

2022年3月期第一四半期 投資家説明会資料

2021年9月

必要なヒトに、必要なコトを。

INCLUSIVE

2022年3月期第一四半期 連結業績の概要

- 売上高は増収で着地。昨年同期比では、メディアマネジメントサービスの復調と、個人課金サービスの開始がポジティブ要因だが、広告運用サービスの配信単価下落がネガティブ要因
- 採用活動・新卒人員の増加に伴う採用研修費・人件費増加、総会実施費用の増加、また、組織拡大に伴いその他販売管理費全般が増加したため販管費は増加
- 増収幅がコスト増加幅を上回ったことから、営業利益は対前年同期比増益で着地

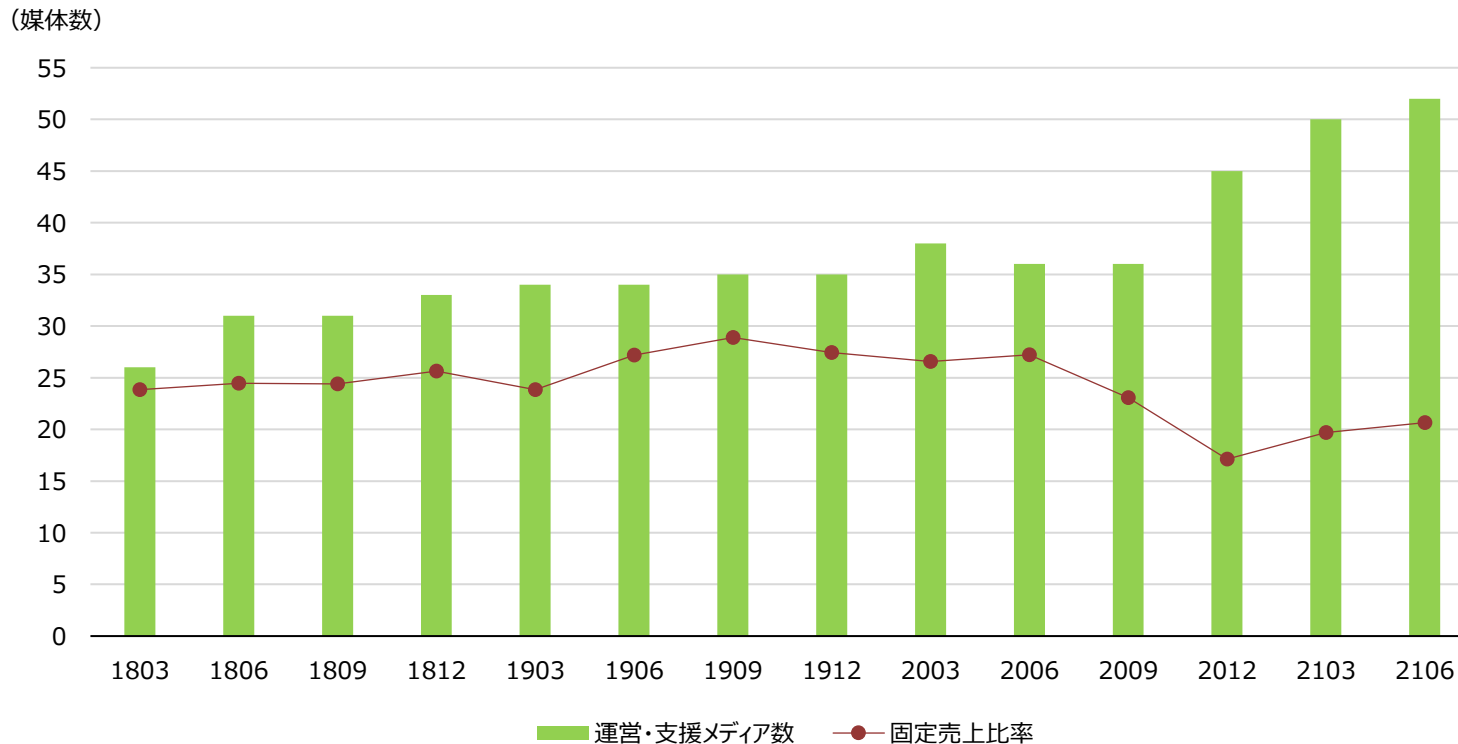
(単位：千円)

	FY2021 1Q 実績	FY2022 1Q 実績	対前年同期増減	
				(%)
売上高	296,818	333,060	+36,242	+12.2%
売上原価	155,078	175,054	+19,976	+12.9%
売上総利益	141,740	158,005	+16,265	+11.5%
販売費及び一般管理費	153,575	166,043	+12,468	+8.1%
営業利益	▲11,835	▲8,038	+3,797	-
経常利益	▲12,114	▲8,901	+3,213	-
親会社株主に帰属する当期純利益	▲14,977	▲13,484	+1,493	-

必要なヒトに、必要なコトを。

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新規クライアント獲得は順調に推移。支援媒体数は、昨年度末から微増し第一四半期終了時に52媒体
- 固定売上比率は、新規取引先獲得の影響からわずかに上昇



※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

必要なヒトに、必要なコトを。

2022年3月期 通期業績予想（連結）

- 第一四半期は概ね想定通りの水準で着地。現状において、今期業績予測に変更はなし

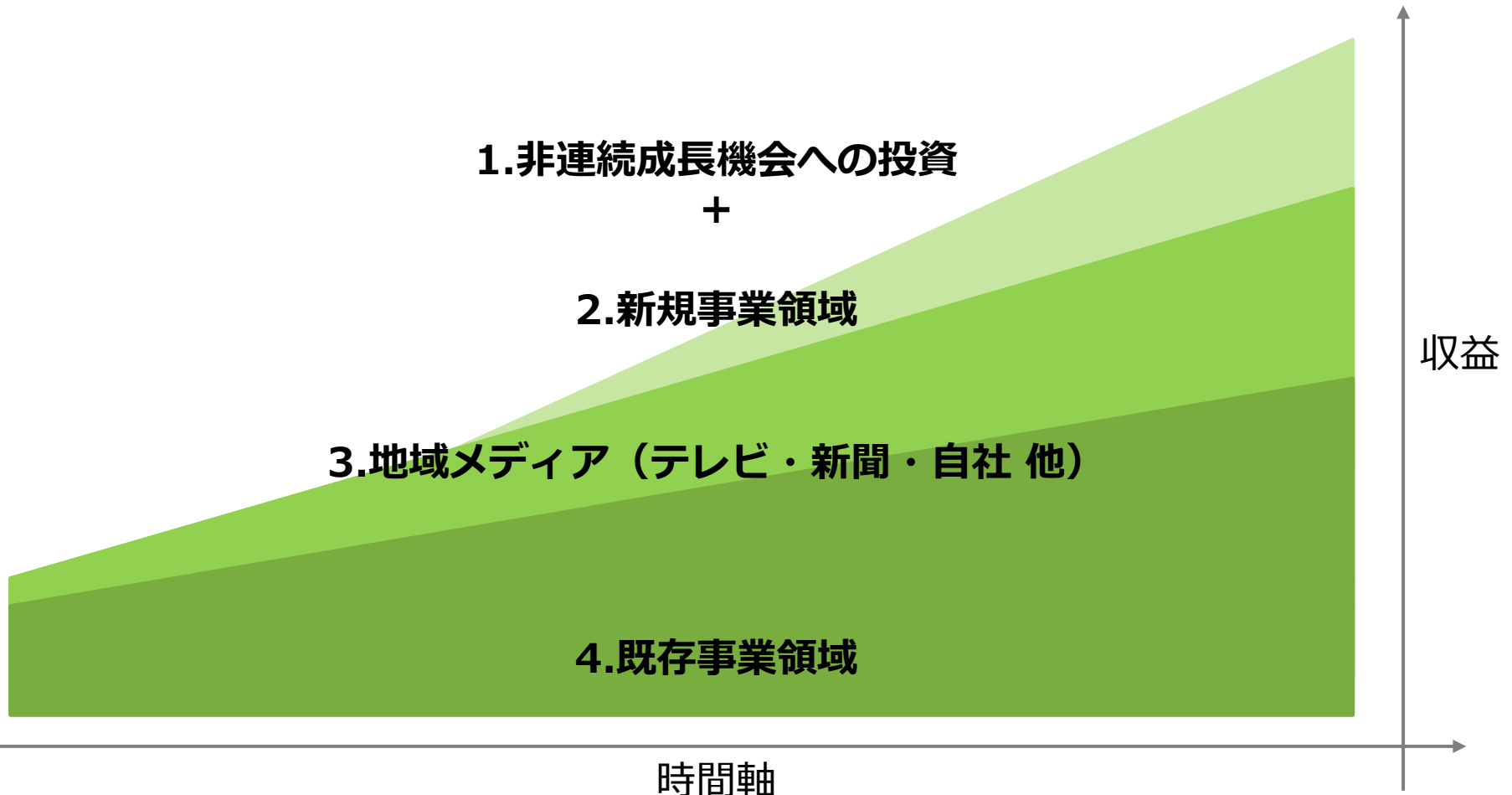
(単位：千円)

	2021/3期 実績	2022/3期 業績予想	対前期増減	
				(%)
売上高	1,376,613	1,530,973	+154,360	+11.2%
営業利益	31,820	43,311	+11,491	+36.1%
経常利益	42,504	40,712	▲1,792	▲4.2%
親会社株主に帰属する当期純利益	22,829	11,413	▲11,416	▲50.0%

事業戦略進捗について

再掲：中期成長戦略の考え方

引続き下記のプライオリティのもと、事業展開を加速化。



事業展開の考え方

当社ビジョン

必要なヒトに、必要なコトを。

中期経営計画

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

現在の注力領域

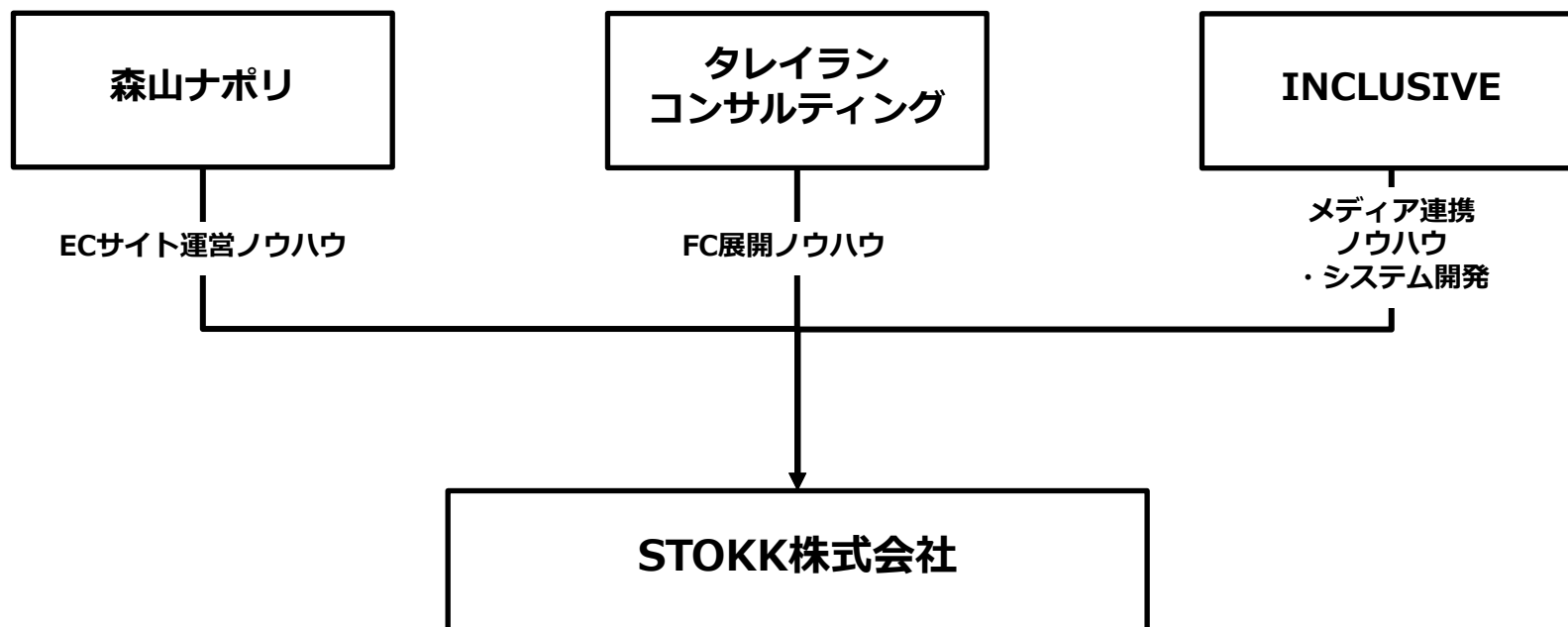
個人の情報発信の
デジタル化支援・
クリエイター
エコノミー構想

レガシーメディアの
デジタル化支援

デジタル化を通して成長
が見込める
○○テック領域の開拓

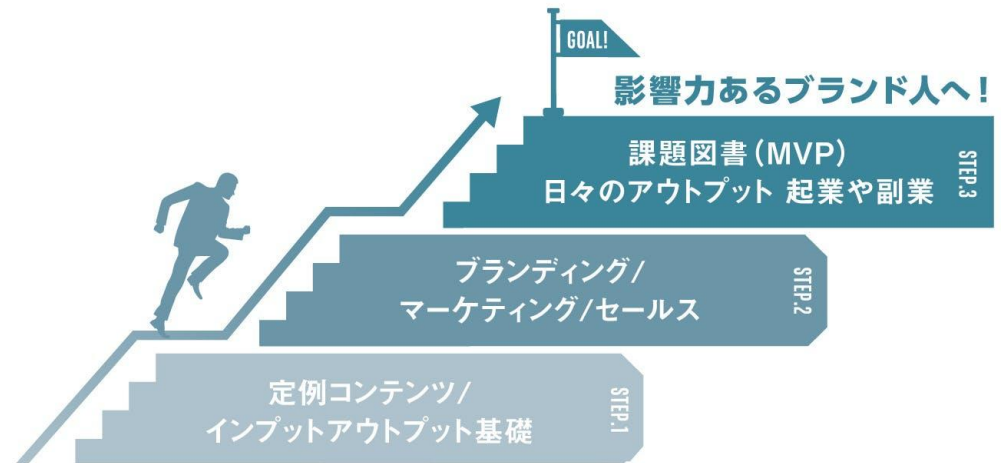
ビジョンと、中期経営計画を実現する為に注力領域を選定。

STOKK株式会社の設立



**森山ナポリ、タレイラン、当社でJVを組成。
ECサービス運営ノウハウ、FC展開ノウハウ、メディア運営
ノウハウを活用したECソリューションを共同で企画・開発。**

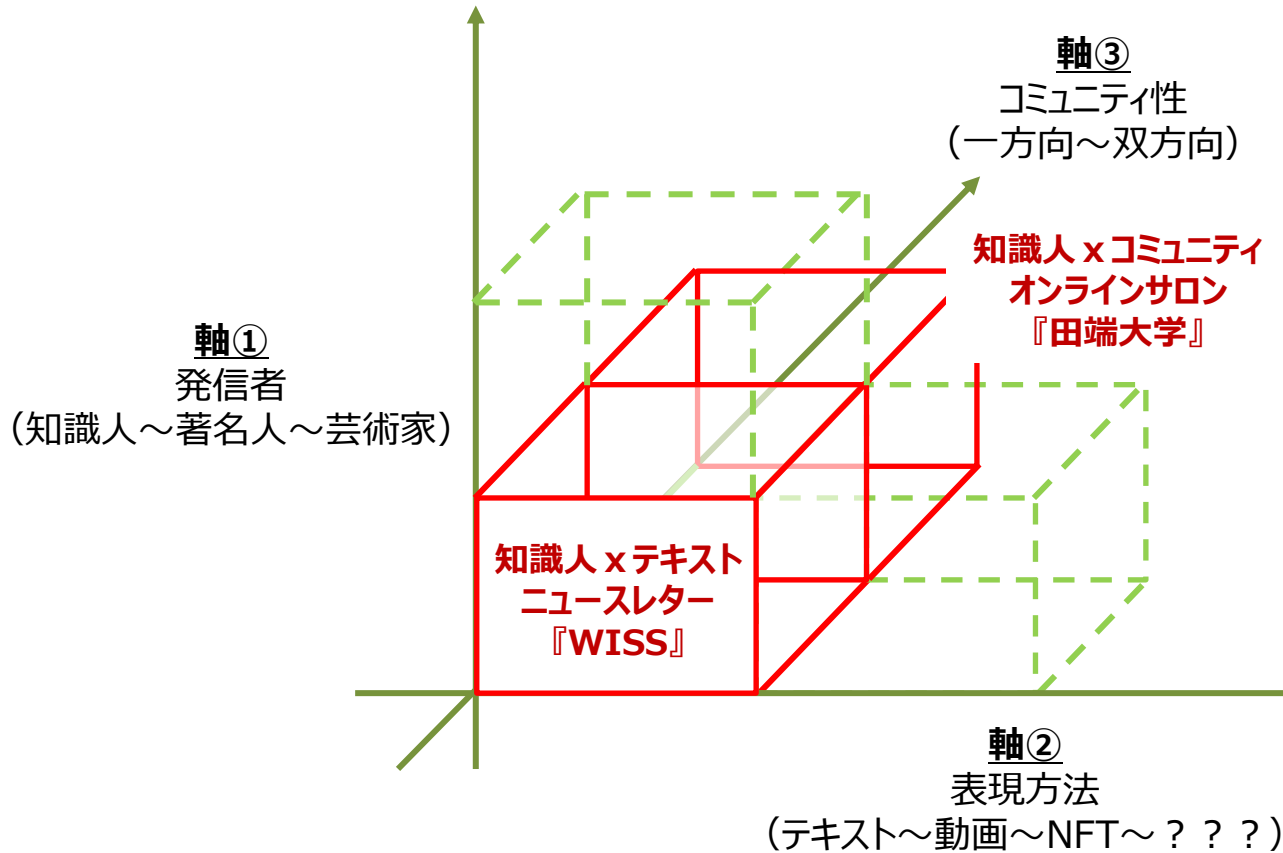
田端大学の取得



クリエイターエコノミー構想第二弾として、
オンラインサロン『田端大学』を取得。
ニュースレターサービス『WISS』とのシナジーも創出。

クリエイターエコノミー構想の拡大戦略

<クリエイターエコノミー構想 3軸のフレームワーク>



**発信者 x 表現方法 x コミュニティ性の三軸で事業可能性を
検討、順次事業として展開する。**

OGS買収について：投資戦略上のフィット

事業・企業買収

部分出資・JV

- ・ コア事業領域の強化・獲得
 - ・ クリエイターエコノミー
 - ・ デジタルメディア・サービス
 - ・ ○○テック領域 等

OGS買収の背景：ゴルフ x メディアテック

- ・ デジタル化により、成長の加速化が期待できる領域
- ・ フィットニングサービス市場の拡張余地

**次なるコア事業領域を獲得するための投資を積極的に実行。
事業関連性が高い領域と成長市場への進出強化。**

株式会社OGSの事業概要について



(OGS概要)

- 2016年、ゴルフ業界で長年の経験を積んだ市川雄一郎氏が創業した会社であり、ゴルフクラブフィッティングサービスをコアとしたゴルフ用品の販売を手掛ける
- OGS社のゴルフクラブフィッティングサービスはアマチュアからプロゴルファーまで広く支持されており、直近1年間では約2,000名以上のゴルファーが同社のゴルフクラブフィッティングサービスを利用

当社グループ内でのシナジーについて

OGS社の強み

ゴルフフィッティングサービスの展開ノウハウ

- シャフトやヘッドに関する知見
- 顧客との深い関係値の構築
- 優秀なフィッター育成ノウハウ



当社グループの強み

メディアDX化ノウハウ

- 先端のテクノロジーを活用したフィッター育成カリキュラムのDX化
- 数多くのメディア事業を成功に導いてきた情報流通ノウハウ

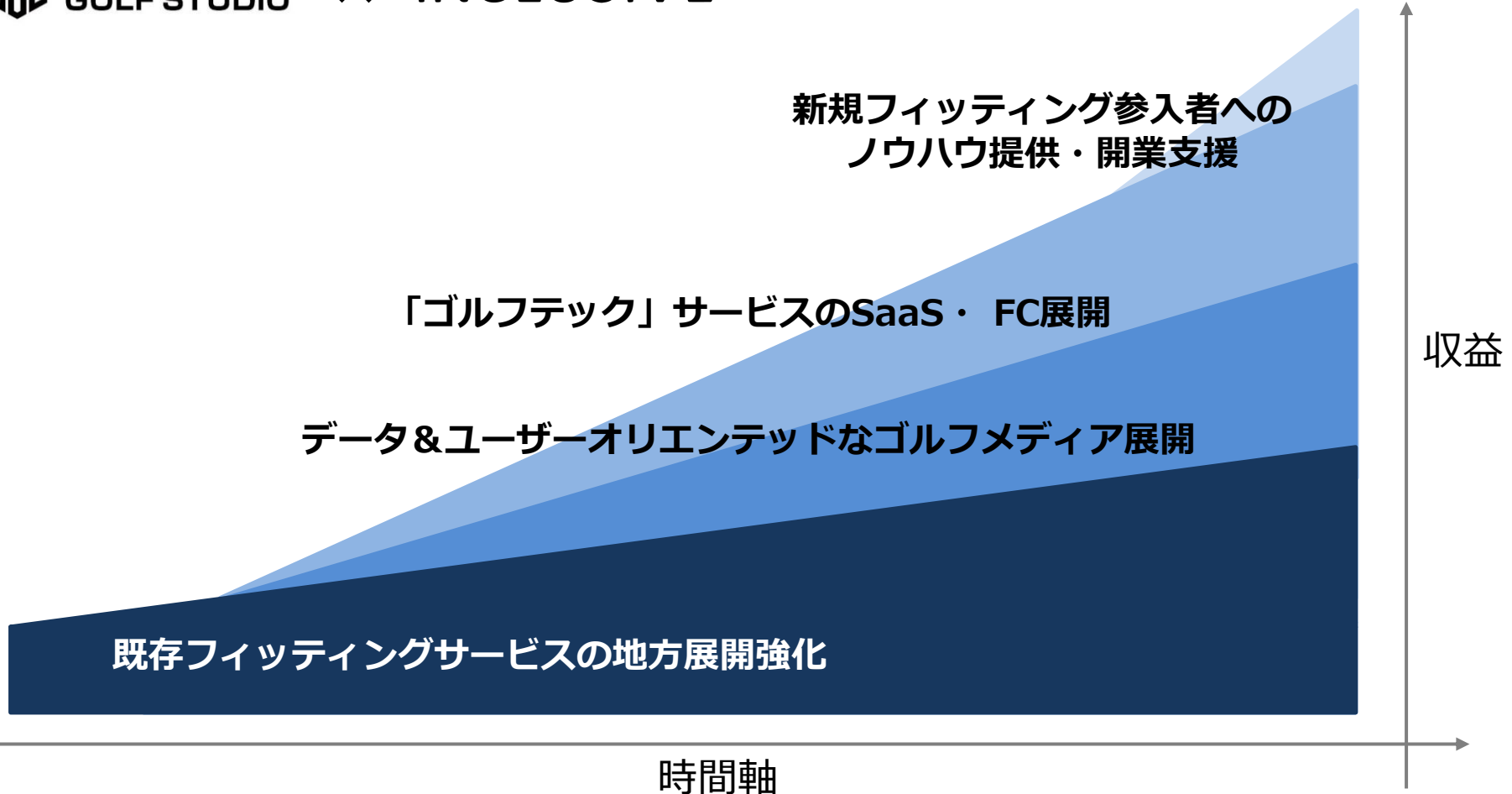
OGS社が持つフィッティングサービスをデジタル化、メディア化することにより、ゴルフフィッティングサービスのDX化を実現。

OGSのこれからの事業展開について



必要なヒトに、必要なコトを。

× INCLUSIVE



OGSをコアとして、「ゴルフテック」と「メディア展開」を基盤としたサービスを順次拡大・展開していく方針

必要なヒトに、必要なコトを。

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