

平成 29 年 5 月 29 日

各 位

上 場 会 社 名 株式会社 ぱど
代 表 者 代表取締役社長 倉橋 泰
(コード番号 4833)
問合せ先責任者 専務取締役経営統括本部長 石川 雅夫
(TEL 03-6694-9810)

中期経営計画の提出等について

当社は、平成30年3月期～平成32年3月期に係る中期経営計画を策定いたしましたので、当該中期経営計画を記載した資料を提出いたします。

なお、当該資料について、当社のホームページに掲載いたします。

U R L	http://www.pado.co.jp/
掲 載 日	平成29年 5 月29日

【添付資料】

平成30年3月期～平成32年3月期 中期経営計画

以 上

平成30年3月期～平成32年3月期 中期経営計画

株式会社 ばど

1 今後3か年の中期経営計画

(1) 当中期経営計画提出時点における前事業年度の総括（計画の達成状況、成果及び今後の課題）

当連結会計年度におけるわが国経済は、消費増税再延期や雇用の改善などから、ゆるやかな景気を持ち直しが期待される反面、英国のEU離脱問題や米国新政権の動向などにより、為替、株式市場への不確実性が高まるなど、景気の先行きへの不透明感が強まりました。

当社グループの属するフリーペーパー・フリーマガジン市場は、媒体及びターゲットの多様化が進んでおりますが、紙媒体だけでなくインターネット広告との価格競争が恒常化しております。また、実質所得の伸び悩みや先行き不安に伴い依然として消費者の生活防衛意識が高いこともあり、厳しい経営環境が続いております。

このような経営環境の中、当社は売上計画達成に向け、家庭ポスティング型フリーペーパーの媒体力の充実、新聞購読者減少に伴う折込チラシサービスの収益拡大、求人倍率の高位安定とパートアルバイト領域の恒常的な人手不足に対応するための求人広告事業の拡大等に取り組んでまいりました。求人広告事業については一定の成果は図れたものの、競合他社との低価格競争及び他業種との顧客獲得競争の激化等の影響が想定以上に大きく、当連結会計年度における売上高は6,997,713千円(前年同期比7.2%減)となりました。利益面につきましては、営業損失311,302千円(前年同期は175,827千円の損失)、経常損失338,870千円(前年同期は179,062千円の損失)、親会社株主に帰属する当期純損失561,149千円(前年同期は45,765千円の利益)となりました。

また、当社は平成29年3月30日開催の当社臨時株主総会において、RIZAPグループ株式会社を引受先とする第三者割当増資に関連する議案及び発行可能株式総数の変更に関する定款の一部変更に係る議案が承認され、今後の成長戦略に向けた資金調達を実施すると共に、RIZAPグループ株式会社の連結子会社となっております。

(2) 中期経営計画の概要及び策定の背景

当社グループは、「情報を通じて 人と人 人と街をつなぎ 人も街も元気にする」ことをビジョンに掲げて活動してきました。

潜在ニーズに対応する宅配型フリーペーパー「ぱど」を中心に、地域情報Webサイト、「ぱどにゃんこチェック」を中心とした販促用携帯ASPサービスなどを展開しています。

2017年3月、創業30年を迎えるに当たり、ぱどはRIZAPグループの一員となりました。地域に密着した営業力および地域情報の集約・編集・発信力に加え、ぱどの強みは、「ぱどんな」という配布組織を中心に、宅配型フリーペーパー「ぱど」を各ご家庭ポストに直接届けることができる力を独自に持っている事です。今後も地域生活に欠かせない情報提供を主軸に事業展開してまいります。

ご家庭のポストに直接届けることができる情報インフラ事業は高齢化社会とも親和性が高いと手応えを感じております。また、ペーパーメディアとネットメディアのクロスメディア展開や、モバイル端末によるCRMツール、O2Oサービスの開発など、ITデバイスを用いてクライアントニーズに応えること、そしてその事業活動を通じて豊かな地域生活を実現することを経営の基本方針としております。情報による地域の活性化に積極的に取り組み、同時にクライアントや株主を含めた当社グループに関わる全ての人々の満足度の向上を追求して、企業の成長を図ってまいります。

前年度の業績と今後の市場の動向をふまえ、今後の3年間の中期経営計画の柱として3つを掲げます。

- ① 営業力の強化
- ② 新媒体の立ち上げ
- ③ 地域情報のワンソース・マルチユーズ化

平成30年3月期

ここ数年での売上低下の改善・強化を目的に、外部コンサルタントと共同で、営業活動の検証を行います。これにより、地域に密着した営業力および地域情報の集約・編集・発信力の再構築を図ってまいります。並行してB to B向けのWEBプロモーション強化を行います。

新媒体の立ち上げにつきましては、2015年度に地域求人開発部を発足し、求人市場の求人倍率の高位安定とパートアルバイト領域の恒常的な人手不足に対応するため、地元の主婦求人、シニア求人に対応する求人商品企画の刷新および販促を実施致しました。この領域は昨年2016年度も契約者数で26%、売上高でも37%増と順調な伸びとなっていることから、当期中の求人専門媒体の創刊を目指しており、対応強化を行います。

フリーペーパー事業の収益改善はもとより、WEB事業にも注力してまいります。2017年4月現在、「スタンプ機能」「くじ機能」「プッシュ通知機能」を持ったスマホアプリ「ぱどにゃんこチェック」が、20万ダウンロードを超えております。

また、前年2016年度に立ち上げた地元イベント情報のコンテンツ収集を行う「イベントコンシェルジュ」や「ニッポン女子応援アプリ」、既存の美容のコンテンツに健康領域も含め「健康・美容関連のコンテンツ」を追加・集約しコンテンツ・情報を充実させていくことにより、誌面とWEB・携帯アプリとの地域情報

のワンソース・マルチユーズ化を目指し、地元情報でローカル No1 メディアの土台を構築していきます。

平成 31 年 3 月期

当社の持つ強みの一つである、独自配布インフラを活用した新規事業に着手いたします。新聞に対しての行為者数の減少はチャンスと捕らえ、引き続き求人商品・折込チラシ市場のシェア拡大を行いながらも、個宅配布出来る強みを生かしながら紙+αのインフラ構築を目指す事で収益向上を図ります。

急速に進むスマートフォン需要も視野に入れ、スマホアプリ「ばどにゃんこチェック」に地元イベント情報・健康系スポーツ・ペットなどのコンテンツの充実を図り、ダウンロード数を増大させていきます。紙媒体だけでなく、より地域情報に特化した地域情報を展開出来るよう進め、広告主がより簡便に扱える情報基盤を整え、利益の向上を図ります。

平成 32 年 3 月期

3 年間の集大成として紙とネットのばど複合商材の基盤を確立させ、展開地域を拡大するとともに、当社の強みである配布インフラを活かすという観点で事業開発を行います。

「街をまるごと検索して発見できる Web 誘導マガジン」というコンセプト。メディアまるごと「検索、発見」をコンセプトにしている日本初のメディアです。地域の情報と読者投稿があふれている「読んで面白いばど、人の気配を感じるばど」を目指し、あふれる文字情報の中から行動のきっかけや掘り出し物が見つかる「ばど」を目指します。

(3) 事業の進捗状況及び今後の見通し並びにその前提条件

平成30年3月期について、日銀短観（2017年3月調査）では、米国のトランプ大統領の政策動向や、欧州の重要選挙など、海外政治の不透明感、個人消費の伸びが弱さから先行きは下がっており、その後の消費税増税による回復の足踏みが容易に想像できるなど、厳しい状況は継続すると思われれます。

しかし、当社の所属する広告市場（フリーペーパー・折込チラシ・求人事業）は、全国的な人手不足感が継続するなど、当社にとっての好材料もございます。

新聞の購読率が低水準にとどまり、紙媒体の中での相対的な地位が高位安定していることを追い風に、消費税増税での個人消費の停滞などのリスク要因にも真摯に向き合い、着実に計画を実施していきます。以上より、2018年3月期の業績につきましては、売上高 7,400 百万円(前年同期比 5.7%増)、営業利益 230 百万、経常利益 220 百万円、親会社株主に帰属する当期純利益 160 百万円と見込んでおります。

以上