



証券コード
2449

2021年8月期第2四半期（51期）

決算説明会

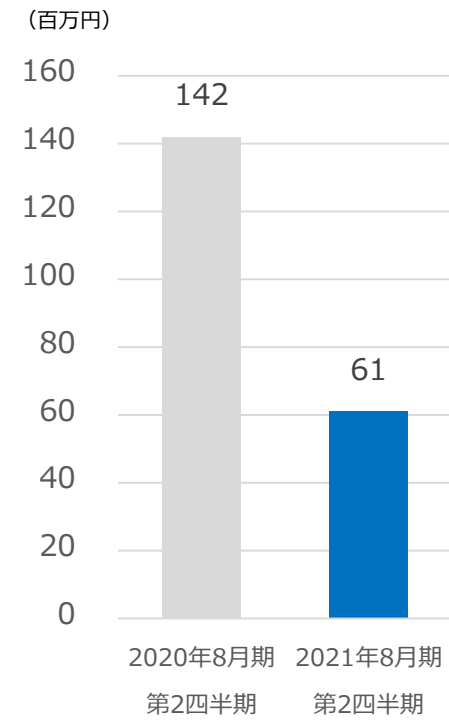
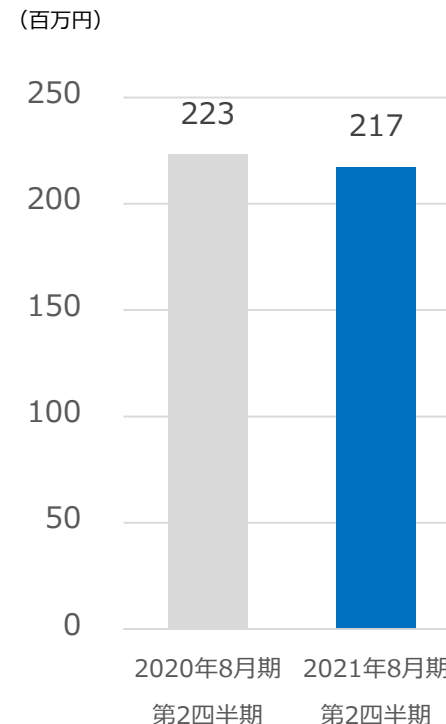
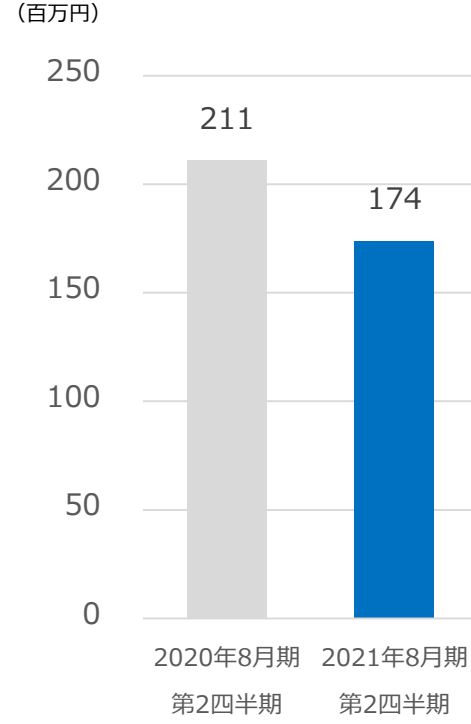
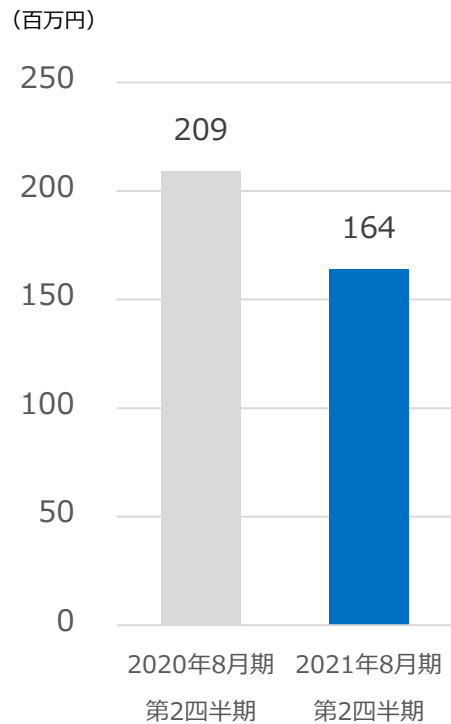
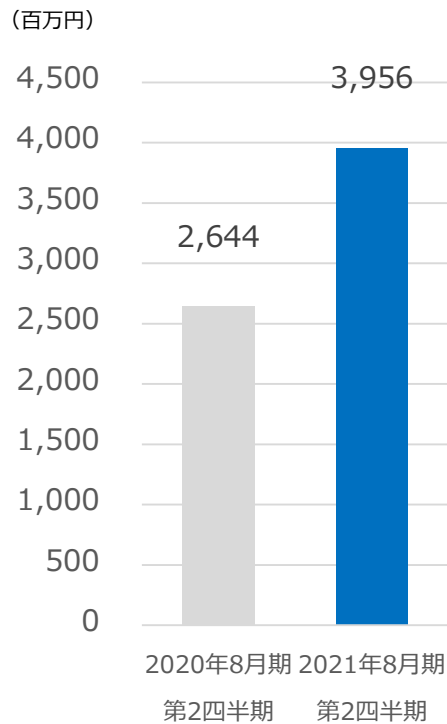
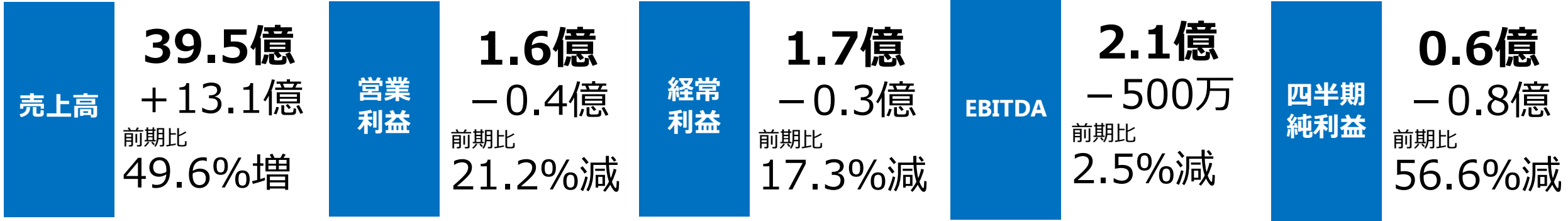


2021年4月22日

株式会社プラップジャパン

平成30年8月期 第2四半期 連結業績

今期は新型コロナウイルスの影響があったものの様々な施策でカバー



連結業績の主な要因

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
デジタル施策の提案やM&A、中国復調でカバー

既存クライアント契約維持・新規受注

- 国内PR関連事業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

中国子会社の回復

- 中国経済の持ち直しも影響し大型案件を複数受注
- 前期比で大幅に増収増益

デジタル強化とグループ拡大・連携

- デジタルマーケティングソリューション企業「株式会社プレジジョンマーケティング」を子会社化し（2020年9月）、デジタル系サービスを拡充・強化
- 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. 新サービス拡充

- 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」(プラップノード)
- 東南アジア市場に向けたデジタルPRマーケティングサービスのパッケージプラン「Cross Connect」(プラップポイントシンガポール)
- 日本国内にある施設や国内で実施するイベント・内覧会についての情報を、在日外国人KOLを通じて発信する海外向けプロモーションサービス(プラップジャパン)

2. コア事業の復調

- 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
- 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)化推進

3. デジタルソリューション強化

- プラップジャパン社内に「デジタルマーケティング部」を設立。プレジ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

4. 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

連結業績の見通し

通期計画に対する進捗率は、売上・営業利益ともに順調な推移

	連結業績予測数値	進捗率
売上高	7,000～ 8,000百万円	56.5%～ 49.5%
営業利益	250～ 350百万円	66.0%～ 47.1%

当社の経営状態

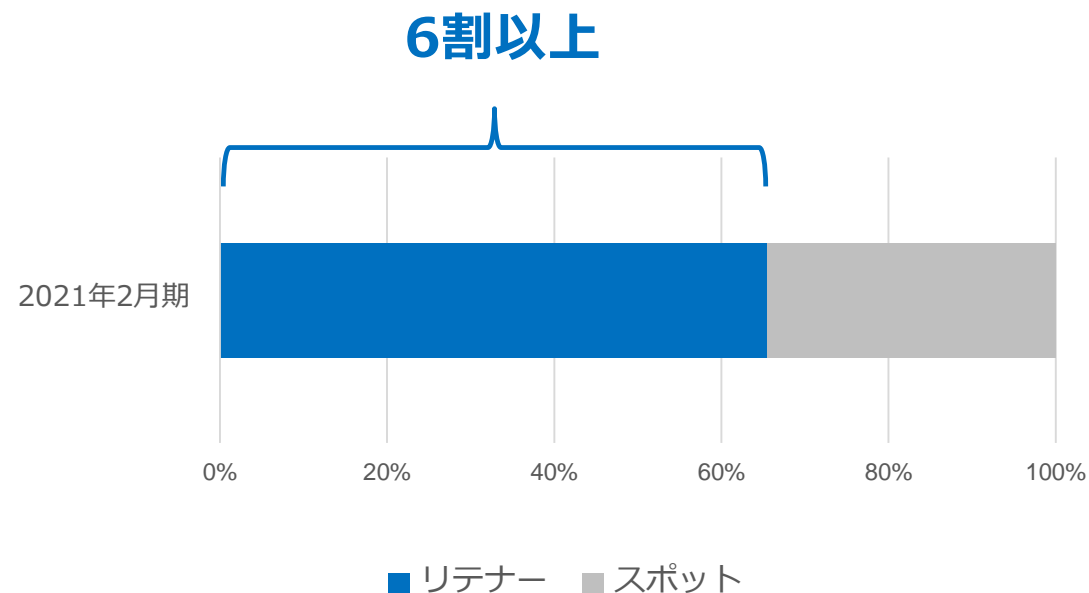
安定した財務基盤と、ストック収入としての多数のリテナー契約
長期的な経済低迷の中でも安定した経営が可能

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

当第2四半期連結会計期間
(2021年2月28日)

現金及び預金	3,403百万円
流動資産合計	5,053百万円



概況と今後の方針

- 新型コロナウイルス感染症拡大の危機感は依然として継続
- 通期計画に対する進捗率は、売上高が56.5～49.5%、営業利益が66.0～47.1%と順調に推移

① コア事業継続と伸展

- 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ィングを強化
- 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
- 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

②グループ拡大と連携

- 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.」を2021年3月にグループ化。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的に参入。Wildの顧客である東南アジア現地企業を新規顧客開拓
- 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

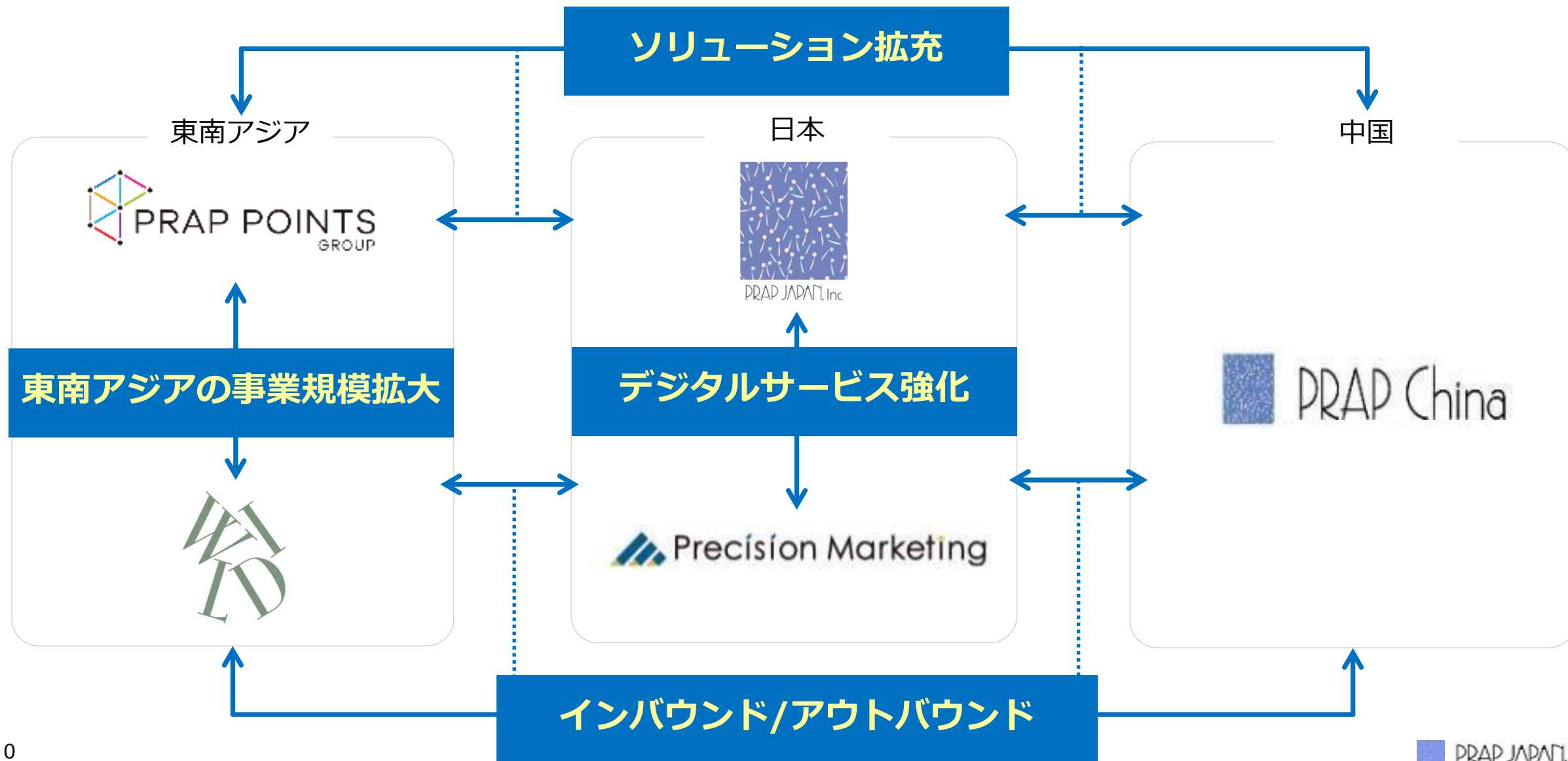
2021年3月グループ化

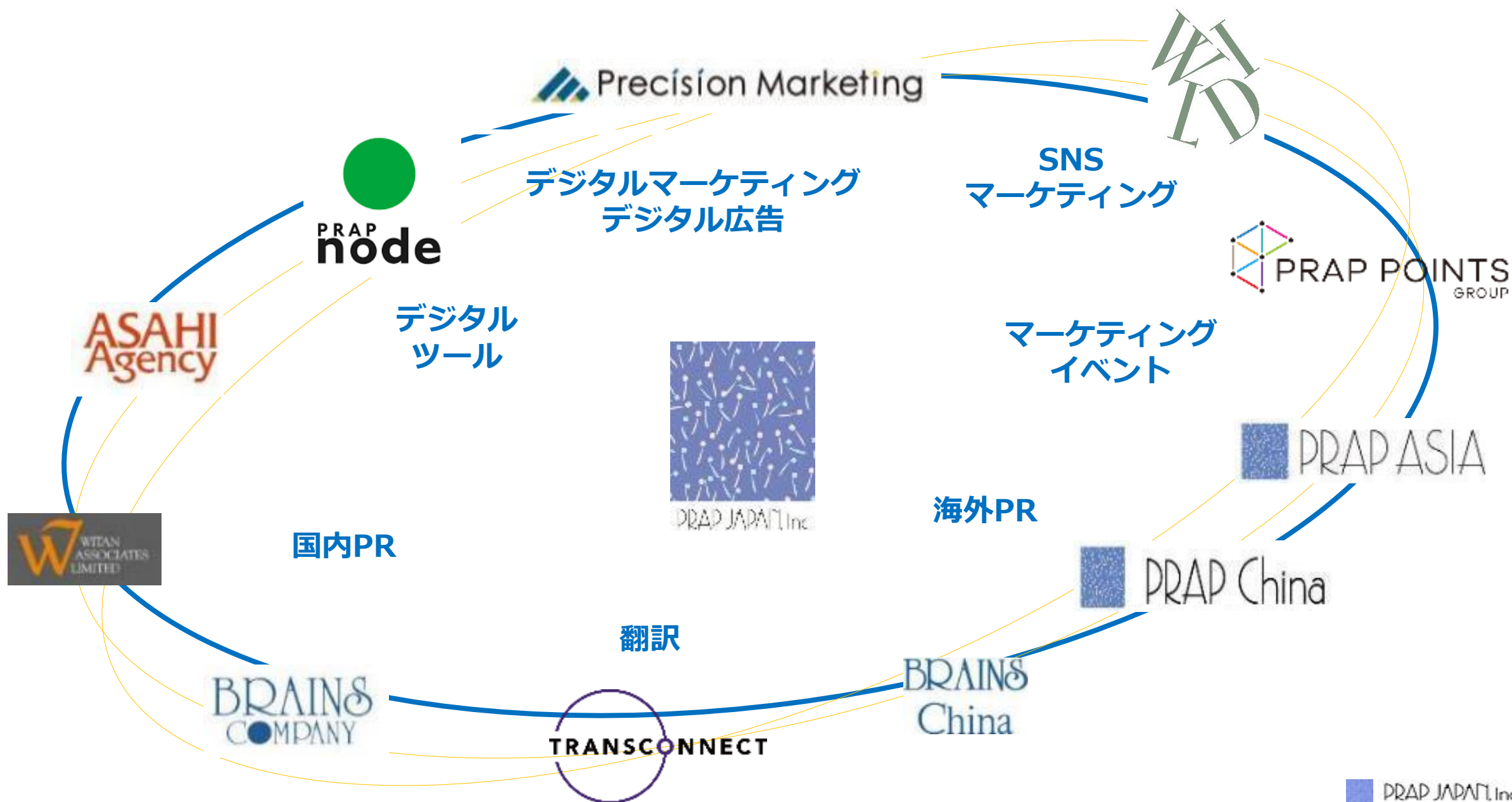


- | | |
|--------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 会社名 : | Wild Advertising & Marketing Pte. Ltd. |
| 事業内容 : | <ul style="list-style-type: none">• SNSマーケティング、デジタルマーケティング• オンラインキャンペーン企画、実施 |
| 顧客 : | <ul style="list-style-type: none">• 東南アジア現地企業• シンガポール政府系案件 等 |

概況と今後の方針

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





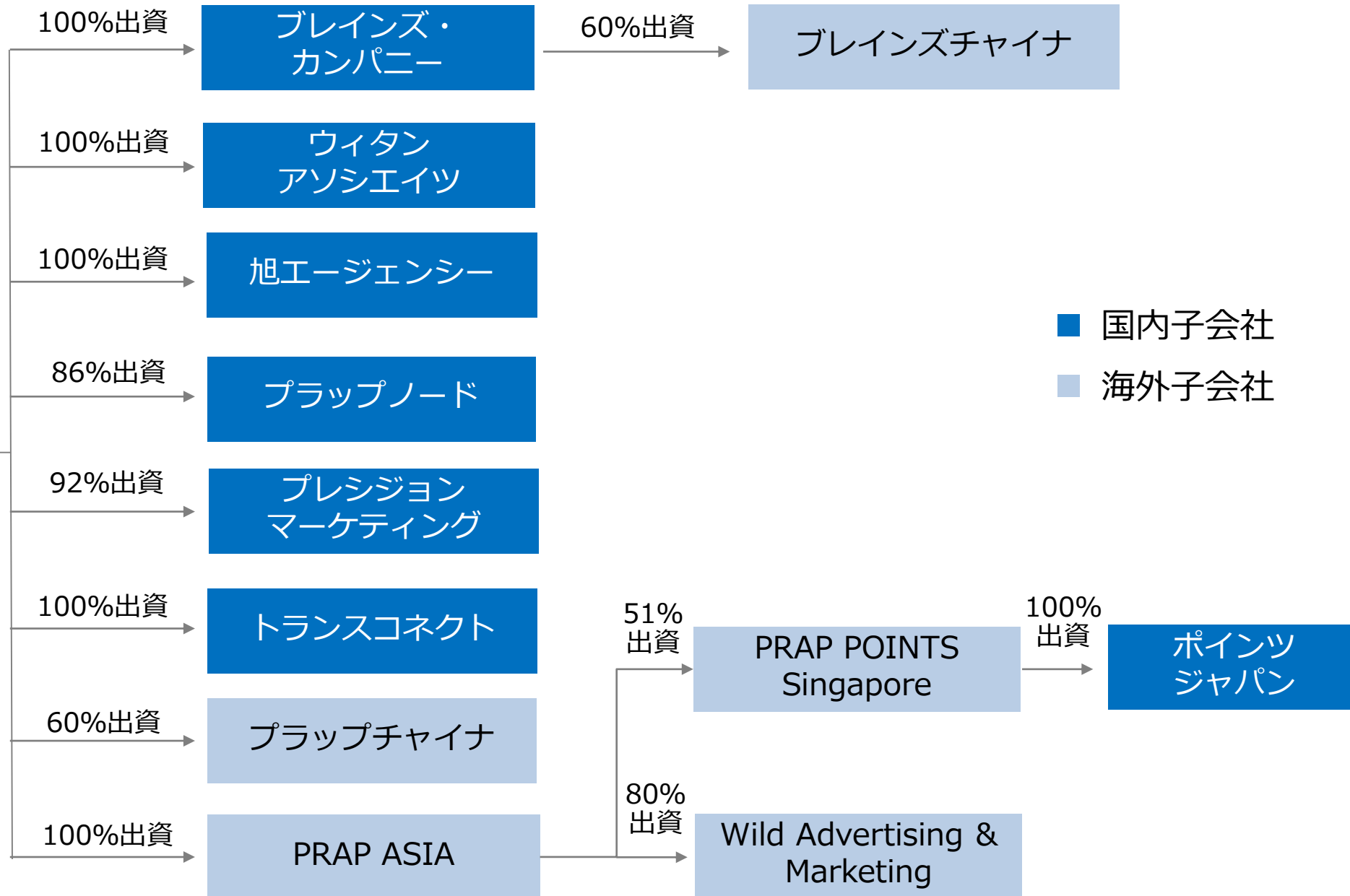
参考資料

会社概要

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. ポイントツジャパン株式会社 Wild Advertising & Marketing Pte. Ltd.

グループ概要

2021年4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
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

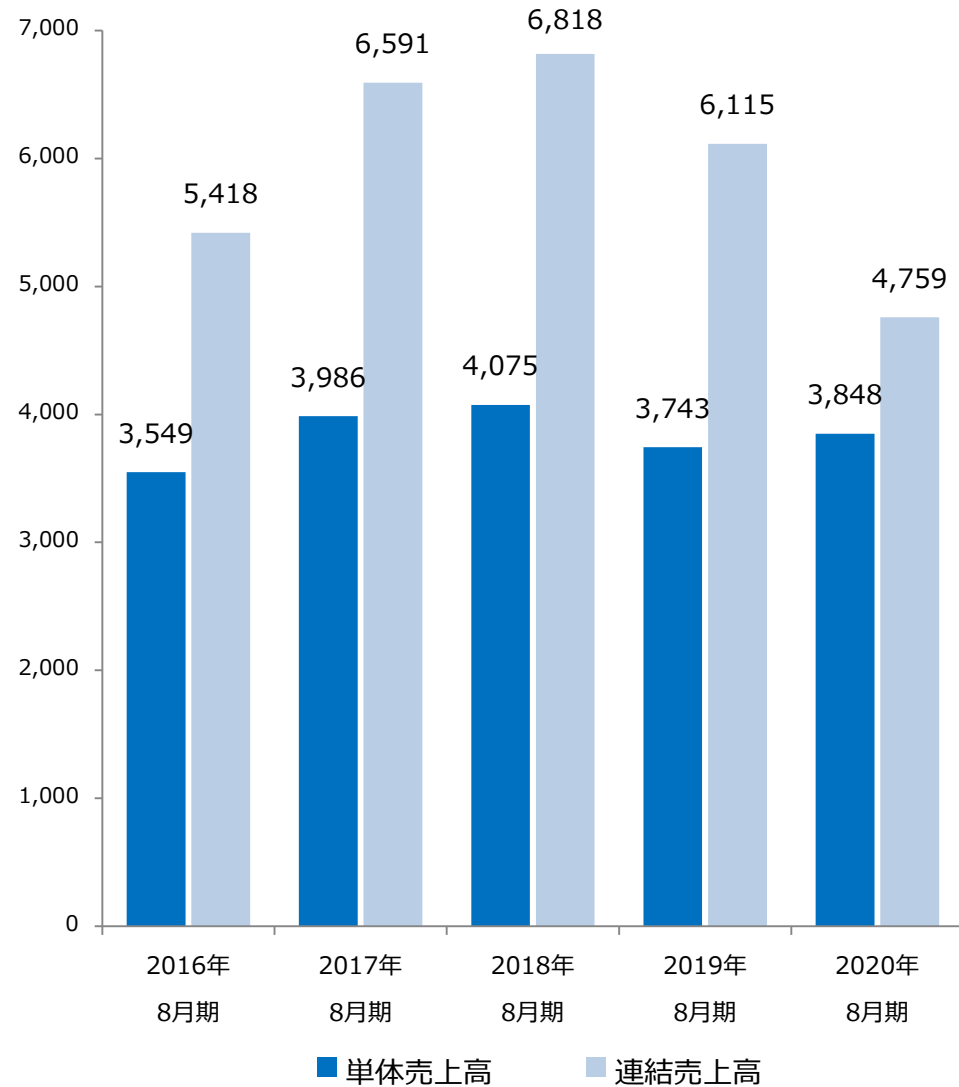
名称	プラップノード 株式会社	株式会社プレジジョン マーケティング	株式会社 トランスコネクト
創立	2020年	2007年	2020年
資本金	200百万円	46百万円	10百万円
代表者	渡辺 幸光	高崎 青史	鈴木 勇夫
特長	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 広報PRのデジタルトランスフォーメーション（DX）を推進するための革新的なソリューションを開発・提供 ▶ 広報PR業務を一貫してサポートするSaaS型ツールを開発販売 ▶ 	<ul style="list-style-type: none"> ▶ 運用型広告の各種支援、デジタルマーケティン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"> ▶ 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

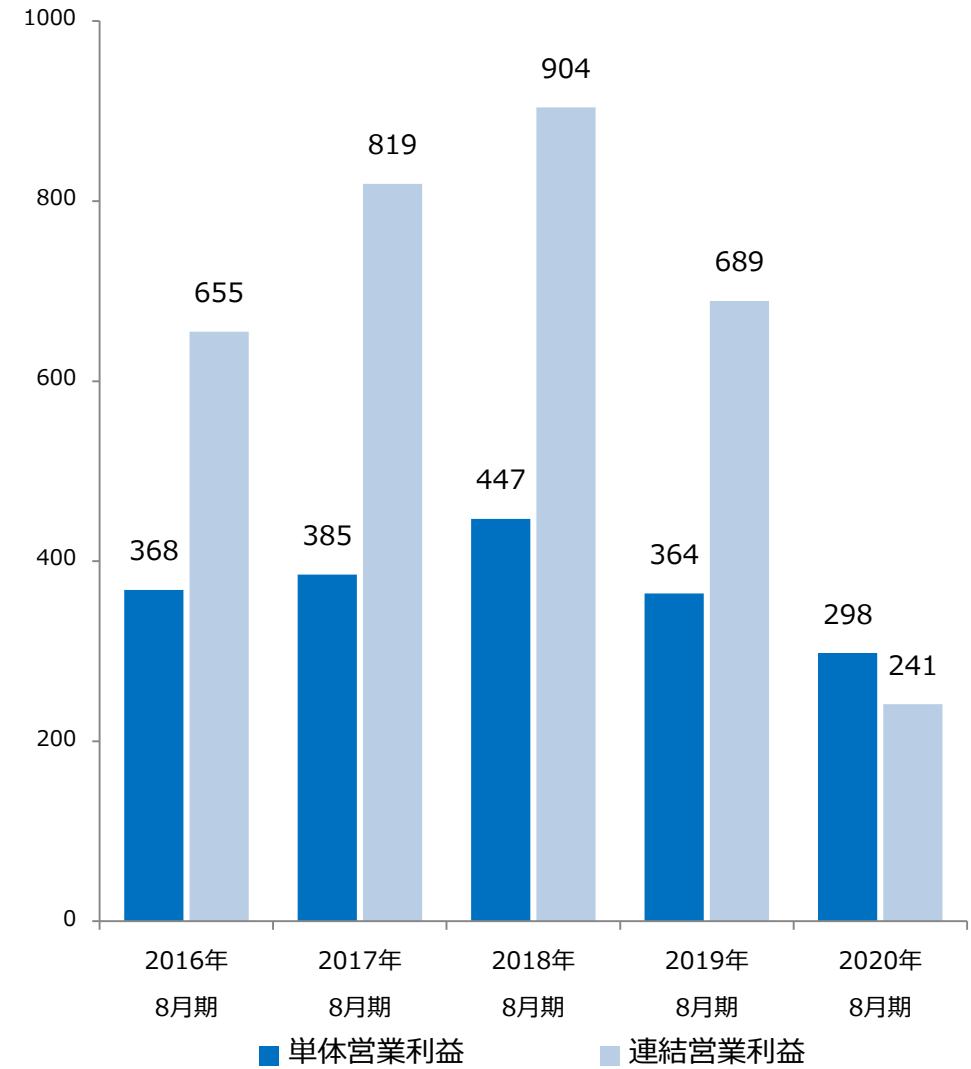
名称	PRAP POINTS Singapore Pte. Ltd.	ポイントジャパン	Wild Advertising & Marketing Pte. Ltd.
創立	2016年	2016年	2009年
資本金	5万SGドル	1百万円	10万SGドル
代表者	山本 紘章	小林 洋介	YEO AI LING
特長	<ul style="list-style-type: none"> ▶ シンガポール・東京・ベトナムにオフィスを持ち、東南アジアを中心としたプロモーション・イベントの企画や制作、訪日プロモーション施策を展開 		<ul style="list-style-type: none"> ▶ 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

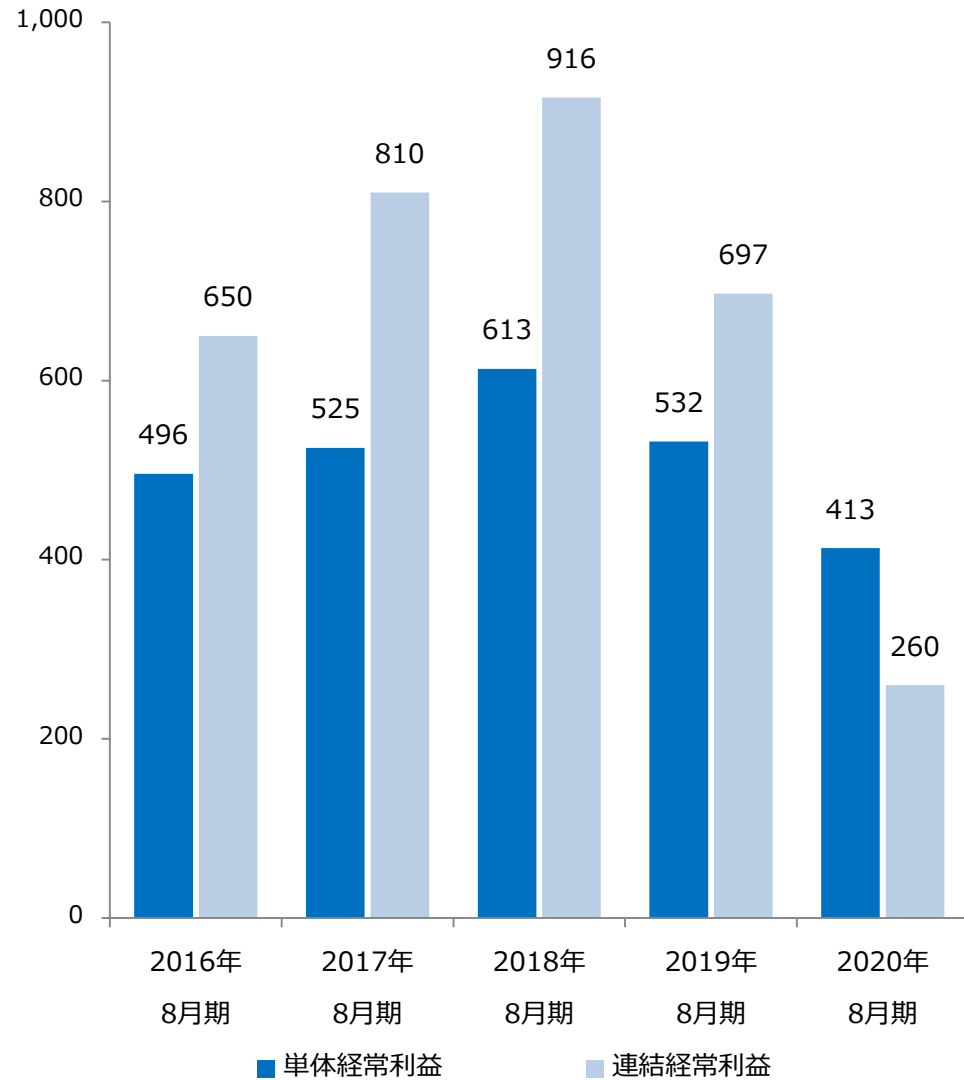


営業利益

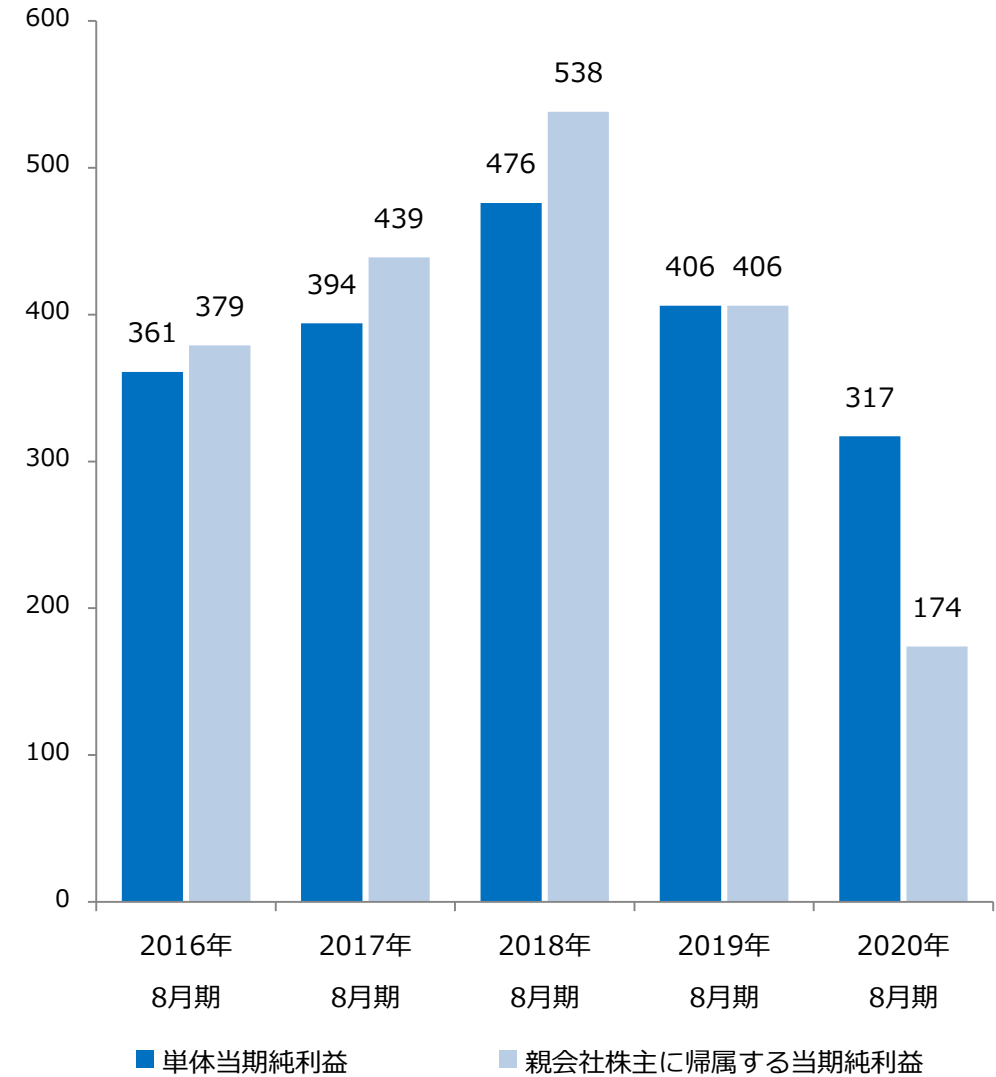


業績の推移

経常利益



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