



サニーサイドアップグループ  
**中間決算説明会資料**  
2013年6月期（第28期）

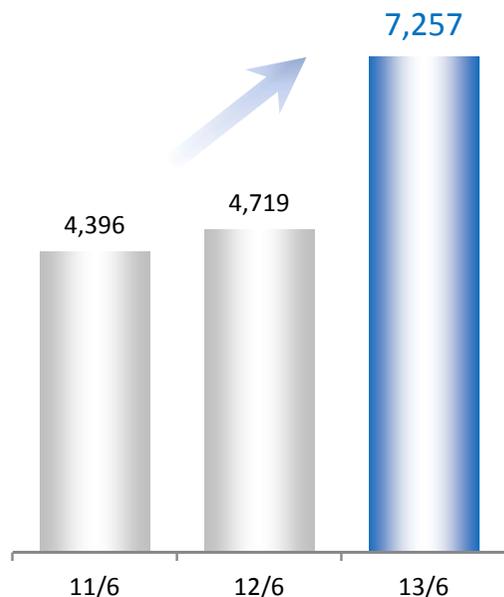
代表取締役社長 次原悦子  
代表取締役副社長 渡邊徳人  
取締役 COO 久貝真次

2013年2月22日

1. 業績ハイライト
2. 中期経営計画(*rolling plan*)進捗
3. 補足資料

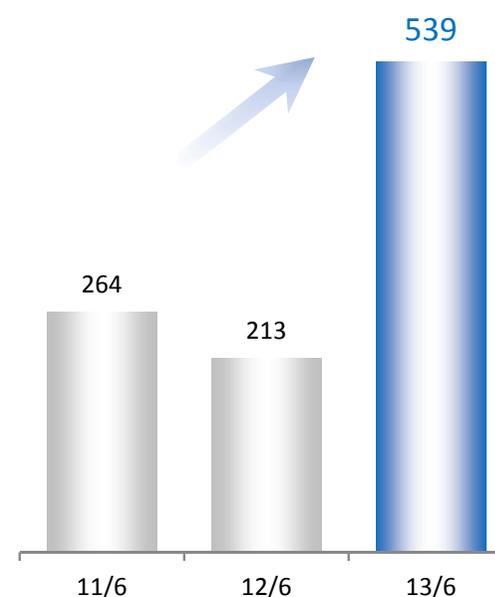
## 連結売上高

✓過去最高達成



## 連結営業利益

✓過去最高達成  
(新規事業先行投資含む)

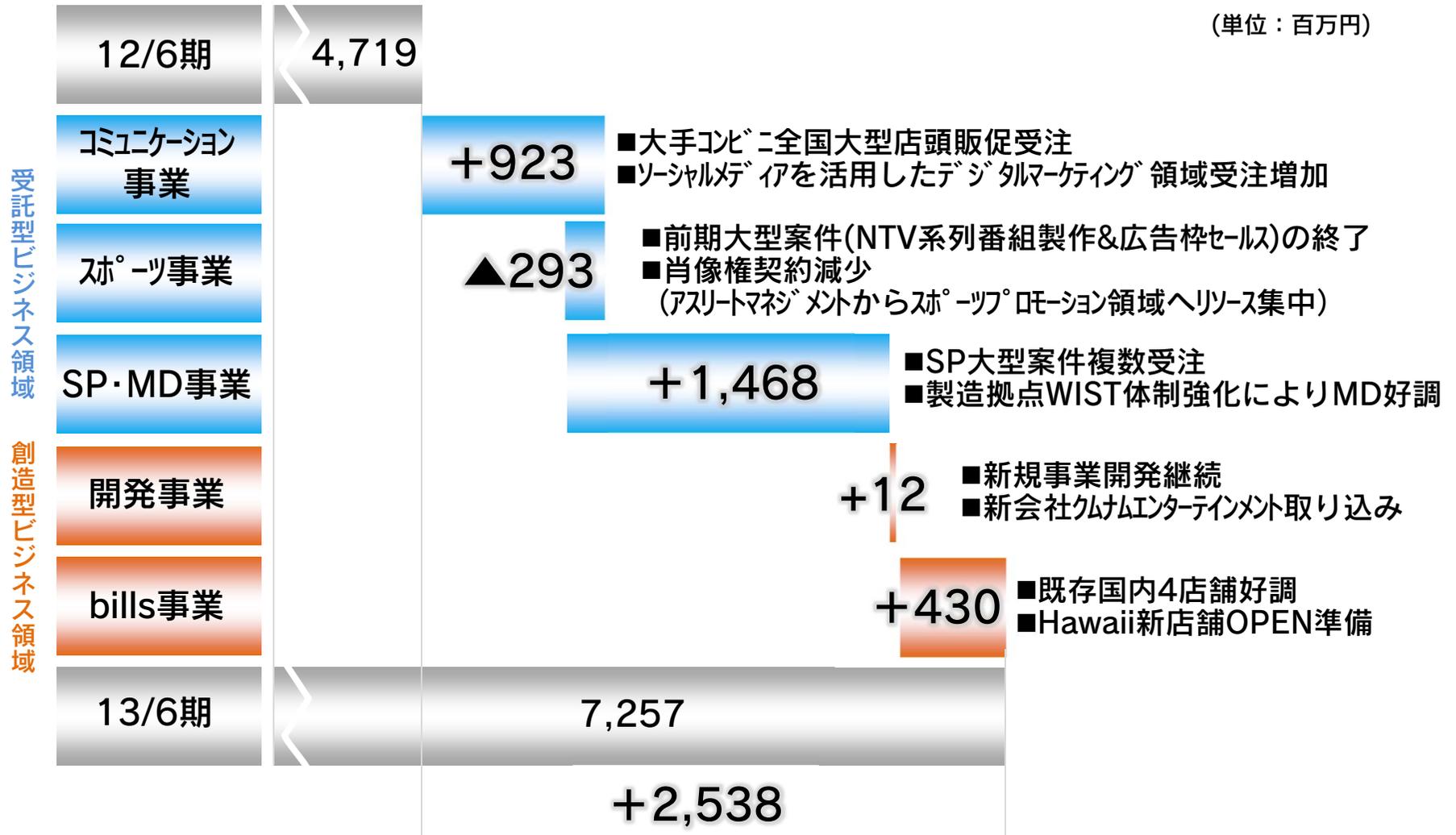


(単位：百万円)

	前年同期実績	修正予想※	実績	前年同期比	修正予想比
売上高	4,719	6,205	7,257	153.8%	117.0%
営業利益	213	360	539	253.1%	149.7%
経常利益	219	359	574	262.1%	159.9%
当期純利益	180	263	370	205.6%	140.7%

※期首予想を上方修正した予想値(2012年11月5日発表)

- ✓ 基幹事業である「受託型ビジネス」領域のコミュニケーション事業やSP・MD事業において大型案件を複数獲得し売上大幅伸長
- ✓ 中期的な成長エンジンである「創造型ビジネス」領域のbills事業が継続して好調に推移し売上伸長
- ✓ スポーツ事業は構造転換期を迎えており、注力領域の選択と集中により売上減少



✓2期連続で増収増益。売上・営業利益ともに過去最高を達成。

業績推移 (単位：百万円)



定性分析(TOPICS)

コミュニケーション事業における主要3部門において今期は特に店頭販促を扱うプロモーション部門、及び、ソーシャルメディアマーケティング等を扱うデジタル部門が伸長。創業期からのPR部門は安定的に成長を続けている。

PR

■大型キャンペーンに関連する  
スポット契約案件増加

■安定的な収益源である  
リタイア契約案件増加

■2013~14年にかけて  
話題化必至の大型案件に着手

プロモーション

■大手コンビニの大型店頭販促、  
商品の企画・製造を受託

■下半期実施の新たな大型案件  
にも着手し通年での大幅な  
業績向上を目指す

デジタル

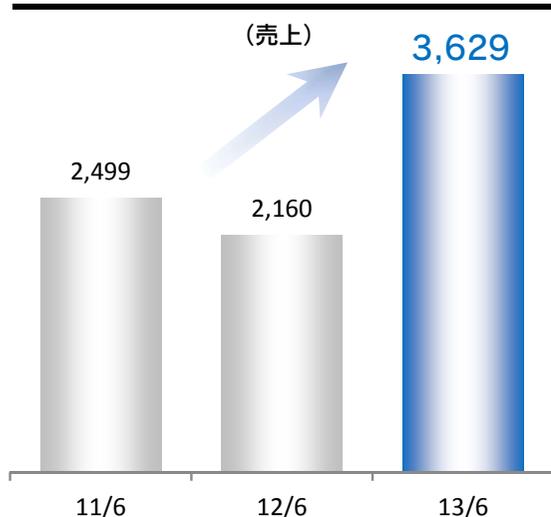
■新規事業の戦略立案領域等、  
高利益率コンサルティング案件に注力

■自社(共同)開発ソーシャルメディア  
向けSNS「ママゴト」順調

さらに、各コミュニケーション領域を統合させた  
マーケティング施策をワンストップで支援

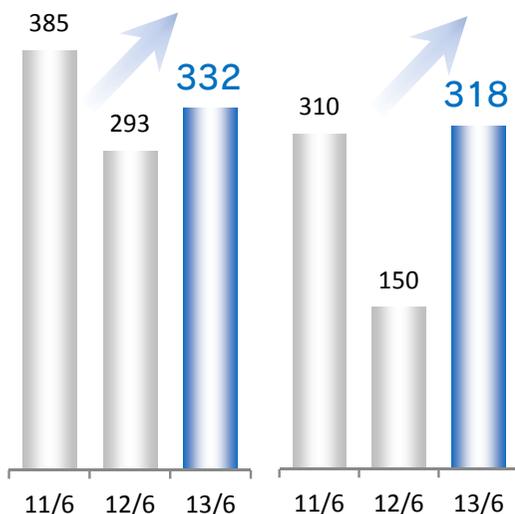
✓対前期で増収増益。売上・営業利益ともに過去最高を達成。

業績推移 (単位：百万円)



(売上総利益)

(営業利益)



定性分析(TOPICS)

営業強化の結果として、既存顧客からの新規大型案件の受注を獲得、また、企画提案したキャンペーンが好調であることからグッズの追加生産受注を受けるなどし好調に推移。11/6期にグループ化したWISTとの連携効果も業績を後押し。

### SP(セールスプロモーション)

- 外食・情報通信・自動車等業界の各種大型キャンペーンにおけるプレミアムアイテムの受注規模が拡大

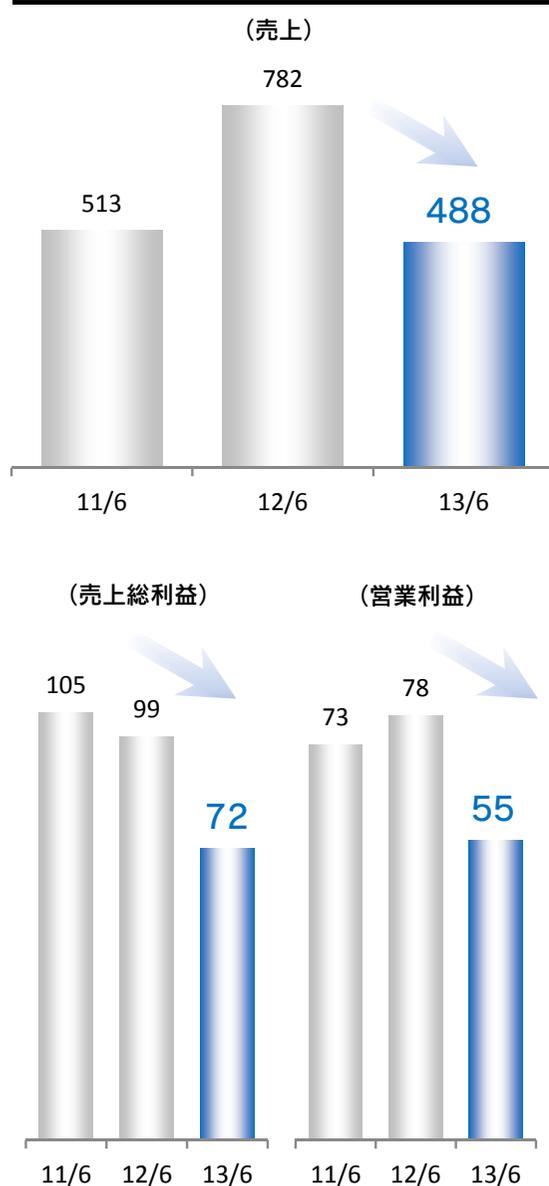
### MD(マーチャンダイジング)

- クライアントとの直取引を強化しており、連結子会社であるWISTグループの製造体制強化とともに、幅広いニーズへの対応に成功した結果、大手玩具メーカーからのOEM受託が順調に伸長

※営業利益：決算短信においてSP・MD事業のみ、営業利益（セグメント利益）は全社費を差し引いた数値であり、決算短信での営業利益（セグメント利益）と当ページ内での営業利益値は異なる（当該値は全社費を考慮しない数値である）。

✓前期実施の大型案件終了及び肖像権契約減少によって対前期で減収減益。

業績推移 (単位：百万円)



定性分析(TOPICS)

今夏開催されたロンドン五輪需要を取り込むも、対前期で大型案件の終了及び肖像権契約の減少、また、スポーツ事業における注力領域の選択と集中を段階的に進めている過程にあるため対前期で定量的な伸長はないが、スポーツ事業の更なる成長のための布石を打っている。

(アスリートマネジメントからスポーツプロモーション領域へ事業拡張を進めている)

アスリートマネジメント

- 肖像権の提案・管理 (広告契約)
- 番組やイベント出演のアレンジ
- エージェント機能 など

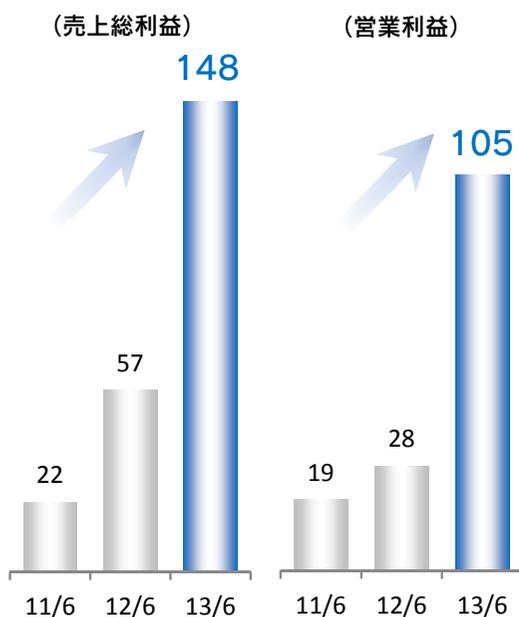
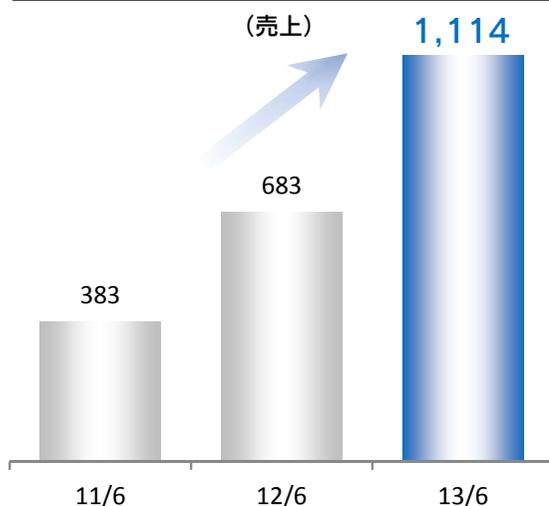
スポーツプロモーション

- スポーツマーケティング
- スポーツ関連のPR・イベント制作
- スポーツ関連のコンテンツ開発
- 肖像権の提案・管理 (広告契約)
- 番組やイベント出演のアレンジ
- エージェント機能 など

成長領域への  
事業拡張

✓2期連続で増収増益。売上・営業利益ともに過去最高を達成。

業績推移 (単位：百万円)



定性分析(TOPICS)

既存店舗は継続的なPR活動及び日々の店舗改善の成果として各店舗ともに好調に推移。また、2012年4月にOPENした表参道店舗の収益を今期からフルに取り込んでおり対前期で業績大幅伸長。期中にマーチャндаイジングビジネスを開始し、さらに海外展開の準備を進めており、更なる成長を目指す。

### 新規店舗・新規ビジネス開発

- 当該期中に新店舗OPENはなかったものの、2013年OPEN予定のHawaii店舗の開店に向けて鋭意準備中
- MD展開を試験的に開始しており、飲食以外でのマネタイズに着手している



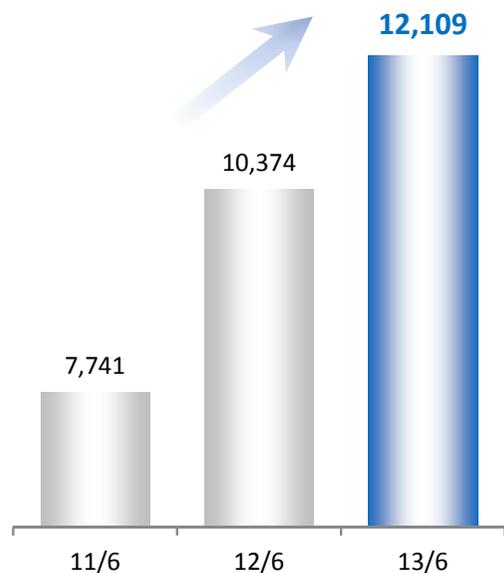
### 既存店舗運営

- 表参道店舗が絶好調
- 当社グループのノウハウであるPR活動を継続的に行い集客を実現し既存4店舗は好調に推移
- 開店時刻の変更や新メニュー導入など、各店舗顧客のニーズに合わせた柔軟な対応を実施



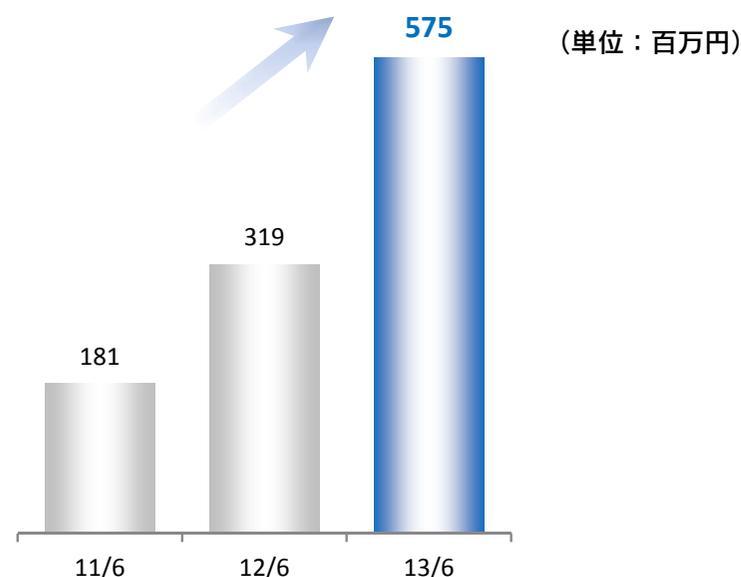
### 連結売上高予想

✓過去最高を見込む



### 連結営業利益予想

✓過去最高を見込む



	前年通期実績	修正予想※1	再修正予想	前年同期比	修正予想比	備考
売上高	10,374	11,104	12,109	116.7%	109.1%	■受注を見込むも受注未決定案件が多数あるため保守的な計画を維持
営業利益	319	403	575	180.3%	142.7%	■bills/Wi新店舗OPENに係る費用増額見込む
経常利益	345	405	613	177.7%	151.4%	■その他新規事業開発への投資増額見込む
当期純利益	215	265	356	165.6%	134.3%	
配当金額	7.5円※2	7.5円※2	7.5円	—	—	■通期業績,外部環境,成長投資,内部留保等を総合的に勘案し決定致します

※1…期首予想を上方修正した予想値(2012/11/5発表)

※2…株式4分割(効力発生日：2012/12/11)を反映した数値

## 株主優待制度導入 (2012年9月開示)

### ✓「bills」の大人気メニューをご提供

- ・オーガニックスクランブルエッグ、もしくは、リコッタパンケーキの1皿無償提供を予定
- ・2013年6月30日の当社株式名簿に記録された1 単元(100 株)以上保有の株主様より導入予定

## 株式分割実施 (2012年12月11日効力発生)

### ✓株式4分割を実施

## 代表取締役による 当社株式取得 (2013年2月18日取得)

### ✓1株1,284 円で50,000株取得 (取得日の当社株式終値：1,200円)

- ・取得価額総額 : 64,200,000 円
- ・取得方法 : 相対取引

1. 業績ハイライト
2. 中期経営計画(*rolling plan*)進捗
3. 補足資料

## 2011年発表中期経営計画（2011年7月～2014年6月の3カ年計画）

### 中期Vision

---

#### 「創造型PR商社への事業構造転換」

- ✓ 「受託型ビジネス」の高収益化
- ✓ 「創造型ビジネス」への挑戦

PRやSPといった得意先企業のマーケティング支援を行う「受託型ビジネス」の高収益化に加えて、「受託型ビジネス」で培ったマーケティングノウハウ、及び、独自のネットワークを資源/強みとする新規事業の開発・展開、つまりは従来のクライアントワークだけではなく自らリスクを取り意思決定権を持ちビジネスを推進する「創造型ビジネス」への挑戦を通じて中期的な成長を実現する。

### 経営指標

---

14/6期末時点で以下の達成を目標とする。

- ✓ 売上高 : 100億
- ✓ 営業利益率 : 5.5%

※2011年8月中期経営計画発表時点の目標値であり、売上高については計画を上方修正済（次頁参照）

### 注力領域

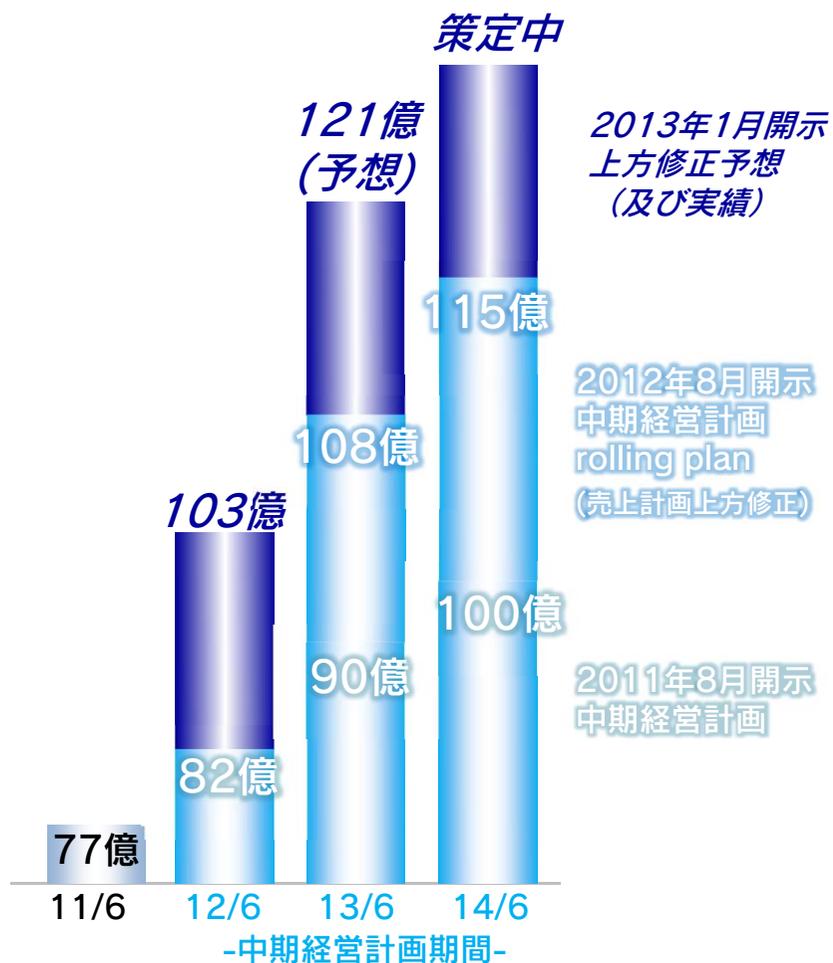
---

特に以下の領域において、プロジェクトレベルから事業レベルのものまで新規ビジネスの創出に注力する。

- ✓ スポーツプロモーション
- ✓ マーチャンダイジング
- ✓ インターネット領域のメディア開発
- ✓ bills
- ✓ ソーシャルビジネス

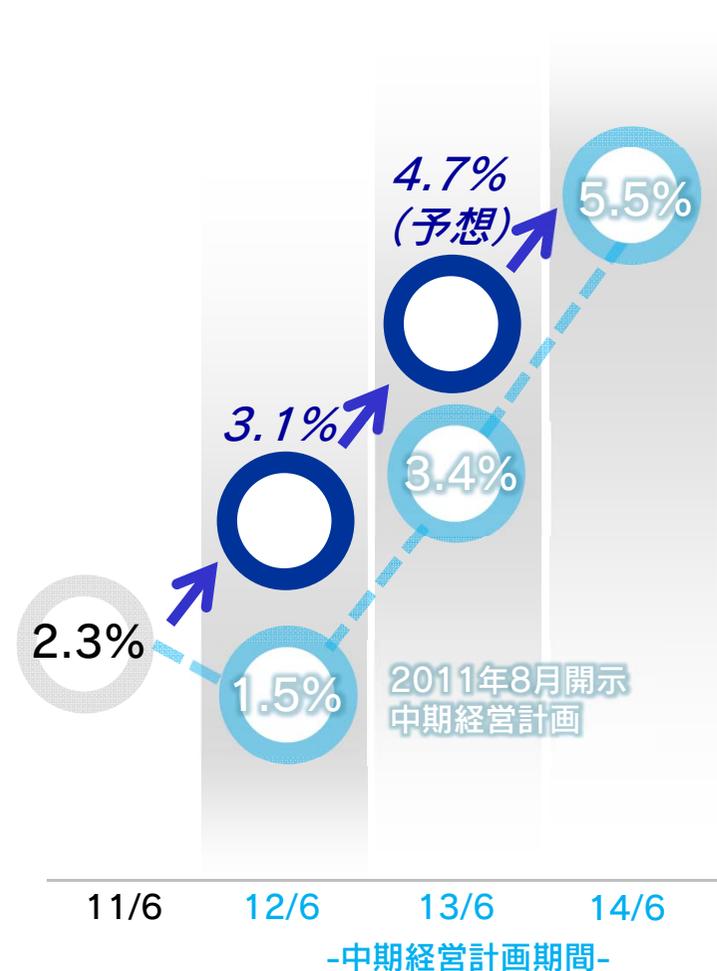
## 売上高

- ✓中期経営計画(rolling plan)で開示した  
来期目標を今期中に達成見込み



## 営業利益率

- ✓今期目標を順調に達成見込み  
(来期目標5.5%に向けて順調に推移)



## bills

### ✓2013年、Hawaiiに初の海外出店

- ワイキキ・ビーチ・ウォークの一等地という集客力のある立地
- 「bills」最大の収容客数（表参道店舗の約2倍のキャパシティ）
- 「bills」初、カジュアルカフェ・バー業態の導入



### ✓マーチャндаイジングビジネス開始

- グループのリソースを活用して商品の企画・製造・販売までワンストップで完結。試験的に2012年末から国内店舗で展開中。



- 今後はグローバルに展開予定

## インターネット領域のメディア開発 / ママ向けSNS「ママゴト」

### ✓「アイチケット広場」ママ会員は70万人を超えSNS規模拡大

### ✓新たなマーケティングサービスを開発しセール開始



イエマチ ママのための病院予約サイト  
アイチケット広場

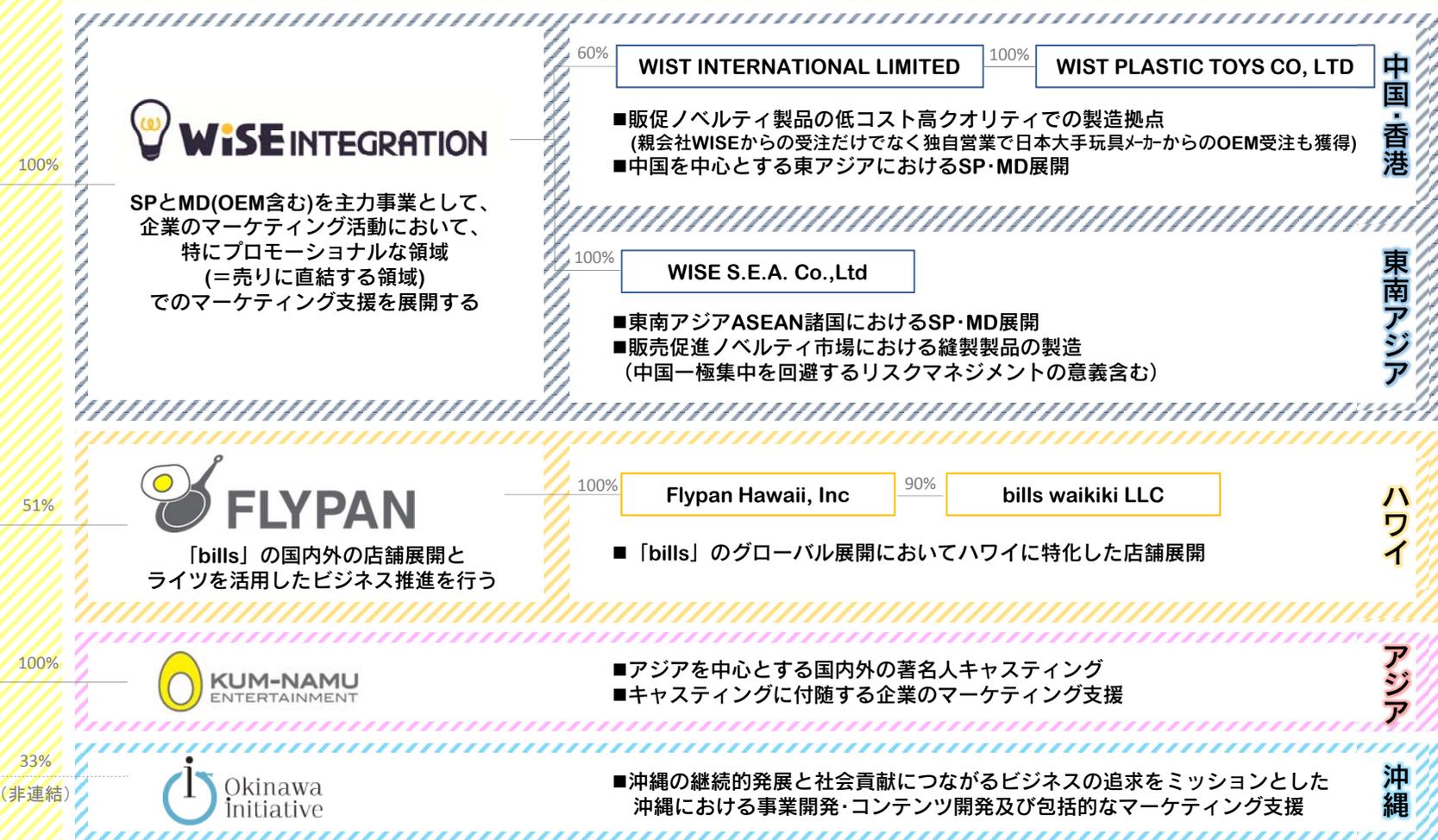


1. 業績ハイライト
2. 中期経営計画 *rolling plan* 進捗
3. 補足資料



サニーサイドアップグループの  
ヘッドクォーター

PR・プロモーション・デジタル等、統合的なマーケティングコミュニケーションサービスの支援に加えて、アスリートマネジメント等のスポーツビジネスのパイオニアとしてスポーツに関わるプロモーションを展開。さらに、コンテンツ開発力を活かした新規事業開発に取り組み、レストラン「bills」はその成功事例。現在はサニーサイドアップグループを「創造型PR商社」と位置づけ、これまでの「受託型ビジネス」だけではなく、独自の経営資源を活かした「創造型ビジネス(新規事業開発)」への注力による中期的な成長を目指す。



SPとMD(OEM含む)を主力事業として、企業のマーケティング活動において、特にプロモーション領域(=売りに直結する領域)でのマーケティング支援を展開する



「bills」の国内外の店舗展開とライセンスを活用したビジネス推進を行う



分類	事業セグメント	事業ドメイン (一部)	前期売上 (構成比)	展開主体	主な顧客	主な競合	中期的位置づけ
受託	コミュニケーション	・ PR ・ プロモーション ・ デジタルマーケティング	2,179 (21%)		事業会社や公共団体の マーケティング・宣伝・広報部	広告会社, PR会社,SP会社, クリエイティブエージェンシー	基幹事業であり収益基盤として 安定的な成長を目指すとともに, その他事業を優位に展開する 際の重要なリソース(ノウハウ)となるよ うにクオリティを向上させていく。
	SP・MD	・ セールスポモーション ・ マーチャンダイジング ・ OEM	5,326 (51%)				
受託 & 創造	スポーツ	・ アスリートマネジメント ・ スポーツプロモーション	1,237 (12%)		事業会社や公共団体の マーケティング・宣伝・広報部、 及び、契約アスリート (一部,消費者)	スポーツビジネスを展開する 広告会社等の企業, 及び、契約外アスリート	肖像権を扱うマネジメント業務に留 まらず、スポーツに関するあらゆる マーケティングを扱うスポーツプロモーション 領域での業務へと事業領域を拡 張させていく。
創造	bills	billsの国内外展開	1,534 (15%)		消費者	飲食店舗 (利用目的により異なる)	店舗のグローバル展開を積極推進 するとともにマーチャンダイジング等 のマーケティングも同時並行で展開。 これまでの国内店舗飲食以外の 収益を獲得していく。
	開発	独自のネットワークを 活用した事業開発	93 (1%)		事業によって様々	事業によって様々	bills事業が当該セグメントからの スピンオフであるように、グループの 強みを活かすことができる新規 事業を積極開発していく。

「創造型PR商社」  
SSUグループの  
新たなステージにおける  
たのしいさわぎに  
ご期待ください  
Movement  
Party

- ・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 広報IR部  
TEL : 03-6894-3233 / FAX : 03-5413-3052 / mail : ir@ssu.co.jp