

株式会社CLホールディングス

証券コード：4286

Today's Theme

上期決算概要、TOBの開始とグループ中期経営方針について

上期決算概要、TOBの開始とグループ中期経営方針について

1. 2024年12月期 上期決算概要
2. 2024年12月期 通期業績予想とTOBの開始
3. CLホールディングス グループ中期経営方針

1. 2024年12月期 上期決算概要

- 売上収益は、エンタメ顧客向けOEMの好調により、増収。
- 売上総利益は、新規事業であるプライズ事業・催事事業の収益性に課題があり、売上総利益率が低下。
- 営業利益は、売上総利益率の低下、販売費及び一般管理費において、人材強化の為の人件費用等の増加、テーマカフェサービスの新規出店等に伴う減価償却費の増加、およびCDGにおける減益幅の拡大があったことにより、減益。
- 親会社の所有者に帰属する中間利益は、少数株主を有する事業子会社での減益に伴う非支配持分に帰属する中間利益の減少により、増益。

(単位：百万円)	2023年12月期	2024年12月期	前期比
	上期実績	上期実績	増減率
売上収益	15,535	18,280	+17.7%
営業利益	42	1	▲95.7%
親会社の所有者に帰属する 中間利益	12	105	+721.7%

事業領域別売上収益及び増減要因（前期対比）

(単位：百万円)

事業領域	事業種別	事業内容	売上収益 (百万円)	増減率 (前期比)	増減要因
事業領域 マーケティング サービス	プロモーション	B2Bで、主にメーカーや外食クライアントから、景品の制作や景品を使用した販促・集客キャンペーン等を受託する事業	5,543	▲8.0%	収益性を重視した営業戦略の影響により減収
	BPO（事業支援）	B2Bで、クライアントの業務（マーケティング業務や調達・品管業務等）を継続的に受託する事業	1,686	▲14.3%	インターネットサービス顧客の業況不調による、予算縮小の影響により減収
事業領域 エクステイ ンメント	流通インタメ	B2B・B2B2Cで、主に流通クライアントから、景品を使用した販促・集客キャンペーン等を受託したり、商品を企画し、物販サービスを提供する事業	1,748	▲29.8%	コンビニエンスストア顧客向けキャンペーンの受注不調により減収
	フードエンターテインメント	B2Cで、主にテーマカフェ等において、生活者（消費者）に対して、飲食サービスや物販サービスを提供する事業	2,437	▲8.7%	大型案件の開催時期遅れの影響により減収
	催事	B2Cで、主に商業施設等において、生活者（消費者）に対して、催事サービスや物販サービスを提供する事業	837	+69.5%	催事事業の本格稼働により増収
事業領域 エンタメ MD	MD・OEM	B2Bで、委託者のブランドで、景品・商品の企画・製造を受託したり、主に流通クライアントに対して、商品を企画し、流通を限定した物販サービスを提供する事業	5,639	+211.3%	インタメ顧客向けOEMの好調により増収
	プライズ	B2B・B2B2Cで、主にアミューズメントや卸クライアントに対して、商品を企画し、流通を限定せず物販サービスを提供する事業	392	-	プライズ事業の本格稼働により増収

2. 2024年12月期 通期業績予想と TOBの開始

(単位：百万円)	2023年12月期		2024年12月期		前期比	
	実績	(%)	計画	(%)	増減	増減率
売上収益	36,344	100%	41,500	100.0%	5,155	+ 14.2%
売上総利益	11,334	31.2%	13,300	32.1%	1,965	+ 17.3%
販売費及び一般管理費	10,321	28.4%	11,600	28.0%	1,278	+ 12.4%
営業利益	1,079	3.0%	1,700	4.1%	620	+ 57.4%
税引前利益	1,073	3.0%	1,700	4.1%	626	+ 58.4%
親会社の所有者に帰属する 当期利益	510	1.4%	900	2.2%	389	+ 76.1%

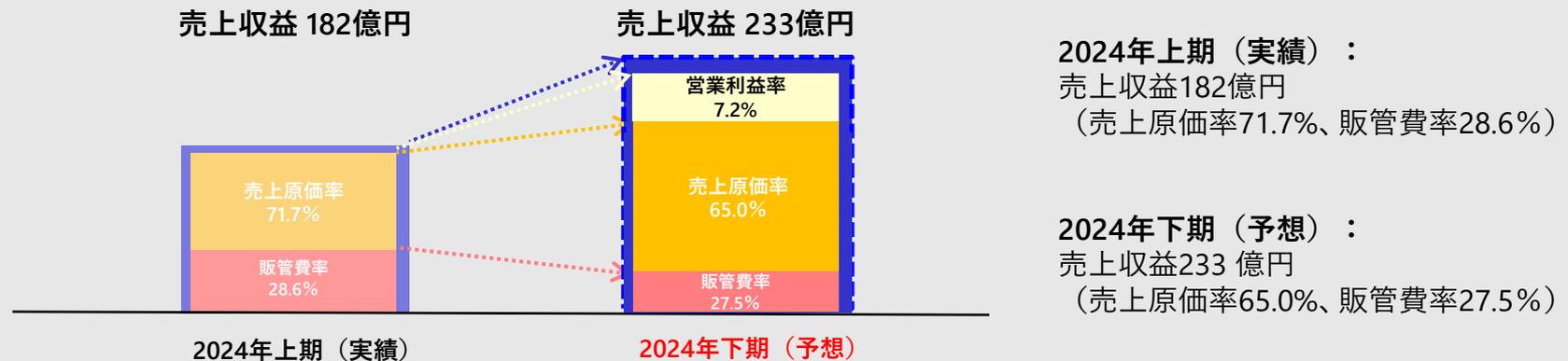
- 下期は、新規事業の大幅な見直しを含む事業ポートフォリオの適正化を推進することで、通期の売上収益・営業利益・親会社の所有者に帰属する当期利益は、いずれも前期を上回る予想。

下期の注カポイントと収益性改善イメージ

下期の注カポイント

<p>売上収益</p>	<ul style="list-style-type: none"> ●マーケティングサービス事業領域： <ul style="list-style-type: none"> ・BPO事業・・・新サービスである販促資材管理システムを活用した営業活動の強化 ●エクス・テイメント事業領域： <ul style="list-style-type: none"> ・流通エンタメ事業・・・コンビニエンスストアを中心とした物販案件の最適化(食品・菓子の商品化&収益性を重視した事業運営の推進)と消化率向上 ・フードエンターテインメント事業・・・新業態サービス開始による新規顧客の獲得とIPコンテンツポートフォリオの適正化 ●エンタメMD事業領域： <ul style="list-style-type: none"> ・MD・OEM事業・・・エンタメ顧客向けOEMの好調を維持と収益性の高い新商品・新サービスの展開に注力
<p>売上総利益 営業利益</p>	<ul style="list-style-type: none"> ●全事業領域： <ul style="list-style-type: none"> ・売上総利益率の改善：収益性重視の営業戦略の継続と収益性の高い新商品・新サービスの展開 ・新規事業として展開中の催事事業・プライズ事業における大幅な事業計画の見直しを含む事業ポートフォリオの適正化 ・販管費率の適正化：事業ポートフォリオの適正化による、各事業領域・各事業毎の販管費率適正化等

収益性改善のイメージ



ピックアップ①：プラットフォームの拡大

株式会社エルティールによる、テーマカフェブランドの多角化が着実に進行。

長期常設型テーマカフェの拡大



■ Harry Potter Cafe (赤坂)

WIZARDING WORLD characters, names, and related indicia are © & ™ Warner Bros. Entertainment Inc. Publishing Rights © JKR. (s22)



■ miffy café tokyo (代官山)

Illustrations Dick Bruna © copyright Mercis bv, 1953-2024
www.miffy.com

・大型IPコンテンツを活用した、長期常設型テーマカフェの展開を加速。

IPコンテンツ×業態の両軸拡大による 新業態の展開



The Unknown

Cafe Gallery Harajuku

■ The Unknown Café Gallery Harajuku (原宿)

©2023 The Unknown Café Gallery Harajuku



下期新業態のテーマカフェ
新規オープン予定

・ホテルでのビュッフェ型カフェ、デベロッパーとの共同でのテーマカフェ開発等、新業態でのテーマカフェの展開を加速。

ピックアップ②：プラットフォームの拡大

海外で展開する催事事業の展開地域を拡大。

日本のIPコンテンツを活用し、中国で展開した催事を他のアジア圏に横展開



●台湾展開



●タイ展開

■「niko and...」×「呪術廻戦」催事物販 & テーマカフェ（上海・南京・成都・重慶）

■「niko and...」×「呪術廻戦」催事物販
（台湾・タイ）

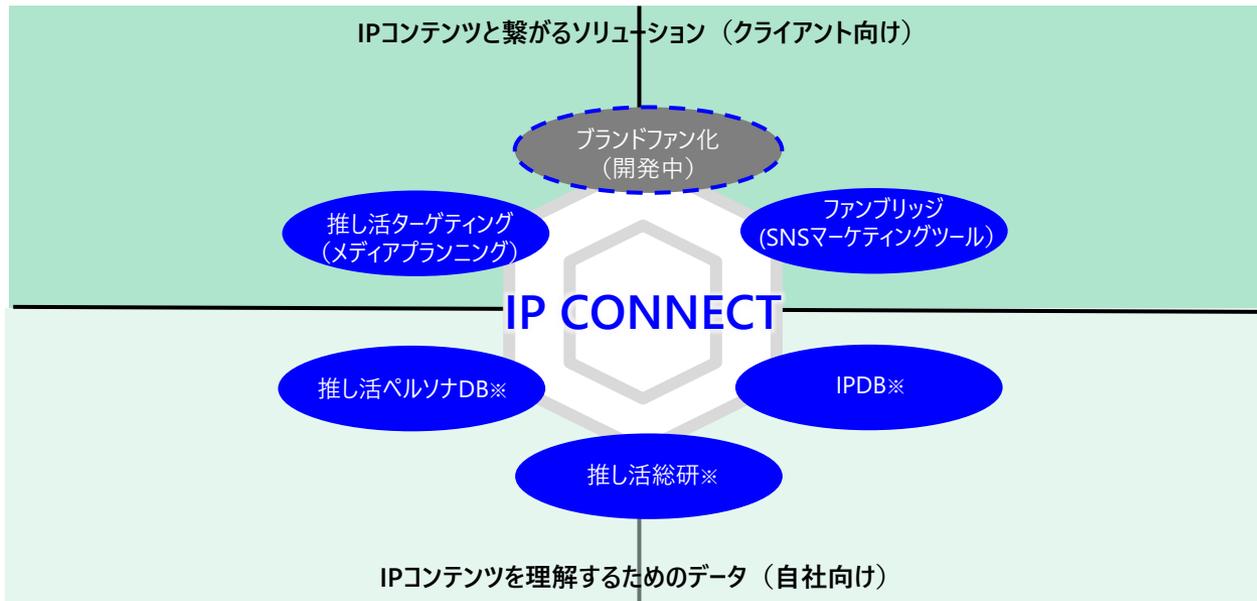
・中国で大きな反響のあった「呪術廻戦」の催事を、株式会社アダストリアが展開する台湾・タイの「niko and...」で開催。

・今後は企画時点で日本と海外の連動を図り、催事事業の展開地域・規模を拡大していく。

ピックアップ③：商品・サービスの拡大

IPコンテンツを活用したキャンペーン効果の向上を目的としたフルファネル型ソリューション「IP CONNECT」の展開を開始。

生活者（消費者）とIPコンテンツのDBを複合的に活用して設計したキャンペーンを企画しクライアントに展開開始



販促・集客に効果的なソリューションの提供

データに基づいた
キャンペーンの企画
立案

・IPコンテンツおよび生活者（消費者）に関するデータに基づいたキャンペーンを企画し、クライアントに対してより販促・集客効果の高いプロモーションサービスを提供。

配当・資金の使途に関する方針

- ・グループ経営の観点から連結配当性向主義を採用し、業績に応じた配当を実施する。
- ・連結配当性向30%以上として利益配分を実施。

配当

- ・2023年12月期配当は、1株当たり16円（中間－円、期末16円）。
- ・2024年12月期配当は、1株当たり27円（中間－円、期末27円）を予想。

	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年(予想)
1株当たり 配当金※1	36.0円	36.0円	11.0円	16円	27円
配当性向 (連結)	30.5%	29.7%※2	31.2%	31.8%	30.5%

※1：株式分割を遡及修正した金額です。2014年12月1日付で普通株式1株につき2株の割合での株式分割を実施しております。

※2：2022年12月期より国際財務報告基準（IFRS）を適用しているため、2021年12月期以降は、IFRSに準拠して表示しており、2020年12月期以前は、日本基準を適用して表示しております。なお、日本基準を適用した2021年12月期の配当性向は、31.3%となっております。

株式会社CDGに対するTOBについて

完全子会社化を目的として、連結子会社である株式会社CDGに対する株式公開買付（TOB）を開始。

株式会社CDGについて

- ・1974年設立
- ・東証スタンダード上場（証券コード：2487）
- ・プロモーションサービス、BPOサービスを提供
- ・資本金：4.5億円(2023/12期)
- ・売上高：113億円(2023/12期)



これまでの経緯

- 2019年11月 CDGと資本業務提携契約の締結およびTOBの実施
- 2020年1月 CDGの普通株式44.2%の取得によって、持分法適用会社へ
- 2022年1月 国際財務報告基準（IFRS）の適用に伴い、CDGを連結子会社化

シナジー最大化 に向けて

●段階を踏みつつ、進めてきたシナジー創出の取組みを、もう一段階加速・拡大させる必要がある

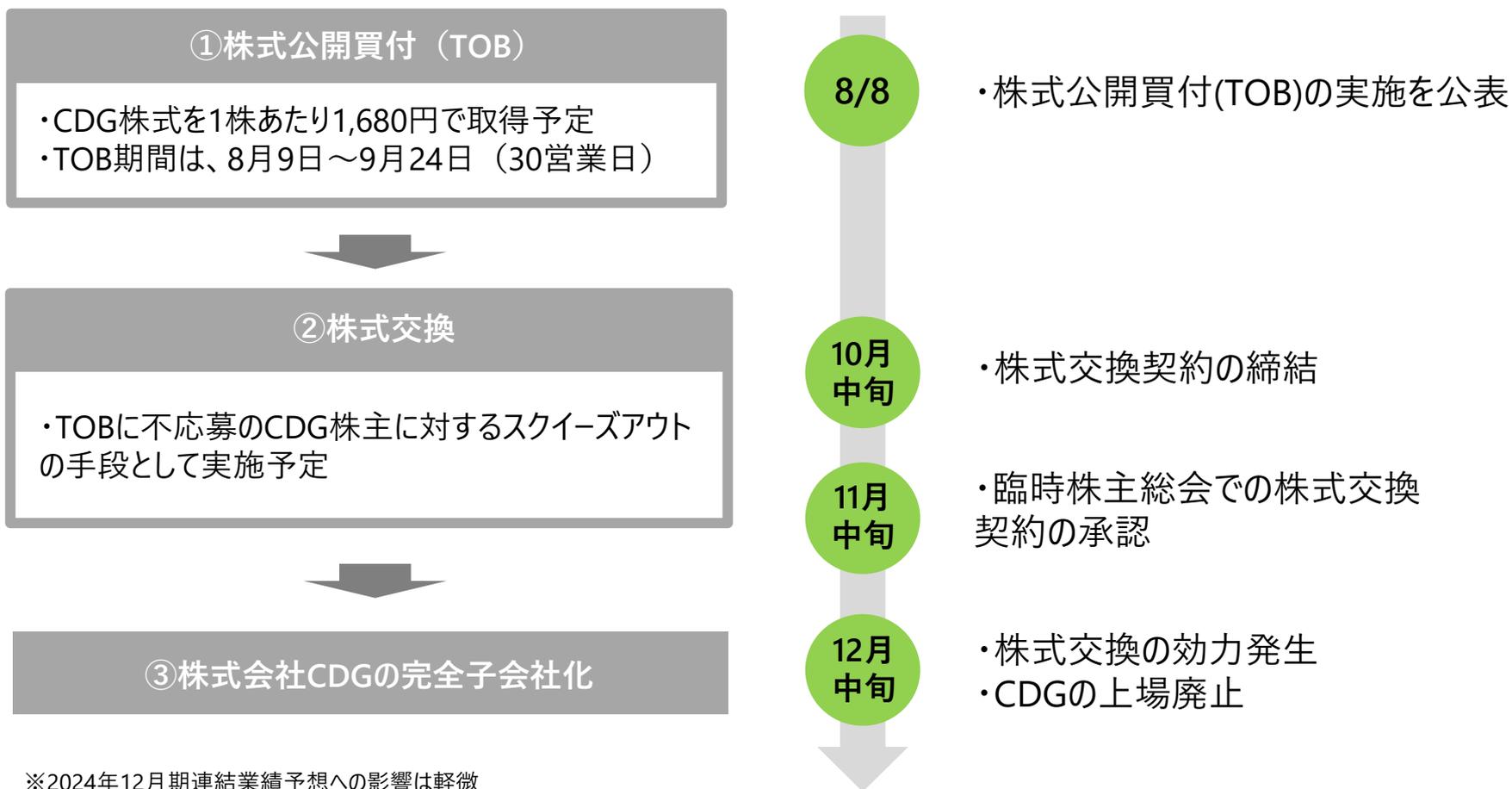


●完全子会社化によって、迅速・柔軟なグループ戦略の実行や、リソースの最大限活用が可能となり、グループシナジーの最大化を狙える



CDGを完全子会社化することで、グループシナジー最大化の動きを進め、成長をさらに加速させる

CDGの完全子会社化に向けて、下記のステップを進めていく。



マネジメントの高度化と、グループの最適化・機能強化を進め、グループリソースの最大活用へ

事業

事業ポートフォリオ の最適化

- ファイアウォールを強化しつつ、事業における選択と集中を進め、事業ポートフォリオを最適化する
- 適材適所への機動的な人員配置を進め、収益性の伴った売上成長を実現する

機能

機能のグループシ ナジー強化

- IPコンテンツ調達・サプライチェーンマネジメント・デジタル・デザイン機能におけるグループシナジーを強化する
- 経営管理機能の統一・スリム化と共通化・標準化を進め、グループシナジーを強化する

利益成長を加速し、収益力の強化へ

3. CLホールディングス グループ中期経営方針

CLグループ中期戦略

『収益力の強化』

経営理念の実現のために、私たちは中期で「収益性」を高めます。そのために下記4つを実現します。

グループ中期戦略

4つの
重点ポイント

(1) 事業ポートフォリオの最適化 (3つの事業領域に集中)

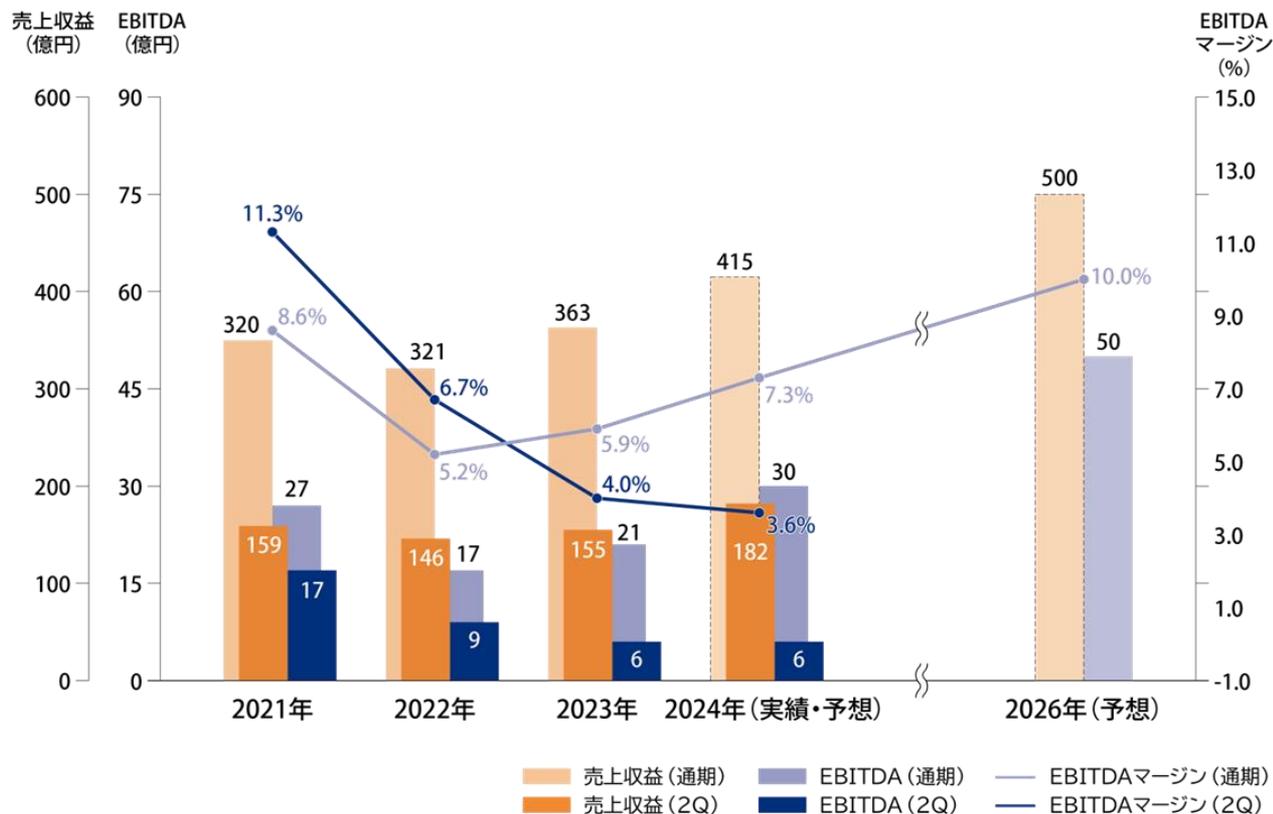
(2) 生産性の向上 (業務の効率化)

(3) 無形資産 (人的資本・知的資産・技術資産) の強化

(4) 投資の最適化 (適正なバランスで継続投資)

CLグループ中期定量目標

新規事業の大幅な見直しを含む、事業ポートフォリオの適正化を進めることで、中期的に、3つの指標は増加・改善する見込み。



※1:簡易的に、営業利益+減価償却費で計算しています。

※2: EBITDAマージン=EBITDA÷売上収益

サステナビリティについて

CLホールディングスサステナビリティ委員会を設置。代表取締役を委員長として、社外取締役・外部有識者も委員会メンバーに加え、マテリアリティを設定中。

ホールディングスサステナビリティ方針

CLホールディングスは、経営理念の実践を通じて、持続可能な社会の実現に貢献します。

「人的資本」に関する主な取組み

人財創出の仕組みづくり

- ・フィロソフィ学習会
- ・理念教育
- ・リーダマネジメント教育
- ・ジュニアボード制度
- ・CHRO会議



▲ジュニアボード会議の様子

ダイバーシティ・イクイティ & インクルージョン (DE&I) の推進

- ・女性管理職比率の向上
- ・障がい者雇用の促進
- ・パートナーシップ証明書



▲女性社員
交流会の様子

「パートナーシップと共存共栄」に関する主な取組み

IPコンテンツを活用した SDGs啓蒙活動



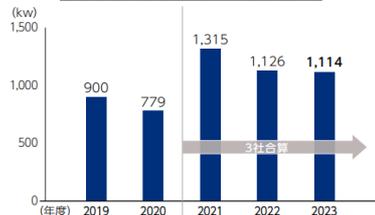
©2022 San-X Co., Ltd. All Rights Reserved.
©San-X

パートナー企業・顧客・地域社会・ IPクリエイターとのパートナーシップ

- ・IPプロデューサー育成講座の導入
- ・パートナーズMTGの定期実施

「環境」に関する主な取組み

従業員1人当たり 年間電力使用量の低減



物販売上に対する 廃棄在庫比率の改善



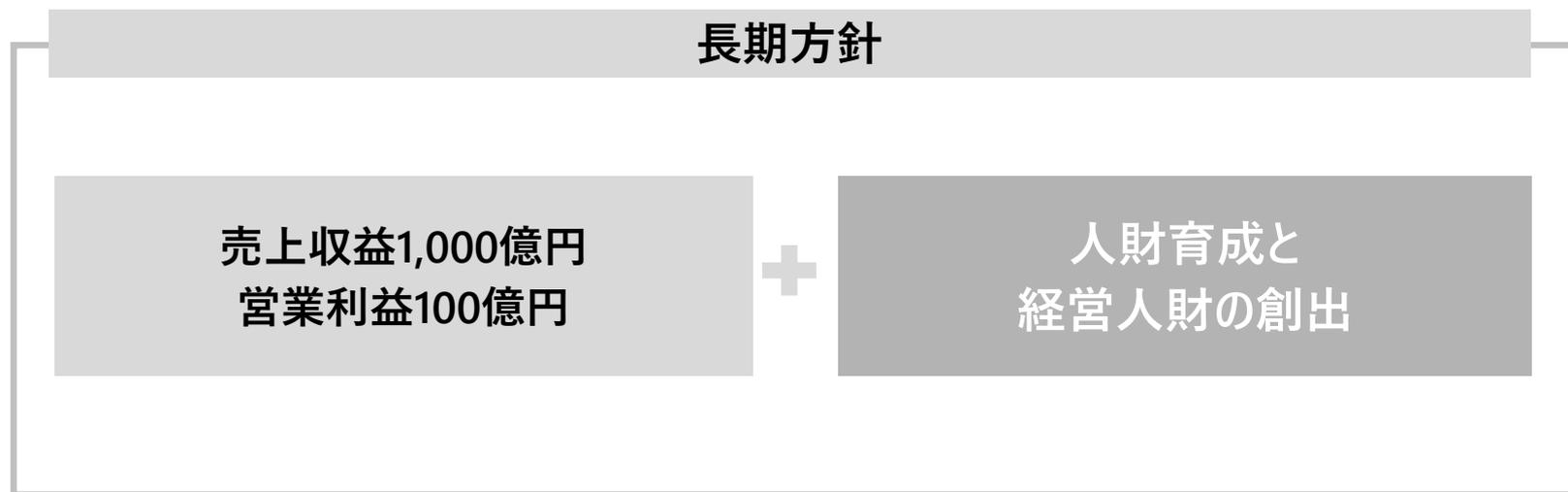
「商品・サービス」に関する主な取組み

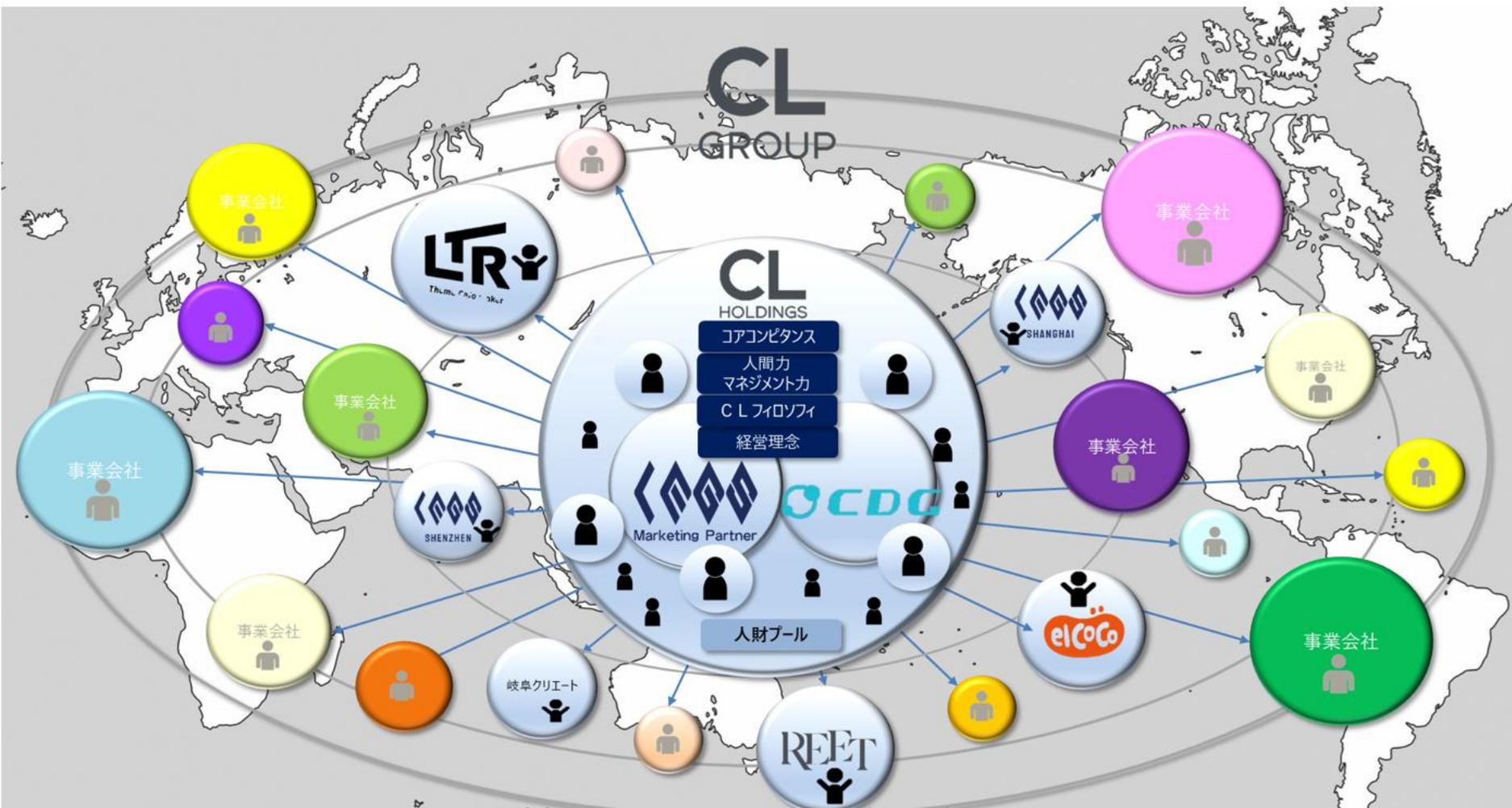
環境に配慮した素材を活用した商材等の開発

- [主な商品・景品]
- ・再生陶器マグカップ、ティーカップ、ソーサー
 - ・バイオマスプラスチックストロー
 - ・フェアトレードコットンを使用したトートバッグ
 - ・再生PPクリアファイル
 - ・木の端材を活用した各種ノベルティ



CLグループ長期方針





新規事業の創出と経営人財を輩出し続けるグループへ

・この資料は当社をよりご理解いただくために作成されたものであり、投資勧誘を目的として作成されたものではありません。

・この資料に含まれている当社の計画・将来の見通し・戦略等のうち、過去または現在の事実に関するもの以外は、将来の見通しに関する記述であり、これらは当社がその時点で入手可能な情報による判断および仮定にもとづいています。実際の業績等は、様々なリスクや不確定要素の変動および経済情勢等の変化により、見通しと大きく異なる可能性があります。

