

PRAP JAPAN, Inc.

JASDAQ

証券コード

2449

平成22年8月期 第2四半期決算説明会

平成22年4月21日

株式会社 プラップジャパン

© 2010 PRAP Japan, Inc. All rights reserved.

平成22年8月期 第2四半期 連結業績の概況①

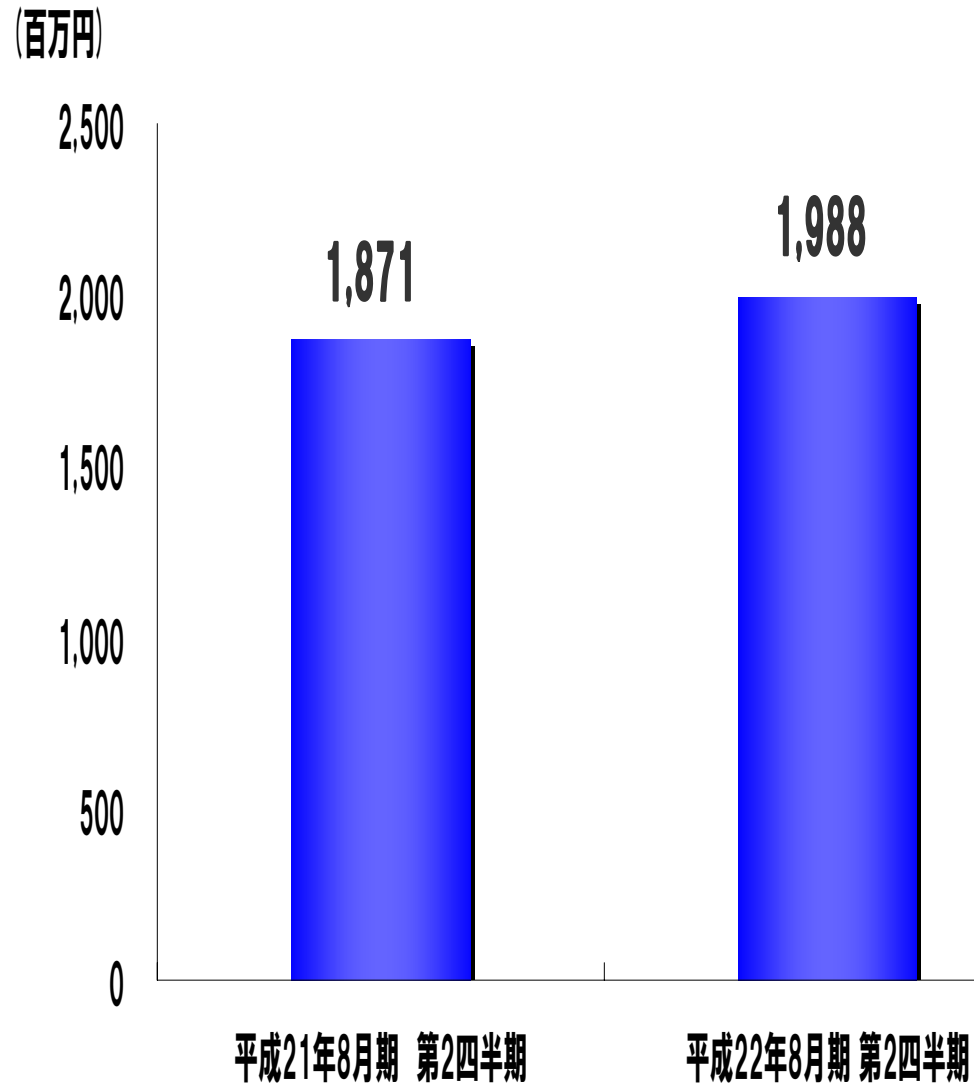
(単位：百万円)

	平成21年8月期 第2四半期 実績	平成22年8月期 第2四半期 実績	前期比	予想比
売上高	1,871	1,988	+6.3%	+6.0%
営業利益	158	240	+51.2%	+93.0%
経常利益	92	226	+144.1%	+95.2%
四半期純利益	44	121	+172.0%	+145.1%

※予想比は平成21年10月16日発表の「平成22年8月期 第2四半期連結累計期間 業績予想」との差異

◆ 前期比 売上高 6.3%増
 営業利益 51.2%増 経常利益 144.1%増

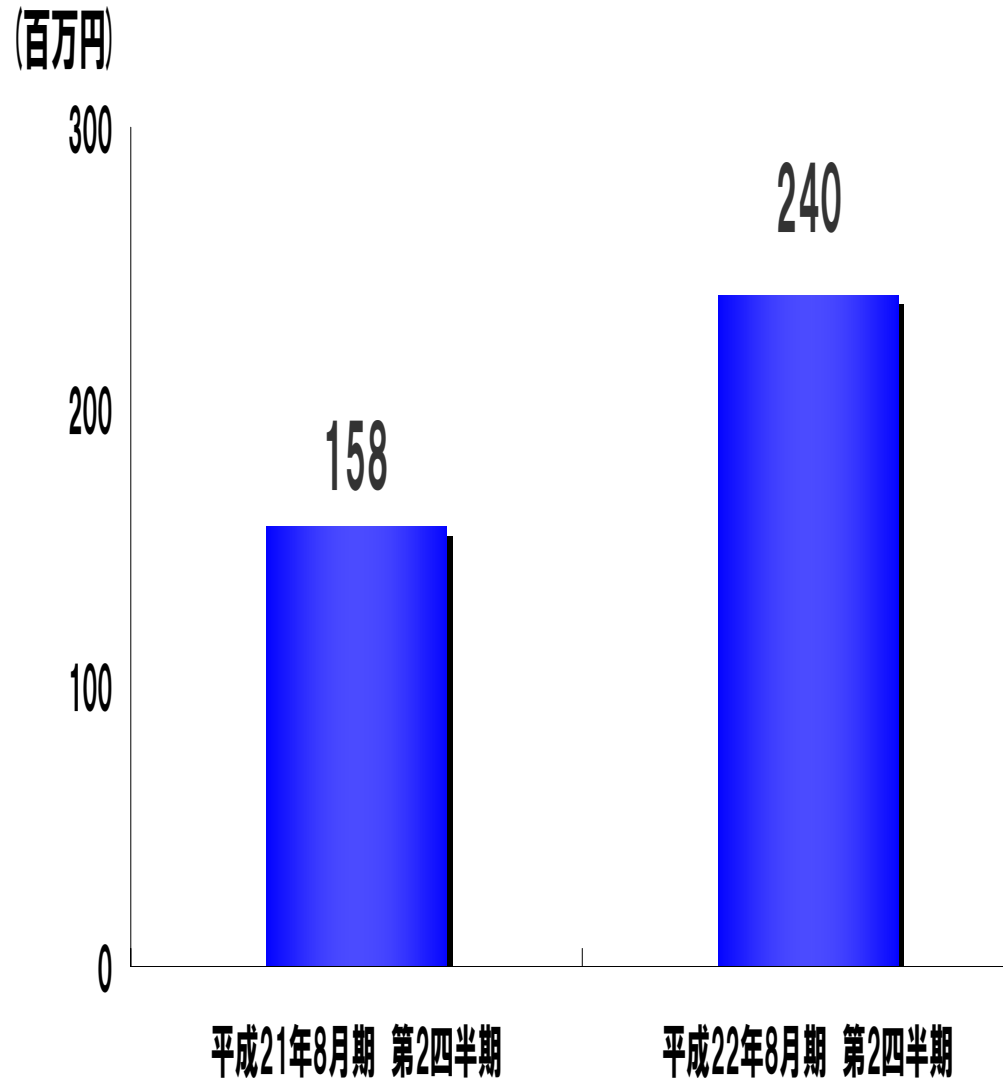
売上高推移



増加要因

- ◆ 既存顧客の営業深耕
- ◆ マーケティングPRを中心とした新規案件の受注
- ◆ コンサルティング中心の業務分野の受注
- ◆ ただし、景気低迷の影響により広報予算の支出に対する慎重な姿勢は大きく変わらず
- ◆ 連結子会社化したは、旭エージェンシーが当期より通期に渡って連結業績へ寄与

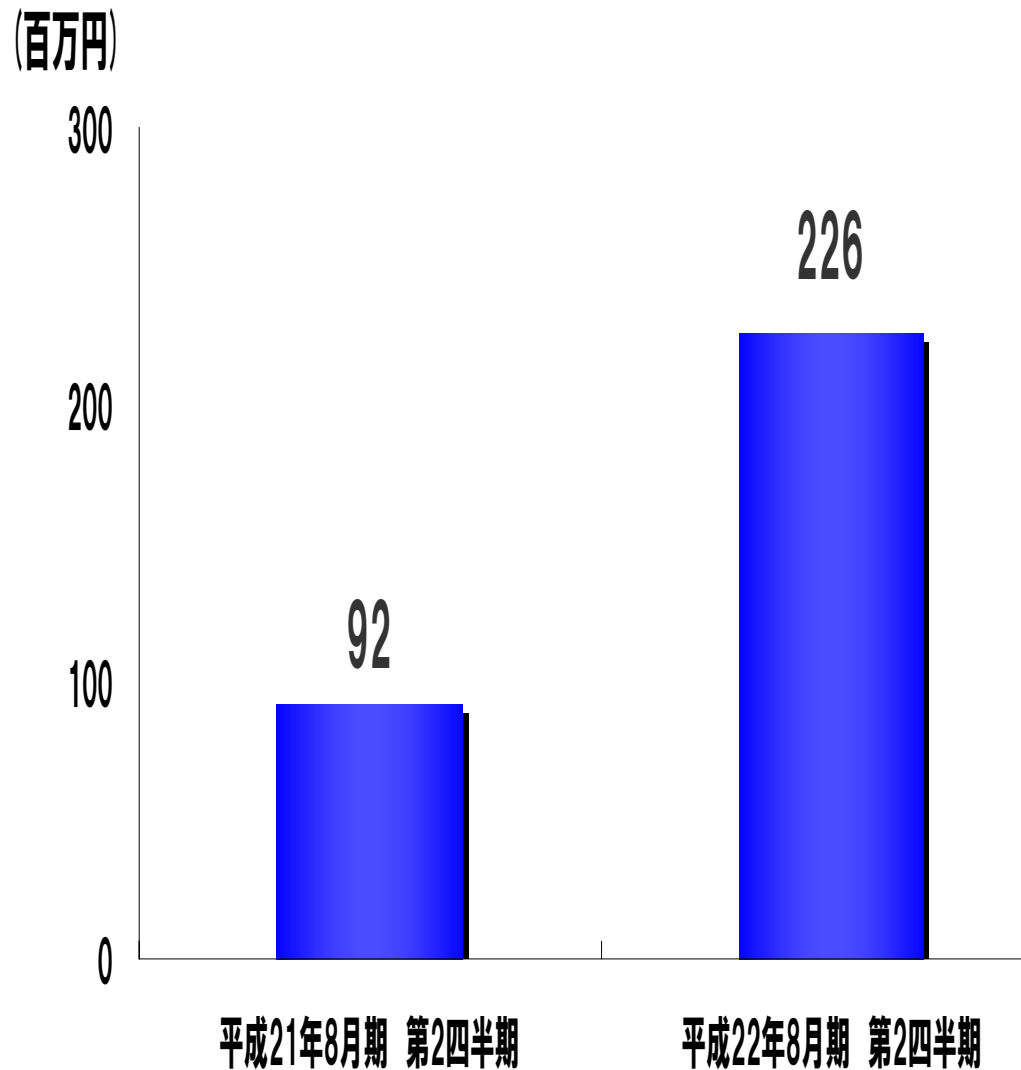
営業利益の推移



増加要因

- ◆利益率の高いコンサルティング業務の受注
- ◆前期課題
オフィス賃料等の販管費や
共通部門人件費 等を削減
- ◆営業管理部の設立効果により仕入原価を削減

経常利益の推移



増加要因

- ◆ 仕入原価の削減による
営業利益の増益
- ◆ 投資有価証券評価損
 - 前期69百万円から当期
14百万円に改善

四半期純利益の推移

(百万円)

200

100

0

平成21年8月期 第2四半期

平成22年8月期 第2四半期

44

121

増加要因

◆ 経常利益の増益

平成22年8月期 第2四半期 連結業績の概況②

(単位:百万円)

	平成21年8月期 第2四半期実績	平成22年8月期 第2四半期実績	前期比
コミュニケーションサービス部門	1,724	1,812	+5.1%
クリエイティブサービス部門	146	175	+19.7%

※前第2四半期連結累計期間にクリエイティブサービス部門に所属していた一部門が、当第1四半期連結会計期間よりコミュニケーションサービス部門に異動となっております。それにともない前年同期比は、異動部門の前第2四半期連結累計期間売上高を組み替えた金額に対して算出しております。

部門別業績の概況

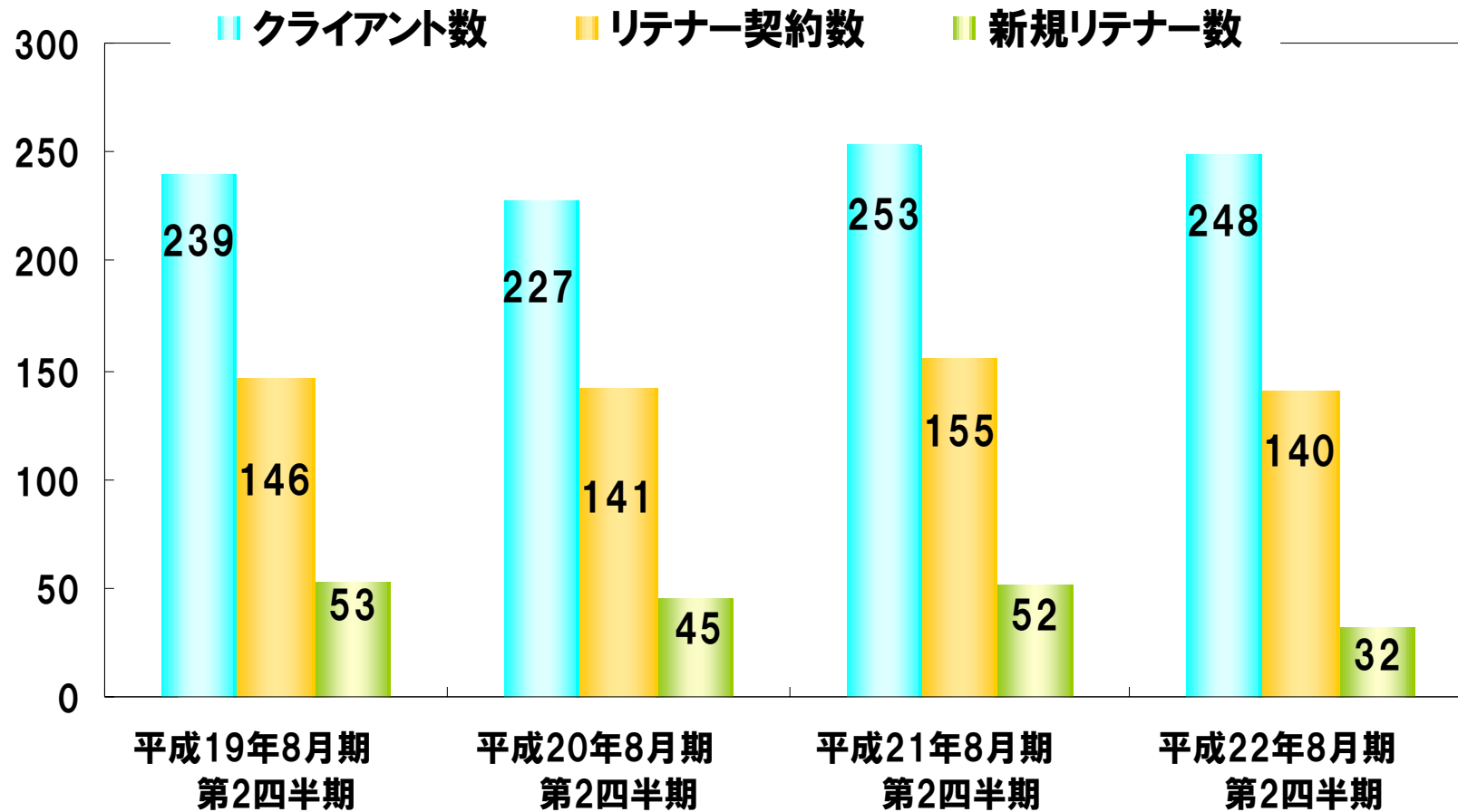
コミュニケーションサービス部門(CS)

- ◆メディアトレーニング業務、危機コンサルティングサービス、ブランディングなどの利益率の高いコンサルティング業務の受注は堅調に推移
- ◆特に企業再生コミュニケーション業務が部門業績に寄与
- ◆新規クライアントはマーケティングPR分野の業務が増加傾向
- ◆デジタルメディアを活用したコミュニケーション手法に対する顧客ニーズが増加

クリエイティブサービス部門(CR)

- ◆外食企業の販促型イベント、製薬会社の映像制作や食品会社のPRイベント、ショッピングセンターの外国フェア等の業務を受注
- ◆ウェブコミュニケーション業務も公営競技団体、製薬会社、鉄道会社、不動産関連会社、財団法人等の業務を受注
- ◆受注が順調に推移し増収

営業活動の概況



**新規リテナー数減少を新規スポット案件でカバー
既存顧客の売上増でリテナー契約減少をカバー**

上期のトピックス（平成21年9月～）

- ◆ 9月 法人向けインフルエンザ専用情報サイトオープン
- ◆ 10月 日経リサーチとブログ解析システムを共同開発
- ◆ 10月 中国検索エンジン最大手・百度(バイドゥ)と業務提携
- ◆ 12月 自己株式の取得(～2010.2)
- ◆ 12月 國學院大學法科大学院で特別講座を実施
- ◆ 12月 ブレイズカンパニーが中国法人へ資本参加
- ◆ 3月 自己株式の取得
- ◆ 4月 創立40周年を迎えるのを機に慶應義塾大学にて
プラップジャパン寄附講座開講

平成22年8月期 下期戦略

新規受注の強化および既存顧客への営業深耕を継続

中国事業の拡大

M & A及び業務提携契約の推進

販売管理費等の削減など費用抑制の継続

中国事業の業績推移

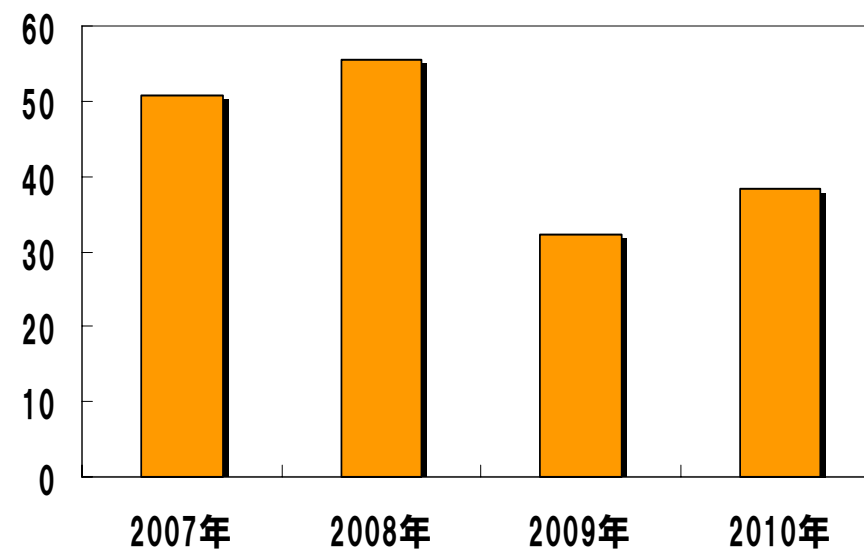
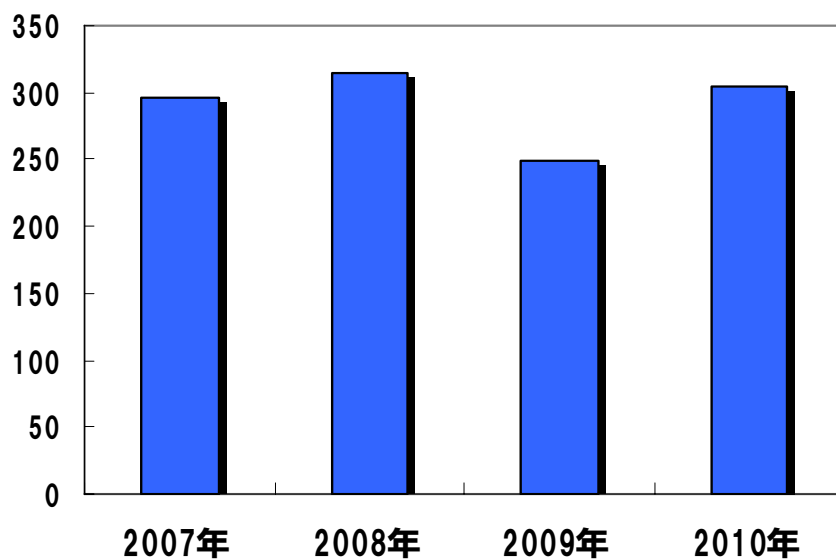
(単位：百万円)

	2007年	2008年	2009年	2010年予想
売上高	295.6	315.3	249.8	304.6
経常利益	50.7	55.4	32.2	38.4

※2010年予想よりの北京博瑞九如公共関係顧問有限公司(通称:ブレインズチャイナ)を組入れ

■ 売上高

■ 経常利益

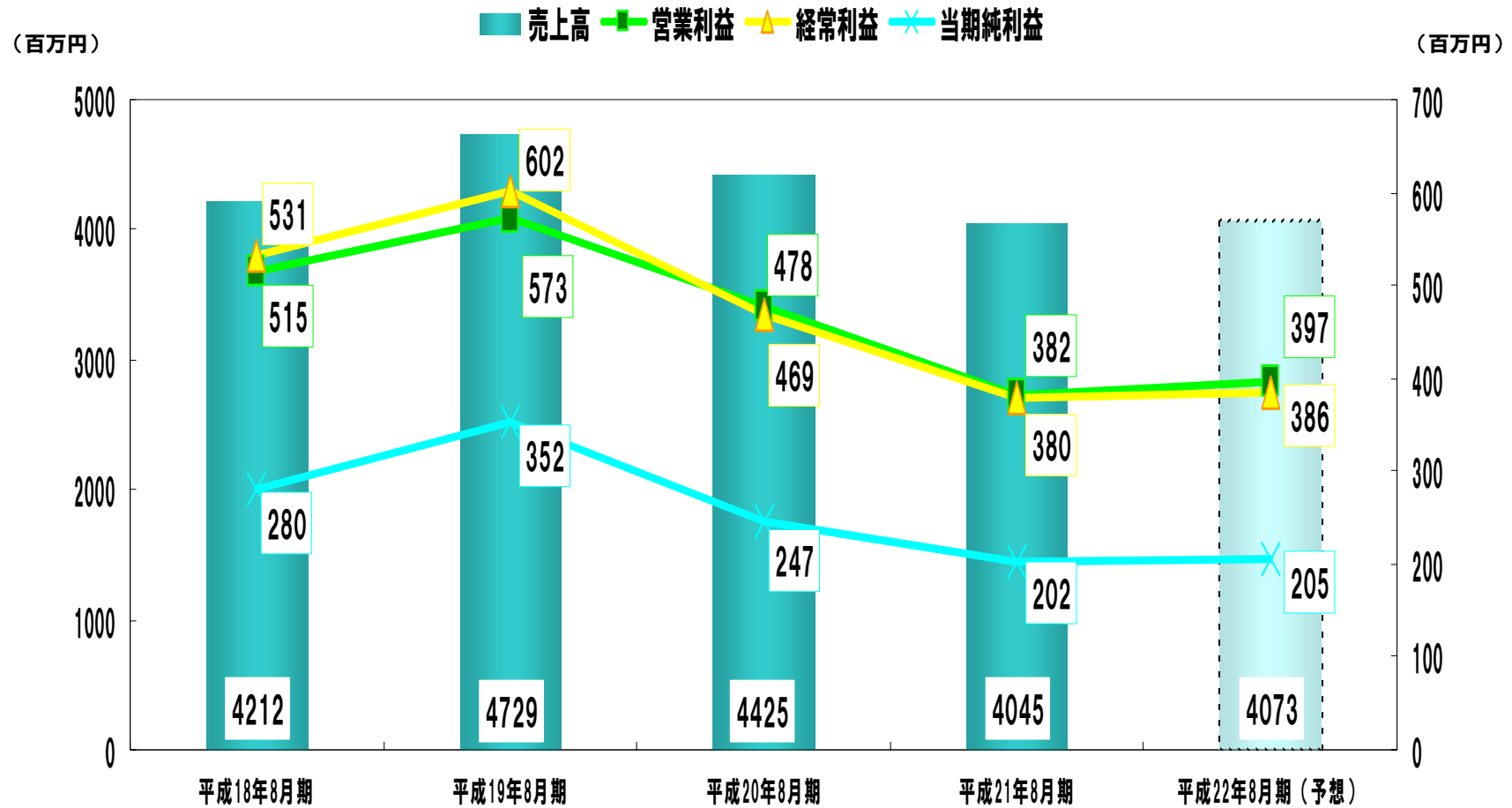


平成22年8月期 連結業績の見通し

(単位：百万円)

	平成21年8月期	平成22年8月期 (予想)	対前年比成長率
売上高	4,045	4,073	+0.7%
営業利益	382	397	+4.1%
経常利益	380	386	+1.6%
当期純利益	202	205	+1.3%

(参考)業績推移



プラップジャパンの概要

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 杉田 敏
- 本 社 東京都渋谷区渋谷2丁目
- 連結売上高 40億4,500万円(平成21年8月期)
- 連結従業員数 257名(平成22年2月末現在)



会社概要

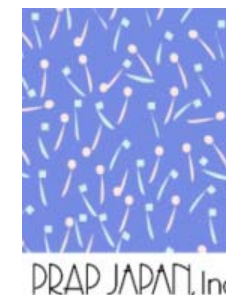
■ 連結子会社

- 北京普樂普公共関係顧問有限公司
(プラップチャイナ)
- 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
- 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)

■ 資本・業務提携(海外ネットワーク)

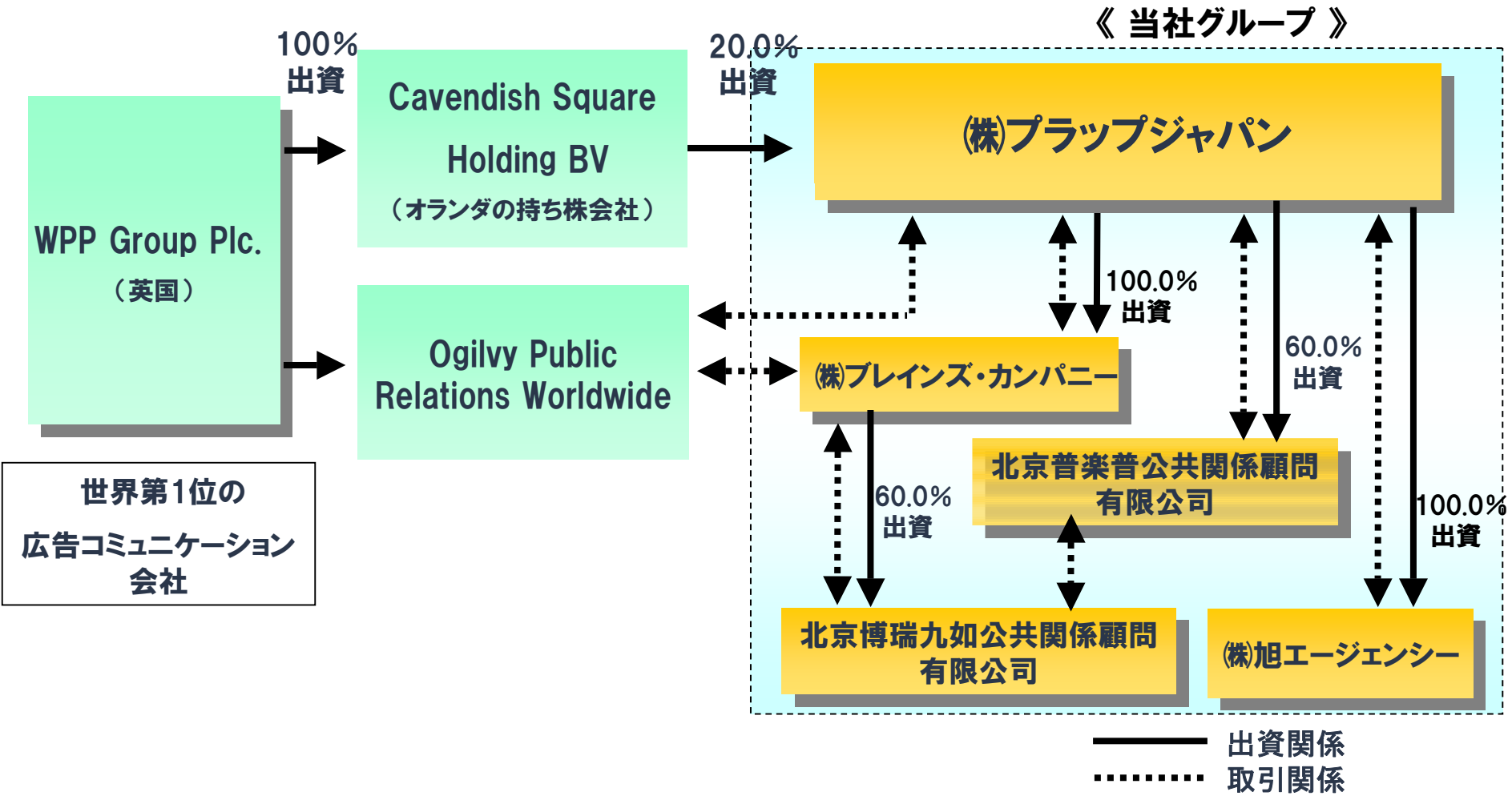
- Ogilvy Public Relations Worldwide

■ 平成17年7月にJASDAQに上場



WPP Group Plc.との関係

米国オグルビーPRとの業務提携による総合提案力の向上



プラップジャパンのサービスメニュー

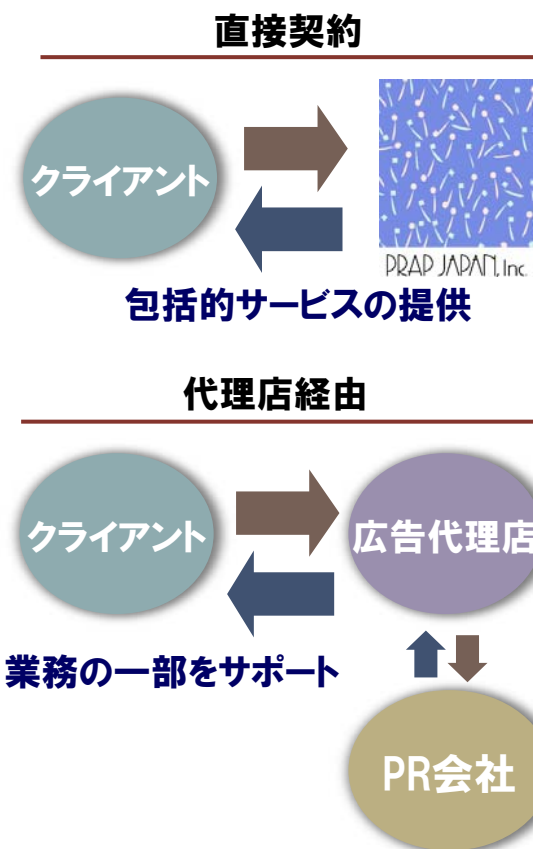
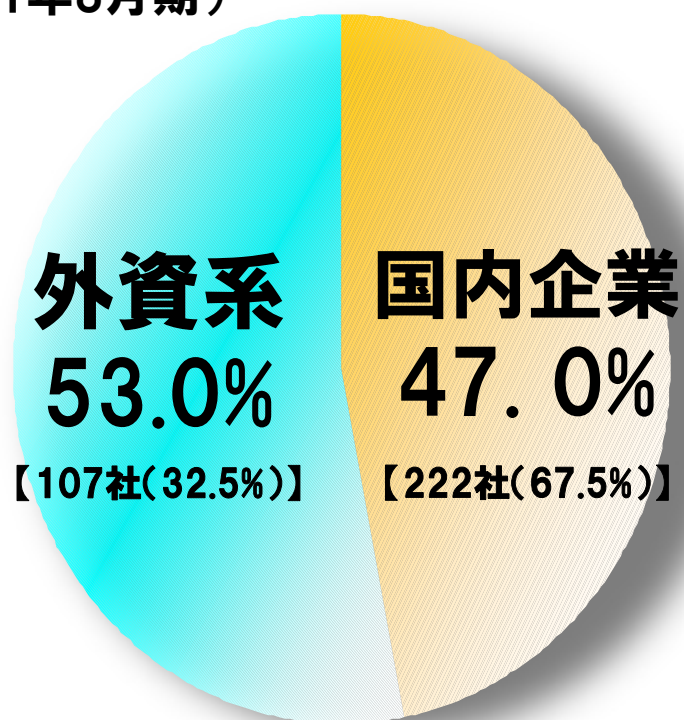
マーケティングPR	さまざまなコミュニケーション手法を駆使して、製品・サービスの認知度を向上。販売促進につなげ、企業のマーケティング活動をサポート。
コーポレートPR	マスメディアなどを通じて、経営トップの意思、企業戦略をステークホルダに訴求。企業価値を高め、競合優位性を確保。
企業IRサポート	上場企業とステークホルダーとの良好な関係づくりを支援。市場からの適切な企業評価につなげる。株式公開時のIR・PR活動、上場後のIR活動など。
M & A コミュニケーション支援	社内外のコミュニケーションを円滑化し、重要な企業戦略のひとつになりつつあるM&Aを成功に導く。
メディアトレーニング	1対1のインタビューから謝罪会見まで、他社にない実践的な内容でメディア対応を指導。
危機管理	平常時には、危機管理マニュアルの整備、Q&Aの準備や連絡網の整備、シミュレーション等を行い、発生後は発表の準備、情報収集などを行う。
官庁・自治体 公益法人PR	官庁・自治体のPRに加え、地元理解促進活動の支援・助言・コンサルティングを行い、市民との友好関係確立につなげます。

成長を支える高収益構造

経営戦略の一環として
コミュニケーションを重視する
外資系企業の売上比率が高い

直接取引がもたらす高い利益率
取引の約95%は直接契約

売上高内訳
(平成21年8月期)



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 広報・IR室

TEL:03-3486-6831 E-mail:ir_info@ml.prap.co.jp