

TOPICS

さらなる飛躍と発展を目指して 株式会社スプラシアの完全子会社化により 付加価値の高い新たなソリューションを提供

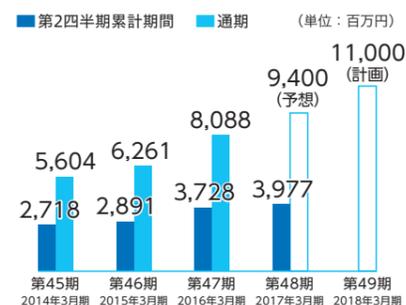
当社は、2016年6月30日付で株式会社スプラシアを完全子会社化いたしました。

スプラシアが持つ高い競争優位性を有した企画力、技術力および商品力を、当社の全ての事業領域に取り入れることによって、クライアントに提供できるソリューションの幅を拡げ、より付加価値の高い新たなソリューションの開発・提供を行っていくことを目指してまいります。

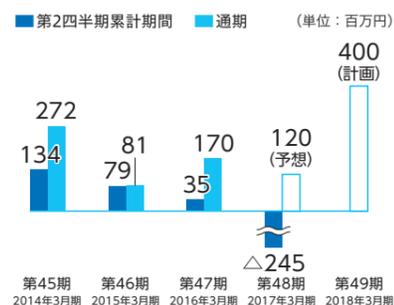


財務データ

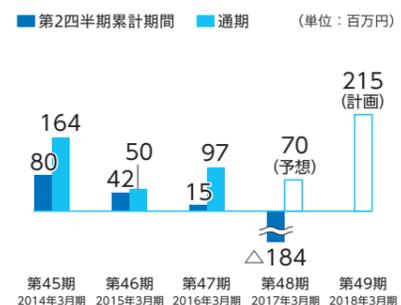
売上高



営業利益



親会社株主に帰属する当期(四半期)純利益



※第46期第4四半期より連結決算に移行しております。

株式情報・会社情報 (2016年9月30日現在)

会社概要

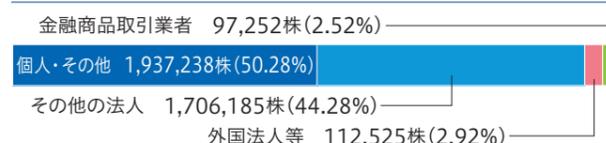
商号 株式会社 博展
(英文: Hakuten Corporation)
本社所在地 〒104-0045 東京都中央区築地一丁目13番14号
NBF東銀座スクエア 9F
電話番号 03-6278-0010 (代表)

設立年月日 1970年3月2日
資本金 1億7,429万円
従業員 連結 316名 単体 263名
会計監査人 新日本有限責任監査法人
証券コード 2173

株式の状況

発行可能株式総数	10,000,000株
発行済株式の総数	3,853,200株
株式の売買単位	100株
株主数	3,011名

所有者別株式分布状況 (株式数比率)



大株主 (上位5名)

株主名	持株数	出資比率
株式会社T&Pホールディングス	1,515,000株	39.32%
博展従業員持株会	162,600株	4.22%
株式会社ティーケーピー	155,000株	4.02%
田中正則	142,300株	3.69%
鈴木統夫	105,800株	2.75%

株主メモ

事業年度 毎年4月1日～翌年3月31日
剰余金の配当 3月31日(中間配当を行う場合は9月30日)
定時株主総会 毎年6月下旬
上場市場 東京証券取引所 JASDAQ
株主名簿管理人 東京都千代田区丸の内一丁目4番1号
三井住友信託銀行株式会社
公告掲載方法 電子公告により行います。ただし、事故その他やむを得ない事由により電子公告による公告をすることができない場合は、日本経済新聞に掲載します。
公告掲載の当社ホームページアドレス <http://www.hakuten.co.jp/ir/>

HAKUTEN Report

First Half of **2017**

Top Message

トップメッセージ

代表取締役社長
田口 徳久



経営理念

Communication Design®

人と人の、笑顔が創り出す未来へ。

私たち博覧は、人と人が出会う“場”とそこで生みだされる感動や経験の“体験”をより価値あるものにするために、“コミュニケーション”に関わる、あらゆる「表現」「手段」「環境」を“デザイン”します。

企業のマーケティング活動に感動や経験という体験価値を提供するパートナーとして、私たちが提供するサービス「Experience Marketing」のさらなる進化に取り組んでおります。デジタル・テクノロジーを有するグループ会社の総力を結集し、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とともに、デジタル・テクノロジーを最大限に駆使した今までにない新たなビジネスモデルを創出してまいります。

世界中のコミュニケーションに、新たな可能性と、イノベーションを巻き起こしていきたい。これまでも、そしてこれからも変わることのない博覧の志を胸に、皆様のよきパートナーとして、永続的に選ばれる企業を目指してまいります。



サステナブル・ブランド国際会議2017東京
開催決定!

事業コンセプト Experience Marketing

人と人が出会う“場”・“空間”で、“感動”や“驚き”といった顧客体験を創出し、その体験価値を、企業マーケティングに生かすサービスを提供する

感動や経験を「ブランド育成」に繋げることで、さらなる顧客ロイヤリティを向上しています。

感動や経験を「拡散・再現」することで、新たな顧客や市場を開拓しています。

感動や経験を「データ活用」することで、PDCAサイクルに基づく継続的なマーケティング活動を支援しています。

そのフィールドはイベント・展示会やカンファレンス、ショールーム、さらにはデジタルの領域へ広がっています。

サービス



Event Promotion イベントプロモーション

製品プロモーション、ユーザーイベント、広報イベント



Business Matching Event 商談会・プライベートショー

企業主催展示商談会、新製品発表展示会、周年記念展示会、合同展示会、採用・進学・教育フェア



Showroom / Shop 商環境

ショールーム、店舗、オフィスデザイン、マンションギャラリー、ポップアップ、販促仕器



Digital デジタル・コンテンツ&マーケティング

Webマーケティング、ソーシャルマーケティング、データベースマーケティング、イベント関連デジタルコンテンツ



Robotics / AI-Cognitive ロボティクス/AI・コグニティブ

ロボット製造・販売、AI・コグニティブ実装



Exhibition 展示会出展

国内合同展示会、各種学会併設展示会、海外出展



Conference / Seminar カンファレンス・セミナー

セミナーキャラバン、会議イベント、大規模カンファレンス、式典



Sustainable Brands サステナブル・ブランド

「サステナブル・ブランド国際会議東京」の主催、「Sustainable Brands Japan(SB-J)」のメディア・サイト運営、各種コミュニティへの活動支援



Web Integration Webインテグレーション

Webサイト企画・構築・運用、CMS(コンテンツ・マネジメント・システム)導入・構築、システム開発



Business Application Development ビジネス向けアプリ制作・配信・管理プラットフォーム

動画制作・配信、デジタルサイネージ、オフショア開発

中期経営計画

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)

Experienceマーケティングサービスの提供を通じて、クライアントのマーケティング・パートナーに進化していきます。

顧客により信頼され、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ビジネスでNo.1の企業を目指してまいります。

中期経営計画達成のための取り組み

- 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
- 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
- グローバル対応が可能なパートナーへの進化

業績目標 (単位:百万円)

	第47期 2016年3月期 (実績)	第48期 2017年3月期 (予想)	第49期 2018年3月期 (計画)	第50期 2019年3月期 (計画)
売上高	8,088	9,400	11,000	12,500
営業利益	170	120	400	600
経常利益	161	110	380	570
親会社株主に 帰属する当期純利益	97	70	215	330

事業別売上高の目標 (単位:百万円)

