

2021年3月期 決算説明資料

2021年5月14日

必要なヒトに、必要なコトを。

INCLUSIVE

2021年3月期 連結業績の概要

- 売上高は、新型コロナウイルス感染症の影響が発生し、既存案件の予算縮小や、新規案件獲得速度が鈍化。これらの結果、対前年同期比減収での着地
- 広告運用サービスにおける広告配信費用は減少したものの、中途採用活動の強化、新卒人員の増加に伴う人件費増加、本社改装費、組織拡大に伴う販売管理費等が増加したため販管費は増加
- これらの結果により、営業利益は対前年同期比減益で着地
- 直近で開示した業績対比では、コスト効率化が想定以上に進捗したことから、営業利益、経常利益、当期純利益は予想を超過する水準で着地

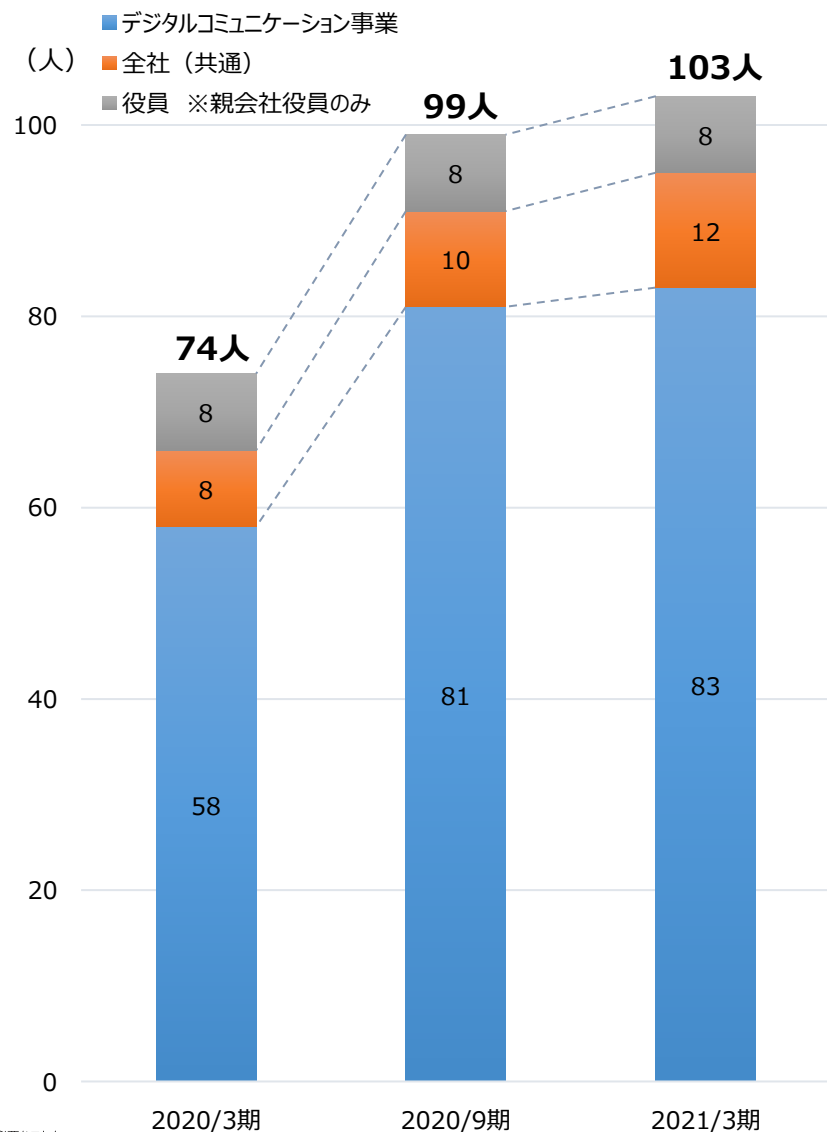
(単位：千円)

	2020/3期 実績	2021/3期 実績	対前期増減		業績予想	対業績予想	
				(%)			(%)
売上高	1,504,519	1,376,613	▲127,906	▲8.5%	1,375,089	+1,524	+0.1%
売上原価	679,684	695,254	+15,570	+2.3%	703,106	▲7,852	▲1.1%
売上総利益	824,834	681,358	▲143,476	▲17.4%	671,982	+9,376	+1.4%
販売費及び一般管理費	558,082	649,538	+91,456	+16.4%	645,996	+3,542	+0.5%
営業利益	266,751	31,820	▲234,931	▲88.1%	25,985	+5,835	+22.5%
経常利益	258,259	42,504	▲215,755	▲83.5%	36,017	+6,487	+18.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	167,228	22,829	▲144,399	▲86.3%	17,422	+5,407	+31.0%

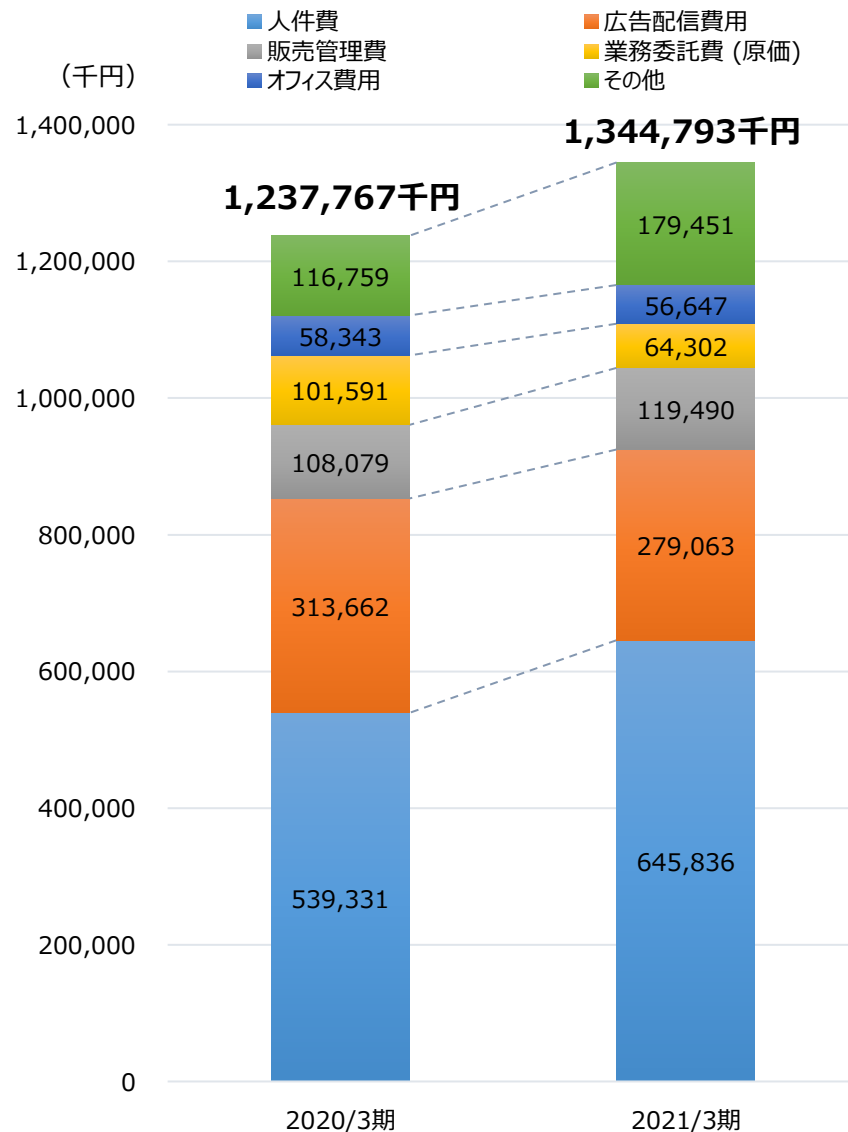
必要なヒトに、必要なコトを。

人員数、コスト内訳 (売上原価+販管費)

■ 連結社員数 (役員含む) : 103人

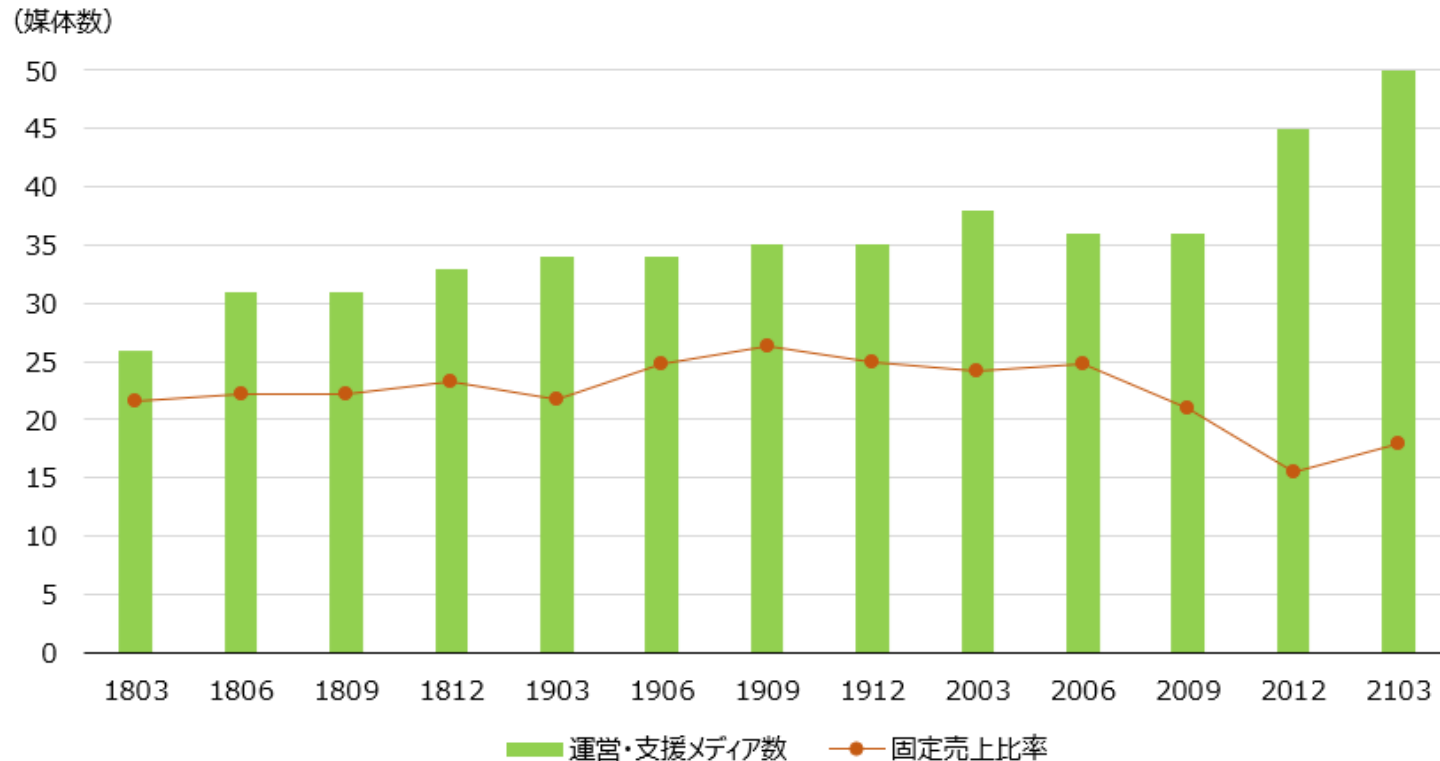


■ コスト合計: 1,344,793千円 (前期比+8.6%)



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メディア数は、新規クライアント獲得は順調に推移。一方で、クライアントの予算縮小に伴う取引解消や取引縮小が発生し、収益はほぼ横ばいで推移
- 新型コロナウイルス感染症拡大の影響と予算縮小の影響があったことから、メディアあたりの固定収益については減少傾向にあったが、4Qから改善傾向に



※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

必要なヒトに、必要なコトを。

連結BSの状況

	2020/3期		2021/3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	1,479,733	93.1%	1,966,385	83.8%	+486,652	・現金及び預金 +466,379千円
固定資産	108,922	6.9%	377,914	16.1%	+268,992	・のれん +184,110千円 ・繰延税金資産 +64,625千円
繰延資産	9	0.0%	1,035	0.0%	+1,026	
資産合計	1,588,666	100.0%	2,345,335	100.0%	+756,669	
流動負債	276,673	17.4%	505,671	21.6%	+228,998	・借入金 +284,904千円 ・未払法人税等 ▲68,750千円
固定負債	36,405	2.3%	340,145	14.5%	+303,740	・借入金 +276,880千円 ・社債 +18,000千円
負債合計	313,079	19.7%	845,817	36.1%	+532,738	
純資産合計	1,275,586	80.3%	1,499,518	63.9%	+223,932	・新株発行 +199,999千円 ・当期純利益 +22,829千円
負債・純資産合計	1,588,666	100.0%	2,345,335	100.0%	+756,669	

	2020/3期	2021/3期	増減 (千円)
現金及び預金	1,186,356	1,652,735	+466,378
借入金 (社債含む)	▲49,000	▲638,784	▲589,784
ネット現預金	1,137,356	1,013,951	▲123,405

<財務指標>

手元流動性比率	9.5 ヶ月	14.4 ヶ月	+4.9 ヶ月
自己資本比率	80.3%	63.9%	▲16.4%

※ (期末現金及び預金残高÷
期中の月平均売上高)で算出

必要なヒトに、必要なコトを。

2022年3月期 通期業績予想（連結）

- メディアマネジメントサービスにおいては、新規クライアントの獲得を強化する一方で、クライアントメディアの収益力強化を行っていくことで、顧客あたり売上高の維持を図っていく方針。広告運用サービスにおいては、広告配信単価の下落を想定する一方、取引先メディア数を拡大させることで、売上高を維持・成長させていくことを想定。個人課金サービスについても、既存事業領域の収益のみ予想には織込む
 - 新型コロナウイルス感染症拡大に関連して、今年度については引続き一定程度の影響を受ける事を前提とした想定
- コスト構造については、引続き組織拡大・当社認知改善のための広告宣伝活動・新規サービス開発に注力することから、今期についてもこれらの領域に対して積極的に費用を投下していく方針
- 今期は来期以降の成長の軸を強化、あるいは新規に構築していく為の下地造りに注力していく

(単位：千円)

	2021/3期 実績	2022/3期 業績予想	対前期増減	
				(%)
売上高	1,376,613	1,530,973	+154,360	+11.2%
営業利益	31,820	43,311	+11,491	+36.1%
経常利益	42,504	40,712	▲1,792	▲4.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	22,829	11,413	▲11,416	▲50.0%

今期の事業戦略について

2025年3月期の数値目標（再掲）

事業規模・収益性

売上高：**150億円**

営業利益：**20億円**

財務健全性

自己資本比率：**30%以上**

（のれん控除後）

情報流通のDX化を推進する
リーディングプレイヤーへ

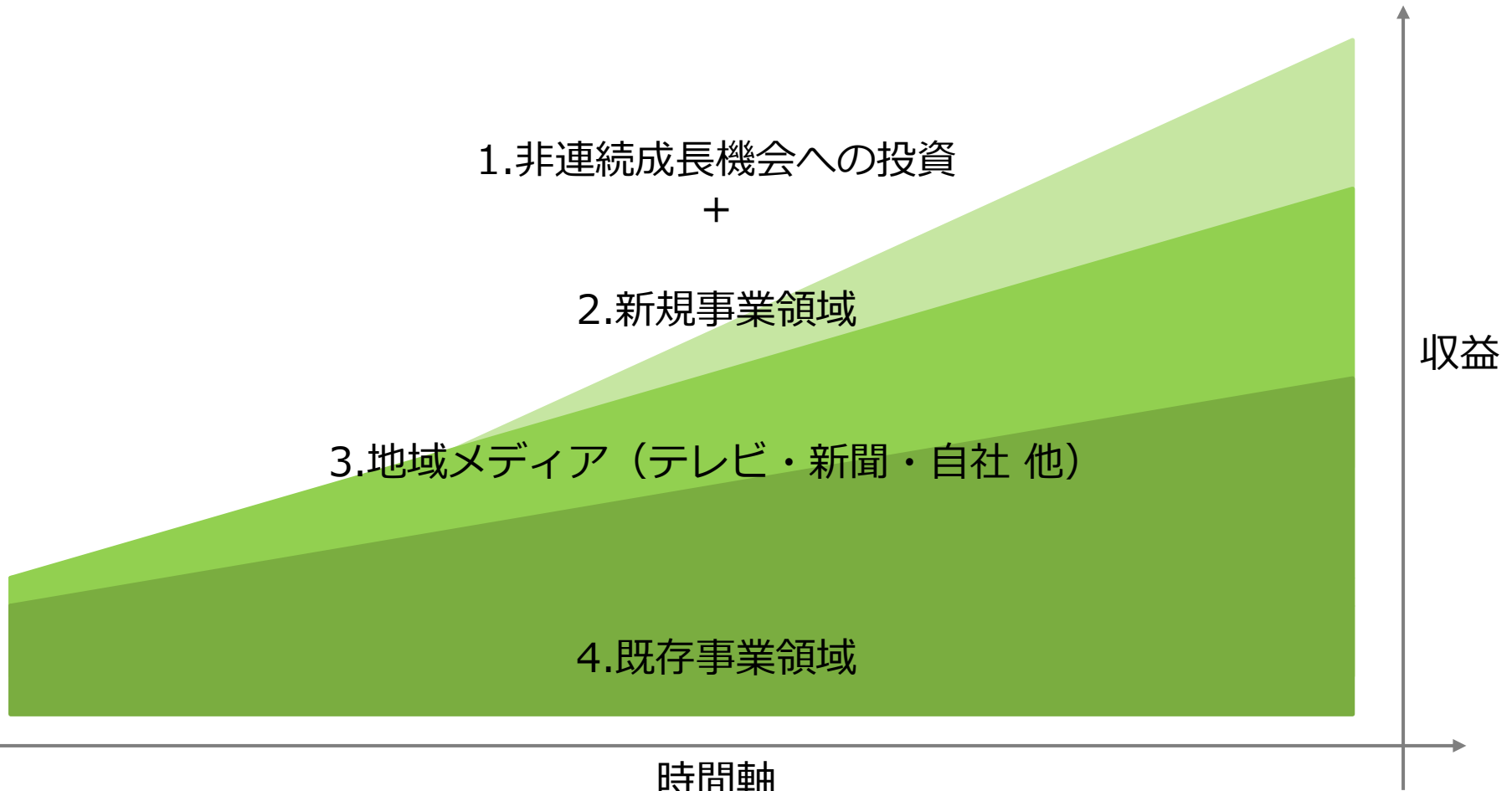
積極的な
買収・提携の
実施

成長領域への
投資加速
（地域、新規）

収益基盤としての、
既存事業領域の強化

中期成長戦略の考え方

引続き下記のプライオリティのもと、事業展開を加速化。



今年度事業展開のキーワード

非連続成長領域への積極投資

クリエイターエコノミー構想

仕組み化・収益遞増

次年度以降の成長基盤づくり。

非連続成長領域への積極投資について

1. 非連続成長機会への投資
+

2. 新規事業領域

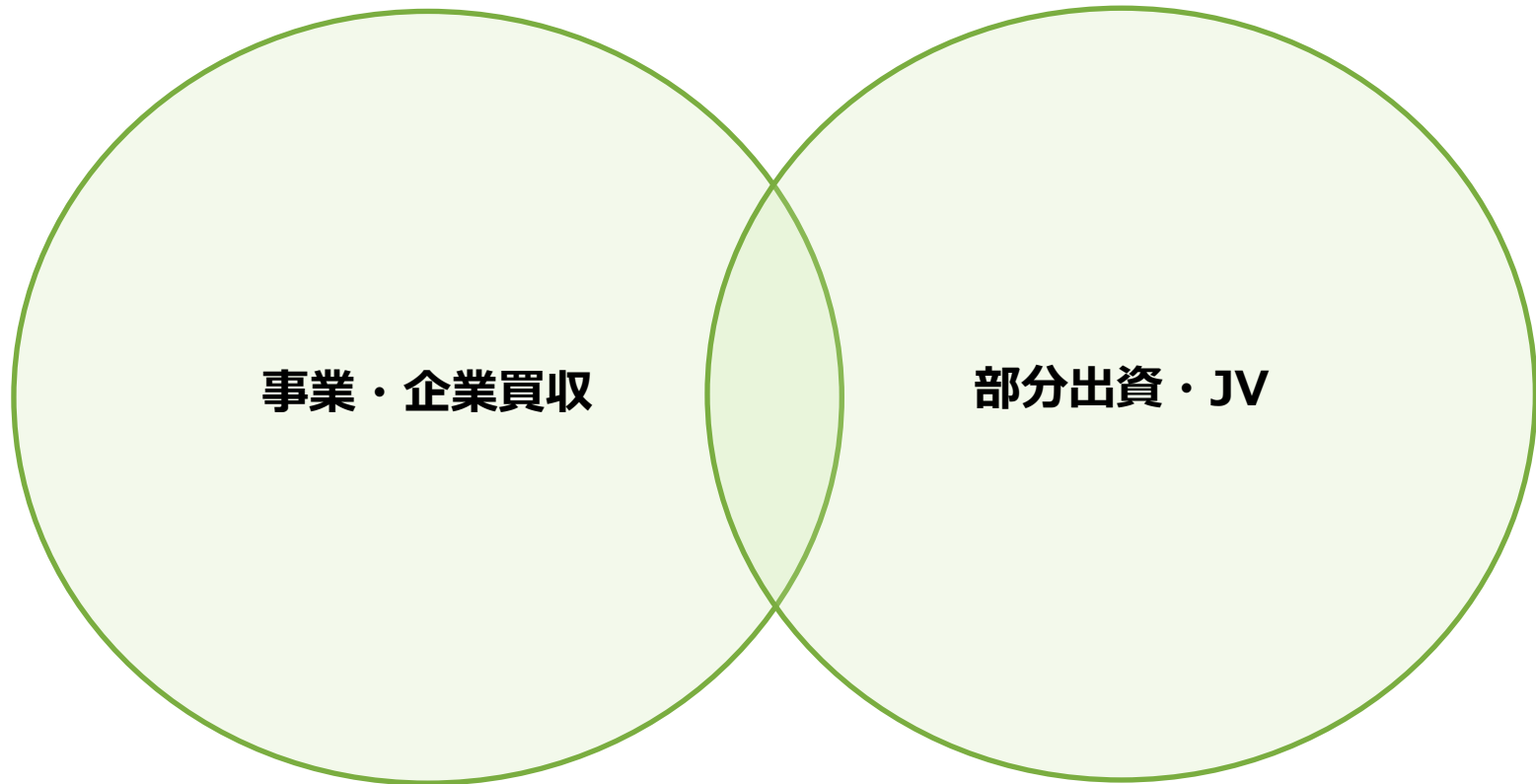
3. 地域メディア（テレビ・新聞・自社 他）

4. 既存事業領域

収益

時間軸

非連続成長領域への積極投資



**事業・企業買収と部分出資・JV両輪で積極的に投資実行。
四半期に1件以上のペースで実施していく。**

メディアマネジメント、個人課金に次ぐ成長軸の獲得は一つのテーマ。

買収戦略について

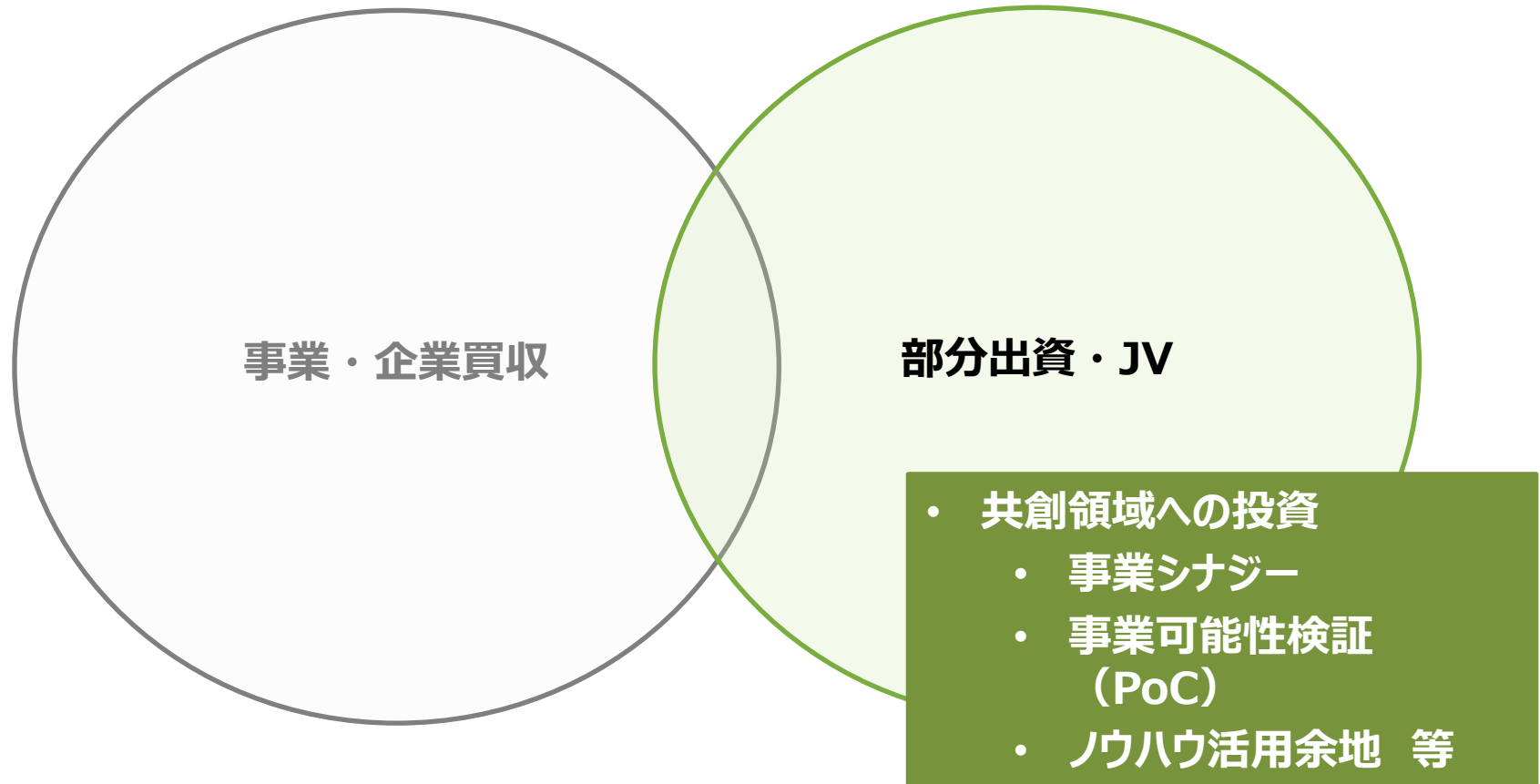
事業・企業買収

部分出資・JV

- コア事業領域の強化・獲得
 - クリエイターエコノミー
 - デジタルメディア・サービス
 - ○○テック領域 等

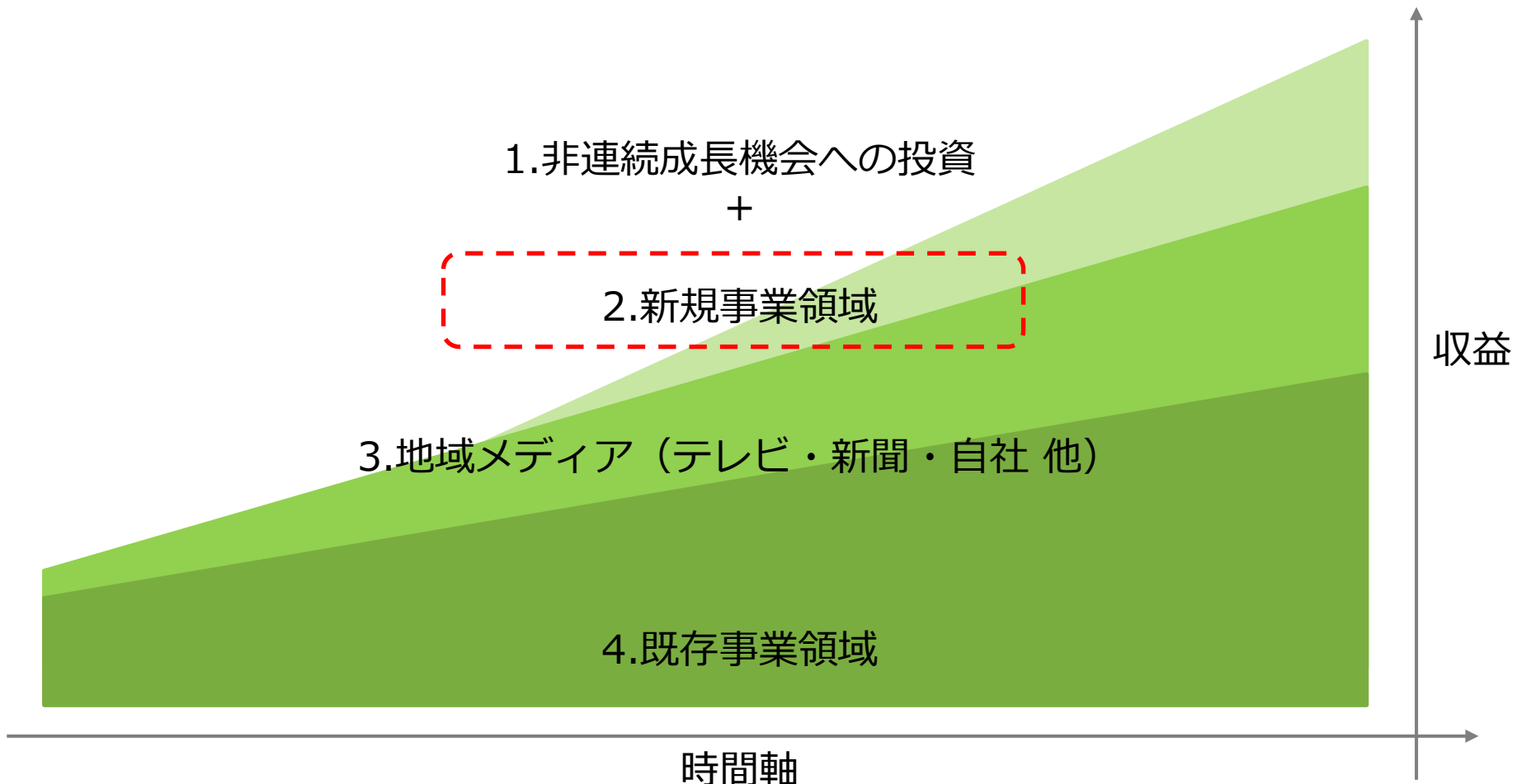
**次なるコア事業領域を獲得するための投資を積極的に実行。
事業関連性が高い領域と成長市場への進出強化。**

出資・JV戦略について



**当社のノウハウが活用できる、あるいはシナジーが
発揮できる領域で事業を共創していく。**

クリエイターエコノミー構想について

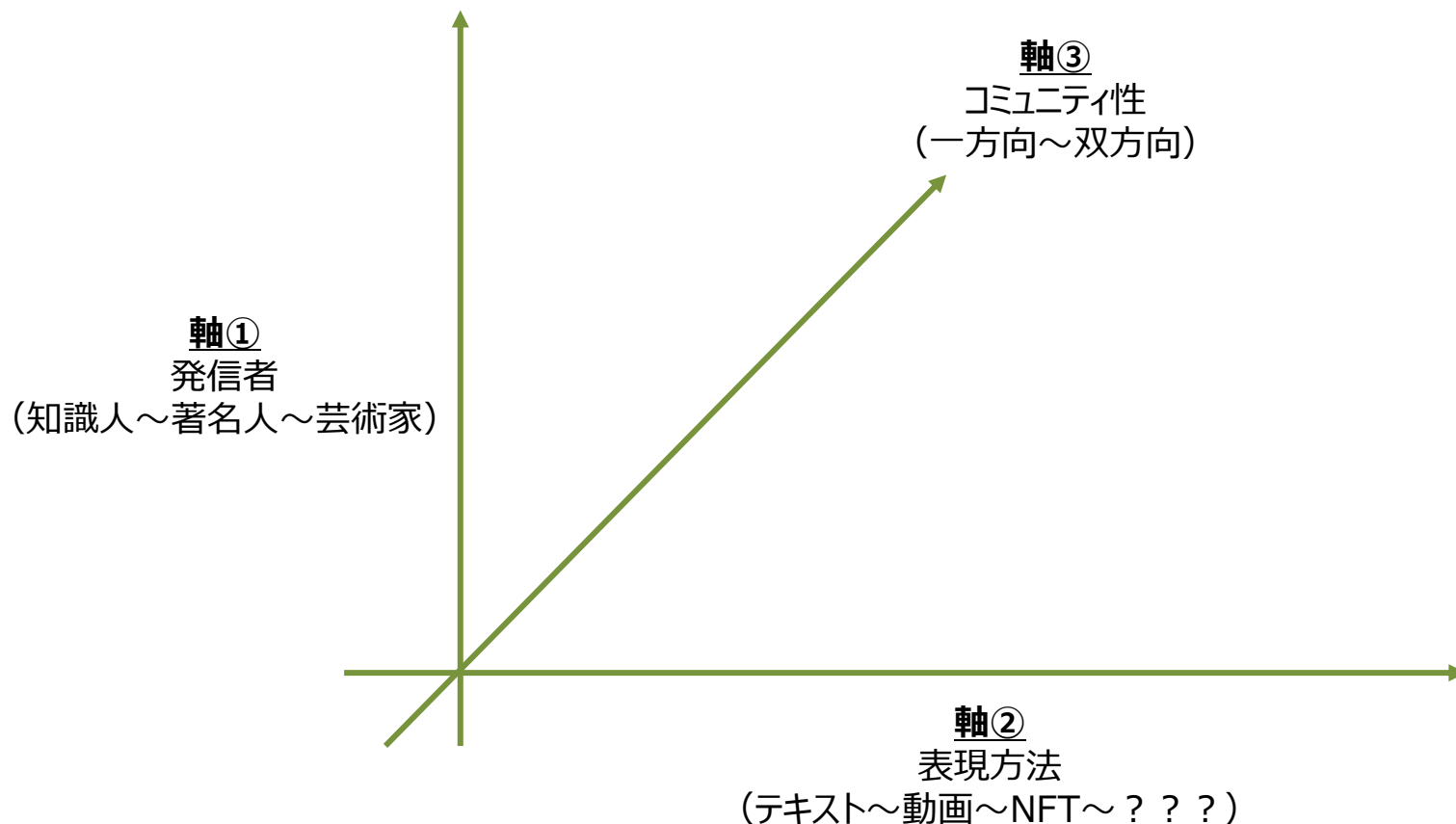


クリエイターエコノミー構想。

発信者が主体となる、エコシステムの構築

クリエイターエコノミー構想の拡大戦略

<クリエイターエコノミー構想 3軸のフレームワーク>



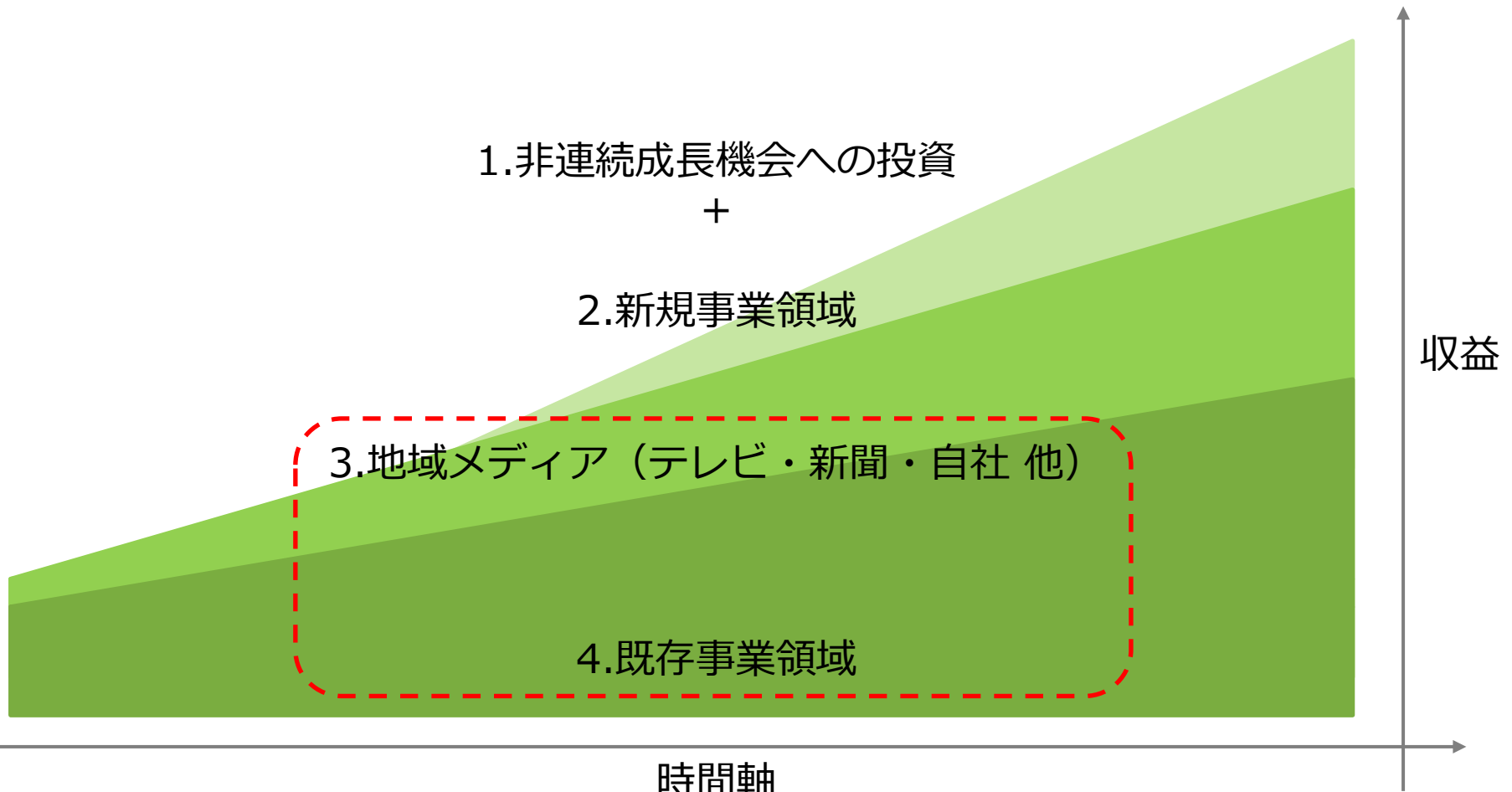
**発信者 x 表現方法 x コミュニティ性の三軸で事業可能性を
検討、順次事業として展開する。**

ニュースレター事業の開始について

Wis' s
(ウイズ)

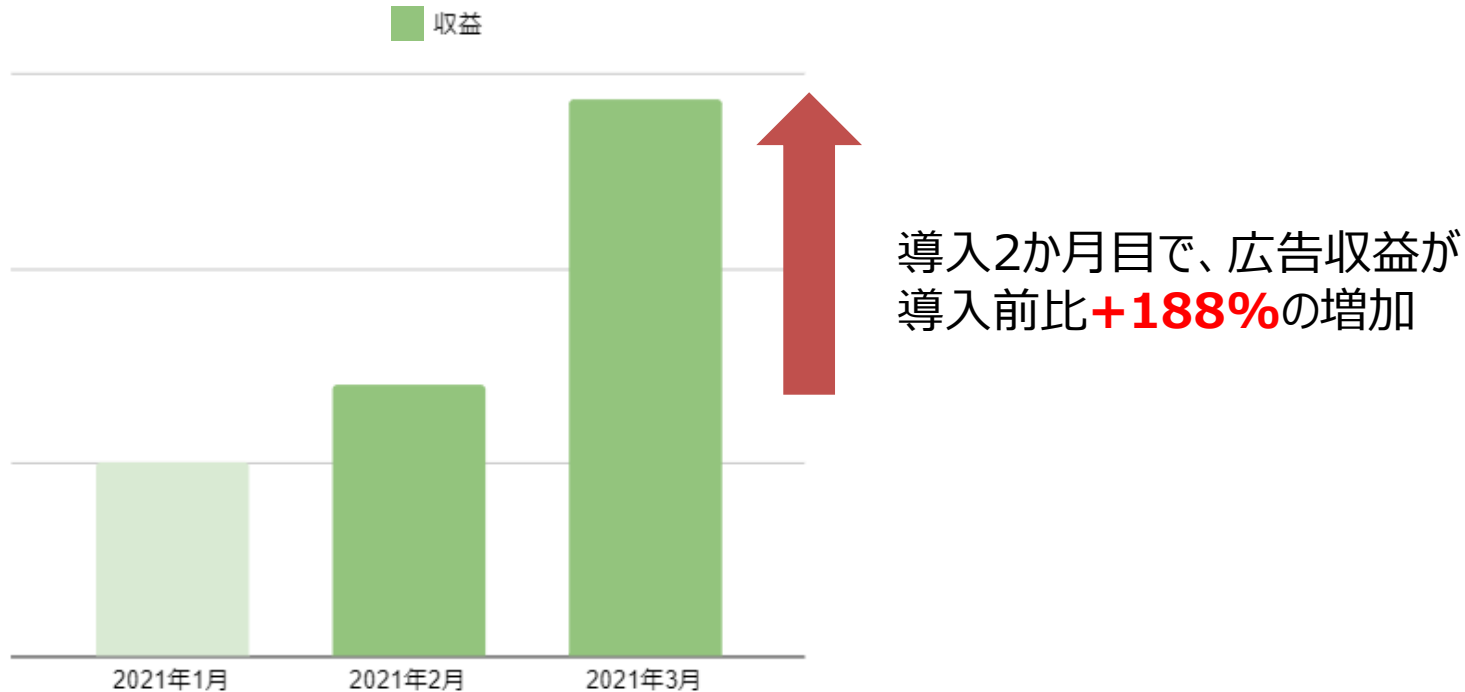
クリエイターエコノミー構想第一弾として、
ニュースレターサービス「Wis' s」を夏前にローンチ。

仕組み化、収益遞増について



仕組み化・収益遞増①：ローカルメディアCMS*の展開

＜寝屋川つーしん（導入メディア）事例＞



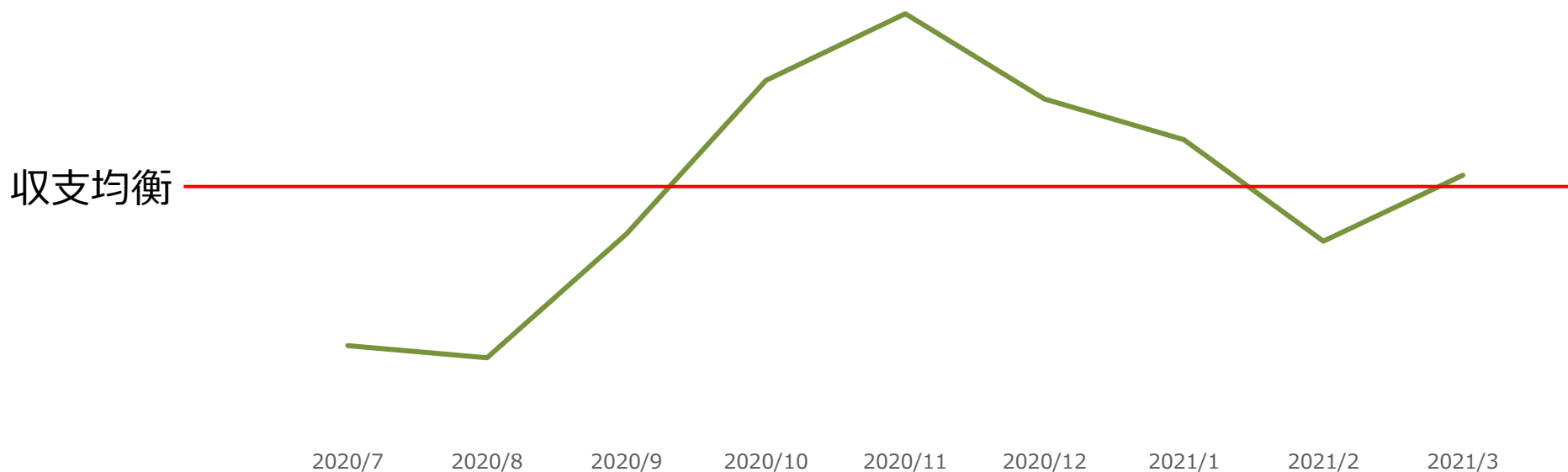
ローカルメディアの収益性を圧倒的に改善する「ローカルメディアCMS」を4月にローンチ。当社グループ外メディアへの提供を開始。

*CMS (Contents Management System) は、メディア運営に際してコンテンツ・配信を管理するシステムのこと

必要なヒトに、必要なコトを。

仕組み化・収益遞増②：枚方つーしんの収益改善

＜枚方つーしんの事業利益推移*＞

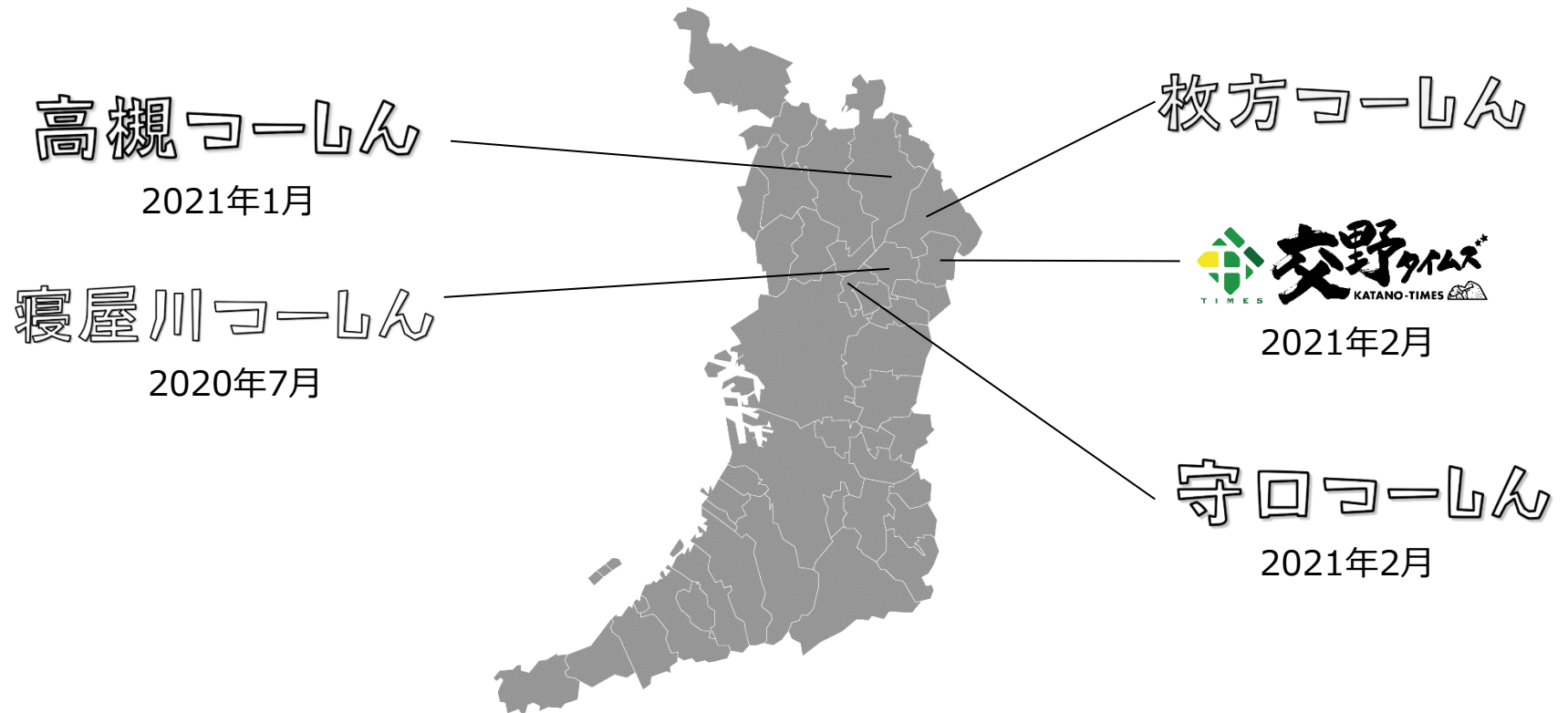


*共通費除

下期にかけコロナウィルス再拡大の影響を受けたものの、
枚方つーしん事業の収支均衡を昨年度内に実現。
メディア運営・収益化ノウハウを今後横展開させていく。

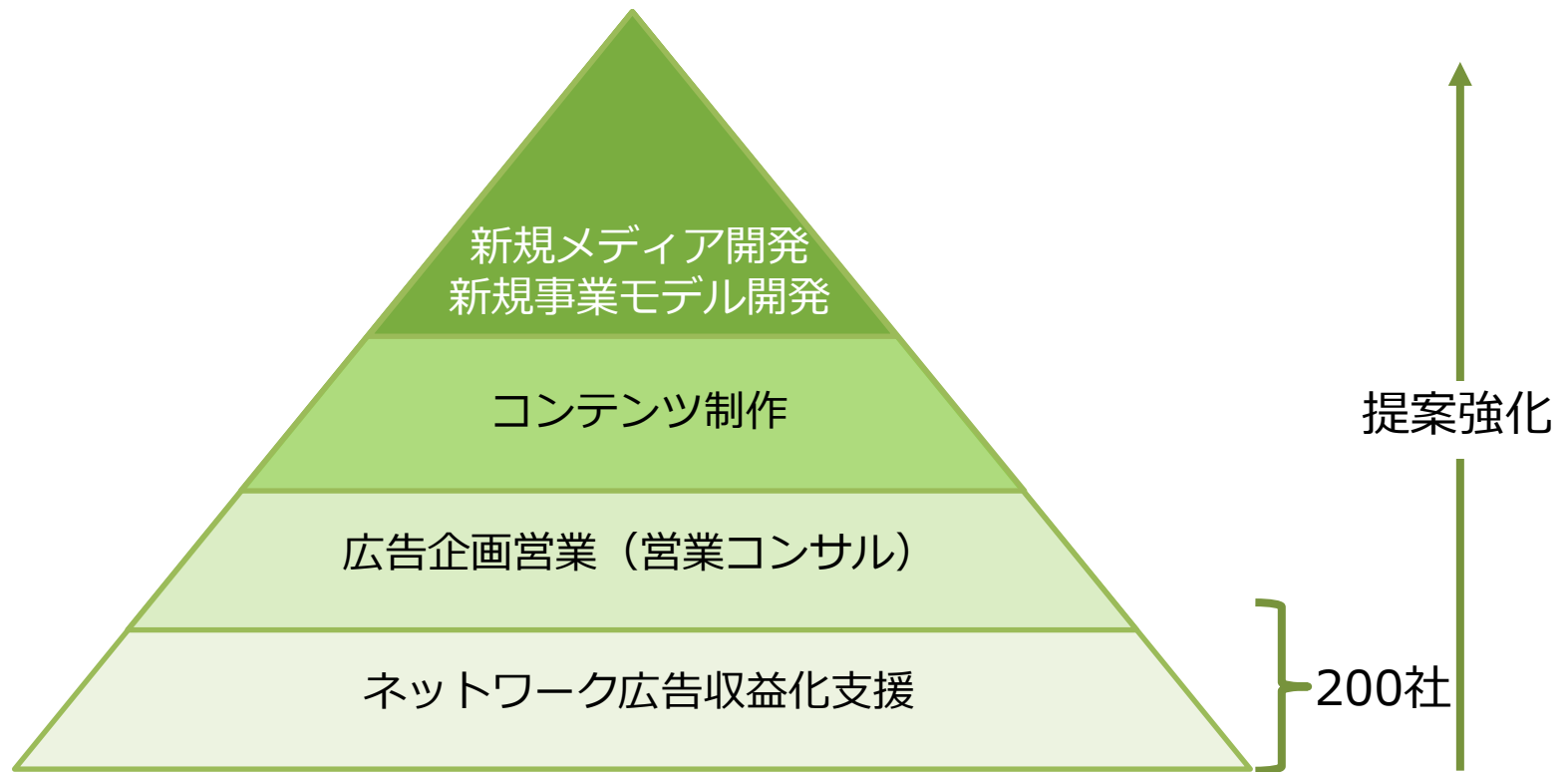
仕組み化・収益遞増③：フリーペーパー市場のDX化

＜ローカルメディア展開状況＞



コロナの影響もあり、直近大きく縮小したフリーペーパー市場のDX化を推進するローカルメディア展開を強化。大阪以外の地域でもローカルメディア展開を開始する予定。

仕組み化・収益遞増④：メディアクライアント獲得



**提案活動とソリューションを型化・仕組み化し、
200メディア獲得に向けて活動を強化。**

今期業績予想について

今期業績予想の概要

売上高	15.3億円
営業利益	4,300万円

(今期業績予想のポイント)

- 今期は投資実行と新規事業展開の加速化を重視
 - 人員採用、サービス開発は積極的に実施
- 買収、出資、JV設立に関連して発生するPL想定は含まず
- Wis'sを含めた、新規事業開始に伴うPL想定は含まず

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。

必要なヒトに、必要なコトを。

INCLUSIVE