



サニーサイドアップグループ
中間決算説明会資料
2014年6月期（第29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

2014年2月18日

1. トピックス

(1)WIST社出資持分譲渡

(2)billsグローバル展開

2. 業績ハイライト

2013年11月にWIST社の出資持分譲渡を行い連結子会社から除外。

- 意思決定に至った大きな要因は中国における人件費高騰。

(今期第3四半期にはWIST社が債務超過に陥る可能性が高いと判明)

- SP・MD事業の早急な事業体制再構築と連結業績改善を図り、迅速な意思決定を熟慮断行。

(中国特有の環境や残務状況等から譲渡先候補は限定されることから既存中国人経営陣と譲渡交渉を行い、持分譲渡の合意に至る。)

(WIST社事業計画／2013年11月中旬時点)

	実績				計画		
決算期	平成23年6月期	平成24年6月期	平成25年6月期	平成26年6月期 第1四半期	平成26年6月期 第2四半期	平成26年6月期 第3四半期	平成26年6月期
純資産	63,800	113,009	169,600	89,453	21,427	▲7,110	▲27,377
総資産	400,506	534,716	428,904	423,190	—	—	—
売上高	557,398	3,066,702	3,301,248	1,108,197	2,192,567	3,275,655	4,339,323
経常利益	14,271	60,402	29,043	▲76,871	▲158,012	▲192,190	▲216,462
当期純利益	11,920	50,036	25,588	▲81,066	▲131,761	▲160,299	▲180,566

WIST INTERNATIONAL LIMITED買収から出資持分譲渡に至る軌跡

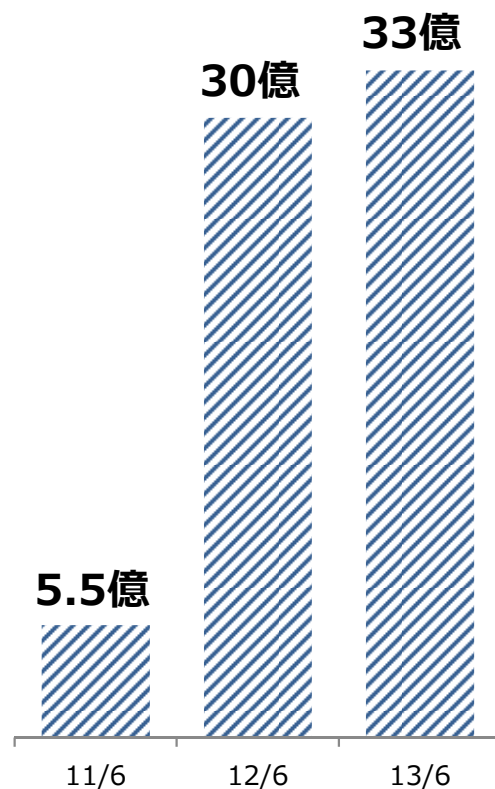
日付	内容
2010年12月	WIST INTERNATIONAL LIMITED（当時社名：TCN TECHNOLOGY LIMITED）買収を決議 目的：セールスプロモーション・マーチャンダイジング事業における競争優位確保 （高くオリティ・低コストでの販促物の調達拠点確立）
2011年1月	WIST社買収（資本金500万香港ドルの60%を持分取得） ※約5,200万円での買収
2011年3月	WIST社の共同経営者である中国人経営陣3名にサニーサイドアップ自己株式を処分。 ※約3,100万円での処分（＝資金調達） 目的：中国人経営陣との関係強化及び中国人経営陣による当社グループの企業価値向上への貢献。
2012年6月	売上30億円、経常利益0.6億円達成。
2012年12月頃～	為替の円安進行及び人件費高騰により計画を超える仕入原価発生。安定的な利益創出が困難な状態に。
2013年11月	当社グループの成長方針及びWIST社の収益性・成長性を検討した結果、持分譲渡を決議。

WIST INTERNATIONAL LIMITED買収による成果①定量面

多彩な事業創造により成長を加速させる中期経営計画期間において、
既存事業のオーガニックグロースに留まらない当社グループの売上規模拡大に貢献。

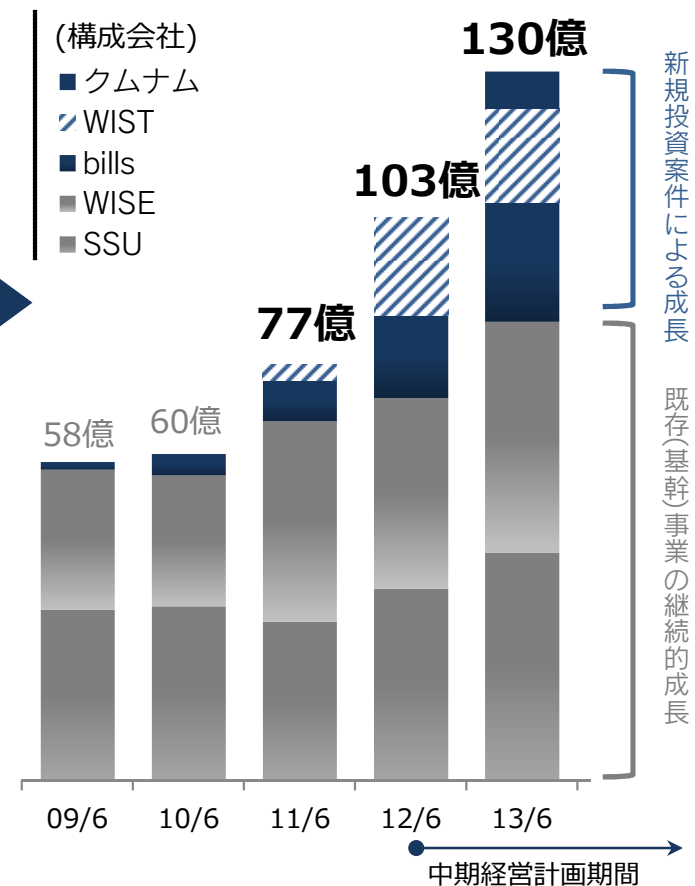
WIST INTERNATIONAL LIMITED 売上推移

セールスプロモーション・マーチャンダイジング業務における
販促物の調達やOEMを通じて順調に売上拡大。



連結売上高推移と会社別売上内訳

中期経営計画期間内の売上規模拡大に大きく貢献。



定量的な貢献だけでなく当社グループのビジネスの質的な成長に寄与。
継続的な大型マーケティング支援受注及び新規事業創造への貢献、並びに、
今後のアジア展開のネットワーク構築を実現。

受託型ビジネス領域への寄与

高クオリティでの商品生産調達



外食・情報通信・自動車業界等における
ヒットプロモーションに貢献し、
大手企業からの高い評価を獲得し、
継続的な受注に成功

創造型ビジネス領域への寄与

マーチャンダイジングのナレッジ獲得



新たな事業創造により
中期的な成長を目指す中での
重要なソリューションとして活用

アジア進出の基盤構築

中国を中心に人的リレーション構築



今後の戦略的な進出領域である
アジア地域における
ビジネスネットワークを強化

WIST INTERNATIONAL LIMITED買収によって生じたリスク

リスク対策を講じながら事業運営に資してきたものの、
コントロールができない国策による中国国内の人件費高騰及び為替の円安進行が発生し、仕入原価高騰を招いた。

人件費高騰

国策による人件費高騰



労働集約型のビジネスであるため、
労務費の高騰は仕入原価増加を招き、
安定的な収益確保の阻害要因に。

為替円安進行

2012年末から続いた円安進行



生産コストが上昇。
2013年6月期決算ベースでは
約1億円の原材料コスト増加。

一方、2013年1月に始動したWISE S.E.A.(South East Asia)を中心に
中国への一極集中から東南アジア地域へと事業領域を拡げ
リスクマネジメントは継続的に行っており、SP・MD事業体制を再構築中。

1. トピックス

(1)WIST社出資持分譲渡

(2)billsグローバル展開

2. 業績ハイライト

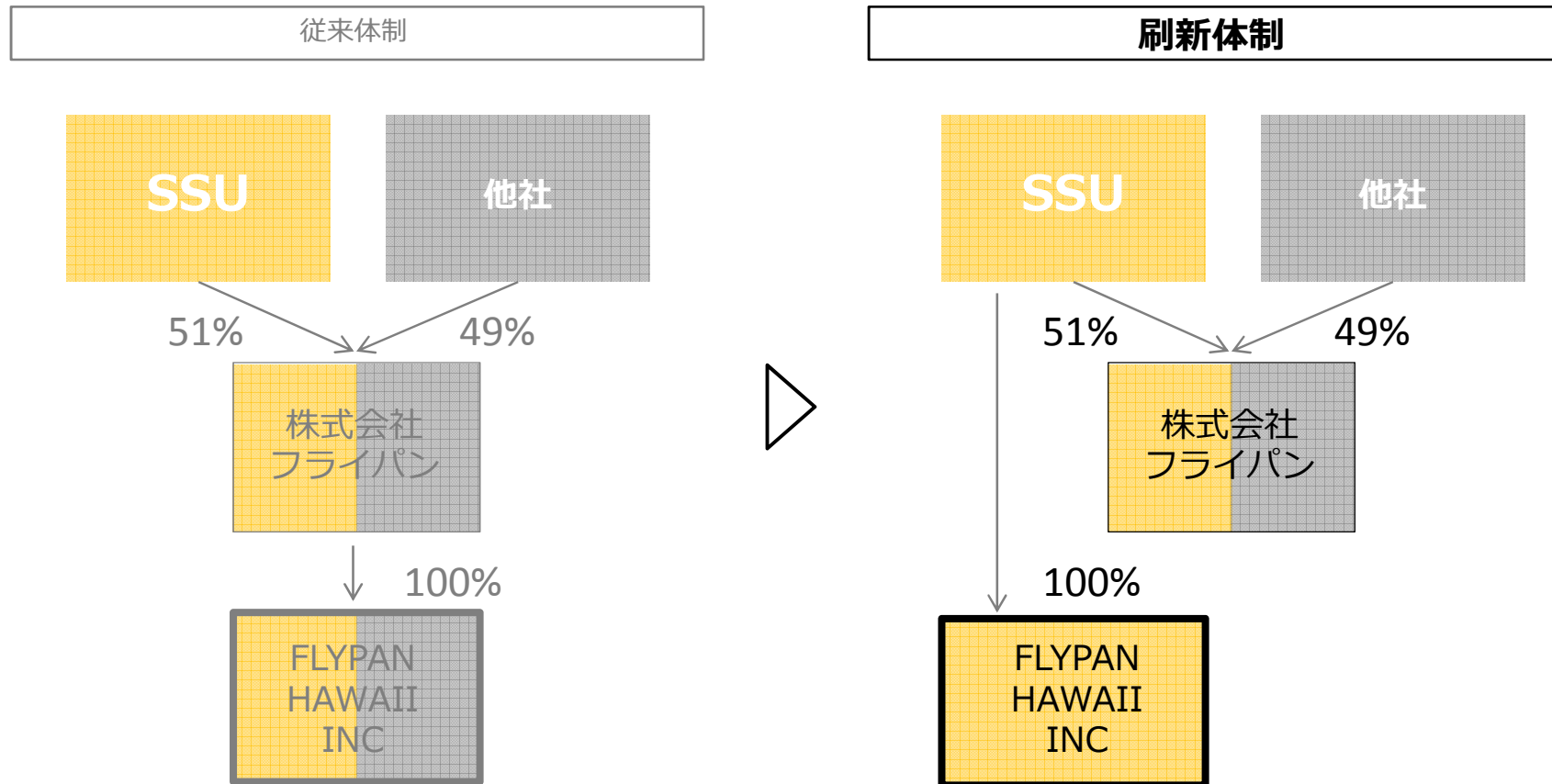
海外初展開「bills」ハワイ店舗2014年3月30日オープン決定。



✓ bills最大のキャパシティでオープン。

	HAWAII	表参道	お台場	横浜赤レンガ	七里ヶ浜
平均月商 (万円)	ご期待下さい	5,700	4,900	5,000	3,200
坪数	233	101	160	95	76
客席数	202	122	206	120	90
平均営業時間帯	6:00-24:00	8:30-23:00	9:00-23:00	9:00-23:00	7:00-22:00

✓ ハワイ店舗運営統括会社の持分を100%取得し完全子会社化。



- 株式会社フライパン : billsの日本国内展開の統括会社。
- FLYPAN HAWAII INC.: billsのハワイ展開の統括会社。運営会社として傘下にLLCを所有する。
商号をSUNNY SIDE UP HAWAII INCに変更予定。

「bills」韓国進出決定。
2014年6月オープン予定。

1. トピックス

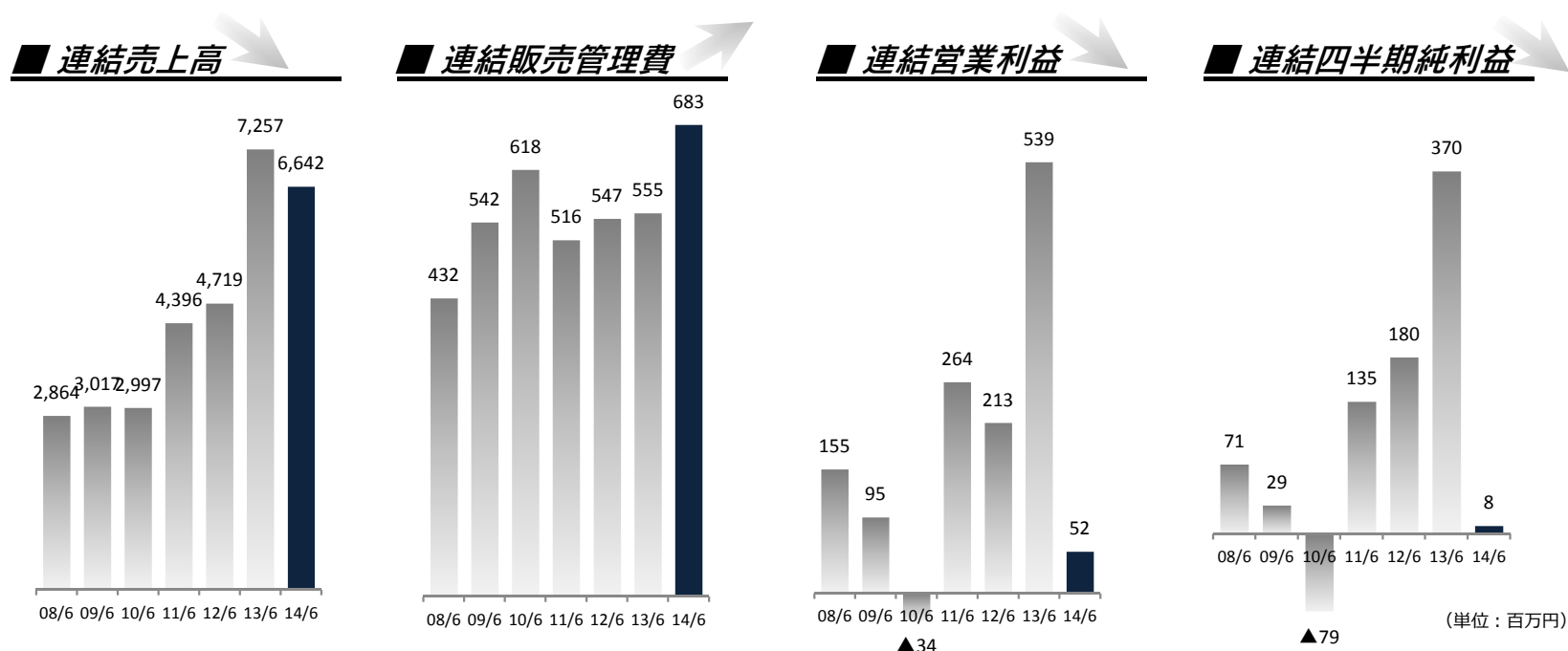
(1)WIST社出資持分譲渡

(2)billsグローバル展開

2. 業績ハイライト

中間連結業績

- ✓業績伸長を遂げてきたが対前期で減収減益。
- ✓しかしながら現在は新たな収益源開発をすべく事業創造への人的投資を加速させ、不採算事業の迅速な撤退を決行し、更なる進化に向けた通過点であることを強調したい。



対前期で減収減益の主な要因

- ① 中国における販促物等の調達拠点であったWIST社の人件費高騰
- ② ①を背景とするWIST社出資持分譲渡による連結子会社からの除外
- ③ 新たな収益源開発に向けた事業創造への人的及び物的投資を積極化

連結業績への影響

- 原価増加による営業利益減少
- 連結子会社除外による売上減少
- 子会社株式譲渡損発生(特別損失計上)による純利益減少
- 販売管理費増加により営業利益減少

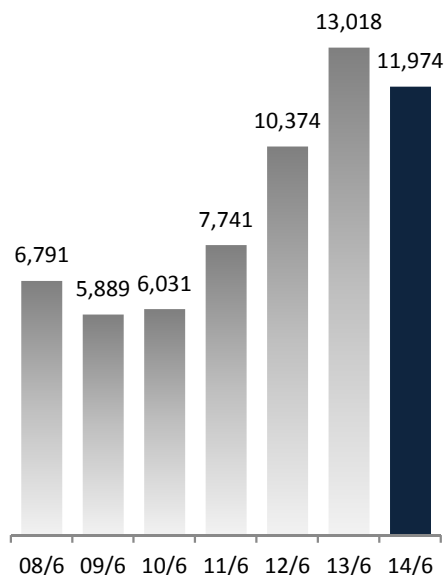
セグメント別トピックス

セグメント	トピックス
コミュニケーション	● 前年に実施した既存クライアントの大型販促案件が実施されなかったため減収減益だがソーシャルメディアを活用したデジタル領域の案件が増加するなど順調推移。
SP・MD	● WIST社が連結子会社から除外されたことから減収減益、事業体制を再構築中。 ● 外食企業のグローバルキャンペーンや情報通信企業の大型販促等を継続実施。
スポーツ	● 2020五輪に向けた営業活動他へ新規案件への注力途中の結果として減収減益。 ● スポーツ事業の中長期的な成長に向けてアスリートマネジメントからスポーツプロモーションへと事業領域の拡張に取り組む。
開発	● 前期に連結子会社化したクムナム社の成長により増収増益。 ● 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、飛躍的な成長を遂げている。
bills	● 3月オープンのハワイ店舗費用を一部取り込み減益するも国内店舗依然順調で増収。 ● ハワイ店舗に続き2014年6月には韓国進出を計画。グローバル展開を加速。

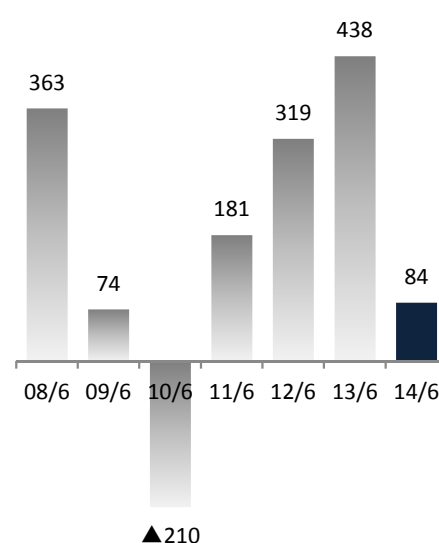
通期業績計画

✓中間業績同様、通期においても対前期で今後の投資を含み、減収減益計画。

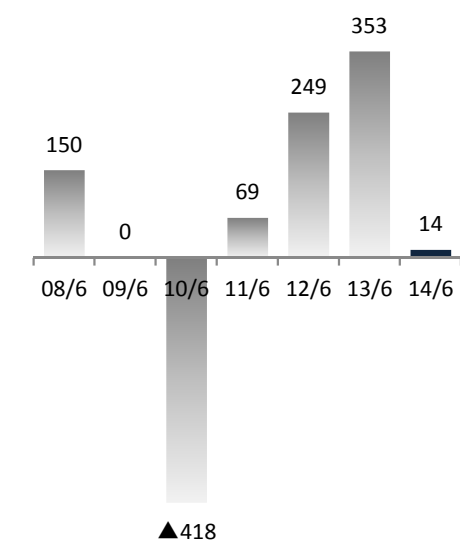
■連結売上高計画



■連結営業利益計画



■連結当期純利益計画



(単位：百万円)

対前期で減収減益計画の主な要因	連結業績への影響
① billsハワイ新店舗の開業費用増額	● 原価及び販売管理費増加による営業利益減少
② billsハワイの間接所有持分を100%取得 (51%→100%)	● 少数株主損失が発生し当期純利益減少
③ bills韓国進出決定、今期中のオープン計画で初期費用計上見込む	● 原価及び販売管理費増加による営業利益減少
④ 中国における販促物等の調達拠点であったWIST社の人件費高騰	● 原価増加による営業利益減少
⑤ ④を背景とするWIST社出資持分譲渡による連結子会社からの除外	● 連結子会社除外による売上減少 ● 子会社株式譲渡損発生(特別損失計上)による当期純利益減少
⑥ 新たな収益源開発に向けた事業創造への人的及び物的投資を積極化	● 販売管理費増加により営業利益減少

※①～③：billsのグローバル展開の加速に伴い下期に発生予定の費用である。

※④～⑥：中間業績に織り込み済み。

「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