

2018年5月28日

各 位

上 場 会 社 名 株式会社 ぽど
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 専務取締役管理統括本部長 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、2019年3月期～2021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	2018年5月28日

【添付資料】

2019年3月期～2021年3月期 中期経営計画

以 上

2019年3月期～2021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）

2018年3月期連結会計年度におけるわが国経済は、原材料費高騰による景気への慎重な気配はあるものの、企業活動・家計活動共に緩やかな回復傾向が続いております。当社グループの属するフリーペーパー・広告市場においては、スマートフォンを前提とした動画コンテンツの拡大、及び、購買行動データを基にしたデジタルマーケティングの普及、拡大により、従来型の紙メディアに対するクライアントの需要は低減しており、依然として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、売上利益計画達成に向け、クライアントの年度末予算の獲得を狙った媒体強化に着手しました。第4四半期では、よりターゲットを明確にした経営者向け媒体「AFFLUENT for PRESIDENT」、及び、ポストシニア世代向け媒体「ricco」の2媒体を新創刊し、さらに、Webでの情報発信を強化するため、当社が持つ求人情報を掲載する「ばどJOB」サイトを新規にオープンさせ、クライアントに対し、紙媒体とWeb商材をセットにした複合的な提案を行い、新規の受注獲得に努めました。

また、紙媒体においては、有料広告の枠数に応じた適切なページ設定や、無料広告枠数を必要最低限に抑えるなどの施策により、原価削減（粗利率改善）、及び販管費削減を着実に推進してまいりました。

これらの施策により、下半期には一定の改善を図ることができ、その結果、2018年3月期における売上高は7,198,857千円（前年同期比2.9%増）となりました。利益面につきましては、営業利益234,338千円（前年同期は311,302千円の損失）、経常利益236,138千円（前年同期は338,870千円の損失）、親会社株主に帰属する当期純利益192,348千円（前年同期は561,149千円の損失）となりました。

2019年3月期は基幹事業領域であるメディア関連事業において、引き継ぎ紙媒体の原価の適正化を集中的に行うことで継続的、長期的な利益の増加を図り、人財派遣事業等の新規事業領域においても、弊社だけでなくRIZAPグループ内の連携を増やすことで、さらなる売上、利益の拡大を推進してまいります。

(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「ばど」を中心に、地域情報Webサイト、「ば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、ばどは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、ばどの強みは、「ばどんな」という配布組織を中心に、宅配型フリーペーパー「ばど」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。

直接ご家庭のポストに「ぱど」やチラシ等を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考えられます。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や RIZAP グループ内でのシナジーをふまえ、今後の3年間の中期経営計画の柱として4つを掲げます。

- ① マーケティング支援事業モデルへの転換
- ② 配布ネットワークを活用した事業展開
- ③ 地域情報のワンコンテンツ・マルチユース推進
- ④ 経営効率化と経営資源の再配分

2019年3月期

ここ数年での売上低下の改善・強化を目的に、モバイル端末によるCRMツールを導入し、顧客満足度向上のための営業活動の検証を行います。また、これによって地域の顧客接点の見える化、ならびに流通配布システムの抜本的改修を行い、地域に密着した営業力および地域メディア力の強化を行います。

営業・流通・読者の情報を並行して集約・再構築することによって、マーケティング支援事業モデル転換のための土台作りを図り、B to B向けのプロモーション強化や新メディアや新事業の展開を RIZAP グループ各社とも連携して積極的に行ってまいります。

既存媒体の見直しにつきましては、前年度と同じく生産性を高めるための改善を主軸に行いながら、求人市場・ならびに折込チラシ市場の販売促進についても対応を強化してまいります。

フリーペーパー事業の収益改善のために、引き続きWEB事業にも注力してまいります。2018年4月現在で37万ダウンロードを超えておりますスマホアプリ「ぱどにゃんこチェック」は、「スタンプ機能」「くじ機能」「プッシュ通知機能」をさらに充実させることで、参加店を更に増やし、同時にダウンロード数を伸ばすことで、地域生活では欠かせないアプリへと成長させていきます。

また、ラーラぱどやアフルエントといった家庭版とは異なるターゲット型フリーペーパーに関しては、WEBコンテンツの見直しや拡充をすることでの紙メディアの相乗的な商品価値の増加を図ります。美容領域でも積極的なWEBコンテンツを拡大し、誌面とWEB・携帯アプリとの地域情報のワンソース・マルチユース化を目指し、地元情報でローカルNo.1メディアを構築の土台を構築してまいります。

2020年3月期

当社の持つ強みの一つである、独自配布インフラやその組織を活用した新規事業や新商品の展開に着手いたします。新聞に対しての行為者数の減少をチャンスと捕らえ、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、個宅配布できる強みを生かしながら紙+αのインフラ構築や、弊社のインフルエンサーを拡大させることで、マーケティング分野での収益向上を図ります。

また、急速に進むスマートフォン需要も視野に入れ、各種スマホアプリやWEBサービスのコンテンツの充実を図り、ダウンロード数・PV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できるよう進めてまいります。より地域情報に特化し、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。

2021年3月期

3カ年の集大成として紙とネット、マーケティング領域も含めた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や組織を活かし、世の中の課題を解決するという観点で事業開発を行います。

30年以上、地域生活に根差した地域密着フリーペーパーの配布実績をベースにしつつ、WEBやスマホ端末越しの情報であっても、地域生活を身近に楽しめる企画や商品を展開することで、地域住民や広告主様がお互いに関わりあい、行動のきっかけを産み出せるような「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

2019年3月期について、日銀短観（2018年3月調査）では、米国の通商政策の動向や、欧州、東アジアにおける不確実性の高まりについて留意する必要があるものの、国内経済は設備投資や雇用の拡大を背景に、緩やかな回復基調が継続するものと考えられます。

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中、技術人材や地域住民の雇用活性化など、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、2019年3月期の業績につきましては、売上高7,500百万円（前年同期比4.2%増）、営業利益300百万、経常利益290百万円、親会社株主に帰属する当期純利益220百万円と見込んでおります。

以上