



Investor Presentation

2021.2.12

2021年3月期 第3四半期 決算説明資料

株式会社Success Holders

Income statement

損益計算書（前年同期比較）

前年同期累計期間と比較した場合、事業の再構築に伴って売上高は大幅に減少した。
一方で、原価及び販管費を削減したことにより、四半期毎の赤字幅は徐々に改善している（次ページ参照）。

（単位：百万円）

	2020年3月期 第3四半期累計 (4~12月)	2021年3月期 第3四半期累計 (4~12月)	増減額	前年同期比
売上高	3,567	1,373	△2,194	△61.5%
原価	2,534	989	△1,545	△61.0%
売上総利益	1,033	383	△650	△62.9%
売上総利益率	29.0%	27.9%	△1.1%	—
販管費	1,444	1,042	△402	△27.8%
人件費	1,044	620	△424	△40.6%
家賃等	101	64	△37	△36.6%
その他販管費	299	358	+59	+19.7%
営業利益	△411	△658	△247	N.A.
経常利益	0	△587	△587	N.A.
当期純利益	△6	△814	△808	N.A.

※ 2020年3月期第3四半期累計における数値は監査法人のレビュー対象外

Quarterly income statement

四半期業績推移

収益性の高い発行エリアへの集約、発行ページ数のコントロールによる原価抑制などにより、売上高総利益は大幅に改善。

拠点再編や従業員数の適正化などにより販管費を抑制し、営業利益も四半期毎に改善傾向にある。



※ 2021年3月期第1四半期における単体決算は監査法人によるレビューの対象外

Quarterly balance sheet

四半期残高推移

子会社株式の譲渡及び資本市場からの資金調達を通じて、現金及び預金残高は大幅に増加し、流動性を確保。

2020年12月末時点で自己資本比率も68%を超える水準となり、極めて安定した財務状態となった。



※ 2021年3月期第1四半期における単体決算は監査法人によるレビューの対象外

TOPIC 1

Impact of COVID-19: Sales per issue

感染症の影響：号あたり売上高の推移

2021年3月期第3四半期においては、感染症拡大の影響も落ち着き、12月には今期最高の号あたり売上高を記録している。

一方で、2021年1月に発令された緊急事態宣言は、前回の発令時よりも軽微ではあるものの、今後の売上高に一定程度的影響が想定される。



注：首都圏の継続発行しているエリア及び仙台の平均。季節的要因は調整していない

TOPIC 2

Renew designs and contents

誌面デザイン・コンテンツ刷新に関する実証実験

BEFORE

The 'before' magazine spread is cluttered with advertisements and a survey. The top half is mostly ads for real estate and local services. The middle section features a survey titled 'あんなはどうして?' (Why is it like that?) with a sub-header 'ほとぎの習いごと事情' (Hoto-gi's Hobby Situation). The survey includes several questions and bar charts showing responses. The bottom section contains more advertisements, including one for a real estate center in Maibara City.

誌面のコンテンツはほとんど広告に偏っており、読者が楽しめるコンテンツが少なく、古いデザインとなっていた

AFTER
(イメージ)

The 'after' magazine spread features a large, high-quality photograph of a woman walking on a street. The text 'ほとぎ' is prominently displayed in a large, stylized font. Below the photo, there is a section titled '寺ヨガで自分をみつめる' (Finding Yourself with Temple Yoga). The overall design is clean, modern, and visually appealing.

読者が楽しめるコンテンツを充実させ、現代的なデザインを採用することで、より魅力的な誌面を目指す

TOPIC 3

Our path to growth

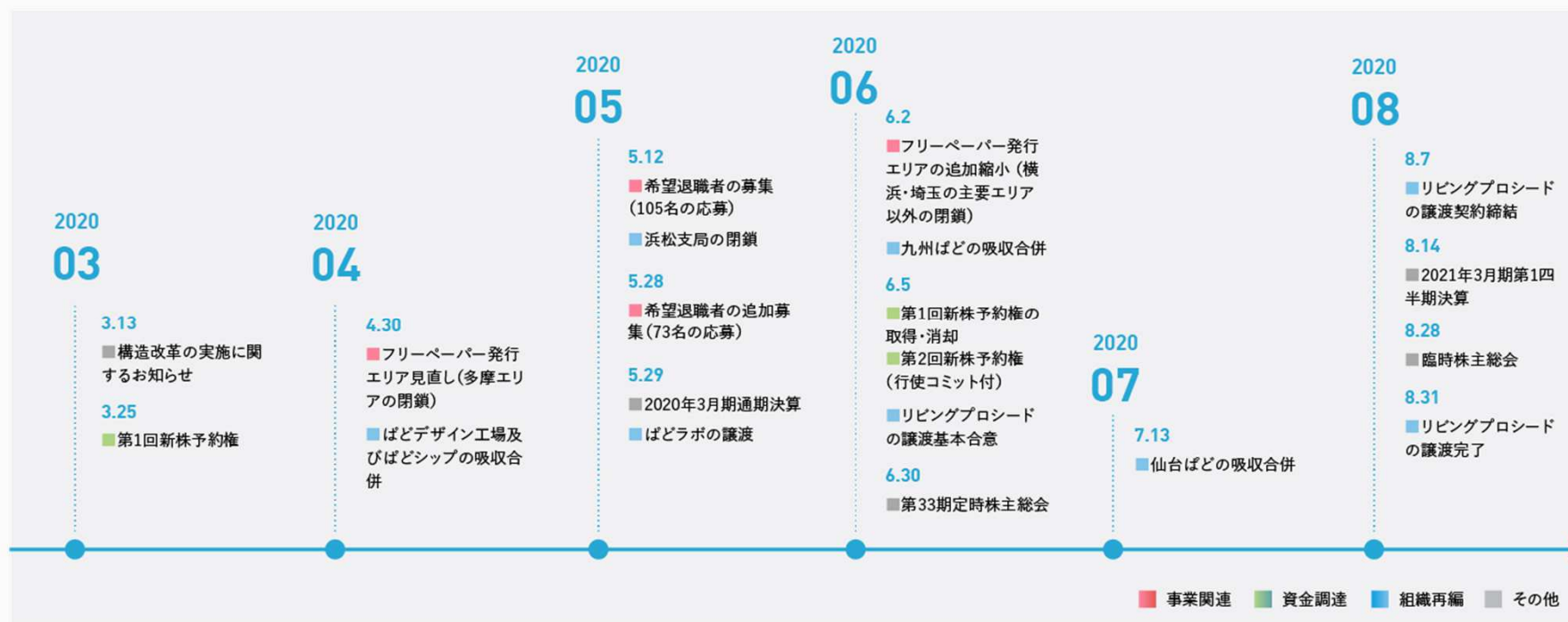
これまでの軌跡と今後の展開

再構築期においては、既存のメディア事業立て直しに注力。

新たな成長に向けた準備期間を経て、現在当社は本格的な成長期に差し掛かっている。



TOPIC 3



Rebuild the business

再構築期 - 既存事業の立て直し

拠点・発行エリアの見直し、子会社の組織再編、従業員数の適正化、資金調達などの抜本的な構造改革を実施。

これらの施策により、高収益エリアの選択と集中、固定費の大幅削減、成長投資のための資金確保を実現。

TOPIC 3

Prepare for future growth

準備期 - 新たな成長に向けた準備

2020年11月から新たな成長の軸としてテクノロジー事業を開始。

CIの一新などにより全社的に意識改革を実行した。
資金調達の実施にあわせてM&Aの案件検討を開始。



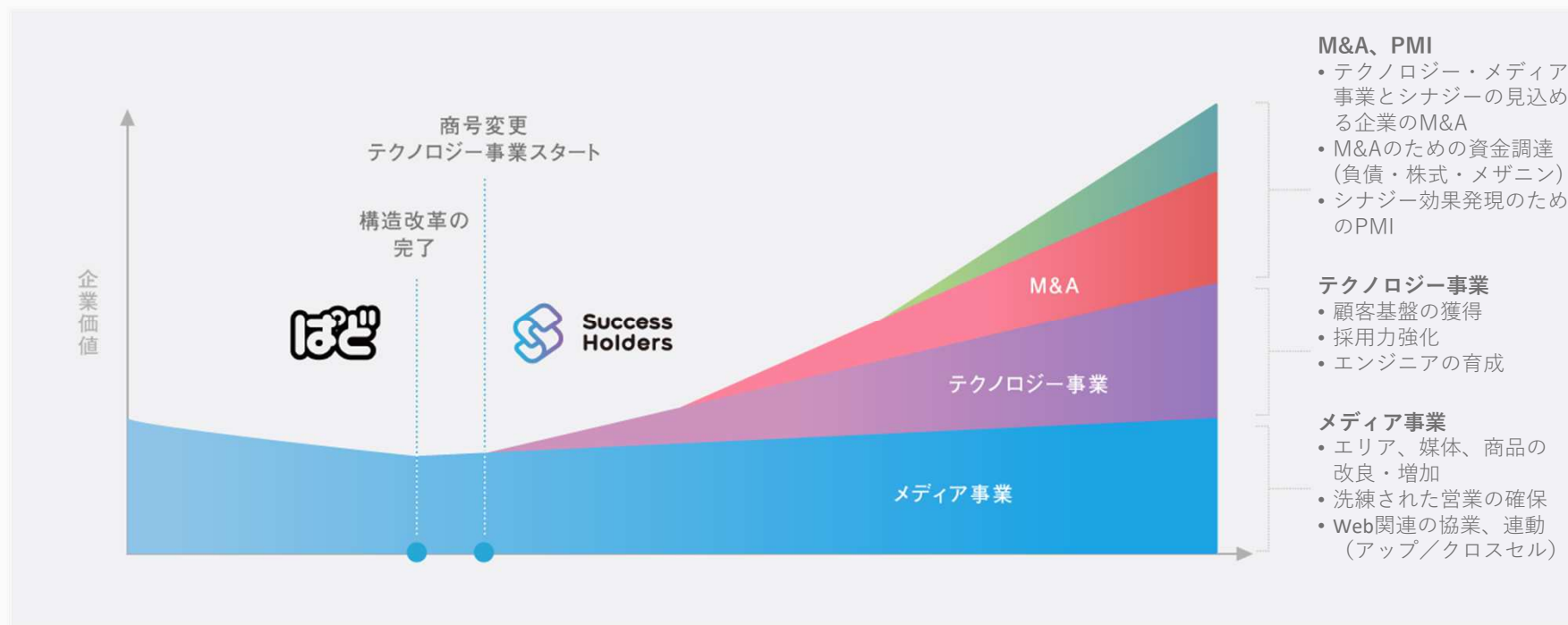
TOPIC 3

Organic and discontinuous growth

成長期 - 今後の事業構想

メディア事業は構造改革により安定的な利益創出が可能となり、テクノロジー事業は今後の成長軸として強力な自律成長を目指す。

両事業の成長を飛躍的に加速するため、M&Aに対して積極的に取り組む。



Disclaimer

本資料に記載された情報は株式会社 Success Holders（以下、Success Holders）が信頼できると判断した情報源を元に Success Holders が作成したものです。その内容および情報の正確性、完全性等について、何ら保証を行っておらず、また、いかなる責任を持つものではありません。本資料に記載された内容は、資料作成時点において作成されたものであり、予告なく変更する場合がありますが、更新や変更の義務を負うものではありません。また、本資料における将来の見通しに関する記載は、多分に不確定な要素を含んでいるため、実際の業績等はさまざまな要因によりこれらの見通しと異なる場合がございます。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権は Success Holders に帰属し、事前に Success Holders の書面による承諾を得ることなく、本資料に修正・加工することは堅く禁じられています。