



# 2020年3月期 決算説明資料

2020年5月29日

株式会社ぱど

(東京証券取引所JASDAQ 証券コード4833)

## (1) 決算概要

- ✓ 2020年3月期は増収だが若干の減益で着地

## (2) 構造改革について

- ✓ 構造改革の進捗状況

## (3) 今後の方向性について

- ✓ 今後の方向性と施策

2019年3月期第4四半期から連結したリビングプロシードを  
2020年3月期は全期間において連結しており、増収だが若干の減益で着地

(単位:百万円)

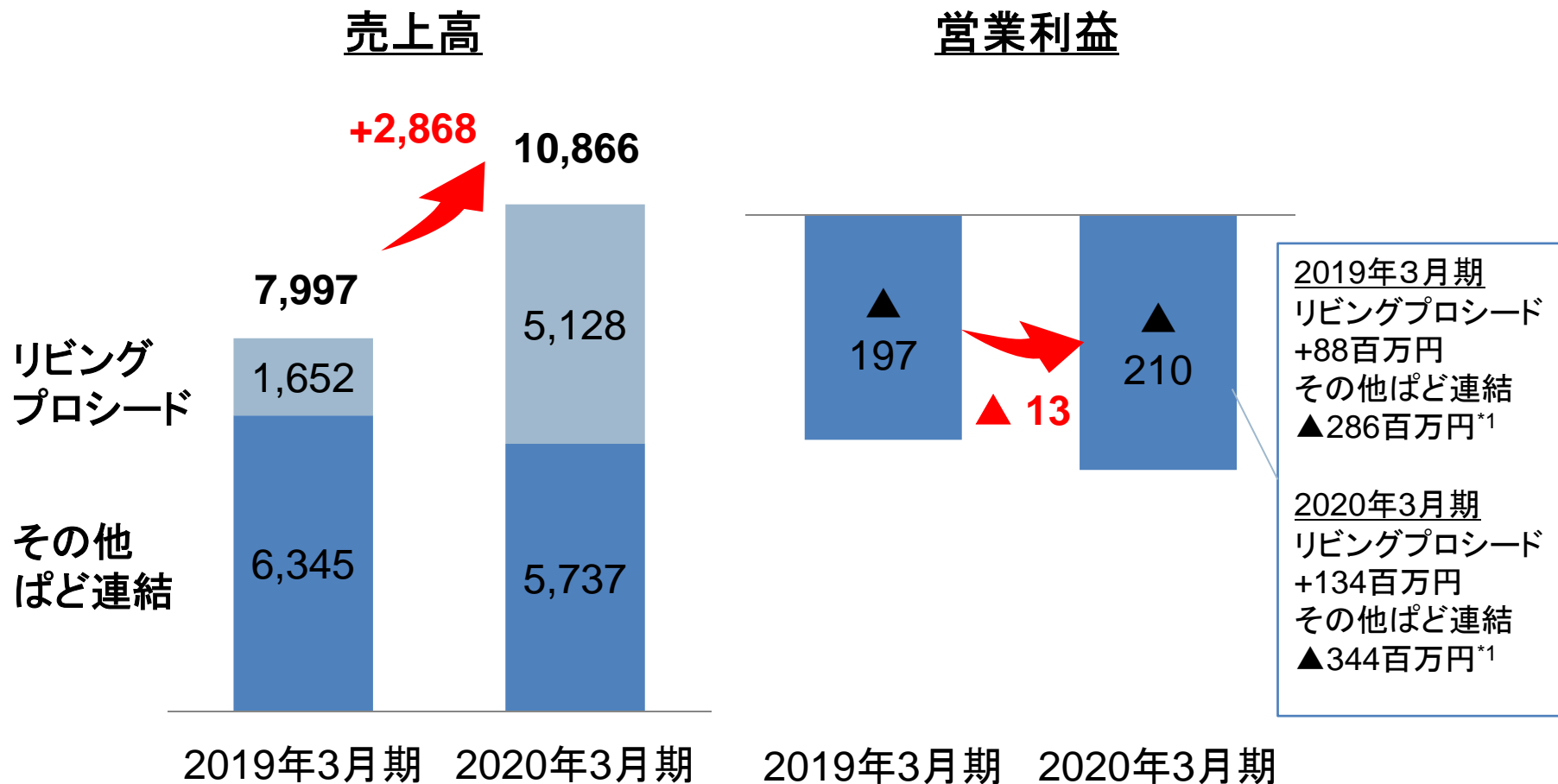
	2019年3月期	2020年3月期	増減
売上高	7,997	10,866	+2,868
原価	5,222	7,977	+2,755
売上総利益	2,775	2,889	+114
販管費	2,972	3,099	+127
営業利益(損失)	▲ 197	▲ 210	▲ 13
経常利益(損失)	▲ 172	▲ 200	▲ 27
親会社株主に帰属する 当期純利益(損失)	▲ 523	▲ 472	51

# 連結売上高・営業利益



主にリビングプロシードを連結した影響により、  
前年比の売上高は+2,868百万円、営業利益は▲13百万円

(単位:百万円)



\*1: ぱど連結からリビングプロシードを除く数値

# 連結PL(リビングプロシードを除く)



リビングプロシードを除く連結PLにおいては、人件費の抑制等により販管費を削減

(単位:百万円)

	2019年3月期	2020年3月期	増減
売上高	6,345	5,737	▲ 607
原価	3,884	3,817	▲ 67
売上総利益	2,461	1,920	▲ 540
販管費	2,747	2,264	▲ 482
営業利益(損失)	▲ 286	▲ 344	▲ 58

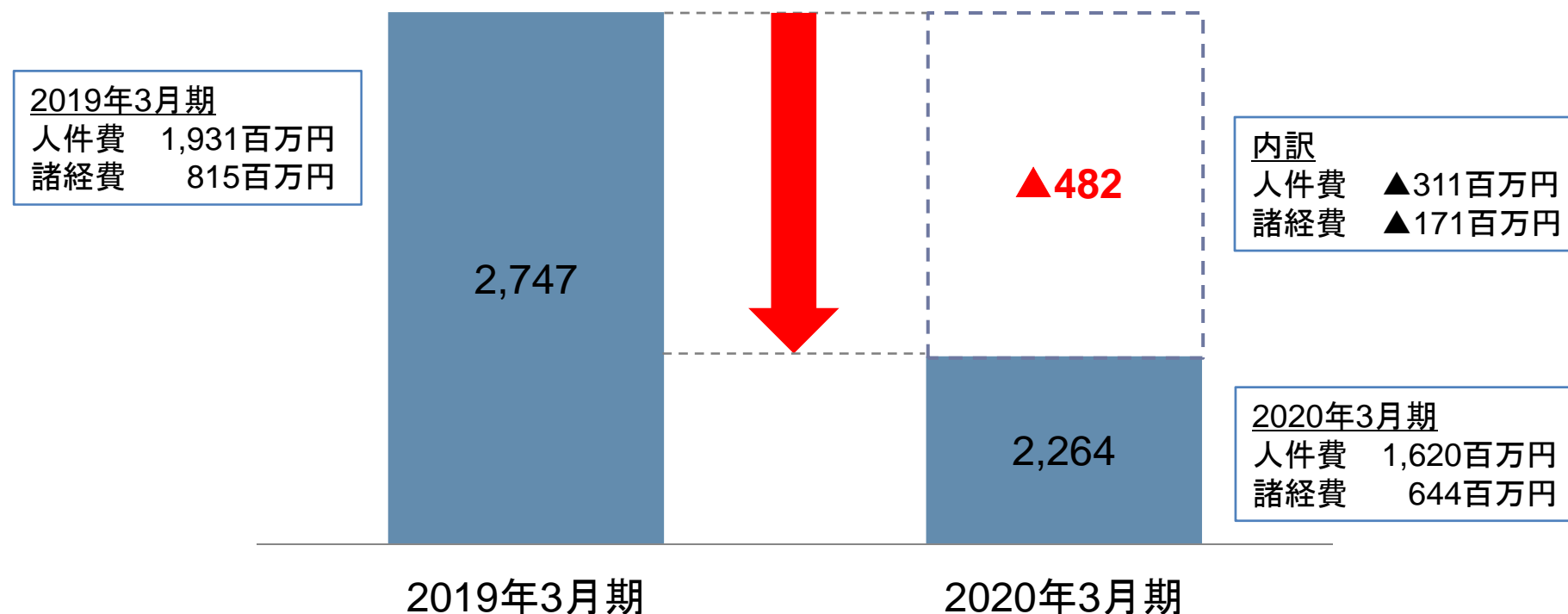
# 販管費の削減効果



人件費の抑制効果により、販管費を削減(前年比▲482百万円)  
2021年3月期以降も継続的に経費の見直し・人件費の抑制策を実施

(単位:百万円)

## 販管費(リビングプロシードを除く)



# 連結PL(リビングプロシードを除く)の四半期推移



リビングプロシードを除く連結PLでは、第3四半期までは営業利益が赤字で推移  
粗利率の改善・販管費の削減等により第4四半期において黒字を確保

(単位:百万円)



事業構造の見直しに伴い、資産及び負債の圧縮策を実行中

(単位:百万円)

資産	2019年 3月期	2020年 3月期	増減
流動資産	3,911	2,953	▲ 957
(現預金)	1,979	1,500	▲ 478
固定資産	437	183	▲ 254
<b>資産合計</b>	<b>4,348</b>	<b>3,137</b>	<b>▲ 1,211</b>

負債・ 純資産	2019年 3月期	2020年 3月期	増減
流動負債	2,363	1,752	▲ 610
固定負債	234	107	▲ 126
<b>負債合計</b>	<b>2,597</b>	<b>1,859</b>	<b>▲ 737</b>
株主資本	1,690	1,218	▲ 472
<b>純資産合計</b>	<b>1,751</b>	<b>1,277</b>	<b>▲ 473</b>
<b>負債・ 純資産合計</b>	<b>4,348</b>	<b>3,137</b>	<b>▲ 1,211</b>



## (1) 決算概要

- ✓ 2020年3月期は増収だが若干の減益で着地

## (2) 構造改革について

- ✓ 構造改革の進捗状況

## (3) 今後の方向性について

- ✓ 今後の方向性と施策

収益性の改善、管理コストの削減等を主な目的とする構造改革を実行中  
2021年3月期第2四半期までに完了予定(下記施策を公表済み)

## 構造改革の目的

収益性の改善・管理コストの削減等による事業構造の再構築

## 構造改革の概要

1. 拠点の統廃合、本社機能の再編
  - ① 支局・エリアを統廃合
  - ② 製販一体型の組織に再編
  
2. 子会社の再編
  - ① 九州ぱどの再編
  - ② ぱどラボの譲渡
  - ③ ぱどデザイン工場・ぱどシップの吸収合併
  
3. 人員の再配置
  - ① 希望退職者の募集

## (1) 決算概要

- ✓ 2020年3月期は増収だが若干の減益で着地

## (2) 構造改革について

- ✓ 構造改革の進捗状況

## (3) 今後の方向性について

- ✓ 今後の方向性と施策

フリーペーパー事業を立て直すと同時に、成長軸となる新たな事業を構築

## 今後の方向性

- 本業であるフリーペーパー事業を立て直し、収益性を改善
- M&Aを用いて新たな成長軸となる事業を構築・育成

## 今後の施策

- ① **徹底したコスト削減の継続**
  - 構造改革後もコスト削減策は継続して実行
  - 損益分岐点の低減への努力を継続
- ② **営業組織の改革**
  - 営業効率及び顧客満足度の向上を目的として、インサイドセールス、フロントセールス、カスタマーサクセスの組織を構築・運用
- ③ **M&Aの推進**
  - 新たな成長軸となる事業をM&Aにより構築・育成

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。