



# 2021年3月期 第1四半期 決算説明資料

2020年8月14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

- ✓ 2021年3月期第1四半期は減収減益

## (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

緊急事態宣言に伴う広告出稿の減少及び配布エリアの削減等により前年同期比で減収減益となった。第1四半期は販管費削減の構造改革を引き続き実行中

(単位:百万円)

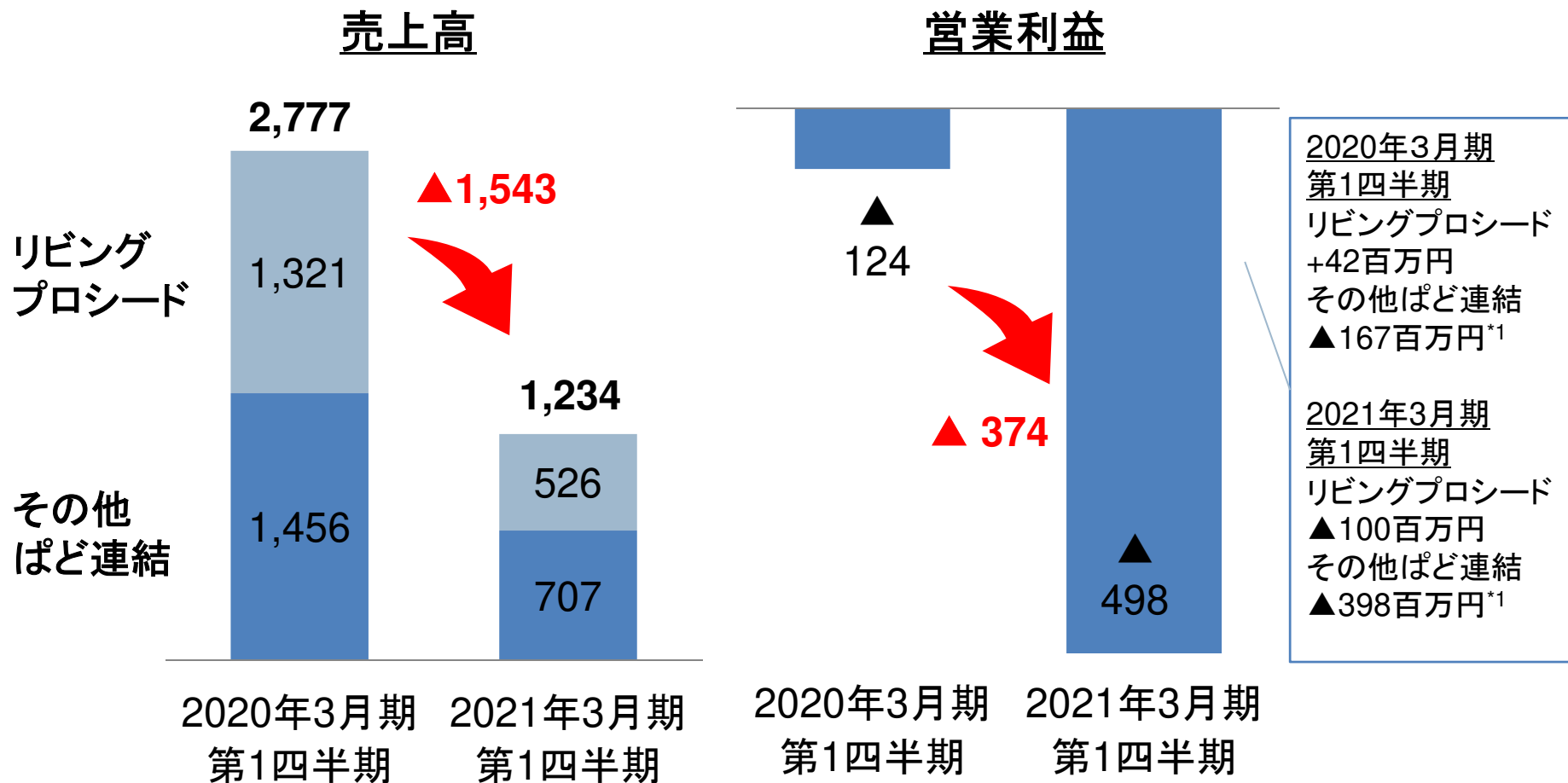
	2020年3月期 第1四半期	2021年3月期 第1四半期	増減
売上高	2,777	1,234	▲ 1,543
原価	2,074	1,036	▲ 1,038
売上総利益	702	197	▲ 505
販管費	827	696	▲ 130
営業利益(損失)	▲ 124	▲ 498	▲ 374
経常利益(損失)	▲ 122	▲ 497	▲ 374
親会社株主に帰属する 四半期純利益(損失)	▲ 129	▲ 426	▲ 296

# 連結売上高・営業利益



緊急事態宣言に伴う広告出稿の減少及び配布エリアの削減等により、ぱど・リビングプロシード共に前年同期比で減収減益となった

(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、人件費の抑制等により販管費を削減

(単位:百万円)

	2020年3月期 第1四半期	2021年3月期 第1四半期	増減
売上高	1,456	707	▲ 748
原価	1,014	582	▲ 431
売上総利益	442	124	▲ 317
販管費	609	523	▲ 86
営業利益(損失)	▲ 167	▲ 398	▲ 231

# 販管費の削減効果

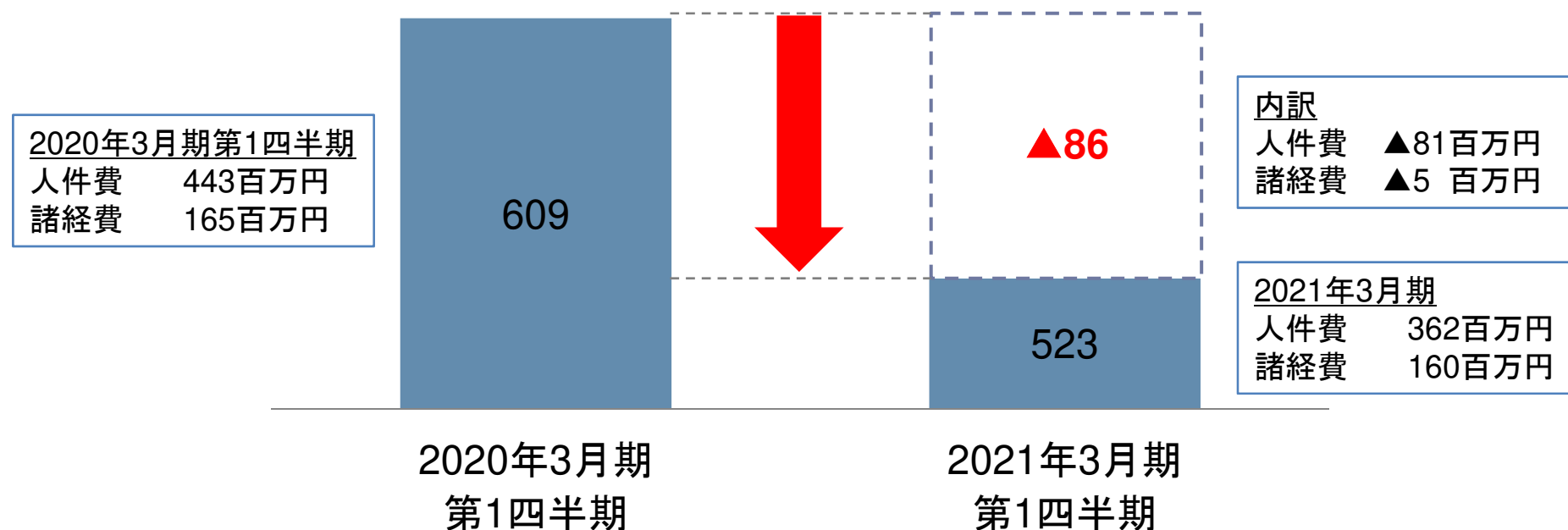


人件費の抑制効果により、販管費を削減(前年同期比▲86百万円)  
継続的に経費の見直し・人件費の抑制策を実施

(単位:百万円)

## 販管費(リビングプロシードを除く)

ぱど



事業構造の見直しによる子会社の合併・譲渡等を通じて、現預金の水準を維持しながら資産及び負債の圧縮策を実行中

(単位:百万円)

資産	2020年 3月期	2021年 3月期第 1四半期	増減
流動資産	2,953	2,121	▲ 832
(現預金)	1,500	1,507	6
固定資産	183	152	▲ 30
<b>資産合計</b>	<b>3,137</b>	<b>2,273</b>	<b>▲ 863</b>

負債・ 純資産	2020年 3月期	2021年 3月期第 1四半期	増減
流動負債	1,752	1,231	▲ 520
固定負債	107	90	▲ 17
負債合計	1,859	1,321	▲ 538
株主資本	1,218	926	▲ 291
純資産合計	1,277	952	▲ 325
<b>負債・ 純資産合計</b>	<b>3,137</b>	<b>2,273</b>	<b>▲ 863</b>

## (1) 決算概要

- ✓ 2021年3月期第1四半期は減収減益

## (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  
2020年8月末までに**全て完了**予定で、第2四半期以降に効果が発現する予定

## 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

⇒2020年7月完了

結果：収益性の高いエリアに注力

### 2. 子会社の再編

- ① 九州パドの合併 ⇒2020年7月完了
- ② パドラボの譲渡 ⇒2020年5月完了
- ③ パドデザイン工場・パドシップの合併 ⇒2020年6月完了
- ④ 仙台パドの合併 ⇒2020年8月完了予定
- ⑤ リビングプロシードの譲渡 ⇒2020年8月完了予定

結果：単体による事業運営に移行  
(管理コストの削減)

### 3. 人員の再配置

- ① 希望退職者の募集

⇒2020年7月完了

結果：販管費の最適化

## (1) 決算概要

- ✓ 2021年3月期第1四半期は減収減益

## (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
- ポストコロナを見据えた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

今期は継続的に実行

### 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

第1四半期において、外注によりインサイドセールスの効果を確認済み  
第2四半期以降は、インサイドセールスを内製化しパフォーマンス向上を推進

### ③ 新規事業の立ち上げ

- ポストコロナにおいても持続成長可能な情報システム関連の新規事業を検討中

新規事業の立ち上げ後、M&Aによる更なる成長の加速も検討中

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。