

# 2022年3月期第三四半期 決算補足資料

2022年2月14日

必要なヒトに、必要なコトを。

**INCLUSIVE**

# 2022年3月期第三四半期 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や(株)OGSの子会社化による増収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 (※)は対前年同期比でほぼ横ばい

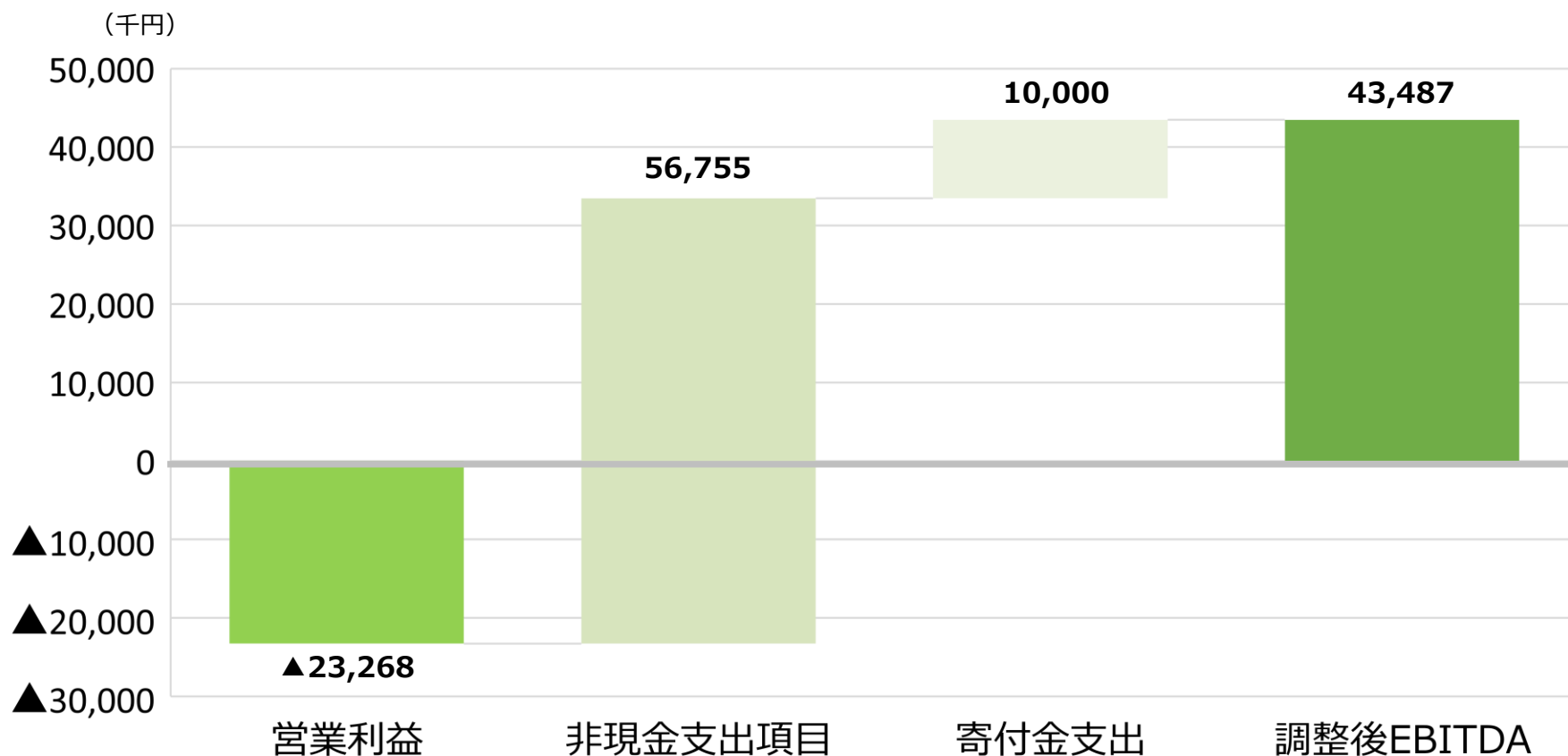
(単位：千円)

	2021/3期 3Q 実績	2022/3期 3Q 実績	対前年同期増減	
				(%)
売上高	1,012,724	1,102,576	+89,852	+8.9%
売上原価	508,700	560,697	+51,997	+10.2%
売上総利益	504,024	541,879	+37,855	+7.5%
販売費及び一般管理費	467,117	565,147	+98,030	+21.0%
<b>調整後EBITDA (※)</b>	<b>45,923</b>	<b>43,487</b>	<b>▲2,436</b>	<b>▲5.3%</b>
営業利益	36,906	▲23,268	▲60,174	—
経常利益	46,626	▲18,407	▲65,033	—
親会社株主に帰属する当期純利益	26,413	▲30,657	▲57,070	—

(※) 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

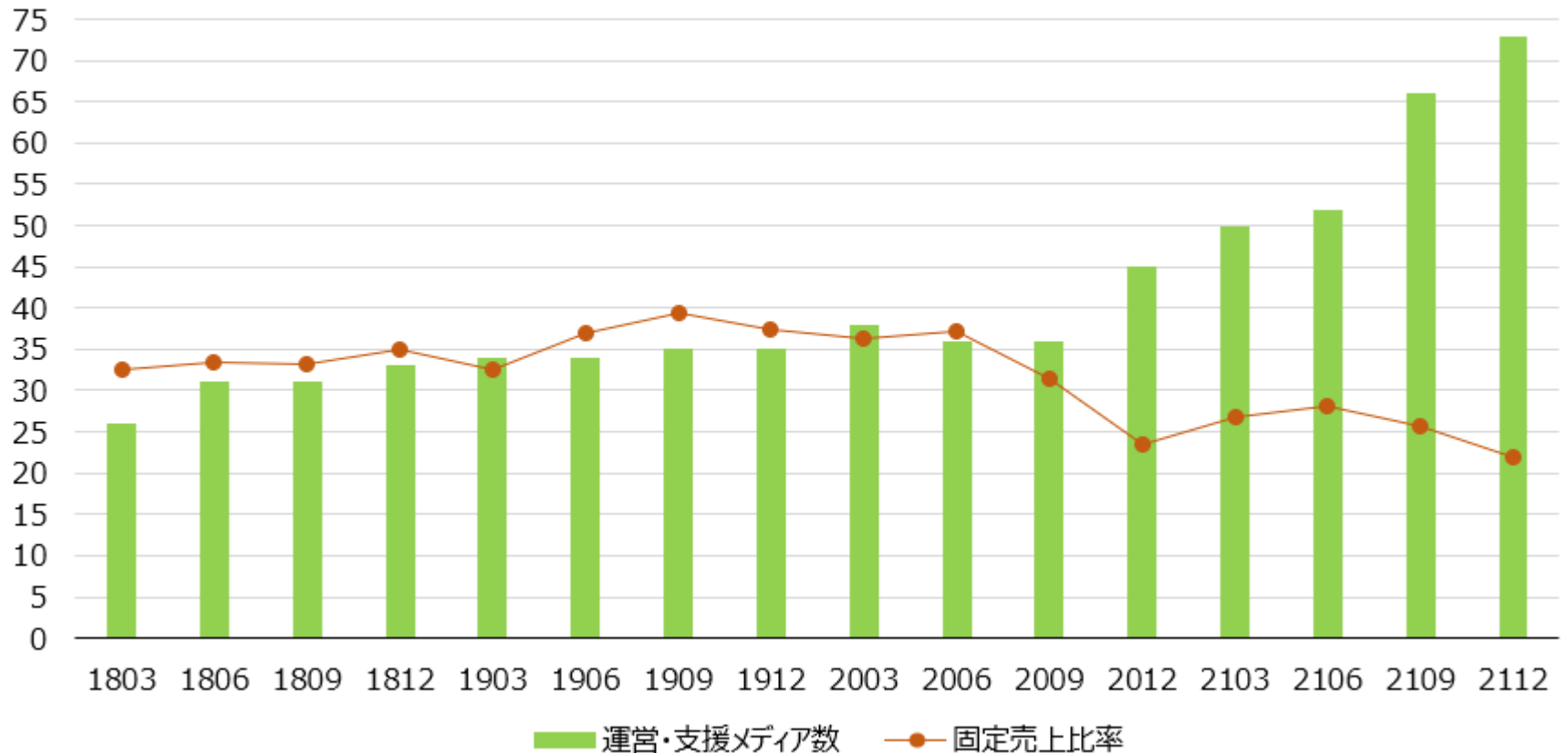


- のれんの償却や株式報酬関連費用等、非現金支出項目が増加したことから、それらの影響を除いた収益指標として、調整後EBITDAを開示
- 定常的な収益状況をモニタリングする指標として、継続して開示する方針

# 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。

# 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	1,628,941	1,690,061	1,376,613	+61,119	+3.8%
調整後EBITDA (※)	45,266	65,417	60,259	+20,151	+44.5%
営業利益	▲73,906	▲54,828	31,820	+19,078	—
経常利益	▲69,573	▲48,318	42,504	+21,255	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲97,850	▲73,647	22,829	+24,203	—

(※) 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

- 2021年12月9日に公表した2022年3月期の通期業績予想について上方修正を行います。詳細は次頁をご参照くださいませ

# 業績予想修正の概要について：

## 第3四半期までの進捗と第4四半期の見通し

	見通しの変化 (対前回予想)	修正予想に反映した事項	インパクト
メディアマネジメントサービス	➡	<ul style="list-style-type: none"> <li>新規クライアント開拓は想定以上に進捗。また、既存メディアの収益性改善により第3四半期については売上・利益ともに改善</li> <li>第4四半期についても現状程度の推移を想定し予想に反映</li> </ul>	小
広告運用サービス	➡	<ul style="list-style-type: none"> <li>広告配信単価下落は底打ち。新規商品投入により第3四半期は売上・利益が回復基調に</li> <li>第4四半期についても現状程度の推移を想定し予想に反映</li> </ul>	小
その他既存サービス	➡	<ul style="list-style-type: none"> <li>プロモーション企画・PRサービス、エンジニアリングサービスは、第3四半期についてはインラインで進捗</li> <li>第4四半期での上振れ余地を予想に反映</li> </ul>	小
新規事業、新規投資	➡	<ul style="list-style-type: none"> <li>第3四半期については、計画インラインの推移</li> <li>第4四半期については、個人課金サービス、クリエイターエージェンシーサービスはともに以前の計画値よりも上振れる想定を反映</li> <li>ゴルフテックサービスは、第4四半期については、資材調達の遅れが発生していることから、以前の計画値対比未達となる想定を反映</li> </ul>	大
その他	➡	<ul style="list-style-type: none"> <li>販管費の見直しなど、コスト削減努力を継続</li> <li>第4四半期については、成長のための投資コストを追加で見積り計画に反映</li> </ul>	小

必要なヒトに、必要なコトを。

# 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**