



株式会社サニーサイドアップグループ  
2023年6月期決算説明資料

---

# Agenda

## アジェンダ

1. 2023年6月期連結決算レビュー
2. 事業状況
3. 2024年6月期業績予想
4. 中期成長戦略
5. Appendix

# Executive Summary

## エグゼクティブサマリー

### 1. 2023年6月期連結決算レビュー

- 3期連続増収増益を達成し、売上高189億円、営業利益12.9億円と過去最高を更新
- 4QにPR受注が増加し、従来見通しを大幅超過達成

### 2. 事業状況

- マーケティング&コミュニケーション事業は、着実な案件の獲得により増収。人的資本への先行投資により微減益も、全社利益を下支え
- セールスアクティベーション事業は、キャラクター等のIPを活用した大手CVS向け販促企画の順調な受注が進み、大幅伸長
- 他2事業でも利益改善が進み、全事業セグメントで黒字確保

### 3. 2024年6月期業績予想

- 2023年5月開示「成長に向けた戦略方針」に沿って、売上高210億円、営業利益15.6億円を計画
- 中核企業(株)サニーサイドアップを存続会社とした、吸収合併効果を最大化
- 成長へ向けた戦略投資を行いながら、株主還元を拡充

### 4. 中期成長戦略

- 「成長に向けた戦略方針」の下、コア事業を「ブランドコミュニケーション」と再定義
- 3年間は、コア事業のポテンシャルの最大化を通じた成長に最大注力して行く
- 中長期視点で周辺領域における収益の柱を育成

1.

2023年6月期連結決算レビュー

## 連結決算ハイライト

- 3期連続増収増益を達成し、売上高189億円、営業利益12.9億円と過去最高を更新
- 3Q決算発表時に上方修正した業績予想を、4Qでさらに超過

売上高

**18,956** 百万円

増収率 +17.1%  
従来予想比※ +7.7%

3期連続増収、過去最高を更新

3Q決算発表時に業績予想を上方修正。4QにPR受注が増加し想定を上回る

営業利益

**1,296** 百万円

増益率 +68.9%  
従来予想比※ +8.1%

国内の復調が続くフードマーケティング事業で利益改善が進み、全事業セグメントで黒字確保

営業利益率

**6.8%**

前年実績 +4.7%  
従来予想※ +6.8%

増収効果と2事業セグメントの黒字転換に伴い、収益性が向上

「成長へ向けた戦略方針」に掲げる中期的目標達成に向け着実な改善が続く

株主還元  
1株当たり年間配当金

**15** 円

前年実績 12円

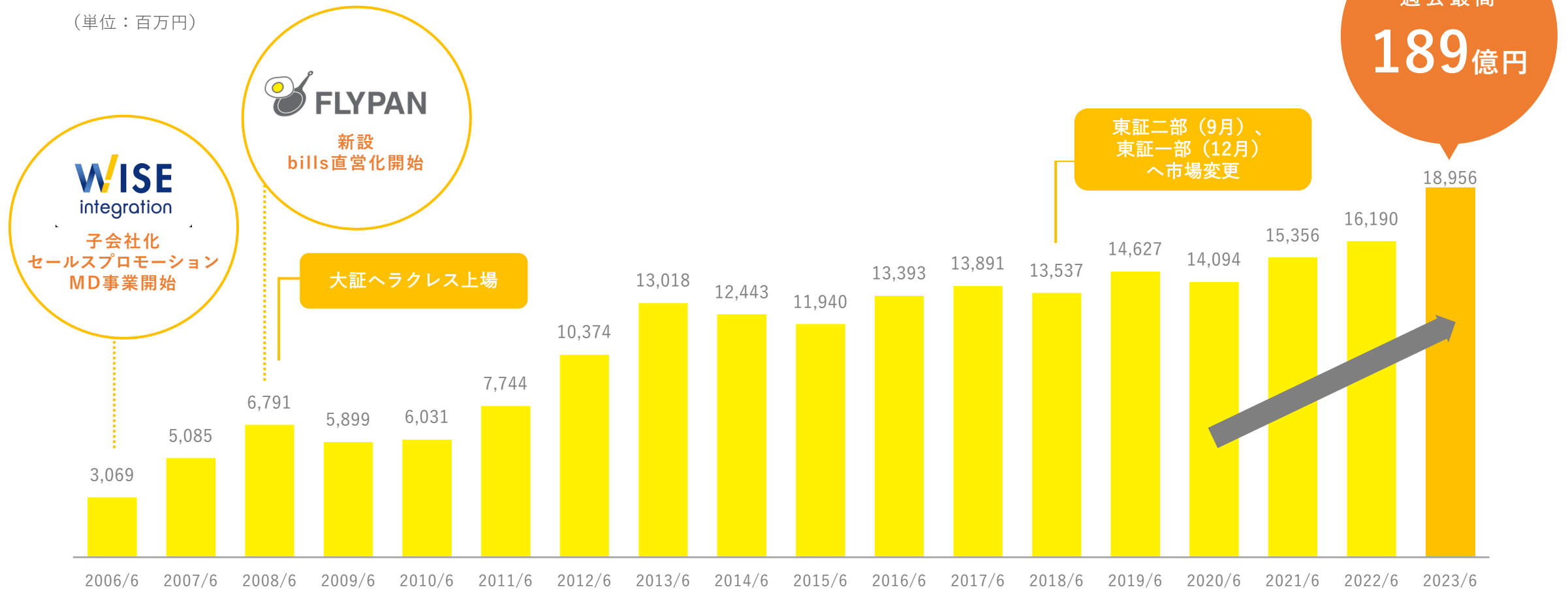
安定的な利益配分及び更なる成長に向けた戦略投資のための内部留保等を勘案し、1株当たり15円を予定

※2023年5月15日 公表

## 売上高推移

- 連結売上高 189億円（増収率+17.1%）
- 3期連続で増収

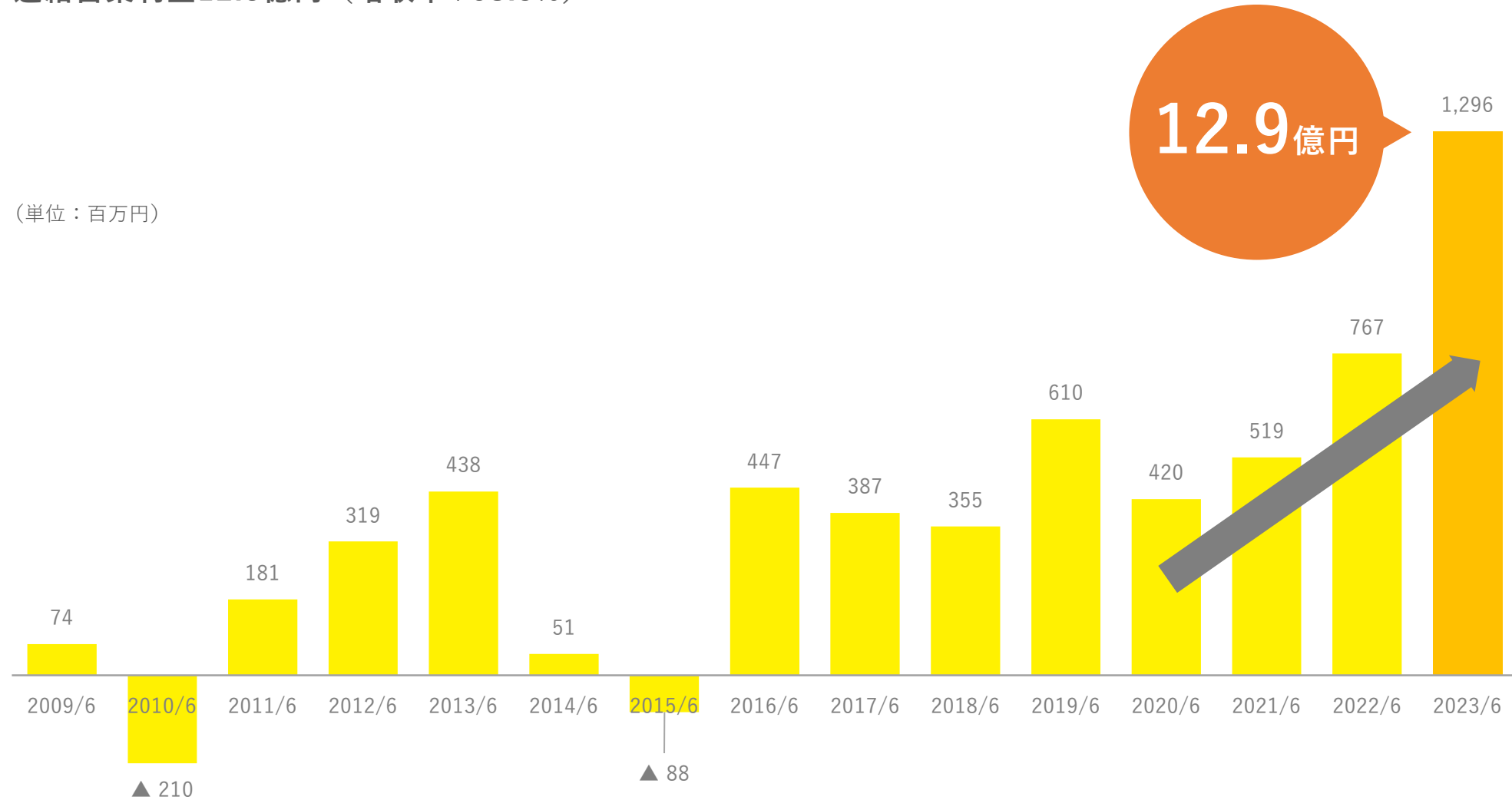
（単位：百万円）



## 営業利益推移

- 連結営業利益12.9億円（増収率+68.9%）

（単位：百万円）



## 財務サマリー（通期）

- 前期に計上した一時的な営業外収益の反動減があったものの、経常増益を確保
- フードブランディング事業の米国ハワイ州からの事業撤退完了に伴う法人税等負担の減少も影響し、親会社株主に帰属する当期純利益が大幅増加
- ROEは28%超を達成

(単位：百万円)

	2022年6月期 実績	2023年6月期 実績	対前年同期 増減率	2023年6月期 前回発表予想 (2023年5月15日公表)	達成率
売上高	16,190	<b>18,956</b>	+17.1%	17,600	+7.7%
営業利益 (営業利益率)	767 (4.7%)	<b>1,296</b> (6.8%)	+68.9%	1,200 (6.8%)	+8.1%
経常利益	1,284	<b>1,335</b>	+4.0%	1,230	+8.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	581	<b>884</b>	+52.2%	670	+32.0%
1株当たり当期純利益	38.58円	<b>59.28円</b>	+53.7%	—	—
ROE	23.4%	<b>28.3%</b>	—	—	—
ROA	17.5%	<b>16.5%</b>	—	—	—



## セグメント別業績サマリー（通期）

- 全体の8割を占める基幹事業で売上増加
- 主力のマーケティング&コミュニケーション事業では人的資本の先行投資から微減益も、国内の復調が続く  
フードマーケティング事業で利益改善が進み、全事業セグメントで黒字確保

(単位：百万円)

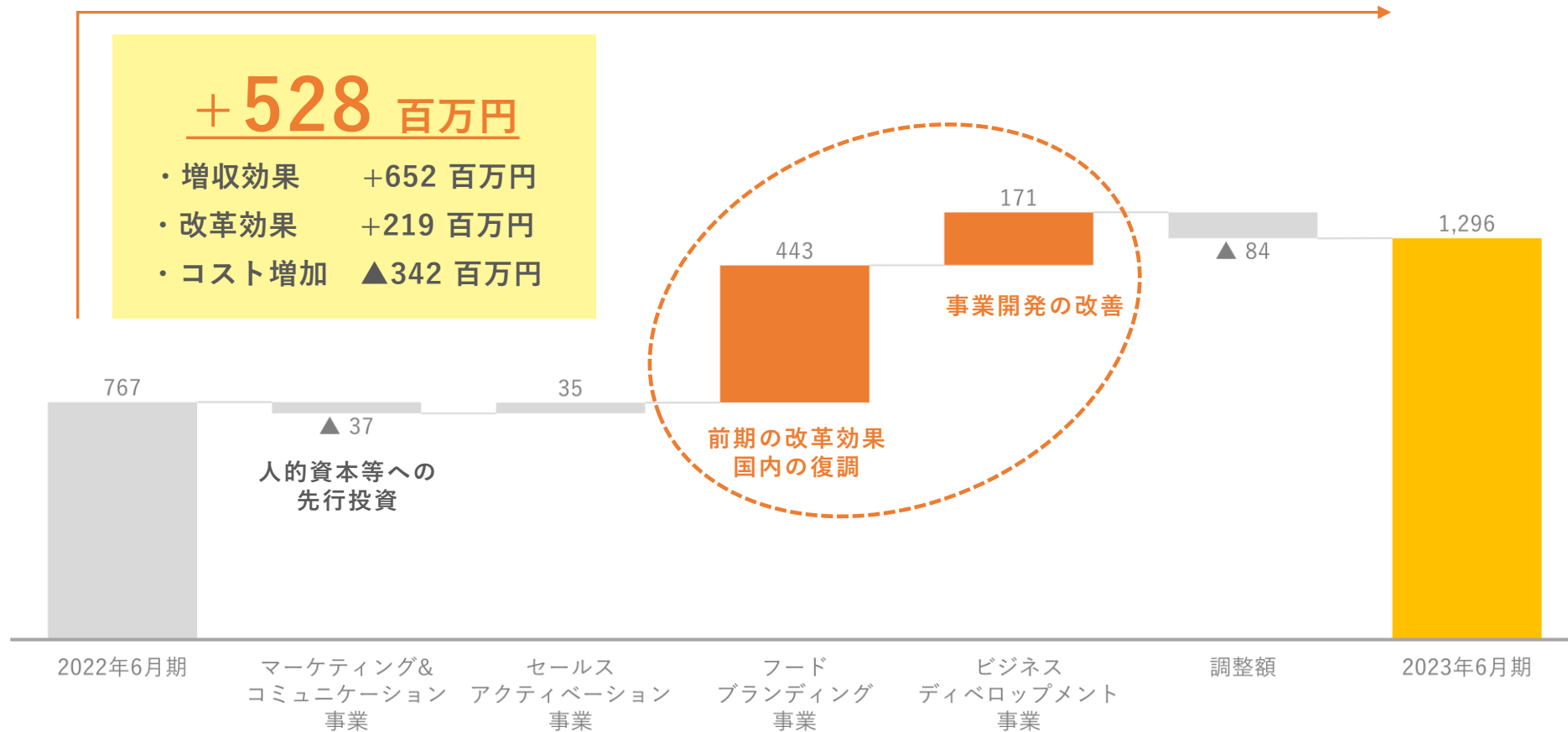
	売上高		
	2022年 6月期	2023年 6月期	増減率
マーケティング& コミュニケーション事業	7,744	8,207	+6.0%
セールス アクティベーション事業	5,489	7,178	+30.8%
フードブランディング事業	2,359	2,901	+22.9%
ビジネス ディベロップメント事業	596	669	+12.3%

	セグメント利益		
	2022年 6月期	2023年 6月期	増減率
	1,954	1,917	▲1.9%
	344	380	+10.3%
	▲366	76	黒字転換
	▲82	88	黒字転換

## 営業利益変動要因

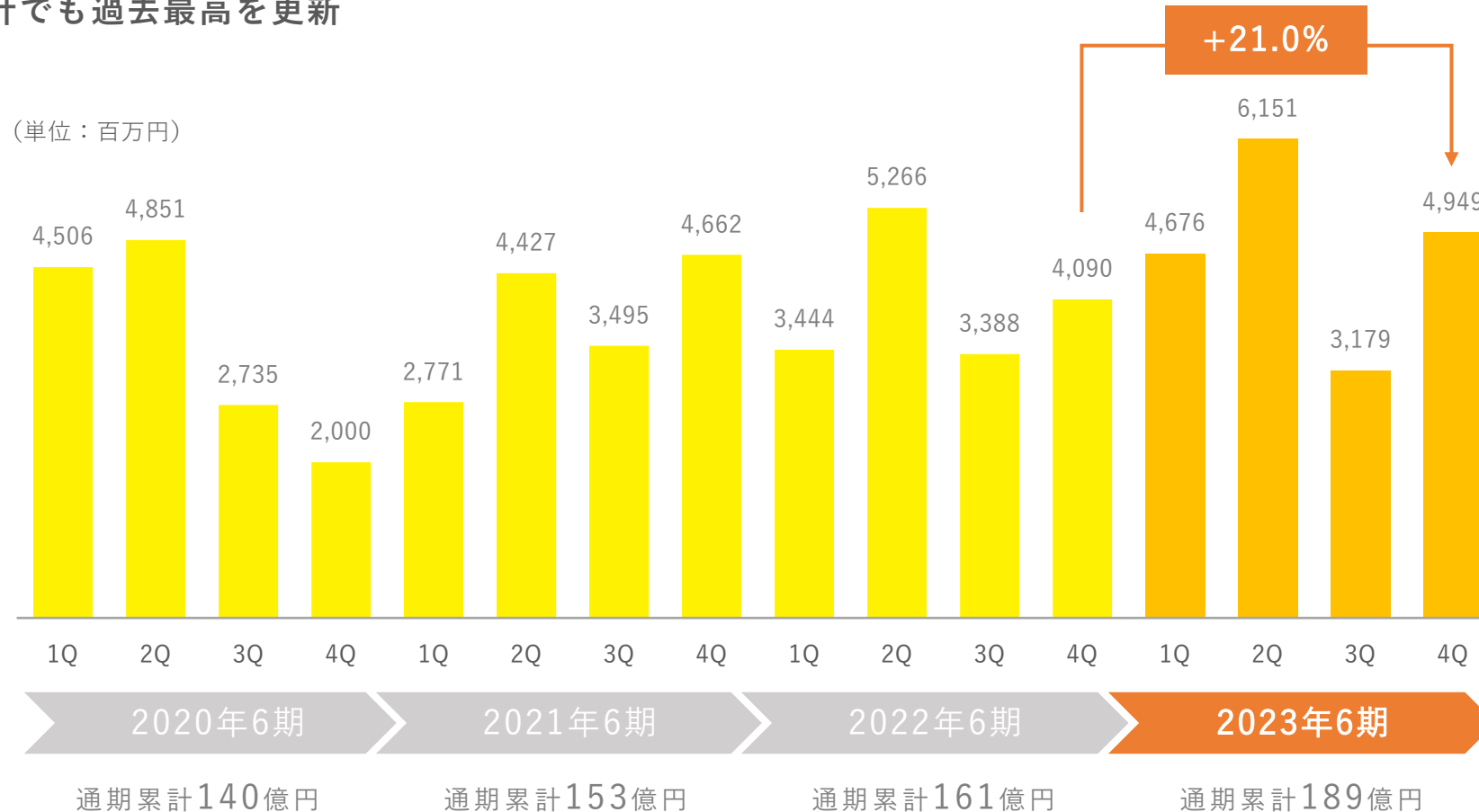
- ・ フードブランディング事業、及びビジネスディベロップメント事業の黒字転換に伴い、人的資本等への先行投資をもっても全社で増益

(単位：百万円)



## 四半期業績推移（売上高）

- 上半期の好調な業績を背景に、主要事業で来期を見据えた活動に軸足をシフトした3Qを除き、前年同期比増収を実現
- 通期累計でも過去最高を更新



## 四半期業績推移（営業利益）

- 例年4Qは季節性で弱合む傾向にもかかわらず、当期は増収が寄与し黒字確保



2.

事業状況

## マーケティング&コミュニケーション事業 業績推移

- 着実な案件の獲得により増収
- 人的資本等への先行投資で微減益となるが、全社利益を下支え。2023年6月期のセグメント営業利益率は23.4%

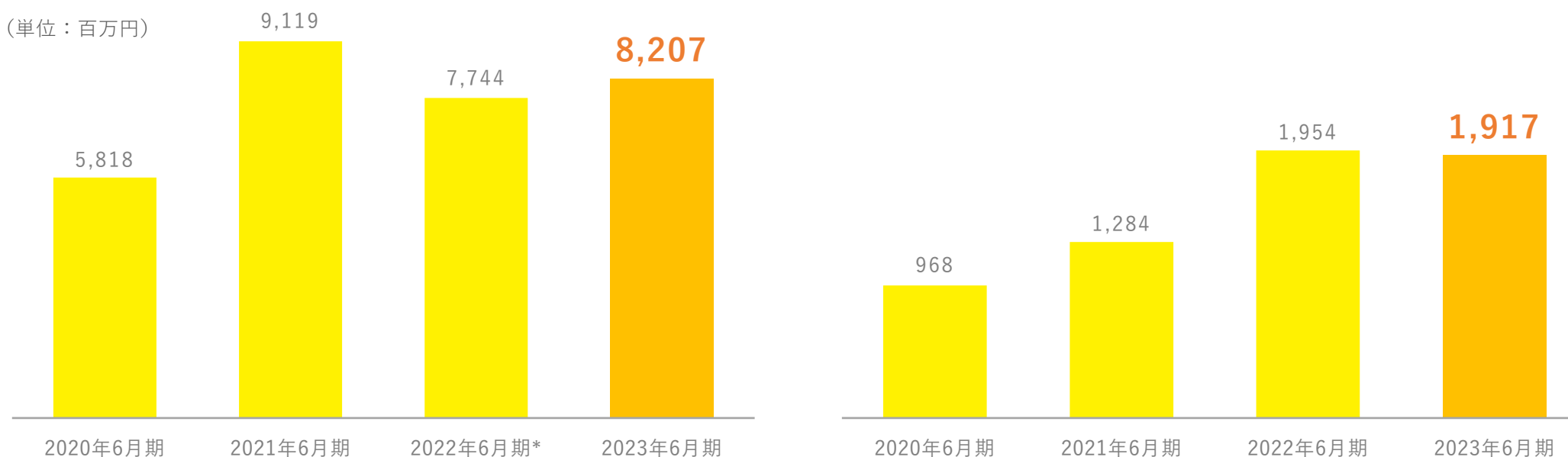
売上高（通期）

**8,207** 百万円（増収率+6.0%）

営業利益（通期）

**1,917** 百万円（増益率▲1.9%）

（単位：百万円）



\* 収益認識会計基準等を2022年6月期の期首より適用しており、従来と比べて売上高が2,185百万円減少しております。

## マーケティング&コミュニケーション事業 23年6月期ハイライト

- ・ 商業施設の開業PRや、イベント運営、キャスティング、クリエイティブ制作など、幅広い領域でサービスを提供

### 東急歌舞伎町タワーの開業PR



©TOKYU KABUKICHO TOWER

### 全国から厳選した日本酒と食事が楽しめるイベント 「CRAFT SAKE WEEK」の運営



### 広告

- ・ 大谷翔平×コーセー「DECORTÉ」「雪肌精」－キャスティング、クリエイティブ制作、プロモーション等
  - ・ BTS×ロッテ「XYLITOL」－キャスティング、広告代理業務
- 参考) 株式会社クムナムエンターテインメント <http://kumnamu.co.jp/>

## セールスアクティベーション事業 業績推移

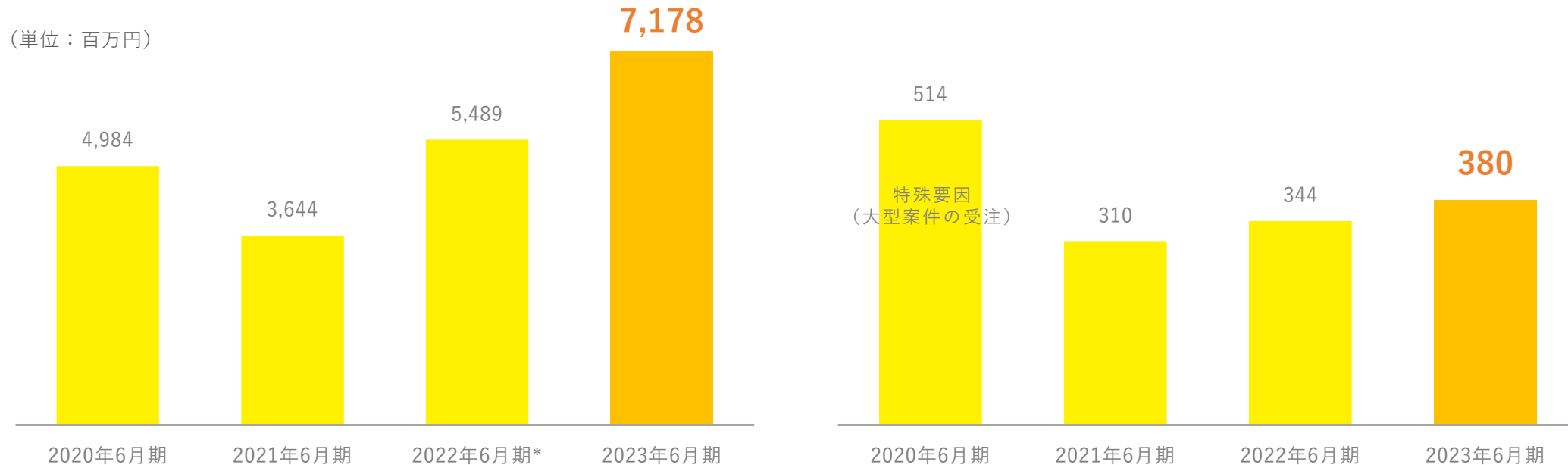
- 人気キャラクター等のIPを活用した大手CVS向け販促企画の順調な受注が進み、大幅伸長
- 2023年6月期のセグメント営業利益率は5.3%

売上高（通期）

**7,178** 百万円（増収率+30.8%）

営業利益（通期）

**380** 百万円（増益率+10.3%）



\* 収益認識会計基準等を2022年6月期の期首より適用しており、従来と比べて売上高が2百万円減少しております。



## フードブランディング事業 業績推移

- 国内の復調が続くフードマーケティング事業で利益改善が進み、増収増益
- 前期の海外店舗戦略見直しも奏功。2023年6月期のセグメント営業利益率は2.6%

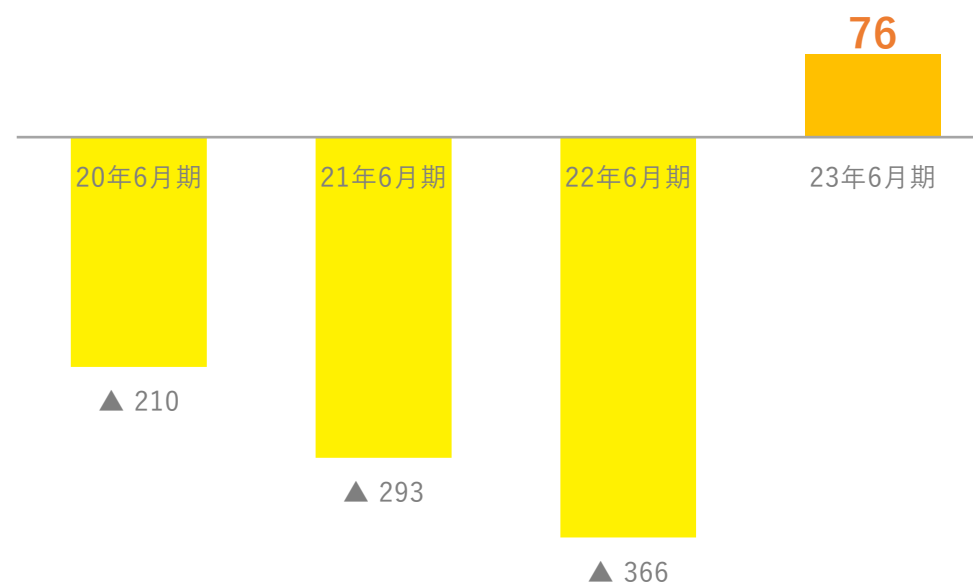
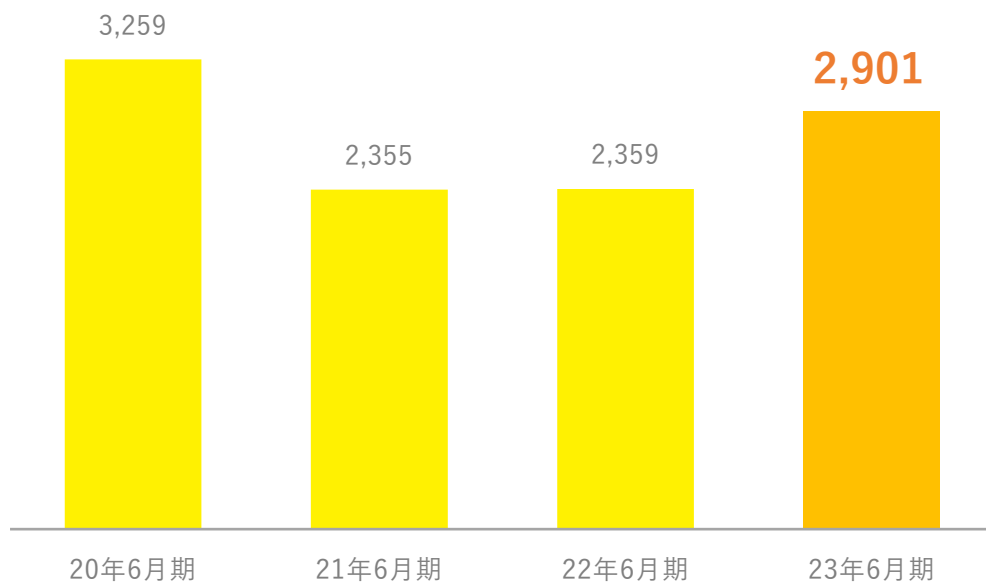
売上高（通期）

**2,901** 百万円（増収率+22.9%）

営業利益（通期）

**76** 百万円（黒字転換）

（単位：百万円）



## フードブランディング事業 23年6月期ハイライト

- 年間を通じて様々なイベントを実施。インバウンド需要も回復し、成長基調
- 特に23年6月期は、bills史上初の試みとして、「bills house 日本酒」の提供を開始

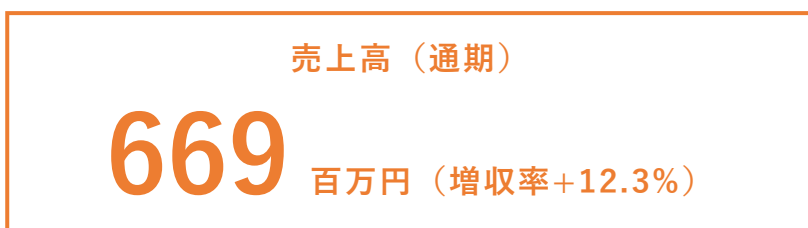
### bills house 日本酒を国内および世界のbillsで提供開始

今年4月より国内店舗を皮切りに、「東洋美人」を造る澄川酒造場が、bills のためにオリジナルに開発した「bills house 日本酒」の提供を開始。  
billsでのハウス日本酒の導入は、史上初の試み。  
今後はグローバルプロジェクトとしてオーストラリア、韓国、そしてイギリス版 bills「Granger & Co.」でもハウス日本酒を随時導入していく予定

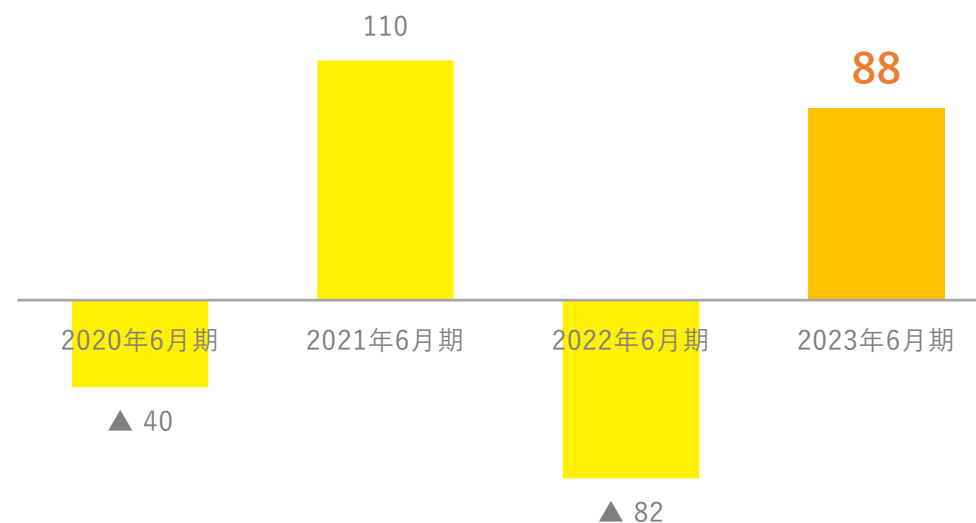
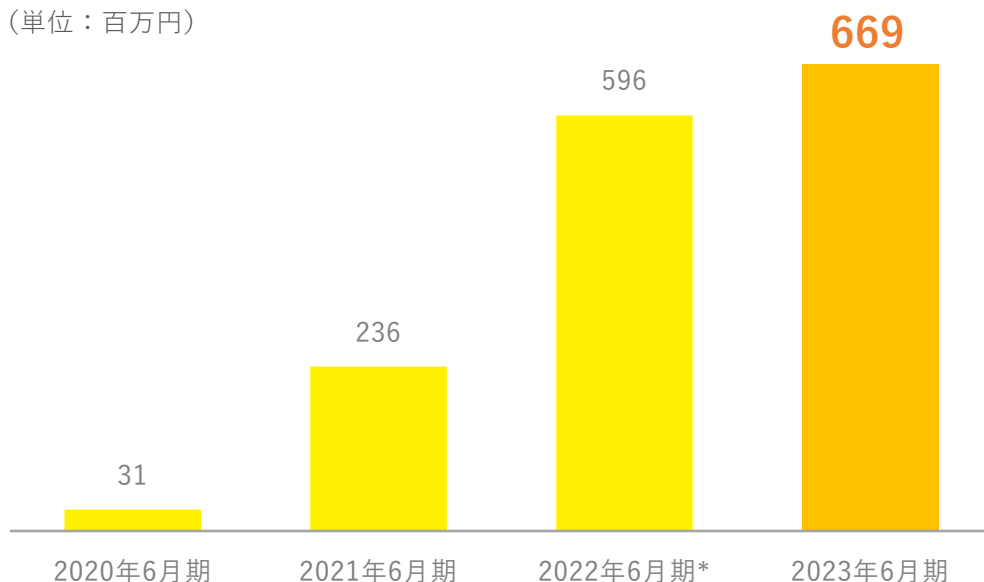


## ビジネスディベロップメント事業 業績推移

- ・ ウェルビーイングや女性活躍推進等、社会課題の解決に資するコミュニケーションサービスを提供
- ・ 事業開発に係る費用が先行していた(株)アジャイルの赤字幅が縮小し、事業全体で黒字転換。  
2023年6月期セグメント営業利益率は13.2%



（単位：百万円）



\* 収益認識会計基準等を2022年6月期の期首より適用しており、従来と比べて売上高が1百万円減少しております。

**3.**

2024年6月期業績予想

## 2024年6月期 通期業績予想

- 「成長に向けた戦略方針」に沿って、売上高、営業利益ともに伸長を目指す。  
営業利益は対前年比+20.3%を見込む
- コア事業の更なる強化に向け、(株)サニーサイドアップを存続会社とする吸収合併の効果を最大化
- 今後の成長に必要な投資を行いつつ、株主還元の更なる充実を図る

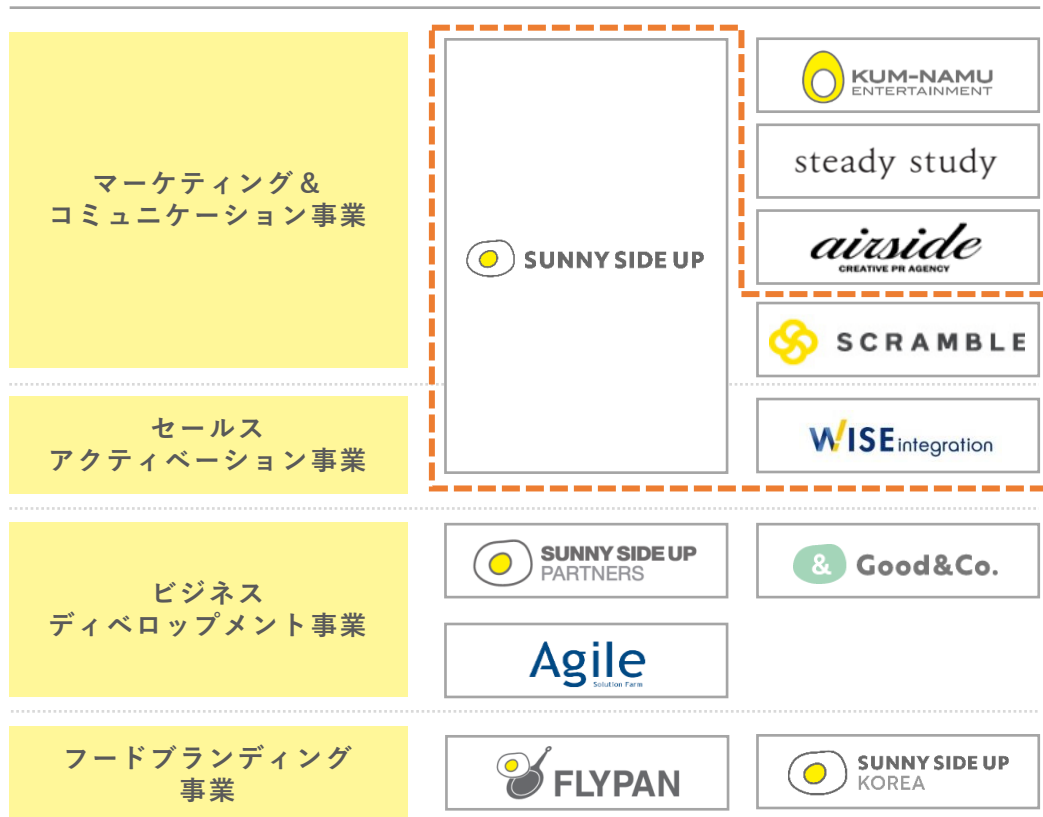
(単位：百万円)

	2023年6月期 実績	2024年6月期 予想値	対前年同期 増減率
売上高	18,956	21,000	+10.8%
営業利益 (営業利益率)	1,296 (6.8%)	1,560 (7.4%)	+20.3%
経常利益	1,335	1,540	+15.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	884	930	+5.1%
1株当たり当期純利益	59.28円	62.35円	—
1株当たり年間配当金 (うち中間配当金)	15円 (—)	20円 (5円)	—

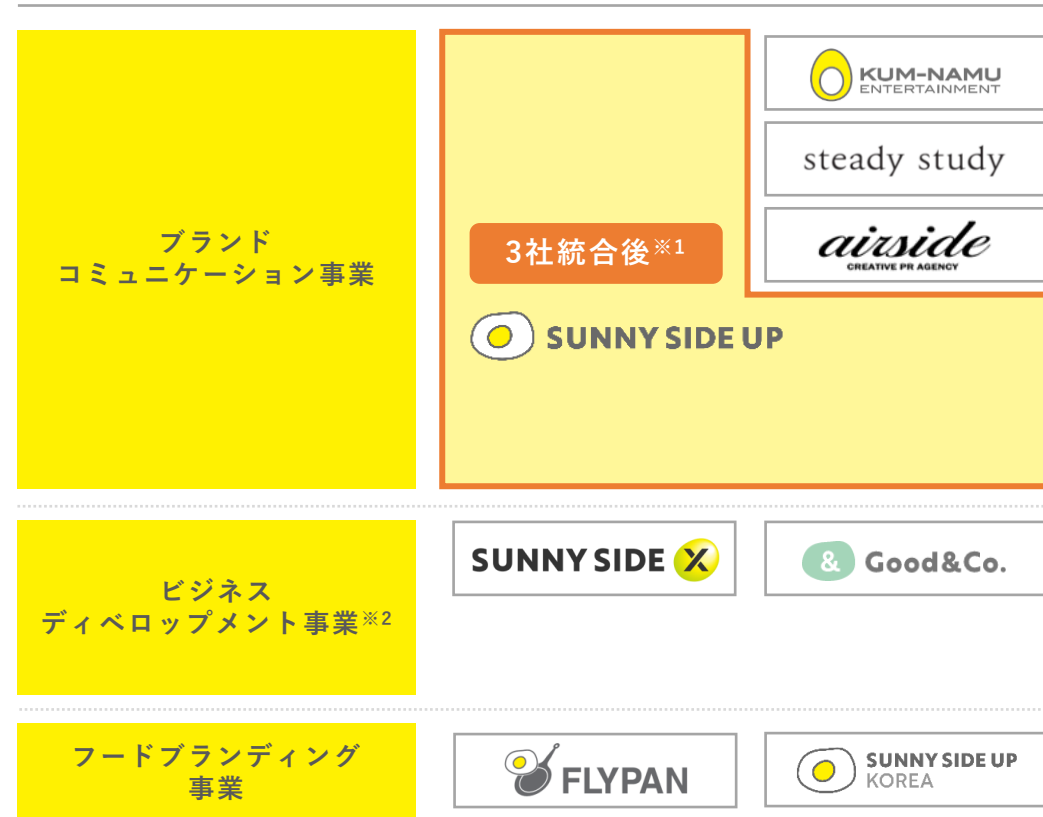
## 新しい事業セグメントの考え方（予定）

- 今後創出されるグループ会社統合効果等を反映できるように、ブランドコミュニケーション事業セグメントを設定する予定

これまでのセグメント（2023年6月期）



新セグメント予定（2024年6月期）



※1 グループ企業3社（株式会社サニーサイドアップ、株式会社ワイズインテグレーション、株式会社スクランブル）を統合

※2 株式会社アジャイルは2024年6月期より連結対象外

2023年7月、株式会社サニーサイドアップパートナーズから株式会社サニーサイドエックスへ商号変更を実施

4.

中期成長戦略

## 3か年成長ターゲット

- コア事業において、売上成長率と収益性の向上の双方を狙う
- 連結営業利益は**20億円**を計画

ブランドコミュニケーション事業※1

売上成長率

営業利益率

連結営業利益※2

年平均**13%****16%**程度**20**億円↑  
**12.9**億円  
(2023年6月期実績)

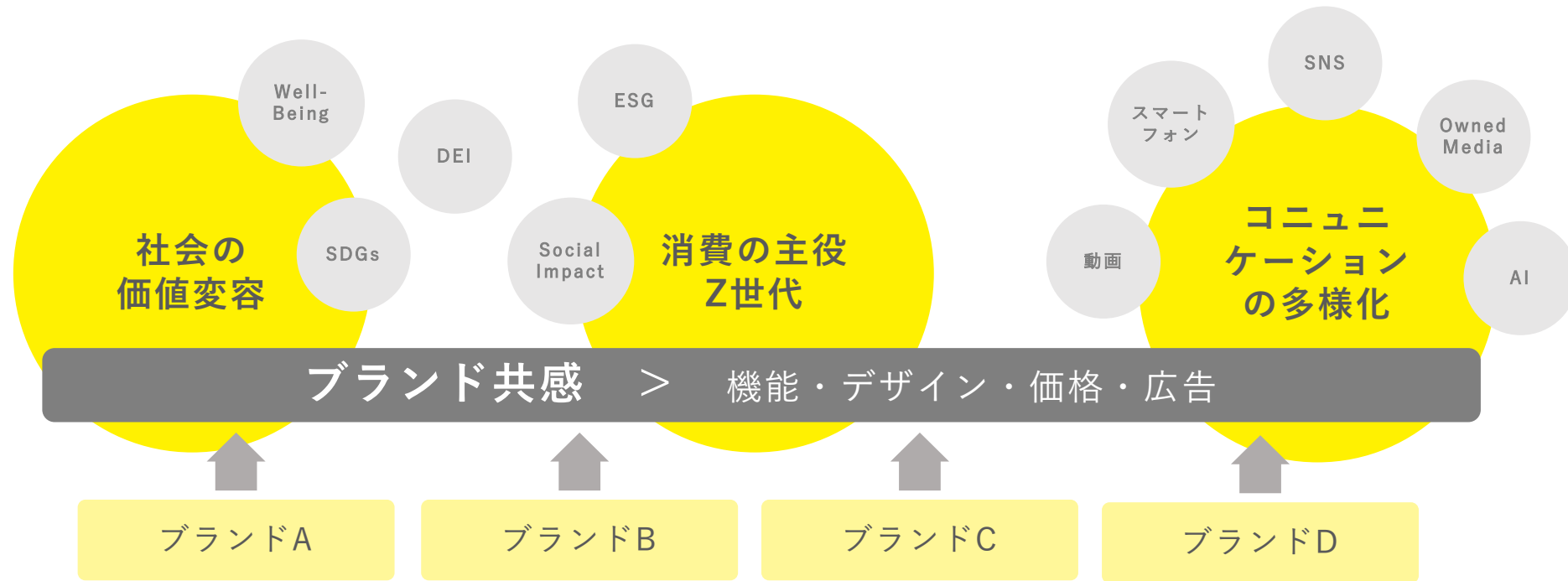
※1 マーケティング&amp;コミュニケーション事業、セールスアクティベーション事業の合計

※2 フードブランディング事業は、中期3年間に於いて当期実績程度を安定的に維持・改善する方針



## 新しい時代のトレンド

- Z世代の存在感の高まりを含め、サステナブルや多様性を尊重する社会。同時にコミュニケーションの多様化も加速
- 従来型のマーケティング的訴求ではなく、社会や顧客とのブランド共感こそ最も重視される時代の到来



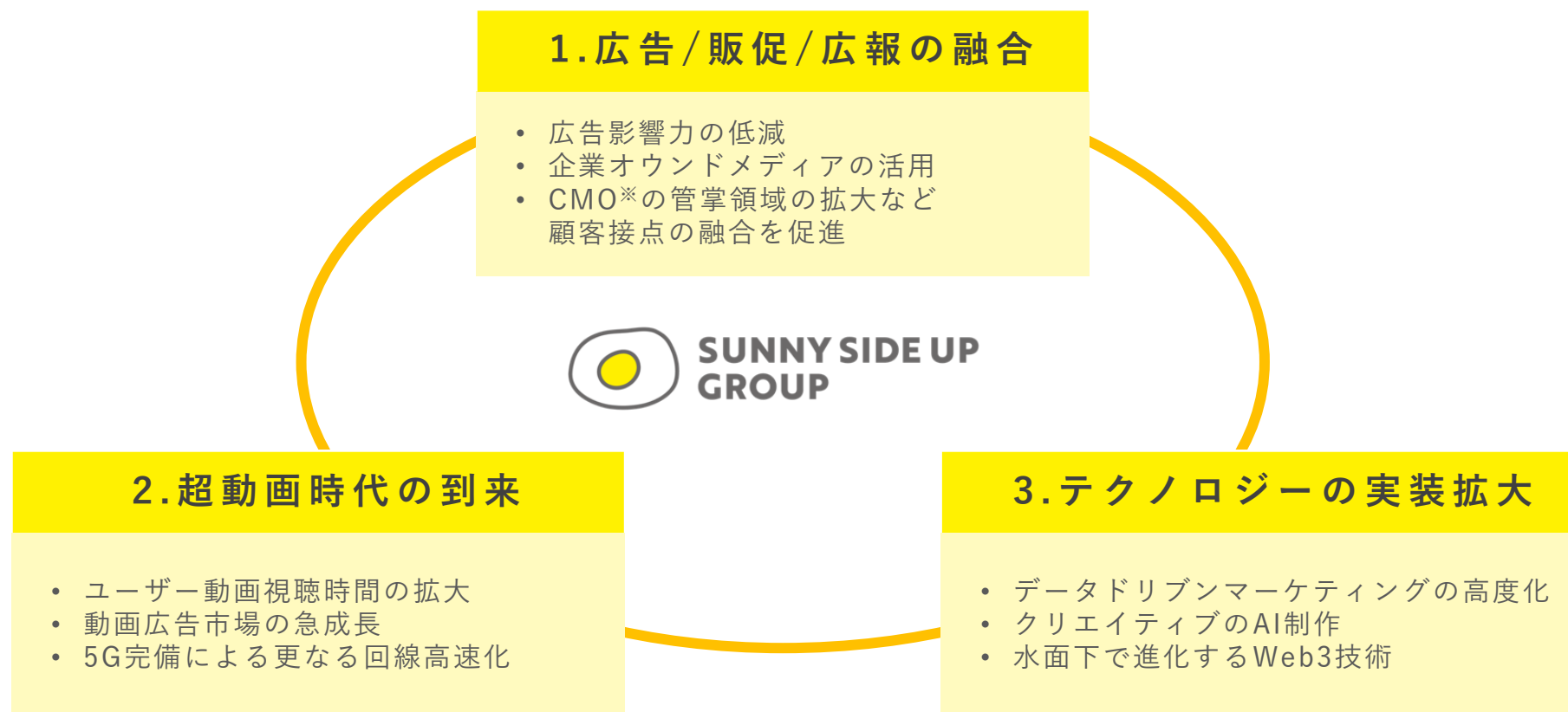
企業に  
求められること

- パーパスの再考
- ナラティブ、ストーリーの重視
- 既存ブランドのリブランディング
- 広告、販促、広報の融合 ....etc

▶ “Beyond PR”

## 市場環境 3つの兆し

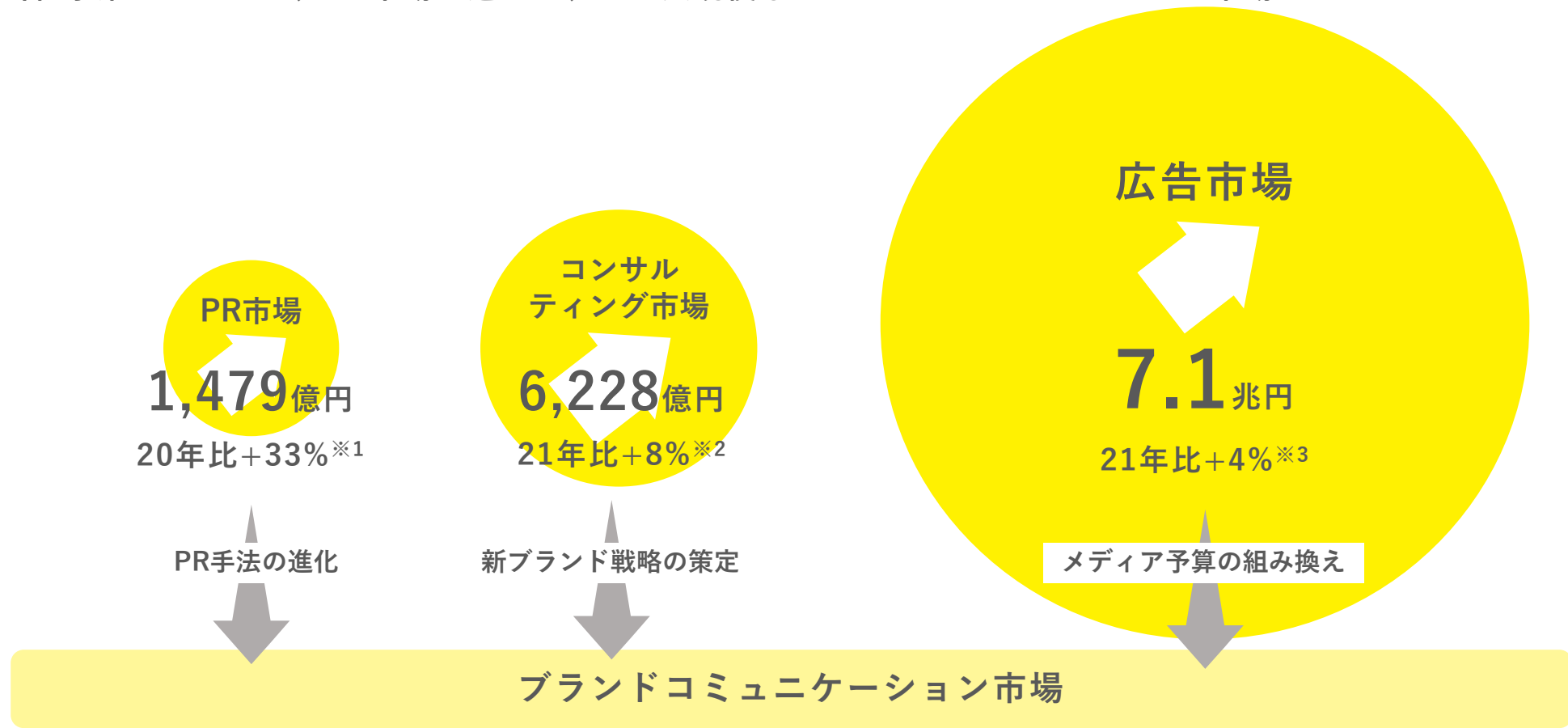
- 広告/販促/広報の垣根は消失、コミュニケーションの中心はますます動画へ
- 生成AIの急激な普及を始め、業務へのテクノロジー活用が企業の競争優位性を左右する



※ CMO=(Chief Marketing Officer) 最高マーケティング責任者

## ブランドコミュニケーション市場の創出

- PR、コンサルティング、広告市場の先にブランドコミュニケーション市場が創出
- 当社事業ドメインは、PR市場を越えた、この大規模なブランドコミュニケーション市場



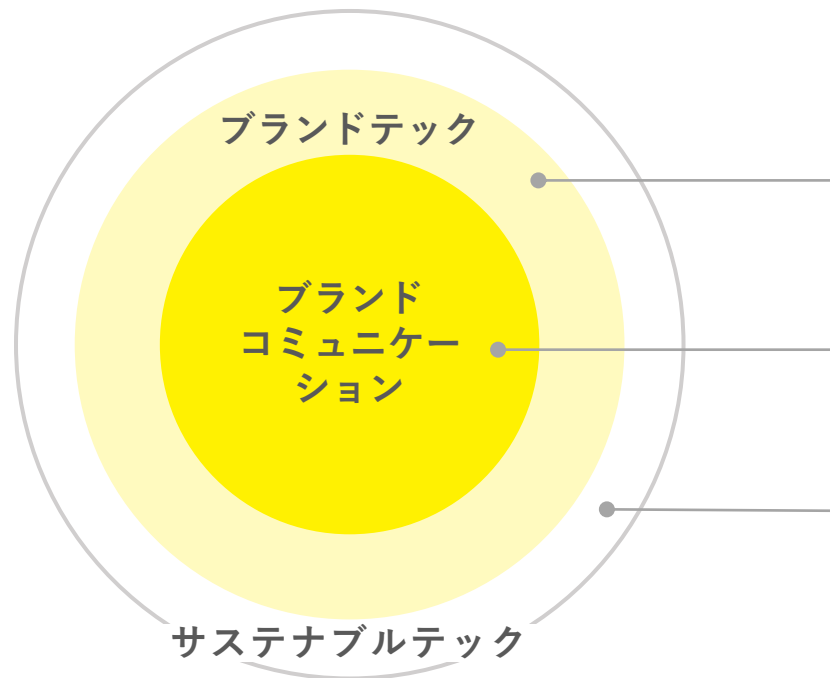
※1 22年の推計値 出典：公益社団法人 日本パブリックリレーションズ協会 『2023年 PR事業調査報告書』

※2 22年の推計値 21年の市場規模に対して、21年～26年の推計年間平均成長率を乗算し試算  
出典：IDC Japan 『国内ビジネスコンサルティング市場予測、2022年～2026年』

※3 22年の推計値 出典：株式会社電通 『2022年 日本の広告費』

## 成長のための事業ポートフォリオ

- ブランドコミュニケーション領域で、2024年6月期からの3か年は大きな成長が可能
- 同時に、テクノロジー（テック）領域へも、中長期の時間軸でコア事業周辺から戦略投資を進める



次期成長の柱として、  
コア事業周辺のプロダクト開発に投資  
（労働集約依存モデルの脱却）

**中期3か年はコア事業で成長**

10年程度の長期目線で、社会的課題を解決する  
革新的技術の探索に着手

2024年6月期からの3か年はコア事業とコア周辺に集中

## 次の時代へ、まず構造改革を断行

- 2023年7月以降、グループ企業3社を統合
- 3社の顧客基盤とソリューションを活かした総合ブランドコミュニケーション企業へ進化

### グループ企業3社を統合



マーケティング&  
コミュニケーション事業 (PR) /  
セールスアクティベーション事業



セールス  
アクティベーション事業



マーケティング&  
コミュニケーション事業  
(インフルエンサーマーケティング)

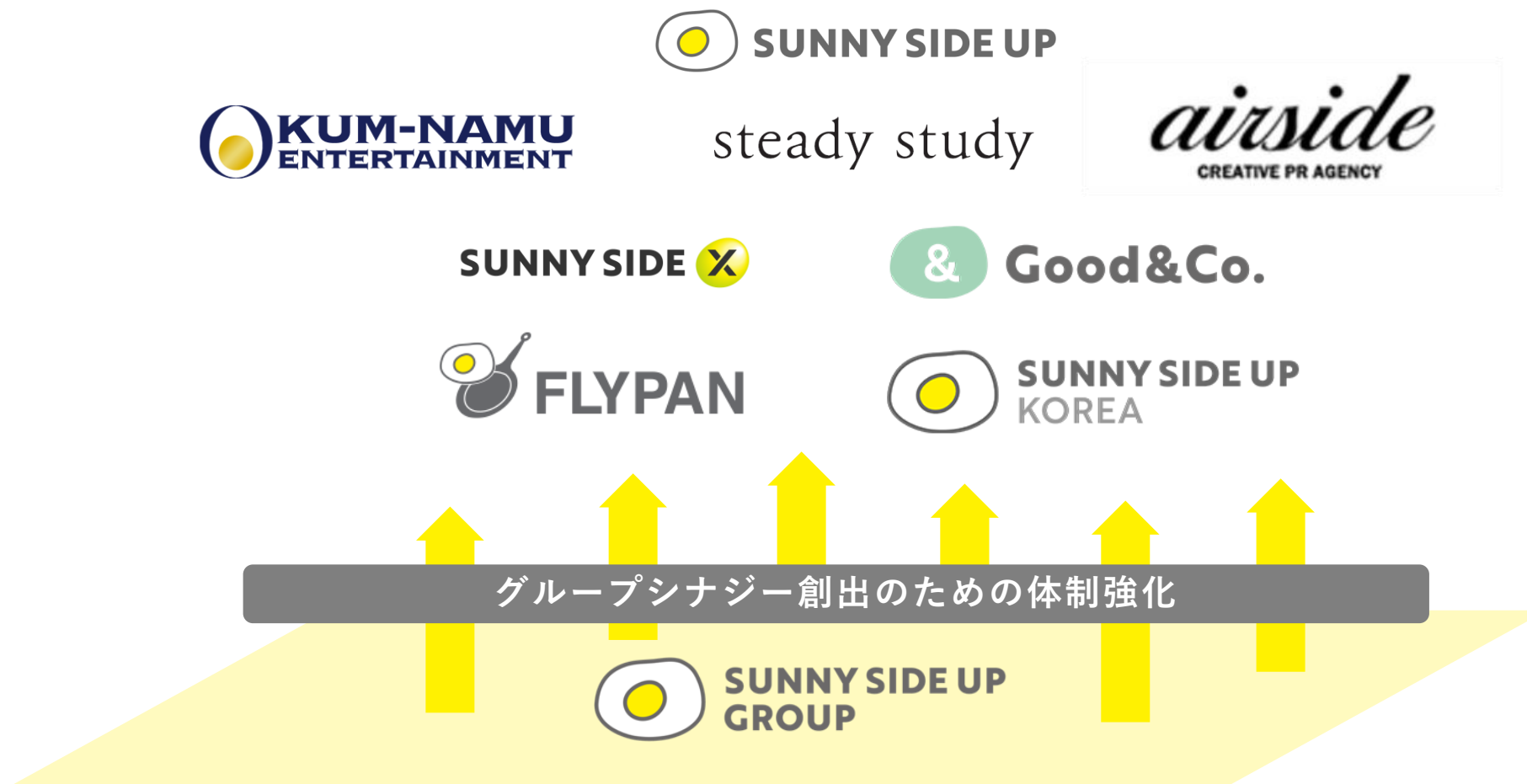


売上規模：132億円 (2023年6月期実績)

社員数：236人 (2023年6月末時点)

## 更なるグループシナジーの発揮

- 統合3社にとどまらず、企業間連携を強化しグループシナジーを発揮
- ホールディングスでは、グループシナジー創出のための体制機能を立ち上げる



## コア事業の極限までの成長

- 2024年6月期からの3か年は極限までコア事業を強化
- 短期・単発案件の対応で終わらず、顧客基盤を活用して、クライアントとの長期的な関係構築へ



## ブランドテック投資

- ブランド × テクノロジー（ブランドテック）領域が全世界的に急拡大
- 当社は、コア事業との親和性に見込まれるXR※1技術へのプロダクト開発投資を決定、速やかな事業化を狙う

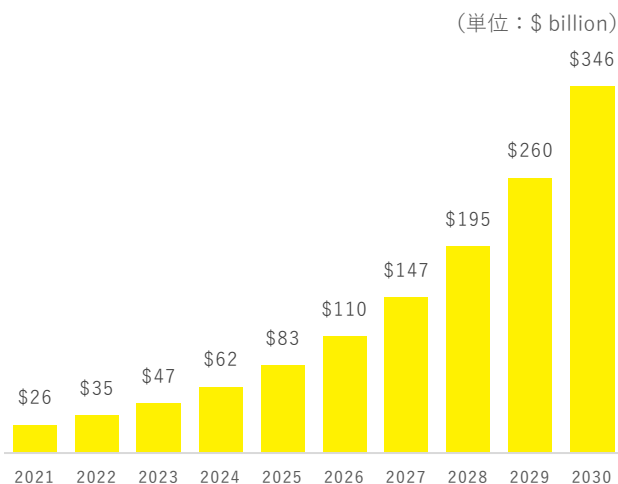
### 投資戦略

### XR※1 市場の可能性 及び当社の優位性

時間軸	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 3～5年間をかけ、第二の収益事業に育成して行く</li> </ul>
対象	<ul style="list-style-type: none"> <li>• コア事業周辺でニーズが見込める技術に手堅く投資</li> <li>• XRを有望領域と捉え、プロダクト開発に着手</li> </ul>
体制	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ビジネスディベロップメント専属組織として2023年7月より「サニーサイドエックス」が本格稼働</li> </ul>

- 世界規模で現実と仮想空間をMIXする市場（XRなど）が急速に拡大
- 今期前半に、最先端のXRスタジオを自社内に構築し、3D空間と映像コンテンツを合成する新ブランドコミュニケーション手法を実現

### XR市場推計規模 推移



### XRスタジオ ソリューションイメージ※2



出典：PRECEDENCE RESEARCH

※1 現実世界と仮想世界を融合することで、現実にはないものを知覚できる技術の総称

※2 正式リリース時と異なる場合があります。



## サステナブルテック投資

- 短期的な収益化を追わず、外部連携も駆使し、10年規模の長期目線で技術発掘と普及に努める
- 当社強みを活かせる有望領域としてフェムテック※市場を捉え、海外スタートアップへの投資及び国内展開を狙う

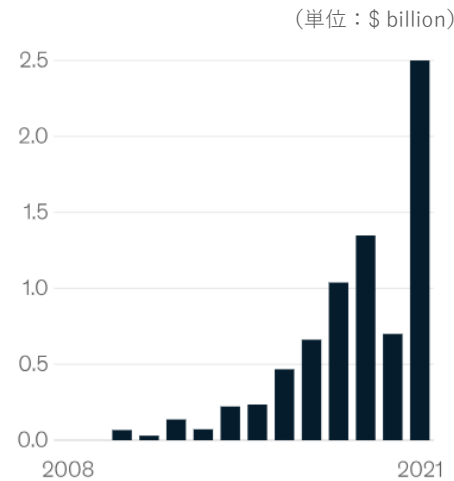
### 投資戦略

時間軸	サステナブルな社会を実現する技術の普及へ、10年規模の長期目線で取り組む - 2024年6月期からの3か年は探索フェーズ
対象	社会イノベーションを起こせる技術を、世界中から発掘
体制	外部アライアンスも活用したネットワークの構築

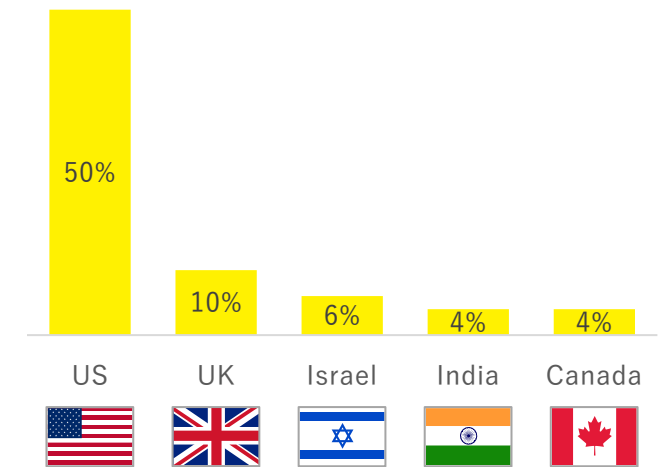
### フェムテック市場の可能性

- 世界規模ではフェムテック領域への投資が、急速に拡大中
- 有望なフェムテックスタートアップは、海外に多く存在する

#### フェムテック分野の資金調達



#### フェムテック分野企業数グローバルTOP5 (2021年)

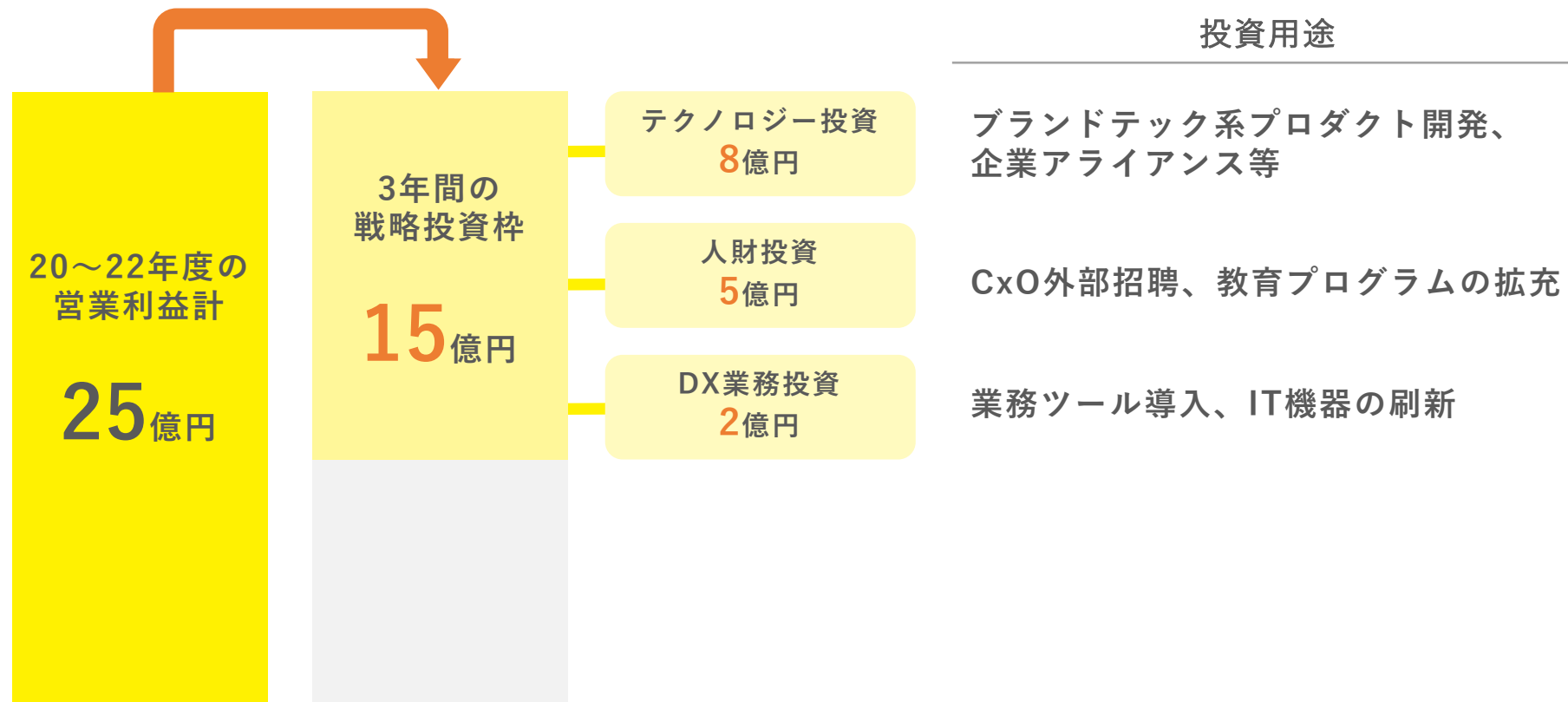


出典: FemTech Industry 2022 / Q4 Landscape Overview, FemTech Analytics  
FemTech Analytics Global FemTech Survey 2023

※フェムテック: 女性が抱えるヘルスケアの課題をテクノロジーで解決する商品やサービス

## 成長への戦略投資

- 前期までの3年間に創出した営業利益の6割に当たる15億円を戦略投資



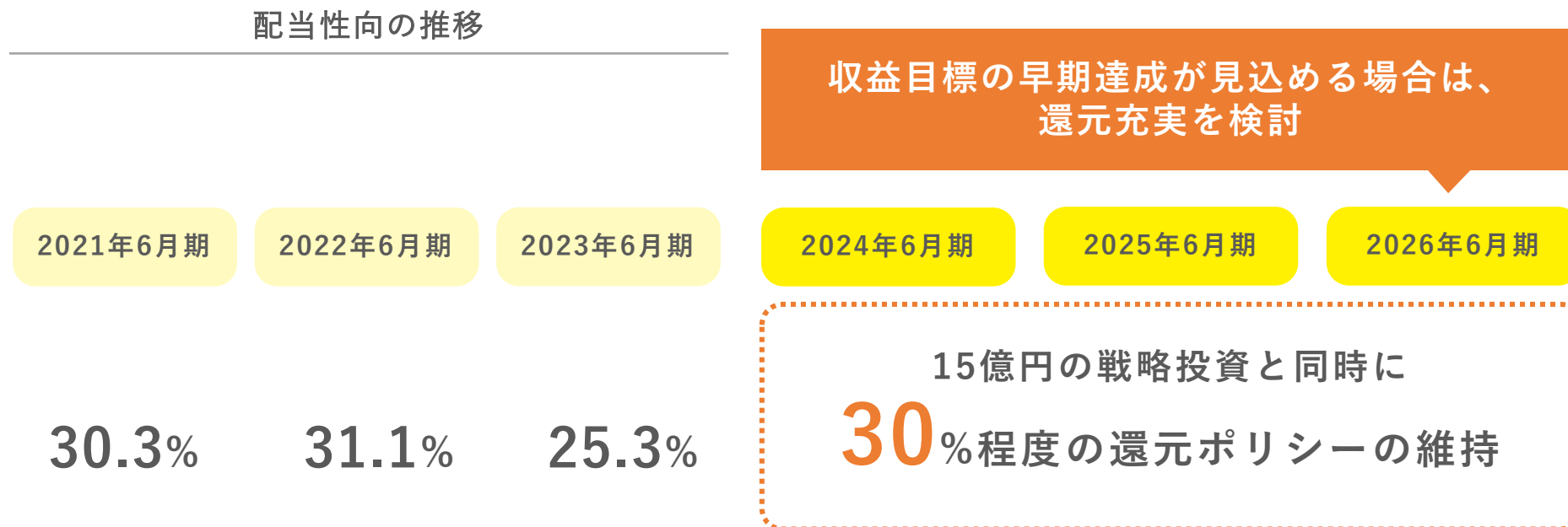
## 人的資本経営ガイドライン

- 性別・国籍・宗教・LGBTQを越えて、全員が活躍する組織、まず女性活躍を更に推進
- 3社統合直後に全社員のエンゲージメントスコアを把握、設定KPIへの改善活動
- クライアントへ更なる価値を創出するため、教育投資を計画



## 株主還元

- 3年間で15億円の戦略投資を行うが、配当性向30%程度の還元を3年間に渡り維持継続
- 収益目標の早期達成が見込める場合は、還元充実を検討
- 2024年6月期は配当性向32.1%を見込む



## 新経営体制

- 経営体制の抜本的な強化のため、経営プロフェッショナル3名を外部より招聘



最高執行責任者  
**植野 大輔**

ファミマを改革したDX請負人

[ 過去所属企業（一部抜粋） ]

三菱商事株式会社  
株式会社ローソン  
ボストンコンサルティンググループ  
(BCG)  
株式会社ファミリーマート



代表取締役社長  
**リュウ シーチャウ**

グローバルマーケティングの  
プロフェッショナル

[ 過去所属企業（一部抜粋） ]

P&G ジャパン合同会社  
ジョンソン・エンド・ジョンソン株式会社  
レノボ・ジャパン合同会社



代表取締役社長  
**西谷 大蔵**

ブランドテックの社内起業家

[ 過去所属企業（一部抜粋） ]

株式会社電通  
ウォルト・ディズニー・ジャパン株式会社  
Apple Japan 合同会社

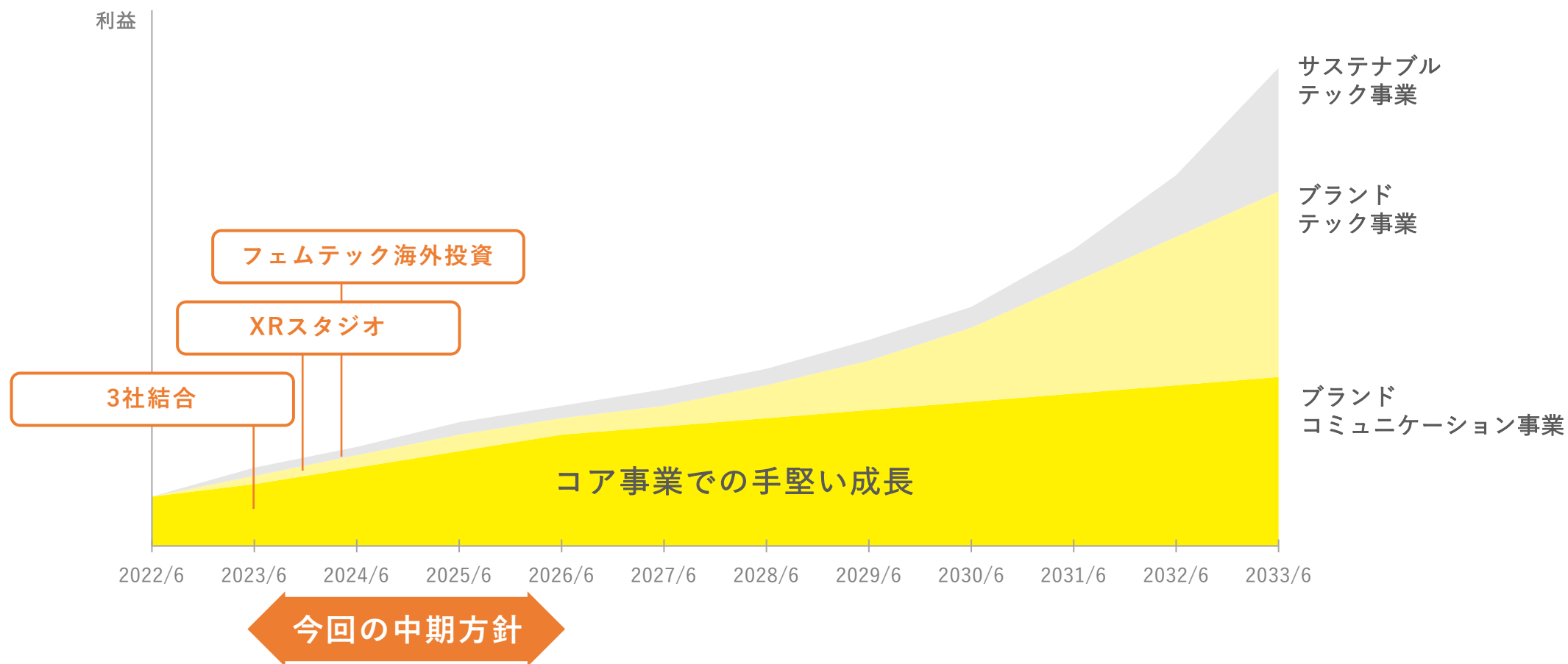
## 市場区分の再選択について

- 中長期での企業価値最大化のために、スタンダード市場への上場選択を申請

1. 1～2年という短期ではなく、中長期での企業価値最大化のためには、スタンダード市場が最良であると判断
2. 現行の中期経営方針では、プライム市場のメリットを十分に享受できないため、限られた経営資源を事業成長に集中させたい
3. 株主様及び投資家の皆様に、当社株式を安心して保有及び売買頂くための環境をさらに整えたい

## 中長期の事業成長イメージ

- 今回の中期方針期間においては、コア事業での手堅い成長に注力
- コア事業周辺への戦略投資も行い、次期中期方針以降の新しい事業成長の柱を創造していく



**5.**

Appendix

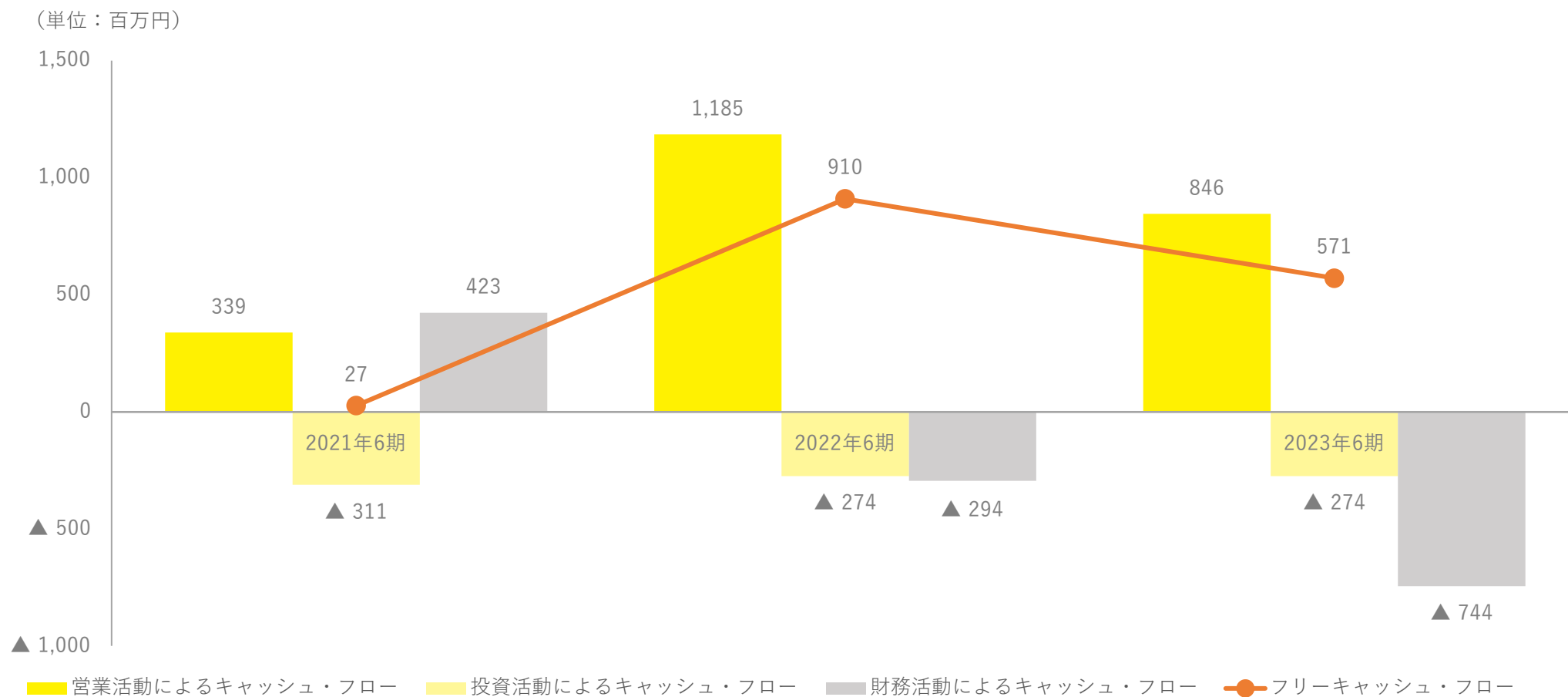


## 2023年6月期 連結貸借対照表

(単位：百万円)

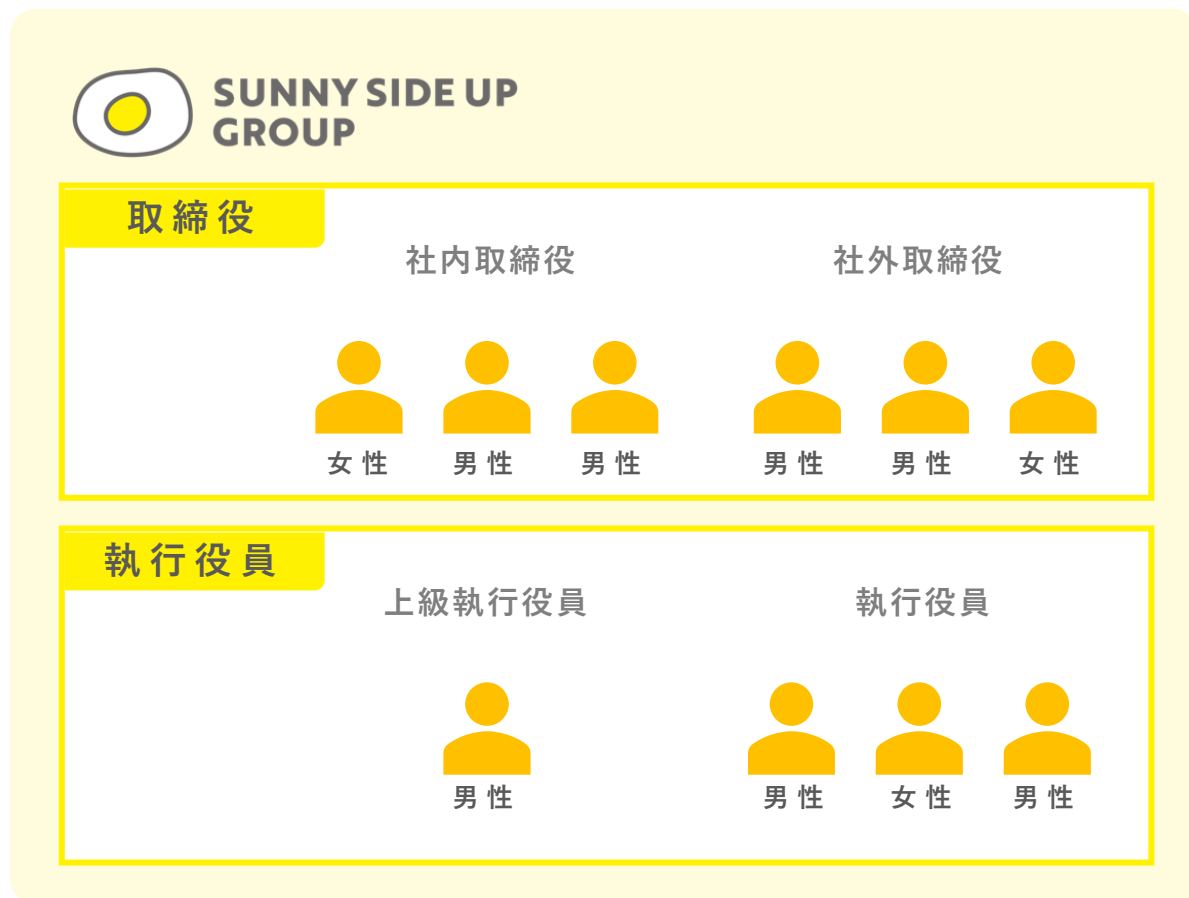
	2022年6月期	2023年6月期		2022年6月期	2023年6月期
<b>流動資産</b>	<b>5,843</b>	<b>6,622</b>	<b>流動負債</b>	<b>3,668</b>	<b>4,100</b>
現金及び預金	3,230	3,089	買掛金	1,062	1,989
受取手形及び売掛金	1,983	2,642	短期借入金	538	586
商品及び製品	1	4	1年内返済予定の長期借入金	521	181
未成業務支出金	295	551	未払法人税等	398	181
原料及び貯蔵品	24	25	その他	1,148	1,163
その他	319	314	<b>固定負債</b>	<b>1,060</b>	<b>766</b>
貸倒引当金	▲10	▲6	<b>負債合計</b>	<b>4,728</b>	<b>4,867</b>
<b>固定資産</b>	<b>1,705</b>	<b>1,972</b>	<b>株主資本合計</b>	<b>2,757</b>	<b>3,361</b>
有形固定資産	374	362	その他の包括利益累計額合計	▲62	200
無形固定資産	328	300	新株予約権	100	143
投資その他の資産	1,002	1,310	<b>純資産合計</b>	<b>2,820</b>	<b>3,728</b>
<b>資産合計</b>	<b>7,548</b>	<b>8,595</b>	<b>負債純資産合計</b>	<b>7,548</b>	<b>8,595</b>

## 連結キャッシュ・フローの推移



## ガバナンス

- 取締役の女性比率33.3%。執行役員を含む女性役員比率は30.0%
- 取締役における社外取締役比率50%



※ 2023年8月14日現在

## 経営体制



### 経営体制

取締役	代表取締役社長	次原 悦子
	代表取締役副社長	渡邊 徳人
	社外取締役	長井 亨
	取締役(監査等委員)	白井 耀
	社外取締役 (監査等委員)	豊田 基嗣
	社外取締役 (監査等委員)	藤井麻莉
執行役員	最高執行責任者	植野 大輔
	執行役員	小林 伸也
	執行役員	谷村 江美
	執行役員	大竹 貴也

### グループ子会社

株式会社サニーサイドアップ	代表取締役社長	リュウ シーチャウ
株式会社クムナムエンターテインメント	代表取締役社長	大塚 晴義
株式会社ステディスタディ	代表取締役社長	神出 瑞代
株式会社エアサイド	代表取締役社長	中居 進
株式会社グッドアンドカンパニー	代表取締役社長	谷村 江美
株式会社サニーサイドエックス	代表取締役社長	西谷 大蔵
SUNNY SIDE UP KOREA, INC	代表取締役社長	渡邊 徳人
株式会社フライパン	代表取締役会長	渡邊 徳人

# CHANGE THE WORLD.

たのしいさわぎで、世界を変える。

- ・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、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。

< 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 経営管理部経営管理グループ

TEL : 03-6894-2241 mail : keiki@ssu.co.jp