



株式会社プラップジャパン (2449)

2020年8月期 (50期)

決算説明会

業績の報告

- 業績サマリー
- 連結・単体業績
- 子会社業績
- トピックス

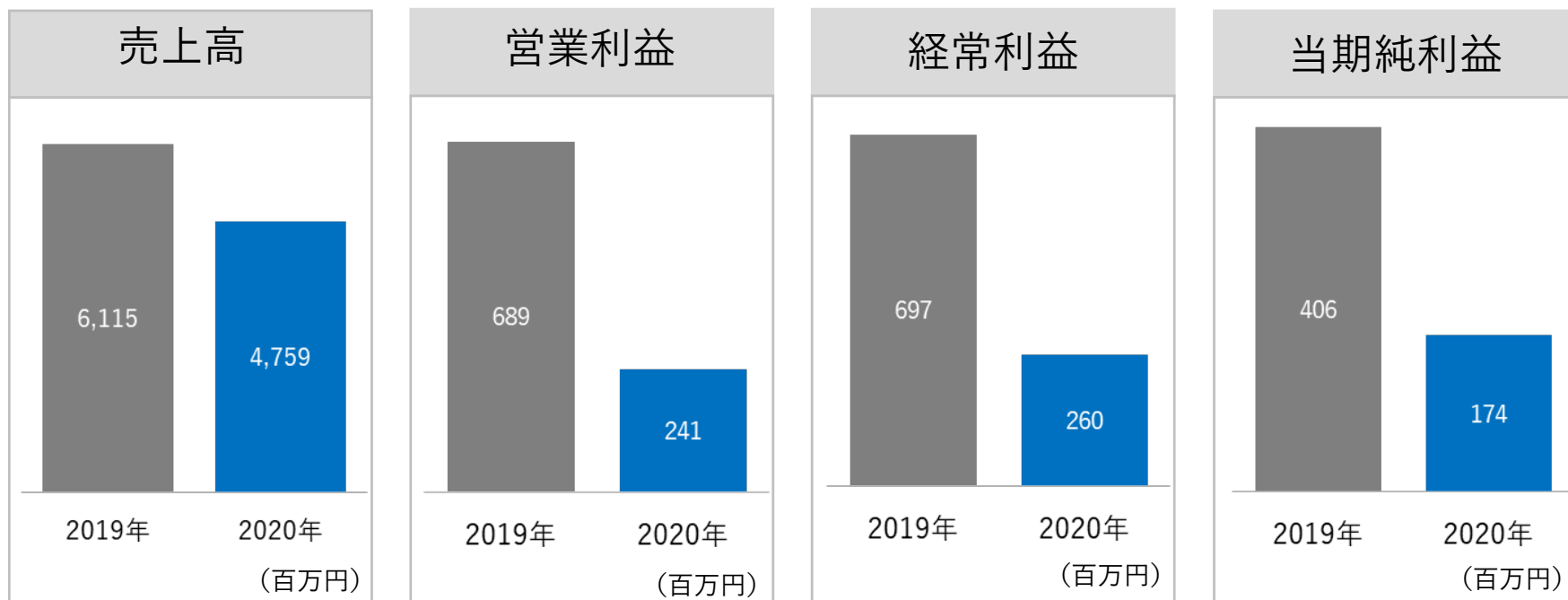
今後の経営方針

- 業績見通し
- 経営状態
- 事業拡大
- 51期方針

業績のサマリー

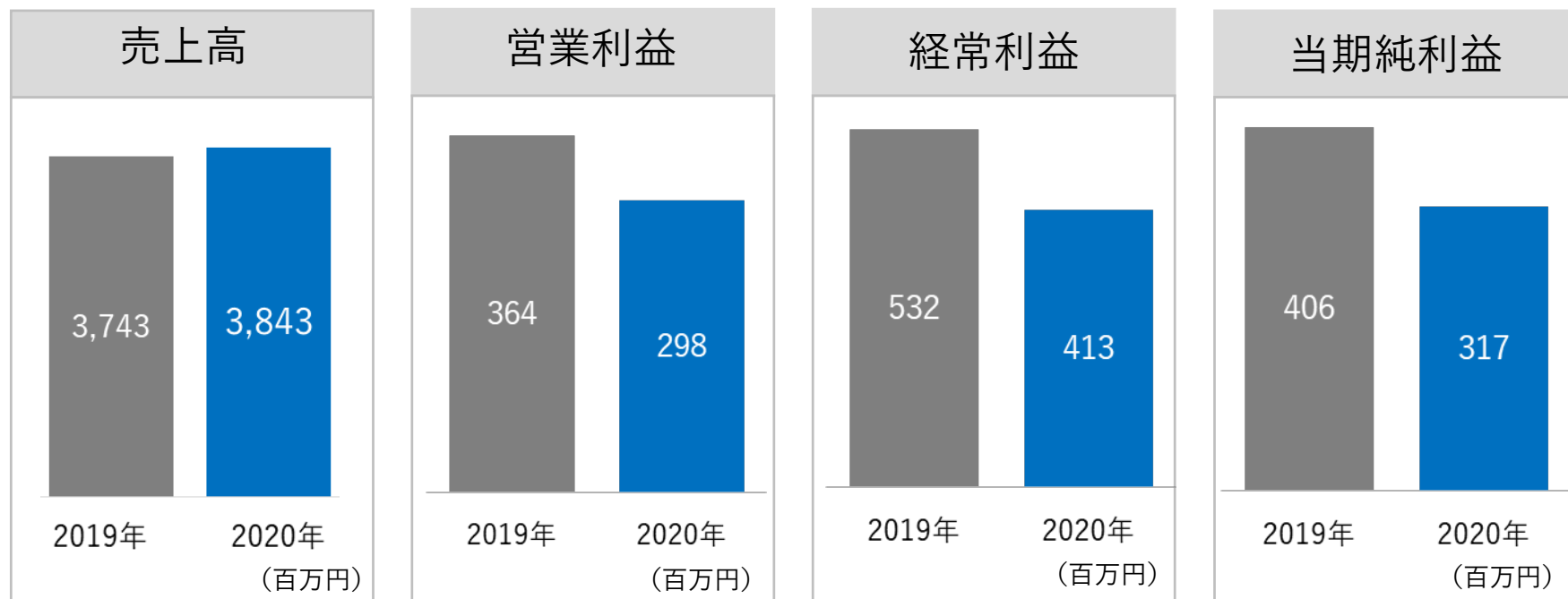
- 連結業績は減収減益 ↓
- 単体業績は増収減益 ↘
- 国内子会社・海外子会社は減収減益 ↓

連結業績と要因



- 新型コロナウイルス感染症拡大の影響による、スポット案件の中止や延期、インバウンド案件の消滅
- 中国子会社の大幅な減収減益
- 開発・投資費用が先行で発生

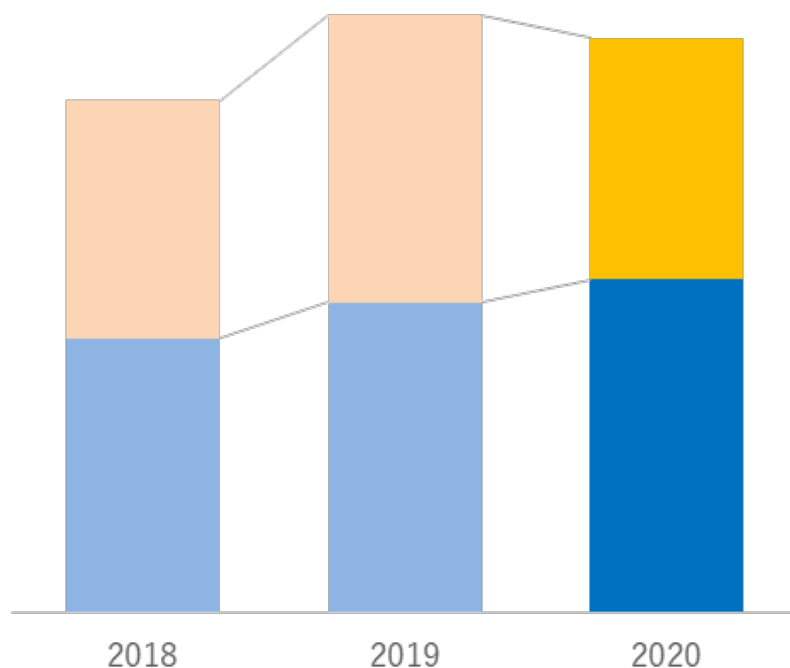
単体業績と要因



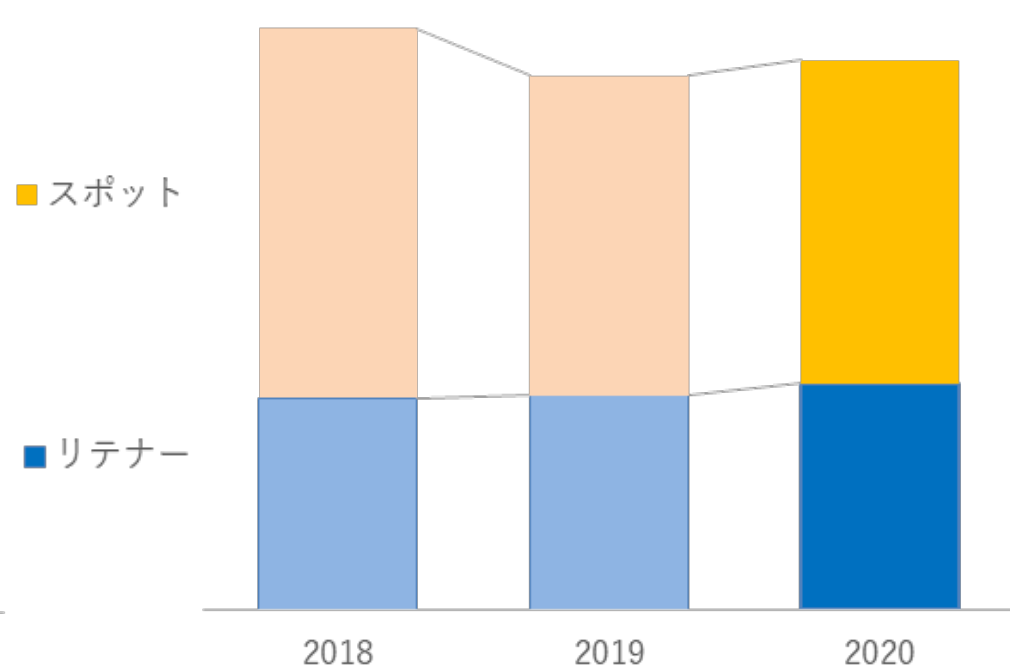
- インバウンド案件の消滅、スポット案件の中止や延期
- リテナークライアントの契約維持、新規獲得
- デジタル案件や危機管理コンサルティングの受注拡大
- デジタル施策による外注費の増加等、コスト増加による利益率低下

単体業績 受注内訳

【リテナー、スポット件数】



【リテナー、スポット売上】



- スポット案件の件数が減少
- リテナー案件の件数が増加、リテナーとスポットの売上は前年を上回る

連結子会社業績

国内子会社

減収減益

BRAINS
COMPANY

ASAHI
Agency

WITAN
ASSOCIATES
LIMITED

- リテナークライアントは維持
- 特に自治体や観光、海外クライアントからの受注が前期に及ばず

海外子会社

減収減益

PRAP China

BRAINS
China

PRAP ASIA

PRAP POINTS
GROUP

- 複数の業務を新規受注
- 中国やアジア各国での業務の停止や縮小、大型案件の未受注

今期トピックス

事業拡大

東南アジアを中心としたプロモーション施策を行う ポイントシンガポールと資本業務提携を行い、子会社化(2020年2月)

- プロモーションノウハウの共有、東南アジア現地における体制強化
- ポイントジャパンの訪日インバウンド営業ネットワークとノウハウを活用し、当社グループの海外事業の基盤拡大を推進



クラウドマーケティングを行うショーケース社と合併会社「プラットフォーム株式会社」設立(2020年2月)

- メディア環境やPR環境の急激な変化に伴い、デジタル領域におけるPRニーズは高まる
- 効率的なコミュニケーション活動を可能にする革新的なデジタルサービスを提供



今期トピックス

サービス拡充

- 英語ニーズの高いクライアントに対応する「国際部」新設（2019年9月）
- 『ネット炎上リスク診断』サービスの提供を開始（2019年10月）
- プレスリリース配信アジア大手 Media OutReach 社と提携（2019年12月）
- 新型コロナウイルス感染症対応「Digital PR Platform」無償提供（2020年2月）
- 「リモート記者会見パッケージ」「リモートメディアトレーニングプログラム」開始（2020年3月）
- 広報活動の新様式を発信する「THE CONNECTED」プロジェクトを発足（2020年4月）
- 東南アジア市場向けにデジタルPRマーケティングサービス「Cross Connect」提供開始（2020年8月）

働き方改革

- 職場における LGBT に関する取り組みの評価指標「PRIDE 指標」で最高評価「ゴールド」を PR 会社で唯一 4 年連続受賞（2019年10月）
- 2月下旬より新型コロナウイルス感染症対策として、在宅勤務含め柔軟な勤務形態を実施しながら事業を継続

業績の報告

- 業績サマリー
- 連結・単体業績
- 子会社業績
- トピックス

今後の経営方針

- 業績見通し
- 経営状態
- 事業拡大
- 51期方針

2021年8月期(51期)連結業績の見通し

コンサルティングサービスの強化および
デジタルサービスの拡充と
国内外での事業開発を展開、
グループ一体経営を強化していくことにより
早期に投資を回収するとともに
引き続き積極的な投資を継続

	2021年8月期	前期
売上高	70億～80億円	47.5億円
営業利益	2.5億～3.5億円	2.4億円

当社の経営状態

安定した財務基盤と、ストック収入としての
多数のリテナー契約
長期的な経済低迷の中でも安定した経営が可能

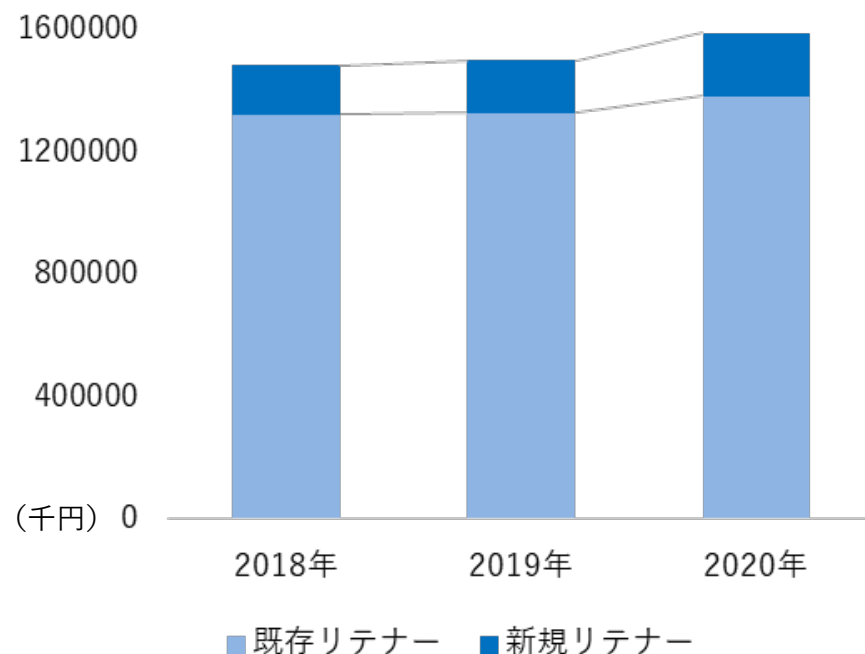
□ 連結貸借対照表

現金及び預金としての資産を多く保有

	当期連結会計期間 (2020年8月31日)
現金及び 預金	3,815百万円
流動資産 合計	4,650百万円

□ リテナー契約売上高

既存・新規ともに多数の契約を受注



事業拡大

あしたの“常識”をつくる

最も信頼されるコミュニケーション・コンサルティングカンパニーへ

多様な価値観の世の中において

「あらゆる関係性を良好にする」というミッションを軸に
ビジネスの領域を拡大

51期の方針

会社の存続や従業員の雇用を維持し
成長を継続するため
攻めと守りのアクションを戦略的に展開

事業継続と拡大

- 50年の経験やノウハウをもつコンサルティングサービスの強化
- デジタルの新サービスの開発など、デジタルトランスフォーメーション（DX）の推進 ※詳細後述
- 東南アジア拠点の強化
- コスト削減

働き方改革

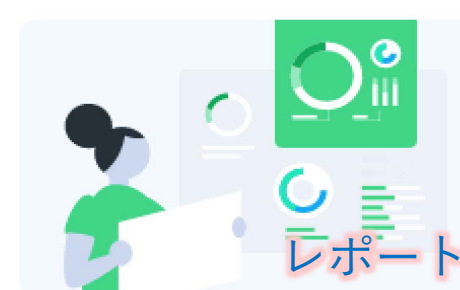
- テレワークや業務効率化/生産性向上に向けたITシステム投資
- 人財維持・育成を含めた組織強化

51期の方針

- デジタルの新サービスの開発など、デジタルトランスフォーメーション (DX) の推進

プラットフォームのPRオートメーション PRを自動化するはじめてのクラウドツール

国内初



β版のローンチから1か月で60社以上が導入
11月に機能追加の上、正式ローンチ予定

51期の方針

グループ連携・拡大

- グループ連携による新サービスの開発
- 財務状況を勘案しながらM&Aの推進、業務提携先や資本提携先の開拓
- グループ内での人的リソースの最適化、効率化



会社名：

株式会社プレジジョンマーケティング

事業内容：

- デジタルマーケティングのコンサルティング
- 運用型広告の各種支援
- 各種プロモーション支援


9月1日に連結子会社化

PM社の持つデジタル領域のマーケティングに関する知見と実績を、当社が多数のクライアントに提供するコミュニケーションコンサルティングの知見に掛け合わせることでより幅広いサービスを提供してまいります。

グループ総合力強化

クリエイティブエージェンシー

メディア

 Precision Marketing


PRAP
node

デジタルマーケティング
デジタル広告

デジタル
ツール

 PRAP POINTS
GROUP

 ASAHI
Agency

 PRAP ASIA

国内PR


PRAP JAPAN Inc

海外PR
マーケティング
イベント

 BRAINS
China

 WIDEAN
ASSOCIATES
LIMITED

 BRAINS
COMPANY

 PRAP China

業界特化型
エージェンシー

クリッピング
モニタリング

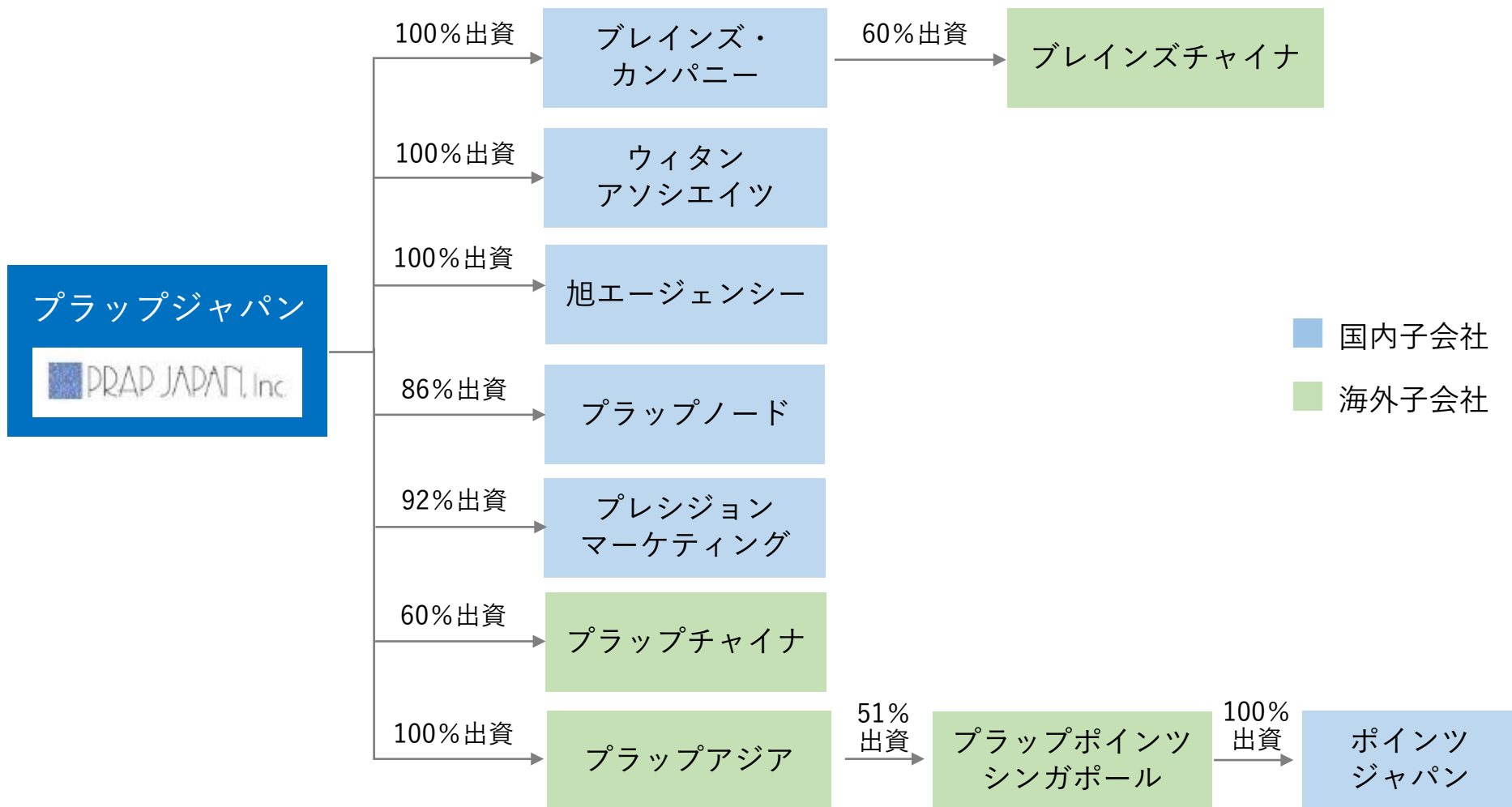
参考資料

創立	1970年
資本金	4億7,000万円
代表者	代表取締役 鈴木勇夫
本社	東京都港区赤坂1丁目
従業員数	273名（2020年8月末・連結）
売上高	47億5,900万円（2020年8月期・連結）
連結子会社	株式会社ブレインズ・カンパニー 株式会社旭エージェンシー ウィタン アソシエイツ株式会社 プラップノード株式会社 株式会社プレシジョンマーケティング 北京普樂普公共関係顧問有限公司（プラップチャイナ） 北京博瑞九如公共関係顧問有限公司（ブレインズチャイナ） PRAP ASIA PTE. LTD.（プラップアジア） PRAP POINTS Singapore Pte. Ltd.（プラップポイントスシンガポール） ポイントスジャパン株式会社 ほか 1社

グループ概要

2020年9月1日

プラップジャングループは、株式会社プラップジャパンを中核とした
コミュニケーション・コンサルティンググループです



※ほか 1社

グループ会社概要

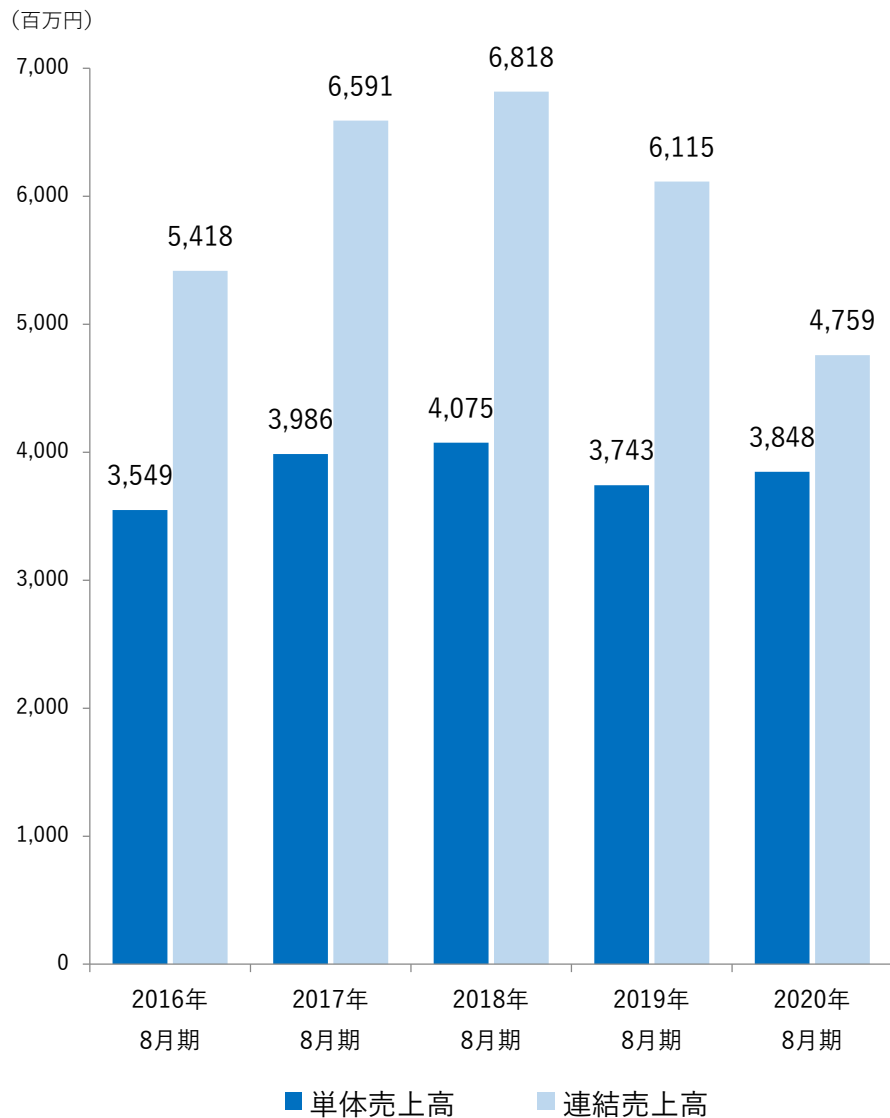
2020年9月1日

名称	株式会社 ブレインズ・カンパニー	株式会社 旭エージェンシー	ウィタンアソシエイツ 株式会社	プラップノード 株式会社	株式会社プレジジョン マーケティング
創立	1974年	1980年	1982年	2020年	2007年
資本金	10百万円	20百万円	18百万円	200百万円	46百万円
代表者	菅井 利雄	吉宮 拓	吉宮 拓	渡辺 幸光	高崎 青史
従業員数	11名	7名	2名	2名	35名
特長	<ul style="list-style-type: none"> マーケティング活動を支援するライフスタイル提案型の戦略的PRにおいて実績 アート、デザイン、食、ヘルスケア、美容などカルチャー分野に強み 	<ul style="list-style-type: none"> マーケティング・コミュニケーション・エージェンシーとしてマーケティングの入口から出口までをフルサポート 海外クライアントとの取引に多数の実績 	<ul style="list-style-type: none"> クロスボーダー・コミュニケーション、ICT分野を中心としたB to B分野のPRにおいて高い実績 欧州ゲートウェイ・プログラムなどEUの公的機関を支援 	<ul style="list-style-type: none"> 広報PRのデジタルトランスフォーメーション（DX）を推進するための革新的なソリューションを開発・提供 広報PR業務を一貫してサポートするSaaS型ツールを開発販売 	<ul style="list-style-type: none"> 運用型広告の各種支援、デジタルマーケティングのコンサルティング クリエイティブ制作から効果分析まで一連のサービスを提供 マーケティングオートメーションツールの導入支援、効果分析等までのコンサルに注力

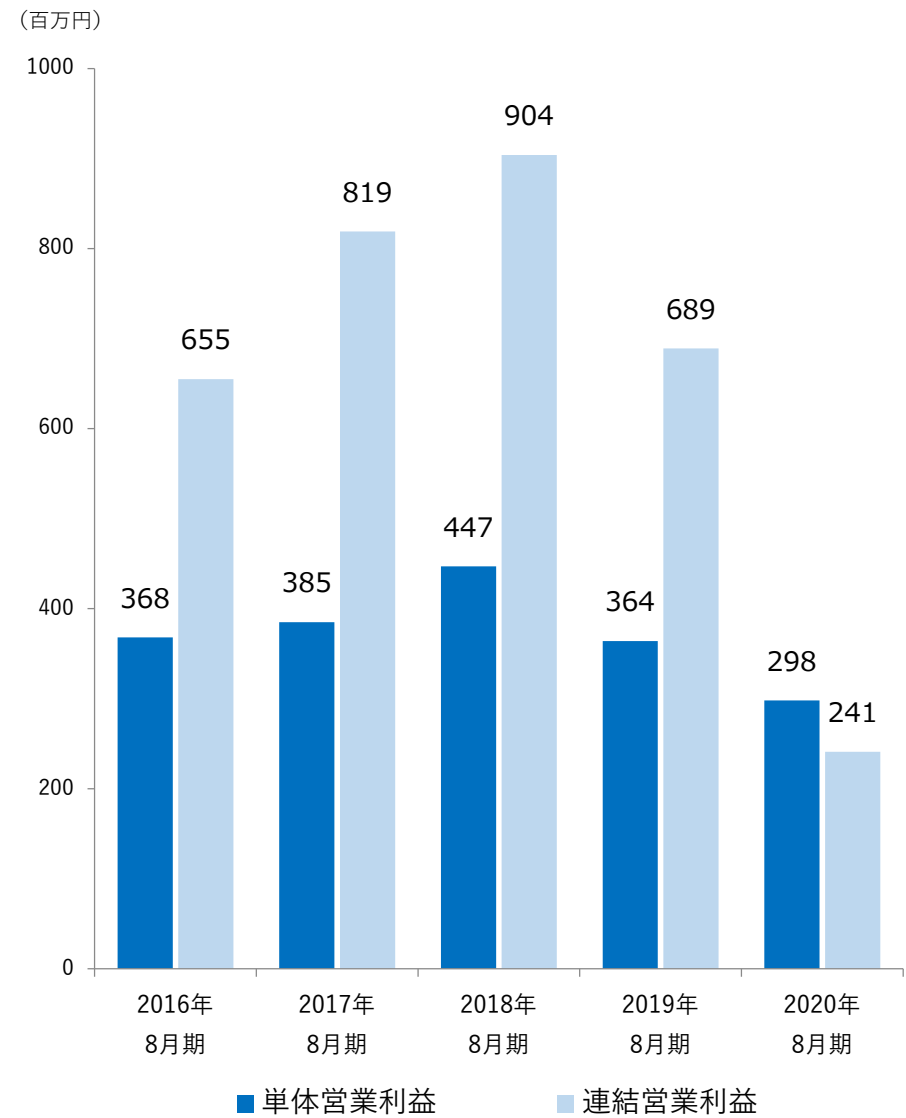
名称	北京普樂普 公共関係顧問有限公司 (プラップチャイナ)	北京博瑞九如 公共関係顧問有限公司 (ブレインズチャイナ)	プラップアジア	プラップポイント シンガポール	ポイントジャパン
創立	1997年	2008年	2018年	2016年	2016年
資本金	37万USドル	20万USドル	74万SGドル	5万SGドル	1百万円
代表者	鈴木 勇夫	齋藤 雅弘	齋藤 雅弘	山本 紘章	小林 洋介
従業員数	42名	11名	1名	4人	3人
特長	<ul style="list-style-type: none"> 日本のPR会社として、他社に先駆け中国国内に現地法人を設立。現在、2現地法人、3事務所を拠点に事業を展開 中国市場において、日本企業のマーケティング活動において多数の実績 特に、インターネットマーケティング部を新設し「微博」などのデジタルインフラを活用したコミュニケーション活動に強み 	<ul style="list-style-type: none"> 東南アジア全域において、日本企業の広報活動やマーケティング活動の支援を実施中 シンガポールやインドネシア他での実績あり 	<ul style="list-style-type: none"> シンガポール・東京・ベトナムにオフィスを持ち、東南アジアを中心としたプロモーション/イベントの企画や制作、訪日プロモーション施策を展開 		

業績の推移

売上高

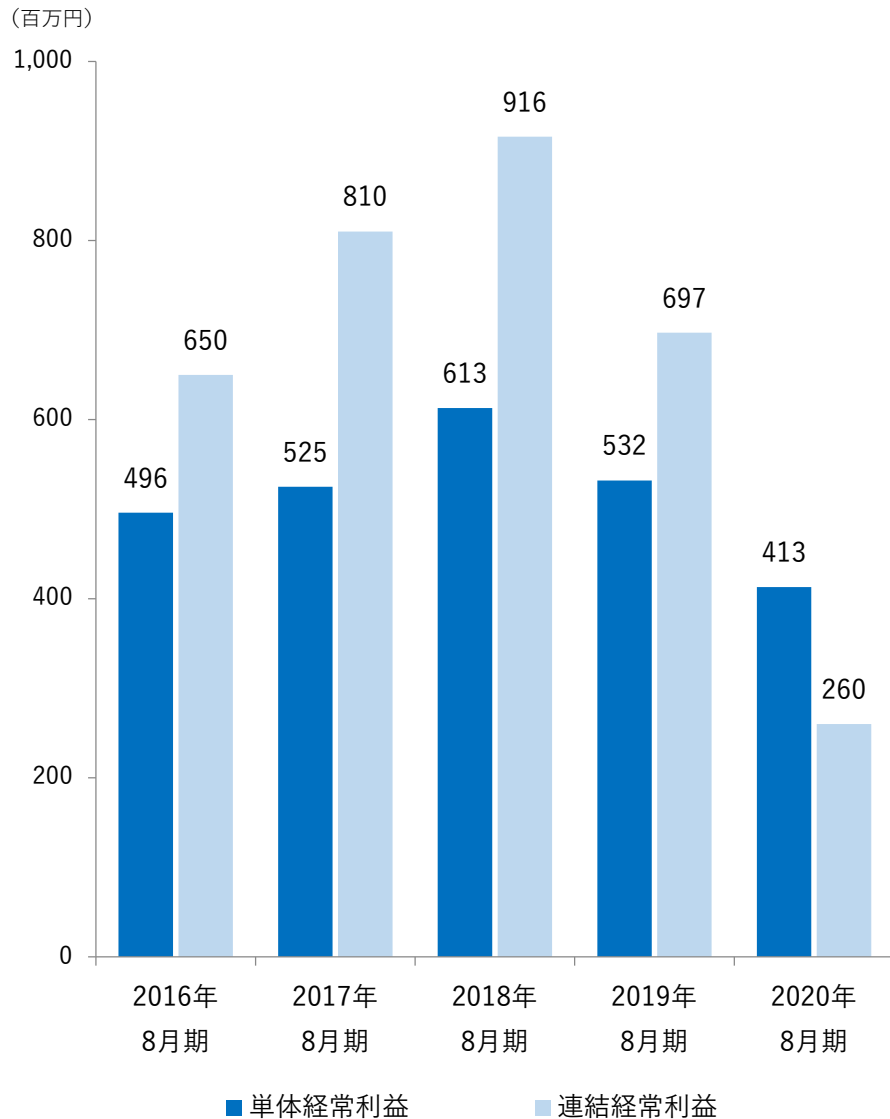


営業利益

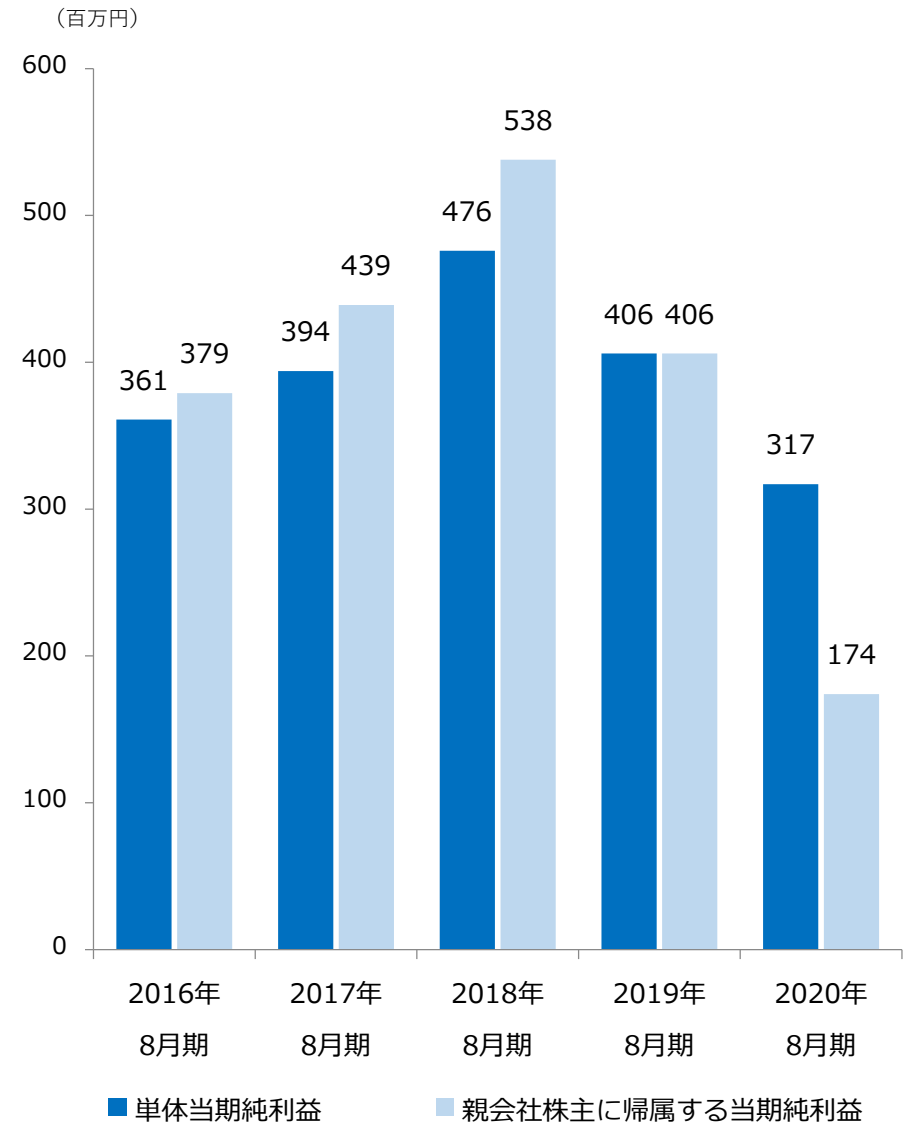


業績の推移

経常利益



当期純利益



本資料お取り扱い上のご注意

- 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、事業環境の変化等の様々な要因により、実際の業績は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場合があります。ご承知おきください。

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