



平成 29 年 5 月 25 日

各 位

上 場 会 社 名 株 式 会 社 博 展  
(コード番号：2173 東証 J A S D A Q)  
本 社 所 在 地 東京都中央区築地一丁目 13 番 14 号  
代 表 者 代 表 取 締 役 社 長 田 口 徳 久  
問 合 せ 先 経 営 本 部 長 田 中 雅 樹  
電 話 番 号 0 3 ( 6 2 7 8 ) 0 0 1 0

### 中期経営計画の提出等について

当社グループは、平成 30 年 3 月期から平成 32 年 3 月期に係る中期経営計画を策定いたしましたので、当該中期経営計画を記載した資料を提出いたします。

なお、以下のとおり、当該中期経営計画について、投資家向け説明会を開催いたします。

開 催 日 時	平成 29 年 6 月 16 日 10 : 30 ~ 11 : 30
開 催 場 所	日本証券アナリスト協会 兜町平和ビル 第 2 セミナールーム 東京都中央区日本橋兜町 3 - 3

また、当社ホームページにて掲載いたします。

U R L	<a href="http://www.hakuten.co.jp/">http://www.hakuten.co.jp/</a>
掲 載 日	平成 29 年 5 月 25 日

#### 【添付資料】

平成 30 年 3 月期～平成 32 年 3 月期 中期経営計画

# NEWS RELEASE

平成 30 年 3 月期～平成 32 年 3 月期 中期経営計画

## 1. 今後 3 か年の中期経営計画

### (1) 当中期経営計画提出時点における前事業年度の総括

前事業年度（平成29年3月期）におけるわが国の経済は、経済・金融政策を背景とした緩やかな景気回復基調が続いておりますが、中国をはじめとするアジア新興国の景気下振れへの懸念や各国政治情勢の変動等、依然留意が必要な状況で推移いたしました。

当社グループの主要領域である広告・イベント業界におきましても、経済動向の不透明感に影響を受け、販促イベント開催や合同展示会への出展等、一定の底堅いニーズは継続しているものの、市場環境はほぼ横ばいの水準で推移しております。

このような環境の中、当社グループは、中期ビジョンである「Be a PARTNER of EXPERIENCE MARKETING」（経験価値提供型マーケティング・パートナーになる）の実現に向け、Experienceマーケティングサービスの提供を通じて、クライアントから永続的に選ばれるマーケティング・パートナーへと進化すべく、新たな市場・サービス領域への挑戦に重点を置きながら各事業を推進してまいりました。

その結果、前事業年度における連結売上高は、92億68百万円となりました。しかしながら、クライアントの多様化する課題の解決及び複雑化したプロジェクトに関わる専門スキルを有する人材投資や業容拡大に伴う事業基盤整備費用、また進化を続けるデジタル・テクノロジーを掛け合わせた次世代型マーケティング&コミュニケーションのためのAI・コグニティブ投資関連費用等が増加し、前事業年度においては当該先行コストを吸収することができず、連結営業損失は2億53百万円となりました。

### (2) 中期経営計画の概要及び策定の背景

コミュニケーションデザイン事業分野の中核領域であります展示会市場、イベント市場及び広告市場の今後の見通しにつきましては、引き続き経済の緩やかな回復基調の見通しに伴い、顧客企業における広告宣伝費、販売促進費に関する投資は、回復傾向の兆しが見られますが、経済動向の不透明感払拭しきれてはならず、市場環境の改善までには至っておりません。このような環境の中、当社グループでは中期ビジョン「Be a PARTNER of EXPERIENCE MARKETING」（経験価値提供型マーケティング・パートナーになる）の実現により、顧客から信頼され、顧客との共存共栄を実現しながら、コミュニケーションデザイン事業分野でNo.1の企業を目指してまいります。

そのマイルストーンとして、平成32年3月期に連結売上高124億円、連結営業利益4億50百万円を目指してまいります。これを達成するために、下記の3つの取り組みを行います。

#### a. 顧客との永続的な共存共栄を実現するマーケティング・パートナーへの進化

平成28年3月期より継続してきた「点」のサポートから「線」のサポート、そして「面」のサポートへとクライアントごとの取引シェアを拡大する取り組みをさらに推進することで、クライアントのニーズに応じて、より効果的なセールス・マーケティング戦略を立案・実行し、潜在顧客の掘り起こしや、見込顧客の創出等、直接的にクライアントの売上増加に寄与していくマーケティング・パートナーへと進化してまいります。クライアントのビジネスの変化に則した新たなマーケティング手法の確立を目指し、イノベーション能力を高めるとともに変化に臆することなく挑戦を続け、クライアントの信頼に的確に応えられるマーケティング・パートナーとして永続的に選ばれる企業となるべく全社一丸となって取り組んでまいります。

# NEWS RELEASE

## b. 各事業とデジタル・テクノロジーの融合による新たなビジネスモデルへの進化

各サービスのさらなるシェア拡大、提供価値及び収益性の向上を図るとともに、新たな市場・サービス領域への挑戦も積極的に推進してまいります。当社グループである株式会社アイアクト、タケロボ株式会社、株式会社スプラシアとの連携を最大限に図り、企業のデジタルマーケティングを支援する様々なソリューションの提供や、ロボット技術の活用による新たなコミュニケーション・ビジネスの構築等、デジタル・テクノロジーを最大限に駆使し各事業との相乗効果をより高め、今までにない新たなビジネスモデルの創出に繋げてまいります。

グループの総力を結集し、クライアントのビジネス拡大に直接貢献できる付加価値の高いコンテンツ創出や IT・デジタル技術等を用いた新商品・サービスの開発を継続的に行うことで更なる売上拡大を目指してまいります。

## c. グローバル対応が可能なパートナーへの進化

近年、クライアントのニーズが高まってきている、グローバルでのマーケティングサポートサービスを提供できるインフラ構築、サービスコンテンツ創出を継続して進めてまいります。

特に、日本企業による海外でのイベント展示会への出展や海外企業による日本国内でのイベント展示会への出展について、より満足いただける高品質なサービス提供ができる体制を整えてまいります。

海外パートナー会社の発掘・選定、海外展示会の視察による業界動向の研究、海外で活躍できるグローバル人材の育成等を引き続き行い、グローバル企業によるアジア・パシフィック市場へのマーケティングサポートについても対応できるよう準備を進めてまいります。

また、世界において近年重要視されてまいりましたサステナブル（持続可能な）活動を通じ、企業ブランドの持続的な価値向上を目指すサステナブル国際会議の運営など、世界市場でサービス提供できるビジネスインフラの確立も視野に入れて活動してまいります。

上記3つの取り組みを実現するために、業界研究、顧客研究をさらに深め、マーケティング・パートナーとして専門性を高めることにより、差別化された付加価値の高い提案を行い、シェアの拡大を目指します。

## (3) 事業の進捗状況及び今後の見通し並びにその前提条件

成長に向けた先行投資的な費用負担の継続等、前事業年度の経営成績と市場環境を勘案し、新たに平成32年3月期までの中期経営計画を以下の通り策定いたしました。

## 2. 今期の業績予想及び今後の業績目標（連結）

（単位：百万円）

	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属する当期純利益
平成29年3月期（実績）	9,268	△253	△262	△369
平成30年3月期（予想）	10,100	150	140	90
平成31年3月期（目標）	11,200	280	270	173
平成32年3月期（目標）	12,400	450	440	281

# NEWS RELEASE

## ・業績予想及び業績目標の前提条件、数値根拠

当社グループの属する広告・イベント業界は、企業の広告宣伝費、販売促進費に関する投資等の動向に影響を受け、大きくは国内経済の動向に左右されます。現時点において、国内景気は持ち直しの動きが見え始めているものの、先行きには未だ不透明感が完全には払拭されておりません。

そのような状況の中、従来からの主要事業であるイベントプロモーション、展示会出展、商談会・プライベートショーなどの競争力を高めるとともに、次世代の基幹事業として成長を続けているカンファレンス&コンベンション、商環境、デジタル・コンテンツ&マーケティングの体制強化を継続し、それぞれ以下の売上高の計上を目標としてまいります。

(単位：百万円)

	展示会 出展	イベント プロモ ーション	商談会・ プライベ ートショー	カンファレ ンス&コン ベンション	商環境	デジタル・ コンテン ツ &マーケテ ィング	その他
平成29年3月期 (実績)	3,572	1,694	1,113	526	1,005	1,040	314
平成30年3月期 (予想)	3,650	1,900	1,350	650	1,150	1,100	300
平成31年3月期 (目標)	3,850	2,200	1,700	700	1,250	1,200	300
平成32年3月期 (目標)	3,950	2,650	2,000	800	1,350	1,350	300

また、筋肉質なコスト体質の実現に向けた取り組みについては引き続き行い、中期的な収益性の改善にも取り組んでまいります。

なお、上記の業績予想は、本資料の発表日現在において入手可能な情報に基づき作成したものです。実際の業績は、今後様々な要因により記載の予想数値と異なる可能性があります。

以 上