



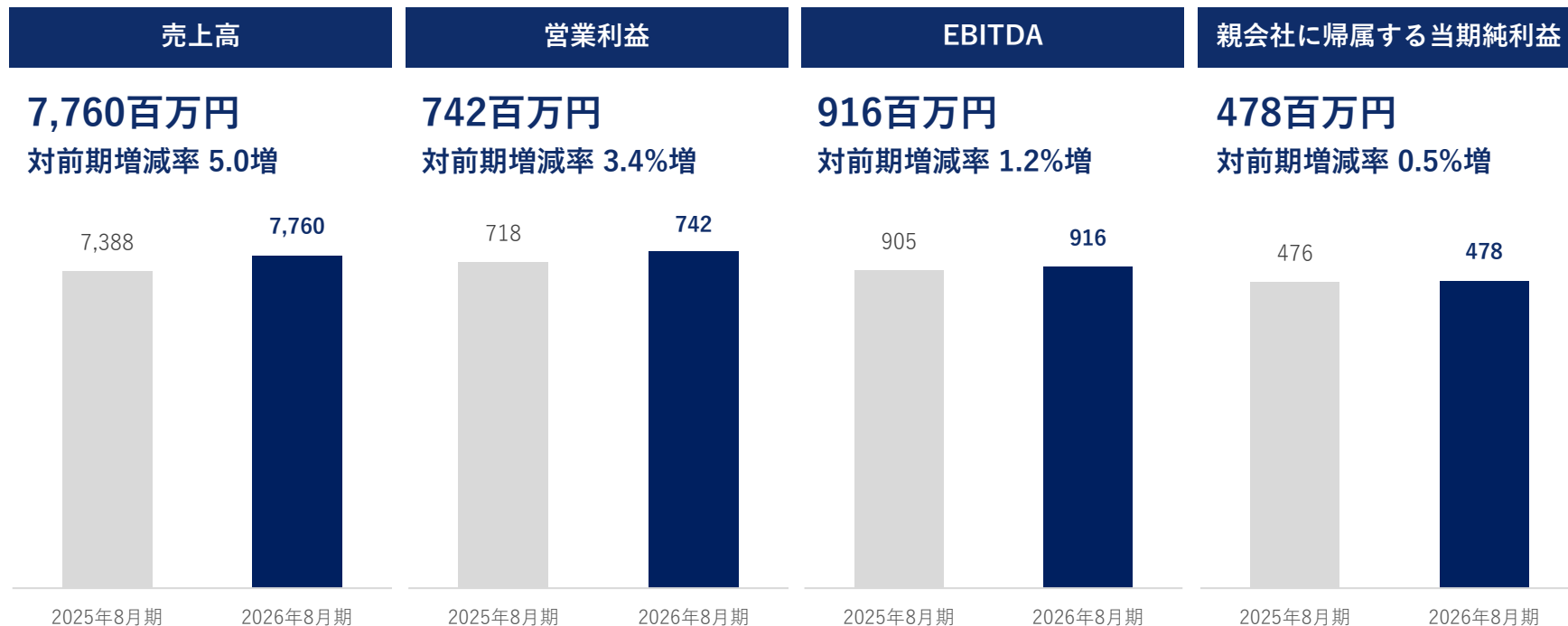
2026年8月期（56期） 決算説明資料



2026年10月22日
株式会社プラップジャパン

1. 2026年8月期の連結業績
2. 2026年8月期の連結業績見通し
3. 2026年8月期のトピックス
4. 中期経営計画(2025年8月期-2027年8月期)
5. 配当方針

2026年8月期の連結業績は前期比で増収増益
売上高372百万円増(5.0%増) 営業利益24百万円増(3.4%増)



コミュニケーションサービス

プラップジャパン、ブレインズ・カンパニー、
プラップコンサルティング、トランスコネクトの業績

	2025年8月期 実績	2026年8月期 実績	増減率
売上高	4,911 百万円	5,172 百万円	5.3%増
営業利益	633 百万円	681 百万円	7.6%増

デジタルソリューション

プラップノード、プレジジョンマーケティングの業績

	2025年8月期 実績	2026年8月期 実績	増減率
売上高	1,120 百万円	1,560 百万円	5.3%増
営業利益	▲39 百万円	0 百万円	—

海外

プラップチャイナ、ブレインズチャイナ、ポインツジャパン、
PRAP AND（旧 Wild Advertising & Marketing、PRAP Points Singapore、Prap Asia）の業績

	2025年8月期 実績	2026年8月期 実績	増減率
売上高	2,032 百万円	2,003 百万円	1.5% 減
営業利益	100 百万円	35 百万円	64.4% 減

人的資本経営やAI活用への研究開発投資等により事業基盤を強化
事業譲受や専門組織の立ち上げ、外部とのアライアンスを通じてサービス提供体制を拡充

コミュニケーションサービス

人的資本経営/AI活用に向けた投資

- ・ 人的資本経営の推進
- ・ AI活用に向けた研究開発投資も実施

PR×クリエイティブの強化

- ・ 新たにCCO（チーフクリエイティブオフィサー）を新設
- ・ クリエイティブを活用したPR・マーケティング業務の強化を推進

新規サービスの拡充

- ・ DEeyeコミュニケーションラボ設立
- ・ Buzz Feed Japanとの戦略的パートナーシップを締結
- ・ AIO コミュニケーションラボ設立

デジタルソリューション

PRオートメーションへの成長投資

- ・ プラップノード提供「PRオートメーション」は、継続的に顧客数を増加前年に比べ売上高・収益性が向上
- ・ ロゴラボの事業譲受を実施
その他機能性改善や機能追加の積極的な投資を実施

新規サービスに向けた取組み

- ・ プレシジョンマーケティングは、YMAAマーク（薬機法医療法遵守広告代理店認証）を取得
- ・ 新規サービス「ChatGPTコンテキスト設計・広告運用支援」の提供開始

海外

東南アジア子会社3社の統合を実施

- ・ 東南アジア3社を統合し、事業連携を強化するとともに、経営の効率化を推進

業務提携によりサービス体制を強化

- ・ プラップポイントシンガポール（現PRAP AND）がインドネシアのPR会社と業務提携を実施

世界情勢/日中関係の緊張感は強まる

- ・ 世界情勢不安や日中関係の緊張感が続く中、中国および東南アジアにおいて大型案件の延期が発生

コミュニケーションサービス

「Agency of the Year 2025」にて ゴールドを受賞

企業パフォーマンスが総合的に評価され
最優秀賞であるゴールドを受賞



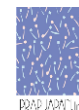
チーフクリエイティブオフィサーに 矢崎剛史が就任

従来のPR会社の枠組みを超えた
サービス提供・案件創出を推進

PRの実装力 × クリエイティブ

Buzz Feed Japanと 戦略的パートナーシップを構築

協業により若年層・潜在個人投資家との
コミュニケーション支援を強化



BuzzFeed

リエゾン社との 資本業務提携

企業広報などにおいて専門性を有するリエゾン社と連携し
広報・PR領域におけるサービス提供体制を強化



L I A I S O N

AIO領域の専門組織 「PRAP AIO & Communication Lab」を設立

従来のPR会社の枠組みを超えた
サービス提供・案件創出を推進



デジタルソリューション

ブランド許諾管理SaaS事業を
ロゴラボ社より事業譲受

「ChatGPTコンテキスト設計・広告運用支援」を
新たにサービスとして提供開始

PRオートメーションの機能群にブランド許諾管理機能を連携し
総合型広報クラウド基盤の構築を推進



PR発想によるコンテキスト設計により
ChatGPT Adsの成果最大化を支援



海外

プラップポイントシンガポール (現 PRAP AND) が
インドネシアのPR会社IMGN社と業務提携を締結

シンガポール3社統合
新会社名「PRAP AND」として始動

インドネシア国内で展開するクライアント案件において
より高品質かつ機動的な対応を実現するための体制を強化

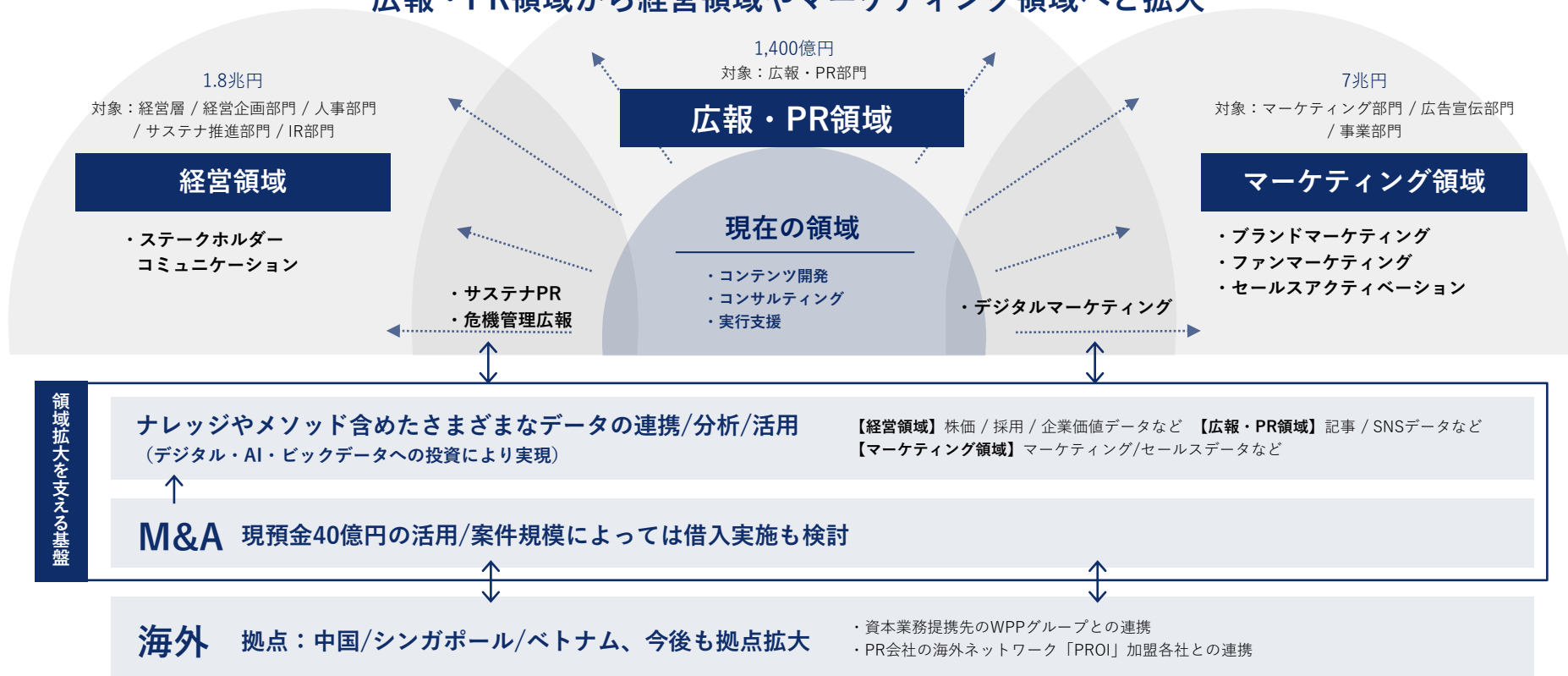
3社統合により
東南アジアにおける事業拡大とコスト削減を推進

PRAP AND Pte Ltd



	2025年8月期 実績	2026年8月期 見通し	増減率
売上高	7,760 百万円	10,000 百万円	28.8%
営業利益	742 百万円	1,100 百万円	48.2%
経常利益	758 百万円	1,100 百万円	45.1%
親会社に帰属する 当期純利益	478 百万円	620 百万円	29.7%

ナレッジやメソッドなどデータの連携/分析/活用を行うことで、
広報・PR領域から経営領域やマーケティング領域へと拡大



中期経営計画の基本方針	取り組み状況
01 グループ全体の構造改革、 グループ経営と人的資本経営の推進	持続的な企業価値向上に向けて制度改革を実行 採用強化・能力開発・教育・働き方改革を推進 「えるぼし」最高段階“3つ星”認定、「くるみん認定」を取得
02 「海外事業」セグメントの創設	タイ・中国/成都に新規拠点設置、外部とのアライアンスを推進 東南アジアの組織再編に取り組み、サービス提供体制を強化ならびにコスト削減を推進
03 広報PR、経営、マーケティングの 3領域に展開	外部とのアライアンスを強化しつつ、経営領域やクリエイティブ、AIOに関する専門組織を立ち上げ、各領域のサービス・ソリューションを強化
04 AIやデジタル、データ活用など 新規事業への投資促進・収益化	AIに関するR&D活動を通じて、既存事業の生産性向上ならびに新サービスの開発を推進
05 戦略的M&Aの推進	サービスの拡充およびグループ体制の強化に向け、積極的な案件の発掘・選定・評価を推進

プラップジャパンと完全子会社プレシジョンマーケティング間で 2026年12月1日付の合併契約を締結

※本合併は2026年11月26日の当社株主総会で承認が得られることを前提に実施されます

PRとデジタルマーケティングの専門性を結集し、
クライアントへの提供価値をさらに拡大するとともに
意思決定の迅速化と業務運営の効率化を図ります



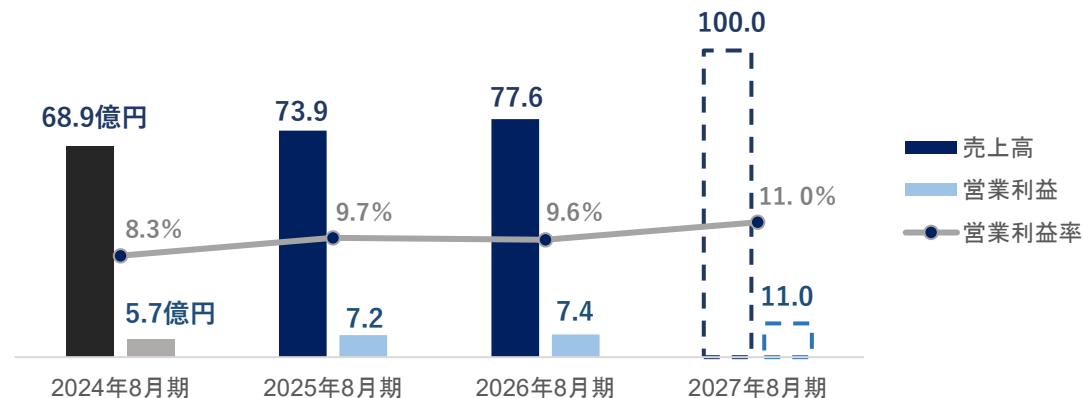
プラップジャパンとDaniel J. Edelman, Inc.間で 資本業務提携を締結

世界最大の独立系PR・コミュニケーションファームであるEdelmanと連携し
両社が長年培ってきたパブリックリレーションズの経験やナレッジを中核としながら
日本で事業を展開するグローバル企業および海外展開を進める日本企業への支援等を強化



PRAP JAPAN, Inc.

× Daniel J. Edelman, Inc.



	2024年8月期 実績	2026年8月期 実績	2027年8月期 計画
売上高	68.9億円	77.6億円	100億円 (※M&A 10億円含む)
営業利益	5.7億円	7.4億円	11億円
ROE	4.6%	8.6%	8.0%以上
人員数	353名	405名	460名

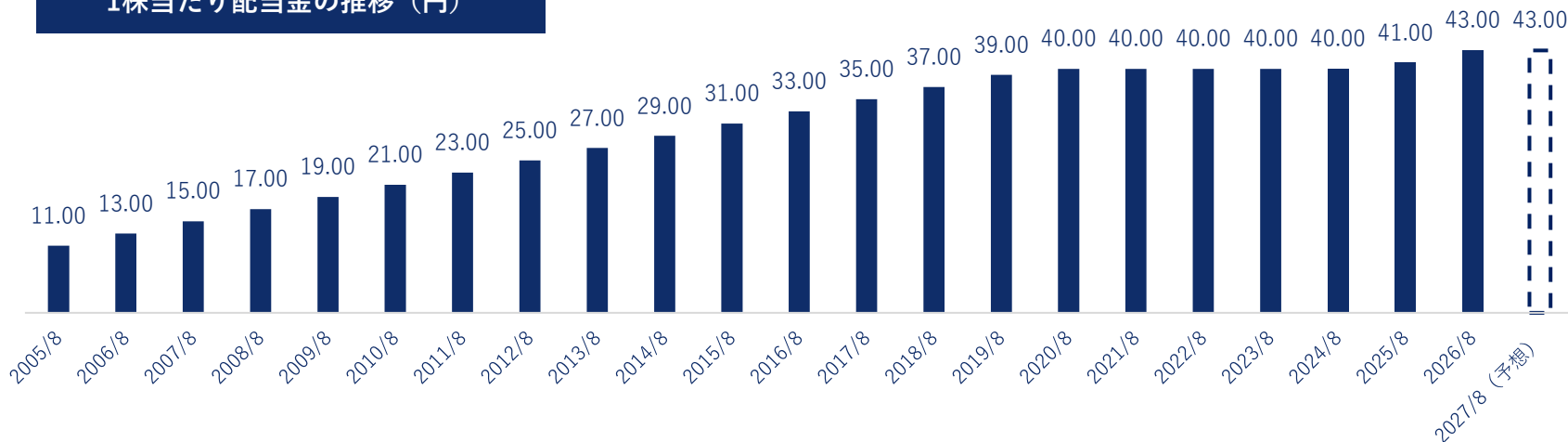
2026年8月期は2円の増配を実施し株主還元を強化

中期経営計画にて累進配当方針※を掲げ

2026年の上場以来、実質的に22期連続で累進配当を継続中

※原則として減配せず、配当維持もしくは増配を行う配当政策

1株当たり配当金の推移（円）



- 本資料は当社をご理解いただくために作成したものであり、当社への投資勧誘を目的とするものではありません
- 本資料の作成には十分に注意を払っていますが、その正確性や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などについては、その理由の如何に関わらず、当社は一切責任を負うものではありません
- 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、事業環境の変化などの様々な要因により、実際の業績は、将来の見通しとは大きく異なることがあります

お問い合わせ

株式会社プラップジャパン 経営企画室

TEL : 03-4580-9125 Email : ir_info@ml.prap.jp

