



2022年6月3日

各位

会社名 INCLUSIVE 株式会社
代表者名 代表取締役社長 藤田 誠
(コード番号：7078 グロース市場)
問合せ先 執行役員 CFO 本間 紀章
(TEL 03-6427-2020)

(訂正)「2022年3月期 決算説明資料」の一部訂正について

当社は、2022年5月16日に開示いたしました「2022年3月期 決算説明資料」について一部訂正すべき事項がありましたので、下記のとおり訂正いたします。

記

1. 訂正の理由

「2022年3月期 決算説明資料」につきまして、当年度に連結の範囲に含めた連結子会社における売上高及び売上原価の計上金額について精査を進める中で、過年度に計上していた一部の取引に係る売上高は当年度に計上すべきであったこと、また、一部の売上高とそれに連動する売上原価の計上漏れがあることが判明しました。これらの訂正すべき事項があったため、提出済みの決算説明資料を訂正するものであります。

2. 訂正の内容

訂正箇所が多数に及ぶことから、訂正後の全文を添付し、訂正の箇所には下線を付して表示しております。

以上

2022年3月期 決算説明資料

2022年5月16日



INCLUSIVE

2022年3月期 連結業績の概要

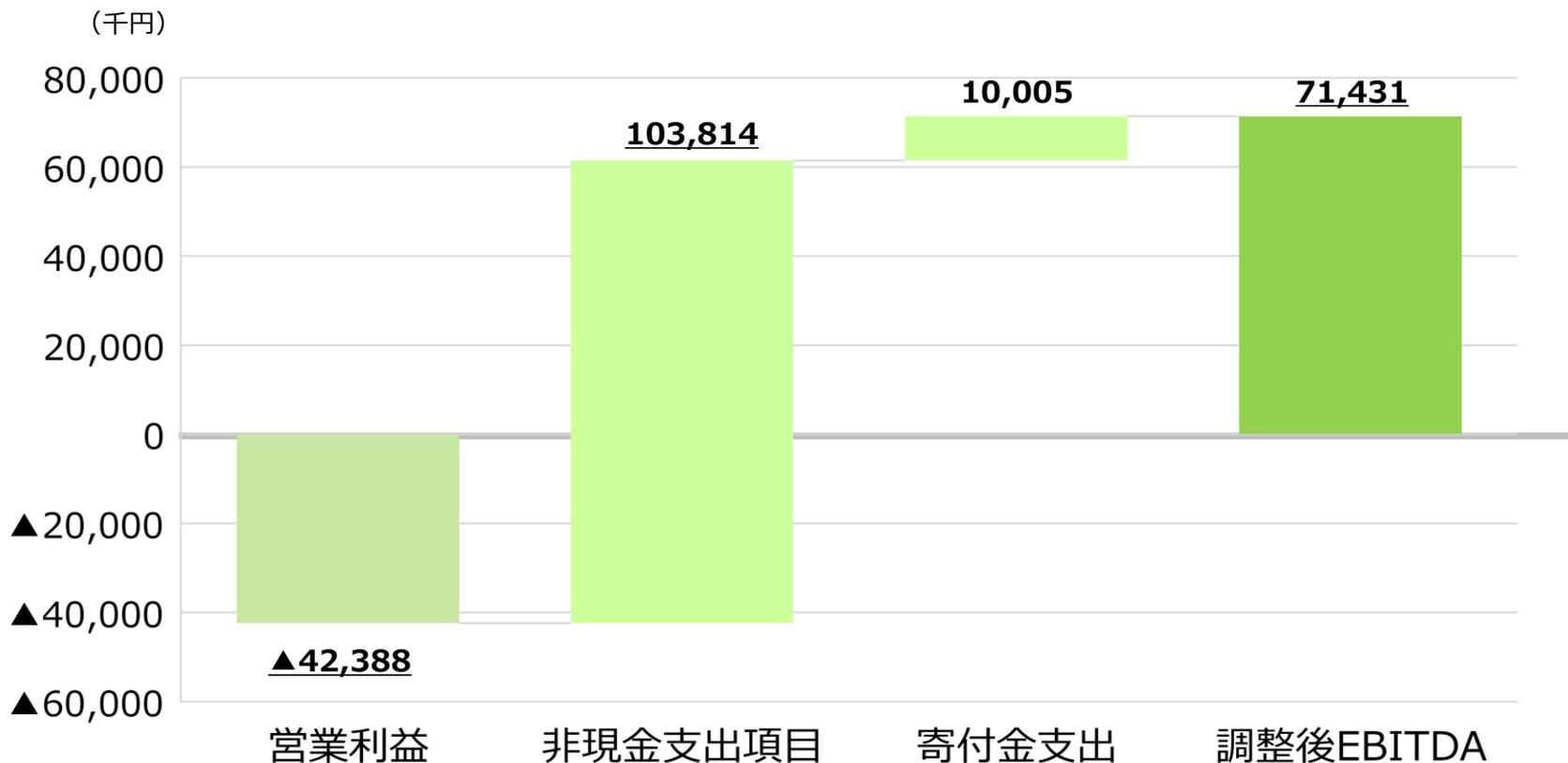
- 売上高は、メディアマネジメントサービスにおけるクライアント獲得が順調に推移したこと、プロモーション企画・PRサービスにおいて新規クライアントの獲得が進捗したこと、(株)OGSや(株)ナンバーナインを子会社化したことにより、対前期比増収で着地
- 新卒・中途人員の増加に伴う人件費増加、新規の株式取得や事業買収に伴うのれん償却費が増加したこと、(株)ナンバーナインがグループに加わったことによるコストの上乗せ等により、売上原価・販管費ともに増加
- これらの結果により、営業利益は対前期比減益で着地。のれん償却費や寄付金等を加味した調整後EBITDA (※)は対前期比で微増
- 直近で開示した業績対比では、クライアント獲得とコスト効率化が想定以上に進捗したことから、営業利益、経常利益は予想を超過。一方で、減損損失等の計上により、最終利益は未達

(単位：千円)

	2021/3期 実績	2022/3期 実績	対前期増減		業績予想	対業績予想	
				(%)			(%)
売上高	1,376,613	1,743,880	+367,267	+26.7%	1,690,061	+53,819	+3.2%
売上原価	695,254	927,082	+231,828	+33.3%	870,697	+56,385	+6.5%
売上総利益	681,358	816,798	+135,440	+19.9%	819,363	▲2,565	▲0.3%
販売費及び一般管理費	649,538	859,187	+209,649	+32.3%	874,192	▲15,005	▲1.7%
調整後EBITDA (※)	60,864	71,431	+10,567	+17.4%	65,417	+6,014	+9.2%
営業利益	31,820	▲42,388	▲74,208	-	▲54,828	+12,440	-
経常利益	42,504	▲30,745	▲73,249	-	▲48,318	+17,573	-
親会社株主に帰属する当期純利益	22,829	▲115,423	▲138,252	-	▲72,943	▲42,480	-

(※) 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

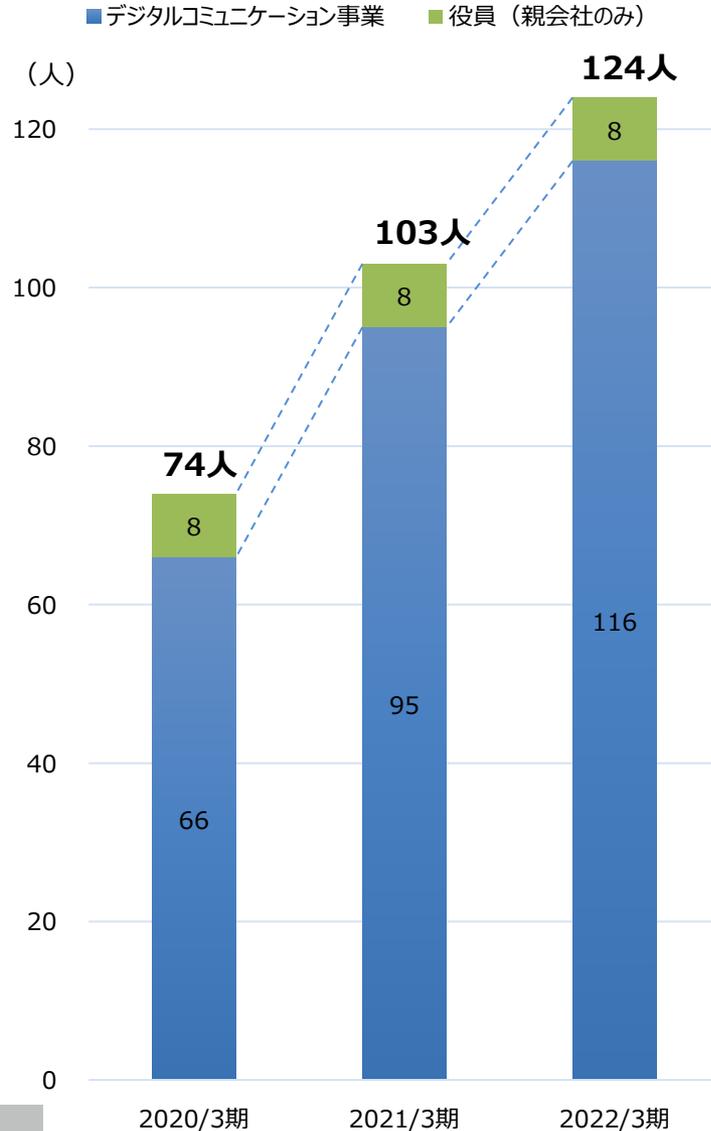
調整後EBITDAについて



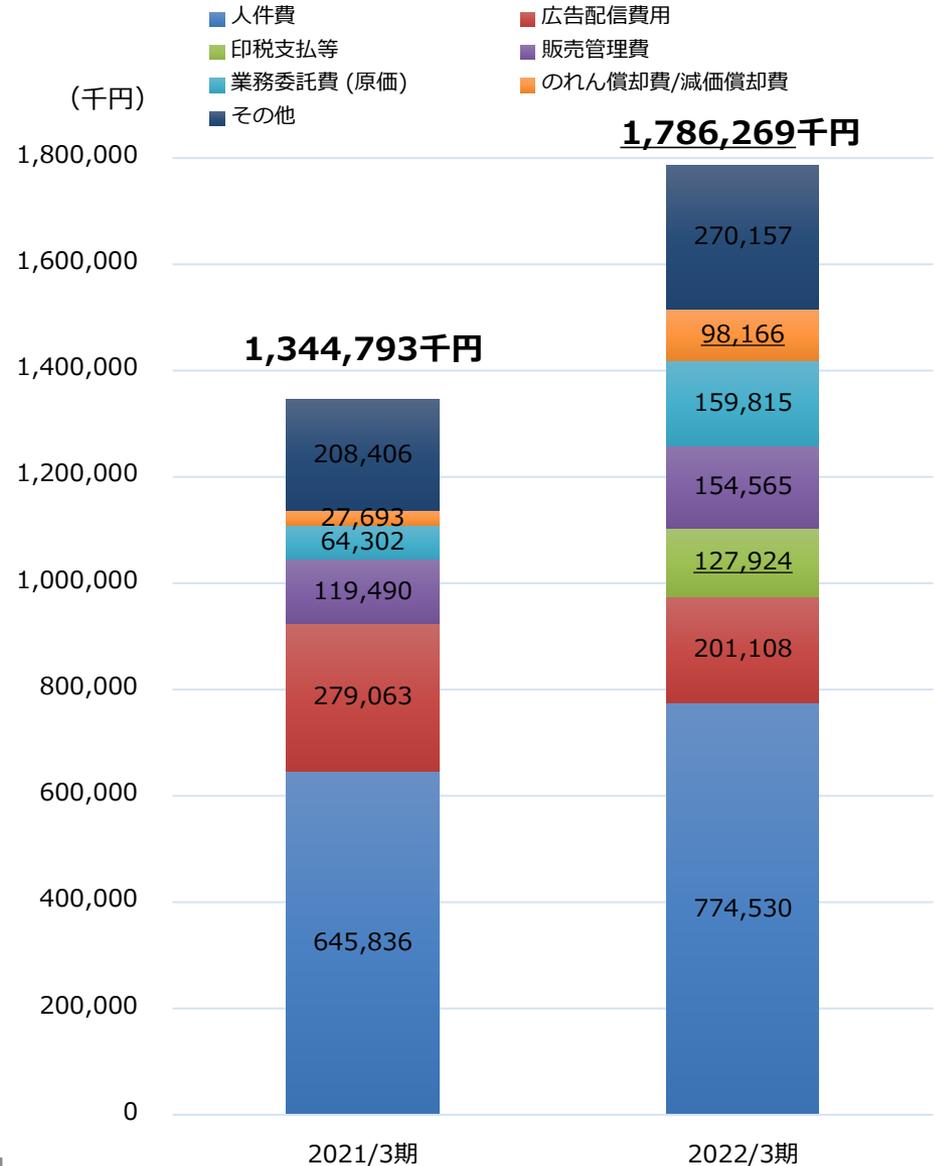
- のれんの償却や株式報酬関連費用等、非現金支出項目が増加したことから、それらの影響を除いた収益指標として、調整後EBITDAを開示
- 定常的な収益状況をモニタリングする指標として、継続して開示する方針

人員数、コスト内訳 (売上原価+販管費)

■ 連結社員数 (親会社役員含む) : 124人



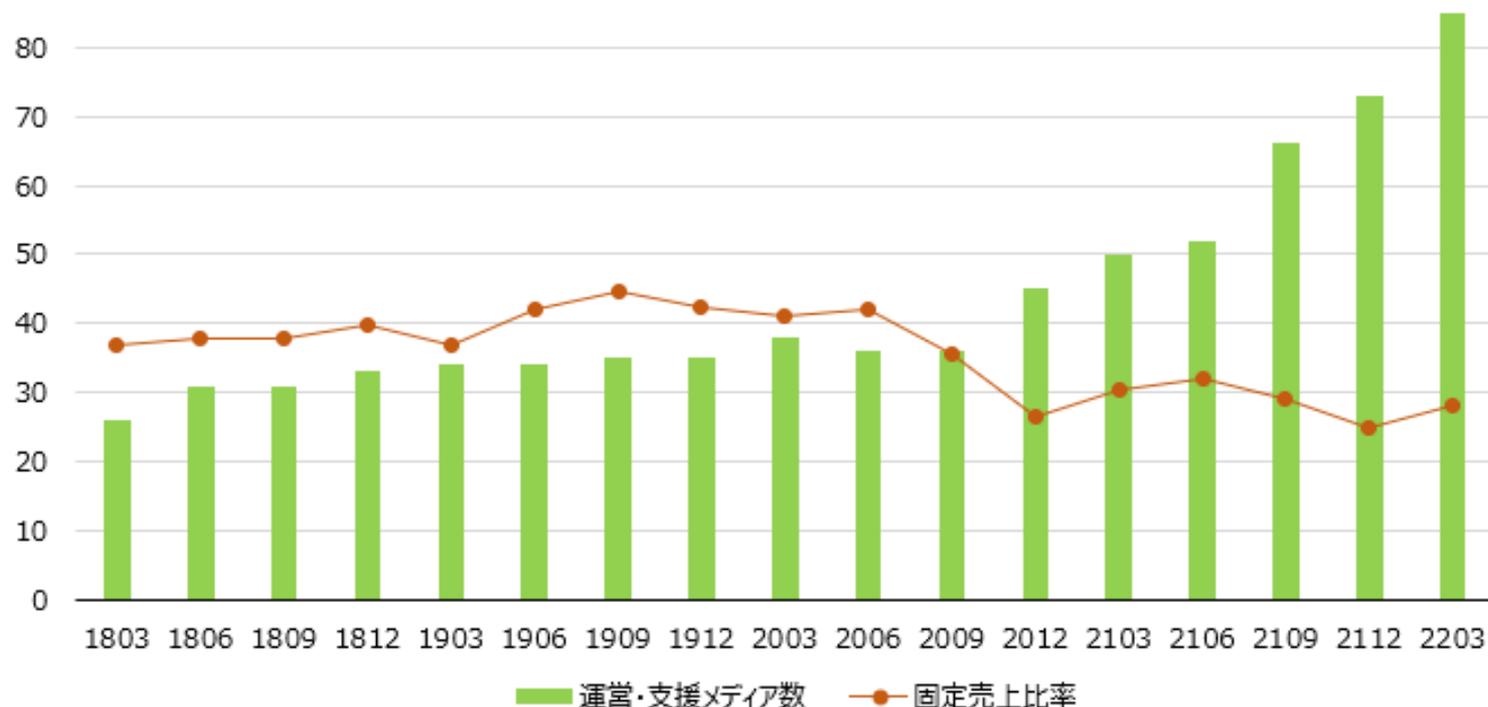
■ コスト合計: 1,786,269千円 (前期比+32.8%)



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。今後は当該新規クライアントへのサービスのアップセル展開と新規獲得を進めていく
- 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では改善

(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

連結BSの状況

	2021/3期		2022/3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	1,966,385	83.8%	1,801,995	57.7%	▲164,390	・現金及び預金 ▲404,208千円 ・売掛金及び契約資産 +226,499千円
固定資産	377,914	16.1%	1,322,785	42.3%	+944,871	・のれん +646,945千円 ・投資有価証券 +233,776千円
繰延資産	1,035	0.0%	847	0.0%	▲188	
資産合計	2,345,335	100.0%	3,125,628	100.0%	+780,293	
流動負債	505,671	21.6%	870,875	27.9%	+365,204	・買掛金 +199,710千円 ・契約負債 +64,575千円 ・未払金&未払消費税 +65,240千円
固定負債	340,145	14.5%	333,322	10.7%	▲6,823	
負債合計	845,817	36.1%	1,204,198	38.5%	+358,381	
純資産合計	1,499,518	63.9%	1,921,429	61.5%	+421,911	・新株発行 +488,867千円 ・親会社利益 ▲115,423千円 ・非支配株主持分 +38,649千円
負債・純資産合計	2,345,335	100.0%	3,125,628	100.0%	+780,293	

	2021/3期	2022/3期	増減 (千円)
現金及び預金	1,652,735	1,248,527	▲404,208
借入金 (社債含む)	▲638,784	▲631,564	+7,220
ネット現預金	1,013,951	616,963	▲396,988

<財務指標>

手元流動性比率	14.4 ヶ月	8.6 ヶ月	▲5.8 ヶ月
自己資本比率	63.9%	59.9%	▲4.1%

※ (期末現金及び預金残高÷
期中の月平均売上高)で算出

2023年3月期 通期業績予想（連結）

- 今期よりオレンジグループを連結に取込み開始。売上・利益貢献を織込み
- 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、アップセルを行っていくことで、顧客あたり売上高の向上を図っていく方針
- クリエイターエージェンシーサービスについては、漫画のデジタル配信支援のストック型収益を積み上げと、自社IP開発、新たな発信フォーマットであるウェブトゥーンへの積極投資を行う予定
- その他既存サービスについては持続的な事業規模拡大を想定
- 新型コロナウイルス感染症拡大に関連して、今年度については一定程度の影響を受ける事を前提とした想定
- 費用については、引続き組織拡大・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
- 今期以降は事業ポートフォリオ間のシナジー創出を強化し、業績予想のアップサイドを創出していく

(単位：千円)

	2022/3期 実績	2023/3期 業績予想	対前期増減	
				(%)
売上高	<u>1,743,880</u>	5,580,546	<u>+3,836,665</u>	<u>+220.0%</u>
調整後EBITDA	<u>71,431</u>	379,414	<u>+307,983</u>	<u>+431.2%</u>
営業利益	<u>▲42,388</u>	100,025	<u>+142,414</u>	-
経常利益	<u>▲30,745</u>	85,063	<u>+115,809</u>	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	<u>▲115,423</u>	865	<u>+116,288</u>	-

今期業績予想について

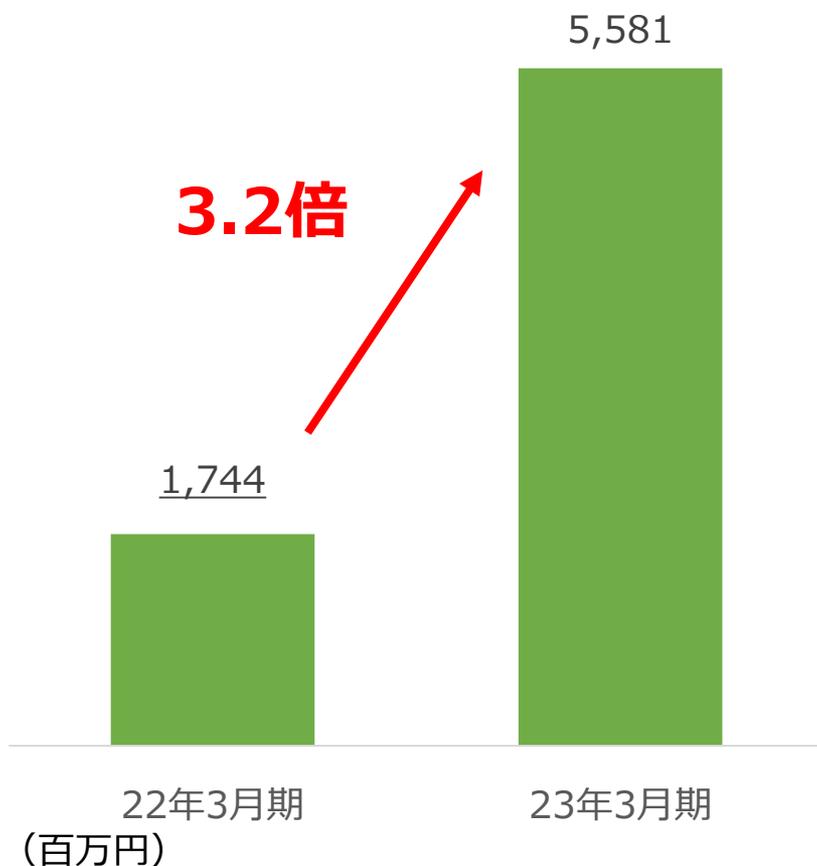
事業規模は昨年度の2倍以上に

のれん償却負担を考慮した上で営業利益・最終利益
の黒字化

グループ間シナジー強化は業績予想のアップサイド

昨年度との比較

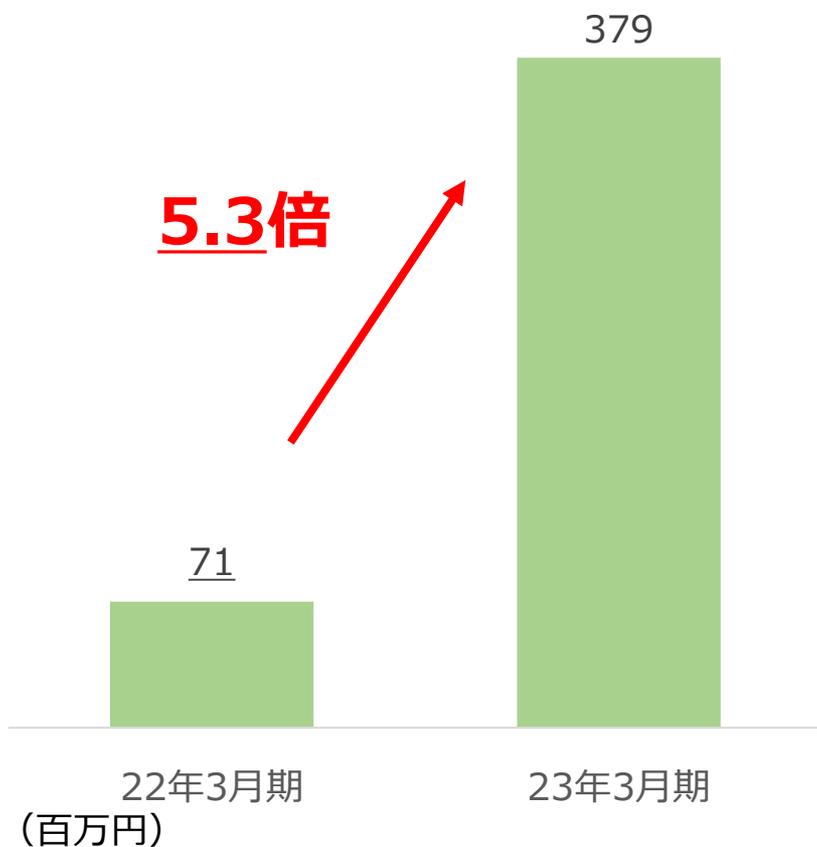
連結売上高



- 今期売上想定は、**55.8億円**、対前年度比で**3.2倍**の規模への成長を想定
- オレンジグループの連結化影響を除いた比較でも、対前年度比で**64%**の売上成長を想定

昨年度との比較

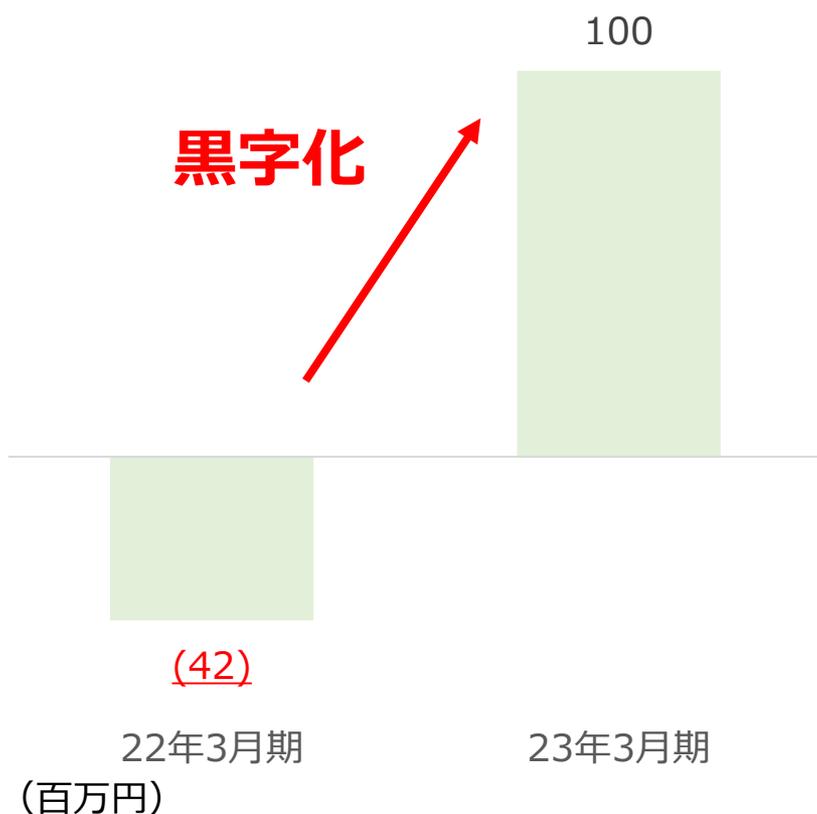
連結調整後EBITDA



- 今期の調整後EBITDA想定は**3.8億円**、対前年度比で**5.3倍**の規模への成長を想定
- オレンジグループの連結化影響を除いた比較でも、対前年度比で**3.4倍**の調整後EBITDA成長を想定

昨年度との比較

連結営業利益



- のれん償却の影響を考慮した上で、**営業利益は通期黒字化**
- 今期の営業利益想定は**100百万円**、赤字だった前年度から**黒字転換**を想定
- オレンジグループの連結化影響を除いた比較でも、**黒字転換**を想定
- 最終利益についても**黒字転換**、をオレンジグループの連結化影響を除いた比較でも**黒字転換**を想定

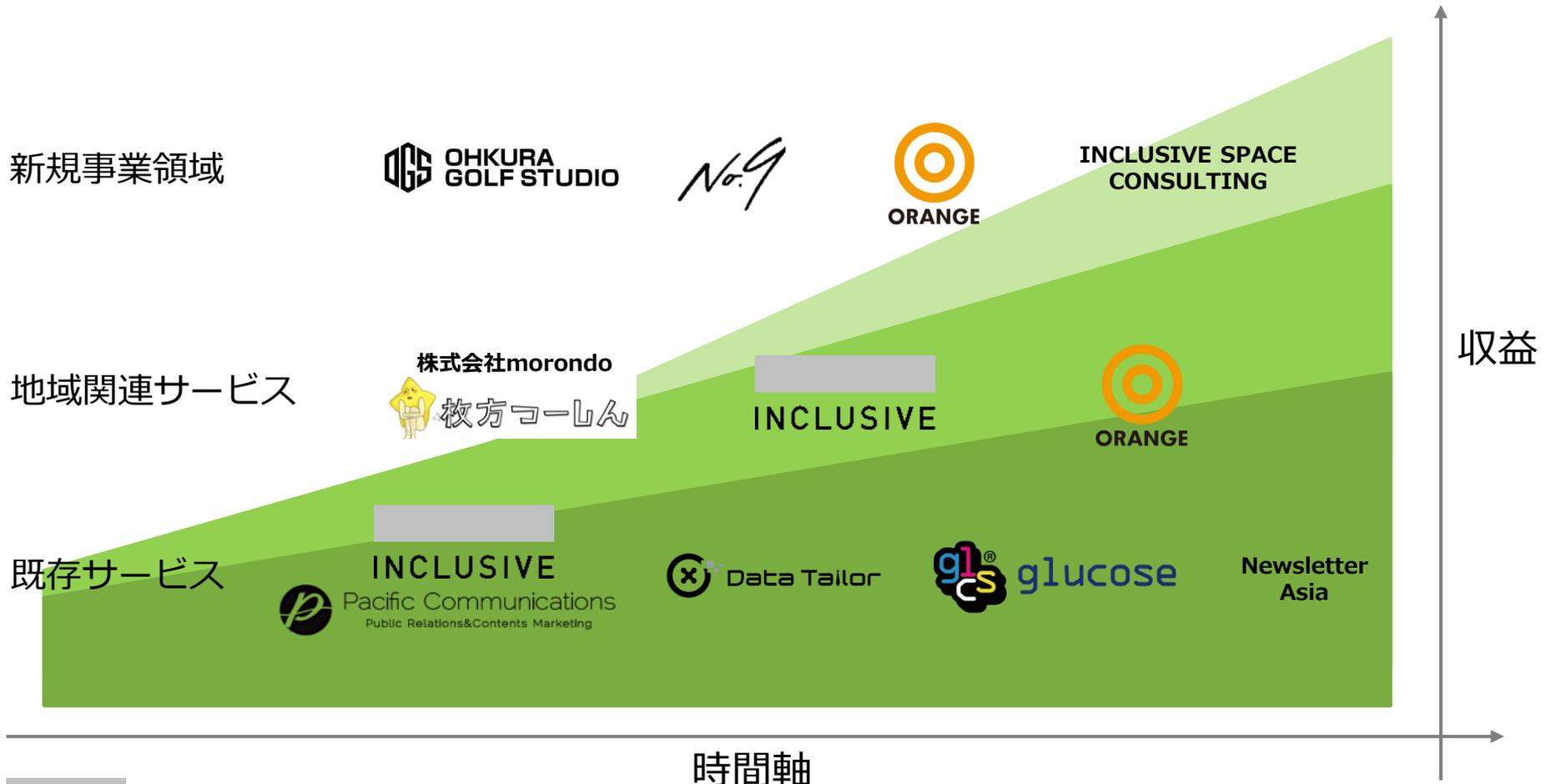
今期業績予想の各前提

メディアマネジメントサービスが再成長フェーズに。
メディア、地域、デジタル広告、漫画、宇宙領域等で、
グループ間シナジーを創出していく。

事業ドメイン	今期戦略の方向性	前年度比較
メディアマネジメントサービス	<ul style="list-style-type: none"> 出版社のデジタル化支援領域が再度成長軌道に 地域メディアクライアントへのアップセル強化 オレンジとの連携で、食メディアプロジェクトを推進 	
クリエイターエージェントサービス	<ul style="list-style-type: none"> 漫画のデジタル配信サービスのストック型収益を積み上げ 自社IP開発。新たな発信フォーマットであるウェブトゥーンへの積極投資 メディアマネジメントサービスと連携した宇宙漫画の制作 	
その他既存サービス	<ul style="list-style-type: none"> プロモーション企画・PRサービスは、新規クライアントの獲得が進むことから大幅伸長を想定。オレンジとの連携、漫画広告の販売等グループ間シナジー創出を強化 広告運用、エンジニアリングサービス、個人課金サービスは緩やかな成長を想定 	
オレンジグループ	<ul style="list-style-type: none"> 大阪・関西万博に関連した食関連事業強化と、ストック型事業への投資・開発・育成 ブランドビジネス（下鴨茶寮）については、コロナの影響を一定程度考慮しつつ、緩やかな回復を想定 	
その他	<ul style="list-style-type: none"> グループ間シナジーとして、食メディアプロジェクト、宇宙漫画制作を計画に織込み 上記以外のプロジェクトについては計画の上振れ要素として計画には織込まず 	

事業戦略の方向性について

中長期的に成長を目指せる事業ポートフォリオはほぼ完成。
買収は機会次第では検討しつつも、グループ間のシナジーを
強化していく事によりフォーカスしていく。



中長期的な成長施策

短期（1年内）

中期（2～3年）

長期

宇宙事業領域

- PoCサービスの立ち上げ
- 人員強化

- 投資活動の積極化
- アライアンス展開の積極化

- 農林水産業・行政のマネジメント最適化サービスの提供

新規事業領域

- コミック領域の人員強化と売上拡大
- ゴルフテック領域のシステム開発推進
- 食領域における新規メディアサービス展開

- ニュースレター、サロン、コミック等のマルチチャネル化推進
- 食領域における展開強化（含万博連携）
- ファンド運用、NFT等新たな表現方法への進出

- 自社漫画IPポートフォリオの拡大、配信支援10,000冊*₁以上
- オレンジとの連携を通じた地域創生支援
- ゴルフテックではFC、SaaSが収益の柱に

メディアマネジメントサービス

- レガシーメディア、地域メディアとの連携強化
- 個人課金システムのOEM提供

- IP・オリジナルコンテンツ開発
- 地域産品販売支援
- 発信者教育事業

- メディアのREIT化等、複合的な事業展開強化
- 取引先200メディア*₂

その他既存事業

- 事業ポートフォリオの最適化
- 持続的成長の実現

詳細については、6月開示予定の成長可能性に関する説明資料でご説明

* 1 2021年10月時点で配信本数は5,500冊以上

* 2 2022年3月時点で取引先は85メディア

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、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。
- 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。



INCLUSIVE