

2019年8月期（49期）

決算説明会

PRAP JAPAN, Inc.

2019/10/29

アジェンダ

1. 2019年8月期 連結/単体の業績とその要因
2. 2020年8月期 連結業績の業績見通し
3. 当グループの投資方針
4. 当グループの概要

Executive Summary

- ◆ 連結業績は減収減益
- ◆ 減収減益の主要因は、単体・中国子会社の減収減益によるもの

減収要因

単体/中国で大型スポット案件を前期水準まで受注できず

減益要因

売上の減少

成長領域(デジタル/IT/海外/人財)への投資によるコスト増

2019年8月期 業績

【連結】-売上、利益ともに前期を下回り、減収減益
-単体および中国子会社が、減収増益

売上高	61.1億、前期比-10.3%	営業利益	6.8億、前期比-23.8%
経常利益	6.9億、前期比-23.9%	四半期純利益	4.0億、前期比-24.5%

【単体】-売上、利益ともに前期を下回り、減収減益
-インバウンド/アウトバウンドビジネス、トレーニングビジネスは好調を維持
-複数の大型スポット案件が減少、販売管理費が増加

売上高	37.4億、前期比-8.2%	営業利益	3.6億、前期比-18.7%
経常利益	5.3億、前期比-13.3%	四半期純利益	4.0億、前期比-14.7%

単体業績の主要因

既存リテナークライアントとの契約継続

- ◆ 前年比同水準を維持

トレーニング/危機管理コンサルティングの受注拡大

- ◆ 堅調に受注が拡大

HP改変や積極的な営業/提案

- ◆ 問い合わせ数約30%アップ
- ◆ 獲得件数約40%アップ

大型スポット案件減

- ◆ 複数の大型スポット案件を同水準まで受注できず

中国/AP事業の受注拡大

- ◆ 中国企業の日本向けPR、インバウンド/アウトバウンド案件が増加

デジタル案件は前期を上回る水準で推移

- ◆ デジタルPRに加え、SNS運用や広告も受注増

販売管理費の増加

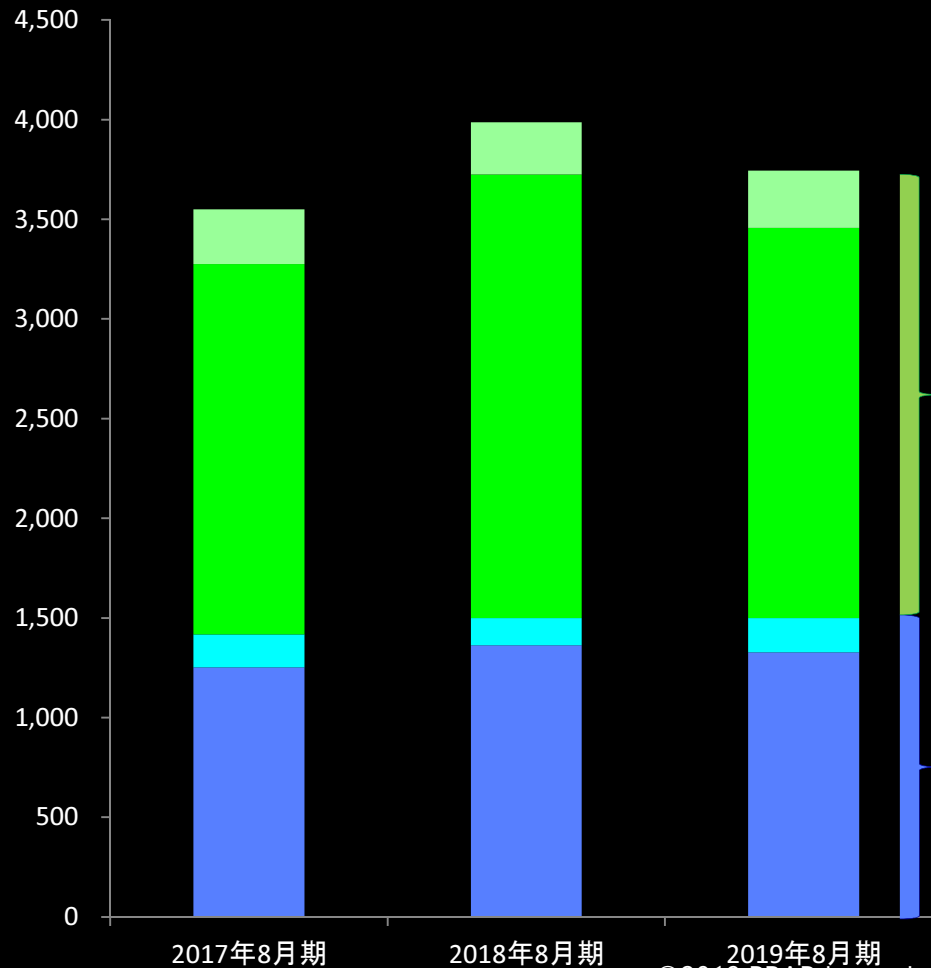
- ◆ IT/デジタルへの投資、コーポレートサイトの改変
- ◆ 成長領域への人材投資を実施

単体業績主要要因／受注(単体・金額ベース)

-大型スポット契約が減少

-新規リテナー＆スポットの件数が増加

■ 既存リテナー ■ 新規リテナー ■ 既存スポット ■ 新規スポット



スポット契約

- 新規受注件数は堅調に推移
- 金額ベースでは前年水準を下回る

リテナー契約

- 新規受注も堅調で、金額や件数では前年と同水準で推移

連結子会社業績の主要因

国内子会社

- ◆ 海外クライアント等を主軸とする2社が、前期比で増収増益
他の国内子会社1社は、前期比で減収減益
 - ー複数のヘルスケア、IT、消費材等のクライアントのリテナー・スポットを受注

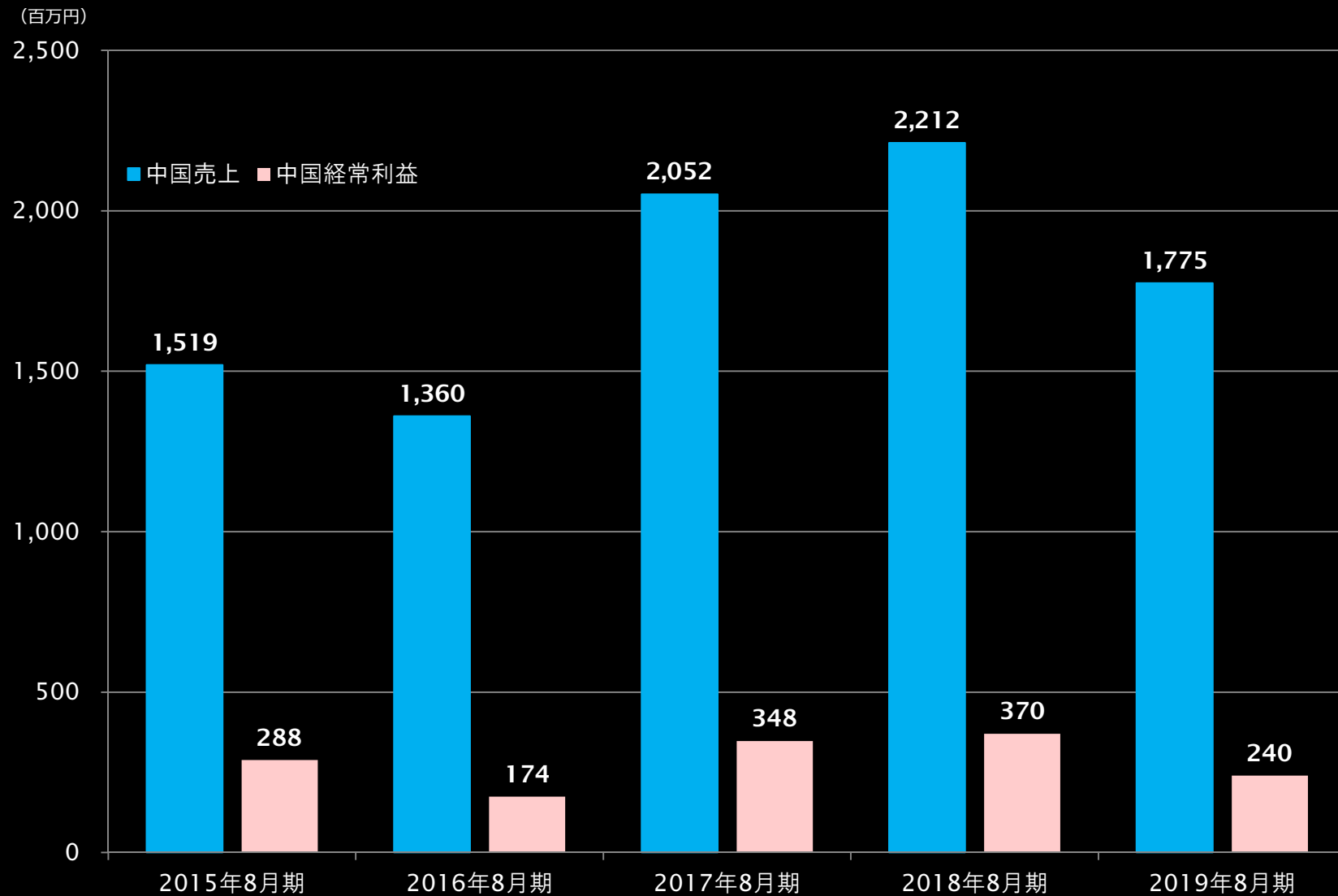
→3社合計では前期比で、増収増益

海外子会社

- ◆ 中国子会社2社は、減収減益
 - ー自動車メーカー、精密機器メーカー、消費財メーカーなど複数のスポット案件を受注
 - ー前期に複数受注していた大型スポット案件が受注に至らず
- ◆ シンガポール子会社の営業深耕
 - ーインドネシア、タイなど、東南アジア複数国で、プロジェクトを受注

→全体では前期比で、減収減益

中国子会社2社の業績推移



2020年8月期(50期) 連結業績の見通し

売上高

58.7億

(前期比4.0%減)

コア事業の拡充

営業
利益

7.3億

(前期比6.2%増)

新規事業の推進・開発

経常
利益

7.3億

(前期比4.9%増)

人財強化

当期
純利益

4.3億

(前期比6.0%増)

経営力強化

投資方針

PRAP JAPAN, Inc.

PRAP Next 50

創業50年の当社は、次の50年に向けて宣言します

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

PRAP Next 50

あしたの“常識”をつくる

創業から、半世紀。人々の生き方や考え方は、ずっと多様に、そしてPR会社に求められる役割は、より複雑になってきています。

そのような世の中において「あらゆる関係性を良好にすること」が
プラップジャパンの使命です。

従来の価値観を尊重しながら動かし、
社会の視野を広げるコミュニケーションで課題を解決する。
それが「あしたの常識」に繋がっていくと考えています。

PRAP Next 50

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
ビジネスの領域を広げます。

これまでの「当たり前」にとらわれず
社会の視野を広げるコミュニケーションで課題を解決します。
お客様や社会の期待を超える成果を生み出していきます。

3カ年重点項目(2020-2022)

コア事業拡大	新規事業開発	人財強化	経営力強化
<ul style="list-style-type: none">・ 業種ごとの専門性を生かした深堀・ クライシスやトレーニングビジネスの強化・ 日本へ進出する外資系企業への支援強化	<ul style="list-style-type: none">・ 中国/アジア・パシフィック地域における基盤の拡大・ デジタルサービスの強化・開発・ M&A・事業提携の推進	<ul style="list-style-type: none">・ 多様な人材の積極的な採用・ 教育制度(職位別・職能別研修)の充実	<ul style="list-style-type: none">・ 働き方改革・ IT活用、システム導入

数十億円の投資を実施 (M&A, 人財, IT システム など)

新規事業開発の推進

デジタル関連に対する投資

- ① 当社独自かつ優位性の高いデジタルPR Platformの開発
(PRビジネスを支援するデジタルサービスの提供)
- ② 技術力の高いベンチャーとの提携
- ③ デジタルPRにおける新会社設立

新規事業開発の推進

M&A関連に対する投資

- ① Horizontal Merger
PR事業領域拡大と既存事業シェア拡大
- ② Vertical Merger
上流(PR先)と下流(外注先)の事業会社をターゲット

新規事業開発の推進・経営力の強化

東南アジアへの投資

- ① 有望地域での法人・事務所の開設

IT・システムへの投資

- ① 業務効率化による生産性向上のためIT・システムへの投資を実施
- ② ツールによる利便性とセキュリティの向上

プラップジャパングループ

概要

PRAP JAPAN, Inc.

会社概要

- 創 立 1970年
- 資 本 金 4億7千万円
- 代 表 者 代表取締役社長 鈴木 勇夫
- 本 社 東京都港区赤坂1丁目
- 連結売上高 61億15百万円（2019年8月期）
- 連結従業員数 275名（2019年8月末現在）

会社概要

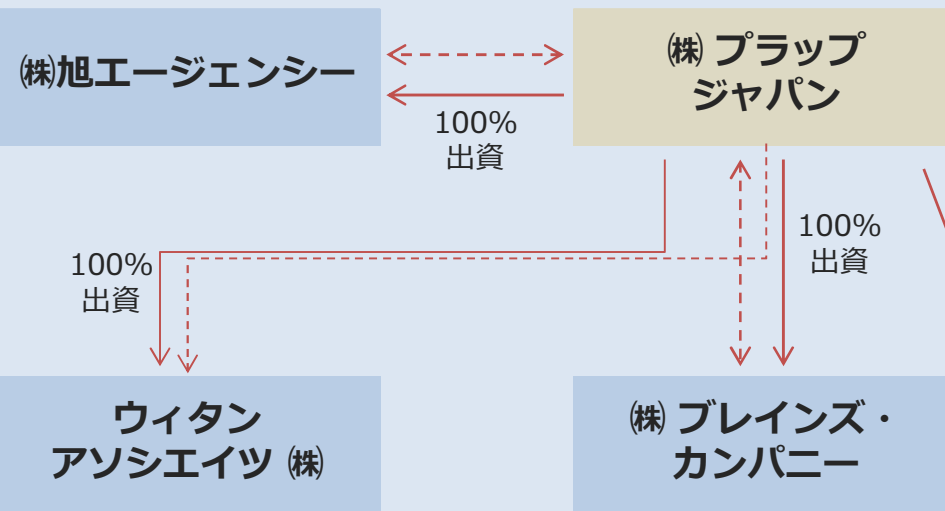
■ 連結子会社

- 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
- 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 SINGAPORE PTE. LTD. 〈プラップシンガポール〉

プラップジャパングループ

国内法人

日本の国内市場における企業広報からマーケティング、デジタル等コミュニケーション/PR関連事業全般を支援

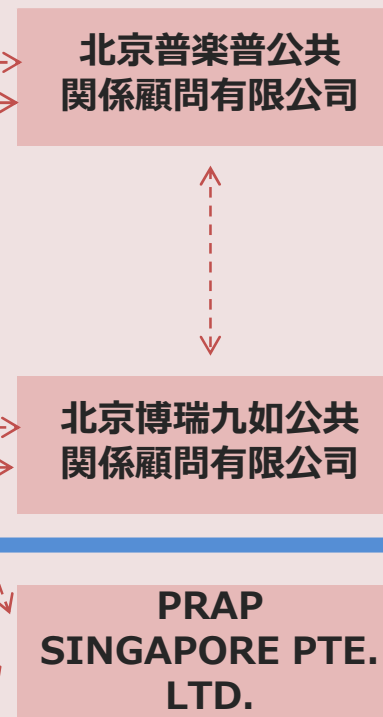


— 出資関係

- - - 取引関係

海外法人

中国国内におけるPR・マーケティング活動を支援

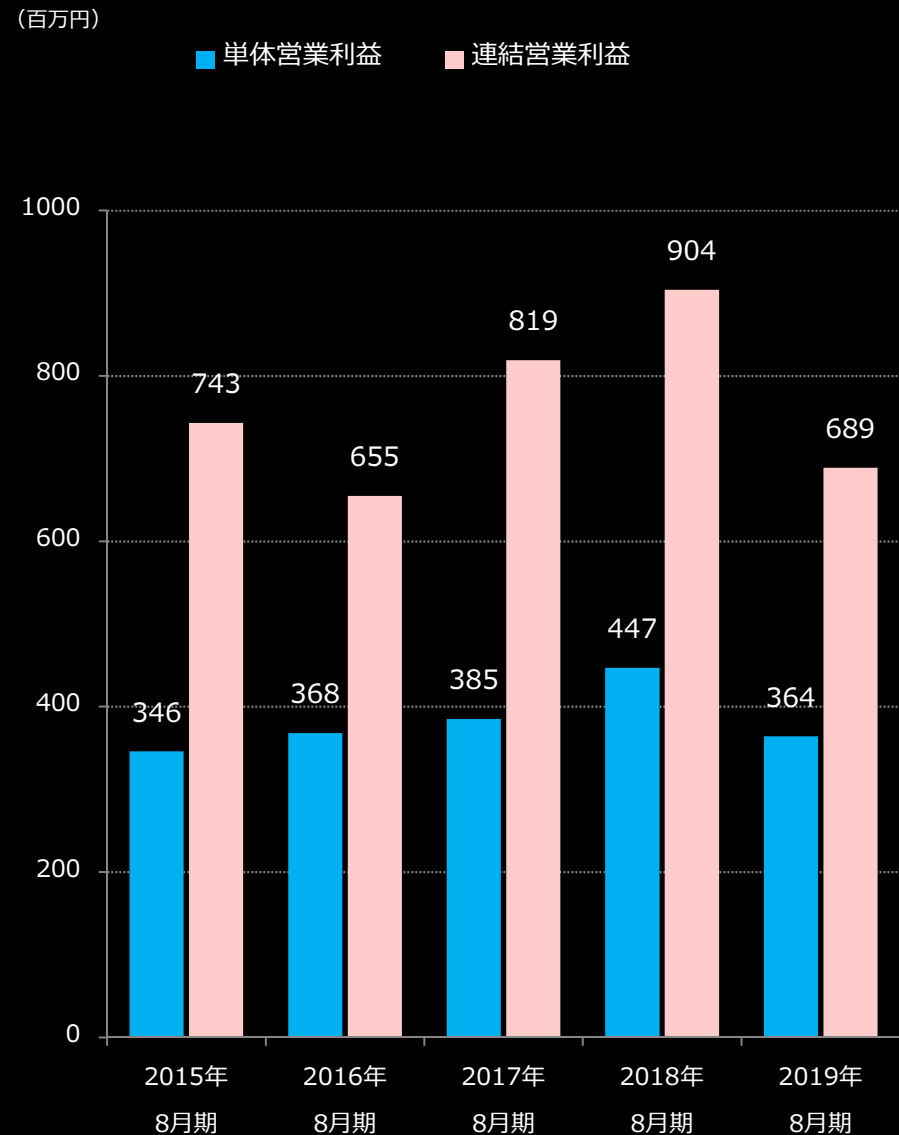
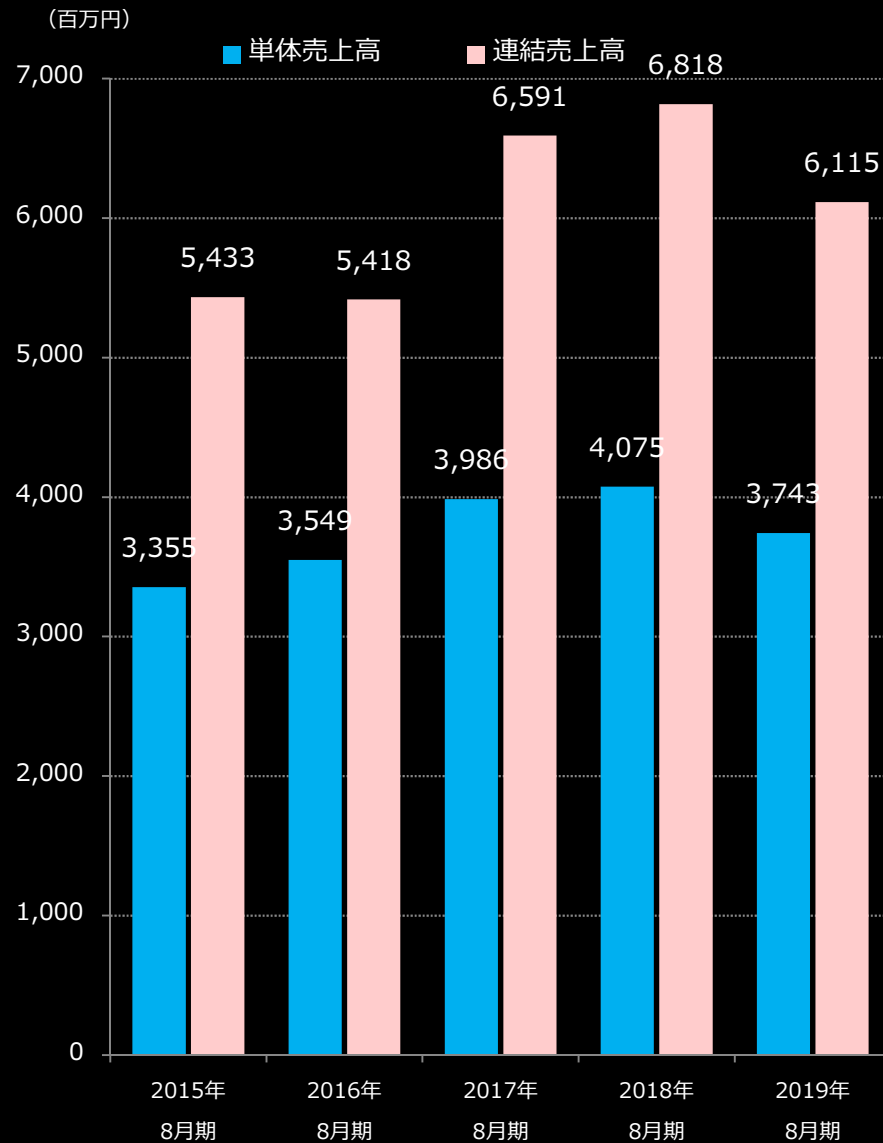


東南アジアにおけるPR・マーケティング活動を支援

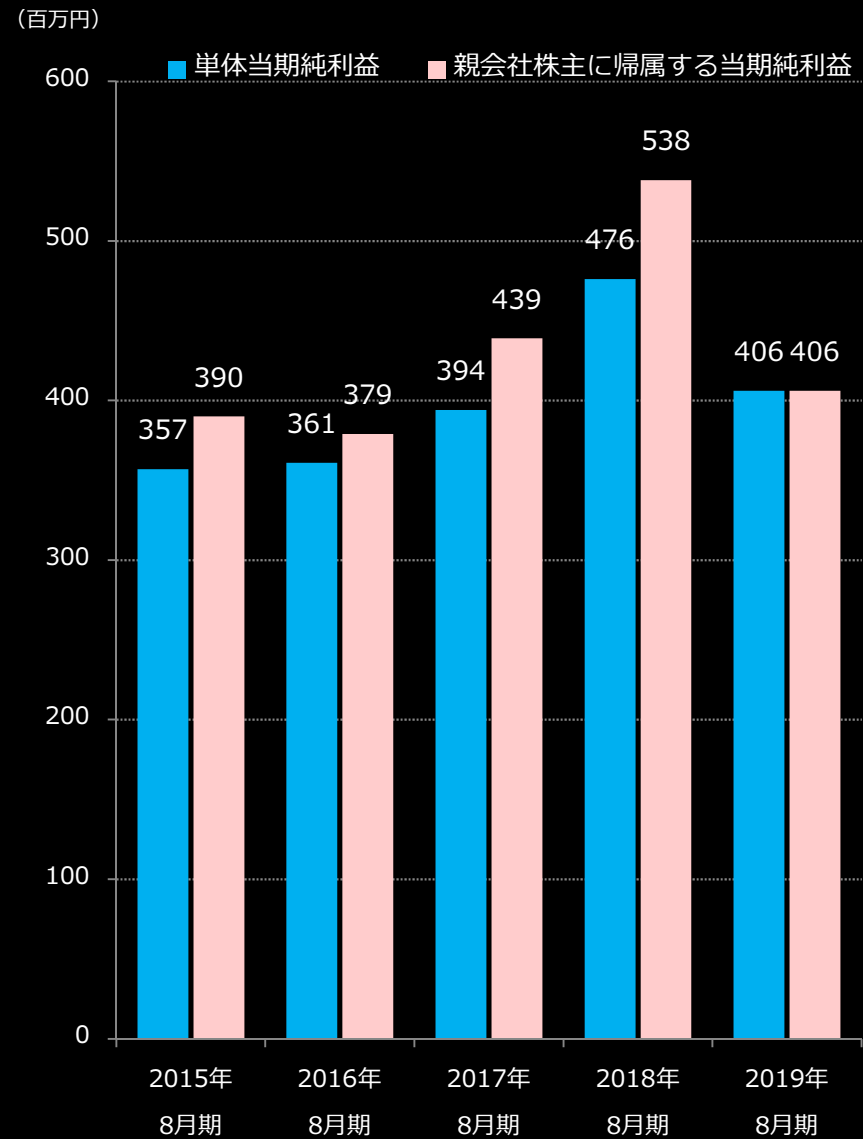
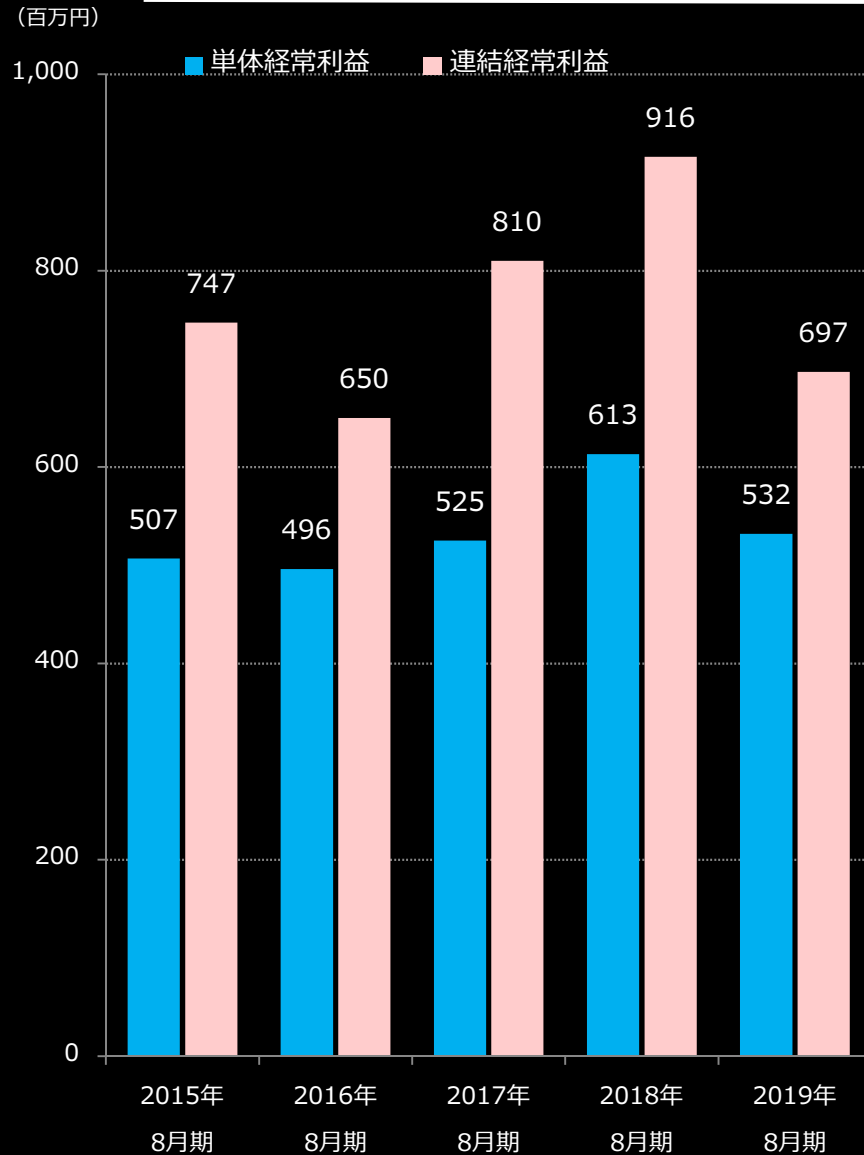
グループ会社概要

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	ウイタン アソシエイツ 株式会社	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 (ブレンズチャイナ)	PRAP SINGAPORE PTE. LTD. (プラップシンガポール)
創立	1974年	1980年	1982年	1997年	2008年	2018年
資本金	10百万円	20百万円	18百万円	37万USドル	20万USドル	25万SGドル
代表者	菅井 利雄	高木 恵子	田村 章	鈴木 勇夫	菅井 利雄	吉宮 拓
本社	東京都港区 赤坂1-12-32 アーク森ビル	東京都港区 赤坂1-12-32 アーク森ビル	東京都港区 赤坂1-12-32 アーク森ビル	(北京オフィス) 中国北京市東城区 東長安街1号東方広場西 1座弁公楼902室 (上海オフィス) 中国上海市淮海中路 93号大上海時代広場 弁公楼2509-10室	中国北京市東城区 東長安街1号東方広場西 1座弁公楼709室	5 Temasek Boulevard #11-02 SUNTEC TOWER FIVE Singapore
従業員数	11名	6名	2名	42名	11名	1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"> ・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・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 	

売上高/営業利益の推移



経常利益/当期純利益の推移



グループのフォーカス事業

デジタル関連事業

- SNS等を活用した情報拡散サービス
- デジタルPRプラットフォームの運営
- デジタル・インフルエンサー活用サービス
- Webサイトの企画・構築事業

海外関連事業

- 日系企業向け中国国内マーケティング事業
- 中国/アジア・パシフィック向けインバウンド・アウトバウンド事業
- オグルヴィPRやPROIとの業務連携

従来型中核事業

- 企業の広報活動業務の代行
- メディアリレーション/パブリシティ業務
- 記者発表会立案・実施等の情報開示支援
- 消費財等のマーケティング支援事業

広報派生事業

- 社内制作物の企画・制作事業
- カルチャースクールの運営
- イベント企画・実施
- CI・ブランディング等クリエイティブ事業

特化型コンサル事業

- コミュニケーション・コンサルティング
- メディア・トレーニング関連事業
- クライシス対応、危機管理支援
- パブリック・アフェアーズ

本資料お取扱い上のご注意

- 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 社長室

TEL:03-4580-9125 E-mail:ir_info@ml.prap.co.jp

2019年8月期（49期）

決算説明会

PRAP JAPAN, Inc.

Thank You!

2019/10/29