

2021年3月期 第2四半期 決算説明資料

2020年11月13日
INCLUSIVE株式会社

必要なヒトに、必要なコトを。
INCLUSIVE

- ◆ 2021年3月期 第2四半期連結業績
- ◆ 2021年3月期 通期業績予想
- ◆ 参考資料

2021年3月期 第2四半期 連結業績

2021年3月期 第2四半期連結業績の概要

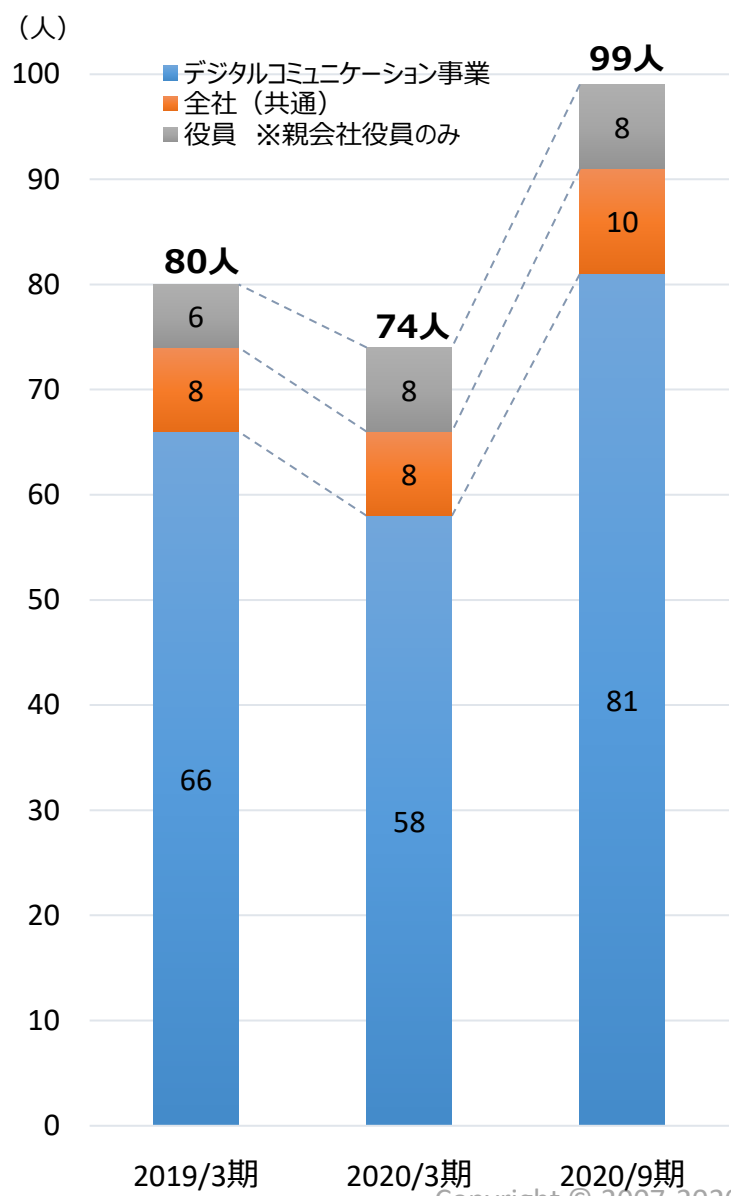
- 売上高は、新型コロナウイルス感染症の影響が発生し、メディアマネジメントサービス、広告運用サービス、プロモーション企画・PRサービスの新規案件獲得、既存クライアントへのアップセル速度が鈍化。これらの結果、対前年同期比減収での着地
- 広告運用サービスにおける、広告配信費用が減少したことから原価は減少したものの、中途採用活動の強化、新卒人員の増加に伴う人件費増加や、組織拡大に伴う販売管理費が増加したため販管費は増加
- これらの結果により、営業利益は対前年同期比減益で着地

(単位：千円)

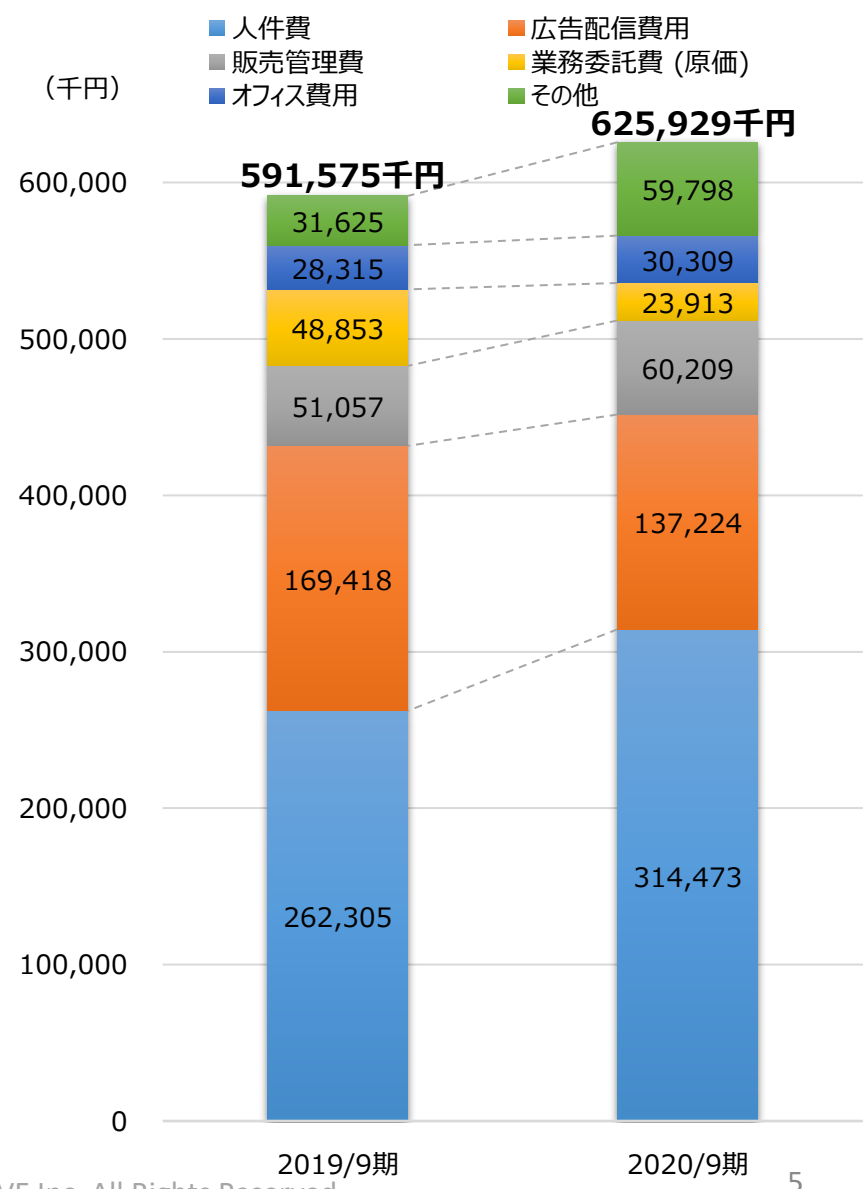
	2019/9期 実績	2020/9期 実績	対前年同期増減	
				(%)
売上高	769,578	613,655	▲155,923	▲20.3%
売上原価	332,453	317,061	▲15,392	▲4.6%
売上総利益	437,124	296,593	▲140,531	▲32.1%
販売費及び一般管理費	258,560	308,867	+50,307	+19.5%
営業利益	178,563	▲12,274	▲190,837	—
経常利益	176,356	▲7,786	▲184,142	—
親会社株主に帰属する四半期純利益	114,929	▲16,476	▲131,405	—

人員数、コスト内訳 (売上原価+販管費)

■ 連結役員数: 99人

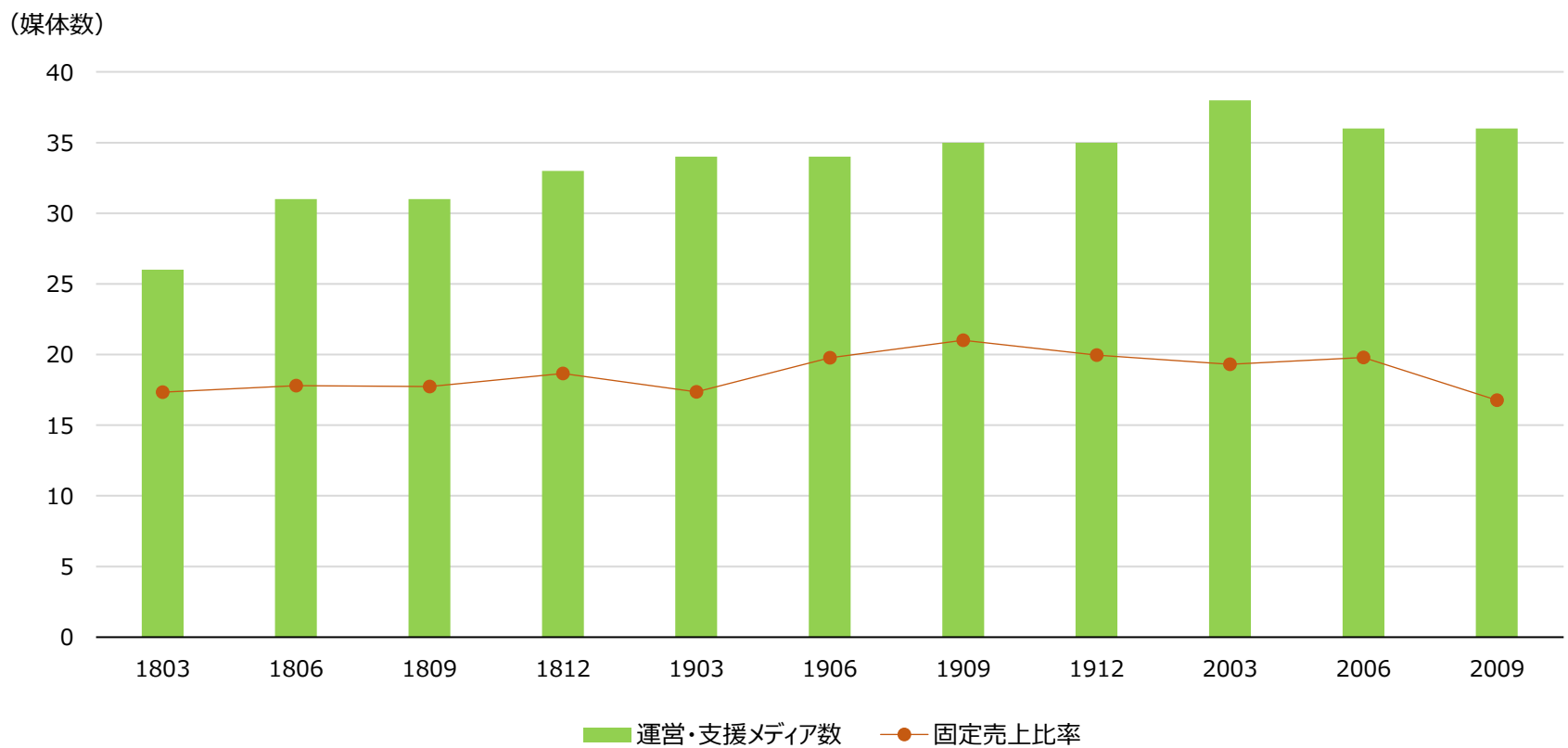


■ コスト合計: 625,929千円 (前期比+5.8%)



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している一方で、一部クライアントの予算縮小に伴う取引解消が発生し、横ばいで推移
- 新型コロナウイルス感染症拡大の影響があったことから、メディアあたりの収益についてもほぼ横ばいの推移で着地した



※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

	2020/3期		2020/9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	1,479,733	93.1%	2,060,817	93.2%	+581,084	・現金及び預金 +615,756千円 ・受取手形及び売掛金 ▲13,974千円
固定資産	108,922	6.9%	149,880	6.8%	+40,958	・のれん +39,629千円
繰延資産	9	0.0%	1,129	0.1%	+1,120	
資産合計	1,588,666	100.0%	2,211,827	100.0%	+623,161	
流動負債	276,673	17.4%	541,246	24.5%	+264,573	・借入金 +286,702千円 ・未払法人税等 ▲64,473千円
固定負債	36,405	2.3%	411,548	18.6%	+375,143	・借入金 +342,236千円 ・社債 +31,500千円
負債合計	313,079	19.7%	952,794	43.1%	+639,715	
純資産合計	1,275,586	80.3%	1,259,032	56.9%	▲16,554	・四半期純損失 ▲16,476千円
負債・純資産合計	1,588,666	100.0%	2,211,827	100.0%	+623,161	

	2020/3期	2020/9期	増減 (千円)
現金及び預金	1,186,356	1,802,112	+615,756
借入金 (社債含む)	▲49,000	▲719,438	▲670,438
ネット現預金	1,137,356	1,082,674	▲54,682

<財務指標>

手元流動性比率	9.5 ヶ月	18.0 ヶ月	+8.5 ヶ月
自己資本比率	80.3%	56.9%	▲23.4%

※ (期末現金及び預金残高÷
期中の月平均売上高)で算出

2021年3月期 通期業績予想

2021年3月期 通期業績予想（連結）

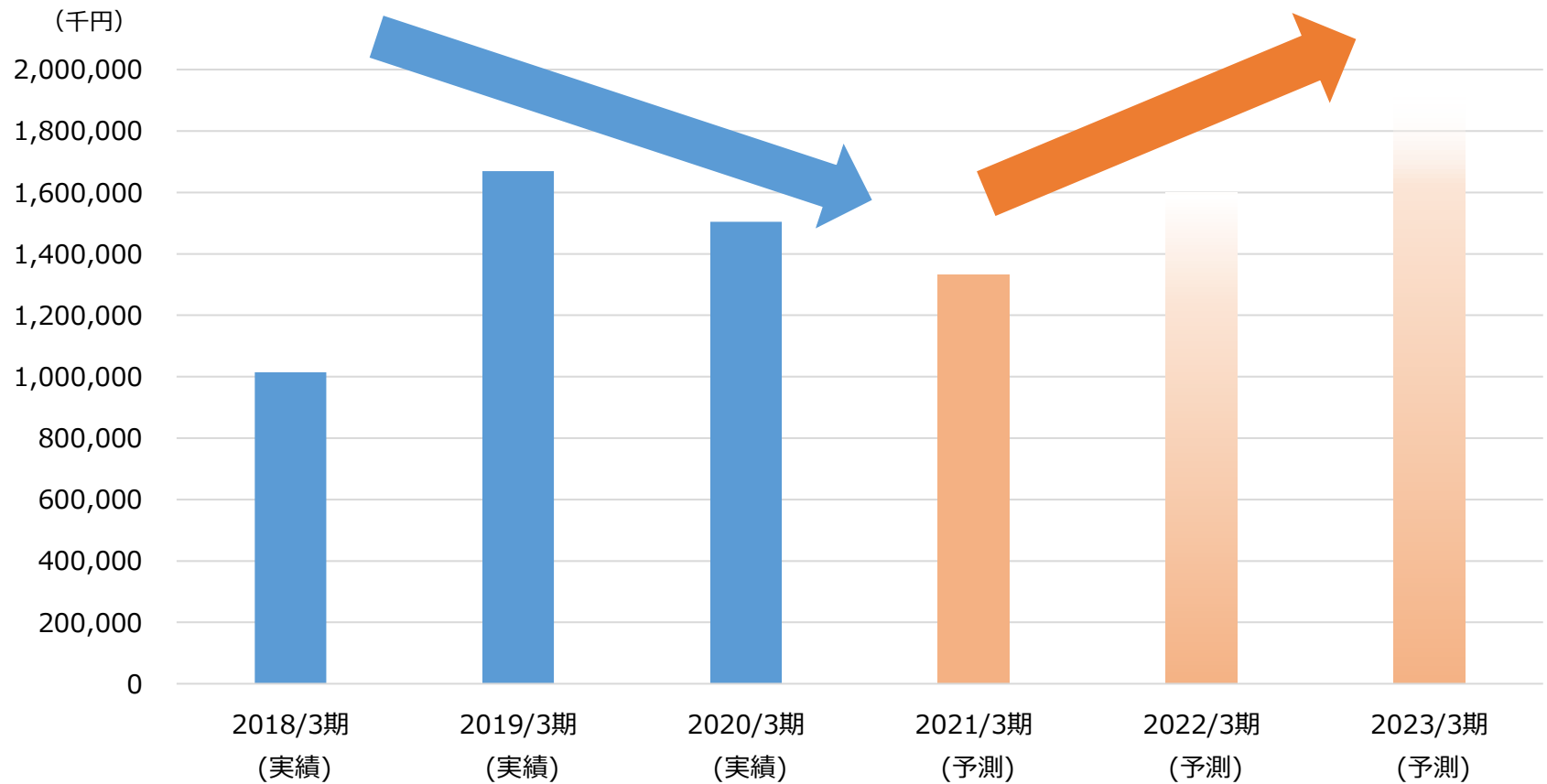
- 主力のメディアマネジメントサービスにおいては、企画力・コンサルティング力の更なる強化を通してクライアントメディアの収益力強化を行っていく事で、顧客あたり売上高の維持を図っていく方針。また、広告運用サービスにおいては、取引先メディア数を拡大させることで、売上高を再度成長基軸へ移行させていく事を想定
- 新型コロナウイルス感染症拡大による影響として、下期もクライアントのデジタルサービス展開の速度の鈍化が想定されること、広告主のプロモーションの規模が縮小されること、また、イベントを活用した広告企画などのプロモーション施策の実施が中止される可能性等を想定
- コスト構造については取締役報酬やオフィス等固定費を削減。人材採用や当社認知改善のための広告宣伝の取組みについては、更なる成長の為に欠かせないことから、下期についても積極的に費用を投下していく方針

(単位：千円)

	2020/3期 実績	2021/3期 業期予想	対前期増減	
				(%)
売上高	1,504,519	1,344,136	▲160,383	▲10.7%
営業利益	266,751	▲17,337	▲284,088	—
経常利益	258,259	▲7,262	▲265,521	—
親会社株主に帰属する当期純利益	167,228	▲23,472	▲190,700	—

既存事業領域の今後の見通し

(連結売上高の推移)



今期で業績は底を打ち、再度成長軌道へと移行していく想定

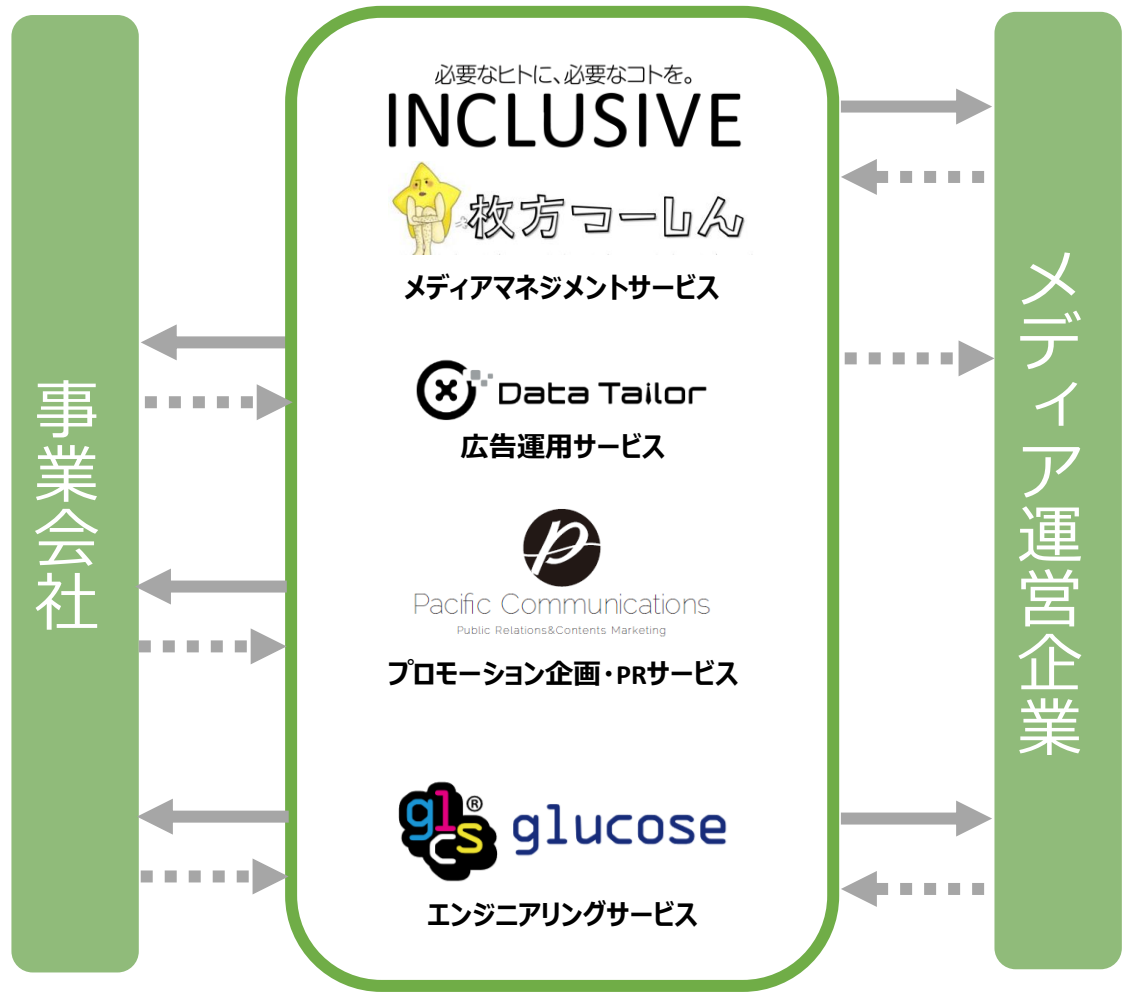
參考資料

会社概要

会社名	INCLUSIVE株式会社
代表者名	藤田 誠
本社住所	東京都港区南青山5-10-2 第2九曜ビル3階
設立	2007年4月
資本金	277,647千円（2020年9月末現在）
決算期	3月
事業内容	インターネットサービスの収益化支援および関連業務

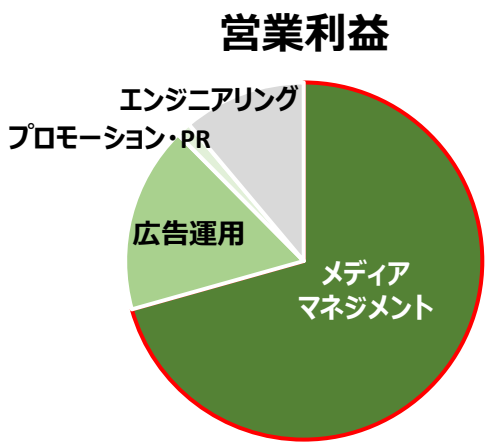
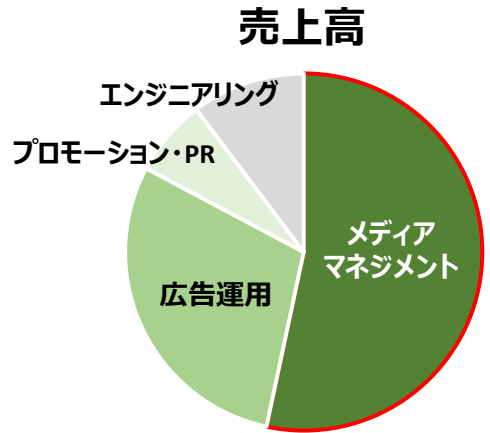
事業概要

グループ内でコミュニケーション・ブランディング関連サービスを一通貫で提供



→ サービスの流れ
 ... 金の流れ

サービス別構成比
 (2020年3月末時点)



収益モデルの特徴

月額固定のコンサルティング収益による安定性と広告収益レベニューシェアによるアップサイドのある収益モデル

	提供サービス	主な収益モデル
メディア マネジメントサービス	<ul style="list-style-type: none">メディア運営支援に関するコンサルティング、ディレクション広告主の開拓によるメディア収益化支援ウェブサイトやコンテンツ制作	<ul style="list-style-type: none">メディアコンサルティングフィー（月額固定）広告収益（レベニューシェア）制作関連フィー
広告運用 サービス	<ul style="list-style-type: none">アドネットワークの運用コンテンツマーケティング企画と広告運用支援	<ul style="list-style-type: none">アドネットワーク運用収益オウンドメディア・SNSの運用業務委託収益
プロモーション企画・ PRサービス	<ul style="list-style-type: none">広告企画やPRサービスの提供	<ul style="list-style-type: none">広告・PR代理手数料クライアントからのブランディングコンサルティングフィー
エンジニアリング サービス	<ul style="list-style-type: none">ウェブサービスやアプリケーションの開発	<ul style="list-style-type: none">受託開発収益保守・メンテナンス売上

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。