

たのしい  
さわぎを  
おこしたい

株式会社サニーサイドアップ  
決算説明会  
2018年8月20日



# INDEX

## サニーサイドアップグループ 2018年6月期 決算説明会コンテンツ

- 1 連結業績ハイライト
- 2 キャッシュ・フローの状況
- 3 株主還元
- 4 セグメント情報
- 5 セグメント業績ハイライト
- 6 セグメント売上高推移
- 7 セグメント営業利益推移
- 8 セグメント別業績ハイライト(1)-(3)
- 9 今後の成長に向けて
- 10 事業ハイライト セグメント別トピックス
  - >マーケティング・コミュニケーション事業
  - >S P・M D事業
  - >bills事業
  - >スポーツ事業
- 11 次期の見通し(1)-(4)

## 1. 連結業績ハイライト

### 2018年6月期 連結業績

(単位：百万円)

	18年6月期 修正予算※	18年6月期 実績	修正予算比 増減率	17年6月期 実績	前期比 増減率
売上高	13,347	13,537	1.4%	13,891	△2.6%
営業利益	341	355	4.1%	387	△8.2%
経常利益	340	365	7.3%	494	△26.1%
親会社株主 に帰属する 当期純利益	386	380	△1.5%	304	24.8%

※2018年5月10日発表の修正予算

## 2. キャッシュ・フローの状況

2018年6月期 連結C F

	2016年6月期	2017年6月期	2018年6月期
営業活動による キャッシュ・フロー	24	352	757
投資活動による キャッシュ・フロー	△159	△325	738
財務活動による キャッシュ・フロー	212	△92	△794
現金及び現金同等物 期末残高	1,045	995	1,696
F C F	△135	27	1,495
自己資本比率	21.8%	25.5%	33.4%

- 不動産売却により、投資C Fが増加
- 自己資本比率 33.4%

(単位：百万円)

### 3. 株主還元

2018年6月期も引き続き積極的な株主還元方針に基づいた配当政策の実施へ

#### 配当政策

	2016年6月期 (実績)	2017年6月期 (実績)	2018年6月期 (予想)
1株あたり 年間配当額	15円 (記念配当5円 含)	10円	10円
配当総額	110百万円	74百万円	74百万円

財務健全性や将来の事業投資  
に向けた内部留保等を勘案しながら  
積極的かつ安定的な配当を  
実施予定

#### 株価推移

	2016年6月末	2017年6月末	2018年6月末
調整後株価※	466円	824円	1,004円

株式分割による流動性の向上、  
投資家層の拡大を図ったことで  
株価は約2年で2倍超に向上

※2017年5月30日を効力発生日として株主分割（2分割）を実施しております。

## 4. セグメント情報

### サニーサイドアップ グループ

マーケティング・コミュニケーション事業	SP・MD事業	スポーツ事業	bills事業	開発事業
<ul style="list-style-type: none"> <li>● PR、プロモーション、キャスティング等の多彩なサービスを提供</li> <li>● 商業施設の開業PR・プロモーションに強み</li> <li>● 海外ブランドの日本進出等グローバルサービスの拡充へ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 店頭における購買・契約促進のための戦略施策の提供</li> <li>● キャラクターグッズおよびブランドグッズ等のOEM製造</li> <li>● 教育アプリ、コスメ雑貨等の成長市場に参入</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● スポーツに関するPR、プロモーションおよびコンテンツサービスの提供</li> <li>● 任期スポーツイベントの企画・運営</li> <li>● アスリート・文化人等のマネジメント及びマーケティング活動支援</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●『bills』のブランディングおよびライセンシング</li> <li>●『bills』の海外店舗のプロデュース、ブランディングおよび運営</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● グループ独自の新規ビジネスの創出・育成</li> <li>● 新規ビジネスの立ち上げ、シナジー投資を推進</li> </ul>
 <b>SUNNY SIDE UP</b>  <b>KUM-NAMU ENTERTAINMENT</b>  <b>SCRAMBLE</b>		 <b>SUNNY SIDE UP</b>	 <b>SUNNY SIDE UP</b>  <b>FLYPAN</b>  <b>SSU HAWAII</b>  <b>SUNNY SIDE UP KOREA</b>	 <b>SUNNY SIDE UP CAREER</b>  <b>airside</b> <small>CREATIVE PR AGENCY</small>  <b>ENGAWA</b> <small>Building Shared Perspectives</small> <p>※持分変更</p>

2017年6月期3QよりENGAWA(株)を持分法適用会社に変更しました。  
その他のセグメント構成に変更ありません。

## 5.セグメント業績ハイライト

### 2018年6月期 連結セグメント

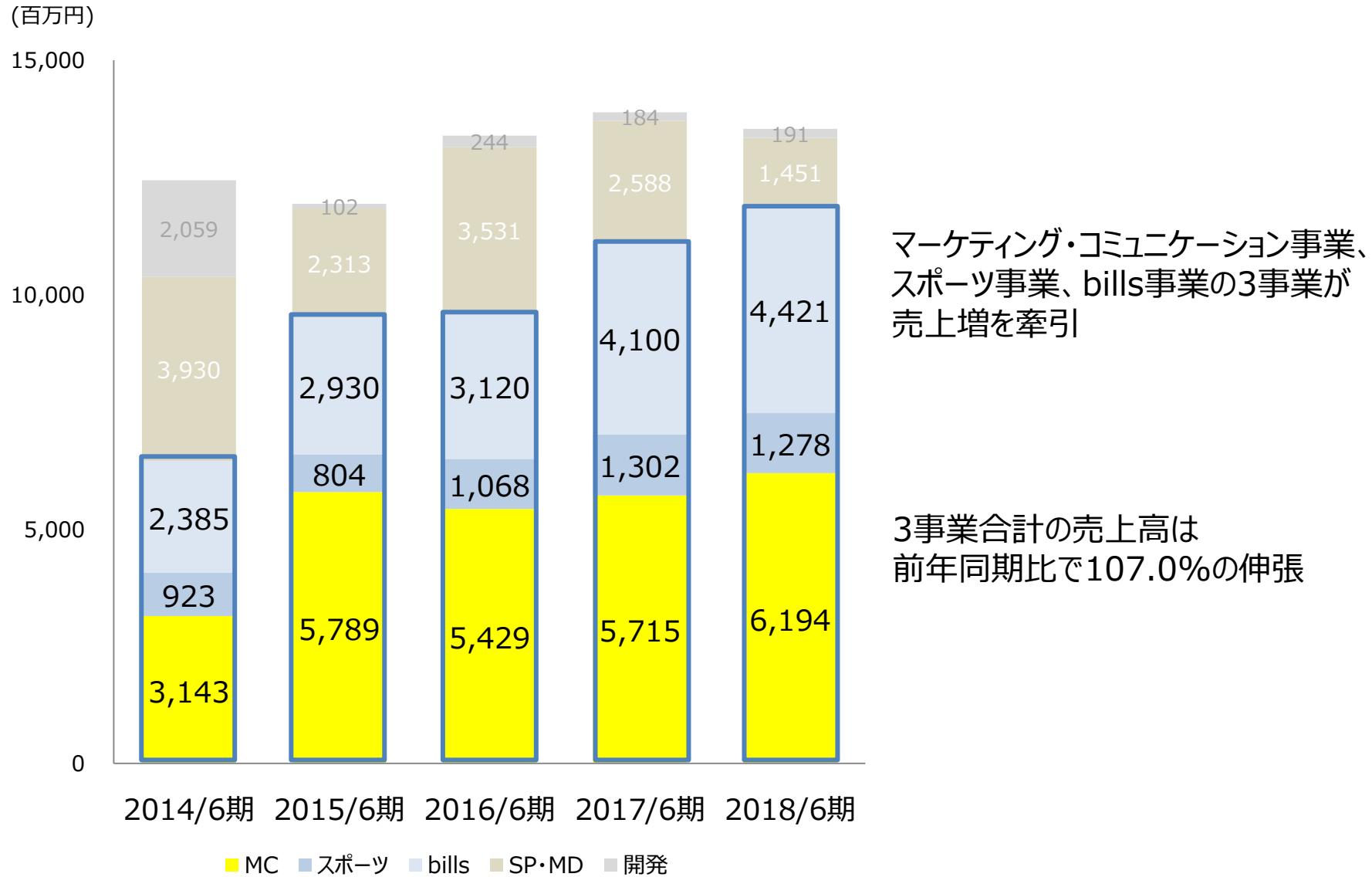
(単位：百万円)

セグメント	売上高	営業利益
マーケティング・コミュニケーション	6,194	715
SP・MD	1,451	▲150
スポーツ	1,278	178
bills	4,421	166
開発	191	40

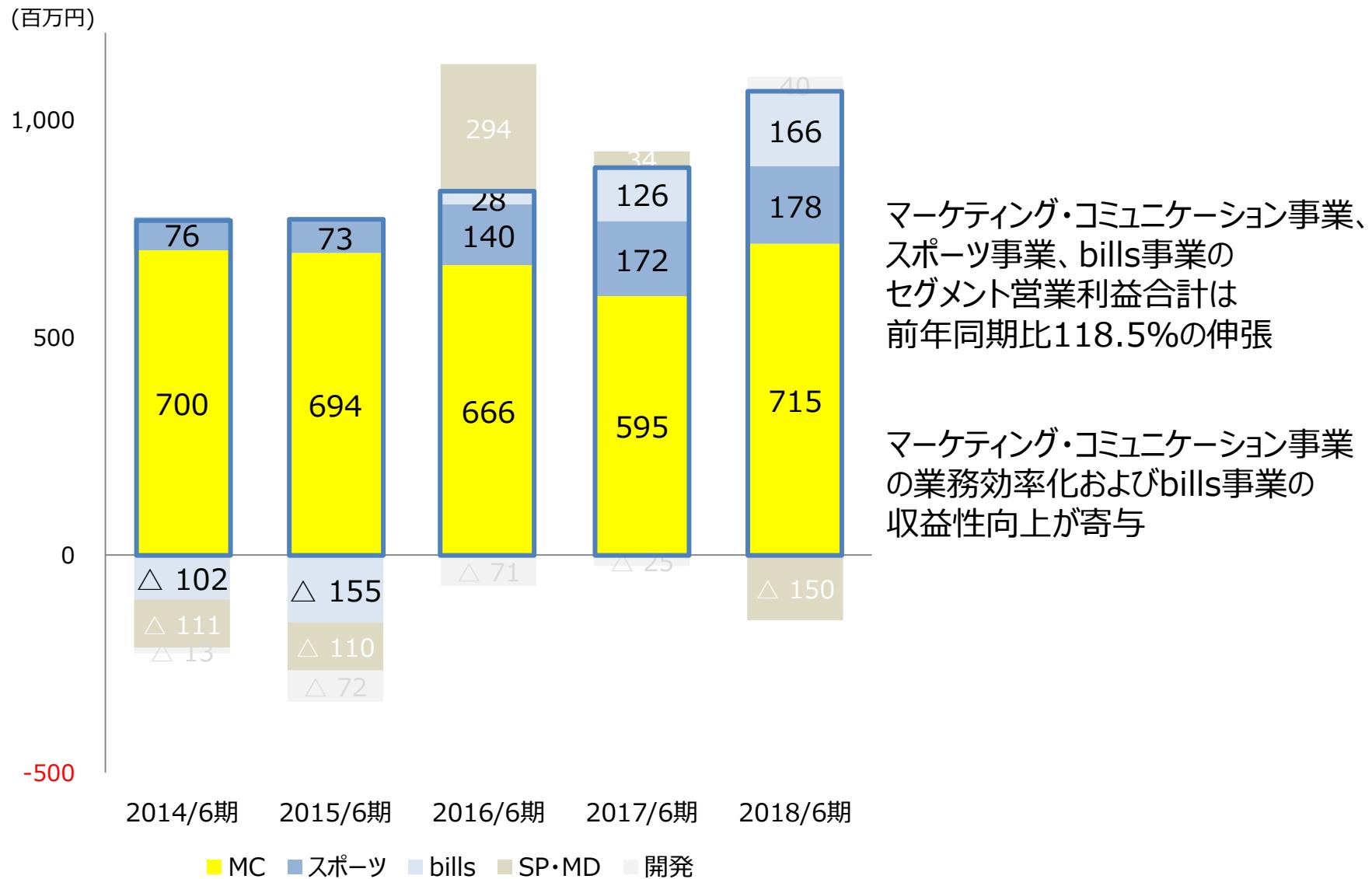
マーケティング・コミュニケーション事業、スポーツ事業およびbills事業の好調さが連結業績を牽引

S P ・ M D 事業の不振が連結業績に影響したことで、期首予算未達へ

## 6.セグメント売上高推移



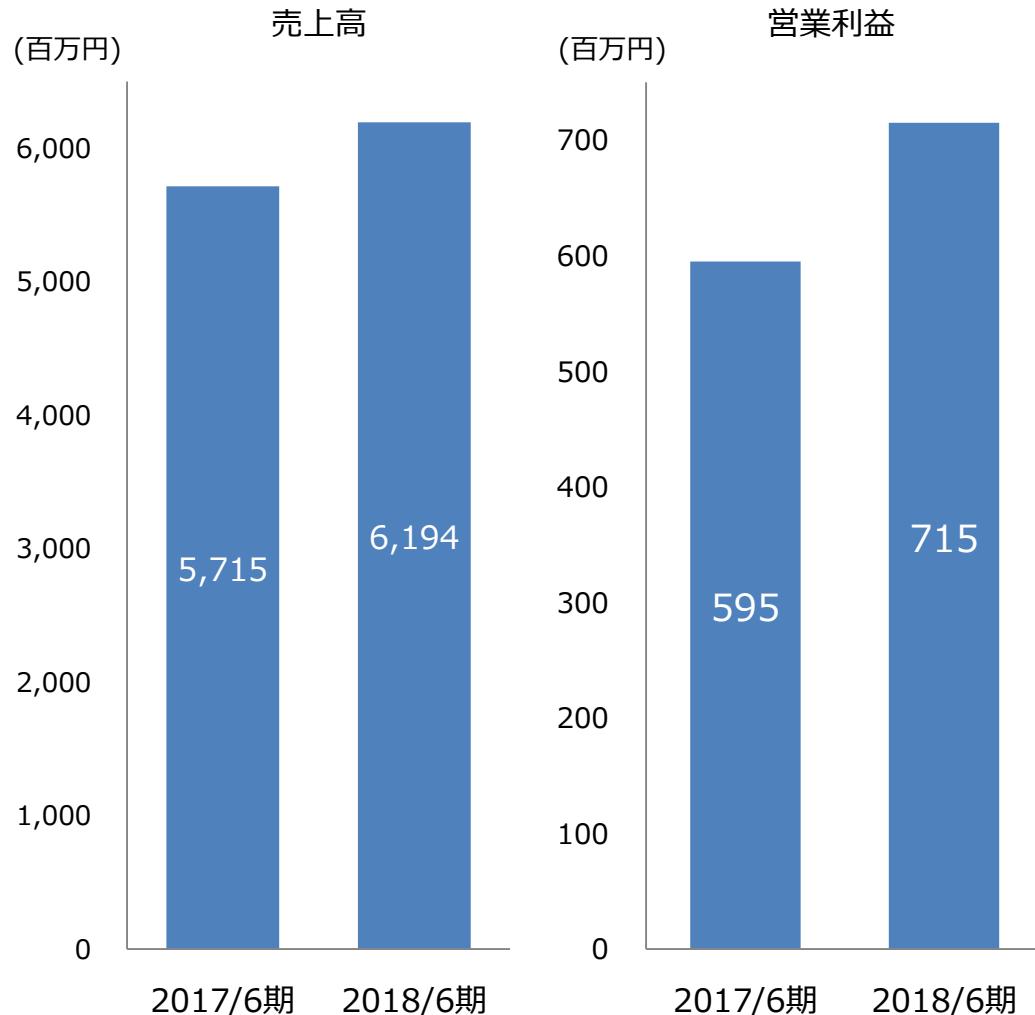
## 7.セグメント営業利益推移



## 8.セグメント別業績ハイライト(1)

### マーケティング・コミュニケーション事業

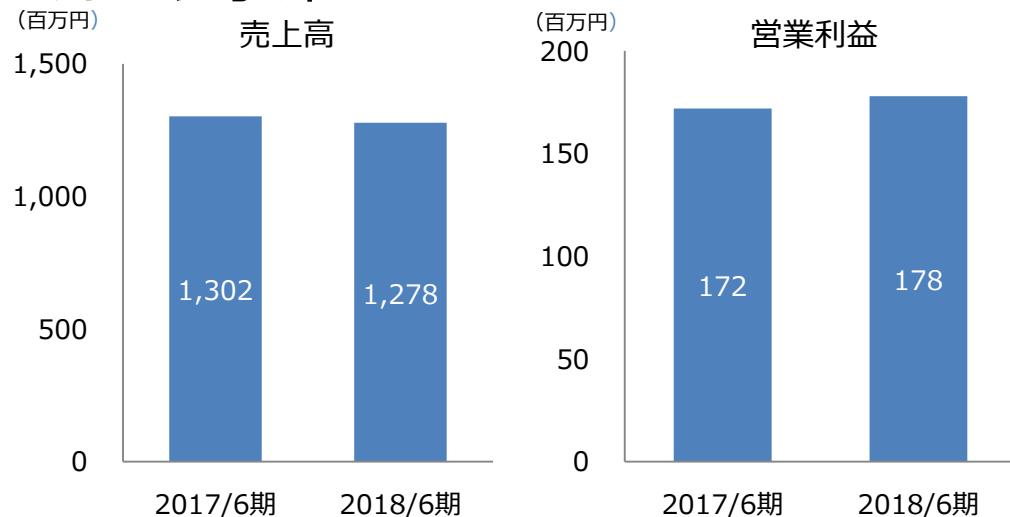
<増収増益を達成>



- 大きな話題を創出する企画力と強力なメディアネットワークを活用し、食品・飲料や小売業などの従来の得意分野だけでなく、東京オリンピック・パラリンピック開催を目前に控えて次々にオープンする大規模商業施設の開業PR・プロモーション、大手コンビニチェーン等で継続的に実施される人気キャンペーンおよび物販施策、自治体と連携したイベント等、幅広い領域において多数の案件を手掛けており、基幹事業にふさわしい業績を達成
- (株)クムナムエンターテインメントが手掛けるコンテンツマーケティングサービスが好調に推移
- 当事業では、拡大するマーケティング市場を見据えて事業基盤を強化すべく、積極的な人財投資を継続

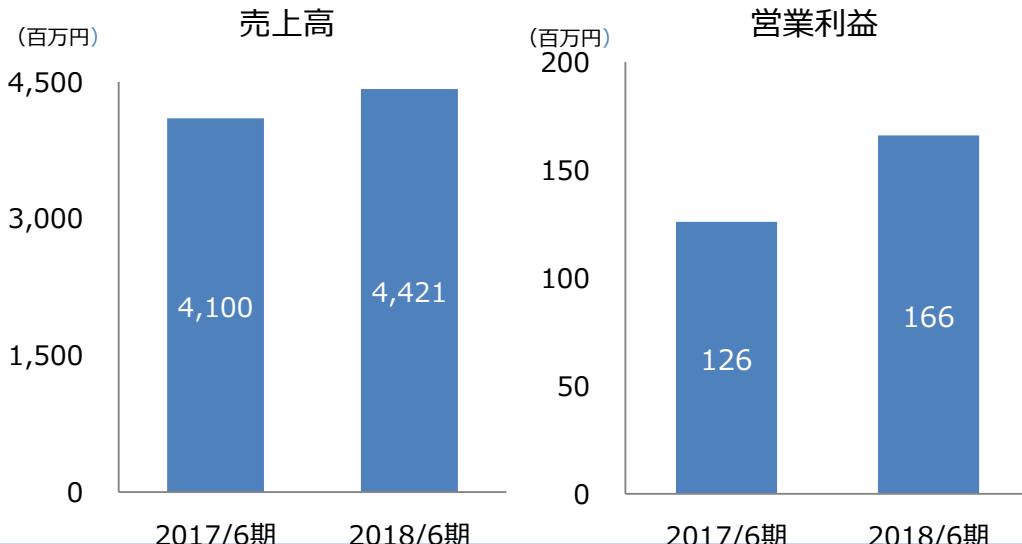
## 8.セグメント別業績ハイライト(2)

### スポーツ事業 <堅調に推移>



- 日本のスポーツビジネスを牽引してきたスポーツ事業では、東京オリンピック・パラリンピック開催を目前に控え、活況を迎えるスポーツ市場において幅広いソリューションを提供することで着実な成長を実現
- スポーツを切り口にした多様なソリューションの提供を目指しており、それに対応した人財育成に注力しながら今後活況を迎えるスポーツ市場を見据えた準備・体制強化を実施

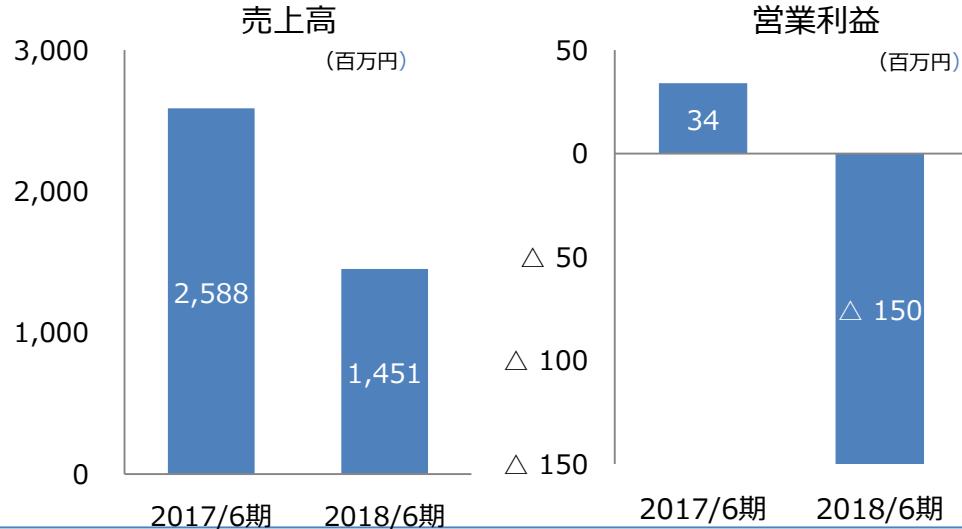
### bills事業 <增收増益を達成>



- 「bills大阪」を始めとする国内既存店の業績が堅調に推移すると同時に、海外店舗の収益性が改善したことにより增收増益を達成
- 2018年3月で1号店（bills七里ヶ浜）の出店から10年を経過しても一過性の「パンケーキブーム」で終わらない長く愛されるブランドとして定着
- 経済成長が著しいアジアを中心とした海外での新規出店により更なる事業拡大へ

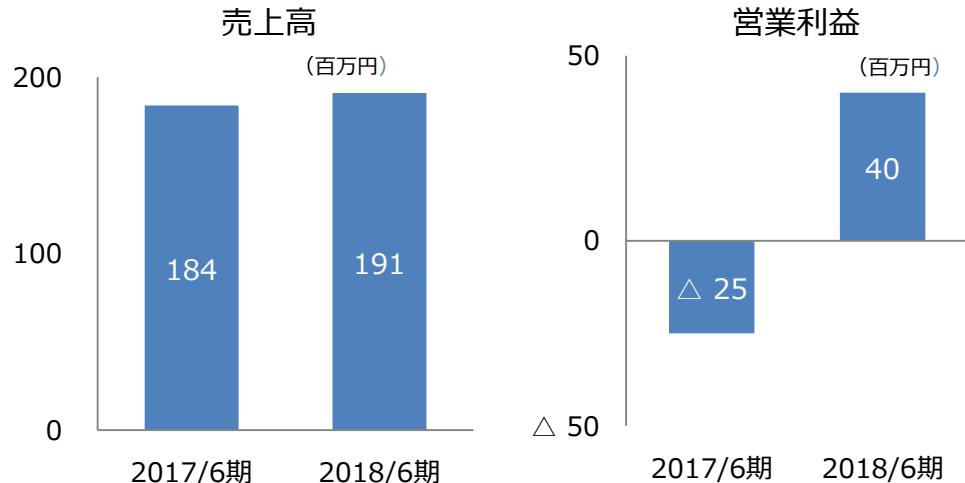
## 8.セグメント別業績ハイライト(3)

### SP・MD事業 <減収減益>



- 繼続的な受注を見込んでいた大型収益案件において企画内容の企画変更等の影響があり、当セグメントの売上高・営業利益が期首予算未達へ
- 需要の波が大きいという特徴をもつ本事業を安定収益化すべく、リソースの集中と選択を進め、従来の大型キャンペーンに依存しない新たなビジネススキームへの転換に着手済み

### 開発事業 <黒字で推移>



- PRブティックである(株)エアサイド、人財エージェントを展開する(株)サンーサイドアップキャリアの既存2社の事業が進捗
- 2017年6月期第3四半期連結会計期間より、ENGAWA(株)を持分法適用会社に変更したことにより、売上高が微増にとどまる一方、セグメント利益は黒字で着地

## 9.今後の成長に向けて

今後のグループの事業拡大に向け、下記の課題解決に向けた改善策に着手・遂行へ

- 1 経営リソースの選択と集中による収益体质の強化**
- 2 人財の拡充（質・量）と業務効率化の強化**
- 3 グローバルビジネスへの本格参入と収益化**

# 10.事業ハイライト セグメント別トピックス

## マーケティング・コミュニケーション事業

- 順調な拡充をし続けるPR & プロモーションは、食品・飲料といった従来の得意分野だけでなく、コスメ、PCなど幅広い領域に進出
- 東京オリンピック・パラリンピック開催を目前に控えて次々にオープンする大規模商業施設の開業PRおよびプロモーションを数多く受注
- (株)クムナムエンターテインメントが展開するコンテンツマーケティングサービスは引き続き好調に推移
- 好調に推移する当事業では、拡大するマーケティング市場を見据えて事業基盤を強化すべく、積極的な人財投資を継続

## S P・M D 事業

- 大型キャンペーン案件の企画変更等により期首予算を未達
- 大手テーマパークのキャラクターグッズ生産、人気ミュージアムのグッズ生産等、OEM生産の引き合いが増加
- 特定の販促キャンペーンに依存しない新たなビジネススキームへの転換を図り、次期以降での業績回復を見込む

## スポーツ事業

- 東京オリンピック・パラリンピック開催を目前に控え、活況を迎えるスポーツ市場に向けた幅広いソリューションを提供することで、着実な成長を達成  
  > 中田英寿、前園真聖をはじめとするアスリートおよび文化人の肖像権ビジネスは堅調に推移  
  > 日本を代表するトップアスリートである白井健三選手の広告出演契約に伴うマネジメント業務窓口を受託  
  (シンボルアスリート契約に伴う業務は除く)
- 日本ラグビーフットボール協会の年間活動サポートおよび2019年日本開催のラグビーワールドカップ関連イベントを開催
- 今後活況を迎えるスポーツ市場を見据えた体制強化を図ることで、次期以降、業績への上積みを見込む

## bills事業

- 国内事業：関西初出店の「bills 大阪」が好調なスタートを果たすと同時に、既存店「bills 表参道」・「bills銀座」はインバウンド需要を取り込み順調に推移する等、収益基盤の強化が進む
- 海外事業：「bills Waikiki」をグローバル戦略の旗艦店として位置付けることで、今後の海外展開の加速化を図る
- 2018年3月で10年目を迎える1号店（七里ヶ浜）を始め、店舗数は10店舗（国内7店舗、海外3点）まで拡大

## 開発事業

- 既存2社の事業進捗により、当事業セグメント利益は黒字で推移

# マーケティング・コミュニケーション事業

セグメント売上高

(単位：百万円)

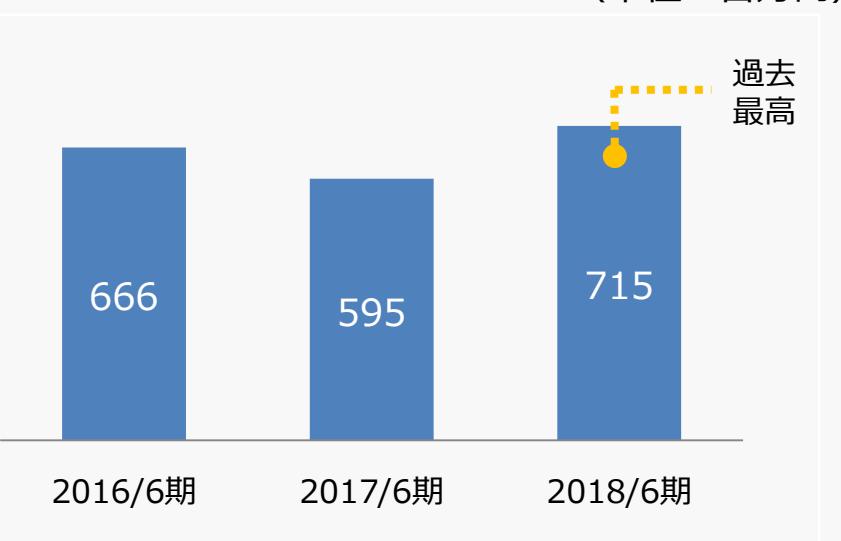


- 過去最高のセグメント売上高を達成

- 人財の質・量的拡充を戦略的に行ったことで P R 市場の急成長に伴い多様化する需要に対応できる体制の強化を図った結果、これまで以上に多彩な領域の案件獲得が奏功

セグメント営業利益

(単位：百万円)



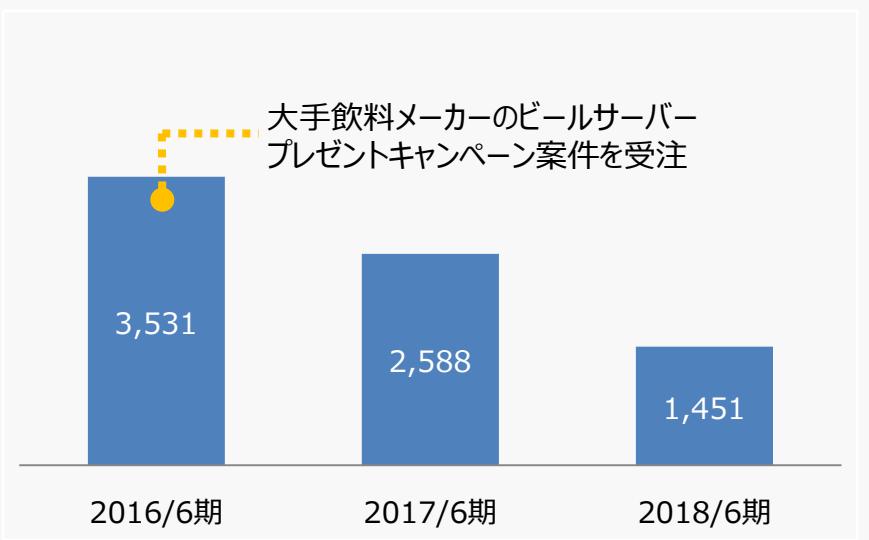
- 積極的な人財投資および業務効率化の成果が出始めたことで、過去最高のセグメント利益を達成

- 2020年に向けては企業・団体・行政のマーケティングおよびコミュニケーションサービスへの需要が加速度的に拡大することが見込まれ、この成長機会を最大限に活かして事業拡大を図るべく人財投資・体制強化を継続

# SP・MD事業

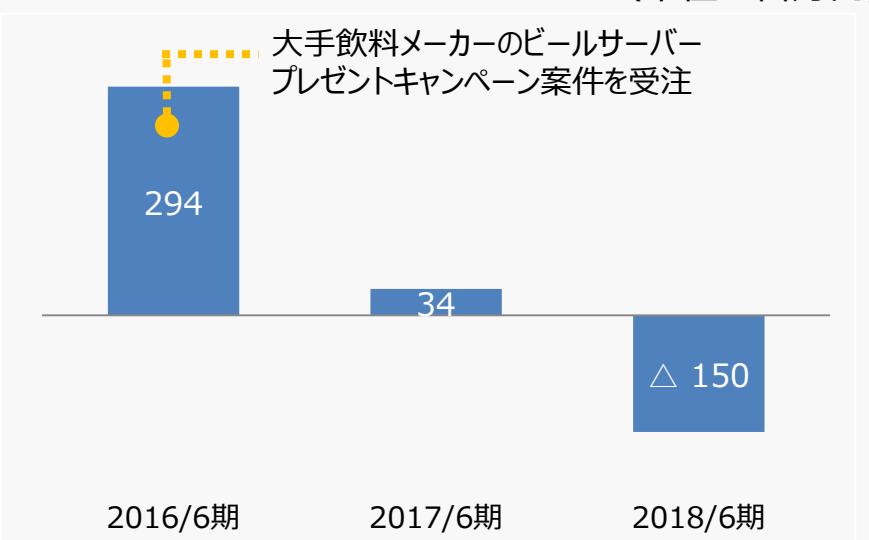
セグメント売上高

(単位：百万円)



セグメント営業利益

(単位：百万円)

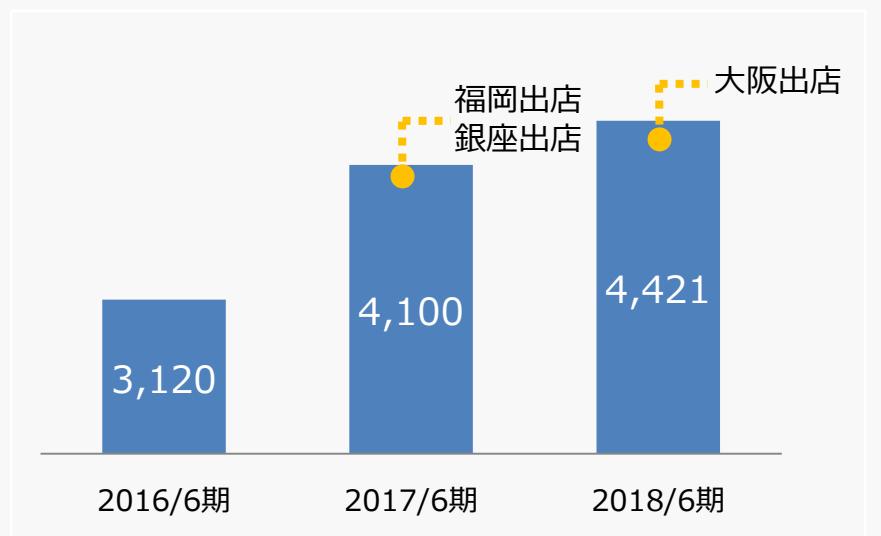


- 繼続的な受注を見込んでいた大型案件において企画内容の企画変更等の影響から当セグメントの売上高・営業利益が減少
- 需要の波が大きいという特徴をもつ本事業を安定収益化すべく特定の大型キャンペーンに依存しない新たなビジネススキームへの転換に着手しており、2019年6月期では業績回復予想しております。

# bills事業

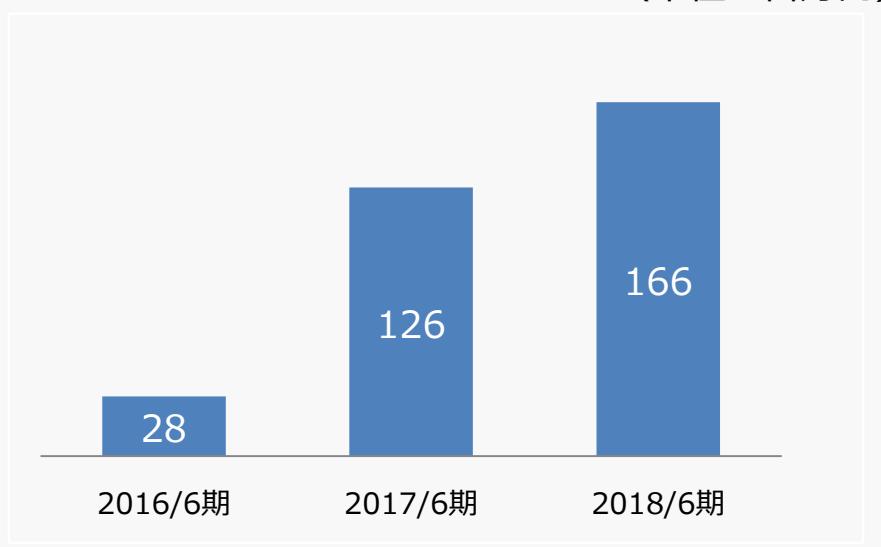
セグメント売上高

(単位：百万円)



セグメント営業利益

(単位：百万円)



- 新規出店および既存店の安定的な進捗により過去最高のセグメント売上高および営業利益を達成

(国内)

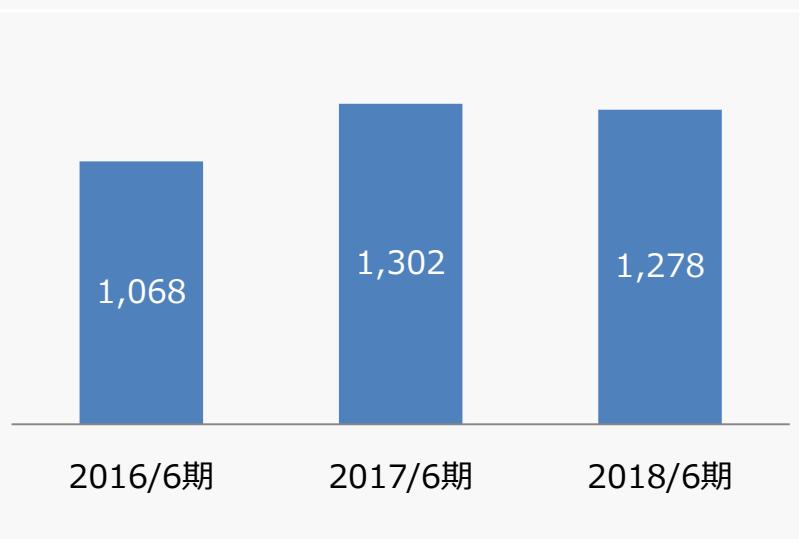
2017年6月期には福岡店および銀座店を、2018年6月期には関西エリア初となる「bills 大阪」を新規出店する等、エリアを厳選した着実な出店を遂行すると同時に、店舗の全国展開による知名度向上、インバウンド需要の着実な取り込みもあり、既存店の業績が堅調に推移

(海外)

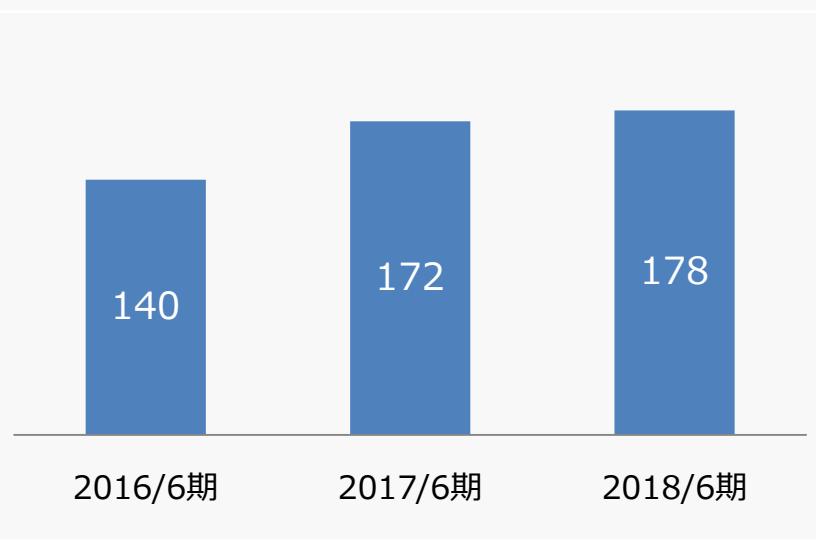
グローバル戦略の旗艦店として事業基盤強化に取り組む「bills Waikiki」および収益性が改善した韓国の既存2店舗が出店投資の回収期を迎える等、今後の更なるグローバル展開に向けた土台を構築中

# スポーツ事業

セグメント売上高



セグメント営業利益



- 著名アスリートのマネジメントにおいて大きな成果を残してきた当社のスポーツ事業では、その肖像権をより戦略的に活用したマーケティング活動のサポートを重点的に展開中
- また様々なスポーツ団体・チームのPRプランディングおよびコンサルティングを多数担当しており、競技全体やチームの振興といったより大きな課題解決への取組みを強化
- 拡がり続けるスポーツの可能性に呼応した総合的なソリューションを提供するために、それに対応した人財育成に基づく体制強化へ

# 11.次期の見通し(1)

東京に世界中の注目が集まる2020年を企業体としての発展における重要なマイルストーンと位置づけ、  
①収益性 ②効率性 ③生産性 の向上を重要経営課題とし、企業価値の最大化を実現

各事業の取り組み

## マーケティング・コミュニケーション事業

- PR市場の成長に伴い多様化する需要に対応するべく、過去数期にわたり、人財の質・量的拡充を戦略的に行ってきました結果、より広範なお客様のニーズに対してソリューションを提供できる組織に変貌を遂げております。
- 2020年に向けて、企業・団体・行政のマーケティングおよびコミュニケーション需要が加速度的に拡大することが見込まれますが、当社グループとしては、PRノウハウを最大限に發揮し、この成長機会を逃すことなく、事業拡大を図るべく、体制強化を継続いたします。
- 次期以降の新しい取り組みとしては、フランス・リヨンに本社を置く、世界最大級の総合イベント会社であるGL events SA（以下、GLイベント社）との共同事業に取り組み、グローバル案件のみならず国内で開催されるイベント案件を今後の企業成長のエンジンとすべく基盤作りを行います。

## S P · M D 事業

- 特定の大型案件に依存せず安定的に収益を生み出せるビジネススキームへの転換に取り組み、収益性を重視した選択と集中を進めることで、早期の課題解決を目指します。

## スポーツ事業

- 2019年に日本で開催されるラグビーワールドカップ、2020年に開催される東京オリンピック・パラリンピックの開催を控え、活況を迎えるスポーツ市場において幅広いソリューションを提供することで引き続き事業拡大を目指します。

## bills事業

- グローバルを中心とした新規店舗の出店に加えて、既存店舗においては魅力的なメニューの投入、リピーターの獲得ならびにインバウンド需要の取り込みなど営業力強化を図ることで、着実な業績貢献を見込んでおります。

## 開発事業

- 既存の2社の事業進捗・着実な利益貢献を見込んでおります。

# 11.次期の見通し(2)

## マーケティング・コミュニケーション事業

既存  
事業

- 2020年に向けては企業・団体・行政のマーケティングおよびコミュニケーションサービスへの需要が加速度的に拡大することが見込まれるため、この成長機会を最大限に活かすことで事業拡大を図るべく、人財育成と組織力の強化方針を継続
- 人財育成と組織力の強化とともに、さらなる業務効率化を図るとともに、高付加価値なサービスを提供することで、売上増と収益性向上の両立の実現へ

新規  
事業

- マーケティング・コミュニケーション事業の拡充を図る上で「グローバルコミュニケーションサービス」の開発に注力し、グローバルビジネスを今後の企業成長エンジンへ
- 従来、点在していたグローバル案件を専門で手掛ける「グローバルコミュニケーション部」をマーケティング・コミュニケーション事業本部内に新設する等、2019年6月期よりグローバルビジネスに本格参入する体制の構築を着手

## スポーツ事業

既存  
事業

- 2019年ラグビーワールドカップの日本開催や、2020年オリンピック・パラリンピックを目前に活況を迎えようとしているスポーツ市場で、収益機会の着実な刈り取り遂行へ

## 11.次期の見通し(3)

### 2019年6月期 連結業績予想

(単位：百万円)

	2018年6月期 実績	2019年6月期 予想	前期比 増減額	前期比 増減率
売 上 高	13,537	15,000	+ 1,463	+ 10.8%
営 業 利 益	357	500	+ 143	+ 40.7%
経 常 利 益	367	500	+ 133	+ 36.8%
親会社株主に 帰 属 す る 当 期 純 利 益	382	323	△59	△15.1%

- サニーサイドアップグループ 連結業績において過去最高の売上高達成を計画

# 11.次期の見通し(4)

## 売上高



- 既存事業の強化に加え、GLイベント社との共同事業をローンチする「マーケティング・コミュニケーション事業」の成長性と「bills事業」における店舗数増加および既存店舗における営業力の強化による着実な売上高の積上げを想定

## 営業利益



- 「S P・M D事業」における業績回復に加えて、「マーケティング・コミュニケーション事業」を中心とするその他セグメントの着実な成長が寄与

## 経常利益



- 為替差益差損は見込みます
- 営業利益の増加分がそのまま経常利益にも反映

## 当期純利益



- 2018年6月期には固定資産売却益を特別利益に計上したため当期純利益は前年比を下回る計画



- ・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、言及または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。

以上、ご承知おきください。

<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 グループ管理本部 経営企画部 TEL : 03-6894-2241 FAX : 03-5413-3052 mail : ir@ssu.co.jp