

HAKUTEN

2021年3月期 通期連結決算

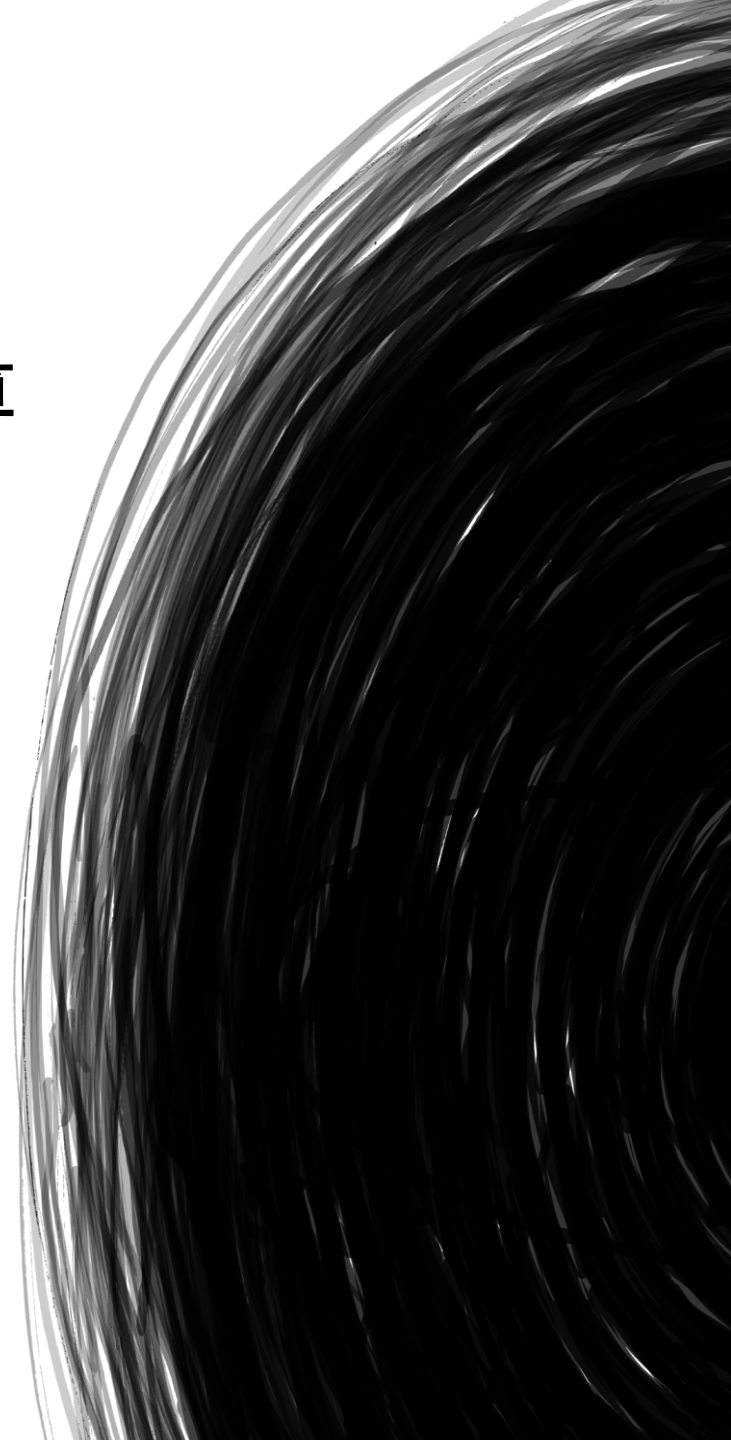
(2020年4月～2021年3月)

決算説明資料

株式会社 博展

(東証JASDAQグロース：2173)

2021年5月13日



HAKUTEN

決算の要旨

決算の要旨

<2021年3月期 通期連結決算>

リアルイベントの開催自粛、企業の広告宣伝費抑制等が影響

売上高

72億72百万円

前年同期比

△43.7%

営業利益

△5億87百万円

増減額（前年同期比）

△12億33百万円

親会社株主に帰属する当期純利益

△1億53百万円

増減額（前年同期比）

△5億62百万円

HAKUTEN

| 損益計算書の概要

損益計算書（連結）の概要

【売上高】

- ・ 展示会・イベント開催自粛・延期、企業の広告宣伝費抑制等が影響。
- ・ 商環境・オンライン配信等に注力し、減収幅を最小限に留める。

[単位:百万円]	2020年3月期		2021年3月期		増減率 (%)
	通期	比率 (%)	通期	比率 (%)	
売上高	12,921	—	7,272	—	△43.7
売上総利益	3,638	28.2	2,204	30.3	△39.4
販売費及び 一般管理費	2,992	23.2	2,792	38.4	△6.7
営業利益	645	5.0	△587	△8.1	—
経常利益	649	5.0	△312	△4.3	—
当期純利益	409	3.2	△153	△2.1	—

損益計算書（連結）の概要

【売上総利益】

- ・売上高の減少に伴い売上総利益は、前期比で大きく減少。
- ・内製化による外注費抑制により、売上総利益率は2.1ポイント向上。

[単位:百万円]	2020年3月期		2021年3月期		増減率 (%)
	通期	比率 (%)	通期	比率 (%)	
売上高	12,921	—	7,272	—	△43.7
売上総利益	3,638	28.2	2,204	30.3	△39.4
販売費及び一般管理費	2,992	23.2	2,792	38.4	△6.7
営業利益	645	5.0	△587	△8.1	—
経常利益	649	5.0	△312	△4.3	—
当期純利益	409	3.2	△153	△2.1	—

損益計算書（連結）の概要

【営業利益】

- ・受注量に合わせた稼働コントロール、コスト抑制等に取り組むも、売上高の減少分を吸収するに至らず、営業利益△5億87百万円。

[単位:百万円]	2020年3月期		2021年3月期		増減率 (%)
	通期	比率 (%)	通期	比率 (%)	
売上高	12,921	—	7,272	—	△43.7
売上総利益	3,638	28.2	2,204	30.3	△39.4
販売費及び一般管理費	2,992	23.2	2,792	38.4	△6.7
営業利益	645	5.0	△587	△8.1	—
経常利益	649	5.0	△312	△4.3	—
当期純利益	409	3.2	△153	△2.1	—

損益計算書（連結）の概要

【経常利益・当期純利益】

- ・雇用調整助成金、旧製作スタジオ売却、法人税等還付税額など財務面や税務面で赤字幅を縮小すべく取り組む。

[単位:百万円]	2020年3月期		2021年3月期		増減率 (%)
	通期	比率 (%)	通期	比率 (%)	
売上高	12,921	—	7,272	—	△43.7
売上総利益	3,638	28.2	2,204	30.3	△39.4
販売費及び一般管理費	2,992	23.2	2,792	38.4	△6.7
営業利益	645	5.0	△587	△8.1	—
経常利益	649	5.0	△312	△4.3	—
当期純利益	409	3.2	△153	△2.1	—

HAKUTEN

商材カテゴリー別 売上高構成

商材別売上高構成（リアルイベント分野）

イベントプロモーションは、感染症予防に配慮した企画・提案により、リアルイベントを重要視している顧客からの受注に繋がり売上の減少幅を抑制

単位:百万円	2020年3月期		2021年3月期			
	通期	構成比 (%)	通期	構成比 (%)	増減額	増減率 (%)
展示会出展	3,558	27.5	607	8.4	△2,950	△82.9%
イベントプロモーション	2,910	22.5	2,069	28.5	△841	△28.9%
商談会・プライベートショー	2,863	22.2	428	5.9	△2,434	△85.0%
カンファレンス・セミナー	690	5.3	97	1.3	△593	△85.9%
商環境	1,705	13.2	2,018	27.8	313	18.4%
デジタル・コンテンツ & マーケティング	1,104	8.6	1,907	26.2	802	72.6%
その他	87	0.7	143	1.9	55	62.9%
合計	12,921	100.0	7,272	100.0	△5,649	△43.7%

商材別売上高構成（商環境）

重点分野と位置付けた商環境分野へ、経営リソースを配分し注力し、自治体公共事業等の新たな領域のサービス拡大に成功

単位:百万円	2020年3月期		2021年3月期			
	通期	構成比 (%)	通期	構成比 (%)	増減額	増減率 (%)
展示会出展	3,558	27.5	607	8.4	△2,950	△82.9%
イベントプロモーション	2,910	22.5	2,069	28.5	△841	△28.9%
商談会・プライベートショー	2,863	22.2	428	5.9	△2,434	△85.0%
カンファレンス・セミナー	690	5.3	97	1.3	△593	△85.9%
商環境	1,705	13.2	2,018	27.8	313	18.4%
デジタル・コンテンツ & マーケティング	1,104	8.6	1,907	26.2	802	72.6%
その他	87	0.7	143	1.9	55	62.9%
合計	12,921	100.0	7,272	100.0	△5,649	△43.7%

商材別売上高構成（デジタル分野）

リアルイベントの代替としてオンラインイベントの需要拡大を見込み、サービス提供体制を迅速に整えたことで、売上高が大きく増加。

単位:百万円	2020年3月期		2021年3月期			
	通期	構成比 (%)	通期	構成比 (%)	増減額	増減率 (%)
展示会出展	3,558	27.5	607	8.4	△2,950	△82.9%
イベントプロモーション	2,910	22.5	2,069	28.5	△841	△28.9%
商談会・プライベートショー	2,863	22.2	428	5.9	△2,434	△85.0%
カンファレンス・セミナー	690	5.3	97	1.3	△593	△85.9%
商環境	1,705	13.2	2,018	27.8	313	18.4%
デジタル・コンテンツ & マーケティング	1,104	8.6	1,907	26.2	802	72.6%
その他	87	0.7	143	1.9	55	62.9%
合計	12,921	100.0	7,272	100.0	△5,649	△43.7%

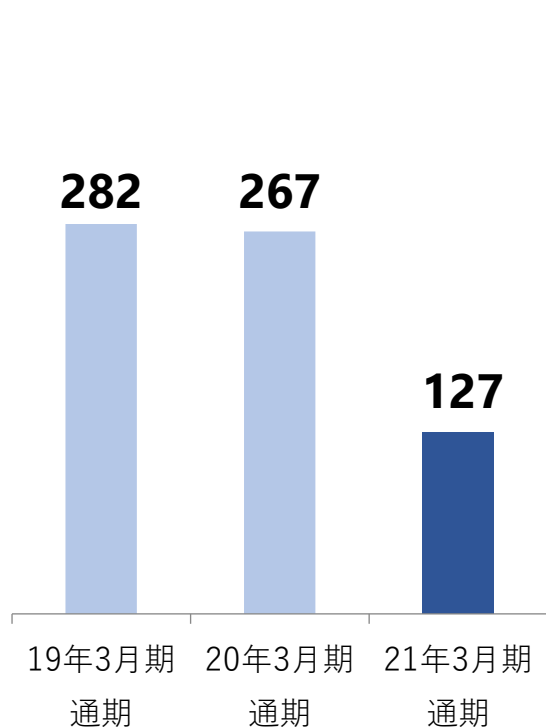
HAKUTEN

| 各種指標

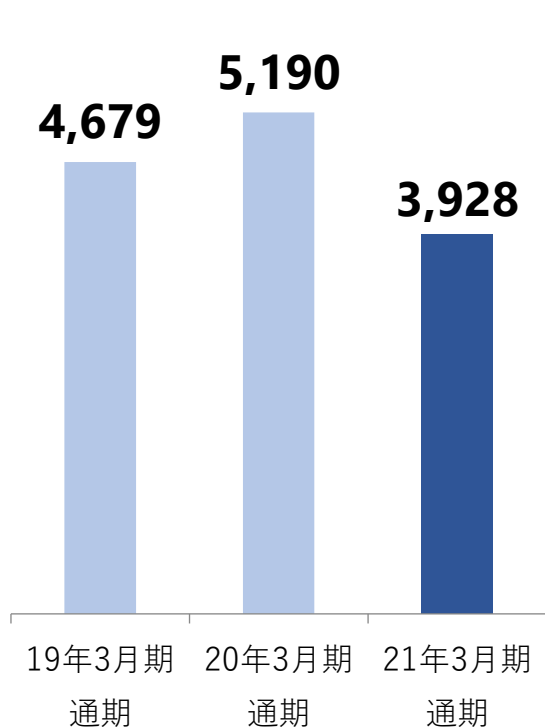


各種指標（単体）

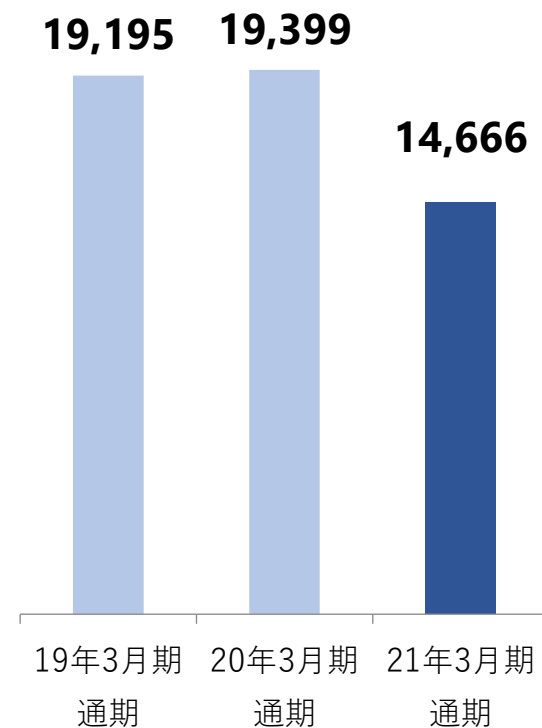
1000万以上の
プロジェクト数(件)



プロジェクト単価（千円）

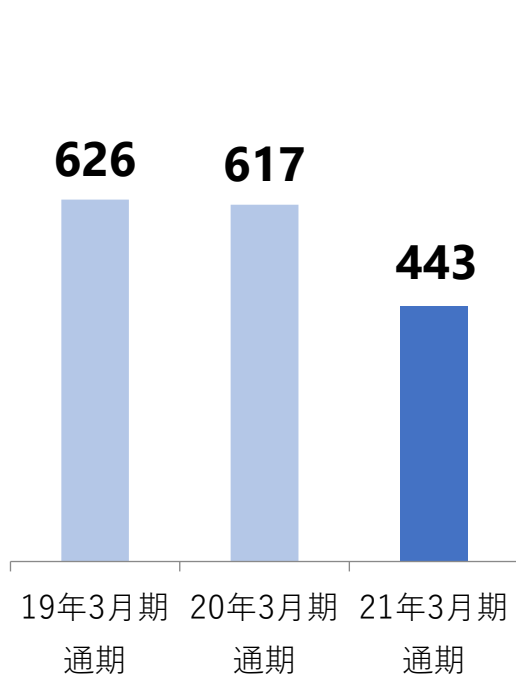


顧客単価（千円）

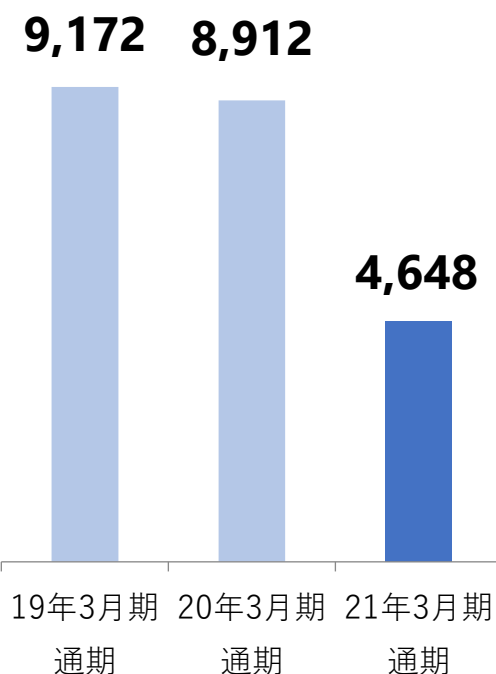


各種指標（単体）

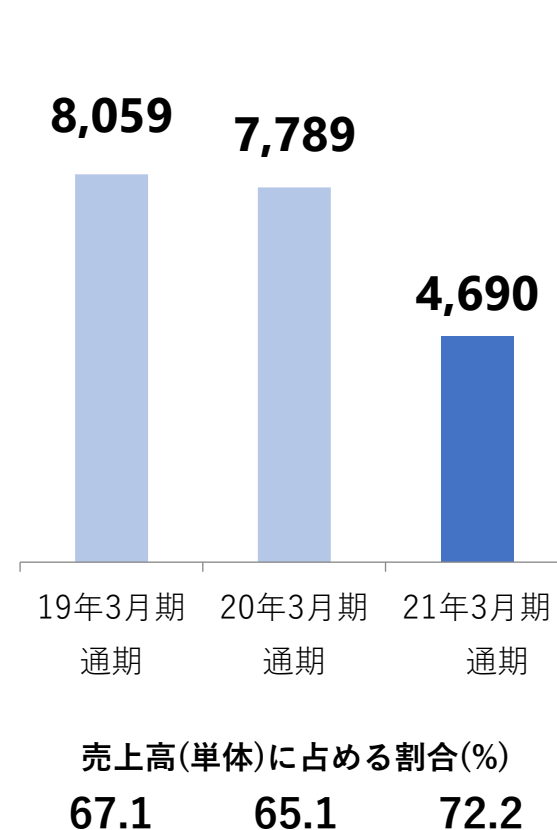
取引社数（社）



リピート顧客売上高（百万円）



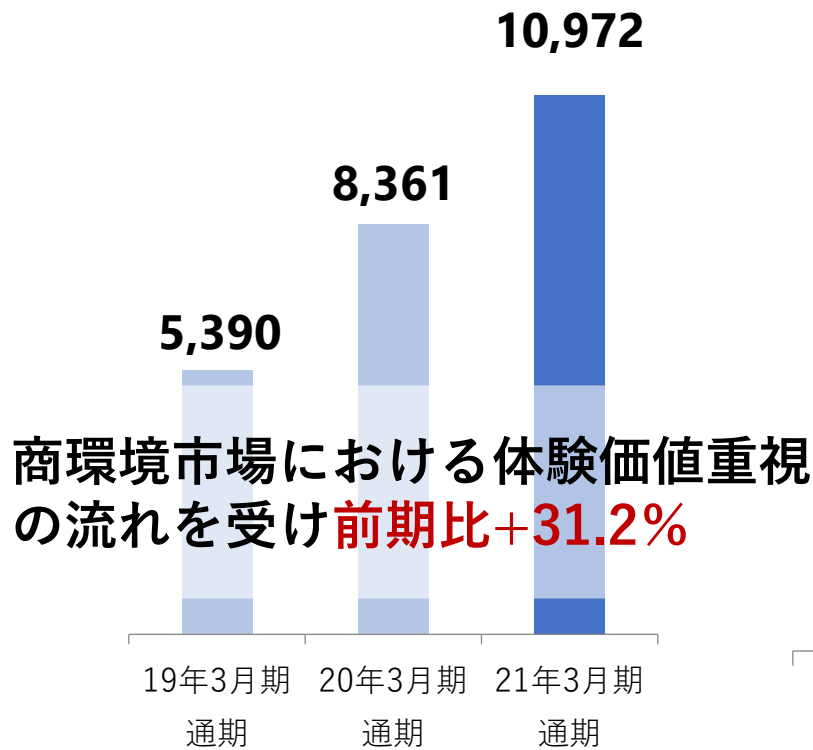
指名受注売上高（百万円）



商材別指標（単体）

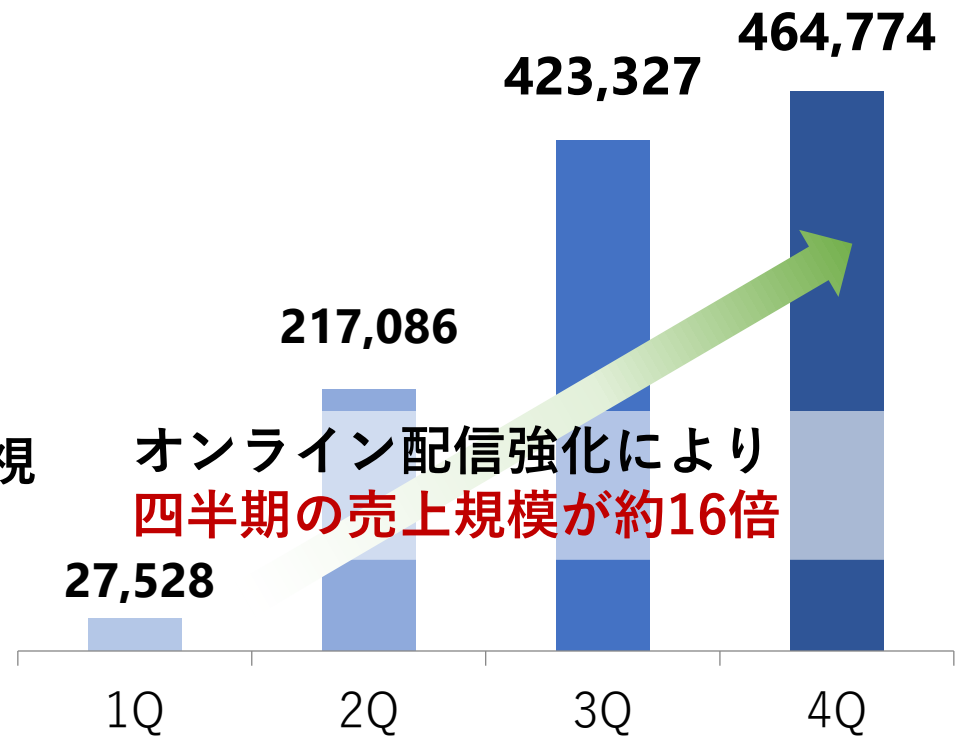
商環境

プロジェクト単価（千円）



デジタル

2021年3月期の売上推移（千円）



HAKUTEN

貸借対照表（連結）の概要

貸借対照表（連結）の概要

財務安定化を図るための借入により、十分な手元資金を確保

[単位:百万円]	2020年 3月期期末	2021年 3月期期末	増減額	備考
資産合計	4,372	4,484	111	現預金残高合計 20億13百万円 ※十分な手元資金を確保
流動資産	3,516	3,866	350	
固定資産	856	617	△239	
負債合計	3,117	3,473	355	有利子負債残高合計 22億98百万円 ※1Qに運転資金として 20億円を借入れ
流動負債	3,055	3,111	56	
固定負債	62	361	299	
純資産合計	1,254	1,010	△244	
自己資本	1,239	1,010	△228	

HAKUTEN

キャッシュフロー計算書 (連結)の概要

キャッシュフロー計算書（連結）の概要

単位：百万円

	2020年 3月期累計	2021年 3月期累計	増減額
営業 C F	405	167	△238
投資 C F	△183	108	+291
財務 C F	△12	901	+913
現金及び現金同等物の 期首残高	627	837	+209
現金及び現金同等物の 増減額（△は減少）	209	1,176	+966
現金及び現金同等物の 期末残高	837	2,013	+1,176

【営業CF】

1億67百万円

売上債権の回収	7億94百万円
たな卸資産の減少	1億30百万円
税金等調整前当期純損失	△3億2百万円
前受金の減少	△2億66百万円
賞与引当金の減少	△2億40百万円
仕入債務の支払	△2億21百万円
法人税等の支払	△97百万円

【投資CF】

1億8百万円

旧制作スタジオの売却に伴う収入	1億37百万円
新制作スタジオの移転に伴う支出	62百万円

【財務CF】

9億1百万円

財務安定化の借入	13億88百万円
有利子負債の返済	△4億1百万円
配当金の支払	△85百万円

HAKUTEN

| 受注状況

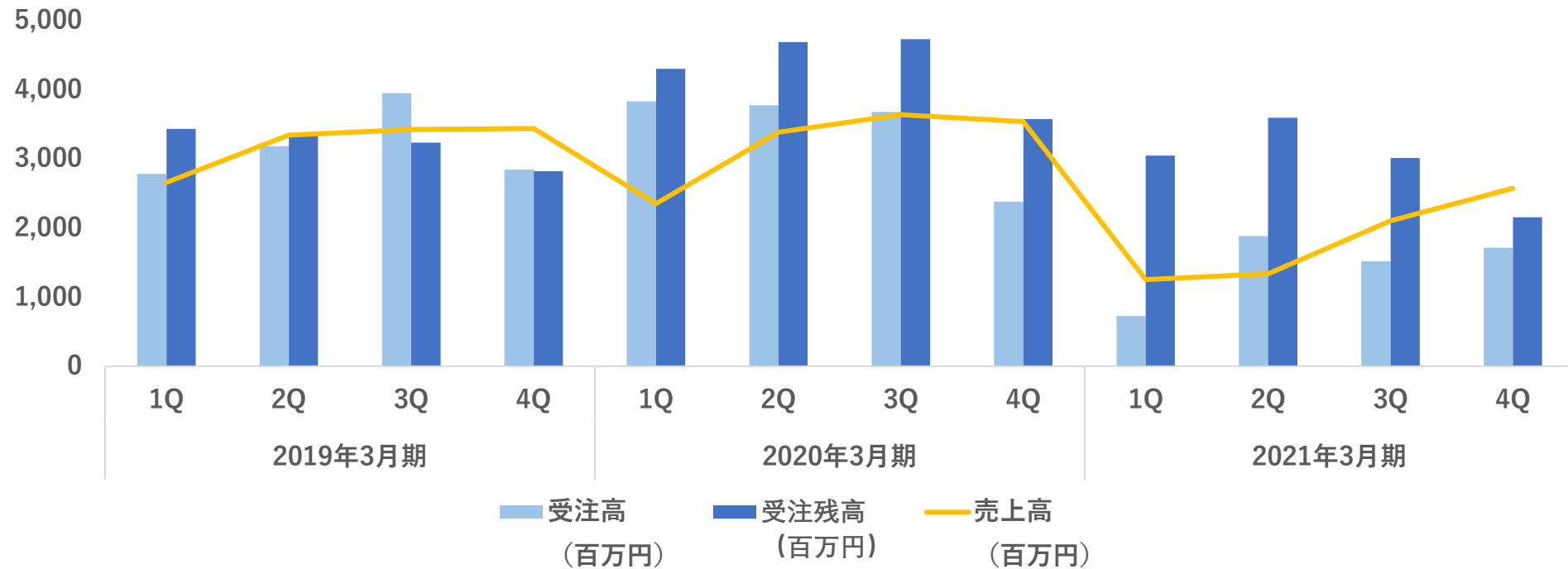
受注状況について

2021年3月期 通期 セグメント	受注高		受注残高	
	受注高 (百万円)	前年 同期比	受注残高 (百万円)	前年 同期比
リアルエクスペリエンス &コミュニケーション事業	5,024	39.5%	1,809	55.2%
デジタルエクスペリエンス &コミュニケーション事業	825	86.7%	344	115.7%
合 計	5,850	42.8%	2,154	60.2%

※セグメント間の取引については相殺消去しております。上記の金額には、消費税は含まれておりません。

※デジタルエクスペリエンス&コミュニケーション事業の受注残高には、2021年4月にグループ会社対象外となったアイアクト分も含まれております。

各四半期の売上高・受注高・受注残高の推移



	2019年3月期				2020年3月期				2021年3月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
売上高 (百万円)	2,658	3,345	3,426	3,442	2,352	3,388	3,639	3,540	1,253	1,337	2,105	2,574
受注高 (百万円)	2,782	3,183	3,951	2,847	3,833	3,777	3,680	2,382	728	1,884	1,520	1,716
受注残高 (百万円)	3,434	3,372	3,235	2,824	4,304	4,693	4,734	3,576	3,050	3,597	3,012	2,154

※2021年3月期4Qの受注残高には、アイアクト分が含まれております。

HAKUTEN

| 中期経営計画

中期経営計画

01

ユニット型組織運営



02

財務基盤の改善
経営統制強化



03

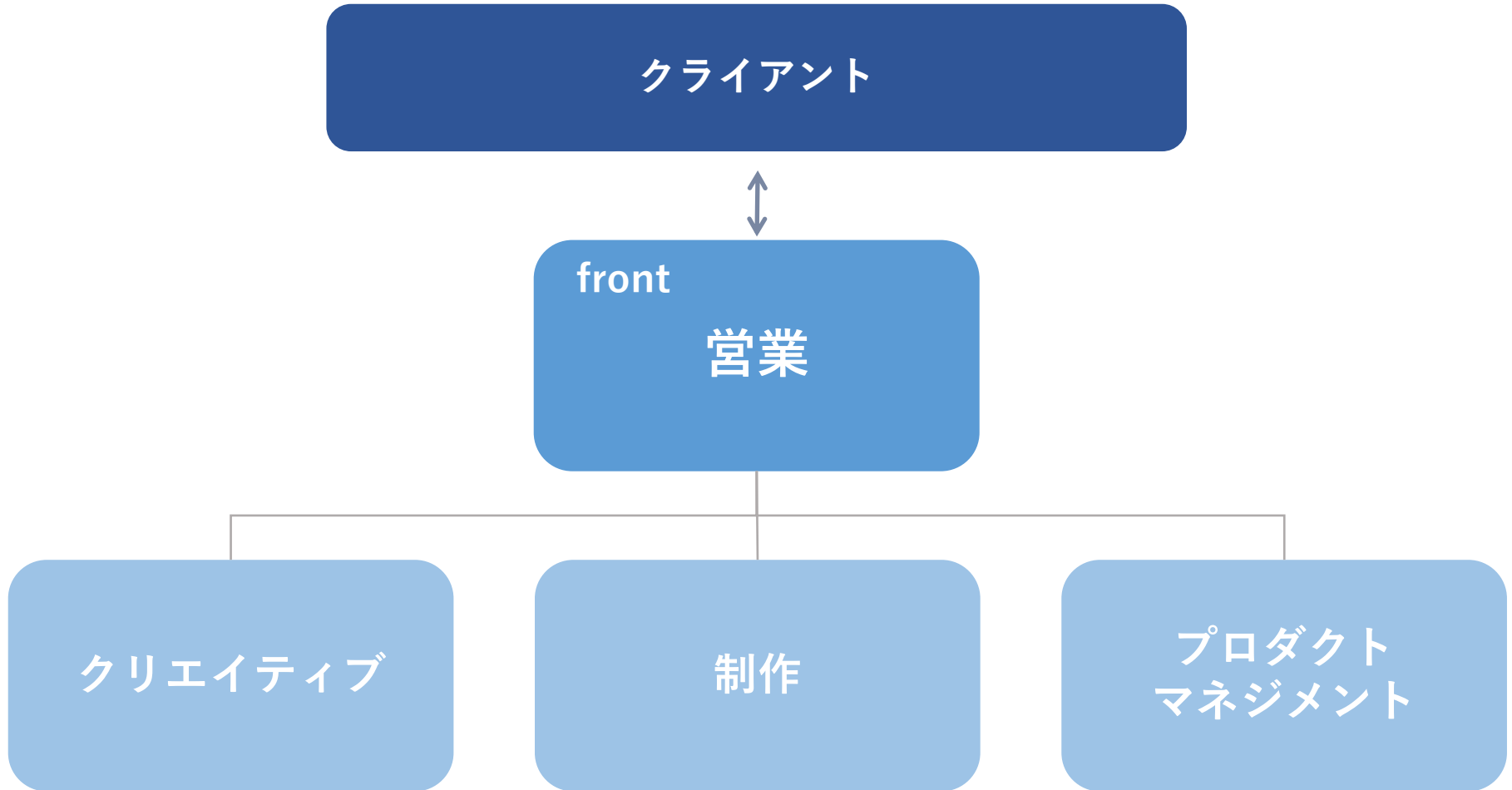
人材開発強化



01) ユニット型組織運営

- ・旧組織体制（機能別組織）

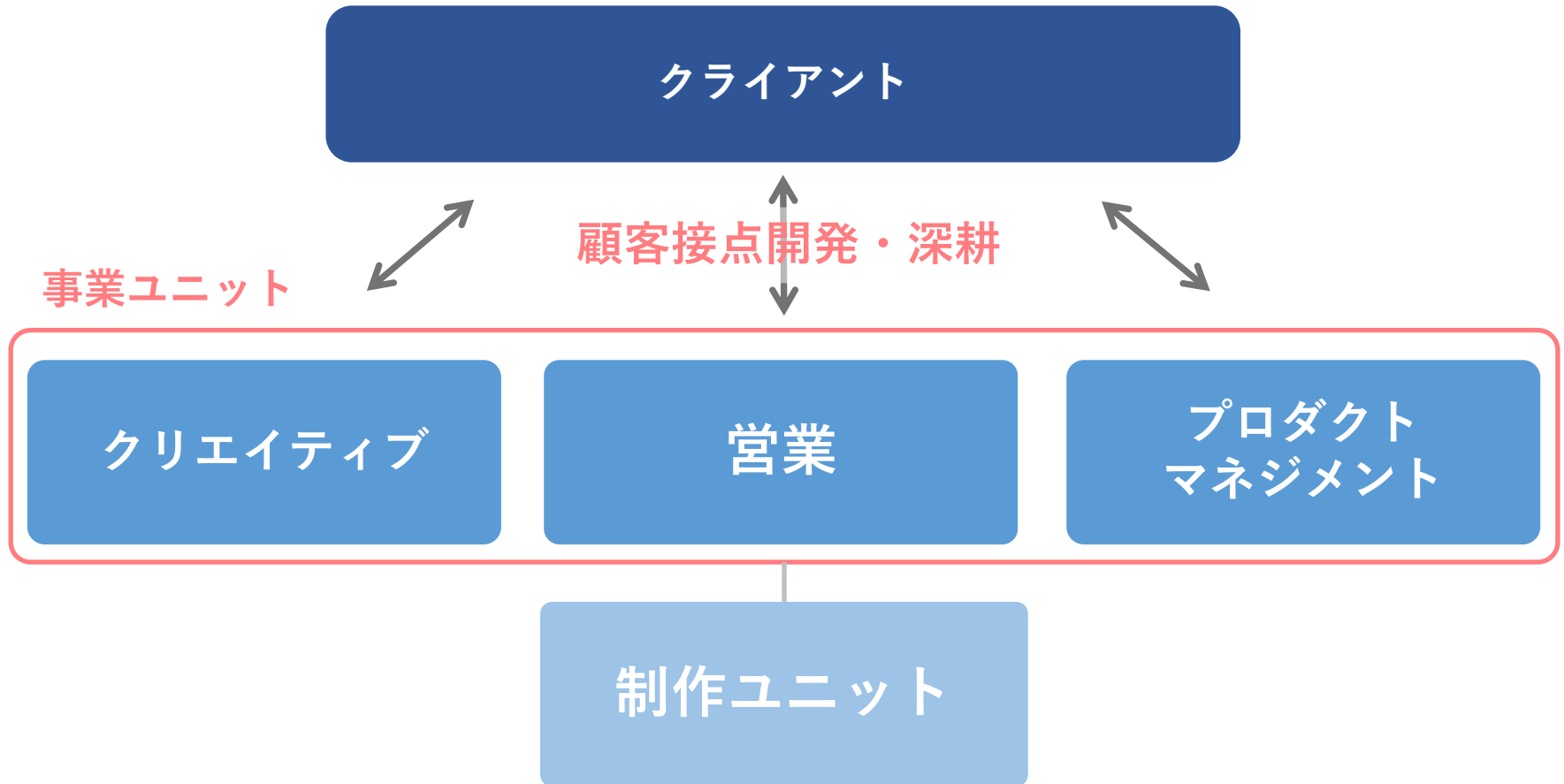
⇒ 営業を軸とした顧客リレーションによるサービス提供体制



01) ユニット型組織運営

- ・新組織体制（事業ユニット制）

⇒営業・クリエイティブ・PMが連携し、顧客接点を強化



01) ユニット型組織運営

- ・新事業ユニット

ユニット 1

BtoB企業、行政関連

ユニット 2

BtoC企業

ユニット 3

商環境・文化開発施設

ユニット 4

西日本・中部エリア

02) 財務基盤の改善／経営統制強化



完全子会社の株式譲渡による売却益の計上



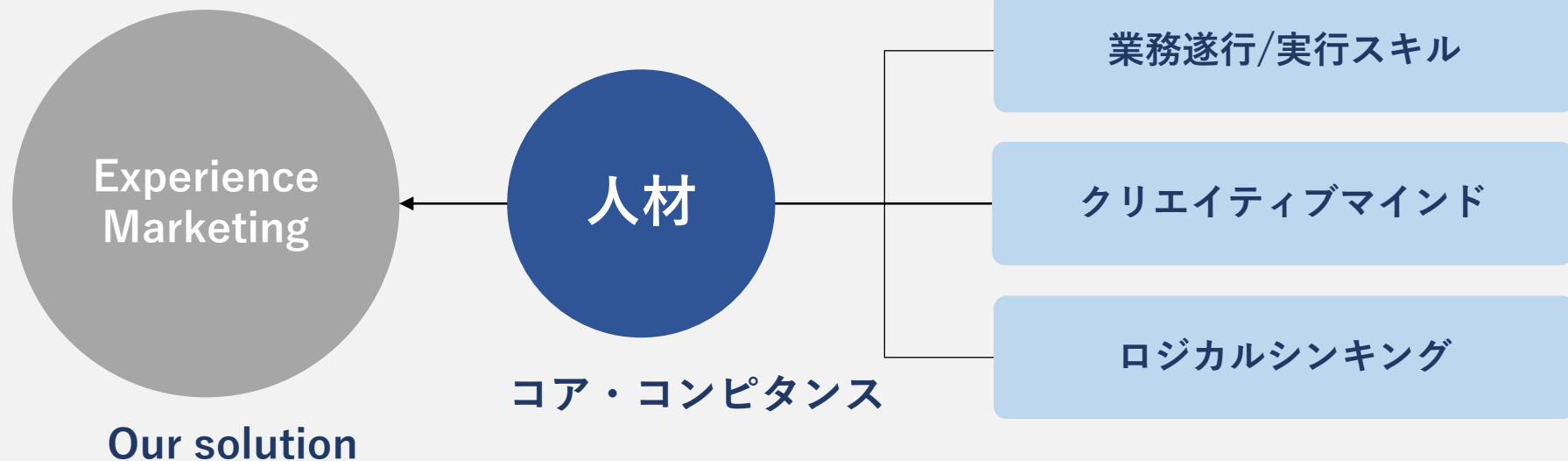
固定費抑制等

事業成長のための戦略的投資

03) 人材開発強化

H Ä K U T E N

Experience Marketing実現のための必須能力



人材の成長が事業の成長に繋がる

H Ä K U T E N
COMMUNICATION DESIGN ACADEMIA

03) 人材開発強化



HÄKUTEN
COMMUNICATION DESIGN ACADEMIA

	G1 メンバー推奨	G2 メンバー推奨	G3 メンバー推奨	全社員選択型
育成項目	業務遂行するための 思考/計画スキル	論理的思考	論理的思考	
	業務遂行をするための 実行スキル		プランニング	
	他者と協働するための スキル		タイムマネジメント	
	成長意欲とやる気を維持する スキル / マインド	チームビルディング	マーケティング	
	役割や業務を遂行するための 基礎知識 / スキル / マインド		ヒアリング	
		他社理解		
		プレゼンテーション		
			ファシリテーション	
			ネゴシエーション	
				キャリアデザイン
				クリエイティブマインド
				会計知識
				IT知識
				法律知識

G3 メンバー推奨

論理的思考



梶田 真史
エクササイズマーケティング事業ユニット
ファンコンパイル・マネージャー

プログラム概要
このプログラムでは、物事を論理的に考え、自分なりの視座を立てることができるようになることを目的に、ロジカルシンキングにおいて重要なフレームワークを演習を通じて学んでいきます。

フレームワーク初心者はもちろんのこと、「知っている人」や「知っているけど、ゆひとつ自信がない方」にとっても、「フレームワークを使いこなす」徹底活用するためのポイントを学び機会としておすすめします。

受講後には以下の状態を目指します

- 基本的なフレームワークを知っている
- 日常業務でフレームワーク思考を実践できる
- 問題に対して論理的に考え、自分なりの視座を立てができる

講師プロフィール
2005年新卒入社。
営業メンバーとして活躍後、課長、部長を歴任するなど、長年営業の第一線で活躍。
2020年からはブランディング組織のマネージャーを担当。

営業相手メンバー向け勉強会「スマートプロジェクト」の立ち上げ/運営から、新入社員導入研修プロジェクト「マザレレ鳥」を担当するなど、日々相手の育成に注力している。「そもそもなぜかどー」が口癖であり、主幹のロジカル/クリティカル思考を持ち合わせる講師。

G2 メンバー推奨

論理的思考

プランニング

タイムマネジメント

マーケティング

ヒアリング

他社理解

プレゼンテーション



歌代 健
エクササイズマーケティング事業ユニット
クリエイティブディレクター

プログラム概要
現代において、クリエイティブビリティはクリエイターにしか必要のない能力でも、クリエイターにしかできない強みでもありません。

デザインの本当の意味と、現代における役割を知り、得意というクリエイティブカンパニーのブランドを構成する一人として、組織に関係なくクリエイティブマインドを持ち、クリエイティブで顧客と社会に価値を提供できるようにするための基礎知識を身に付けます。

「ビジネスクリエイティブビリティ」の理解促進のため、マーケティングの基礎知識を習得していることが望ましい。

受講後には以下の状態を目指します

- クリエイティブカンパニーの社員として必要なデザイン知識の習得
- デザインとは何かを語る事ができる
- クリエイティブ感度の高い顧客とコミュニケーションを取ることができる

講師プロフィール
2009年新卒入社。
エクササイズマーケティング事業ユニット1、クリエイティブディレクター
東北芸術工科大学 デザイン工学部 プロダクトデザイン学科 非常勤講師

EXHIBITOR MAGAZINES AWARDS GOLD AWARD (USA)
IF DESIGN AWARD (GERMANY), GOOD DESIGN AWARD (JAPAN)
12th シヤチハタニュープロダクトデザインコンペティション2019 クランプリ(Product Design) など受賞多数

G1 メンバー推奨

論理的思考

チームビルディング

レジリエンス

業務遂行するための
思考/計画スキル

業務遂行をするための
実行スキル

他者と協働するための
スキル

成長意欲とやる気を維持する
スキル / マインド

役割や業務を遂行するための
基礎知識 / スキル / マインド

2022年3月期通期業績予想

ユニット型組織による顧客接点強化によるリアル領域の回復と、オンライン配信や商環境等の更なる成長によりV字回復を目指す。

[単位:百万円]	2021年3月期（実績）		2022年3月期（予想）		増減率 （%）
	通期	比率（%）	通期	比率（%）	
売上高	7,272	—	9,000	—	23.8
営業利益	△587	△8.1	400	4.4	—
経常利益	△312	△4.3	435	4.8	—
当期純利益	△153	△2.1	600	5.6	—

中期経営計画

[単位：百万円]

[単位:百万円]	2022年3月期 (予想)	2023年3月期 (目標)	2024年3月期 (目標)
売上高	9,000	12,000	15,000
営業利益	400	600	900
営業利益率	4.4%	5.0%	6.0%

HAKUTEN

実績紹介

TOKYO MIDTOWN RETREAT GARDEN 2020 日常から離れて、ココロとカラダをリセットする庭

- LINKSPARK FUKUOKA - 西日本電信電話株式会社様





- 東京国際包装展 - 日本製紙株式会社様



NIPPON PAPER GROUP

日本製紙グループ

カップ原紙

↑ シールドプラス
↑ シールドボックス

EVO CutIt!



- LION One Day – 株式会社LION様

LION One Day ライオンワンデイ



おはようからおやすみまで、
地球にやさしいコトを発見しよう。

✉ ライオンからのメッセージ

00:00

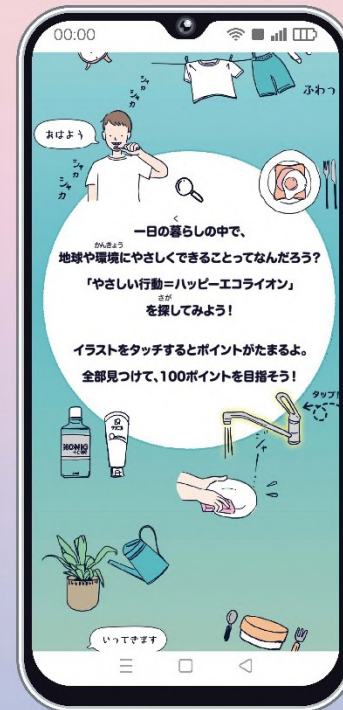
LION One Day ライオンワンデイ



おはようからおやすみまで、
地球にやさしいコトを発見しよう。

✉ ライオンからのメッセージ





Communication Design®

人と人の、笑顔が創り出す未来へ。

H A K U T E N

将来の見通しに関する注意事項

本資料に記載された株式会社博展の計画・見通し・方針・戦略・意見などのうち、歴史的事実ではないものは将来に関する見通しであり、これらは現在入手可能な情報から得られた内容に基づいて作成しております。

実際の業績に影響を与え得る要素には、事業領域を取り巻く経済情勢、市況、為替の動向など、潜在的リスクや不確実性があるものを含んでおります。

そのため、実際の業績はこれらの重要な要素の変動により、見通しとは大きく異なる結果となり得ることをご承知おきください。

本資料に掲載されたコンテンツの正確性については、万全を期しておりますが、その内容に関してはいかなる保証もするものではなく、万一、これにより貴方に損害が生じて一切責任を負いかねます。

また、本資料の著作権は、株式会社博展に帰属しており、無断転載・複製することとはご遠慮ください。