



2020年3月期 第2四半期 決算説明会資料

2019年11月14日
株式会社ばど
(東京証券取引所JASDAQ 証券コード4833)

(1) 決算概要

- ✓ 営業利益は▲162百万円で着地
(前年同期比は169百万円の改善)

(2) 通期業績予想の修正

(3) 今期事業方針

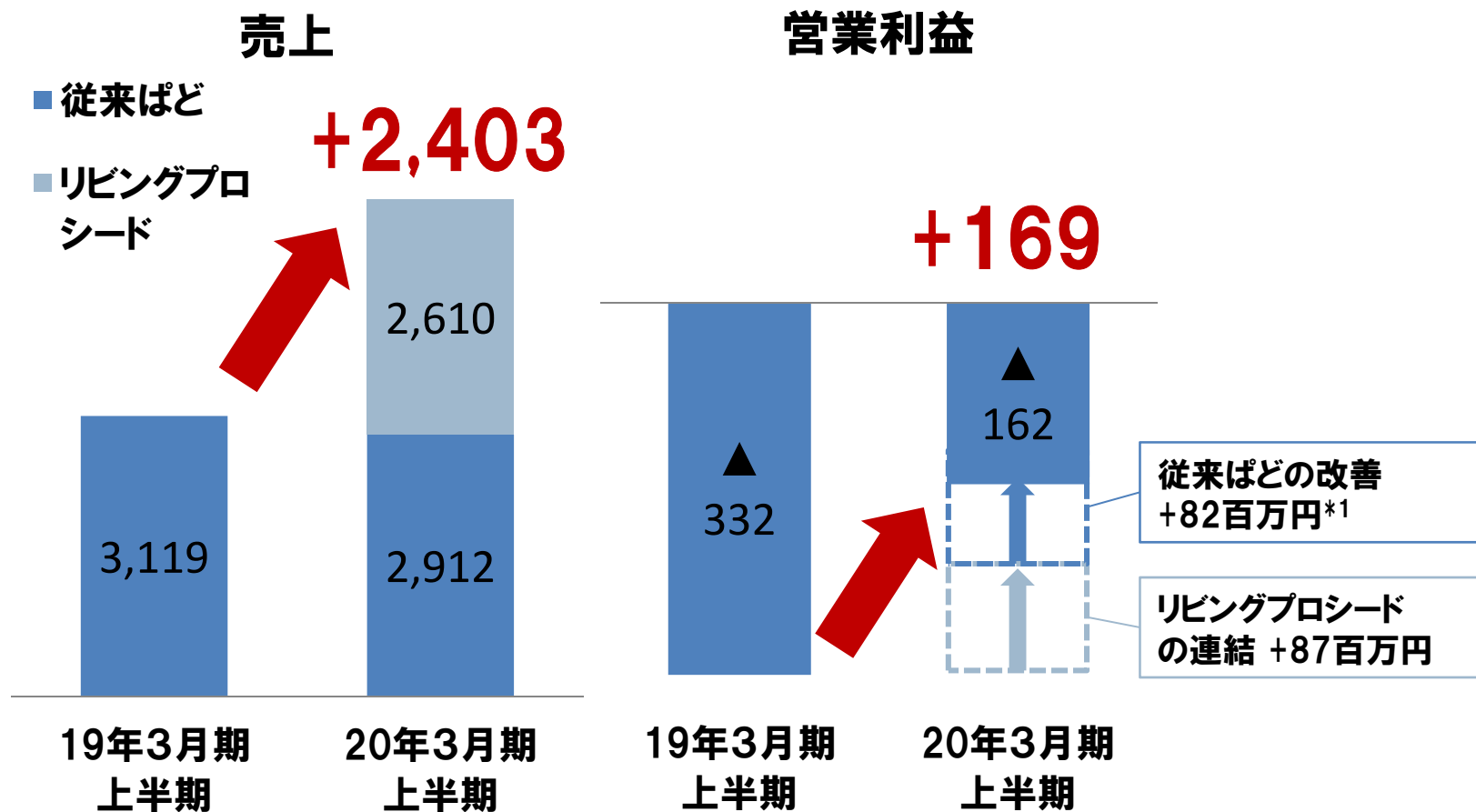
- ① 既存事業の価値向上と合理化
- ② 既存事業のデジタル化・会員化の促進
- ③ 狭域サポート事業の開始

売上・営業利益推移



主にリビングプロシードの連結により前年同期比の売上は+2,403百万円、営業利益は+169百万円

(単位:百万円)



*1: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

連結損益計算書(要約)



第2四半期累計売上高5,522百万円(前年同期比+2,403百万円)
営業利益▲162百万円(前年同期比+169百万円)

(単位:百万円)

	2019年3月期 上半期	2020年3月期 上半期	増減額	増減率
売上高	3,119	5,522	2,403	77.0%
売上総利益	1,202	1,447	245	20.4%
販管費	1,534	1,610	75	5.0%
営業利益(損失)	▲ 332	▲ 162	169	-
経常利益(損失)	▲ 308	▲ 159	148	-
親会社株主に帰属する 当期純利益(損失)	▲ 600	▲ 180	420	-

(参考) 従来パド連結のPL推移

紙原価の高騰等による原価増およびフリーペーパー事業の売上高は減少したが、販管費削減効果により営業利益は改善

(単位:百万円)

	2019年3月期 上半期	2020年3月期 上半期	増減額	増減率
売上高	3,119	2,912	▲ 207	-6.6%
売上原価	1,917	1,970	52	2.7%
売上総利益	1,202	942	▲ 259	-21.6%
販管費	1,534	1,192	▲ 342	-
営業利益	▲ 332	▲ 249	82	-

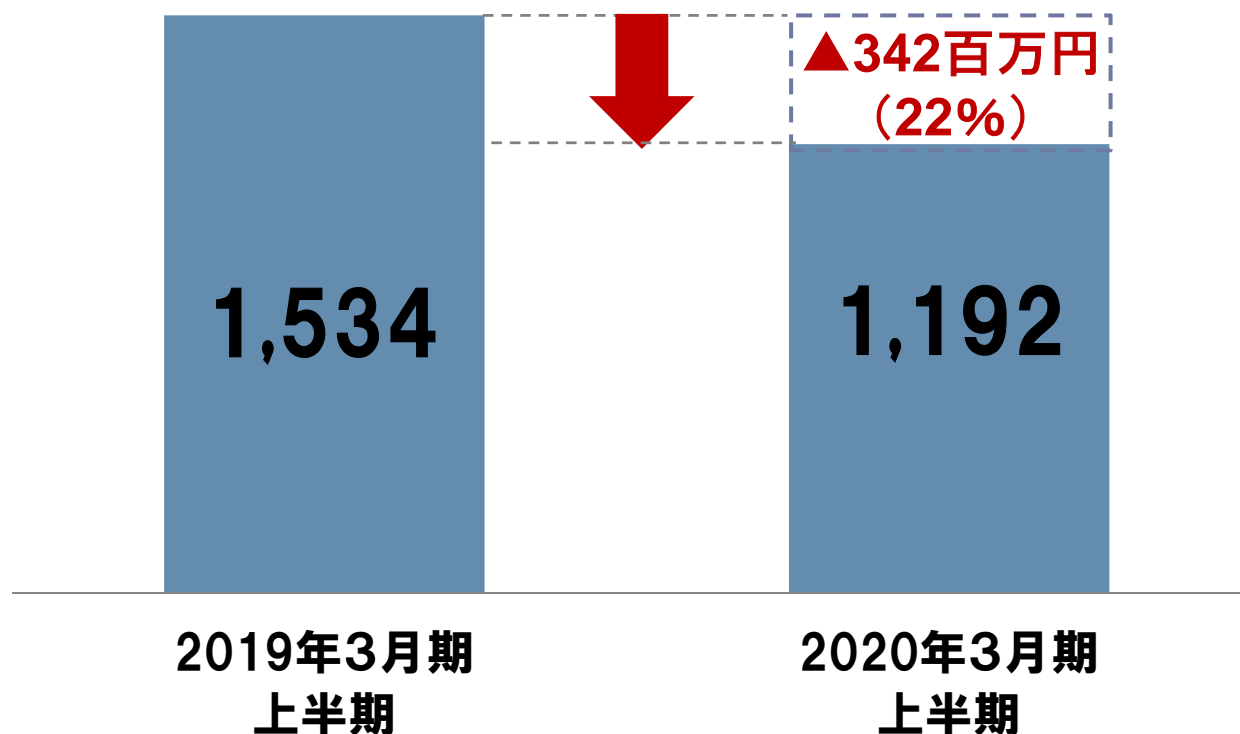
要因① 従来ぱど連結：販管費削減



前期に行った大幅な販管費削減の効果により、フリーペーパー事業の売上総利益減少をカバー

(単位:百万円)

従来ぱど販管費推移



要因② ぱど単体：家庭版本誌の状況

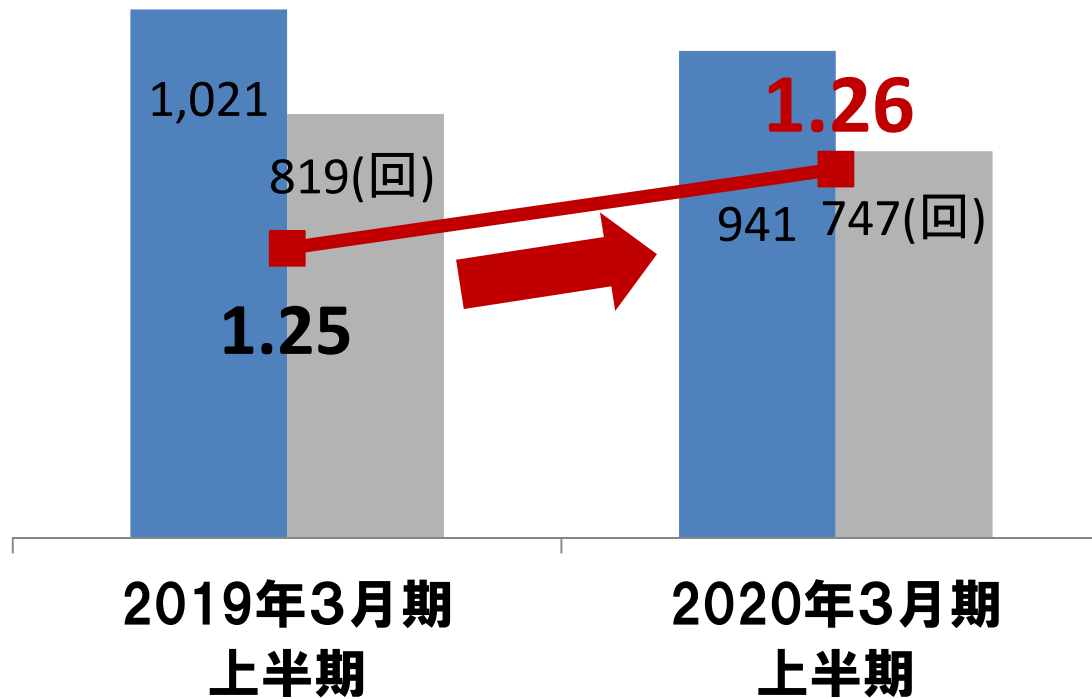


前期に不採算エリアの再編を実施したが、想定以上の広告掲載量の減少により、発行あたり売上の改善は微増にとどまる

(単位:百万円)

家庭版本誌売上・発行数推移

■ 本誌売上 ■ 発行回数 ■ 本誌売上/回



- ✓ 下半期は一部地域での誌面リニューアルと美容医療関連の別冊を家庭版内に収め、発行あたり売上の改善と原価効率の改善を並行して実施



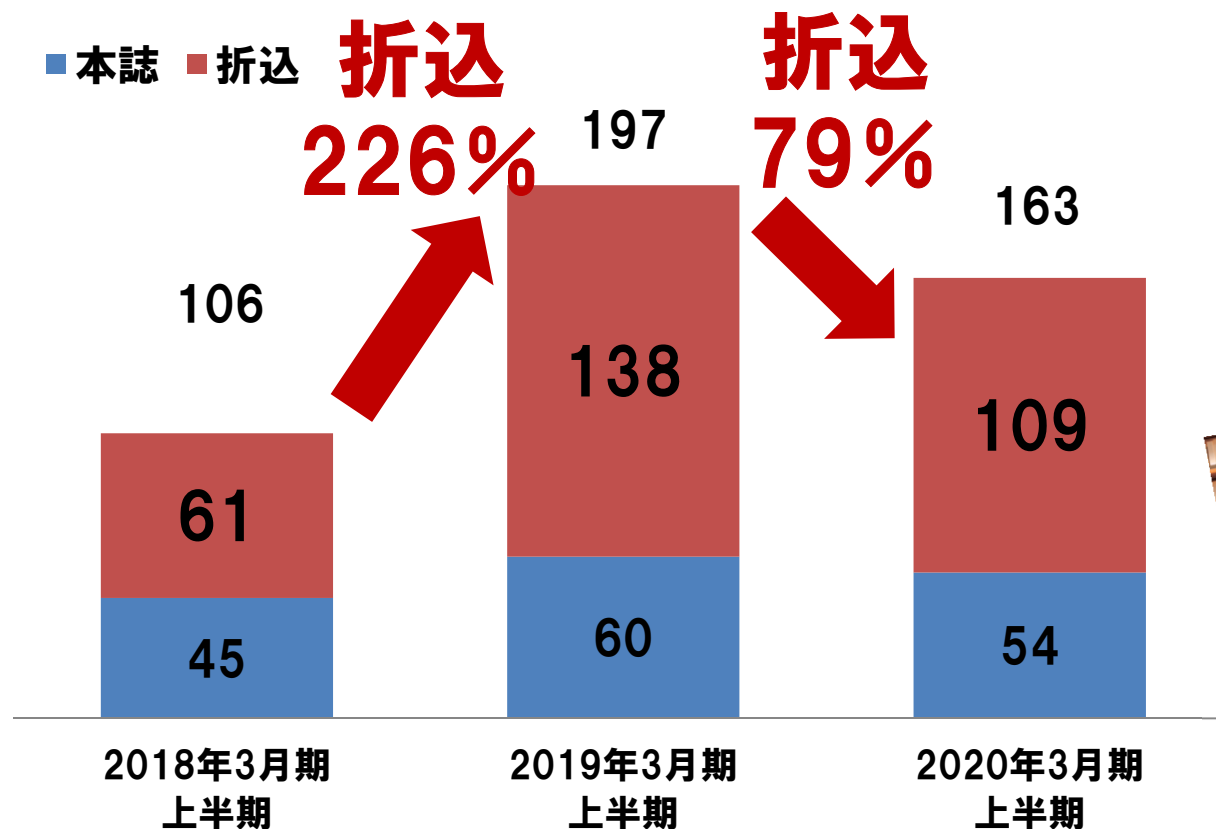
要因③ ぱど単体:アフルエント折込の状況



富裕層向けターゲットメディア「アフルエント」折込が初めて前期割れの売上高となり、第2四半期の売上総利益の減少に影響

(単位:百万円)

アフルエント売上高推移



- ✓ 下半期は新設した折込営業部による販売拡大と、富裕層インフラを利用したDM商品を投入し、売上改善を予定



連結貸借対照表(要約)



(単位:百万円)

資産の部	2019年 3月期	2020年 3月期 上半期	増減額
流動資産	3,911	3,152	▲ 759
(現金預金)	1,979	1,720	▲ 258
固定資産	437	424	▲ 12
資産 合計	4,348	3,577	▲ 771

負債・ 純資産の部	2019年 3月期	2020年 3月期 上半期	増減額
流動負債	2,363	1,843	▲ 520
固定負債	234	165	▲ 68
負債合計	2,597	2,008	▲ 588
株主資本	1,690	1,509	▲ 180
純資産合計	1,751	1,568	▲ 182
負債純資産 合計	4,348	3,577	▲ 771

(1) 決算概要

- ✓ 営業利益は▲162百万円で着地
(前年同期比は169百万円の改善)

(2) 通期業績予想の修正

(3) 今期事業方針

- 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 狭域サポート事業の開始

通期業績予想(連結)



リビングプロシードの子会社化による収益改善が通期に寄与するが、既存事業の収益悪化により業績予想を下方修正

■ 2020年3月期通期連結業績予想数値の修正

(単位:百万円)

※2019年10月30日付で開示

	前回発表予想 (A)	今回修正予想 (B)	増減額 (B-A)	増減率 (%)	(ご参考) 前期実績 (2019年3月期)
売上高	12,650	11,100	▲1,550	▲12.3	7,997
営業利益	115	▲30	▲145	—	▲197
経常利益	110	▲20	▲130	—	▲172
親会社株主に 帰属する 当期純利益	65	▲5	▲70	—	▲523
1株当たり 当期純利益	3円25銭	▲0円25銭	—	—	▲26円98銭

通期業績予想(単体)



フリーペーパー事業の売上低減による収益性悪化
リビングプロシードからの配当金300百万円を営業外収益で計上

■ 2020年3月期個別業績予想数値の修正

(単位:百万円)

※2019年10月30日付で開示

	前回発表予想 (A)	今回修正予想 (B)	増減額 (B-A)	増減率 (%)	(ご参考) 前期実績 (2019年3月期)
売上高	5,500	5,100	▲400	▲7.3	5,499
経常利益	5	110	105	—	▲282
当期純利益	▲5	100	105	—	▲625
1株当たり 当期純利益	▲0円25銭	5円00銭	—	—	▲32円19銭

(1) 決算概要

- ✓ 営業利益は▲162百万円で着地
(前年同期比は169百万円の改善)

(2) 通期業績予想の修正

(3) 今期事業方針

- 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 狭域サポート事業の開始

(再掲) 今期事業方針

各事業方針について、第2四半期における取組状況の一部を、次ページより報告(赤字部分)

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 狭域サポート事業の開始

- **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

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）の拡大において、ぼど掲載クーポンをスマートニュースに配信する取り組みを8月から実施中

PRESS RELEASE

報道関係者各位

2019年 8月 8日

株式会社ぼど

ぼど掲載クーポンをスマートニュースに配信開始

“ぼど”掲載クーポンを都道府県チャンネルに配信：独自施策として期間限定で RIZAP モニタープランを提供

株式会社ぼど(本社：東京都千代田区 代表取締役社長：小澤康二 以下ぼど)は、このたびスマートニュース株式会社(本社：東京都渋谷区、代表取締役：鈴木 健、以下、スマートニュース)が提供するニュースアプリ『SmartNews』の都道府県チャンネルへ、“ぼど”掲載クーポンをスマートニュースに配信する取り組みを開始いたしました。



×



SmartNews

同取り組みにより、ぼどが持つ全国各地のクーポン情報を、各都道府県の情報を探している方が必要なときに届けることができ、よりいっそうのユーザーの利便性向上と全国各地の店舗への送客を目指してまいります。

家庭版ぼど掲載クーポンを配信中

< 戻る



< 戻る



粗挽きビーフハンバーグランチ【10%増量!】お値段そのまま、お得になりました!!

店

地域情報誌ぼど



店、カキフライがとっても美味しい。ソフトドリンク1杯サービス!

地域情報誌ぼど



出典：株式会社ぼど

カキフライ定食1,848円!サクサクな衣、噛んだらすぐ口に広がるジューシーな牡蠣の旨味。大粒でクリーミーな味をお楽しみ頂けるのは今だけ♪

『ソフトドリンク』1杯サービスします♪

※1枚6名様迄有効です。

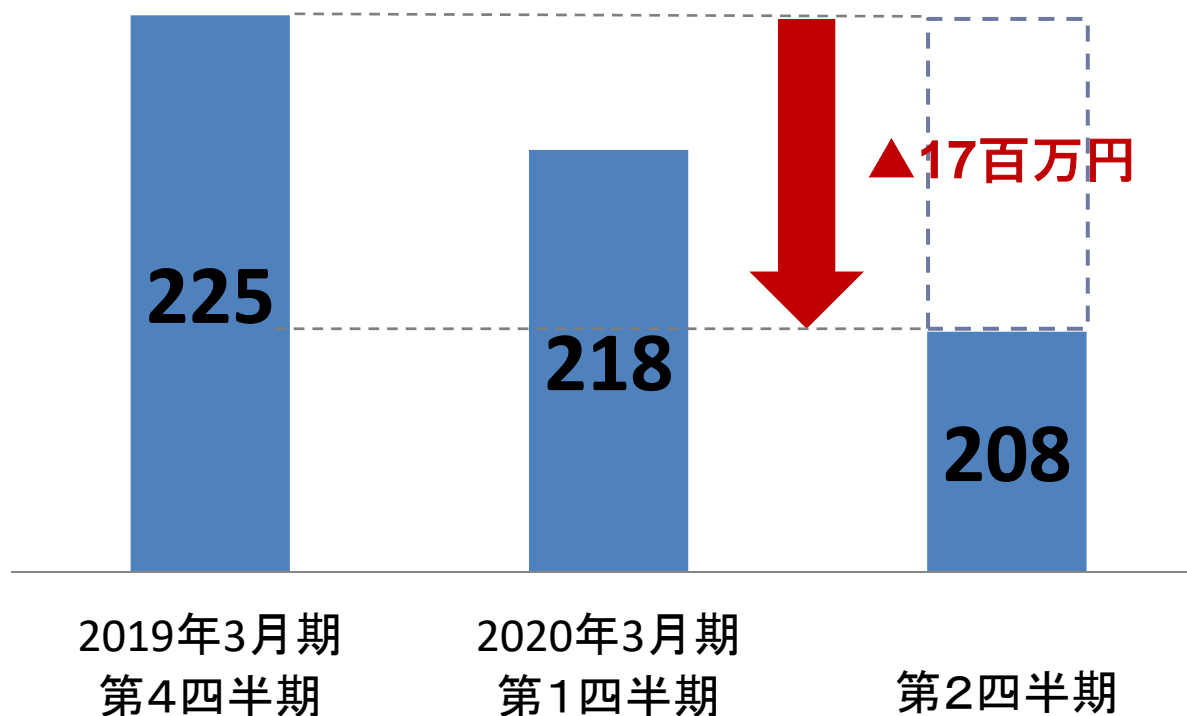
※他特典併用不可。

① 既存事業の価値向上と合理化

リビングプロシードの経営効率化において、経費抑制を実施中
 下半期には上半期実施の拠点統廃合の効果も寄与

(単位:百万円)

リビングプロシード販管費推移



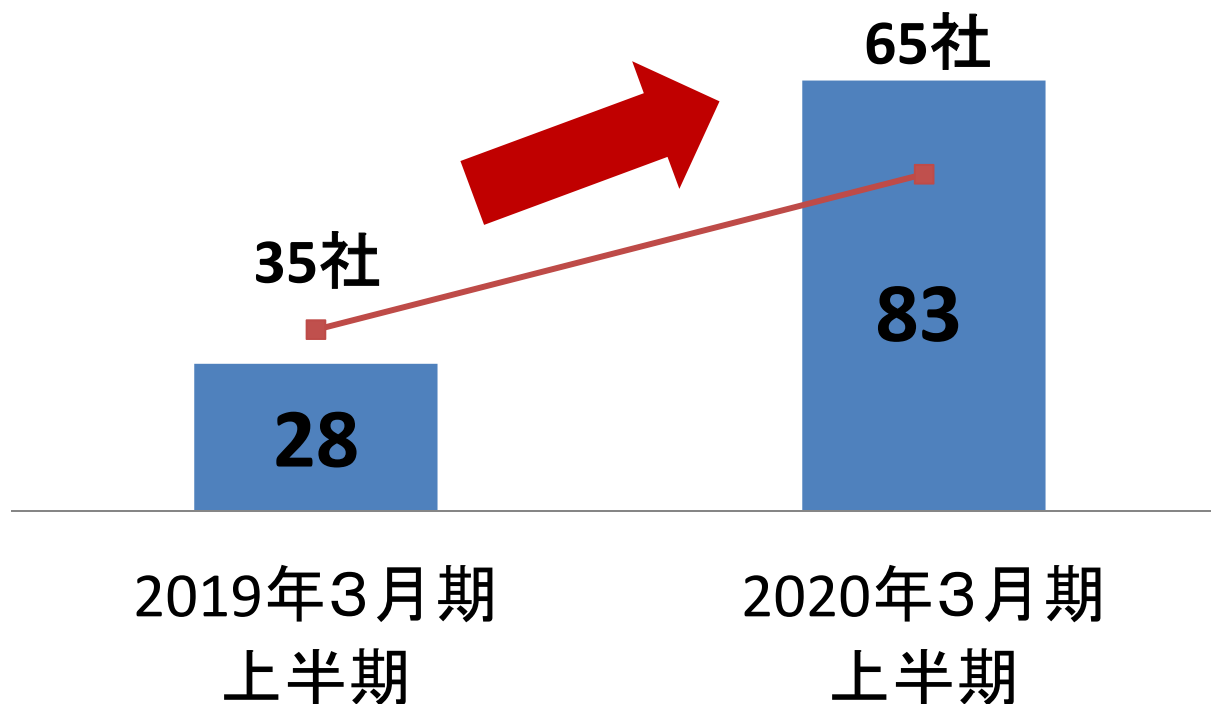
- ✓ リビングプロシード
- うち人件費 ▲15百万円
- うち諸経費 ▲1.5百万円

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、前期に発足した地域ビジネス創造局では
サイト会員化は検討段階だが、売上・取扱社数は堅調に推移

(単位:百万円)

■ 売上 ■ 取扱社数



✓ 地域ビジネス創造局
売上高
(前期比)
+55百万円
取扱社数
(前期比)
+30社

③ 狭域サポート事業の開始

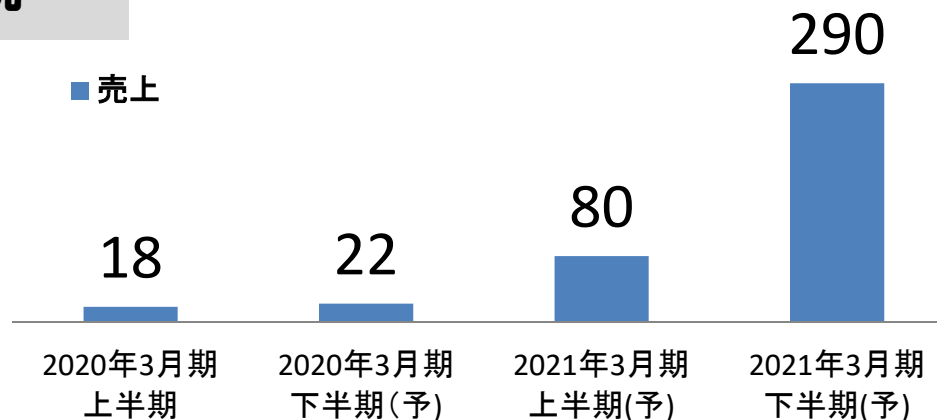
従来配布員を活用した不動産業務請負が増加しており、PF化でのさらなる増加のため他社協業も視野に入れプロジェクトチームが活動中

1. 事業イメージ・背景



- 各企業・店舗の人材不足により、地域住民による短時間業務需要が増加傾向
- LPSで実働している配布員(全国約17,000人)基盤となる

2. 事業売上状況



- ✓ PF完成と共に取扱い案件増とユーザー増での急成長を狙う

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。