

2026年3月19日

本社所在地 東京都渋谷区千駄ヶ谷四丁目 23 番 5 号
 J P R 千 駄 ヶ 谷 ビ ル
 上場会社名 株式会社サニーサイドアップグループ
 代 表 者 代表取締役社長 次原 悦子
 (コード番号：2180)
 問 合 せ 先 執行役員 経営管理部長 大竹 貴也
 電 話 番 号 03-6894-3232

資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について（アップデート）

当社は、本日開催の取締役会において、資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について、当社の現状を分析・評価し、その改善に向けた今後の方針についてアップデートしましたので、お知らせいたします。

当社は、①資本コストを上回る資本収益性の達成、②市場評価の獲得、③資本コストの一層の改善について、対応を進めております。前年度の分析・評価より、②市場評価の獲得を重点課題と捉え、主力事業の収益改善、成長投資としての人材投資やテック領域の強化を目的とした M&A の実施、さらには資本の効率的活用に取り組んでまいりました。その結果、株価は上昇基調に転じたものの、②市場評価の獲得については、依然として改善の余地があると認識しております。今後、業績改善の継続に加え、成長投資の効果追求、成長戦略との関連を示す継続的な情報開示を一段と強化し、将来の成長に対する市場の期待感を醸成できるよう、一層取り組んでまいります。

- ①資本コストを上回る資本収益性の達成：中長期経営方針の重点施策が奏功、営業利益率・ROIC の改善進む
- ②市場評価の獲得：市場評価に改善余地、業績改善の改善と成長戦略との関連を示す継続的な開示が課題
- ③資本コストの一層の改善：投資家との対話から現預金保有水準を見直し、資本効率を意識した政策が進展

詳細は、添付資料「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について（アップデート）」をご覧ください。

主要経営指標の推移

		2021年 6月期	2022年 6月期	2023年 6月期	2024年 6月期	2025年 6月期	2026年 6月期予想
売上高	(百万円)	15,356	16,190	18,956	17,908	19,587	23,200
営業利益	(百万円)	519	767	1,296	1,465	1,597	2,250
経常利益	(百万円)	666	1,284	1,335	1,501	1,635	2,250
親会社株主に帰属する当期純利益	(百万円)	298	581	884	795	948	1,280
1株当たり純資産	(円)	151.30	178.92	238.78	266.20	304.55	356.71
1株当たり当期純利益	(円)	19.83	38.58	59.28	53.30	63.58	86.76
1株当たり配当額	(円)	6.00	12.00	15.00	20.00	22.00	26.00
期末株価	(円)	743	669	673	661	543	1,001
PBR	(倍)	4.9	3.7	2.8	2.5	1.8	2.8
PER	(倍)	37.5	17.3	11.4	12.4	8.5	11.5
ROE	(%)	13.8	23.4	28.3	21.1	22.3	-

注： 1. PBR は期末株価÷1株当たり純資産、PER は期末株価÷1株当たり当期純利益（実績）で算出しております。

2. 2026年6月期予想は、2026年2月13日公表の修正予想に基づいております。1株当たり純資産は、2026年6月期中間期末の純資産に当期純利益予想、中間配当支払額を勘案して算出し、PBR・PER は2026年2月末の株価を基に算出しております。

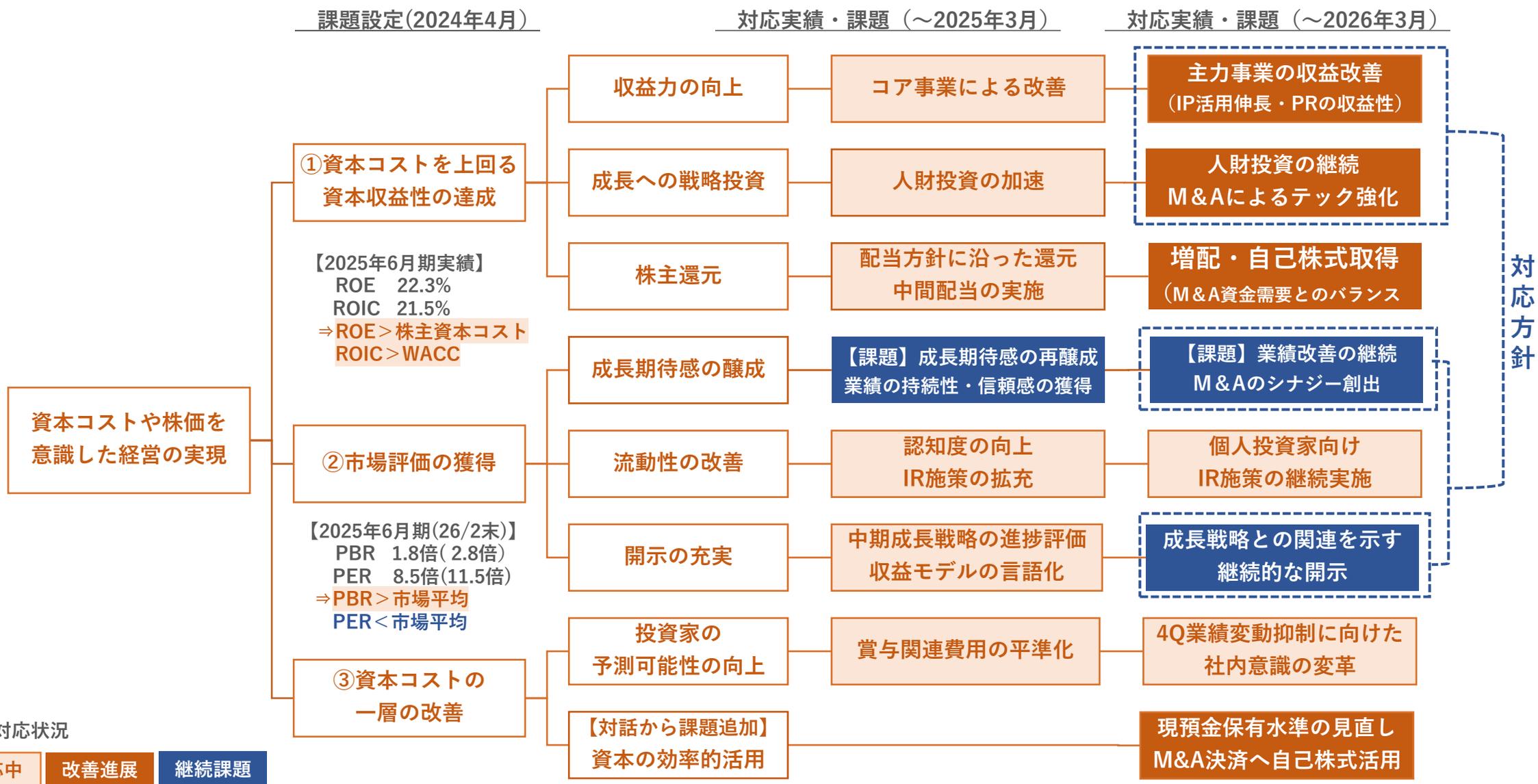


株式会社サニーサイドアップグループ

資本コストや株価を意識した
経営の実現に向けた対応について（アップデート）

2026年3月

現状分析・評価に基づく今後の対応方針



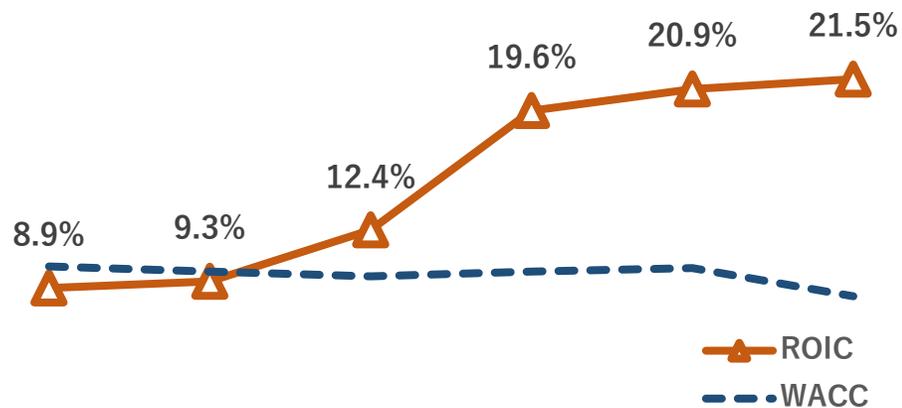
注：対応状況

対応中 改善進展 継続課題

① 資本コストを上回る資本収益性の達成

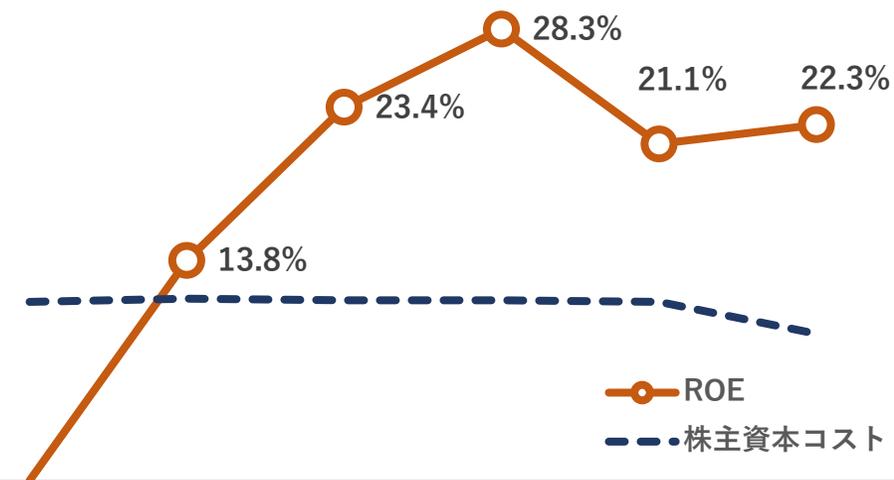
		対応	評価
1) 収益力の向上	○	<ul style="list-style-type: none"> 2020年1月持株会社体制移行後、事業ポートフォリオの改善に着手 2023年5月中長期経営方針を公表、ブランドコミュニケーション事業を強化 	<ul style="list-style-type: none"> ブランドコミュニケーション事業の収益改善により、連結営業利益率が上昇、ROIC改善に繋がる 営業利益率 6.8%(23/6) ⇒ 9.7%(26/6予想) ROIC 19.6%(23/6) ⇒ 21.5%(25/6実績)
2) 成長への戦略投資	○△	<ul style="list-style-type: none"> 現中計方針期間で15億円を成長投資枠として設定 人財投資に配分重点(~25/12実績 8.4億円) 2026年1月テック企業のM&A公表、3月株式取得 	<ul style="list-style-type: none"> 主力事業の従業員数 256人(23/6) ⇒ 303人(25/6実績) 課題とするテック領域をM&Aにより強化 成長投資の効果(生産性・シナジー)は次期への課題
3) 株主還元	○	<ul style="list-style-type: none"> 増配継続による還元拡充、機動的な資本政策の遂行 	<ul style="list-style-type: none"> 自己株式の取得(総額199百万円)、総還元性向45.6%

ROICとWACCの推移



2020年6月期 2021年6月期 2022年6月期 2023年6月期 2024年6月期 2025年6月期

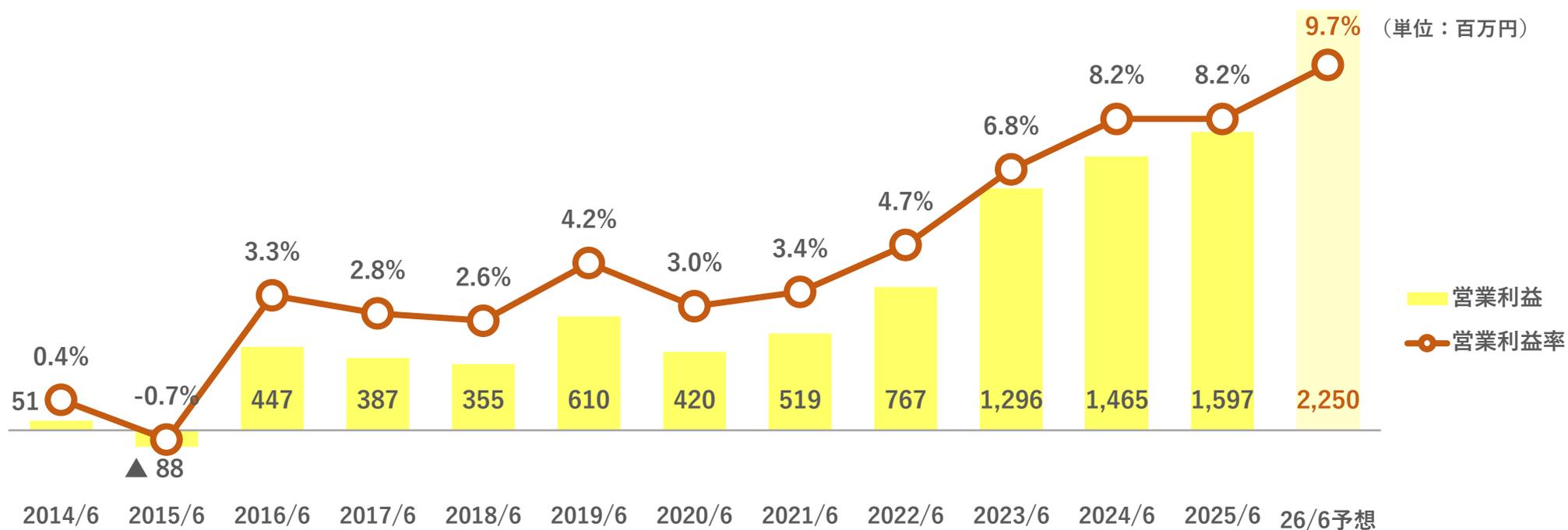
ROEと株主資本コストの推移



2020年6月期 2021年6月期 2022年6月期 2023年6月期 2024年6月期 2025年6月期

注：ROICはNOPAT（営業利益×（1-法定実効税率））÷（有利子負債+株主資本、期中平均）で算出しております。
株主資本コストはCAPMを用いて算出しております。

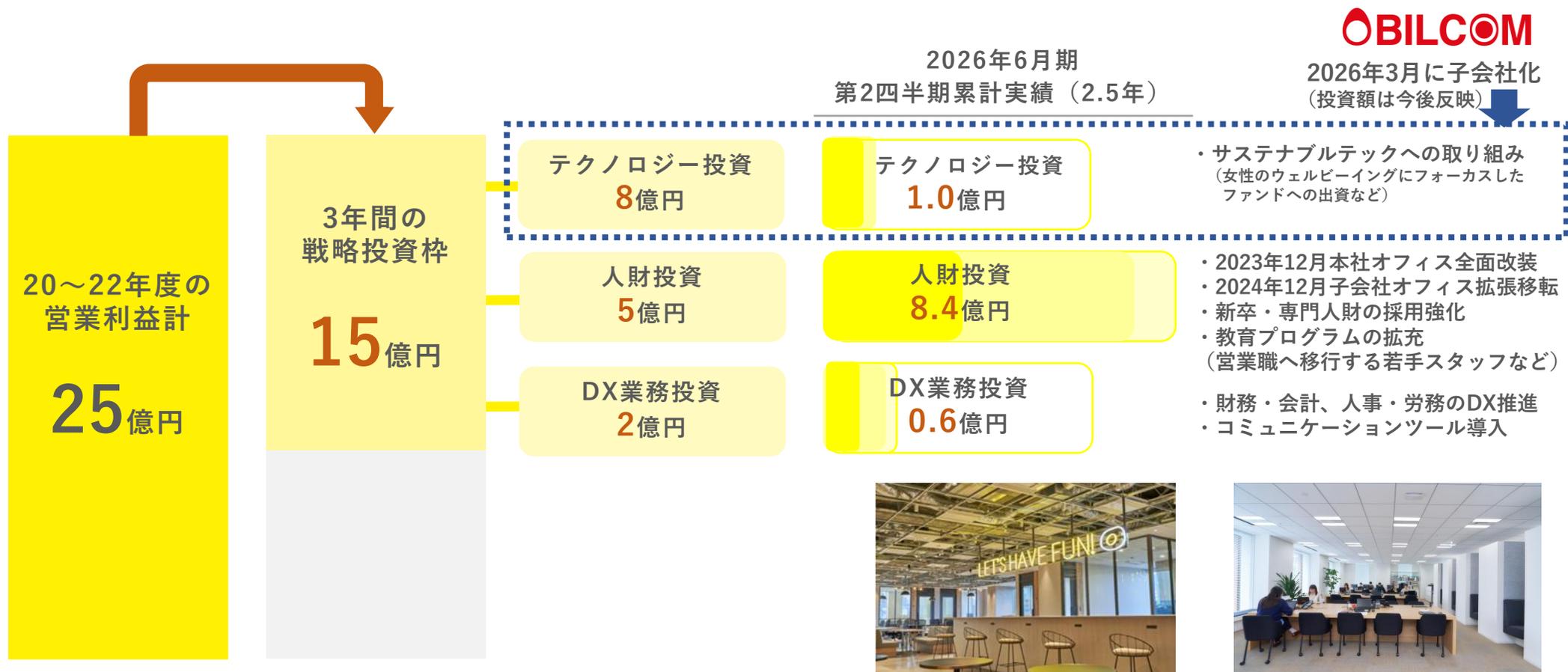
ROICの改善を牽引する営業利益率の推移



経営体制・戦略	<ul style="list-style-type: none"> ・ 2020年1月 持株会社体制移行 ・ 2023年5月 中長期経営方針を発表 	コア事業の強化
M&A	<ul style="list-style-type: none"> ・ 2020年3月 (株)ステディスタディを子会社化 ・ 2023年7月/9月 連結子会社3社間の経営統合 (株)サニーサイドアップへ吸収合併) ・ 2026年3月 ビルコム(株)を子会社化 	
事業整理	<ul style="list-style-type: none"> ・ 2022年6月 SUNNY SIDE UP INTERNATIONAL, INCを清算 ・ 2022年7月 bills Waikiki LLCの全株式持分譲渡 ・ 2023年7月 (株)アジャイルの全株式を譲渡 	

収益力の強化に向けた成長投資

- ・ 現中計方針期間では、成長投資として15億円を戦略投資枠に設定、当初計画より人材投資へ重点配分
- ・ 課題とするテック領域の強化へM&Aを活用、主力事業でPR効果測定ツールを取り込み、アップセルを推進

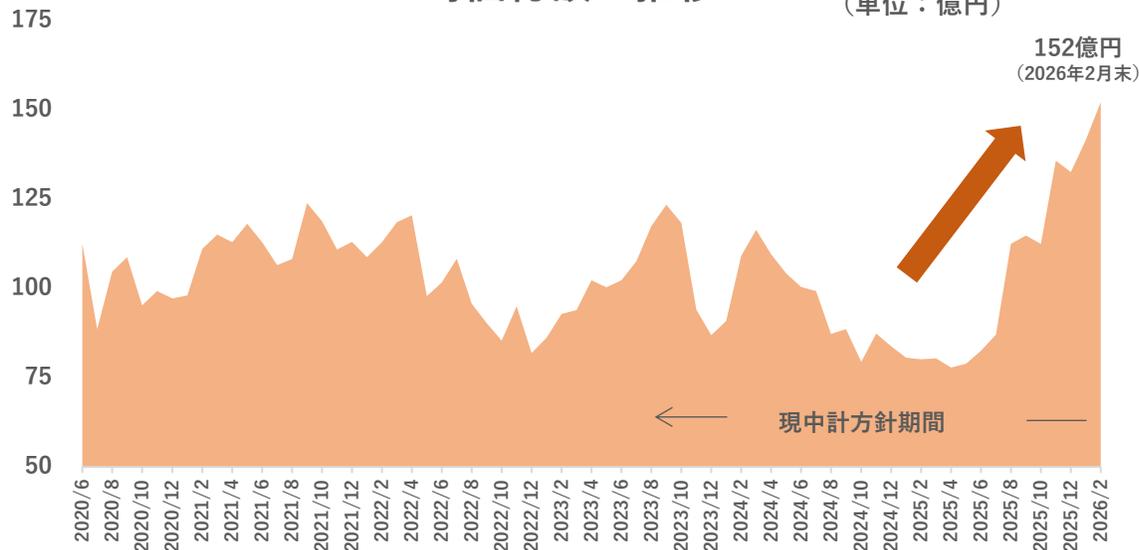


② 市場評価の獲得

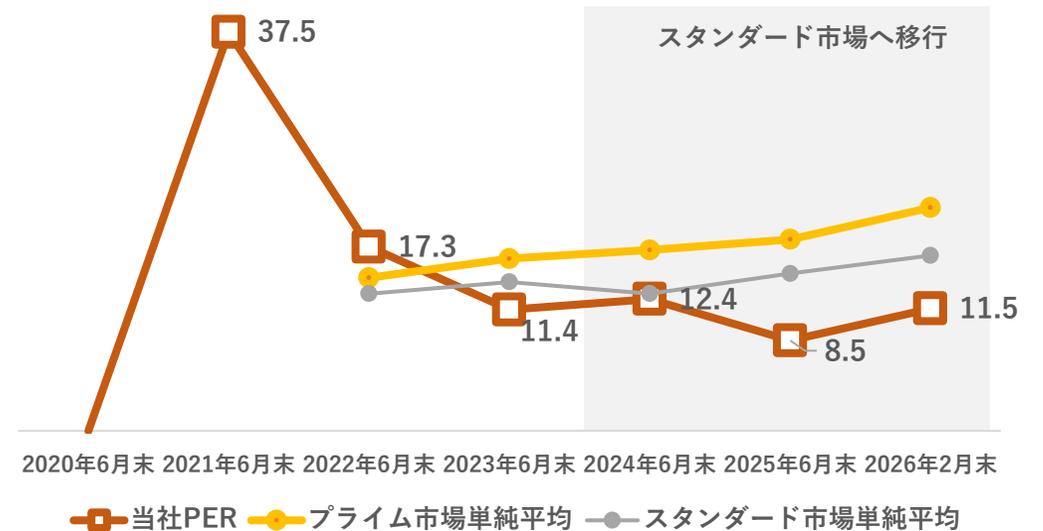
		対応	評価
1) 成長期待感の醸成	○△	<ul style="list-style-type: none"> 決算発表と同時に自己株式の取得、業績予想・配当予想の修正を発表 2026年1月のM&A発表時よりM&Aの意義、決済の一部に自己株式を充当する目的を説明 	<ul style="list-style-type: none"> 時価総額 102億円(23/6末) ⇒ 152億円(26/2末) PER 11.4倍(23/6末) ⇒ 11.5倍(26/2末) 株価は上昇傾向にあるも、PERは市場平均を下回り、成長期待感の醸成には依然として課題がある
2) 流動性の改善	△	<ul style="list-style-type: none"> 個人投資家向けIR施策の継続実施 	<ul style="list-style-type: none"> 2025年8月以降回復傾向にあるも、改善余地あり
3) 開示の充実	△	<ul style="list-style-type: none"> 2025年8月以降、成長戦略との関連を示す開示を継続的に実施 	<ul style="list-style-type: none"> 成長投資の効果や次期成長戦略について、投資家との情報の非対称性を解消する取組みが一層必要

時価総額の推移

(単位：億円)



PERの推移

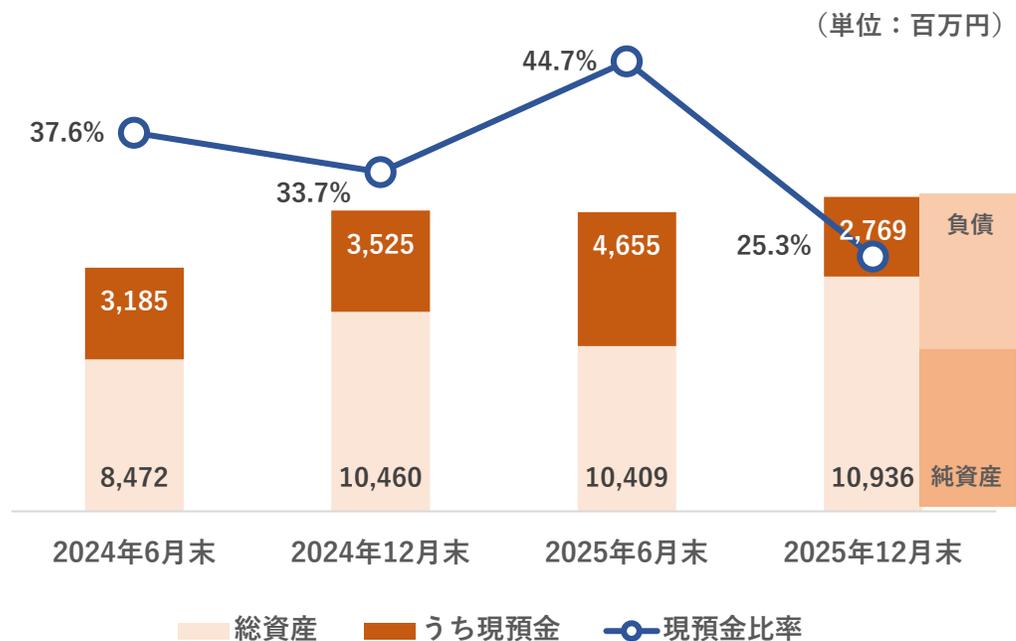


注：PBRは期末株価÷1株当たり純資産、PERは期末株価÷1株当たり当期純利益(実績)で算出しています。(2026年2月は期末予想)
 プライム市場、スタンダード市場各平均値は年間の単純平均を記載しています。(2026年2月末は月間の単純平均)

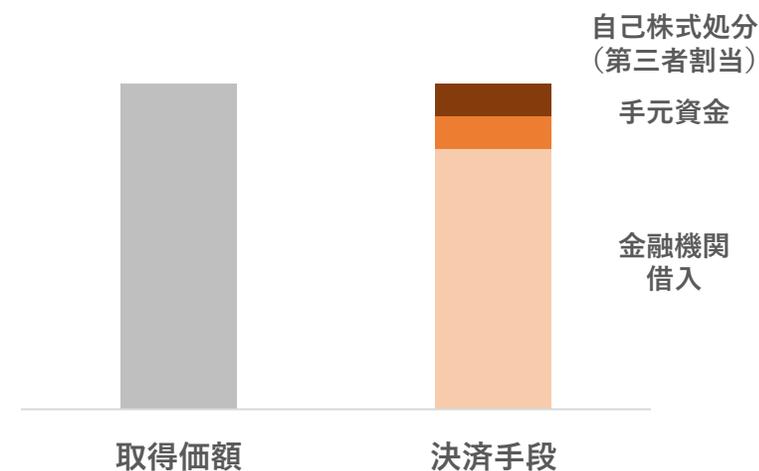
③ 資本コストの一層の改善

		対応	評価
1) 投資家の 予測可能性の向上	○△	・ 第4四半期の業績変動の一因となっていた賞与関連費用を計画段階で平準化	・ 投資家にとって四半期業績の予測可能性が向上 ・ 予算策定など、業績変動抑制への社内意識改革が進展 ・ 次なる課題は中長期の予測可能性
2) 資本の効率的活用 【対話から課題追加】	○	・ 投資家との対話を通じて、現預金保有の適正水準・用途を課題に追加	・ 自己株式の取得やM&Aの決済の一部に手元现金・株式を利用するなど、資本効率への意識高まる

現預金・現預金比率の推移



M&A取得価額の決済 (2026年3月)



今後の対応方針

【現状分析・評価】

- ・ 重点課題と位置付けた②市場評価の獲得について、2025年8月以降に株価が上昇基調に転じている。
⇒ これまでは、業績を改善しても、情報の非対称性により市場評価に繋がらない、
四半期毎の業績変動が予測可能性の低下をもたらし、評価が継続しない課題があったが、
業績改善の継続と成長戦略・資本政策に係る開示が連続したことが評価に繋がってきたと評価。

【今後の改善方針】

- ・ 一方でPERは依然として低位にあり、②市場評価の獲得は依然として改善余地がある。
⇒ 成長戦略の着実な実行による業績改善の継続に加えて、市場との対話による課題抽出・対応、
成長戦略との関連を示す開示を繰り返し行うことにより、情報の非対称性を解消し、
将来的な成長に対する市場の期待感・確信度を醸成する。

(2026年3月～)

- ・ 業績改善の継続と次期成長戦略への取り組み
- ・ 一貫した情報発信による将来の成長に対する予測可能性の向上
- ・ 成長投資の効果追求（M&Aのシナジー創出・生産性向上）とキャピタル・リアロケーション
- ・ 市場との対話による資本効率の更なる改善

Make World Better

たのしいさわぎで明日の希望をつくる

- ・本資料は当社をご理解いただくために作成されたもので、当社への投資勧誘を目的としておりません。
- ・本資料を作成するに当たっては正確性を期すために慎重に行っておりますが、完全性を保証するものではありません。
- ・本資料中の情報によって生じた障害や損害については、当社は一切責任を負いません。
- ・本資料中の予想・予測などは、本資料作成時点で入手可能な情報に基づき当社が判断したものであり、潜在的なリスクや不確実性が含まれています。そのため、実際の業績は、事業環境の変化等の様々な要因により、記述されている将来見通しとは大きく異なる結果となることがあります。

< 本件に関するお問い合わせ >

株式会社サニーサイドアップグループ 経営管理部経営管理グループ

TEL : 03-6894-2241 mail : keiki@ssu.co.jp <https://www.ssu.co.jp/ir/>