

2019年3月期 決算説明会資料

2019年5月15日
株式会社ぱど
(東京証券取引所JASDAQ 証券コード4833)

(1) 2019年3月期決算概要

- ✓ 営業利益は下期135百万円の黒字転換
- ✓ 累計営業利益は▲197百万円で着地

(2) 来期事業方針

- ① 既存事業の価値向上と合理化
- ② 既存事業のデジタル化・会員化の促進
- ③ 狭域サポート事業を開始

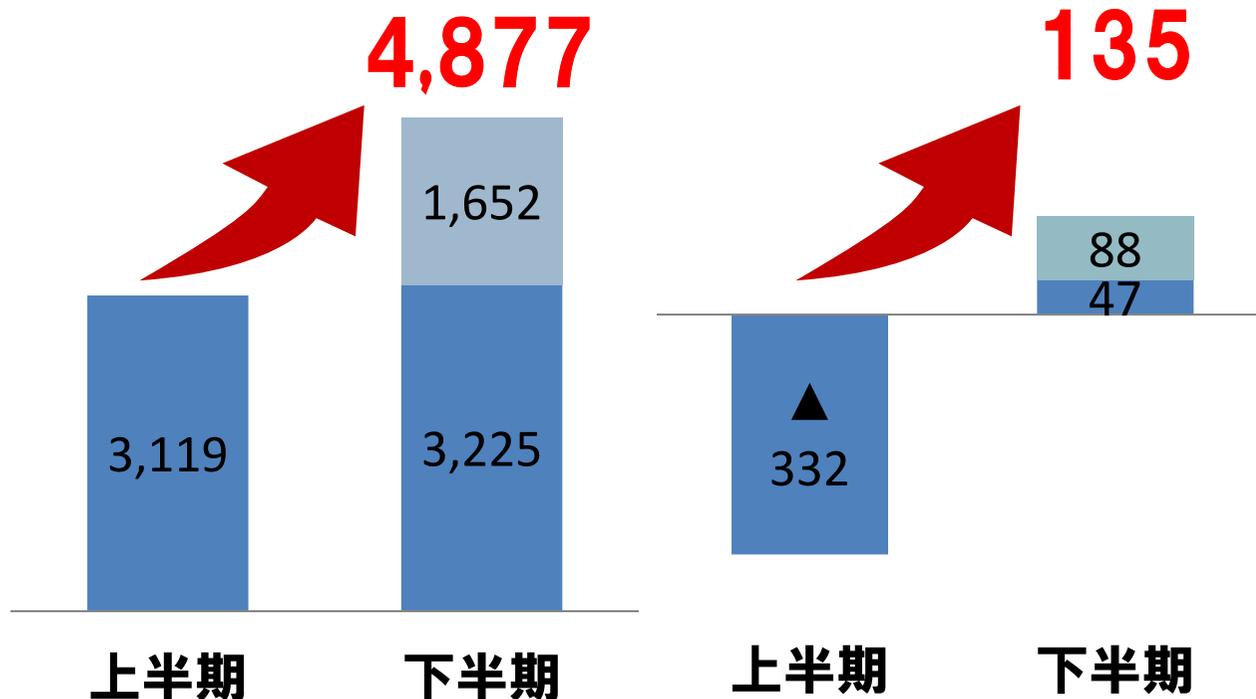
下半期は営業利益135百万円の黒字を達成

(単位:百万円)

2019年3月期
売上推移

2019年3月期
営業利益推移

■ ぱど ■ リビングプロシード



✓ 従来ぱど連結(注)の売上維持と、リビングプロシード社の子会社化により売上増加(上半期比)
+1,758百万円

✓ 人件費・諸経費の抑制により増益を実現(上半期比)
+467百万円

(注)リビングプロシードを含まない従来ぱどグループでの連結

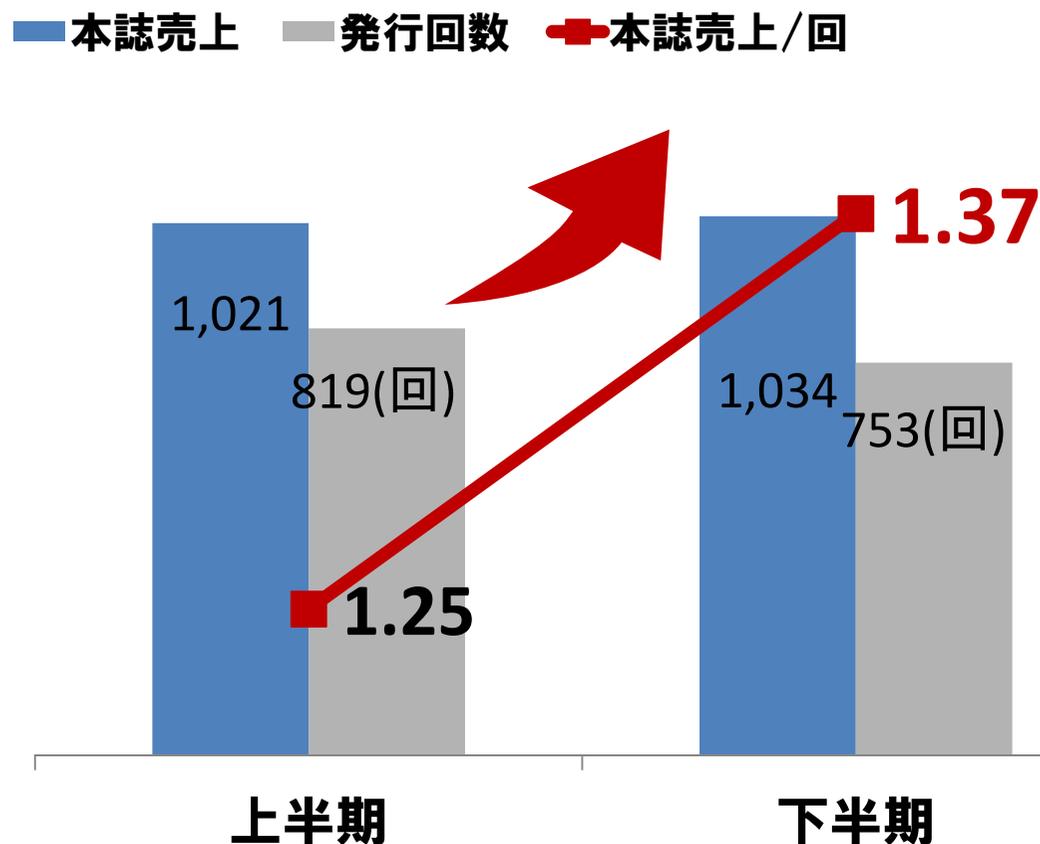
黒字化要因(売上)



家庭版メディアの不採算エリア見直しを行い、発行数は減少したが、発行1回あたりの本誌売上が改善

(単位:百万円)

2019年3月期
家庭版本誌売上・発行数推移



✓ 家庭版本誌売上
(上半期比)
+13百万円

✓ 家庭版本誌売上/回
(上半期比)
+0.12百万円



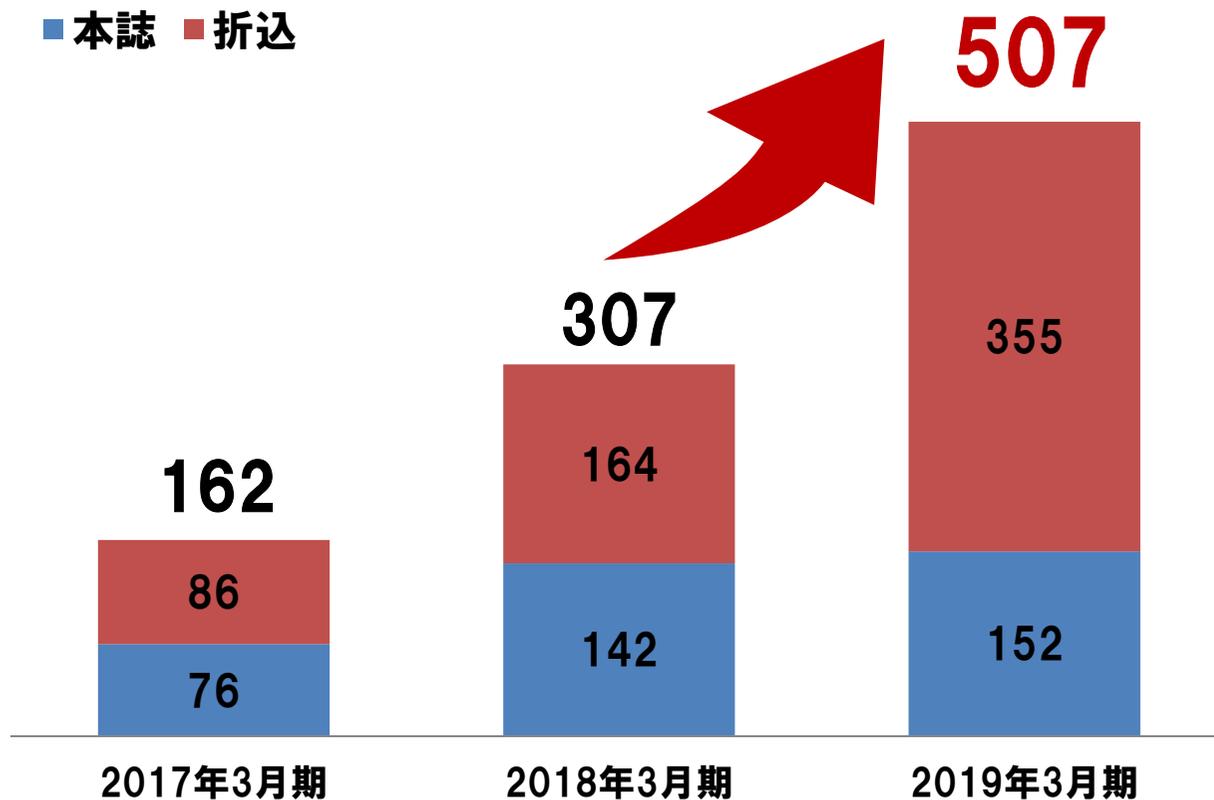
黒字化要因(売上)

新しい成長の柱である富裕層向けターゲットメディア「アフルエント」が、過去最高の売上高を連続更新

(単位:百万円)

アフルエント売上高推移

■ 本誌 ■ 折込



- ✓ アフルエント本誌売上 (前期比) 107%
- ✓ アフルエント折込売上 (前期比) 216%



黒字化要因(販管費)

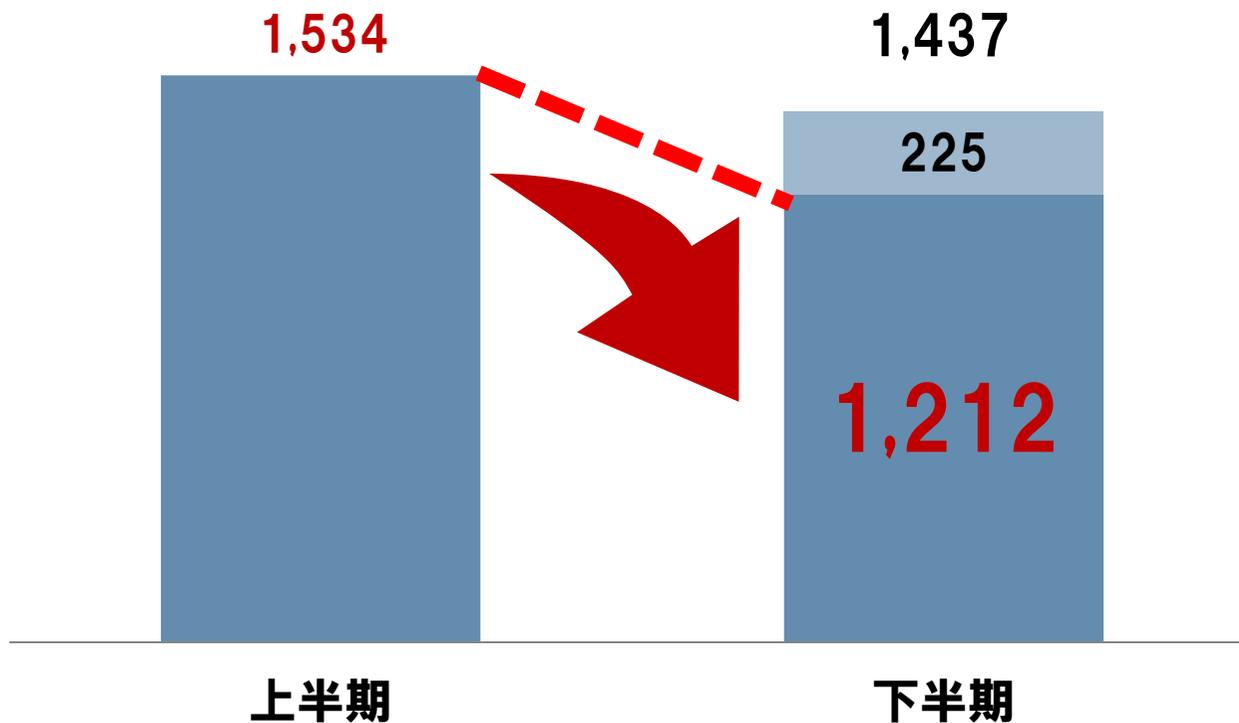


人財OS事業(派遣・紹介)のRIZAPグループへの業務移管、人件費・諸経費の抑制などで従来ぱどの販管費を低減

(単位:百万円)

2019年3月期
販管費推移

■ぱど ■リビングプロシード



✓ 従来ぱど販管費
(上半期比)
▲322百万円

連結損益計算書(要約)



第4四半期累計の売上高7,997百万円(前年同期比+799百万円)
営業利益は▲197百万円(前年同期比▲431百万円)

(単位:百万円)

	2018年3月期	2019年3月期	増減額	増減率
売上高	7,198	7,997	799	11.1%
売上総利益	3,250	2,775	▲475	▲14.6%
販管費	3,016	2,972	▲44	▲1.5%
営業利益(損失)	234	▲197	▲431	-
経常利益(損失)	236	▲172	▲408	-
親会社株主に帰属する 当期純利益(損失)	192	▲523	▲715	-

連結貸借対照表(要約)



株式会社リビングプロシードが連結対象となり、資産・負債共に増加

(単位:百万円)

資産の部	2018年 3月	2019年 3月	増減
流動資産	3,117	3,911	794
(現金預金)	1,781	1,979	198
固定資産	453	437	▲16
資産合計	3,570	4,348	778

負債・ 純資産の部	2018年 3月	2019年 3月	増減
流動負債	1,951	2,363	412
固定負債	346	234	▲112
負債合計	2,298	2,597	299
株主資本	1,209	1,690	481
純資産合計	1,272	1,751	479
負債純資産 合計	3,570	4,348	778

(参考) 従来ぱど連結のPL推移

従来のぱど連結(株式会社リビングプロシードを含まない)のPL推移

(単位:百万円)

	上半期	下半期	増減額	増減率
売上高	3,119	3,225	106	3.3%
原価	1,918	1,966	48	2.5%
売上総利益	1,202	1,259	57	4.7%
販管費	1,534	1,212	▲322	▲20.9%
営業利益	▲332	47	379	-

(1) 2019年3月期決算概要

- ✓ 営業利益は下期135百万円の黒字転換
- ✓ 累計営業利益は▲197百万円で着地

(2) 来期事業方針

- ① 既存事業の価値向上と合理化
- ② 既存事業のデジタル化・会員化の促進
- ③ 狭域サポート事業を開始

① 既存事業の価値向上と合理化

- SMBコンサル営業（中小企業への営業代行）の拡大
- リビングプロシードの経営効率化

② 既存事業のデジタル化・会員化の促進

- サイト会員を活用した地方創生事業の提案領域拡大
- 富裕層向け事業の拡大
- チラシ制作・印刷・配布の一気通貫商品の展開

③ 狭域サポート事業を開始

- 狭域副職プラットフォーム（超短時間業務マッチング）事業
- 狭域ロジスティクス（物流補助業務）事業

事業領域と展開サービス



各事業領域において、新しい成長の柱となる新サービスを展開し、新しい収益源を育成する

事業体	領域	① 既存事業の価値向上と合理化		② 既存事業のデジタル化 会員化の促進			③ 狭域サポート事業 の開始	
		SMBコンサル営業	リビングプロシードの経営効率化	富裕層向け事業拡大	地方創生事業の提案領域拡大	チラーシー気通貫商品	狭域副職プラットフォーム	狭域ロジスティクス
ぱど	メディア事業	✓ 【2Q】		✓ 【2Q】				
	地域ビジネス創造事業				✓ 【4Q】			
リビングプロシード	配布事業		✓ 【3Q】			✓ 【3Q】		
	狭域サポート事業						✓ 【3Q】	✓ 【調整中】

【】内はローンチ予定時期

この資料に掲載されている業績見通し、その他今後の予測・戦略等に関わる情報は、この資料の作成時点において、当社が合理的に入手可能な情報に基づき、通常予測し得る範囲内で為した判断に基づくものです。

しかしながら、現実には、通常予測しえないような特別事情の発生または、通常予測しえないような結果の発生等により、本資料記載の業績見通しとは異なる結果を生じ得るリスクを含んでおります。

当社と致しましては、投資家の皆様にとって重要と考えられるような情報について、その積極的な開示に努めて参りますが、本資料記載の業績見通しのみで全面的に依拠してご判断されることはくれぐれもお控えになられるようお願い致します。

尚、いかなる目的であれ、当資料を無断で複写複製、または転送等を行わないようお願い致します。