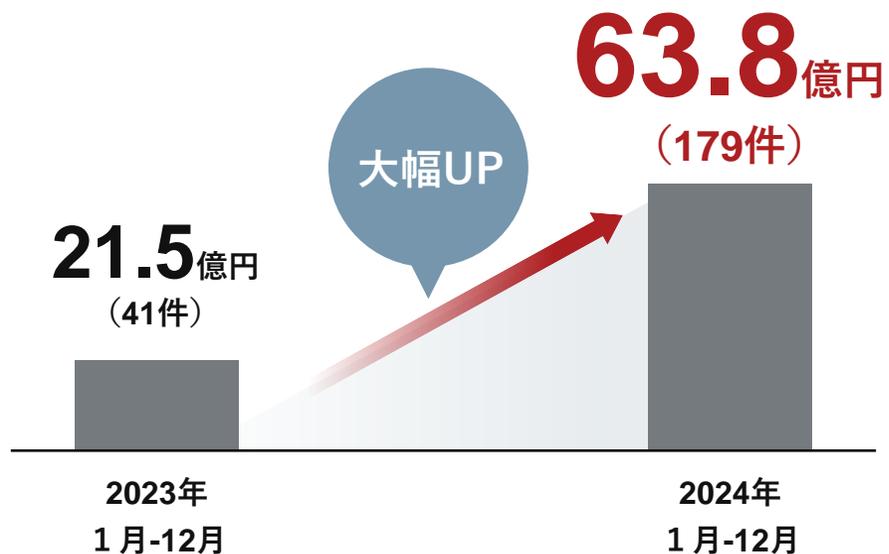


環境配慮型イベントの受注・納品は順調に推移 ISO20121（イベントサステナビリティマネジメントシステム）取得

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した基準を満たした環境配慮型の案件の総額



株式会社博展
執行役員
福田雄之

ISO 20121 (ESMS) とは

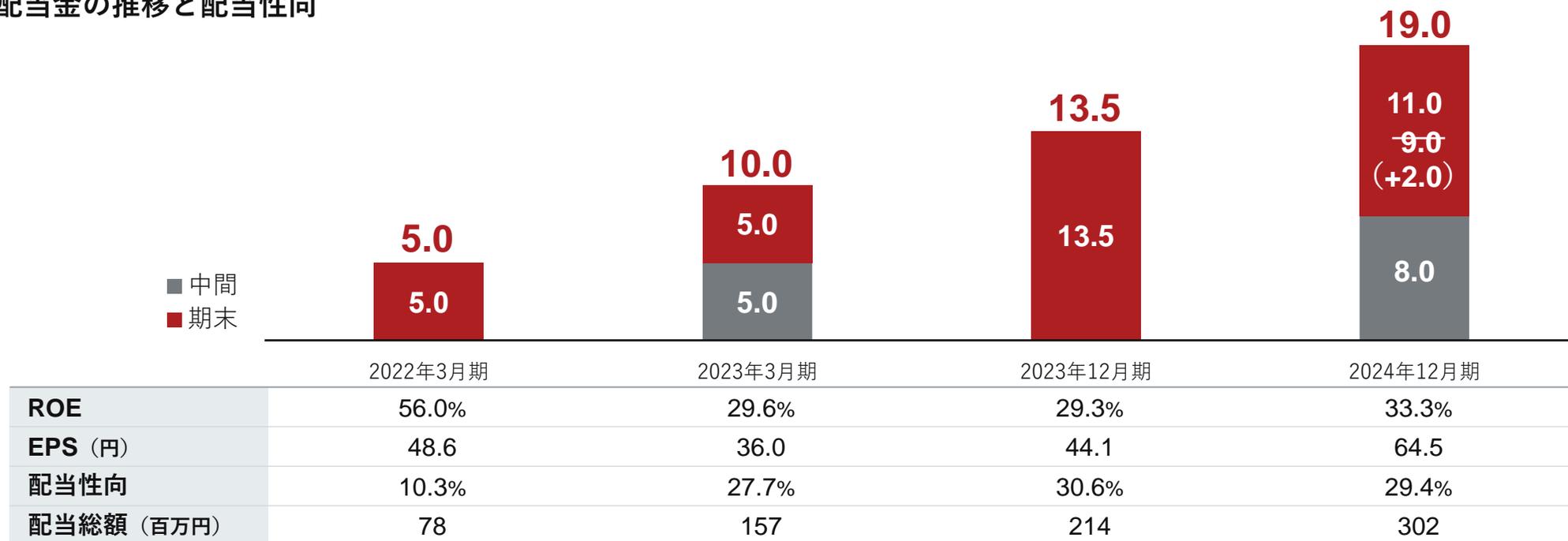
イベント運営における環境影響の管理に加えて、その経済的、社会的影響についても管理することで、イベント産業の持続可能性をサポートするためのマネジメントシステム規格。東京オリンピック・パラリンピックや大阪・関西万博においても導入されています。

- 認証取得日：2025年1月14日
- 対象規格：ISO 20121:2012
- 認証範囲：イベントの企画、制作、設営及び運営におけるサステナビリティ管理に関するイベントサステナビリティマネジメントシステム

「年間の配当性向30.0%を目標に安定的に配当を行う」方針の下
当初計画比で+2.0円の増配

■ 配当金の推移と配当性向

(単位：円)



※ 2023年12月期は、決算期変更により2023年4月1日から2023年12月31日の9か月間です。

※ 2024年4月1日付で、1株につき2株の株式分割を行っており、2023年12月期以前については、分割後の数値を考慮しています。

体験コンテンツ

JAPAN MOBILITY SHOW 2025（2025年10月30日～11月9日）ご招待

抽選で20組40名様をご招待／詳細は、対象者へのお知らせの発送・IRサイトにてお知らせいたします

進捗状況

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ますが、現時点では市場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を満たさない場合には、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。

注) 引き続き、株式会社ヒラミヤの完全子会社化等、その時々々の経営課題の優先順位を踏まえてプロジェクトを進めております。

H A K U T E N

02.

2024年12月期
業績



10-12月期間比でマイナスとなるも通期では増収増益を達成
利益率の維持に因り年度計画を達成し、EPSもプラスで着地

(単位：百万円)

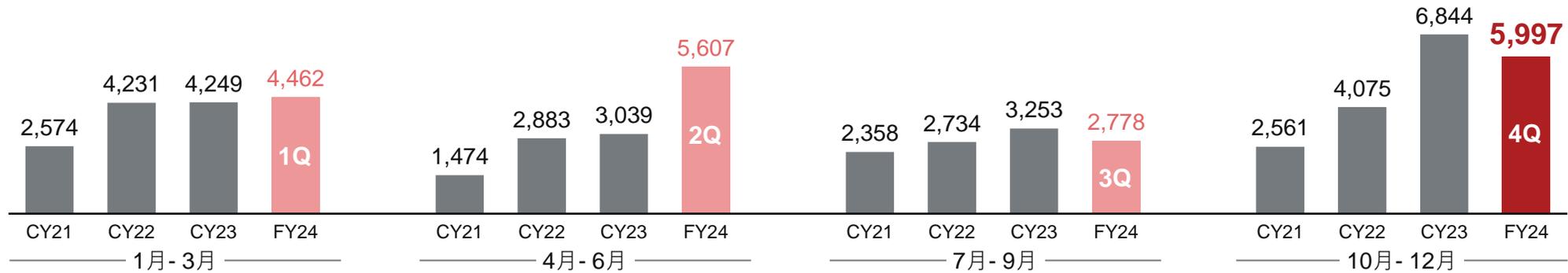
	CY2023 10-12月*	FY2024 4Q期間 (10-12月)	増減 (増減率)	CY2023 1-12月*	FY2024 累計 (1-12月)	増減 (増減率)
売上高	6,844	5,997	▲ 846 (▲ 12.3%)	17,386	18,845	+ 1,459 (+ 8.3%)
売上総利益	2,083	1,822	▲ 261 (▲ 12.5%)	5,133	5,693	+ 559 (+ 10.9%)
(売上総利益率)	30.4%	30.3%	▲ 0.1P -	29.5%	30.2%	+ 0.6P -
営業利益	947	526	▲ 420 (▲ 44.4%)	1,276	1,393	+ 117 (+9.1%)
(営業利益率)	13.8%	8.7%	▲ 5.0P -	7.3%	7.4%	+ 0.1P -
当期純利益	665	423	▲ 242 (▲ 36.4%)	867	999	+ 132 (+15.2%)
EPS (円)				56.4	64.5	+ 8.1 -
ROE (%)				39.0	33.3	▲ 5.7P -

※ 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10月から2023年12月迄の3か月間および2023年1月から2023年12月迄の12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。

特需のあった前年10-12月に迫る実績で着地
当4Q及び通期での売上総利益率30%台を確保

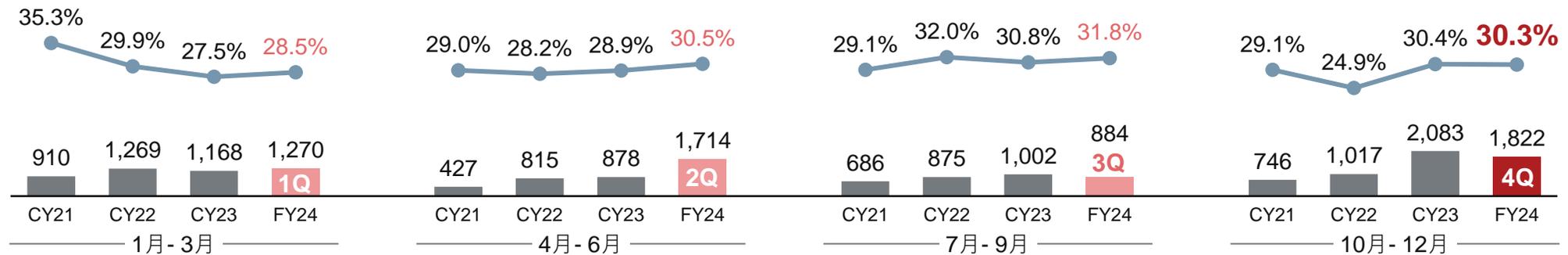
■ 売上高の推移

(単位：百万円)



■ 売上総利益／売上総利益率の推移

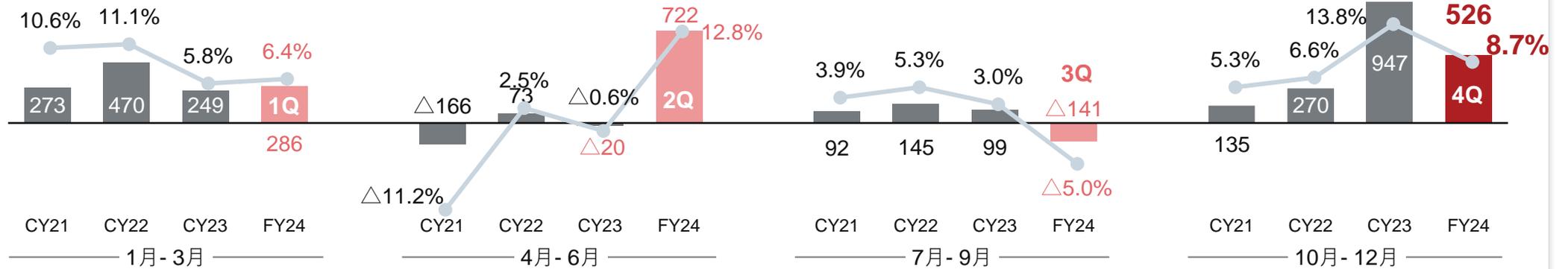
(単位：百万円)



成長投資・人材投資に因り固定費負担増となるも売上高の伸長でカバー
また、通期での営業利益率7%台を維持

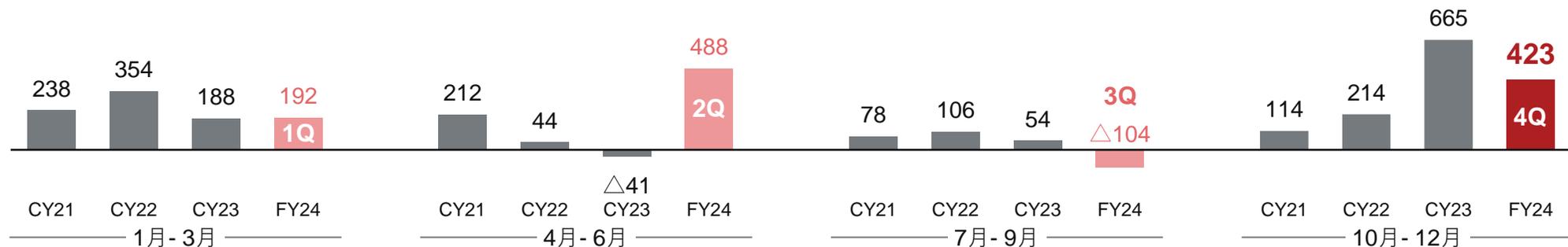
営業利益／営業利益率の推移

(単位：百万円)



当期純利益の推移

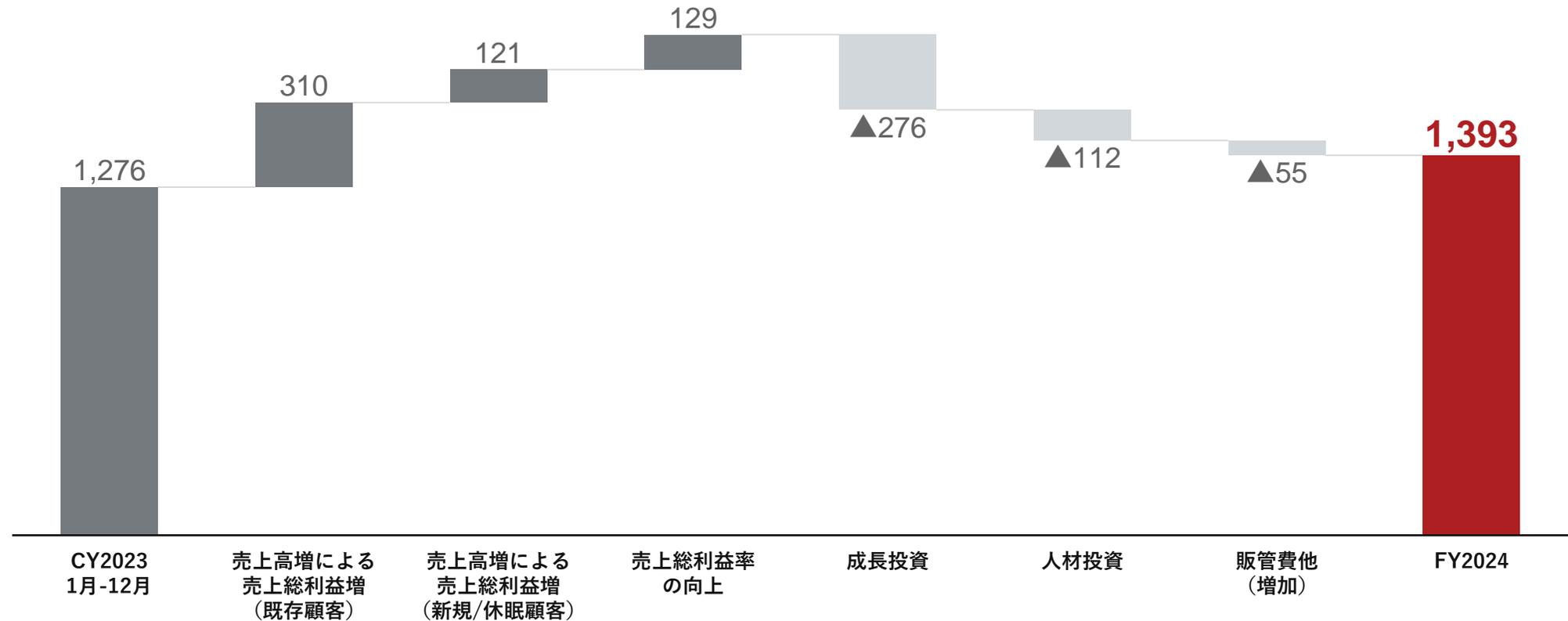
(単位：百万円)



売上高増および売上総利益率増により
成長投資および人材投資を回収したうえで営業利益増で着地

■ 営業利益の増減要因

(単位：百万円)



コロナ禍前の低迷期を抜け順調に推移
期中、時価総額100億円にタッチする場面も

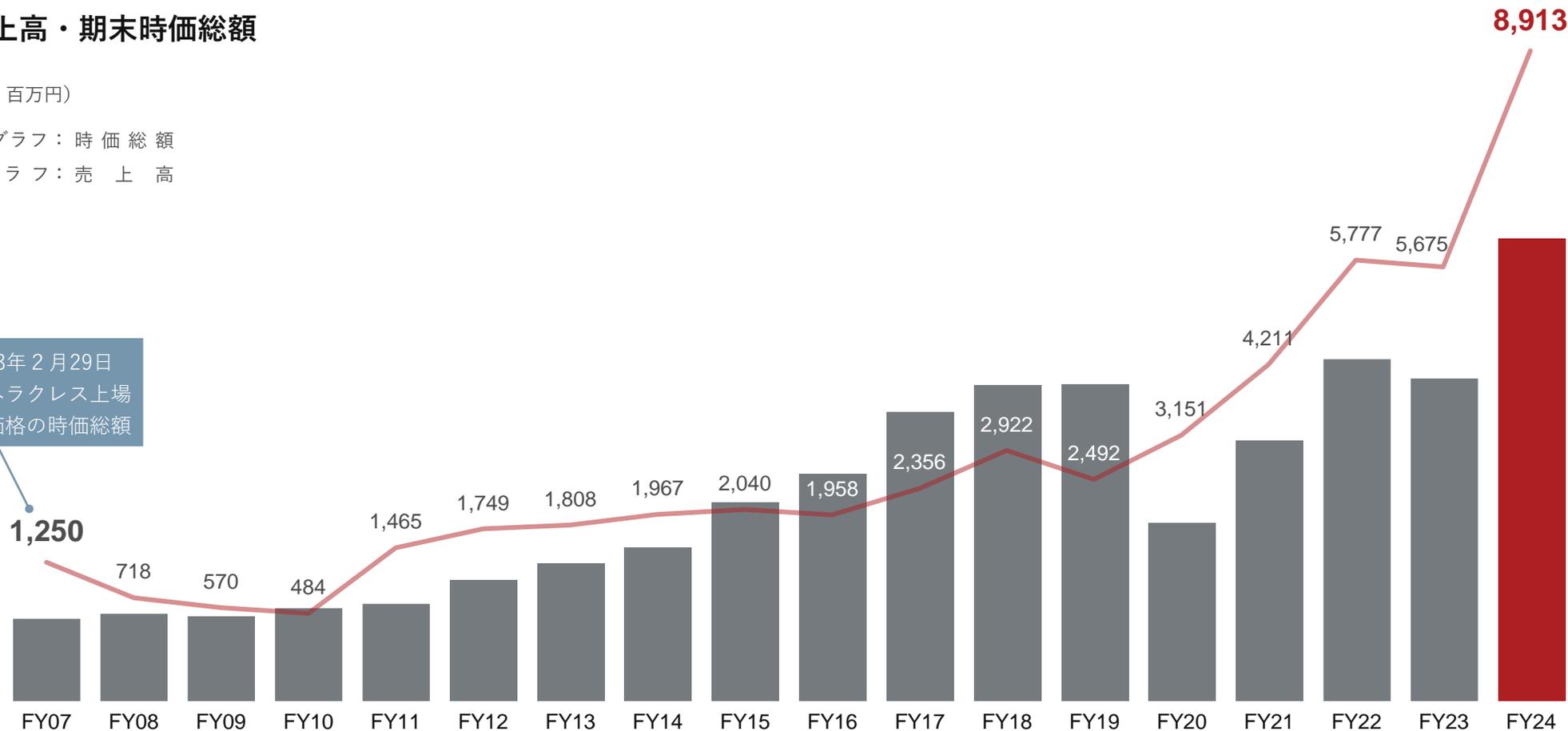
■ 売上高・期末時価総額

(単位：百万円)

折線グラフ：時価総額

棒グラフ：売上高

2008年2月29日
大証ヘラクレス上場
公開価格の時価総額



BtoBマーケティング事業及び子会社が好調な着地となる 原価管理の効果に因り売上総利益率は堅調に推移

(単位：百万円)

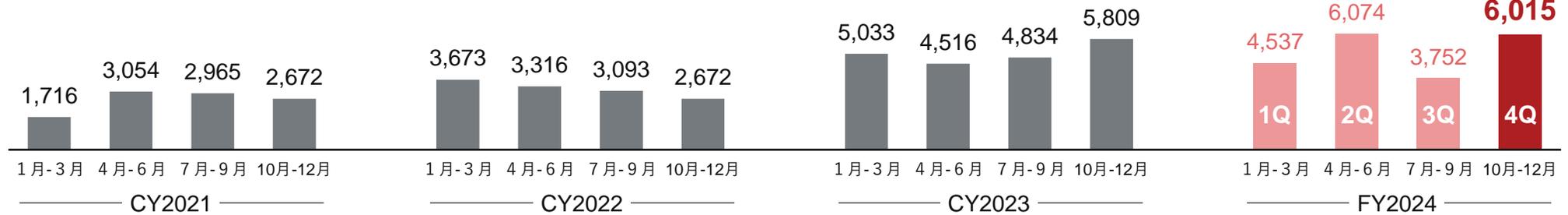
事業ユニット	期間比較						累計比較					
	売上高			売上総利益 売上総利益率			売上高			売上総利益 売上総利益率		
	CY2023 10月-12月 (※)	FY2024 4Q期間 (10月-12月)	増減	CY2023 10月-12月 (※)	FY2024 4Q期間 (10月-12月)	増減	CY2023 1月-12月 (※)	FY2024 累計 (1月-12月)	増減	CY2023 1月-12月 (※)	FY2024 累計 (1月-12月)	増減
BtoB マーケティング事業 ▶ BtoB事業を運営する顧客市場	1,931	2,110	+178	589	647	+58	6,711	7,996	+1,284	1,976	2,420	+444
				30.5%	30.6%	+0.1P				29.4%	30.2%	+0.8P
BtoC マーケティング事業 ▶ BtoC事業を運営する顧客市場	3,262	1,841	▲1,421	946	476	▲469	6,707	5,877	▲830	1,879	1,581	▲298
				29.0%	25.9%	▲3.1P				28.0%	26.9%	▲1.1P
中部・西日本事業 ▶ 中部・西日本の顧客市場	934	909	▲25	314	271	▲42	2,211	2,076	▲135	628	585	▲43
				33.6%	29.8%	▲3.7P				28.4%	28.1%	▲0.2P
展示会事業 ▶ 中小展示会商材市場	289	523	+234	84	141	+57	791	1,424	+632	233	381	+148
				29.1%	27.1%	▲1.9P				29.4%	26.8%	▲2.6P
その他 ▶ 子会社を含むその他領域	426	613	+187	149	284	+134	964	1,471	+506	415	723	+308
				35.1%	46.3%	+11.2P				43.0%	49.1%	+6.1P

※ 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10月から2023年12月迄の3か月間および2023年1月から2023年12月迄の12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。

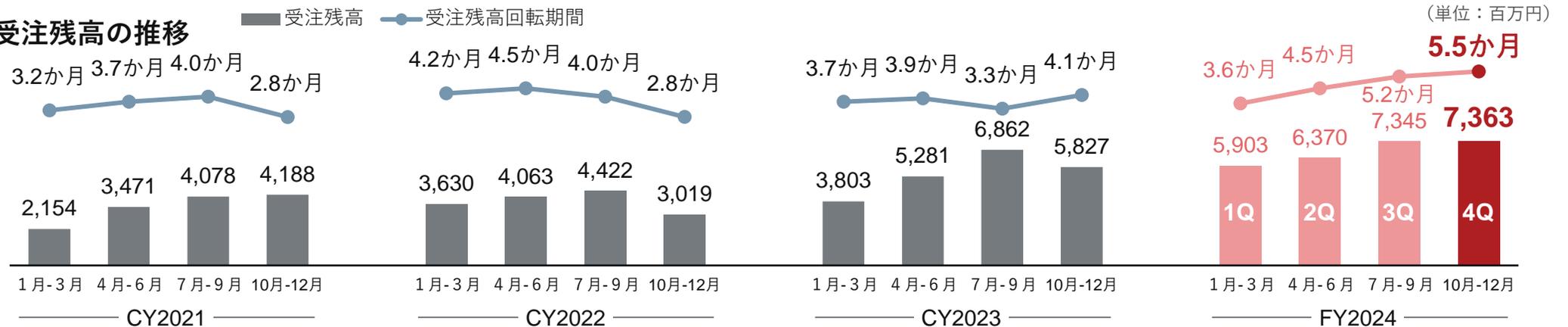
受注高は3Qの低調な状況から回復基調へ
受注残高は回転期間が伸長トレンドで高水準を維持

(単位：百万円)

■ 受注高の推移



■ 受注残高の推移



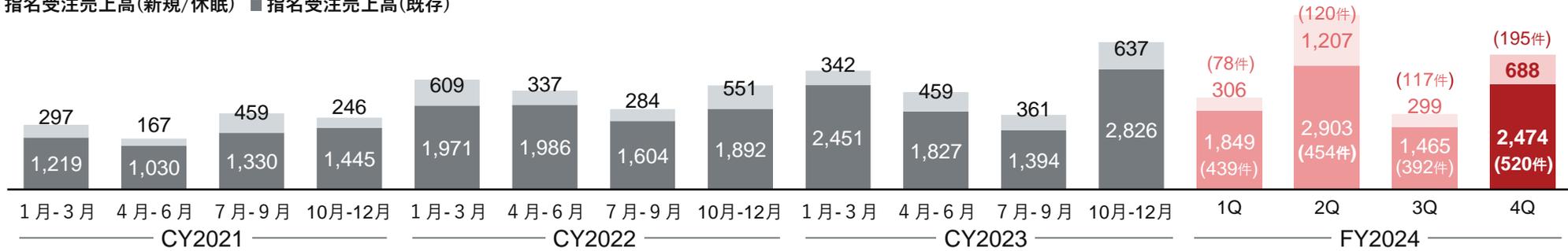
※ CY2021 1月-3月まで、連結対象外となった株式会社アイアクトの受注高が含まれております。

指名受注売上高は堅調も、 売上高拡大に向けた新規案件獲得のためのコンペに注力

（単位：百万円）

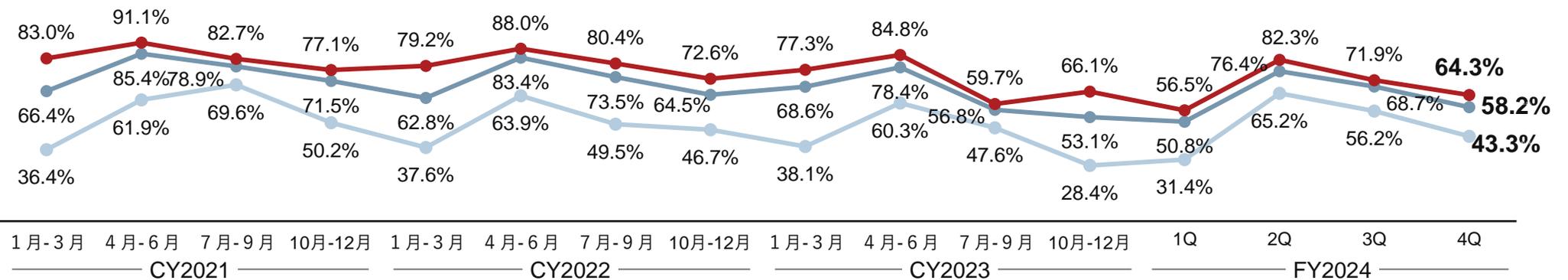
指名受注売上高

■ 指名受注売上高(新規/休眠) ■ 指名受注売上高(既存)



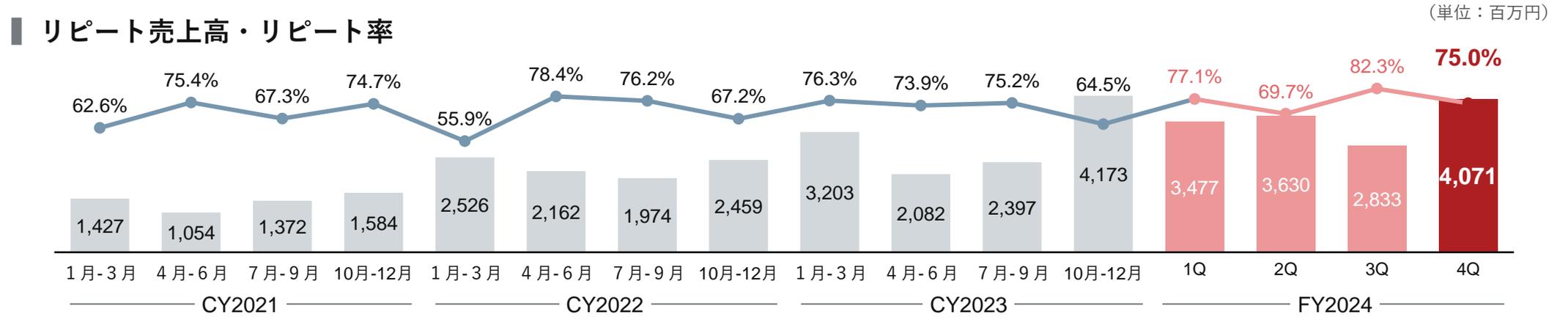
指名受注率

● 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

リポート率は引き続き堅調
トレンド維持のため事業ユニット戦略の深化を進める



H A K U T E N

03.

2025年12月期
業績予想



中期経営計画を1年前倒しで達成
3か年計画最終年の来期計画を上方修正

達成状況

当期の達成状況

(単位：百万円)

	FY2024 計画	FY2024 実績	達成率
売上高	17,000	18,845	110.8%
営業利益	1,200	1,393	116.1%
当期純利益	820	999	121.8%

中期経営計画（3か年）

(単位：百万円)

	FY2023 前期 (実績)	FY2024 当期 (実績)	FY2025 来期 (上方修正)
売上高	11,000 (13,136)	17,000 (18,845)	19,000 (20,900)
営業利益	400 (1,027)	1,200 (1,393)	1,400 (1,450)
当期純利益	250 (678)	820 (999)	980 (1,010)

※ 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。

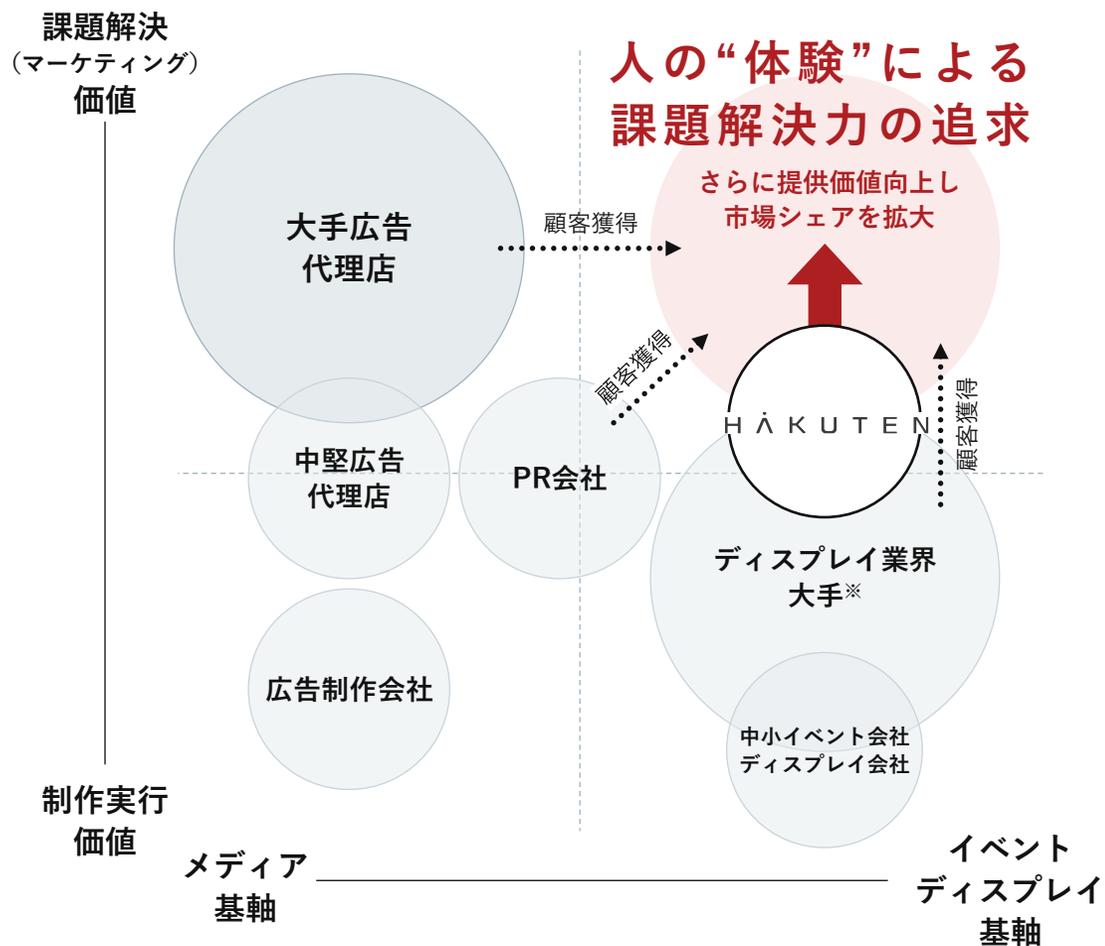
一人一人の成長を、会社の成長につなぐ。



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



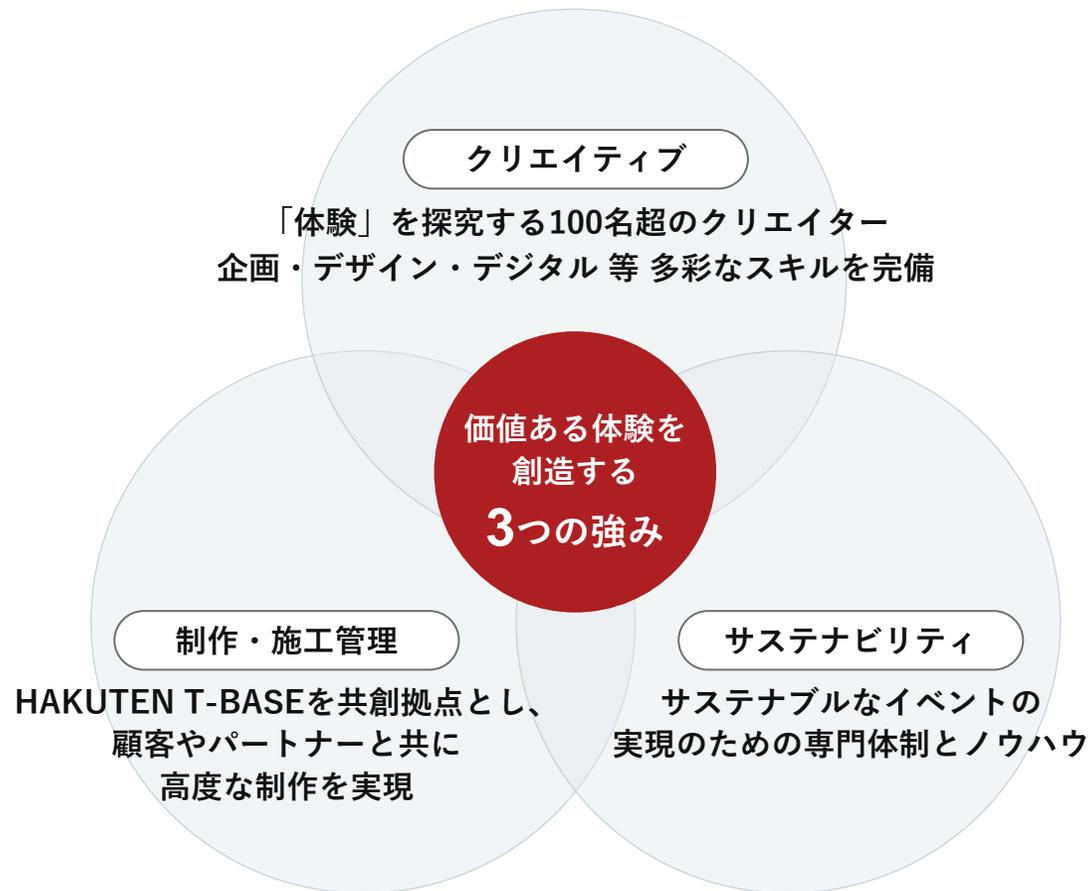
模倣困難な、3つの強みとその融合

“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

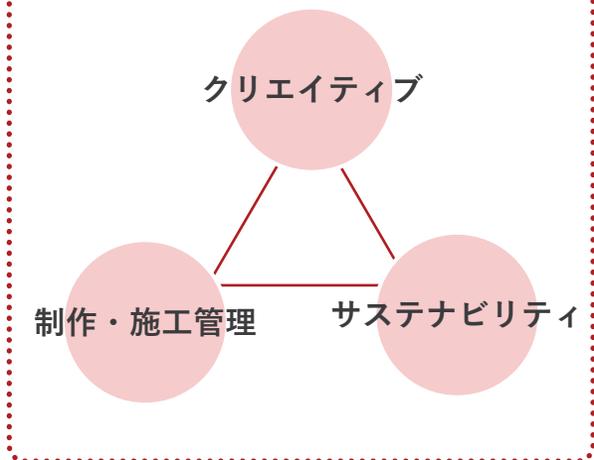


顧客市場カテゴリーごとに、3つの強みが一体となり、提供価値を磨きながら営業活動を行う事業ユニット戦略を推進。

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



トレンドがリアルイベントへシフト、リアルイベント分野が業績を牽引
 商環境分野は前年同一期間比マイナスも堅調に推移

リアルイベント分野

15,295百万円 | 前年同一期間比 + **8.7%** |

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

デジタル分野

936百万円 | 前年同一期間比 ▲ **20.5%** |

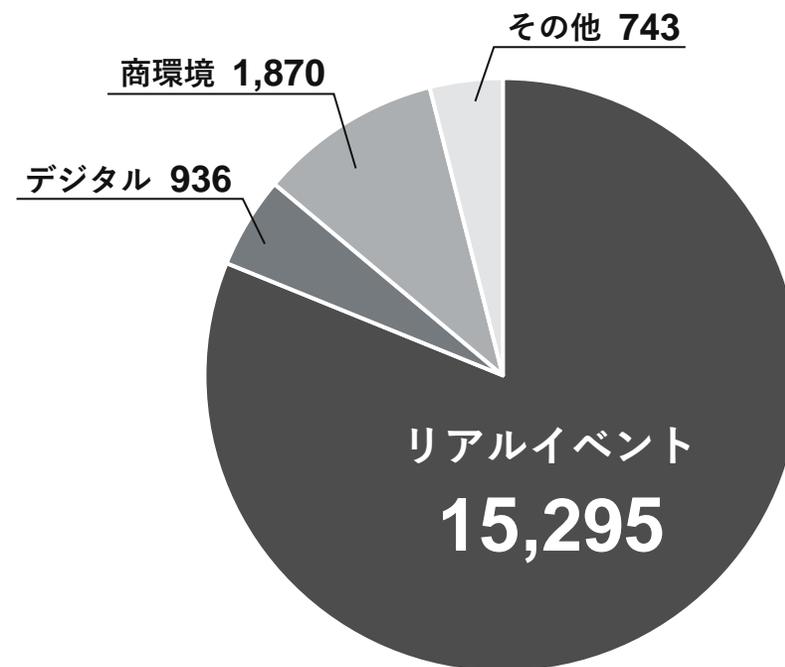
トレンドがリアルイベントにシフト、当3Q業績軟調の影響で伸び悩む

商環境分野

1,870百万円 | 前年同一期間比 ▲ **2.4%** |

2Qの大型案件の効果が剥落したことで前年同一期間比でマイナスで着地も好調に推移

(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12月迄の12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。

事業ユニット毎の利益構造を考慮し社内リソースの有効活用を推進
売上高が伸長する中でも外注比率を前年同一期間比同等程度に抑制

(単位：百万円)

	CY2023 (1月-12月)		FY2024 (1月-12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	6,711	56.9%	7,996	54.5%	+ 1,284	▲ 2.3%
BtoC マーケティング事業 ▶ BtoC事業を運営する顧客市場	6,707	61.1%	5,877	59.1%	▲ 830	▲ 1.9%
中部・西日本事業 ▶ 中部・西日本の顧客市場	2,211	57.8%	2,076	58.4%	▲ 135	+ 0.6%
展示会事業 ▶ 中小展示会商材市場	791	67.1%	1,424	69.4%	+ 632	+ 2.3%
その他 ▶ 子会社を含むその他領域	964	—	1,471	—	+ 506	—

※ 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12月迄の12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/>