

事業計画及び成長可能性に関する事項

株式会社メタップス

(TSE : 6172)

2023年3月

経営理念

Innovation
Branding
Solution
Marketing
Analysis
Ideas
Success
Management

MISSION

存在意義

テクノロジーでお金と経済のあり方を変える

テクノロジーを駆使して、世界中に埋もれている価値を有効活用することで、経済やお金の在り方を変える

VISION

目指す姿

世界を解き放つ 「Unleash The World」

世界中の誰もが様々な制約から解放され、自由に価値創造でき、多様な生活を追求できる社会を作る

VALUE

価値観

Metaps People Quality (MPQ)

完遂力：
やり遂げる力

思考力：
考え抜く力

スピード：
素早く実行する力

変革力：
変わり続ける力

組織力：
共創する力

STRATEGY

経営戦略

ファイナンス

決済、送金、融資等

マーケティング

広告、分析、コンサル等

DX支援

SaaS、ブロックチェーン等

メタップスグループが事業を作る上で意識すること



テクノロジー業界では、常に新しい事業を創出しなければ生き残ることができず、挑戦して失敗する者が称賛され継続してイノベーションを生みだせる組織風土を醸成

事業内容

Innovation
Branding
Solution
Marketing
Analysis
Ideation
Success
Management

報告セグメント

ファイナンス

マーケティング

その他

メタップス (事業持株会社)

- ✓ DX支援事業
 - SaaS一元管理ツール (メタップスクラウド)
 - re:shine (リシャイン)

メタップス ワン

- ✓ インターネット広告事業
- ✓ データフィード事業
- ✓ マーケティングソリューション事業
- ✓ 商品検索&アプリメディア事業

メタップス ペイメント

- ✓ 決済サービス (EC・リアル決済)
- ✓ パッケージ・ソリューション (会費ペイ・イベントペイ・チケットペイ等)
- ✓ 信用ビジネス (給与即時払いサービスCRIA)



ファイナンス



決済サービス、パッケージ・ソリューション、信用ビジネス等、お金×テクノロジーに関わる事業を総合的に展開



マーケティング



広告配信、販促最適化までデジタルマーケティングをワンストップで支援



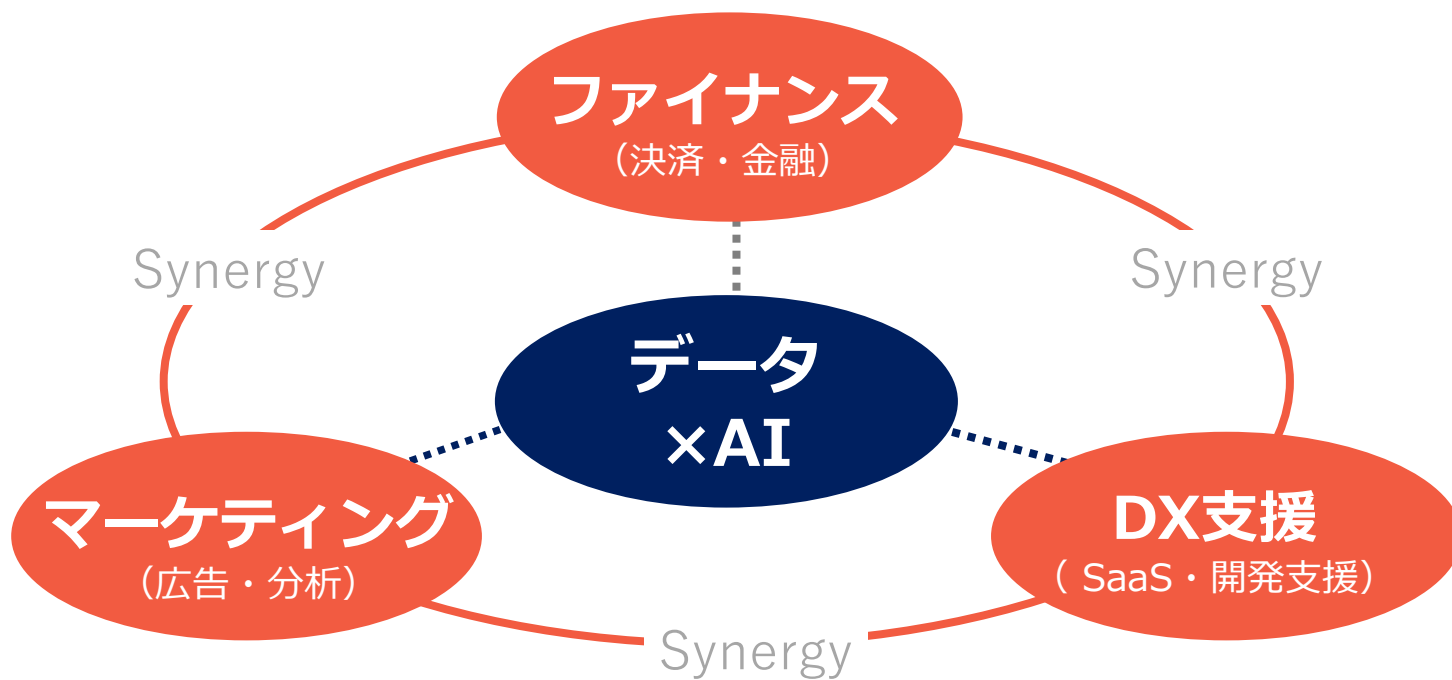
DX支援



企業のDXを支援するSaaSや開発チームのマッチングサービスを提供



事業横断的なプロダクト開発を前提とした体制で、
グループの事業資産を最大限に活用





ファイナンス (決済・金融)

売上高：決済手数料及びシステム利用料

- ☑ 決済処理金額に応じた課金
- ☑ 決済処理件数に応じた課金
- ☑ 決済サービス導入時に加盟店から得る初期導入費用

原価：クレジットカード会社等への決済手数料



マーケティング (広告・分析)

売上高：顧客の広告運用予算

原価：広告媒体費



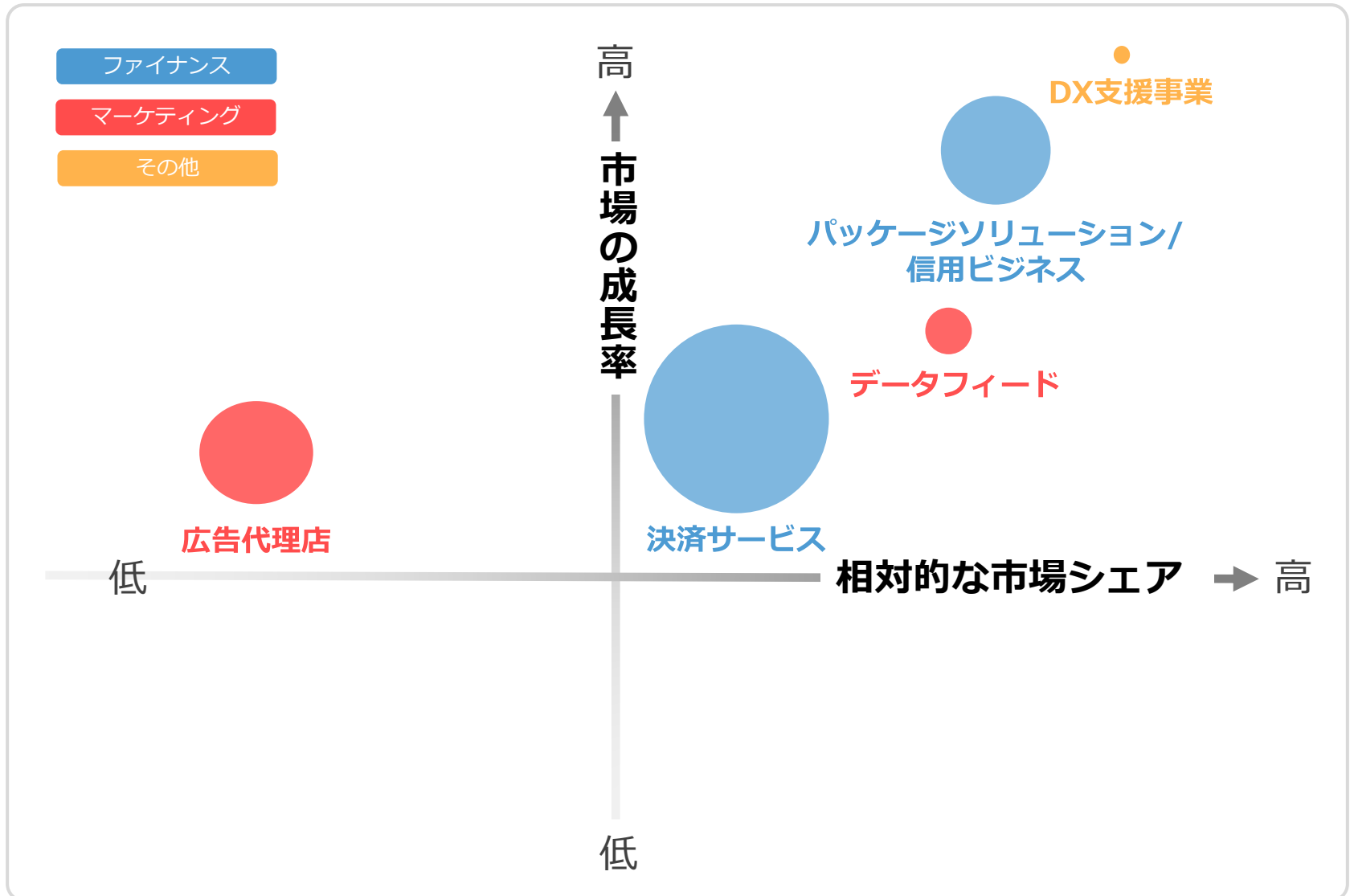
DX支援 (SaaS・開発)

売上高：サービス利用料

- ☑ 「ユーザー数（顧客企業数×1社あたりの従業員数）」×「ARPU（1ユーザーあたりの平均利用単価）」×（1 - 解約率）

原価：通信費

- ❑ 当社グループが展開する全ての事業がテクノロジー業界に属するものの、各事業を取り巻く市場環境は様々であり、競争環境も異なる
- ❑ ファイナンス事業の決済サービスやマーケティング事業は、成熟した市場環境にあり、システム投資など、参入障壁が一定程度に高いことから新規参入の可能性は限定的と考える。一部サービスはコモディティ化が進んでおり、特に大手事業者を中心とする価格競争による利益率の低下が課題。安定的な基幹システムの構築に加え、顧客ニーズに合致したプロダクトやサービスの開発により継続的に競争力を高め、競合他社との差別化を実現することで今後も安定的な成長が見込める領域
- ❑ パッケージ・ソリューション、信用ビジネス、DX支援事業等は、サービスの独自性が高く、現時点において明確な競合は存在しないものの、急速に市場拡大する魅力的な事業領域であり、中長期的に競争優位性が維持できるよう、優秀な人材の確保や顧客ニーズの変化や技術確認に柔軟に対応できる組織づくりを推進。特にパッケージ・ソリューションや信用ビジネスについては引き続きニッチ市場をターゲットにすることで他社サービスとの差別化を図る



ファイナンス事業

「決済」がコモディティ化する中、「決済事業者」からいち早く脱却し、より顧客ニーズに沿ったフィンテック事業創出で収益拡大を図る

決済サービス (2016年~)

決済サービス

足元の収益基盤且つ安定成長の要。
大手数社、中堅中小を含めると数百のプレイヤーが存在するため価格競争もあり、収益性の担保が課題



フィンテック (2019年~)

パッケージ・ソリューション

決済サービスを基軸に特定セグメントに特化したパッケージ型のサービスを提供。「会費ペイ」「チケットペイ」「イベントペイ」企画力・実行精度の向上が鍵。対象セグメントにおけるSaaSトップを目指す



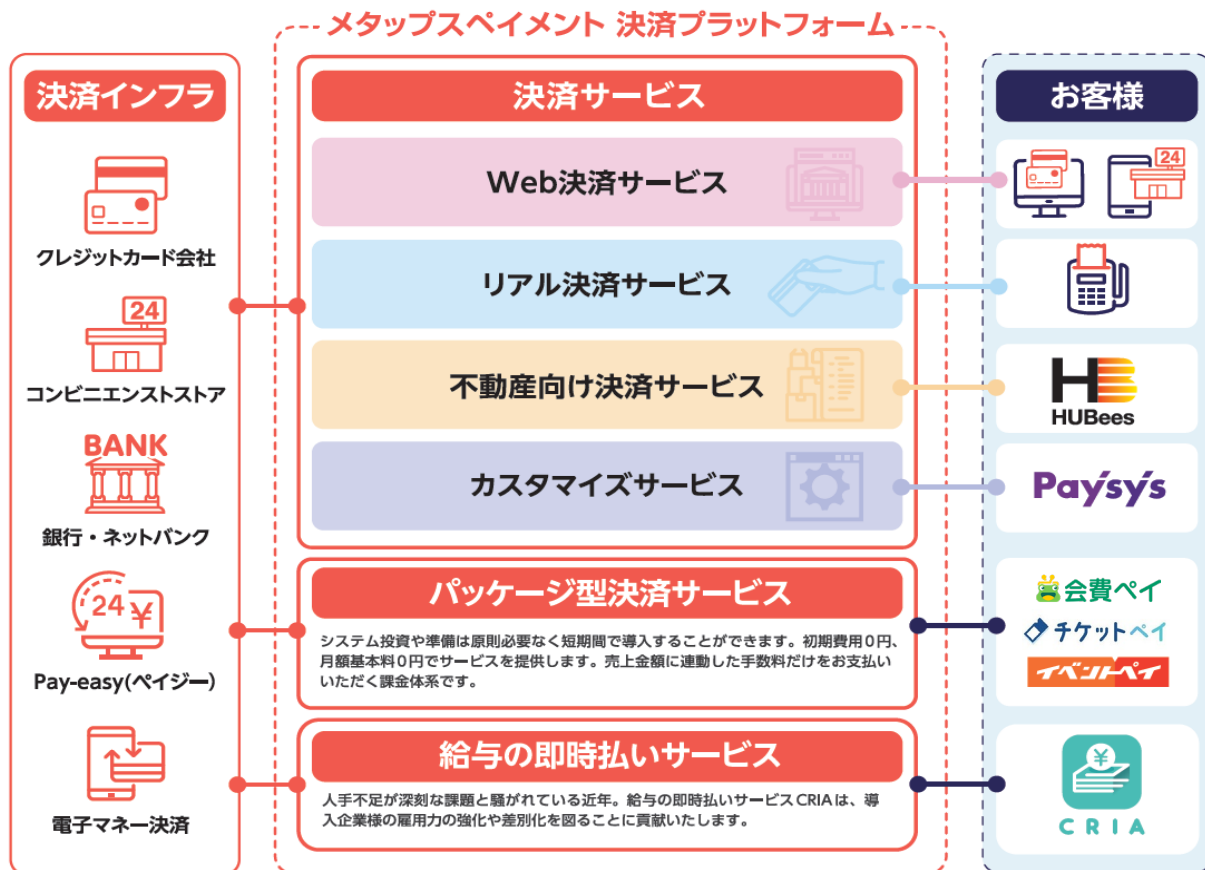
信用ビジネス

BSを活用した事業展開を目指し、新たに立ち上げたフィンテックサービス。パッケージソリューションとともに今後の成長の要。現在の主力サービスは給与即時払いサービス「CRIA」



20年を超える実績・知見を活かし、幅広い顧客ニーズに対応

- EC決済のみならず実店舗でのリアル決済を提供。決済ラインナップは、クレジットカードの他、コンビニ、電子マネー、ペイジー、QRなど多彩な決済サービスを取り揃える
- 決済サービス以外にも、強みである開発力を活かしたパッケージ・ソリューション及び、信用ビジネス領域への投資を積極的に進め、様々なフィンテック事業を展開



会費ペイ

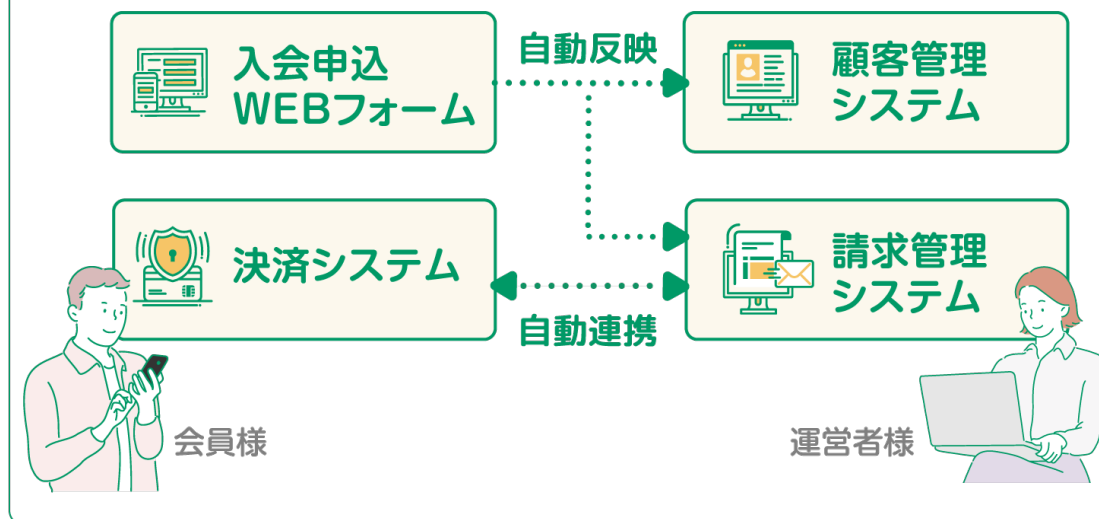
利用料金

- 初期費用：0円
- 月額費用：0円
- システム利用料 1：3.5%
- システム利用料 2：100円

・システム利用料 1 は、決済手数料込みの料金。別途決済手数料は発生しない ・システム利用料 1 は、決済金額からシステム利用料 2 を控除した金額に乗ずる
・システム利用料 2 は、決済が成功した請求1件につきかかる手数料

「会費ペイ」は、①入会申込、②支払方法の登録、③会員管理DBの登録、④毎月の集金、⑤催促自動化、を実現。フィットネス・習い事・スクールなど、**会費制ビジネス（サブスク）に必要な機能をワンシステムで提供**

会費制ビジネスに必要な機能をワンシステムで



会費ペイを契約すると、以下の支払手段をご利用いただけます。



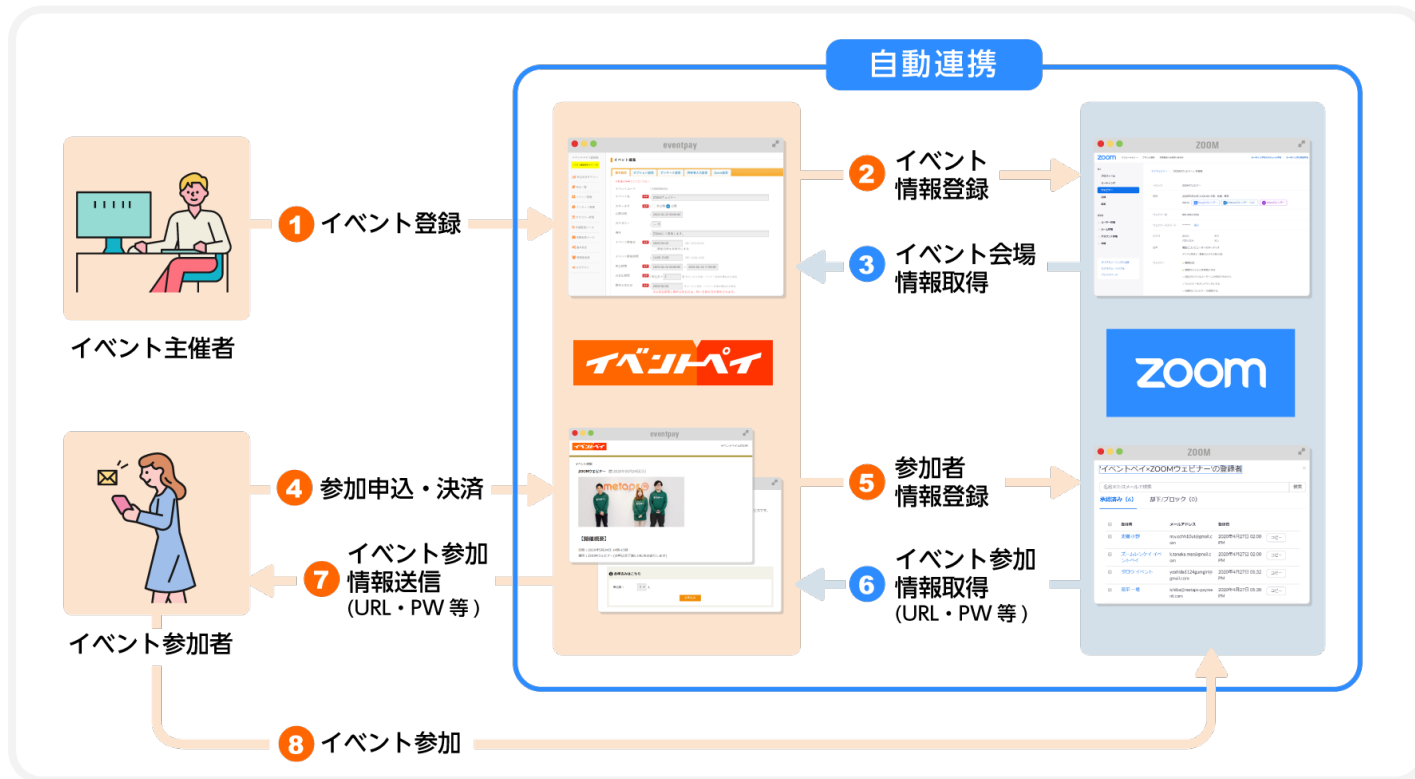
※パッケージ・ソリューションは、会費ペイ、イベントペイ、チケットペイの3つのサービスで構成



利用料金

- 初期費用：0円
- 月額費用：0円
- システム利用料：3.5%

イベントの申込受付や決済、参加者管理をワンストップで提供する「イベントペイ」は、2020年5月よりビデオ会議サービス「Zoom」との連携を開始し、急速に利用件数が増加。現在は、リアルとオンラインのハイブリッドでのイベント開催が主流に



※パッケージ・ソリューションは、会費ペイ、イベントペイ、チケットペイの3つのサービスで構成

プレイガイドに依存することなくチケット販売が出来るチケット販売管理・発券サービス「チケットペイ」。イベントペイ同様に、Zoom連携を開始し、オンライン配信ライブでの導入加速

チケットペイ

チケットペイは、簡単にチケットの販売が出来るサービスです。手数料は売れた分だけ。抽選販売・座席自動割り振りなど機能充実、申込者情報も全て主催者様が取得できます。個人主催のイベントから、スタジアムライブまで、音楽・スポーツ・トークライブなど、規模に関係なくオールジャンルでご利用頂けます。また、オンラインイベントの受付からチケット販売、配信中の投げ銭募集など、幅広い使い方が可能です。

※販売時に、発券あり・なしが選べ、リアル・オンラインのどちらのイベントにも対応
※発券が必要な場合、全国（約16,600店舗）のファミリーマートで発券可能



Zoom連携機能 + 投げ銭サービス開始!

配信イベントに最適!
詳細はお気軽にお問合せください。

+

※投げ銭サービスは別途 pringo 社と契約が必要になります。

- 1. 有料配信** (例1)
・オンラインライブやトークライブ、アーカイブ配信等に
- 2. 無料配信 + 投げ銭** (例2)
・中止になった公演の出演者様が集まり座談会
・配信中に投げ銭による応援をしていただく
- 3. 有料配信 + 投げ銭** (例3)
・様々なシーンでご利用いただけます!

チケットペイは低価格で機能充実! すぐに販売できます

販売手数料	自由席・指定席登録料も	抽選・会員限定販売も	販売まで早い	入金が早い	いつでも相談
5.5%	0円	OK	3日 <small>※おおよそ3日で販売可能</small>	15日 <small>※毎月15日に入金</small>	専任スタッフがサポート

※パッケージ・ソリューションは、会費ペイ、イベントペイ、チケットペイの3つのサービスで構成



給与即時払いサービス「CRIA（クリア）」はコロナの影響を乗り越え、大手加盟店の獲得など、事業拡大が加速

背景

- ▶ 海外では米国の「ペイロールカード」等、新たな給与支払い手段が拡大
- ▶ 2018年12月、政府が「電子マネーによる給与支払い」解禁の方針を発表。2019年12月、国家戦略特別区域諮問会議で、デジタルマネーによる給与支払いが規制改革事項として決定
- ▶ 2022年10月、厚生労働省が「給与デジタル払い」制度導入を視野に入れた労働基準法の省令改正案を了承。公布日は11月、施行は2023年4月1日予定

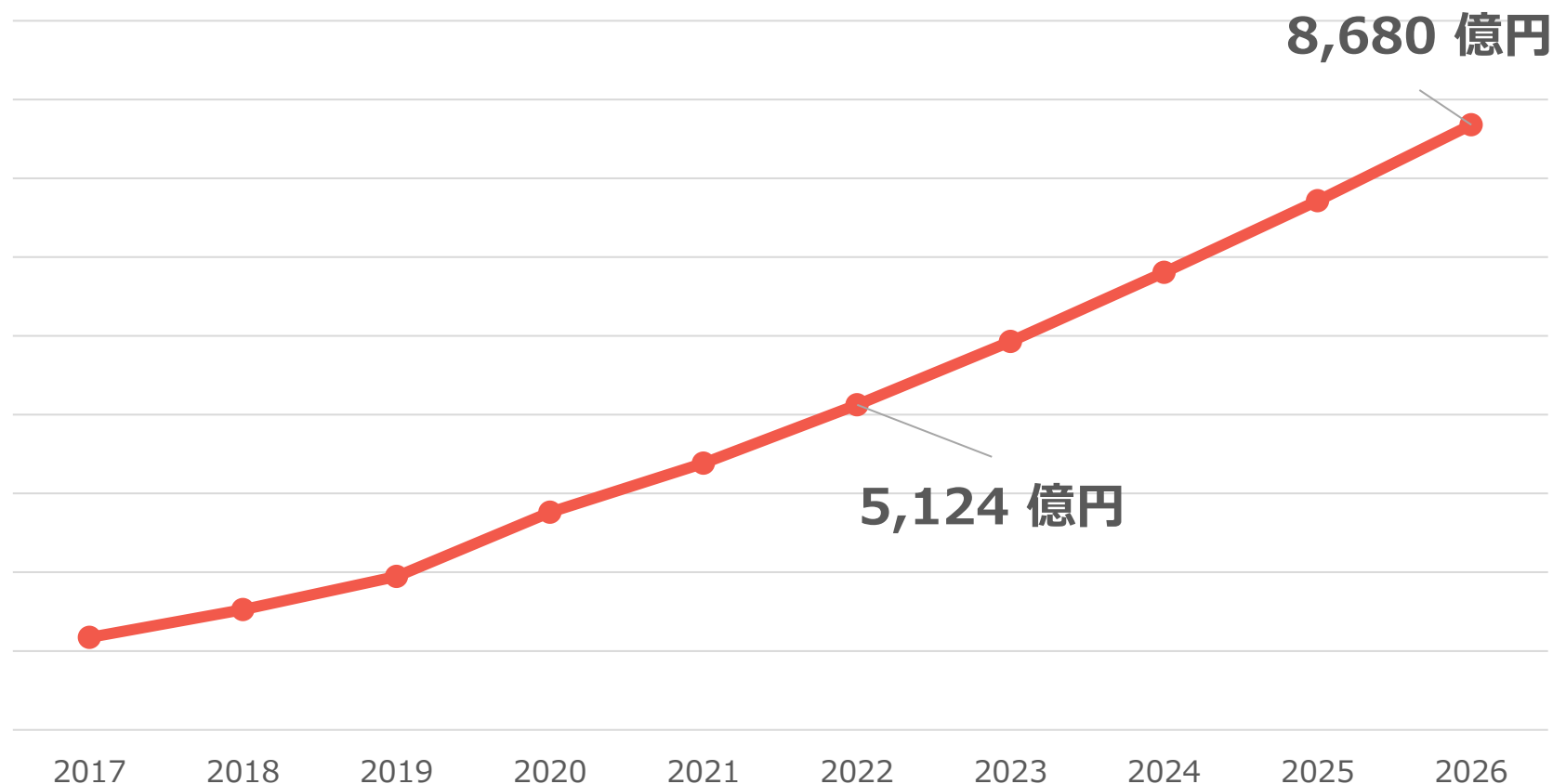
CRIAの特徴

- ▶ 従業員がいつでも給与を受け取ることができ、働いた対価の流動性を確保することで安心感が生まれる
- ▶ CRIA導入により、企業の求人応募数が増加し、定着率も向上
- ▶ 企業の導入手数料は無料、利用者が手数料負担（業界最安値）
- ▶ 原則24時間365日受け取り可能、セブン銀行ATMでの現金受取サービス



セブン銀行の口座が無くても利用が可能

ネット決済代行サービス市場は年率10%超の安定的な拡大市場
2026年までには現在の約1.7倍まで拡大する見通し



出所：「ECにおけるネット決済代行サービス市場の現状と展望 2022年度版」ミック経済研究所

会費ペイのターゲット市場は習い事市場**5兆円**

- ✓ 会費ペイの提供価値は、決済のキャッシュレス化・多様化+事務業務のペーパーレス化・デジタル化
- ✓ 現在のターゲット市場は主に習い事市場（約5兆円）
- ✓ 習い事同様、定期的な決済が生じ、提供する決済手段が限定的且つ事務業務に負担が生じやすい個人や中小規模の団体・組織がターゲットとなる市場であり、潜在的な市場規模は大きい

（以下、一例）

- PTA・同窓会
- 自治会
- 協会・団体
- 宗教団体
- 部活・サークル
- ファンクラブ・後援会
- オンラインサロン
- 託児所・保育サービス
- 介護・家事代行
- 不動産・駐車場管理費



出所：矢野経済研究所「スポーツウェルネス関連市場のトレンド分析2019」「お稽古・習い事サービス市場徹底調査2019年版」、富士経済ネットワークス「2018年版サービス産業要覧」

マーケティング事業

商品検索メディア、広告代理、データフィードをコア事業としつつ、
インフルエンサーマーケティングを新規成長事業として注力



世の中のデータ×マーケティングを進化させる

データフィードを活用したダイナミック広告を中心とするインターネット広告運用サービスが堅調

データフィード/インターネット広告



メディア **Become B**

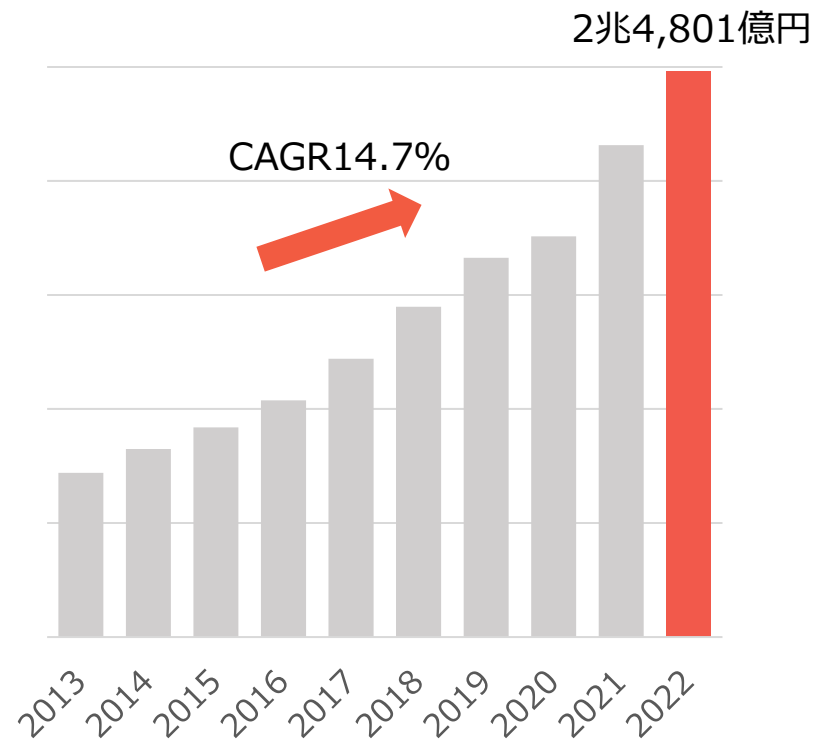
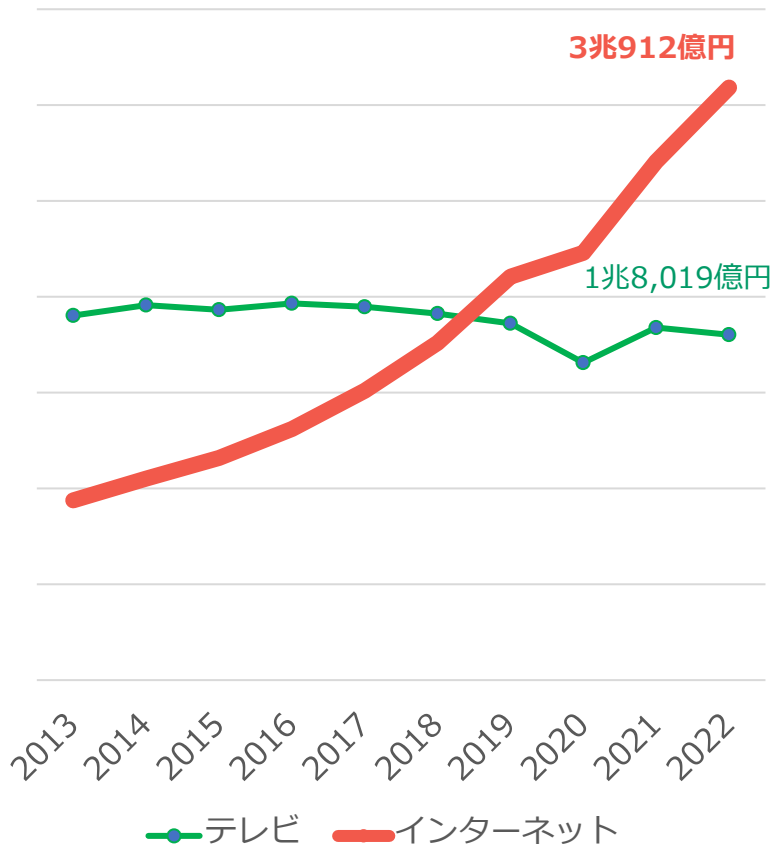
EC商品を中心とした比較サイト運営

インスタグラマーマーケティング

ファッションマッチングアプリやInstagramメディアに加え、数千万フォロワーにリーチできるインスタグラマーネットワークを展開。

社会のデジタル化を背景にインターネット広告の成長が加速
テレビを含むマスコミ四媒体の広告費⁽¹⁾は前年割れ

インターネット広告媒体費推移⁽²⁾

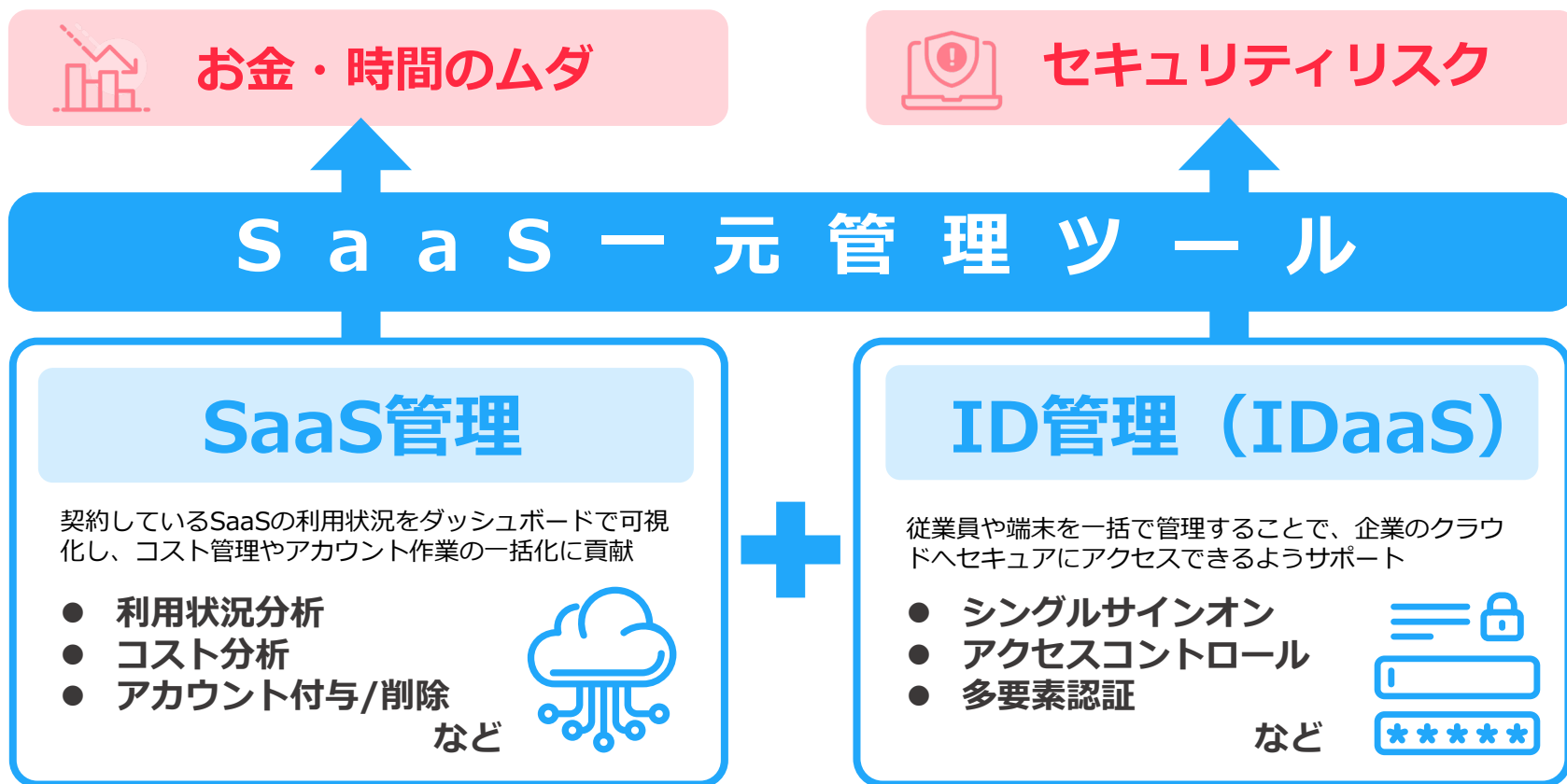


出所：「2022年 日本の広告費」株式会社電通

(1) マスコミ四媒体広告費（新聞、雑誌、ラジオ、テレビメディア広告費の合算） (2) インターネット広告費から広告制作費等を除く

DX支援事業・その他

メタップスクラウドは、SaaSの導入増加を背景に生まれた、お金・時間のムダを改善する「**SaaS管理**」とセキュリティリスクを抑える「**ID管理 (IDaaS)**」、の2つの機能を備えた日本初のSaaS一元管理ツール



当社開発部から発足した「働き方・採用改革プロジェクト」

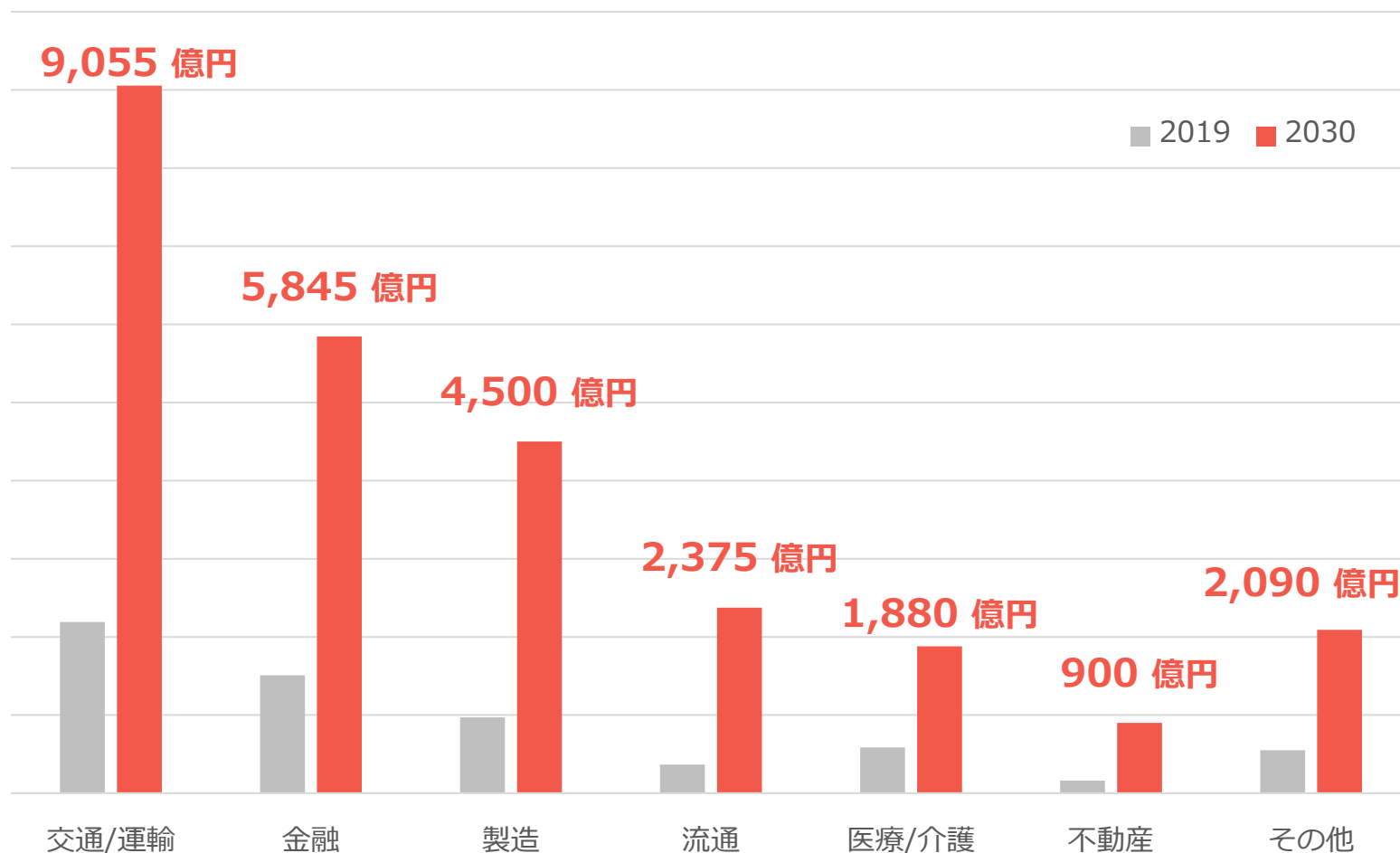
フリーランスと企業のリアルな採用活動をサポートするクラウドサービス「re:shine」や分散型SREプラットフォーム「SRE:shine」を提供



政府主導で、2025年に向けてDXを後押し

- ✓ 経産省は、日本企業が「2025年の崖」を乗り越えない限り、日本経済は2025年～2030年にかけて12兆円/年の経済損失を被ると指摘。象徴的事例として、ERPのSAPが2027年にサポートを終了予定。政府は2021年～2025年を「DXファースト期間」と定め、レガシーシステムを刷新していくように提案
- ✓ 政府はクラウド・バイ・デフォルト原則を掲げ、府省庁でシステムを整備する際に、クラウドサービス利用を優先して検討。政府がクラウド化を積極的に進めることで、民間への波及効果大
- ✓ 当社グループは、経済産業省が定めるDX認定制度に基づき、「DX認定取得事業者」に認定

2030年、DX市場は約3兆円規模まで拡大する見通し



出所：「2020 デジタルトランスフォーメーション市場の将来展望」富士キメラ総研

経営戦略

Innovation
Branding
Solution
Marketing
Analysis
Ideation
Success
Management

✓ パッケージ・ソリューション

従来の決済サービスではカバー率の低かった習い事市場をはじめ、個人や中小規模の団体・組織による小規模イベント等をターゲットに実績を積上げており、企画力と実行精度を強みとして大きな成長を見込む

✓ 信用ビジネス

給与即時払いサービス「CRIA（クリア）」はコロナの影響を乗り越え、大手加盟店の獲得など、事業拡大が加速していることに加え、「電子マネーによる給与支払い」解禁も追い風。今後は家賃関連事業の拡大や後払い市場への参入等、バランスシートを活用した事業展開を目指しており、更なる発展を期待

✓ DX支援

新規事業ながら、「SaaS管理」と「ID管理（IDaaS）」の2つの機能を備えた日本初のSaaS一元管理ツールであり、政府のDX推進の時流に乗って、急速な事業拡大を図る

重点投資：決済を中心とするフィンテック領域への投資

成長戦略：SaaSを中心とするDX支援事業への投資

1. マーケティング

年率15%の売上増、営業利益率7~10%を目指し、安定的な収益基盤を確保

2. ファイナンス

年率10%の売上増、営業利益率20%台を目指し、安定的且つ本格的な成長事業へ

3. 3本目の柱として、SaaSを柱とするDX支援事業の展開により新たなストック型収益を獲得

2023年12月期業績予想

売上高：6,048百万円 営業利益243百万円

ストック型収益の割合を高めARR拡大を目指す

【既存のストック型ビジネス】

決済サービス

ECやリアル店舗、賃貸不動産、遠隔医療向けにクレジットカード、コンビニ、電子マネー、QR、メールリンク型等の決済を提供

パッケージ・ソリューション (PS)

会費制 (サブスク) 会員の管理・決済システムを提供する「会費ペイ」や、イベント向けの受付サービス「イベントペイ」、チケット発券サービス「チケットペイ」等を提供

信用ビジネス

給与即時払いサービス「CRIA (クリア)」や、不動産業者向けに家賃の概算払い業務を提供する「BeesRent (ビーズレント)」等のフィンテックサービスを提供

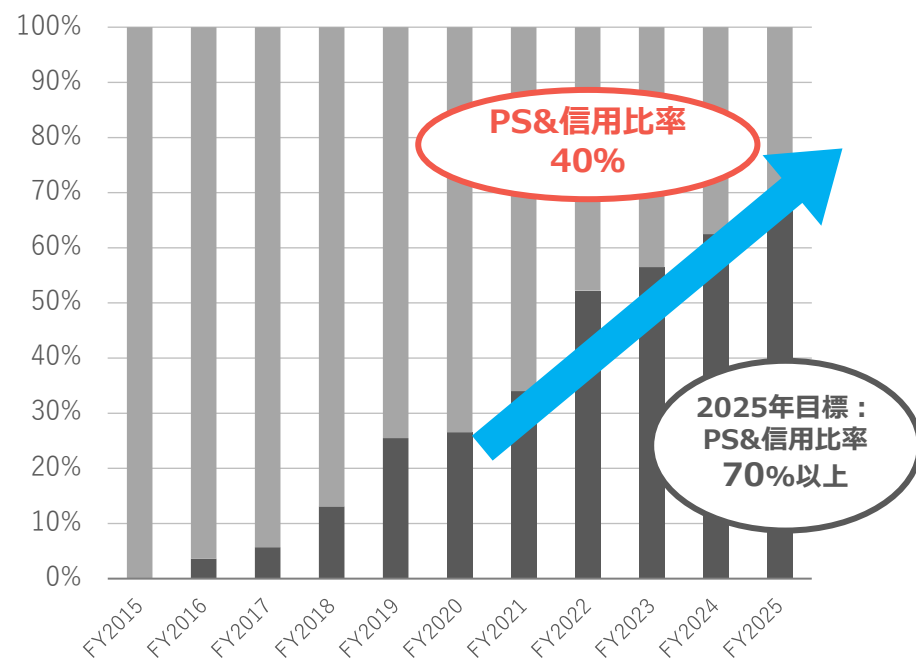
データマネジメント

アプリ分析ツール「Metaps Analytics」等をアプリ開発者向けに提供

開発支援・その他

フリーランス型正社員制度を活用したエンジニアマッチングサービス「re:shine (リシャイン)」の運営等

ストック型収益の割合推移



当社持分法適用関連会社で、動画マーケティング事業を展開するBUZZCAST社の発行済株式の全てを、YouTubeアニメ事業を運営するPlott社に株式交換で譲渡



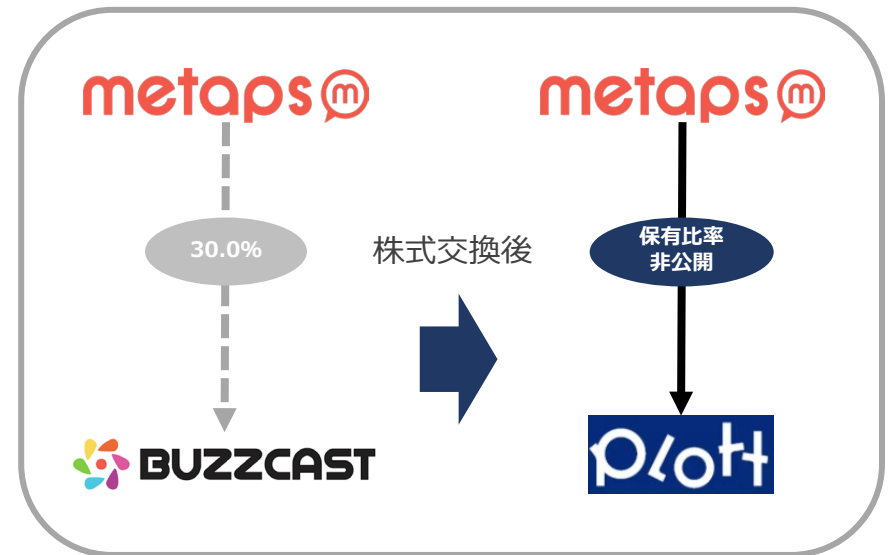
案件概要

株式交換効力発生日：2022年3月31日
譲渡先：株式会社Plott

■ 中期経営計画「The Road To 2025」の実現に向けて、B2B事業及びストック型ビジネスへの更なる注力を進めるため、事業ポートフォリオ見直しの一環として決定

■ 株式会社Plott

所在地：東京都渋谷区
設立日：2017年8月2日
事業内容：YouTubeアニメの制作・配信
代表取締役：奥野翔太
備考：2021年5月に第三者割当増資で約4億円を調達。引受先は、右図参照



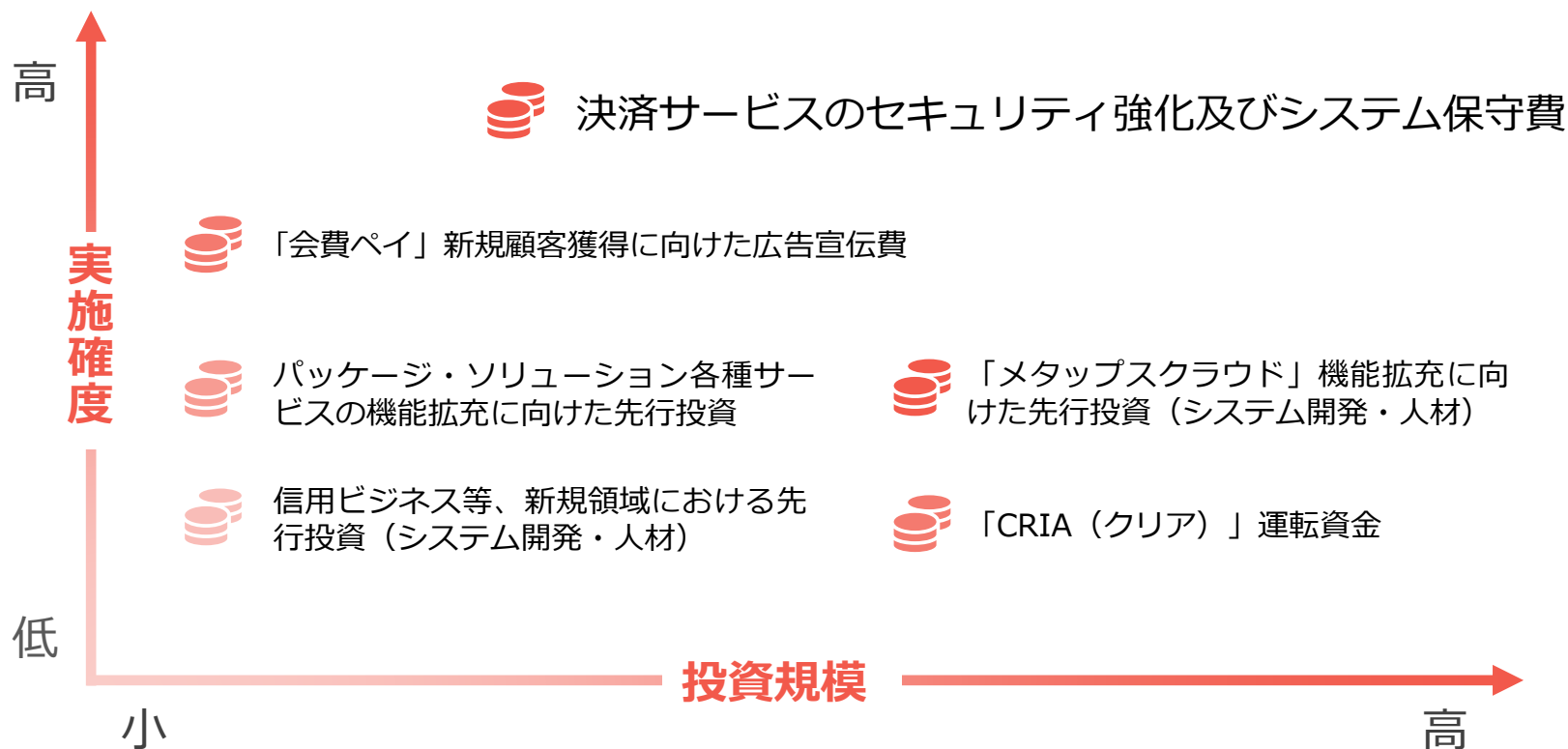
引受先一覧

ANRI	DIMENSION株式会社
オー・エル・エム・ベンチャーズ	株式会社セガサミーホールディングス
HAKUHODO DY FUTURE DESIGN FUND	株式会社ポリゴン・ピクチュアズ・ホールディングス
けんすう氏（エンジェル投資家）	佐渡島 庸平氏（エンジェル投資家）

出典：YouTubeアニメの制作・配信を行う株式会社Plott、約4億円の資金調達を実施。

<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000017.000047837.html>

強固な財務基盤を背景に、更なる事業拡大とセキュリティ強化に向けた投資を積極的に行う



- ☑ M&Aは従前同様に、既存事業の補完・強化につながる案件を継続的に検討

- ❑ 当社は、2020年8月14日に中期経営計画「The Road To 2025」（以下「本中期経営計画」といいます。）を公表し、決済を中心とするフィンテック領域への投資、SaaSを中心とするDX支援事業への投資を掲げ、営業利益30～50億円の達成を2025年12月期の数値目標として事業を推進してまいりましたが、子会社である株式会社メタップスペイメントにおいて発生した不正アクセスによるクレジットカード情報の漏えいを契機に、技術的なセキュリティの向上のみならず、組織全体のマネジメント体制も含め、情報セキュリティ体制の継続的な改善に努めることを優先し、一定の成果をあげることができた反面、フィンテック領域及びDX支援事業への投資のタイミングが後ろ倒しとなってしまった結果、本中期経営計画の進捗に遅れが生じたため、上記の数値目標を取り下げることにいたしました。
- ❑ 当社は引き続き、本中期経営計画において掲げる、中長期で着実に利益成長が可能なストック型ビジネスへの集中投資という基本方針は変えることなく、今後も社会のDX化とフィンテックの発展を推進し、ミッション・ビジョンの実現を目指してまいります。

- ❑ 当社は、2023年2月13日公表の「MBOの実施及び応募の推奨に関するお知らせ」にてお知らせいたしましたとおり、同日開催の取締役会において、いわゆるマネジメント・バイアウト（MBO）の一環として行われる株式会社Odessa 12による当社普通株式、新株予約権及び新株予約権付社債に対する公開買付けに賛同の意見を表明するとともに、当社の株主の皆様に対して、当該公開買付けに応募することを推奨し、新株予約権の所有者及び新株予約権付社債の所有者の皆様に対しては、当該公開買付けに応募するか否かについて当該新株予約権者及び新株予約権付社債権者の皆様のご判断に委ねる旨を決議いたしました。

項目	主要なリスク	顕在化の可能性及び時期	影響度
法的規制等	<p>ファイナンス事業は、資金決済法の規制を受けており、今後新たにEC・インターネット決済に関する規制、クレジットカード業界に関する規制、並びに資金決済法における資金保全義務（供託金等）に関する規制等の制定又は改正等が実施された場合には、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。マーケティング事業は、ビジネスの継続に著しく重要な影響を及ぼす法規制は現在のところありません。外部機関との連携や継続的な情報収集を推進することで機会やリスクを予測できるよう努めてまいります。</p>	小/不明	大
人材確保・育成	<p>事業展開に見合った十分な人材の確保・育成が困難となった場合や代表取締役を含む役員、幹部社員に代表される専門的な知識、技術、経験を有する職員が退任、退職し、後任者の採用が困難となった場合等には、当社グループの業績及び今後の事業展開に影響を及ぼす可能性があります。当社グループは、人材の採用及び人材育成を重要な経営課題の一つと位置付け、組織としての魅力を高め生産性を向上させるため、リモート勤務を含む柔軟な勤務体制の採用や副業の承認、目標達成度を基準にした成果重視の人事評価や業務のDX化等に取り組んでおります。</p>	小/中長期	大
技術革新によるサービスの陳腐化	<p>当社グループは、成長性の高いテクノロジー領域に経営資源を集中し事業を展開しております。当該領域は、スマートフォンやタブレット、ウェアラブル端末といったデバイスの普及に加え、ソーシャルメディアの拡大、人工知能（AI）の進化やブロックチェーンのような新しい技術やサービスの出現により劇的な変化を遂げております。当社グループでは、既存サービスの充実及び新規サービスの開発を積極的に進めておりますが、想定を上回る技術革新や競合サービスの出現により当社グループが提供するサービスの競争力が著しく低下した場合、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。サービスごとの市場変化等、外部機関との連携や情報収集に加え、継続的なサービス内容の見直しを進めてまいります。</p>	小～大/不明	大
競合	<p>当社グループが提供するサービスは電子決済及びインターネット広告の業界に属しており、広義における競合は複数存在します。今後競合他社が当社グループのサービスを模倣・追随し、当社サービスの差別化が困難になった場合、またこれまででない全く新しい技術を活用した画期的なサービスを展開する競合他社が出現した場合等には、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。今後ともグループ全体の資産を活用し、業界区分に捉われない包括的なサービスを提供することで、またスピーディーな事業展開とプロダクト開発体制の強化を進めることで他社との差別化を図ってまいります。</p>	小～大/不明	大

※本項記載以外のリスクについては、当社グループの有価証券報告書の「第一部 企業情報 第2 事業の状況 2. 事業等のリスク」をご参照ください。

業績ハイライト (2022年12月期)

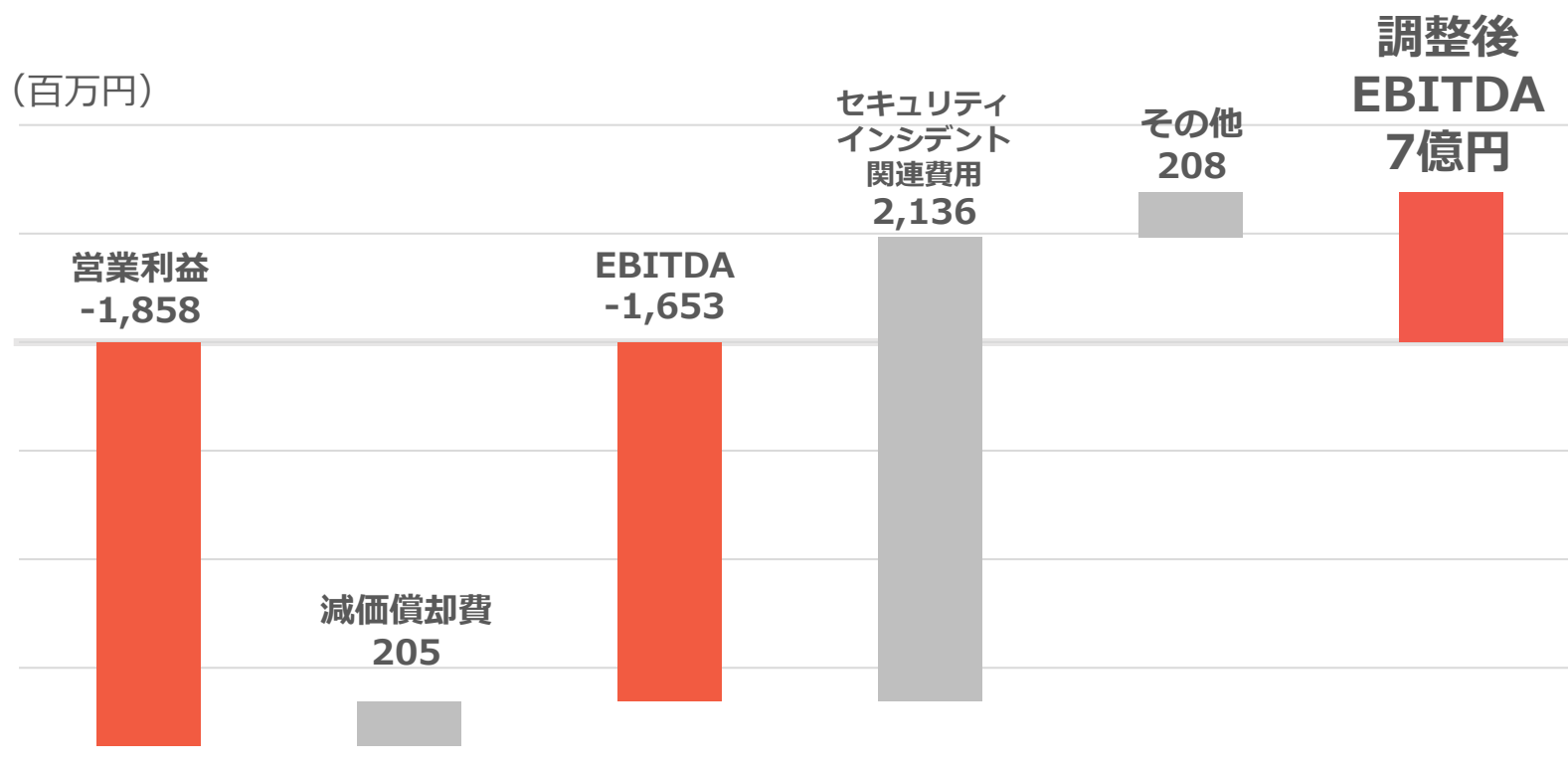
売上高、売上総利益、調整後EBITDAともに堅調。また粗利率も前期比で大きく改善。一方で、子会社におけるセキュリティインシデントに関連し、営業利益が一時的にマイナス

(百万円)	2021年12月期	2022年12月期	VS 前年同期比
売上高	5,739	5,905	+2.9%
売上総利益 % 売上高	2,640 46.0%	2,869 48.6%	+8.7%
調整後EBITDA % 売上高	882 15.4%	691 11.7%	-21.7%
営業利益 % 売上高	3,298 57.5%	-1,858 na	-5,156百万円
親会社の所有者に帰属する 当期純利益 % 売上高	4,054 70.6%	-1,592 na	-5,646百万円

当期における特殊要因：

- ☑ 組織再編費用を含む一時費用の計上（営業利益-208百万円）
- ☑ セキュリティインシデントに関する費用（販管費・その他費用）を計上（営業利益-2,136百万円）

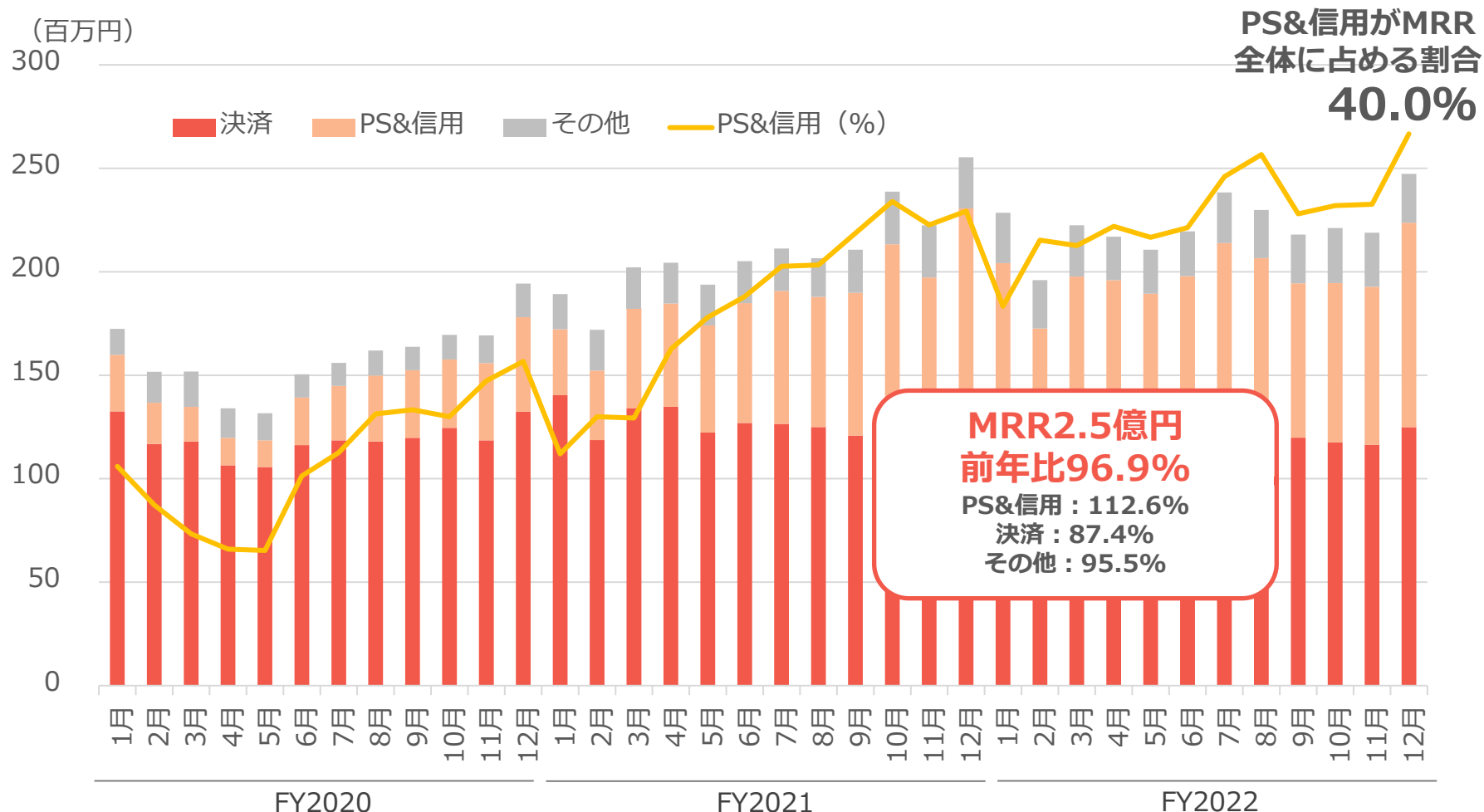
調整後EBITDAは、**7億円の黒字**



※継続事業の営業活動には直接的に関係のない、一時的な要因を外した数値を示すことで、メタップスグループの継続的な業績を理解いただくことを目的とする。従来のEBITDA（営業利益+減価償却費）に加え、IFRS関連費用、組織再編費用、M&A関連費用等を調整

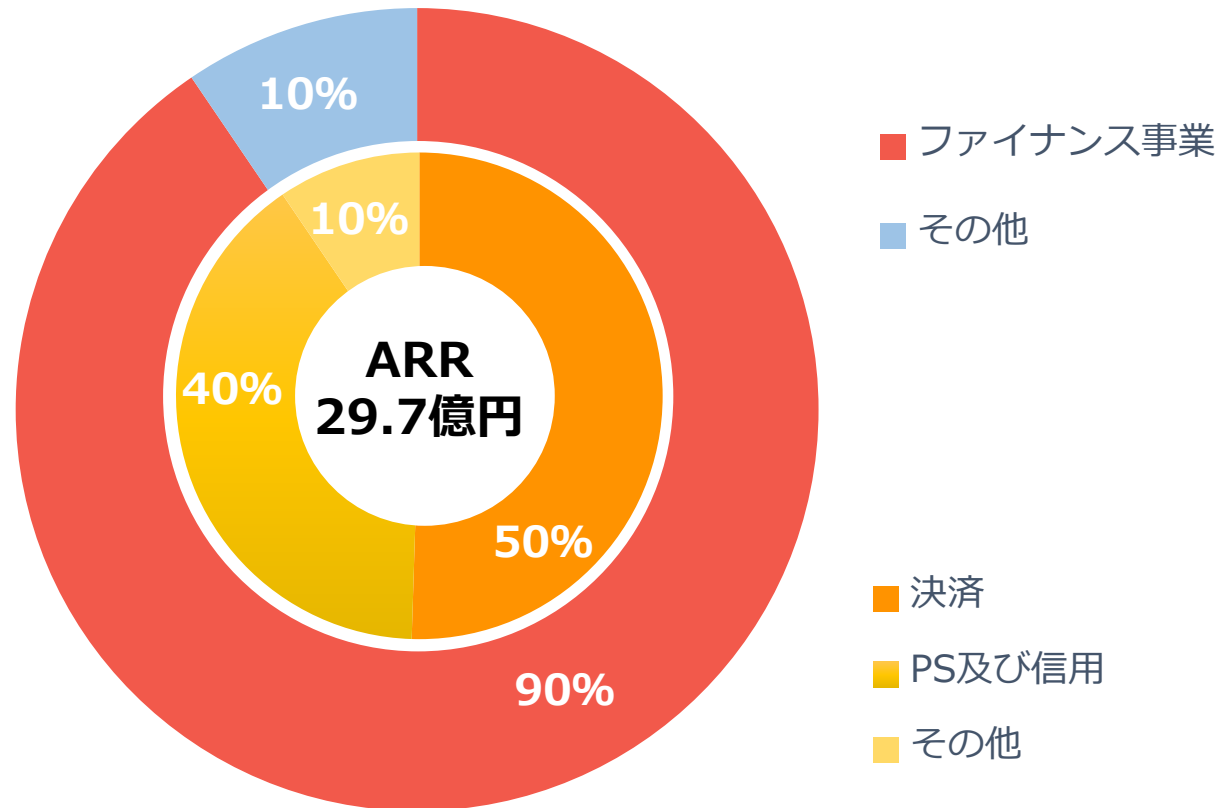
ストック型収益：MRR（月次経常収益）

パッケージ・ソリューションと信用ビジネスが前年同期比+12.6%まで回復。各種マーケティング施策再開後の更なる回復に期待



※PS=パッケージ・ソリューション（会費ペイ・イベントペイ・チケットペイ） 信用=信用ビジネス（CRIA）

インシデントの影響もあり、サービス別内訳に大きな変容は無し。
来期以降、PS&信用の更なる拡大に注力

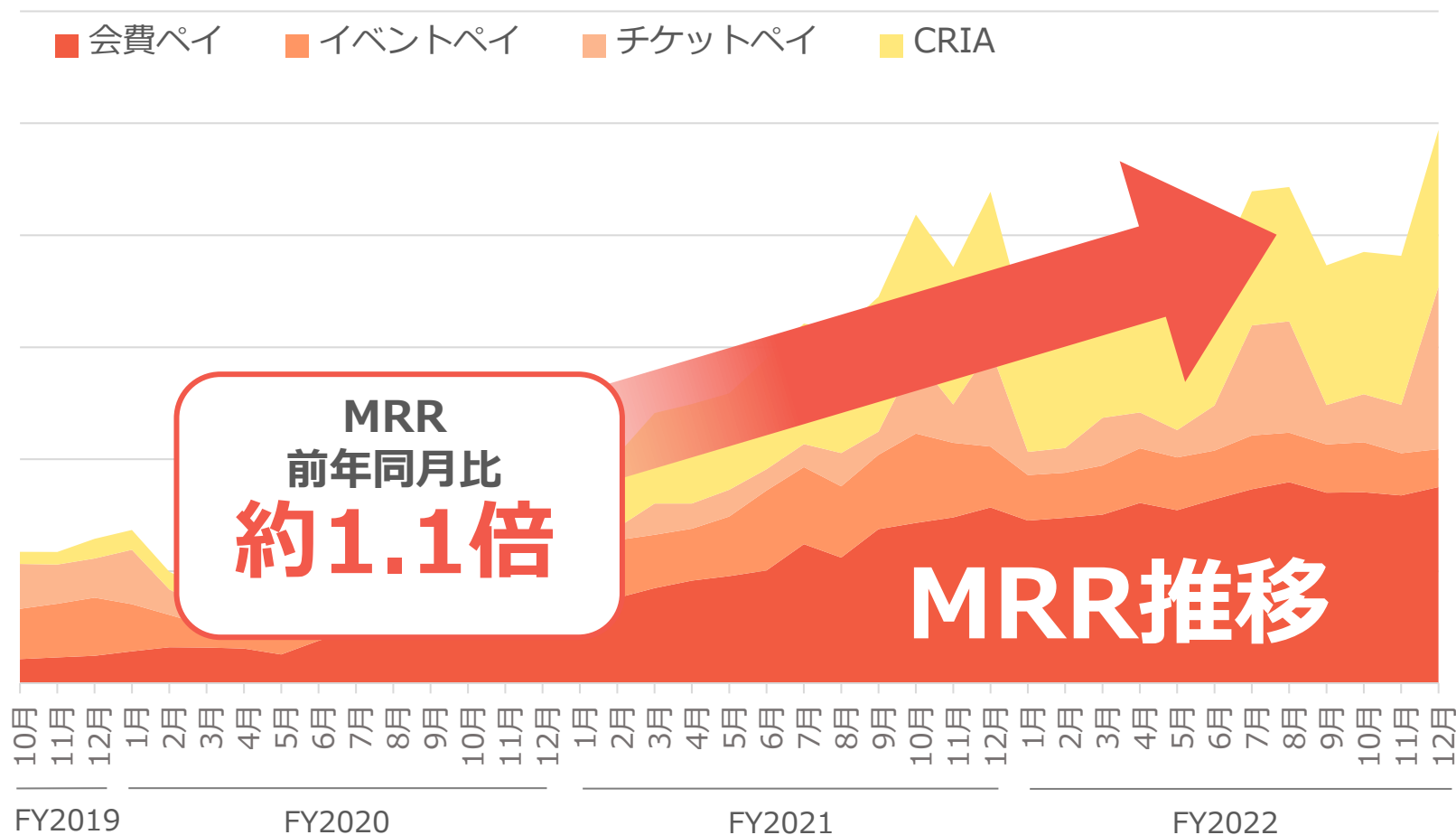


※PS=パッケージ・ソリューション（会費ペイ・イベントペイ・チケットペイ） 信用=信用ビジネス（CRIA）

※ARR=直近四半期末MRR×12

※「その他」には、マーケティング事業及びDX支援事業のうち、ストック型ビジネスのみを含む

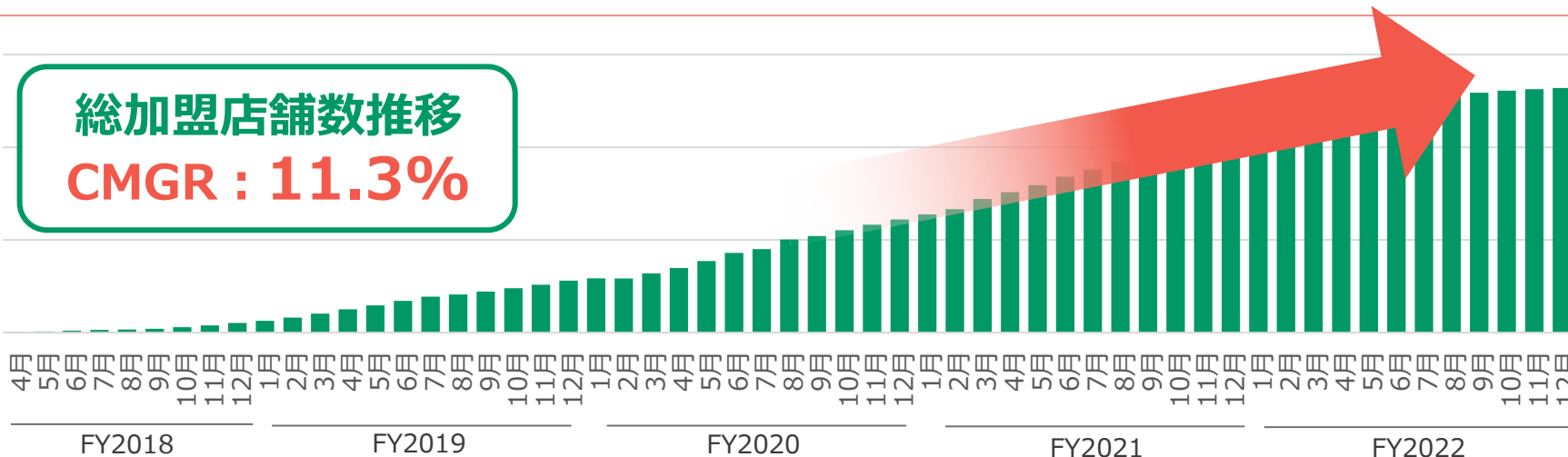
「チケットペイ」と「CRIA」を中心に大手加盟店獲得が順調に進む。
 特に「チケットペイ」については、**コミケ（コミックマーケット）**等の大規模リアルイベントの案件獲得が好調



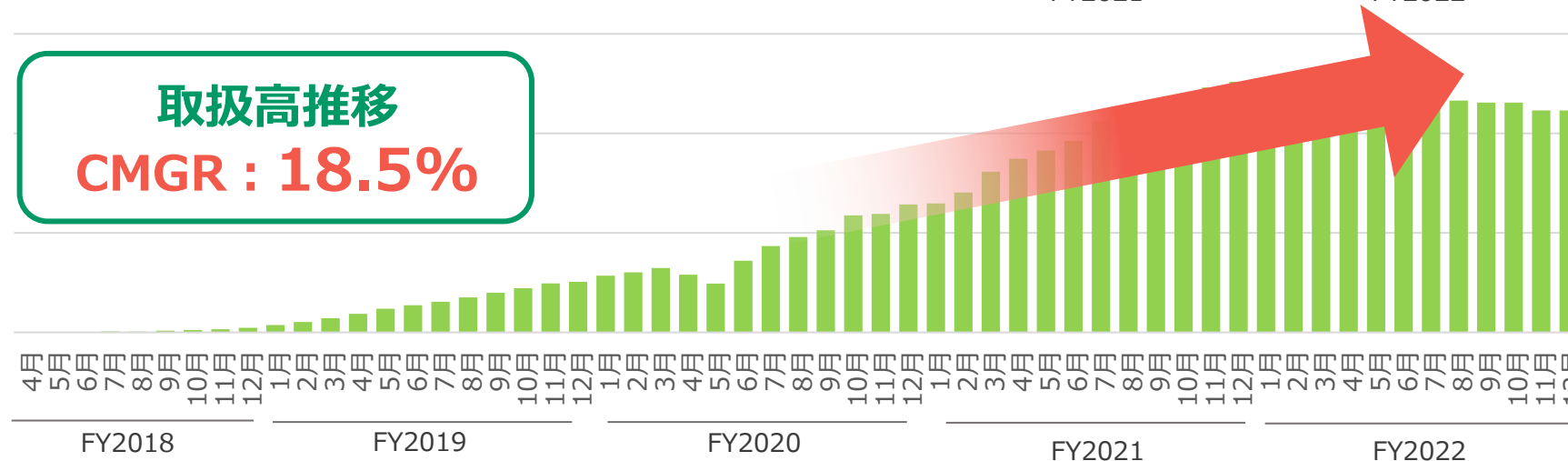


総加盟店舗数の月平均成長率（CMGR）が11.3%
取扱高が18.5%と引き続き安定的に推移

総加盟店舗数推移
CMGR：11.3%



取扱高推移
CMGR：18.5%



※大手加盟店向けに提供する会費ペイの派生サービスを除く

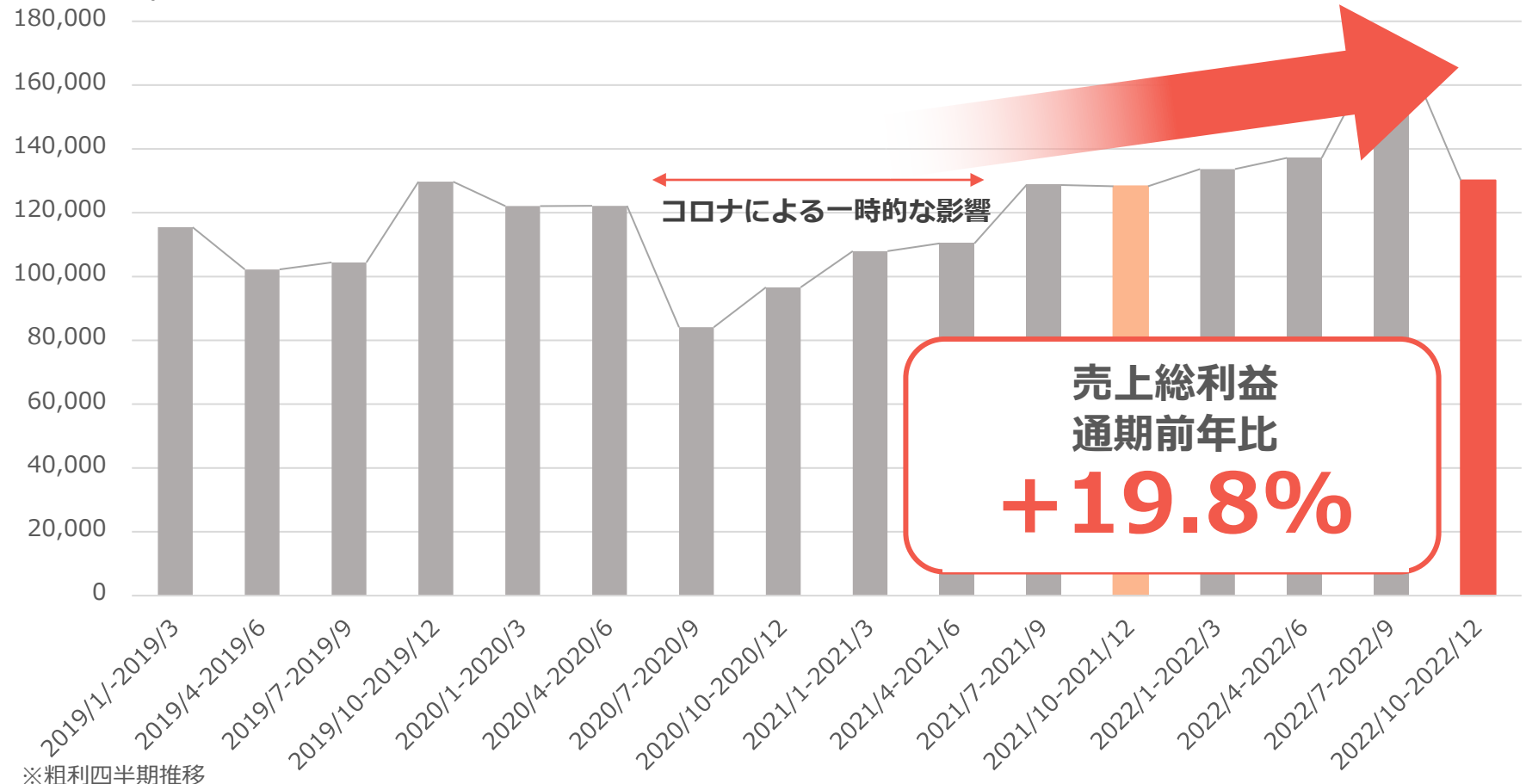
様々なフィンテックSaaSを提供するパッケージ・ソリューション及び、給与即時払いサービス「CRIA」を中心とする信用ビジネスが堅調に拡大し、**事業全体の収益力、粗利率・利益率が向上**

(百万円)	2021年12月期	2022年12月期	VS 前年同期比
売上高	2,260	2,384	+5.5%
売上総利益 %売上高	1,961 86.7%	2,094 87.8%	+6.8%
セグメント利益 %売上高	725 32.1%	812 34.1%	+12.0%
EBITDA %売上高	808 35.8%	901 37.8%	+11.4%

マーケティング事業：持続的な売上総利益の成長 metaps®

商品検索/メディア事業の広告単価低下による影響を受けたものの、広告代理事業が継続的に高成長を維持し、4Qは前年同期比+1.5%成長で着地。通期は、前年比+19.8%となり、**確実かつ持続的な粗利成長を実現**

(単位：千円)



※粗利四半期推移

営業及び運用体制の強化により、利益率の高いECや電子書籍案件が増加。粗利率改善も寄与し、過去最高の売上総利益を記録、セグメント利益も前年同期比+36.4%と大幅に成長

(百万円)	2021年12月期	2022年12月期	VS 前年同期比
売上高	2,696	2,900	+7.6%
売上総利益 %売上高	475 17.6%	570 19.6%	+19.8%
セグメント利益 %売上高	164 6.1%	224 7.7%	+36.4%
EBITDA %売上高	195 7.2%	251 8.7%	+28.7%

経営効率を追求しつつ、安全性・健全性にも留意するため、短期的には**DEレシオ**は1.0倍以内を維持

資本効率の高い経営を目指すものの、短期的には成長投資を行うため、**自己資本比率**は20%超を維持

非常事態においても安定した事業運営を継続できる様に、**調整後手元流動性比率**は12倍（販管費1年分）超を維持

単位：百万円	2020年12月末	2021年12月末	2022年12月末
現預金	6,648	11,648	10,961
有利子負債	2,359	1,355	2,362
総資産	21,921	31,500	28,112
自己資本（親会社持分）	5,662	9,846	8,741
DEレシオ	0.42	0.14	0.27
自己資本比率	25.8%	31.3%	31.1%
営業債権等	9,195	13,312	12,081
営業債務等	10,294	15,794	14,709
調整後手元流動性 ※1	5,549	9,165	8,334
月平均販管費（減価償却除く）	306	185	201
調整後手元流動性比率 ※2	18.1	49.5	41.5

※1 調整後手元流動性は、現預金 + 営業債権等 - 営業債務等

※2 調整後手元流動性比率は、調整後手元流動性 ÷ 月平均販管費（減価償却除く）

テクノロジーでお金と
経済のあり方を変える

metaps®

世界を解き放つ

- この資料は、株式会社メタップス（以下、当社）の現状をご理解いただくことを目的として、当社が作成したものです。当資料に記載の内容は、一般的に認識されている経済・社会等の情勢および当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成したものであり、経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更する可能性があります。
- 本資料は、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。様々な要因の変化により実際の業績や結果とは大きく異なる可能性があることをご承知おきください。
- 本資料の公表日現在において、株式会社Odessaによる当社株式、新株予約権及び新株予約権付社債に対する公開買付けが行われております。当該公開買付けは、当社株式が上場廃止となる予定であることを前提として行われたものであるため、公開買付けが成立し、当社株式が上場廃止となった場合には、次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示は行いません。仮に、当該公開買付けが不成立となり、その結果当社株式の上場が維持された場合、次回の「事業計画及び成長可能性に関する事項」の開示は2024年3月頃を予定しております。