



証券コード
2449

平成30年8月期（48期） 決算説明会



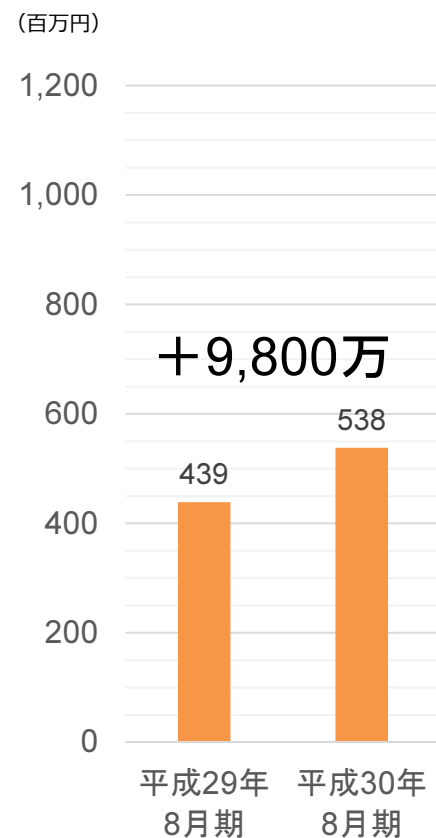
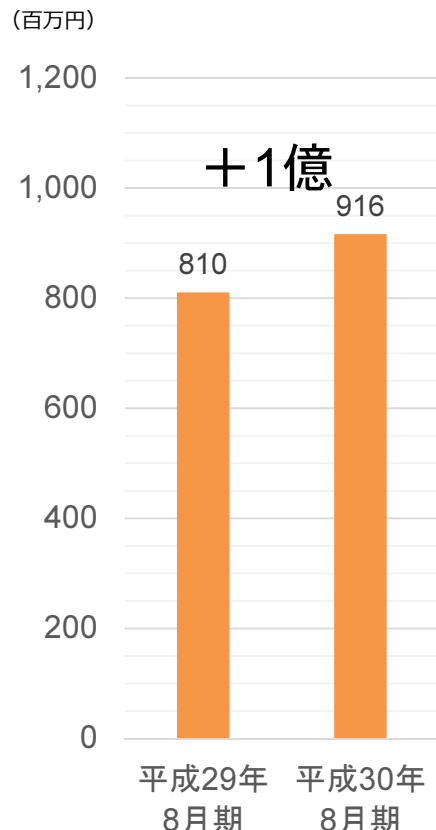
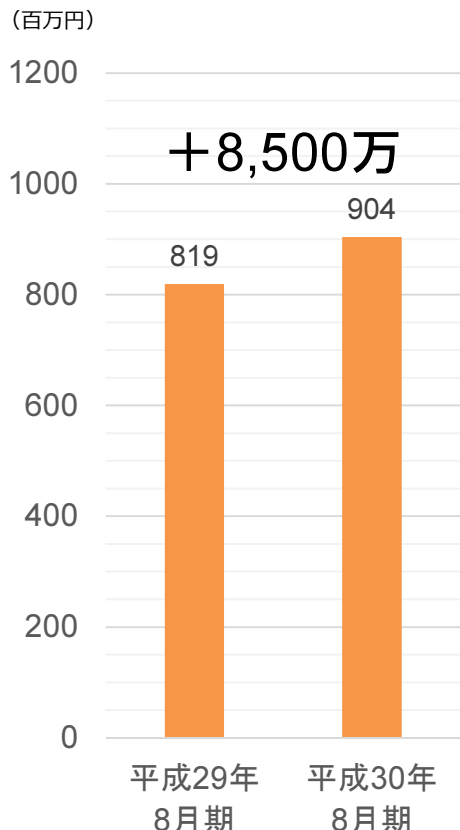
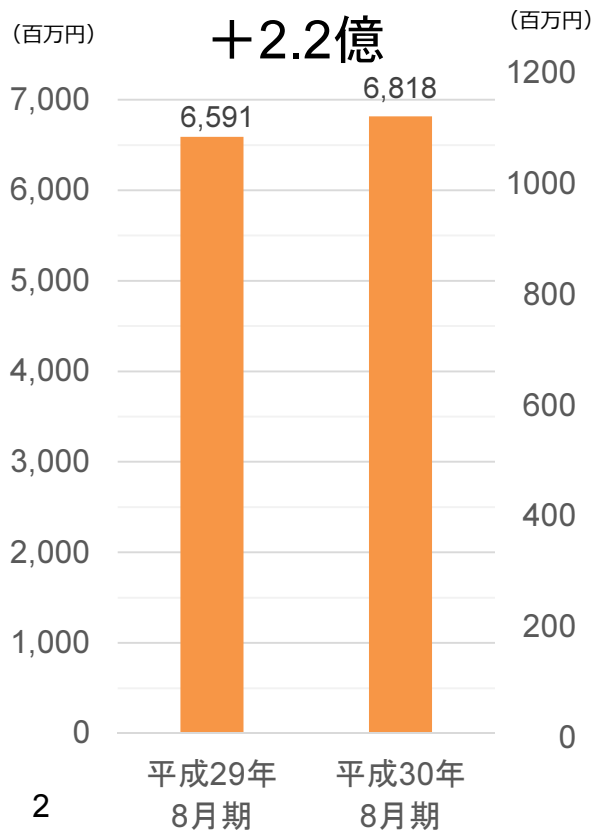
平成30年10月24日

株式会社プラップ ジャパン

◆平成30年8月期 連結業績

-売上および全ての利益項目で過去最高を2期連続更新

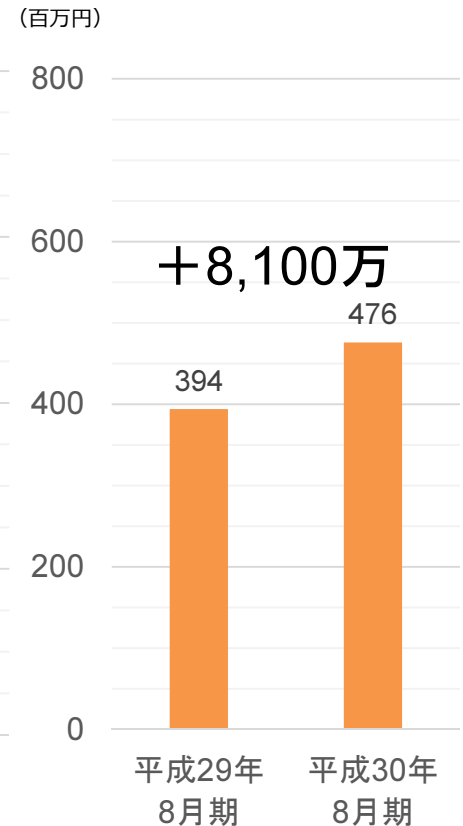
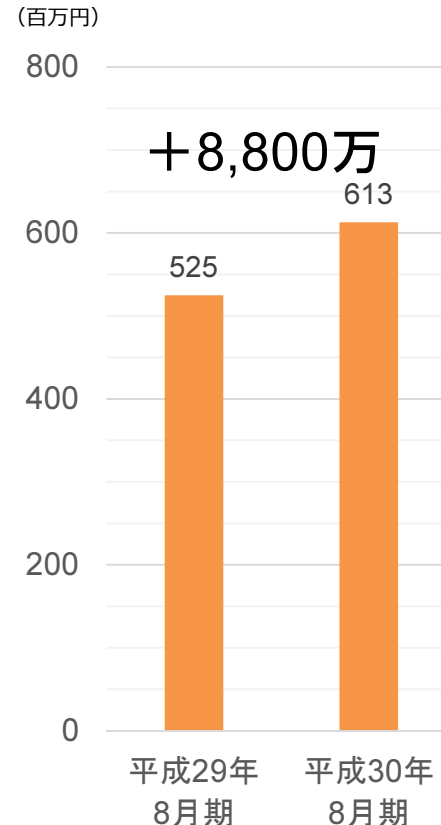
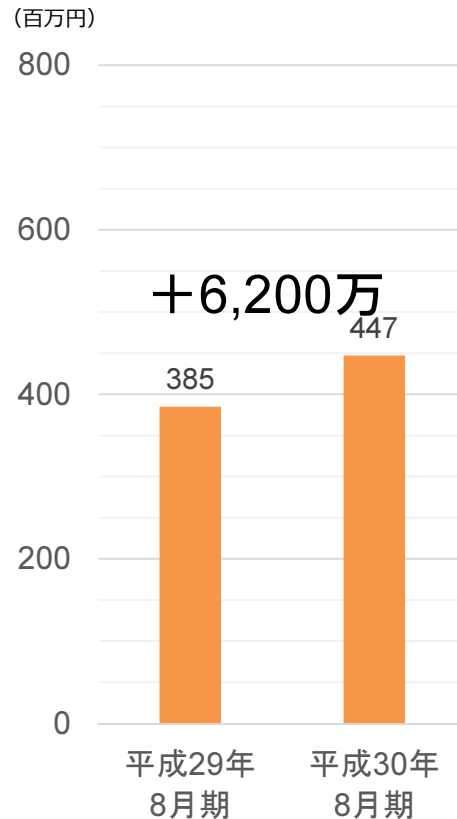
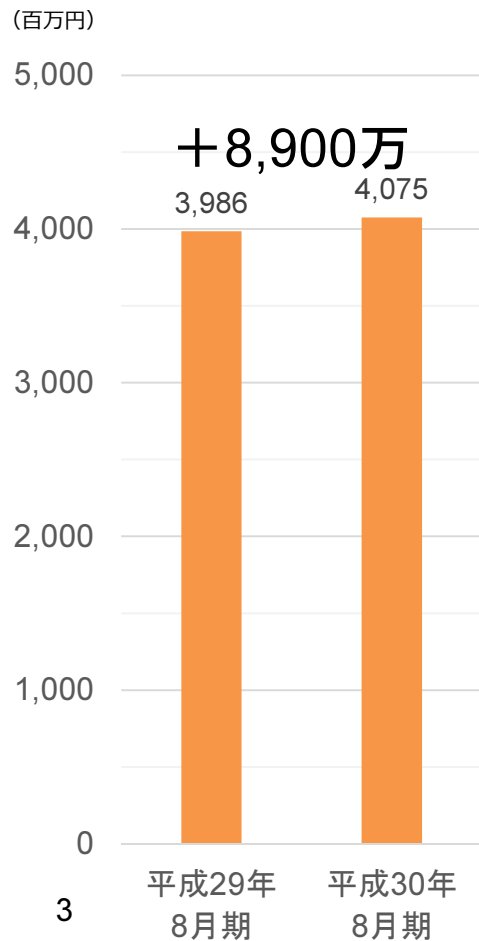
-単体および中国事業が増収増益



◆平成30年8月期 単体業績

- スポット業務および新規リテナーの受注を推進
- 中国・アジア/パシフィック事業およびメディアトレーニング事業が堅調
- 営業利益が前期比16%増となるなど、利益項目が大幅増

売上高	40.7億	営業利益	4.4億	経常利益	6.1億	四半期純利益	4.7億
	前期比		前期比		前期比		前期比
	2.2%増		16.3%増		16.9%増		20.7%増



◆ 単体業績の主な要因

スポット、新規リテナー案件が受注増

- ◆ 幅広いクライアントから受注
- ◆ 新規リテナーでは、グローバル展開する新興企業、製薬メーカー、エアラインなど

危機管理コンサル業務前期を上回る受注増

- ◆ 企業の危機に対する意識の高まり
- ◆ メディアトレーニング事業の営業利益が前期比で倍増

中国/AP事業の更なる拡大

- ◆ 中国向けPRインバウンド案件や中国企業の日本でのPR案件
- ◆ 国内企業の中国やアジア展開でのアウトバウンド案件が増加
- ◆ 前期比で売上/営業利益が大幅増

デジタル案件前期を上回る水準

- ◆ 全社横断的な新規受注が定着
- ◆ 新サービス、商品の展開を開始
- ◆ 「ソーシャルPRパッケージ」拡販

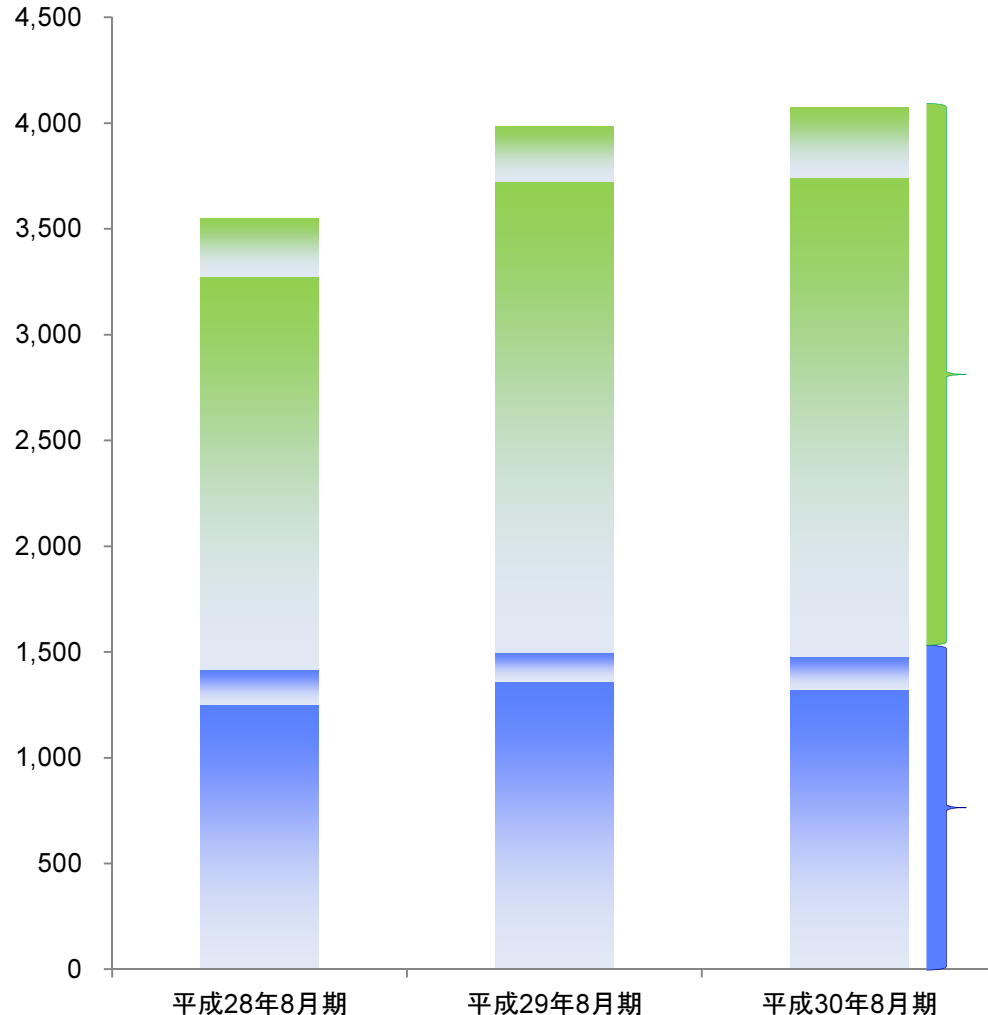
総合PR会社として、多面的に事業を拡大

◆ 単体業績の主な要因／受注（単体・金額ベース）

- リテナーおよびスポットとも、新規クライアントが増加
- 新規リテナー16%増、新規スポット27%増

(百万円)

■ 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、既存）

- ◆ 消費財系はじめ幅広いクライアントから受注拡大
- ◆ 中国AP事業も増加
- ◆ 危機管理コンサル案件も引き続き受注

リテナー契約（新規、既存）

- ◆ リテナーは前期とほぼ同水準で推移
- ◆ 新規リテナーが増加傾向

◆ 連結子会社業績の主要因

国内子会社

- ◆ 海外クライアントを主軸とする1社が増収増益
 - －農産物輸出促進団体のスポット業務を複数受注
 - －リゾート関連の大型リテナー案件獲得
- ◆ 他の国内子会社2社は、前期比で未達

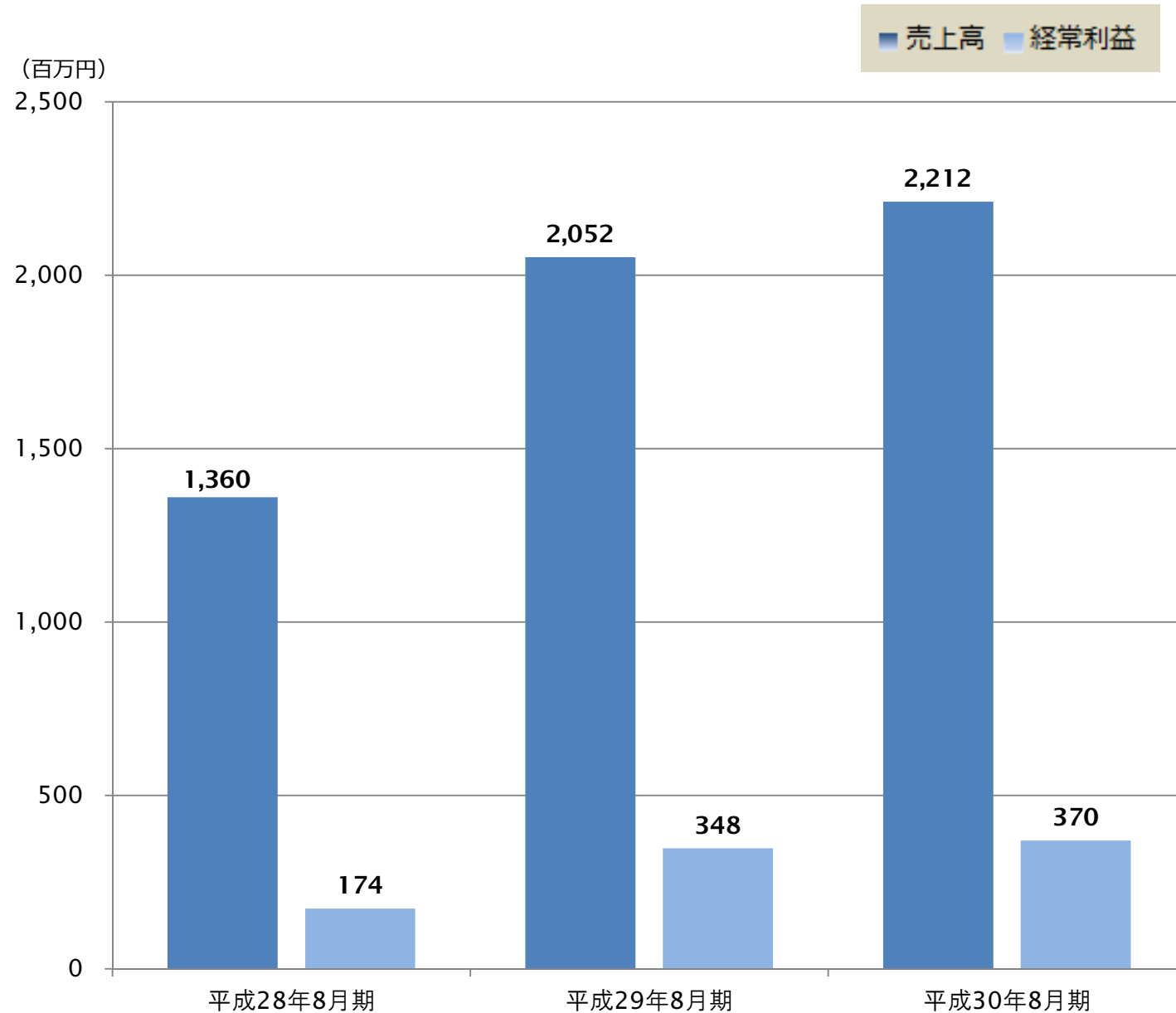
→3社合計では前期比で、増収減益。期初予算を上回る推移

中国子会社

- ◆ 営業活動により着実な受注を継続
 - －自動車メーカーからのスポット業務(モーターショー、新車試乗会、キャラバン 等)
 - －精密機器メーカーからの大型デジタルPR案件、消費財メーカーからのスポット案件など着実な受注

→2社合計では前期比で、増収増益

▷ 中国子会社2社の業績推移



◆ 平成31年8月期（49期） 連結業績の見通し

売上高

70.1億

(前期比2.8%増)

コア事業の拡充

営業
利益

9.2億

(前期比1.7%増)

新規事業の推進・開発

経常
利益

9.1億

(前期比0.3%増)

人材強化

当期
純利益

5.3億

(前期比0.3%増)

経営力強化

49期トピックス／今後のサービス強化と拡大

◆コア事業の拡充

- ◆ 全業種／分野での経験値をもとに業種ごとの専門性を生かしたPRを強化
- ◆ クライシスやトレーニングビジネスの強化
 - 企業の危機に対する意識の高まり
 - 新サービス開発、人員強化も視野に
- ◆ 日本へ進出する外資系企業への支援強化
 - 進出が増加傾向にある中国企業に加え、東南アジア地域や欧米系の企業も取り込む

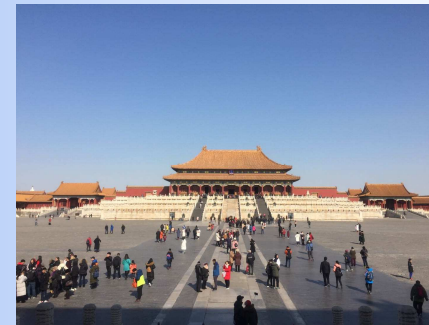
◆新規事業の推進・開発

◆海外事業本部の設立

- 業績への寄与が高まる中国・アジアパシフィック事業部
- 東南アジア地域などPR需要の高まるエリアでの事業開発を推進する海外事業開発部

◆東南アジア地域での需要掘り起こし

- シンガポール法人を軸にした、東南アジア全域でのPR活動の潜在的需要の掘り起こしのための営業の深耕



◆新規事業の推進・開発

◆ デジタルサービスの強化と新規顧客開拓

- デジタルサテライトチームによる新規受注が拡大
 - ・ソーシャルPRパッケージ拡販
 - ・デジタルPRプラットフォーム機能強化
 - メディアCRM機能の追加
 - ・「DowGa PR Platform」サービス提供開始

⇒プラットフォーム事業の新規顧客を推進

- デジタルPR研究所情報サイトをオープン



◆人材強化

◆積極的な採用

- 新卒、中途、外国人採用の積極的な推進

◆サービス品質の向上のための教育制度の充実

- デジタル領域や成功事例などナレッジ共有を推進
- 人事交流を通じたスキル向上

◆経営力強化

◆働き方改革を推進

- 時間や場所に縛られない働き方を構築
- 4月から「時間単位年休」制度を導入
- サテライトオフィス試験運用開始

2020年

プラップジャパン50周年

“次世代”プラップグループへ
企業力発展のための
積極的な施策と投資を推進

コア事業の拡大

- 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

新規事業の推進・開発

- デジタルサービスの強化・開発
- 中国／アジア・パシフィック地域における基盤の拡大
- アライアンスの推進

人材強化

- 積極的な採用
- サービス品質の向上のための教育制度の充実

経営力強化

- 働き方改革やIT活用、制度改革による生産性の向上

プラップジャパングループ 概要



平成30年10月24日

株式会社プラップジャパン

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 68億18百万円（平成30年8月期）
- 連結従業員数 283名（平成30年8月末現在）



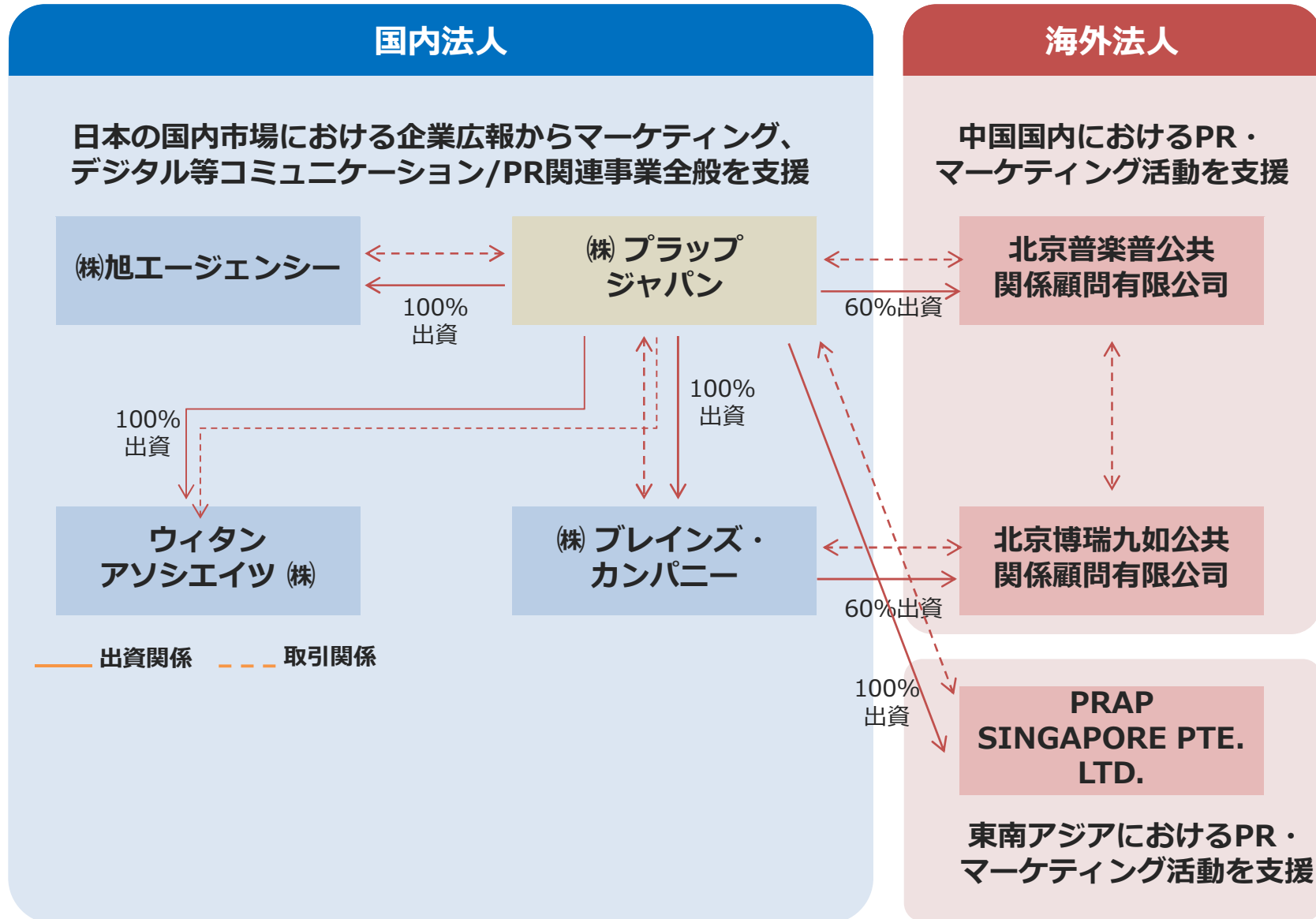
会社概要



■ 連結子会社

- 北京普樂普公共關係顧問有限公司 <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
- 北京博瑞九如公共關係顧問有限公司 <ブレインズチャイナ>
- ウィタンアソシエイツ株式会社
- **PRAP SINGAPORE PTE. LTD. <プラップシンガポール>**

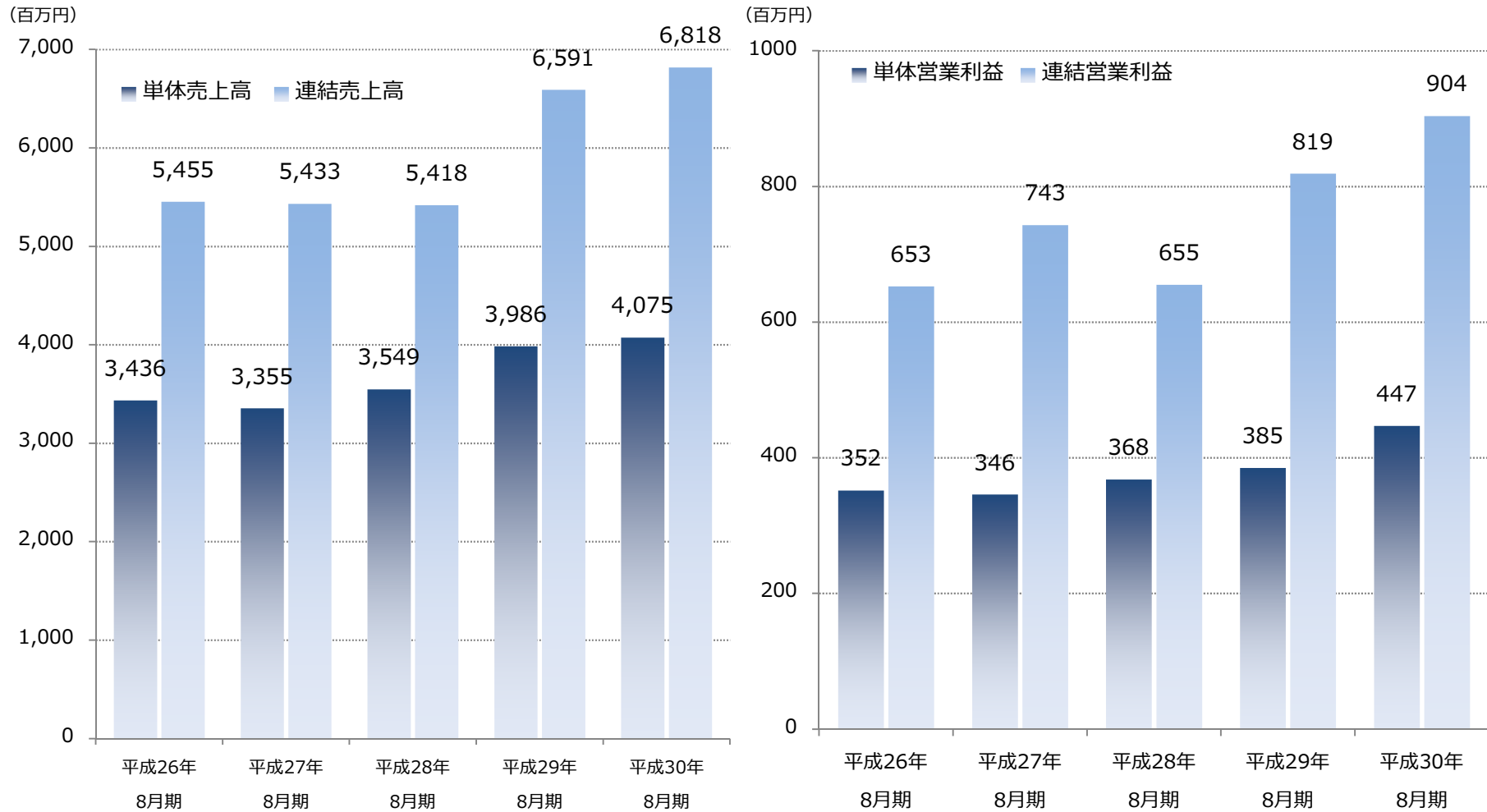
プラップジャパングループ



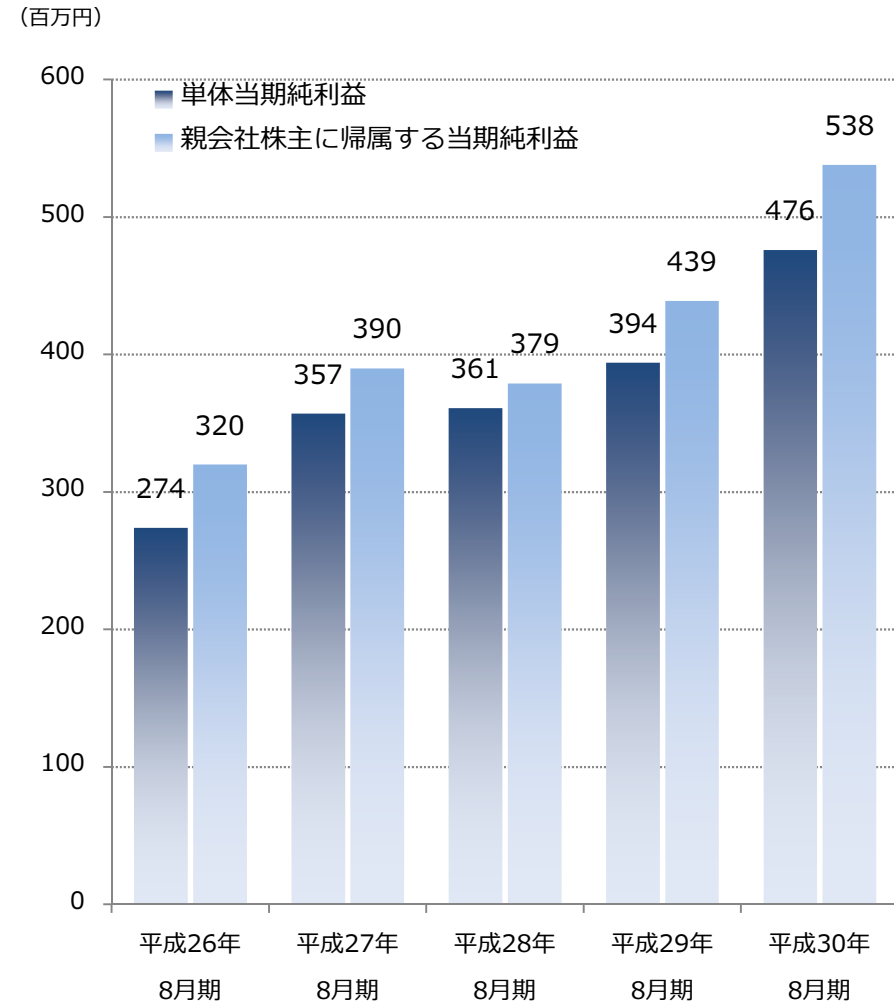
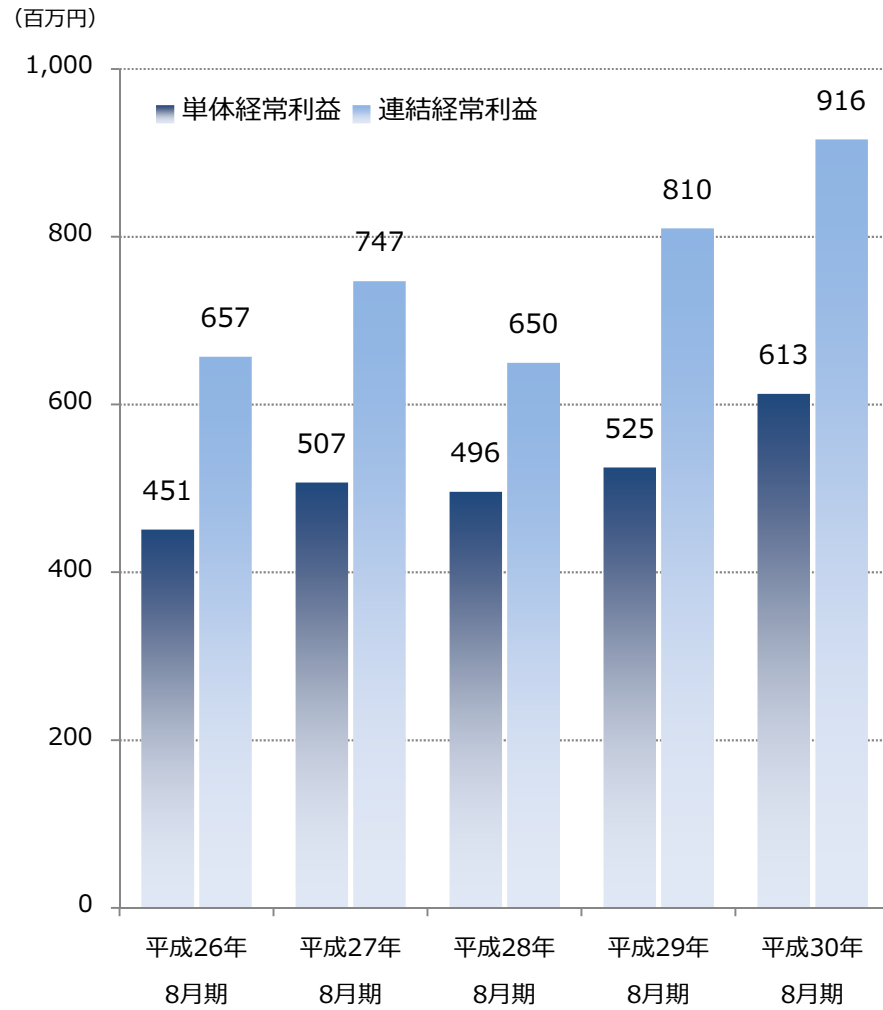
グループ会社概要

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	18名	7名	2名	42名	19名	2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



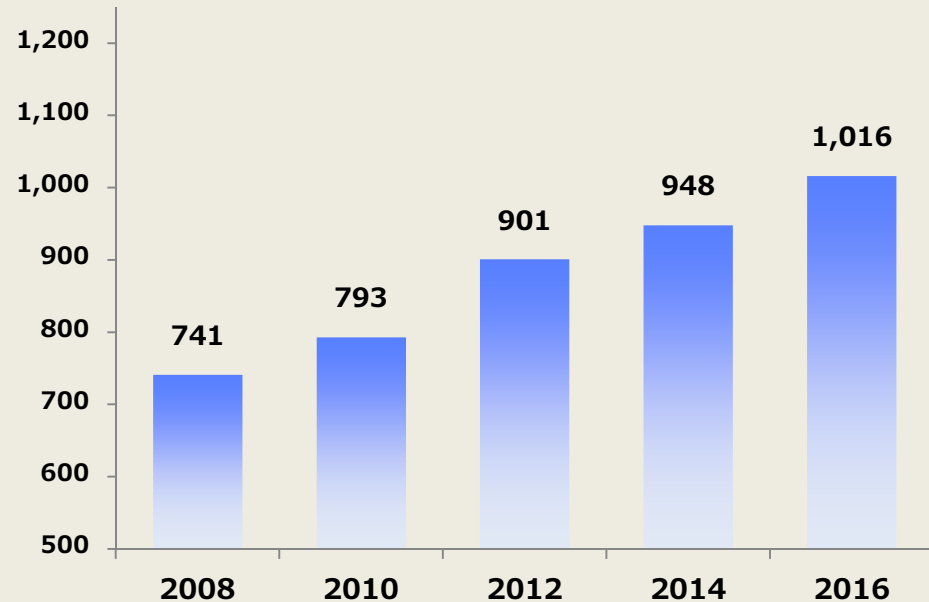
PR市場の現状

日本PR協会2017年調査より抜粋

- **2016年度PR業売上1,016億円**

*PR専業及びPR関連企業の売上高合計の推定値で
PR業務を取扱う広告会社やSP関連会社は除く

- **2014年度に比べ2年間で7.2%増**



- **デジタル関連、海外PRのニーズが増加傾向**

- 取り扱いが増加した業務は「ニュースワイヤーサービス」「動画の制作・プロモーション」「セミナー・シンポジウム企画・運営」「一般消費者とのコミュニケーション活動」等
- 今後ニーズが増える業務は「オウンドメディアやソーシャルメディアの企画・運営」「海外におけるPR業務」「パブリシティ企画・実施」「ブロガープロモーション」

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