

2023年9月12日

本社所在地 東京都渋谷区千駄ヶ谷四丁目 23 番 5 号
J P R 千 駄 ケ 谷 ビ ル
上場会社名 株式会社 サニーサイドアップグループ
代 表 者 代表取締役社長 次原 悅子
(コード番号 : 2180)
問 合 せ 先 執行役員 経営管理部長 大竹 貴也
電 話 番 号 03-6894-3232

ウエルスアドバイザー・エクイティ・リサーチレポート発行に関するお知らせ

ウエルスアドバイザー株式会社より、当社に関するエクイティ・リサーチレポートが発行されましたので、お知らせいたします。なお、同レポートは下記 URL よりご覧いただけます。

記

1. レポート概要

ウエルスアドバイザー・エクイティ・リサーチレポート（2023年9月12日）

https://www.wealthadvisor.co.jp/stock/er_report/pdf/er2180_230912.pdf

2. 会社概要

会 社 名 : 株式会社サニーサイドアップグループ

代 表 者 : 代表取締役社長 次原 悅子

所 在 地 : 東京都渋谷区千駄ヶ谷四丁目 23 番 5 号 JPR 千駄ヶ谷ビル

設 立 : 1985 年 7 月

資 本 金 : 547 百万円

U R L : <https://ssug.co.jp/>

以上

(本件に関するお問合せ先)

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

企業のPR支援やブランディングなど展開

投資判断 (9/11)

サニーサイドアップグループ[®]

(2180・東証プライム)

Overweight 継続

| 株価 | 投資単位 | 時価総額 | 年初来高値 | 年初来安値 | PER(予) |
|----------------|------|-------------------|-------------------|-------------------|-----------------|
| 768円 (9/11) | 100株 | 116.7億円 (9/11) | 827円 (23/8/29) | 501円 (23/1/16) | 12.3倍 (9/11) |

コア事業強化から中・長期的な成長へ

■ 23年6月期決算は過去最高

23年6月期（22年7月～23年6月）の連結業績は、売上高18,956百万円（前期比17.1%増）、営業利益1,296百万円（同68.9%増）と過去最高となった。コロナ禍からの回復が本格化し、コスメ・ファッショント、食品・飲料などのほか、商業施設・ホテルの開業、スポーツイベントの開催に伴うPRを受注した。また、海外PRエージェンシーとの連携が強みとなり、円安を背景に日本進出を計画するグローバル企業からの依頼が急増した。一方、フードブランディング事業は国内の復調が顕著となり、銀座店、表参道店を中心に売上が大幅に伸び、損益面では黒字転換している。ビジネスディベロップメント事業も事業開発にかかる費用が先行していたアジャイルの赤字幅が縮小し、事業全体では黒字転換を果たした。

■ 広告市場でも積極的な事業機会獲得へ

24年6月期から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、セールスアクティベーション事業を「ブランドコミュニケーション」事業として再定義し、さらなる強化を目指す。そのために、グループの中核を担うサニーサイドアップを存続会社として、ワイズインテグレーション、スクランブルを吸収合併した。合わせて経営体制の強化を目的に、マーケティングのプロフェッショナルであるリュウ シー チャウ氏を外部から招聘した。

同社はこれまであらゆる分野の案件に積極的に取り組んできた実績から、現在では従来のPR案件だけでなく、マーケティング、コンサルティングなど、幅広い事業を展開している。今後もPR市場にとどまらず、コンサルティング市場、広義でメディア市場へと変化する広告市場で積極的に事業機会をとらえ、より一層の成長に取り組む構えだ。足元では大型商業施設のPR実績が次のオファーにつながるなど好循環のスパイラルが生まれている。さらに、グローバル企業からの依頼も急増中。このような状況から、24年6月期の売上高21,000百万円（前期比10.8%増）、営業利益1,560



百万円（同20.3%増）は達成できる見通しだ。

一方、プライム市場の上場維持基準適合に向け各種施策を実施したが、10年先を見据えた中・長期的な成長戦略を実現するために経営資源を集中すべきと判断し、8月にスタンダード市場への上場選択を申請した。

今後については、3年間はコア事業であるブランドコミュニケーション事業中心の成長を予想しており、当面は24年6月期並みかそれ以上の成長率で成長が続く公算は大きい。さらに、現代のPR活動にはテクノロジーが欠かせなくなっていることから、新たにXR（クロスリアリティー）事業を立ち上げ、最先端の技術で動画制作を内製化し、サービスの強化を図る。また、中・長期的な柱としてフェムテック、ウェルビーイングなどサステナビリティの領域に関する事業を育成する方針。「bills」のブランディングのように、同社には新しいサービス、ブランドを広める力があり、その知見・ノウハウを生かし、長期的視点で世界の有望な企業の日本進出の支援に携わりながら、一緒に価値を高めていく活動をしていく考えだ。

株価は23年8月29日に年初来高値827円を付けたが、その後は一服した。予想PER（株価収益率）は12倍程度で、競合2社と比較して割安感が顕著。想定株価レンジはウエルス

業績動向（9/11時点）

| | | 売上高 (百万円) | 前年比 (%) | 営業利益 (百万円) | 前年比 (%) | 経常利益 (百万円) | 前年比 (%) | 純利益 (百万円) | 前年比 (%) | EPS (円) |
|--------|-------|--------------|------------|---------------|------------|---------------|------------|--------------|------------|------------|
| 22年6月期 | 実績 | 16,190 | 5.4 | 767 | 47.8 | 1,284 | 92.8 | 581 | 95.0 | 38.6 |
| 23年6月期 | 実績 | 18,956 | 17.1 | 1,296 | 68.9 | 1,335 | 4.0 | 884 | 52.2 | 59.3 |
| 24年6月期 | 会社予想 | 21,000 | 10.8 | 1,560 | 20.3 | 1,540 | 15.4 | 930 | 5.2 | 62.4 |
| WA 予想 | | 21,000 | 10.8 | 1,560 | 20.3 | 1,540 | 15.4 | 930 | 5.2 | 62.4 |
| 25年6月期 | WA 予想 | 25,000 | 19.0 | 1,900 | 21.8 | 1,850 | 20.1 | 1,100 | 18.3 | 72.4 |

アドバイザーの5年業績予想をベースにDCF（ディスカウント・キャッシュ・フロー）法及び23年6月予想EPS（1株利益）にPER20倍程度で算出した1,000－1,300円とする。株価に上値余地が大きいことから、投資判断は「Overweight」継続とする。

(梅村 哲哉)

■会社概要

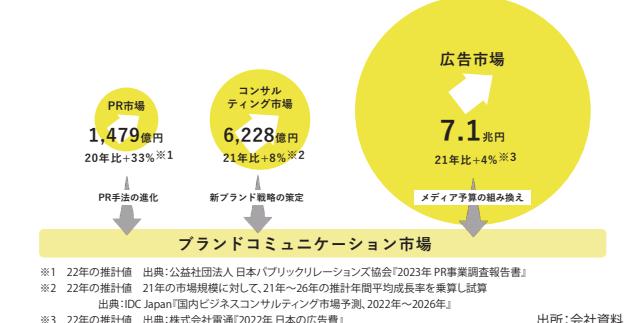
24年6月期に中核子会社のサニーサイドアップがワイズインテグレーション、スクランブルを吸収合併し、子会社再編を行うとともに、基幹事業のマーケティング＆コミュニケーション事業、セールスアクティベーション事業を「ブランドコミュニケーション」事業として再定義し、さらなる強化を図る方針。そのほか、オールデイダイニング「bills」展開のフードプランディング事業、新規事業開発のビジネスディベロップメント事業を展開している。PR (Public Relations)、ブランディング、プロモーションなど、情報を伝える・広げることを強みとし、企業のPR活動支援やブランディング、プロモーション、スポーツマーケティングが主力。創業時から蓄積してきた「PR力」をもとに同社の各事業は生まれてきた経緯があり、事業間、グループ会社間の連携によるシナジーを發揮することで、成長力はより高まっている。

■事業環境と展望

同社の多岐にわたる事業の中で、PR事業については公益社団法人日本パブリックリレーションズ協会のPR業実態調査によると、PR業全体の売上高（2022年度実績）は推計約1,479億円だった。前回調査（2020年度）の約1,111億円を大きく上回った。コロナ禍によるダメージから回復し、PR市場が拡大傾向にあるとみられる。なお、コロナ禍以前の前々回調査（2018年度）では約1,290億円で、これも上回っている。一方、当社の場合は国内にとどまらず、グローバル・クライアントからの引き合いが急増している状況で、人員拡充によりさらなる事業拡大が期待される。

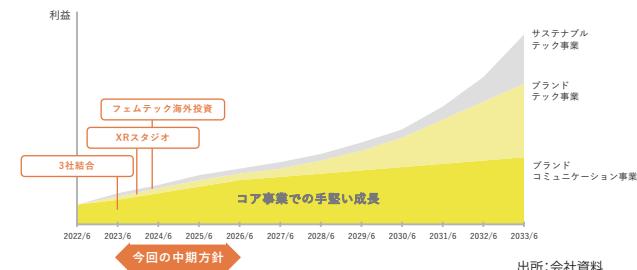
ブランドコミュニケーション市場の創出

- 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



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



リスク要因

企業のマーケティング費用は景気動向によって増減する傾向があり、同社のブランドコミュニケーション事業もその影響を受ける。また、同社はテレビ、新聞、雑誌など、メディアリレーションにおいて強みを発揮するが、インターネットなど新しいメディア、スマートフォンなど新しいデバイスの普及もあり、既存メディアにこだわらず、新しいメディアとの関係構築が重要になる。さらに、技術の進歩などからマーケティング手法は絶えず変化しており、新しい状況への迅速な対応も重要。一方、新規事業開発に注力し、業務提携、合弁事業、戦略的投資、M&Aなども積極的に行っている。事前の分析や計画にも関わらず、予測とは異なる状況が発生することもあるが、こうした試みが将来の事業拡大、高収益化につながることは留意したい。

株主還元 (9/11時点)

■配当の状況

| | 1Q末 | 2Q末 | 3Q末 | 期末 | 年間 |
|-------------|-----|-----|-----|-----|-----|
| 22年6月期 実績 | — | 0円 | — | 12円 | 12円 |
| 23年6月期 実績 | — | 0円 | — | 15円 | 15円 |
| 24年6月期 会社予想 | — | 5円 | — | 15円 | 20円 |

■株主優待

なし

競合他社比較 (赤太字は競合他社に比べ優位な数値) (9/11時点)

| | サニーサイドアップ グループ (2180・東証プライム) | シグマクシス・ ホールディングス (6088・東証プライム) | メンバーズ (2130・東証プライム) |
|------------------|------------------------------------|--------------------------------------|------------------------|
| 基本事項 | | | |
| 株価 | 768円 | 1,604円 | 1,251円 |
| 投資単位 | 100株 | 100株 | 100株 |
| 最低投資金額 | 76,800円 | 160,400円 | 125,100円 |
| 決算月 | 6月 | 3月 | 3月 |
| 株価指標 | | | |
| PER(予) | 12.3倍 | 23.2倍 | 15.8倍 |
| PBR(実) | 3.2倍 | 6.1倍 | 2.6倍 |
| 配当利回り(予) | 2.6% | 1.2% | 2.5% |
| 成長性 | | | |
| 売上高成長率(予) | 10.8% | 10.8% | 21.7% |
| 営業利益成長率(予) | 20.3% | 15.8% | 4.1% |
| EPS成長率(予) | 5.2% | 32.2% | 4.0% |
| 収益性 | | | |
| 売上高営業利益率(予) | 7.4% | 20.1% | 7.0% |
| 自己資本当期純利益率(実) | 28.3% | 20.8% | 16.5% |
| 総資産経常利益率(実) | 16.5% | 22.4% | 12.9% |
| 自己資本比率(実) | 41.4% | 75.2% | 56.3% |
| 財務安定性 | | | |
| デット・エクイティ・レシオ(実) | 34.2% | 0.1% | 9.8% |
| 流動比率(実) | 161.5% | 607.1% | 186.3% |

ビジネスコンサルティングのシグマクシス・ホールディングス（6088）、デジタルビジネス支援のメンバーズ（2130）を比較対象として挙げた。

■成長性

20年6月期は新型コロナの感染拡大で下期にフードプランディング事業を中心に影響を受け、利益が大きく落ち込んだ。しかし、21年6月期は急速に回復し、その後も成長が継続している。22年6月期、23年6月期は連続して過去最高の売上高、利益を更新した。24年6月期の業績予想は連結売上高21,000百万円（前期比10.8%増）、営業利益1,560百万円（同20.3%増）で、引き続き高成長を見込んでいる。特に利益面の成長率が高く、24年6月期の営業利益成長率は競合内でトップ。さらに、今後も既存事業の継続的な成長が見込めるほか、新規事業の効果が表れ、数年後には成長力が飛躍的に伸びる観測もある。

■収益性

22年6月期は助成金収入など営業外収益があり、経常利益を押し上げる特殊要因となった。一方、23年6月期はフードプランディング事業、ビジネスディベロップメント事業の損失が解消されることで、22年6月期と比較して収益力が向上した。コア事業の成長で24年6月期以降も成長力がより向上する見通しだ。その半面、将来の成長に向け、人的資本や新規事業などに対し積極的な投資を実施する方針。売上高営業利益率が比較的低位であるのは、その影響とみられる。

■財務安定性

2008年9月の上場以来、自己資本を着実に積み上げている。23年6月期の自己資本比率は41.4%で、前期の35.7%から上昇した。デット・エクイティ・レシオは34.2%、流動比率は161.5%。有利子負債は減少しており、特段の問題はない。24年6月期の配当は第2四半期末5円、期末15円（前期は期末一括15円）と増配し、配当性向は32.1%になる見込み。

ウエルスアドバイザー株式会社

株式分析部 アナリスト

03-6229-0078

梅村 哲哉

tumemura@wealthadvisor.co.jp

ウエルスアドバイザー・エクイティ・リサーチレポートの読み方

特徴

(1) 第三者機関として中立的な立場を重視

ウエルスアドバイザー・エクイティ・リサーチレポートは、ウエルスアドバイザーが位置する中立的な第三者としての立場を重要視し、客観的な比較・評価情報の提供に努めています。ウエルスアドバイザーがカバーする全銘柄に対し、アナリスト個人の見解に加え、複数のアナリストから成る銘柄評価委員会の意見を反映し、投資判断・想定株価レンジ・業績予想を決定しています。

(2) カバー銘柄のユニバース

カバー銘柄は下記対象銘柄から銘柄評価委員会が選出しています。

【銘柄選定基準】

- アナリストのカバー率が低い国内新興市場上場銘柄
- 個人投資家からの人気が高い銘柄（各オンライン証券のデータを参考）
- 時価総額を考慮（50億円程度以上を目安）
- 整理、監理銘柄や継続疑義、債務超過銘柄を除く

(3) 3段階の投資判断

カバー銘柄に対する投資判断は、ウエルスアドバイザーの各アナリストによる調査・取材・分析を基に銘柄評価委員会の協議を経て決定しています。下記の基準を基に3段階（最上位から「Overweight」（オーバーウエート）、「Neutral」（ニュートラル）、「Underweight」（アンダーウエート））で予測しています。

Overweight (オーバーウエート)

今後、半年間の株価推移が現値水準を15%以上上回ると予測される場合

Neutral (ニュートラル)

今後、半年間の株価推移が現値水準の-15%～+15%にとどまる予測される場合

Underweight (アンダーウエート)

今後、半年間の株価推移が現値水準を15%以下回ると予測される場合

ウエルスアドバイザーでは業績見通しや財務状況、株価の値動きなどに関する見解の変更により、機動的に投資判断を変更します。ただし、影響力のある、新しい情報が明らかとなり、判断に時間を要する場合には投資判断を「Under Review」（保留）とする場合があります。また、取引時間中の投資判断の変更は行いません。アナリストが退職した場合などは投資判断をいったん「Suspension」（停止）とする可能性があります。

(4) 中期的な想定株価レンジ

向こう半年間で想定される株価のレンジを示します。株価指標などを用いた適正株価水準のほか、チャートのフシ目や直近の高値・安値、トレンドライン、移動平均線などテクニカル面や価格帯別出来高なども考慮して、中期的な上値メド、下値メドを決定しています。

項目説明

■ アナリストコメント

直近の業績動向や事業環境について、取材に基づいた評価をコメントしています。投資判断の根拠や業績予想に対する見方、今後の事業展望などを記載し、株式投資をするうえで最も重要な情報を掲載しています。また、読みやすさを考慮してテーマごとに2～4つのパラグラフにまとめているほか、重要なポイントを太字で強調しております。

■ 業績動向

通期決算の実績2期分と会社予想、およびウエルスアドバイザーの独自予想を今期、来期の2期分掲載しております。各銘柄への取材に加え、四半期毎での過去の業績傾向やセグメント毎での分析に基づいて業績数値を予測しています。

■ 会社概要

各銘柄がどのようなビジネスを開拓しているのか、どこに収益源があるのかなどを詳しく解説するほか、今後どの事業に力を入れていくのか、中期的にはどのような事業展開を図っていくのかなどの中期的な見通しも取材を踏まえて掲載します。

■ 事業環境と展望

各銘柄が属する業界について、足元の状況や将来の成長性などの観点から解説します。競合他社への取材も実施することで業界全体を多方面から捉えるほか、業界団体のデータなど具体的な数値も掲載します。

■ リスク要因

各銘柄が有するリスクを解説します。事業面でのリスクに加え、業績面や財務面、株式市場独自のリスクなども考慮して様々な角度から見たリスクを示します。

■ 成長性

今期会社計画の売上高成長率、営業利益成長率、EPS成長率を競合他社と比較するほか、過去の経緯や主力事業の成長力などを評価します。

■ 収益性

今期会社計画の売上高営業利益率と前期実績の自己資本当期純利益率、総資産経常利益率を競合他社と比較するほか、過去からの収益性の変動などを評価します。

■ 財務安定性

前期実績の自己資本比率、デット・エクイティ・レシオ (=有利子負債 / 自己資本 × 100)、流動比率 (=流動資産 / 流動負債 × 100) を競合他社と比較するほか、現預金やキャッシュフローなどの観点から財務安定性を評価します。