



2025年8月期（55期）

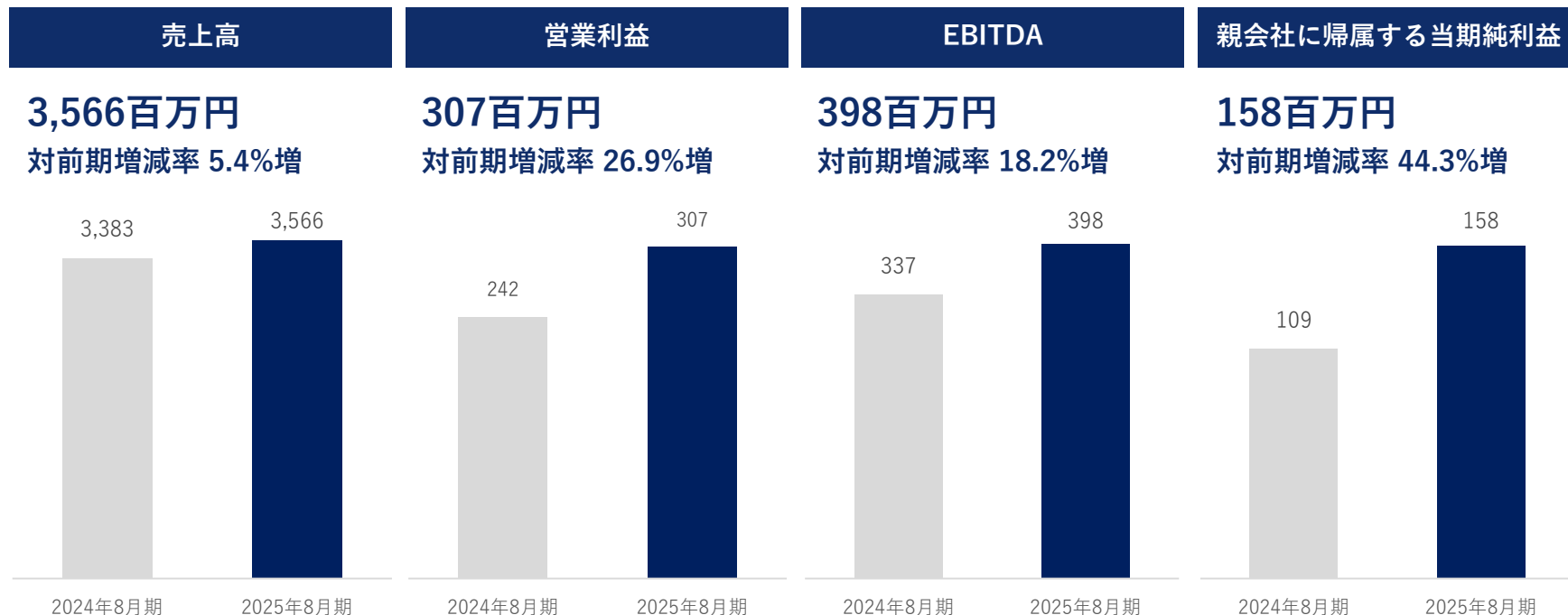
第2四半期 決算説明資料



2025年4月24日
株式会社プラップジャパン

1. 2025年8月期第2四半期の連結業績
2. 2025年8月期の連結業績見通し
3. 2025年8月期上半期のトピックス
4. 配当方針

リテナー案件および大型スポット案件の獲得、デジタルにおける新規クライアントの獲得が増加し、ベースアップに伴う人件費や生成AIの活用に関する研究開発費用などの増加分を吸収した結果、第2四半期の連結業績は前期比増収増益



コミュニケーションサービス

プラップジャパン、ブレインズ・カンパニー、旭エージェンシー、
プラップコンサルティング、トランスコネクトの業績

	2024年8月期 Q2 実績	2025年8月期 Q2 実績	増減率
売上高	2,020 百万円	2,269 百万円	12.3%増
営業利益	211 百万円	260 百万円	22.7%増

デジタルソリューション

プラップノード、プレジジョンマーケティングの業績

	2024年8月期 Q2 実績	2025年8月期 Q2 実績	増減率
売上高	424 百万円	552 百万円	30.0%増
営業利益	▲14 百万円	▲13 百万円	—

海外

プラップチャイナ、ブレインズチャイナ、Prap Asia、ポインツジャパン、
PRAP Points Singapore、Wild Advertising & Marketingの業績

	2024年8月期 Q2 実績	2025年8月期 Q2 実績	増減率
売上高	1.099 百万円	1.088 百万円	1.0 %減
営業利益	33 百万円	48 百万円	45.9%増

総合的なグループシナジーを発揮し、各事業の組み合わせによって 差別化を図り新たな価値を提供

コミュニケーションサービス

- ・ ニーズが拡大しているサステナビリティPRや、当社グループが豊富な実績を有する危機管理広報コンサルティング、さらにヘルスケア・IT業界向けの案件の引き合いが増加する中、プラップジャパンにおいて、リテナー売上高の拡大が進展し、大型スポット案件の獲得を積み重ねました。
- ・ コスト管理の適正化を図るとともに、ベースアップに伴う人件費や生成AIの活用に関する研究開発費用などの増加分を吸収
- ・ 上記の結果、コミュニケーションサービス事業は増収増益

デジタルソリューション

- ・ プラップノードが提供する「PRオートメーション」は、広報PRのDX推進に向けて、クライアントニーズに応じた機能追加・改善を継続的に実施しながら、更なるクライアント獲得に向けた投資を行い、導入クライアント数を拡大
- ・ プレシジョンマーケティングは、新規営業活動が奏功し、デジタル広告やSNS運用など、デジタルマーケティング関連サービスの受注を拡大
- ・ 上記の結果、デジタルソリューション事業は増収損失減少

海外

- ・ 中国で大口クライアント離脱による減収はあったが、訪日外国人の急増や、日系クライアントの旺盛な海外進出意欲など、外部環境の追い風を受けて、クライアントからの引き合いは継続して好調であり、新規の獲得が増加したことで、売上高は前期並みに推移
- ・ コスト管理の適正化を図り、採算性の向上を実施
- ・ 前期に実施したのれんの減損処理によりのれん償却費が減少
- ・ 上記の結果、海外事業は減収増益

	通期業績予想	第2四半期実績	進捗率
売上高	7,370 百万円	3,566 百万円	48.4%
営業利益	600 百万円	307 百万円	51.2%
経常利益	600 百万円	313 百万円	52.2%
親会社に帰属する 当期純利益	350 百万円	158 百万円	45.1%

中期経営計画の基本方針

01

グループ全体の構造改革、
グループ経営と人的資本経営の推進



取り組み状況

持続的な企業価値向上に向けて制度改革を実行
採用強化・能力開発・教育・働き方改革を推進

02

「海外事業」セグメントの創設



新規拠点を設置し、外部とのアライアンスを推進
サービス提供体制を強化、大型スポット案件獲得

03

広報PR、マーケティング、経営の
3領域に展開



外部とのアライアンスを活用しつつ、
各領域のサービス・ソリューションを強化

04

AIやデジタル、データ活用など
新規事業への投資促進・収益化



AIに関するR&D活動を通じて、既存事業の
生産性向上と新サービスの開発を推進

05

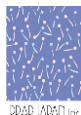
戦略的M&Aの推進



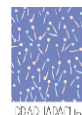
サービスの拡充およびグループ体制の強化に向け、
鋭意検討を進行

業務提携

ソーシャルワイヤー社との
戦略的業務提携



オリグレス社との
業務提携



Vermillion (北京) 社との
業務提携



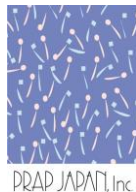
公表済みの
下半期トピックス

メディコレ社との
戦略的業務提携



AI・デジタル

AWSジャパンの
「生成AI実用化推進プログラム」に参画



業務プロセスの最適化
新規ソリューションの開発

海外

中国、シンガポール、ベトナムに続く拠点として
タイに進出



公表済みの 下半期トピックス

プレジジョンマーケティング
「Google Partners プログラム」の「2025 Premier Partner」に認定



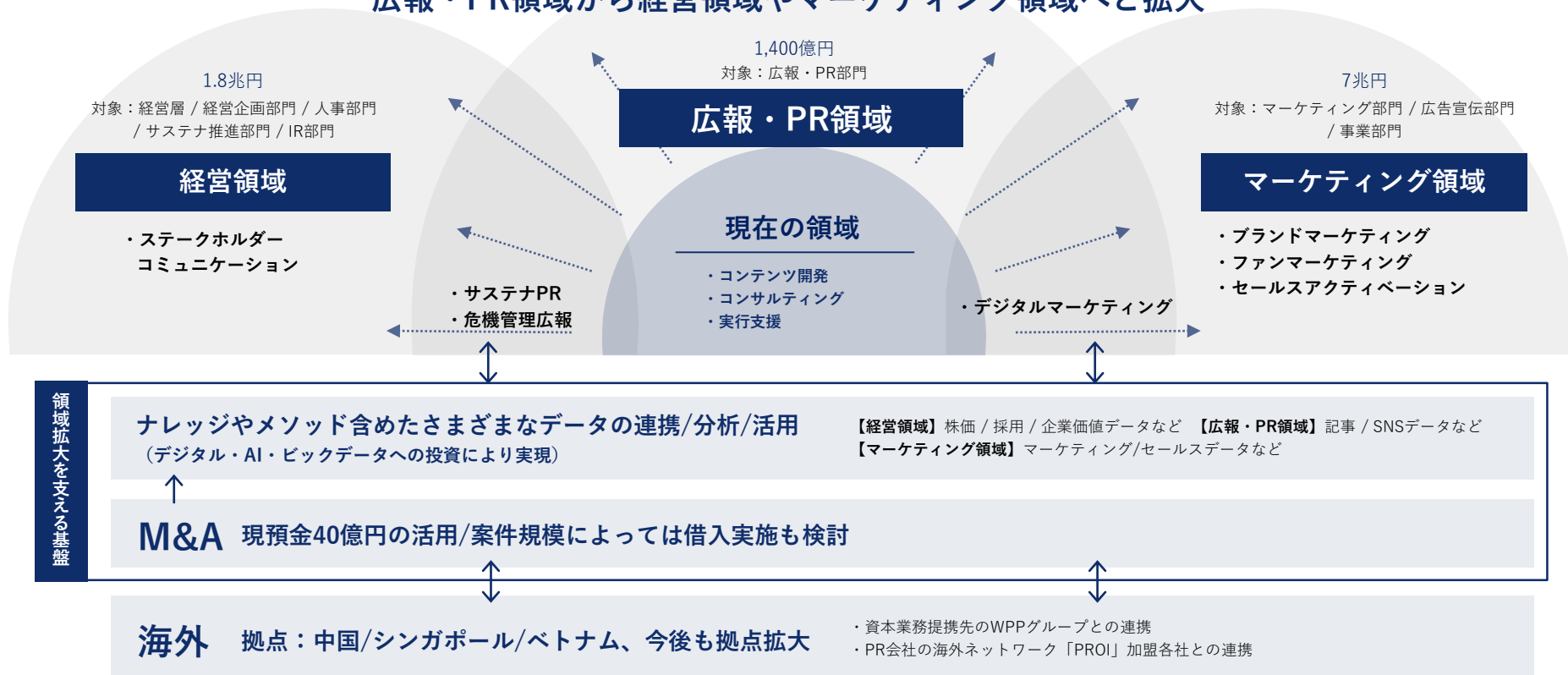
2005年の上場以来、一度も減配せず19期連続で安定配当を実施
従来の安定配当方針を継続し、累進配当※を導入

※原則として減配せず、配当維持もしくは増配を行う配当政策

1株当たり配当金の推移（円）



ナレッジやメソッドなどデータの連携/分析/活用を行うことで、
広報・PR領域から経営領域やマーケティング領域へと拡大



- 本資料は当社をご理解いただくために作成したものであり、当社への投資勧誘を目的とするものではありません
- 本資料の作成には十分に注意を払っていますが、その正確性や完全性を保証するものではありません。本資料中の情報によって生じた障害や損害などについては、その理由の如何に関わらず、当社は一切責任を負うものではありません
- 本資料中の予想・予測などは、本資料作成時点で入手可能な情報に基づき当社が判断したものであり、潜在的なリスクや不確実性が含まれています。そのため、事業環境の変化などの様々な要因により、実際の業績は、将来の見通しとは大きく異なることがあります

お問い合わせ

株式会社プラップジャパン 経営企画室

TEL : 03-4580-9125 Email : ir_info@ml.prap.jp

