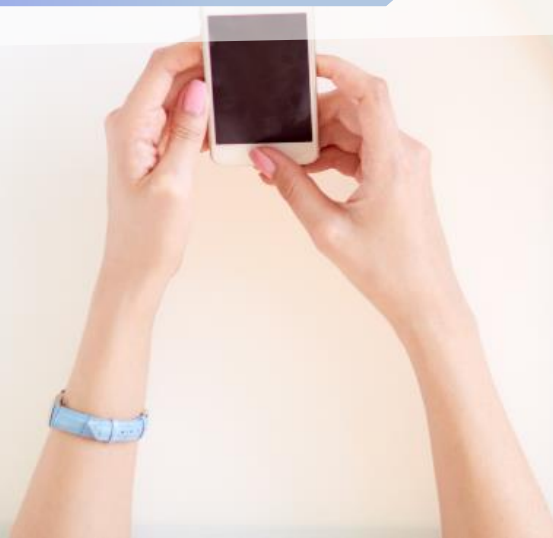




第23期

2024年12月期中間期について

株式会社 富士山マガジンサービス



東証グロース : 3138

2024年12月期 2Q実績

- 第1の矢（富士山マガジンサービス）は2023年度に出版社から移管された定期購読業務、リモートワーク→出社への回帰に伴う法人需要の回復により引き続き、堅調推移
- 第2の矢（株式会社magaport）は読み放題サービスの伸び率が鈍化するも堅調推移

	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に 帰属する中間 純利益	1株当たり 中間純利益
前回発表予想（A）	2,798	155	153	98	30円45銭
実績値（B）	2,776	202	199	127	39円07銭
増減額（B－A）	△22	47	46	29	—
増減率（％）	△0.78%	30.02%	30.07%	29.79%	—
（参考） 前期第2四半期実績 （2023年12月期）	2,914	164	163	99	31円57銭

2024年12月期 業績予想

売上高5,771百万円（48.1%）、営業損益357百万円（56.5%）

■ 1Qの主な活動状況（「第1の矢」の強化に注力）

- “推し”が表紙に掲載される雑誌の発売情報や予約開始をメールで受け取れる「“推しマガ”レター」の提供を開始
→2024年7月4日新サービス「ファン購読」をリリース



<https://www.fujisan.co.jp/campaign/fansbsc/>

- 物流コスト圧縮のため、株式会社ちょこっとワークへ出資

■ 2Qの主な活動状況（「第3の矢」（EdTech）のサービス基盤の確立に注力）

- 2024年7月2日付 沖縄のオンライン塾の買収
- 2024年7月26日付 神奈川の名門医学部予備校の事業譲受



雑誌の富士山から、iki-gai支援、人生の進路支援の富士山へ

■ 通期業績を修正しない理由

- ・ 3QにおけるM&Aの実行により、案件を紹介してくれたM&A仲介事業者に対し、総額40百万円のFee支払いが確定しているため（PLに一括計上）

■ EdTechを次の柱に選択した理由

- ・ 当社の既存ユーザー層である50代以上の層の最大関心事項が「子供の教育」と「自身の老後」（訴求ユーザーが被る）
- ・ 塾・教育は将来の人生に直結する＝強い「サブスクリプション」サービス
- ・ 将来的に富士山が保有していない若年層向けサービス開発の基盤となるユーザーの確保

■ 2025年問題（上場維持基準について）

- ・ 現段階において、時価総額40億円は下回っている状況
- ・ 時価総額40億円回復のためには1株当たり約1,210円を上回ることが必要
- ・ 上記を上回るためには「小手先」の手段では厳しい



市場からの評価が低PERである「小売」（書店）でなく、別の方向性で富士山を評価してもらう「事業開発」に注力することで、市場からの評価のパラダイムシフトを狙う

免責事項

- 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、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。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。
- 別段の記載がない限り、本書に記載されている財務データは日本において一般に認められている会計原則に従って表示されています。
- 当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。
- 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。

2024年8月29日（木）

個人投資家向け説明会（オンライン）開催

<https://j-iris-irm.smktg.jp/public>