

Briefing Transcription

|| 2025 年 6 月期第 1 四半期決算説明文字起こし ||

株式会社サニーサイドアップグループ

2180 東証スタンダード市場

企業情報はこちら >>>

紹介動画はこちら >>>

2024 年 11 月 22 日 (金)



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

■ 目次

■ 出演者	01
■ 決算説明	01

株式会社サニーサイドアップグループ | 2024 年 11 月 22 日 (金)
2180 東証スタンダード市場

■ 出演者

株式会社サニーサイドアップグループ
代表取締役副社長

渡邊 徳人様

■ 決算説明



■ サニーサイドアップグループ渡邊

株式会社サニーサイドアップグループ代表取締役副社長渡邊徳人です。
2025 年 6 月期第 1 四半期決算について説明いたします。よろしくお願いします。

株式会社サニーサイドアップグループ | 2024 年 11 月 22 日 (金)
2180 東証スタンダード市場

決算説明

アジェンダ

1. 企業概要
2. 2025 年 6 月期第 1 四半期 連結決算レビュー
3. 事業状況
4. 中期成長戦略の進捗

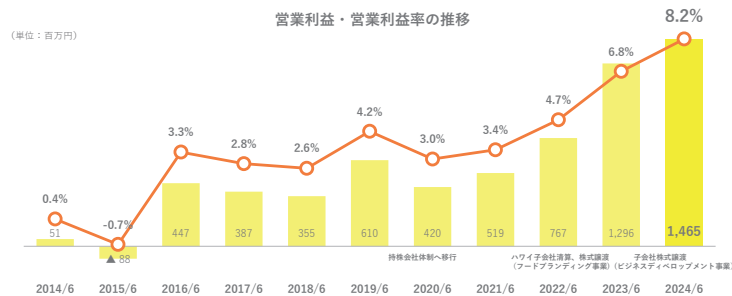
© 2024 SUNNY SIDE UP GROUP Inc. | 2

まずはアジェンダです。企業概要、2025 年 6 月期第 1 四半期連結決算レビュー、事業状況、最後に中期成長戦略の進捗となります。

1. 企業概要

業績推移

- ・ 1985 年 7 月創業、当期で 40 周年を迎える、2020 年 1 月に持株会社体制へ移行
- ・ コロナ禍より事業ポートフォリオの改善を図り、低採算事業からの撤退が完了
- ・ 中長期経営方針に沿って収益力向上への取組み加速、2026 年 6 月期に連結営業利益 20 億円達成を目指す



© 2024 SUNNY SIDE UP GROUP Inc. | 4

業績推移をグラフで示しております。当社は、1985 年 7 月に創業し、当期で 40 周年を迎えておりますが、2020 年 1 月期に持株会社体制へ移行しました。コロナ禍より事業ポートフォリオの改善を図り、低採算事業からの撤退が完了しました。中長期経営方針に沿って収益力向上への取り組みを加速し、2026 年 6 月期に連結営業利益 20 億円の達成を目指しています。

営業利益率は、2014 年 6 月期に 0.4%、次の 2015 年 6 月期には▲ 0.7%まで下がりましたが、その後 2020 年 6 月期の 3.0% から、3.4%、4.7%、6.8%となり、2024 年 6 月期には 8.2%となりました。

株式会社サニーサイドアップグループ | 2024 年 11 月 22 日 (金)
2180 東証スタンダード市場

決算説明

1. 企業概要

事業概要

- ・ 2つの事業とグループの事業領域を拡充する新規事業の計3事業で構成
- ・ コア事業のブランドコミュニケーション事業では、国内外の企業・自治体等を対象にPRを中心とするコミュニケーションサービスを提供
- ・ フードブランディング事業では、オールデイダイニング「bills」のブランディングに携わる

報告セグメント

ブランド コミュニケーション事業	SUNNY SIDE UP KUM-NAMU aiside steady study	・ PRを中心に、ブランディング、スポーツマーケティング、デジタル・SNS活用等のコミュニケーションサービスを提供 ・ タレント、キャラクター等のIPを活用した販促施策、商品キャンペーンの企画等を手掛ける ・ 2023年9月に株式会社サニーサイドアップを存続会社とする子会社3社間の吸収合併が完了 ・ 2020年3月に株式会社ステディスタディを子会社化、株式会社サニーサイドアップに次ぐ成長牽引役を担い、採用強化とオフィス拡張移転を計画
フードブランディング 事業	FLYPAN SUNNY SIDE UP KOREA	・ オールデイダイニング「bills」の国内のブランディング、韓国におけるライセンス管理と店舗運営を担う（直営店舗：国内7、韓国2）
ビジネス ディベロップメント事業	TKG CONSULTING Good&Co.	・ 株式会社TKG Consulting（2024年10月1日付で株式会社サニーサイドアップより商号変更）は主力事業を転換、コンサルティングの事業化に着手

© 2024 SUNNY SIDE UP GROUP Inc. | 5

事業概要としては、2つの事業とグループの事業領域を拡充する新規事業の計3事業で構成されています。コア事業のブランドコミュニケーション事業では、国内外の企業、自治体等を対象に、PRを中心としたコミュニケーションサービスを提供しています。また、フードブランディング事業では、オーストラリア・シドニー発祥のオールデイダイニング「bills」というレストランのブランディングに関わり、直営で営業しています。

ブランドコミュニケーション事業に関わるグループ各社のロゴ・会社名を記載しています。この事業では、PRを中心に、ブランディング、スポーツマーケティング、デジタル・SNS活用等のコミュニケーションサービスを提供するほか、タレント・キャラクター等のIPを活用した販促施策、商品キャンペーンの企画等を手掛けています。

2023年9月に株式会社サニーサイドアップ（以下、サニーサイドアップ）を存続会社とする子会社3社間の吸収合併が完了し、業務効率化、シナジー効果を出せるように取り組んでいます。また、2020年3月に子会社化した株式会社ステディスタディ（以下、ステディスタディ）は、サニーサイドアップに次ぐ成長牽引役を担い、採用強化とオフィス拡張移転を計画しています。

フードブランディング事業では、「bills」の国内におけるブランディング、韓国におけるライセンス管理と店舗運営を担い、現在直営で国内7店舗、韓国で2店舗を展開しています。

ビジネスディベロップメント事業は、株式会社TKG Consulting（以下、TKG Consulting）、株式会社グッドアンドカンパニーという会社で構成されています。TKG Consultingは、2024年10月1日付で株式会社サニーサイドアップより商号を変更し、主力事業を転換してコンサルティングの事業化に着手しています。

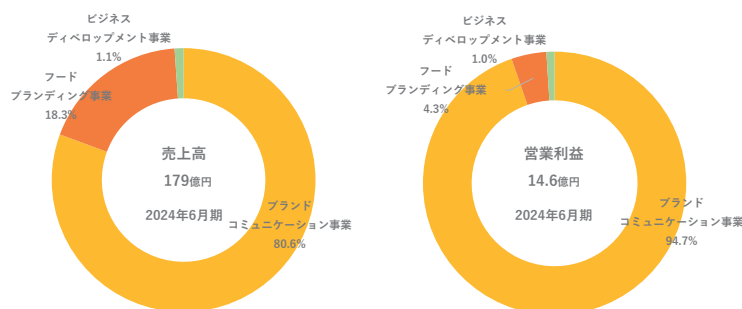
株式会社サニーサイドアップグループ | 2024 年 11 月 22 日 (金)
2180 東証スタンダード市場

決算説明

1. 企業概要

収益構造

- ・ ブランドコミュニケーション事業がグループの中核を担い、売上高の8割、営業利益の9割超を構成



© 2024 SUNNY SIDE UP GROUP Inc. | 6

収益構造として、ブランドコミュニケーション事業がグループの中核を担っています。2024 年 6 月期の売上高 179 億円、営業利益 14 億 6,000 万円のうち、売上高の約 8 割、営業利益の約 9 割をブランドコミュニケーション事業が占めています。

2.

2025年6月期第1四半期 連結決算レビュー

株式会社サニーサイドアップグループ | 2024 年 11 月 22 日 (金)
2180 東証スタンダード市場

決算説明

2. 2025 年 6 月期第 1 四半期 連結決算レビュー

連結決算ハイライト

- ・ 二桁増収達成、主力のブランドコミュニケーション事業が 2 割伸長、中期売上成長目標を上回る水準で推移
- ・ 予測可能性の向上へ、これまで業績進捗を基に 2Q・4Q に計上してきた賞与関連費用を四半期毎に平準化 1Q に 1.1 億円計上して営業減益となるも、費用平準化の影響を除くと増益確保
- ・ 通期業績予想に対する利益進捗率は同一条件比較で前年並み、上記影響を織り込んだ会社想定通り進捗

対前年同期 売上高増加率 +13.4%	対前年同期 営業利益増加率 ▲35.1% (同一条件比較 +4.6%)	営業利益率 前年 1Q 8.6% → (同一条件比較 7.9%) 4.9%
ブランドコミュニケーション事業 対前年同期 増収率 +20.1%	ブランドコミュニケーション事業 営業利益率 前年 1Q 20.8% → (同一条件比較 18.1%) 14.7%	通期営業利益予想に対する 進捗率 前年 1Q 17.8% → (同一条件比較 17.6%) 10.9%

© 2024 SUNNY SIDE UP GROUP Inc. | 8

次に、2025 年 6 月期第 1 四半期の連結決算レビューです。二桁増収達成となりました。主力のブランドコミュニケーション事業の売上高が 2 割伸長し、中期売上成長目標を上回って推移しています。

予測可能性の向上に向けて、これまで業績進捗を基に、第 2 四半期、第 4 四半期に計上してきた賞与関連費用を四半期ごとに平準化するという形に変更しました。これにより、第 1 四半期に 1 億 1,000 万円の賞与関連費用を計上したため、営業減益となっています。ただし、この費用平準化の影響を除くと増益を確保しております。通期の業績予想に対する利益進捗率は、同一条件比較で前年並みで、会社想定通りの進捗です。賞与関連費用を平準化して計上した結果、減益となっていますが、前年との比較においてきちんと業績を維持している形になっています。

2. 2025 年 6 月期第 1 四半期 連結決算レビュー

連結業績サマリー

- ・ 二桁増収達成、前年より提案を進めてきた大手コンビニエンスストア向け販促施策の受注増が寄与
- ・ 賞与関連費用計上の影響を除くと増益確保、営業利益率は原価率の高い販促施策の構成上昇が影響
- ・ 四半期純利益は 32% 増益、前年 1Q に計上した法人税等調整額など、一過性の税負担が減少
- ・ 通期業績予想に対する利益進捗率は同一条件比較で前年並み、概ね会社想定通りに進捗

(単位：百万円)

	2024 年 6 月期 第 1 四半期 実績	2025 年 6 月期 第 1 四半期 実績	対前年同期 増減率	(ご参考) 同一条件 概算値*	2025 年 6 月期 通期業績予想 (第 1 次公表)	進捗率	(ご参考) 同一条件 概算進捗率* (前年 1Q 進捗率)
売上高	3,246	3,679	+13.4%	—	18,500	19.9%	—
営業利益 (営業利益率)	278 (8.6%)	180 (4.9%)	▲35.1% (▲3.7pt)	290 (7.9%)	1,650 (8.9%)	10.9%	17.6% (前年 17.8%)
経常利益	286	193	▲32.6%	303	1,660	11.6%	18.3% (前年 18.6%)
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	96	128	+32.4%	—	960	13.4%	—
1 株当たり 四半期純利益	6.50 円	8.60 円	—	—	64.34 円	—	—

(注) *賞与関連費用の平準化の影響を除き、前年同期と同一条件で比較した場合の概算値を示しております。

© 2024 SUNNY SIDE UP GROUP Inc. | 9

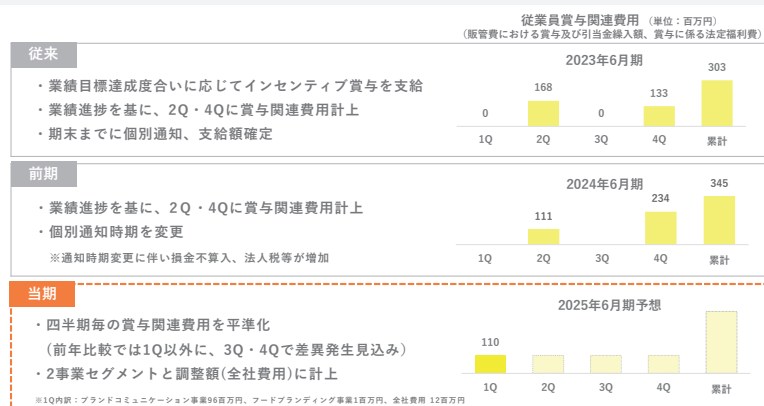
株式会社サニーサイドアップグループ | 2024 年 11 月 22 日 (金)
2180 東証スタンダード市場

決算説明

連結業績のサマリーです。二桁増収を達成しています。前年より提案を進めてきた大手コンビニエンスストア向けの販促施策の受注が寄与しました。前年の第1四半期は販促施策の計上が少なく、業績に影響が出ましたが、当期は第1四半期から販促施策の収益が上がっています。親会社株主に帰属する四半期純利益は、前年同期比で32.4%増加となりました。前年の第1四半期に計上した法人税等調整額など、一過性の税負担が減少したことが影響しています。通期業績予想に対する利益進捗率は、同一条件比較で前年並みとなり、おおむね会社予想通りに推移しています。

2. 2025年6月期第1四半期 連結決算レビュー

従業員賞与関連費用の平準化に伴う四半期業績への影響



© 2024 SUNNY SIDE UP GROUP Inc. | 10

従業員賞与関連費用の平準化に伴う四半期業績への影響をクローズアップして示しています。従来、業績目標の達成度合いに応じてインセンティブ賞与を支給しています。業績進捗を基に、第2四半期、第4四半期に賞与関連費用を計上し、期末までに個別通知をし、支給額を確定する形を取っていました。前期も業績進捗を基に、第2四半期、第4四半期に賞与関連費用を計上しましたが、個別通知時期を変更しています。通知時期変更に伴って損金不算入となり、法人税等が増加した要因となりました。この2年をかけて見直し、当期は四半期ごとに賞与関連費用を平準化しています。なお、同費用は、2事業セグメントと調整額に計上しています。

株式会社サニーサイドアップグループ | 2024 年 11 月 22 日 (金)
2180 東証スタンダード市場

決算説明

2. 2025 年 6 月期 第 1 四半期 連結決算レビュー

連結財務諸表

	2023 年 9 月 末		2024 年 6 月 末		2024 年 9 月 末		
	百万円	構成比	百万円	構成比	百万円	構成比	前期末金額差異
流動資産	5,661	76.4%	6,549	77.3%	5,232	73.7%	▲1,316
現金及び預金	2,216	29.9%	3,185	37.6%	2,402	33.8%	▲783
売掛金	1,846	24.9%	2,494	29.4%	1,834	25.8%	▲659
未成業務支出金	919	12.4%	306	3.6%	380	5.4%	73
その他の流動資産	678	9.2%	563	6.6%	615	8.7%	52
固定資産	1,749	23.6%	1,923	22.7%	1,869	26.3%	▲53
資産合計	7,411	100.0%	8,472	100.0%	7,102	100.0%	▲1,370
負債合計	3,872	52.2%	4,336	51.2%	3,054	43.0%	▲1,281
買掛金	1,567	21.1%	1,515	17.9%	1,011	14.2%	▲504
有利子負債	1,069	14.4%	991	11.7%	847	11.9%	▲143
その他の負債	1,235	16.7%	1,829	21.6%	1,195	16.8%	▲633
純資産合計	3,539	47.8%	4,136	48.8%	4,047	57.0%	▲89
資産・負債合計	7,411	100.0%	8,472	100.0%	7,102	100.0%	▲1,370

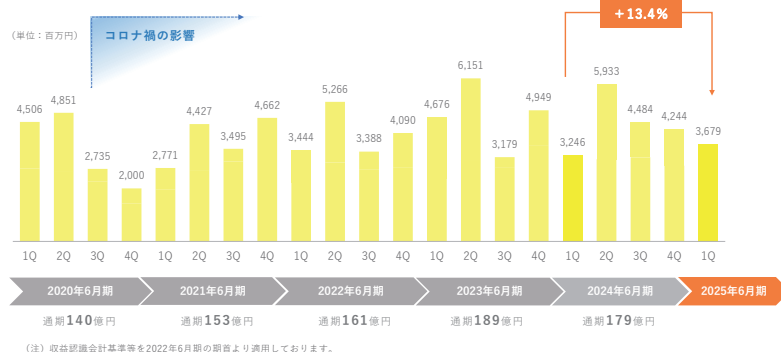
© 2024 SUNNY SIDE UP GROUP Inc. | 11

連結財務諸表（貸借対照表）は、ご覧の状況です。

2. 2025 年 6 月期 第 1 四半期 連結決算レビュー

四半期別売上高推移

- ・ 13.4%増収、ブランドコミュニケーション事業のうち、販促施策の受注増が寄与



次に、四半期別売上高推移ですが、2025 年 6 月期第 1 四半期は前年同期比 13.4% 増加しました。ブランドコミュニケーション事業のうち、販促施策の受注が寄与しています。

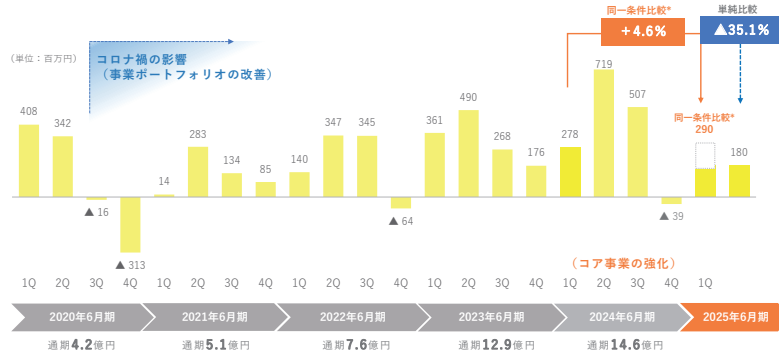
株式会社サニーサイドアップグループ | 2024 年 11 月 22 日 (金)
2180 東証スタンダード市場

決算説明

2. 2025 年 6 月期 第 1 四半期 連結決算レビュー

四半期別営業利益推移

- 賞与関連費用の計上により減益となるも、同影響を除くと 4.6% 増益



(注) *賞与関連費用の平準化の影響を除き、前年同期と同一条件で比較した場合の概算値を示しております。

© 2024 SUNNY SIDE UP GROUP Inc. | 13

次に、四半期別営業利益の推移です。賞与関連費用の計上で減益となりましたが、この影響を除くと、前年同期比 4.6% の増益になります。

2. 2025 年 6 月期 第 1 四半期 連結決算レビュー

セグメント別業績

- ブランドコミュニケーション事業: 2割増収、減益となるも、賞与関連費用計上の影響を除くと増益確保
 - フードブランディング事業: 減収減益、客単価は高水準を維持するも、2024年8月の客数減響く
 - ビジネスディベロップメント事業: 子会社1社の主力事業を転換、コンサルティングの事業化に着手
- 既存事業の縮小で減収となるも、前年計上のXR費用なく増益確保

(単位: 百万円)

	売上高			セグメント利益 (営業利益率)			
	2024年 6月期 第1四半期	2025年 6月期 第1四半期	対前年 同期 増減率	2024年 6月期 第1四半期	2025年 6月期 第1四半期	対前年 同期 増減率	(ご参考) 同一条件 概算値*
ブランド コミュニケーション事業	2,360	2,835	+20.1%	491 (20.8%)	416 (14.7%)	▲15.3% (▲6.1pt)	513 (18.1%)
フード ブランディング事業	838	825	▲1.6%	49 (5.9%)	38 (4.6%)	▲22.6% (▲1.3pt)	39 (4.8%)
ビジネス ディベロップメント事業	47	19	▲59.4%	3 (7.5%)	4 (23.3%)	+25.5% (+15.7pt)	4 (23.3%)
調整額	—	—	—	▲266	▲278	—	▲266

(注) *賞与関連費用の平準化の影響を除き、前年同期と同一条件で比較した場合の概算値を示しております。

© 2024 SUNNY SIDE UP GROUP Inc. | 14

セグメント別業績は、ブランドコミュニケーション事業が前年同期比で 2 割増収となり、賞与関連費用の計上を除くと利益も順調に推移しています。

フードブランディング事業は減収減益となりました。客単価は高水準を維持していますが、飲食店ということもあり、昨年との天候の違いで、2024 年 8 月の客数に影響が少し出ています。ただし、直近は天候にも恵まれて順調に推移しています。

また、ビジネスディベロップメント事業は、子会社 1 社の主力事業を転換することにより、コンサルティング事業、いわゆる川上に遡って、マーケティング戦略支援やコンサルティングの事業化に着手しています。既存事業の縮小で減収となりましたが、コンサルティング領域を広げていきたいと考えています。

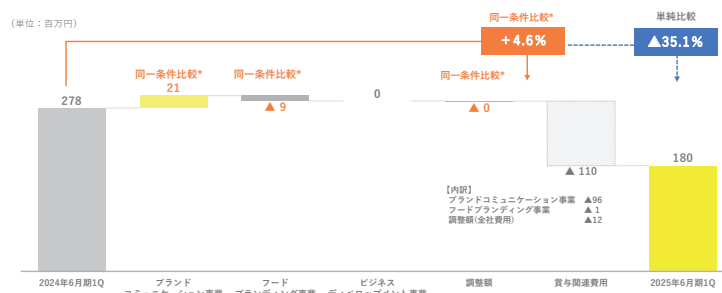
株式会社サニーサイドアップグループ | 2024 年 11 月 22 日 (金)
2180 東証スタンダード市場

決算説明

2. 2025 年 6 月 期 第 1 四 半 期 連 結 決 算 レビュ

営業利益変動要因

- 賞与関連費用平準化の影響を除くと 4.6% 増益
ブランドコミュニケーション事業では受注が増加した販促施策の効率改善が寄与



(注) *賞与関連費用の平準化の影響を除き、前年同期と同一条件で比較した場合の概算値を示しております。

© 2024 SUNNY SIDE UP GROUP Inc. | 15

営業利益の変動要因ですが、賞与関連費用の平準化の影響を除くと、前年同期比 4.6% 増加しました。ブランドコミュニケーション事業では、受注が増加した販促施策の効率改善が大きく寄与しました。

2. 2025 年 6 月 期 第 1 四 半 期 連 結 決 算 レビュ

2025 年 6 月 期 通 期 業 績 予 想

- 期初公表予想より変更なし、賞与関連費用の平準化は前年比較で 3Q・4Q に影響する見込み
- ブランドコミュニケーション事業は概算 4.0% 増収、営業利益率 17.9% を想定
同事業の成長を支える子会社のオフィス拡張移転を 2024 年 12 月に計画
- 2024 年 10 月よりコンサルティング事業が始動、中期成長戦略を着実に遂行

(単位: 百万円)

	2024 年 6 月 期 実績	2025 年 6 月 期 業績予想	対前年同期 増減率	(ご参考) 2025 年 6 月 期 営業利益予想 子会社オフィス移転 影響前
売上高	17,908	18,500	+3.3%	
営業利益 (営業利益率)	1,465 (8.2%)	1,650 (8.9%)	+12.6% (+0.7pt)	1,728
経常利益	1,501	1,660	+10.6%	
親会社株主に帰属する 当期純利益	795	960	+20.7%	
1 株 当 た り 当 期 純 利 益	53.30 円	64.34 円	—	
1 株 当 た り 年 間 配 当 金 (中間配当金)	20 円 (5)	22 円 (7)	—	

© 2024 SUNNY SIDE UP GROUP Inc. | 16

2025 年 6 月 期 の 通 期 業 績 予 想 は、売 上 高 で 前 期 比 3.3% 増 の 185 億 円、営 業 利 益 で 同 12.6% 増 の 16 億 5,000 万 円、営 業 利 益 率 8.9%、経 常 利 益 で 同 10.6% 増 の 16 億 6,000 万 円 を 見 込 ん で い ま す。参 考 値 と し て、グ ルー プ 会 社 の ス テ ヴ ィ ス タ デ ィ の オ フ ィ ス 移 転 に 伴 う 賃 料 な ど の 費 用 を 考 慮 す る 前 と 対 比 し て お り ま す が、移 転 費 用 を 除 く と、営 業 利 益 は 17 億 2,800 万 円 と な り ま す。

株式会社サニーサイドアップグループ | 2024 年 11 月 22 日 (金)
2180 東証スタンダード市場

決算説明

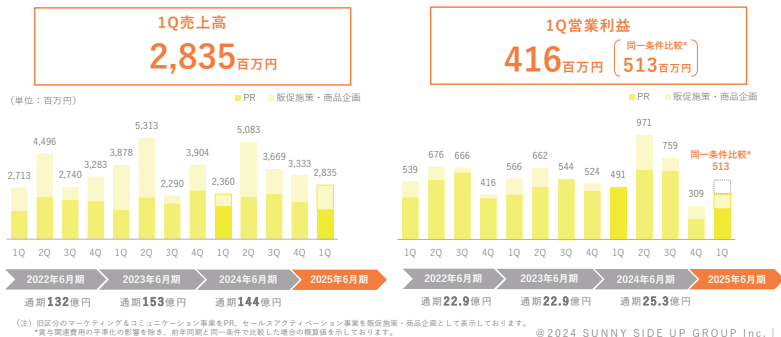
3.

事業状況

3. 事業状況

ブランドコミュニケーション事業 業績推移

- ・ 2割増収、大手コンビニエンスストア向けの販促施策の受注増が寄与、特に映画キャラクター関連施策が好調
PRではクライアントの維持・開拓を進めるも、海外拠点クライアントからの受注が弱含む
- ・ 販促施策・商品企画は前年より効率化が継続、PRは案件稼働に係る労務費等の費用増加



次に事業状況についてです。ブランドコミュニケーション事業の業績推移ですが、売上高は前年同期比で2割増加しました。大手コンビニエンスストア向けの販促施策の受注が寄与し、特に映画キャラクター関連が好調でした。PRでは、クライアントの維持・開拓を進めたものの、海外拠点のクライアントからの受注がやや弱かった状況です。利益につきましては、販促施策で効率化が継続しましたが、PRは案件稼働にかかる労務費の増加が影響しました。

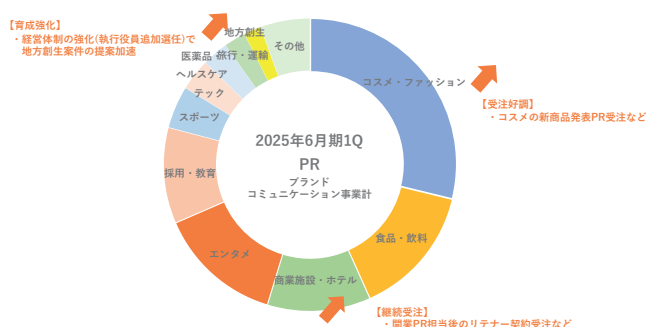
株式会社サニーサイドアップグループ | 2024 年 11 月 22 日 (金)
2180 東証スタンダード市場

決算説明

3. 事業状況

ブランドコミュニケーション事業 業種別売上構成

- ・ 多種多様な業種に対応、コスメ・ファッションが好調、商業施設・ホテルは開業PR担当後も継続受注
- ・ キャスティングやアートイベントPRを含むエンタメ、地方創生、旅行・運輸の受注が堅調



© 2024 SUNNY SIDE UP GROUP Inc. | 19

ブランドコミュニケーション事業のうち、PRの業種別売上構成について、円グラフに示しておりますが、主にコスメ・ファッションの受注が好調で、コスメの新商品発表などのPR受注が伸びました。また、商業施設・ホテル開業のPRを手掛けてきましたが、開業後のPRも受注しています。また、育成強化する地方創生については、経営体制の強化として、執行役員を追加選任したことで、提案を強化していきます。

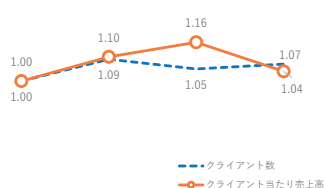
3. 事業状況

ブランドコミュニケーション事業 生産性の推移

- ・ 連結子会社3社間の吸収合併完了より1年が経過
 - ・ 統合3社のPRクライアント数は微増、アップセル・クロスセルに繋がる提案を進める
 - ・ 新卒採用が順調に進むなか、生産性の改善に向けて人材育成と専門人材の採用に注力
- 営業職移行者向け教育体系を整備、社内教育プログラム「SUNNY UNIVERSITY」で営業ノウハウ習得支援

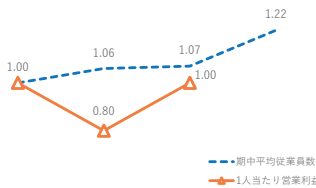
【統合3社】PRクライアント数・平均売上高

(2022年6月期=1として算出)



【統合3社】従業員数・平均営業利益*

(2022年6月期=1として算出)



(注) *賞与関連費用の平準化の影響により、四半期平均営業利益の記載を省略しております。

© 2024 SUNNY SIDE UP GROUP Inc. | 20

ブランドコミュニケーション事業の生産性の推移です。連結子会社3社の吸収合併から1年が経過しました。統合3社のPRクライアント数は微増ですが、アップセル・クロスセルにつながる提案に注力しています。新卒採用が順調に進むなか、生産性の改善に向けて、人材教育と専門人材の中途採用に注力しています。教育では、営業職移行者向けの教育体系を整備するほか、社内教育プログラム「SUNNY UNIVERSITY」を通じて営業ノウハウ習得支援を行っています。教育を拡充することで、従業員1人あたりの平均営業利益を高めていく計画です。

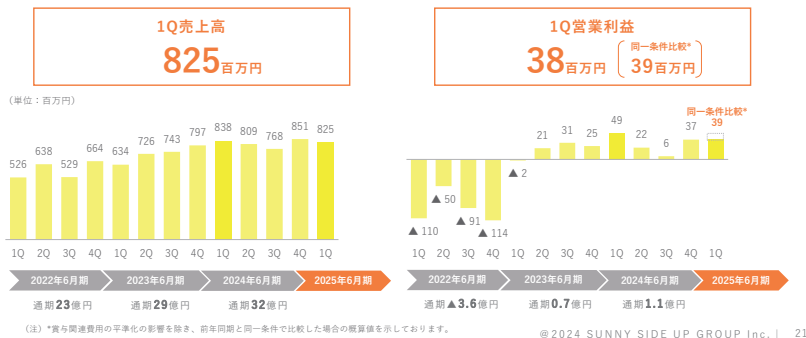
株式会社サニーサイドアップグループ | 2024 年 11 月 22 日 (金)
2180 東証スタンダード市場

決算説明

3. 事業状況

フードブランディング事業 業績推移

- ・ 1Qは通常営業、店舗リニューアルは2023年6月期2Q、2024年6月期2Q・3Qに実施
- ・ 減収減益、インバウンド需要は堅調も、天候不順等により2024年8月に一部で客数減少
- ・ 客単価は高水準を維持、年2回のメニュー改編で新たなテーマを訴求

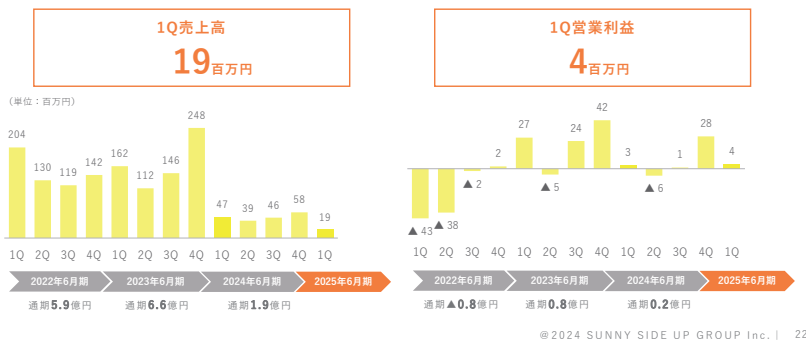


フードブランディング事業の状況です。第1四半期は通常の営業で、店舗リニューアルは、2023年6月期の第2四半期、2024年6月期の第2四半期と第3四半期に実施しました。天候不順も影響して減収減益となりましたが、足下では天候にも恵まれ、インバウンド需要も堅調に推移しています。

3. 事業状況

ビジネスディベロップメント事業 業績推移

- ・ 新規事業の開発・創出を通じてグループの事業領域を拡充する位置づけ
- ・ 子会社1社の主力事業を転換、コンサルティングの事業化に着手、2024年10月より始動
- ・ 前年4QにXRスタジオの機能を外部へ移管、既存事業の縮小で減収となるも、前年のXR費用なく増益確保



ビジネスディベロップメント事業は、新規事業の開発・創出を通じて、グループの事業領域を拡充する位置づけです。子会社1社の主力事業を転換し、コンサルティング事業を2024年10月より始動しました。また、前年第4四半期にXRスタジオの機能を外部に移管したことで、既存事業が縮小して減収となりましたが、今後はコンサルティング事業で収益性を高めていきます。

決算説明

4.

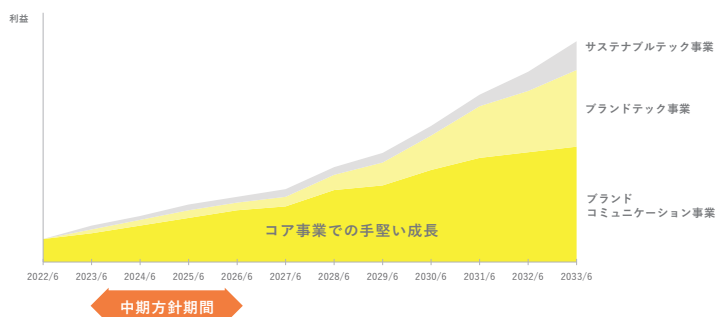
中期成長戦略の進捗

4. 中期成長戦略の進捗

中長期の事業成長イメージ

成長に向けた戦略方針

- ・ 現中期方針期間においては、コア事業（ブランドコミュニケーション事業）での手堅い成長に注力
⇒ブランドコミュニケーション事業による成長に手ごたえ、同事業を中心とした成長を加速



© 2024 SUNNY SIDE UP GROUP Inc. | 24

中長期の事業成長イメージは、現中期方針期間では、コア事業のブランドコミュニケーション事業で手堅い成長を遂げることに注力しています。前年にブランドコミュニケーション事業による成長に手応えを感じており、同事業を中心とした成長を加速する予定です。

株式会社サニーサイドアップグループ | 2024 年 11 月 22 日 (金)
2180 東証スタンダード市場

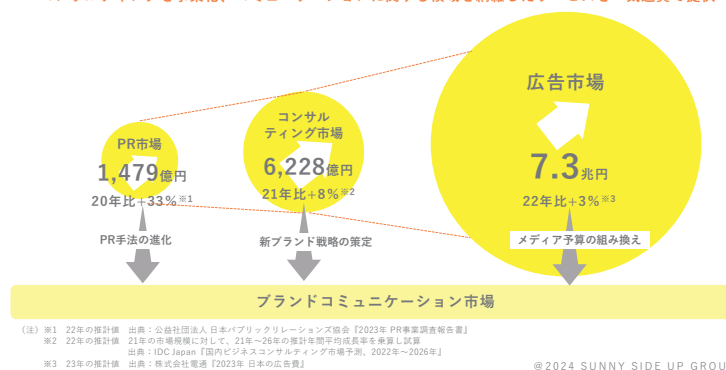
決算説明

4. 中期成長戦略の進捗

中長期の事業成長イメージ

成長に向けた戦略方針

- PR市場、コンサルティング市場、より規模の大きな広告市場を包含した市場を対象に事業機会を獲得
⇒コンサルティングを事業化、コミュニケーションに関する領域を網羅したサービスを一気通貫で提供



中長期に成長を図るブランドコミュニケーション事業について説明します。既存の市場はPRですが、コンサルティング市場、より規模の大きな広告市場を包含した市場を対象に事業機会を創出し、PR市場の1,479億円だけでなく、コンサルティング市場の6,228億円、広告市場の7兆3,000億円を含むブランドコミュニケーション市場を対象として収益拡大を図ろうとしております。コンサルティングを事業化したのもこの方針に基づくものです。

4. 中期成長戦略の進捗

コンサルティングの事業化

- 中期成長戦略に沿って、2024年10月より株式会社TKG Consultingとしてコンサルティング事業を始動
- ブランドコミュニケーション事業と連携、マーケティング戦略支援からPRまでのサービス提供を目指す

コミュニケーション課題解決コンサルティング

理念と戦略を繋ぐコミュニケーション戦略の提供

①理念と戦略に基づいた
コミュニケーション戦略の設計支援

②トップ層を対象とした
勉強会・ネットワーキング機会の提供

TKG Consultingの強み

- 上流から下流まで一貫した戦略設計と実行
- 幅広いネットワークと業界横断の連携
- ワークショップを通じた協働的な言語化支援

TKG CONSULTING

会社名：株式会社TKG Consulting

2024年10月1日付で株式会社サニーサイドアップより商号変更

代表者：リュウ シーチャウ
(株式会社サニーサイドアップ代表取締役社長)

© 2024 SUNNY SIDE UP GROUP Inc. | 26

コンサルティングの事業化について説明しますが、2024年10月にTKG Consultingがスタートし、理念と戦略をつなぐコミュニケーション戦略を提供するとともに、トップ層を対象とする勉強会・ネットワーキング機会の提供も行います。同社の強みとしては、上流から下流まで一貫した戦略設計と実行ができることです。また、幅広いネットワークと業界横断の連携、ワークショップを通じた協働的な言語化支援も行います。サニーサイドアップの社長であるリュウシーチャウが代表に就任し、コンサルティング事業を牽引していきます。

株式会社サニーサイドアップグループ | 2024 年 11 月 22 日 (金)
2180 東証スタンダード市場

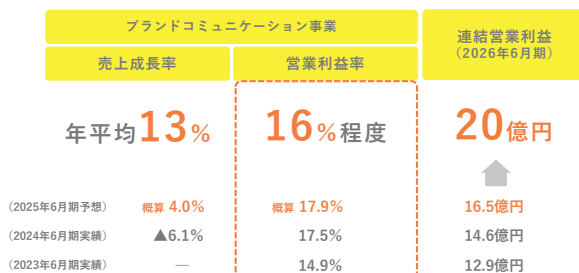
決算説明

4. 中期成長戦略の進捗

中期3か年成長ターゲット

成長に向けた戦略方針

- ・ 2026年6月期の連結営業利益目標を20億円に設定
 - ・ ブランドコミュニケーション事業で、売上成長と収益性向上の双方を狙う
 - ・ フードブランディング事業は、安定的に業績を維持・改善する方針
- ⇒ブランドコミュニケーション事業の1Q増収率は中期売上成長目標と当期の想定を上回る



© 2024 SUNNY SIDE UP GROUP Inc. | 27

中期3か年成長ターゲットとして、2026年6月期に連結営業利益20億円の達成に設定しています。主力のブランドコミュニケーション事業では、売上成長と収益性向上の双方を狙い、フードブランディング事業は安定的に業績を維持・改善する方針です。ブランドコミュニケーション事業の第1四半期の売上成長率（20.1%）は、中期売上成長率目標（年平均13%）と当期の想定（4.0%）を上回っています。営業利益率は16%程度で、連結営業利益20億円達成を目指しています。

4. 中期成長戦略の進捗

クライアントとの関係性とサービスの方向性

成長に向けた戦略方針



- ・ 中核子会社の株サニーサイドアップは、クライアントとの長期的な関係性構築へ
- ・ 提供サービスの高付加価値化を目指し、人員体制の整備と教育拡充を図る

	従来	統合後のサニーサイドアップ
クライアント 開拓	“インバウンドリード” ・ 問い合わせ中心（×営業） ・ 短期案件・単発案件	“クライアントリレーション”型 ・ CMO級との長期信頼の構築 ⇒前年に続き、イベントを有効活用して関係性構築
提供サービス	全力対応 ・ 依頼内容に全力を傾ける	+ αの付加価値提案 ・ 積極的なクロスセル ⇒アップセルの提案事例も増加
体制	新卒採用OJT中心 ・ 学生から応募多数、例年20-30名を採用 ・ OJTによる早期戦力化	統合3社人材の最適配置 ・ 専門教育プログラムを拡充 ⇒営業職移行者を対象とした教育体系整備
	稼働人数≒売上	高付加価値≒収益最大化

© 2024 SUNNY SIDE UP GROUP Inc. | 28

クライアントとの関係性とサービスの方向性です。従来は問い合わせ中心のインバウンドリード型でしたが、統合後のサニーサイドアップはクライアントリレーション型を志向し、マーケティング責任者からの長期的な信頼を獲得しようとしています。前年に続いてイベントを有効活用しながら、新規受注につなげています。提供サービスについては、依頼内容にプラスアルファし、クロスセルやアップセルにつながる提案も行っています。

人員体制としては、新卒採用とOJTを中心としてきましたが、統合3社の人材を最適配置し、営業職育成の専門プログラムを実施しながら、高付加価値のサービスを提供できる人材を育成します。

株式会社サニーサイドアップグループ | 2024 年 11 月 22 日 (金)
2180 東証スタンダード市場

決算説明

4. 中期成長戦略の進捗

クライアントとの関係性構築



- ・ 2024年2月に続き、大手企業のマーケティング責任者との関係性構築に向けて、イベントを有効活用
- ・ スポーツマーケティングにおける新たな潮流をテーマにセッション、クライアントへの新規提案に繋げる

Number Sports Marketing Summit* (2024年9月)

- ・ ad:tech Influencer Marketing Summit** (2024年2月) に続き、大手企業のマーケティング責任者との関係性構築に向けて、イベントを有効活用
- ・ 2024年2月はイベント終了後、複数クライアントより新規受注、クライアントリレーション型の提案モデルとして位置づける



Group & Co., Ltd. 株式会社サニーサイドアップの注(6)2024
(注) *「Sports Graphic Number」(株式会社文藝春秋発行の総合スポーツ雑誌) 主催イベントへサニーサイドアップが後援
**AnyMind Group株式会社とサニーサイドアップの共催

© 2024 SUNNY SIDE UP GROUP Inc. | 29

次に、クライアントとの関係性構築についてです。2024 年 2 月に続いて、2024 年 9 月に大手企業のマーケティング責任者とのイベントを実施しました。スポーツマーケティングにおける新たな潮流をテーマにセッションを行い、クライアントへの新規提案にもつなげています。2024 年 2 月のイベント終了後には複数のクライアントより受注しており、クライアントリレーション型の提案モデルとして、定期的に実施していこうとしています。

4. 中期成長戦略の進捗

成長への戦略投資

成長に向けた戦略方針

- ・ 2023年6月期までの3年間に創出した営業利益の6割に当たる15億円を戦略投資
- ⇒ 2025年6月期は人財投資を加速、前期末(360人)の1割増を予定、子会社オフィス拡張移転を計画



© 2024 SUNNY SIDE UP GROUP Inc. | 30

成長への戦略投資として、2023 年 6 月期までの 3 年間で創出した営業利益の 6 割にあたる 15 億円を戦略的に投資します。2025 年 6 月期は人財投資を加速し、従業員数は前期末の 360 人より 1 割増を予定しています。また、子会社のオフィスの拡張移転、採用強化も計画しています。

株式会社サニーサイドアップグループ | 2024 年 11 月 22 日 (金)
2180 東証スタンダード市場

決算説明

4. 中期成長戦略の進捗

経営体制の強化

- ・ 2024年10月1日付で中田英寿氏が執行役員 エグゼクティブオフィサーに就任
- ・ 当社グループが注力する社会的価値の創造に繋がる事業等を推進、企業成長を加速

執行役員の選任にあたって（2024年9月25日）

当社グループは中田英寿氏と、同氏の現役時代から引退後も現在に至るまで、マネジメント事務所という立場で、共に深い信頼関係を構築してまいりました。同氏は、日本サッカー界を世界へ導き、自らもヨーロッパサッカー界への扉を開いた国際人であります。現役引退後、世界そして日本全国を限なく旅しながら深めた知見と、よりブラッシュアップされた同氏の独特のセンス、これを当社グループが経営に活かさないというのは、企業としても機会損失だと考えます。同氏の持つ、国際的かつ多岐に渡る人脈、その影響力と知見を今こそグループの経営に役立てたいと思います。

人口減少、資源を持たない日本にとって、経済成長の大きなキーワードになる地方創生ですが、日本中を旅してきた同氏と共に日本創生のためのプロジェクトにも積極的にチャレンジしていきたいと考えております。また、日本参入を検討されているグローバル企業様、海外進出を検討されている日本企業様に向けて、同氏が持つ国際的な人脈とそのセンスが活かされると確信しております。

成長拡大への強いパートナーとして中田英寿氏を執行役員／エグゼクティブオフィサーとして迎えた当社グループに、ご期待頂ければ存じます。

代表取締役社長 次原悦子



©SUNNY SIDE UP Inc.

©2024 SUNNY SIDE UP GROUP Inc. | 31

最後に、経営体制の強化として、2024 年 9 月に発表しましたが、当社の大株主でもある中田英寿氏が、2024 年 10 月 1 日付で執行役員エグゼクティブオフィサーに就任しました。当社グループが注力する社会価値の創造につながる事業などを推進し、企業成長を加速させていきたいと考えています。中田英寿氏はサッカー選手を引退した後、世界中を回り、また数年かけて日本を旅し、日本の伝統産業や地方、今後の農業の課題に注目してきました。中田氏のノウハウやネットワークを活かして今後、地方創生などの事業の牽引役になっていただけるのではないかと期待しています。

以上、サニーサイドアップグループの 2025 年 6 月期第 1 四半期の決算について説明させていただきました。ありがとうございました。

重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは強く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp