

各 位

本 社 所 在 地 東京都渋谷区千駄ヶ谷四丁目 23 番 5 号  
 上 場 会 社 名 株式会社サニーサイドアップ  
 代 表 者 代表取締役社長 次原 悦子  
 (コード番号：2180)  
 問 合 せ 先 常 務 取 締 役 長 尾 里 絵  
 電 話 番 号 03 - 6894 - 3233

### 業績予想および期末配当の修正に関するお知らせ

最近の業績動向等を踏まえ、平成21年1月28日に公表いたしました通期（平成20年7月1日～平成21年6月30日）の業績予想（連結・個別）および1株当たりの配当予想につきまして、下記の通り修正いたしましたのでお知らせいたします。

### 記

#### 1. 平成 21 年 6 月期通期連結業績予想の修正（平成 20 年 7 月 1 日～平成 21 年 6 月 30 日）

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	1株当たり 当期純利益
	百万円	百万円	百万円	百万円	円 銭
前 回 公 表 予 想 ( A )	6,703	191	157	70	86.97
今 回 修 正 予 想 ( B )	5,889	78	71	13	16.20
増 減 額 ( B - A )	814	113	86	57	
増 減 率 ( % )	12.1%	59.2%	54.8%	81.4%	
前 期 実 績 (平成 20 年 6 月期)	6,791	363	300	150	228.68

#### 2. 平成 21 年 6 月期通期個別業績予想の修正（平成 20 年 7 月 1 日～平成 21 年 6 月 30 日）

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益又は 当期純損失( )	1株当たり 当期純利益又は 当期純損失( )
	百万円	百万円	百万円	百万円	円 銭
前 回 公 表 予 想 ( A )	3,941	143	111	52	64.34
今 回 修 正 予 想 ( B )	3,230	17	7	10	12.31
増 減 額 ( B - A )	711	126	104	62	
増 減 率 ( % )	18.0%	88.1%	93.7%		
前 期 実 績 (平成 20 年 6 月期)	3,357	225	229	116	176.95

#### 3. 業績予想修正の理由

平成 21 年 6 月期の連結業績は、前回公表予想を下回り、連結売上高は 5,889 百万円となり、営業利益は 78 百万円、経常利益は 71 百万円、当期純利益は 13 百万円となる見込みです。主な要因としては、例年通りやや下期偏重の傾向と見込んでおりました各事業での受注案件が、長引く経済不況に伴う企業の広告宣伝費、販売促進費の削減などの影響で、予定通り取り込めませんでした。

個別業績については、各事業において収益性の高いプロジェクト提案・実施を推進し、利益率の向上を目指しておりましたが、特にコンテンツ開発事業において、景気悪化の影響により当初想定していた収益性の高い自社コンテンツを活用した大型案件が実現しませんでした。また、マネジメント事業においては、企業の宣伝費、販売促進費削減等により、肖像利用契約などが予定通り進捗しなかったことが影響いたしました。

PR事業においては、長期契約であるレギュラー案件に関しては、ほぼ昨年通りの売上を確保いたしました。が、販促費などの影響を直接受けやすい単発契約のスポット案件では売上が減少いたしました。利益面においては、長期契約クライアントの継続ならびに当社所属アスリート等を活用した利益率の高い業務の受注などによってほぼ予定通りの着地となりました。

#### 4. 配当予想の修正

基準日	1株あたりの配当金		
	第2四半期末	期末	年間
前回予想 (平成20年9月5日)	-	30円00銭	30円00銭
今回修正予想	-	0円00銭	0円00銭
当期実績	-	-	-
ご参考：前期実績 (平成20年6月期)	-	34円00銭	34円00銭

当社は、株主の皆様に対して長期的且つ適正な利益還元を行うことが責務であるという認識のもとに、内部留保とのバランスを総合的に判断していくことを配当の基本方針としておりますが、当期期末配当につきましては、厳しい収益環境であることを踏まえて1株につき平成20年9月5日に公表いたしました配当予想の30円から、株主の皆様には誠に遺憾ながら無配とさせていただく予定であります。

わが国を取り巻く経済状況は依然厳しい状況であります。当社の根幹であるPR事業に関しては、旧来型の広告宣伝の限界があることに加えて、高い費用対効果という特性が不況期だからこそ脚光を浴びつつあると認識しております。当社では外部環境の変化を好機と捉えて強化を進め、お客様とのパートナーシップを深めていくことで、従来の固定報酬型での受注業務に加えて、より高収益が望める成功報酬型のビジネスモデルの導入も推進していく予定です。

さらに参入から15年の実績を積んでまいりましたアスリートマネジメント事業におきましては、これまでの経験とネットワークを最大限に生かし、スポーツに関わる様々なビジネス・シーズを開発、実現させていくために今期よりスポーツマ-ケティング事業という新しい位置づけで一層強化してまいります。

また、これまでの各事業での営業活動に加え、全社の持つコンテンツ、リソースの有効活用を最大化するために代表取締役副社長直下に「営業本部」を新設し、ワンストップでお客様のニーズにお答えする体制をとってまいります。

内部体制においても、全社一丸となって推進中のコスト削減策や組織変更などによって体質強化を図り、早期の業績回復に向けて引き続き注力してまいります。

上記の予想は、本資料発表現在において入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の業績は、今後様々な要因により予想値と異なる結果となる可能性があります。