



サニーサイドアップグループ
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8月30日

1. 2013年6月期連結業績レビュー

2. 中期経営計画 / 中間レビューと最終年度計画

2013年6月期連結業績レビュー *topics*

- ✓ 3期連続過去最高売上を達成（対前年125.5%）
- ✓ 過去最高営業利益を達成（対前年137.1%）

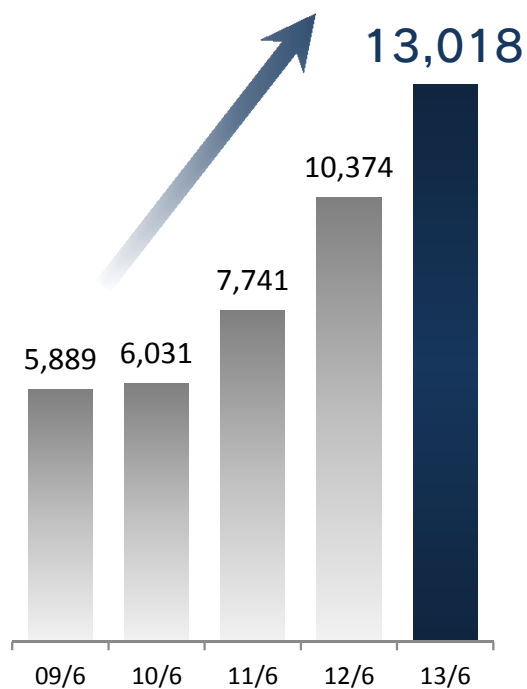
<円安の影響>

- ✓ 為替差益(営業外収益)増加→経常利益に対してプラスの影響
- ✓ 輸入コスト増加→営業利益に対してマイナスの影響

(単位:百万円)

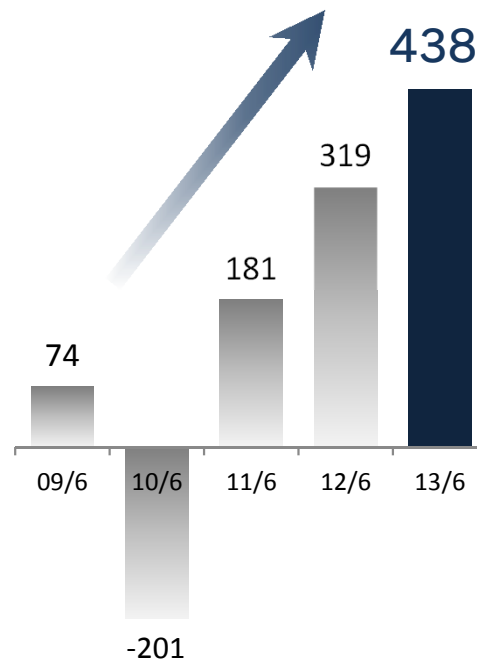
■売上高

✓3期連続過去最高達成



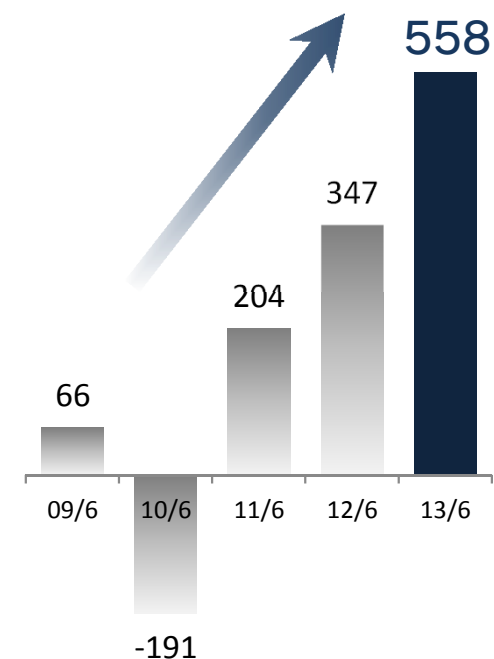
■営業利益

✓過去最高額達成



■経常利益

✓過去最高額達成



	前期実績	期首計画	13年6月期	前期比	期首計画比	上方修正計画	修正計画比
売上高	10,374	10,844	13,018	125.5%	120.0%	12,109	107.5%
営業利益	319	252	438	137.1%	173.7%	575	76.2%
経常利益	345	258	558	161.4%	215.7%	613	91.0%
当期純利益	215	184	353	163.8%	191.4%	356	99.1%

事業領域クロスボーダー化に伴い為替変動が業績に与えた影響

✓グループの事業領域がクロスボーダー化するに伴い為替変動の影響を受ける体質になっており、当該期の円安進行は、営業利益にはマイナスに、経常利益に対してはプラスに働いた。



経常利益
増加

✓ SP・MD事業／為替差益（＋約6,000万円）発生に伴う営業外収益増加

子会社であるWIST INTERNATIONALの香港ドル建財務諸表換算により生じた為替差益を計上。
（外貨建会計基準に則り、費用・収益を期中平均レートによって換算しており、
内部取引については、親会社WISEの取引発生時レートで換算している）

✓ bills事業／為替差益（＋約5,000万円）発生に伴う営業外収益増加

billsの運営会社であるフライパンのハワイ法人「Flypan Hawaii Inc」の子会社で、
ハワイ店舗の運営を行う「bills waikiki LLC」に出資しており、その結果、為替差益を計上。



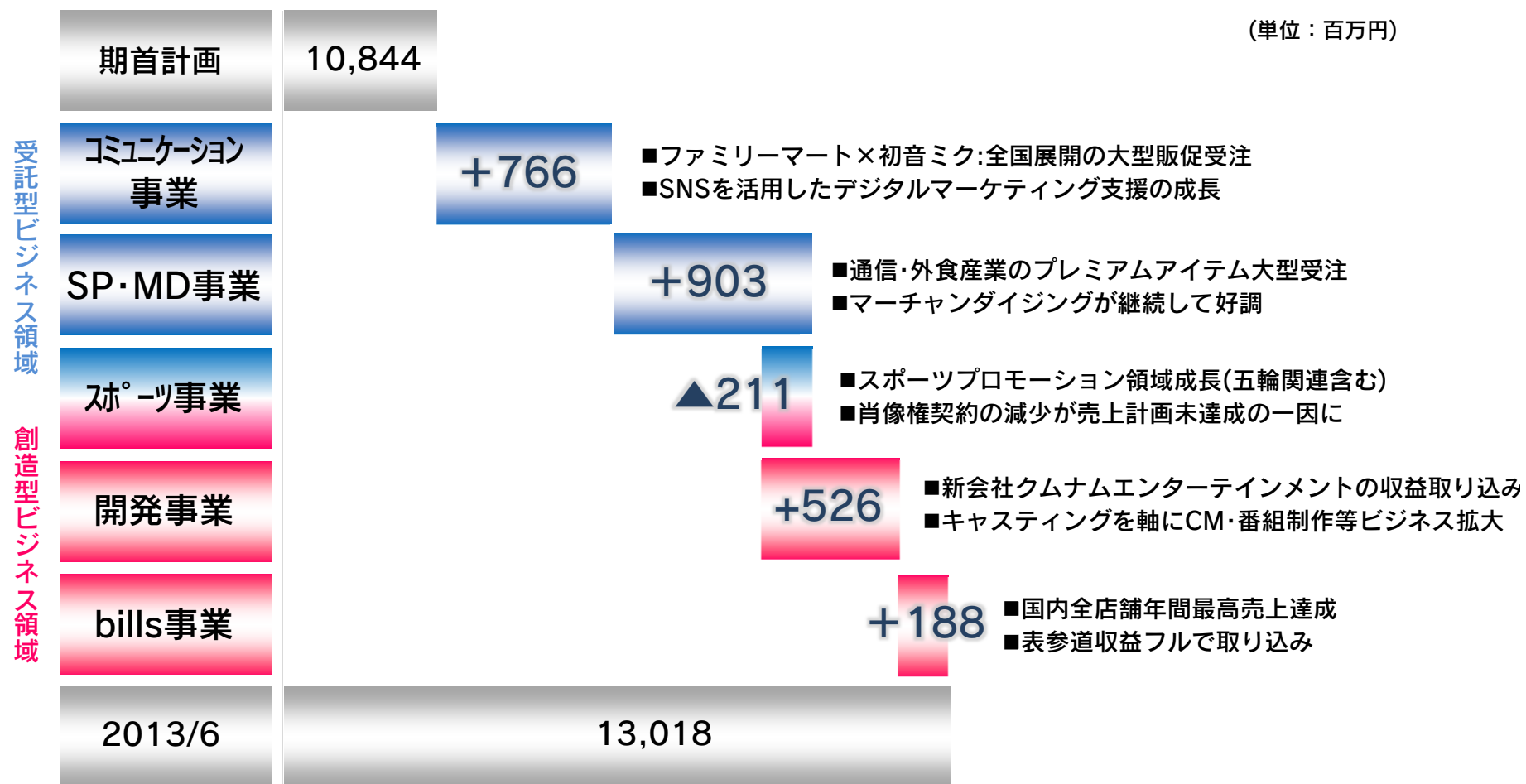
営業利益
減少

✓ SP・MD事業／原材料コスト増加（▲約1億円）

SP・MD事業は海外から原材料輸入を行っており、
為替変動リスクに対応するため自社為替レートを定めて価格を決定しているものの、
特に下半期において、その範囲を超える下げ幅、且つ、非常に短期間での円安が進行したため、
クライアントへの転嫁が一部に留まらざるを得ずイレギュラーコストを計上。

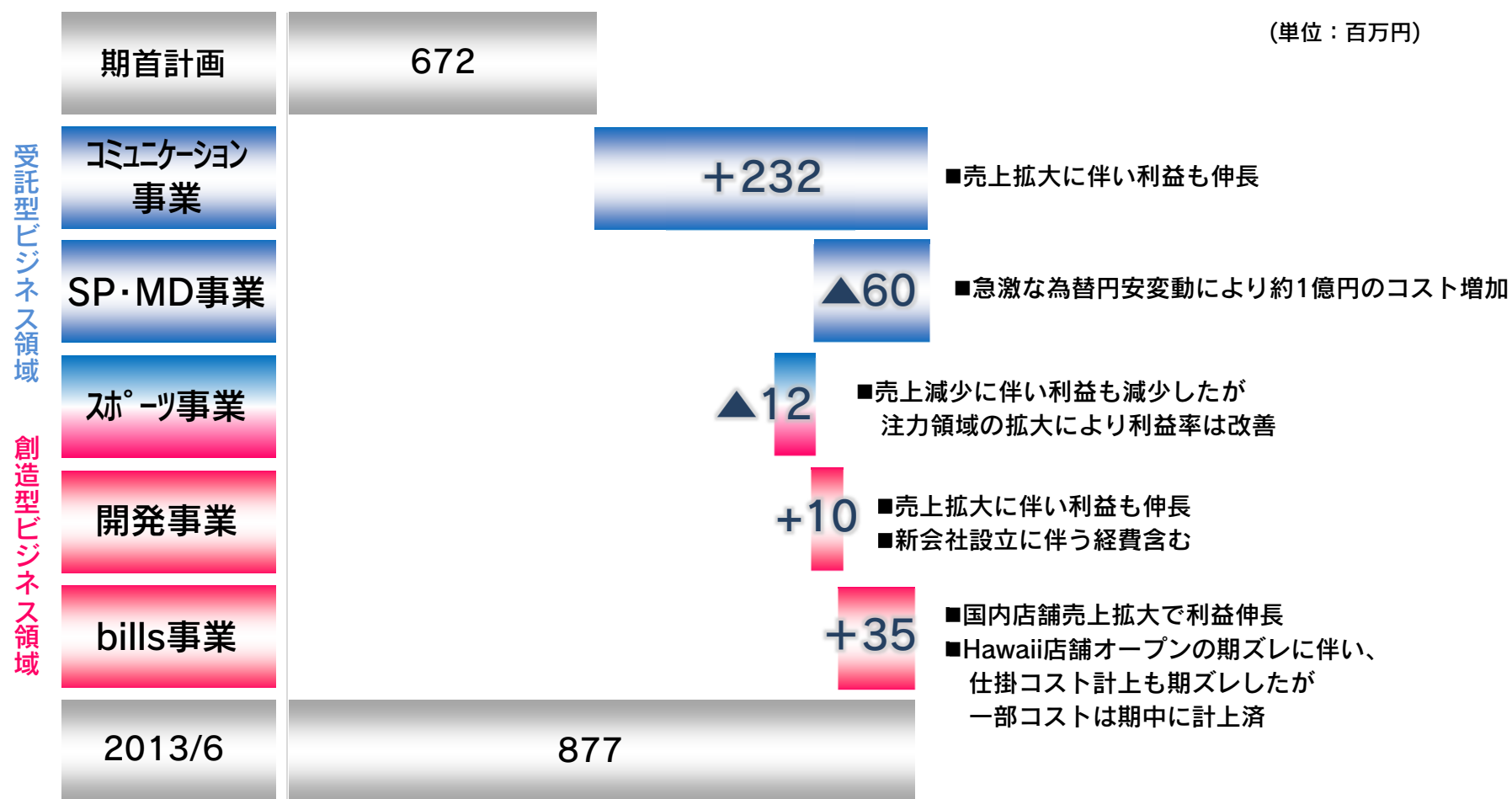
売上伸長要因(対期首計画)

✓収益基盤である受託型ビジネスの拡大に加えて創造型ビジネスが順調に成長



セグメント利益伸長要因(対期首計画)

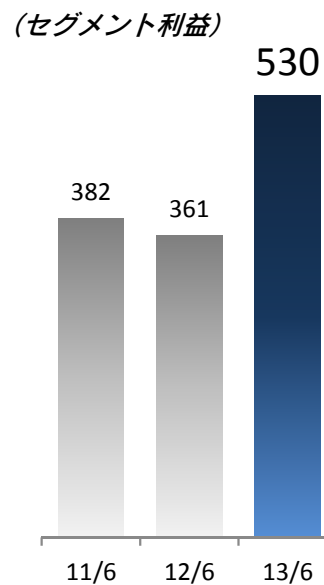
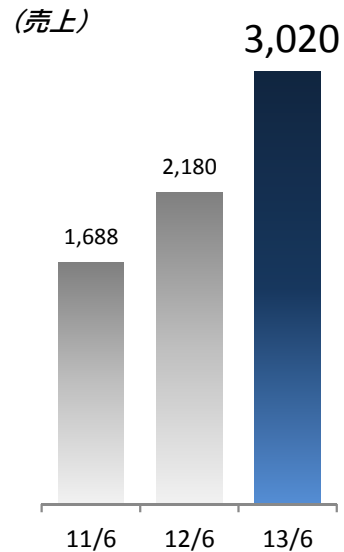
✓前頁で示した売上伸長に連動し利益も伸長



※セグメント利益=決算短信で開示しているセグメントごとの利益（全社費を除く）

✓増収増益。売上・利益ともに過去最高を達成。

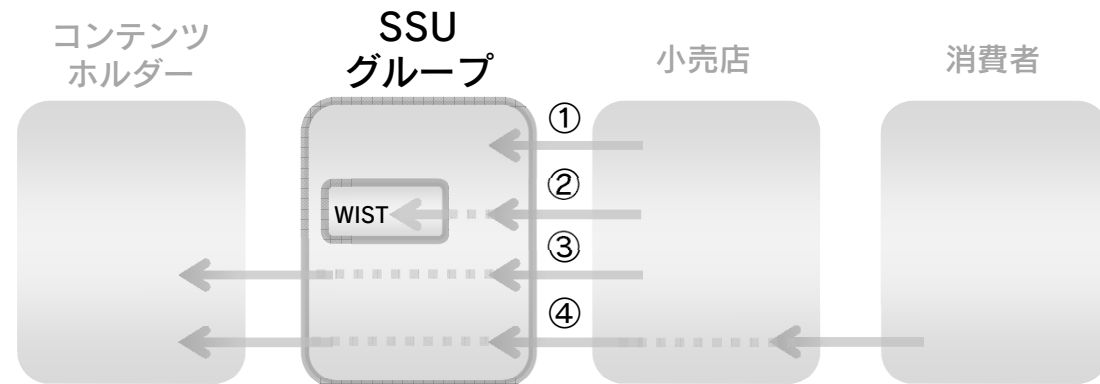
業績推移 (単位:百万円)



トピックス

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。実店舗とWEBをつなぐO2O（オンライン・トゥー・オフライン）ソリューションの強化とともに今後更なる成長を見込む。

コンテンツビジネスの事例 ※矢印：お金の流れ

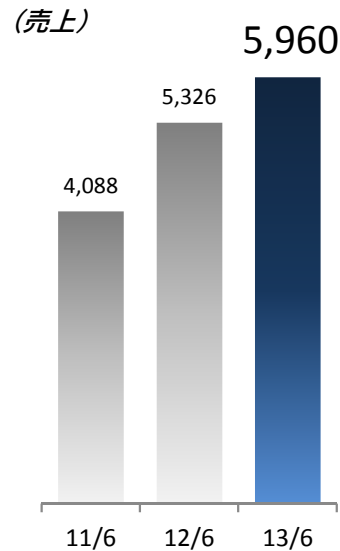


- ①：キャンペーン企画立案の受託
- ②：キャンペーンで活用する商品や景品の企画及び製造の受託
(子会社のWIST社を通じて生産・調達)
- ③：キャンペーンで必要となる著名人やキャラクターのキャスティング受託
- ④：キャスティング対象の肖像を利用した商品の販売数に応じたロイヤリティ収入

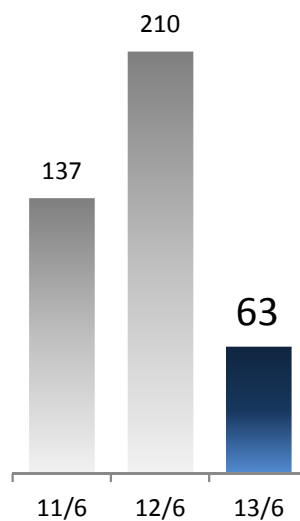
※④：SSUグループがコンテンツホルダー（ライセンサー）と著作権使用や商品化権許諾契約を取り交わし、小売店に対するサブライセンサーとしてキャンペーンを実施する。

✓計画外の円安の影響を受け減益するも規模拡大は継続し過去最高売上達成。

業績推移 (単位:百万円)



(セグメント利益)



トピックス

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。連結子会社であるWIST INTERNATIONAL LIMITEDやWISE S.E.A.等、東アジア・東南アジア地域からの生産・調達体制を強化が業績に寄与。急激な円安が原価高を招き減益。

SP(セールスプロモーション)

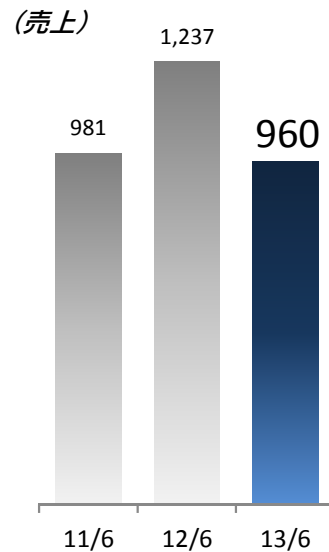
外食・情報通信・自動車等業界の各種大型キャンペーンにおけるプレミアムアイテムの受注規模が拡大。

MD(マーチャндаイジング)

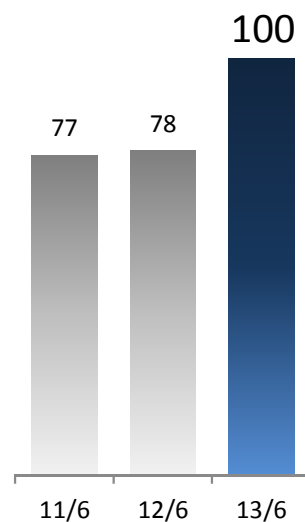
東アジア・東南アジアにおける生産・調達拠点であるWISTやWISE S.E.A.の体制強化とともに、幅広いニーズへの対応に成功した結果、大手玩具メーカーからのOEM受託が順調に伸長。

✓スポーツプロモーション領域への注力により収益性改善。五輪需要取り込み図る。

業績推移 (単位:百万円)



(セグメント利益)



トピックス

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売上伸長はないが、収益性は改善。

サッカーW杯や五輪等のビジネス機会を見据えて営業活動推進。

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・イベント製作
- 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

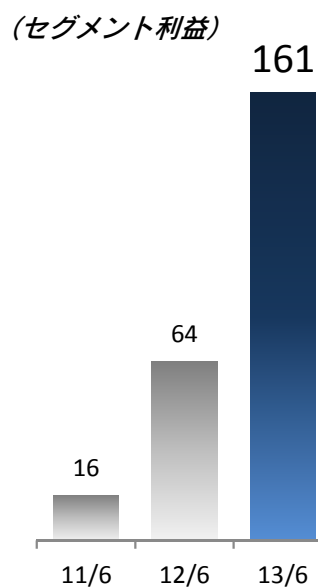
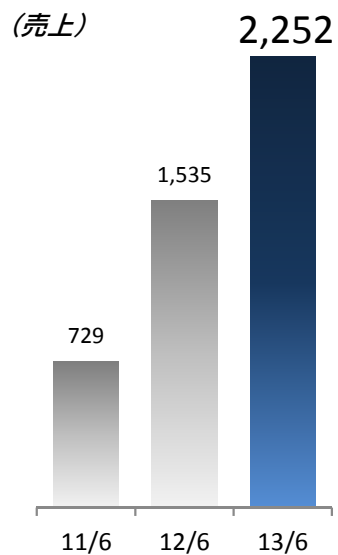
成長領域への
事業拡張

五輪がスポーツ事業に与えるインパクトに関して

2020年夏季五輪の開催地が東京に決まるか否かを問わず、2012年に実施されたロンドン五輪においてもジャパンハウスでのメダリストの記者会見やロンドンにおいてイベント「ARIGATO in LONDON」を実施したように、約17年間にわたるスポーツ事業の実績を生かして、多彩な形で企業や団体からの五輪需要を取り込みます。

✓増収増益。売上・利益ともに過去最高を達成。

業績推移 (単位:百万円)



トピックス

国内全店舗で年間最高売上達成（開店以降の毎年の増収増益）するとともに、海外展開の推進に注力。飲食による収益以外にもマーチャンダイジングにも取り組み、billsのブランド価値を毀損させず着実なビジネス拡大に取り組む。

新規店舗・ビジネス開発

- 海外初展開となる2013年内OPEN予定のHawaii店の開店に向けて鋭意準備中
- その他国内外の新店舗計画を進行中
- 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



既存国内店舗

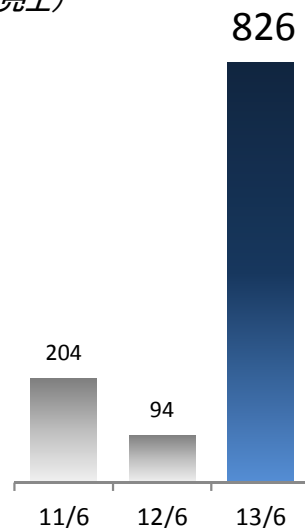
- 当社グループのノウハウであるPR活動を継続的に行い、既存4店舗は過去最高売上を達成
- 開店時刻の変更や新メニュー導入など、各店舗顧客のニーズに合わせた柔軟な対応を実施



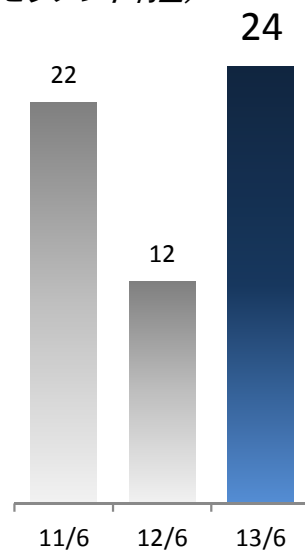
✓増収増益。売上・利益ともに過去最高を達成。

業績推移 (単位:百万円)

(売上)



(セグメント利益)



トピックス

2012年7月設立の新会社クムナムエンターテインメントは、アジアを中心にした国内外の著名人キャスティングを軸に民放テレビ局の番組制作やCM制作など幅広く業務を実施し、設立初年度から順調に成功を収めている。

コミュニケーション事業との連動

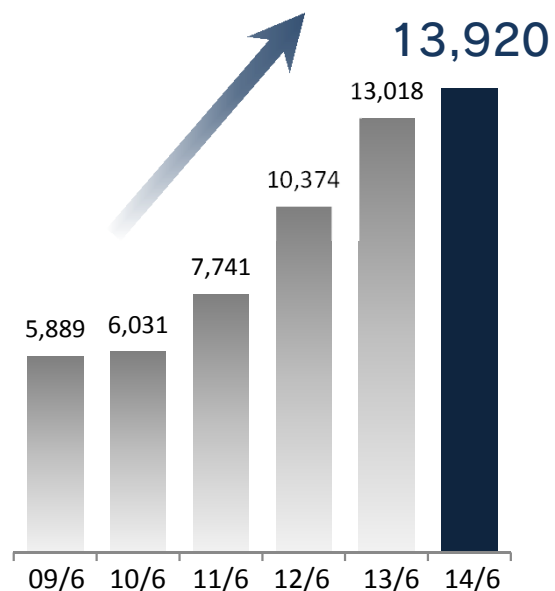


アジアを中心に活躍する著名人をキャスティングしてのCMやグラフィック広告制作、インフォーマル番組制作やキャンペーンの企画立案から実施までを総合的に受託。今後はメディアバイイングへの注力を含めて一層の拡大を見込む。

2013年5月、チャングンソク氏のグッズ販売権を取得し固定ファンをターゲットにしたショップを渋谷に開店。グループの事業リソースを活用してビジネス拡大を見込む。

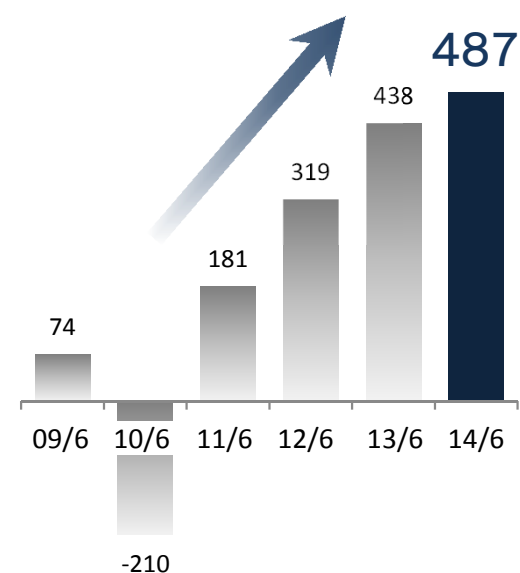
■売上高予想

✓過去最高を見込む



■営業利益予想

✓過去最高を見込む



(単位：百万円)

	12/6実績	13/6実績	14/6計画	前期比
売上高	10,374	13,018	13,920	106.9%
営業利益	319	438	487	111.2%
経常利益	345	558	488	87.4%
当期純利益	215	353	287	81.4%
配当金額	7.5円※	20.0円	20.0円	—

※…株式4分割(効力発生日：2012/12/11)を反映した数値

■増収計画

- (創造型ビジネス領域)
- ✓ billsハワイ新店舗オープン
 - ✓ アジア進出やメディア開発等、現在注力している各種新規事業が成長に寄与
- (受託型ビジネス領域)
- ✓ 未確定案件を鑑みて保守的に計画
 - ✓ O2Oビジネスへの注力

■費用計画

- ✓ 各種新規事業開発への投資加速
- ✓ billsハワイ新店舗オープンに伴う開店費用

1. 2013年6月期連結業績レビュー
2. 中期経営計画 / 中間レビューと最終年度計画

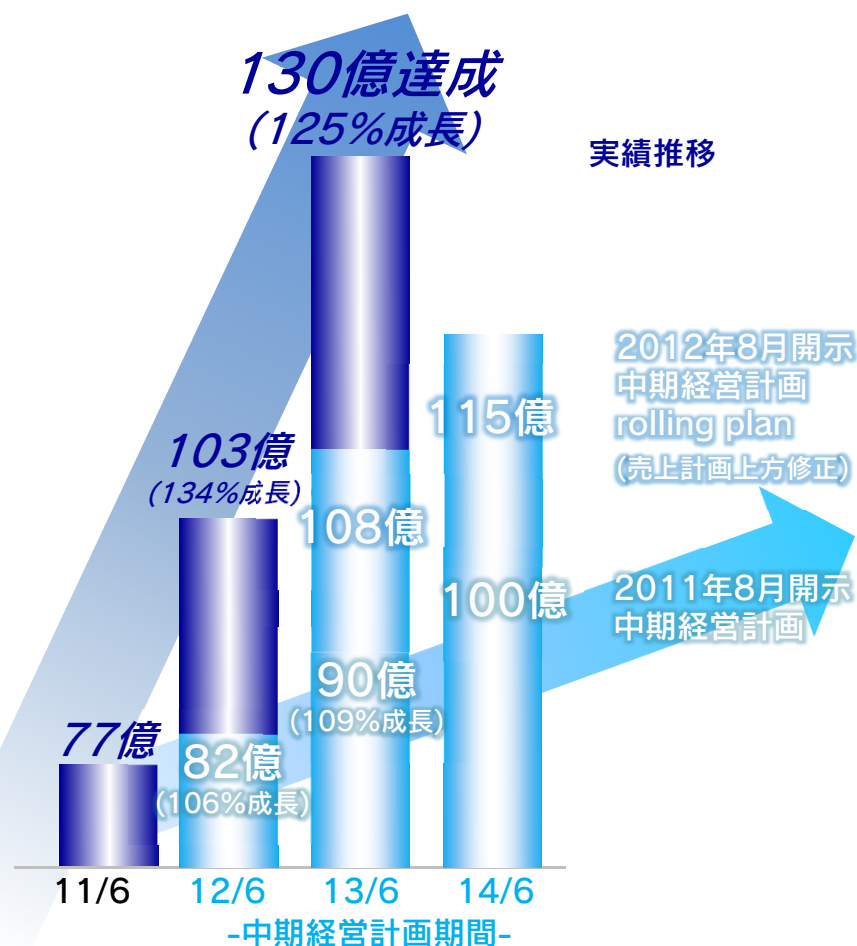
中期経営計画 / 中間レビューと最終年度計画 *topics*

- ✓ 売上3カ年計画をすでに達成
- ✓ 新規事業「bills」の成功
- ✓ 新規事業「クムナムエンターテインメント」の成功
- ✓ 中長期的な成長実現に向けた新規事業開発を加速

定量目標と結果

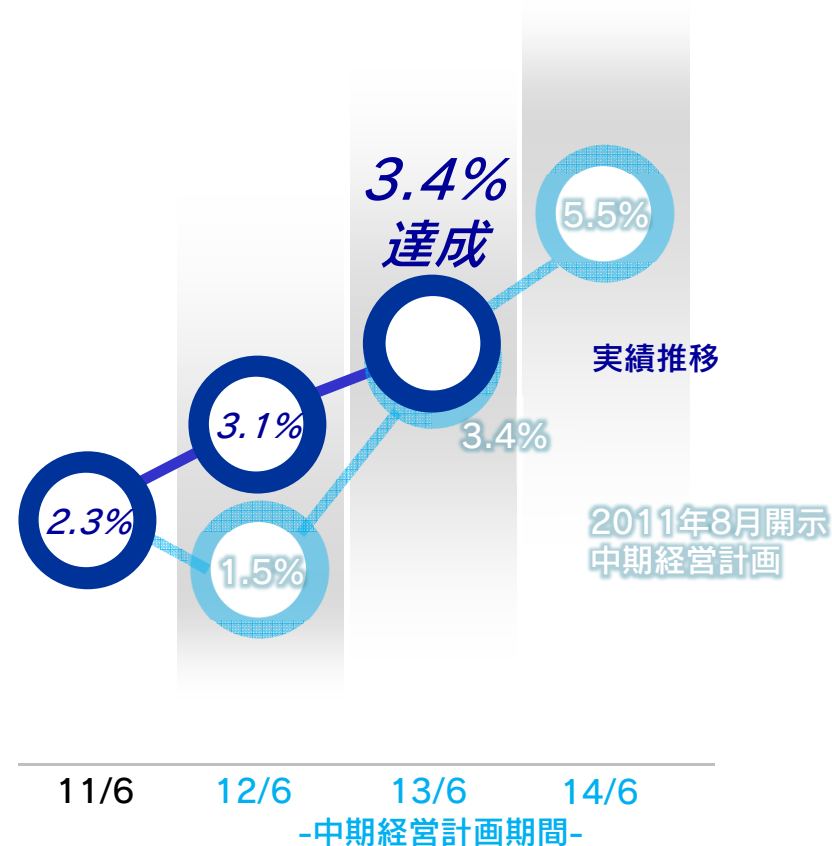
■売上高

- ✓計画を大幅に上回る130億を達成
- ✓当初は10%弱の年間成長率を見込んでいたが30%前後の成長率を継続中



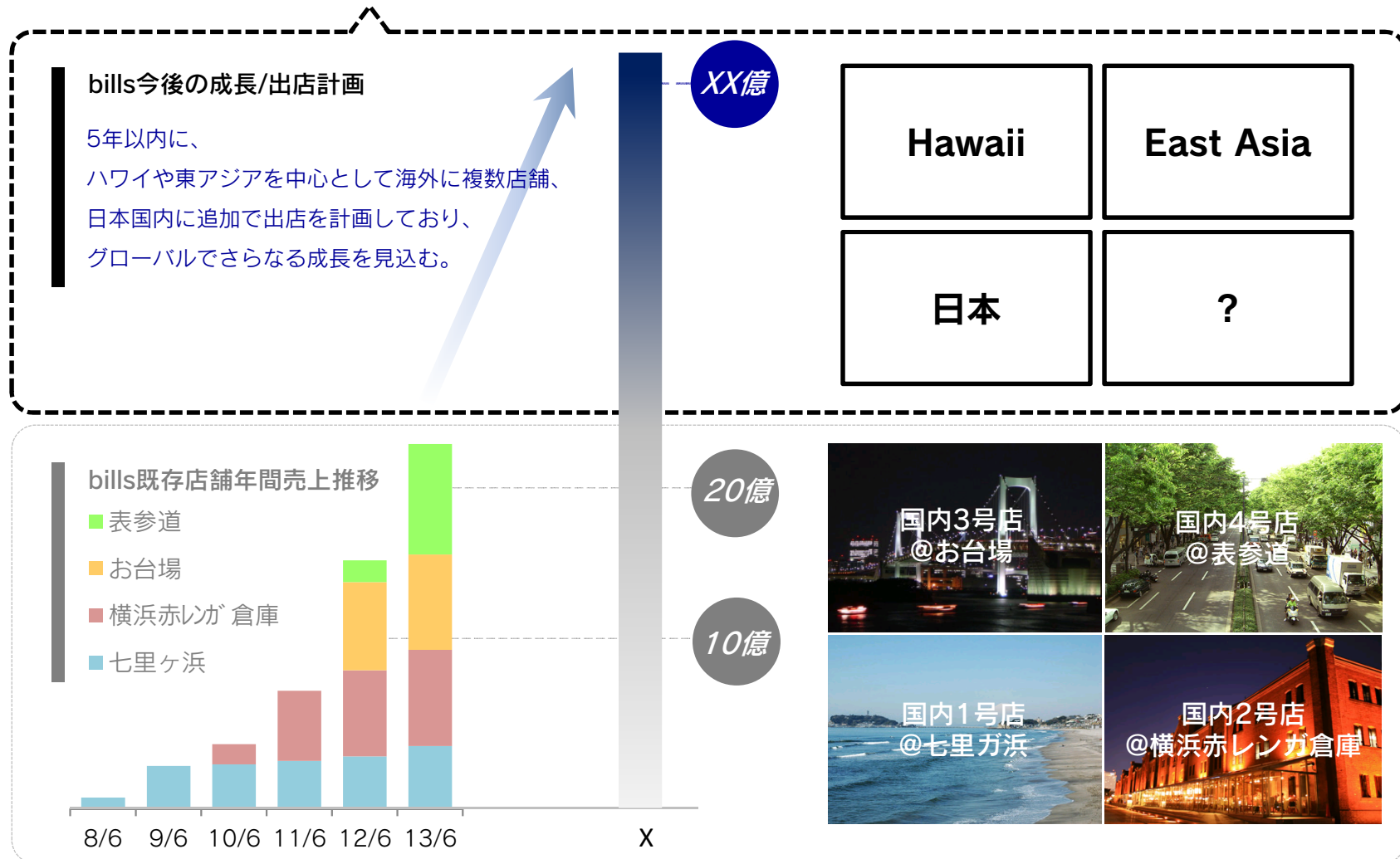
■営業利益率

- ✓新規事業投資を継続しながらも当初計画3.4%を達成



「bills」の飛躍的成長、更なる拡大

- ✓国内全4店舗で開店後の毎年増収増益を継続。直前期では年商22億円を超えるまでに成長。
- ✓billsブランドを毀損させず維持強化しながら海外展開を推進。2014年6月期中にハワイ店舗をオープン。



「クムナムエンターテインメント」の成功

- ✓2012年7月に新会社クムナムエンターテインメントを設立し「bills」同様に成功を遂げている。
- ✓初年度から売上7億円を達成。2014年6月期の売上計画は10億円。
- ✓自社主導のマーチャндаイジング事業を開発し更なる成長を見込む。

クムナムエンターテインメントの特長・ビジネスモデル

- ✓広告会社及び製作会社出身者が担う新会社。広告会社が扱う領域全てに対応。
- ✓アジアを中心に活躍する著名人のキャスティングを軸にマーケティングを包括的に受託。
- ✓広告会社のノウハウ・国内外の独自ネットワーク・グループのリソースを活用して付加価値の高いマーケティング支援を行う。

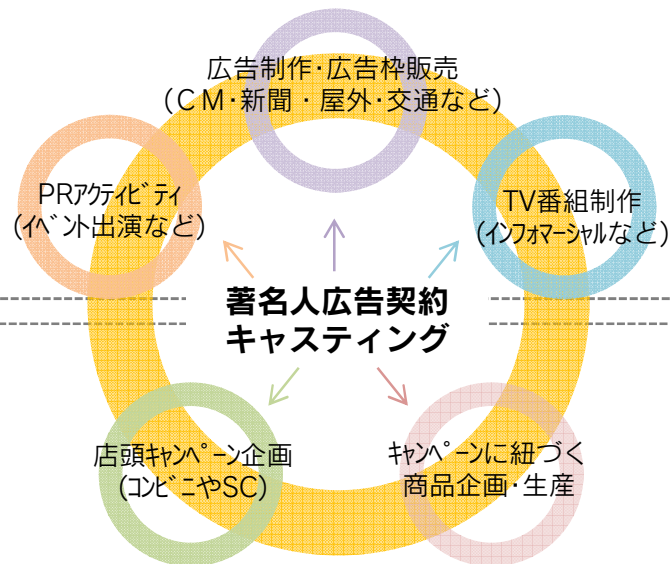
初年度成功実績・成長ポテンシャル

設立初年度
2013年
6月期実績

2014年
6月期計画

7億 → 10億

コミュニケーション事業との連動



SP・MD事業との連動



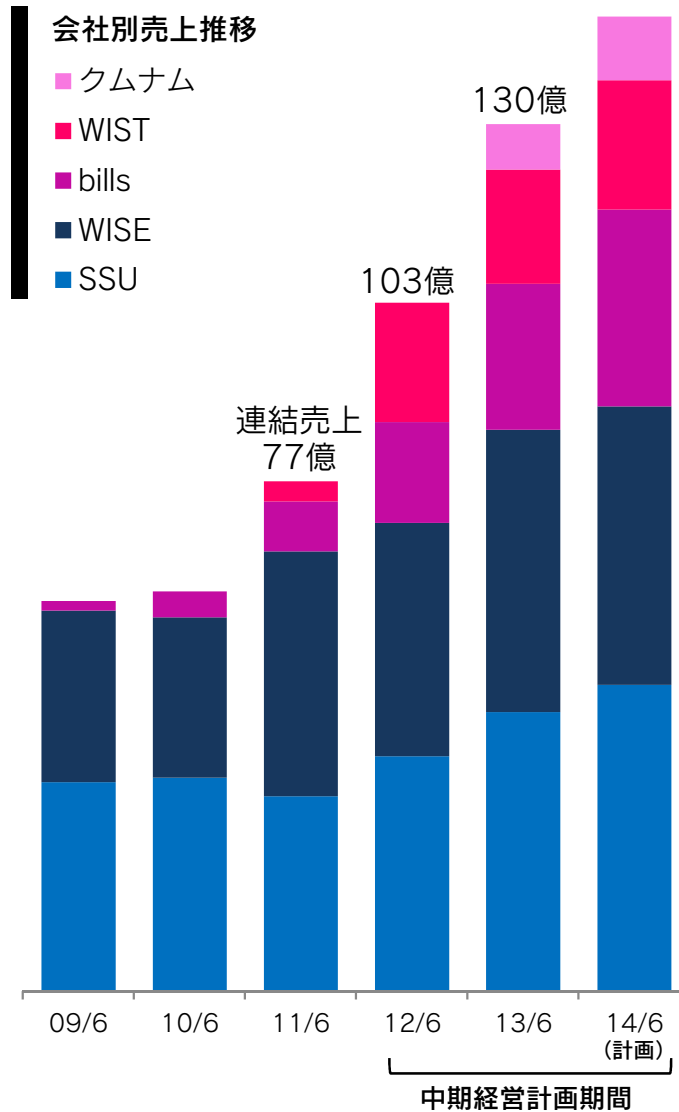
アジアを中心に活躍する著名人をキャスティングしてのCMやグラフィック広告制作、インフォーマーシャルの番組制作やキャンペーンの企画立案から実施までを総合的に受託。今後はメディアバイイングへの注力を含めて一層の拡大を見込む。



2013年5月、チャングンソク氏のグッズ販売権を取得し固定ファンをターゲットにしたショップを渋谷に開店。グループの事業リソースを活用してビジネス拡大を見込む。

新規事業によるグループの成長推移

✓新規事業であるbillsやクムナムの成功が中期経営計画期間中のグループの成長を牽引



新規投資案件の成功

投資の成果として、
billsやクムナムといった
新規事業の成功が成長を牽引
今後は更に加速

基幹事業が生み出した
利益・人・マーケティングナレッジを
新規事業に投資

基幹事業を担うSSUとWISE
(≒コミュニケーション事業とSP・MD事業)
の継続的成長

事業創造に関する考え方・体制を再構築。事業創造を加速。

✓グループの新規事業を統括・加速させるため新たに組成した「Movement Party 戦略本部」は
既存の手法に捉われずに多彩且つ最適な形で事業を創造する

グローバルなネットワークから
持ち込まれるビジネスシーズ

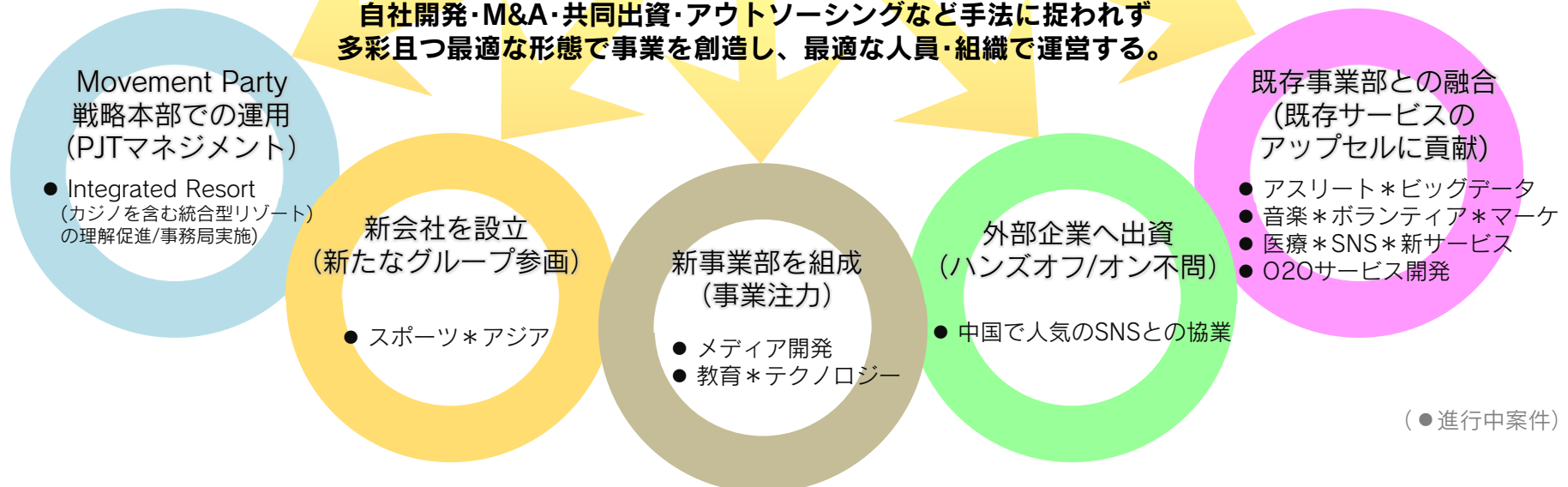
「たのしいさわぎをおこしたい」
という理念を軸にした事業デザイン



①人的ネットワーク	②PR・SPノウハウ
グローバルな 人・企業・メディアとのつながり	伝えるプロとしての 豊富な経験と実施アセット
③企画・プロデュース力	④事業設計・投資
多彩な業種業態への支援実績 コミュニケーション設計ナレッジ	自社事業への投資経験 グッドリスクへの積極的な挑戦

「たのしいさわぎ」×「高収益率」の新規事業創造

自社開発・M&A・共同出資・アウトソーシングなど手法に捉われず
多彩且つ最適な形態で事業を創造し、最適な人員・組織で運営する。



(●進行中案件)

今後の事業創造注力領域

WISTやクムナムなど東アジアで培ったネットワークを活用し
bills・各種M&A・アライアンス等アジア展開に積極注力



①アジア進出

優秀なエンジニアと協業しながらハード・ソフトの両面から
SSUグループならではのメディア開発に注力



②メディア開発

③2020年五輪



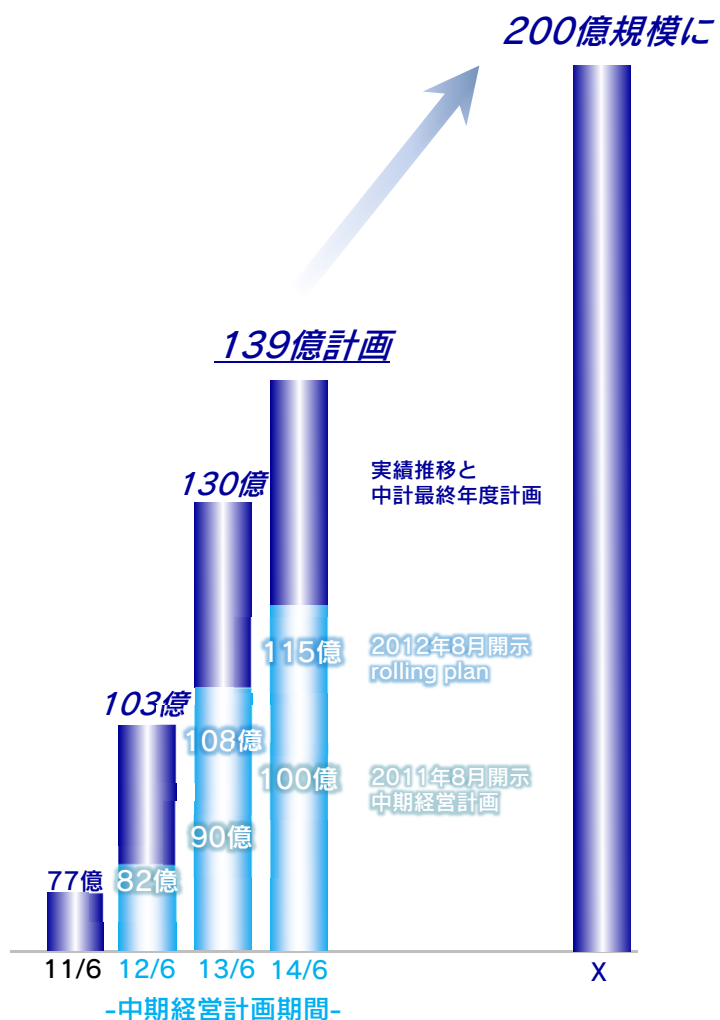
2012年ロンドン五輪においてもロンドン現地での記者会見
支援やイベントを実施したように、2020年の夏季五輪の開
催地が東京に決まるか否かを問わず、約17年間のスポーツ事
業の実績を生かして、オリンピック関連業務に注力。



ローリング定量目標

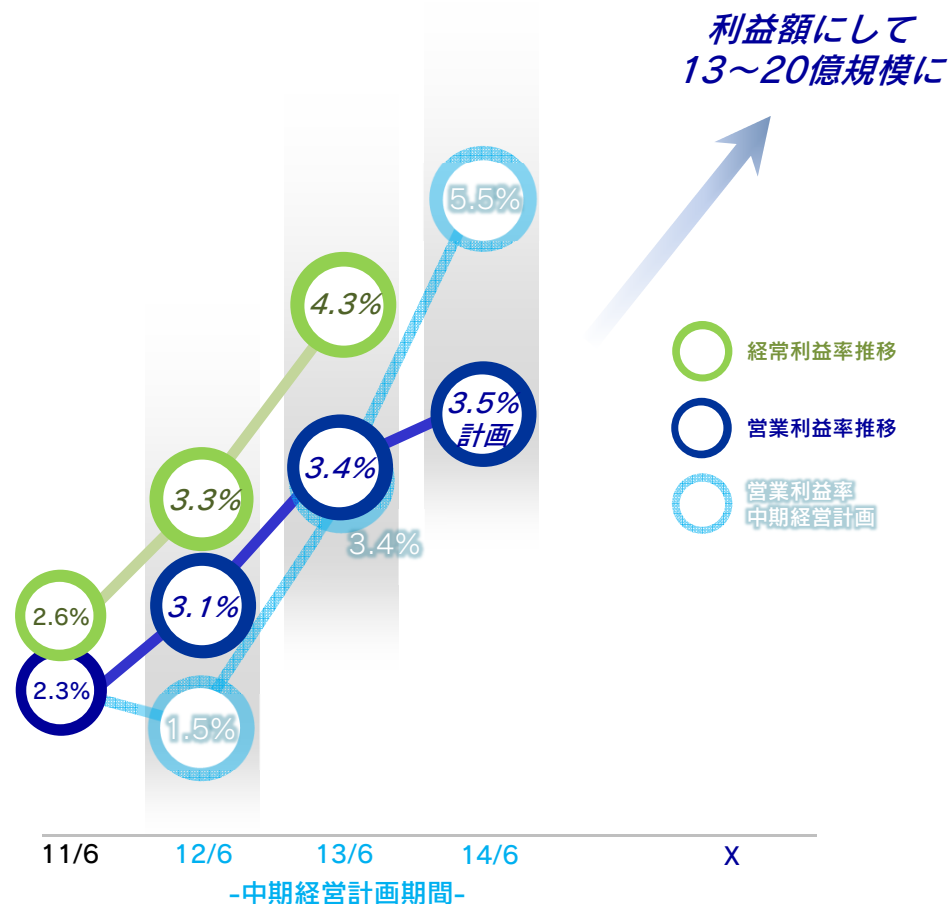
■売上高

✓過去最高の139億を計画



■利益率

✓次の3～5ヵ年の中長期的な成長を見据え
且つ現在のポジティブな外部環境を鑑みて
新規事業開発への投資を加速させるため
営業利益率当初計画5.5%に対して3.5%計画



ステークホルダーとの関係

社会

■「たのしいさわぎ」の創出

「たのしいさわぎをおこしたい」、この言葉を胸に、
人の心を豊かにする出来事をつくっていくことを約束します。

株主

■配当性向：30%目標

高利益体質へと転換し、利益を生み出し、
株主の皆さまに利益還元していきたいと考えています。

顧客

■新たな付加価値提供

コミュニケーション優位な新規事業開発のノウハウを培うことで、
既存のコミュニケーション事業パートナーに留まらず、
事業開発パートナーとしての付加価値提供を目指します。

社員

■才能豊かな人財への積極的な投資

■新規事業開発に経営資源を重点的に投入することでの成長機会提供

「創造型PR商社」をドライブさせるための最重要事項の一つは、人財投資だと考えます。
「SSUグループの理念に共感していただく人財を採用し、成長機会を提供し、実績に見合う報酬を提供する」
このサイクルを生み出した結果として、グループをとりまく株主の皆さま・顧客の皆さまをはじめとする
ステークホルダーの皆さまに利益や新たな価値を還元していきたいと考えています。

グループ体制図



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(新規事業創造)」への注力による中長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的な領域(=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

60% WIST INTERNATIONAL LIMITED

100% WIST PLASTIC TOYS CO, LTD

■販促ノベルティ製品の低コスト高クオリティでの調達拠点,東アジアにおけるSP・MD展開(親会社WISEからの受注だけでなく独自営業で日本大手玩具メーカーからのOEM受注も獲得)

100% WISE S.E.A. Co.,Ltd

■販促ノベルティ市場における縫製製品の調達,東南アジアASEAN諸国におけるSP・MD展開

30% SPARK

関連会社

■店頭販促とデジタルを組み合わせたO2O(オンライン・トゥー・オフライン)サービスの開発・提供

中国・香港

東南アジア

日本



「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

100% Flypan Hawaii, Inc

90% bills waikiki LLC

■「bills」のグローバル展開においてハワイに特化したブランディング・店舗展開

ハワイ



■アジアで活躍する著名人キャスティングと関連する企業のマーケティング支援CM制作・番組制作・メディアバイイングなど広告会社の事業領域の全てを担う

アジア



■沖縄の継続的発展と社会貢献につながるビジネスの追求をミッションとした沖縄における事業開発・コンテンツ開発及び包括的なマーケティング支援

沖縄

33%
関連会社

セグメント比較

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	3,019 (23%)		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	・セールスプロモーション ・マーチャндаイジング ・OEM	5,960 (46%)				
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	960 (7%)		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	2,252 (17%)		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ндаイジング等 のネットイブも同時並行で展開。 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	826 (6%)		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、グループの成 長エンジンとなる

「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