

2020年3月期 決算説明資料

2020年5月27日
INCLUSIVE株式会社

必要なヒトに、必要なコトを。
INCLUSIVE

- ◆2020年3月期 連結業績
- ◆事業進捗トピック
- ◆参考資料

2020年3月期 連結業績

2020年3月期 連結業績の概要

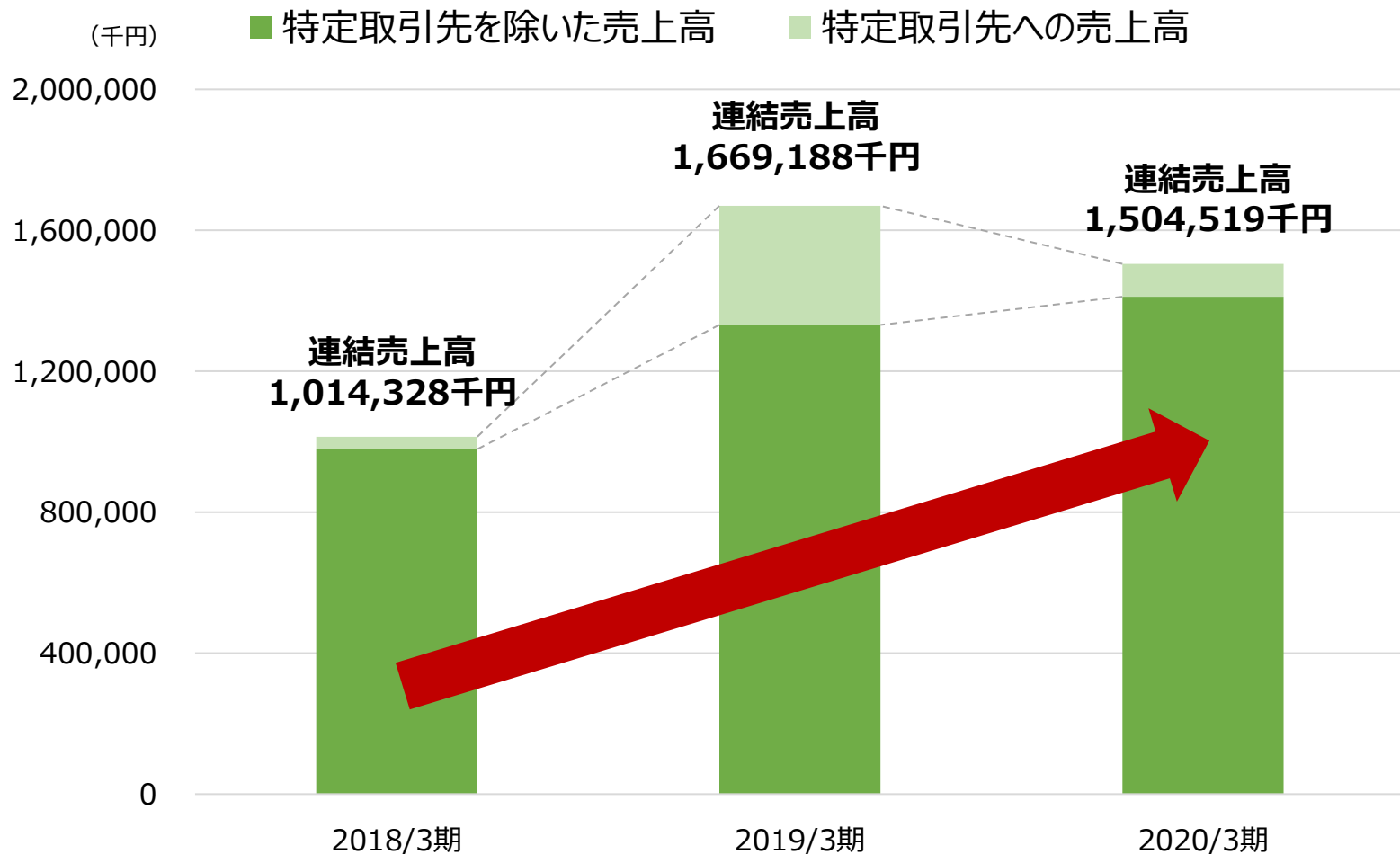
- 売上高は、メディアマネジメントサービスにおけるクライアント獲得は順調に推移した一方で、新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、クライアントの広告予算縮小・キャンセルの影響を受け、対前年比減収での着地
- 広告運用サービスにおける広告配信費用が大きく減少したことから原価は減少したものの、採用研修や管理体制の強化に伴う人件費や販売管理費が増加したため販管費は増加
- これらの結果により、営業利益は対前年比減益で着地

(単位：千円)

| | 2019/3期 実績 | 2020/3期 実績 | 対前期増減 | | 業績予想 | 対業績予想 | |
|---------------------|---------------|---------------|----------|--------|-----------|----------|--------|
| | | | | (%) | | | (%) |
| 売上高 | 1,669,188 | 1,504,519 | ▲164,669 | ▲9.9% | 1,652,454 | ▲147,935 | ▲9.0% |
| 売上原価 | 842,447 | 679,684 | ▲162,763 | ▲19.3% | 725,132 | ▲45,448 | ▲6.3% |
| 売上総利益 | 826,741 | 824,834 | ▲1,907 | ▲0.2% | 927,321 | ▲102,487 | ▲11.1% |
| 販売費及び 一般管理費 | 518,601 | 558,082 | +39,481 | +7.6% | 604,032 | ▲45,950 | ▲7.6% |
| 営業利益 | 308,139 | 266,751 | ▲41,388 | ▲13.4% | 323,289 | ▲56,538 | ▲17.5% |
| 経常利益 | 307,678 | 258,259 | ▲49,419 | ▲16.1% | 320,564 | ▲62,305 | ▲19.4% |
| 親会社株主に帰属 する当期純利益 | 154,127 | 167,228 | +13,101 | +8.5% | 208,418 | ▲41,190 | ▲19.8% |

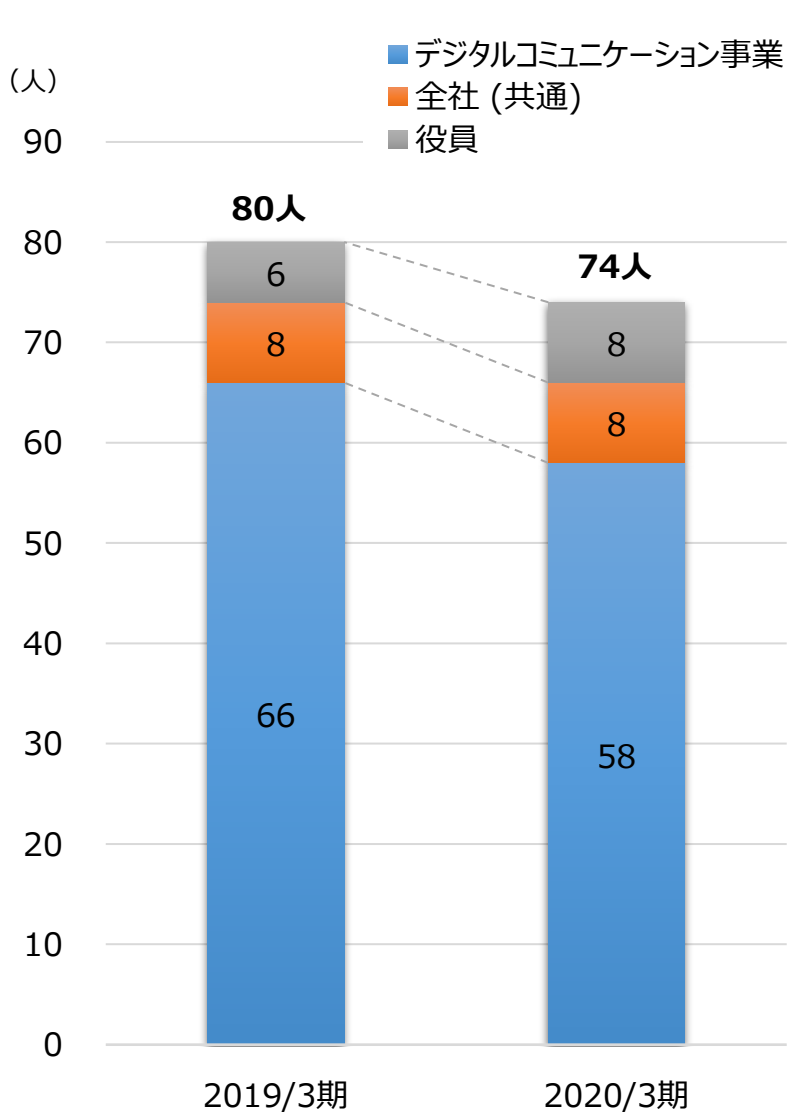
トピックス：特定の取引先依存解消について

- 広告運用サービスにおいて、2019/3期は通販系クライアントのプロジェクト受注に対する売上高に大きく依存していたが、取引先の新規獲得活動を継続した結果、当該クライアントからの売上高を除いた売上高は**増収を継続**

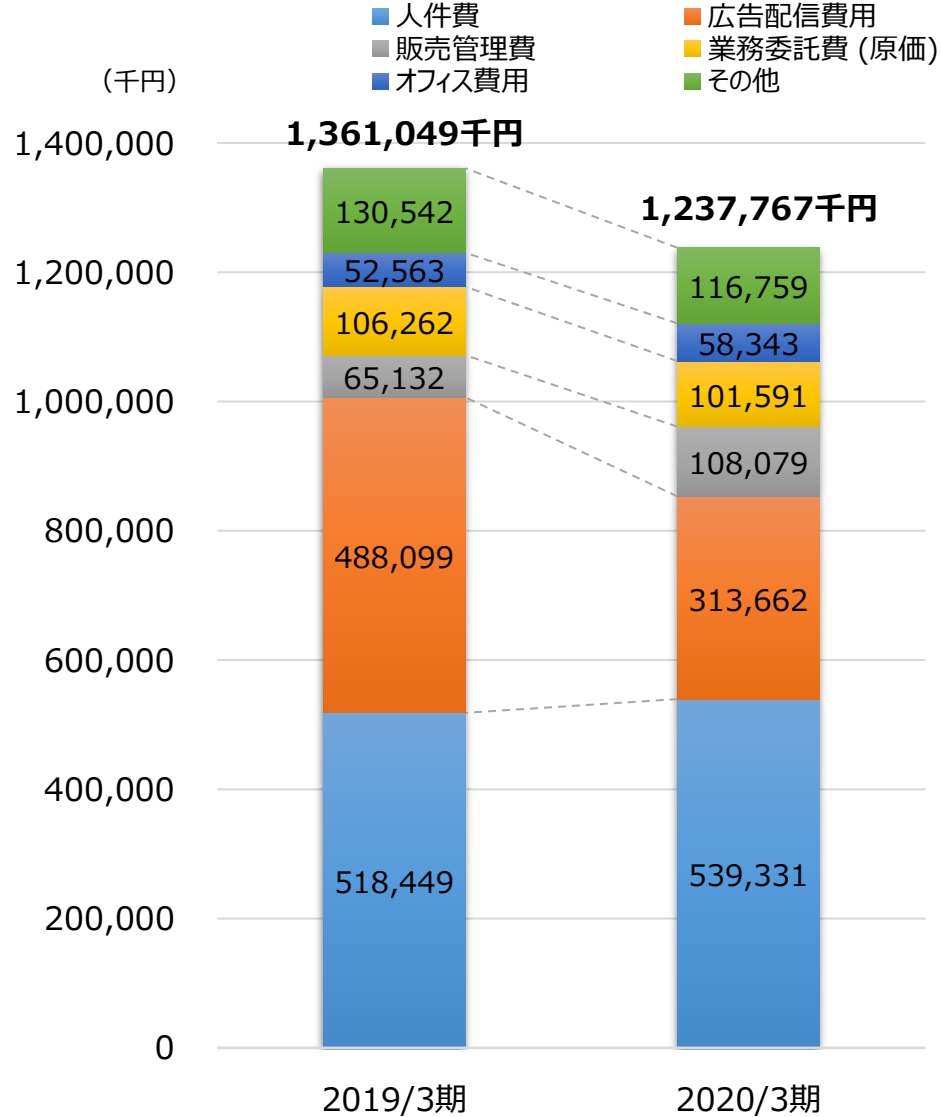


人員数、コスト内訳 (売上原価+販管費)

■ 連結役員職員数: 74人 (前期比6人減)

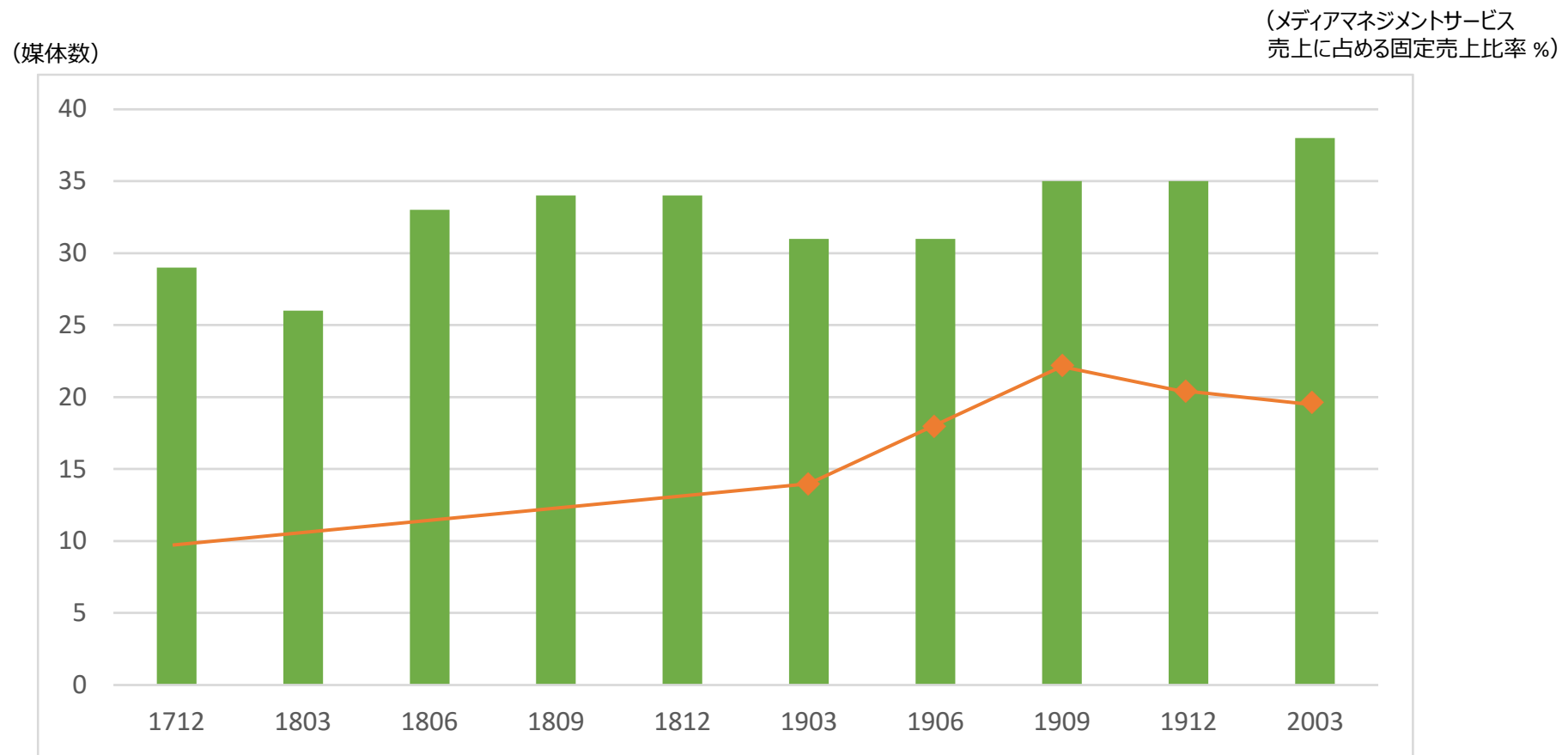


■ コスト合計: 1,237,767千円 (前期比▲9.1%)



メディアマネジメントサービス主要KPI：取引先メディア数

- メディアマネジメントサービスにおける取引先数は、クライアント獲得が順調に推移したため想定を超過して着地
- 新型コロナウイルス感染症拡大の影響があったことから、1メディアあたりの収益の伸びは当初想定より小幅にとどまった



※固定売上比率は、それぞれ単月の売上に占めるメディアマネジメントサービス内の固定売上高比率（コンサル、ディレクションフィー等）を記載

連結BS

| | 2019/3期 | | 2020/3期 | | 増減 (千円) | 主な増減要因 |
|----------|---------|---------|-----------|---------|----------|--|
| | 金額 (千円) | 構成比 (%) | 金額 (千円) | 構成比 (%) | | |
| 流動資産 | 828,355 | 89.0% | 1,479,733 | 93.1% | +651,378 | ・現金及び預金 +680,466千円 ・受取手形及び売掛金 ▲50,784千円 |
| 固定資産 | 101,672 | 10.9% | 108,922 | 6.9% | +7,250 | ・関係会社株式 +3,204千円 ・敷金差入保証金 +3,820千円 |
| 資産合計 | 930,642 | 100.0% | 1,588,666 | 100.0% | +658,024 | |
| 流動負債 | 278,537 | 29.9% | 276,673 | 17.4% | ▲1,864 | ・未払法人税等 +5,831千円 ・未払消費税等 ▲8,307千円 |
| 固定負債 | 55,640 | 6.0% | 36,405 | 2.3% | ▲19,235 | ・社債 ▲17,000千円 ・長期借入金 ▲3,574千円 |
| 負債合計 | 334,178 | 35.9% | 313,079 | 19.7% | ▲21,099 | |
| 純資産合計 | 596,464 | 64.1% | 1,275,586 | 80.3% | +679,122 | ・新株発行 +511,894千円 ・当期純利益 +167,228千円 |
| 負債・純資産合計 | 930,642 | 100.0% | 1,588,666 | 100.0% | +658,024 | |

| | 2019/3期 | 2020/3期 | 増減 (千円) |
|------------|---------|-----------|----------|
| 現金及び預金 | 505,889 | 1,186,356 | +680,466 |
| 借入金 (社債含む) | ▲71,121 | ▲49,000 | +22,121 |
| ネット現預金 | 434,768 | 1,137,356 | +702,588 |

<財務指標>

| | | | |
|---------|--------|--------|---------|
| 手元流動性比率 | 3.6 ヶ月 | 9.5 ヶ月 | +5.8 ヶ月 |
| 自己資本比率 | 64.1% | 80.3% | +16.2% |
| ROE | 16.6% | 10.5% | ▲6.0% |

※ (期末現金及び預金残高÷
期中の月平均売上高)で算出

新型コロナウイルス感染症拡大による業績への影響

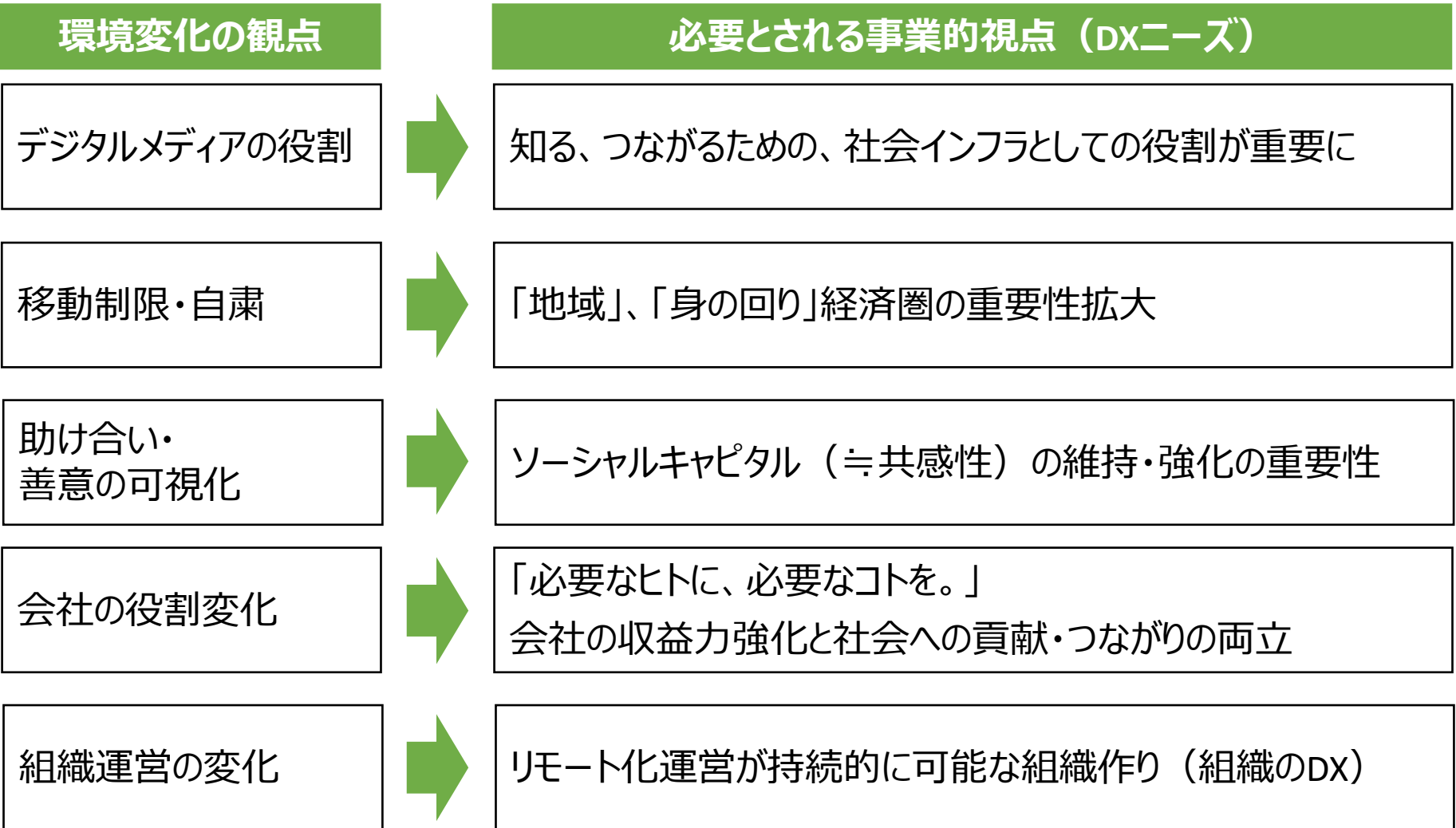
- 当社も、特に広告関連領域において、新型コロナウイルス感染症拡大の影響が発生
- 2020/3期に発生した各サービスへの影響は以下の通り

| 当社グループのサービス領域 | 2020/3期 (主に2月～3月) |
|---------------------|--------------------------------|
| a. メディアマネジメントサービス | ➤ 既存取引先の予算縮小、案件の中止・延期 |
| b. 広告運用サービス | ➤ 広告配信額・案件数の減少 |
| c. プロモーション企画・PRサービス | ➤ リアルイベント・プロモーションに関連する広告の中止・延期 |
| d. エンジニアリングサービス | ➤ 特段大きな影響は発生せず |

事業進捗トピック

今後の事業環境の見通しについて

- 経済活動の在り方や事業環境は今後大きく変化する事を想定
- 環境の変化によって顕在化する事業機会（DXニーズ）を活かした事業展開を推進



INCLUSIVEが取り組むDXについて

INCLUSIVEがサービスを提供する領域におけるDXニーズは、下記の二軸から構成される

- 「地域」、「身の回り」経済圏で流通する情報、デジタルサービスの構築ニーズ
- 情報インフラを基軸に地域を活性化していく事で、働き方・仕事を創出していく新しいインフラサービスへの昇華ニーズ

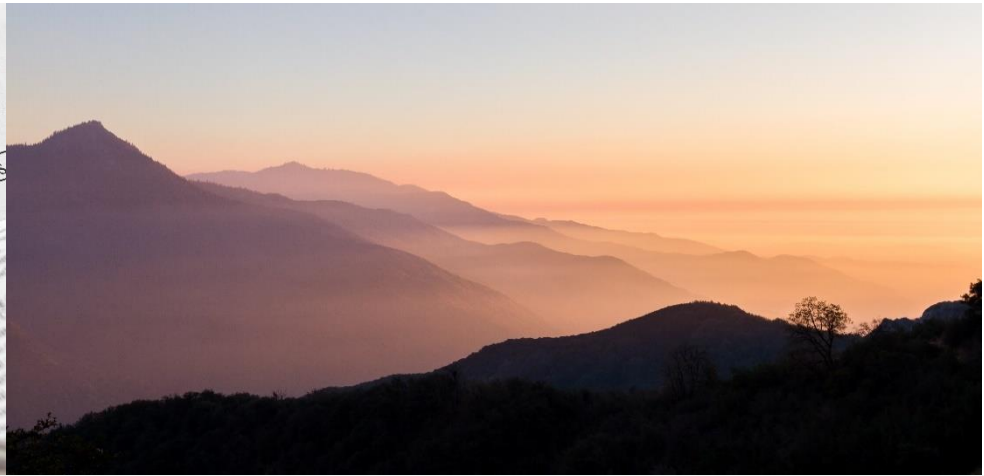
LOCAL SERVICE DX



WORKLIFE DX



LOCAL SERVICE DXとは



これまで長きに渡って各地域で暮らしを支えてきた地域メディア各社に対するさまざまなデジタルメディアのグロースを通じて培ってきた「INCLUSIVEモデル」のコンサルティングにはじまり、M&Aや独自の立ち上げも含めて日本の主要地域における「ローカルサービスの在り方」を変革させていきます。

生活者にとって求められる良質な情報発信の探求と地域性を考慮しつつ、「真に価値のある、求められるメディアサービス」として改善・展開活動を継続していきます。

WORKLIFE DXとは



地域ごとに我々が標榜する「INCLUSIVEモデル」を実現する為には
その地域に暮らし、想いがあり、精通したあらゆる人材が不可欠です。
我々と共に「人の役に立ちたい」という副業OKのワーカーから学生、主婦、もしくは
フリーランサーをライター/パートナーとして弊社にジョインいただきます。

最終的には立ち上げたメディアサービスの運用をすべてお任せしていきます。
また弊社では積極的に在宅勤務を奨励しており、「新しい働き方」のみならず
あくまでも「生活者」としての視点を大切にした価値を創出し続けてまいります。

LOCAL SERVICE DXへの取組み事例：株式会社morondo（枚方つーしん）

■ ローカルメディア領域で随一の実績・ノウハウを持つ株式会社morondoを買収。マネジメントチームと連携し、関西エリアにおいて社会インフラとしてのメディアサービス展開を加速化



LOCAL SERVICE DXへの取組み事例：北海道Likers

- 関係人口を増やす事で北海道を活性化していく、「北海道Likers」を取得。
リニューアルし再ローンチ
- 全国の支援者が北海道の企業を支えるクラウドファンディングなど、「好き」という共感力やソーシャルキャピタルを活かした事業モデルを今後展開していく方針



- 「必要なヒトに、必要なコトを。」のビジョン x 事業性が見込まれる領域には積極的に進出
- 地域経済活性化への貢献や、消費形態の変化に着目したサービスは今後も展開

TakeOutTokyoを通じた、地域飲食店の事業展開支援

SAKE PROJECTにおける、飛良泉本舗の商品企画・デジタルコミュニケーション支援



<https://www.inclusive.co.jp/post/takeouttokyo0417>

https://www.inclusive.co.jp/post/sake_200130

組織運営方針について (WORKLIFE DX)

- リモートワークやオンラインコミュニケーションの活用を定常化する事で、組織のレジリエンスを強化するとともに、オフィス費用など固定費構造を見直し
- 社会の一員としてのINCLUSIVE：地域、社会還元を意識した事業マインドをより強化

リモートワーク、
オンラインコミュ
ニケーションの
積極的な活用

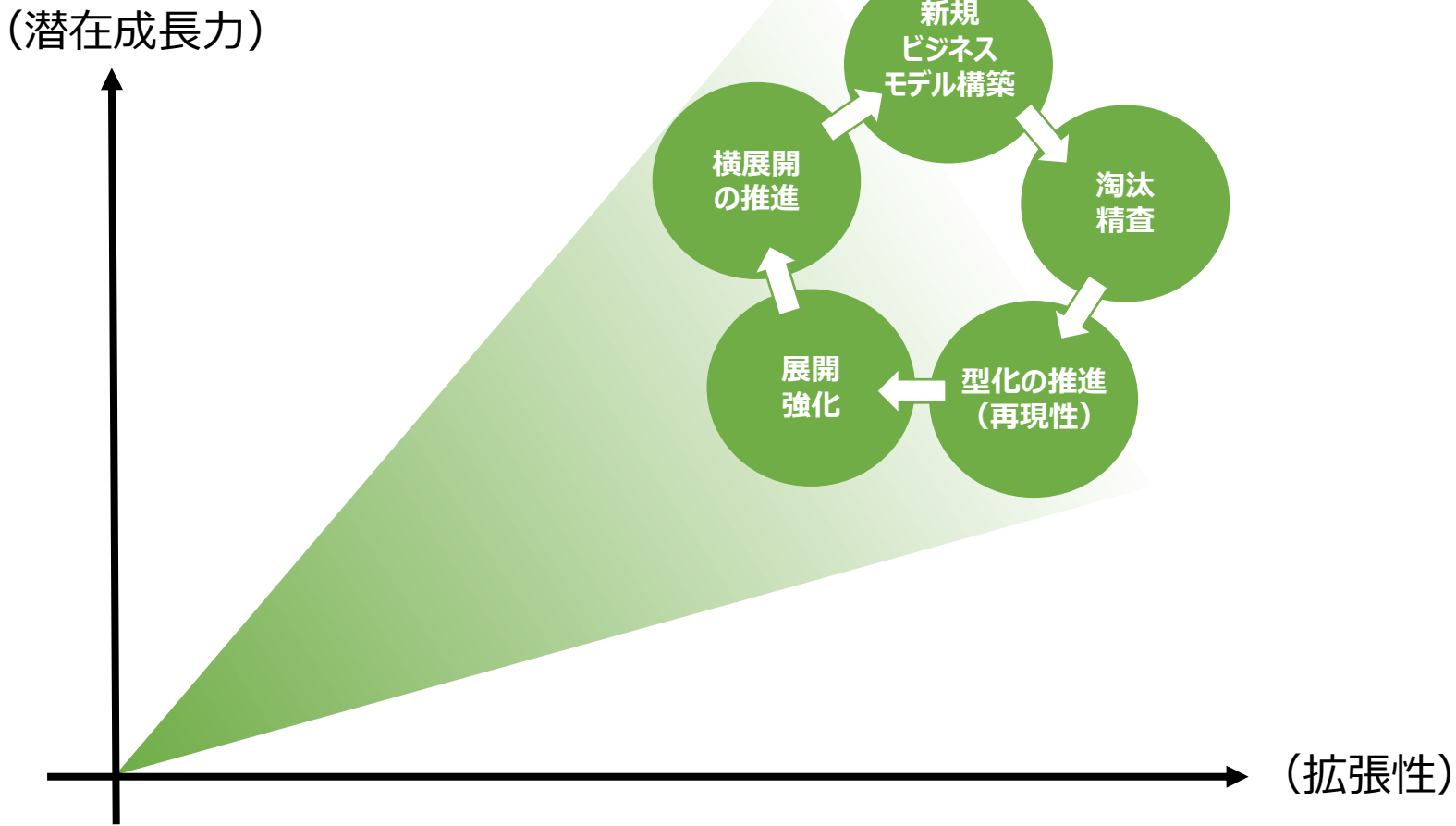
時差勤務、雇用
形態など働き方の
多様化への取組み

オフィス活用方針変更。
固定費削減余地
の検討

社会課題解決：
事業家意識の
強い人材の育成

組織の求心力：
地域、社会への
還元を意識した
事業・サービス展開

INCLUSIVEの考える企業価値の最大化戦略



- 既存ビジネスモデルの型化推進、横展開を進めつつも、事業環境に合わせた事業モデルの試行錯誤も同時に推進
- リモート環境下で事業開発サイクル（事業モデル構築⇒型化⇒横展開）を回すためにも、コーポレートガバナンスやコンプライアンス意識を組織運営上より強化していく

今期の具体的な施策

■ 今期は取引先拡大に注力し、景気回復フェーズでの収益機会を最大化していく戦略

既存事業領域

- クライアントごとの収益拡大は難しいが、メディア業界のデジタル化ニーズは強まっている
- クライアントポートフォリオ（取引先）を拡大することに注力

新規事業領域

- ユーザー獲得・増加が起点となって収益が拡大するビジネスモデルを推進
- クラウドファンディング、コマース関連サービスの開発

M&A戦略

- 買収、出資機会は積極的に検討
 - 地域メディア領域、デジタル広告領域全般、テクノロジー企業等
- メディア業界再編に際して、アドバイザーサービスの提供

財務戦略

- 手元流動性（現預金等）を重視した経営
- コスト構造、特に固定費の最適化を推進

組織戦略

- 組織のDX化：時差通勤、リモートワーク、オンラインコミュニケーション活用を引続き実施
- 会社として社会、地域経済強化に資する事業・サービスの強化

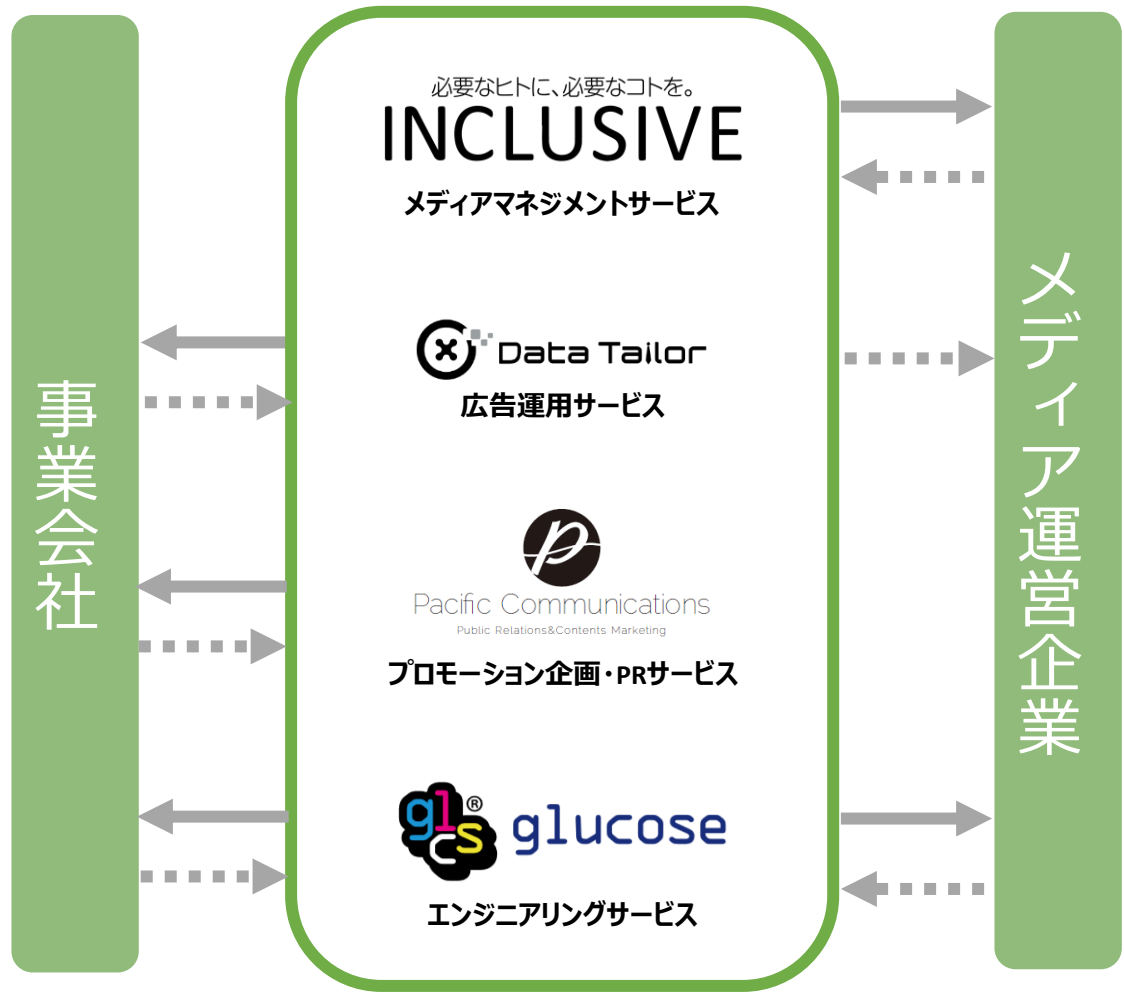
參考資料

会社概要

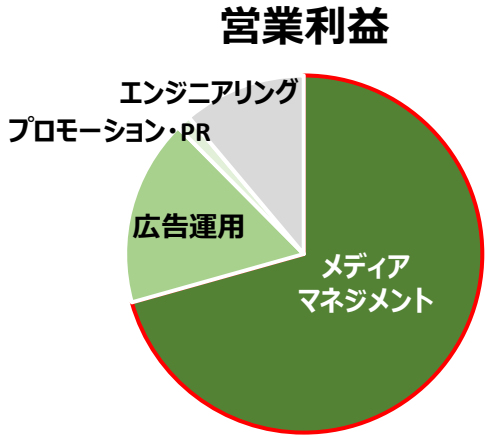
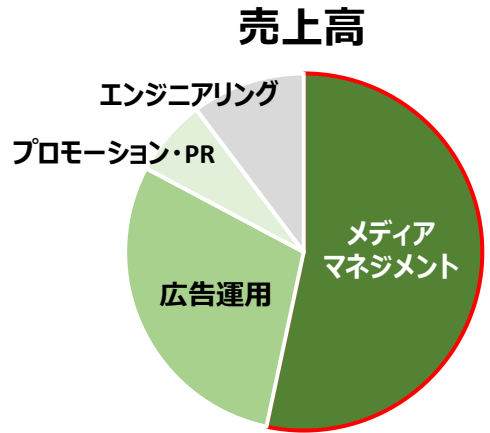
| | |
|-------------|--------------------------|
| 会社名 | INCLUSIVE株式会社 |
| 代表者名 | 藤田 誠 |
| 本社住所 | 東京都港区南青山5-10-2 第2九曜ビル3階 |
| 設立 | 2007年4月 |
| 資本金 | 277,647千円（2020年3月末現在） |
| 決算期 | 3月 |
| 事業内容 | インターネットサービスの収益化支援および関連業務 |

事業概要

グループ内でコミュニケーション・ブランディング関連サービスを一通貫で提供



サービス別構成比
(2020年3月末時点)



→ サービスの流れ
... 金の流れ

収益モデルの特徴

月額固定のコンサルティング収益による安定性と広告収益レベニューシェアによるアップサイドのある収益モデル

| | 提供サービス | 主な収益モデル |
|----------------------|--|--|
| メディア マネジメントサービス | <ul style="list-style-type: none">メディア運営支援に関するコンサルティング、ディレクション広告主の開拓によるメディア収益化支援ウェブサイトやコンテンツ制作 | <ul style="list-style-type: none">メディアコンサルティングフィー（月額固定）広告収益（レベニューシェア）制作関連フィー |
| 広告運用 サービス | <ul style="list-style-type: none">アドネットワークの運用コンテンツマーケティング企画と広告運用支援 | <ul style="list-style-type: none">アドネットワーク運用収益オウンドメディア・SNSの運用業務委託収益 |
| プロモーション企画・ PRサービス | <ul style="list-style-type: none">広告企画やPRサービスの提供 | <ul style="list-style-type: none">広告・PR代理手数料クライアントからのブランディングコンサルティングフィー |
| エンジニアリング サービス | <ul style="list-style-type: none">ウェブサービスやアプリケーションの開発 | <ul style="list-style-type: none">受託開発収益保守・メンテナンス売上 |

Disclaimer

- 本書には、当社に関連する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。様々な要因により実際の業績が本書の記載と著しく異なる可能性があります。
- 当社の過去数値または将来予測に関する記述によって表示又は示唆される将来の業績は、既知又は未知のリスク、不確実性その他の要因により、実際の業績は記述によって表示又は示唆されるものから大きく乖離する可能性があります。当社は、当社グループの財務上の予想値の達成可能性について明示的にも黙示的にも何ら保証するものではありません。
- 開示規則により求められる場合を除き、今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合において、当社は、本資料に含まれる将来に関するいかなる情報についても、更新・改訂を行う義務を負うものではありません。
- 当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。本資料に含まれる市場情報等は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。
- 本書は、いかなる有価証券の取得の申込みの勧誘、売付けの申込み又は買付けの申込みの勧誘（以下「勧誘行為」という。）を構成するものでも、勧誘行為を行うためのものでもなく、いかなる契約、義務の根拠となり得るものでもありません。