



Communication design[®]
for Face to Face Marketing

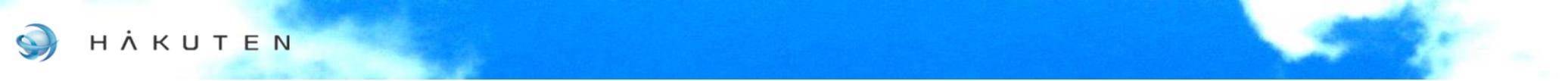
H A K U T E N

株式会社博展
(2173)

2014年3月期 第2四半期 決算説明資料
(2013年4月～2013年9月)

2013年11月

- I. 当社の事業について
- II. 2014年3月期の業績について
- III. 中期経営計画の進捗



I. 当社の事業について



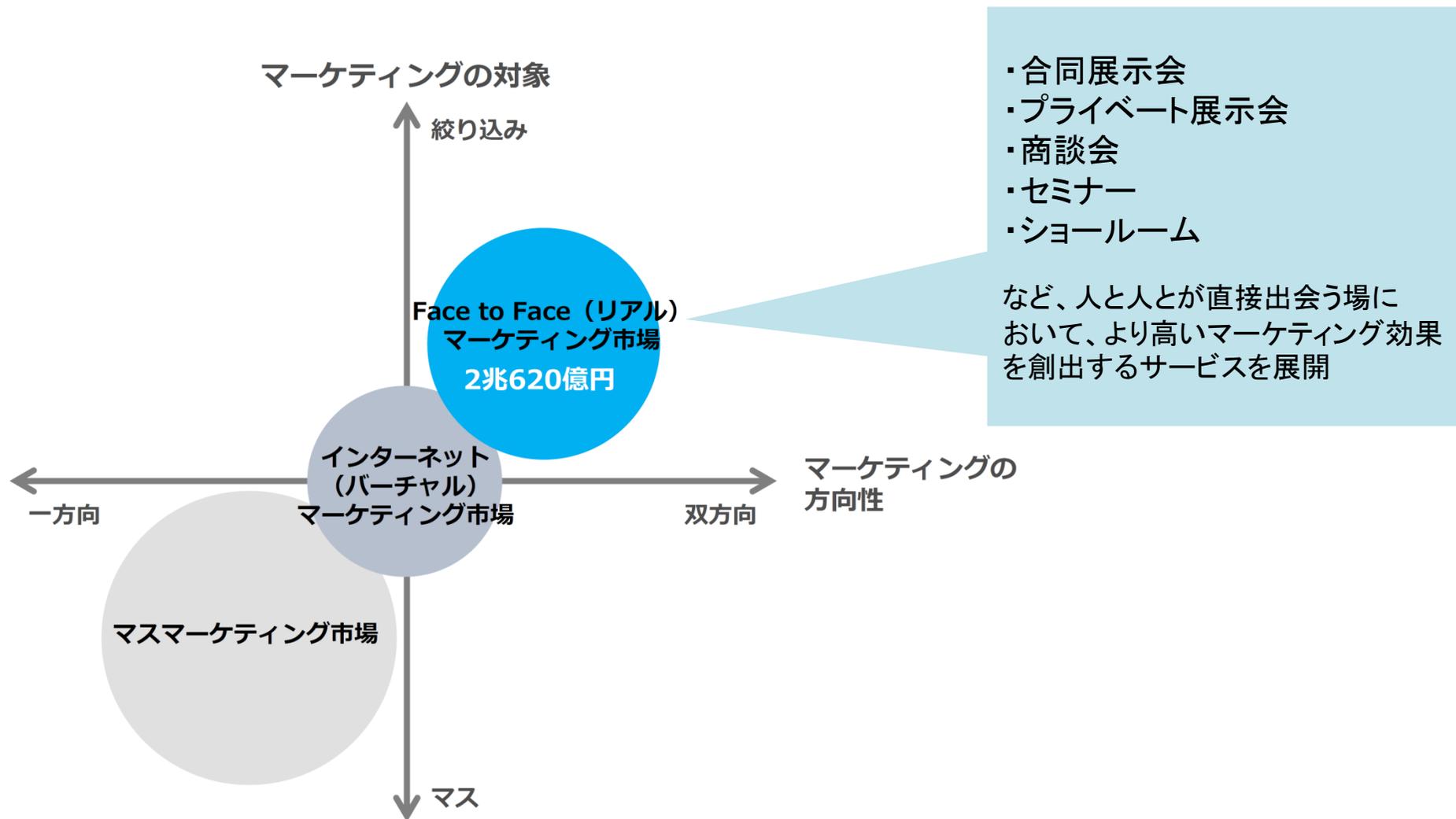
はく てん
博 展

博覧会

展示会

展示会、販促イベント等、
人と人が直接出会う Face to Faceの
マーケティングをサポートしています

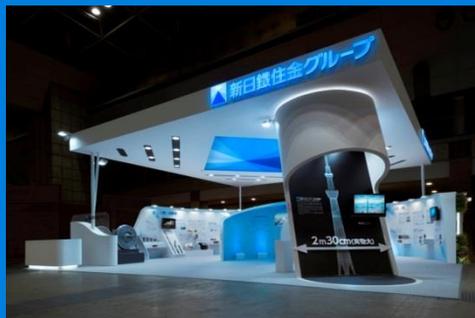
事業領域



事業概要

合同展示会・見本市へのブース出展サポート事業

会期前の告知や来場者誘致から、出展ブースの企画、デザイン、制作・施工、運営、来場者へのアフターフォローまで、ワンストップでサービスを提供し、出展効果を最大化します。



プライベート展示会・商談会開催サポート事業(主催サポート)

企業が単独で開催する展示会・商談会等を、事前準備から当日運営・事後フォローまで立案・実施致します。
本部事務局や出展者・来場者管理、全体開催計画まで幅広くサポートします。



コンファレンス&コンベンションサポート事業(CCS)

企業のマーケティング活動としてのセミナー、コンファレンスやコンベンション開催に向けて、企画、会場選定、集客プロモーション、運営オペレーション、アフターフォローまでサポートします。



商環境サポート事業

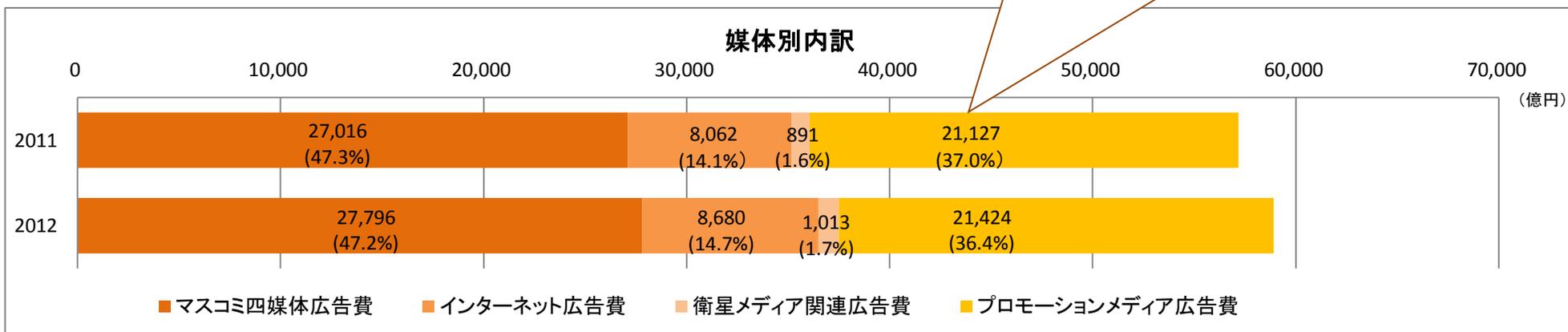
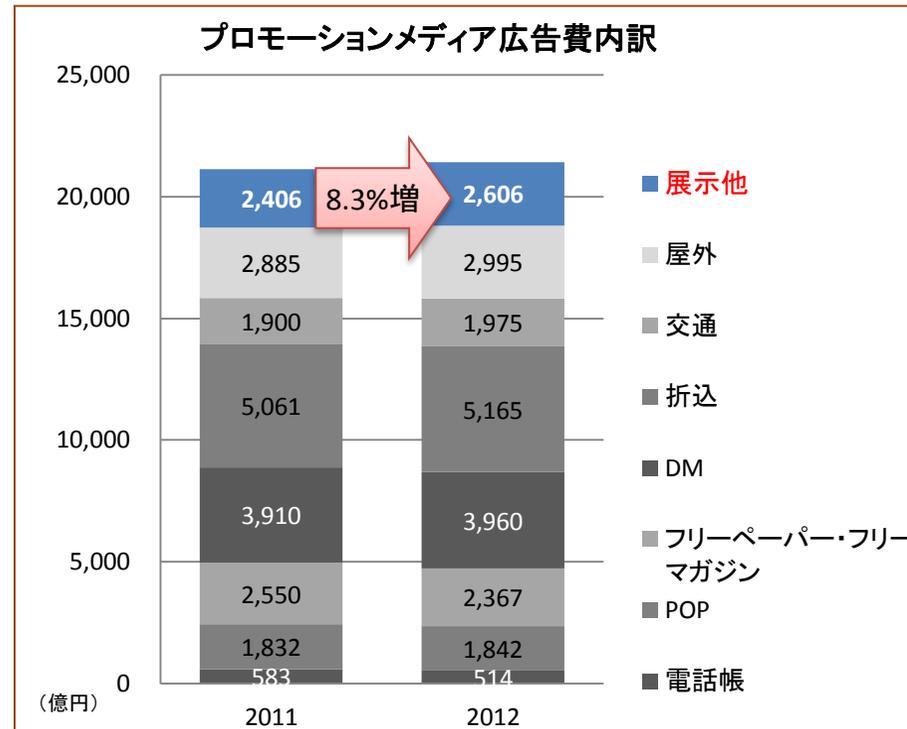
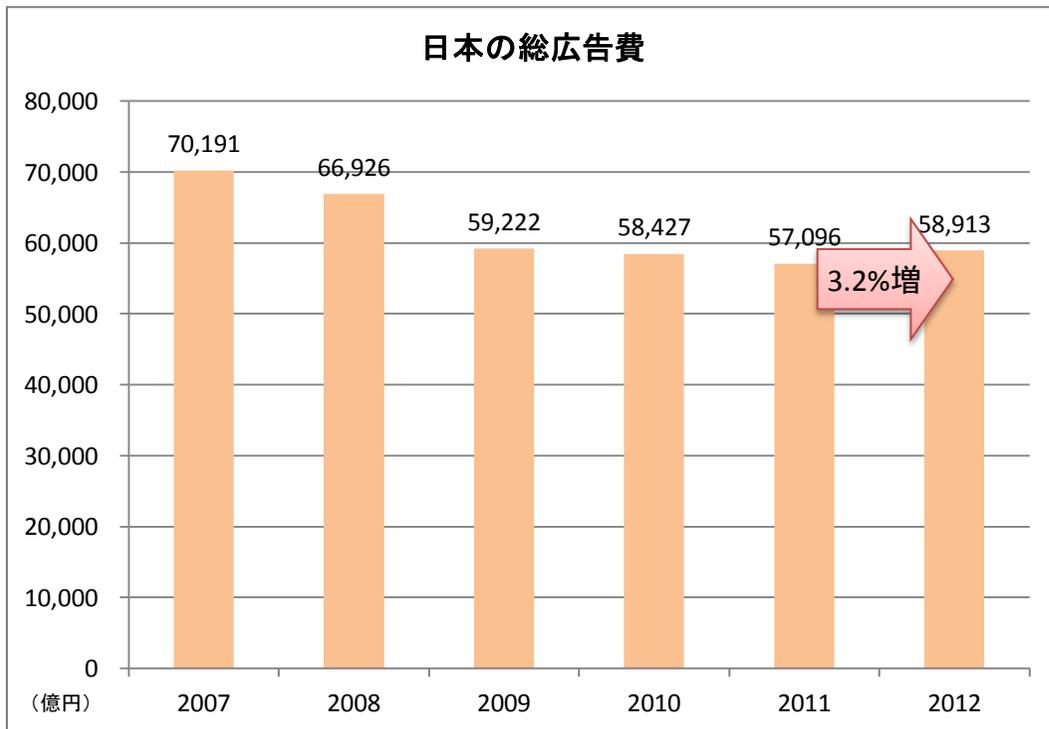
ショールームやショップを、物件選定から、デザイン、制作までトータルにサポートします。
顧客のマーケティング目標達成につながる「売れる空間」をプロデュースします。



デジタルマーケティングサポート事業

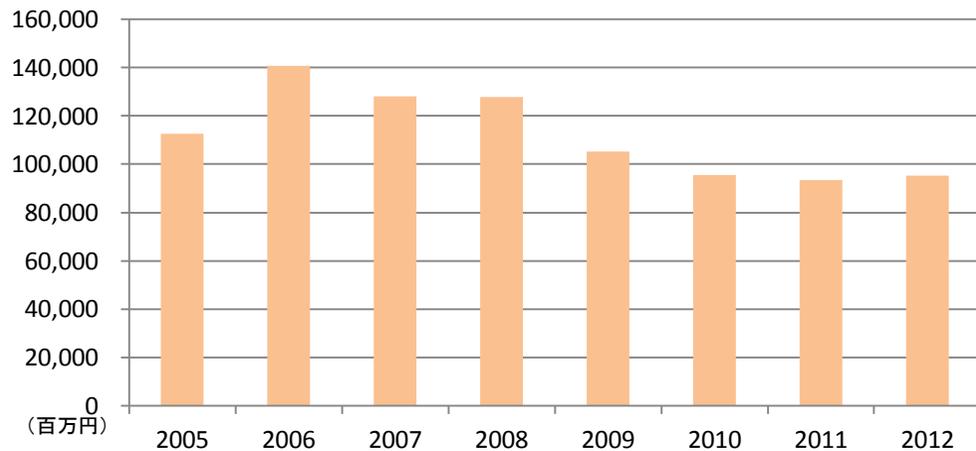
ITツール、Webサイト、データベースをはじめとするITソリューションをイベントと連動させることで、来場者データを可視化し、顧客のマーケティング活動に新しい価値を提供します。

市場動向(広告市場全体)

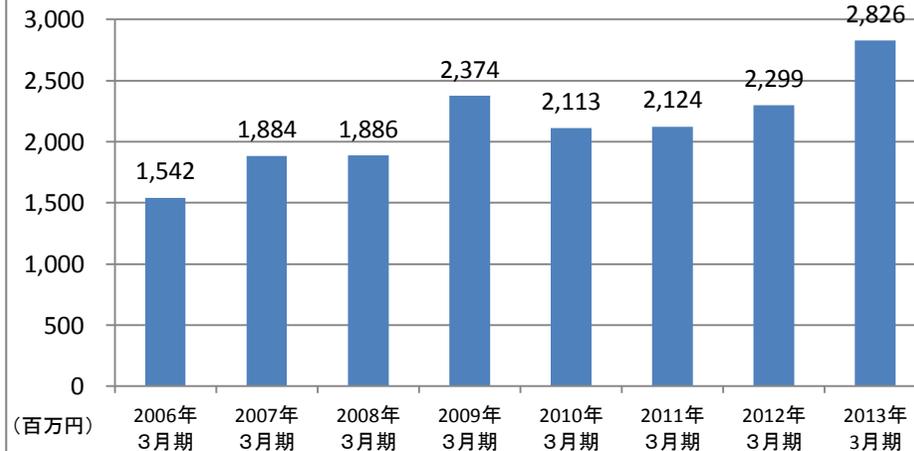


市場動向と市場シェア(出展サポート)

出展サポート市場規模(推計)

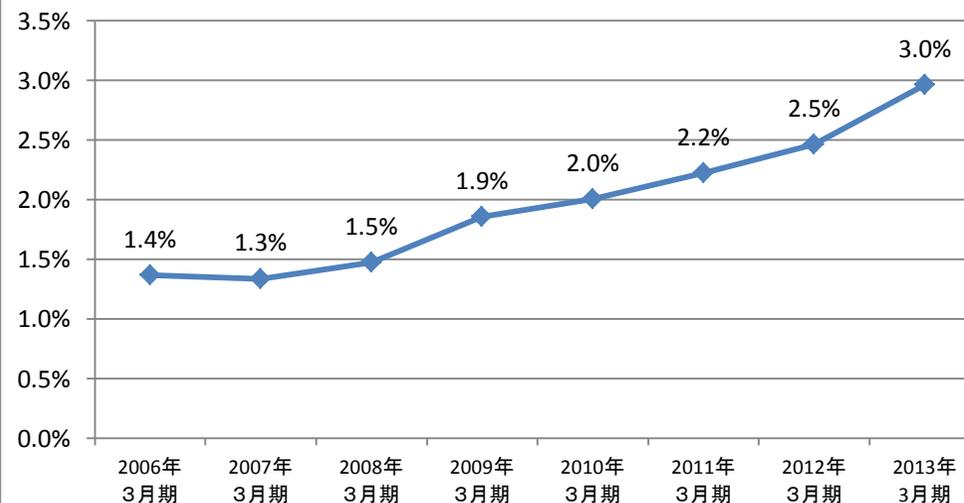


博展出展サポート売上



(株式会社ピーオービー「見本市展示会通信」をもとに当社にて推計)

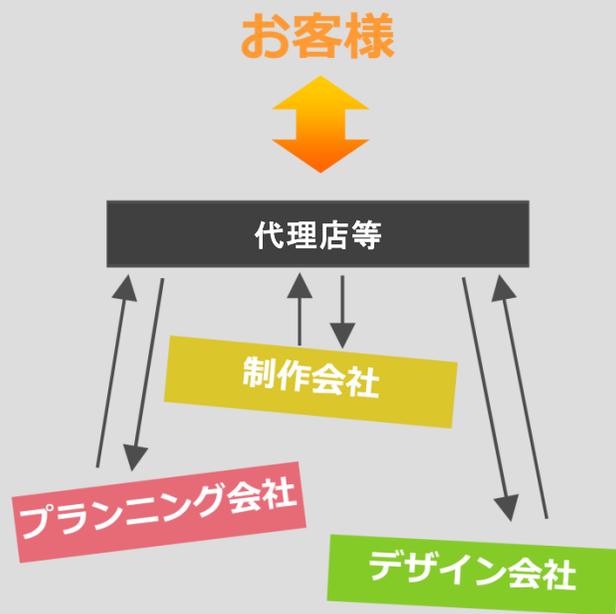
シェア



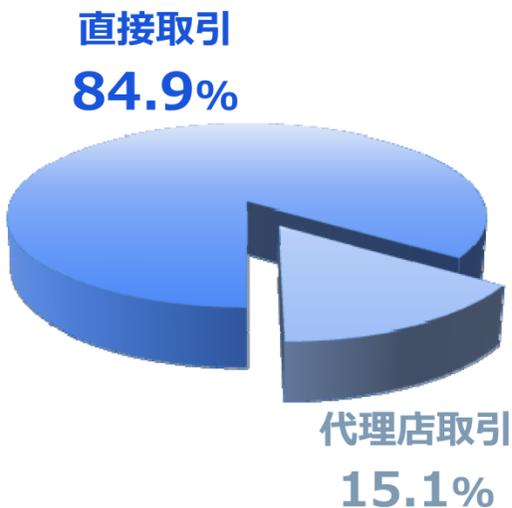
当社の強み

従来の代理店型取引ではなく、直接取引を主体としています。
また、社内に企画から納品までの機能を持ち、クライアントが求めるサービスをワンストップで提供しています。

代理店型の取引形態（代理店取引）



取引形態別売上高構成比 (2013年3月末現在)



博展の取引形態（直接取引）



直接取引、ワンストップでのサービス提供のメリット

- ・迅速で柔軟な対応
- ・高度な品質コントロール
- ・中間マージンがないことによる高い費用対効果

出展サポート事例



2013NDFディスプレイ産業優秀賞
ヤマザキマザック様



空間デザイン賞2013 入選
本田技研工業様



空間デザイン賞2013 入選
コニカミノルタヘルスケア様



空間デザイン賞2013 入選
三菱地所様



空間デザイン賞2013 入選
三井不動産商業マネジメント様



空間デザイン賞2013 入選
サントリーホールディングス様

主催サポート事例



プライベートイベント

コンファレンス&コンベンションサポート事例



会議イベント

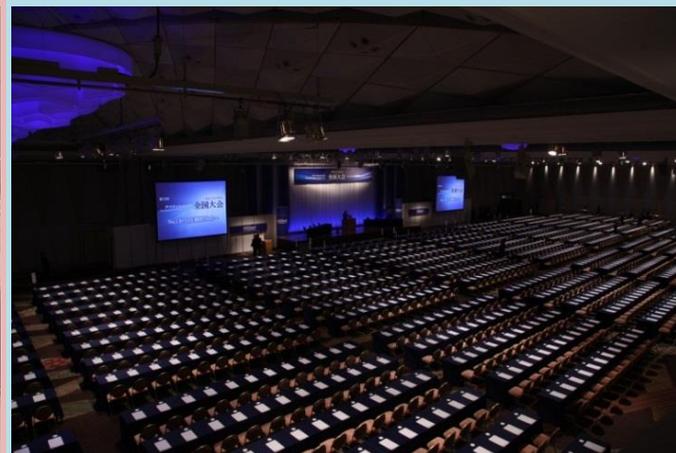
商環境サポート事例



ショールーム



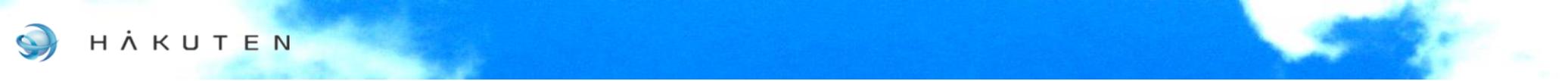
商談会



販売代理店大会



売場新設



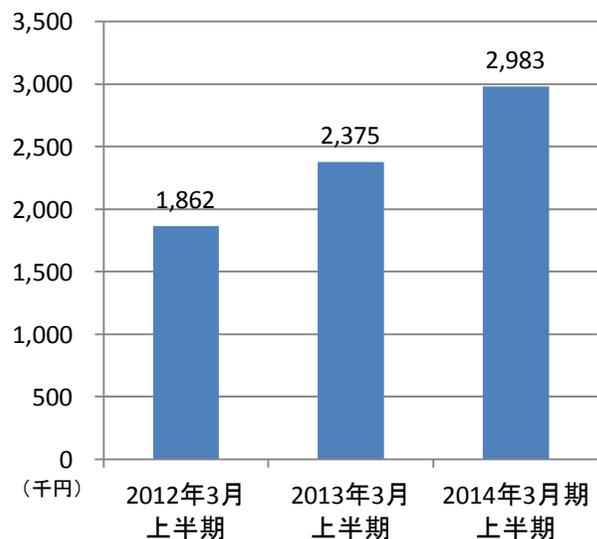
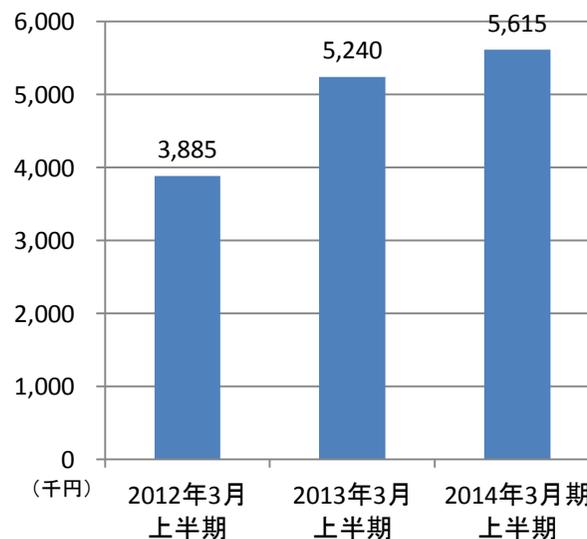
Ⅱ. 2014年3月期の業績について

2014年3月期第2四半期累計期間

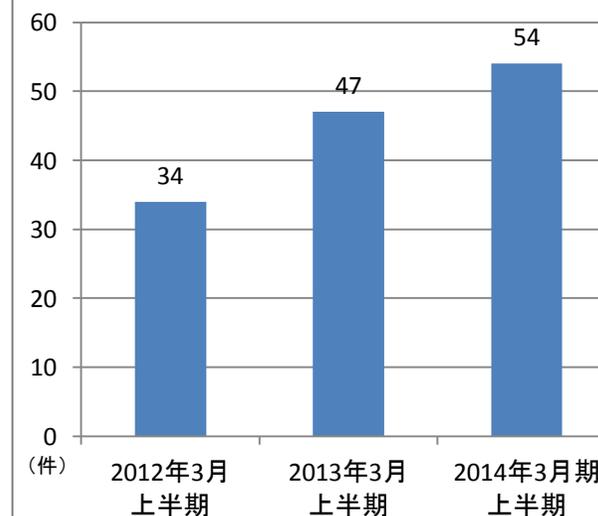
	2013年3月期 第2四半期累計期間		2014年3月期 第2四半期累計期間		増減率
	金額	比率	金額	比率	
売上高	2,164	100.0%	2,718	100.0%	25.6%
売上総利益	731	33.8%	847	31.2%	15.8%
販売費 及び一般管理費	596	27.5%	713	26.2%	19.6%
営業利益	135	6.3%	134	4.9%	△ 0.9%
経常利益	134	6.2%	132	4.9%	△ 1.5%
当期純利益	83	3.9%	80	3.0%	△ 4.1%

(百万円)

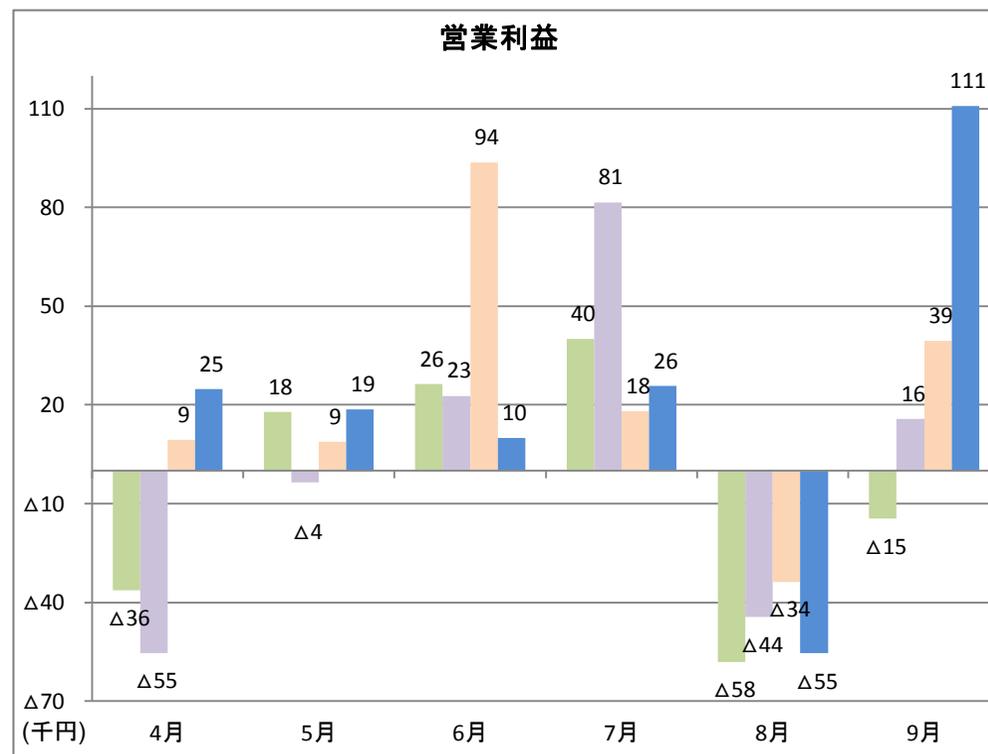
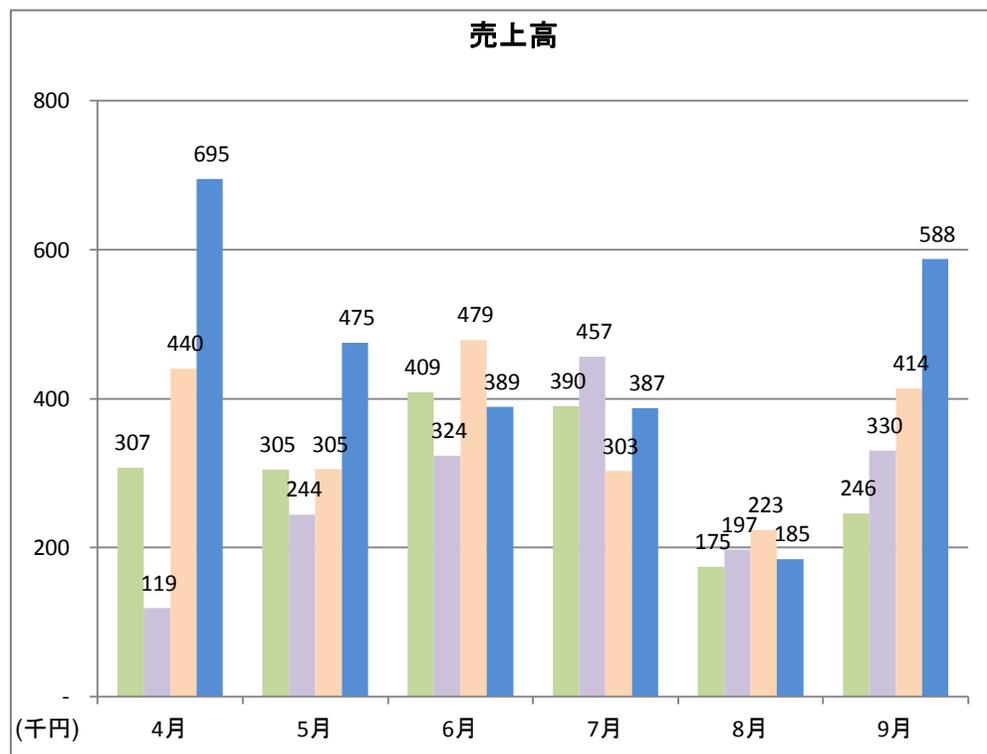
- ・主力事業を中心に、各事業とも堅調に推移したため売上高は25.6%増
- ・第1四半期累計期間における一時的な売上総利益の減少、本社リニューアル費、人材採用費等の増加分を吸収するに至らず、営業利益は0.9%減、経常利益は1.5%減、四半期純利益は4.1%減

案件単価

顧客単価

大型案件数

(案件規模1,000万円以上)



2014年3月期第2四半期累計期間



■ 2011年3月期
 ■ 2012年3月期
 ■ 2013年3月期
 ■ 2014年3月期

売上高・営業利益 予想実績

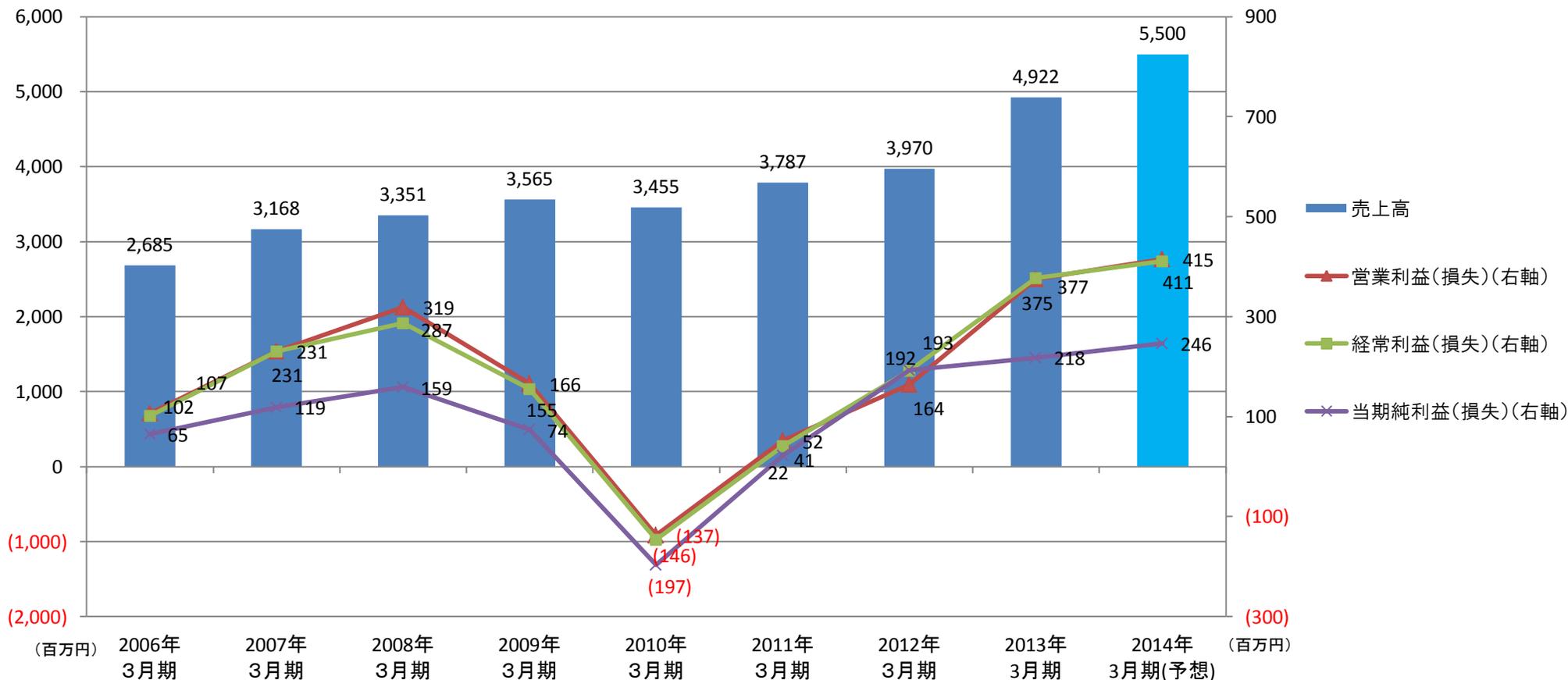
(百万円)

	2014年3月期上半期 予想	2014年3月期上半期 実績	2014年3月期通期 予想
売上高	2,615	2,718	5,500
営業利益	182	134	415

売上総利益率

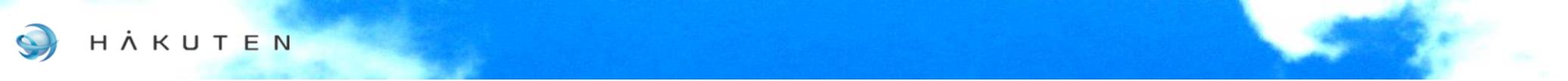
	2013年3月期	2014年3月期
第1四半期	33.3%	27.5%
第2四半期	34.4%	36.2%

業績の推移と業績予想



(百万円)

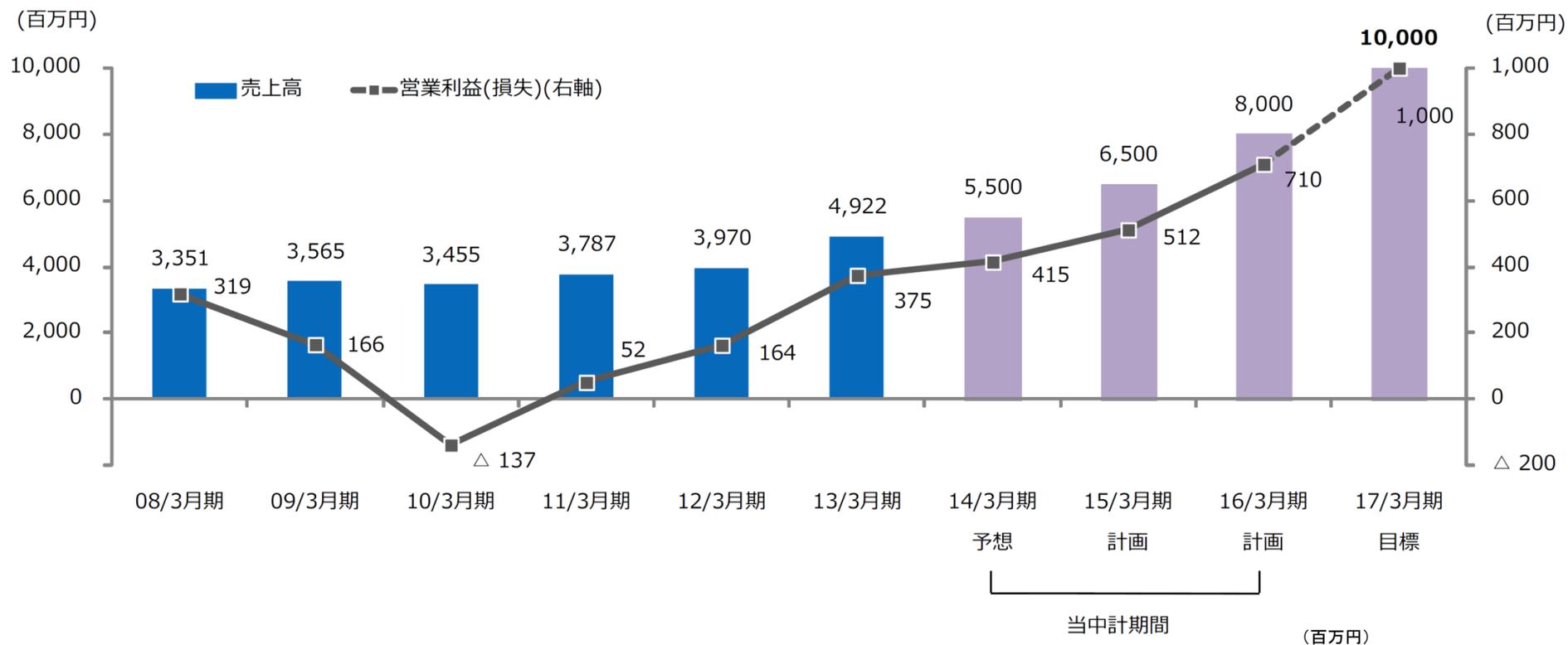
	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
2014年3月期予想	5,500	415	411	246



Ⅲ. 中期経営計画

2014年3月期～2016年3月期 中期経営計画(2013年5月13日提出)

100億円ビジネスへの挑戦

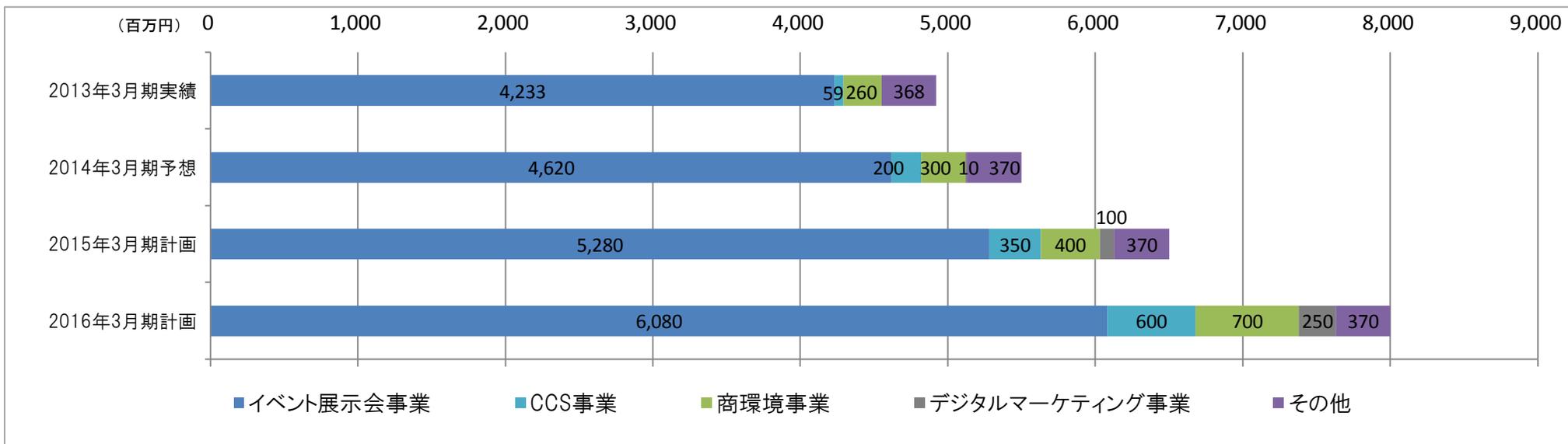
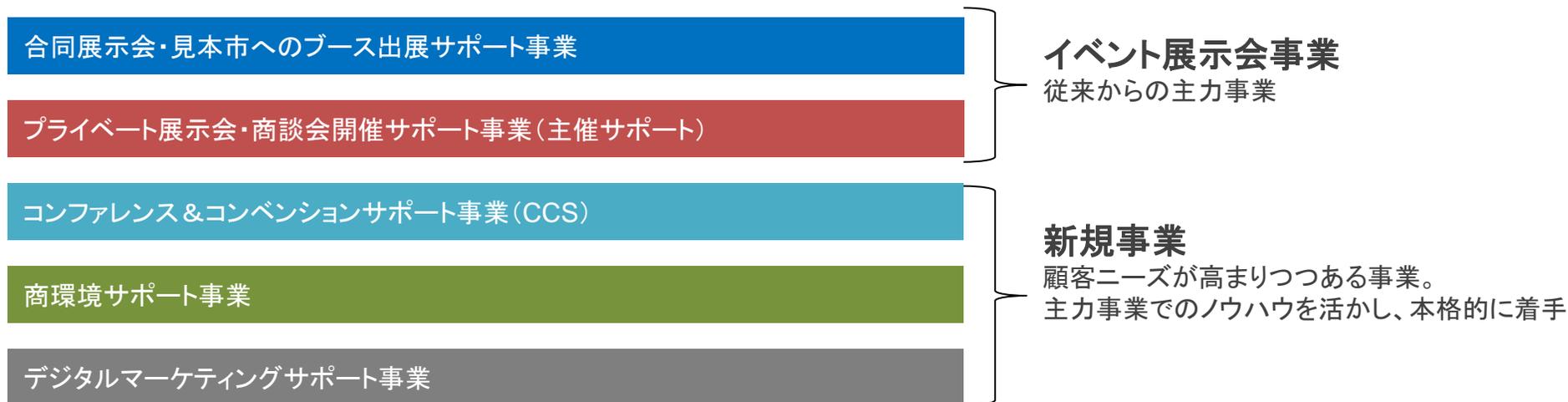


	2013年3月期 第2四半期累計期間	2014年3月期 第2四半期累計期間	前年同期比 (%)
受注高	2,454	2,714	110.6
受注残高	1,427	1,368	95.9

基本戦略

- ①新規事業への本格的な進出
- ②「点から線へ、線から面へ」長期的なマーケティングサポートへのシフト
- ③専門性および生産性の向上

①新規事業への本格的な進出



①新規事業への本格的な進出

顧客ニーズが高まりつつある事業。
主力事業でのノウハウを活かし、本格的に着手

コンファレンス&コンベンションサポート事業(CCS)

企業のマーケティング活動としてのセミナー、コンファレンスやコンベンションの開催をサポート。

市場規模(推定): 42,000百万円

(出典: 一般社団法人日本イベント産業振興協会「平成21年国内イベント市場規模推計結果 報告書」)

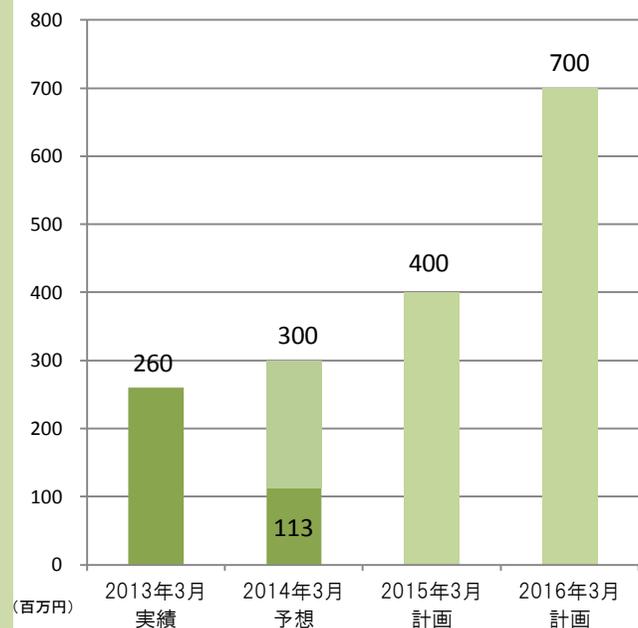


商環境サポート事業

企業のショールームやショップを、顧客のマーケティング目標達成につながる「売れる空間」としてトータルプロデュース。

市場規模(推定): 849,000百万円

(出典: 株式会社矢野経済研究所「ディスプレイ業界の市場展望と事業戦略 2013年版」)

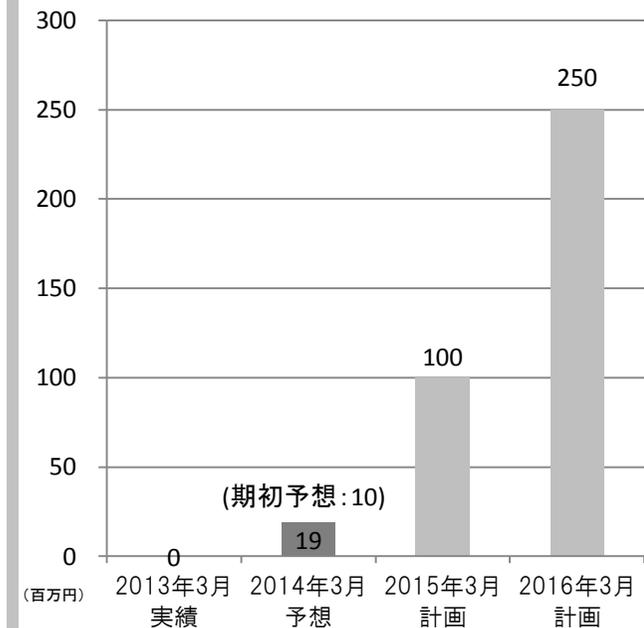


デジタルマーケティングサポート事業

ITソリューションをイベントと連動させることで、来場者データを可視化し、顧客のマーケティング活動に新しい価値を提供。

市場規模(推定): 205,100百万円

(出典: 株式会社電通「2012年日本の広告費」)



3年後に、3部門合計で1,550百万円の売上見込

①新規事業への本格的な進出

株式会社アイアクトとの資本業務提携



WEBサイトの企画・設計から、制作、保守、運用、分析に至る総合的なソリューションを提供するWEBインテグレーション事業を軸に、多岐にわたるIT関連事業を展開。

大手プロバイダーのサイト運用で培った企画・制作力を強みに、制作から分析まで各分野のプロフェッショナルが揃い、ワンストップでサービス提供を行っている。

また長年のWEB制作から得た豊富な実績とノウハウを基に、近年ニーズが高まっているCMS(※)の導入支援・構築も積極的に展開している。

株式会社アイアクト

代表取締役社長 鈴木統夫
 資本金:19百万円
 売上高:608百万円
 (平成24年5月期)

設立:平成11年6月
 社員数:53名

事業内容

- ・Webインテグレーション事業
- ・モバイルインテグレーション事業
- ・マーケティング&プロモーション事業
- ・Web戦略立案&コンサルティング事業

主要取引先

- ・KDDI株式会社
- ・エヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ株式会社
- ・関西電力株式会社
- ・文部科学省
- ・株式会社第一興商
- ・第一三共ヘルスケア株式会社



The screenshot shows the homepage of 'CMS比較.com', a website for comparing Content Management Systems (CMS). The page features a navigation menu with categories like 'CMSを比較', 'CMS基礎知識', and 'CMS導入ポイント'. The main content area is divided into several sections: 'CMSを探る・比較する' (Search and compare CMS), which includes options to search by questions or conditions; '最新のCMS導入成功事例' (Latest CMS implementation success stories); and '編集部注目のCMS' (CMS recommended by the editorial team), which highlights 'vibit CMS 6' and 'OAK CMS'.

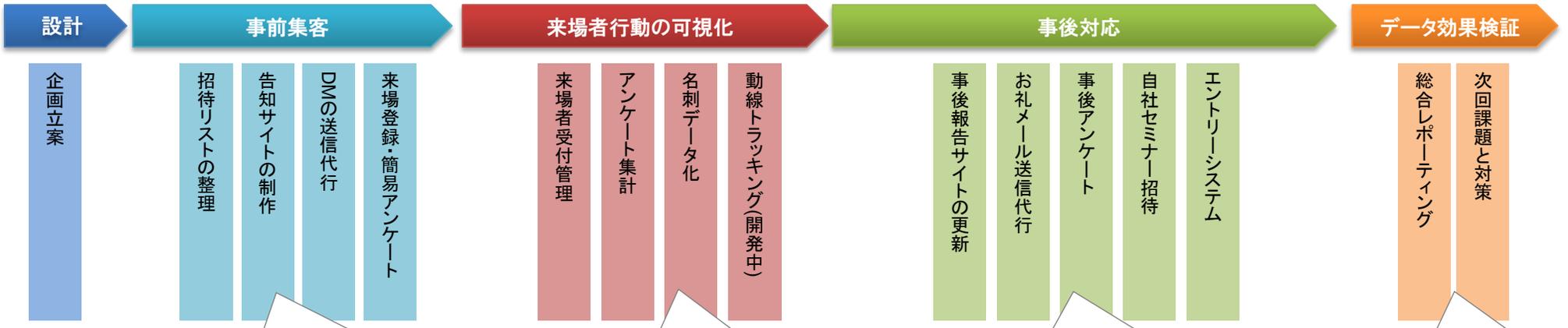
アイアクトが運営するCMS比較サイト
<http://cmshikaku.com/>

※CMS(Content Management System)
 Webページを作成するための専門知識を必要とせずに、Webサイトのコンテンツ管理を実現する仕組み

EXPOLINEとは

イベント開催前から会期中、開催後に至るまでの出展企業と来場者とのコミュニケーションを「見える化」し、一元管理。出展効果を最大化するツールです。

EXPOLINE実施例



告知サイト、DMのクリックログの計測によって興味を持った内容・反応率を測り、見込顧客リストと照合します。

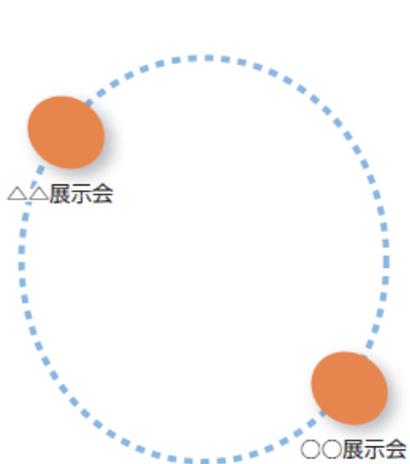
バーコードでの受付管理、名刺データ化、タブレットを使用したアンケート集計で、スピーディー且つリアルタイムでの来場者情報の管理が可能です。

事後報告サイトの更新、お礼メールの送信等事後フォローを行います。
また出展後に自社セミナーを行う場合、Web上からのセミナー予約システムを付帯することができます。

イベントの事前・当日・事後と来場者の行動を可視化できるデータベース・レポートを作成します。

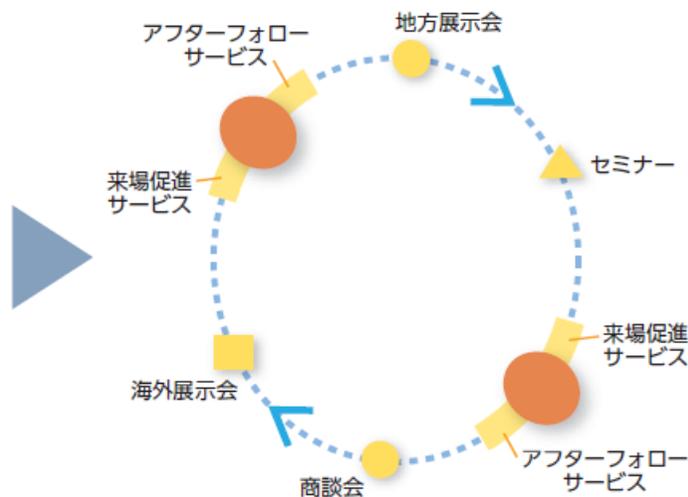
当初の見込み顧客リストに、様々な行動情報が付加されることで、展示会・イベント出展についての効果分析データを得ることができます。

②「点から線へ、線から面へ」長期的なマーケティングサポートへのシフト



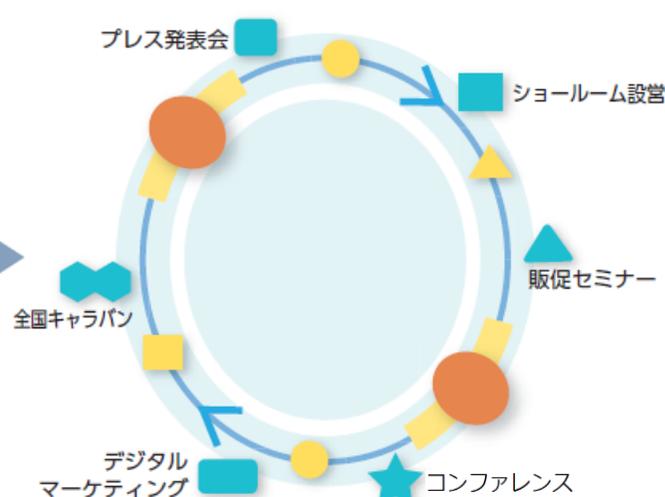
創業時～(1970年～)

一つひとつの展示会出展や販促イベントに対する「点」のサポート



これまで 点から線へ

クライアントの一連のFace to Faceマーケティング活動を年間を通じてサポートし、マーケティング戦略が効果的・効率的に実施されることを目指す「線」のサポート



これからのチャレンジ 線から面へ

年間を通じた「線」のサービスに、ストーリーあるコミュニケーション計画、見込み客育成、顧客データベース運営を絡め、有機的に連携させ、より効果的なマーケティング活動にしてい「面」のサポート

クライアントの一連のマーケティングをサポートするパートナーとなり、安定的かつ長期的に収益を上げることのできる体質へ

③専門性および生産性の向上

専門性の向上

①業界理解、顧客理解の深耕

業界に特化した人材およびチームを育成することにより、提案レベルを高度化

②商品・サービスの専門性の向上

新規事業を中心に、商品専門部署の立ち上げを行い、プロフェッショナル人材の登用および育成

▶ 新規顧客の取り込み、既存顧客の顧客単価の上昇を目指す

生産性の向上

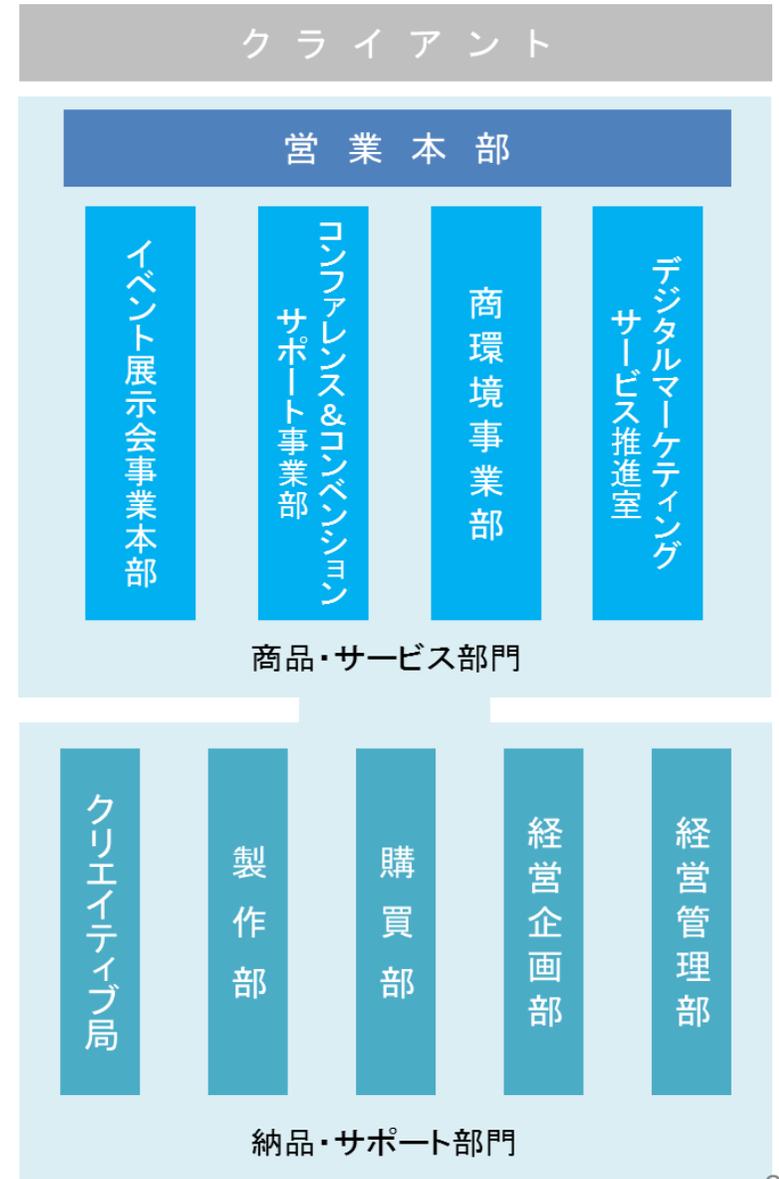
①役割分担の再定義

各事業における役割分担を再定義して組織体制を再構築し、専門性を高めやすい環境を整えるとともに、個々の繁閑の差を均すことによって全体の生産性を向上

②デザイン部門および制作部門の内部稼働率の向上

効率的なアサインを組織的に行うことにより、納品部門の生産性を向上

▶ 一人当たり売上高、一人当たり営業利益の増加を目指す



基本戦略

①新規事業への本格的な進出

②「点から線へ、線から面へ」長期的なマーケティングサポートへのシフト

③専門性および生産性の向上

実現のための打ち手

専門性の高い人材の 登用・育成

- ・社員の専門能力を伸ばす教育
- ・ノウハウを持った人材の採用による市場の取り込み

・中途社員の採用

商環境事業部:3名
CCS事業部:2名
クリエイティブ局:2名
製作部:1名
経営管理部:1名

計9名

戦略的M&A

- ・専門スキルを得て新規事業の早期収益化

・株式会社アイアクトとの
資本業務提携

システム投資

- ・クライアント向けサービスシステムの開発・拡充
- ・社内基幹システムの整備による業務効率化

・「EXPOLINE」の開発・販売
・社内基幹システムの整備着手

ご静聴ありがとうございました。

今後ともご支援のほどよろしくお願い致します。

将来の見通しに関する注意事項

当資料は株式会社博展が作成したものであり内容に関する一切の権利は当社に帰属しています。複写及び無断転載はご遠慮ください。

当資料は当社が当社の現在発行している、または将来発行する株式や債券等の保有を推奨することを目的に作成したものではありません。

また、当資料は、当社が信頼できると判断した情報を参考に作成していますが、当社がその正確性を保証するものではなく、事業計画数値に関しても今後変更される可能性があることをご了解ください。

IRに関するお問い合わせ先：株式会社博展

経営管理部 TEL 03-6278-0070 FAX 03-6278-0092 e-mail ir@hakuten.co.jp URL <http://www.hakuten.co.jp>