



証券コード
2449

2021年8月期（51期）

決算説明会

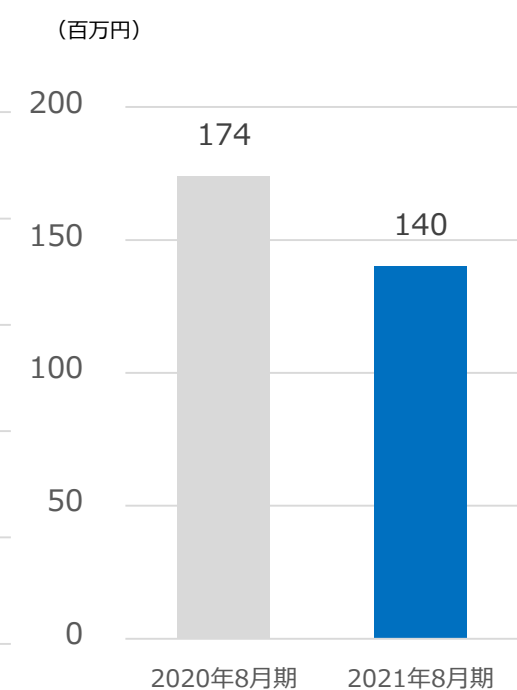
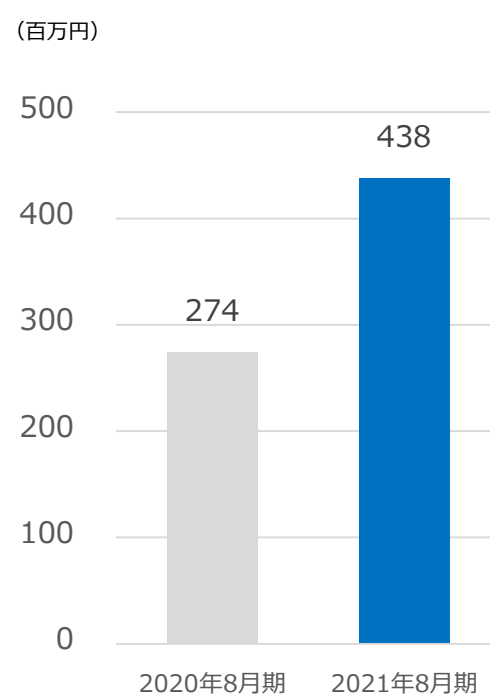
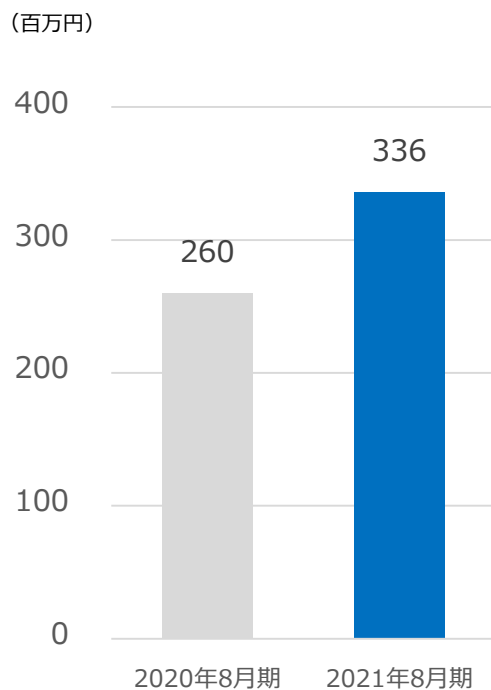
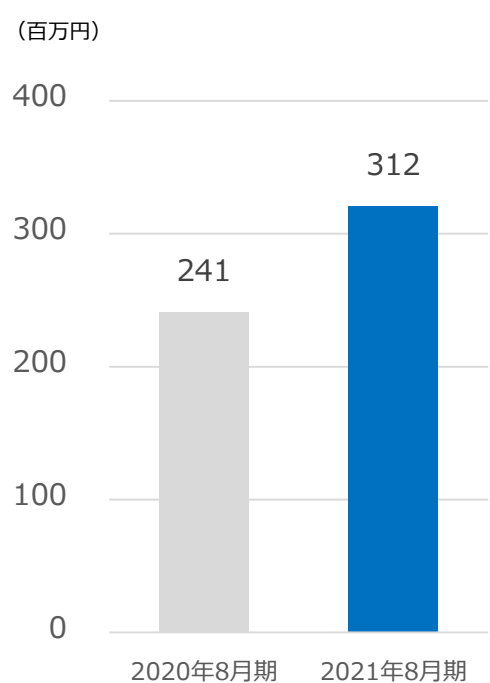
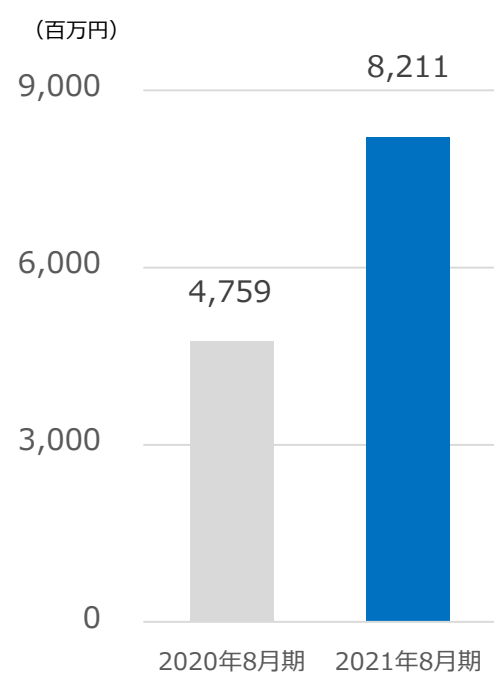
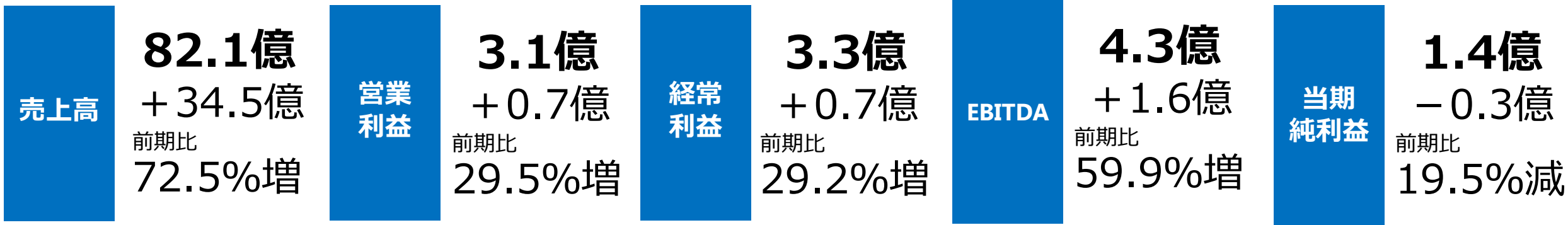


2021年10月22日

株式会社プラップジャパン

2021年8月期 連結業績

過去最高の売上高を達成、営業利益・EBITDAともに前期比増



連結業績の主要因

記者会見やイベントの延期・中止など新型コロナウイルスの影響を受けながらも
M&A戦略やシナジー効果によって過去最高の売上高を達成

既存クライアント契約維持・新規受注

- 国内コミュニケーションサービス事業関連子会社では既存リテナークライアントとの契約維持
- 当社のグループ総合力と高い専門性により新規案件を継続的に受注

デジタルサービス拡充

- デジタルコミュニケーション、デジタルマーケティングサービスが好調
- プレシジョンマーケティングとグループ会社間のシナジー効果

グループ拡大・連携

- デジタルマーケティングソリューション企業「株式会社プレシジョンマーケティング」（2020年9月）、シンガポールのSNSマーケティングに強みを持つ「WILD ADVERTISING & MARKETING PTE.LTD.」（2021年3月）をグループ化
- グループ各社の連携により大型のPR案件など新規受注や既存クライアントへの営業深耕
- M&Aによるのれん償却額が増加

1. デジタルサービス強化

- 広報PR業務をデジタル技術で変革するSaaS型クラウドサービス「PRオートメーション」を2020年9月にローンチ（プラップノード）
- デジタルマーケティングソリューション企業「株式会社プレシジョンマーケティング」を2020年9月子会社化。デジタル広告・SNS運用のサービス強化
- プラップジャパン社内に「デジタルマーケティング部」を2020年11月設立。プレシジョンマーケティングとの連携を強化し、営業深耕やソリューションを拡充
- シンガポールのデジタルクリエイティブエージェンシー「WILD ADVERTISING & MARKETING PTE.LTD.」を2021年3月グループ化。東南アジア地域でのデジタルマーケティング事業に本格参入
- 既存PRサービスのデジタルトランスフォーメーション（DX）を推進

2. コミュニケーションサービス事業の復調

- ヘルスケア、IT、危機管理広報コンサルティングおよびトレーニング案件に加え、幅広い業種で新規案件を受注
- 中国、東南アジアや欧米から日本へ進出する外資系企業への支援強化
- 新規問い合わせ・新規提案数が新型コロナウイルス感染症拡大前の水準を上回る

3. 自社ブランディング

- 慶應義塾大学寄附講座「広報・PR論」を11年連続で開講
- 書籍『広報の仕掛け人たち 顧客の課題・社会課題の解決に挑むPRパーソン』にプラップジャパンの事例が紹介
- PR会社で唯一5年連続「PRIDE指標」GOLD受賞。さらに「ベストプラクティス」として取り組みが表彰

2022年8月期（52期）の連結業績予想

	2022年8月期（52期）	前期
売上高	5,800～ 6,800百万円	8,211百万円
営業利益	320～ 420百万円	312百万円

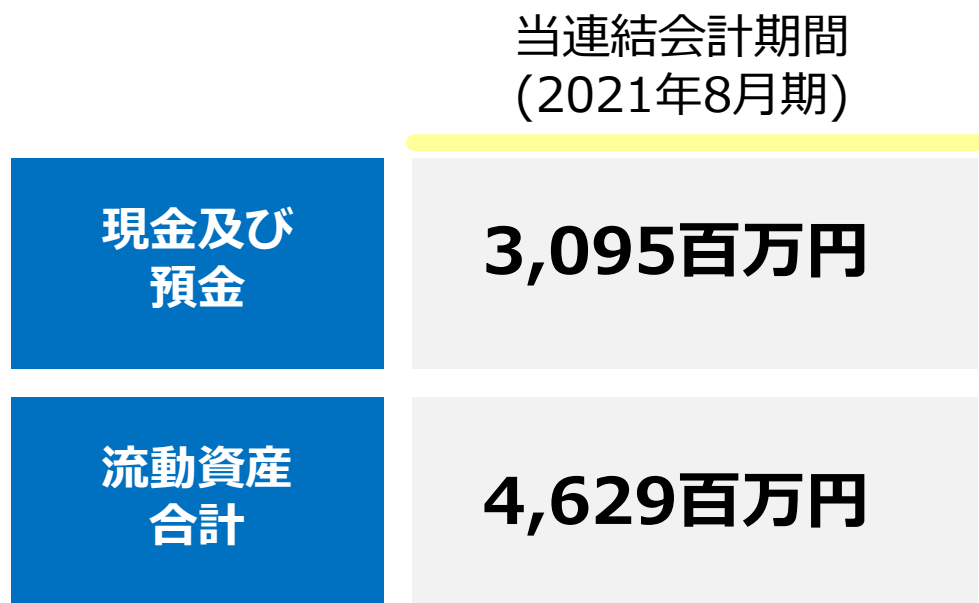
※2022年8月期より「収益認識に関する会計基準」を適用した金額

※総額売上高（これまでの計上方法による売上高）は、
8,600百万～9,600百万（前期比104.7～116.9%）を予想

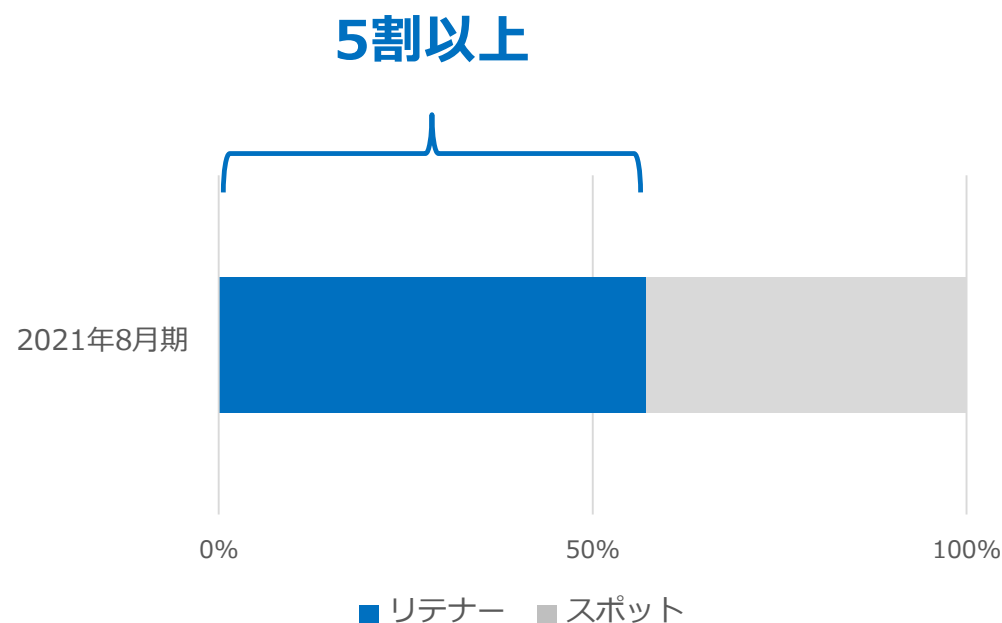
当社の経営状態

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

現金及び預金としての資産を多く保有



リテナー取引の割合が高い



配当方針

当社グループの企業価値を中長期的に向上させるため
持続的な成長、収益力の強化および財務健全性の維持を図るとともに
経営・財務状況を勘案しながら株主の皆様へ安定的に利益還元

【実績】

	1株当たり 配当金	配当金 総額	当期純利益 (連結)	配当性向 (連結)	期首 利益剰余金 (連結)	期末 利益剰余金 (連結)
2020年8月期	40円 (記念配当1円含む)	159百万円	174百万円	91.8%	3,855百万円	3,873百万円
2021年8月期	40円	158百万円	140百万円	114.9%	3,873百万円	3,846百万円

成長資金の確保と株主の皆様への安定的な利益還元を図るため

2022年8月期の配当予想は1株当たり40円

52期の方針

**「PR発想のコミュニケーションコンサルティング・グループ」として
コミュニケーションサービスの進化とデジタルサービスを拡充。
国内外での事業開発を展開しグループ一体経営を強化。
早期に投資を回収するとともに積極的な投資を継続。**

① コミュニケーションサービス事業継続と伸展

- ヘルスケア、テレワーク関連、危機管理トレーニングなど、時代に適合したサービス提供によりビジネスの拡大を図る
- 国内外で、経験値をもとに業種ごとの専門性を生かしたコンサルテーションを強化
- PR事業やサービスのデジタルトランスフォーメーション（DX）を推進
- Afterコロナもリモートワークと出勤のハイブリットな働き方を継続。オフィス面積を削減しコスト削減を図るためオフィスを移転

②グループ拡大と連携

- 業界内でもトップクラスの実績を持つメディアトレーニング・危機管理コンサルティング事業を分割し、2021年9月に新会社を設立。専門人材の採用を強化し、成長分野の競争力を高め、成長スピードを加速する
- グループ全体の連携によりシナジーを最大化し、受注余力の拡大と、デジタルを含むサービスポートフォリオの拡充、コスト削減を図る

2021年9月新設分割

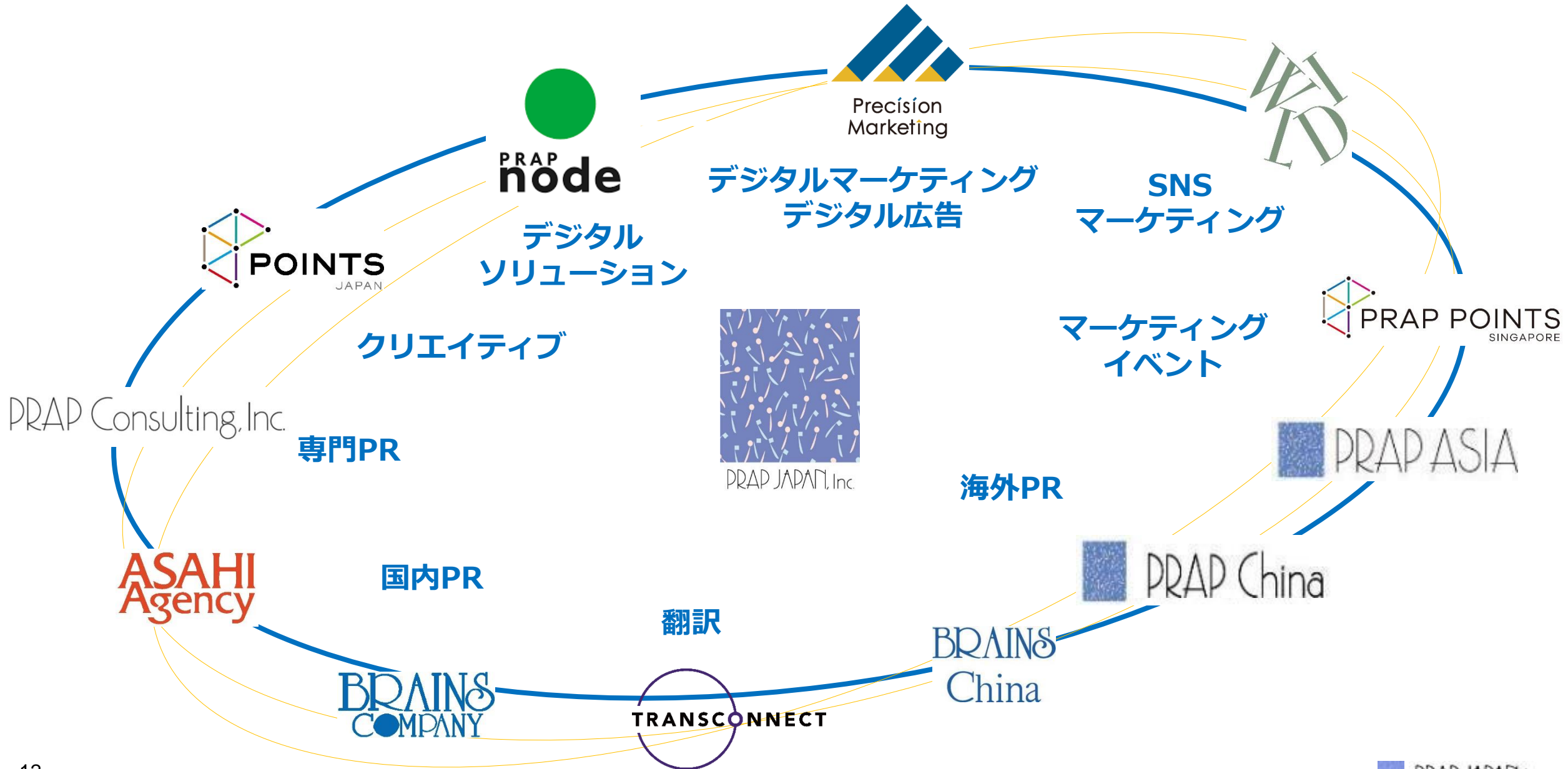
PRAP Consulting, Inc.

会社名： **プラップ コンサルティング株式会社**
事業内容： **メディアトレーニング、危機管理広報コンサルティング 等**
顧客： **上場会社、団体、組織 等**

52期の方針

グループ企業間での多様なシナジー効果をよりダイナミックに活発に





参考資料

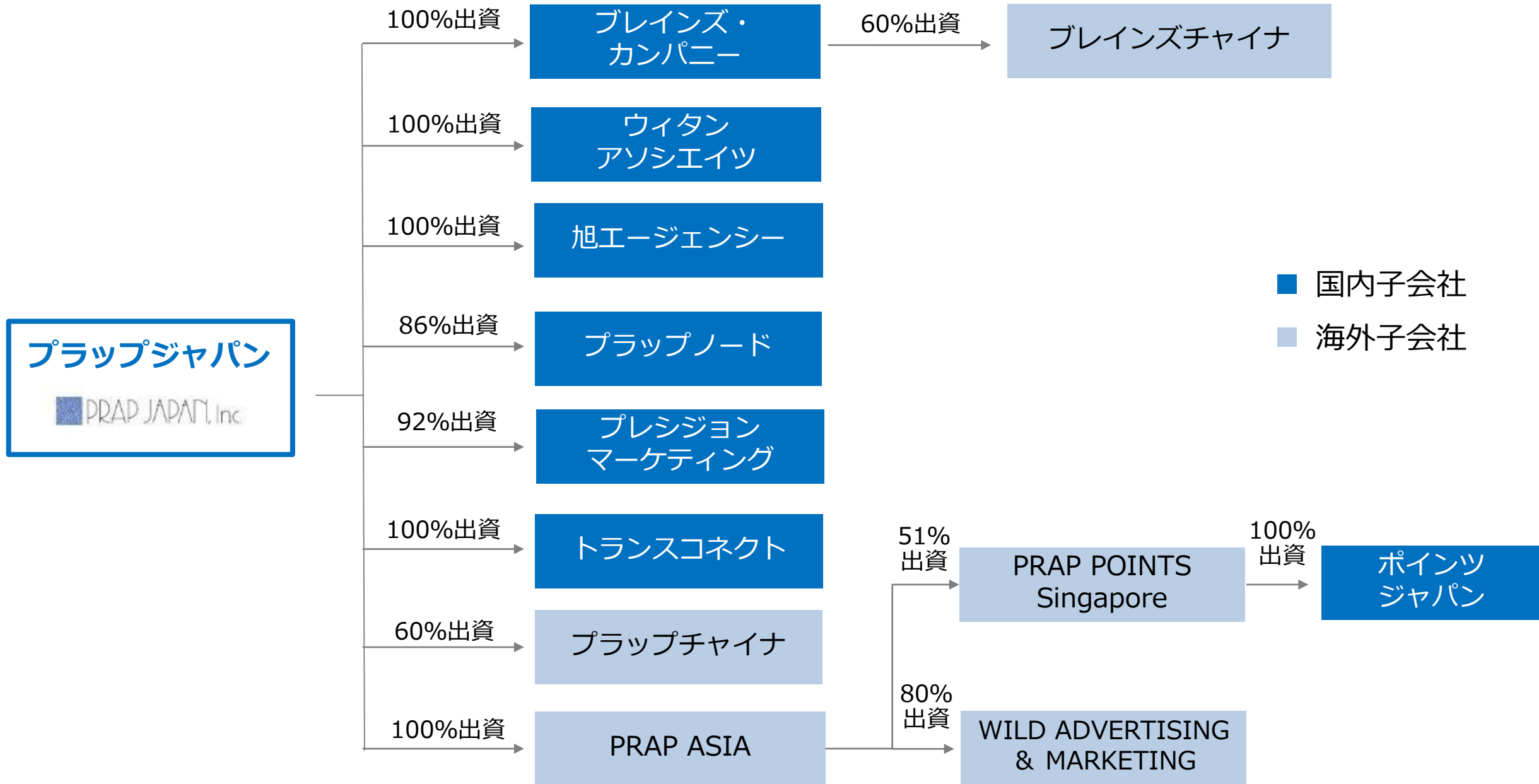
会社概要

2021年8月31日

創立	1970年
資本金	4.7億円
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	332名（2021年8月末・連結）
売上高	82.1億円（2021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 株式会社プレジジョンマーケティング 株式会社トランスコネクト 北京普楽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. PRAP POINTS Singapore Pte. Ltd. ポイントジャパン株式会社 WILD ADVERTISING & MARKETING PTE.LTD.

グループ概要

2021年8月31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
創立	1974年	1980年	1982年
資本金	10百万円	20百万円	18百万円
代表者	菅井 利雄	田村 章	吉宮 拓
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

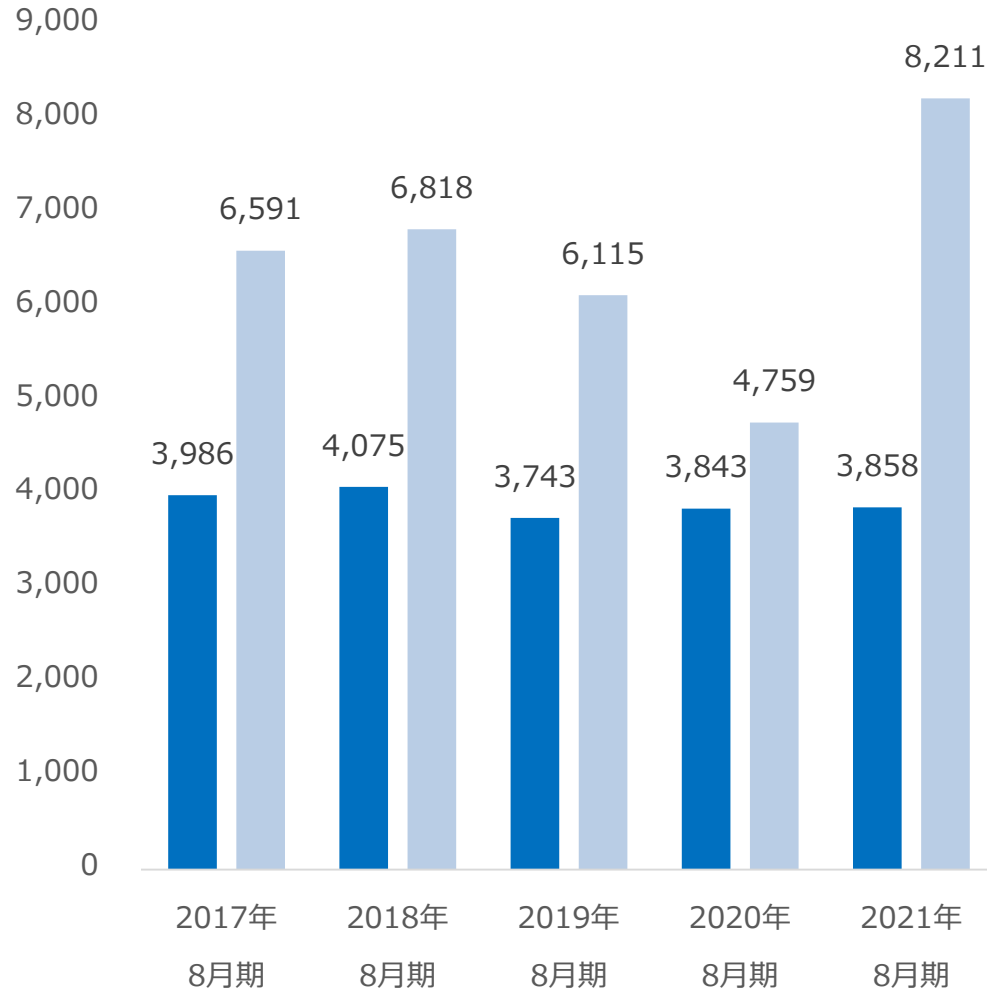
名称	プラップノード 株式会社	株式会社プレジジョン マーケティング	株式会社 トランスコネクト
創立	2020年	2007年	2020年
資本金	100百万円	46百万円	10百万円
代表者	渡辺 幸光	高崎 青史	鈴木 勇夫
特長	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 広報PRのデジタルトランスフォーメーション（DX）を推進するための革新的なソリューションを開発・提供 ▶ 広報PR業務を一貫してサポートするSaaS型ツールを開発販売 ▶ 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 運用型広告の各種支援、デジタルマーケティン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 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ PR・マーケティング関連の翻訳、WEBサイトの翻訳に強み ▶ 中国語、韓国語をはじめとするアジア言語にも対応

名称	北京普樂普 公共關係顧問有限公司 (プラップチャイナ)	北京博瑞九如 公共關係顧問有限公司 (ブレインズチャイナ)	PRAP ASIA PTE. LTD.
創立	1997年	2008年	2018年
資本金	37万USドル	20万USドル	344万SGドル
代表者	鈴木 勇夫	齋藤 雅弘	齋藤 雅弘
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。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"> ▶ シンガポールのグループ会社の経営管理を実施

名称	PRAP POINTS Singapore Pte. Ltd.	ポイントジャパン	WILD ADVERTISING & MARKETING PTE.LTD.
創立	2016年	2016年	2009年
資本金	14万SGドル	1百万円	10万SGドル
代表者	山本 紘章	小林 洋介	YEO AI LING
特長	<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 		<ul style="list-style-type: none"> ▶ Facebook や Instagram などの SNS マーケティングに強み ▶ シンガポール政府機関・公共機関のデジタルキャンペーンを数多く手掛けているほか、ローカル企業やグローバル企業を顧客とする

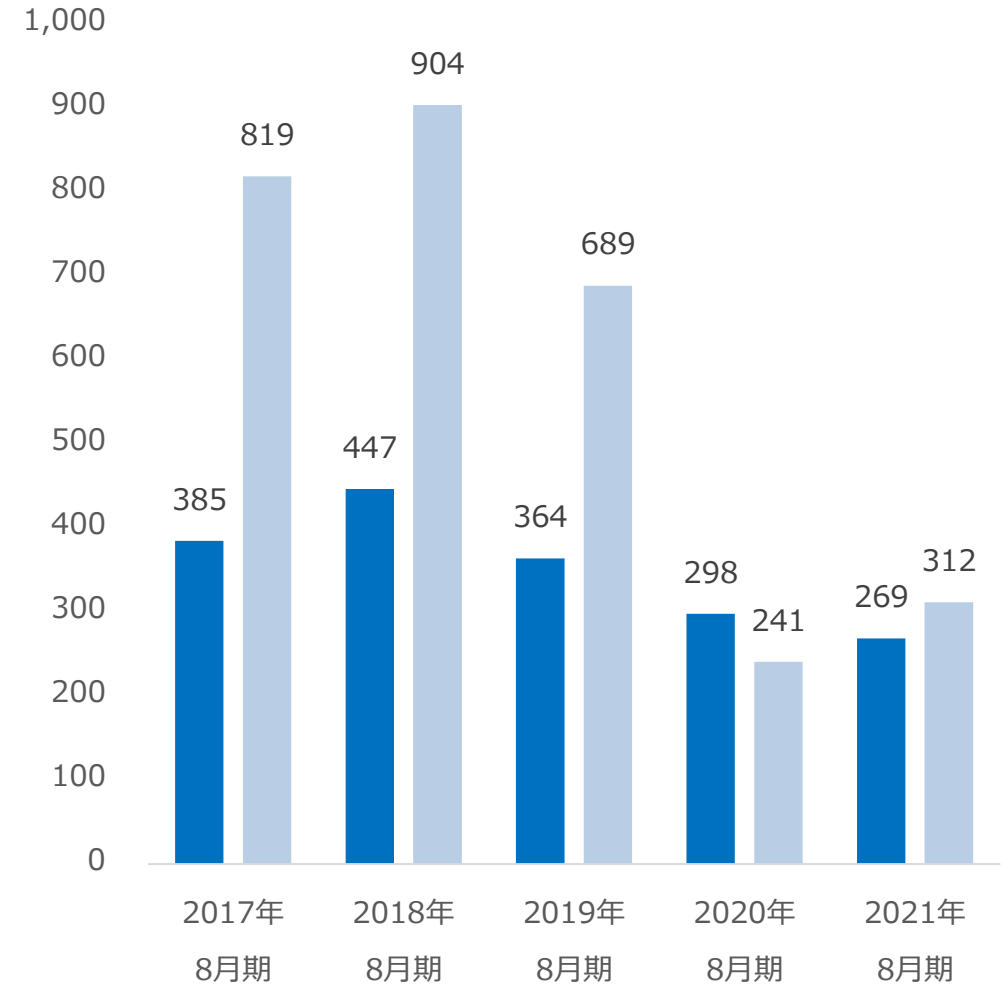
業績の推移

売上高



■ 単体売上高 ■ 連結売上高

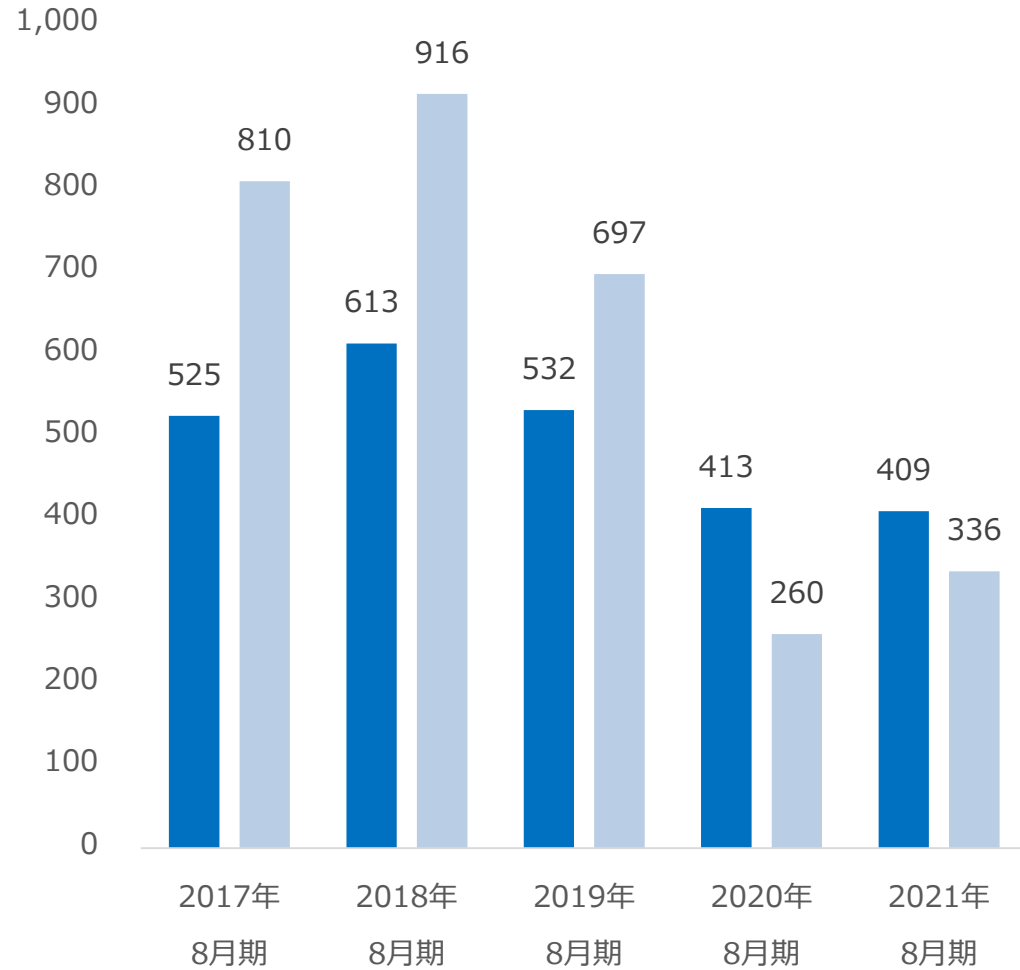
営業利益



■ 単体営業利益 ■ 連結営業利益

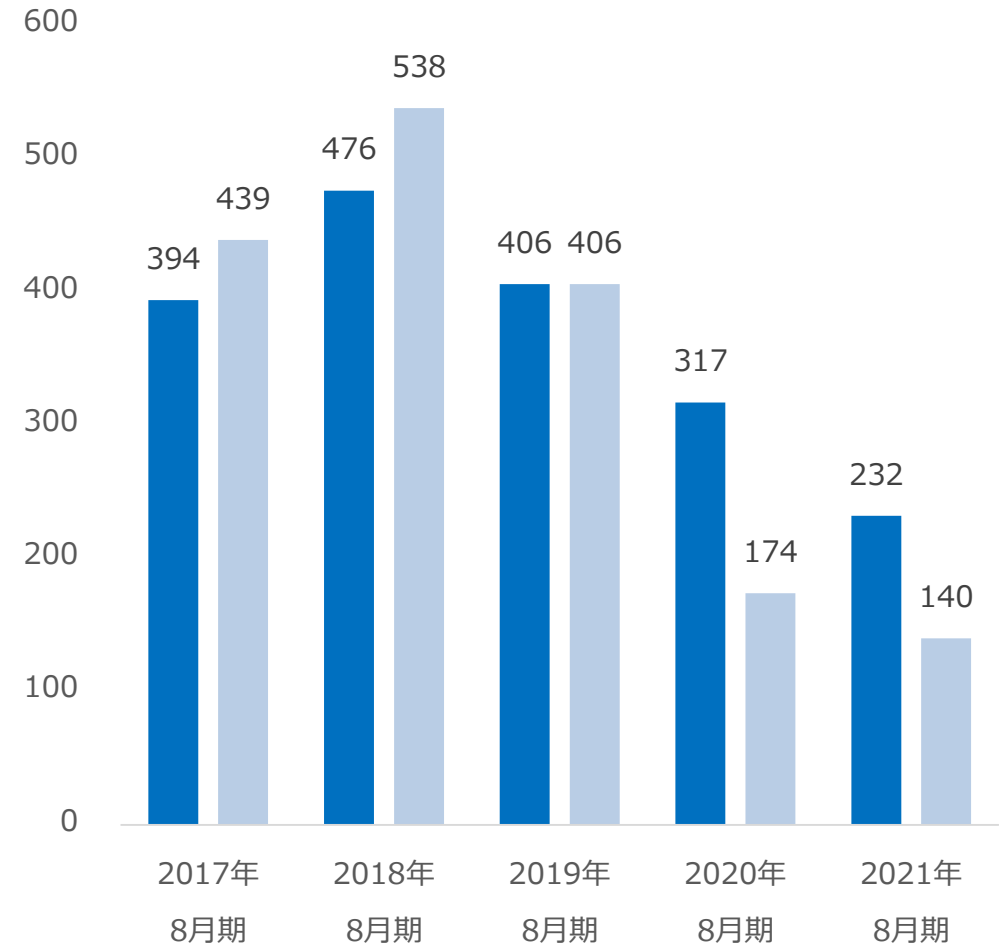
業績の推移

経常利益



■ 単体経常利益 ■ 連結経常利益

当期純利益



■ 単体当期純利益 ■ 親会社株主に帰属する当期純利益

業績の推移

- 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、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ことがあります。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