



証券コード
2449

2022年8月期（52期）第2四半期 決算説明会

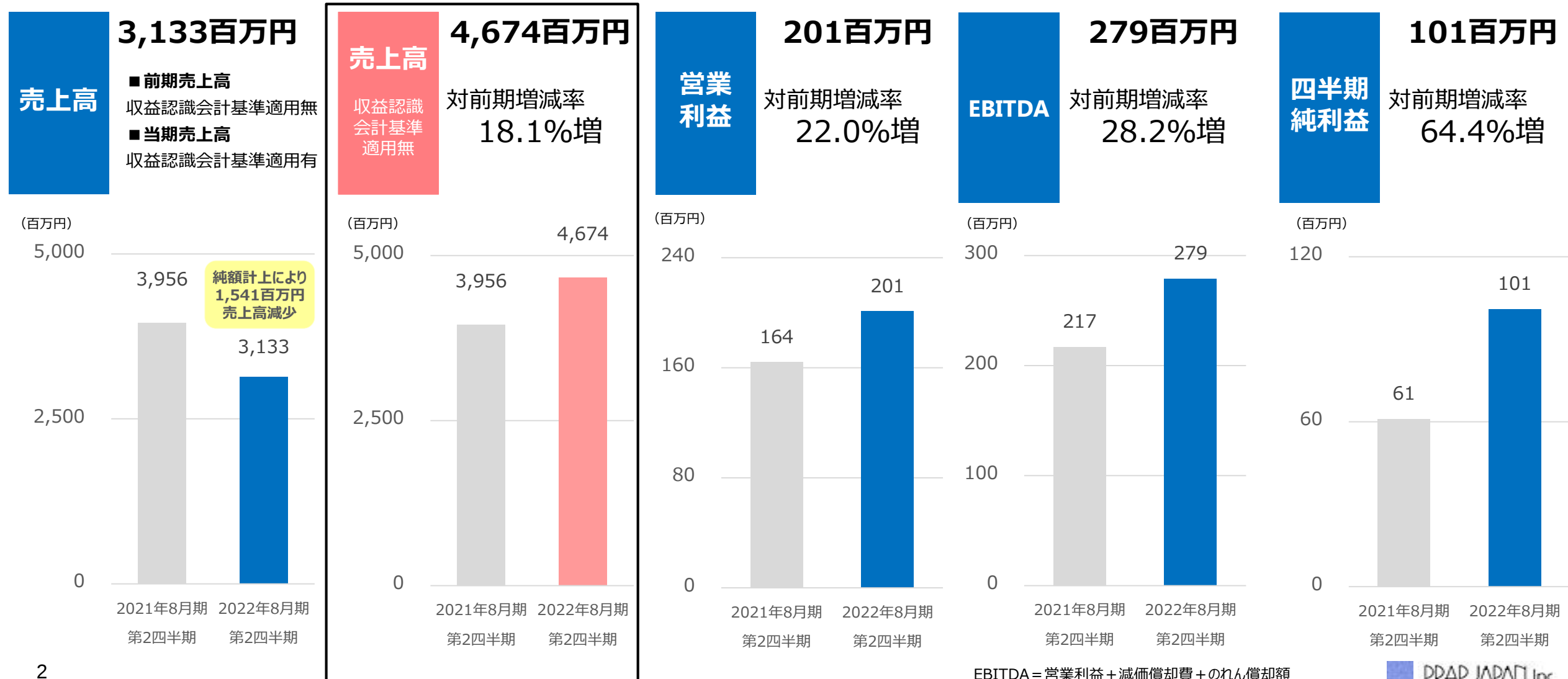


2022年4月27日

株式会社プラップジャパン

2022年8月期 第2四半期 連結業績

当期から収益認識会計基準を適用し売上高を純額計上（各利益への影響はなし）
収益認識会計基準適用前の当期売上高と比較すると増収・増益を達成



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に推移

	連結業績予測	第2四半期累計実績	進捗率
売上高	5,800～ 6,800百万円 予測値・実績値ともに収益認識会計基準適用	3,133百万円	54.0%～ 46.1%
営業利益	320～ 420百万円	201百万円	62.9%～ 47.9%

2022年8月期 第2四半期 セグメント別業績

コミュニケーションサービス事業

当社単体を含む国内外のPR関連事業会社の業績

	前期実績	当期実績	対前期増減率
売上高 当期売上高：収益認識会計基準適用有	2,497百万円	2,753百万円	—
売上高 当期売上高：収益認識会計基準適用無		2,765百万円	10.7%増
営業利益	233百万円	182百万円	21.7%減

デジタルソリューション事業

プラップノード、プレシジョンマーケティング、WILD ADVERTISING & MARKETINGの3社の業績

	前期実績	当期実績	対前期増減率
売上高 当期売上高：収益認識会計基準適用有	1,535百万円	547百万円	—
売上高 当期売上高：収益認識会計基準適用無		2,076百万円	35.2%増
営業利益	▲5百万円	54百万円	—

インターネット広告事業が
売上高減少の主たる要因

連結業績の主要因

コミュニケーションサービス事業

- 当社グループが強みとするヘルスケアやIT、メディアトレーニング、危機管理広報コンサルティングなど案件の受注が拡大
- オンラインPRイベントやインフルエンサーマーケティングなど、インターネットやSNSを活用したコミュニケーションサービスの受注も引き続き堅調
- 前期受注した大型案件の反動減や当期受注した外注費割合の高い大型案件の影響などを受けて前期比で減益

デジタルソリューション事業

- 前期にグループインした、プレシジョンマーケティングとWILD ADVERTISING & MARKETINGの2社が連結業績に大きく貢献
- デジタル領域におけるクライアントニーズは継続して高く、インターネット広告やSNS運用コンサルティングなどの受注が拡大
- 広報PR業務のDX化を推進するSaaS型クラウドサービス『PRオートメーション』の販売拡大に伴い、先行投資期間中のプラップノードの収益性も改善基調

当期トピックス：コミュニケーションサービス事業

1. 新会社の設立

- プラップジャパンの一部門を会社分割し、当期期初より新会社プラップコンサルティングが始動。意思決定の迅速化や採用競争力の強化を通じて、同社が強みとするメディアトレーニング事業や危機管理広報コンサルティング事業の更なる拡大を図る

2. 新サービスの提供

(1) 「サステナビリティ・メディアモニタリング」

- サステナビリティ経営やSDGsに対する取り組みへの関心の高まりを受け、サステナビリティ関連の報道状況を手軽にわかりやすく把握することができる新サービス

(2) 「TikTokマーケティングPRサービス」

- 多様化するコミュニケーション環境における若年層向けコミュニケーション施策として、ニーズが高まっているTikTok活用に対応する「TikTokマーケティングPRサービス」の提供を専門チームを立ち上げ強化

サステナビリティ・メディアモニタリング

サステナビリティ専門チーム × デジタル専門チームによる独自設計 膨大な関連情報の中からサステナビリティ・SDGsのトレンドや 先進企業・競合企業の動きについて素早いキャッチアップが可能

①全体傾向

- 記事総量を時系列で表示
- 最新の記事を一括で確認出来る



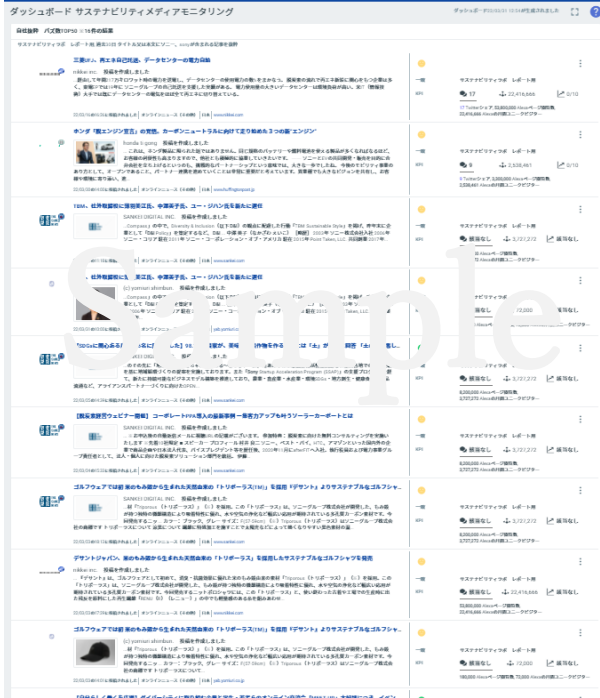
②カテゴリ別の話題ランキング

- メディアカテゴリごとにSNSで反応が多い記事を表示
- 記事内容をワードクラウドで素早くキャッチ出来る



③競合動向

- 自社や競合(企業・ブランド)の言及記事を抜粋
- 露出メディアや論調、BUZZの定量定性比較ができる



**TikTokを活用した情報発信をトータルでサポート
Z世代の社員もメンバーとなっている若年層向けマーケティングの
専任チームを新たに立ち上げ、サービス提供強化を図る**

アカウント運用

公式アカウントの
運営サポート・
コンサルティング

KOL施策の 実施

お客様の商材にあった
クリエイターをご提案・
施策の実施

広告運用

数ある広告プランの中から
お客様のニーズにあった広告
サービスをご提案・運用

キャンペーンの 企画・実施

TikTok内のトレンドを
押さえた企画のご提案

当期トピックス：デジタルソリューション事業

1. デジタル領域のサービス拡充

- クライアントニーズの高まりを受けて、公式SNSの運用コンサルティングやデータ分析の受注が拡大
- 変化するクライアントニーズに対応するため、サービス提供体制の強化を図る

2. 『PRオートメーション』の機能強化

- リリースの作成からクリッピングまでの広報PR業務が一つのプラットフォームで完結し、広報PR業務の自動化・効率化・可視化を実現
- 競合分析などの新機能やセキュリティ強化のための開発投資を継続
- 2021年12月のサービスローンチ後、大手企業を中心に350社以上のクライアントが導入

1. サステナビリティ経営の推進

- 東京証券取引所の再編に伴い、スタンダード市場に移行
- 2021年11月に独立社外取締役を1名選任。ガバナンスの強化および持続的な企業価値向上の観点から、独立社外取締役の増員を計画
- サステナビリティ推進委員会を設置。リスク・機会の両面を踏まえて、グループ一丸となって社内外のサステナビリティに関する課題の解決に注力

2. オフィス移転（2022年6月予定）

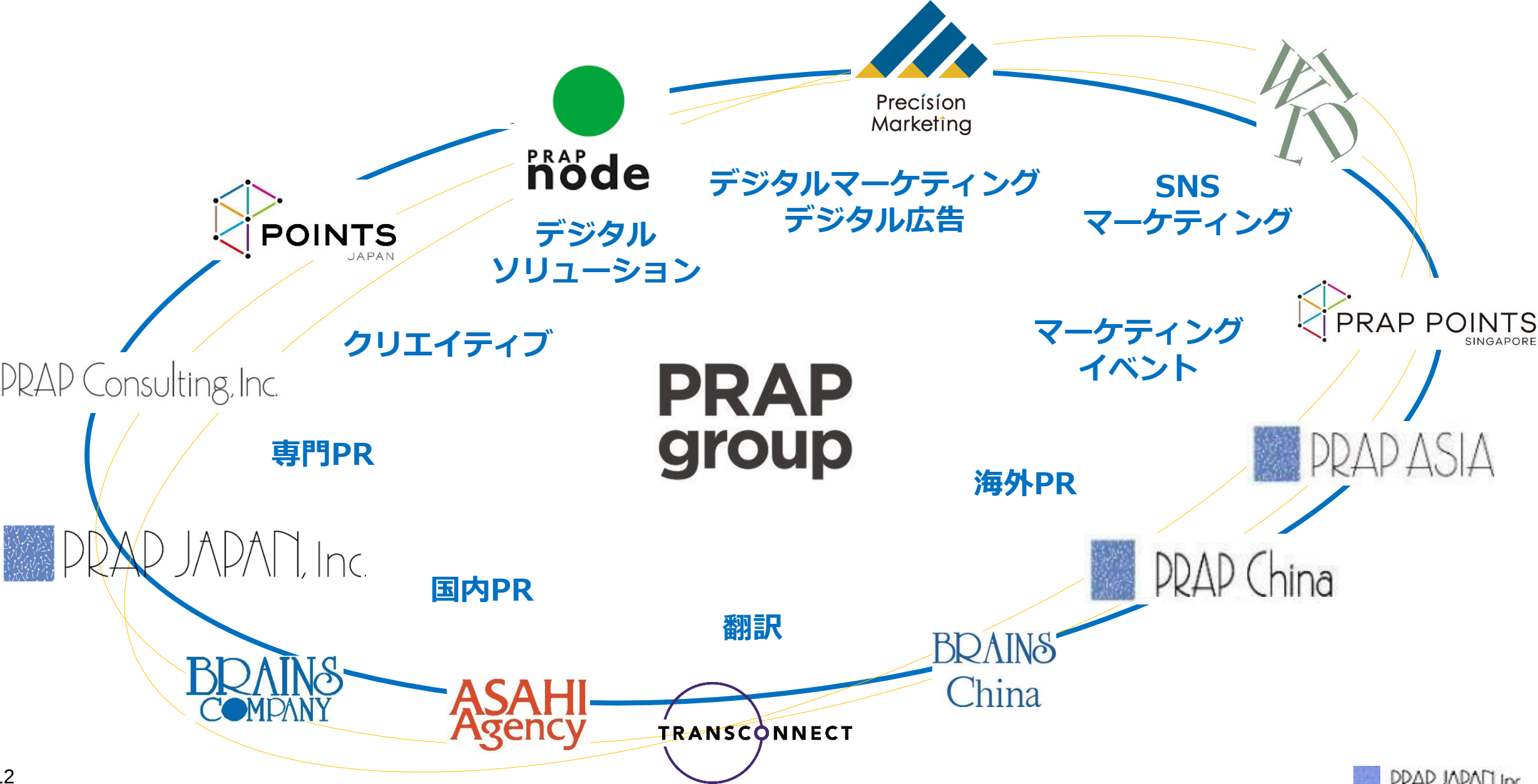
- Afterコロナにおいてもリモートワークと出勤のハイブリットな働き方を継続
- オフィスの賃貸スペースを縮小して固定費削減を図るとともに、レイアウト設計を見直すことで社員の多様な働き方を実現

グループ連携のさらなる強化

国内外でのグループ連携を加速し、ワンストップでソリューションを提供



PR発想のコミュニケーションコンサルティング・グループへ



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