

TOPICS

新たなビジネスモデルの構築へ

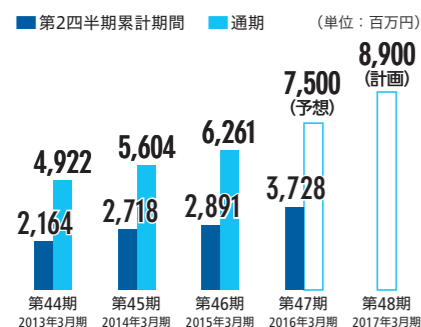
タケロボ株式会社の子会社化により さらなる発展と業容の拡大を図る

当社は、2015年11月6日付でタケロボの株式取得および第三者割当増資を引受け、子会社いたしました。今後のロボット技術需要の高まりが想定されるほか、タケロボの持つロボットに関する研究開発力と当社の持つ営業力、マーケティング分野の企画・制作力などを融合することで、IoT時代を見据えた新たなビジネスモデルを構築し、当社グループのさらなる発展と業容の拡大に努めてまいります。

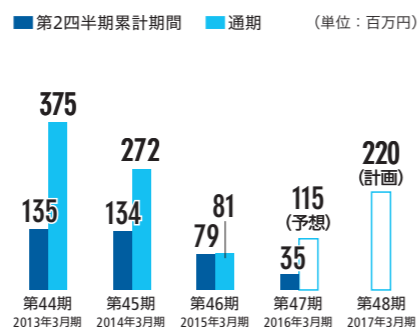


財務データ

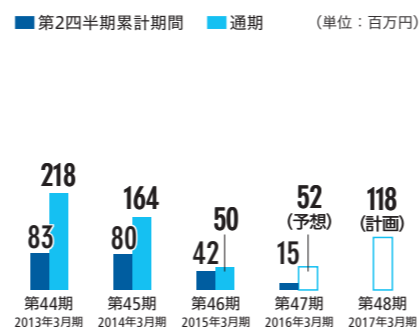
売上高



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 (2015年9月30日現在)

会社概要

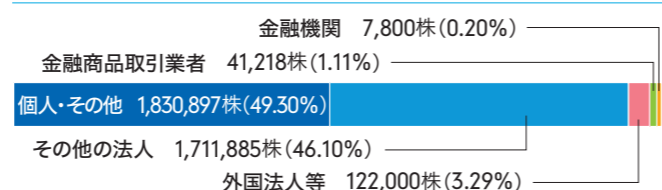
商号 株式会社 博展
(英文：Hakuten CO., LTD.)
本社所在地 〒104-0045 東京都中央区築地一丁目13番14号
NBF東銀座スクエア 9F
電話番号 03-6278-0010 (代表)

設立年月日 1970年3月2日
資本金 1億7,340万1,000円
従業員 265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	3,713,800株
株式の売買単位	100株
株主数	2,493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	40.79%
田中正則	160,700株	4.32%
株式会社ティーケーピー	155,000株	4.17%
田口徳久	141,400株	3.80%
博展従業員持株会	135,800株	3.65%

株主メモ

事業年度 毎年4月1日～翌年3月31日まで
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5号
三菱UFJ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/>

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。

私たち博展は、人と人が出会う“場”とそこで生み出される“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”に関わる様々な「表現」「手段」「環境」を“デザイン”しています。

“感動”や“驚き”といった“体験”を創出し、その体験・経験をクライアントのブランド価値や商品価値の向上に結び付けるExperienceマーケティングサービスの提供によって、クライアントのマーケティング・パートナーへと進化すべく事業を展開しています。

グループ会社である株式会社アイアクト、タケロボ株式会社との連携を図りながら、新たなサービスを生み出していく挑戦も進め、博展グループ丸となって付加価値の高いサービスの提供に取り組んでいます。

中期ビジョン「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)を実現するために、各サービスの一層の強化やグローバルなサービス提供を可能とする体制構築等を力強く推進し、感動価値・経験価値を提供するマーケティング・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。

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



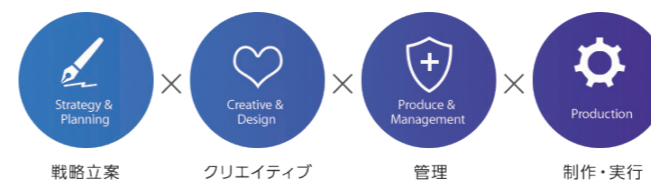
- 感動や経験を「ブランド育成」に繋げることで、さらなる顧客ロイヤリティを向上しています。
- 感動や経験を「拡散・再現」することで、新たな顧客や市場を開拓しています。
- 感動や経験を「データ活用」することで、PDCAサイクルに基づく継続的なマーケティング活動を支援しています。

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

Your Partner for Experience Marketing

ユーザーの期待を超える体験を設計・提供し、顧客満足度、ロイヤリティ・支持の向上を実現するために戦略立案から実行・運用まで、企業のマーケティングパートナーとして選ばれるべく一貫した機能を保有しています。



	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		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
	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		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
	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、販促什器		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

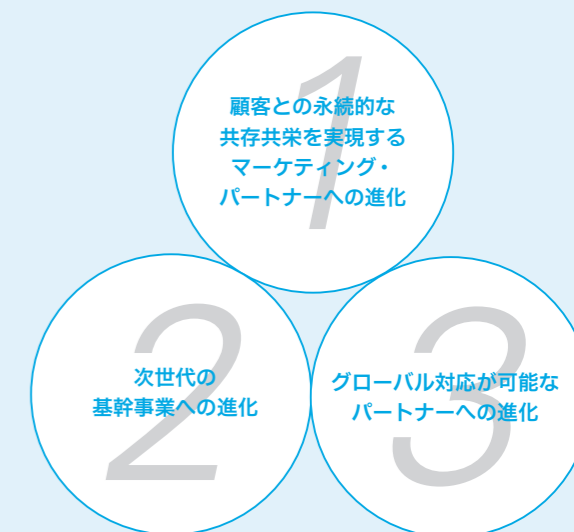
中期経営計画

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



業績目標 (単位:百万円)

	第46期 2015年3月期 (実績)	第47期 2016年3月期 (予想)	第48期 2017年3月期 (計画)	第49期 2018年3月期 (計画)
売上高	6,261	7,500	8,900	10,900
営業利益	81	115	220	400
経常利益	76	105	210	380
親会社株主に 帰属する当期純利益	50	52	118	215

事業別売上高の目標 (単位:百万円)

