



証券コード
2449

2023年8月期（53期）

決算説明会



2023年10月26日

株式会社プラップジャパン

目次

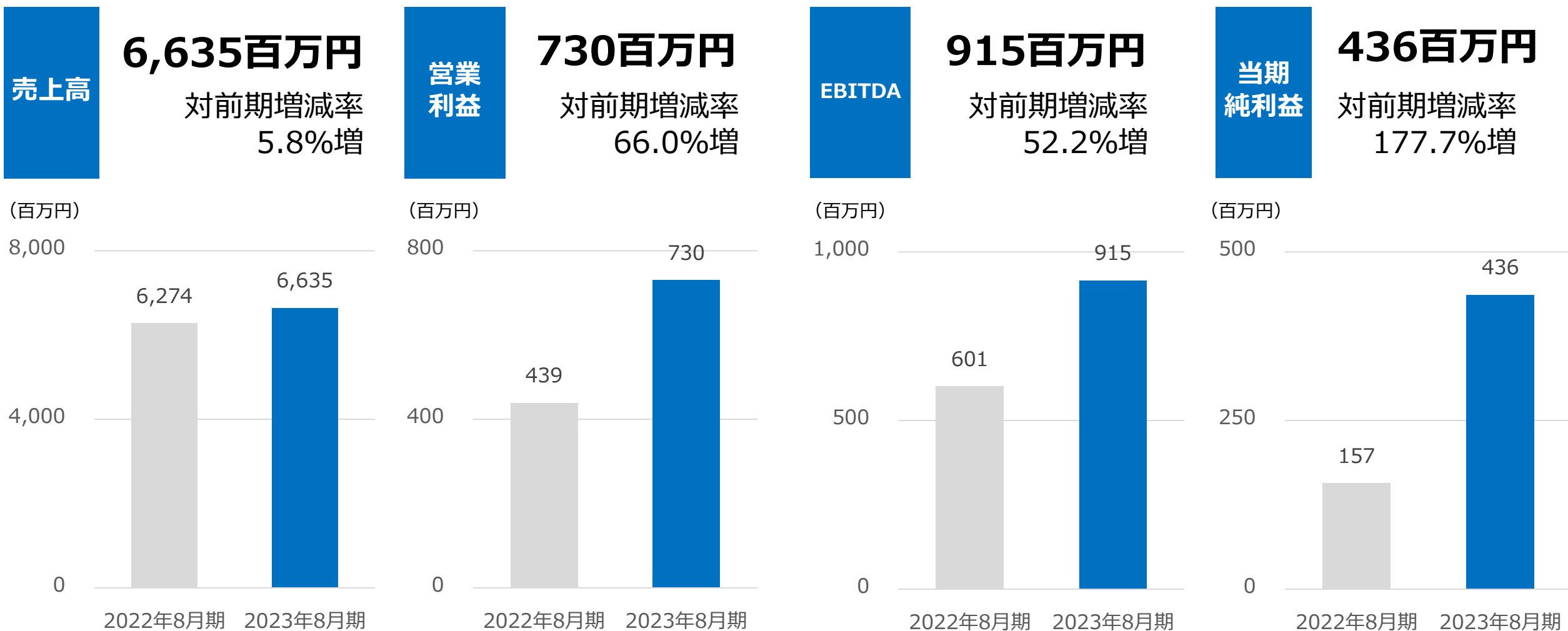
1. 2023年8月期の連結業績
2. 2023年8月期のトピックス
3. ソーシャルワイヤー株式会社との資本業務提携の実施
4. 2024年8月期の連結業績予想
5. 資本収益性の向上
6. 安定配当の実施
7. 2024年8月期の重点施策

2023年8月期の業績

2023年8月期 連結業績

クライアントからのPR・マーケティング案件の引き合いは引き続き旺盛

前期に実施した本社移転による賃料等の削減効果も寄与し収益力は大幅改善



(百万円)

8,000

6,274

6,635

4,000

0

2022年8月期 2023年8月期

(百万円)

800

730

439

400

0

2022年8月期 2023年8月期

(百万円)

1,000

915

601

500

0

2022年8月期 2023年8月期

(百万円)

500

436

157

250

0

2022年8月期 2023年8月期

2023年8月期 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	5,402百万円	5,731百万円	6.1%増
営業利益	424百万円	737百万円	73.7%増

デジタルソリューション事業

プラットフォーム、プレジ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	1,061百万円	1,139百万円	7.4%増
営業利益	89百万円	70百万円	▲20.6%減

連結業績の主要因

総合的なグループシナジーを発揮し、両事業の組み合わせによって 差別化を図り新たな価値を提供

コミュニケーションサービス事業

- 国内では、クライアントのニーズが高まっているサステナビリティ関連のコミュニケーションコンサルティング、豊富な経験と実績を有するヘルスケア・IT関連の案件などにおいて、収益性の高い案件を中心に受注獲得。加えて、前期に実施した本社移転に伴うオフィス関連費用の削減効果もセグメント利益の増加に貢献
- 海外では、営業体制の強化によって、中国事業は増収増益を実現し、東南アジアにおいては、訪日観光客向けプロモーションや日系企業の東南アジアでのマーケティング支援といったインバウンド・アウトバウンド案件の受注が拡大

デジタルソリューション事業

- プラップノードが提供する広報PR業務のSaaS型クラウドサービス「PRオートメーション」は、広報PRのDX推進に向けて、クライアントのニーズに対応した機能追加・改善を継続的に実施しながら堅調に導入クライアント数を増やしており、さらなるクライアント獲得に向けて規律ある先行投資を実施
- プレシジョンマーケティングが提供するデジタル広告やSNS運用といったデジタルマーケティング関連サービスの受注は継続して拡大

2023年8月期のトピックス

1. クライアントニーズの変化への対応

インバウンド・アウトバウンド

■ インバウンド・アウトバウンド関連のPR・マーケティングサービス

- 新型コロナが「5類」に移行し、国境を越えた人の移動や企業投資が活発化
- 訪日外国人向けプロモーション、日系企業の中国・東南アジアにおけるPR・マーケティング支援などの受注が拡大、2024年8月期もこの勢いは継続する見込み

サステナビリティ

■ サステナビリティPR専門チームが開発した「サステナビリティ・ゼロイチコンサルティング」

- 多くのサステナビリティ関連のコミュニケーション施策を推進してきたプラップジャパンの経験を活かして、クライアントのサステナビリティへの取り組みの具体化から情報発信までを一貫して支援
- クライアントの本業とサステナビリティの本質をつなぐ施策を、サステナビリティ担当部門、IR部門、経営企画部門や外部コンサルティング会社などと連携して企画・実行

■ IR・ESG関連文書の翻訳サービス

- グループ会社のトランスコネクトでは、クライアントと海外ステークホルダーの間のコミュニケーションを支援するためのIR・ESG関連文書の翻訳サービスを提供

2. デジタルサービスの開発

インフルエンサーPR

- **SNS時代の情報発信を支える「インフルエンサーリレーションズ」に関するサービスを展開**
 - 企業やブランドと生活者のコミュニケーションにおいて、SNS上で影響力を持つインフルエンサーと関係性を構築したいというニーズが増加
 - インフルエンサーを活用したPR施策を数多く実施してきた経験を活かして、Z世代社員を中心とした若年層マーケティングに特化した社内横断チームにて、インフルエンサー向けに情報提供を行う「インフルエンサーリレーションズ」サービスの提供を強化

生成AIなどのテクノロジー活用

- **グループ内の研究体制を強化して広報PR業務のDX化の最適解を探求**
 - 生成AIなどの新たなテクノロジーの業務活用を目指し、プラップジャパンとプラップノードが連携して「デジタルPR研究所」をリニューアル
 - テクノロジーを活用して社内の生産性向上を図り、新規サービスの開発にも取り組む

3. 当社グループのブランディング強化

各種アワードの受賞

■ プラップジャパンが「D&I Award 2022」で最高位ランクに認定

- ダイバーシティ & インクルージョン (D&I) に取り組む全国の企業を表彰する「D&I Award 2022」において、プラップジャパンが最高位ランクの「ベストワークプレイス」に認定

■ プラップノードの「PRオートメーション」が国際的なビジネスアワードを受賞

- プラップノードが開発する広報DXツール「PRオートメーション」が、イノベーションを産んだサービスとして、スティービー・アジア・パシフィック賞の「Innovation in Business-to-Business Services」部門でブロンズスティービー賞を受賞

■ Wild Advertising & Marketing がシンガポールのマーケティングアワードを受賞

- シンガポールのマーケティング業界における創造的かつ効果的なプロジェクト/キャンペーンを選出するアワードにおいて、Wild Advertising & Marketing社が手掛けた政府系クライアントの案件が「B2B Marketing」と「Influencers / KOLs」の2部門でゴールドを受賞

情報発信の強化

■ プラップジャパンのPR支援事例の紹介

- プラップジャパンのホームページやオウンドメディア (note) でPR支援事例に関する事例を掲載
- サステナビリティ、デジタルサービス、インバウンド、ヘルスケアなど、当社が強みとする領域を中心に情報発信を強化

2024年8月期の事業方針

ソーシャルワイヤー株式会社との資本業務提携の実施

2023年9月14日公表

『ソーシャルワイヤー株式会社との資本業務提携及び第三者割当増資の引受けによる連結子会社化に関するお知らせ』



PRAD JAPAN, Inc.

SocialWire

両社の経営資源（事業資産、人的資源、顧客基盤など）を互いに有効活用して
シナジー効果を発揮し、既存事業と新規事業の両面での業績拡大を目指す

PRパーソンの育成とスキルを生かす場を提供する「SCALE」に参画



本田事務所が運営する成長型PR人材データベース「SCALE Powered by PR」にベクトルに続いて参画

PR会社の垣根を超えて、PR業界全体の継続的な発展に寄与するとともに
専門性の高い外部人材と連携し、クライアントの多様な課題の解決を目指す

2024年8月期の連結業績見通し

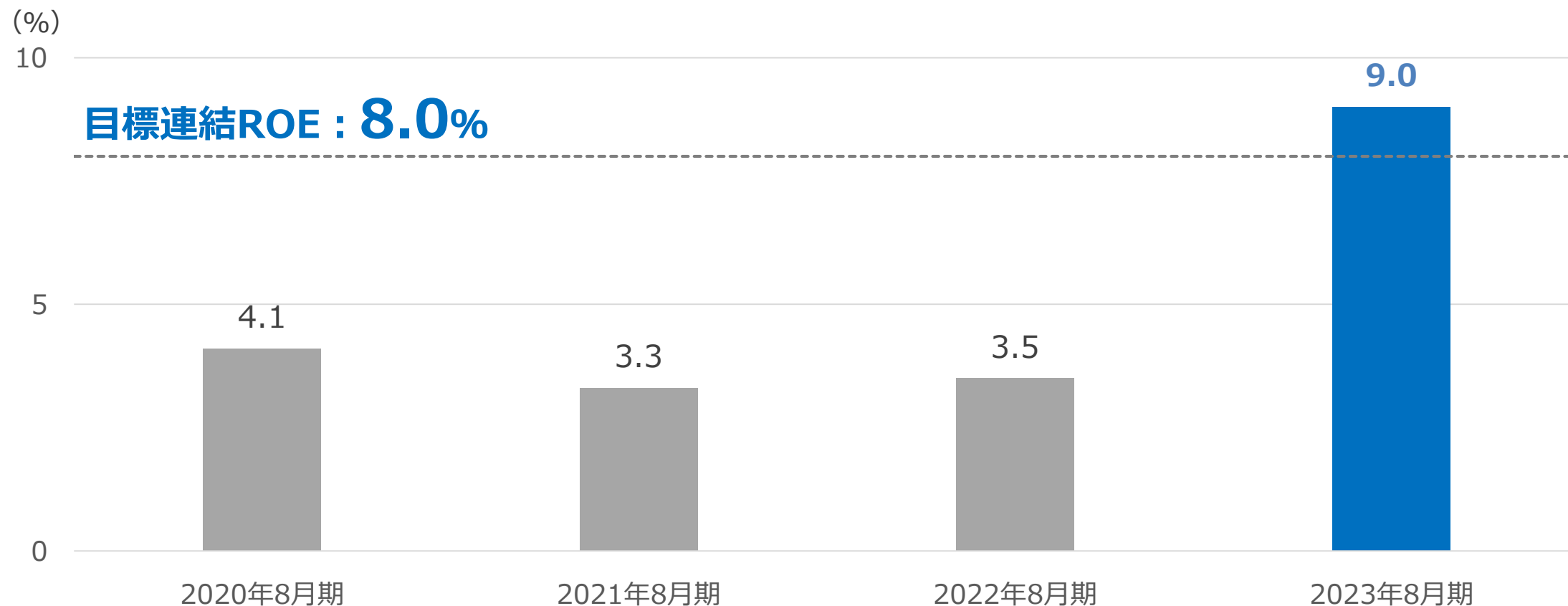
	2024年8月期		2023年8月期
	通期業績予想	対前期増減率	実績
売上高	9,000～ 10,000百万円	35.6%～ 50.7%	6,635百万円
営業利益	800～ 900百万円	9.6%～ 23.3%	730百万円

2024年8月期の通期業績予想は2023年11月20日予定のソーシャルワイヤーの連結子会社化を前提とした数値

資本収益性の向上

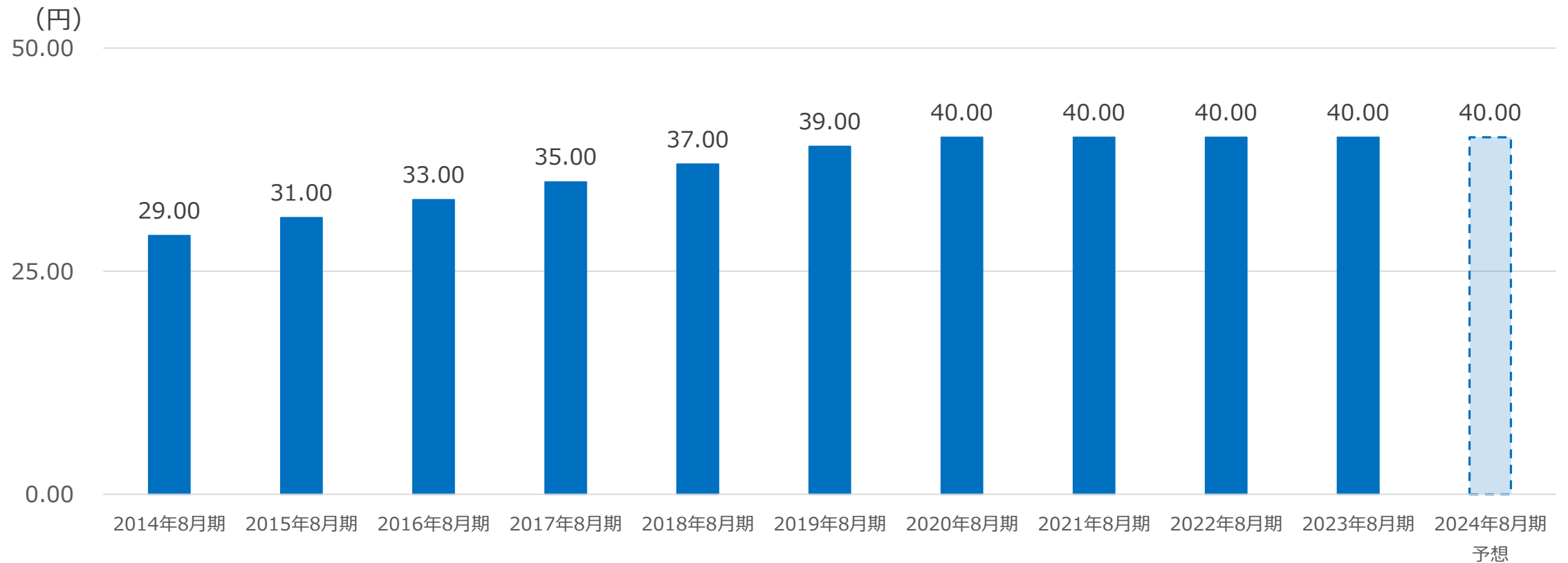
本業の収益力回復によって2023年8月期の連結ROEは目標値をクリア

持続的な収益拡大と機動的な株主還元策を通じた資本収益性の向上に今後も注力



事業環境や投資機会を踏まえて、今後も安定的な配当実施に努める

1株当たり年間配当金額の推移



2024年8月期の重点施策

- ① PR会社の枠を超えたサービスポートフォリオの構築
- ② 既存事業強化 × 新サービス・事業開発
- ③ 海外事業の強化
- ④ デジタル領域の拡充
- ⑤ M&A・アライアンスの推進

①PR会社の枠を超えたサービスポートフォリオの構築

トラディショナルPR

- PR領域で長年のノウハウや経験
- 全業界/全業種のアレッシ
- 一貫通貫のサービス提供
- 危機管理、メディアトレーニング
- 広告代理店傘下ではない独立性



コミュニケーションサービス全般

- イベント・制作
- 翻訳サービス
- グローバル対応
- デジタルPR&デジタルマーケティング
- インターネット広告
- 広報DX化ツール「PRオートメーション」
- インフルエンサー
- クリップング
- 各種デジタルツール開発など

②既存事業強化 × 新サービス・事業開発

既存事業強化（知の進化）

- 1 サービス領域の拡大**
社内リソース拡大と外部パートナー活用
- 2 顧客単価の向上**
社員教育の強化や生産性の向上によって、クライアントにより付加価値の高いサービスを提供
- 3 営業・ブランディング強化**
オンラインセミナーやDM、事例発表、アワード受賞など
- 4 専門性強化**
SDGs、インバウンド、ヘルスケア、ITなど
- 5 汎用性の高い、価格コンシャスなサービス**
中堅中小企業向けのパッケージサービスなど

新サービス・事業開発（知の探索）

- 1 AI/RPAによる生産性向上**
将来的な外部販売も見据えてテクノロジーの研究開発を実施
- 2 新サービスの開発**
ソーシャルワイヤーとの連携を通じた新サービス開発にも注力

③海外事業の強化

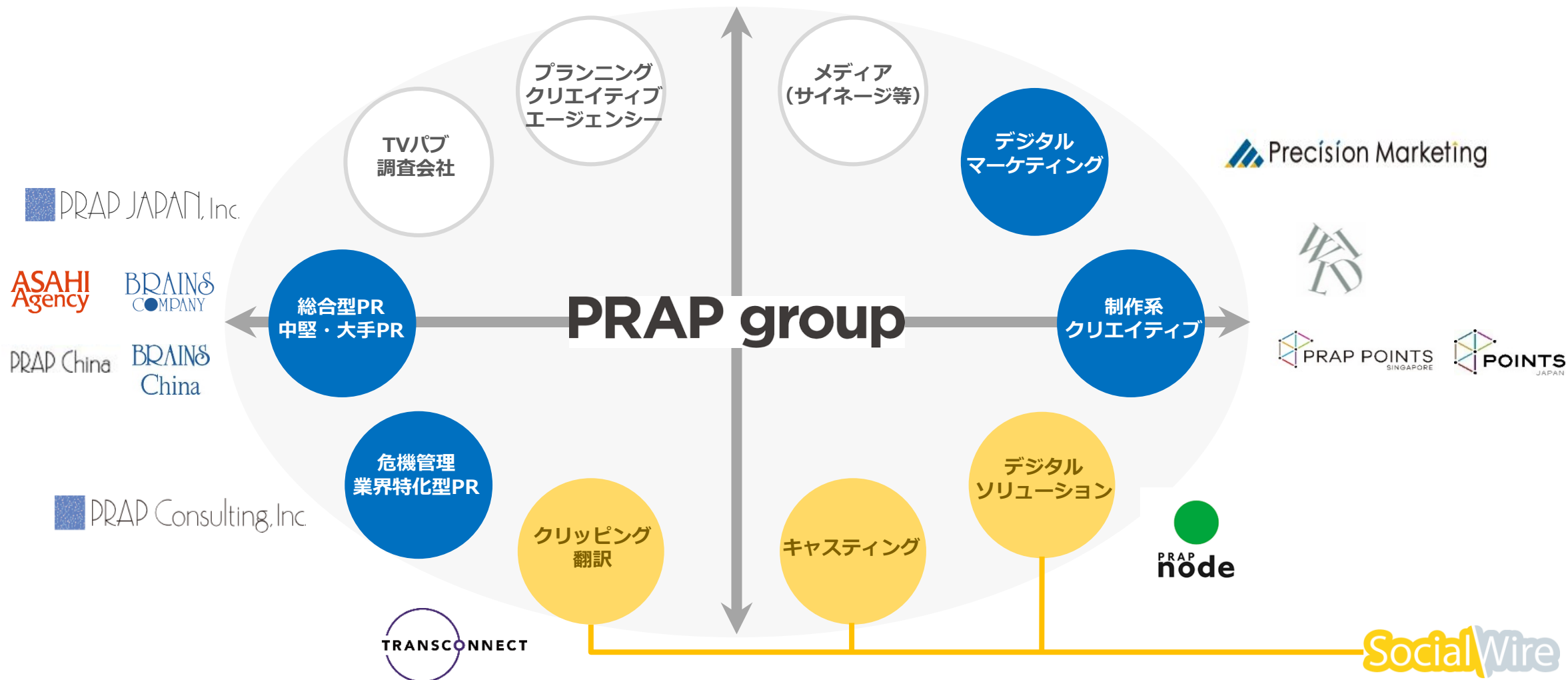
- アフターコロナで需要拡大中のリアルイベントやインバウンド・アウトバウンド案件の獲得
- 外国人インフルエンサーのネットワーク拡充など提供サービスの強化
- 上海での営業強化、ベトナムでのクリエイティブ人材確保など、展開エリアの拡充

④デジタル領域の拡充

- ニーズの高いデジタル広告、SNS運用、データ分析などのサービスに注力
- ソーシャルワイヤーのグループインにより、リリース配信、クリッピング、インフルエンサーキャスティングなど、デジタルPRサービスの提供体制が強化
- 市場拡大が見込まれるデジタル領域には、引き続き経営資源を積極投入

⑤M&A・アライアンスの推進

コミュニケーションを軸にM&Aやアライアンスを通じて事業領域を拡大



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