

2019年5月29日

各 位

上 場 会 社 名 株式会社 ぽど
代 表 者 代表取締役社長 小澤 康二
(コード番号 4833)
問合せ先責任者 取締役管理統括本部長 小田 将史
(TEL 03-5216-9180)

中期経営計画の提出等について

当社は、2020年3月期～2022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	2019年5月29日

【添付資料】

2020年3月期～2022年3月期 中期経営計画

以 上

2020年3月期～2022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）

2019年3月期連結会計年度におけるわが国経済は、企業収益は高水準を維持し、雇用は改善ペースが鈍化しているものの名目賃金の上昇ペースは加速、所得環境も堅調に回復しており、原油高に伴う輸入価格の上昇で貿易赤字基調が続く見通しではありながら、底堅い国内需要に支えられる形で緩やかな景気回復基調が続いております。

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、インターネット広告費の増加が顕著であり、特に運用型広告費の伸長がめざましい一方で、マスメディア広告費は前年割れが続いており、当社の顧客においても多様化した新たな販促手法へのシフトが進んでおり、従来の訪問型店舗営業の提案内容の拡大、ならびに従来の紙メディア広告での費用対効果の悪化など、顧客の獲得はより一層難易度が上がっており、依然、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、当社は新経営体制の元に経営状況の精査を行い、2018年7月31日に事業構造改革に関する以下の基本方針を開示いたしました。

- (I) 既存媒体の媒体価値の向上
- (II) 株式会社サンケイリビング新聞社（以下「サンケイリビング新聞社」といいます。）との協業加速
- (III) 新領域として地域ビジネスの促進
- (IV) 人材OS事業（派遣・紹介）の抜本的見直し

上記の基本方針を基に、当社は売上・利益計画達成に向け、家庭ポスト型媒体における表紙商品の販売強化によって粗利益の改善を実施すると共に、富裕層ターゲット型媒体アフルエントの拡大、販売強化を中心に行ってまいりました。

また、新規事業として前会計年度から参入したものの、収益化が遅れていた人材OS事業（派遣・紹介）を、より事業拡大の可能性のあるRIZAPグループ株式会社（以下「RIZAPグループ」といいます。）へ事業移管し、サンケイリビング新聞社との協業加速のために本社を移転、ならびに完全子会社となった株式会社リビングプロシード（以下「リビングプロシード」といいます。）へ当社流通部門を会社分割（簡易吸収分割）により継承を行うことで、配布・流通インフラにおける一層の効率化と収益性向上に取り組んでまいりました。

上記の基本方針を基に、当社は売上・利益計画達成に向け、家庭ポスト型媒体における表紙商品の販売強化によって粗利益の改善を実施すると共に、富裕層ターゲット型媒体アフルエントの拡大、販売強化を中心に行ってまいりました。

しかしながら、原油高にともなう紙原価の高騰等の影響により収益の確保が当初の計画通りに進んでいないこと、および、医療法の改正に伴う美容医療サービスの広告規制へ対応するため、昨年度から計

画してきたWebメディア化の促進ツールとして開発した美容医療関連Webサイトについて、将来の回収可能性を検討した結果、一部のサイトに関して、閉鎖または休止の意思決定を行い、2019年3月期第2四半期連結会計期間において、「四半期財務諸表に関する会計基準の適用指針」および「固定資産の減損に係る会計基準」に基づき、減損損失を計上したこと、さらに、事業性が見込めると判断し、閉鎖または休止の意思決定を行わなかった美容医療関連Webサイトについて、2019年3月期第4四半期連結会計期間において、これまでの収益実績、および今後の収益見込みを勘案した結果、一部の美容医療関連Webサイトについて固定資産の回収可能価額が帳簿価額を下回ることとなり、当該固定資産について、「固定資産の減損に係る会計基準」に基づき減損損失を計上したことにより、当連結会計年度における売上高は7,997,794千円(前年同期比11.1%増)となりました。利益面につきましては、営業損失197,269千円(前年同期は234,338千円の利益)、経常損失172,292千円(前年同期は236,138千円の利益)、親会社株主に帰属する当期純損失523,897千円(前年同期は192,348千円の利益)となりました。

(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おり、2017年3月、創業30年を迎えるに当たり、当社はRIZAPグループの一員となりました。

当社グループの強みは、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、「ばどんな」という地域住民の配布組織を中心に、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。(1)当中期経営計画提出時点における前事業年度の総括に記載した施策の実施により、さらに「リビング新聞」を届ける「リビングレディ」という配布組織の力も加わったことで、全国最大級の配布組織を擁するリビングプロシードを、当社グループの重要な事業基盤といたします。

従来フリーペーパー事業による地域情報提供だけに頼らない事業展開に積極的に取り組み、地域の活性化と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。

前年度の業績と当社グループの強み、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以下の3つを掲げます。

- 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 狭域サポートの事業の開始

(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

当社グループは、5期連続して営業キャッシュ・フローがマイナスとなっており、当連結会計年度において重要な営業損失、経常損失、親会社株主に帰属する当期純損失を計上しているため、継続企業の前提に重要な疑義を生じさせるような状況が存在しております。当該状況を早期に解消し又は改善すべく、以下の収支改善施策に取り組み、事業収益の改善・強化に努めてまいります。

① 既存事業の価値向上と合理化

メディア関連事業の広告販売を担う営業組織を活用し、従来の自社商品の販売だけにとらわれない中小企業（SMB）へのコンサルティング営業・営業代行領域を拡大する施策を行うことで、収益増加に取り組んでまいります。また、2018年11月1日付で株式交換によって当社の100%子会社としたリビングプロシードにおいては、当社およびリビングプロシード両社の資産である日本最大級の地域住民配布組織（約17,000人）の更なる統合・運営体制の効率化を集中的に推進し、運営コストの削減と同時に新規事業の展開に即した組織体制への移行に取り組んでまいります。

② 既存事業のデジタル化・会員化の促進

地方創生事業において、サイト会員を活用した提案領域の拡大を推進するために、webサイトの改修やさらなる組織体制の見直しを行います。また、富裕層向け事業の拡大として、好調なアフルエントメディアからデジタル商材を展開し、複合的な提案を進めることで顧客維持・拡大・新たなユーザー層の創出を目指します。さらに、リビングプロシードにおいては、チラシの制作・印刷・配布までの一気通貫商品を実体化するため、より効率的なおお客様の細やかなニーズにも対応できるようなwebサービスの展開に取り組んでまいります。

③ 狭域サポート事業の開始

リビングプロシードでは狭域副職プラットフォームを立ち上げ、従来の配布組織・住民組織をさらに拡張することにより、狭域での超短時間業務や物流補助業務のマッチング事業を開始していきます。従来のフリーペーパー配布に加え、新たな地域人材の価値を生み出し、多くのおお客様の労働力不足という課題を解決するためのサポート事業の展開に取り組んでまいります。

以上の施策を実施することにより、収益性の抜本的な改善を実行していく予定ではありますが、リビングプロシードの連結子会社化は2018年12月末であり、また、デジタルビジネスへの取組み強化も当連結会計年度において開始したばかりであることから、これらの取組みはいずれも実施途上であります。また、当社グループが所属するRIZAPグループのメディア関連事業全体における当社グループの位置づけ、役割、経営方針にも影響を受けることから、現時点では継続企業の前提に重要な不確実性が認められます。

ただし、財務面では、当連結会計年度において現金及び預金残高は1,979,523千円であり、必要な運転資金は確保しております。また、有利子負債483,938千円（総資産の11.1%）を有しておりますが、遅滞なく返済しております。

上記により、通期の連結業績予想につきましては、売上高12,650百万円（前年同期比58.2%増）、営業利益115百万、経常利益110百万円、親会社株主に帰属する当期純利益65百万円と見込んでおります。

以上