

2022年3月期第二四半期 決算補足資料

2021年11月15日

必要なヒトに、必要なコトを。

INCLUSIVE

2022年3月期第二四半期 連結業績の概要

- 売上高は増収で着地。昨年同期比では、メディアマネジメントサービスの復調と、ニュースレターサービスの開始がポジティブ要因だが、広告運用サービスの配信単価の継続下落がネガティブ要因
- 新卒・中途人員の増加に伴う人件費増加、新規買収等に伴うのれん償却費の計上、企業版ふるさと納税の寄付金の発生等により、売上原価・販管費は増加
- コスト増加幅が増収幅を上回った結果、営業利益は対前年同期比減益で着地。一方で、のれん償却費や寄付金等を加味した調整後EBITDA (※)は対前年同期比増益

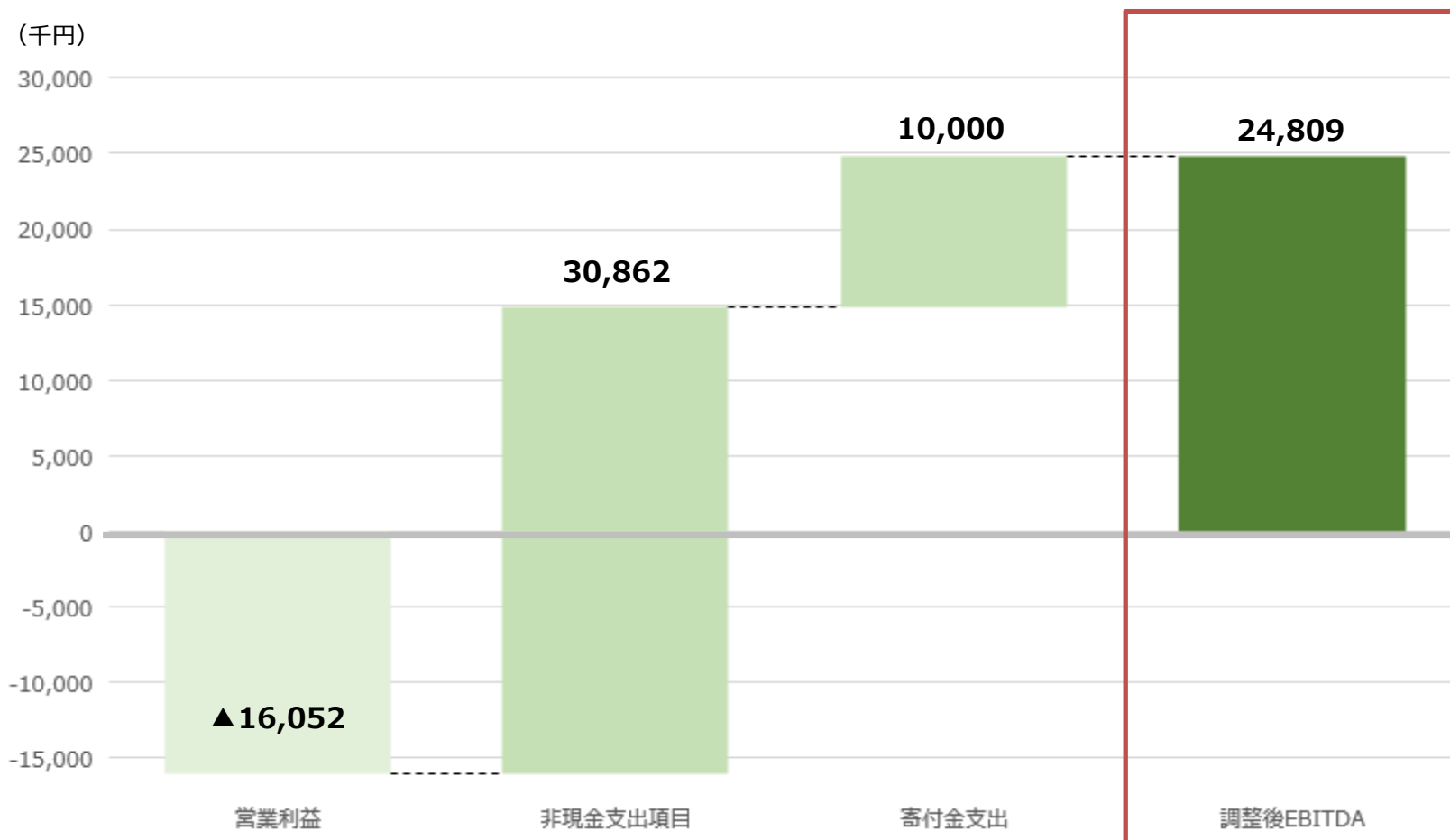
(単位：千円)

	2021/3期 2Q 実績	2022/3期 2Q 実績	対前年同期増減	
				(%)
売上高	613,655	693,833	+80,178	+13.1%
売上原価	317,061	352,160	+35,099	+11.1%
売上総利益	296,593	341,673	+45,080	+15.2%
販売費及び一般管理費	308,867	357,725	+48,858	+15.8%
調整後EBITDA (※)	▲7,509	24,809	+32,318	-
営業利益	▲12,274	▲16,052	▲3,778	-
経常利益	▲7,786	▲15,000	▲7,214	-
親会社株主に帰属する当期純利益	▲16,476	▲24,342	▲7,866	-

(※) 調整後EBITDA = 営業利益 + 減価償却費及びのれん償却費 + 株式報酬費用 + 寄付金

必要なヒトに、必要なコトを。

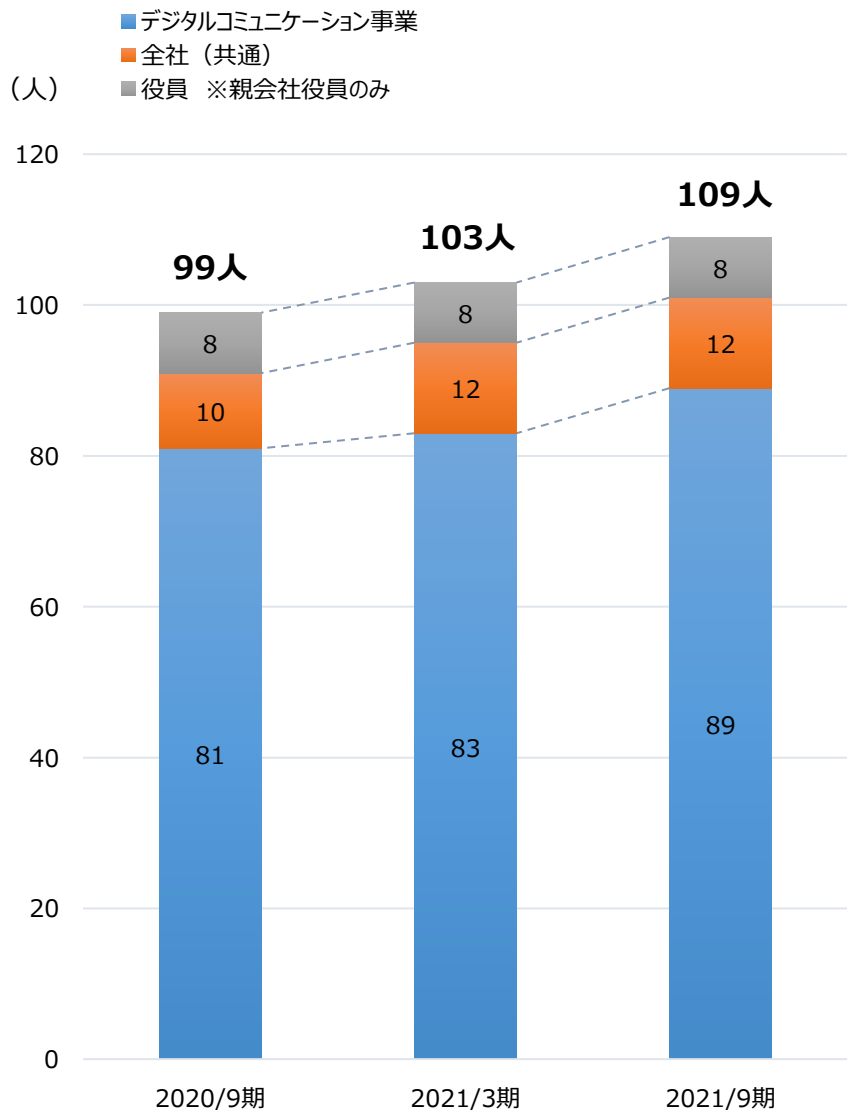
調整後EBITDAについて



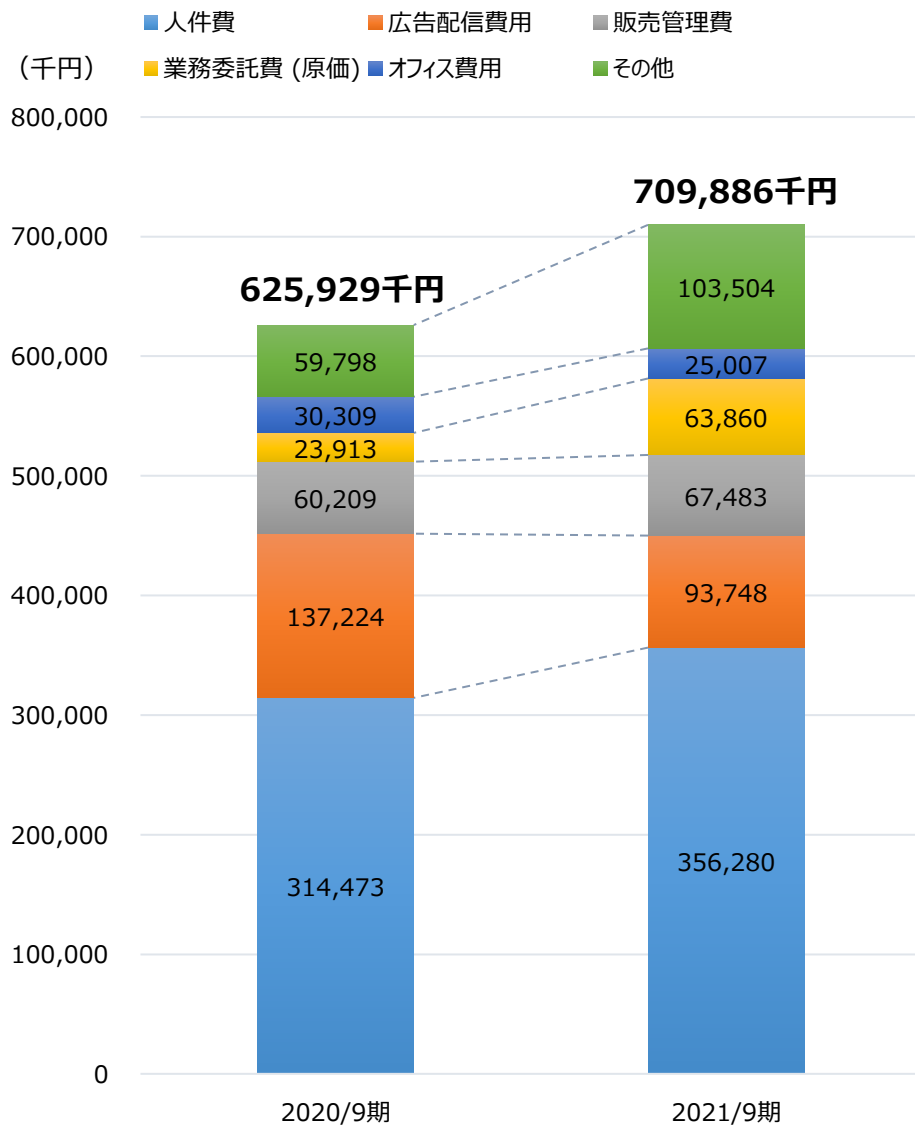
- のれんの償却や株式報酬関連費用等、非現金支出項目が増加したことから、それらの影響を除いた収益指標として、調整後EBITDAを開示
- 定常的な収益状況をモニタリングする指標として、継続して開示する方針

人員数、コスト内訳 (売上原価+販管費)

■ 連結社員数 (役員含む) : 109人



■ コスト合計: 709,886千円 (前期比+13.4%)

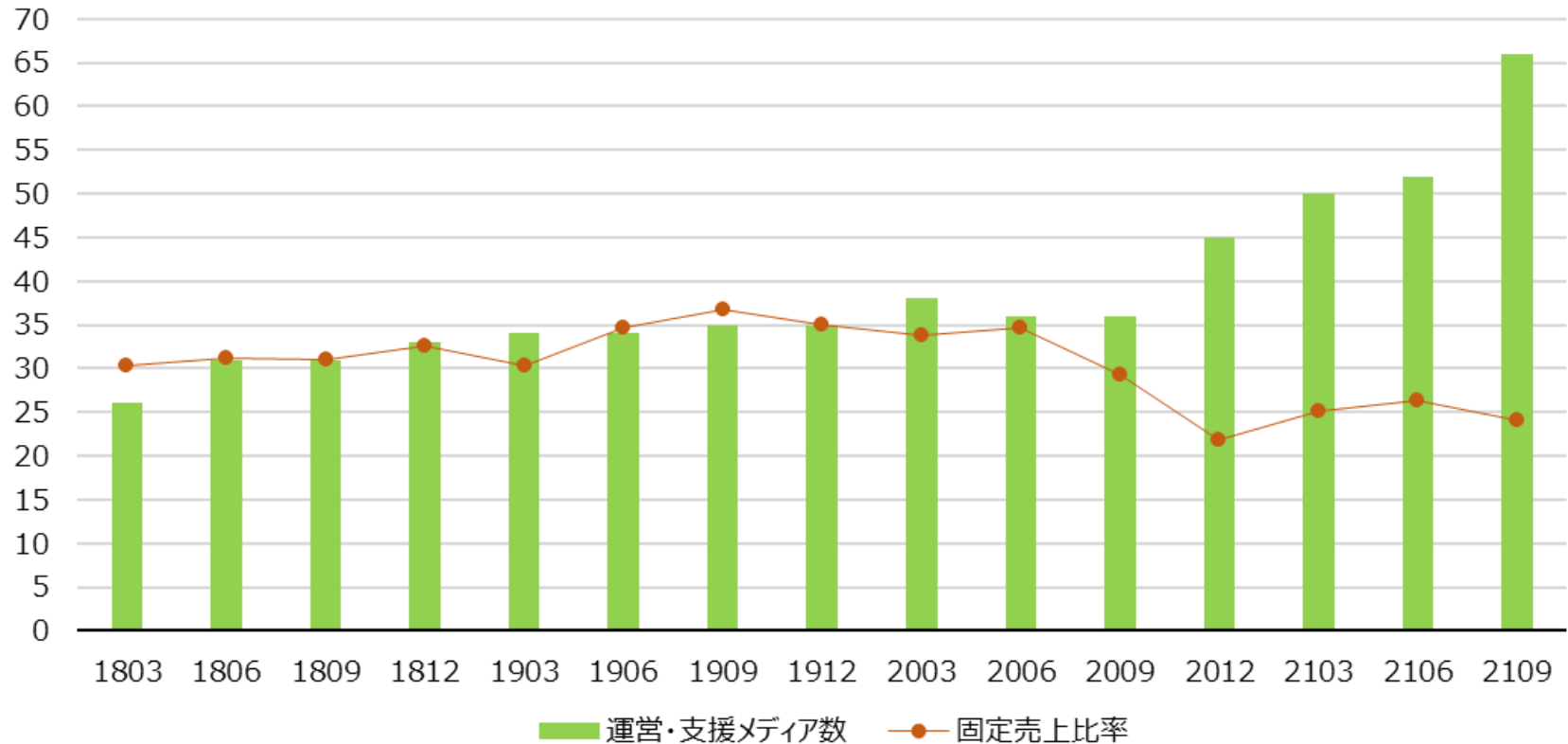


必要なヒトに、必要なコトを。

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新規クライアント獲得は、将来的なアップセル機会を獲得する目的で取引先拡大を推進し、順調に推移
- 新規取引先数の増加に比して、固定売上比率は微減

(媒体数)



※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

	2021/3期		2021/9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	1,966,385	83.8%	1,804,682	79.0%	▲161,703	・現金及び預金 ▲130,433千円
固定資産	377,914	16.1%	479,744	21.0%	+101,830	・投資有価証券 +81,600千円 ・関係会社株式 +10,378千円
繰延資産	1,035	0.0%	847	0.0%	▲188	
資産合計	2,345,335	100.0%	2,285,274	100.0%	▲60,061	
流動負債	505,671	21.6%	526,038	23.0%	+20,367	・未払消費税等 +13,803千円
固定負債	340,145	14.5%	262,566	11.5%	▲77,579	・借入金 ▲68,884千円 ・社債 ▲8,500千円
負債合計	845,817	36.1%	788,605	34.5%	▲57,212	
純資産合計	1,499,518	63.9%	1,496,669	65.5%	▲2,849	・新株発行 +15,999千円 ・当期純利益 ▲24,342千円
負債・純資産合計	2,345,335	100.0%	2,285,274	100.0%	▲60,061	

	2021/3期	2021/9期	増減 (千円)
現金及び預金	1,652,735	1,522,302	▲130,433
借入金 (社債含む)	▲638,784	▲556,040	+82,744
ネット現預金	1,013,951	966,262	▲47,689

<財務指標>

手元流動性比率	14.4 ヶ月	13.2 ヶ月	▲1.2 ヶ月
自己資本比率	63.9%	65.3%	+1.4%

※ (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）

- 第二四半期累計は概ね想定通りの水準で着地。現状において、今期業績予測に変更はなし

(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%

事業戦略進捗について

下期の注力事項について

買収、出資戦略

クリエイターエコノミー構想の実現

宇宙関連事業への投資

下期の注力事項について

買収、出資戦略

クリエイターエコノミー構想の実現

宇宙関連事業への投資

非連続成長領域への積極投資

事業・企業買収

- ・ 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

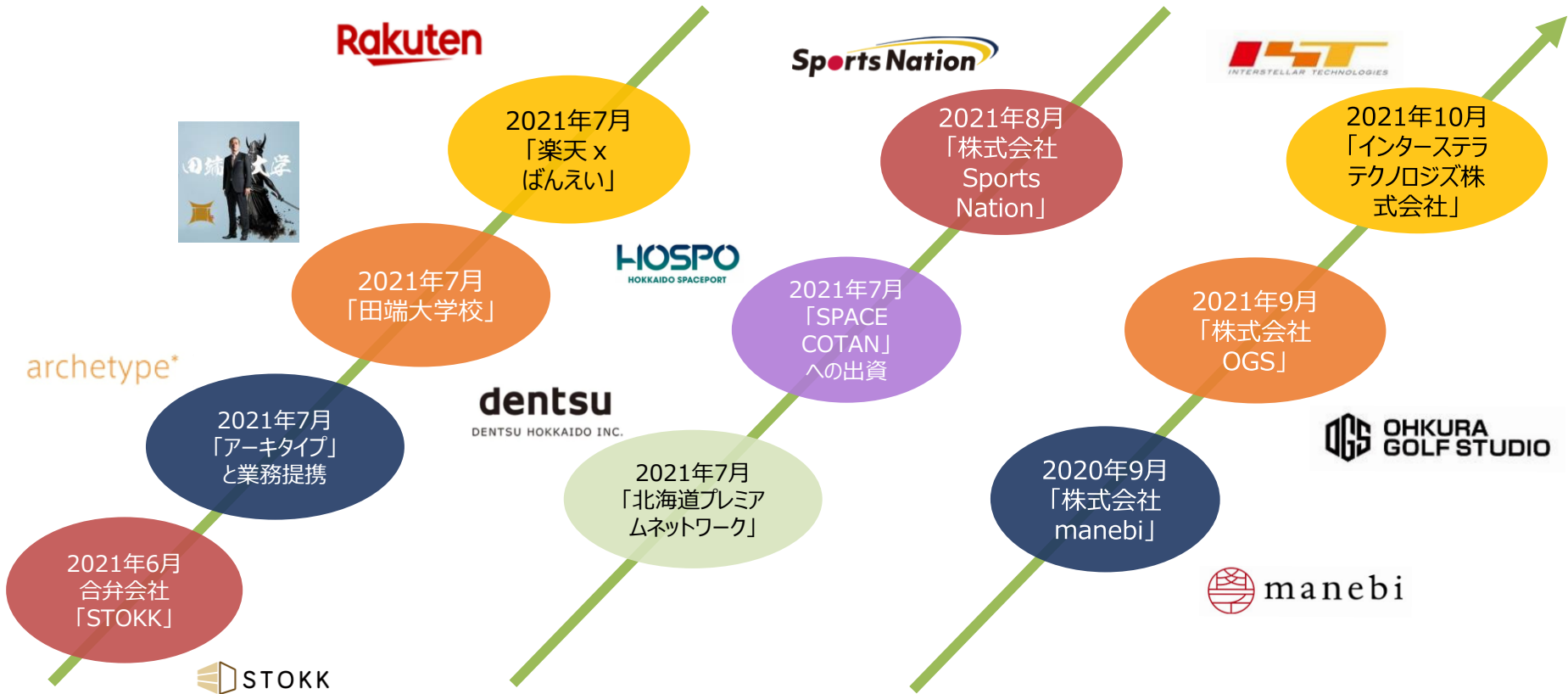
部分出資・JV

- ・ 共創領域への投資
 - ・ 事業シナジー
 - ・ 事業可能性検証 (PoC)
 - ・ ノウハウ活用余地 等

投資・連携についてはターゲットとする領域において、
想定以上のペースで実施できている。

非連続成長領域への積極投資

今年度以降の提携・出資・買収案件



今年度10件の提携・出資・買収を実施。
下期についても積極的な投資を継続。

株式会社OGSの取得



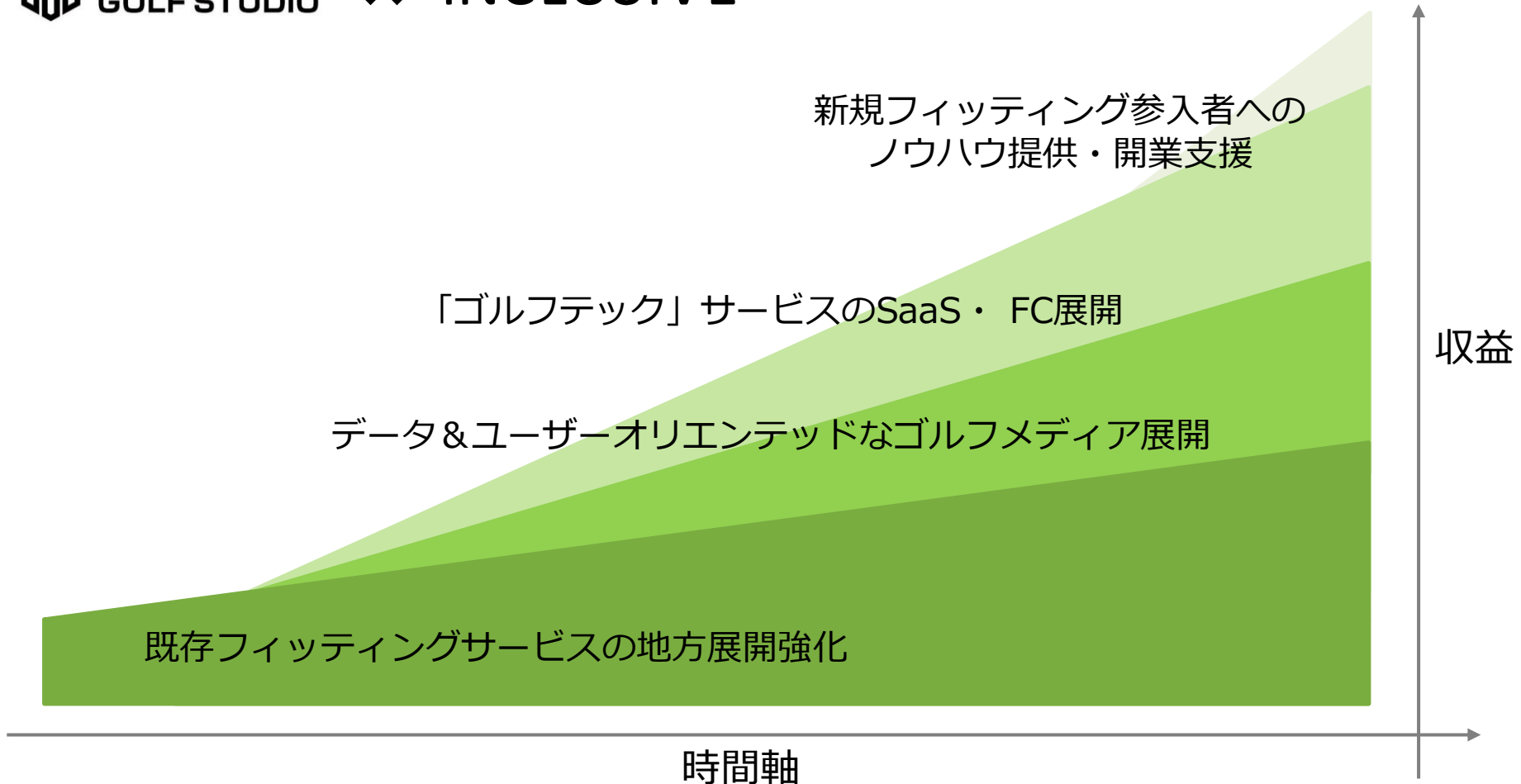
**ゴルフクラブフィッティングサービスをメインに手掛ける
株式会社OGSを取得。
フィッティングノウハウをデジタル化する、
「ゴルフテック」サービスの展開を計画。**

OGSの事業戦略について



必要なヒトに、必要なコトを。

× INCLUSIVE



**INCLUSIVEのDX化、情報発信ノウハウを活用し、
「ゴルフテック」と「メディア展開」を基盤としたサービスを順次拡大・展開。**

必要なヒトに、必要なコトを。

下期の注力事項について

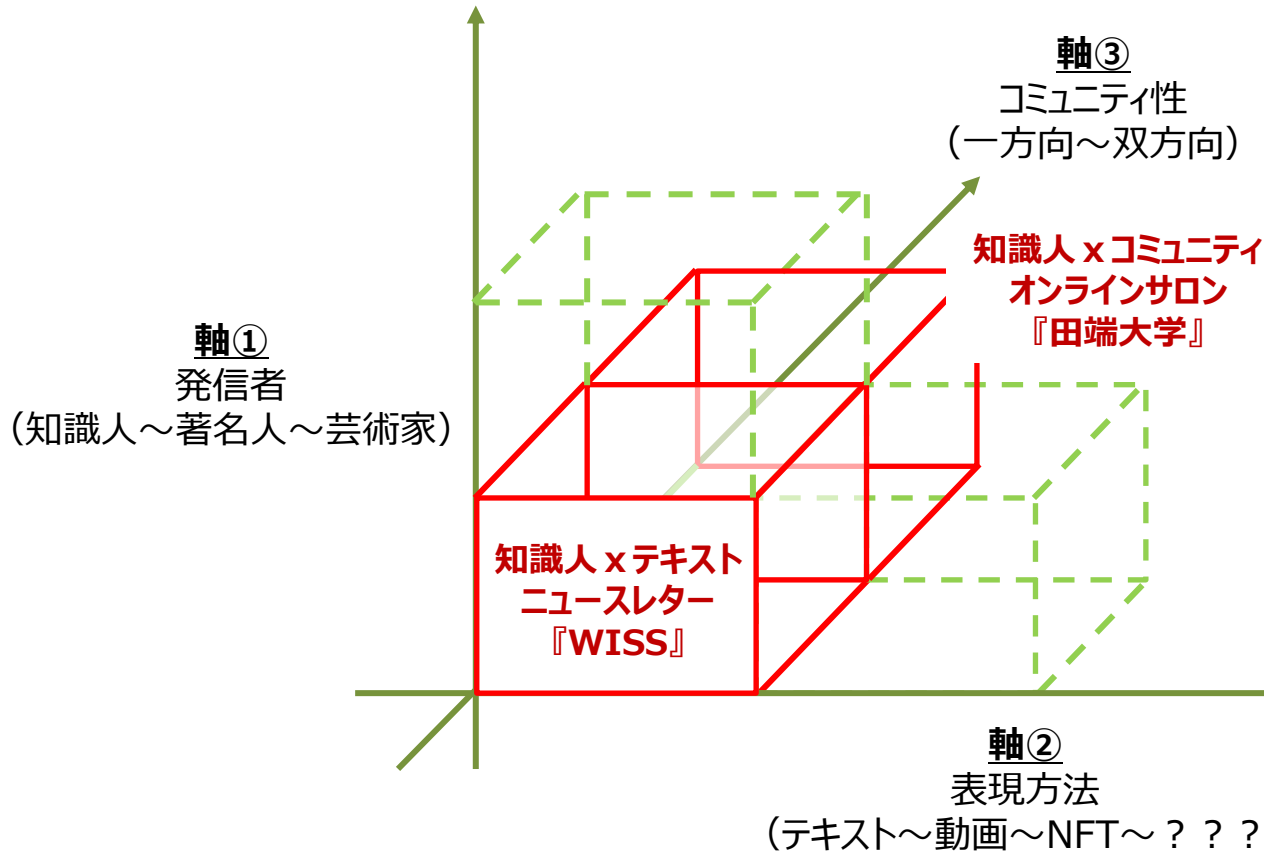
買収、出資戦略

クリエイターエコノミー構想の実現

宇宙関連事業への投資

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。**

クリエイターエコノミー領域のメディア展開

即時性 今



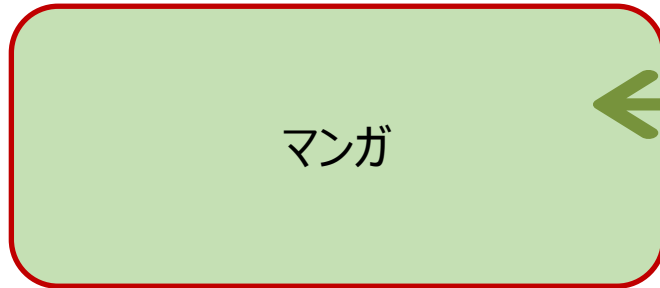
動画

コンテンツジャンル

エンタメ

展開

意見・思想



展開

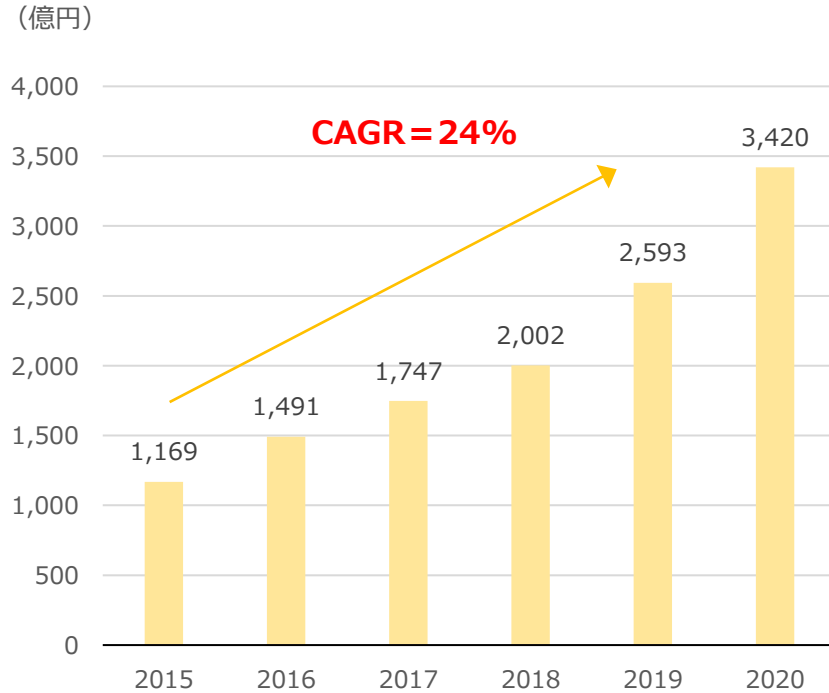


いつでも

ユーザーのあらゆるデジタルコンテンツニーズに対応する為に
事業ポートフォリオをマンガ、動画領域へ拡張する方針。

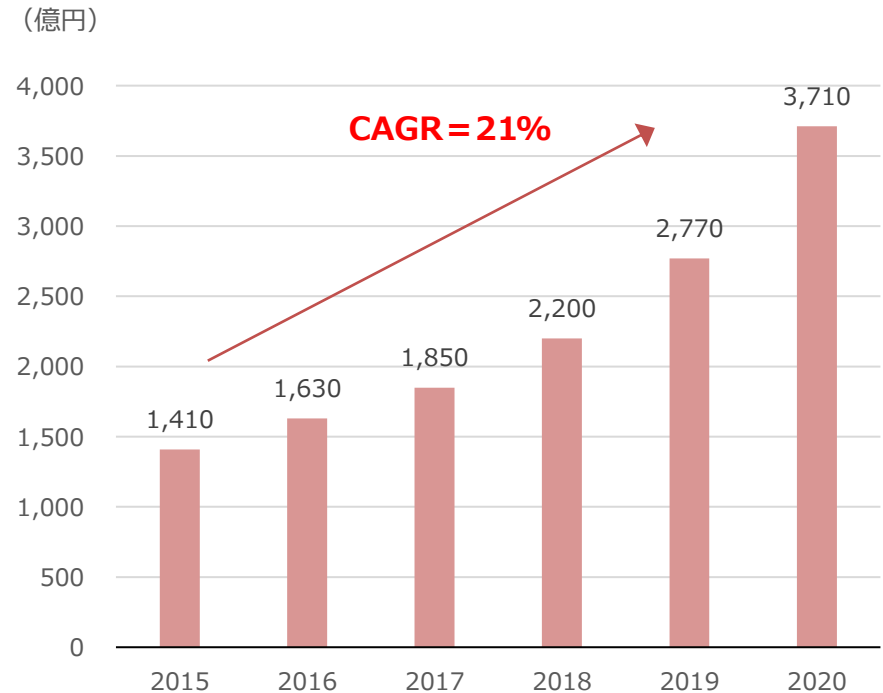
電子コミック・動画配信市場の成長性について

電子コミック市場規模



※出典
公益社団法人 全国出版協会 出版科学研究所『コミック市場長期推移』

動画配信市場規模



※出典
一般財団法人デジタルコンテンツ協会『動画配信市場調査レポート2021』

マンガ、動画市場はデジタルコンテンツ領域での成長領域。

直近トピックス：田端大学校とのコラボ新事業 「転職Boot Camp」



必要なヒトに、必要なコトを。
INCLUSIVE

「元祖・最強サラリーマン」田端信太郎に直接転職相談やビジネスパーソンとしての生存戦戦略の相談ができる、新時代のキャリア支援サービス「田端信太郎の転職Boot Camp」の提供を開始。

下期の注力事項について

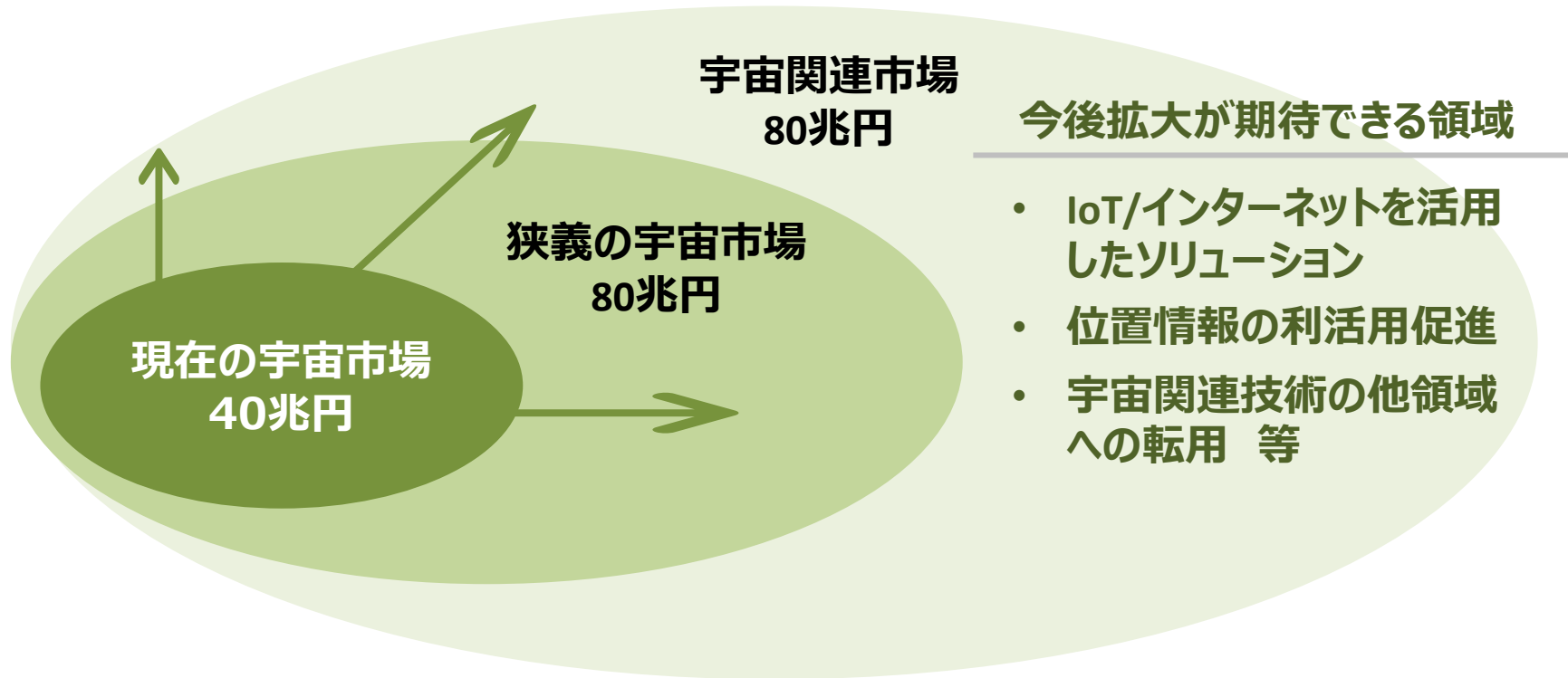
買収、出資戦略

クリエイターエコノミー構想の実現

宇宙関連事業への投資

宇宙事業について：市場環境

2040年の宇宙産業は、合計160兆円規模に*



現在 40 兆円程度の宇宙産業の市場規模は、2040 年には波及効果も含め 160 兆円規模の市場となる想定。

宇宙事業について：事業ビジョンの概要

宇宙活用のポジティブサイクルを主導する会社に



地域産業の事業効率を改善する宇宙空間の活用と、ウェブ上での情報流通網の整備（＝プロモーション・ユーザー接点の構築）を支援することで、持続可能な産業育成を支援することができる。

宇宙空間の利活用により、地域産業を支援→ユーザー接点の提供と地域産業の育成→更なる宇宙空間の活用、というポジティブサイクルを実現していく。

インターステラテクノロジズとの連携、宇宙事業開発室の設置

必要なヒトに、必要なコトを。

INCLUSIVE

×



インターステラテクノロジズ (IST) について

ISTは「誰もが宇宙に手が届く未来をつくる」というビジョンを掲げ、2013年北海道大樹町にて創業したロケット開発スタートアップです。今後需要が急激に増加すると見られている超小型人工衛星を低コストで打ち上げることができるロケット開発に注力しており、観測ロケット「MOMO」の開発に成功した今、超小型人工衛星打ち上げロケット「ZERO」を独自開発しています。

観測ロケット「MOMO」シリーズは、2019年5月4日に打ち上げを実施した3号機が国内の民間企業単体のロケットとして初めて宇宙空間に到達しました。2021年7月には2機が宇宙空間到達に成功しており、今後数年以内にこの開発技術を活かし超小型人工衛星を打ち上げるためのロケット「ZERO」の開発促進・実機製作・打ち上げを計画しています。

宇宙事業展開の第一弾として、ISTとマーケティングパートナー契約を締結。宇宙事業開発室を設置し、宇宙関連ソリューションの開発に着手する予定。

必要なヒトに、必要なコトを。

INCLUSIVE

宇宙事業領域について：今後の計画

ロードマップ概要

フェーズ0 (現在)

- 宇宙事業開発室の開設
- IST/SPACE COTAN との連携強化

フェーズ1

- 宇宙投資ファンドの設立
- 宇宙関連ベンチャー企業への投資
- 専門人員の強化

フェーズ2

- 宇宙関連ソリューションのパートナーへの展開

宇宙関連事業へ投資する仕組みを整備し、投資先とシナジーを創出していく体制を早期に構築。

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