

博報堂 DY ホールディングス
2025 年 3 月期 第 3 四半期 連結決算説明会 質疑応答集

2025 年 2 月 12 日（水） 14:00～15:00

説明者：

代表取締役専務執行役員 西岡 正紀

常務執行役員 禰河 毅

・ 通期計画に対する進捗を教えてください。

第 3 四半期までの進捗として計画に対して順調である。4Q では BPO 業務の収益性減少や影響がまだ不透明なフジテレビの影響もある。必要に応じて費用コントロールなども行い、年間ガイダンスは達成したい。

・ 御社の業績におけるフジテレビの影響について教えてください。

現時点では得意先のマーケティング活動を絶やさないように他局や他媒体への振替作業を進めている。4 月以降については、フジテレビの状況を注視していきたい。

・ 海外事業は北米、中国ともに苦戦しているが現在の状況はどうか。

台湾は堅調だが、中国本土は自動車やトイレットリーなどの業種においてクライアント予算削減により、苦戦している。その他アジアにおいては、インド、ベトナム、フィリピン、タイなどが好調であり、オーガニックベースでも増収増益となった。北米に関しては、コンサルティング領域の低調が続いているが、人員の適正化や費用削減を行うことで利益を確保していく。

・ 国内外における販管費、特に人件費の状況、4Q、今後の見通しについて教えてください。

人件費に関しては前年から 3Q 累計でも抑えられている。特に北米において、人員削減や構造改革により削減している。国内においては、人員数や基本給与は上がっているが、今期は四半期毎にインセンティブをコントロールすることとしており、その分の減少がみられている。

4Q では、北米の構造改革の効果が引続きでてくることが想定されるが、国内を中心としたインセンティブについては業績により調整することとなる。

来期以降も成長オプション領域に投資していくこともあり、人件費は増えるが、AI 活用などによる業務効率化も図ることで、インセンティブ以外の人件費水準は来期も同様な水準を見込んでいる。

- ・ 消去/全社においての販管費が上昇している理由を教えてください。

主に国内の IT 基盤強化に伴うコスト増であり、テクノロジーの投資先行である。

- ・ コンサルティング人員の採用について計画通り進んでいるのか。

コンサルティング領域や AI 領域において、計画通りの状況であるが、引続き高度な専門職の採用を進めている。

- ・ 新しいマネジメント体制について、CEO と COO の役割分担をどのように考えているのか。

決算説明会後に予定されている記者会見で詳細を説明させて頂く予定である。

- ・ 3Q で計上した特別損失の主な内容は何か、4Q でも想定される特別損失はあるのか。

保有している投資有価証券の評価損が大きいですが、北米での構造改革費用も一部計上している。4Q については保有している株式の株価次第であるが、現時点では大きな特別損失は見込んでいない。

- ・ NTT データとの合弁会社設立はコマース領域に限定した協業なのか。今後の成長予測についても教えてください。

現在、コマース領域での協業を中心に進めている。今後の成長に関しては、まだ具体的な数値を公表できる段階ではないことご理解頂きたい。

- ・ フジテレビの影響により、クライアントのマーケティング予算がテレビからネットに移行する可能性についてどうみているか。

メディアとしてテレビの重要性は依然として強いものだと思っている。フジテレビの件に関わらず、メディアがデジタル化していることは既に起こっていることであり、既存のメディアの効率化を進めつつ、デジタル化への対応強化も進めている。

- ・ 国内広告市場における競合他社との比較、今後の計画を教えてください。

デジタル領域の競争環境は厳しくなっているが、テレビとネットにおいて市場成長を上回り、シェアも伸ばせたため今期に関しては競争優位に立てていると考えている。来期は博報堂/博報堂 DY メディアパートナーズを統合し、マーケティングのフルファネル対応がさらに強化されるため期待頂きたい。その他の成長領域でも中期経営計画の戦略のもと、着実に取り組んでいきたい。

- ・ 最終利益「親会社株主に帰属する当期純利益」においては通期ガイダンスを達成可能な
のか。

特別損失を計上したこともあり、通期ガイダンスを達成できるかは不透明であるが、営業利益ベースでは増益を目指す。また、バランスシートのスリム化などにより損益を改善できる余地はあると考えており、最終利益についてもガイダンスを達成したい。

- ・ フジテレビの広告予算について、何割が他局への振替、何割が他メディアへ振替などイメージを教えてください。

1月中旬より対応業務を進めているが、まだ共有できる段階ではない。

- ・ 北米のクライアント状況について、足元の状況と今後の見通しを教えてください。

上期決算発表の状況からほぼ変化なし。コンサルティングビジネスはクライアント予算がコンサルなどの中長期的プロジェクトよりも短期成果が見込まれるプロジェクトへシフトしていることが背景にある。一方、デジタルマーケティングに関しては緩やかではあるが成長している。バックヤードの共通化や得意先のクロスセルなどできる対策を実行していきたい。

- ・ 事業の多角化を進めるうえで投資が必要となると思うが、販管費、投資の考え方を教えてください。

キャッシュベースでいうとソフトウェア開発など設備投資が中心となるだろう。減価償却に回っていくため、今までとは少し異なる営業費用でのコントロールを想定している。従来のマーケティングビジネスでのさらなる効率化も図り、OM率を上げながら成長オプションのための領域拡大に費やすことで、残り2年の中期経営計画期間において、グループ全体での経営効率を上げていきたい。

- ・ 人員について課題感があれば教えてください。

高度専門職の人材は引続き必要になってくる。人件費へのインパクトも考慮しながら進めていく。

以 上