

中期経営計画の進捗 (2025年3月期～2027年3月期)

目指す姿

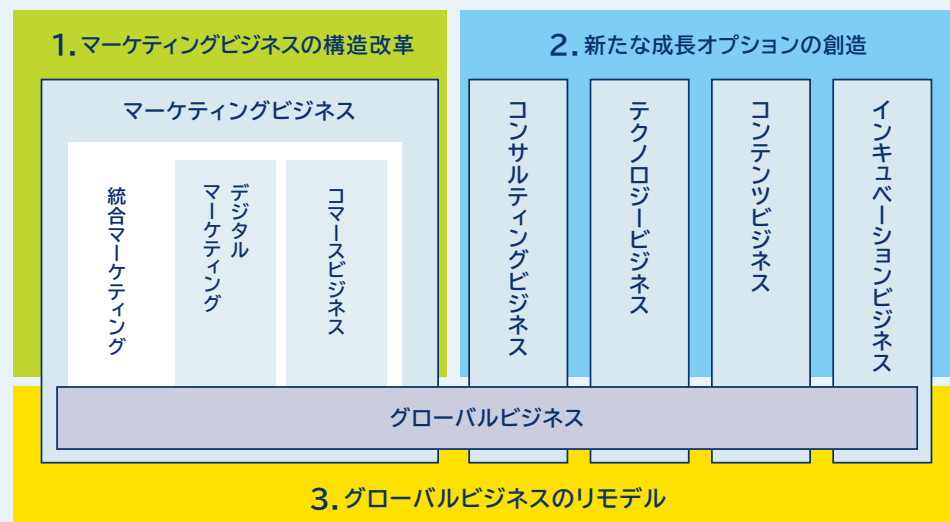
クリエイティビティ・プラットフォーム

生活者を起点としたクリエイティビティで生活者・企業・社会をつなぎ、
新たな関係価値を生み出すことで、未来を創造する企業グループ

従来の「広告会社グループ」の枠を超え、「クリエイティビティ・プラットフォーム」へと進化していくことを目指します。

クリエイティビティ・プラットフォームを構成する6つの事業領域

当社グループが、生活者を起点としたクリエイティビティで、新たな関係価値を生み出すことのできる事業領域として、下図の6領域を設定しました。6つの事業領域はそれぞれ異なるビジネスモデルとして成長し、さらに相互に連携し合う形へと事業構造を変革します。



現中期経営計画における事業構造の変革に向けた強化施策

「事業構造の変革に向けた強化施策」として、2025年3月期から2027年3月期までの3か年を「収益性改善と成長オプションの創造期」と位置付け、3つの観点で変革に取り組んでいます。

1. マーケティングビジネスの構造改革

クライアントのニーズが高まっている「統合マーケティング」へ対応するために、マーケティングビジネス領域における最適なサービス設計、サービス提供体制を構築すべく、デジタルマーケティング領域、コマースビジネス領域への対応力を強化します。加えて、生活者データやAI技術を日常の業務で活用するためのシステム、統合マーケティングプラットフォーム「CREATIVITY ENGINE BLOOM (クリエイティビティ・エンジン・ブルーム)」を活用し、統合マーケティングの高度化・効率化を推進します。

2. 新たな成長オプションの創造

コンサルティング、テクノロジー、コンテンツ、インキュベーションの各領域に対し、必要に応じて投資を行い、事業基盤を構築し、将来のグループの収益の柱として育成します。

3. グローバルビジネスのリモデル

欧米で専門・先進性のある企業をグループに招き入れてきた戦略事業組織kyuと、アジアで日系企業やローカル企業へマーケティング支援を提供してきた博報堂。この2つの事業体が主にデジタルマーケティング領域で連携し、新たな企業のニーズに対応していきます。

中期経営計画の進捗

中期経営目標

目標達成へ向け着実に進捗

当社グループの最重要指標である調整後のれん償却前営業利益は、目標を大きく上回る伸長でした。調整後売上総利益は目標未達であったものの、プラス成長を維持しました。調整後のれん償却前オペレーティング・マージンは中期経営計画初年度にして、既に2027年3月期の目標水準に近づいています。今後は効率化と成長施策の実行により、持続的な収益性の強化を図る予定です。一方、のれん償却前ROEは北米事業の構造改革に伴う一時的な費用の影響で目標を下回りましたが、これは一過性の要因と捉えており、引き続き利益成長を通じた資本効率を基本方針とし、目標水準の達成に向けて着実に取り組んでいきます。

調整後*1のれん償却前営業利益
年平均成長率*2

+13.7%

／中期目標+10%以上
(2027年3月期)

調整後*1売上総利益
年平均成長率*2

+2.1%

／中期目標+5%以上
(2027年3月期)

調整後*1のれん償却前
オペレーティング・マージン

12.6%

／中期目標13%以上
(2027年3月期)

のれん償却前ROE

6.9%

／中期目標10%以上
(2027年3月期)

*1 (株)メルカリの株式売却益除く

*2 基準年は2024年3月期

モニタリング指標

国内マーケティングビジネスを中心に着実に進展

3つの強化施策についてはモニタリング指標を設定しています。マーケティングビジネスの構造改革では、国内マーケティングビジネスの売上総利益年平均成長率は目標には届かなかったものの、プラス成長を維持しました。のれん償却前オペレーティング・マージンは国内デジタルマーケティング領域などの収益性改善により、2027年3月期の目標を上回りました。国内デジタルマーケティング領域の売上総利益は市場以上の伸長となりました。新たな成長オプションの創造では、コンサルティングビジネスが前期の2倍以上の伸びを達成したことなどを背景に、国内4事業領域合計では、売上総利益が大きく伸長しました。グローバルビジネスでは、売上総利益は前期並みを維持し、収益性も着実に改善しています。

モニタリング指標 2025年3月期
(2027年3月期) 実績

1. マーケティングビジネスの構造改革

国内マーケティング ビジネス	売上総利益 年平均成長率*2	+4%程度	+2.4%
	のれん償却前オペレーティング・マージン	15%以上	18.2%
国内デジタル マーケティング	売上総利益 年平均成長率*2	市場以上の伸長率	+6.8%

2. 新たな成長オプションの創造

国内4事業領域*3 合計	売上総利益 年平均成長率*2	+10%以上	+18.4%
-----------------	----------------	--------	--------

3. グローバルビジネスのリモデル

グローバル ビジネス	売上総利益 年平均成長率*2	+5%程度	(0.1)%
	のれん償却前オペレーティング・マージン	10%程度	2.8%

*3 コンサルティングビジネス/テクノロジービジネス/コンテンツビジネス/インキュベーションビジネス