

2022年7月期第3四半期決算補足説明資料

2022年6月

 メディア総研株式会社

(東証グロース、福証Q-Board：9242)

目次

2022年7月期 第3四半期決算サマリー	P 3
損益計算書（前年同期比）	P 4
サービス別売上高（前年同期比）	P 5
就職活動イベント売上高（前年同期比）	P 6
企画制作売上高（前年同期比）	P 7
販管費及び一般管理費（前年同期比）	P 8
各四半期の売上高・営業利益の推移	P 9
2022年7月期業績予想について	P10

2022年7月期 第3四半期決算サマリー

前年同期比

「高専プラス」リリース等により、高専生向け就職活動イベントが売上高を牽引

- 売上高 703百万円（前年同期比+14.9%）
- 営業利益 236百万円（前年同期比+ 0.2%）

通期業績予想

2021年9月10日の「2021年7月期決算短信〔日本基準〕（非連結）」で公表した通期業績予想について変更なし

- 2018年7月期から2022年7月期までの年平均成長率（CAGR）
売上高+13.8%、営業利益 +17.0%
- 営業利益率 19.5%（当社目標20%以上）

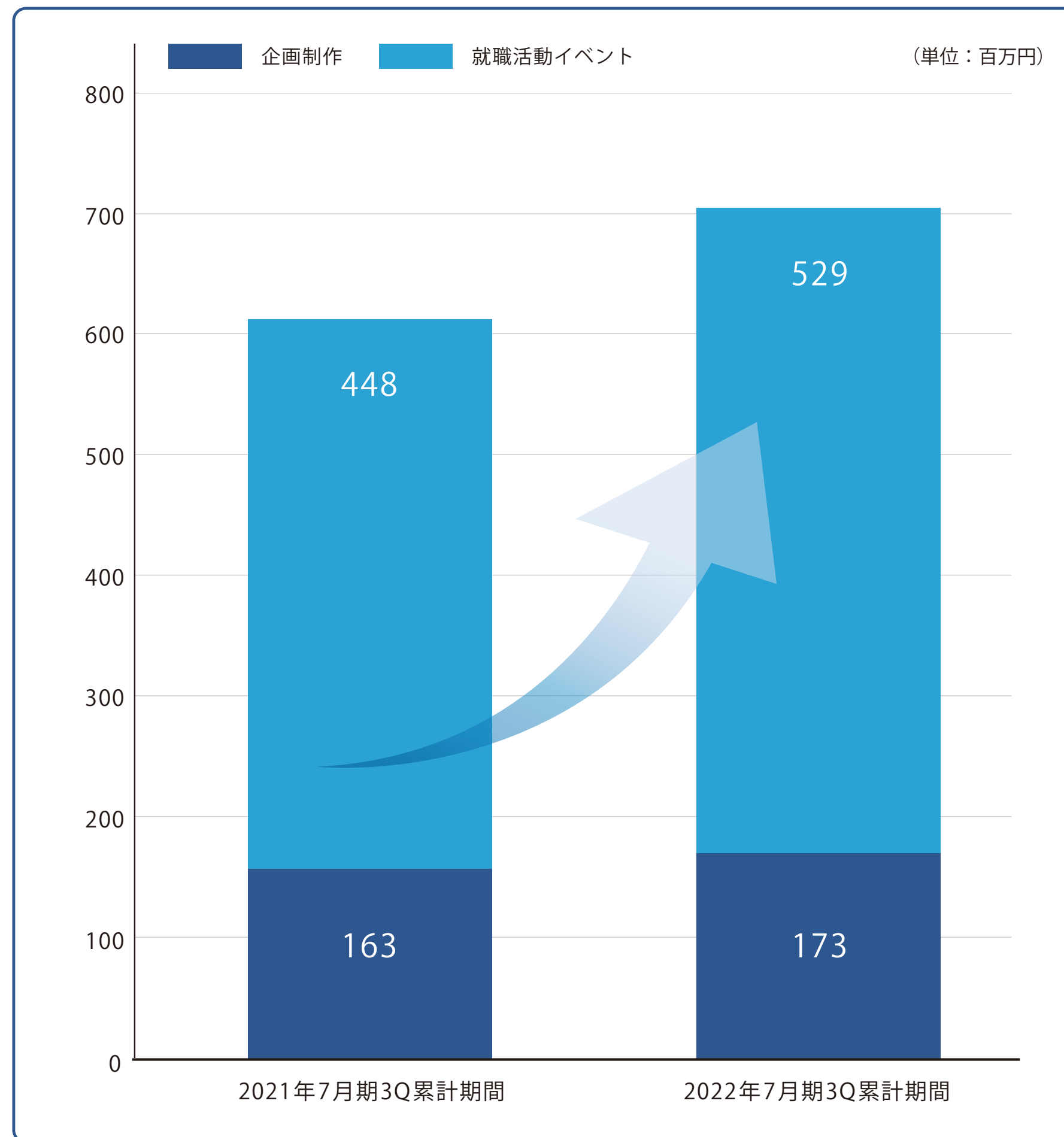
損益計算書（前年同期比）

単位：百万円

	2021年7月期 第3四半期累計期間	2022年7月期 第3四半期累計期間	前年同期比（%）
売上高	611	703	+14.9%
売上原価	112	153	+36.3%
売上総利益	499	549	+10.1%
販売管理費	263	313	+18.9%
営業利益	235	236	+0.2%
営業利益率	38.5%	33.6%	△4.9pt
経常利益	243	234	△3.6%
当期純利益	163	157	△3.6%

※ 前年度は、新型コロナウイルス感染症の影響から大部分のイベントが「オンライン形式」で開催されましたが、今年度は、一部のイベントが「対面形式」で開催されたため、売上原価が36.3%増加しております。

サービス別売上高（前年同期比）



就職活動イベント

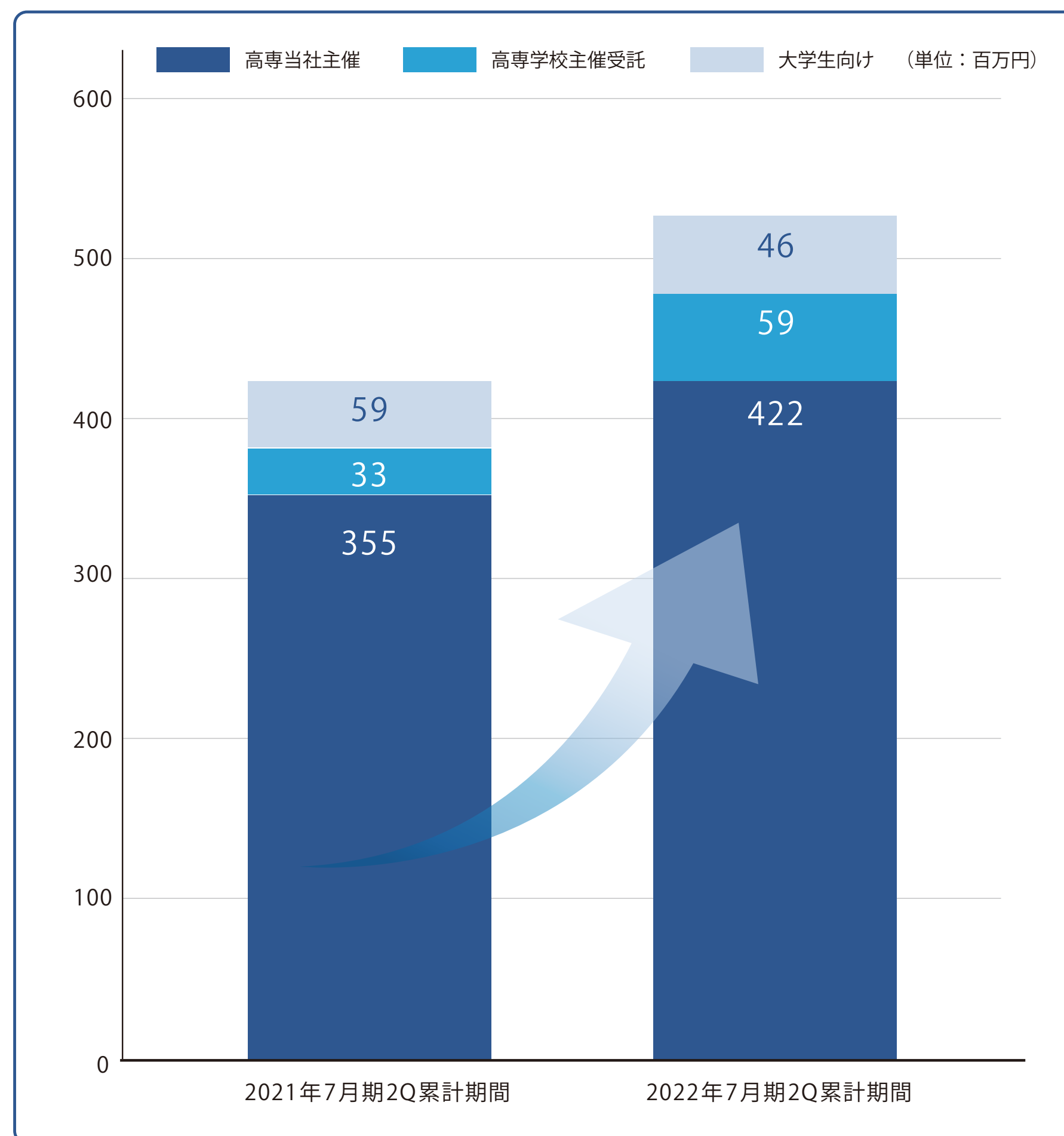
前年比 +81百万円

企画制作

前年比 + 9百万円

「高専プラス」リリース等により高専生向け就職活動イベントサービスが前年比+93百万円となった

就職活動イベント売上高（前年同期比）



高専生向け就職活動イベント<当社主催型> ／高専プラス

前年比 + 67百万円

「高専プラス」リリースが寄与

高専生向け就職活動イベント<学校主催受託型>

前年比 + 26百万円

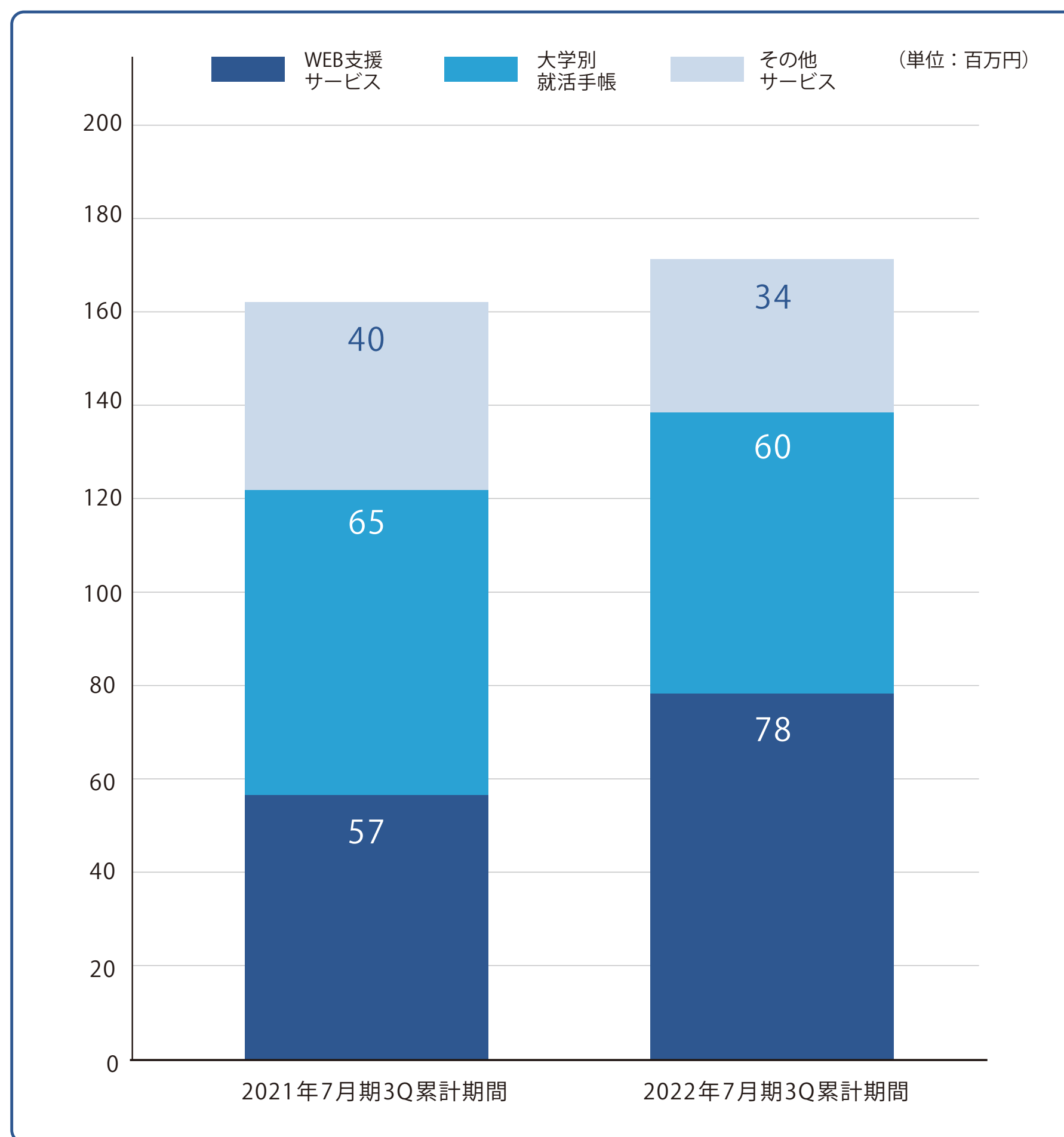
1. オミクロン株急拡大までの学内受託案件を「対面型開催」できたことによる1校当たりの受注額増加
2. 高専機構主催「KOSEN EXPO」初受託

大学生向け

前年比 △ 12百万円

新型コロナウイルス感染症の影響で「理工系業界研究セミナー」をツアーを活用した対面型開催からオンライン開催に変更したことによる受注減少

企画制作売上高（前年同期比）



WEB支援サービス

前年比 **+ 21百万円**

WEB制作、WEBマーケティング案件増加

大学別就活手帳

前年比 **△ 5百万円**

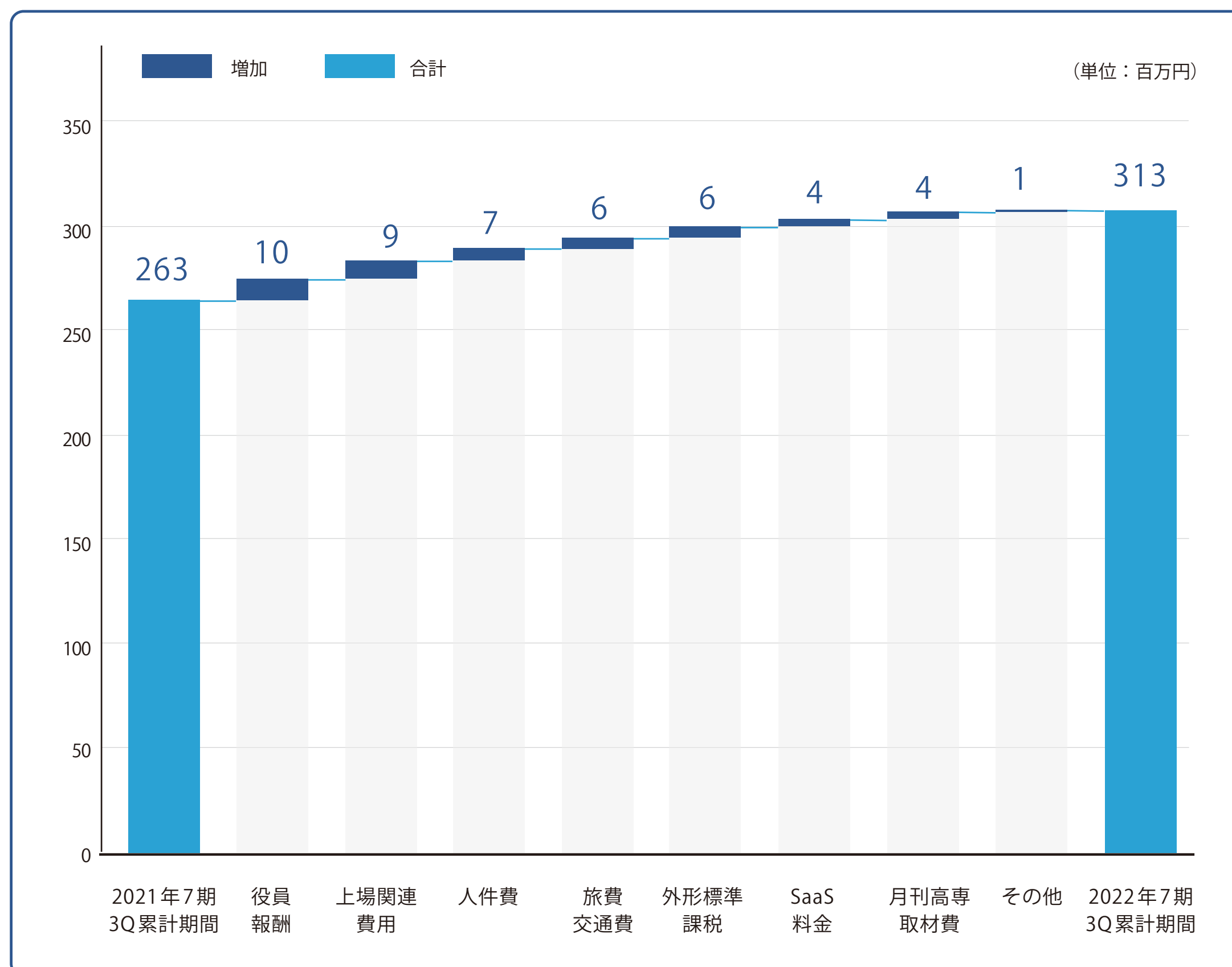
秋納品校数減少

その他サービス

前年比 **△ 6百万円**

「高専プラス」リリースにより、紙媒体の高専ガイドブックの
広告収入減少

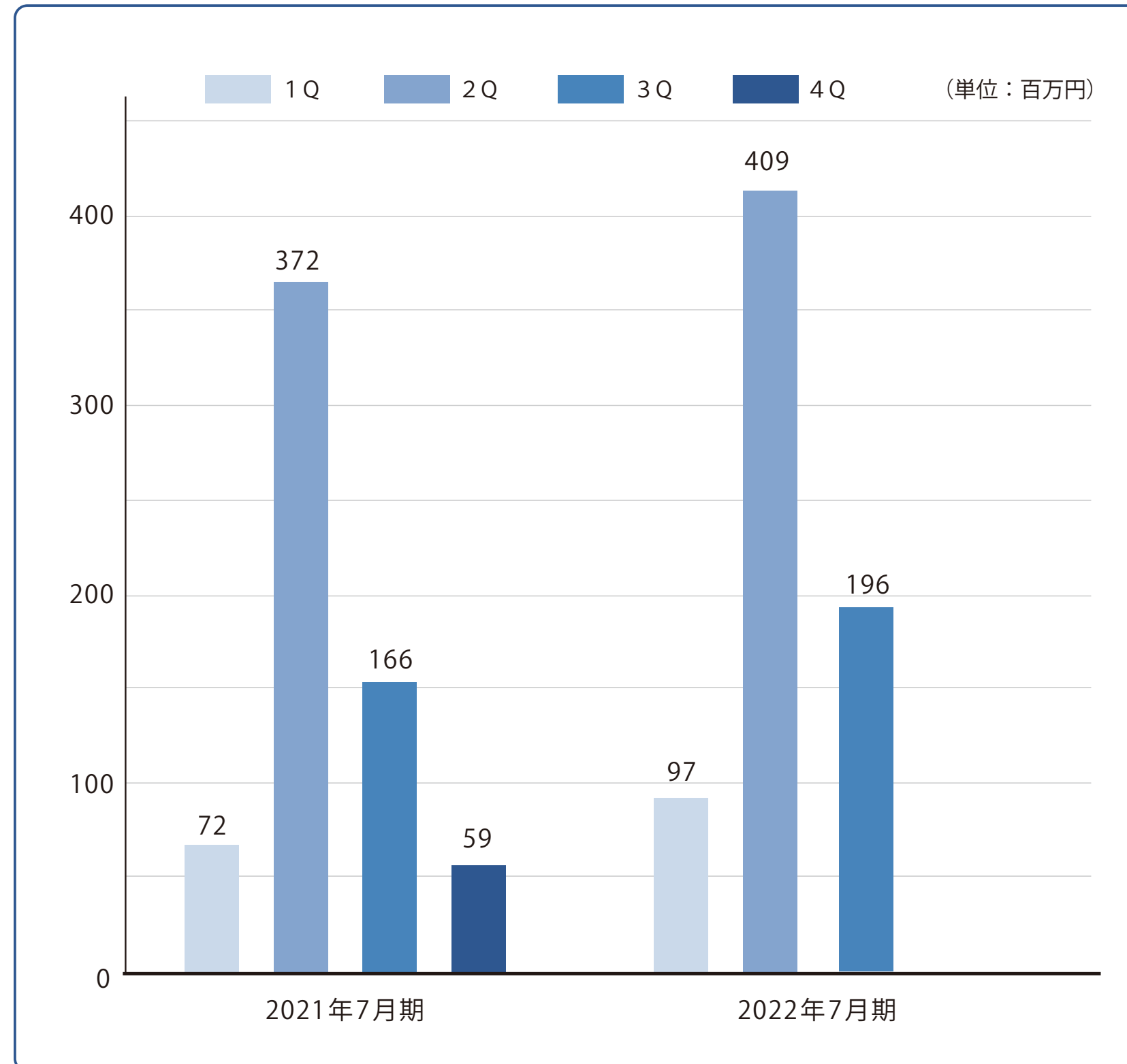
販売費及び一般管理費（前年同期比）



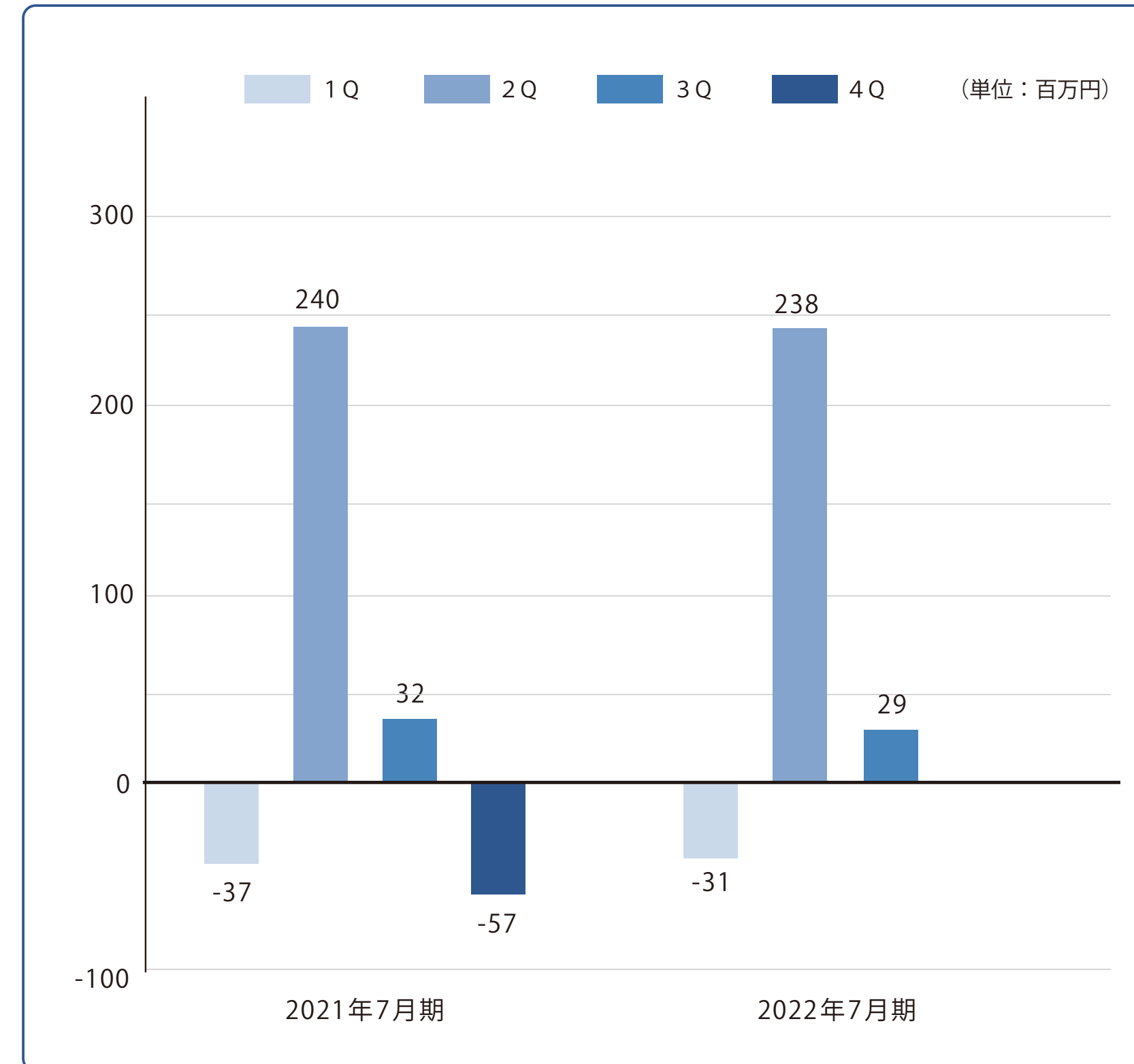
- **役員報酬の増加** 前年比 +10百万円
 - 兼務取締役の専任化 報酬増加 +3百万円
 - 報酬増加 +7百万円
- **上場に伴う費用の増加** 前年比 +9百万円
- **人件費の増加** 前年比 +7百万円
- **旅費交通費の増加** 前年比 +6百万円
 - 新型コロナに関する移動規制の緩和
- **外形標準課税の増加** 前年比 +6百万円
- **SaaS料金の増加** 前年比 +4百万円
- **月刊高専取材費の増加** 前年比 +4百万円
 - 月刊高専今期掲載数141記事増加 (2022年4月30日現在)
- **その他の増加** 前年比 +1百万円

各四半期の売上高・営業利益の推移

売上高



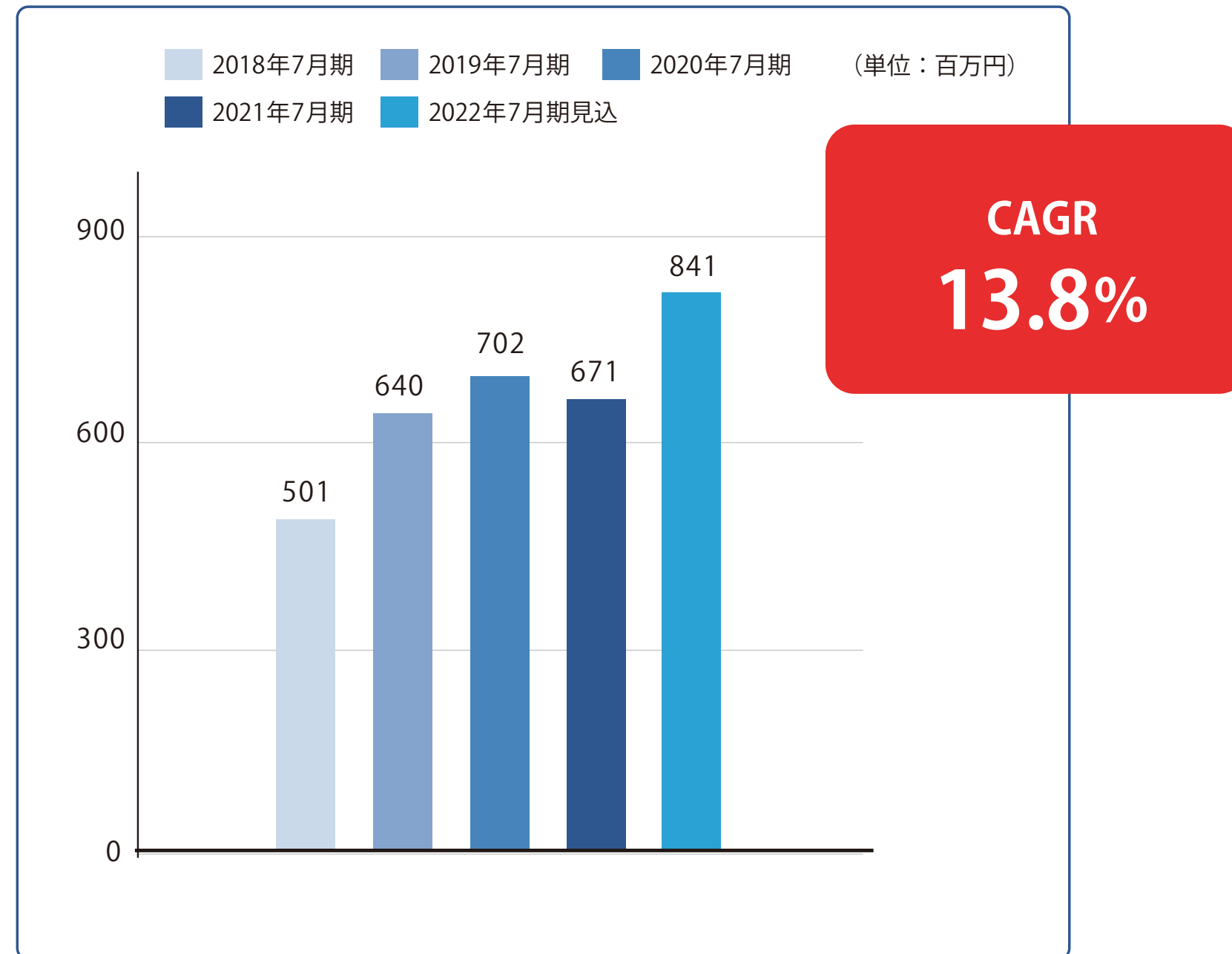
営業利益



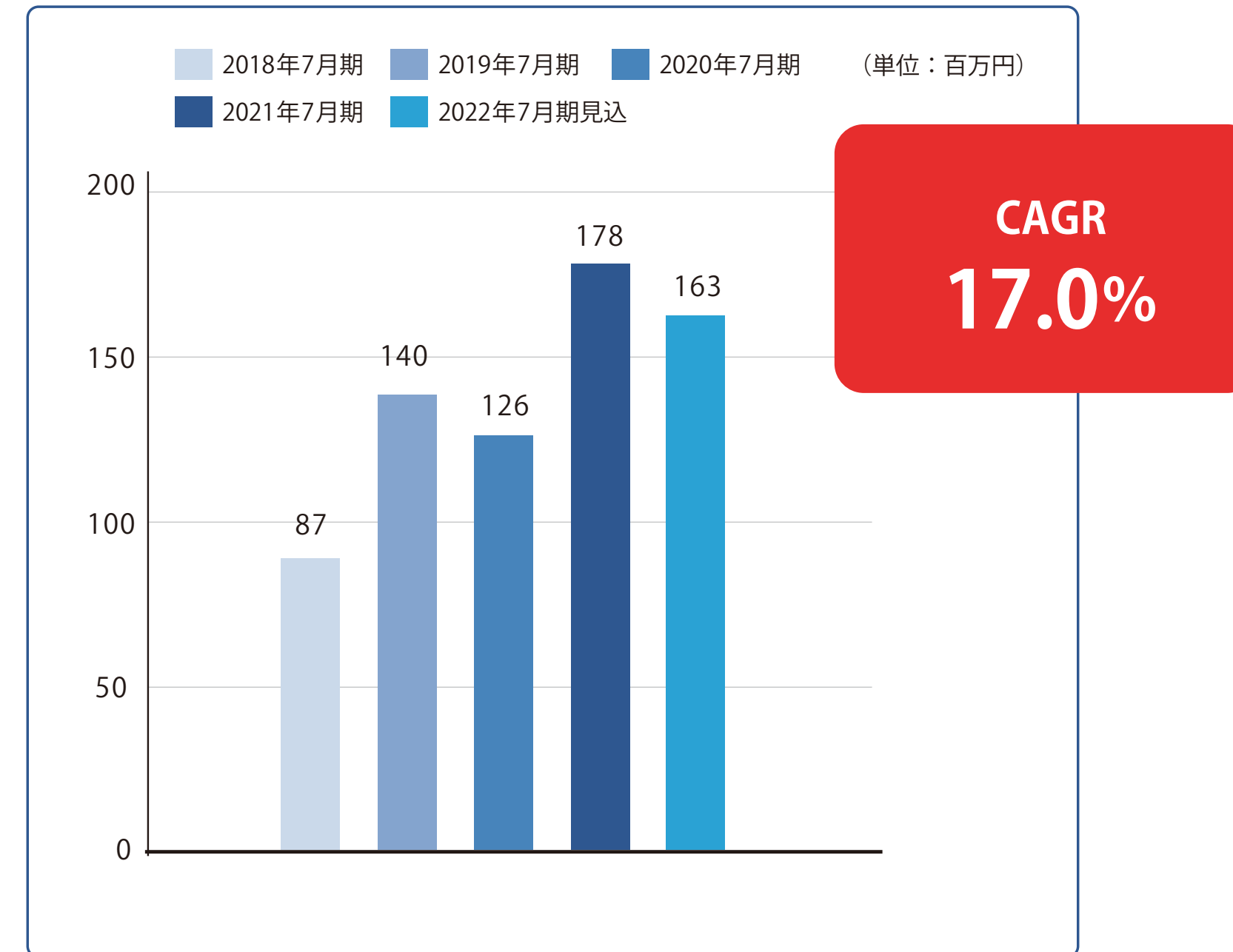
当社は、主たる事業である就職活動イベントの開催日が第2、第3四半期会計期間に集中する傾向があります

2022年7月期業績予想について

売上高



営業利益



2021年9月10日の「2021年7月期決算短信〔日本基準〕(非連結)」で公表した通期業績予想について変更ありません。

