

# INCLUSIVE株式会社 会社説明資料

2021年3月

必要なヒトに、必要なコトを。

INCLUSIVE

# 会社概要

# 会社概要

会社名	INCLUSIVE株式会社
証券コード	東証マザーズ 7078
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12月末現在）
従業員数	109名 （関連会社・アルバイト・派遣社員含む。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

必要なヒトに、必要なコトを。

# INCLUSIVE

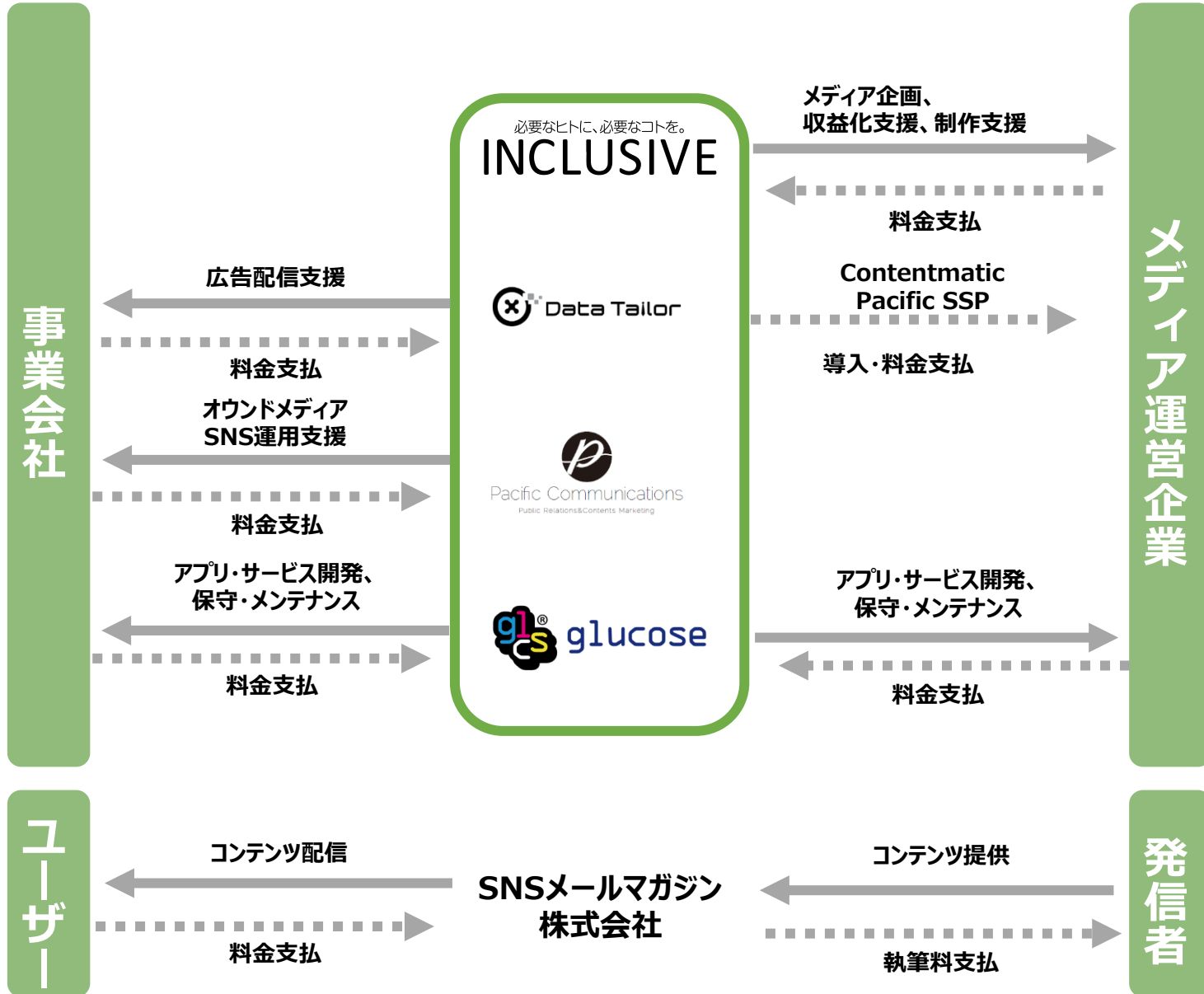
## 日本で唯一のメディアDX エージェンシー

レガシーメディア・個人メディアの持続可能な支援を  
先端のテクノロジーを開発・活用し実現していく。

情報流通のDX化を進めることで  
必要なヒトに、必要なコトが届く世界を創出する。

# 事業概要

→ サービスの流れ  
⇒ お金の流れ



# 収益モデルの特徴

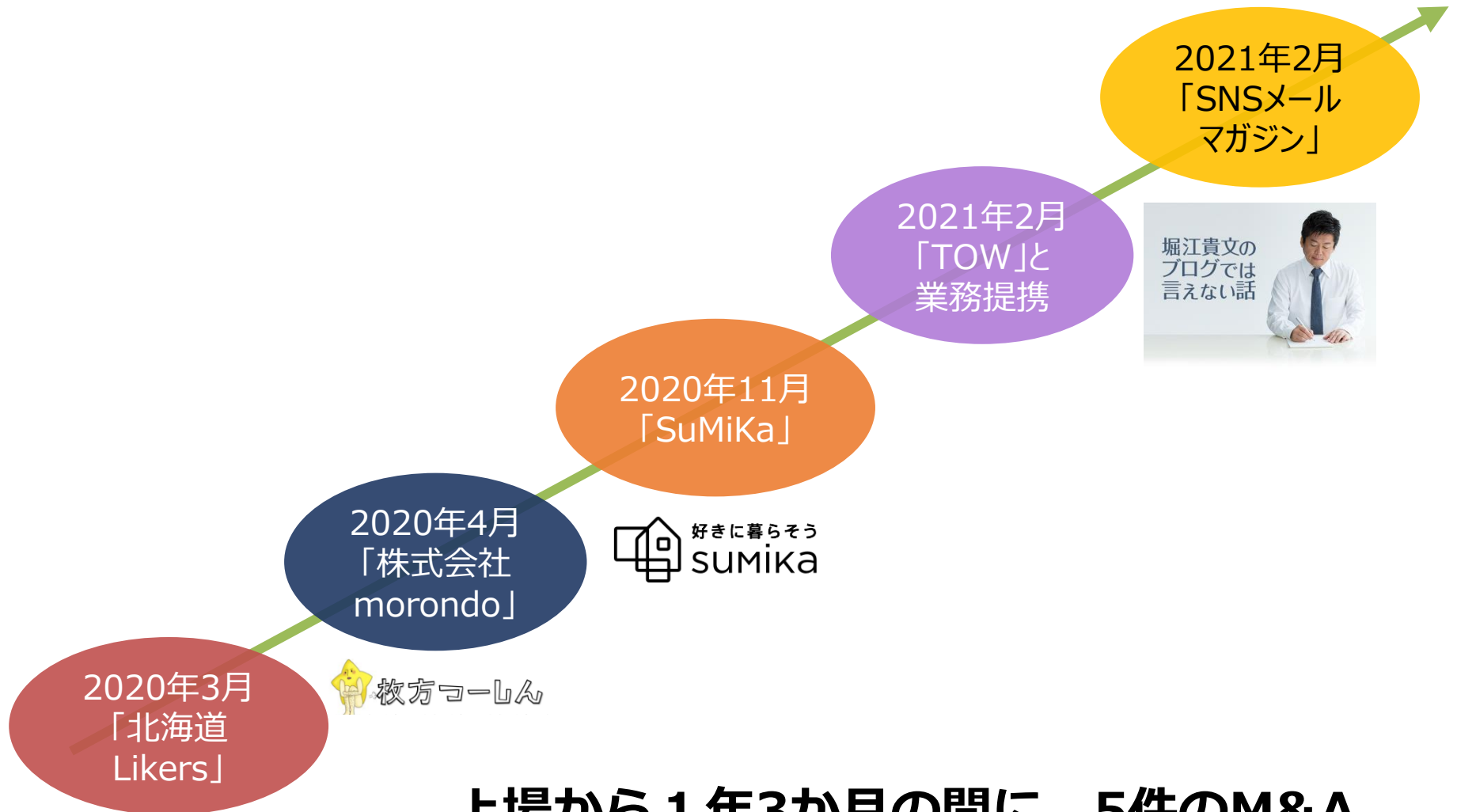
	提供サービス	主な収益モデル
メディア マネジメントサービス	<ul style="list-style-type: none"><li>メディア運営支援コンサルティング</li><li>メディア収益化支援</li><li>メディア構築、コンテンツ制作</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>メディアコンサルティングフィー（月額固定）</li><li>広告収益（レベニューシェア）</li><li>制作関連フィー</li></ul>
広告運用 サービス	<ul style="list-style-type: none"><li>アドネットワークの運用</li><li>コンテンツマーケティング企画と広告運用</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>アドネットワーク運用収益</li><li>オウンドメディア・SNSの運用業務委託収益</li></ul>
プロモーション企画・ PRサービス	<ul style="list-style-type: none"><li>デジタルマーケティング戦略立案・実行支援</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>広告理手数料</li><li>ブランディングコンサルティングフィー</li></ul>
エンジニアリング サービス	<ul style="list-style-type: none"><li>ウェブアプリケーションの開発</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>受託開発収益</li><li>保守・メンテナンス売上</li></ul>
<b>New!</b> ニュースレター サービス	<ul style="list-style-type: none"><li>メールマガジンの発行 (2021年2月19日取得)</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>月額課金収益</li></ul>

# INCLUSIVEの特徴

# ① : M&A、事業提携への注力



# M&A、提携のトラックレコード（上場後）



**上場から1年3か月の間に、5件のM&A、  
提携を実施。  
これからも買収・提携活動は積極的に実施。**

# 直近事例：SNSメールマガジン株式会社の株式取得

## (SNSメールマガジン概要)

- 堀江貴文氏が執筆するメールマガジン「堀江貴文のブログでは言えない話」を発行
- 現在7つのプラットフォーム上と契約を持ち、コンテンツを配信中
- 2,000万文字以上のデジタル上で活用可能なメルマガアーカイブコンテンツを保有
- 堀江氏のノウハウ・コンテンツ力、プラットフォームとの関係、アーカイブコンテンツの活用余地など、デジタル上で活用可能な事業資産を多く持つことが特徴

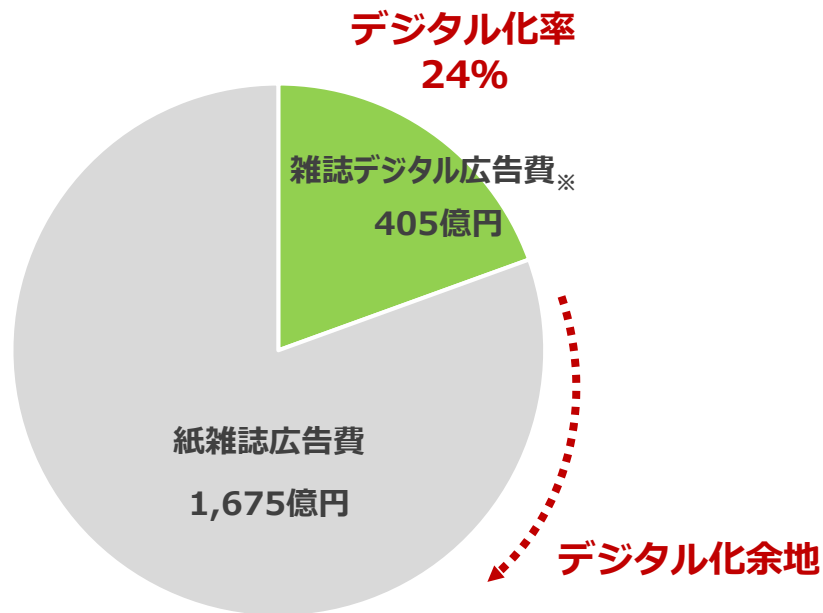
堀江貴文の  
ブログでは  
言えない話



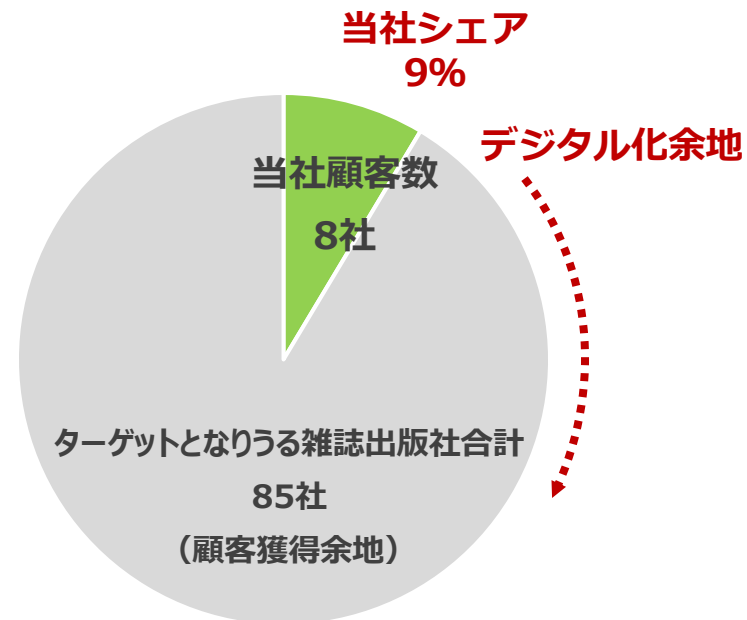
## ② : 既存事業領域の拡張余地

# 既存事業領域の成長機会

## 雑誌広告費の内訳



## 雑誌出版社デジタル化支援の当社シェア



## 紙媒体の市場は縮小傾向にあるが、 紙媒体のデジタル化領域は成長市場

出所：電通「2019年 日本の広告費」  
<https://www.dentsu.co.jp/news/release/pdf-cms/2020014-0311.pdf>  
※出版社が主体となって提供するインターネットメディア・サービスにおける広告費

出所：日本雑誌協会「会社別雑誌一覧」<https://www.j-magazine.or.jp/user/data/maglist>  
ABC協会「雑誌一覧」[http://www.jabc.or.jp/memberlist/kl\\_Md\\_Zs\\_Ct.html#top](http://www.jabc.or.jp/memberlist/kl_Md_Zs_Ct.html#top)  
※会員社数を基に算出

必要なヒトに、必要なコトを。

INCLUSIVE

# レガシーメディアのDX化支援：トレンド



**これまで : 余剰人員のデジタルシフト**



**これから : デジタルシフト可能人材不足**

# レガシーメディアのDX化支援：地域市場

## テレビ局



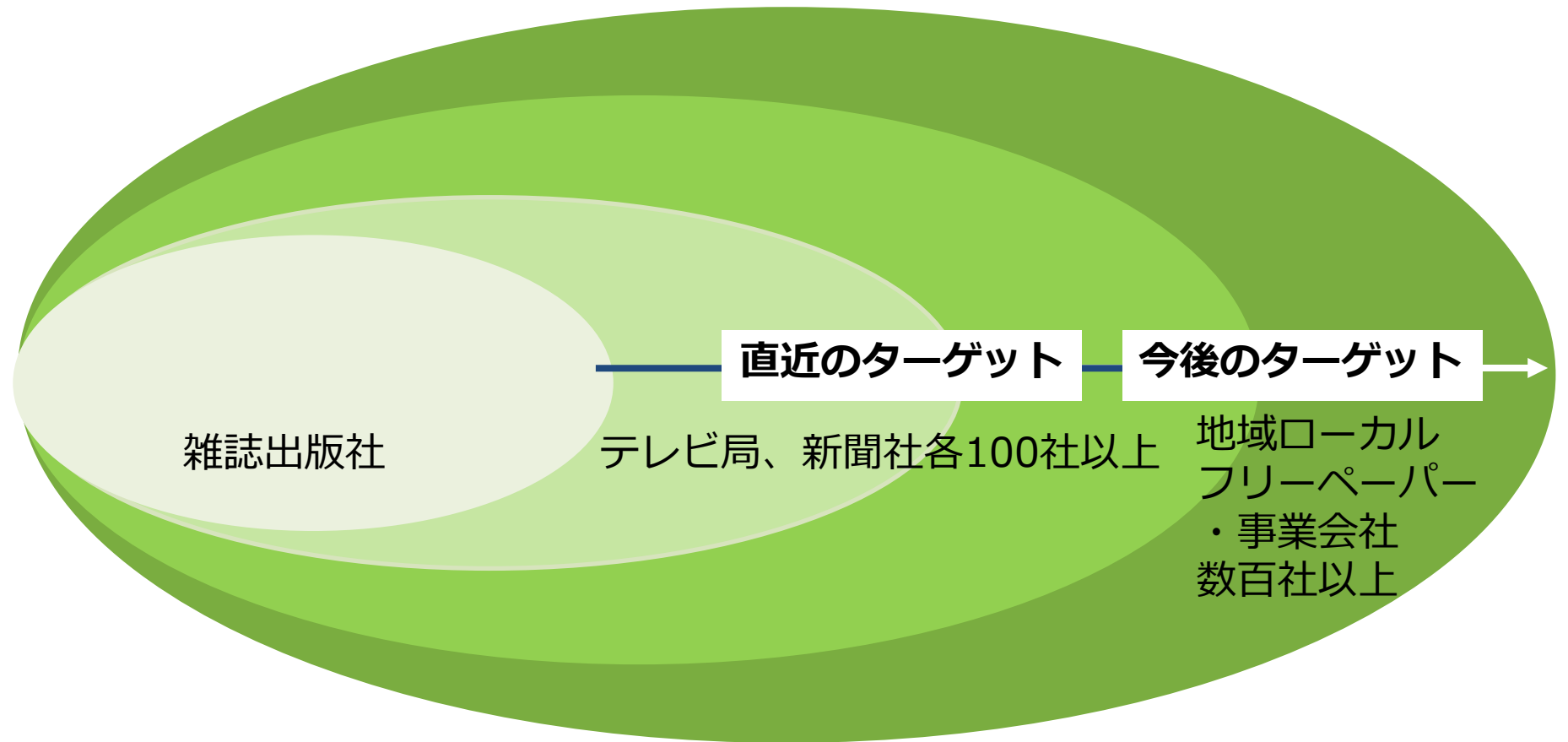
**デジタル事業領域の人材・  
展開ノウハウニーズ**

## 新聞社



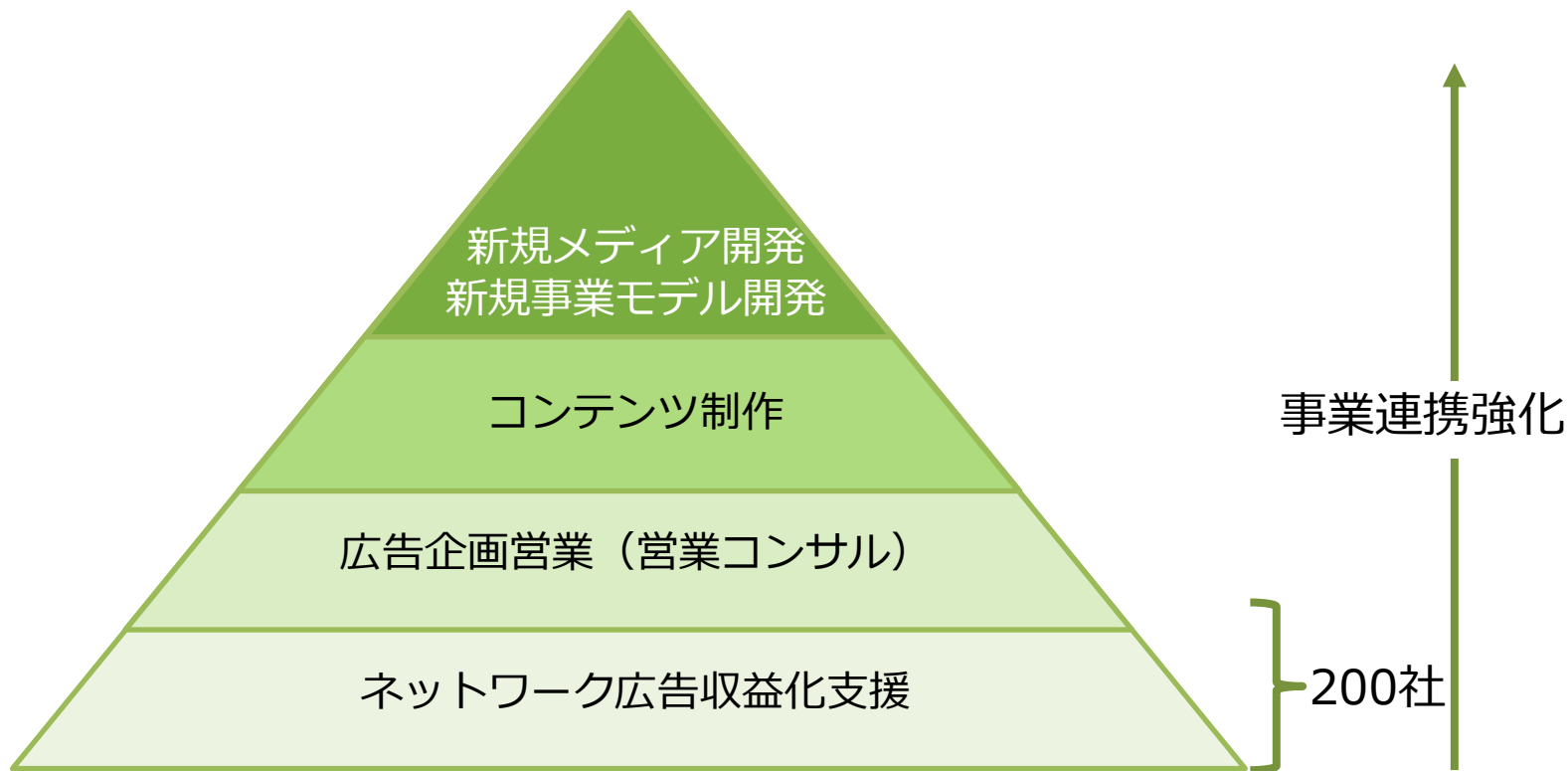
**月額課金ビジネスモデルの  
デジタル化ニーズ**

## 提携候補となる企業数は200社超 更なる拡大余地は数百社以上



# 取引先数の拡大

5年間でメディアマネジメントサービス  
提供先メディアを200メディアへ  
(直近決算：36メディア)





## ③ : 新規事業領域への展開

# 地域メディアの展開戦略(事例①)：枚方つーしん

## ハイパーローカルメディアの深化と型化。 提携も含め、周辺都市へと事業モデルを横展開

枚方つーしん 開店・閉店 グルメ まとめ お店 ヒト 話題 フォト イベント クイズ 不動産 求人 広告 その他

ひらつー記事検索

検索キーワードを入力してください

検索



枚方T-SITEに「果実びより」ってカフェができるみたい。奥物を使ったスイーツを提供するお店。12月オープン予定

at 2020年10月26日21:00 RT(15)



長尾台につくってたたご焼き店「はなれ」がオープンしてる

at 2020年10月26日19:30 RT(3)



【グルメ】の記事一覧



「たごやき屋 はなれ」の『塩ごま油』（枚方市長尾台）【ひらつーグルメ】

at 2020年11月11日10:00 RT(4)



「特製ラーメン 高虎屋」の『濃厚魚介豚骨つけめん』（枚方市茄子作東町）【ひらつーグルメ】

at 2020年11月10日10:00 RT(5)



「大阪ふくちゃんラーメン」の『チャーシューメン』（枚方市大峰元町）【ひらつーグルメ】

at 2020年11月09日10:00 RT(12)



「からあげ 郡山健太」の『からあげ弁当』（枚方市伊加賀東町）【ひらつーグルメ】

at 2020年11月08日10:00 RT(6)



「コナス珈琲」の『BBQベーコンチーズバーガー』（覆屋川市太秦）【ひらつーグルメ】



「ローズガーデン」の『100%ビーフのチーズバーガー』（交野市倉治）【ひらつーグルメ】

# 地域メディアの展開戦略(事例②：北海道Likers)

## Region（地方・地域）型メディアコミュニティ 地域貢献を「参加」することで実現していく



北海道が好きな人の  
好きな人による  
好きな人のための  
地域活性化プラットフォーム

## SaaS事業開始 (地域メディア向けCMS\*を今春ローンチ予定)

必要なヒトに、必要なコトを。



×



AWSのアドバンスドテクノロジーパートナーとして、  
WordPressによるデジタルメディアのホスティング・制作・保守までを  
グローバルに展開する株式会社デジタルキューブと連携。

メディア運営者を持続的な情報発信を推進するシステムのSaaS提供。  
各種テクノロジーを活用し、収益力強化に資する機能を開発・実装していく方針。

\*CMS=Contents Management System コンテンツ管理システム

# バーティカルメディアへの投資 (直近の買収事例:SuMiKa)

## 積み上げ式 (収益化が見えやすい) メディア事業モデル

The screenshot shows the SuMiKa website interface. The main banner features a grid of photos of people and construction sites. A central white box titled '家づくりのパートナーを見つけよう' (Find a partner for home building) lists three points: 1. Find construction partners online with detailed information. 2. Easily add construction partners to your list. 3. Find specialized construction partners. Below this, it states 'SuMiKaは専門家との家づくりを無料でサポートします。' (SuMiKa supports home building with experts for free). To the right, there are ads for 'LOAFER' (a house) and 'あなたにぴったりの家づくりのパートナーは? 家づくり診断' (Who is the right partner for your home building? Home building diagnosis). At the bottom, a section titled '専門家を募集する' (Recruiting specialists) shows statistics: 7 projects currently recruiting, 18 people currently applying, and a total of 565 specialists registered.

項目	数値
現在募集中プロジェクト	7
現在応募中人の専門家	18
累計登録総数	565

↑  
トラフィック  
創出

↑  
マネタイズ  
強化

↑  
レコメンド  
検索性向上

## 主要SNSと連動した個人課金サービス（今夏）



+ 新規執筆者の参画

「メルマガ → ニュースレター → その先 → その先へ」  
クリエイターエコノミープラットフォームの実現

# 事業戦略 (中期経営計画の概要について)

**新型コロナウイルス感染症拡大の影響が大きく、  
既存事業領域は停滞しているものの、  
新たな事業機会も顕在化。  
この傾向は今後も継続するものと想定**

## 既存事業領域

- レガシーメディア（出版社、テレビ局、新聞社）向けのDX化推進領域は停滞
  - 既存広告事業の低迷からの収益回復にリソース投入
  - 不透明感もある事から新規事業であるデジタル領域への投資は慎重

## 新たな事業機会

- 生活様式、市場環境の変化により、新たな成長領域が顕在化
  - メディア化している個人のDX化ニーズ。交流の場のオンライン化
  - 地域回帰。身の回り生活圏、地域コミュニティの活性化ニーズ



# 事業成長の為に

**事業環境の変化を成長の機会と捉え、  
成長領域への投資を積極化していく**

**収益基盤としての既存事業の持続的成長**

+

**買収を通じた事業領域拡張と非連続成長**

上場以来1年超で4件の買収を実施。

これから投資実施件数、規模共に加速化していく方針

# 今後5年間で目指す会社の姿

会社のビジョンを実現していく為にも、  
社会にインパクトを与えられる規模の会社になる

5か年で注視していく経営指標

- 1 売上高
- 2 営業利益
- 3 のれんを控除した自己資本比率

売上規模・収益性を成長させる事で  
企業価値の最大化を目指す

# 5年後（2025年3月期）の数値目標

## 事業規模・収益性

売上高：**150億円**

営業利益：**20億円**

## 財務健全性

自己資本比率：**30%以上**

（のれん控除後）

情報流通のDX化を推進する  
リーディングプレイヤーへ

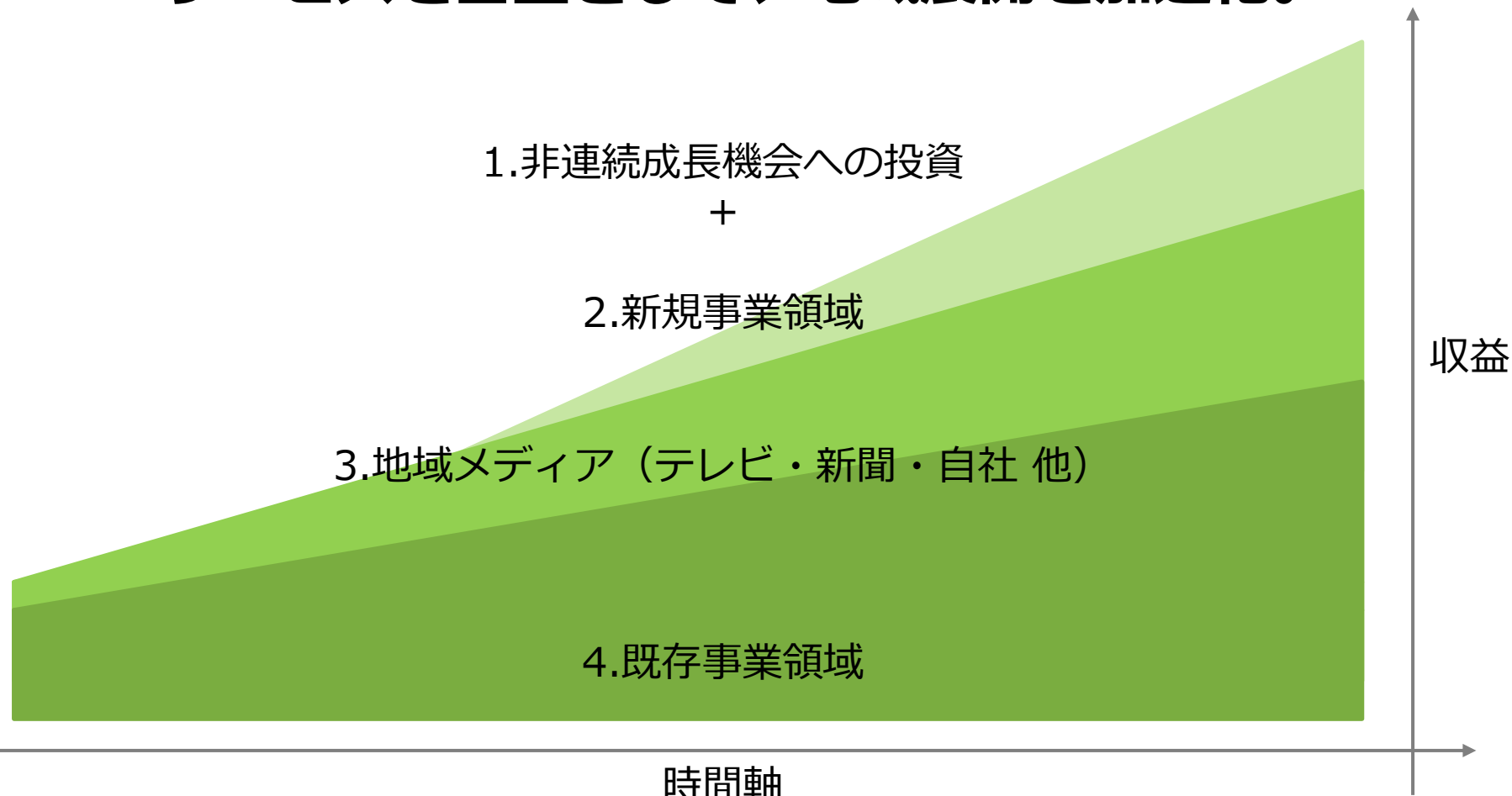
積極的な  
買収・提携の  
実施

成長領域への  
投資加速  
（地域、新規）

収益基盤としての、  
既存事業領域の強化

# 中期成長戦略の考え方

非連続的な成長機会・新規事業領域への投資を強化していく。既存領域についてはメディア社向けのサービスを基盤として、地域展開を加速化。



# 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**