

2019年度社友会挨拶

株式会社西広 代表取締役社長 萩原俊夫

早速ですが 2018 年度の業績報告をしたいと思います。

2018 年度はお陰様で、売上・売上総利益共に予算を達成することができました。2017 年度が大変好調であったため、2018 年度はマイナス予算を組みました。売上では前年を若干下回りましたが、売上総利益では前年実績もクリアしました。しかしクリエイティブ局新設により、CS 西広から 4 名の社員を復職させたため、人件費が上がり、結果減収・減益となりました。しかし利益は確実に残すことが出来、1991 年以来 27 年ぶりに株主配当をすることが出来ました。本当によかったですなと思っています。大型プレゼンがことごとく取れなかつた中において、この業績を残せたことを社員に感謝したいと思っていますし、地力がついてきたなと実感できる 1 年でした。

それからもう一点ご報告がございます。皆様すでに新聞報道等でご存じだと思いますが、この度西広の筆頭株主が西日本新聞社から博報堂に変わり 6 月 17 日付けで西広は博報堂の子会社となりました。

OB の皆さんは突然の報道に驚かれたと思いますし、賛否両論様々なご意見があると思いますが、私としては①西広の存続と将来性、②社員の安定雇用と待遇改善、③クライアントにとってメリットがあるかの 3 点を最優先に考え、西日本新聞社と協議を重ね今回の決定となりました。

西日本新聞社には 1950 年創業以来 69 年間にわたり西広を守り・支えていただきました。債務超過時代も長く、厳しい時代を乗り越え、ここまで来ることが出来ましたのも西日本新聞社のお陰でございます。本当に感謝いたしております。

今回の話は西日本新聞社が端を発するのではなく、博報堂の方から強いプロポーザルがあり実現しました。

今、九州の広告業界は縮小傾向にあり、その中にあって電通九州一強の時代が続いている。博報堂も九州においてはなかなか売上・シェア拡大できない状況にあり、九州戦略として「九州全域に広がるネットワーク、そして人材力、営業力、優秀なクリエイティビティを持つ西広とは非協業したい」という提案を受けました。

広告業界は変化のスピードが速く、これまで稼ぎ頭であったマス媒体が縮小傾向にあります、その大きな要因であるデジタルへの対応が西広は遅れている現状があります。一方クライアントの要望は多岐にわたり高度化してきている。現在は西広も奮闘し、利益を残しているものの、将来においても同様に生き残って

いけるか、社員を安定して雇用していくことが出来、成長を続けていけるかなど様々な点から検討を重ね博報堂の提案を受け入れることとしました。

博報堂には「生活者発想」と「最先端のデジタルマーケティングナレッジ」があり、電通に負けないノウハウがたくさんあります。わが社の大切なクライアントにとってもさらに上の提案が可能になり、営業活動もプラスに働くものだと確信しています。

2020 年に西広は創立 70 周年を迎えます。私は今回の博報堂との協業は、新たな西広に生まれ変わる絶好のチャンスであり、創立 80 周年、100 周年ににつないでいく上においても大きな前進だと考えています。

西日本新聞社にも引き続き株主になってもらいます。

西広、博報堂、そして西日本新聞社 3 社の力を掛け算し、クライアントから第一に選ばれる新しい広告会社として、さらなる成長を目指すとともに、九州の未来に向けた地域づくりに貢献したいと考えております。

この 1 年間で協業に向け博報堂との具体的な打ち合わせを行っていきます。詳細についてはまだ決まっていない点も多く次の機会にご報告したいと思います。いずれにしても令和に入り西広は新たなスタートを切りました。

OB の皆様も引き続きご支援、ご協力を頂き、温かく見守っていただければと思います。

最後に、今回博報堂との協業により社員持ち株制を廃止し、私をはじめ株主である社員も配当を受けました。これも OB の皆さんがこれまで引き継いでいたおかけです。そこで局長以上で西広社友会に 100 万円を寄附させていただかたいと思います。有効に使っていただければと思います。

OB の皆さんのご健勝と、西広社友会のますますのご隆盛をお祈りし、ご報告・ご挨拶とさせていただきます。