

SSU
*Movement
Party*

株式会社サニーサイドアップ.

平成22年6月期
【第25期】決算説明資料

証券コード:2180

1. 今期のトピックスと決算実績

2. 今後の課題と経営構造改革

3. ご参考

7月

中田英寿

日本コカ・コーラ「Coca-Cora Zero」（コカ・コーラ ゼロ）イメージキャラクターに決定！

9月

『就活』を活性化！

業界初！スポーツ業界専門就職支援サービス『スポジョブ2011』をサービスイン

9月

スウィーツアクセブーム

『スウィーツアクセサリー』キャンペーンを企画
有名店とのコラボ実現で2009年のメガヒット企画に！

10月

成果報酬型PR

宅配・デリバリーサービスのポータルサイト『出前館』と完全成功報酬型で契約

11月

マラソンブーム

おサイフケータイのFeliCa とのコラボ企画「FeliCa TOKYO RUNNERS」活動開始

12月

『スポフェス2011』開催

スポーツ業界専門就職イベント開催！2000名の学生が来場！

12月

セレクトプレスルームOPEN

スタイリスト、編集者向けのセレクトプレスルーム『Botan Ave.』を千駄ヶ谷にオープン





1月

地域活性PR

地域観光の活性化を目的に、PRパッケージプラン

1月

グローバルな活躍！

中田英寿/カルバン・クライン アンダーウェア2010年春の全世界統一グローバルキャンペーン登場！

上田桃子/アウディジャパンスポンサー契約締結

杉山 愛/クリニック「ダーマ ホワイト CL302」広告契約締結

3月

レストラン『bills』2号店が大盛況

ビル・グレンジャーのレストラン『bills』2号店が横浜赤レンガにオープン。

3月

スポーツコスメ業界参入

スポーツコスメティック新ブランド「ボディハイジーン」新発売





4月

村主章枝、SSU入社

プロフィギュアスケータ 村主章枝 当社スポーツ事業部社員に。
株式会社陽進堂に所属先決定。

4月

nakata.net cafe

サッカーワールドカップ大会に合わせ、を『日本再発見“RevalueNIPPON”』をテーマに
期間限定カフェ「nakata.net cafe」を東京・原宿にオープン(2010年4月27日)

4月

エムスリー社と業務提携

インタラクティブ事業がママに特化したマーケティングビジネスとして、医療従事者向け専門サイトを
運営するエムスリー株式会社の連結子会社アイチケット株式会社と業務提携

6月

サッカー南アフリカ大会

矢野貴章(アルビレックス新潟)、日本代表メンバー選出
中田英寿『コカ・コーラ FIFAワールドカップトロフィーツアー』アンバサダーに就任





■平成22年 6月期 連結業績

- ・ S P事業の主力となる飲料カテゴリーの販売促進費削減及び第4四半期にて展開したサッカー南アフリカ大会商戦での自社開発商品の販売が当初予測を下回り、予算未達となった。
- ・ 売上高未達により、営業損失が拡大した。
- ・ 第4四半期に実施した全社構造改革実施により、一部社屋の賃貸借解約、事業効率化のためのグループ内組織編成の変更等により、186百万円の特別損失を計上した。

(単位:百万円)

連 結	平成21年6月 実績	平成22年6月期 修正予算	平成22年6月期 実績	予算比
売上高	5,889	6,397	6,031	△366
営業利益	74	△53	△210	△157
営業利益率	1.3%	△0.8%	△3.5%	—
純利益	0.13	△107	△418	—





■平成22年 6月期 セグメント別【PR事業】

- ・レギュラークライアントが減少したものの、スポットでの受注及び自社コンテンツ（所属アスリートや文化人の肖像権契約等）に関連したPRの受注が堅調に推移した。
- ・企業の広告費用対効果を求める傾向から、作業量が増加し、利益率が低下。
営業利益については、前年度横ばいとなった。

（単位：百万円）

PR	平成21年6月	平成22年6月	前年対比
売上高	963	1,166	121.0%
営業利益	215	216	100.4%
営業利益率	22.3%	18.5%	—

※営業利益は本社費を除いて算出をしています。





■平成22年 6月期 セグメント別【マネジメント事業】

- ・ 上半期は企業の広告費削減等の影響を受け、苦戦したものの（前年比80.2%）、下半期での新規契約の獲得等により売上高前年比91.6%となった。
- ・ 当セグメントにおける肖像権契約に合わせ、契約企業からのPR・プロモーション案件を受注。当社独自の事業モデルとして他事業セグメントとのシナジー効果を創出。

（単位：百万円）

マネジメント	平成21年6月	平成22年6月	前年対比
売上高	1,198	1,098	91.6%
営業利益	112	42	37.5%
営業利益率	9.4%	3.7%	—

※営業利益は本社費を除いて算出をしています。





■平成22年 6月期 セグメント別【コンテンツ開発事業】

- ・肖像権契約に連動した大型イベントプロモーションの受注、新設のインラタクティブ部門の堅調に加え、レストラン『b i l l s』2号店のオープン等新規領域が売上の増加に寄与した結果となった。
- ・企業の受注型イベントの減少。
- ・当期よりの取り組みとなった本社ビル1階カフェ事業、就職支援サービス「スポジョブ」、スポーツコスメティックブランド「ボディハイジーン」等、新規事業への投資を実施したが、期中での収益化に至っていないため、営業利益が減少する要因となった。

(単位:百万円)

コンテンツ開発	平成21年6月	平成22年6月	前年対比
売上高	1,199	1,339	111.7%
営業利益	123	26	21.1%
営業利益率	10.3%	1.9%	-

※営業利益は本社費を除いて算出をしています。





■平成22年 6月期 セグメント別【SP事業】

- ・当期においては主力の飲料カテゴリを中心とする企業の大型販促施策の手控えが見られ、受注が減少したことが影響。
- ・また、サッカー南アフリカ大会商戦における自社開発商品『SAMURAI BLUE RING』を展開。商戦期でのセールスが当初想定を下回ったことが減少要因となった。

(単位:百万円)

SP	平成21年6月	平成22年6月	前年対比
売上高	2,547	2,426	95.2%
営業利益	56	8	14.2%
営業利益率	2.2%	0.3%	-





■平成22年 6月期 費用分析

- ・ 企業の広告費削減傾向からくる、売上総利益確保での苦戦。
- ・ 事業シナジーを目的としたグループ会社の社屋統合による地代家賃・減価償却の上昇、先行投資を含めた社員積極採用による求人広告費等の増加による販売管理費の増加。

(単位:百万円)

連 結	平成20年6月	平成21年6月	平成22年6月	前年対比
売上高	6,791	5,889	6,031	102.4%
売上原価	5,462	4,758	4,981	104.6%
売上原価率	80.4%	80.8%	82.5%	2.5%
販売管理費	965	1,057	1,259	119.1%
販売管理費率	14.2%	17.9%	20.8%	2.9%
総人件費	1,095	1,170	1,146	97.9%
売上高対人件費率	16.1%	19.9%	19.0%	△0.9%





■平成22年 6月期 貸借対照表

(単位:百万円)

	平成21年6月 実績	平成22年6月 実績	前期比
流動資産	2,346	2,445	104.2%
(うち)現金預金	509	251	49.3%
固定資産	1,138	1,280	112.4%
資産合計	3,484	3,726	106.9%
流動負債	1,653	2,273	137.5%
固定負債	250	326	130.4%
負債合計	1,903	2,600	136.6%
純資産合計	1,580	1,125	71.2%
負債・純資産合計	3,484	3,726	106.9%





■平成22年 6月期 キャッシュフロー

- 営業活動CF：売上債権の増加額169百万円及び仕入債務の増加額113百万円、たな卸資産増加額43万円、S P事業での前渡金増加額187百万円によるもの。
- 投資活動CF：本社移転、「bills」赤レンガ倉庫の開店に伴う有形固定資産の取得支出207百万円のほか、無形固定資産の取得5百万円、連結子会社敷金・保証金35百万円、「biiis」赤レンガ倉庫敷金含む30百万円など。
- 財務活動CF：短期借入金435百万円、長期借入取得130百万円、長期借入金返済支出60百万円、自己株式取得支出31百万円によるもの。

(単位:百万円)

	平成21年 6 月期 実績	平成22年 6 月期 実績	前期増減
営業活動CF	△55	△524	△469
投資活動CF	△230	△202	28
財務活動CF	135	468	333
現金および現金同等物の期末残高	509	251	△258



1. 今期のトピックスと決算実績

2. 今後の課題と経営構造改革

3. ご参考



第26期経営テーマ：経営構造改革の実行

業界変革期にあたり『収益性の改善』と『全社高コスト体質』の根本的改善を行い『高利益率モデルへの転換』を実施いたします。

①全社コスト管理体制強化による収益性の改善

全社経費の総見直し、全社視点での意思決定・決裁権限フローの見直しを図り、業務効率、コスト効率の改善を行うことで、ベースセールスに対する収益性を高める抜本的な利益体質改善を今期の経営面における大きな取り組みと致します。

②基幹事業となるコミュニケーション領域の『進化・深化』

広告・コミュニケーション市場の成長領域であるインタラクティブ／プロモーション、当社の基幹事業であるPR領域まで、当社の保有するソリューション機能を組織統合することにより、サービスの質を向上。
まずは足下の基幹事業での売上確保、利益率向上に全力を傾ける。





① 全社コスト管理体制の改善による収益性の改善

1) 新規事業の強化・整理／全社視点での資源投資の実施体制構築

第25期-部門別採算性による部門単強化の実施／部門単位での新規事業実施



第26期-第25期に育成に取り組んだ新規事業の採算を再検証。

成長分野の早期見極め／非採算分野の縮小による経営効率化

全社経営視点での意思決定の集約・リスクへの迅速な対応が可能な経営体制の構築。

2) グループコストの圧縮・利益率向上に向けた構造改革の実施

- ・全社管理本部の統合により、管理業務の効率化／採用・事務用品等外注費をコスト削減
- ・事業の一部縮小／関連会社への転籍等人員効率化による人件コストの低減化
- ・社屋地代家賃の圧縮





□第26期 構造改革実施にあたっての経営体制の刷新

取締役体制を7名→3名に変更。
不況下での迅速な経営意思決定と、シビアなコスト管理体制での収益性の向上を目的に決裁権限の集中を行う。

【第26期経営体制】

代表取締役社長	次原 悦子
代表取締役副社長	渡邊 徳人
取締役	久貝 真次

□執行役員の任命

新取締役体制の下、構造改革を迅速に具体化・実行に移すべく、業務執行責任を明確化。
新執行体制において、全社目標の達成を目指します。

【新執行役員の任命】

執行役員	上窪 政久(スポーツ事業本部担当・スポーツマーケティング事業の推進)
執行役員	中山 隆久(アカウント&プランニング本部、事業開発部担当・新規事業開発の推進)
執行役員	小林 伸也(コミュニケーション事業本部担当・既存事業領域の提案力、収益力向上)
執行役員	川崎 将一(グループ管理本部担当・全社オペレーションの効率化、経営計数管理)





□第26期スタートに向けた経費コストの削減具体策

社屋一部解約(2010年6月末)による社屋地代家賃の圧縮

管理本部の統合／育成事業の見直し、整理

役員報酬の減額の継続(20%×12ヶ月の減額)



年間約200百万円の経費削減

□第26期期中でのコスト削減策の実施

管理統合によるコスト削減(採用費・事務用品費等の一元化)

その他経費の削減実施(外注原価のコストマネジメントの強化)



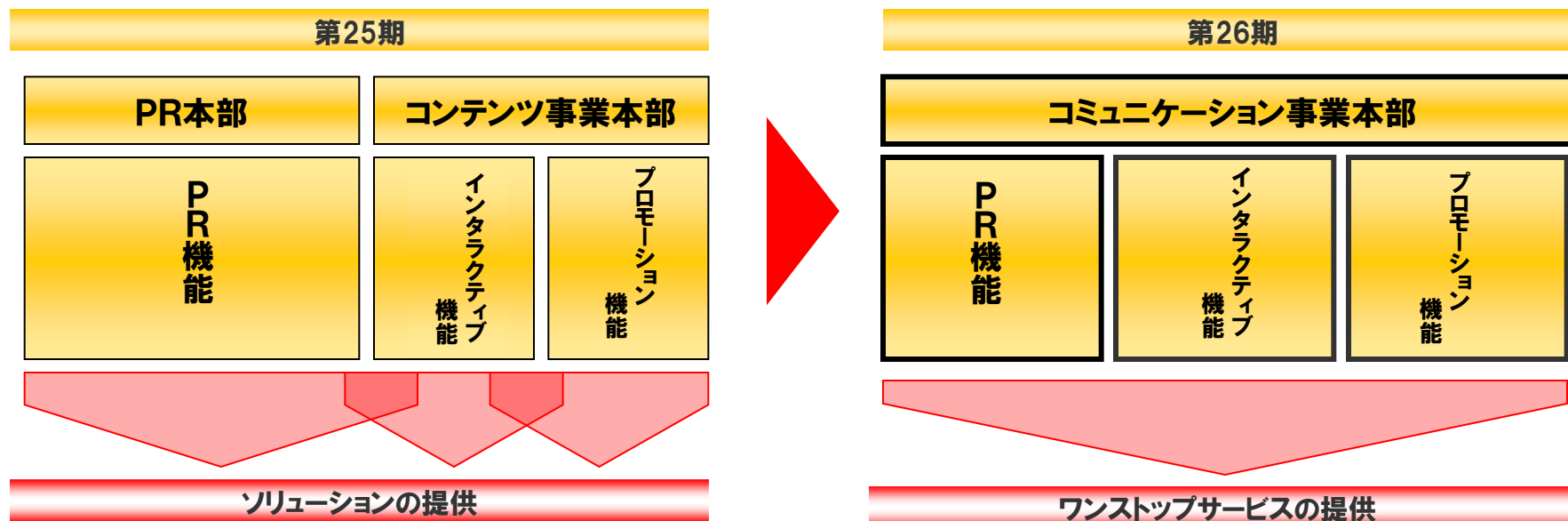
年間約30百万円の経費削減

進行期における対前期比総コスト約2.3億円の削減計画を実行中





②基幹事業となるコミュニケーション領域の『進化・深化』



- 統合提案～ワンストップサービスの実現を目指すことにより、クライアント企業からのバジェット増加獲得
- 各領域を連動することによるコミュニケーション全般のフォロー
- 競合業態にはない、各ソリューションを保有している競合優位の組織を活かしたコンペ勝率の向上
- 統合ソリューションの提供による高サービス、低コストによる優位性の構築

既存顧客へのサービス領域拡大／新規顧客の獲得





第26期 各事業部の方向性

コミュニケーション事業本部

広告・マーケティング市場の転換期をチャンスと捉え、当社の強みであるPR・プロモーション・インタラクティブのソリューションを活かした統合提案～ワンストップサービスを実現する。
部門・プロジェクト収益率の向上を目指しながらも、全社最適を目指し、全社収益を優先としたサービス提供を目指す。

スポーツ事業本部

中田英寿、上田桃子等の肖像権ビジネスを既存のコア事業として今期新規契約の獲得を目指すと共に、第25期よりの取り組みとなっているスポーツマーケティング事業への転換を中期的な成長戦略と捉え、引き続き事業本部の新しい取り組みとして強化する。

事業開発本部

当社の新たなビジネス領域の開発として着手したレストラン『bills』の堅調を引き続き維持し、新たな収益の柱として育成を行うことを目指す。また音楽事業、スペシャリスト事業、スポーツコスメ事業、トライアスロン事業等既存取り組み事業の収益化を目指す。

アカウント&プランニング本部

グループ全社として獲得を目指す戦略クライアントの営業開拓、自社事業の収益率向上をメインタスクする。

セールスプロモーション事業（株式会社ワイズインテグレーション）

主力の飲料カテゴリにとどまらず、外食・流通等購買等、不況下における購買促進ニーズの高いカテゴリへの営業強化。
また、中国工場の開拓、強化による製作コストの低減によるコスト競争への対応を目指す。





■平成22年 6月期 平成23年6月期 連結業績予想と配当性向

(単位:百万円)

連結	平成 2 2 年 6 月 実績	平成 2 3 年 6 月 通期予想	前年対比
売上高	6, 031	6, 632	109. 9%
営業利益	▲210	59	—
営業利益率	▲3. 4%	8. 8%	—
当期純利益	▲418	32	—
配当	0円00銭	5円00銭	—



1. 今期のトピックスと決算実績

2. 今後の課題と経営構造改革

3. ご参考



社名	株式会社サニーサイドアップ
代表取締役社長	次原 悦子
設立年月日	1985年(昭和60年)7月1日
資本金	4億2,972万円
本社所在地	〒151-0051 東京都渋谷区千駄ヶ谷四丁目23番5号
従業員数	165名(連結・2010年6月末日現在)
連結子会社	株式会社ワイズインテグレーション/株式会社ワイズ・エムディ/株式会社フライパン
主要業務	・広報および広告代理業 ・イベント、セールスプロモーションの企画、制作、運営 ・スポーツマーケティング事業 ・スポーツ選手、文化人等のマネジメントおよびエージェント業務
上場日	2008年(平成20年)9月5日
役員	大阪証券取引所 ヘラクレスグロース市場(証券コード:2180) 代表取締役 次原悦子 代表取締役副社長 渡邊徳人 取締役 久貝真次

主要取引先： アウディジャパン株式会社／株式会社アサツーディー・ケイ／旭化成株式会社／ウォルト・ディズニー・ジャパン株式会社
(五十音順) 花王株式会社／株式会社電通／株式会社東急エージェンシー／株式会社東ハト／株式会社博報堂
ペルノ・リカール・ジャパン株式会社／株式会社ロッテ／ソニー株式会社／日本コカ・コーラ株式会社
日本マクドナルド株式会社 他





SUNNY SIDE UP の約束

わたしたちの財産は、新しい未来を創り、この目で見たいという情熱と、
それを支える好奇心、想像力、行動力です。

“たのしいさわざをおこしたい”

この言葉を胸に、人と人とをつなげ、人の想いを伝えてきたわたしたちは、
ムーブメント製造業のパイオニアとして、人の力を信じ、
社会を豊かにする出来事をつくっていくことを約束します。





1985

1990

1995

2000

2005

2010

20XX

Value Up Biz を実現

SSU
Movement
Party

1991年
宮塚英也(トライアスロン)と契約し、マネジメント事業に進出

1998年
マネジメント部(現スポーツ事業)設置。中田英寿(サッカー)と契約

2000年
エンタテインメント事業部(現コンテンツ開発事業)
設置。

2006年
(株)ワイズ・インテグレーション
子会社化

2008年
大阪証券取引所 ヘラクレス上場

2009年 ※1
インタラクティブ事業設置

20XX年
新たなムーブメント創出

インタラクティブ
事業

SP事業

コンテンツ開発事業

スポーツ
マーケティング
事業

PR事業

1985年
東京都中野区に、PR会社として株式会社サニーサイドアップを設立

※1 セグメントはコンテンツ開発事業





『ニュース』をつくる

- ・企業・商品・イベント・人物・施設のPR活動
- ・PR戦略コンサルティング
- ・パブリシティ活動を通じた
メディアコミュニケーション
- ・PRイベント企画・運営
- ・企業広報のアウトソーシング
(プレスルーム代行)

『シナジー』をつくる

- ・事業部の垣根を超えたクライアントに最適な
コミュニケーションサービスの提案

『人の輝き』をつくる

- ・アスリート、団体、協会
のマネジメント業務
- ・肖像権の管理
- ・広報業務
- ・CF・TV出演、出版等の
コーディネート
- ・法務・財務のコンサルティング
- ・スクール業務

『売り』をつくる

- ・プロモーションプランニング
- ・プレミアムキャンペーン企画制作
- ・イベント・展示会企画運営
- ・商品企画・開発
- ・SPツール企画・制作
- ・マーケティングリサーチ

『驚き』をつくる

- ・ウェブサイト開発業務
- ・インテグレーション・プロモーション
コンサルティングの提供
- ・自社開発型ネットサービスの構築
- ・Buzzマーケティングに有効な自社商品の開発
※セグメントはコンテンツ開発事業

『新しい事業』をつくる

- ・新規事業開発
- ・映像、出版、WEB等の企画プロデュース
- ・イベント企画プロデュース
- ・キャラクター及び各種商品の企画開発
- ・エンタテインメント分野のコンサルティング
- ・レストランbills運営(株式会社フライパン)

PR事業

営業本部

スポーツ
事業

SSU
Movement
Party

SP事業

インタラクティブ
事業

コンテンツ
開発事業





本資料お取り扱い上の注意

- ・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、事業環境の変化等の様々な要因により、実際の業績は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。ご承知おきください。

本件に関するお問い合わせ

グループ管理本部 広報IR部

TEL : 03 (6894) 3233

FAX : 03 (5413) 3052

mail : ir@ssu.co.jp

H P <http://www.ssu.co.jp>

IRページ <http://www.ssu.co.jp/ir/index.html>

当社の最新情報はこちらから <http://www.eggtimes.jp/>

