



2025年8月期（55期）  
**決算説明資料**

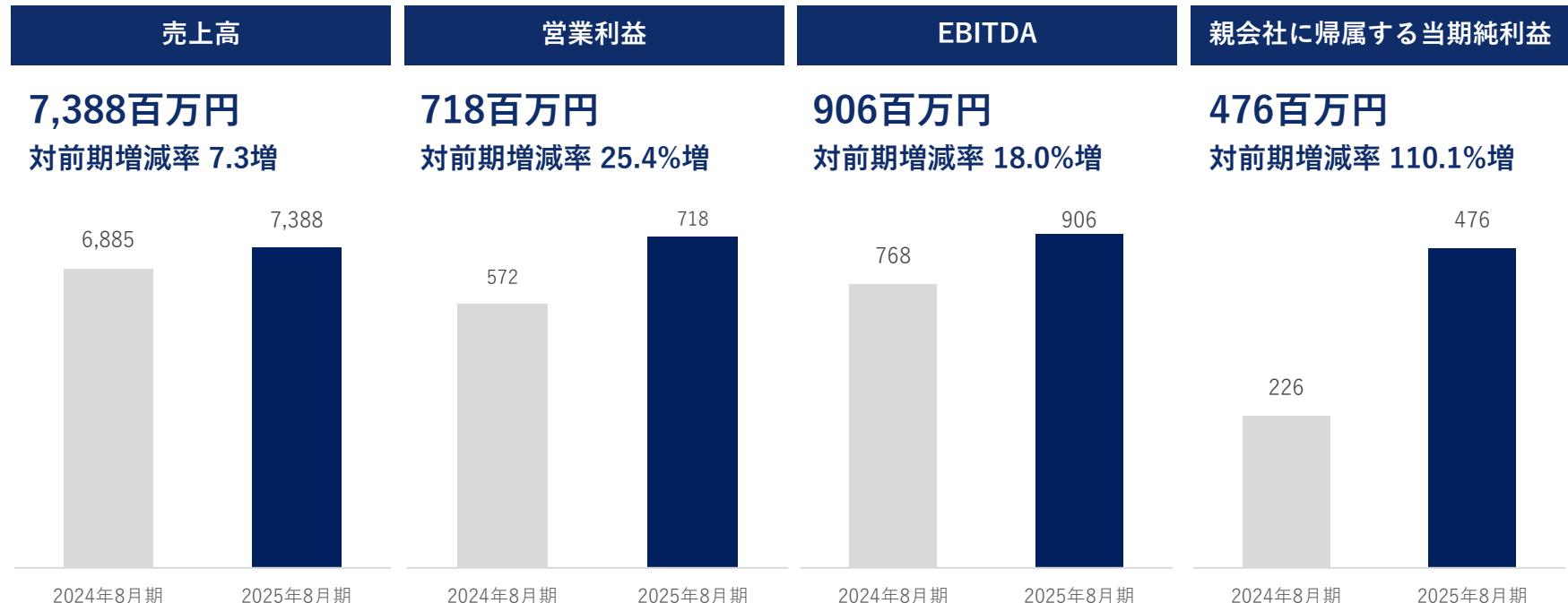


2025年10月23日  
株式会社プラップジャパン

1. 2025年8月期の連結業績
2. 2026年8月期の連結業績見通し
3. 2025年8月期のトピックス
4. 中期経営計画(2025年8月期-2027年8月期)
5. 配当方針

## 2025年8月期の連結業績は前期比で増収増益

売上高5.3億円増(7.3%増) 営業利益1.4億円増(25.4%増) 当期純利益 2.5億円増(110.1%増)



## 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、トランスクネクトの業績

	2024年8月期 実績	2025年8月期 実績	増減率
売上高	4,360 百万円	4,911 百万円	12.6%増
営業利益	567 百万円	633 百万円	11.7%増

## デジタルソリューション

プラップノード、プレシジョンマーケティングの業績

	2024年8月期 実績	2025年8月期 実績	増減率
売上高	871 百万円	1,120 百万円	28.6%増
営業利益	▲36 百万円	▲39 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 実績	2025年8月期 実績	増減率
売上高	1,984 百万円	2,032 百万円	2.4% 増
営業利益	17 百万円	100 百万円	471.2% 増

## 人的資本経営やAI活用への研究開発投資等により事業基盤を強固にし、業務提携や専門組織立ち上げ、海外拠点拡大を通じてサービス提供体制を強化

### コミュニケーションサービス

#### 人的資本経営/AI活用に向けた投資

- ・人的資本経営の推進
- ・AI活用に向けた研究開発投資も実施

#### リテナー/大型スポット案件の拡大

- ・前年同期比リテナー売上高が拡大
- ・大型スポット案件の獲得も進展

#### 経営領域におけるサービスの強化

- ・外部との業務提携を推進
- ・専門組織を立ち上げ

### デジタルソリューション

#### PRオートメーションへの成長投資

- ・プラットフォード提供「PRオートメーション」は、継続的に顧客数を増加
- ・機能追加・改善の積極的投資を実施

#### 受注拡大/新規サービス提供

- ・プレシジョンマーケティングは、新規営業活動が奏功し、受注が拡大
- ・新規サービス「TikTok Shop 運用支援」を開始

### 海外

#### 東南アジアの拠点を拡充

- ・タイに新たな拠点を設置

#### 中国・東南アジアで案件獲得が進展

- ・大型スポット案件やリテナー案件、既存顧客からの派生案件獲得が進展

#### 前年同期比、のれん償却費が減少

- ・前期にのれんの減損処理を実施し、のれん償却費が減少

## コミュニケーションサービス

### オリグレス社との 業務提携

レジャー・エンタメ業界向け  
PR・販促ソリューションを強化

**ORIGRESS**»



### メディコレ社との 業務提携

医療現場での共創型コミュニケーション  
戦略立案・実行サービスの提供を強化



PRAP JAPAN, Inc

### フィナンテック社との 業務提携

企業価値向上に寄与する  
包括的コミュニケーション支援を実現



### AWSジャパンの 生成AI実用化推進プログラムに参画

AI活用による既存サービスの生産性向上  
新規ソリューションの開発

### 経営領域の専門組織を立ち上げ IR領域の戦略的広報支援を強化

経営領域における  
投資家向けコミュニケーション支援を強化

## デジタルソリューション

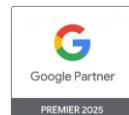
### ソーシャルワイヤー社との戦略的業務提携

PR業界向けのアプリケーションおよびサービスの共同開発における協業を推進



### 「Google Partnersプログラム」の「2025 Premier Partner」に認定

参加企業の上位3%に付与される最上位ステータスに認定



### TikTok Shop運用支援サービスの提供開始

PR視点と中国市場で培われたECマースのノウハウを活かした包括的な支援を提供



### 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

訪日タイ人観光客誘致やタイ市場でのマーケティング支援を強化



## 海外

### Vermillion (北京) 社との業務提携

中国EC領域でのソリューション拡充  
購買データに基づくプロモーション支援



### WILDがシンガポール政府のクリエイティブ優先代理店に選定

優先代理店枠 WOGを取得  
今後、政府機関との案件機会が増加



	2025年8月期 実績	2026年8月期 見通し	増減率
売上高	7,370 百万円	8,100 百万円	9.6%
営業利益	718 百万円	812 百万円	13.0%
経常利益	732 百万円	812 百万円	10.9%
親会社に帰属する 当期純利益	476 百万円	504 百万円	5.8%

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



- ・資本業務提携先のWPPグループとの連携
- ・PR会社の海外ネットワーク「PROJ」加盟各社との連携

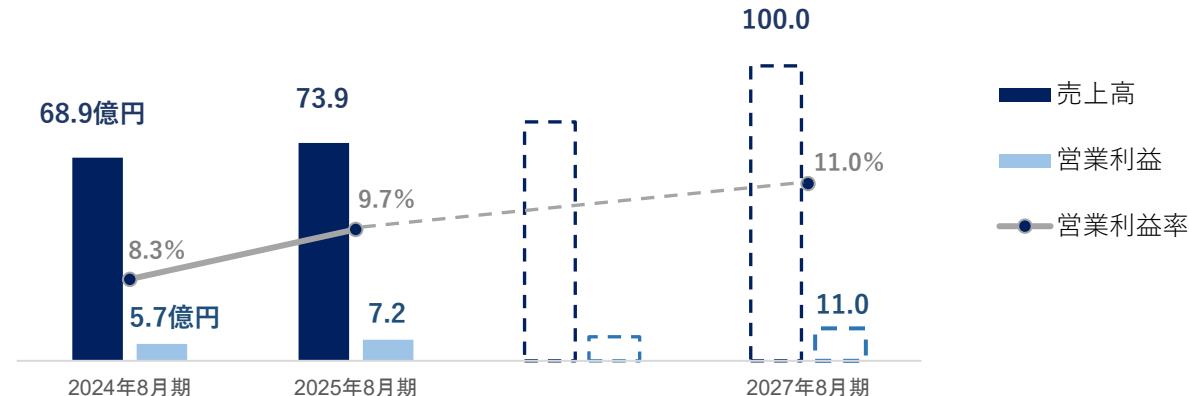
## 中期経営計画の基本方針

- 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
- 02 「海外事業」セグメントの創設
- 03 広報・PR、経営、マーケティングの  
3領域に展開
- 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
- 05 戦略的M&A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  
厚生労働省「えるぼし」にて最高段階“3つ星”認定を取得
- タイに新規拠点を設置、外部とのアライアンスを推進し、  
サービス提供体制を強化、大型スポット案件獲得
- 外部とのアライアンスを強化しつつ、経営領域において  
は専門組織を立ち上げ、各領域のサービス・ソリューションを強化
- 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
- 1件の資本業務提携、4件の業務提携を実現  
今後も更なる成長のため戦略的/積極的にM&Aを実行

## 中期経営計画(2025-2027)期間の目標値



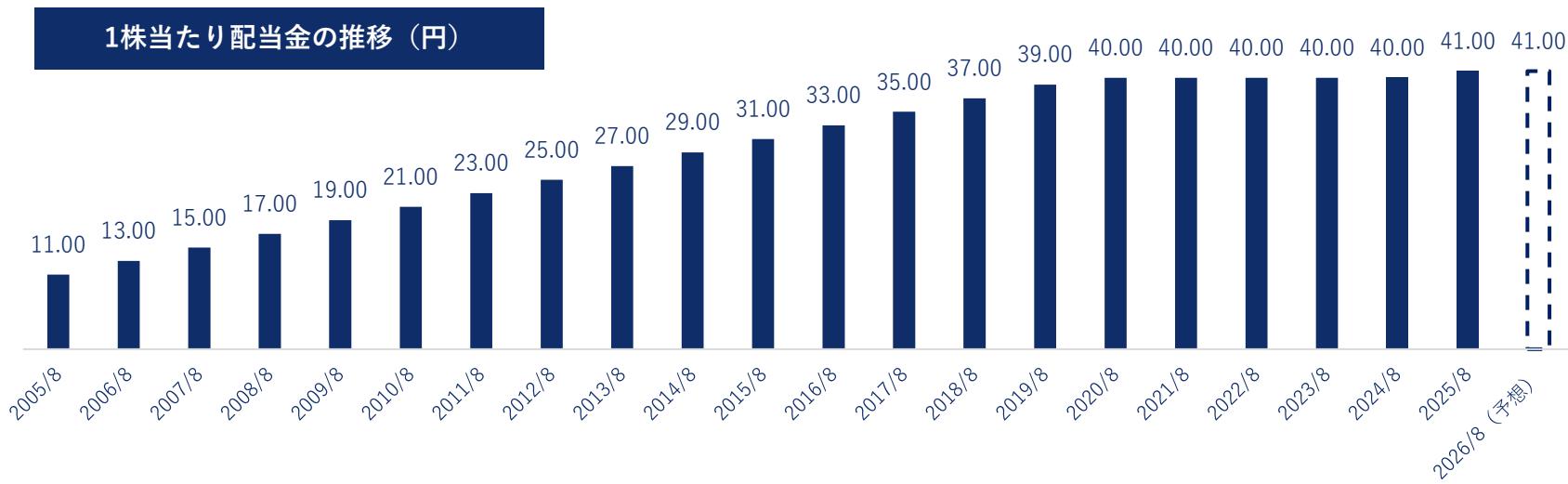
	2024年8月期 実績	2025年8月期 実績	2027年8月期 目標
売上高	68.9億円	73.9億円	100億円 (※M&A 10億円含む)
営業利益	5.7億円	7.2億円	11億円
ROE	4.6%	9.0%	8.0%以上
人員数	353名	378名	460名

## 2025年8月期は増配を実施し株主還元を強化

中期経営計画にて累進配当方針※を掲げ

2025年の上場以来、実質的に21期連続で累進配当を継続中

※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



- ・ 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](mailto:ir_info@ml.prap.jp)



PRAP JAPAN, Inc.