

2020年6月5日

各 位

上 場 会 社 名 株式会社 ぱど
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 小泉 一郎
(TEL 03-5216-9180)

中期経営計画の提出等について

当社は、2021年3月期～2023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	2020年6月5日

【添付資料】

2021年3月期～2023年3月期 中期経営計画

以 上

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、当第1四半期から当第3四半期において、消費増税後の国内消費の落ち込みへの懸念が景況感の下押しに作用し、短期的な景気減速感の強まりはあったものの、企業収益は高水準の推移が続き、雇用と所得環境および個人消費も回復基調であったことから、緩やかに景気回復が持続しておりました。一方で、当第4四半期において、新型コロナウイルスの感染が拡大し、その後、政府が発令した緊急事態宣言は日本経済に大きな影響を及ぼしており、先行きは不透明な状態が継続しております。

また、当社が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成長が顕著であり、2019年にはテレビメディア広告費を超えてインターネットが最大の広告媒体となりました。なかでも運用型広告が増加傾向にある一方で、マスメディア広告費は前年割れが続いており、特に紙媒体による広告は縮小傾向にあります。

このような状況のもと、当社は、2019年5月29日に開示しました中期経営計画に基づき、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、の3つを柱として取り組んでまいりました。それぞれの具体策として、①：地域メディアの媒体価値と顧客満足の上昇を図るため営業組織に事業部制を導入、②：地域ビジネス創造部の営業促進やターゲットメディアの顧客拡大等による媒体のデジタル化・読者の会員化の促進、③：物流補助等に関する受託業務獲得といった施策を進めてまいりました。しかしながら、①については営業人員の退職に伴う販売力の低下や既存クライアントの需要低減のため、②については当該領域に豊富な経験や知識を有する人材の獲得競争激化により十分な人員確保に至らず、計画全体の遂行が継続困難な状況となっていました。なお、③についてはトライアル段階にあるものの、収益化には至っていない状況です。その結果、当連結会計年度における売上高は、10,866,445千円（前年同期比35.9%増、対連結業績予想比133,555千円減）となり、利益面につきましては、営業損失210,520千円（前年同期は197,269千円の損失、対連結業績予想比79,480千円増）、経常損失200,189千円（前年同期は172,292千円の損失、対連結業績予想比89,811千円増）、親会社株主に帰属する四半期純損失472,406千円（前年同期は523,897千円の損失、対連結業績予想比176,406千円減）となりました。

(2) 中期経営計画の概要及び策定の背景

当社は設立以来、情報サービス業、主として地域密着型無料宅配情報誌「ぱど」の編集・発行事業を営んでまいりました。Personal Advertising（個人広告）の頭文字をとって名づけられた「ぱど」は、「譲ります」「買います」など誰でも気軽に安価に情報を発信でき、受信者は無料で情報を受け取れる双方向メディアとして誕生して以降、個人広告のみならず販売促進広告、求人広告及びイベント情報など多様な顧客ニーズに応えてまいりました。

また、当社を取り巻く経営環境は「(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）」に記載の通り、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、旧支配株主のもとで実施していた施策の一部を引き続き遂行するだけでなく、広告主である地域の企業と人、街をつなぐという当社グループの原点に回帰し、地域密着型のフリーペーパー事業を展開しております当社グループにしかできない購読者との結びつきを強化する事業を展開する必要があると当社は判断いたしました。当該判断に基づき、当社は2020年3月13日に「構造改革の実施に関するお知らせ」及び2020年3月25日に「第三者割当による第1回新株予約権（行使価格修正条項及び行使停止条項付）の発行に関するお知らせ」にて開示しましたとおり、事業全般の収益構造を改善するべく、以下の対応策に取り組んでまいります。

- ① 営業・制作拠点及び本社機能の再編
- ② フリーペーパー発行エリアの見直し
- ③ 連結子会社の再編
- ④ フリーペーパー事業の推進のための組織再編及び採用
- ⑤ システム開発
- ⑥ 希望退職制度による退職者募集
- ⑦ M&A 及び資本・業務提携に関する投資
- ⑧ 財務基盤の安定化

（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

「（2）中期経営計画の概要及び策定の背景」に記載の①～⑧の対応策につきまして、下記のとおり詳細を定めております。

① 営業・制作拠点及び本社機能の再編

製販一体型の組織とすることにより当社発行フリーペーパーの情報性、デザイン性等を改善し、管理コストの削減を行うため、営業・制作拠点及び本社機能の再編を実施いたします。

具体的には、立川支局、城南支局、湘南支局及び町田支局を横浜支局に統合、城東支局を埼玉東支局に統合いたします。

② フリーペーパー発行エリアの見直し

収益性の高いエリアに経営資源を集中させ、さらなる収益の改善を行うため、不採算のフリーペーパー発行エリアの撤退又は縮小を実施いたします。

具体的には、首都圏におけるAFFLUENT、まみたん、ぐらんぱどを含む全ての別冊を休刊とし、ぱど誌の発行エリアにつきましては、横浜及び埼玉における主要エリアに限定し、収益性の高いエリアに経営資源を集中させます。

③ 連結子会社の再編

連結子会社を再編しスリム化することで、管理コストの低減を目指します。

具体的には、株式会社ぱどデザイン工場、株式会社ぱどシップ、株式会社九州ぱどの吸収合併、及び株式会社ぱどラボの株式譲渡を決議しております。また、本日開示いたしました「連結子会社の異動（子会社株式の譲渡）に関する基本合意書締結及び特別損失の計上予定のお知らせ」に記載の通り、株式会社リビングプロシードにおいては、株式譲渡に関する基本合意書を締結しております。

④ フリーペーパー事業の推進のための組織再編及び採用

プラットフォームを開発するエンジニアやプロジェクトマネージャー、プラットフォームへの集客や新たな顧客の開拓等を実施するマーケティング人員、電話や電子メール等の手段を活用し顧客先へ訪問せずに顧客との商談を獲得する非訪問型営業であるインサイドセールス人員、実際に顧客先まで訪問し顧客を獲得する訪問型営業であるフロントセールス人員、顧客満足度を高めるため、提供しているサービスやシステムをその顧客が使いこなせるように導入支援やサポートを行い、顧客満足度を向上させ解約防止等を目指すカスタマーサクセス人員を採用する予定です。これにより、アプローチすべきエリア、業界等を適切に選定し、インサイドセールスが顧客の開拓を専門に行うことで顧客開拓の数と質を高め、それによりフロントセールスは顧客に寄り添える時間を最大化でき、カスタマーサクセスチームにより顧客満足度を向上させ解約率の低下を抑えることが可能と判断しております。

⑤ システム開発

フリーペーパー事業の新たなプラットフォームを開発する予定です。また、管理コストを効率化し、上場企業としてのコンプライアンスを網羅した、経営分析、業務効率化を兼ね備えた営業管理システム、配布管理システム、会計システム等に刷新し、コスト削減だけではなく1人あたりの管理コストの効率化を実施いたします。

⑥ 希望退職制度による退職者募集

昨今の新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、日本全体として景気の後退局面にあり、当社を取り巻く事業環境は厳しさを増しております。政府による非常事態宣言に基づき、外出自粛及び一部業種の休業要請が継続するなかでテレワークによる勤務が広がるなど、人々の生活様式が大きく変化する可能性があり、従前の人員配置の考え方を根底から変えなければ、今後、業界での生き残りは困難であると判断いたしました。上記理由により、当社では、今後の事業環境に対応可能な人的資源の最適化に向けて、希望退職制度に基づき100名程度の退職者の募集、及び追加で70名程度の退職者の募集をすることといたしました。

⑦ M&A 及び資本・業務提携に関する投資

これまで新規事業の立ち上げや開発力強化のためにM&A等を活用することはなく、自力で事業立ち上げを実施してまいりました。しかしながら、予想を超える収益環境の変化においては、事業の拡大及び収益の多角化をこれまで以上に加速させることが企業価値の向上に資するものと考え、そのための手法として、M&A等を含めた投融資資金の活用に取り組むことを決断いたしました。

M&A等の対象としては、当社のフリーペーパー事業の構造的な見直しに伴う新たなメディア事業を創出することができる企業、具体的にはデジタルプラットフォームを開発するエンジニアやデザイナーを有し、この開発したシステムを運用する能力のある企業を想定しております。また、新型コロナウイルスの感染拡大を契機として新しい生活様式への変化が提唱されるなど社会全体が変革期にある状況を踏まえ、収益の多角化の観点から、フリーペーパー事業のみならずポストコロナにおいて発展性のある事業・業種を対象としたM&Aも視野に入れております。

⑧ 財務基盤の安定化

当社は2020年3月25日の取締役会において、2020年4月10日を割当日とする第三者割当による第1回新株予約権（行使価額修正条項及び行使停止条項付）の発行を決議しており、総額で1,378,500千円の調達を見込んでおります。なお、2020年5月末までに一部行使が行われた結果、新株予約権の対価と合わせて104,815千円を調達しております。

また、本日開示いたしました「第三者割当による第2回新株予約権（行使価額修正条項付）の発行及び新株予約権の買取契約（マンスリー・コミット・イシュー※）の締結に関するお知らせ」に記載の通り、早急かつより確実に資金を調達できる可能性の高い手法に切り替える必要があると判断したため、第1回新株予約権を取得・消却の上、EVO FUNDを割当先とした第2回本新株予約権を発行することといたしました。

以上の対応策を実施することにより事業全般の収益構造を抜本的に改善してまいります。

通期の連結業績予想につきましては、新型コロナウイルスによる影響を現段階で合理的に算出することが困難であることから未定としております。なお、連結業績予想の開示が可能となった段階で速やかに開示いたします。

以 上