

# 2025年3月期第二四半期 決算補足資料

2024年11月14日

INCLUSIVE

- 1. 2025年3月期2Q 連結業績の概要**
- 2. 注力事業領域の成長戦略と今後の見通し**
- 3. セグメントにおける直近のトピックス**

# 1. 2025年3月期2Q 連結業績の概要

# 2025年3月期2Q 連結業績の概要

INCLUSIVE

- 売上高は、前期中に株式売却により当社連結対象から除外した株式会社ナンバーナインの影響や、テレビや出版社などのメディア向けデジタルマーケティングの不調もあり、当中間期においては推移が鈍化
- 企画&プロデュース領域、食関連においては、計画通り下期売上偏重で推移中。
- おおよそ当初計画に沿って推移しているが、下期および中長期的な収益改善活動を推進中。

(単位：千円)

	2024/3期 2Q 実績	2025/3期 2Q 実績	対前期増減	
				(%)
売上高	2,552,238	2,239,659	▲312,579	▲12.2%
売上原価	1,499,255	1,427,416	▲71,839	▲4.8%
売上総利益	1,052,983	812,243	▲240,739	▲22.9%
販売費及び一般管理費	1,214,624	1,086,344	▲128,280	▲10.6%
調整後EBITDA (※)	▲21,625	▲140,534	▲119,119	-
営業利益	▲161,641	▲274,100	▲112,459	-
経常利益	▲169,364	▲269,891	▲100,526	-
親会社株主に帰属する当期純利益	▲125,881	▲20,540	105,341	-

(※) 調整後EBITDA = 営業利益 + 減価償却費及びのれん償却費 + 株式報酬費用 + 寄付金

# 2025年3月期2Q セグメント別業績の概要

INCLUSIVE

- メディア&コンテンツ事業
  - 前期に株式売却により当社連結対象から除外した株式会社ナンバーナインの影響や、テレビや出版社などのメディア向けデジタルマーケティングが不調、業績改善活動を推進中。
- 企画&プロデュース事業
  - 事業会社向けブランドコンサルティングサービスが堅調、計画通りに推移。教育サブスクの遡増モデルが新たに始動。
- 食関連事業
  - インバウンド需要を取り込むも大幅伸長はなく料亭事業や百貨店事業は堅調。下期に向け、新業態の開発やECに注力。
- その他（宇宙関連）
  - 衛星データを利用した農業行政向け実証実験が終わり、4都道府県の22自治体との具体的な衛星データサービスの取り組みが開始

(単位：千円)

		2024/3期 2Q 実績	2025/3期 2Q 実績	対前期増減	
				(%)	
メディア&コンテンツ	売上高 (※)	1,023,515	365,578	▲657,936	▲64.3%
	セグメント調整後EBITDA (※※)	▲98,985	▲147,401	▲48,415	-
	セグメント利益	▲139,985	▲181,410	▲41,425	-
企画&プロデュース	売上高 (※)	845,517	1,186,494	340,976	40.3%
	セグメント調整後EBITDA (※※)	125,723	104,578	▲21,145	▲16.8%
	セグメント利益	84,619	68,382	▲16,236	▲19.2%
食関連	売上高 (※)	683,205	687,586	4,381	0.6%
	セグメント調整後EBITDA (※※)	▲43,775	▲90,853	▲47,078	-
	セグメント利益	▲101,688	▲154,224	▲52,536	-
その他	売上高 (※)	-	-	-	-
	セグメント調整後EBITDA (※※)	▲4,587	▲6,847	▲2,260	-
	セグメント利益	▲4,587	▲6,847	▲2,260	-
調整額		▲41,313	▲97,668	▲56,355	-
合計	売上高	2,552,238	2,239,659	▲312,579	▲12.3%
	調整後EBITDA (※※)	▲21,625	▲140,534	▲118,899	-
	営業利益	▲161,641	▲274,100	▲112,459	-

(※) セグメント間の内部売上高又は振替高を含んだ金額 (※※) 調整後EBITDA = 営業利益 + 減価償却費及びのれん償却費 + 株式報酬費用 + 寄付金

# 2025年3月期 通期業績予想（連結）

2025年3月期通期業績予想の修正はありません。

足元の業績の動向および市況について

- メディア&コンテンツ事業など、一部事業領域での業績進捗が一時的に鈍化しているが、期初の計画に沿って推移
- 前期に実施した連結子会社の株式売却による連結対象除外の影響も加味し、売上はやや緩やかに推移すると見込んでおり、現時点において計画通りに推移している
- 年度末に向けて予算消化の企業向け案件や販売商戦が集中することなどから、やや下期偏重の見込

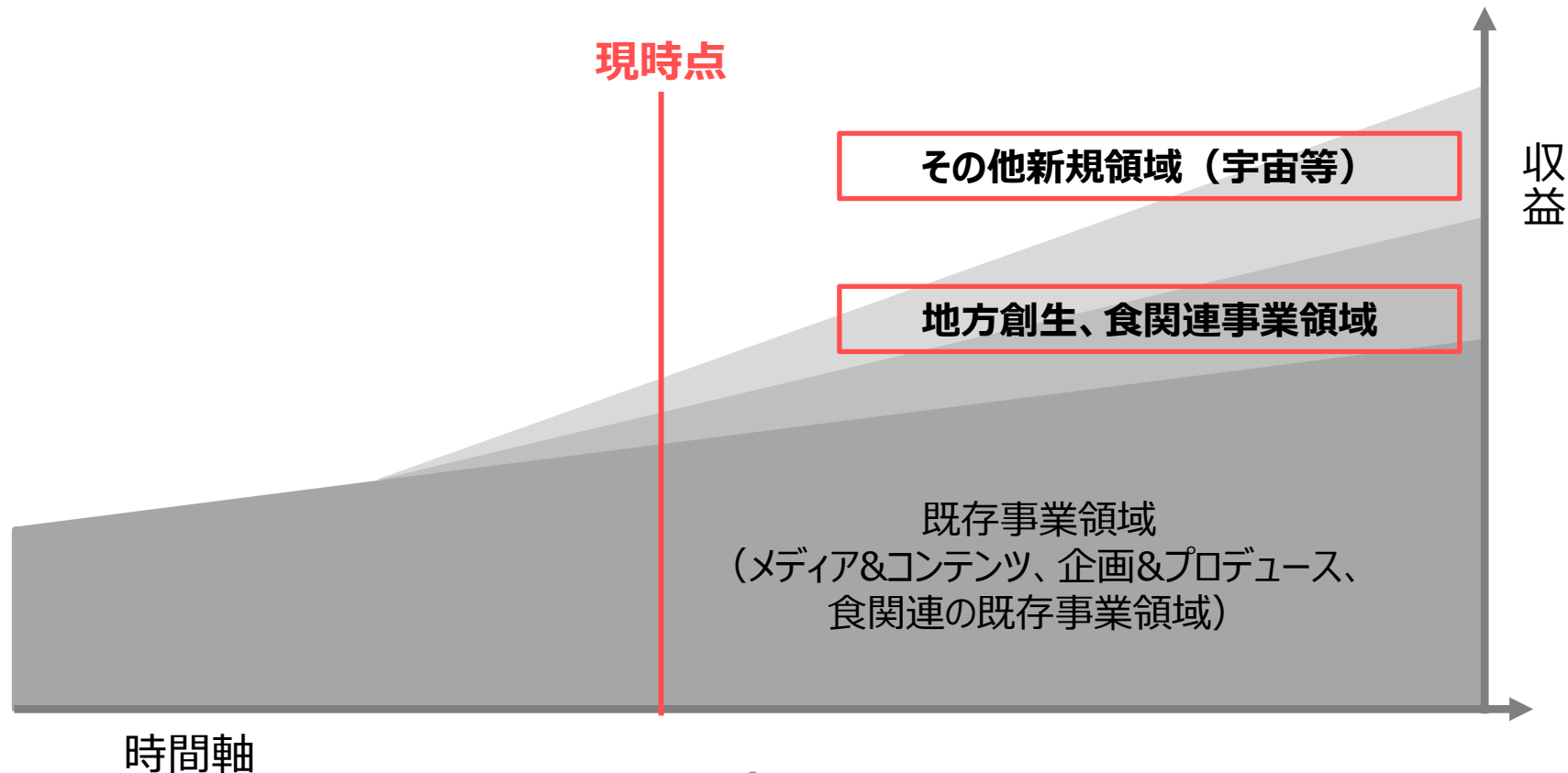
(単位：千円)

	2024/3期 実績	2025/3期 業績予想	対前期実績増減	
				(%)
売上高	5,359,166	5,735,716	376,550	7.0%
調整後EBITDA (※)	190,271	220,958	30,687	16.1%
営業利益	▲94,405	25,718	120,123	-
経常利益	▲102,520	11,149	113,669	-
親会社株主に帰属する 当期純利益	314,362	4,079	▲310,283	▲98.7%

(※) 調整後EBITDA = 営業利益 + 減価償却費及びのれん償却費 + 株式報酬費用 + 寄付金

## 2. 注力事業領域の成長戦略と今後の見通し

- 注力分野として定める、地方創生事業、食関連事業や、宇宙関連事業の伸長に向け、以下に取り組んでまいります。
  - ・INCLUSIVEグループ全体の行動改革
  - ・投資の最適化、成長領域へのリソース配分
  - ・INCLUSIVEグループ全体の**収益最大化**



- 企画ブランディング案件を手掛けてきた知見とビジネスマーケティングにおける提案力を掛け合わせ「ブランディング × ビジネスソリューション」を主軸に注力事業を展開
- 地方創生事業、食関連事業、宇宙関連事業を注力事業とし、グループ全体での収益最大化につなげる

## ブランドビジネス × ビジネスソリューション

企画ブランディング案件の知見と  
マーケティングビジネスの提案力を掛け合わせ  
顧客の事業展開へ積極的に貢献

2025年



2026年～



INCLUSIVEグループの収益最大化  
グループ全体の収益構造を最適化

2024年



## 体制強化・行動改革

管理体制強化、  
柔軟な事業運営のための投資適正化

短・中期的な行動改革から、注力事業へのリソース配分へ  
長期的なINCLUSIVEグループ全体の収益最大化へのフォーカス

ブランドビジネス

×

ビジネス  
ソリューション

注力事業  
投資の最適化  
成長事業へ

食関連  
事業領域

「下鴨茶寮」ブランド

その他・宇宙関連  
事業領域

衛星データビジネス

行動改革  
管理体制の強化  
基盤事業の運営

既存事業領域  
(メディア&コンテンツ、企画&プロデュース、  
食関連の既存事業領域)

# 各セグメントにおける直近の事業事例

国内唯一 完全オンラインで「食」を学ぶ芸術学士課程

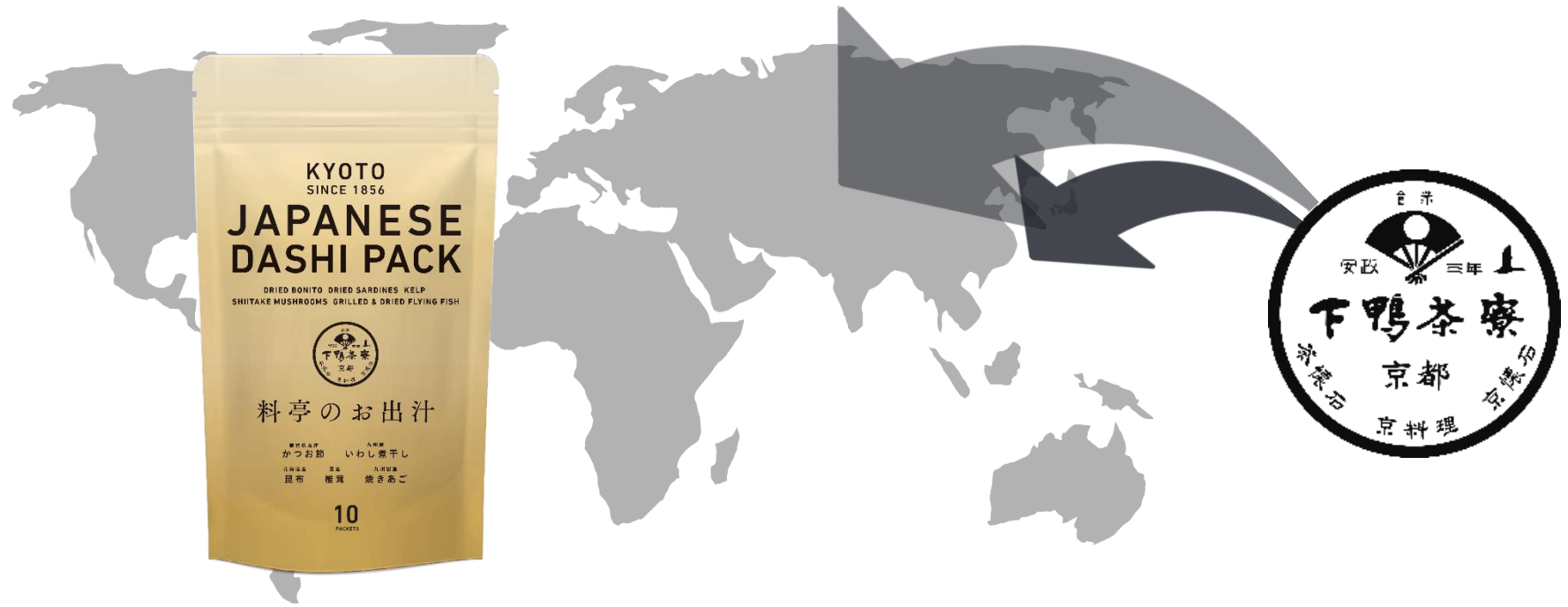
## 食文化デザインコース FOOD CULTURE DESIGN COURSE



食を文化芸術ととらえ、食に関わる幅広い知識と豊かな感性を学び、食文化の担い手を育成することを目指す。「ライフ（食と文化、食と社会）」「ビジネス（食とプランニング、食とプロデュース）」「体験（食と理論、食と感性）」という3つの側面から領域横断的に学ぶことができ、さらに、2単位分の講義内容は、スペイン・バスク地方にある世界最高峰のガストロノミー教育機関であり、料理界のパイオニアである、バスク・カリナリー・センター（BCC）から提供される。

これまで数々の食に関するプロジェクトを企画・運営した実績を活かしオレンジ・アンド・パートナーズは、  
2024年春開講の京都芸術大学、芸術学士課程「食文化デザインコース」を監修。  
人材不足が懸念される食関連プロデューサー育成という社会課題解決と共に収益逡増型ビジネスを展開。

# 京都料亭「下鴨茶寮」ブランドを世界へ 「料亭のお出汁」発売開始、グローバルを視野にEC事業の強化



創業168年の歴史を持つ京都料亭「下鴨茶寮」が、国産素材にこだわった、料理人お墨付きの新商品「料亭のお出汁」の発売を開始。「料亭のお出汁」を使った料亭簡単レシピなどをSNSで随時配信。

京都発の「下鴨茶寮」ブランドを世界に発信し、国内のみならず世界各国で日本文化を体験してほしい、その思いを元に越境販売も視野にEC事業を本格的に強化してまいります。



# 衛星データ活用の農業行政効率化実証を経て 全国自治体との取り組みが拡大

## 農業行政のSXを拡大

4県22市町村と  
広域実証を展開



南相馬市にてサービス提供を開始した農業行政の効率化支援について、福島県を中心にした4県22市町村との実証事業を展開。より広範な地域におけるニーズを踏まえてサービスの改善を推進していく。

全国展開へ



農業行政での現地確認は全国で実施されており、デジタル庁によれば年間800億円の関連コストが発生。「日本農業新聞」に掲載された弊社実証事業の記事により全国から問い合わせがあり、ニーズを確認。全国展開を推進していく。

## 行政のSXへ展開

連続的なサービス開発  
で複層的な事業拡大へ



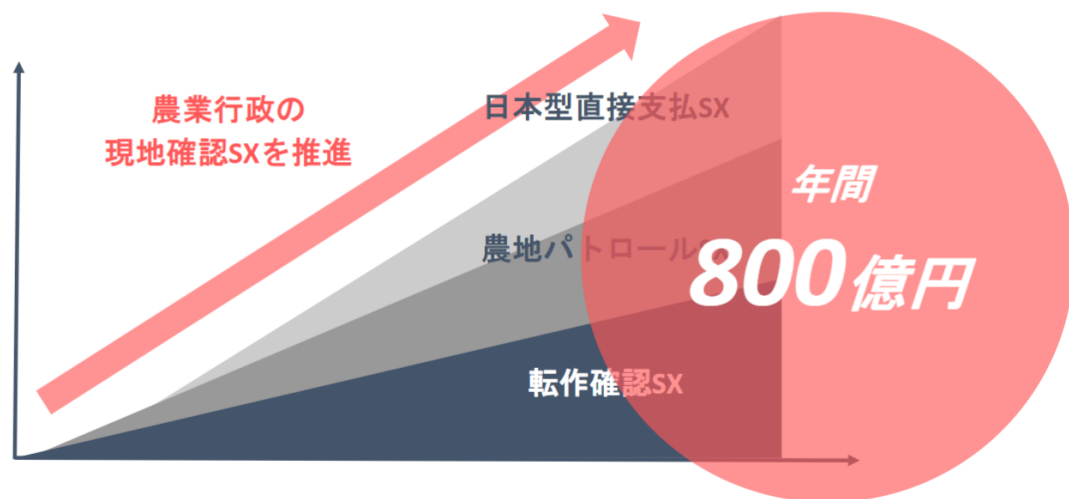
ヒアリング調査等から、市町村行政における現地調査業務は多数存在していることを確認。特に地方においては人手不足が顕在化しており、衛星データ活用サービスの拡大による事業成長を見込む。

農業行政における業務効率化サービスについて南相馬での導入事例から広域での実証事業を展開。全国への更なる拡大へ向けて取り組みを推進していく。  
また、市町村行政における現地調査業務を多数確認。農業行政領域と並行してサービス開発を推進し、連続的な事業成長を生み出していく。

年間800億円の現地コスト

衛星データによる  
市場のSXを実現

全国規模の  
事業展開へ



デジタル庁  
「土地系ベース・レジストリと 制度的課題について」

リモートセンシングの  
市場規模予測

2040年には  
海外市場 約10兆円  
国内市場 約1兆円  
(見込み)

経済産業省 製造産業局 航空機武器宇宙産業課 宇宙産業室  
「国内外の宇宙産業の動向を踏まえた経済産業省の取組と今後について」

国内の農業行政における現地調査関連の年間コストは約800億円ともいわれ、現地調査の削減に対し、衛星データ利用による経済合理性は確実である。

特に農地が多い地方における人材不足を踏まえると、衛星データ活用サービスによるSXの拡大は急務であり、当社の宇宙事業領域は農業行政の社会的課題の解決に取り組むとともに、本格的な事業拡大を見込んでいる。

# Disclaimer

- 本書には、当社に関連する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、様々な要因により実際の業績が本書の記載と著しく異なる可能性があります。
- 当社の過去数値または将来予測に関する記述によって表示又は示唆される将来の業績は、既知又は未知のリスク、不確実性その他の要因により、実際の業績は記述によって表示又は示唆されるものから大きく乖離する可能性があります。当社は、当社グループの財務上の予想値の達成可能性について明示的にも黙示的にも何ら保証するものではありません。
- 当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。本資料に含まれる市場情報等は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。
- 本書は、いかなる有価証券の取得の申込みの勧誘、売付けの申込み又は買付けの申込みの勧誘（以下「勧誘行為」という。）を構成するものでも、勧誘行為を行うためのものでもなく、いかなる契約、義務の根拠となり得るものでもありません。



**INCLUSIVE**