

補足説明資料

2021年12月9日

必要なヒトに、必要なコトを。

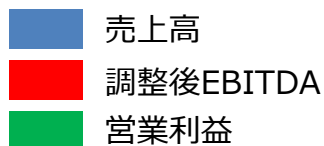
INCLUSIVE

- 成長投資の実施・業績予想の修正について
- ナンバーナインの株式取得・子会社化について
- 宇宙関連領域への投資について
- 成長戦略を支える資金調達について

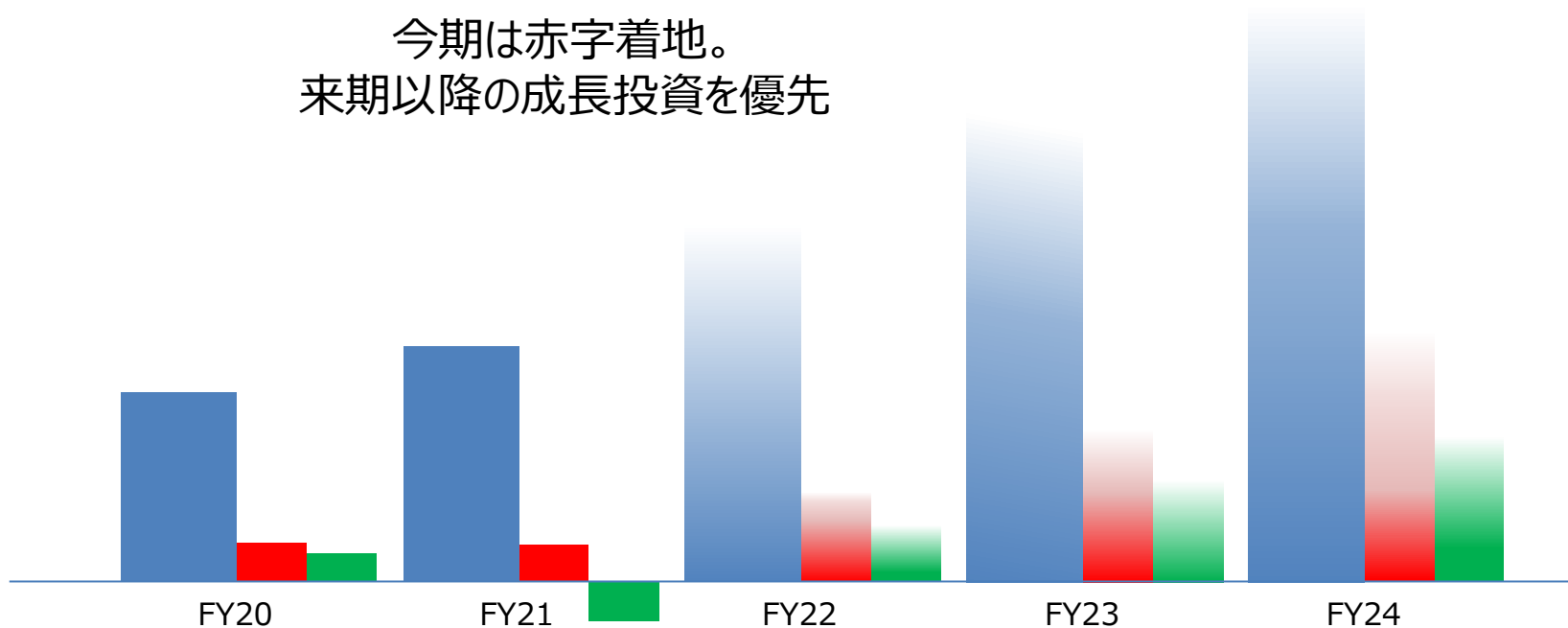
成長投資の実施・ 業績予想の修正について

中期経営計画実現に向け、 来期以降の成長の為の投資を今期の利益確保より優先

＜売上・調整後EBITDA・営業利益の推移イメージ＞



今期は赤字着地。
来期以降の成長投資を優先



2022年3月期 通期業績予想（連結）

(単位：千円)

	2022/3期 業績予想 (前回)	2022/3期 業績予想 (今回)	2021/3期 実績	対前回発表予想	
					(%)
売上高	1,530,973	1,628,941	1,376,613	+97,967	+6.4%
調整後EBITDA (※)	96,064	45,266	60,259	▲50,798	▲52.9%
営業利益	43,311	▲73,906	31,820	▲117,218	—
経常利益	40,712	▲69,573	42,504	▲110,286	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	11,413	▲97,850	22,829	▲109,264	—

(※) 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

- のれんの償却増、新規事業へ配置する人員コスト増、採用研修費等の増加により今期は赤字着地を想定。
- 今期より調整後EBITDAを当社の収益指標として継続的に開示していく。

連結業績予想に影響を与える主要な要因について

	概要	業績への影響 (対前回予想)	インパクト
(売上)			
メディアマネジメントサービス	<ul style="list-style-type: none"> 新規クライアント開拓は想定以上に進捗 新規クライアントへのアップセルはこれから 既存クライアントの解約等の影響も発生 	➔	小
広告運用サービス	<ul style="list-style-type: none"> 広告単価下落の影響は継続（薬機法） 新規商品投入で売上は徐々に回復基調 	➡	大
その他既存サービス	<ul style="list-style-type: none"> 当初想定通りに進捗 	➔	-
新規事業、新規投資	<ul style="list-style-type: none"> 田端大学、OGS、No.9は売上大幅増要因 	➗	大
(費用)			
のれんの償却費用	<ul style="list-style-type: none"> 当初想定を大きく超過する償却費用が発生 投資は来期にかけて引続き強化 	➡	大
採用研修費	<ul style="list-style-type: none"> マネジメント人材の強化による費用の増大 	➡	小
人件費	<ul style="list-style-type: none"> 新卒ならびに中途人員増による影響の発生 新規事業への人員配置増 	➡	中
M&A、株式・SO等発行費用	<ul style="list-style-type: none"> 積極的な投資活動の結果として増加 SO発行の影響として増加 	➡	中

必要なヒトに、必要なコトを。

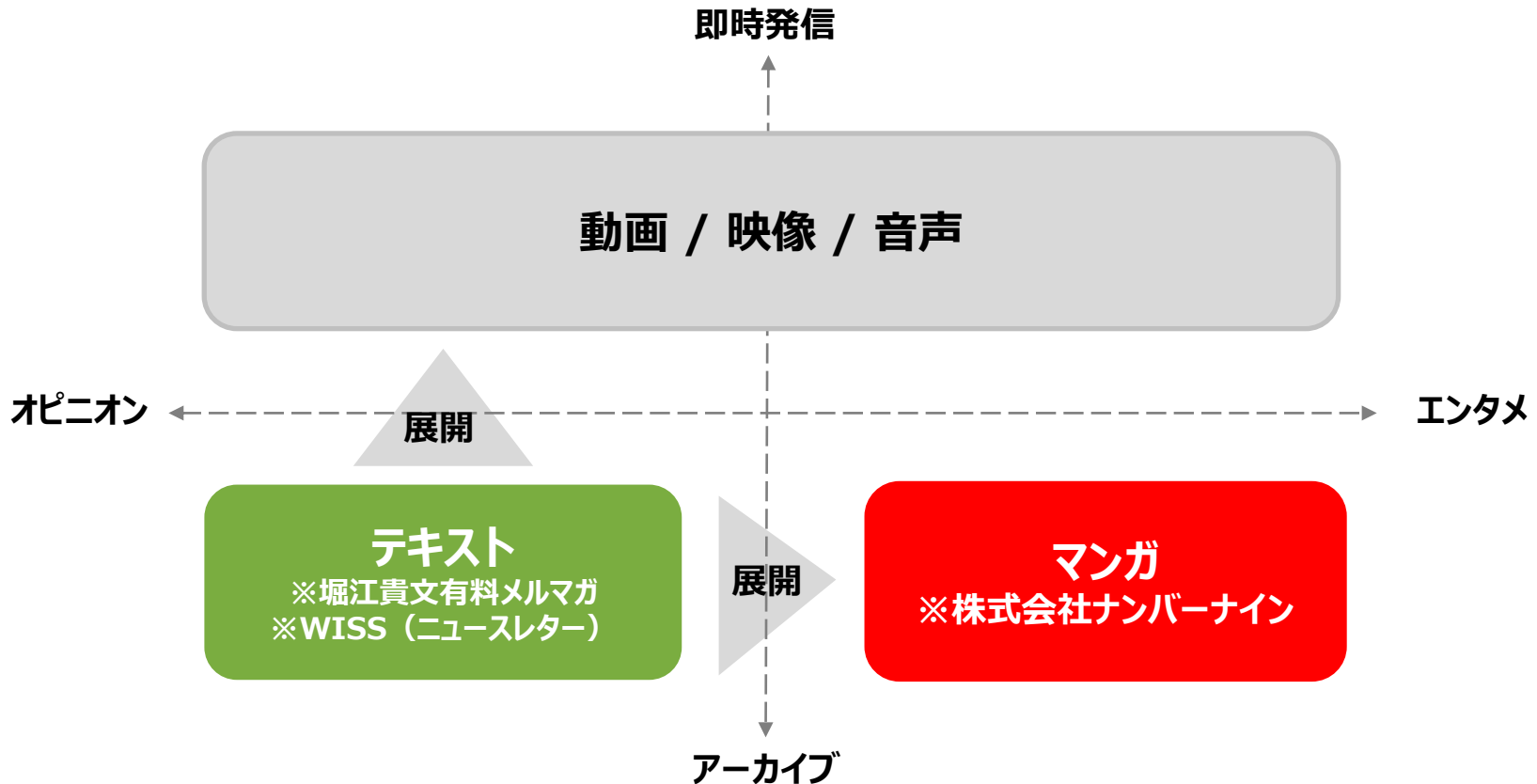
ナンバーナインの株式取得・ 子会社化について

株式会社ナンバーナインの株式取得について



クリエイターエコノミー領域のメディア展開

コンテンツジャンル



コンテンツジャンルの拡大を画策していく中、
今回のナンバーナインの子会社化はマンガ領域参入の第一歩。

株式会社ナンバーナインについて

マンガ家や出版社を電子コミックストアへとつなぐ、
デジタルコミックエージェント

＜ナンバーナイン社の特長＞

1. ワンストップソリューションの提供

デジタル化、配信支援だけでなく、EC・クラファン支援から確定申告の支援まで、マンガ家が必要とするサービスをワンストップで提供

2. 収益遞増型ビジネスモデル・トラックレコード

配信支援作品数の増加とともに収益の増加が見込まれるビジネスモデル

3. マネジメントチームのトラックレコード

電子コミック黎明期から業界でサービスを手掛けてきた、コミック・インターネットサービス経験豊富なマネジメントチーム

株式会社ナンバーナインについて



No.9



課題

- デジタル上での配信を強化したいが、作品をデジタル化するリソースがない・・・
- デジタル上で新しい事業を展開したい・・・

ナンバーナインが提供するサービス

- デジタル配信サービス
- 確定申告代行サービス
- マネジメント支援サービス
- クラウドファンディング支援サービス
- マンガ制作・企画支援
- ECサポート

課題

- 出来るだけ多くの作品を確保したい・・・
- 独自コンテンツを確保したい・・・

マンガ家や出版社のデジタル化を支援し、
デジタル上でのマンガ制作と流通を支援する、デジタルコミックエージェンシー。

株式会社ナンバーナインの強み:ワンストップサービスの提供

マンガ家のビジネスニーズ



デジタル上でどう売上を伸ばすか考えてほしい・・・

作品のデジタル化を誰かに任せたい・・・

メディアミックスでの展開を考えたい・・・

確定申告を支援してもらいたい・・・

No.9

マネジメント支援

エージェントとしてデジタル戦略の企画・実行

デジタル配信代行

内製化、品質とコスト優位性を両立

クラファン・EC支援

過去実績豊富なスタッフがコンサルティング

確定申告代行

業界最安値水準200以上の作家を担当

マンガ家のビジネスニーズに対応する、すべてのサービスを内製化・ワンストップで提供することが可能。

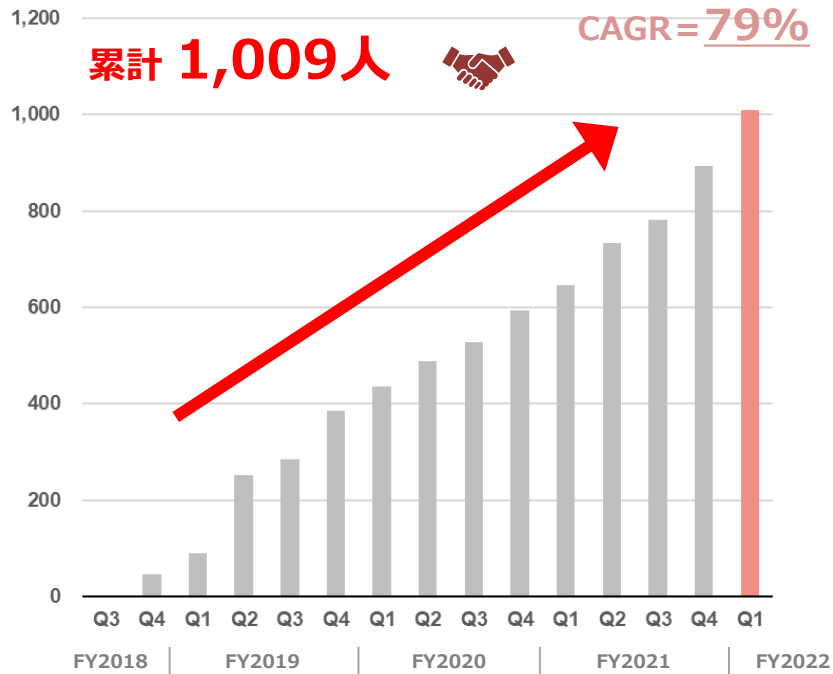
株式会社ナンバーナインの強み:トラックレコード

配信可能電子書籍・マンガストアは最大**147**

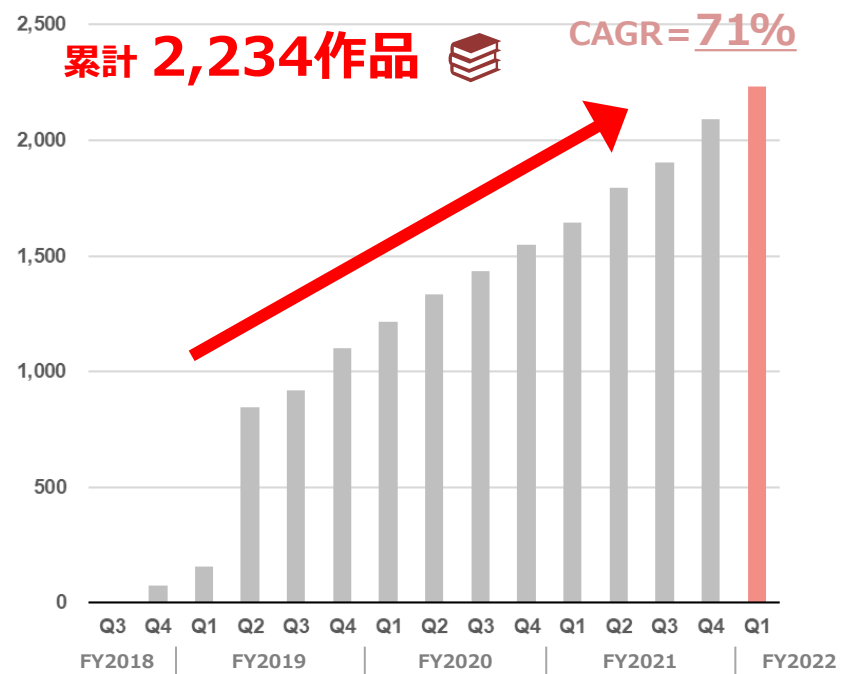


※2021年10月末時点

契約作家数



配信作品数



テール化が進む電子コミック業界で着実に実績を積み上げ。
ストック型ビジネスモデルとして順調にシェアと売上を拡大。

ご参考:NFT領域での取り組み

過去事例

：『異世界行ったら、すでに妹が魔王として君臨していた話。』第1巻の全ページのデジタル原画をNFT化



クリエイターの持続的な活動を支援するため、NFT領域へも展開。

株式会社ナンバーナインの強み: マネジメントチーム



荒井 健太郎

株式会社ナンバーナイン取締役COO。
1993年富山県生まれ。学生時代から新卒採用のコンサルティング、漫画関連の新規事業立ち上げに従事。大学卒業後、新卒でイラスト投稿サイト運営会社に入社。配信広告運用や広告営業を担当。ナンバーナイン創業後は、COOとして『マンガトリガー』のプロダクトオーナー、日南デジタル漫画ラボ立ち上げ、デジタル配信サービス「ナンバーナイン」の事業責任者を務める。



小林 琢磨

株式会社ナンバーナイン代表取締役社長/
コンテンツプロデューサー。1984年東京都生まれ。2007年に株式会社USENに新卒入社した後、23歳でイラスト特化の制作代理店・サーチフィールドを設立し代表取締役社長に就任。2018年4月に退任するまで10年間代表を務める傍ら、2016年11月29日に株式会社ナンバーナインを創業。



小祿 卓也

株式会社ナンバーナイン取締役CXO兼編集者。2019年度より京都精華大学のゲスト講師として教鞭に立つ。2020年5月より漫画レビューサイト「東京マンガレビューズ」編集長に就任。漫画家のためのオンライントークイベント「漫画家ミライ会議」総合プロデューサー。

電子コミック黎明期から経験を持つ、コミック、アニメ、インターネット業界の知見に長けたマネジメントチーム。

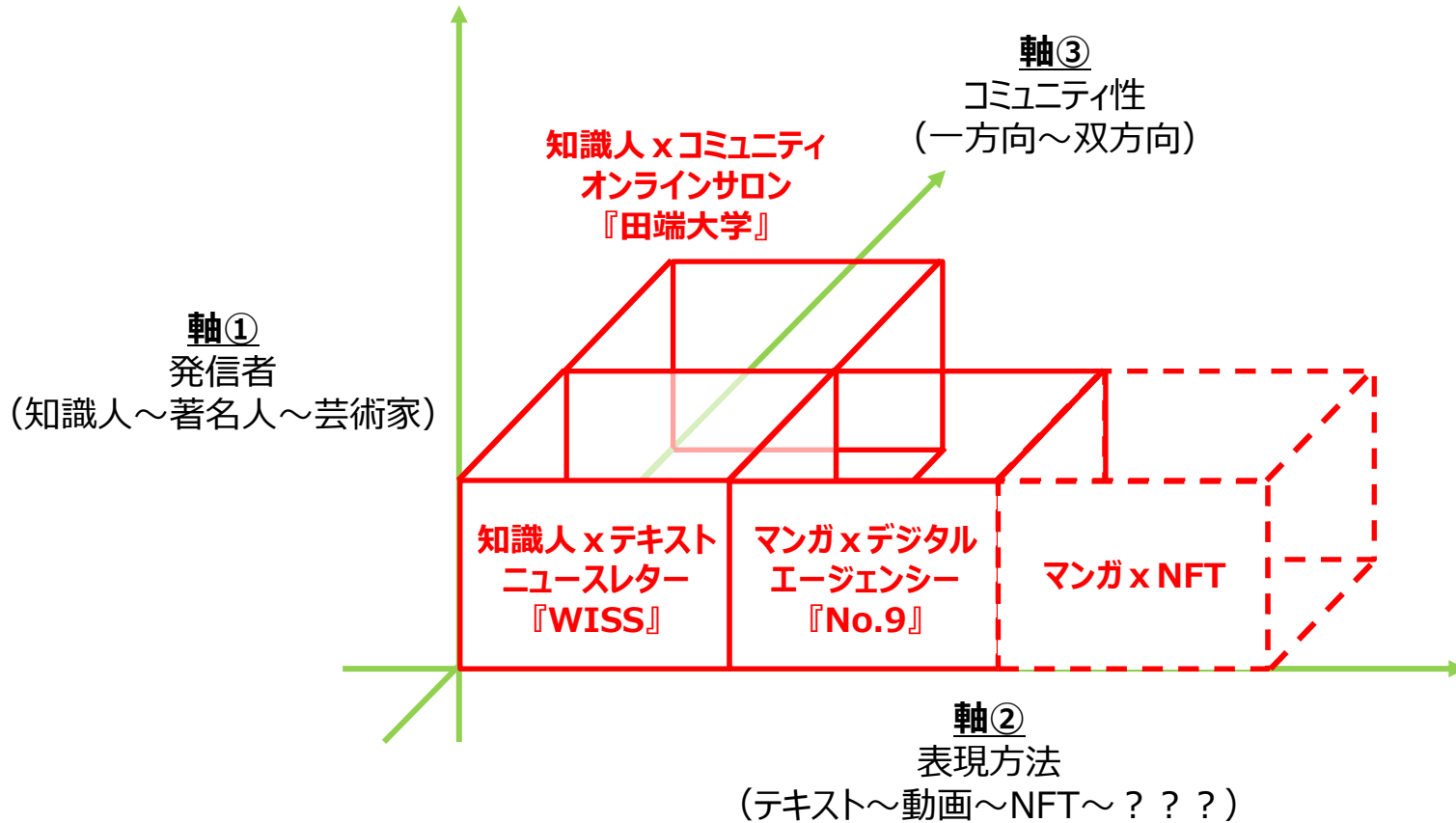
当社グループとのシナジーについて

- **マンガ配信チャンネルの共同開拓**
- **IP開発を含む新規事業/コンソーシアムの組成**
- **マンガを活用した広告商品開発・販売**
- **マンガを活用した地域活性化施策の共同企画**

上記に限らず、両社の特長を活かし、相乗効果を推進させていく方針。

クリエイターエコノミー構想の拡大戦略

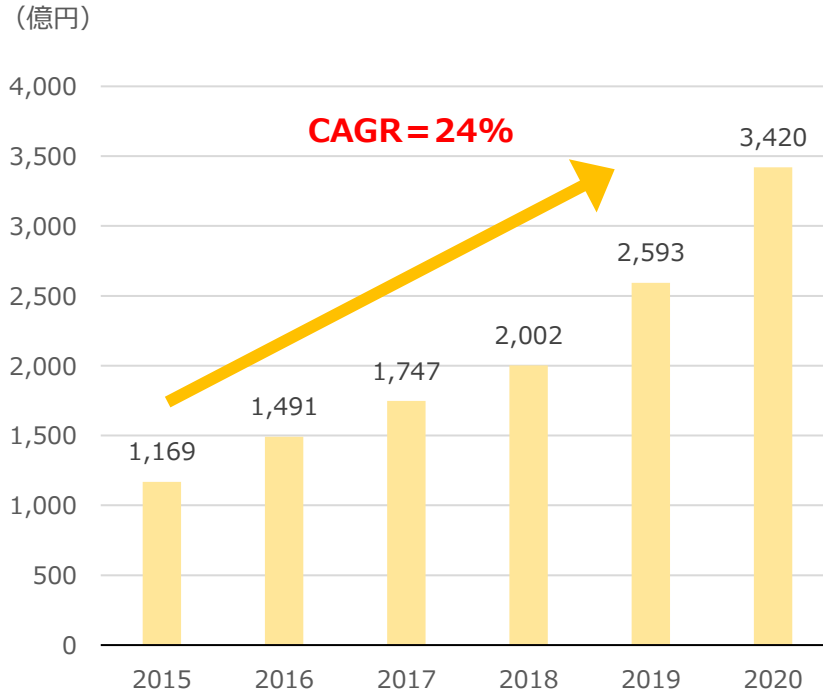
<クリエイターエコノミー構想 3軸のフレームワーク>



**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。**

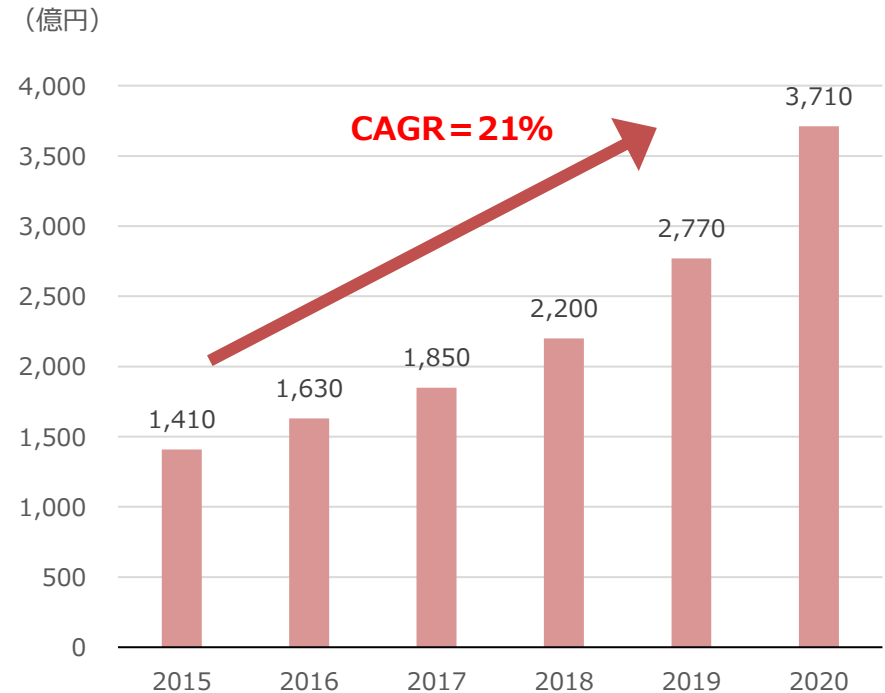
ご参考：電子コミック・動画配信市場の成長性について

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



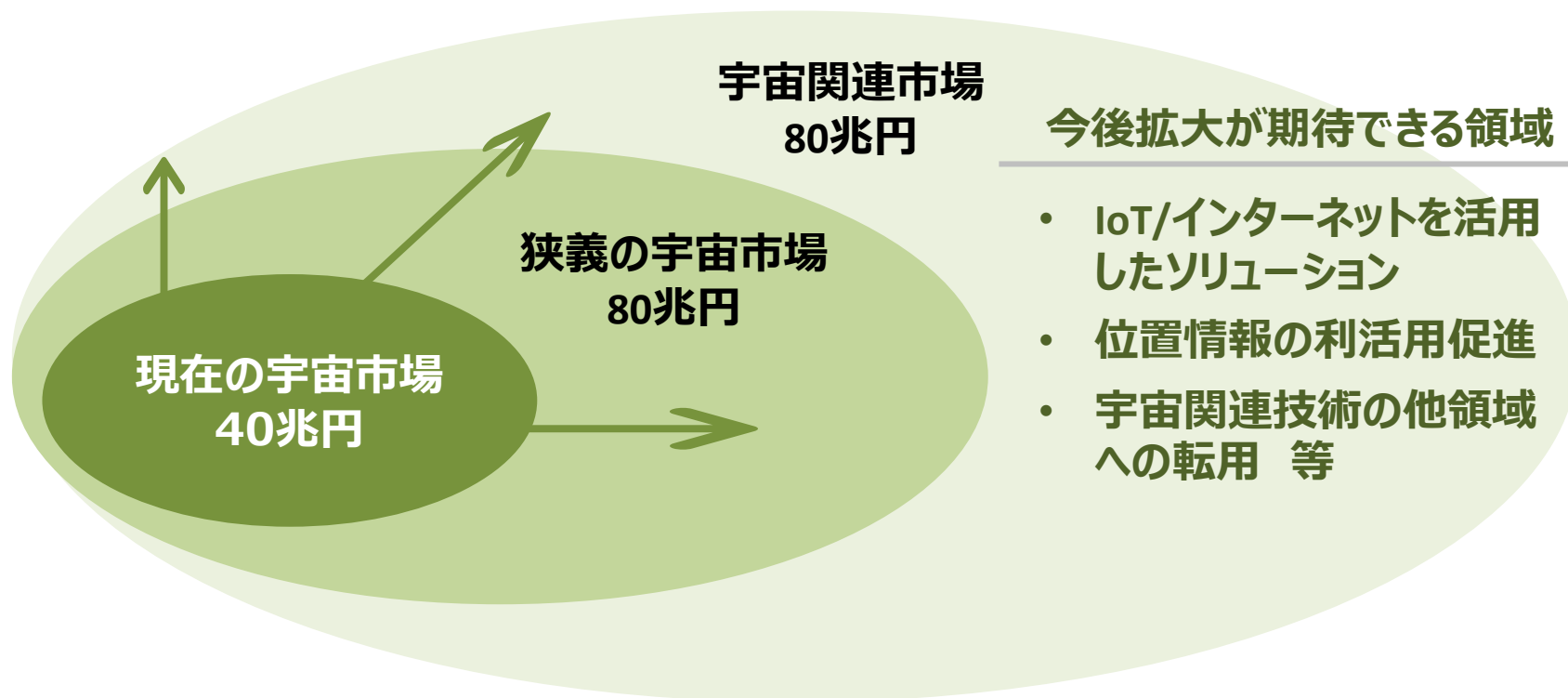
※出典
一般財団法人デジタルコンテンツ協会『動画配信市場調査レポート2021』

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。

宇宙関連領域への投資について

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。**

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

- 宇宙事業開発室の開設
- IST/SPACE COTANとの連携強化

フェーズ1 (現在)

- 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
- **衛星データ利活用事業の開始**

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

フェーズ1として新たに衛星データプラットフォーム（経産省支援）と連携し「衛星データ利活用」事業を開始。社会実装に向けて協業先企業/自治体開拓。宇宙関連投資においては仕組み化の整備、投資先候補と研究機関調査を開始。

宇宙事業領域について：直近の活動

衛星データ活用プラットフォーム「Tellus」を活用した課題解決のための衛星データ活用を計画。
直近は経済産業省「SERVISプロジェクト」における地域課題解決のための提案募集に、
北海道大樹町と共同応募を実施。

必要なヒトに、必要なコトを。

INCLUSIVE



現在想定している事業領域

酪農のSX



乳房炎予防やメタンガスモニタリングで
サステナブルな酪農運営へ

農業のSX



栽培環境、収穫時期最適化へのデー
タ活用で生産性、品質向上を実現

漁業のSX



美味しい水産物の生育環境を調査
研究することで新たな特産品開発へ

行政のSX



インフラのモニタリングから災害によるリ
スク把握を実現

※想定ユースケースの詳細情報は (<https://inclusive.co.jp/spacelab/>) をご覧ください。

**22、23年度は衛星データ利活用による
既存事業のSX（スペース トランスフォーメーション）を推進。
ZERO完成後、民間小型衛星打ち上げ可能フェーズには
衛星データ活用ソリューション×独自衛星打ち上げ・運用ソリューションを展開予定。**

必要なヒトに、必要なコトを。

宇宙事業領域について：投資活動における今後の展開

宇宙関連領域への投資開始に向けた準備

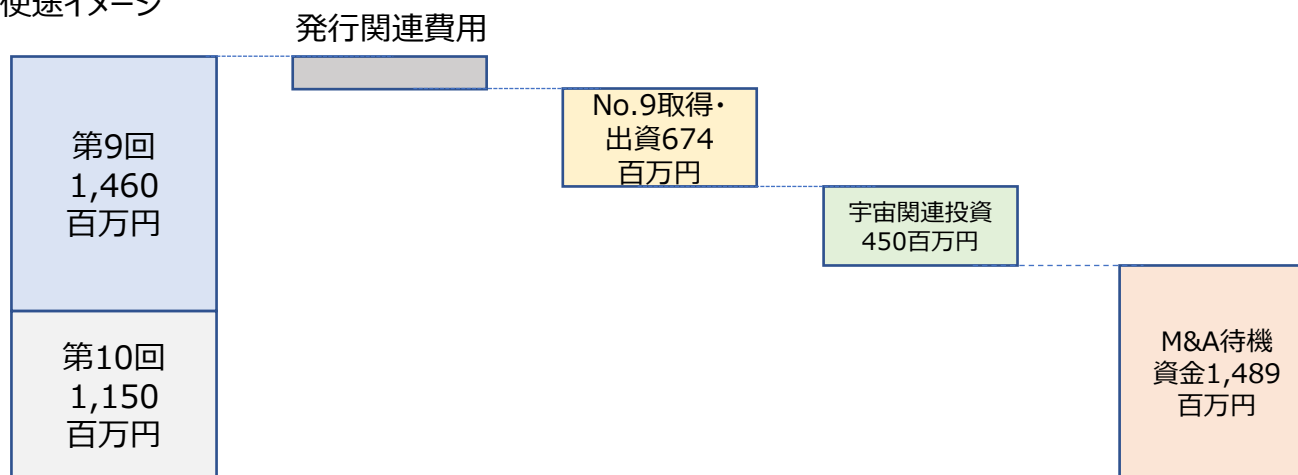
- 今回の資金調達を通して（後述）、前出の事業展開の加速化、関連ベンチャー企業に対する投資活動を行う準備を整えていく
- ファンド設立に向けては、ストラクチャーの検討と出資候補者への提案を今後実施予定

成長戦略を支える 資金調達について

資金調達について：資金調達の概要

- 行使価格変動型の第9回と、株価をプレミアム水準で当初固定した第10回の2種類の新株予約権を発行
 - 行使価格修正型の第9回の新株予約権を活用し、最低限確保が必要なエクイティ・バッファと、直近の資金用途を充足する狙い
 - 第9回：直近の資金用途となるNo.9の株式取得と増資、ならびに宇宙関連領域への投資資金の確保
 - 第10回：当面のターゲット株価目線を示すとともに、プレミアムな株価水準で機動的にM&Aの待機資金を調達

調達資金と資金用途イメージ



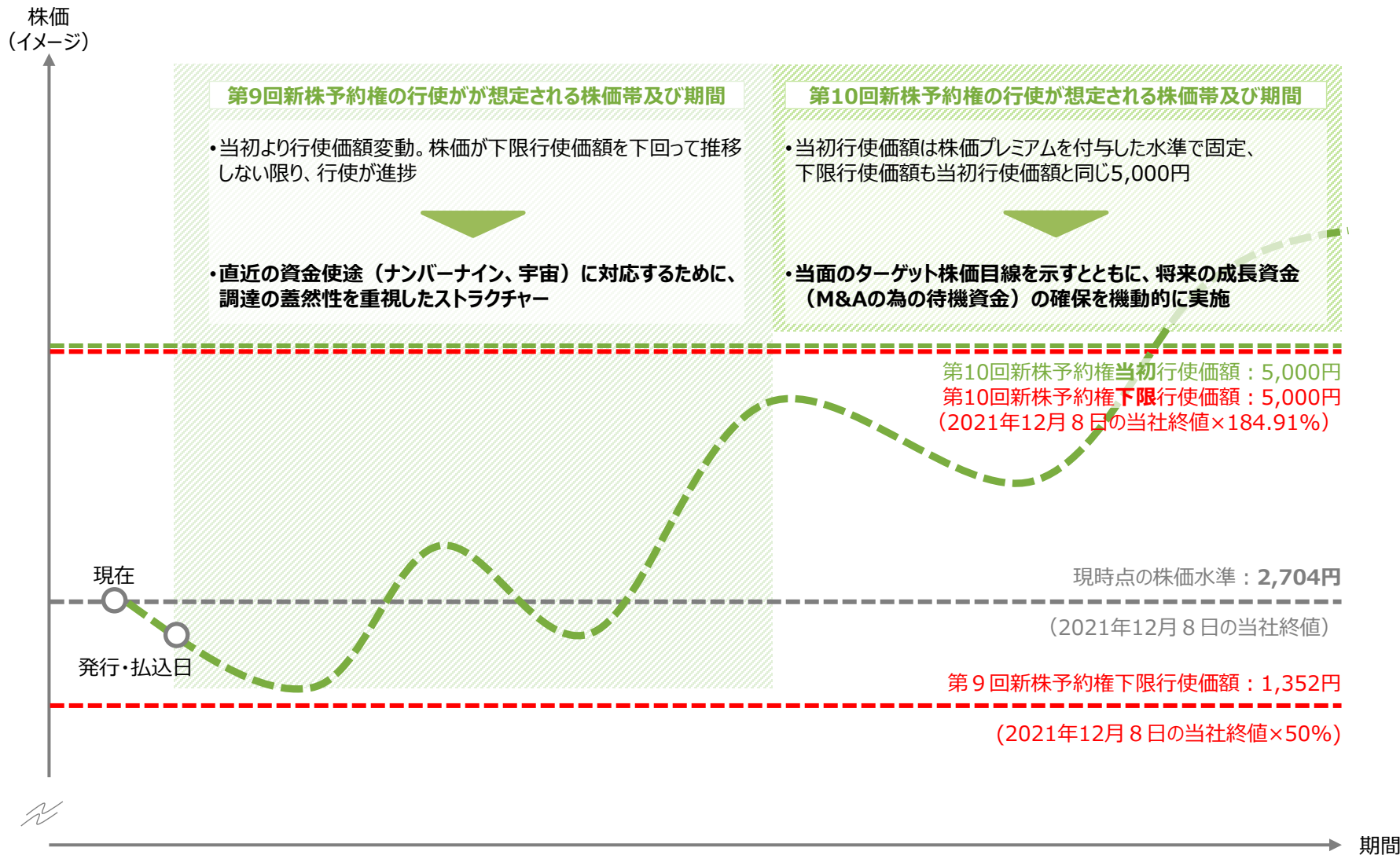
第9回・第10回新株予約権の諸条件

	第9回新株予約権	第10回新株予約権
割当先	マッコーリー・バンク・リミテッド	
行使価額（変動型 / 固定型）	変動型（MSワラント）	固定型（行使価額修正選択権付）
調達予定金額合計 ^(a)	2,618百万円	
各調達予定金額 ^(a)	1,460百万円	1,150百万円
目的である株式数	540,000株	230,000株
当初行使価額	2,704円 (2021年12月8日終値対比 100.00%)	5,000円 (2021年12月8日終値対比184.91%)
対発行済株式数（%） ^(b)	6.90%	2.94%
行使期間	2022年1月4日～2024年1月4日	
行使停止条項	有	
行使価額修正条項 / 行使価額修正選択権	有 行使前取引日終値×90%に随時修正	有 当社取締役会決議により、MSワラントへ移行可能。 以降、行使前取引日終値×90%に随時修正
下限行使価額	1,352円 (2021年12月8日終値対比50%)	5,000円 (当初行使価額と同じ価格)
新株予約権の買入消却	15取引日以上 の 事前通知により、残存新株予約権を発行価額で取得・消却可能	

(a) 新株予約権の払込金額の総額を含みます

(b) 発行済株式数7,830,409株を基に算出しております

第9回・第10回新株予約権の行使イメージと狙い



※ 上記の株価推移のグラフはイメージであり、実際の当社株価の推移を予想又は保証するものではありません。

※ 新株予約権の行使請求は、割当予定先が市場動向等を踏まえたうえで行うものであり、必ずしも上記イメージどおりに行使が行われるものではありません。

第9回・第10回新株予約権の資金使途

1. 株式会社ナンバーナインの株式取得並びに増資

674百万円

当社は、成長戦略の一環として株式会社ナンバーナインの株式を取得することで、電子コミック市場へと参入することを決定いたしました。2021年12月9（同日）日に開示のとおり、株式会社ナンバーナインの発行済株式数の76%にあたる2,356株を、574百万円で取得することに合意しております。また、株式会社ナンバーナイン出資後に、100百万円の増資を行うことを予定しております。

2. ファンド設立を含む宇宙関連領域への事業投資、出資資金

450百万円

中長期的な成長市場として、当社は宇宙関連領域への投資とソリューションの開発を行ってまいります。当該領域においては、既に開示のとおり宇宙投資ファンドの設立や宇宙関連ベンチャー企業への投資、また、宇宙関連ソリューションの開発と展開を行ってまいります。宇宙関連ソリューションについては、衛星から得られるデータを活用した農林水産業の支援領域から展開することを想定しております。

3. 将来的な買収、資本提携機会に向けた待機資金

1,489百万円

当社は、特に既存事業であるメディアマネジメントサービスや広告・PR領域、あるいは個人課金領域における投資活動を強化しており、これらの領域に対する投資を行うことで既存事業とのシナジー効果を最大化していくことが出来る投資活動を今後とも積極的に展開してまいります。当社は、2022年以降も大型案件も含め、積極的に投資活動を展開することを踏まえると、2021年の投資実績を踏まえた資金を確保します。

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