

2024年2月22日

各位

会社名 マテリアルグループ株式会社
代表者名 代表取締役 CEO 青崎 曹
(コード番号: 156A 東証グロース市場)
問合せ先 取締役 CFO 吉田 和樹
(TEL. 03-6869-1100)

2024年8月期の業績予想について

2024年8月期(2023年9月1日~2024年8月31日)における当社グループの業績予想は、次のとおりであります。

【連結】

(単位: 千円・%)

項目	決算期	2024年8月期 (予想)		2024年8月期 第1四半期累計期間 (実績)		2023年8月期 (実績)		
		対売上 高比率	対前期 増減率	対売上 高比率	対売上 高比率	対売上 高比率		
売上高		5,772,723	100.0	24.0	1,283,645	100.0	4,655,904	100.0
営業利益		1,091,269	18.9	52.9	204,372	15.9	713,502	15.3
経常利益		1,037,219	18.0	49.2	197,961	15.4	695,065	14.9
親会社株主に帰属する 当期(四半期)純利益		750,104	13.0	71.3	125,296	9.8	437,864	9.4
1株当たり当期(四半期) 純利益		76円16銭		12円75銭		44円56銭		
1株当たり 配当金		25円06銭		-		-		

(注) 2023年8月期(実績)及び2024年8月期第1四半期累計期間(実績)の1株当たり当期(四半期)純利益は期中平均発行済株式数により算出しております。2024年8月期(予想)の1株当たり当期純利益は公募予定株式数(50,000株)を含めた予定期中平均発行済株式数により算出しております。

ご注意:

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。2024年2月22日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(及び訂正事項分)をご覧ください。また、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(及び訂正事項分)は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積り、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社グループの経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。この文書は、米国における証券の販売の勧誘ではありません。米国においては、1933年米国証券法に基づいて証券の登録を行うか又は登録義務からの適用除外を受ける場合を除き、証券の募集又は販売を行うことはできません。なお、本件においては米国における証券の募集は行われません。

【業績見通しの策定根拠】

(1) 当社グループ全体の見通し

当社グループは、当社及び連結子会社6社で構成され、マーケティングコミュニケーション（注1）領域において、PR発想/ストーリーテリング（注2）をコアとして顧客のブランドの成長を支援する専門事業集団です。

昨今のデジタル化の進展、それに伴うコミュニケーションの機会・手段の多様化・複雑化によって、ブランドが各ステークホルダー（注3）から選ばれるためのマーケティングコミュニケーションの複雑性が増しており、主に以下のような環境変化が起きていると認識しております。

- ・ 機能だけでは選ばれない
- ・ 関心がないと情報が届かない
- ・ 関心は多様化していて掴みにくい

上記の環境変化を受け、マーケティングコミュニケーション領域では、ブランドからの一方通行のコミュニケーションではなく、ブランドとそれを取り巻くステークホルダーの双方向のコミュニケーションが求められています。

結果として、今まで以上にブランドとステークホルダーの良好な関係構築が重要であり、顧客のブランドに対するPR発想/ストーリーテリングに基づいた支援は、マーケティングコミュニケーション領域において重要な位置づけになっていると認識しております。

加えて近年では、消費者等のオンライン利用機会が増大し、企業によるオンラインも含めたサービス提供形式・マーケティング手法の活用が活発化しており、マーケティングコミュニケーション領域の手法の1つであるデジタルマーケティングの重要性が大きく増していると認識しております。

2024年8月期の第1四半期までの累計期間におきましては、主にPRコンサルティング事業における継続的な人員採用による取引規模拡大及び同事業とデジタルマーケティング事業の連携によるデジタル広告運用支援・広告クリエイティブ制作含むデジタル領域を起点としたコンサルティング業務へ注力した結果、売上高1,283,645千円、営業利益204,372千円、経常利益197,961千円、親会社株主に帰属する四半期純利益は125,296千円となっております。

2024年8月期は、特にPRコンサルティング事業及びデジタルマーケティング事業において引き続き人員数を拡大することで取引規模を拡大するとともに、PRコンサルティング事業とデジタルマーケティング事業の連携をさらに深め、顧客のマーケティング課題全般に対してデジタル領域を起点としたコンサルティング業務、デジタル広告運用支援及び広告クリエイティブ制作業務を拡大する方針であります。

このような状況のもと、2024年8月期の連結業績は、売上高5,772,723千円（前期比24.0%増）、営業利益1,091,269千円（前期比52.9%増）、経常利益1,037,219千円（前期比49.2%増）、親会社株主に帰属する当期純利益750,104千円（前期比71.3%増）となる見込みであります。

(注) 1. マーケティングコミュニケーションとは、ブランド・商品・サービスとそのステークホルダーが双方にコミュニケーションを取りながら行う販売促進等の活動を指し、その手法には、広告やプロモーション、PR、デジタルマーケティング等が含まれております。

(注) 2. PRとは、Public Relations（パブリックリレーションズ）の略であり、企業や団体がその組織を取り巻く社会・人々との良好な関係を構築するための活動を指しております。
またPR発想/ストーリーテリングとは、トライブ（共通の価値観や興味を持つ人々が集まってできるコミュニティ）から逆算した情報流通設計により、より多くの人と深い関係性を構築しやすい発想術と定義しております。

ご注意：

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。2024年2月22日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）をご覧ください。また、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社グループの経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。この文書は、米国における証券の販売の勧誘ではありません。米国においては、1933年米国証券法に基づいて証券の登録を行うか又は登録義務からの適用除外を受ける場合を除き、証券の募集又は販売を行うことはできません。なお、本件においては米国における証券の募集は行われません。

(注) 3. ステークホルダーとは、企業や商品・サービス、ブランドを取り巻くすべての存在を指し、消費者や生活者、顧客、メディア、従業員/求職者、株主/投資家等を指しております。

ご注意：

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。2024年2月22日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(及び訂正事項分)をご覧ください。投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(及び訂正事項分)は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社グループの経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。この文書は、米国における証券の販売の勧誘ではありません。米国においては、1933年米国証券法に基づいて証券の登録を行うか又は登録義務からの適用除外を受ける場合を除き、証券の募集又は販売を行うことはできません。なお、本件においては米国における証券の募集は行われません。

(2) 業績予想の前提条件

2024年8月期の予想数値につきましては、2024年8月期第1四半期までの実績と第2四半期以降の予想値に基づき策定しております。なお、業績予想の具体的な算定方法は以下のとおりです。

(売上高)

当社グループは、以下の3つの事業を展開しております。

・ PR コンサルティング事業

PR コンサルティング事業には、株式会社マテリアル、株式会社ルームズ、キャンドルウィック株式会社が属しております。同事業では、PRの各種手法（情報番組やドラマへ露出を目指すテレビPR、新商品・サービス等の紹介・発信を行うイベントの実施、SNSを用いたキャンペーン等）を中心に、広告を含むマーケティングコミュニケーションの各種施策を用いて、企業等のブランド・商品・サービス等の情報をメディア・SNSを通じて消費者/生活者等のステークホルダーに届け、認知度の向上や認知の変容を起こすための戦略設計から施策の実行までを支援しております。

・ デジタルマーケティング事業

デジタルマーケティング事業には、株式会社マテリアルデジタルが属しております。同事業では、デジタル領域におけるマーケティングコミュニケーションの戦略設計、実行の支援（主にデジタル広告運用支援）及び広告クリエイティブ制作業務を主として行っております。

加えて、Web接客ツール「Flipdesk（フリップデスク）」の提供を通して、主にECサイトを含むウェブサイト運営する事業者が、サイトへ訪問した消費者/生活者等のステークホルダーに対して、1人ひとりに合わせた最適なコミュニケーションをサイト上でを行い、より良い顧客体験を生み出すための支援をしております。

・ PR プラットフォーム事業

PRプラットフォーム事業には、株式会社CONNECTED MATERIAL、株式会社PRASが属しております。同事業では、主として中小企業がメディアとリアル・Web上でつながるためのプラットフォーム「CLOUD PRESS ROOM（クラウドプレスルーム）」の提供及びスタートアップに特化したPR・広報支援を行うフリーランサープラットフォームの運営を行っております。

① PR コンサルティング事業

同事業は、顧客の施策・案件ごとにコンサルティングサービスの依頼を受ける契約形態を主に採用しており、売上高は、受注が見込まれる案件数に当該案件で獲得が見込まれる案件粗利単価を乗じて粗利金額として算定し、当該粗利金額を想定される粗利率で除した数値として算定しております。

受注が見込まれる案件数は、顧客群別に、受注済みの案件数と今後獲得が想定される受注数を積み上げて算定しております。今後獲得が想定される受注数は、顧客群別の2023年8月期、2024年8月期第1四半期の実績値及び予測時点で受注済みの案件数の状況を基に予測しております。

案件粗利単価は、案件別の顧客への請求金額から外注費を差し引いた金額であり、顧客群別の2023年8月期及び2024年8月期第1四半期の案件粗利単価の実績を基に算定しております。

粗利率は、粗利金額を売上高で除した数値であり、顧客群別の2023年8月期及び2024年8月期第1四半期の粗利率の実績を基に算出しております。

ご注意：

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。2024年2月22日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社グループの経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。この文書は、米国における証券の販売の勧誘ではありません。米国においては、1933年米国証券法に基づいて証券の登録を行うか又は登録義務からの適用除外を受ける場合を除き、証券の募集又は販売を行うことはできません。なお、本件においては米国における証券の募集は行われません。

なお特に株式会社マテリアルのサービスは、顧客からの需要が強いため、サービス提供体制及び生産性の状況を把握・管理するため、同社におけるPRパーソン数（従業員数）及びPRパーソン1人あたり粗利を算定し、上記で策定した売上高及び粗利金額の計画の合理性を判断する上で重要な指標と考えております。

なお、同事業の2024年8月期の売上高の予想数値には、2023年11月30日付で100%子会社化したキャンドルウィック株式会社の売上高が含まれております。

② デジタルマーケティング事業

同事業のデジタル領域におけるマーケティングコミュニケーションの戦略設計、実行の支援によって発生する売上高は、主として既存の顧客との契約から見込まれる売上高に、予測時点において提案を行っている顧客から見込まれる売上高を加えて算定しております。予測時点において提案を行っている顧客から見込まれる売上高は、当該提案の内容、契約済の既存の顧客における2023年8月期及び2024年8月期第1四半期の実績等に基づいて算定しております。

同事業の「Flipdesk（フリップデスク）」のツール販売によって発生する売上高は、主として月額利用料で構成されており、月額利用料は契約顧客数に平均月額契約単価を乗じて算出しております。

③ PRプラットフォーム事業

同事業の売上高は主としてサービスの月額利用料または月額アドバイザーフィーで構成されており、月額利用料と月額コンサルティングフィーは契約顧客数に2023年8月期の実績及び2024年8月期第1四半期の実績を基に算出した平均月額契約単価を乗じて算出しております。

以上の結果、2024年8月期の当社グループにおける売上高は5,772,723千円（前期比24.0%増）を見込んでおります。

（売上原価、売上総利益）

当社グループの売上原価は、主にPRコンサルティング事業における案件の実施に伴って発生した外注費、受注した案件の進行に伴って発生した労務費等が含まれております。

案件別に発生する外注費は、売上高から粗利金額を差し引いて算出しております。受注した案件の進行に伴って発生した労務費等は、発生した労務費等の金額に、受注した案件の進行に伴って発生した労働時間を総労働時間で除した数値を乗じて算出しております。

以上の結果、当社グループの2024年8月期の売上原価は、2,127,943千円（前期比16.9%増）、売上総利益は、3,644,780千円（前期比28.5%増）となる見通しであります。

ご注意：

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。2024年2月22日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社グループの経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。この文書は、米国における証券の販売の勧誘ではありません。米国においては、1933年米国証券法に基づいて証券の登録を行うか又は登録義務からの適用除外を受ける場合を除き、証券の募集又は販売を行うことはできません。なお、本件においては米国における証券の募集は行われません。

(販売費及び一般管理費、営業利益)

販売費及び一般管理費は、主に人件費、地代家賃、広告宣伝費、その他の費目であります。

人件費については、既存の従業員数及び将来の採用計画等に基づき算定しており、2024年8月期の人件費は、1,772,593千円(前期比22.0%増)となる見通しであります。これは、主にPRコンサルティング事業における継続的な採用による人員数の増加及び2023年11月30日付でキャンドルウィック株式会社を100%子会社化したことによる影響、デジタルマーケティング事業におけるデジタル領域におけるマーケティングコミュニケーションの戦略設計、実行の支援による収益拡大を見込んだ人員の採用による影響であります。

地代家賃については、賃貸借契約に基づき算出しており、2024年8月期の地代家賃は、249,775千円(前期比4.7%増)となる見通しであります。

広告宣伝費については、主にWeb広告、オフラインのイベント出展に係る費用等によるものであります。これらにより2024年8月期の広告宣伝費は58,668千円(前期比3.0%増)となる見通しであります。

その他の費目については、勘定科目ごとに直前期の実績を基準に個別に発生する費用を積み上げて算出しております。

以上の結果、2024年8月期の当社グループにおける販売費及び一般管理費は2,553,510千円(前期比20.3%増)、営業利益は1,091,269千円(前期比52.9%増)を見込んでおります。

(営業外損益、経常利益)

2024年8月期においては、営業外収益として2,820千円(前期比21.7%増)、営業外費用として56,870千円(前期比174.0%増)を見込んでおります。営業外費用の主な内容は、上場に関連する一時的な費用45,385千円及び金融機関からの借入に係る支払利息6,037千円となっております。

以上の結果、2024年8月期の経常利益は1,037,219千円(前期比49.2%増)を見込んでおります。

(特別損益、親会社株主に帰属する当期純利益)

2024年8月期においては、特別利益として35,000千円(前期比30.0%減)、法人税等として321,284千円(前期比79.7%増)と見込んでおります。特別利益の内容は、本社拡張に伴って発生する固定資産受贈益となっております。

以上の結果、2024年8月期の親会社株主に帰属する当期純利益は750,104千円(前期比71.3%増)を見込んでおります。

ご注意：

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。2024年2月22日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(及び訂正事項分)をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(及び訂正事項分)は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社グループの経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。この文書は、米国における証券の販売の勧誘ではありません。米国においては、1933年米国証券法に基づいて証券の登録を行うか又は登録義務からの適用除外を受ける場合を除き、証券の募集又は販売を行うことはできません。なお、本件においては米国における証券の募集は行われません。

なお、当社グループの経営上の目標の達成状況を判断するための客観的な指標等の推移は以下のとおりです。

グループ全体の主な経営指標の推移

(千円)

項目	2022年8月期 (実績)	2023年8月期 (実績)	2024年8月期 (予想)
売上高	4,177,862	4,655,904	5,772,723
粗利(注1)	2,804,783	3,203,500	4,049,919
営業利益	417,319	713,502	1,091,269
EBITDA(注2)	498,722	795,121	1,189,219

2024年8月期は、PRコンサルティング事業の継続的な成長に加えて、PRコンサルティング事業との連携によるデジタルマーケティング事業の伸長によりグループ全体の事業規模を拡大し、売上高/粗利/営業利益/EBITDAは拡大する想定です。

なお、営業利益からEBITDAへの調整内容は、以下のとおりです。

(単位：千円)

項目	2022年8月期 (実績)	2023年8月期 (実績)	2024年8月期 (予想)
営業利益	417,319	713,502	1,091,269
減価償却費	43,627	39,702	47,906
のれん償却費	37,775	41,916	50,044
EBITDA	498,722	795,121	1,189,219

デジタルマーケティング関連の売上高(注3)の推移

項目	2022年8月期 (実績)	2023年8月期 (実績)	2024年8月期 (予想)
デジタルマーケティング関連の売上高	327,149	478,755	1,026,629

2024年8月期は、PRコンサルティング事業とデジタルマーケティング事業の連携の深化及び特にデジタルマーケティング事業における人材の積極的な採用によって、デジタルマーケティング関連の売上高が伸長する想定です。

PRコンサルティング事業に属する株式会社マテリアルの主な経営指標の推移

項目	2022年8月期 (実績)	2023年8月期 (実績)	2024年8月期 (予想)
PR パーソン数(注4) (人)	113	139	157
PR パーソン1人あたり 粗利額(注5)(千円)	1,365	1,289	1,349

2024年8月期は、拡大する市場においてサービスを安定的に共有するため、優秀なPRパーソンを積極的に採用する想定です。また採用した人材の生産性を維持するため、各種施策の実施・管理徹底により、PRパーソン1人あたり粗利額は2022年8月期及び2023年8月期と近い水準を維持する想定です。

ご注意：

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。2024年2月22日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(及び訂正事項分)をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(及び訂正事項分)は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社グループの経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。この文書は、米国における証券の販売の勧誘ではありません。米国においては、1933年米国証券法に基づいて証券の登録を行うか又は登録義務からの適用除外を受ける場合を除き、証券の募集又は販売を行うことはできません。なお、本件においては米国における証券の募集は行われません。

- (注) 1. 案件から得られる売上高から、案件進行に係る外注費を差し引いた金額であり、社内リソースによって獲得した利益の金額を示しております。
2. EBITDA は、営業利益に減価償却費及びのれん償却費を加えた数値となります。
3. PR コンサルティング事業に含まれるデジタルマーケティング関連のコンサルティング業務から発生する売上高及びデジタルマーケティング事業の売上高（セグメント間の内部売上高又は振替高を除く）を合計した数値となります。
4. PR パーソン数は、株式会社マテリアルの年間平均従業員数であります。
5. 株式会社マテリアルの粗利を PR パーソン数で除した数値を 12 で除した数値となり、1 人の従業員が月次で獲得する粗利金額の平均値を示しております。

【業績予想に関するご留意事項】

本資料に記載されている業績予想等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績を様々な要因によって異なる場合があります。

ご注意：

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。2024年2月22日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社グループの経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。この文書は、米国における証券の販売の勧誘ではありません。米国においては、1933年米国証券法に基づいて証券の登録を行うか又は登録義務からの適用除外を受ける場合を除き、証券の募集又は販売を行うことはできません。なお、本件においては米国における証券の募集は行われません。