



株式会社サニーサイドアップグループ
2023年6月期決算説明資料

2023年9月9日 個人投資家向けIRセミナー

Agenda

アジェンダ

1. 企業概要
2. 2023年6月期連結決算レビュー
3. 2024年6月期業績予想
4. 中期成長戦略

Executive Summary

エグゼクティブサマリー

1. 2023年6月期連結決算レビュー

- 3期連続増収増益
売上高189億円、営業利益12.9億円と過去最高を更新
- 4QにPR受注が増加し、業績予想を超過達成
- マーケティング&コミュニケーション事業は、着実な案件の獲得により増収。人的資本への先行投資により微減益となるも、全社利益を下支え
- セールスアクティベーション事業は、キャラクター等のIP（知的財産）を活用した大手CVS向け販促企画の順調な受注が進み、大幅伸長
- 他の2事業でも利益改善が進み、全事業セグメントで黒字確保

2. 2024年6月期業績予想

- 2023年5月公表「成長に向けた戦略方針」に沿って売上高210億円、営業利益15.6億円を計画
- 中核企業(株)サニーサイドアップを存続会社とした吸収合併効果を最大化
- 成長に向けた戦略投資を行いながら、株主還元を拡充

3. 中期成長戦略

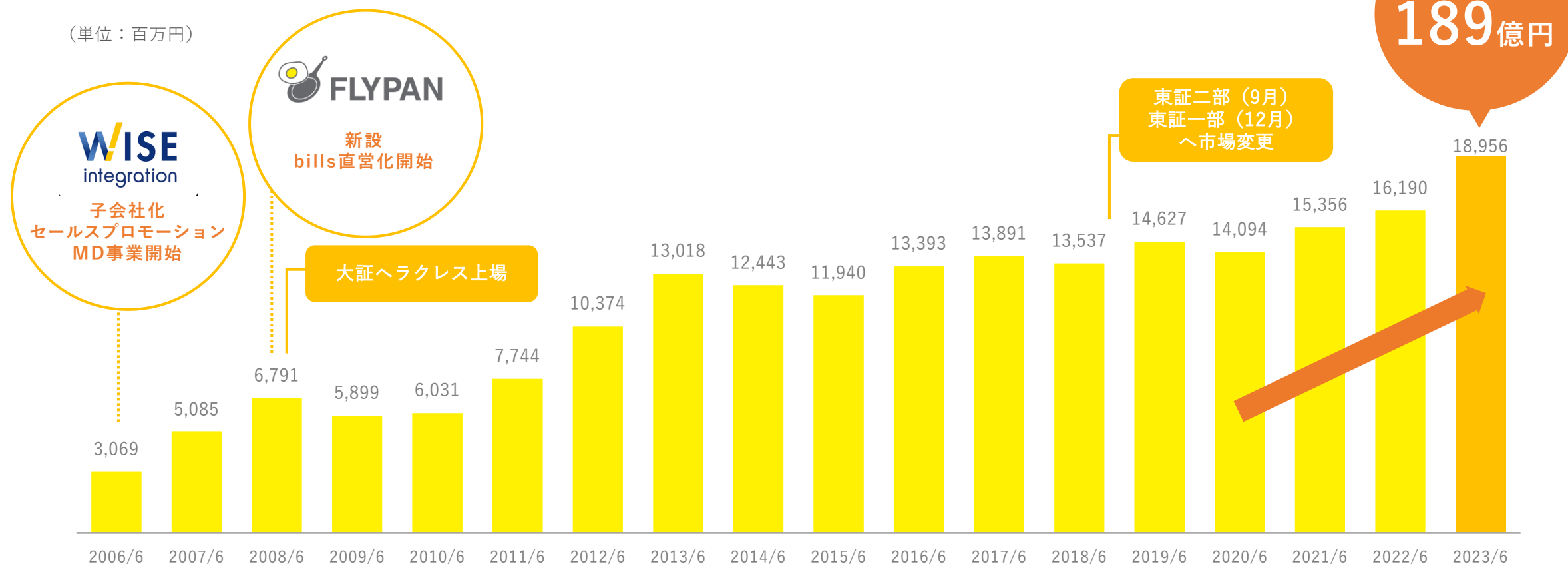
- 「成長に向けた戦略方針」の下、基幹事業を「ブランドコミュニケーション」と再定義
- 3年間は基幹事業の成長に注力
- 中長期視点で基幹事業の周辺領域に収益の柱を育成

1.

企業概要

沿革

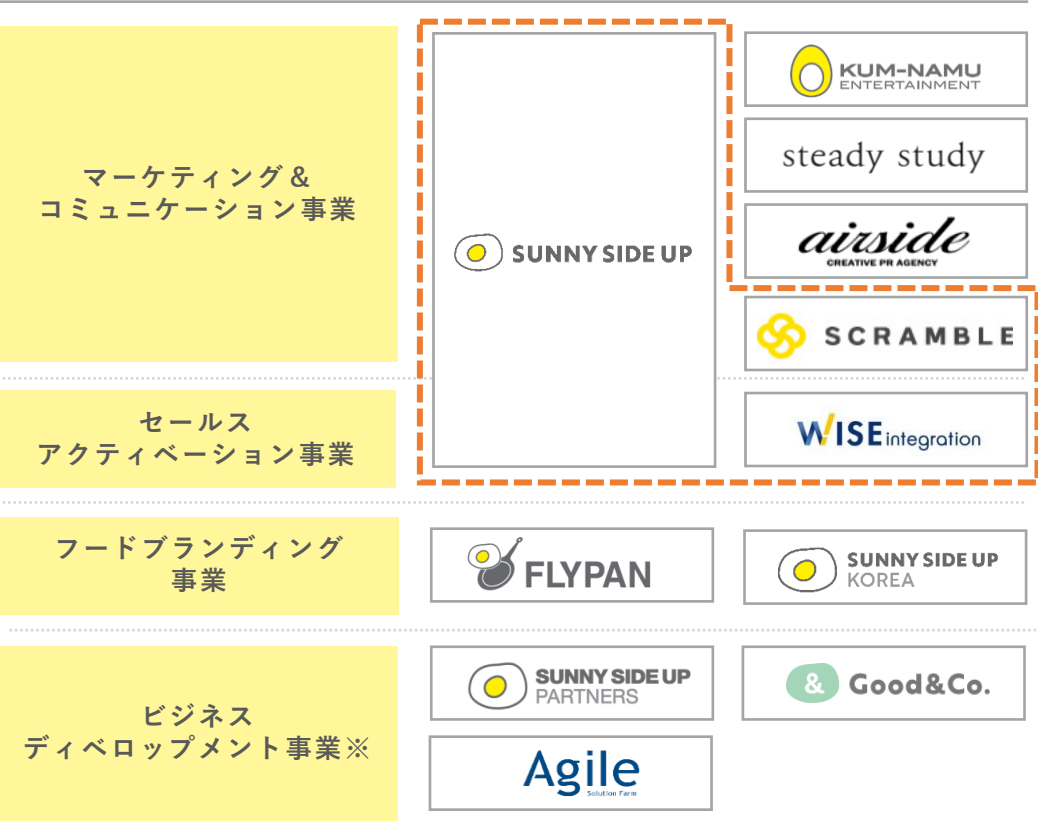
- 1985年7月創業
- コミュニケーションをデザインする企業として、PR、プロモーション、ブランディング等を手掛ける
- 2010年代を中心に子会社設立やM&Aを積極化、2020年1月に持株会社体制へ移行



事業構造

- ・ 基幹事業はPRを中心とするマーケティング&コミュニケーション事業とセールスアクティベーション事業
- ・ 2023年9月に連結子会社3社間の吸収合併が完了、基幹事業を更に強化

セグメント（2023年6月期）

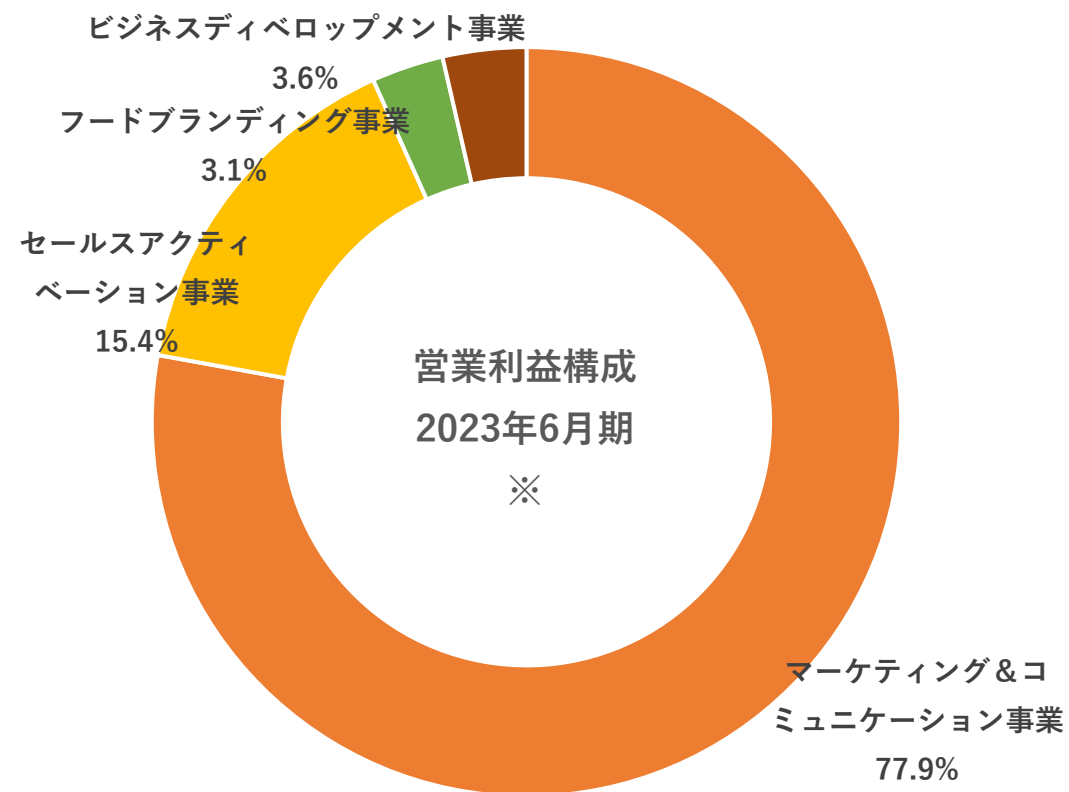
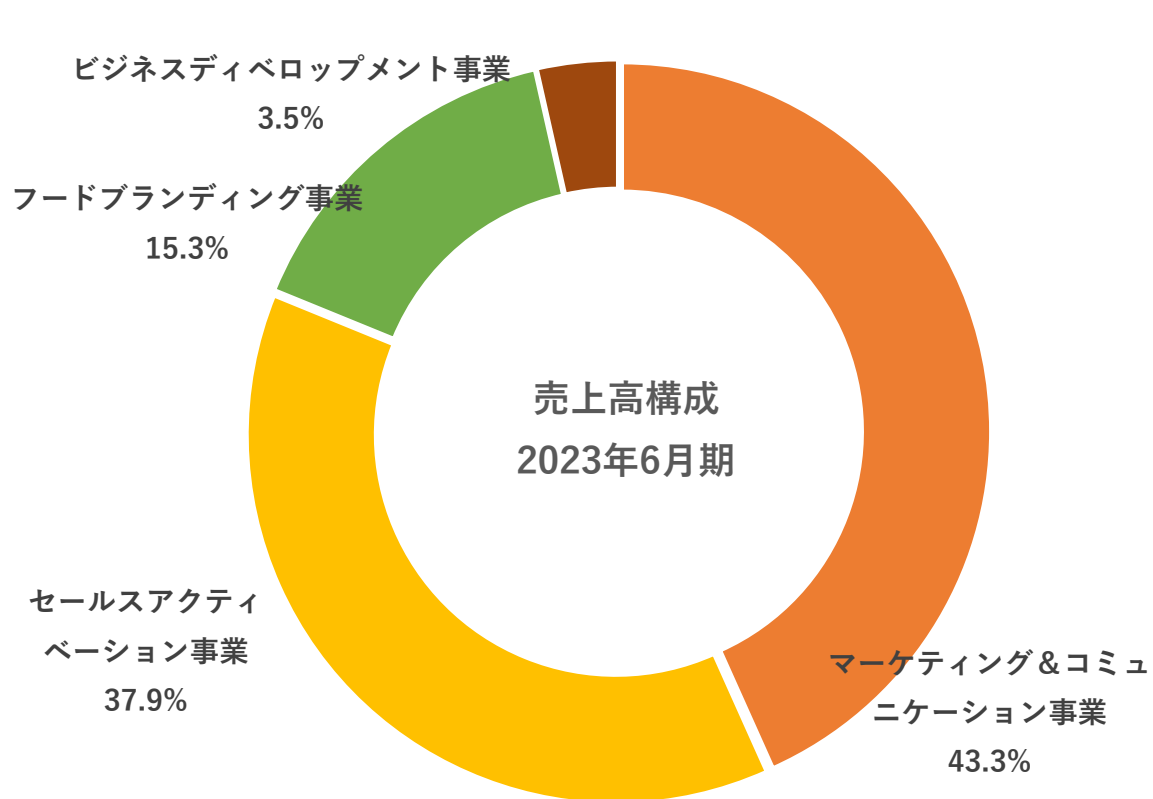


- ・ PR、プロモーション、ブランディング、スポーツマーケティング等の各種コミュニケーションサービスの提供
 - ・ 中核の株式会社サニーサイドアップを存続会社とする、3社間の吸収合併を完了
-
- ・ 店頭等で消費者の購買意思決定を促進するソリューションの提供
 - ・ タレントやキャラクター等のIP（知的財産）を活用したコンテンツ制作・販促企画
-
- ・ オーストラリア・シドニー発のオールデイダイニング『bills』の国内のブランディング及びライセンスング、韓国のライセンス管理及び店舗運営
-
- ・ 新規事業の開発・創出
 - ・ 2023年7月、XR事業始動、株式会社アジャイルの株式譲渡

※ 株式会社アジャイルは2023年7月に株式譲渡、2024年6月期より連結対象外
株式会社サニーサイドアップパートナーズは2023年7月、株式会社サニーサイドエックスへ商号を変更

事業構造

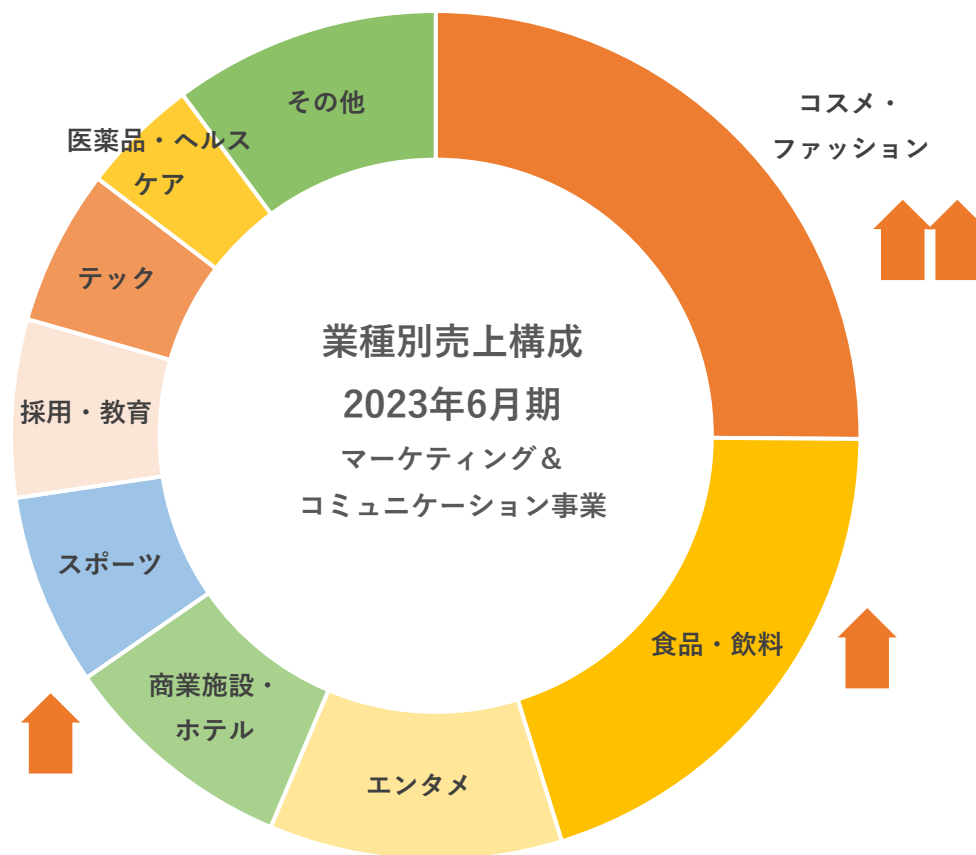
- 売上高は基幹事業で8割を構成
- 営業利益はマーケティング&コミュニケーションが全体利益を下支え



※ 営業利益構成はセグメント間取引消去と全社費用控除前のセグメント合計を基に算出

事業環境

- 特定業種に依存することなく、多様な業種に対応
- 人流回復を背景に開業が進む商業施設・ホテル、スポーツイベントや商品発表会の開催に伴うPRも順調に受注
- グローバル企業の日本展開に伴う依頼が増加、特にコスメ・ファッションが伸長



2.

2023年6月期連結決算レビュー

連結決算ハイライト

- ・ 3期連続増収増益を達成、売上高189億円、営業利益12.9億円と過去最高を更新
- ・ 3Q決算発表時に上方修正した業績予想を4Qで更に超過

売上高

18,956 百万円

営業利益

1,296 百万円

営業利益率

6.8 %

株主還元
1株当たり年間配当金

15 円

増収率 +17.1%
従来予想比※ +7.7%

増益率 +68.9%
従来予想比※ +8.1%

前年実績 +4.7%
従来予想※ +6.8%

前年実績 12円

3期連続増収、過去最高を更新

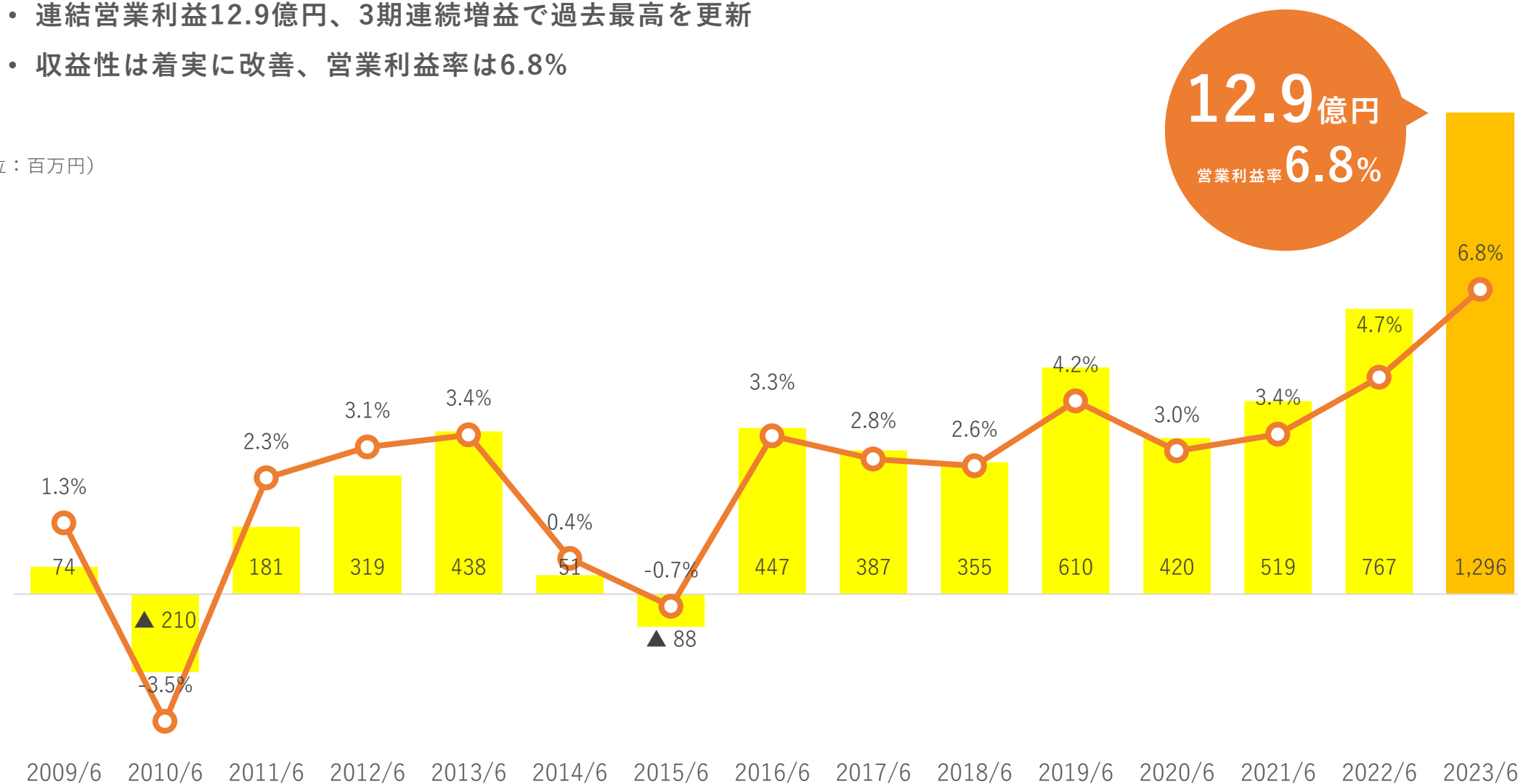
3Q決算発表時に業績予想を
上方修正。4QにPR受注が
増加し、想定を上回る国内の復調が続くフードマー
ケティング事業で利益改善が
進み、全事業セグメントで
黒字確保増収効果と2事業セグメント
の黒字転換に伴い、収益性が
向上「成長へ向けた戦略方針」に
掲げる中期的目標達成に向け
着実な改善が続く安定的な利益配分及び更なる
成長に向けた戦略投資のための
内部留保等を勘案し、
1株当たり15円を予定

※2023年5月15日 公表

営業利益・営業利益率推移

- ・ 連結営業利益12.9億円、3期連続増益で過去最高を更新
- ・ 収益性は着実に改善、営業利益率は6.8%

(単位：百万円)



業績サマリー

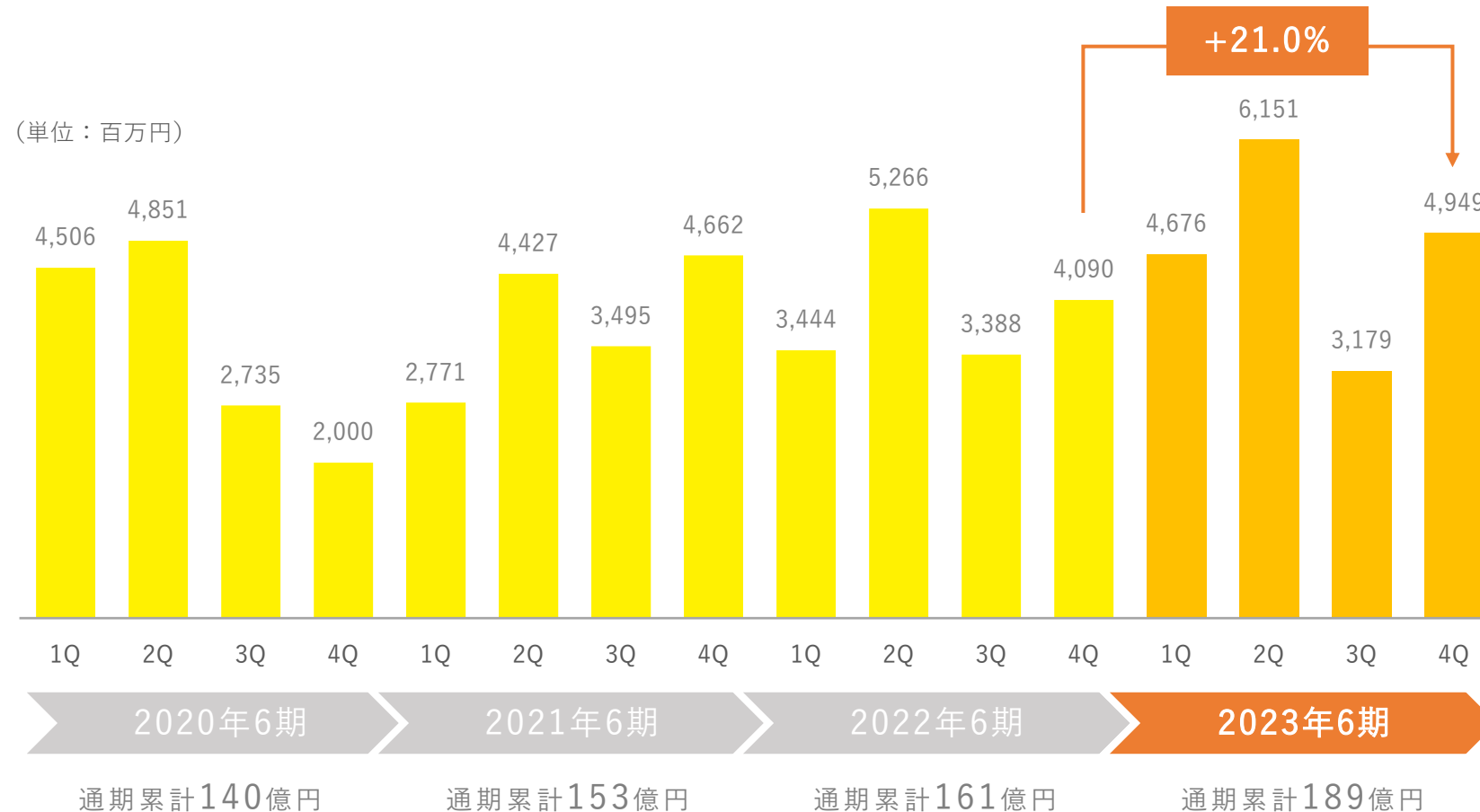
- ・ 増収効果で各段階利益が増加、前期に計上した一時的な営業外収益の反動減があったものの、経常増益を確保
- ・ フードブランディング事業の米国ハワイ州からの事業撤退完了に伴う法人税等負担の減少も影響し、親会社株主に帰属する当期純利益が大幅増加
- ・ ROEは28%超を達成

(単位：百万円)

	2022年6月期 実績	2023年6月期 実績	対前年同期 増減率	2023年6月期 前回発表予想 (2023年5月15日公表)	達成率
売上高	16,190	18,956	+17.1%	17,600	+ 7.7%
営業利益 (営業利益率)	767 (4.7%)	1,296 (6.8%)	+68.9%	1,200 (6.8%)	+ 8.1%
経常利益	1,284	1,335	+4.0%	1,230	+ 8.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	581	884	+52.2%	670	+ 32.0%
1株当たり当期純利益	38.58円	59.28円	+53.7%	—	—
ROE	23.4%	28.3%	—	—	—
ROA	17.5%	16.5%	—	—	—

四半期業績推移（売上高）

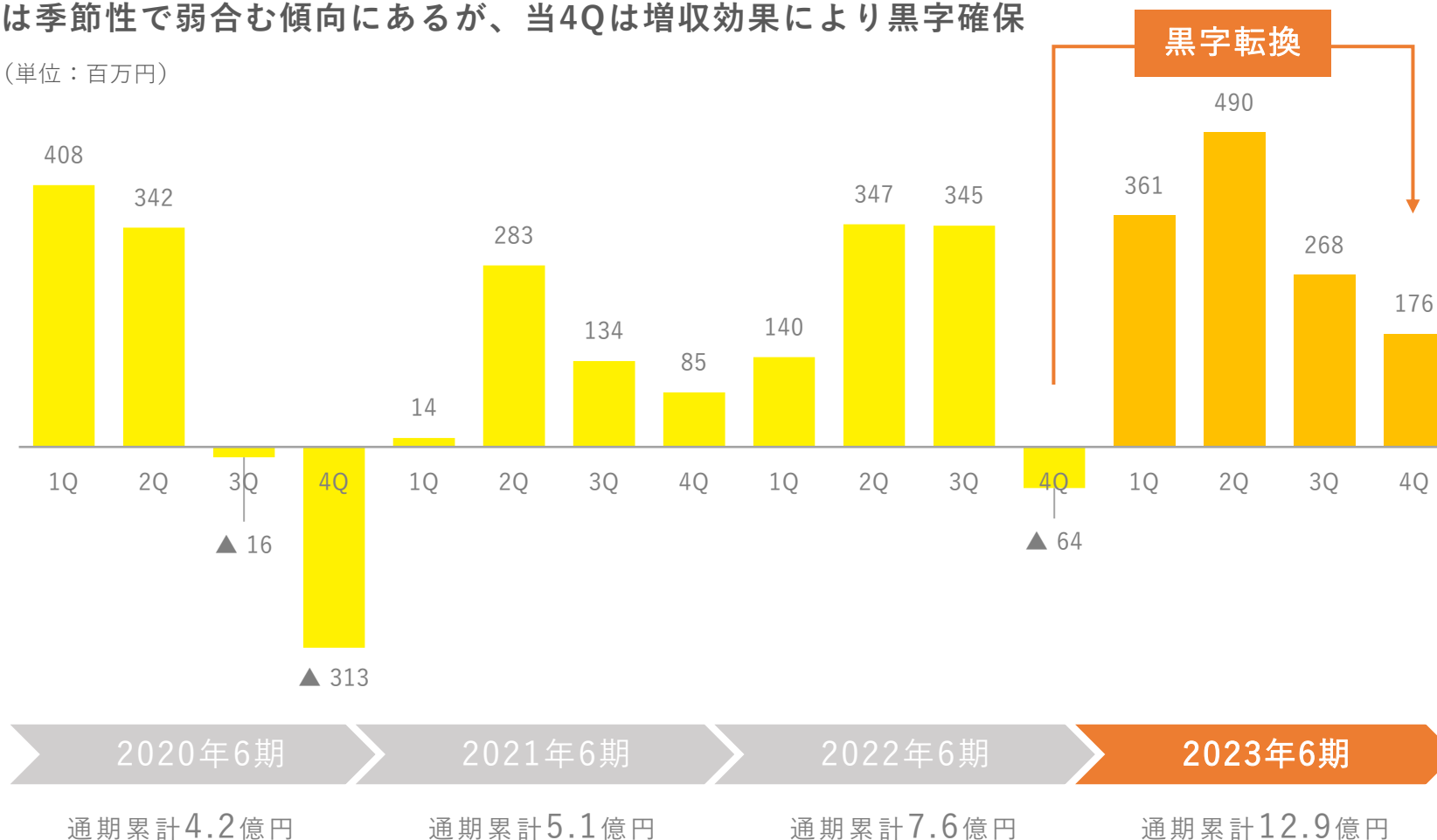
- 上半期を中心に好調な売上が継続、上半期累計で100億円を突破
- 3Qは次期を見据えた活動に軸足をシフトして減収となるが、4Qは前年同四半期比21%増収



四半期業績推移（営業利益）

- 売上高と同様に上半期を中心に利益改善が進展
- 例年4Qは季節性で弱含む傾向にあるが、当4Qは増収効果により黒字確保

（単位：百万円）



セグメント別業績サマリー

- 全体の8割を占める基幹事業で売上増加
- マーケティング&コミュニケーション事業では人的資本への先行投資から微減益となるが、前期並みを確保
- フードマーケティング事業で大幅な利益改善が進み、全事業セグメントで黒字確保

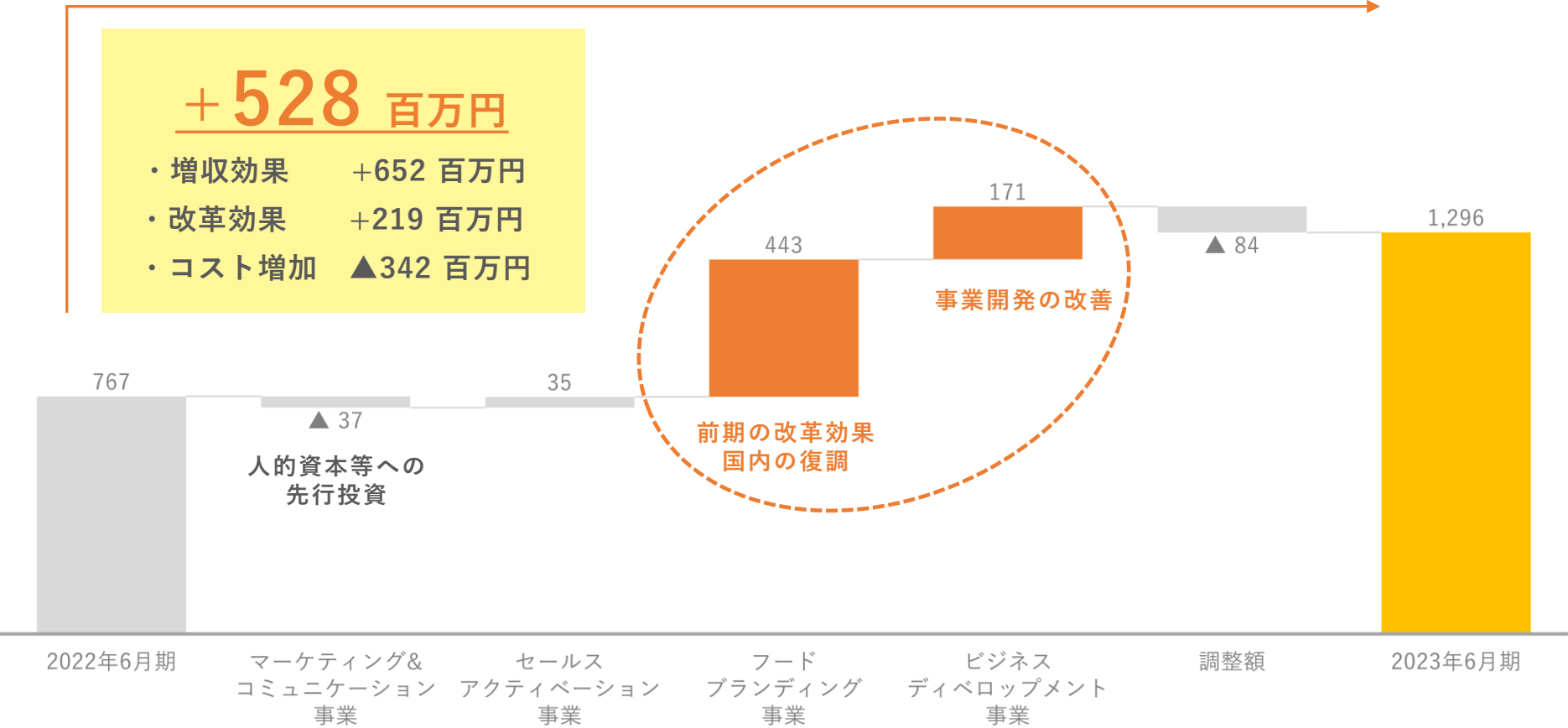
(単位：百万円)

	売上高				セグメント利益		
	2022年 6月期	2023年 6月期	増減率		2022年 6月期	2023年 6月期	増減率
マーケティング& コミュニケーション事業	7,744	8,207	+6.0%		1,954	1,917	▲1.9%
セールス アクティベーション事業	5,489	7,178	+30.8%		344	380	+10.3%
フードブランディング事業	2,359	2,901	+22.9%		▲366	76	黒字転換
ビジネス ディベロップメント事業	596	669	+12.3%		▲82	88	黒字転換

営業利益変動要因

- 増収効果により大幅増益、フードブランディング事業及びビジネスディベロップメント事業の利益改善が寄与

(単位：百万円)



マーケティング&コミュニケーション事業 23年6月期ハイライト

- ・ 商業施設の開業PRや、イベント運営、キャスティング、クリエイティブ制作など、幅広い領域でサービスを提供

東急歌舞伎町タワーの開業PR



©TOKYU KABUKICHO TOWER

全国から厳選した日本酒と食事が楽しめるイベント 「CRAFT SAKE WEEK」の運営



広告

- ・ 大谷翔平×コーセー「DECORTÉ」「雪肌精」－キャスティング、クリエイティブ制作、プロモーション等
 - ・ BTS×ロッテ「XYLITOL」－キャスティング、広告代理業務
- 参考) 株式会社クムナムエンターテインメント <http://kumnamu.co.jp/>

フードブランディング事業 23年6月期ハイライト

- ・インバウンド需要も回復基調にあるなか、年間を通じて様々なイベントを実施。
- ・特に2023年6月期は、bills史上初の試みとして「bills house 日本酒」の提供を開始

bills house 日本酒を国内および 世界のbillsで提供開始

今年4月より国内店舗を皮切りに、「東洋美人」を造る澄川酒造場が、bills のためにオリジナルに開発した「bills house 日本酒」の提供を開始。
billsでのハウス日本酒の導入は、史上初の試み。
今後はグローバルプロジェクトとしてオーストラリア、韓国、そしてイギリス版 bills「Granger & Co.」でもハウス日本酒を随時導入していく予定



3.

2024年6月期業績予想

2024年6月期 通期業績予想

- 「成長に向けた戦略方針」に沿って、売上高成長率10%以上、営業利益増加率20%以上を目指す
- 基幹事業の更なる強化に向け、(株)サニーサイドアップを存続会社とする吸収合併の効果を最大化
- 今後の成長に必要な投資を行いつつ、株主還元の充実を図る

(単位：百万円)

	2023年6月期 実績	2024年6月期 予想値	対前年同期 増減率
売上高	18,956	21,000	+10.8%
営業利益率 (営業利益率)	1,296 (6.8%)	1,560 (7.4%)	+20.3%
経常利益	1,335	1,540	+15.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	884	930	+5.1%
1株当たり当期純利益	59.28円	62.35円	—
1株当たり年間配当金 (うち中間配当金)	15円 (—)	20円 (5円)	—

事業別業績見通し

- ・ ブランドコミュニケーション事業は売上、営業利益共に力強い伸長を見込む
- ・ ビジネスディベロップメント事業は事業開発初期のため下降も、フードブランディング事業は回復基調が続く

グループ会社事業別区分（2024年6月期）		売上伸長	利益伸長
ブランド コミュニケーション事業	3社統合後※1  steady study  		 ・ グループ3社の統合効果によって売上高、利益ともに伸長する見込み ・ 3社の知見・ノウハウ結集によりシナジーを創出 ・ 経営資源の集約・再配分で生産性を向上
ビジネス ディベロップメント事業※2	 		 ・ 株式会社アジャイル株式譲渡で売上減少 ・ XR事業への参入に伴い設備投資を計画
フードブランディング 事業	 		 ・ 国内の復調が続く見通し ・ 国内中心の利益改善を見込む

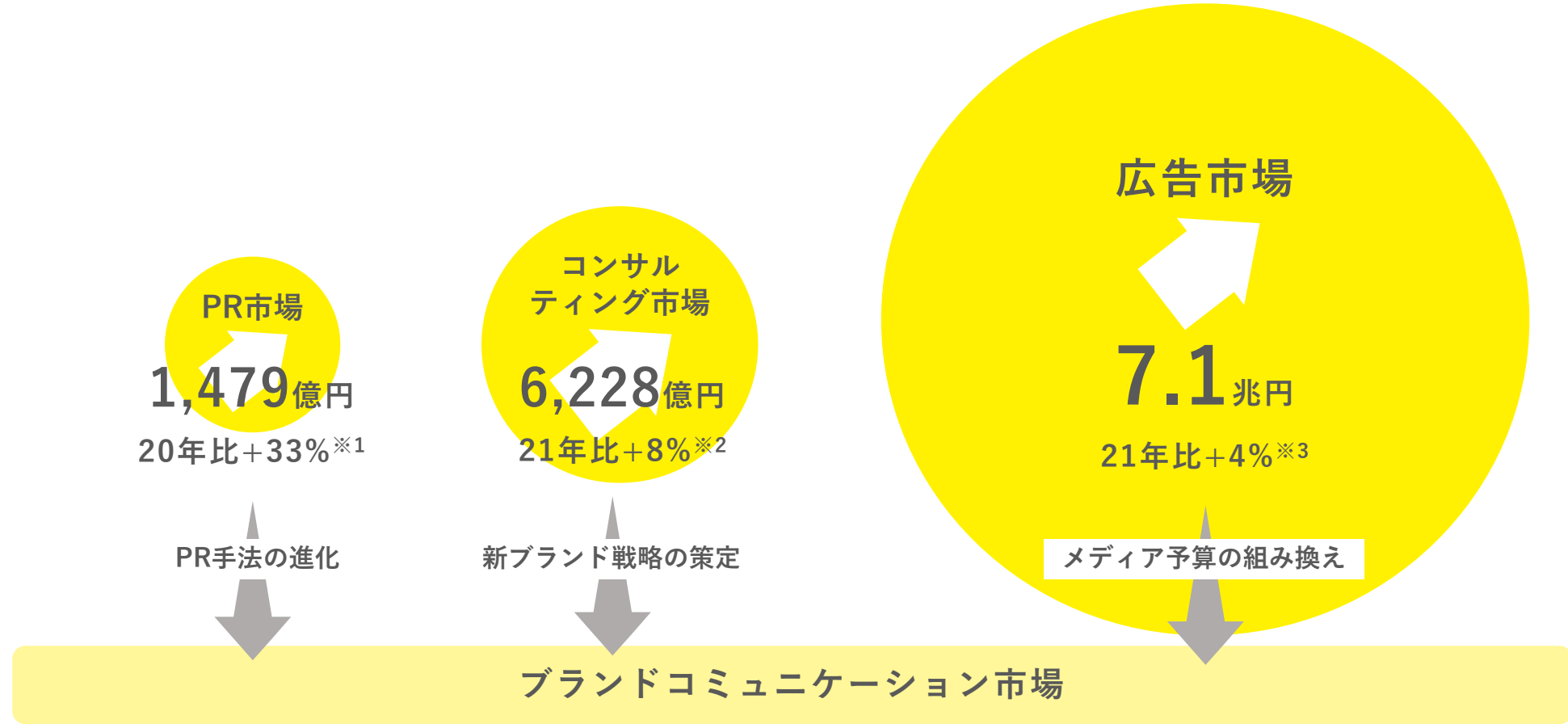
※1 グループ企業3社（株式会社サニーサイドアップ、株式会社ワイズインテグレーション、株式会社スクランブル）を統合
※2 株式会社アジャイルは2024年6月期より連結対象外
2023年7月、株式会社サニーサイドアップパートナーズから株式会社サニーサイドエックスへ商号変更を実施

4.

中期成長戦略

ブランドコミュニケーション市場の創出

- PR、コンサルティング、広告市場の先にブランドコミュニケーション市場が創出
- 当社事業ドメインは、PR市場を越えた、この大規模なブランドコミュニケーション市場



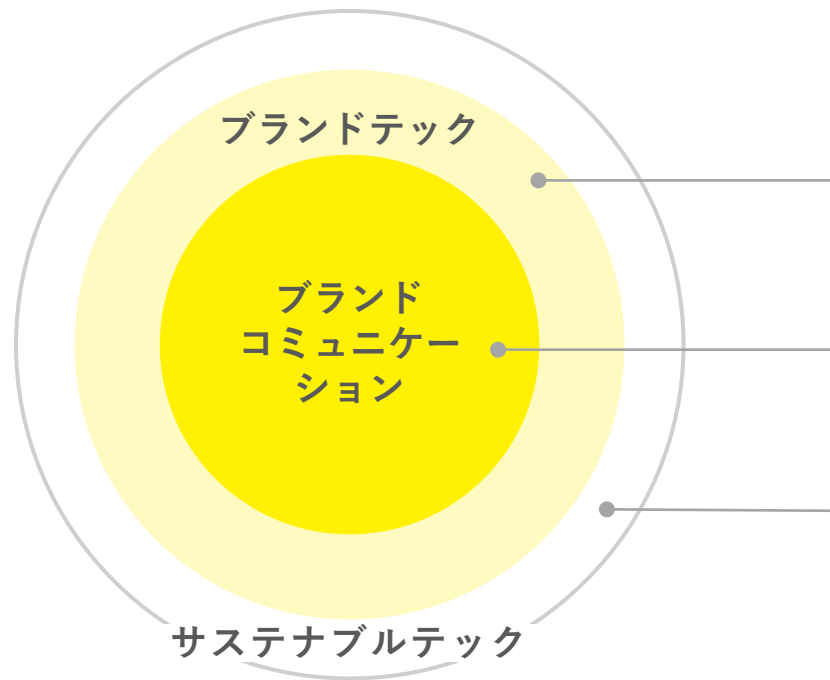
※1 22年の推計値 出典：公益社団法人 日本パブリックリレーションズ協会『2023年 PR事業調査報告書』

※2 22年の推計値 21年の市場規模に対して、21年～26年の推計年間平均成長率を乗算し試算
出典：IDC Japan『国内ビジネスコンサルティング市場予測、2022年～2026年』

※3 22年の推計値 出典：株式会社電通『2022年 日本の広告費』

成長のための事業ポートフォリオ

- ブランドコミュニケーション領域で、2024年6月期からの3か年は大きな成長が可能
- 同時に、テクノロジー（テック）領域へも、中長期の時間軸でコア事業周辺から戦略投資を進める



次期成長の柱として、
コア事業周辺のプロダクト開発に投資
（労働集約依存モデルの脱却）

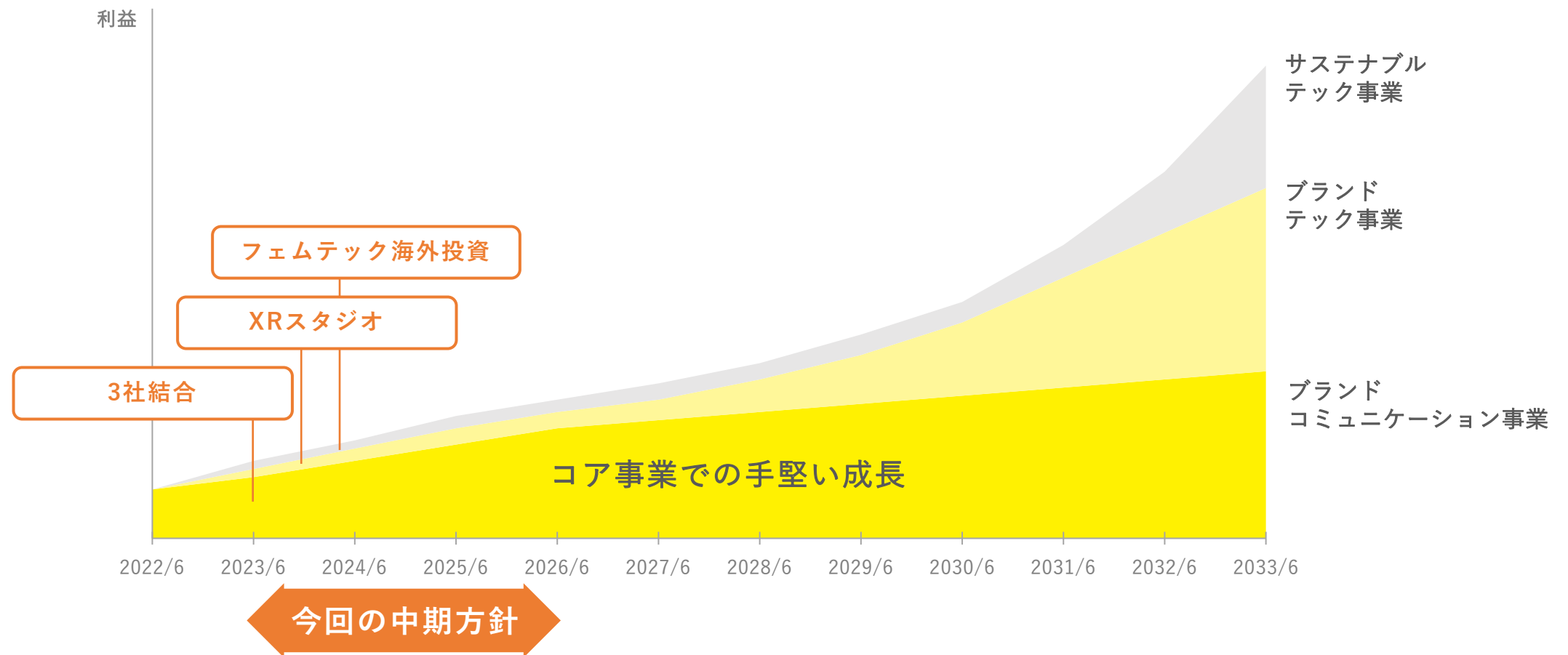
中期3か年はコア事業で成長

10年程度の長期目線で、社会的課題を解決する
革新的技術の探索に着手

2024年6月期からの3か年はコア事業とコア周辺に集中

中長期の事業成長イメージ

- 今回の中期方針期間においては、コア事業での手堅い成長に注力
- コア事業周辺への戦略投資も行い、次期中期方針以降の新しい事業成長の柱を創造していく



次の時代へ、まず構造改革を断行

- 2023年7月以降、グループ企業3社を統合
- 3社の顧客基盤とソリューションを活かした総合ブランドコミュニケーション企業へ進化

グループ企業3社を統合



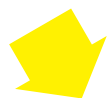
マーケティング&
コミュニケーション事業（PR）/
セールスアクティベーション事業



セールス
アクティベーション事業



マーケティング&
コミュニケーション事業
（インフルエンサーマーケティング）

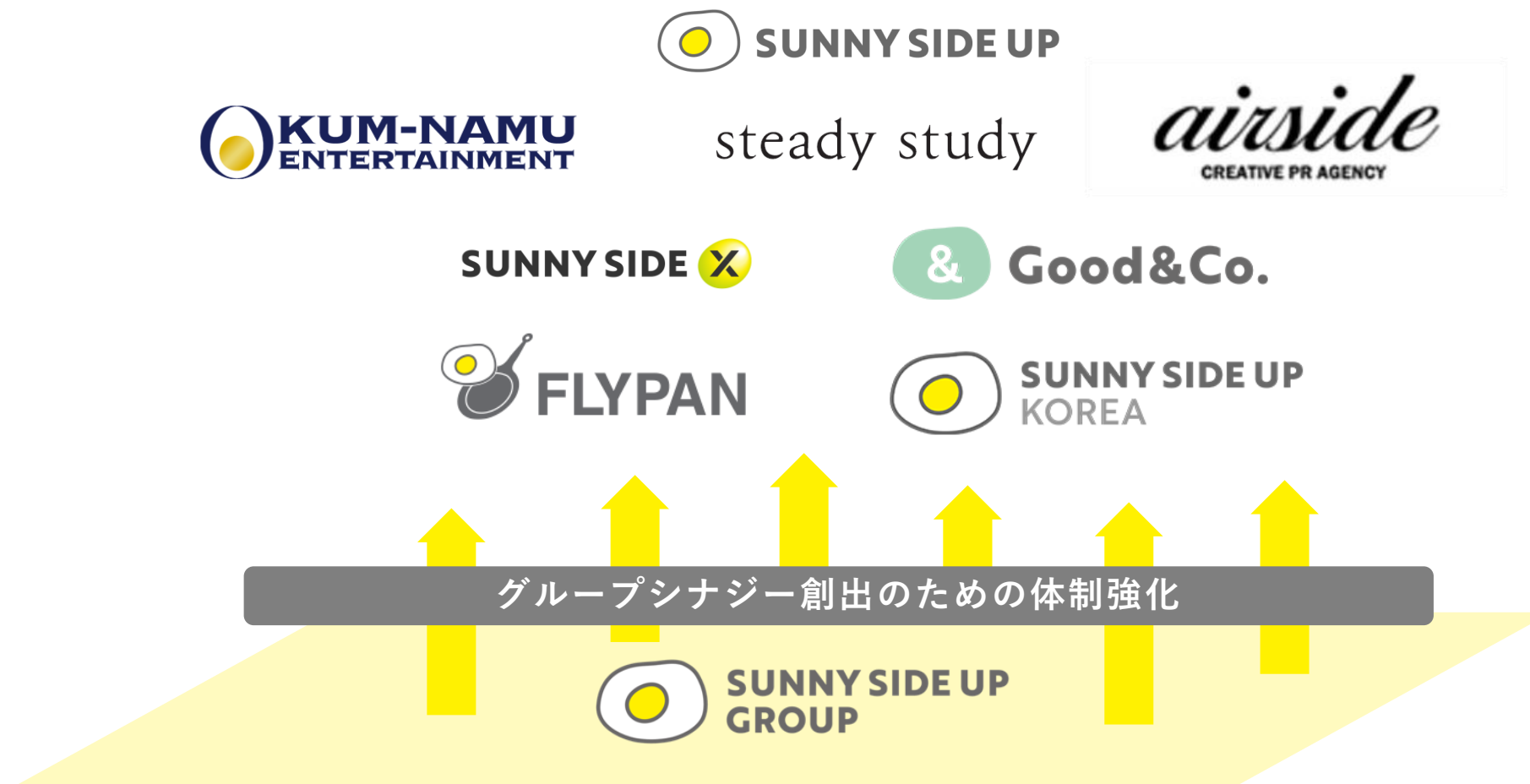


売上規模：132億円（2023年6月期実績）

社員数：236人（2023年6月末時点）

更なるグループシナジーの発揮

- 統合3社にとどまらず、企業間連携を強化しグループシナジーを発揮
- ホールディングスでは、グループシナジー創出のための体制機能を立ち上げる



コア事業の極限までの成長

- 2024年6月期からの3か年は極限までコア事業を強化
- 短期・単発案件の対応で終わらず、顧客基盤を活用して、クライアントとの長期的な関係構築へ





ブランドテック投資

- ブランド × テクノロジー（ブランドテック）領域が全世界的に急拡大
- 当社は、コア事業との親和性に見込まれるXR※1技術へのプロダクト開発投資を決定、速やかな事業化を狙う

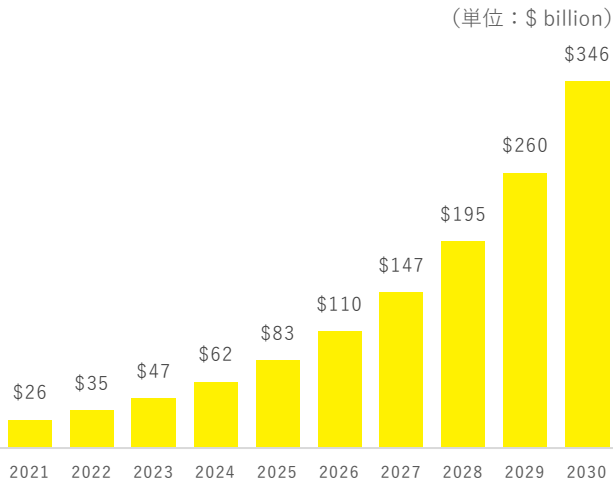
投資戦略

時間軸	• 3～5年間をかけ、第二の収益事業に育成して行く
対象	• コア事業周辺でニーズが見込める技術に手堅く投資 • XRを有望領域と捉え、プロダクト開発に着手
体制	• ビジネスディベロップメント専属組織として2023年7月より「サニーサイドエックス」が本格稼働

XR※1 市場の可能性 及び当社の優位性

- 世界規模で現実と仮想空間をMIXする市場（XRなど）が急速に拡大
- 今期前半に、最先端のXRスタジオを自社内に構築し、3D空間と映像コンテンツを合成する新ブランドコミュニケーション手法を実現

XR市場推計規模 推移

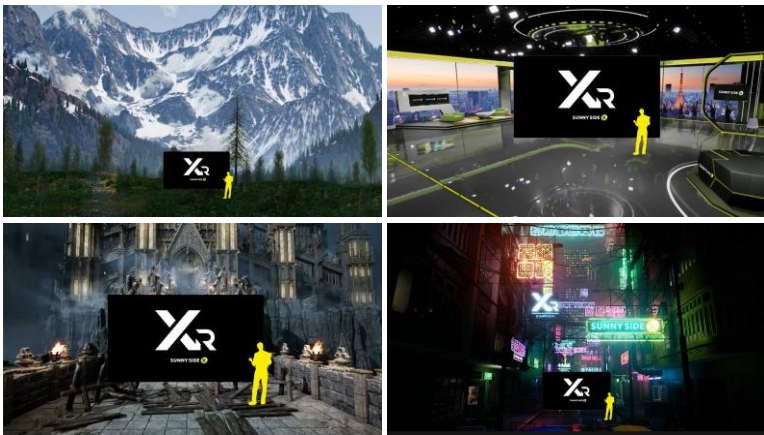


出典：PRECEDENCE RESEARCH

※1 現実世界と仮想世界を融合することで、現実にはないものを知覚できる技術の総称

※2 正式リリース時と異なる場合があります。

XRスタジオ ソリューションイメージ※2



サステナブルテック投資

- 短期的な収益化を追わず、外部連携も駆使し、10年規模の長期目線で技術発掘と普及に努める
- 当社強みを活かせる有望領域としてフェムテック※市場を捉え、海外スタートアップへの投資及び国内展開を狙う

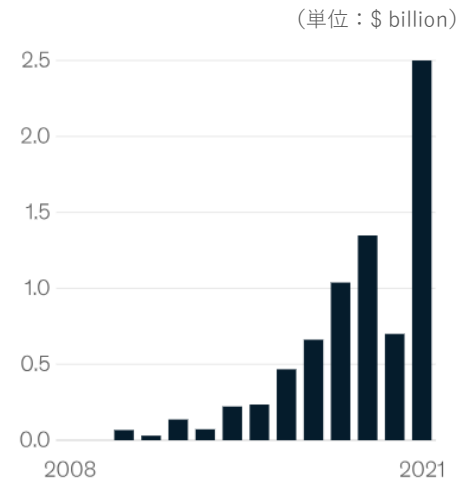
投資戦略

時間軸	サステナブルな社会を実現する技術の普及へ、10年規模の長期目線で取り組む －2024年6月期からの3か年は探索フェーズ
対象	社会イノベーションを起こせる技術を、世界中から発掘
体制	外部アライアンスも活用したネットワークの構築

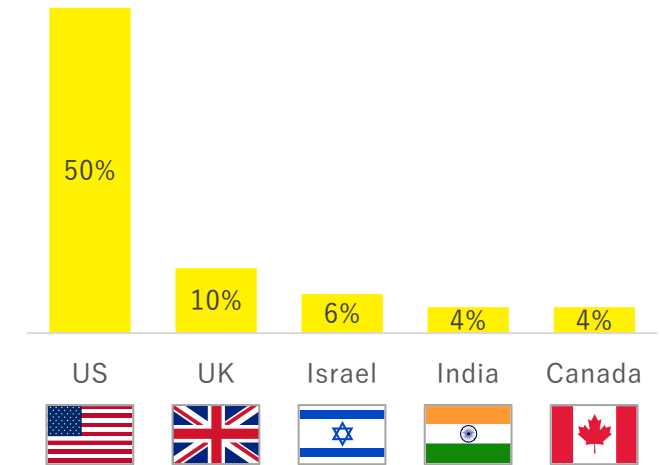
フェムテック市場の可能性

- 世界規模ではフェムテック領域への投資が、急速に拡大中
- 有望なフェムテックスタートアップは、海外に多く存在する

フェムテック分野の資金調達



フェムテック分野企業数グローバルTOP5 (2021年)



出典: FemTech Industry 2022 / Q4 Landscape Overview, FemTech Analytics
FemTech Analytics Global FemTech Survey 2023

※フェムテック: 女性が抱えるヘルスケアの課題をテクノロジーで解決する商品やサービス

3か年成長ターゲット

- ・ コア事業において、売上成長率と収益性の向上の双方を狙う
- ・ 連結営業利益は**20億円**を計画

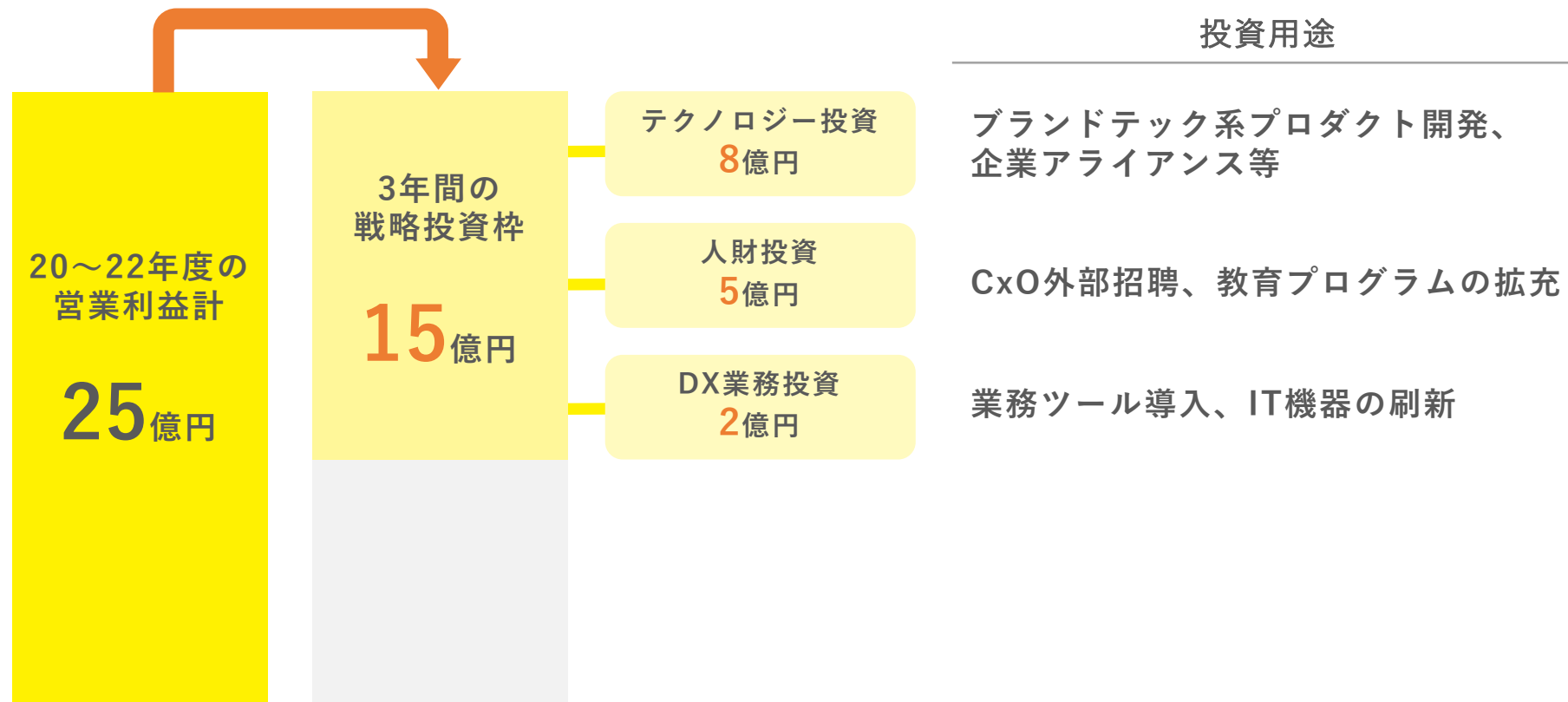


※1 マーケティング&コミュニケーション事業、セールスアクティベーション事業の合計

※2 フードブランディング事業は、中期3年間に於いて当期実績程度を安定的に維持・改善する方針

成長への戦略投資

- 前期までの3年間に創出した営業利益の6割に当たる15億円を戦略投資



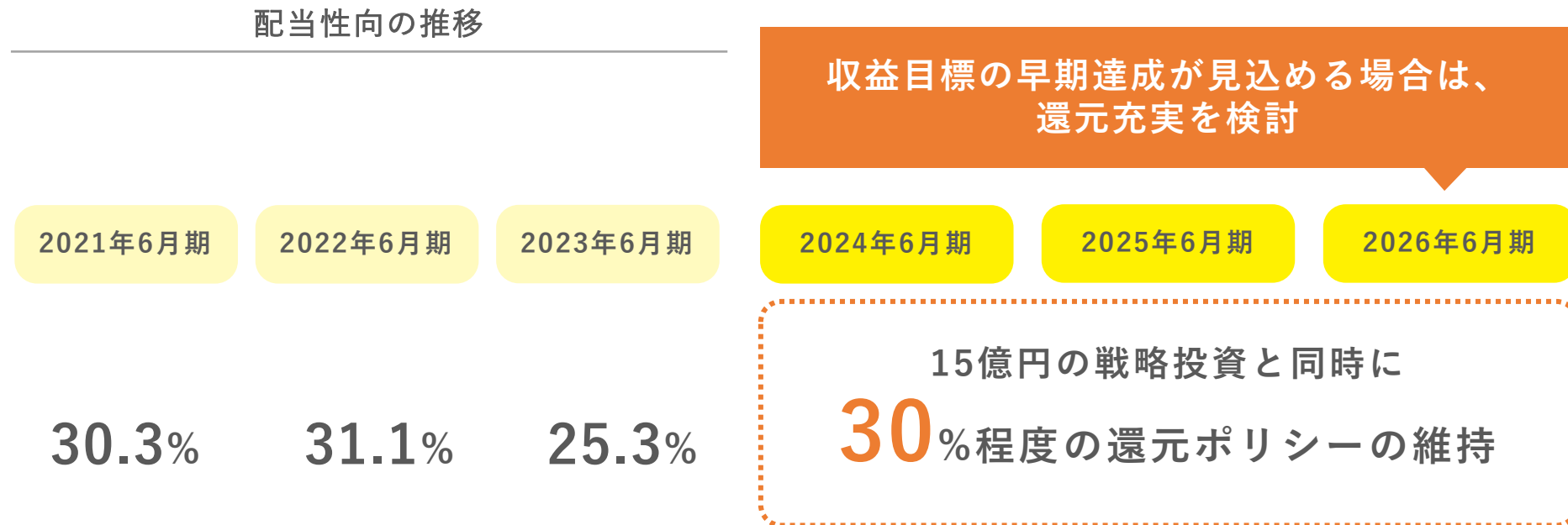
人的資本経営ガイドライン

- ・ 性別・国籍・宗教・LGBTQを越えて、全員が活躍する組織、まず女性活躍を更に推進
- ・ 3社統合直後に全社員のエンゲージメントスコアを把握、設定KPIへの改善活動
- ・ クライアントへ更なる価値を創出するため、教育投資を計画



株主還元

- 3年間で15億円の戦略投資を行うが、配当性向30%程度の還元を3年間に渡り維持継続
- 収益目標の早期達成が見込める場合は、還元充実を検討
- 2024年6月期は配当性向32.1%を見込む



新経営体制

- 経営体制の抜本的な強化のため、経営プロフェッショナル3名を今期に外部より招聘



最高執行責任者

植野 大輔

ファミマを改革したDX請負人

[過去所属企業（一部抜粋）]

三菱商事株式会社
株式会社ローソン
ボストンコンサルティンググループ
(BCG)
株式会社ファミリーマート



代表取締役社長

リュウ シーチャウ

グローバルマーケティングの
プロフェッショナル

[過去所属企業（一部抜粋）]

P&G ジャパン合同会社
ジョンソン・エンド・ジョンソン株式会社
レノボ・ジャパン合同会社



代表取締役社長

西谷 大蔵

ブランドテックの社内起業家

[過去所属企業（一部抜粋）]

株式会社電通
ウォルト・ディズニー・ジャパン株式会社
Apple Japan 合同会社

市場区分の再選択

- ・ 中長期での企業価値最大化のために、スタンダード市場への上場選択を申請

1. 1～2年という短期ではなく、中長期での企業価値最大化のためには、スタンダード市場が最良であると判断
2. 現行の中期経営方針では、プライム市場のメリットを十分に享受できないため、限られた経営資源を事業成長に集中させたい
3. 株主様及び投資家の皆様に、当社株式を安心して保有及び売買頂くための環境をさらに整えたい

CHANGE THE WORLD.

たのしいさわぎで、世界を変える。

- ・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、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。

< 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 経営管理部経営管理グループ

TEL : 03-6894-2241 mail : keiki@ssu.co.jp