

2025年12月期第1四半期 決算説明資料

株式会社 博展

東証グロース：2173



人と社会の コミュニケーションにココロを通わせ、 未来へつなげる原動力をつくる。

Communication Design®

人・モノ・コトが、時間や場所を問わず、つながることができる時代。
私たちは社会の流れを常に捉え、
“つながること”すなわち、コミュニケーションの本質とは何かを探究し続ける。

思い掛けない出会いが、感動を呼ぶ。
理解を深めることで、信頼が築かれる。
分かち合うことで、共感が生まれる。
相手を想うことで、感謝が芽生える。

豊かなコミュニケーションには、ココロが必要だ。

ココロあるつながりは、
好奇心や挑戦への励みとなり、人と社会に創造力を与える。

そして、ココロあるつながりは、
私たちだけでできることではない。
ともに考え、ともに作り、ともに楽しむ。

ココロがあるから、人は動く。
ココロがあるから、社会が動く。

Hakuten's Purpose
人と社会のコミュニケーションにココロを通わせ、
未来へつなげる原動力をつくる。

WE ARE HAKUTEN

Communication Design®

創業
設立 1967年
1970年

資本金 2億3,970万円
(2024年12月末時点)

拠点
(全国) 5 拠点
東京本社 / 中部営業所 / 西日本事業所 / T-BASE (東京) / E-BASE (埼玉)

グループ
会社 3 社
デジタルエクスペリエンス(株) / (株)ニチナン / (株)ヒラミヤ

顧客数 740社超
(2024年12月末時点)

事業領域 B2Bマーケティング
B2Cマーケティング
行政・自治体施策
街づくり・施設開発

従業員数
(連結) 545名
(2024年12月末時点)

注) 2025年4月1日時点の
従業員数(連結) 614名

2008

大阪証券取引所
「ヘラクレス」
(現東証グロース)
に株式上場

2010

主催イベント事業
参入



2013

商環境事業開始



デジタルマーケティング
サポート提供開始



カンファレンス・セミ
ナーサービス提供開始



2015

イベントプロモー
ション事業開始



サステナブル・ブランド
コミュニティ活動開始



2016

デジタルエクスペリ
エンス株式会社
(旧 株式会社スプラシア)
完全子会社化

DIGITAL
EXPERIENCE DEX

2018

売上高100億円突破

2020

自社配信スタジオ開設
オンライン配信事業開始



2021

株式会社ニチナン
完全子会社化

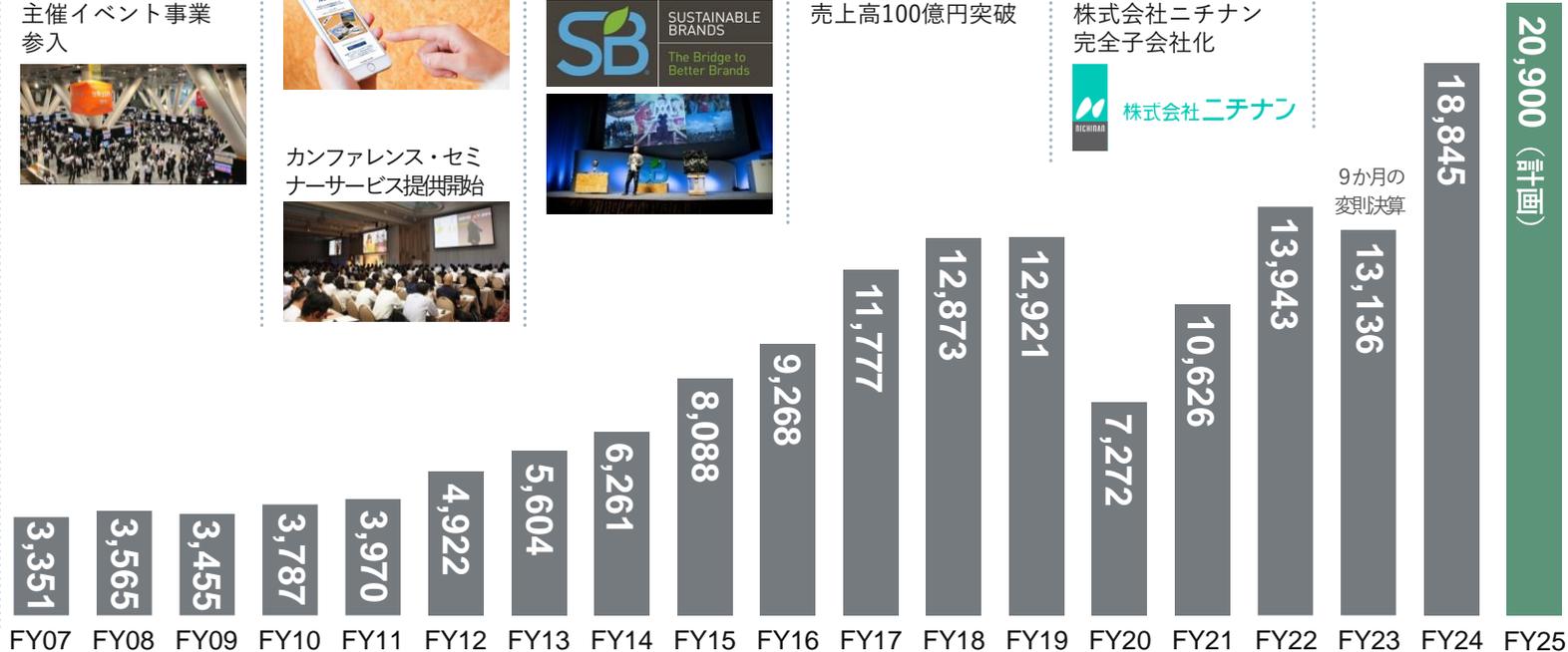


2023

営業利益10億円突破

2024

株式会社ヒラミヤ
完全子会社化



目次

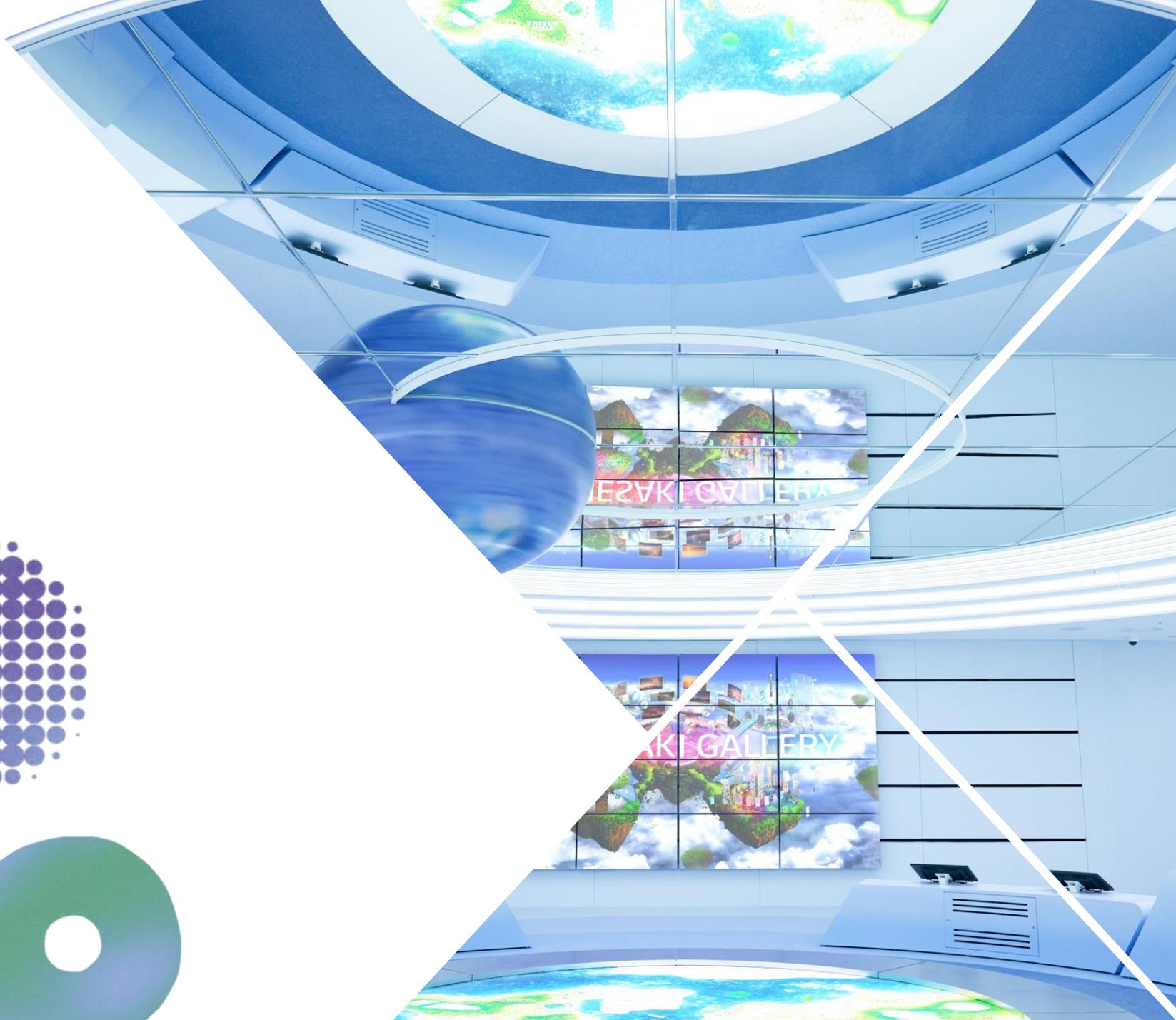
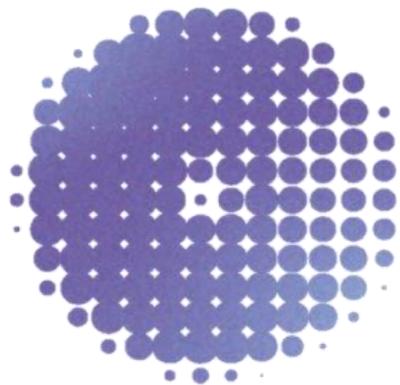
- 01** — 2025年12月期 第1四半期業績ハイライト
- 02** — 2025年12月期 第1四半期業績
- 03** — 2025年12月期 業績予想
- 04** — 博展の基本戦略（中期3か年計画基本戦略）



H A K U T E N

01.

2025年12月期 第1四半期
業績ハイライト



FY2025 1Q
連結業績

当第1四半期

売上高

4,239百万円

(前期比 ▲5.0%)

営業利益

296百万円

(前期比 +3.5%)

FY2025 1Q
主要経営指標

売上総利益

1,380百万円

(前期比 +8.6%)

受注高

5,833百万円

(前期比 +28.6%)

受注残高

8,957百万円

(前期比 +51.7%)

指名受注売上高

2,253百万円

(前期比 +4.6%)

体験を統合的にデザインすることで博展独自の“体験”の創出を実現
大阪・関西万博にも複数の納品実績



CP+2025



資生堂パーラー



AIST-Cube



2025年日本国際博覧会（大阪・関西万博）未来の都市展示プレイス



東京オートサロン2025



東京マラソンEXPO2025

ISO20121^(*)を取得（2025年1月）、信頼性及び組織力を強化 資源循環に配慮したデザイン設計「資源循環型イベント」の受注は好調を維持

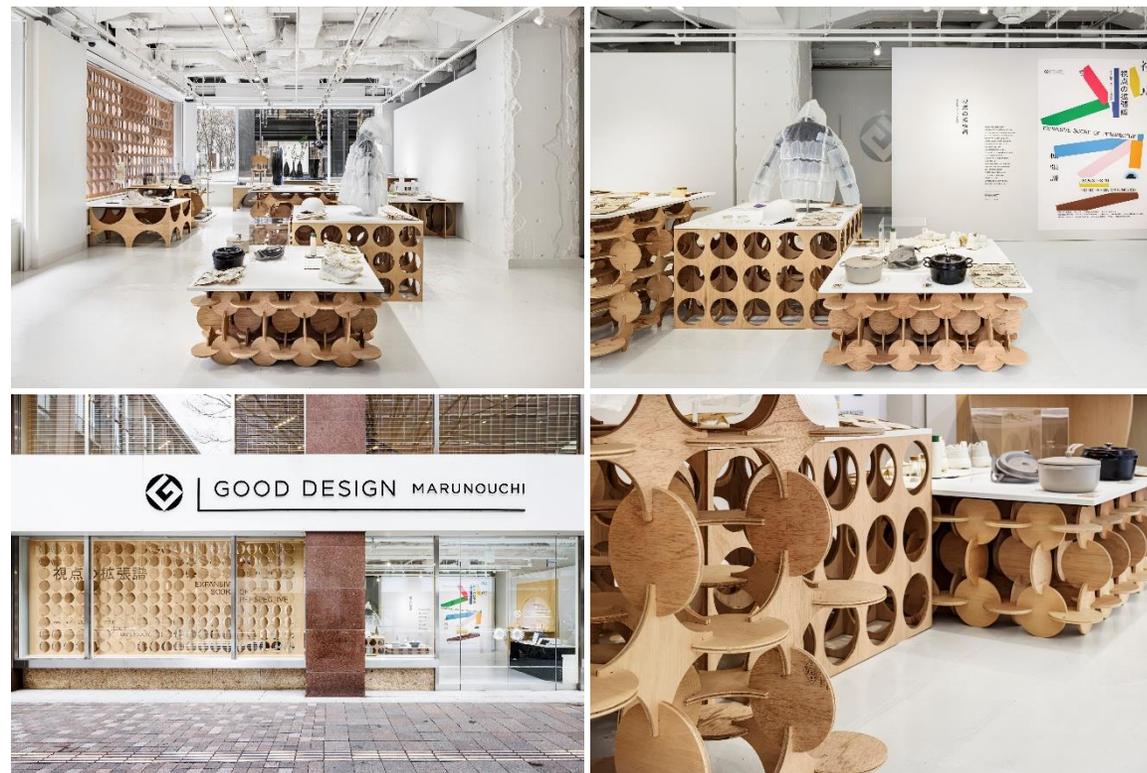
^(*) イベント運営における環境・経済・社会への影響を管理し、イベント産業の持続可能性を支えるマネジメントシステム規格

前期引き続き、好調を維持

資源循環型イベント売上高

注) 当社が独自に作成した40のアクションで構成されるチェックリストを基に、基準を満たした環境配慮型の案件の総額

(百万円)	FY24 1Q期間	FY25 1Q期間	増減 (増減率)
売上高	1,497	2,038	+541 (+36.1%)
案件数	43	85	+42 (+97.7%)

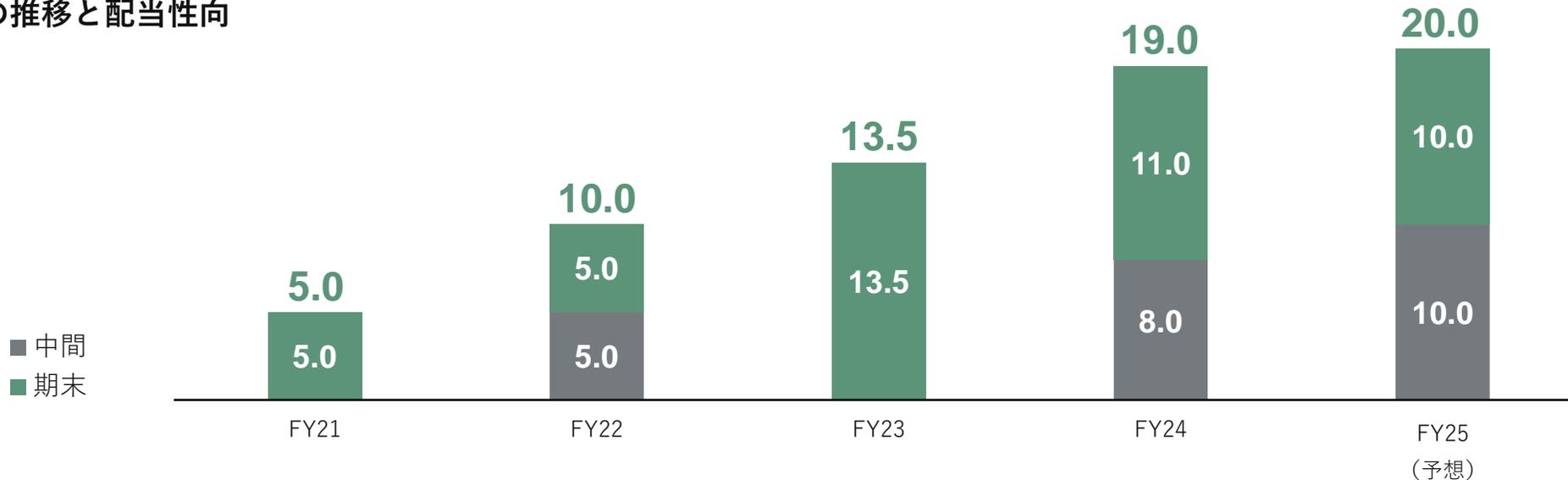


視点の拡張譜 -未来に響くデザインの記録 株式会社博展

「年間の配当性向30.0%を目標に安定的に配当を行う」方針を堅持
前期比で増配となる年間20.0円の配当を計画

■ 配当金の推移と配当性向

(単位：円)



ROE	56.0%	29.6%	29.3%	33.3%	—
EPS (円)	48.6	36.0	44.1	64.5	—
配当性向	10.3%	27.7%	30.6%	29.4%	30.7%
配当総額 (百万円)	78	157	214	302	—

※ 2023年12月期は、決算期変更により2023年4月1日から2023年12月31日の9か月間です。

※ 2024年4月1日付で、1株につき2株の株式分割を行っており、2023年12月期以前については、分割後の数値を考慮しています。

進捗状況

適切な時期を検討中

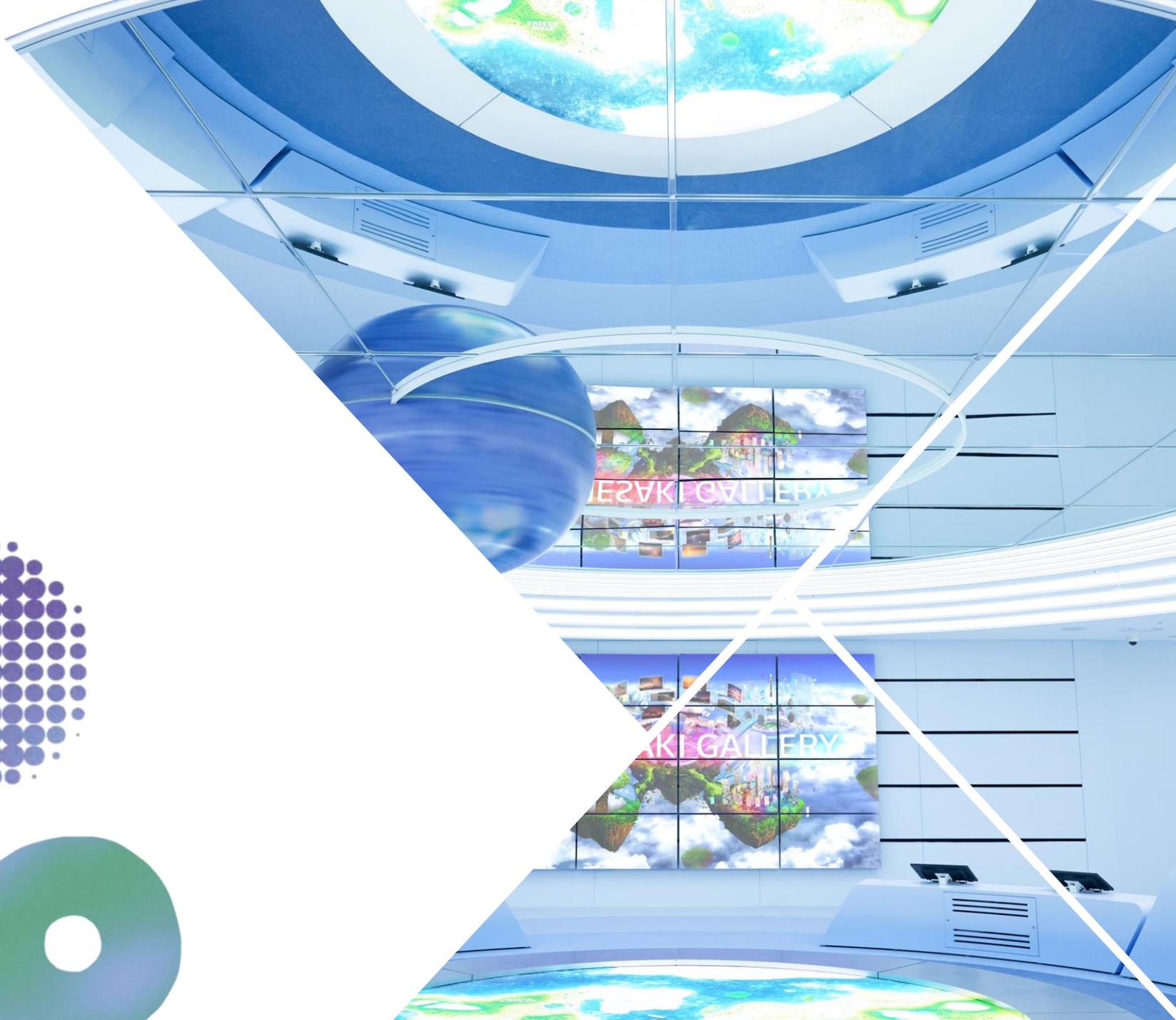
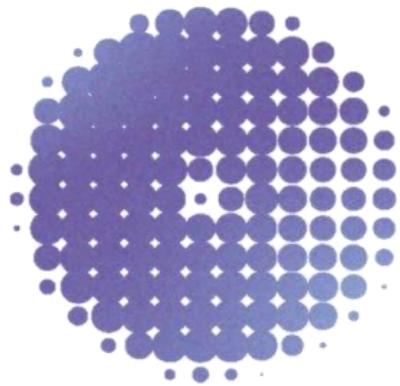
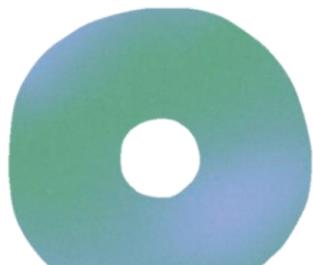
中・長期での成長および企業価値のさらなる向上を目指すため、東京証券取引所Standard市場への市場区分変更申請に向けて準備中とのリリース発表。（2024年5月23日）以降、株式会社ヒラミヤの完全子会社化等、その時々¹の経営課題の優先順位を踏まえてプロジェクトを推進。

現在、リリース発表時に比べ外部環境が不安定な状況にあり、市場全体の動きも読みにくい状況にあると分析しており、適切な時期を見定めてまいります。引き続き前向きに準備を進めているものの、公表できる状況になり次第、当社IRサイトにてお知らせいたします。

H A K U T E N

02.

2025年12月期 第1四半期
業績



好採算案件の寄与により売上総利益率が改善
売上総利益が増益となったことで、減収ながらも増益で着地

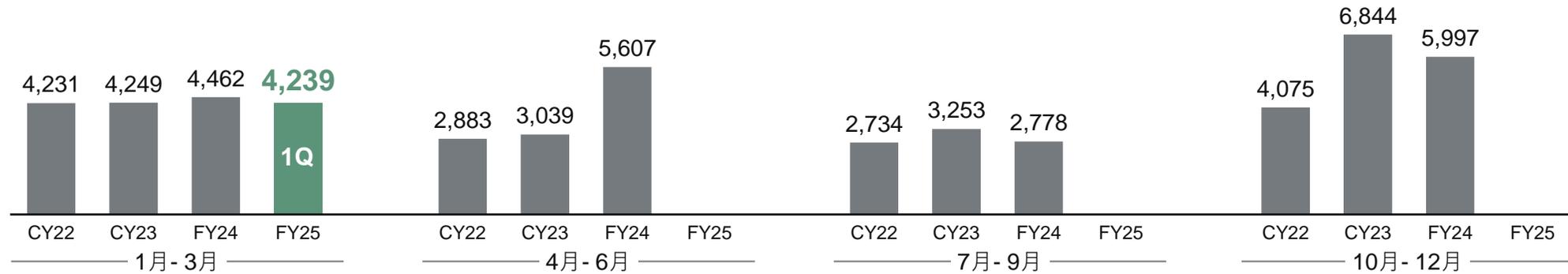
(単位：百万円)

	FY2024 1Q期間 (1月-3月)	FY2025 1Q期間 (1月-3月)	増減 (増減率)	
売上高	4,462	4,239	▲ 222	(▲ 5.0%)
売上総利益	1,270	1,380	+ 109	(+ 8.6%)
(売上総利益率)	28.5%	32.6%	+ 4.1P	—
営業利益	286	296	+ 9	(+ 3.5%)
(営業利益率)	6.4%	7.0%	+ 0.6P	—
当期純利益	192	192	+ 0	(+ 0.3%)
EPS (円)	12.4	12.4	▲ 0.0	—
ROE (%)	7.3	5.7	▲ 1.6P	—

売上高は減収となったものの、過去3年間の好調なトレンドを維持
好採算案件が寄与し売上総利益率が改善したことにより、売上総利益は増益で着地

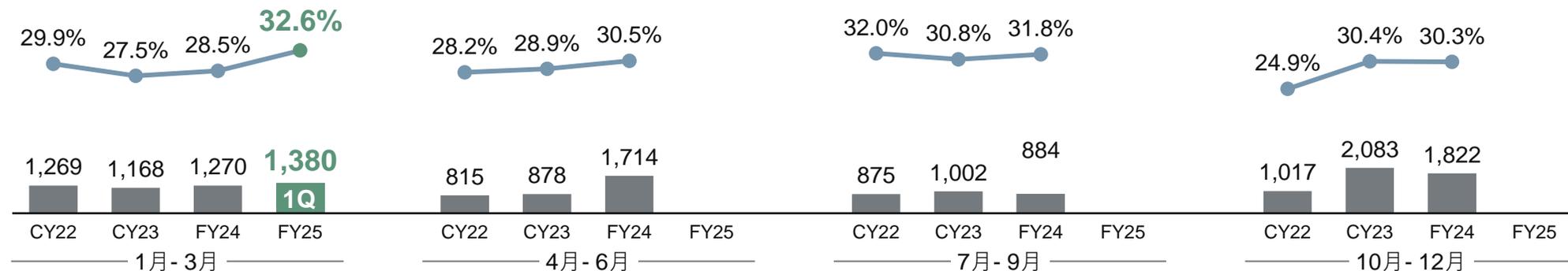
■ 売上高の推移

(単位：百万円)



■ 売上総利益／売上総利益率の推移

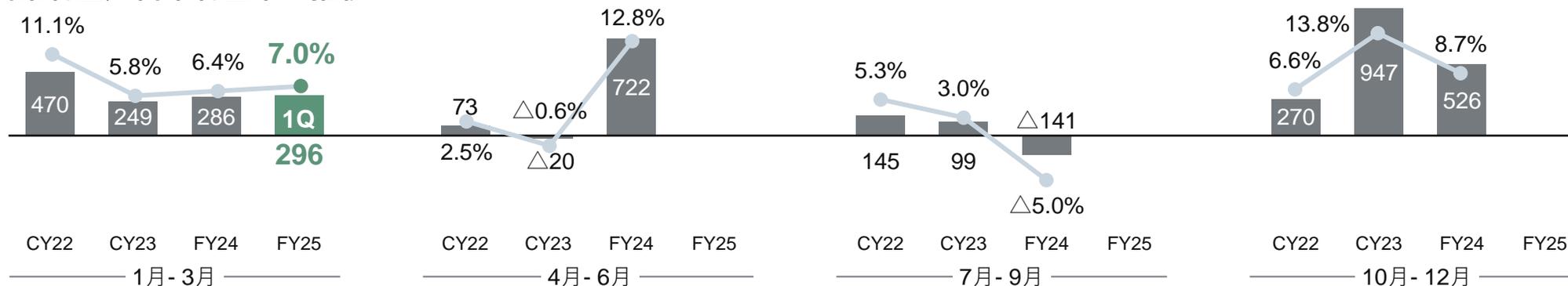
(単位：百万円)



売上総利益の増益を主な要因として営業利益率が改善したことにより
営業利益は微増、当期純利益は前期と同一水準で着地

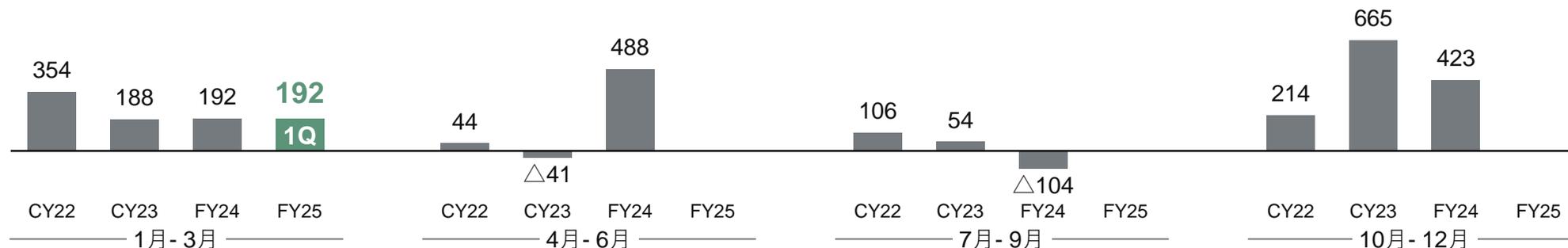
営業利益／営業利益率の推移

(単位：百万円)



当期純利益の推移

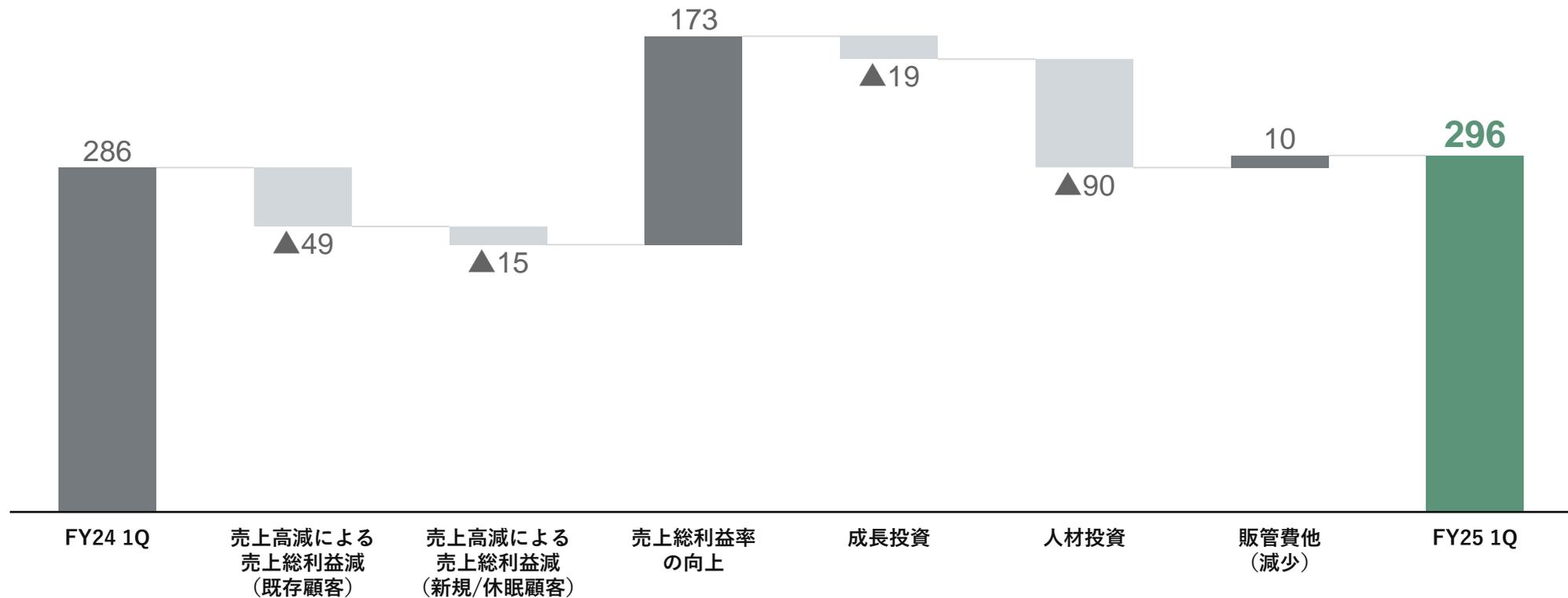
(単位：百万円)



売上高の減少により売上総利益が減少し、人材投資によって費用増となったものの好採算案件が寄与したことで売上総利益率が改善し、営業利益増で着地

■ 営業利益の増減要因

(単位：百万円)



全事業ユニットにおいて売上総利益率が改善するも 首都圏B2Bマーケティング事業が軟調な着地となる

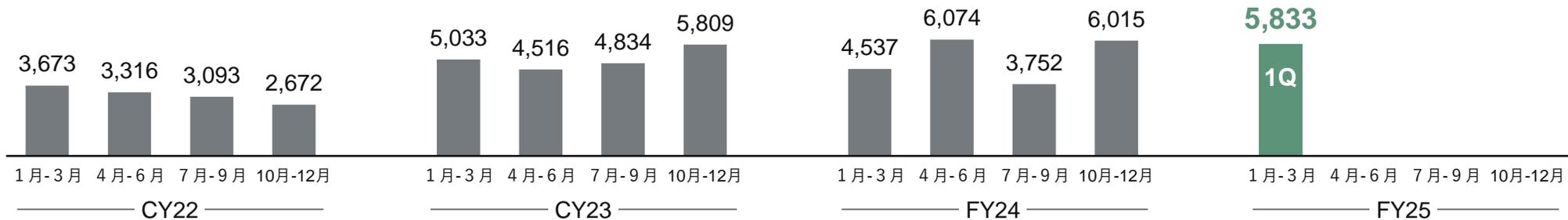
(単位：百万円)

事業ユニット	期間比較					
	売上高			売上総利益/売上総利益率		
	FY24 1Q期間	FY25 1Q期間	増減	FY24 1Q期間	FY25 1Q期間	増減
仮設：イベントプロモーション						
首都圏・B2Bマーケティング事業 ▶ FY24は商環境事業を含む	1,964	1,372	▲ 591	564 28.7%	435 31.8%	▲ 128 + 3.0P
首都圏・B2Cマーケティング事業 ▶ FY24は商環境事業を含む	1,246	1,288	+ 42	303 24.3%	407 31.6%	+ 103 + 7.2P
中部/西日本事業	595	441	▲ 154	158 26.6%	135 30.6%	▲ 23 + 3.9P
全国・中小展示会事業	206	314	+ 107	56 27.2%	90 28.8%	+ 34 + 1.5P
常設：商業空間環境						
商環境事業 ▶ FY25より新設	—	434	+ 434	— —	99 22.9%	+ 99 —
その他						
その他事業/子会社	449	387	▲ 61	187 41.6%	211 54.6%	+ 24 + 13.0P

受注高は堅調、受注残高は高水準で着地も受注残高回転期間が長期化トレンド
短期業績の積み上げに向けて対応を強化

(単位：百万円)

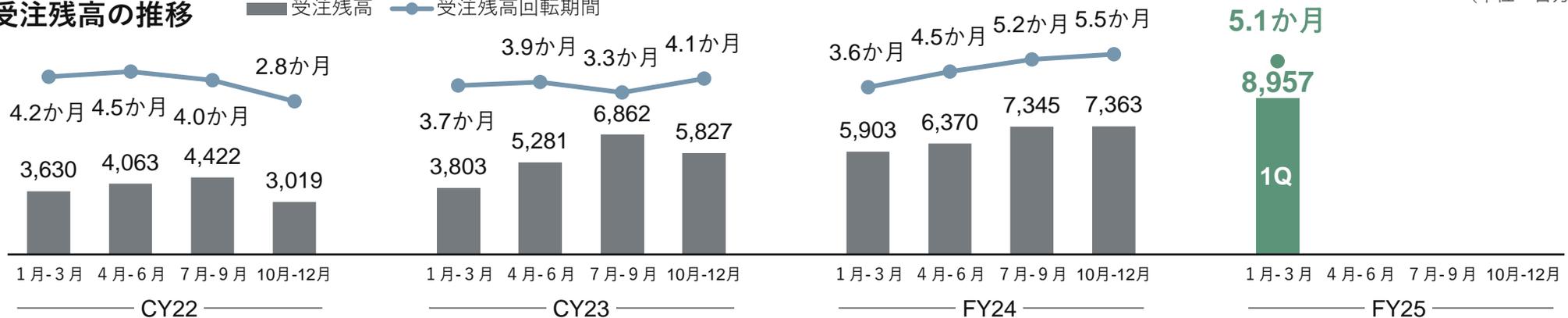
■ 受注高の推移



■ 受注残高の推移

■ 受注残高 ● 受注残高回転期間

(単位：百万円)

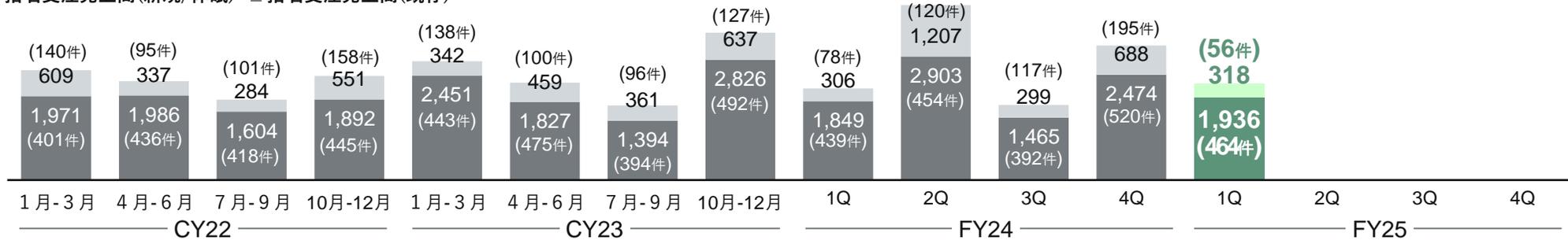


指名受注売上高は堅調も、売上高拡大に向けた新規案件獲得に注力
 新規/休眠顧客への提案力強化で指名受注率改善を目指す

（単位：百万円）

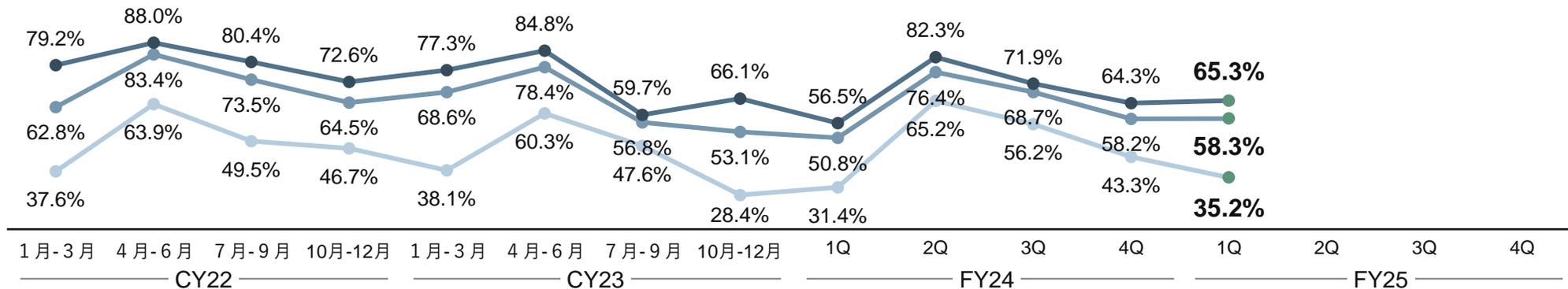
指名受注売上高

■ 指名受注売上高(新規/休眠) ■ 指名受注売上高(既存)



指名受注率

● 指名受注率(全顧客) ● 指名受注率(既存) ● 指名受注率(新規/休眠)

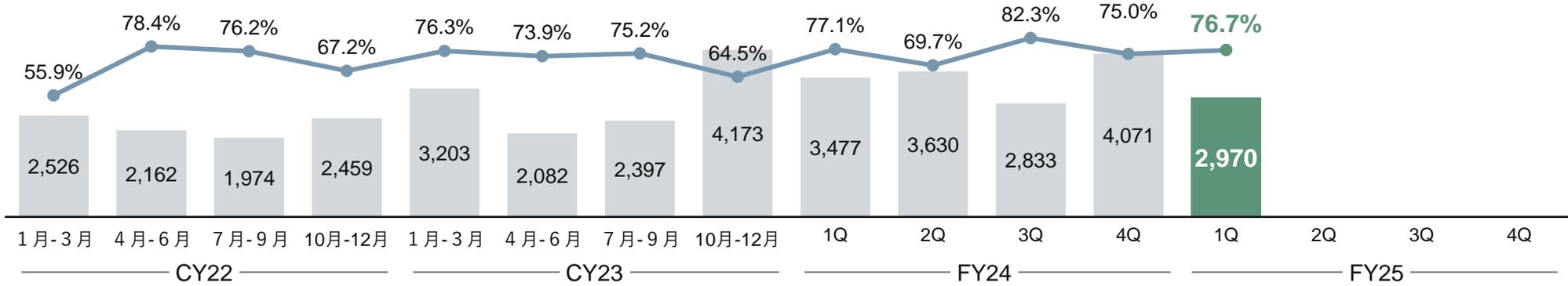


※ 新規（新規顧客）：新たにお取引が発生した顧客
 ※ 休眠（休眠顧客）：1年超お取引の無かった顧客

リポート率は引き続き堅調もリポート売上高は低調な着地
 案件の創出に向け対応を強化

■ リポート売上高・リポート率

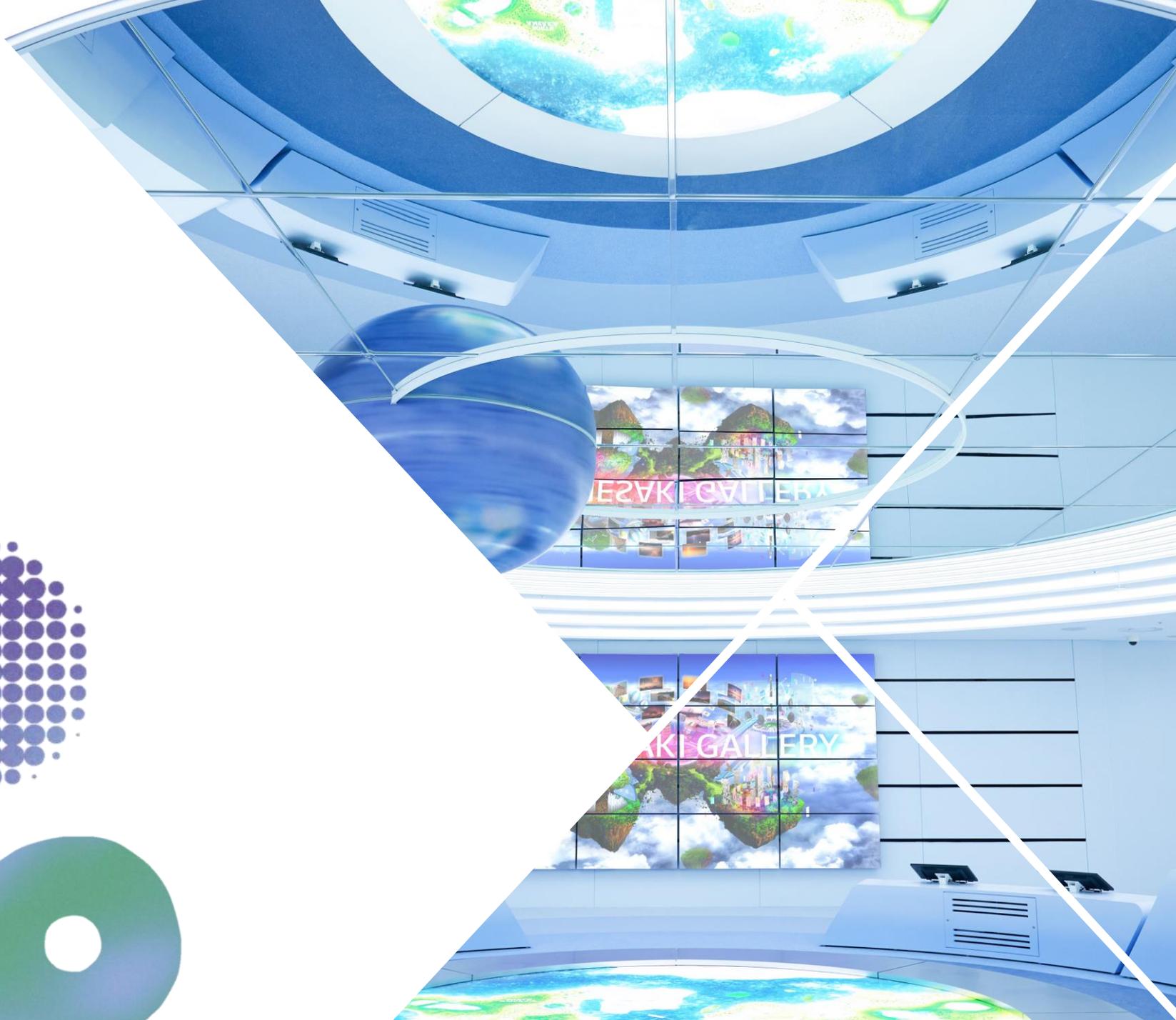
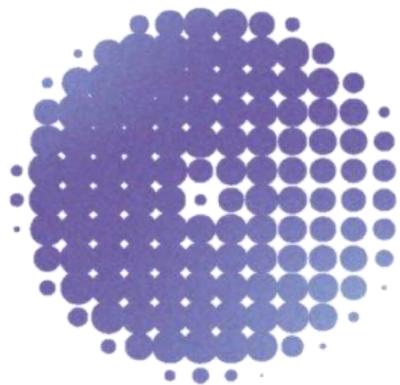
（単位：百万円）



H A K U T E N

03.

2025年12月期
業績予想



高水準な受注残高となるも軟調な達成状況
当第2四半期以降の短期業績の積上げのための対応を強化

■ 達成状況

当期の達成状況

(単位：百万円)

	FY25 計画	FY25 実績	達成率
売上高	20,900	4,239	20.3%
営業利益	1,450	296	20.4%
当期純利益	1,010	192	19.1%

中期経営計画（3か年）

(単位：百万円)

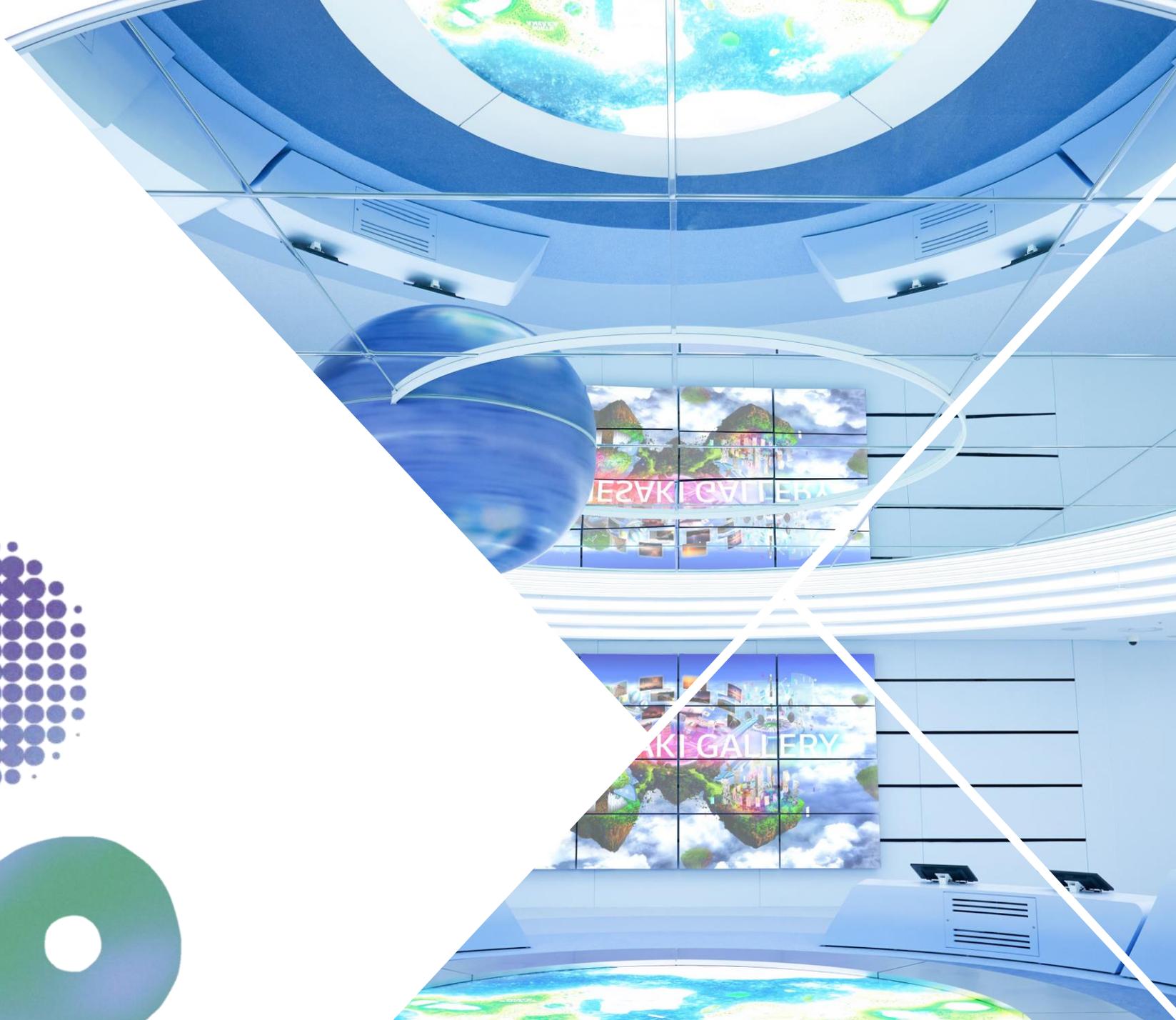
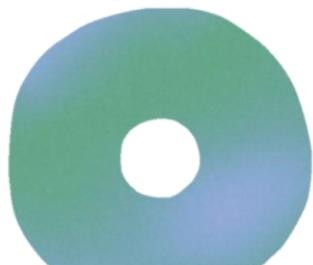
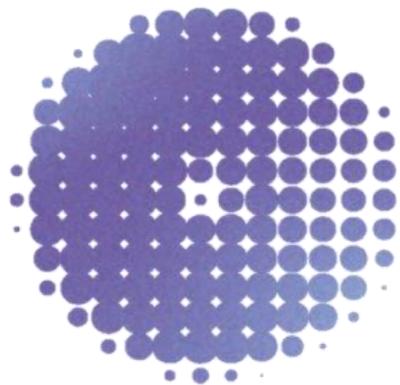
	FY23 計画 (実績)	FY24 計画 (実績)	FY25 計画
売上高	11,000 (13,136)	17,000 (18,845)	20,900
営業利益	400 (1,027)	1,200 (1,393)	1,450
当期純利益	250 (678)	820 (999)	1,010

※ 9か月の
変則決算

H A K U T E N

04.

博展の基本戦略
(中期3か年計画基本戦略)



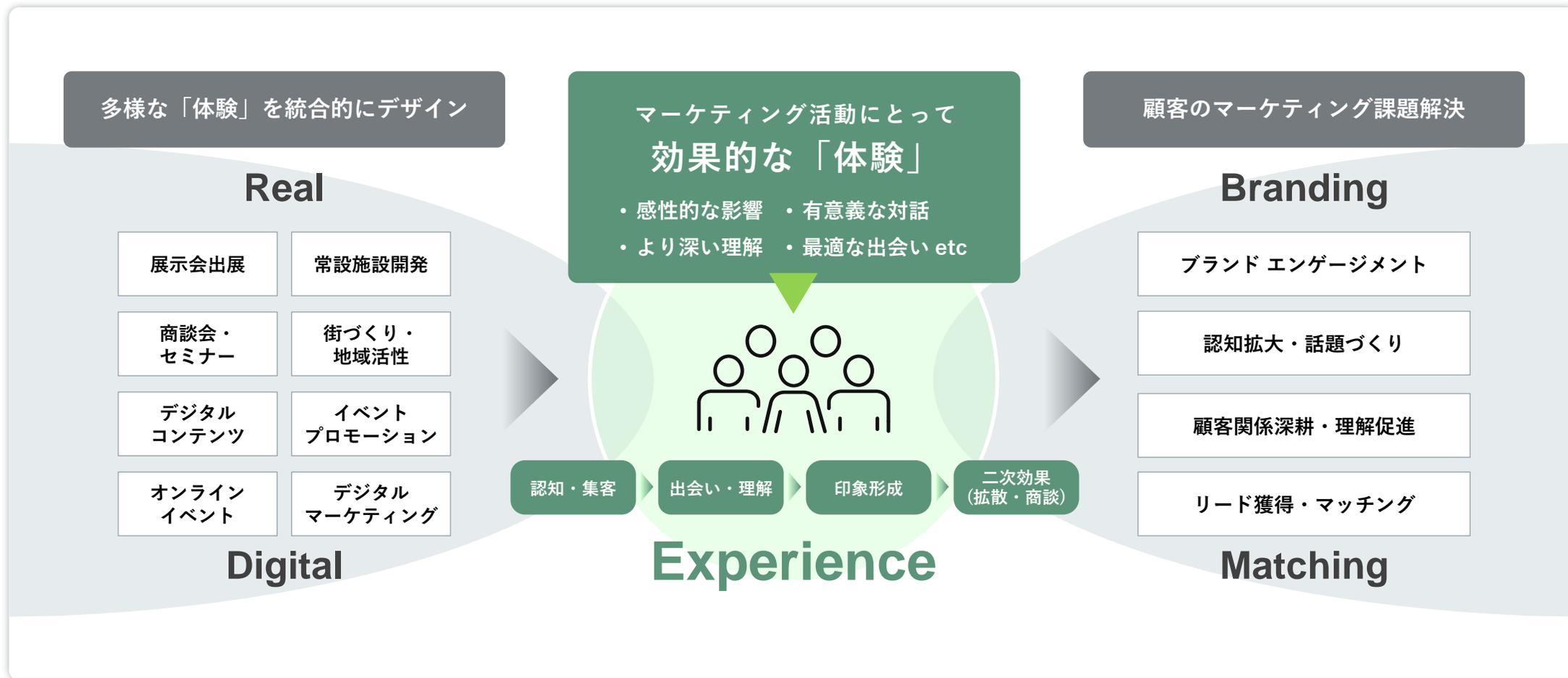
人が大事。

一人ひとりの成長を、会社の成長につなぐ。



Experience Marketing

人の“体験”を統合的にデザインし、顧客のマーケティング課題の解決に貢献する

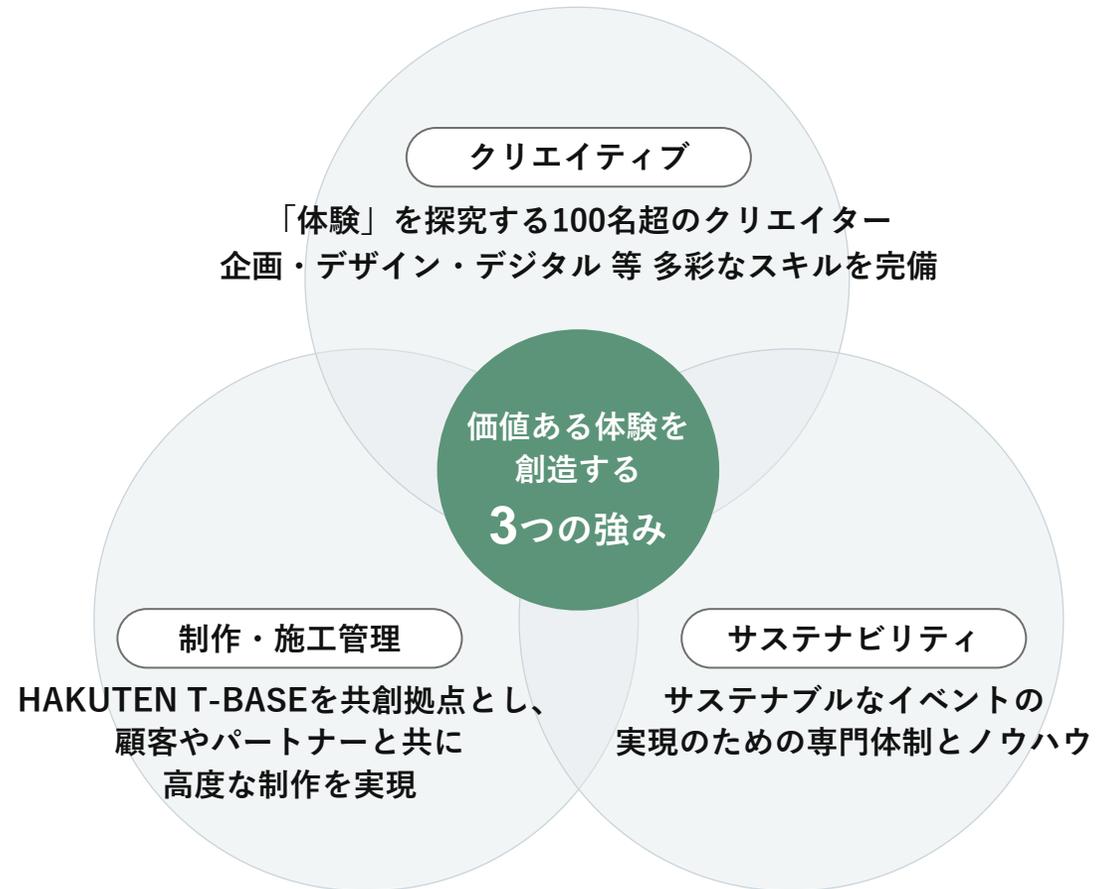


模倣困難な3つの強みとその融合

イベントの企画や制作に留まらない 「体験価値」の共創

- ・成果につながるクリエイティブやマーケティング戦略を顧客と創造
- ・クリエイティブやサステナビリティの観点を持ち合わせた、質の高い制作 施工
- ・環境負荷低減とマーケティングの両立 地域や社会と連携

etc



4つのプロセスによるマーケティング成果の追求

「企画」「創造」「実現」「分析」をワンストップで提供し、
顧客の期待に応えるマーケティングの成果につなぐ

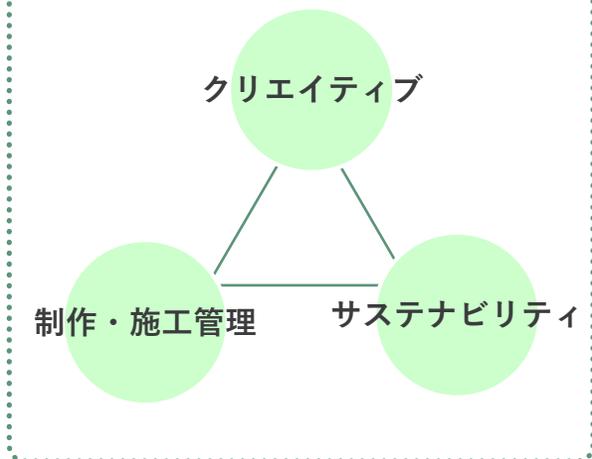


顧客市場カテゴリーごとに、3つの強みが一体となり、
提供価値を磨きながら営業活動を行う事業ユニット戦略を推進

目的 市場・顧客ごとの体験価値の追求

事業ユニット

営業・プロデュース



事業カテゴリー

首都圏・B2Bマーケティング

首都圏を拠点とする、B2B事業を行う顧客のマーケティング支援及び仮設空間でのイベントプロモーション事業

首都圏・B2Cマーケティング

首都圏を拠点とする、B2C事業を行う顧客のマーケティング支援及び仮設空間でのイベントプロモーション事業

中部 / 西日本

中部・西日本を拠点とする顧客のマーケティング支援及び仮設空間でのイベントプロモーション事業

全国・中小展示会

全国の中小規模展示会出展に特化した仮設空間事業

商 環 境

ショールームやミュージアム、オフィスなど、常設空間のプロデュース事業

その他・子会社

上記以外の事業及びグループ会社事業

本資料は、情報提供のみを目的として当社が作成したものであり、当社の有価証券の買付けまたは売付けの申し込みを勧誘するものではありません。

本資料に含まれる将来予想に関する記述は、当社の判断および仮定ならびに当社が現在利用可能な情報に基づくものです。将来予想に関する記述には、当社の事業計画、市場規模、競合状況および業界に関する情報および成長余力等が含まれます。そのため、これらの将来予想に関する記述は、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の業績は将来に関する記述に明示または黙示された予想とは大幅に異なる場合があります。

本資料には、当社の競争環境、業界のトレンドや一般的な社会構造の変化に関する情報等の当社以外に関する情報が含まれています。

当社は、これらの情報の正確性、合理性および適切性等については検証に限界があるため、いかなる当該情報についてこれを保証するものではありません。

当社のIR情報は、当社HPでご覧いただけます

<https://ir.hakuten.co.jp/>