



Success
Holders

Investor Presentation

2021.8.13

2022年3月期 第1四半期決算説明資料

株式会社Success Holders



2022年3月期 第1四半期業績

損益計算書 (前年同期比較)

前年同期と比較した場合、事業の再構築に伴って売上高は大幅に減少しました。一方で、収益性の高いエリアへの選択と集中、抜本的なコスト構造の改革によって、営業損益は改善しています。

(単位：百万円)

	2021年3月期 第1四半期	2022年3月期 第1四半期	増減額	前年同期比
売上高	1,234	361	△873	△70.8%
売上原価	1,036	248	△788	△76.1%
売上総利益	197	112	△84	△43.0%
売上総利益率	16.0%	31.2%	+15.2%	-
販管費	696	297	△398	△57.3%
営業利益	△498	△184	+314	+63.0%
経常利益	△497	△188	+308	+62.1%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	△426	△174	+251	+59.0%

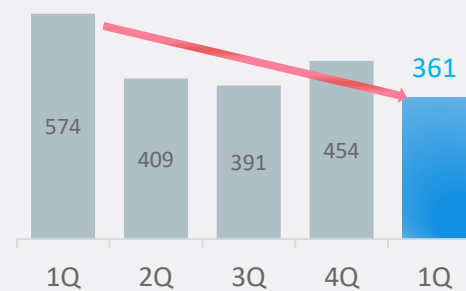
四半期 業績推移

直近四半期末と比較すると季節性の要因や緊急事態宣言の発令もあり、当第1四半期の売上高は減少したものの、これまでの原価削減や発行部数のコントロールの効果もあり前年同期比の売上総利益は増加しています。

販管費においても前年同期比で大幅に人件費を削減している他、徹底したコストコントロールにより、営業利益は同+43.7%と大幅に改善しています。

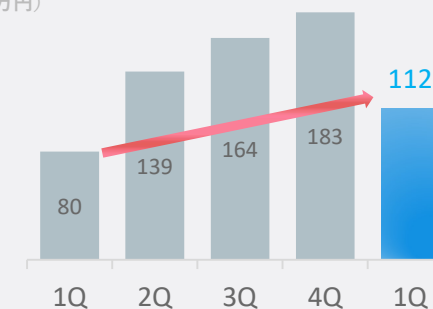
売上高

(百万円)



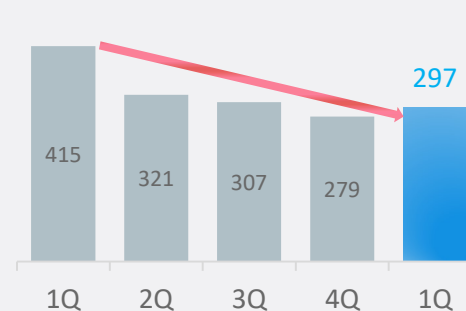
売上総利益

(百万円)



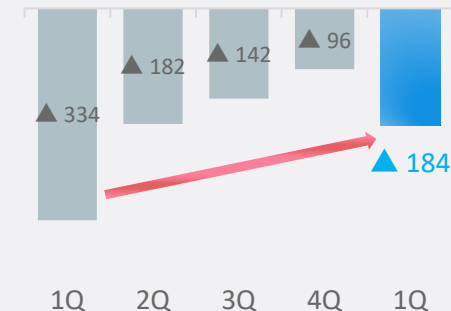
販管費

(百万円)



営業利益

(百万円)



注：2021年3月期第1四半期～第4四半期は単体決算数値を使用

注：2022年3月期第1四半期は連結決算数値を使用

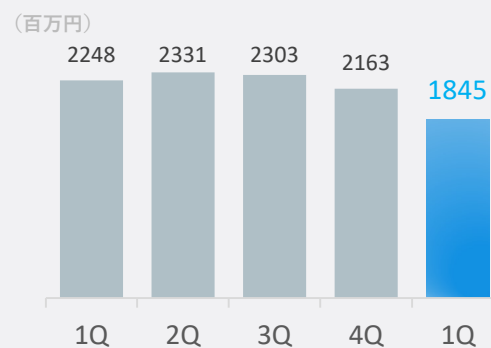
注：2021年3月期第1四半期の数値は監査法人によるレビューの対象外

四半期 残高推移

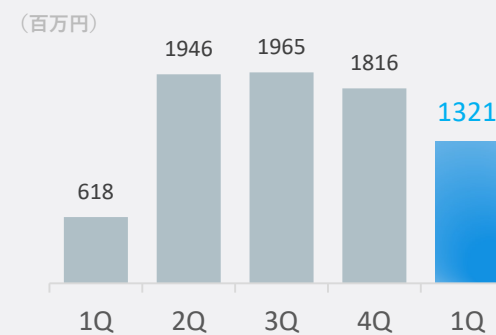
直近四半期末と比較すると、M&Aによるシステム開発会社の株式取得やメディア事業再編に伴う売掛金の減少等で現金及び預金残高は減少していますが、引き続き流動性は確保しています。

当期純損失により総資産は減少していますが、ワラントによる調達に加え、負債圧縮を進めた結果、自己資本比率においては70%を超えた高い安定性を維持しています。

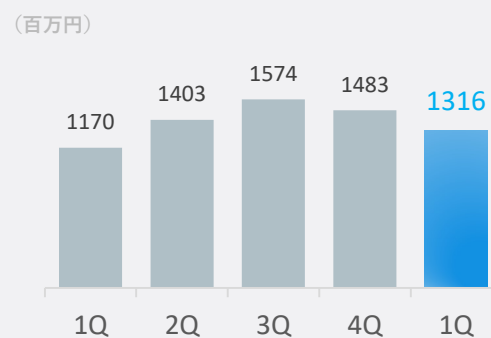
総資産



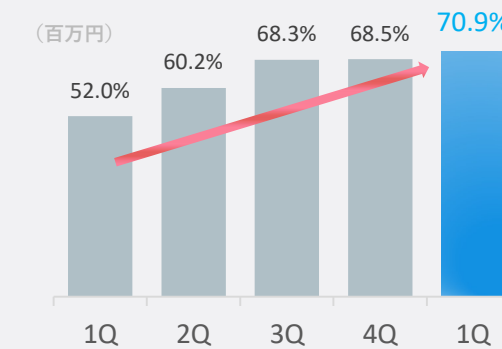
現金及び預金



純資産



自己資本比率



注：2021年3月期第1四半期～第4四半期は単体決算数値を使用

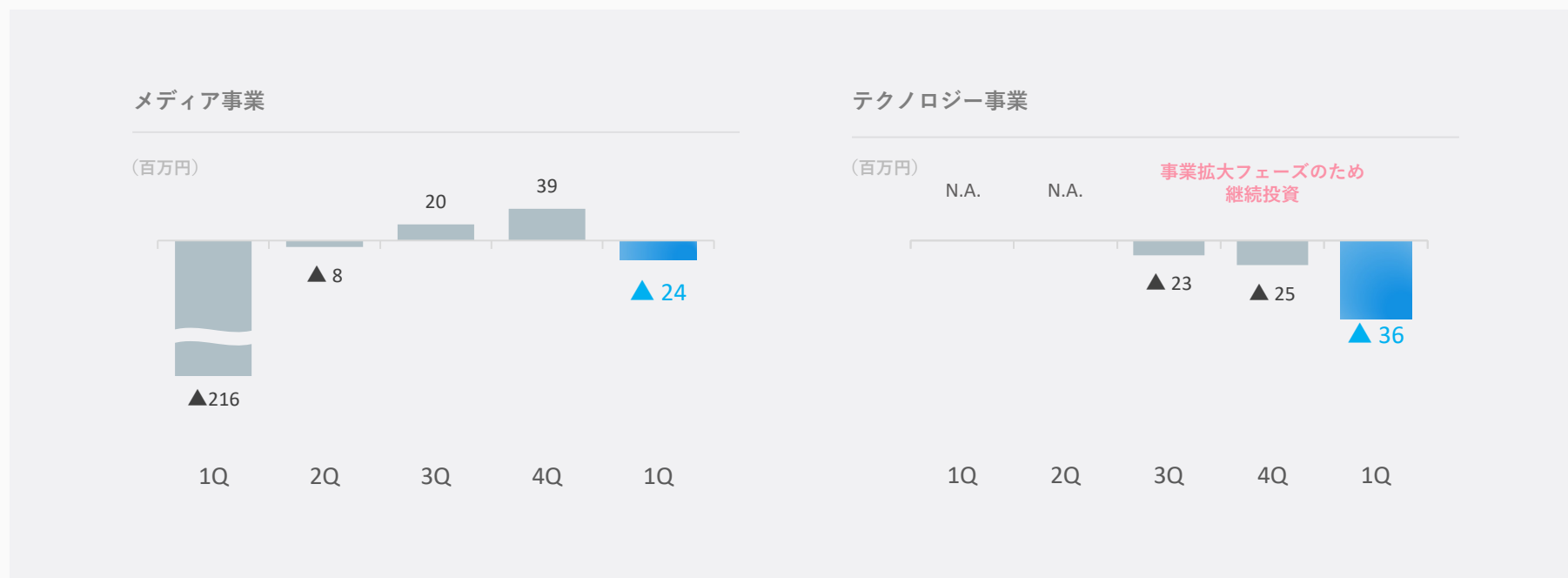
注：2022年3月期第1四半期は連結決算数値を使用

注：2021年3月期第1四半期の数値は監査法人によるレビューの対象外

セグメント別損益

メディア事業は、季節性の要因や「ARIFT™」発刊の為の準備作業等により赤字となっておりますが、昨年同期と比較すると、大幅に赤字幅を縮小しています。

昨年11月に開始したテクノロジー事業は、今後の事業拡大に向けて、投資を継続する予定です。

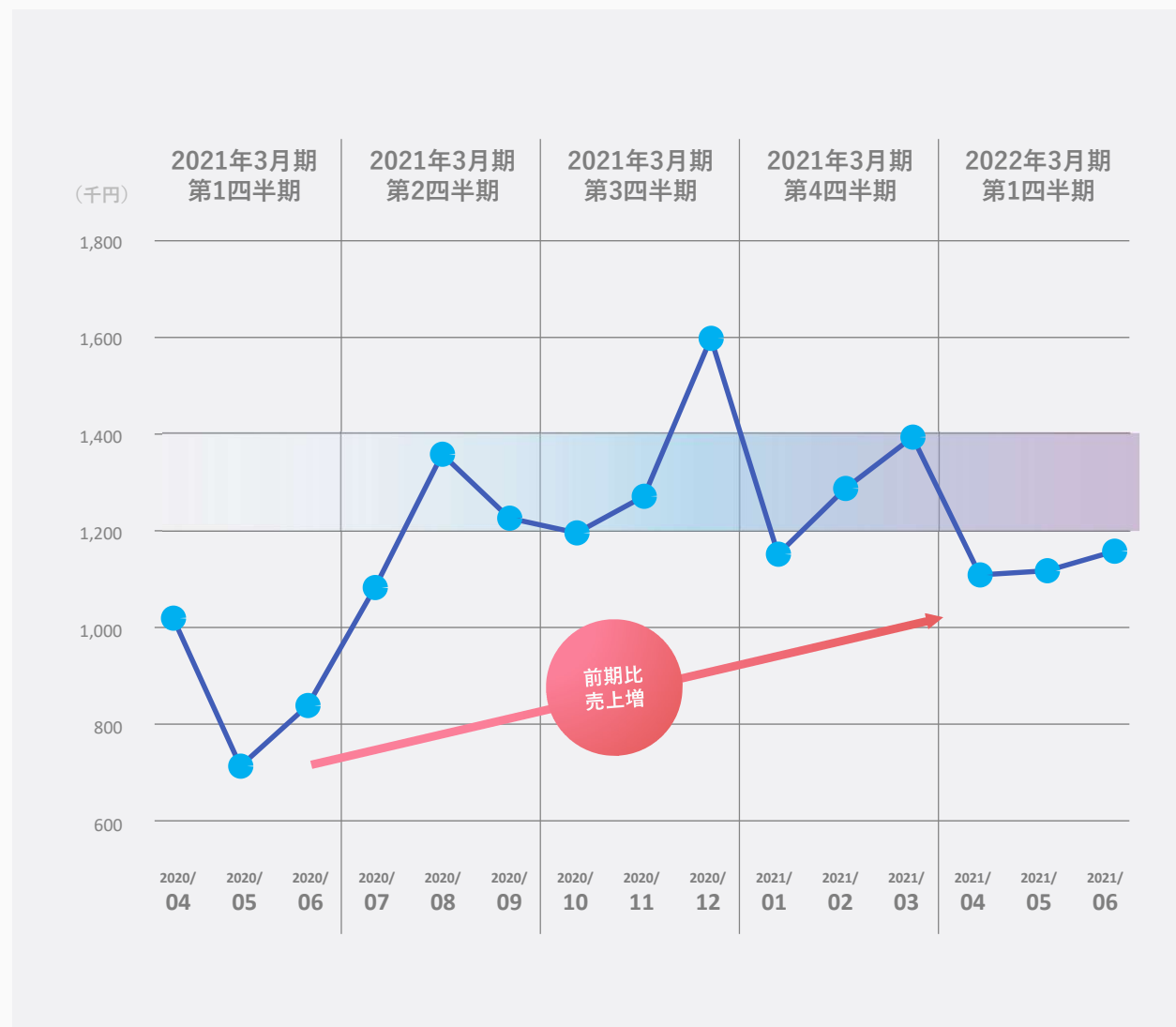


TOPIC 1

感染症の影響 号あたり 売上高の推移

2021年4月にも三度目の緊急事態宣言が発令されるなど、引き続き感染症の影響は経済環境に影を落としているものの、当第1四半期における号あたり売上高は去年同期実績を超える水準で推移しました。

広告需要の季節性、コロナウイルスのデルタ株拡大懸念等、今後も売上高に一定程度の影響が想定されます。



注：首都圏の継続発行しているエリア及び仙台の平均。季節性要因は調整していない

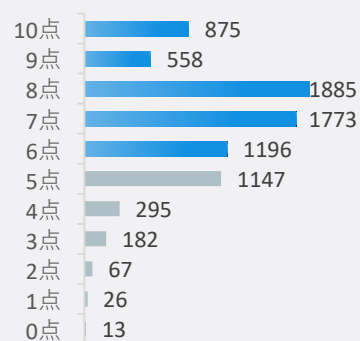
TOPIC 2

新ブランド ARIFT™への反響

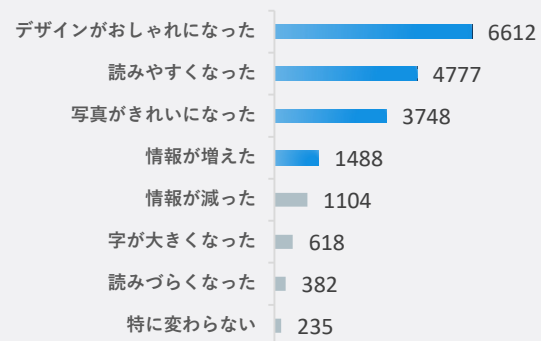
2021年5月、「ぱど」が「ARIFT™」へブランドチェンジし生まれ変わりました。約8割の読者様から好意的な評価を頂いている他、広告主様からは、来店数や予約数が増加したといった喜びの声が多数上がっているおり、リブランディング後の受注高も増加傾向にあります。

読者様からの反響

ARIFT™を読んだ 総合的な満足度



「ぱど」から「ARIFT™」に 変わった印象



4月後半号
(旧ぱど)
平均満足度
4.9pt

+2.1pt

5月前半号
(ARIFT™)
平均満足度
7.0pt

TOPIC 2

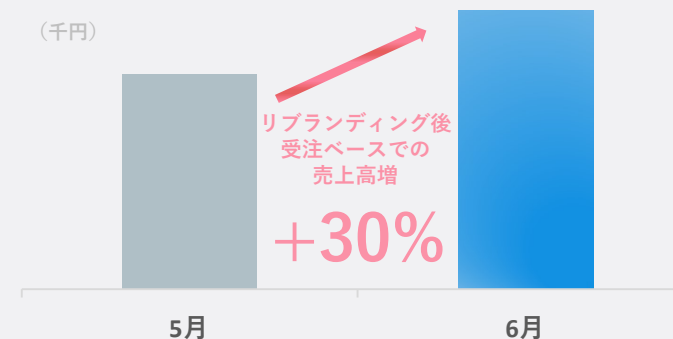
新ブランド ARIFT™への反響

2021年5月、「ぱど」が「ARIFT™」へブランドチェンジし生まれ変わりました。約8割の読者様から好意的な評価を頂いている他、広告主様からは、来店数や予約数が増加したといった喜びの声が多数上がっており、リブランディング後の受注高も増加傾向にあります。

広告主様からの反響

- 「ぱど」時代と比べて新規の申込件数が増えた
- 「ぱど」時代から長らく掲載してきたが、初めて掲載した当時くらいの大きな反響があった
- 写真が大きくなり誌面でも映えて満足
- ARIFT™と店の雰囲気マッチしており、テイクアウトの注文も増えた
- 女性好みのデザインで客層ともマッチしている

受注高の変化



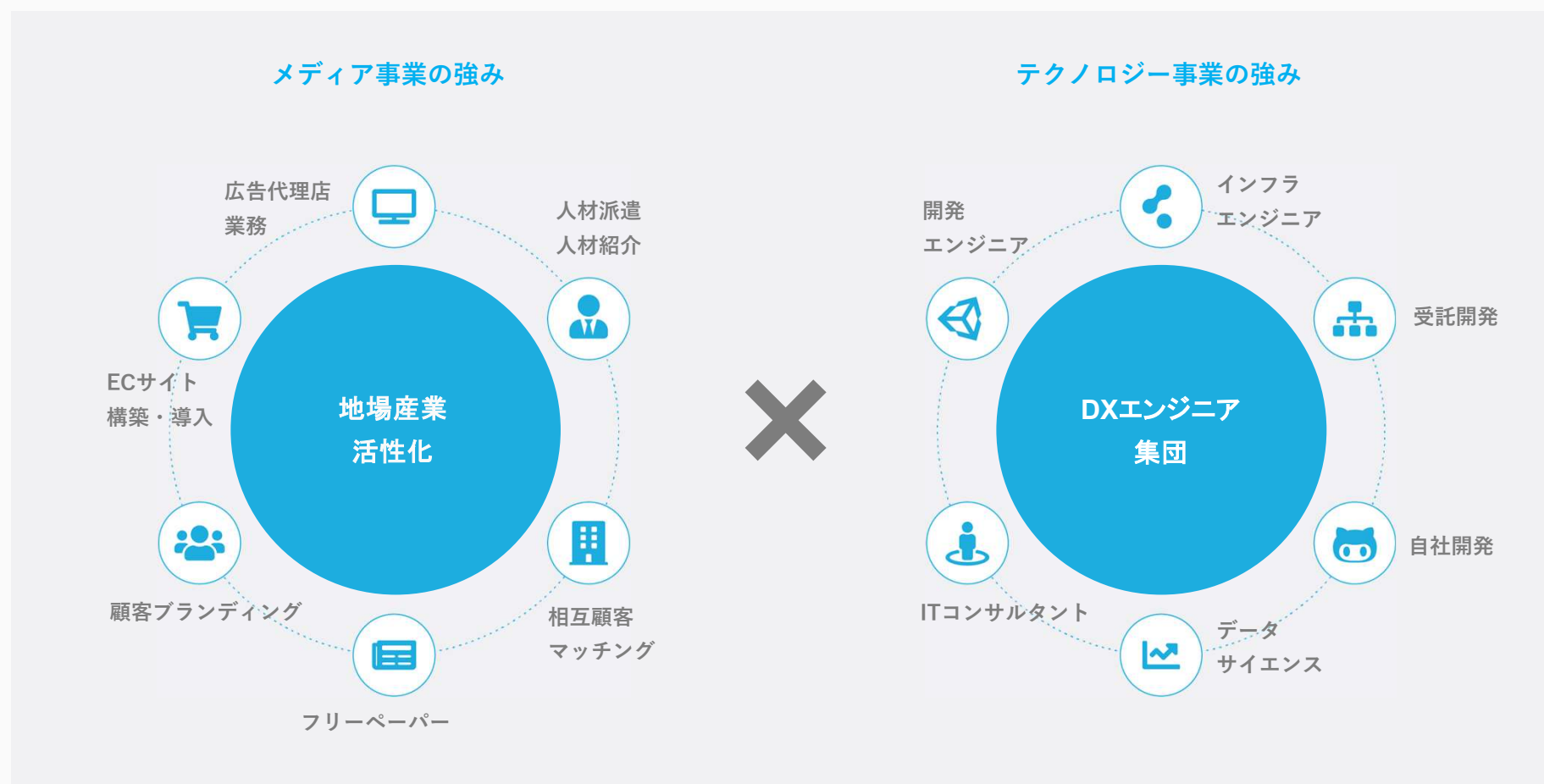


今後の方向性

メディア事業とテクノロジー事業のシナジー DXによる地場中小企業活性化支援

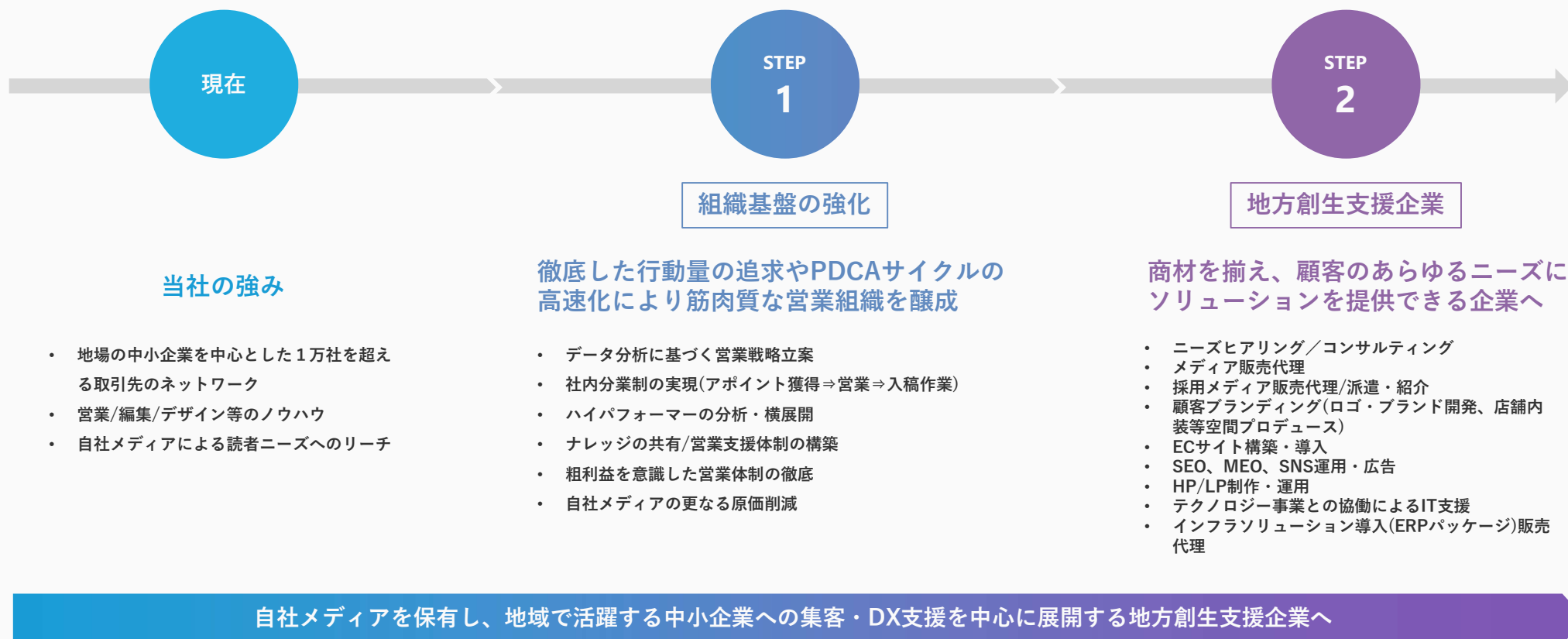
創業以来の中核ビジネスであるメディア事業。第二のビジネスの柱として昨年スタートしたテクノロジー事業。

これら二つのビジネスの特徴や強みを活かしたシナジー創出を目指し、我々の提供価値である「地方創生」をさらに加速させていきます。



メディア事業の進化

祖業であるフリーペーパー事業について、これまで培ったお客様とのリレーションや広告業に関するノウハウは活かしながら、時代に合わせた新たな強みを付加していくことで、お客様のニーズにトータルで応えることのできる組織を目指します。



テクノロジー 事業の進化

エンジニア派遣業から出発したテクノロジー事業。未だ多くの企業にとって課題であるDXを促進するべく、トータルコンサルティングが可能なDXエンジニア集団を目指します。

深刻なエンジニア不足が叫ばれる中、業界未経験の将来ある若手人材を積極的に採用し、まずはシステムの基礎となるインフラ・ネットワークの技術を持ったエンジニアとして育成すべく、段階的にサポートしながら中長期でのキャリア形成を促します。

Ex.
インフラエンジニアとしての
経験業務

目指す姿
DXエンジニア

インフラエンジニア
ITアーキテクト
経営課題解決支援
プロジェクト全体管理

データサイエンス
エンジニア



開発エンジニア



PM・PL

要件定義
工数・進捗管理
予算見積り
顧客折衝

中堅
エンジニア

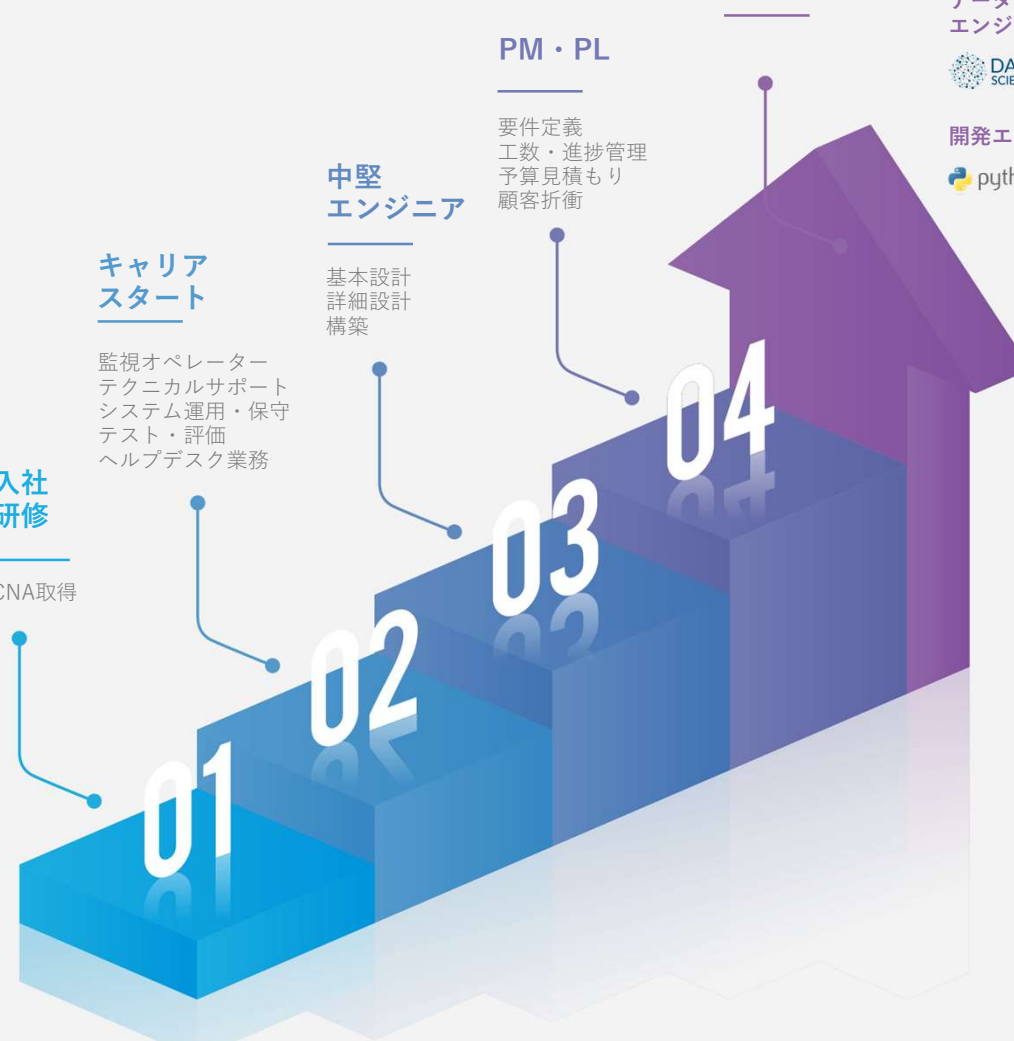
基本設計
詳細設計
構築

キャリア
スタート

監視オペレーター
テクニカルサポート
システム運用・保守
テスト・評価
ヘルプデスク業務

入社
研修

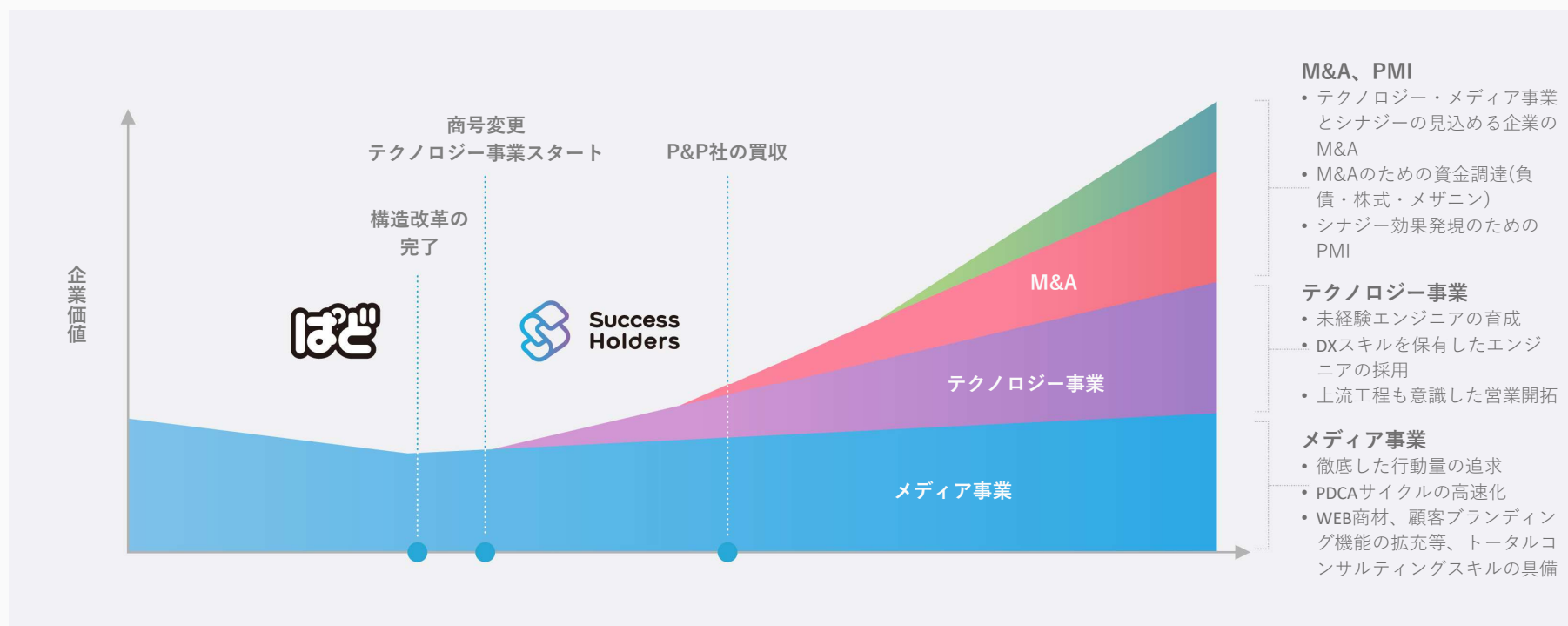
CCNA取得



今後の事業構想

メディア事業は構造改革により安定的な利益創出が可能となり、テクノロジー事業は今後の成長軸として強力な自律成長を目指します。

両事業の成長を飛躍的に加速するため、M&Aに対しても積極的に取り組んで参ります。



Disclaimer

本資料に記載された情報は株式会社 Success Holders（以下、Success Holders）が信頼できると判断した情報源を元に Success Holders が作成したものです。その内容および情報の正確性、完全性等について、何ら保証を行っておらず、また、いかなる責任を持つものではありません。本資料に記載された内容は、資料作成時点において作成されたものであり、予告なく変更する場合がありますが、更新や変更の義務を負うものではありません。また、本資料における将来の見通しに関する記載は、多分に不確定な要素を含んでいるため、実際の業績等はさまざまな要因によりこれらの見通しと異なる場合がございます。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権は Success Holders に帰属し、事前に Success Holders の書面による承諾を得ることなく、本資料に修正・加工することは堅く禁じられています。