

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グループ

2022年6月期 決算説明補足資料

目次

・連結業績サマリー	P.3
・連結キャッシュ・フロー	P.10
・連結貸借対照表	P.11
・セグメント情報	P.12
・次期の見通し	P.27
・株主還元策	P.29
・配当方針	P.31
・一株あたり当期純利益	P.32
・参考情報	P.32

2022年6月期 決算補足資料

連結業績サマリー（1）



2022年6月期 連結業績

（2021年7月1日～2022年6月30日）

（百万円）

	2021年6月期 連結業績	2022年6月期 連結業績	増減率※
売上高	15,356	16,190	—
営業利益	519	767	—
経常利益	666	1,284	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	298	581	—

過去最高業績を達成

※「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号 2020年3月31日）等を2022年6月期の期首から適用しており、2022年6月期に係る各数値については、当該会計基準等を適用した後の数値となっており、対前期比増減率は記載しておりません。

2022年6月期 連結業績ハイライト 業績予想値と実績値の比較

（百万円）

	2022年6月期 連結業績予想 (2021/8/13発表)	2022年6月期 連結業績予想 (2022/5/13発表)	2022年6月期 連結業績予想 (2022/6/29発表)	2022年6月期 実績値 (2022/8/15発表)	増減額	増減率
			(A)	(B)	(B - A)	
売上高	13,900	15,000	16,000	16,190	190	1.2%
営業利益	650	700	750	767	17	2.4%
経常利益	680	1,200	1,250	1,284	34	2.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	420	380	420	581	161	38.4%

上方修正した予算を更に超過

2022年6月期 決算補足資料

連結業績サマリー (3)



2022年6月期 連結業績 (前期比)

(百万円)

	2021年6月期 連結業績	2022年6月期 連結業績	増減率 (参考値)	増減額 (参考値)
		※会計方針を変更 収益認識会計基準等を適用		
売上高	15,356	16,190	—	834
売上原価	12,386	12,672	—	286
売上総利益	2,970	3,518	—	548
営業利益	519	767	47.7%	248
経常利益	666	1,284	92.7%	618
親会社株主に帰属する 当期純利益	298	581	94.9%	283

※収益認識会計基準等の適用の影響額：

- ・2022年6月期の売上高は2,189百万円減少・売上原価は2,189百万円減少。
- ・営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益への影響はありません。

2022年6月期 決算補足資料 連結業績サマリー（４）



2022年6月期連結PLにおける特殊要因

(百万円)

	2021年6月期	2022年6月期	2022年6月期における特殊要因
売上高	15,356	16,190	・収益認識会計会計基準等の適用により、売上高△2,189百万円減少
売上原価	12,386	12,672	・収益認識会計会計基準等の適用により、売上原価△2,189百万円減少
営業利益	519	767	・FB事業のセグメント利益△366百万円を含んだ上で過去最高値を達成
営業外収益	207	553	・「jing」にかかる組合損益分配額151百万円を計上 ・新型コロナウイルス感染症にかかる各種助成金350百万円を計上
営業外費用	59	37	－
経常利益	666	1,284	・営業外収益における一時的な収入により、経常利益が増加
特別利益	111	3	－
特別損失	71	151	・FB事業にかかる事業撤退損失86百万円を計上 ・出資金評価損58百万円を計上
親会社株主に帰属する当期純利益	298	581	・税引前当期純利益の増加に加え、法人税等調整額△100を計上

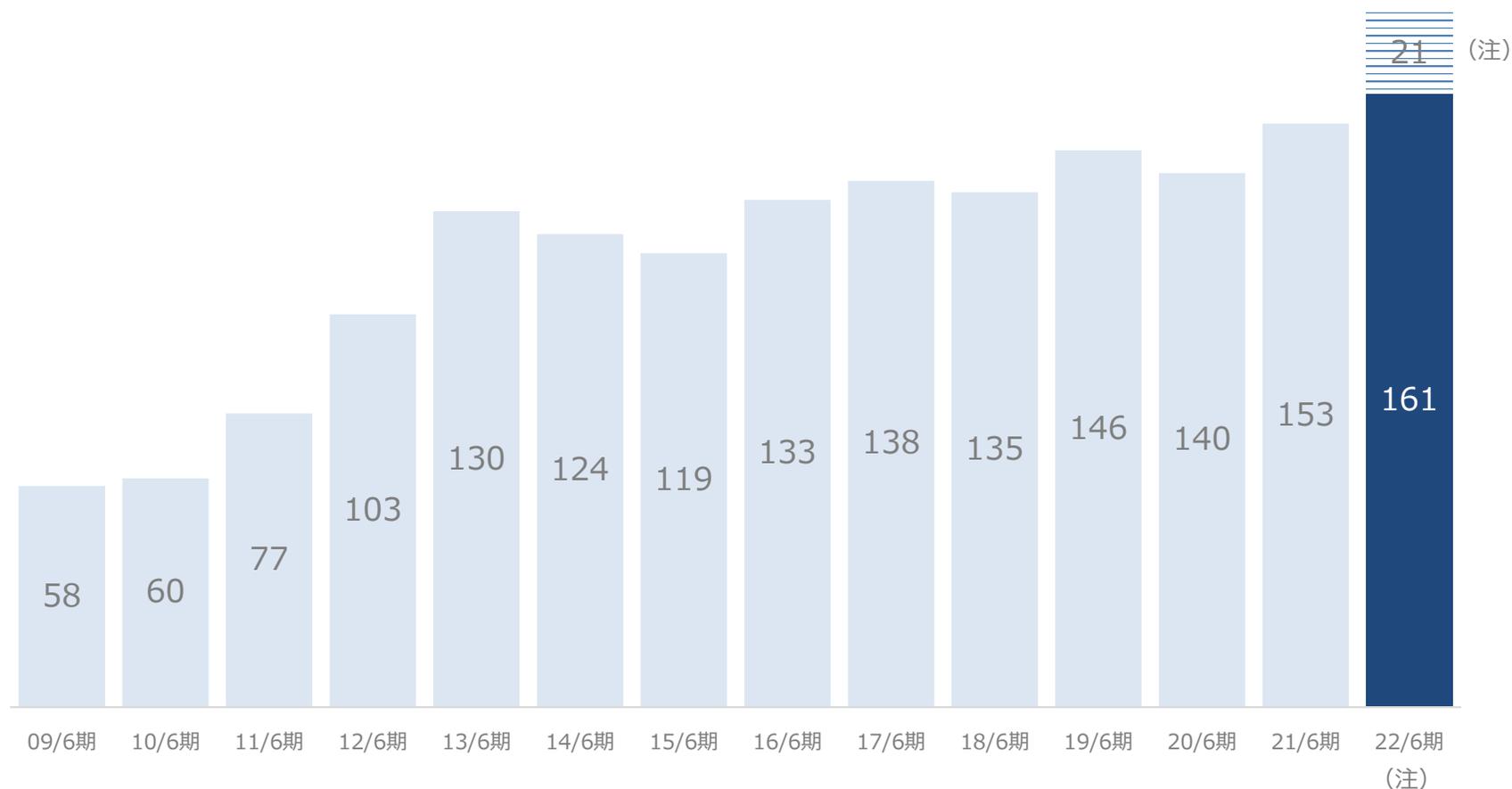
助成金等の一時的な特殊要因により、経常利益が膨らむ形となった

2022年6月期 決算補足資料 連結業績サマリー（5）



連結売上高の推移

(単位：億円)



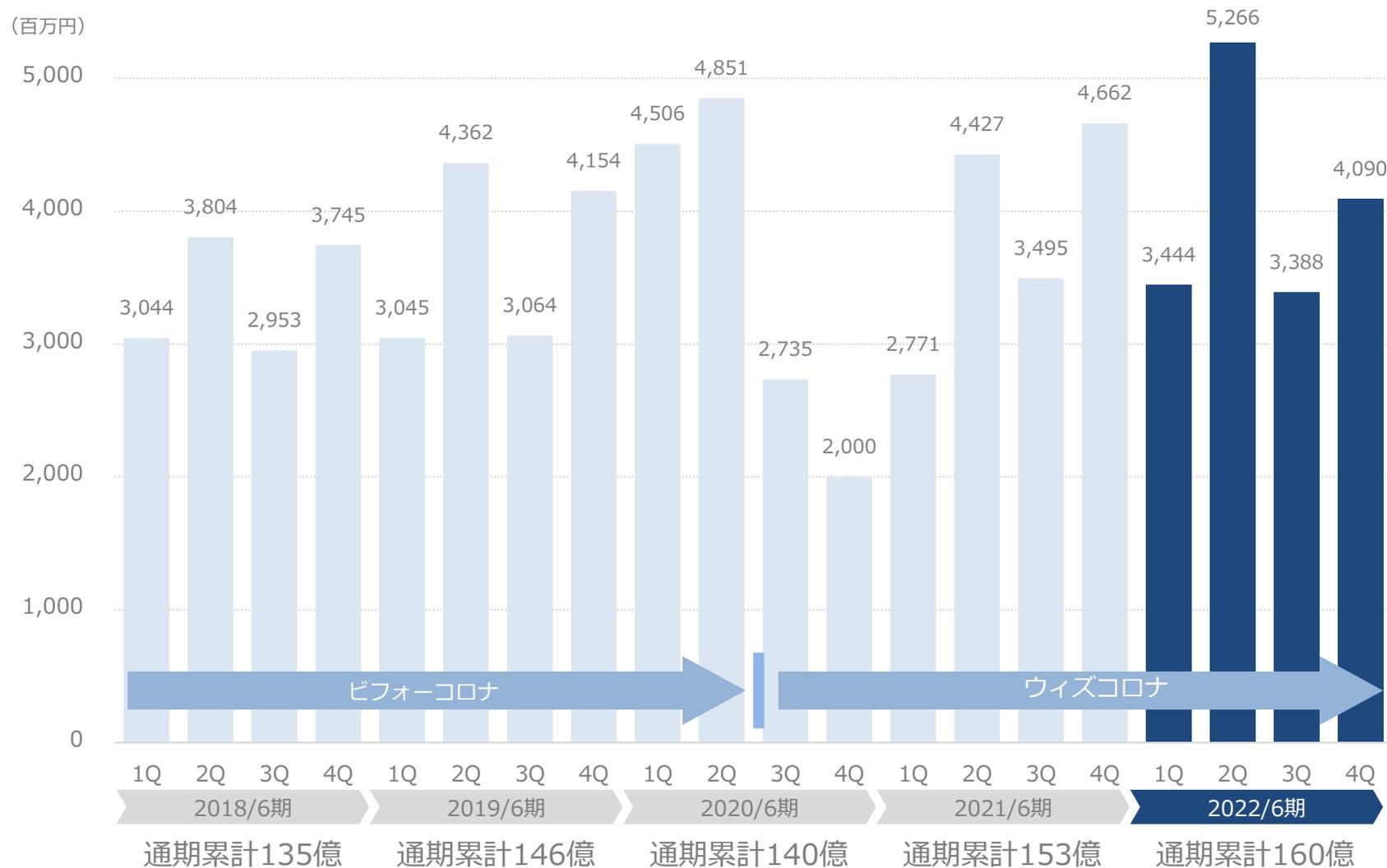
上場以来、安定的な成長を実現

(注) 2022年6月期より会計方針を変更。収益認識会計基準等を適用しました。これにより、売上高△2,1億円が減少しました。

2022年6月期 決算補足資料 連結業績サマリー（6）



四半期毎の売上高推移

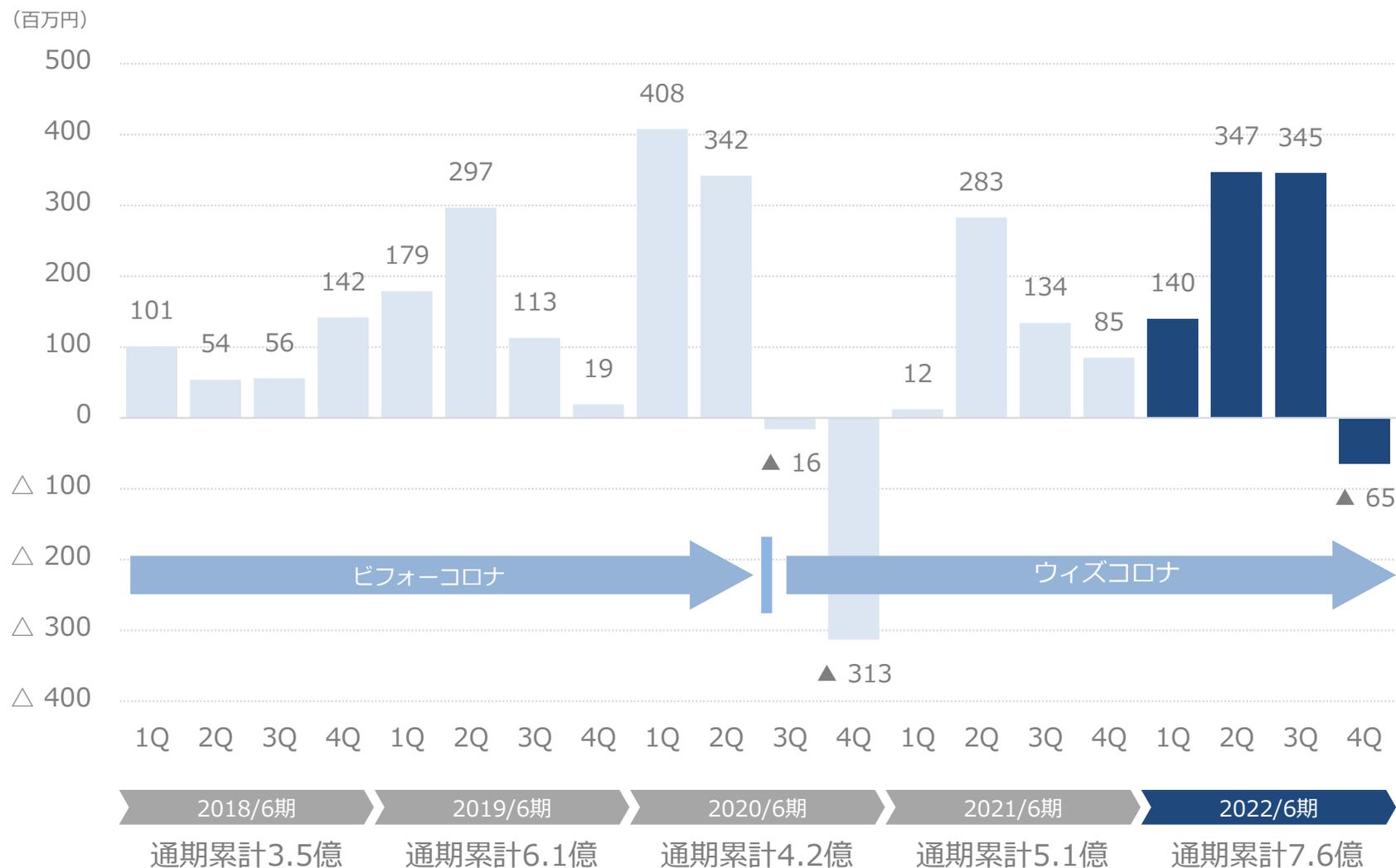


2022年6月期 決算補足資料

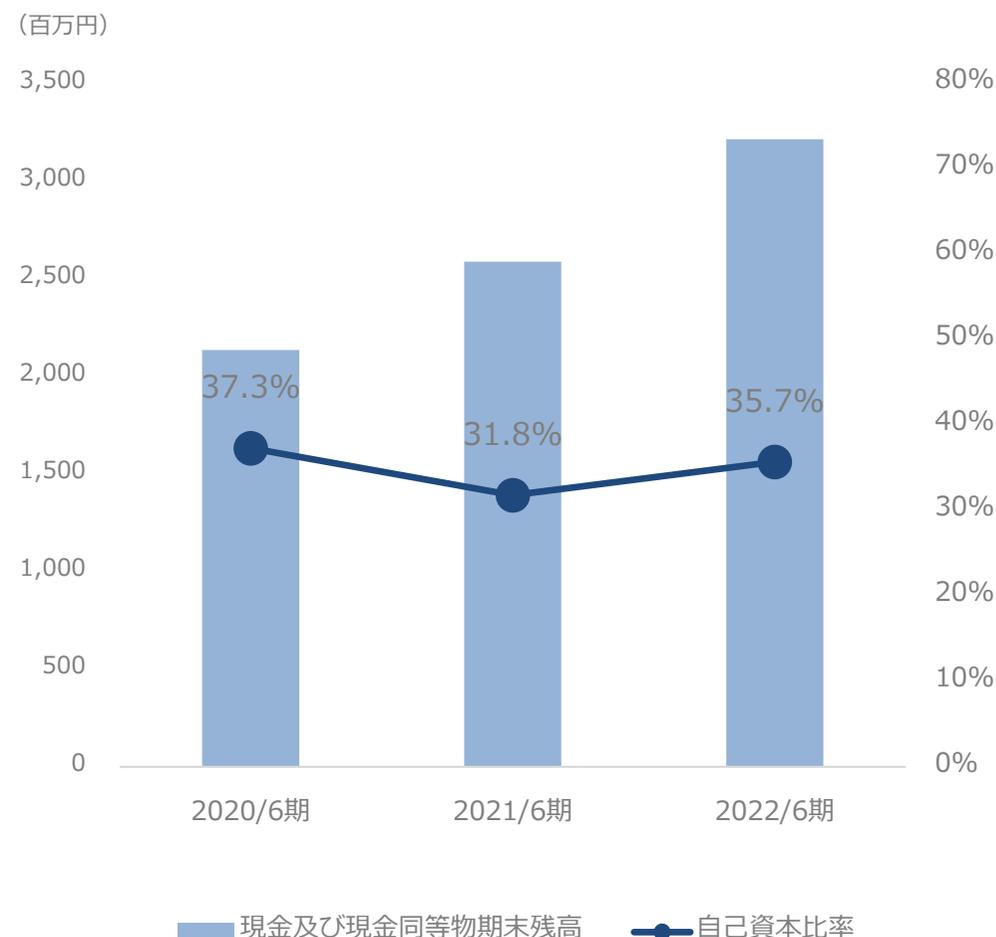
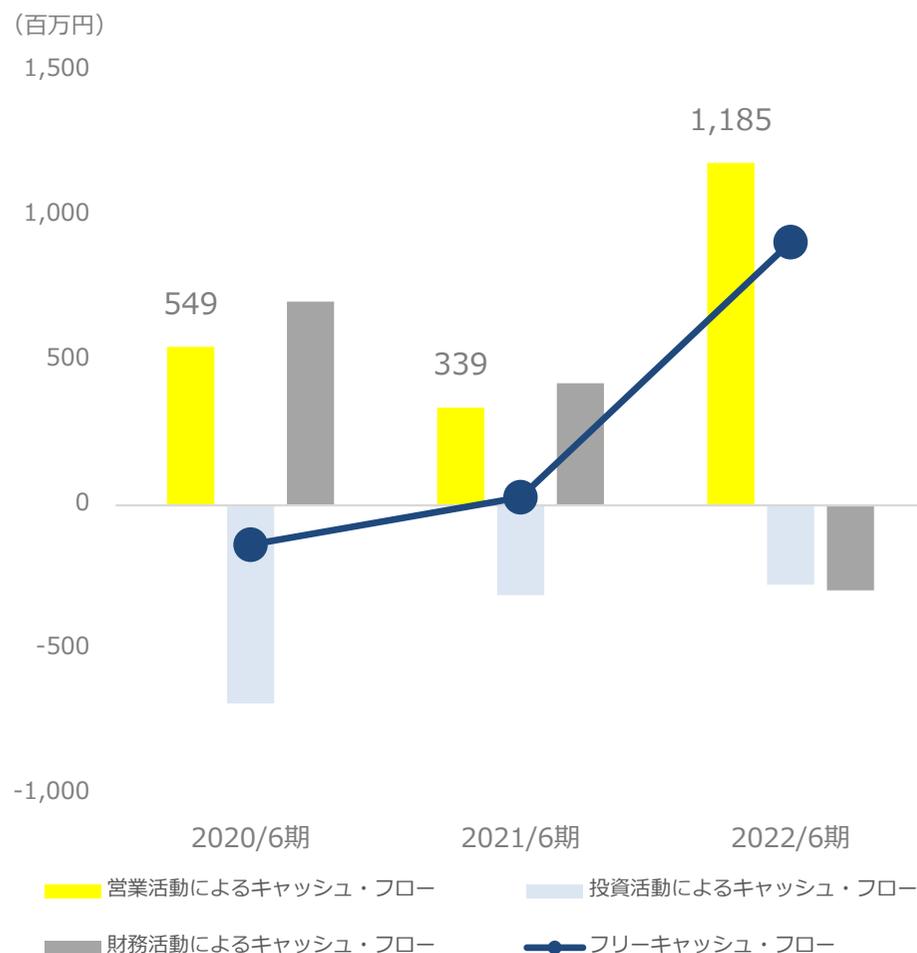
連結業績サマリー (7)



四半期毎の営業利益推移



連結キャッシュ・フロー計算書



営業キャッシュフローの顕著に増加

2022年6月期 決算補足資料

連結貸借対照表



連結貸借対照表

(単位：百万円)

	2021年6月期	2022年6月期		2021年6月期	2022年6月期
流動資産	5,644	5,843	流動負債	3,399	3,668
現金及び預金	2,603	3,230	買掛金	1,437	1,062
受取手形及び売掛金	2,211	1,983	短期借入金	300	538
商品及び製品	11	1	1年内返済予定の長期借入金	529	521
未成業務支出金	291	295	未払法人税等	292	398
原材料及び貯蔵品	32	24	その他	839	1,148
その他	494	319	固定負債	1,424	1,060
貸倒引当金	△0	△10	負債合計	4,823	4,728
固定資産	1,519	1,705	株主資本合計	2,266	2,757
有形固定資産	410	374	その他の包括利益累計額合計	12	△62
無形固定資産	374	328	新株予約権	50	100
投資その他の資産	733	1,002	純資産合計	2,340	2,820
資産合計	7,163	7,548	負債純資産合計	7,163	7,548

2022年6月期 決算補足資料

セグメント情報（1）セグメントの状況



セグメント	マーケティング&コミュニケーション事業	セールス アクティベーション事業	フードブランディング 事業	ビジネス ディベロップメント事業
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> PRを軸とした各種コミュニケーションサービスの提供 	<ul style="list-style-type: none"> 店頭における購買・契約促進のための戦略施策の提供 IP（タレントやキャラクター等の知的財産）を活用したセールスプロモーションおよび物販施策 	<ul style="list-style-type: none"> 『bills』のブランディングおよびライセンスング 『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 	<ul style="list-style-type: none"> 既存の労働集約型・受託型のビジネス領域に留まらない新規事業の開発推進
構成 子会社	 		 	
持分法 適用会社	— AnyMind GroupとのJV — Gunosy (6047) とのJV			

※1 解散および清算を決定（2022年6月29日付発表）
 ※2 2022年7月1日付での第三者への株式譲渡を決定（2022年6月29日付発表）
 ※3 事業内容の拡充に伴い、(株)サニーサイドアップキャリアより商号変更（2021年10月）

2022年6月期 決算補足資料

セグメント情報（2）業績サマリー



セグメント別業績サマリー

	売上高		セグメント利益			
	2021年6月期	2022年6月期	2021年6月期	2022年6月期	増減	
マーケティング&コミュニケーション事業 (M&C事業)	9,119	7,744	1,284	1,954	670	コロナ禍においても過去最高業績を達成
セールスアクティベーション事業 (SA事業)	3,644	5,489	310	344	34	過去最高のセグメント業績には及ばなかったものの、 コロナ禍においても安定的な成長を実現
フードブランディング事業 (FB事業)	2,355	2,359	△293	△366	△73	コロナ禍の影響が直撃。セグメント損失が拡大。 ただし、営業外では助成金収入を計上
ビジネスディベロップメント事業 (BD事業)	236	596	110	△82	△192	人的資本等への投資による支出が収入を上回ったこと で2022年6月期は赤字着地

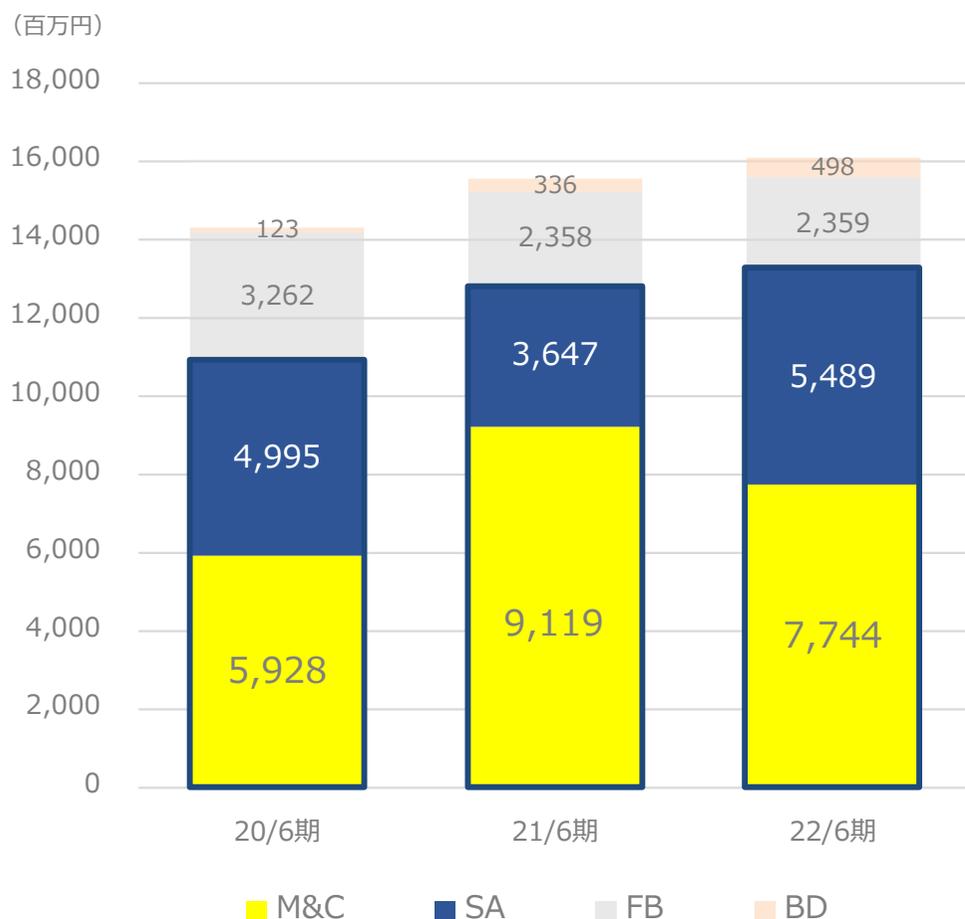
セグメントにより明暗が分かれる結果となった

2022年6月期 決算補足資料 セグメント情報 (3) 業績推移

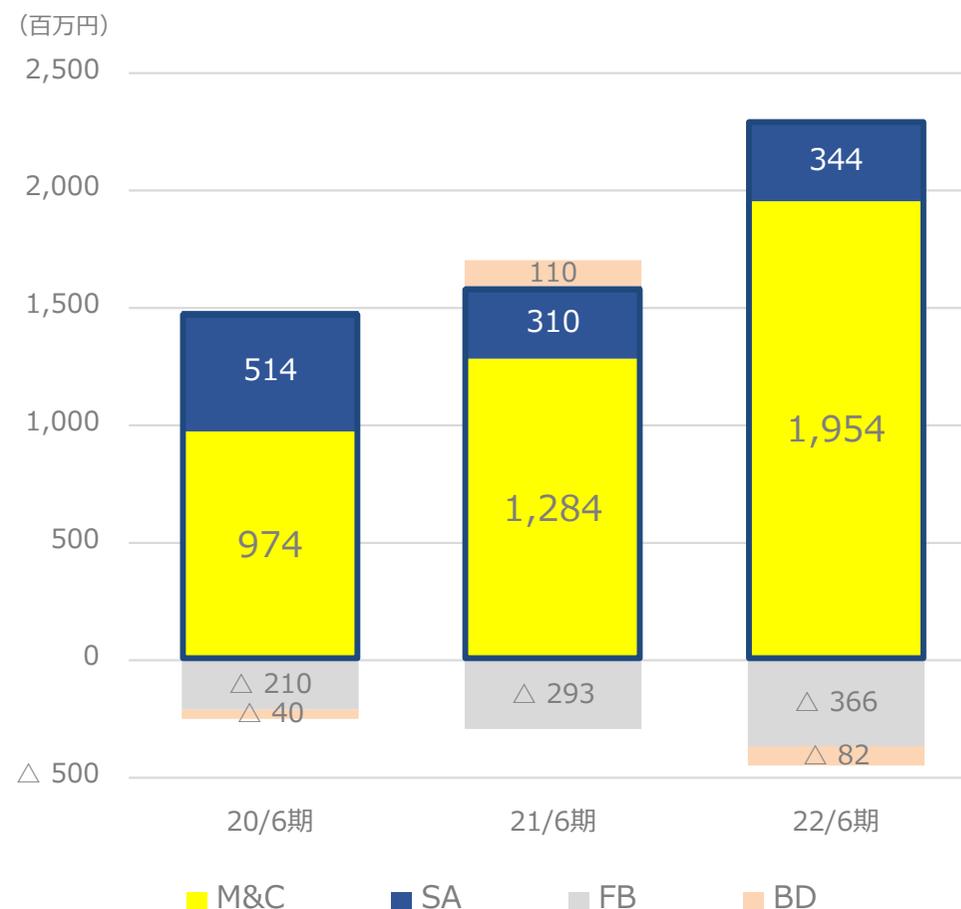


「M&C事業」および「SA事業」が連結業績を牽引

売上高



セグメント利益



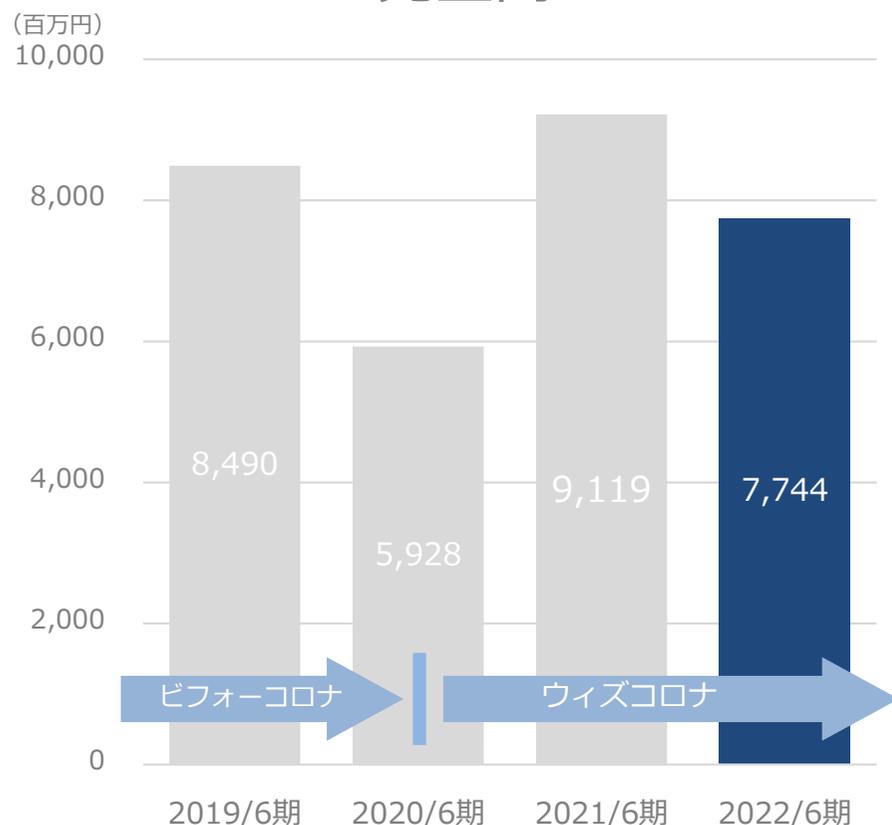
2022年6月期 決算補足資料

セグメント情報 (4) M&C事業



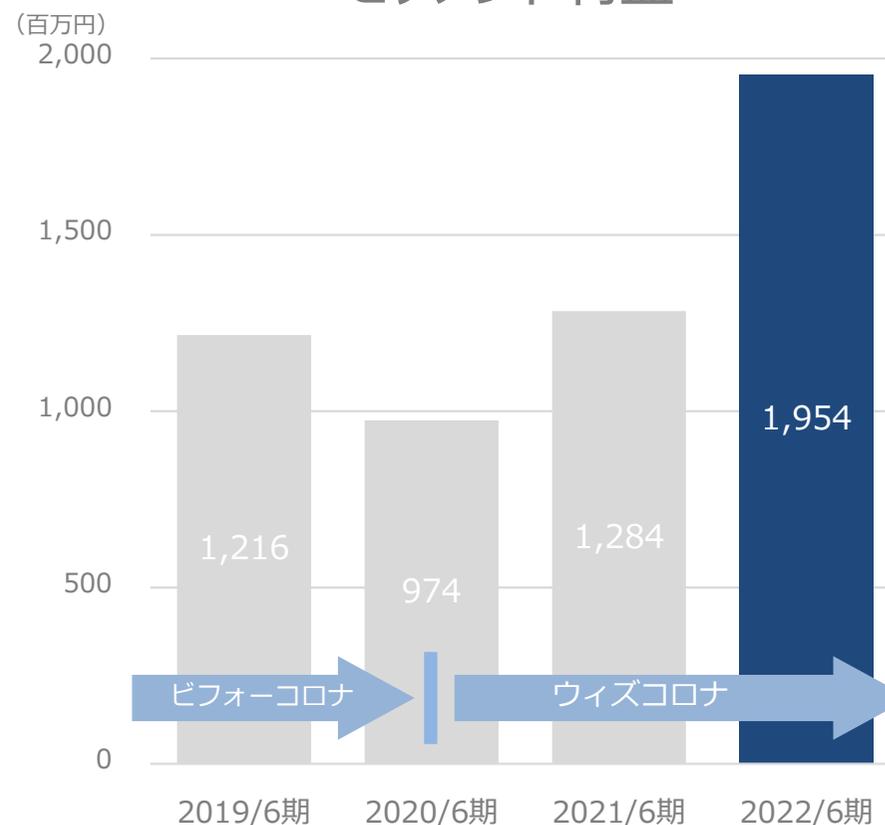
基幹事業であるマーケティング & コミュニケーション事業は
コロナ禍においても成長を実現

売上高



- ・ 収益認識会計基準等を適用したことで
売上が前期より減少

セグメント利益



- ・ 収益力強化と収益率向上の取り組みにより、
セグメント利益は過去最高を達成

(注) 過年度 (2019/6期) の業績については、現在のセグメントの区分に組み替えた上で表示しています。

M&Cでは過去最高のセグメント利益を達成

達成の主要因：収益力強化と収益率向上

グループシナジー効果
による
総合的な提案力の強化

- ・グループ内のソリューションやナレッジの共有および活用
- ・セグメントを横断した提案

特定の業種・業界に
とらわれない
多種多様な案件の獲得

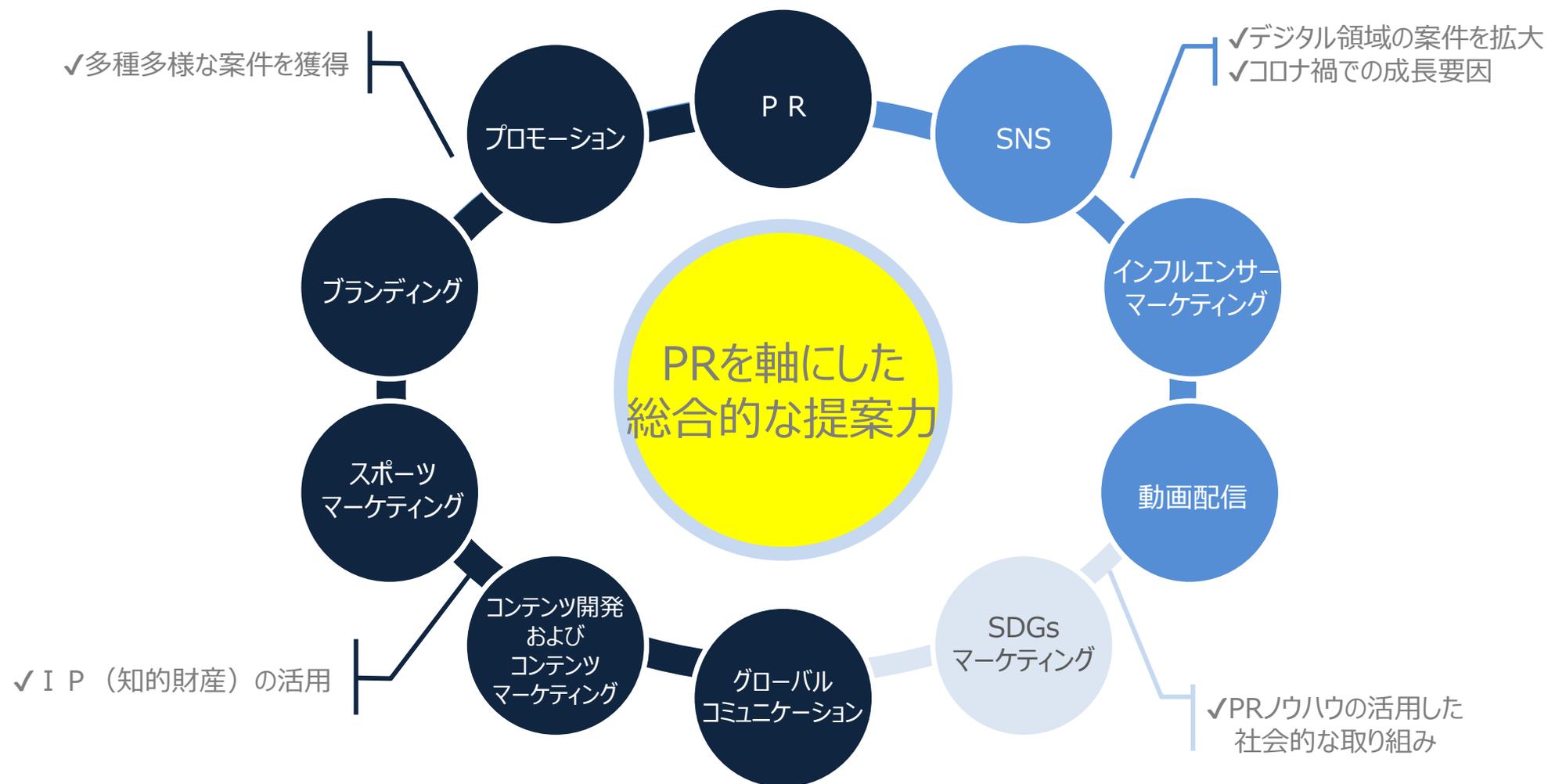
- ・コロナ禍においても成長する会社やサービスのPR案件を戦略的に獲得
- ・経済平常化を見据えてPR需要の回復

人的リソース投下
の最適化による
収益率向上
(生産性向上)

- ・新しい管理指標の導入と組織への浸透

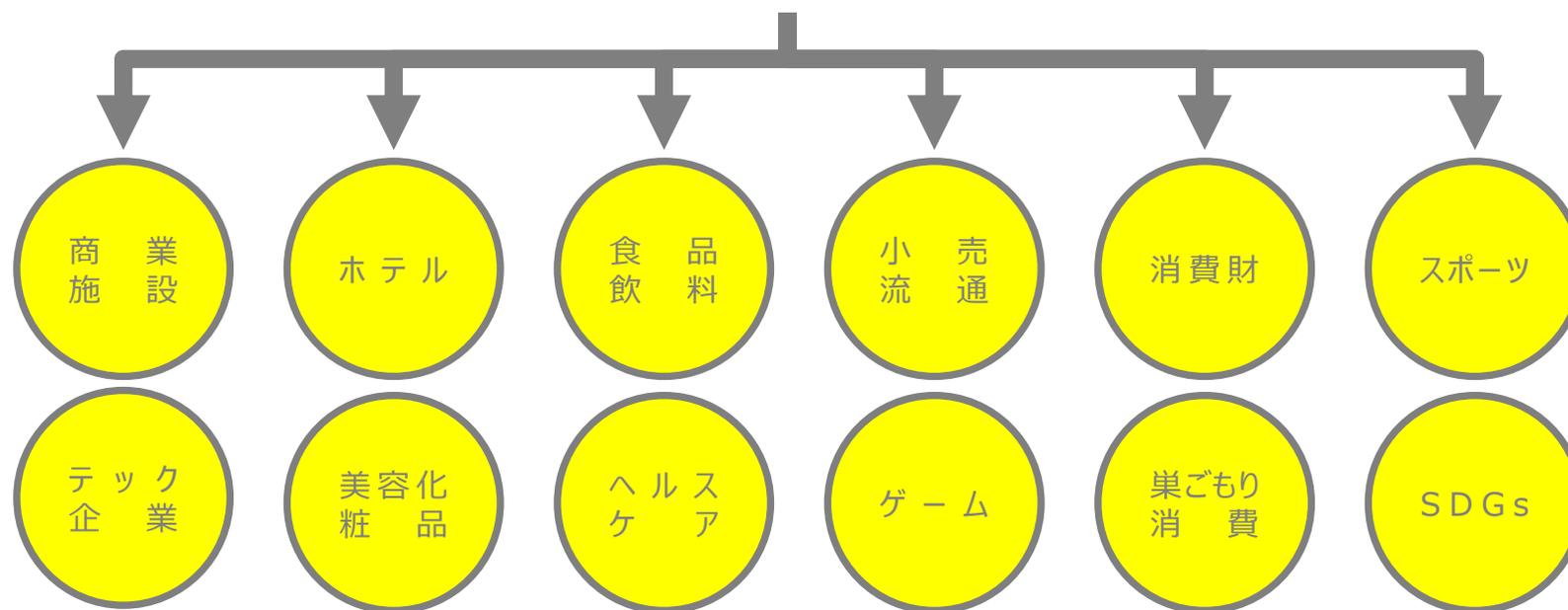
2022年6月期 決算補足資料 セグメント情報 (6) M&C事業

PRを軸としながら、プロモーション、スポーツマーケティング、ブランディング、コンテンツ開発等、時代のニーズに合ったマーケティングおよびコミュニケーションサービスを提供。
コロナ禍にも順応しながら、堅調な成長を継続



各業界・業種におけるPRスペシャリストとして
多種多様な案件を獲得

マーケティング & コミュニケーション事業



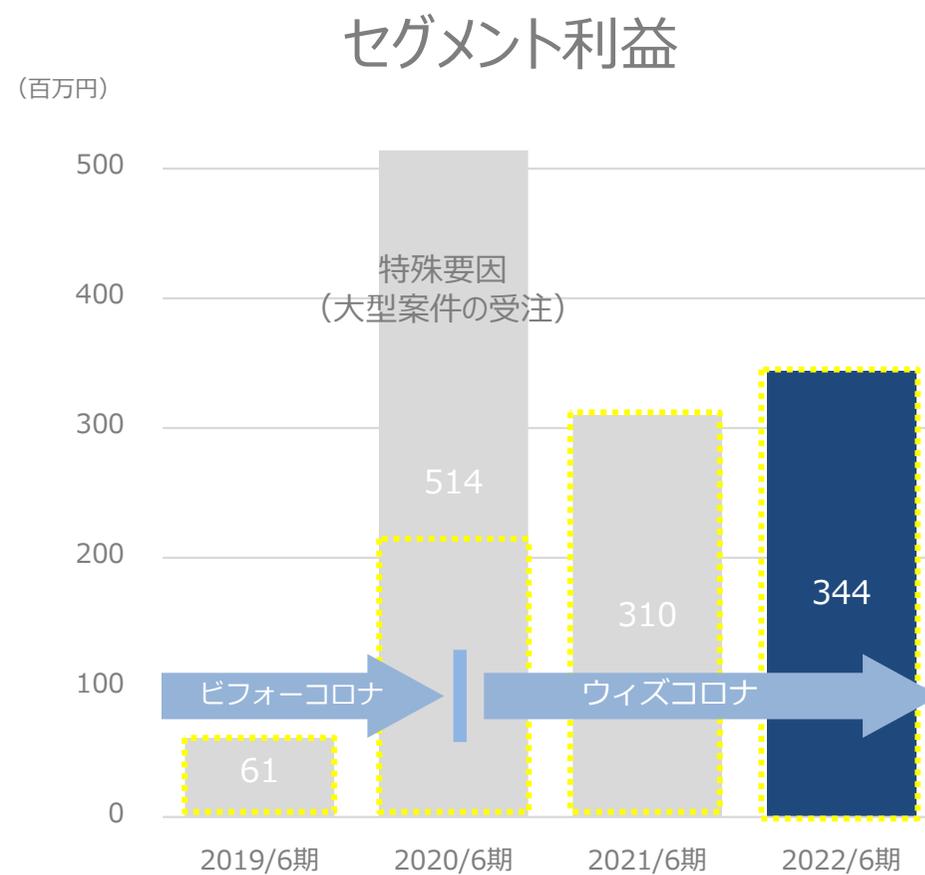
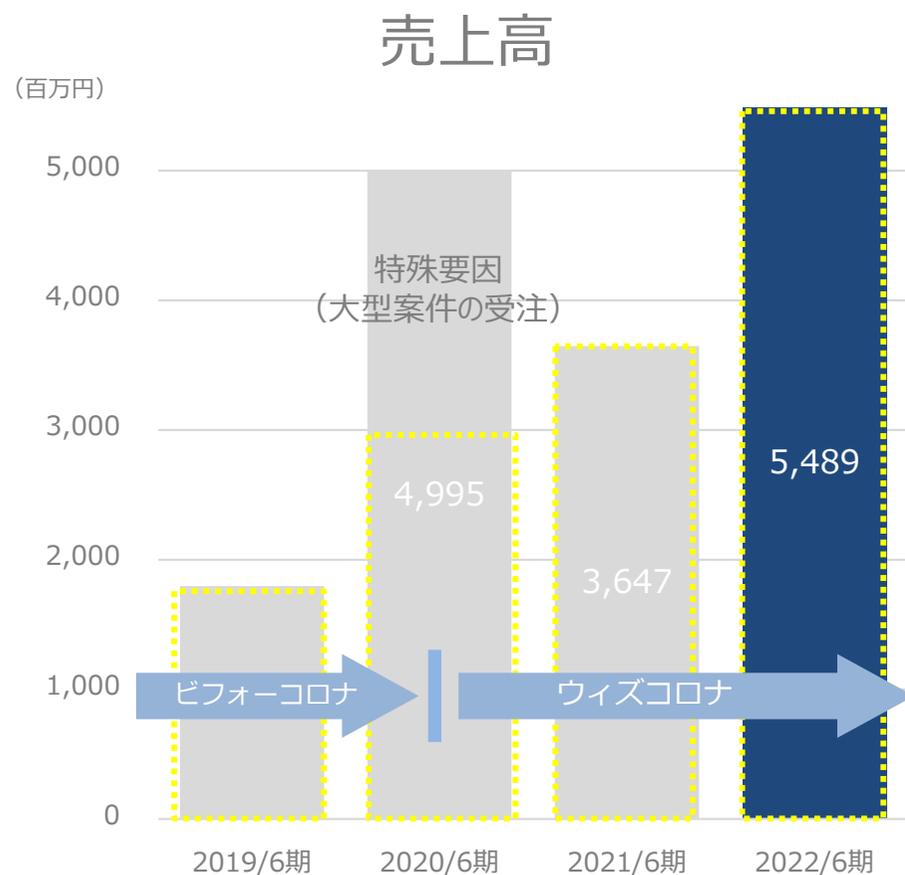
広範な領域から成長市場を戦略的にターゲティング
特定のジャンル・クライアントに偏らない顧客ポートフォリオを構築
コロナ禍でも成長を続けるクライアントを戦略的に獲得

2022年6月期 決算補足資料

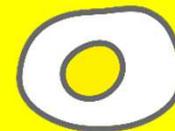
セグメント情報 (8) SA事業



大型規模の受注案件（特殊要因）があった前年同期の実績には届かなかったものの、着実な案件獲得により、コロナ禍においても安定的な成長を実現

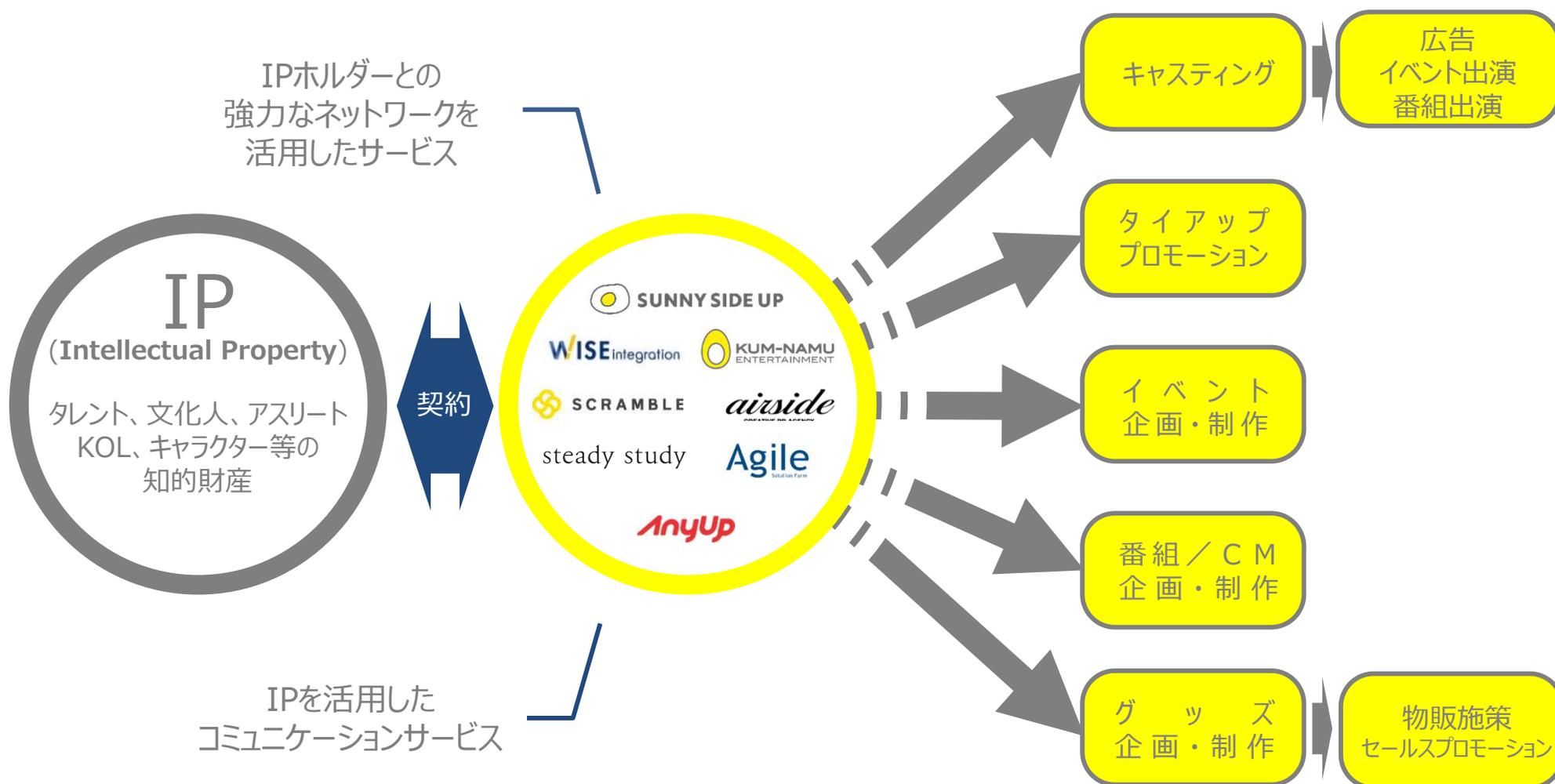


(注) 過年度（2019/6期）の業績については、現在のセグメントの区分に組み替えた上で表示しています。



コロナ禍における業績の主要な牽引要因

タレントやキャラクター等のIP（知的財産）を活用した様々なソリューションの提供



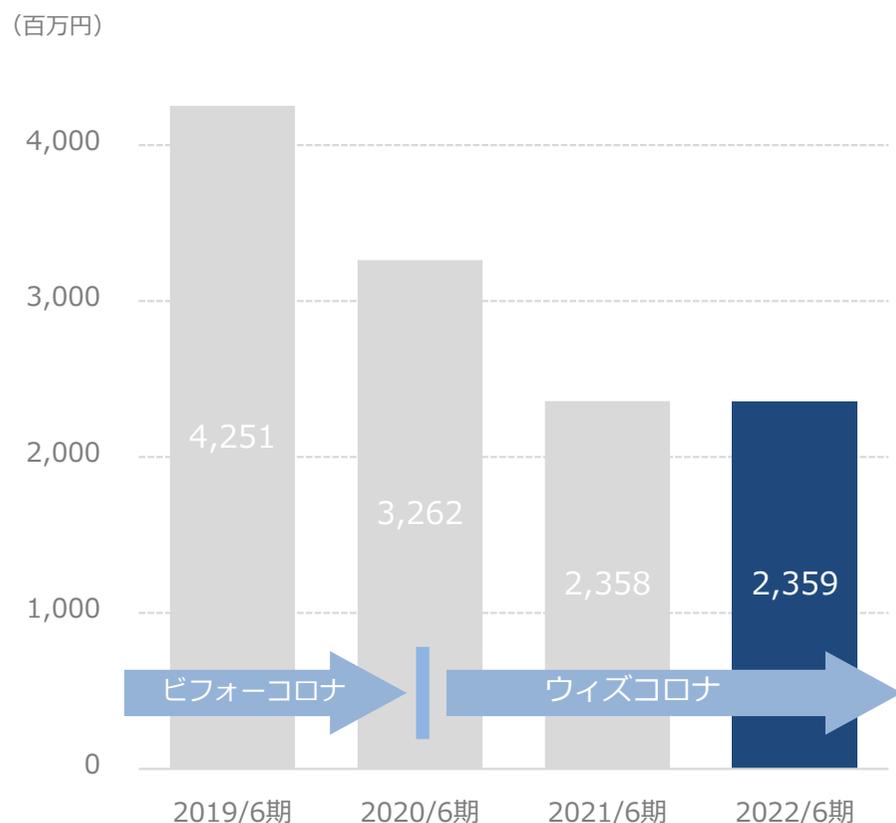
2022年6月期 決算補足資料

セグメント情報 (9) FB事業

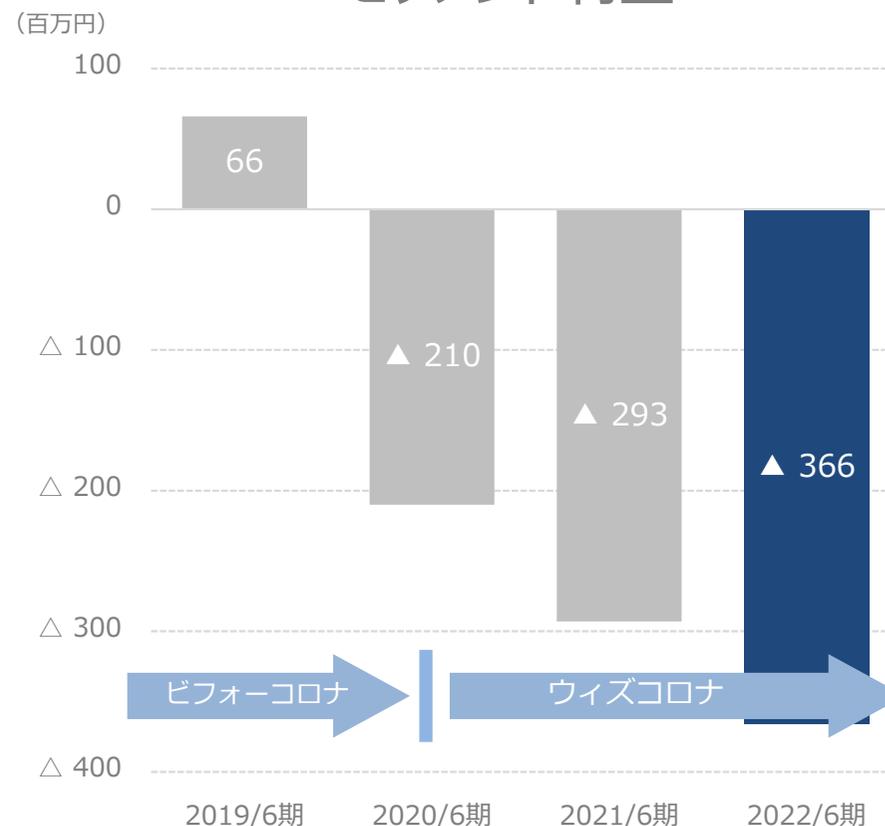


コロナ禍の影響を受け、セグメント損失が拡大
連結営業利益の押し下げ要因となった

売上高

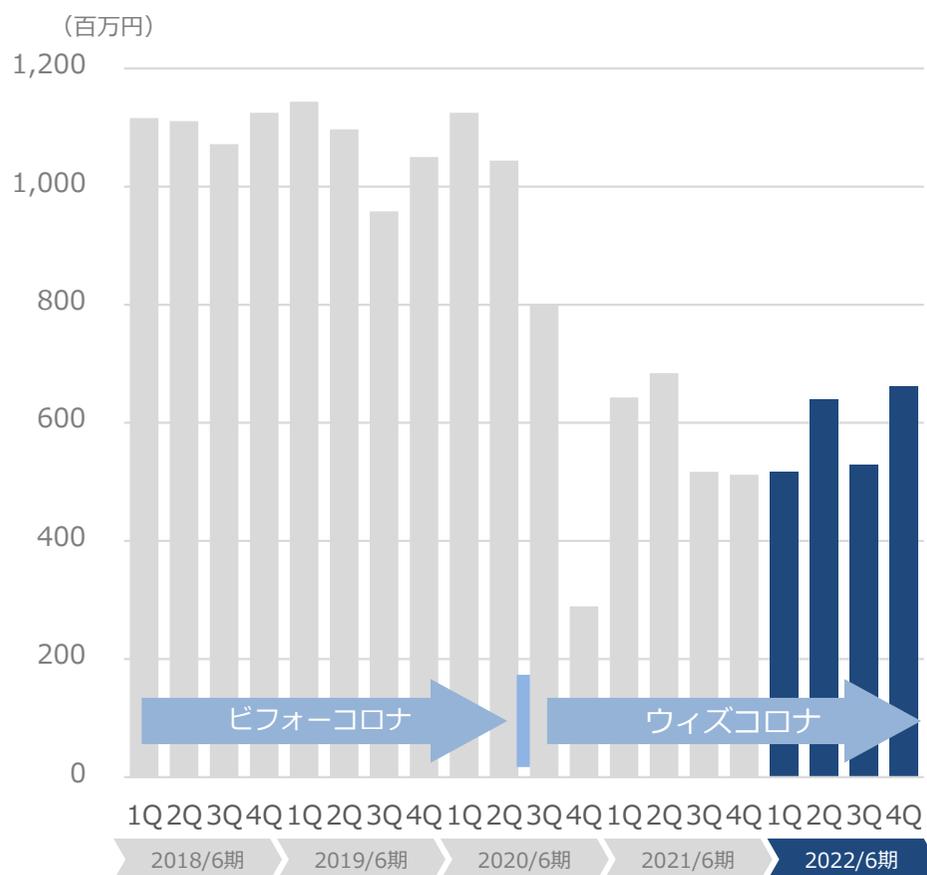


セグメント利益

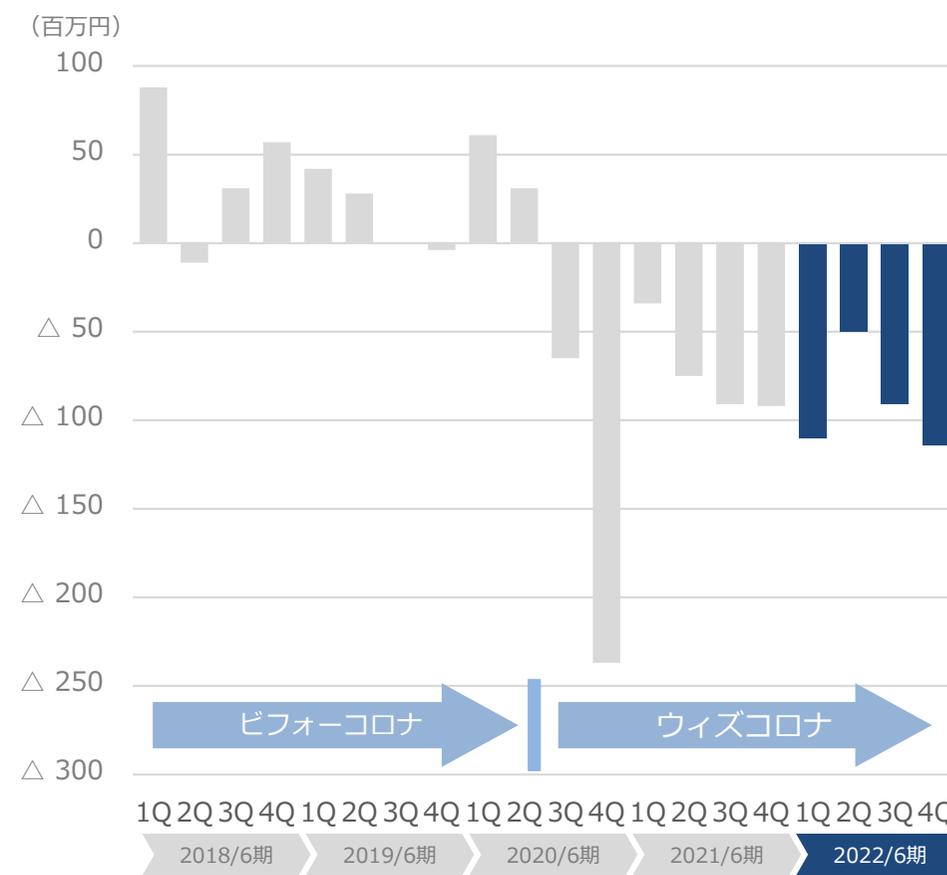


四半期毎のセグメント業績推移

売上高



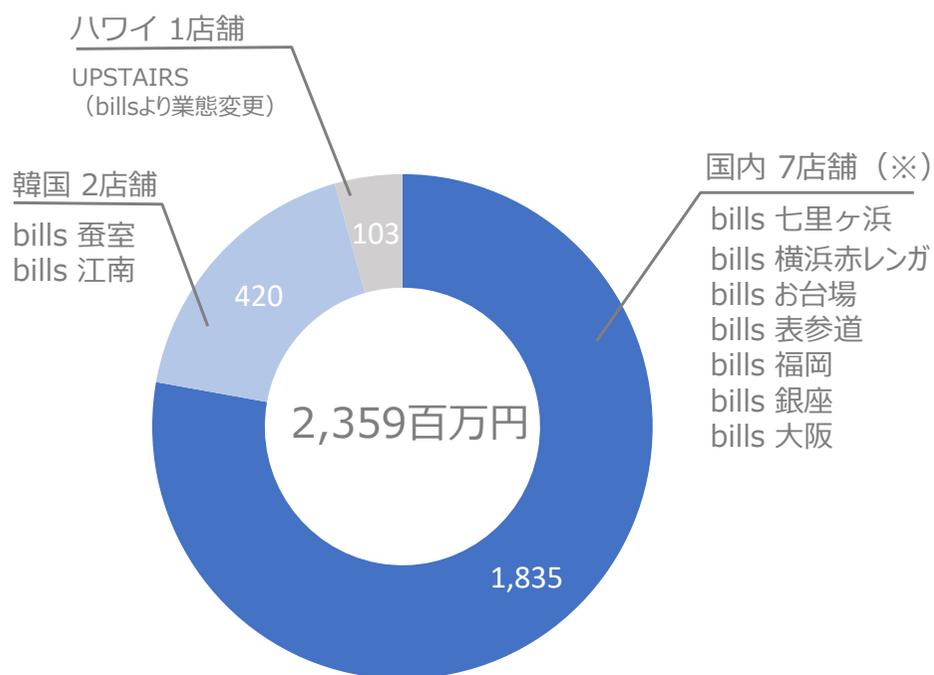
セグメント利益



2022年6月期 決算補足資料 セグメント情報 (11) FB事業

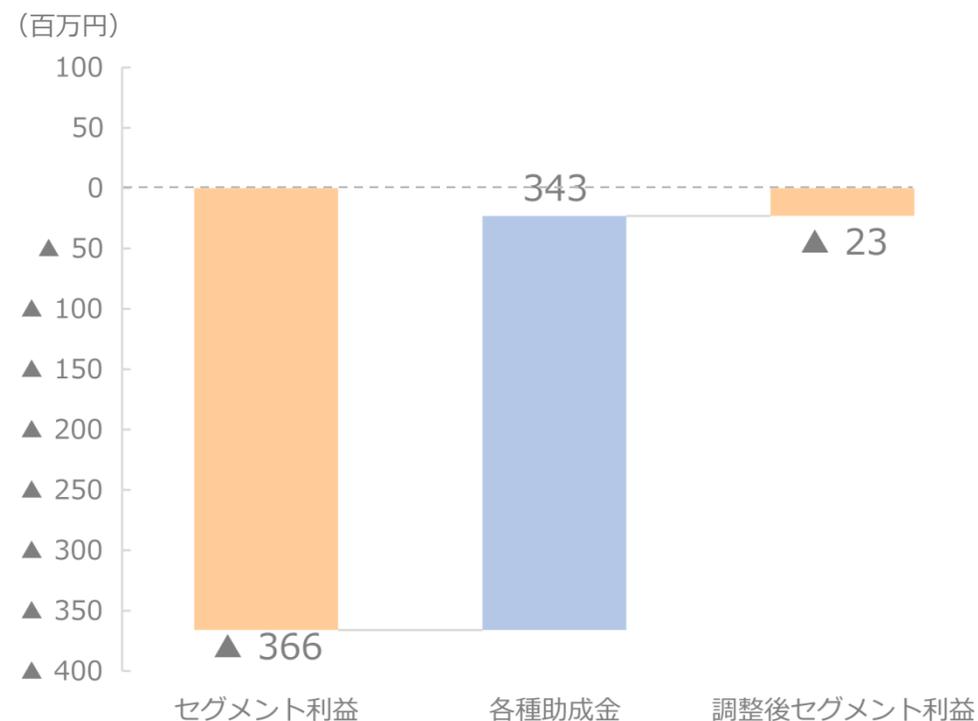


エリア別売上高の状況 (2022年6月期)



※bills 二子玉川 (ライセンス店舗) のため、セグメント業績には含まれません。

助成金収入の獲得の状況 (2022年6月期)



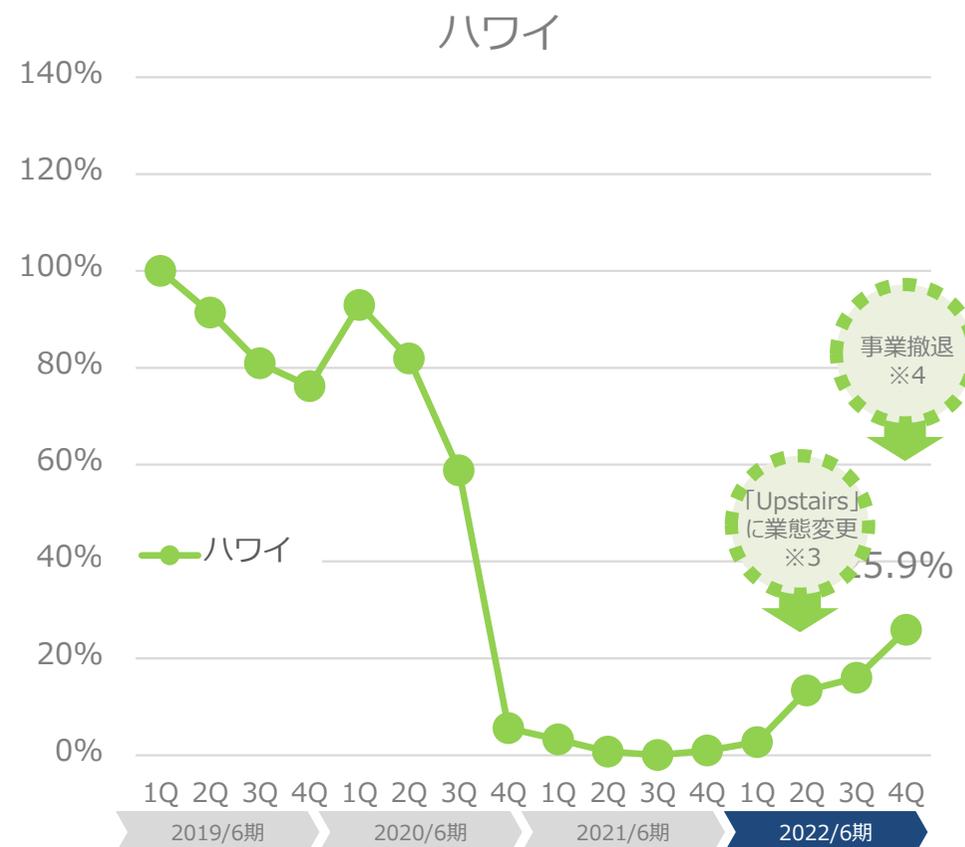
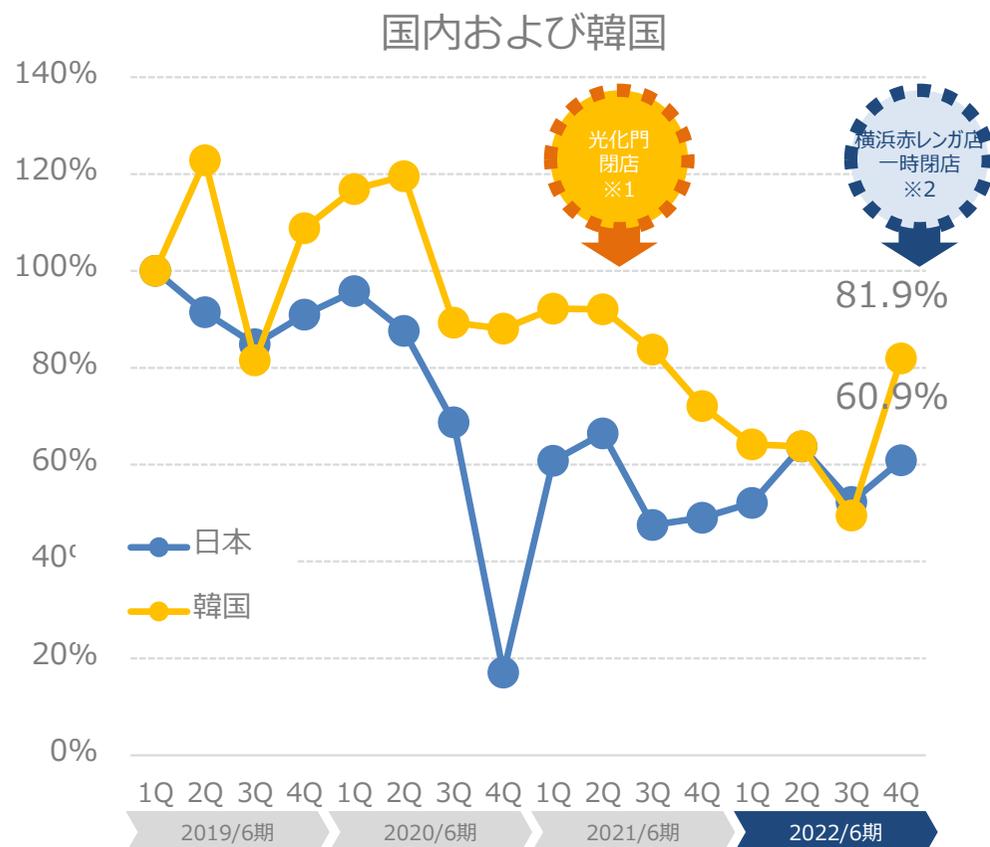
- 国内既存店では、営業時間の短縮等により店舗の営業利益は赤字になったものの営業外において、助成金収入を計上
- 助成金を加味した調整後セグメント利益は△23百万円
調整後セグメント利益 = セグメント損失 + (コロナ禍にかかる) 助成金収入

2022年6月期 決算補足資料 セグメント情報 (12) FB事業



売上高の四半期毎推移

四半期毎の売上高について2019年6月期1Q売上高を1として表示



※1 定期建物賃貸借契約の契約期間満了に伴い、2021年2月中旬をもってクローズ
 ※2 商業施設の全館改装実施に伴い、2022年5月上旬より一時クローズ
 (2022年12月上旬に営業再開を予定)

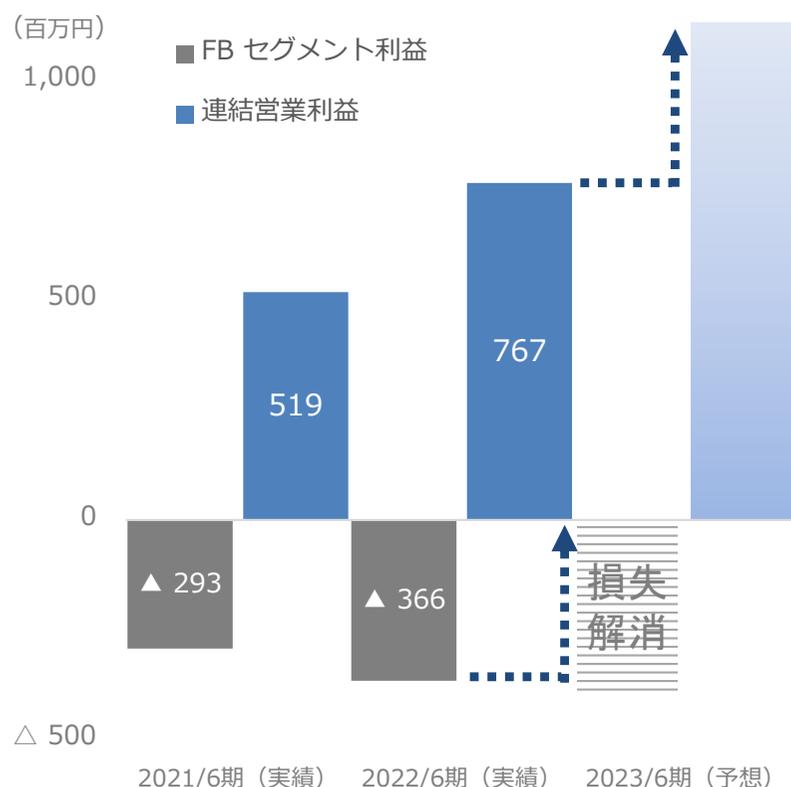
※3 観光客減少の影響を踏まえ、「bills」より「Upstairs」に業態変更を実施
 ※4 bills waikiki LLCの第三者へ譲渡を実施

- 国内および韓国の収益は回復傾向
- 国内および韓国のbills既存店舗については、現時点では運営を継続する方針

- 事業ポートフォリオの最適化および経営リソースの効率化を踏まえ、ハワイでの事業を撤退

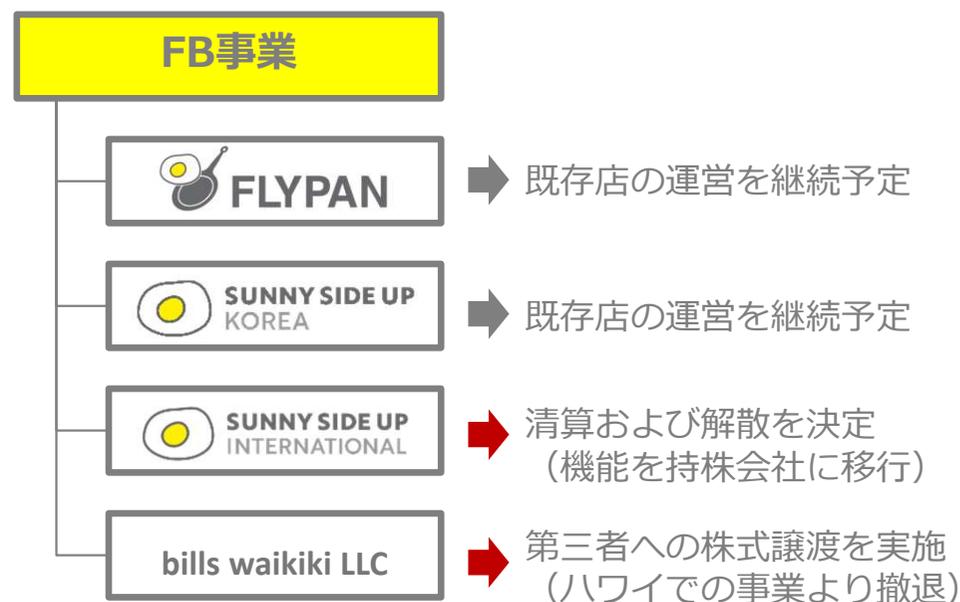
セグメント損失解消と経営の効率化に着手

損失の解消



- ・ FB事業のセグメント損失の解消が連結営業利益の増加に直接的に寄与 (FB事業における最大の課題)

子会社整理による経営の効率化



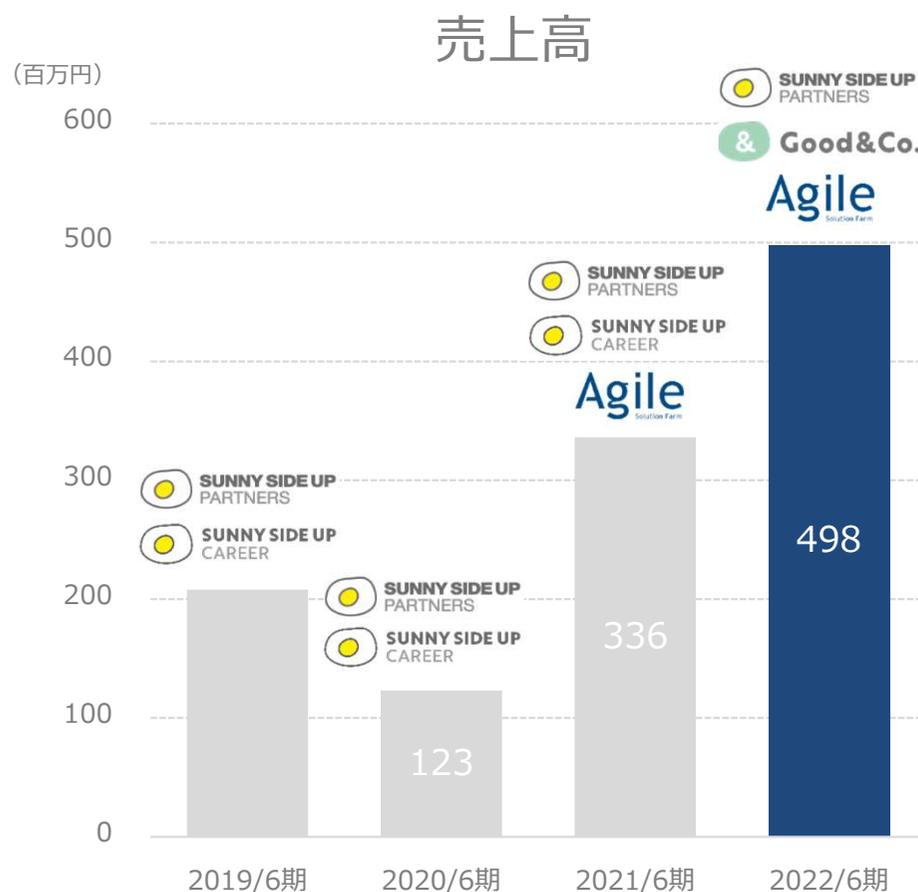
- ・ 事業ポートフォリオの最適化および経営の効率化を推進

2022年6月期 決算補足資料

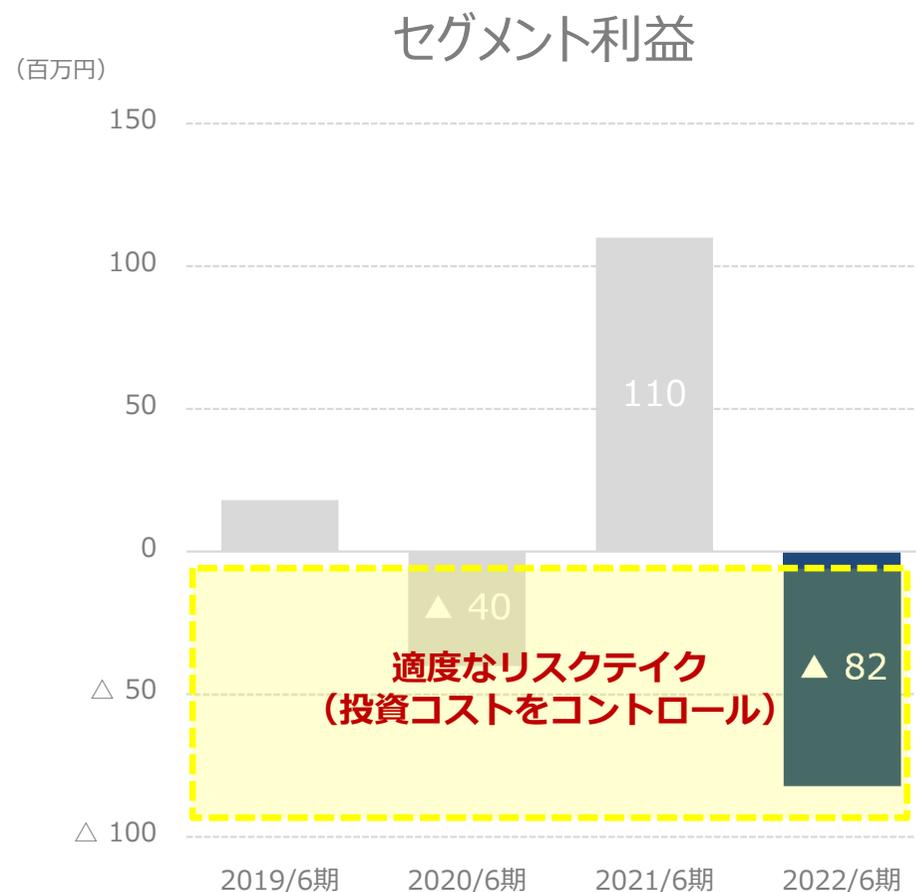
セグメント情報 (14) FB事業



新規事業の開発・創出による当社グループの事業領域の拡大に取り組む
その目的から人的資本等への投資が先行。当期は赤字で着地



- 新しい収益原の創出に向けチャレンジ中



- 他のセグメントの状況を見極めながら、新規事業の創出のため、適度なリスクテイクを実施

(注) 過年度 (2019/6期) の業績については、現在のセグメントの区分に組み替えた上で表示しています。

2022年6月期 決算補足資料

次期の見通し（1）



2023年6月期の連結業績予想

（2022年8月15日発表）

（百万円）

	2022年6月期 実績値	2022年6月期における特殊要因	2023年6月期 予想値	対前期比	前期との差異要因
売上高	16,190	—	16,500	1.9%	—
営業利益	767	・FB事業の損失366を含む	1,000	30.2%	・FB事業のセグメント損失が 通期では解消する想定
営業外収益	553	・組合損益分配額151 ・助成金収入350	内訳非開示	—	・助成金等の一時的な収入は見込まず
営業外費用	37		内訳非開示	—	—
営業外損益	516	・一次的な営業外収益の発生	20	△96.1%	—
経常利益	1,284	・一次的な助成金等が、 経常利益の押し上げ要素となった	1,020	△20.6%	・営業外を押し上げる要素は見込まず
親会社株主に帰属 する当期純利益	581	・法人税等調整額△100を計上	640	10.1%	—

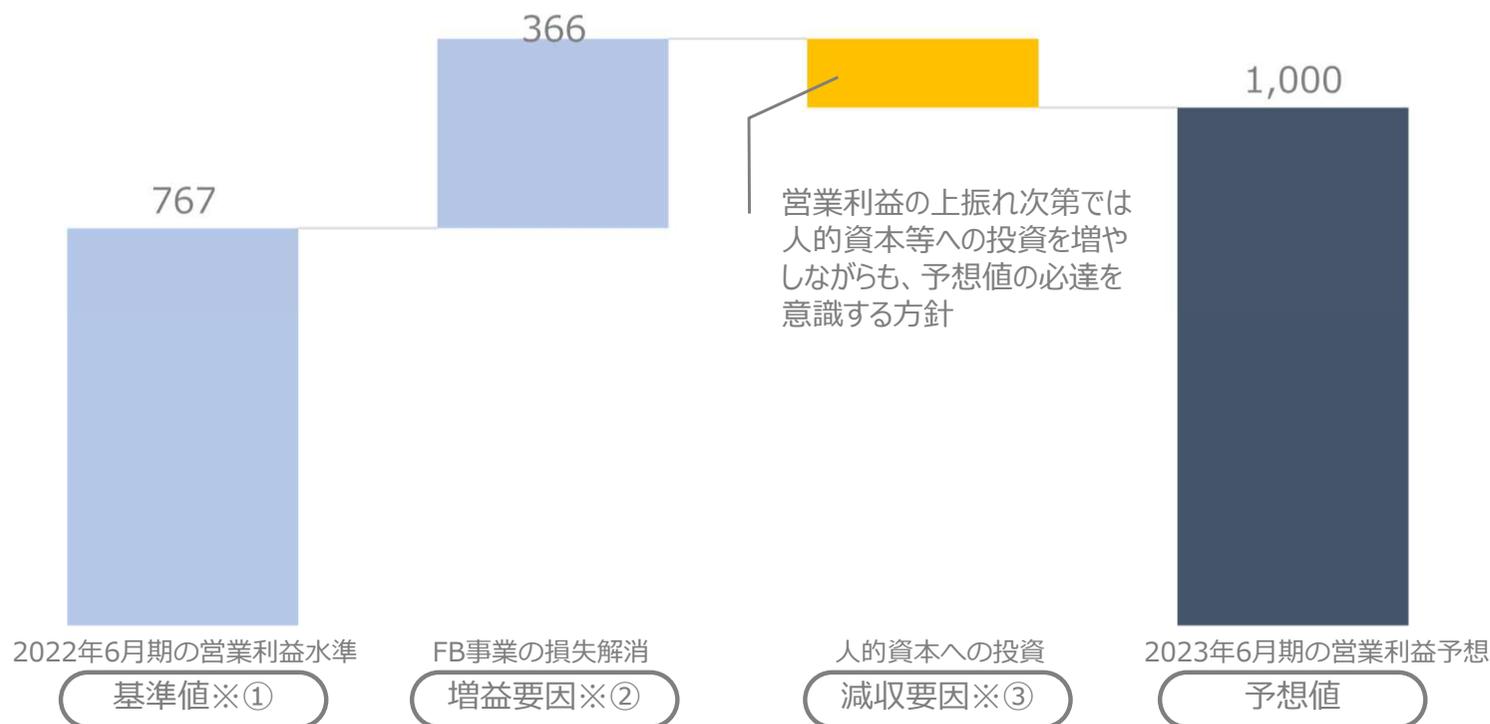
収益力の確実な向上

（注）上記の連結業績予想につきましては現時点で入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の業績は様々な要因によって予想数値と異なる場合があります。

2023年6月期連結業績予想の前提条件

（営業利益予想を軸に連結業績予想を算出）

1. マーケティング&コミュニケーション事業が連結業績を引き続き牽引することを想定
2. フードブランディング事業のセグメント損失が通期では解消されることを想定
3. 中長期的な成長に向け、人的資本等への投資を実行することを想定



- ※① M&A事業、SA事業、BD事業の3事業は2022年6月期水準を利益を出すものと想定（＝営業利益の基準値）
- ※② FB事業の損失が解消されることで、連結営業利益には+366百万円の効果があることを想定
- ※③ 連結業績の進捗を見ながら、人的資本等への投資を行っていく方針

基本方針

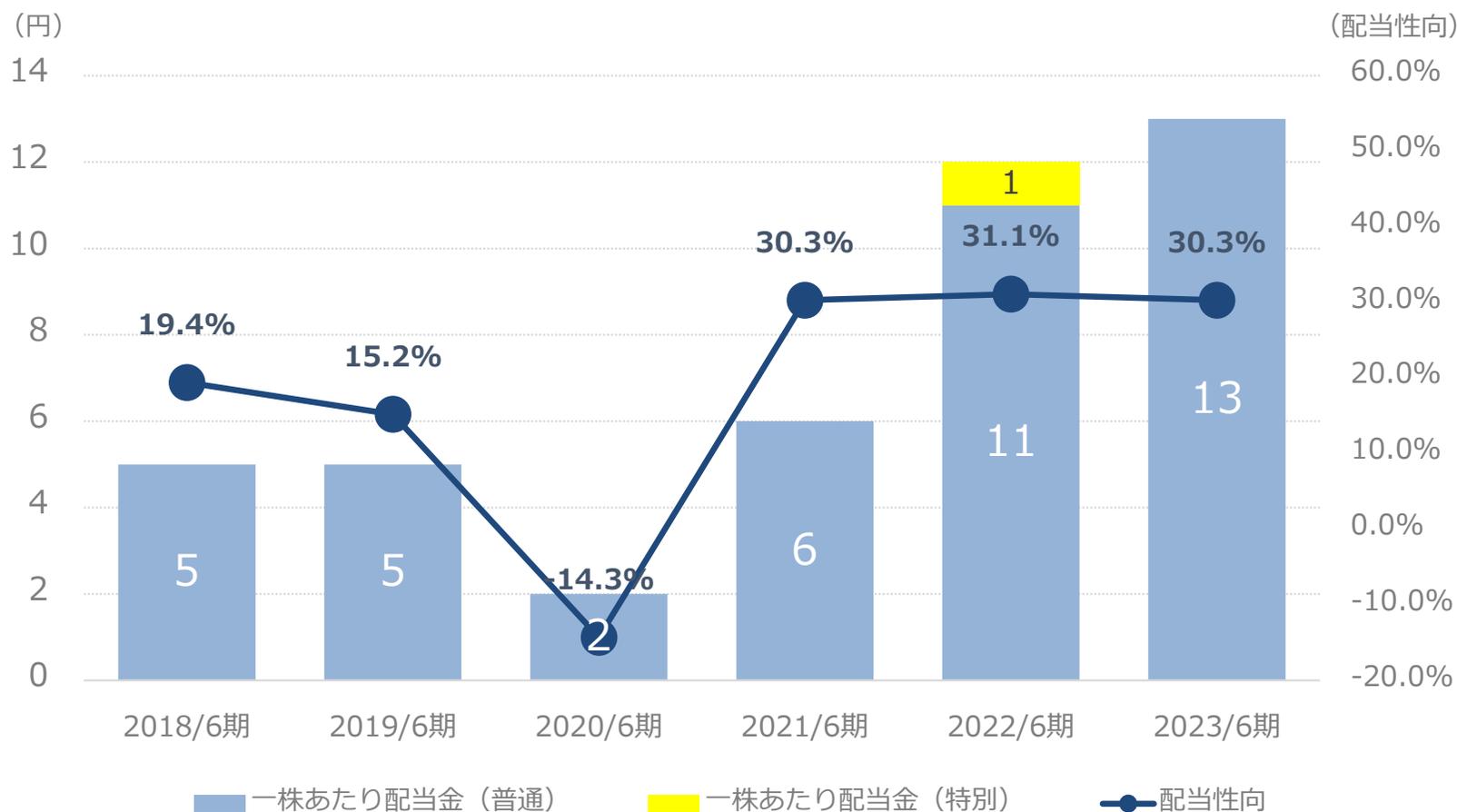
コーポレートガバナンス・
コードにおける「株主平等
の原則に基づく公平な利益
還元のあり方」という観点
から、株主優待制度を廃止



中長期的な企業価値向上
および
配当を通じた株主への
直接的な利益還元を強化

配当方針

財務体質の維持や積極的な事業展開のための内部留保の充実等を勘案した上で、
配当性向30%程度を意識した安定的な配当を実施



2022年6月期期末配当は、一株あたり12円を予定

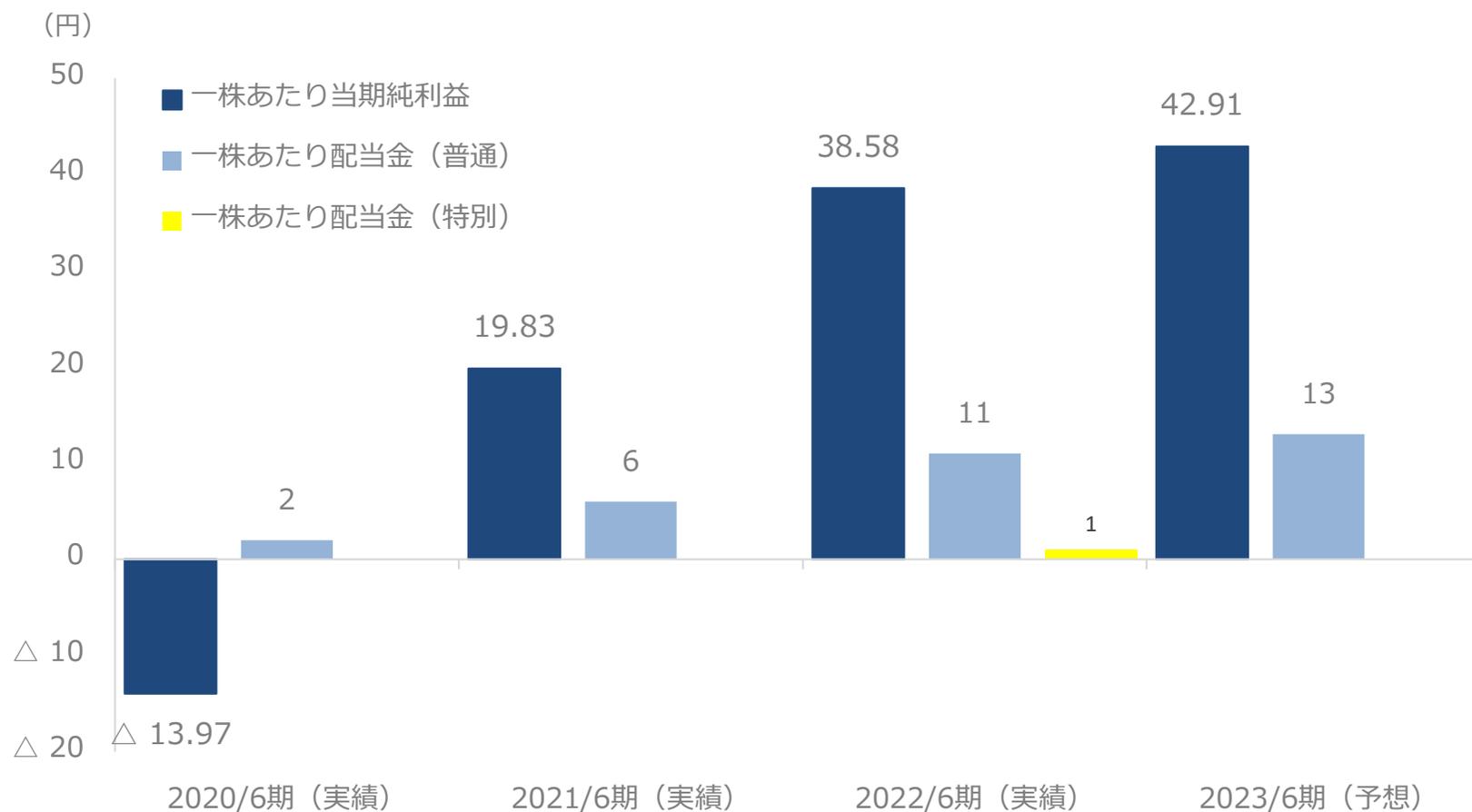
2022年6月期 決算補足資料

一株あたり当期純利益



SUNNY SIDE UP
GROUP

一株あたり当期純利益 (EPS)



株価シミュレーション

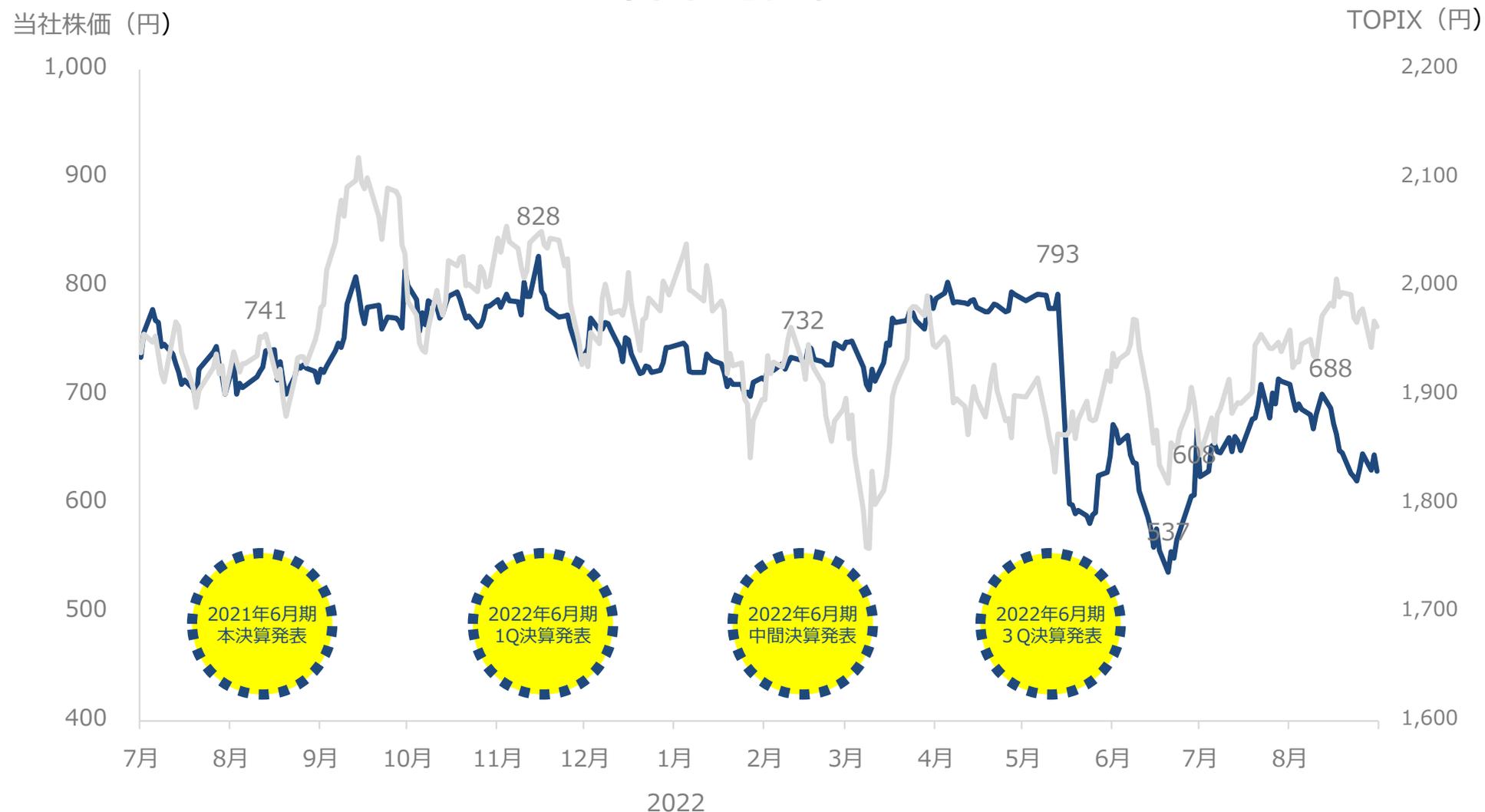
予想EPS 42.91円	×	PER 15倍	=	株価 643円
予想EPS 42.91円	×	PER 20倍	=	株価 858円
予想EPS 42.91円	×	PER 25倍	=	株価 1,072円
予想EPS 42.91円	×	PER 30倍	=	株価 1,287円

(注) 2023年6月期の予想EPSがそれぞれのPERだった場合の株価を試算であり、
将来の株価をお約束するものではありません。

2022年6月期 決算補足資料 参考情報 (2)



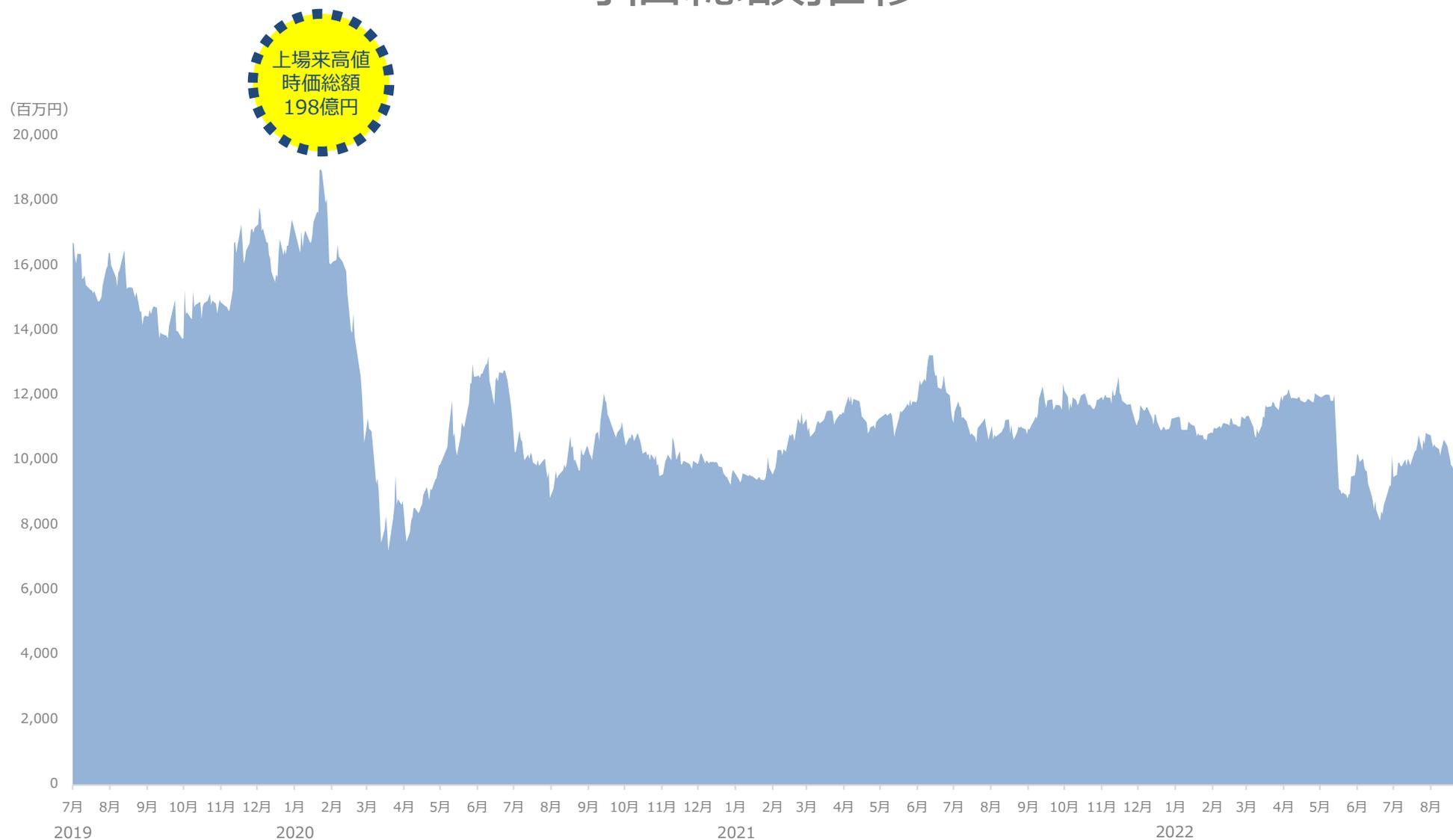
株価推移



2022年6月期 決算補足資料 参考情報 (3)



時価総額推移



- ・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 コーポレート本部 経営管理部 経営企画グループ
TEL : 03-6894-2241 FAX : 03-5413-3052 mail : keiki@ssu.co.jp