

株式会社フォトクリエイト
第13期（2014年6月期）第1四半期
決算補足説明資料



2013年11月

1. 決算の概要
 2. 事業の概況
 3. 今期計画に対する進捗
- (参考) 会社概要

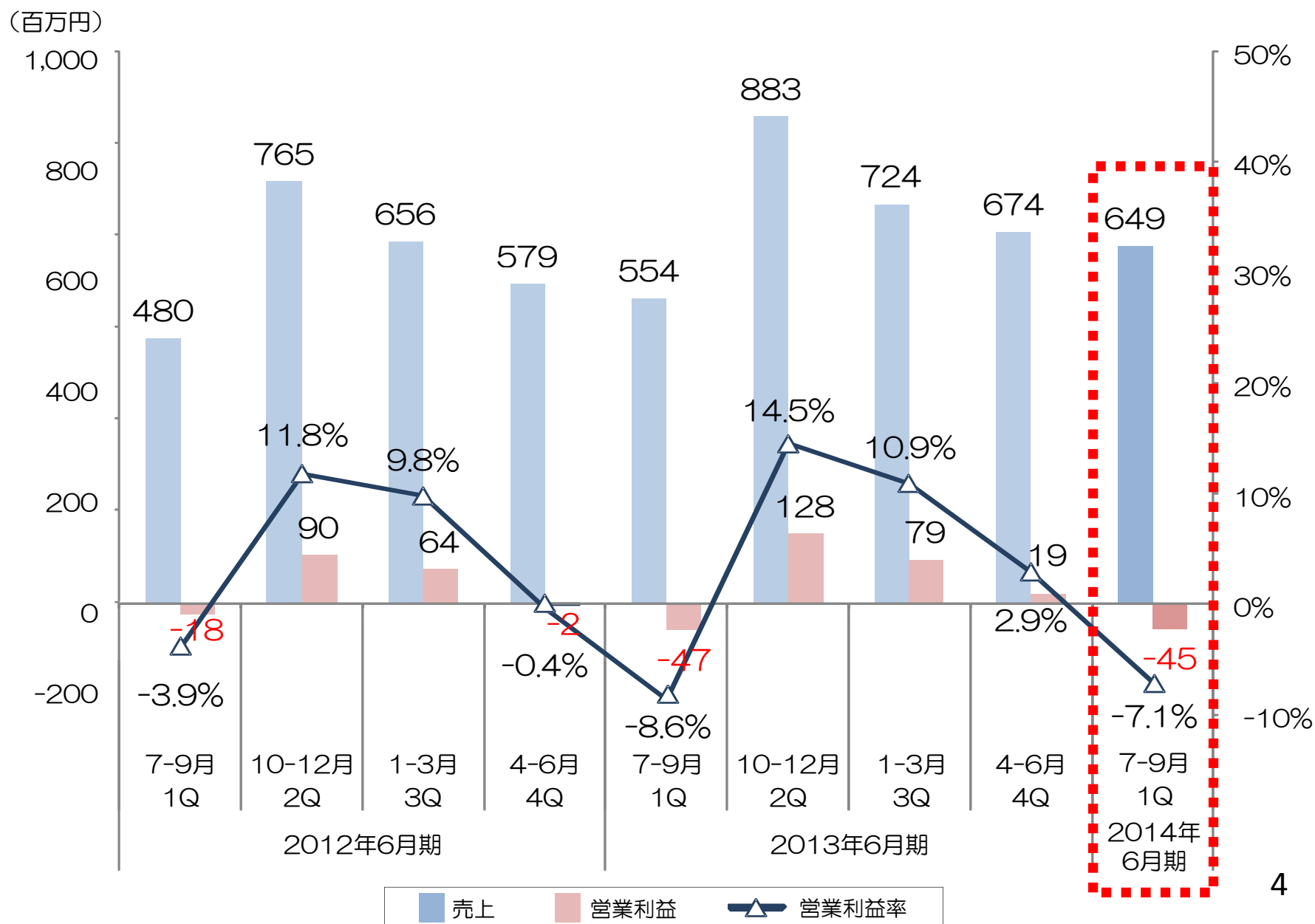
1. 決算の概要

サマリー（損益計算書）

開催イベントの多寡による季節変動があるため、1Qでの赤字は想定どおり。
経常利益・純利益の減益は上場関連費用の発生によるものであり一時的。

上段：金額（百万円） 下段：売上比	2014年6月期1Q (2013年7月～9月)	2013年6月期1Q (2012年7月～9月)	前年同期比
売上高	649	554	117.2%
売上原価	409 63.1%	335 60.6%	122.1% +2.5pt
売上総利益	239 36.9%	218 39.4%	109.7% -2.5pt
販管費	285 44.0%	266 48.1%	107.2% -4.1pt
営業利益	-45 -7.1%	-47 -8.6%	— +1.6pt
経常利益	-56 -8.7%	-47 -8.5%	— -0.1pt
当期純利益	-35 -5.5%	-30 -5.6%	— +0.1pt

サマリー（売上・営業利益の推移）

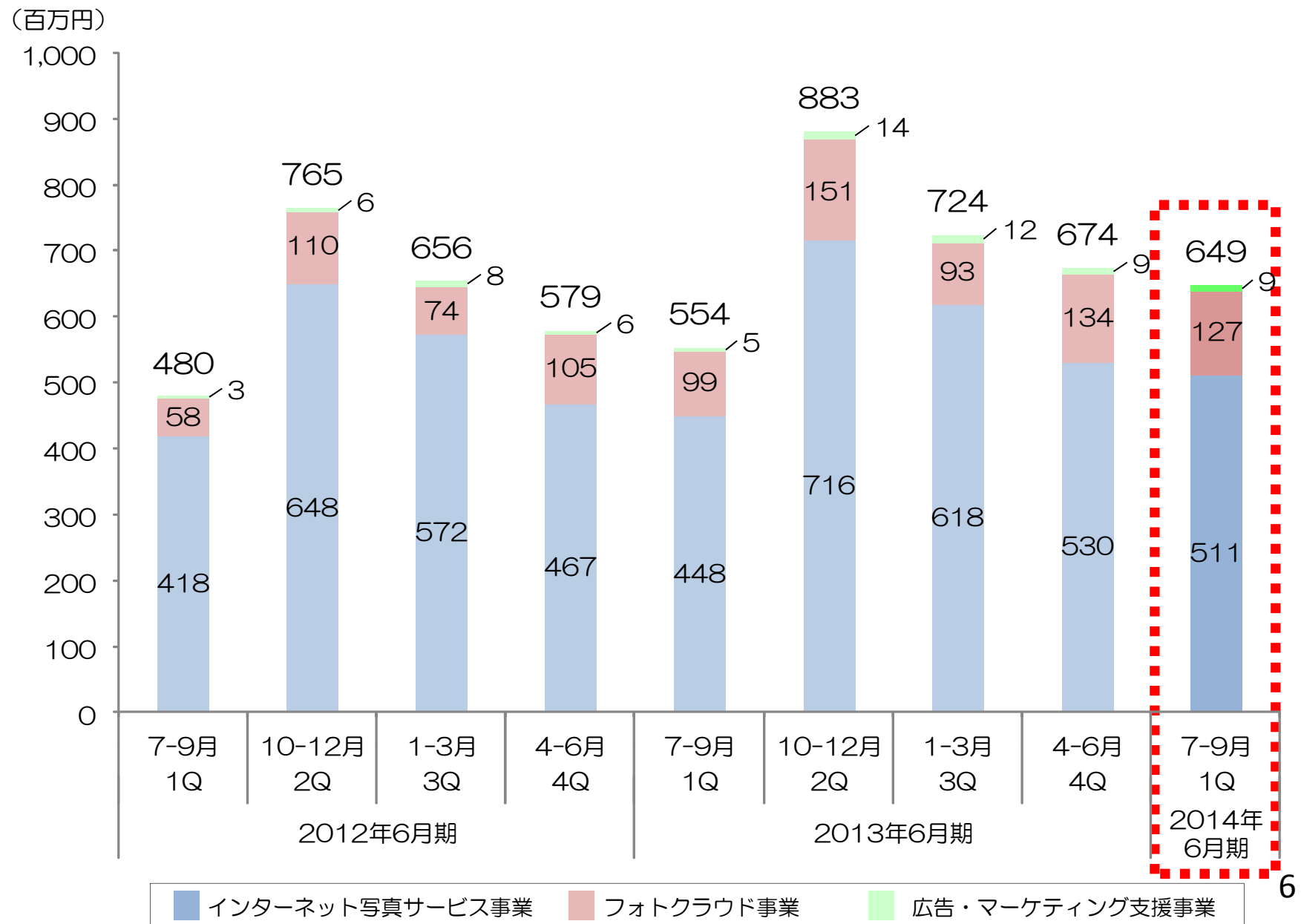


事業別売上

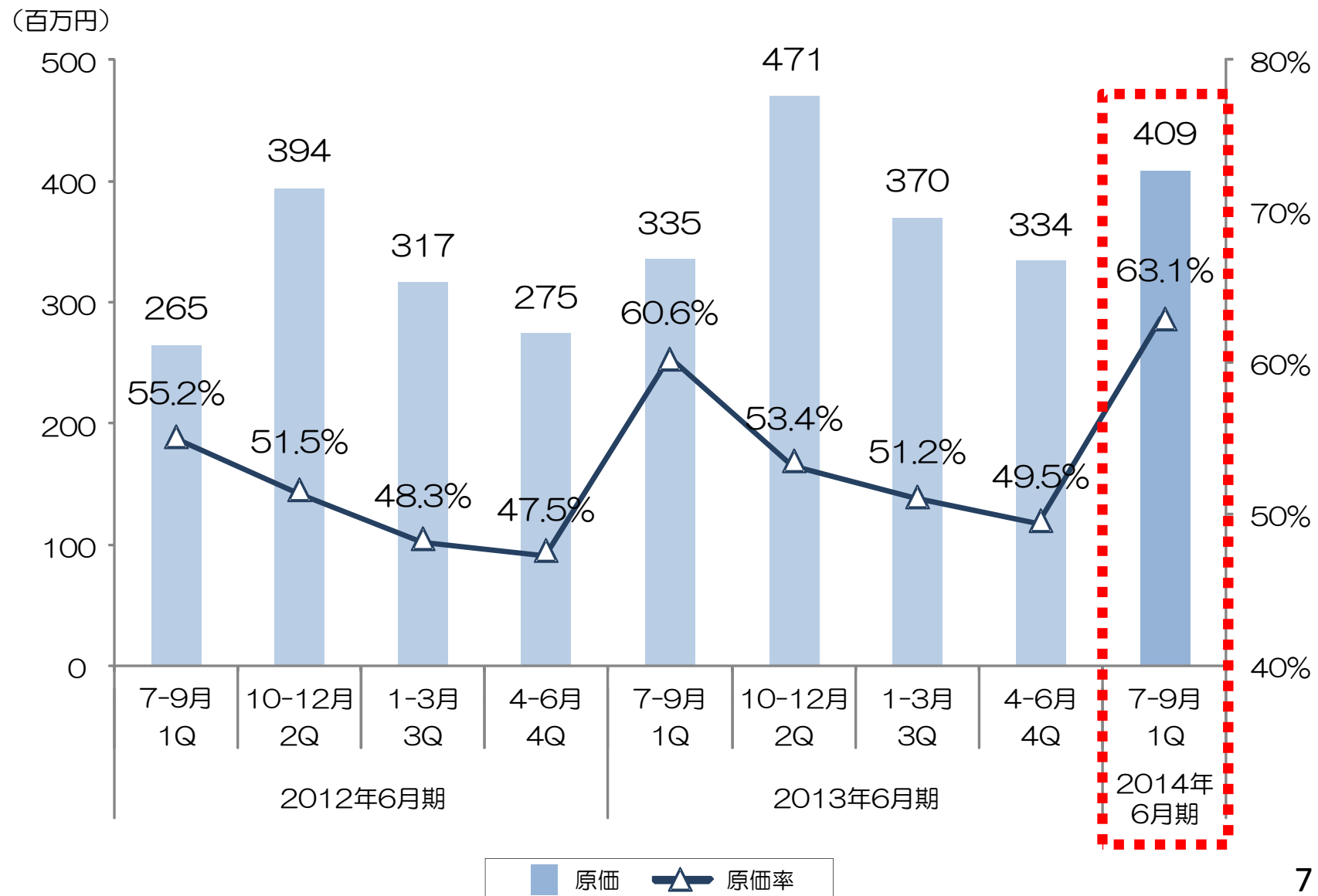
全体売上の成長が堅調である中、特にフォトクラウド事業が順調に推移

単位：百万円	2014年6月期1Q (2013年7月～9月)		2013年6月期1Q (2012年7月～9月)		前年同期比
		構成比		構成比	
売上高	649	100.0%	554	100.0%	117.2%
インターネット写真 サービス事業	511	78.8%	448	81.0%	114.1%
フォトクラウド事業	127	19.7%	99	18.0%	127.9%
広告・マーケティング 支援事業	9	1.5%	5	1.0%	178.4%

事業別売上の推移（四半期）



原価の推移（四半期）



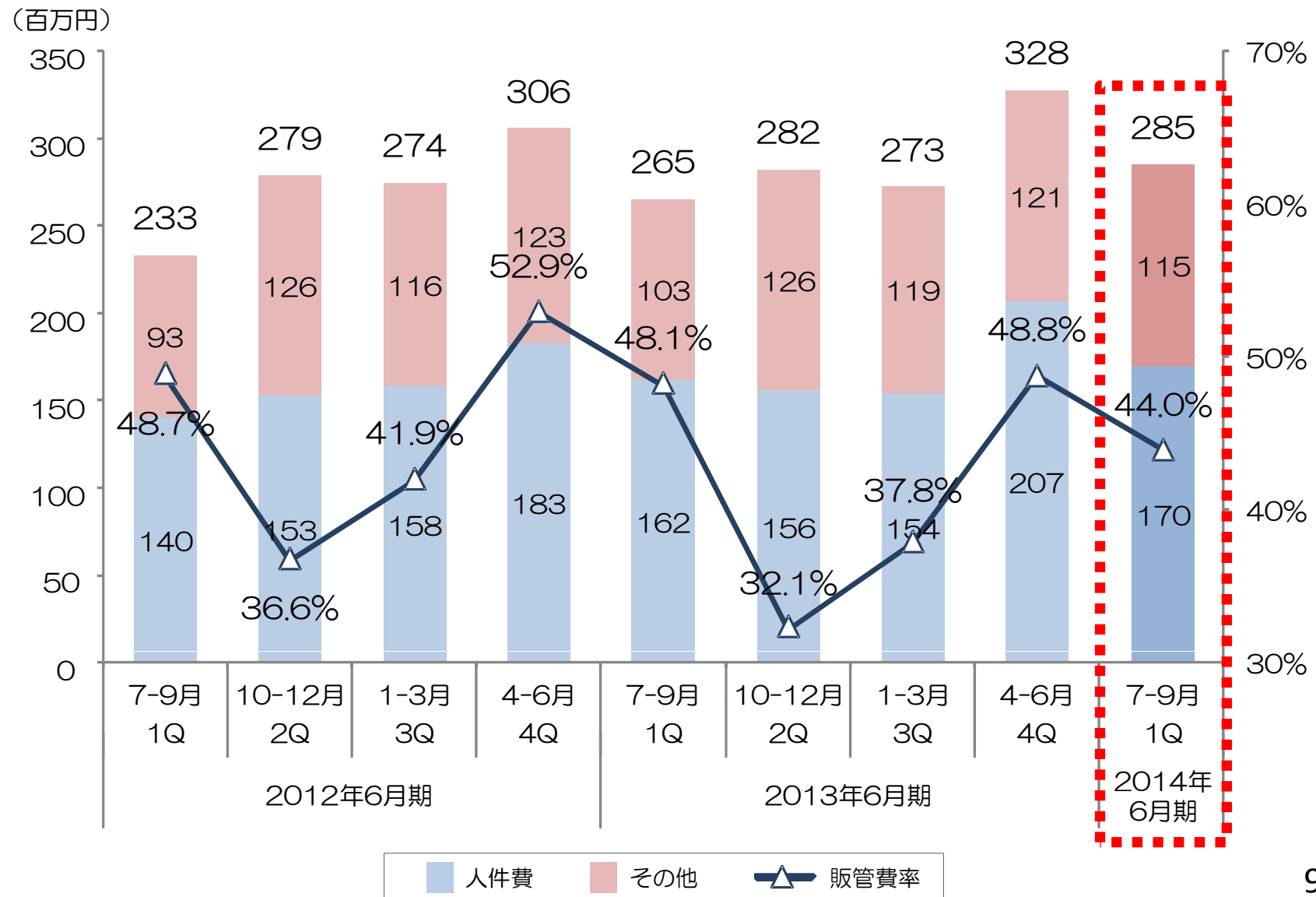
原価の内訳

上段：金額（百万円） 下段：売上比	2014年6月期1Q (2013年7月～9月)	2013年6月期1Q (2012年7月～9月)	前年同期比	備考
原価	409 63.1%	335 60.6%	122.1% +2.5pt	フォトクラウド事業の成長に伴う原価率の上昇は想定内です。今後も想定以上の上昇にならないよう、引き続き注視・管理していきます。
撮影前原価*1	345 53.2%	278 50.2%	124.1% +2.9pt	
撮影代	192 29.6%	166 30.0%	115.7% -0.4pt	
撮影協賛金	134 20.7%	101 18.3%	132.6% +2.4pt	フォトクラウド事業の売上増に伴い、写真館とのレベニューシェア額が増加。この原価増は想定どおり。
その他	18 2.8%	10 1.9%	173.2% +0.9pt	主な増加要因は、インターハイ向けの業務委託費（ほぼ予算どおりの額）。
製造原価*2	64 9.9%	57 10.4%	112.6% -0.4pt	ほぼ前期と同じ売上比であることから、コントロールできていると考えています。

*1 カメラマンへの報酬や配布チラシの印刷費等、イベントの撮影に直接係る費用を「撮影前原価」としています。

*2 購入された写真のプリント等、イベントの撮影後に発生する費用を「製造原価」としています。

販管費の推移（四半期）



販管費の内訳

上段：金額（百万円） 下段：売上比	2014年6月期1Q (2013年7月～9月)	2013年6月期1Q (2012年7月～9月)	前年同期比	備考
販管費	285 44.0%	265 48.1%	107.2% -4.1pt	
人件費*1	170 26.2%	162 29.3%	104.6% -3.1pt	<p>主な増加要因として、</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ YoYで社員が3名増（93名→96名） ・ 社員からの業務移管および業務量増に伴うアルバイトの増員が挙げられます。 <p>また、人員数がQoQで2名減ながら、重点施策に合わせた採用ができました。</p>
その他	115 17.8%	103 18.7%	111.2% -1.0pt	<p>主な増加要因として、</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 上場に伴う業務委託費等の発生 ・ 増床に伴う賃料の増加 <p>が挙げられます。</p> <p>売上比がYoYで下がっているため、コントロールできていると考えています。</p>

*1 人件費は役員報酬、給与手当、雑給、賞与、法定福利費、福利厚生費等の合計です。

2. 事業の概況

インターネット写真サービス事業

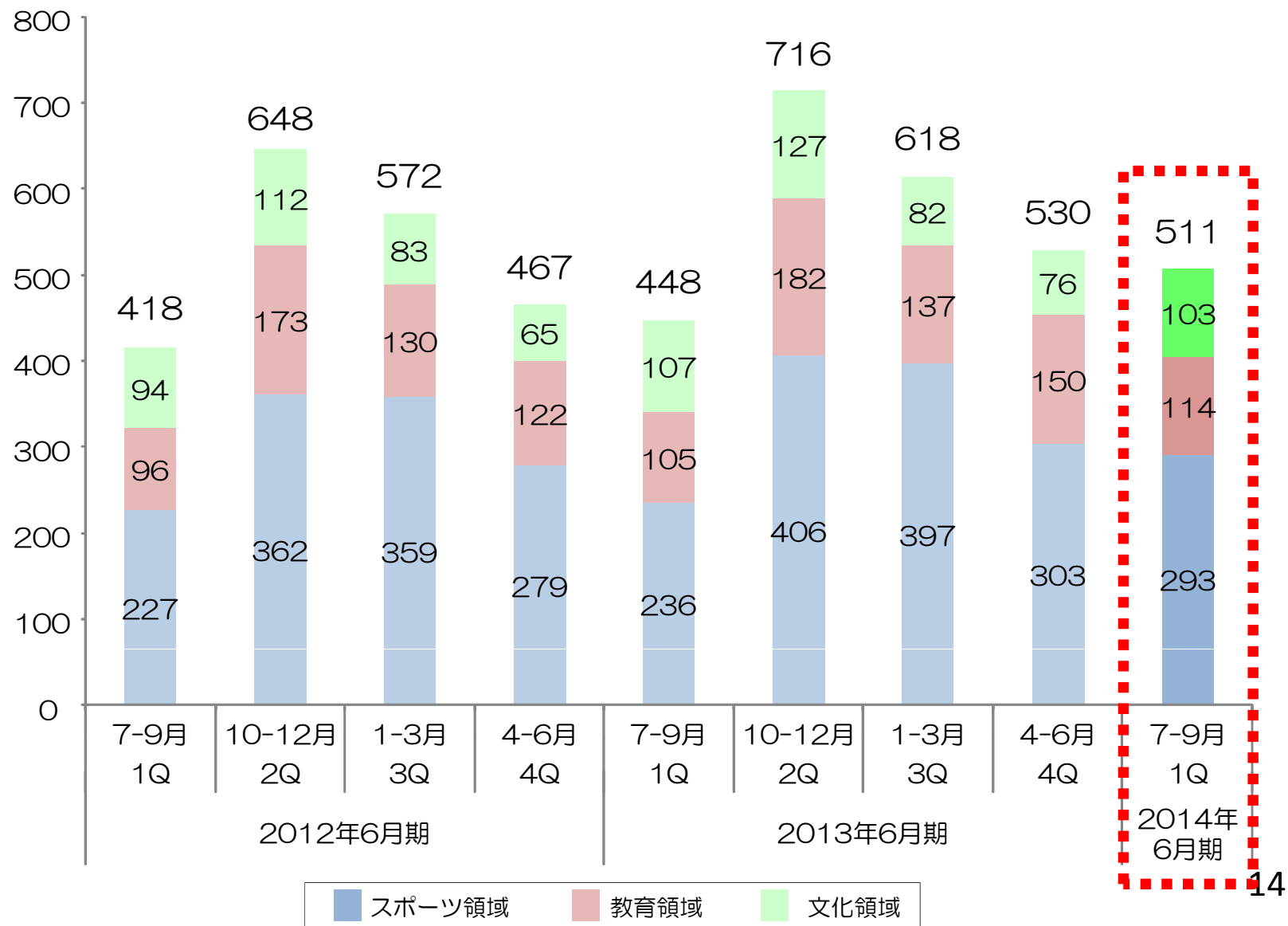
領域別売上

不定期開催の多い文化領域で減収となるも、
スポーツ領域と教育領域でカバーし、全体で増収を達成

単位：百万円	2014年6月期1Q (2013年7月～9月)			2013年6月期1Q (2012年7月～9月)			前年 同期比
		全体売上 構成比	事業売上 構成比		全体売上 構成比	事業売上 構成比	
売上	649	100.0%	—	554	100.0%	—	117.2%
インターネット 写真サービス事業	511	78.8%	100.0%	448	81.0%	100.0%	114.1%
スポーツ領域	293	45.2%	57.4%	236	42.6%	52.6%	124.3%
教育領域	114	17.7%	22.5%	105	19.0%	23.4%	109.3%
文化領域	103	15.9%	20.2%	107	19.4%	23.9%	96.2%

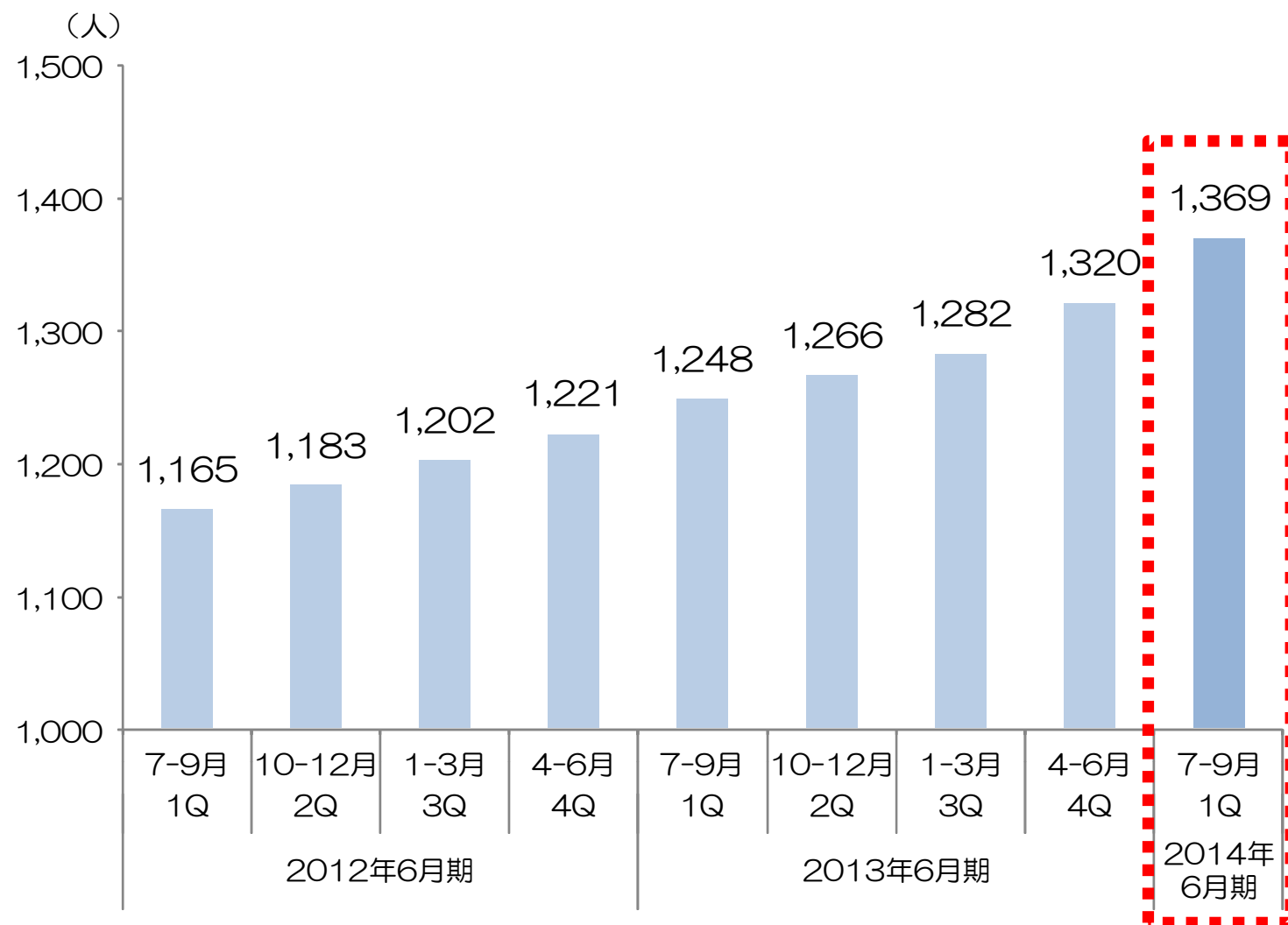
領域別売上

(百万円)



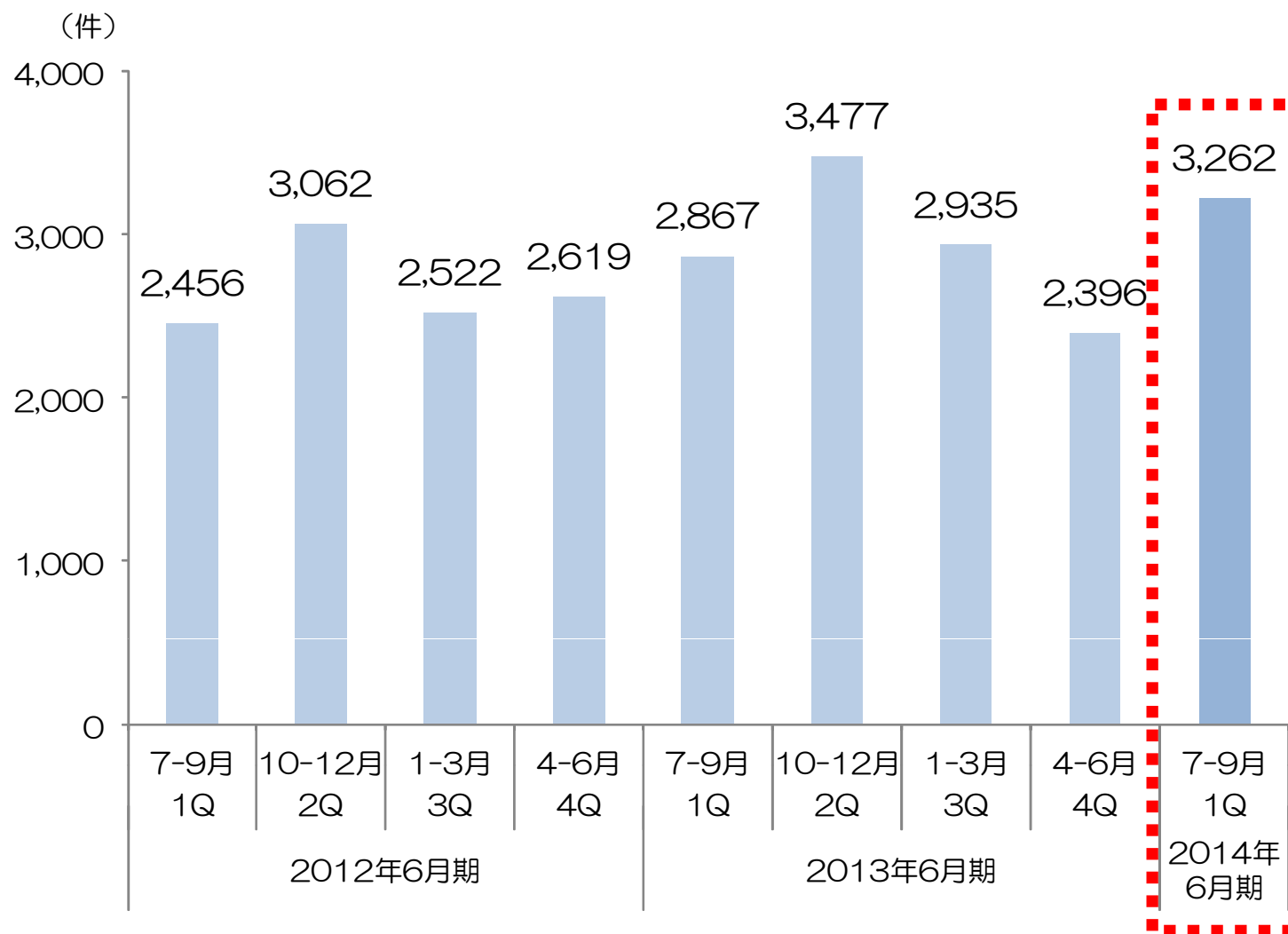
カメラマン数（累計）

上場の影響等によりカメラマンからの問い合わせが増加し、その結果、さらにカメラマンネットワークが強化されました。



掲載イベント数

そもそも開催イベントが少ない時期にも関わらず、
前期の2Qに近いイベント数が撮影できました。



フォトクラウド事業

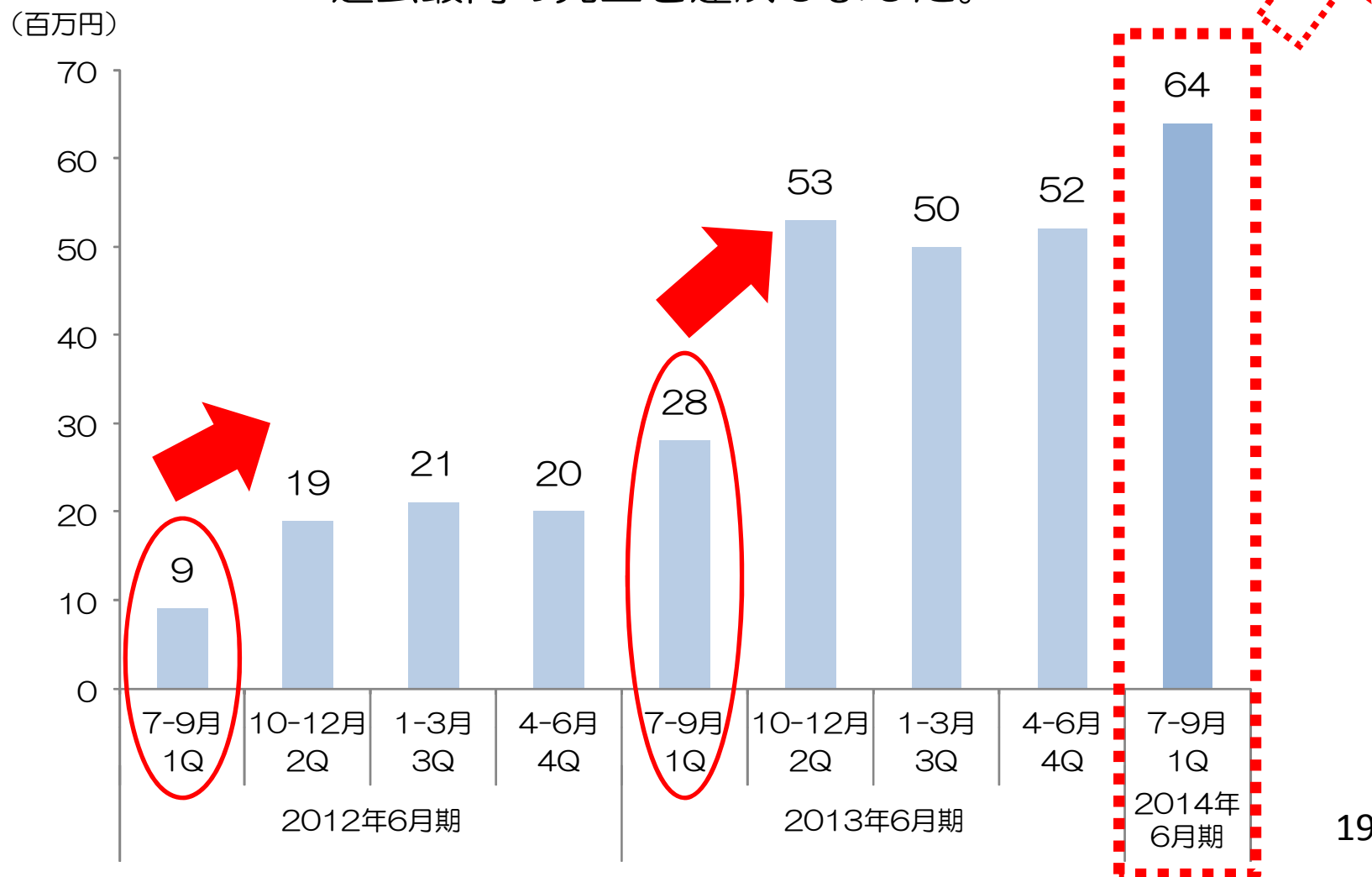
領域別売上

教育領域がY○Yで大幅増を達成し、
今期の重点施策である当事業の拡大が順調に進捗しています。

単位：百万円		2014年6月期1Q (2013年7月～9月)		2013年6月期1Q (2012年7月～9月)		前年 同期比
		全体売上 構成比	事業売上 構成比	全体売上 構成比	事業売上 構成比	
売上		649	100.0%	554	100.0%	117.2%
フォトクラウド事業		127	19.7%	99	18.0%	127.9%
教育領域		64	9.9%	28	5.2%	223.5%
ウエディング領域		63	9.8%	71	12.8%	89.3%

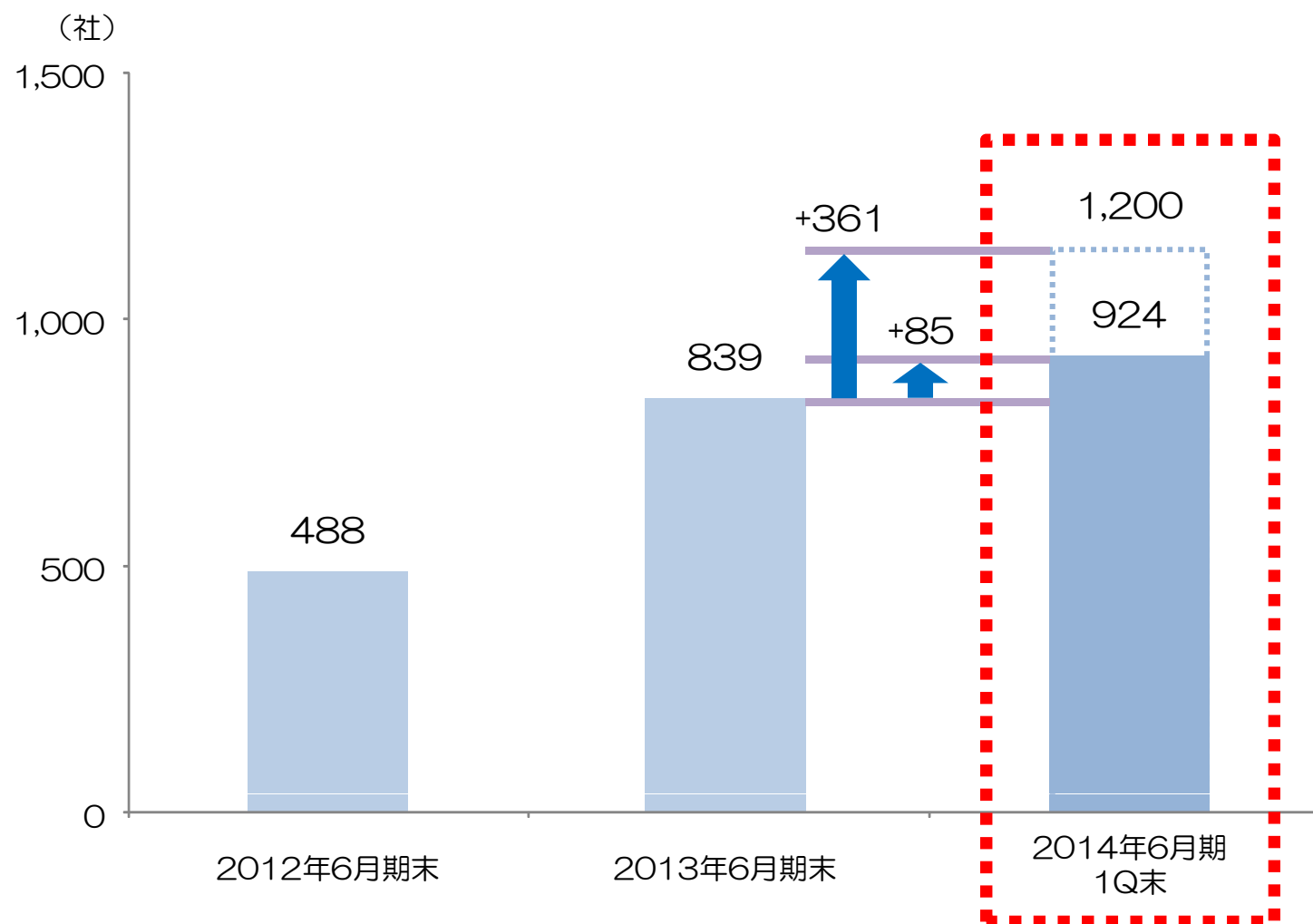
教育領域の売上推移

1Qは園・学校が夏休みのため
年間で一番イベントが少ない時期にも関わらず、
過去最高の売上を達成しました。



教育領域の契約写真館数（累計）

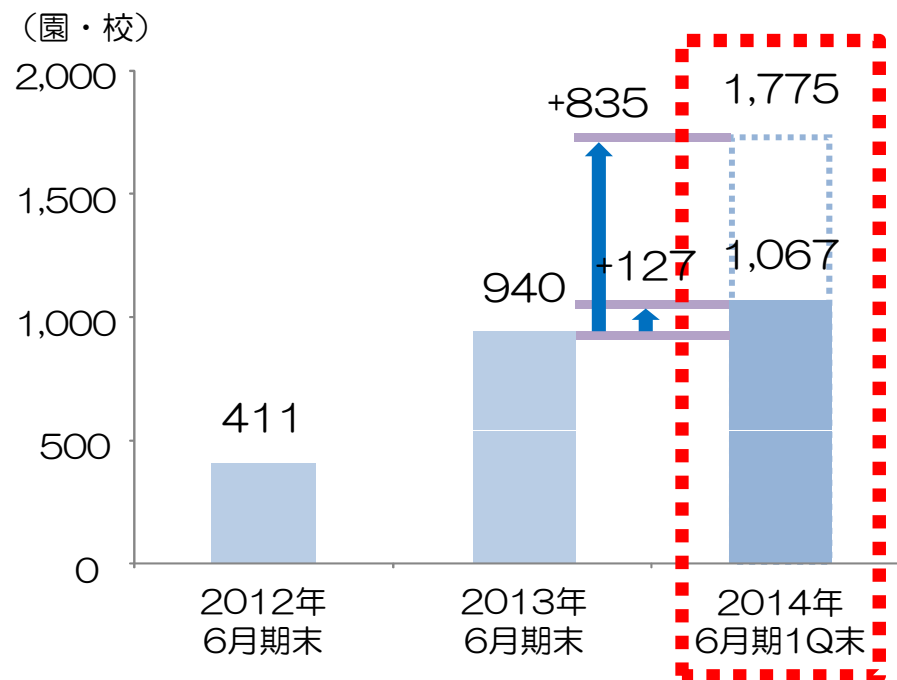
計画どおりに契約が取れており、
今後、特に運動会のある2Qで契約数がさらに増加する見込です。



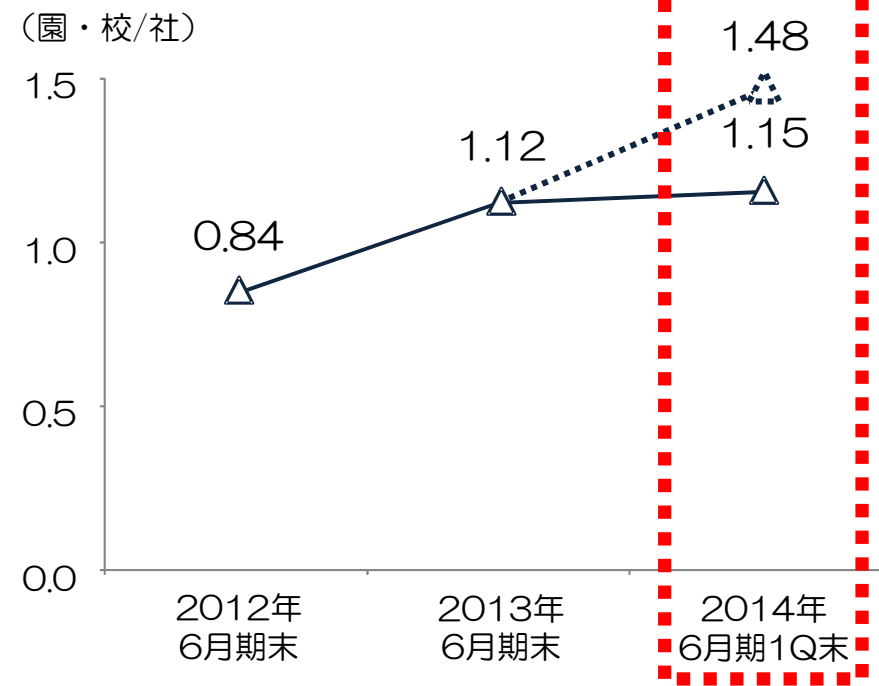
導入園・学校数（累計）

実数はもちろん、写真館当たりの導入園・学校数も増加しており、
順調に進捗していると考えています。

導入園・学校数



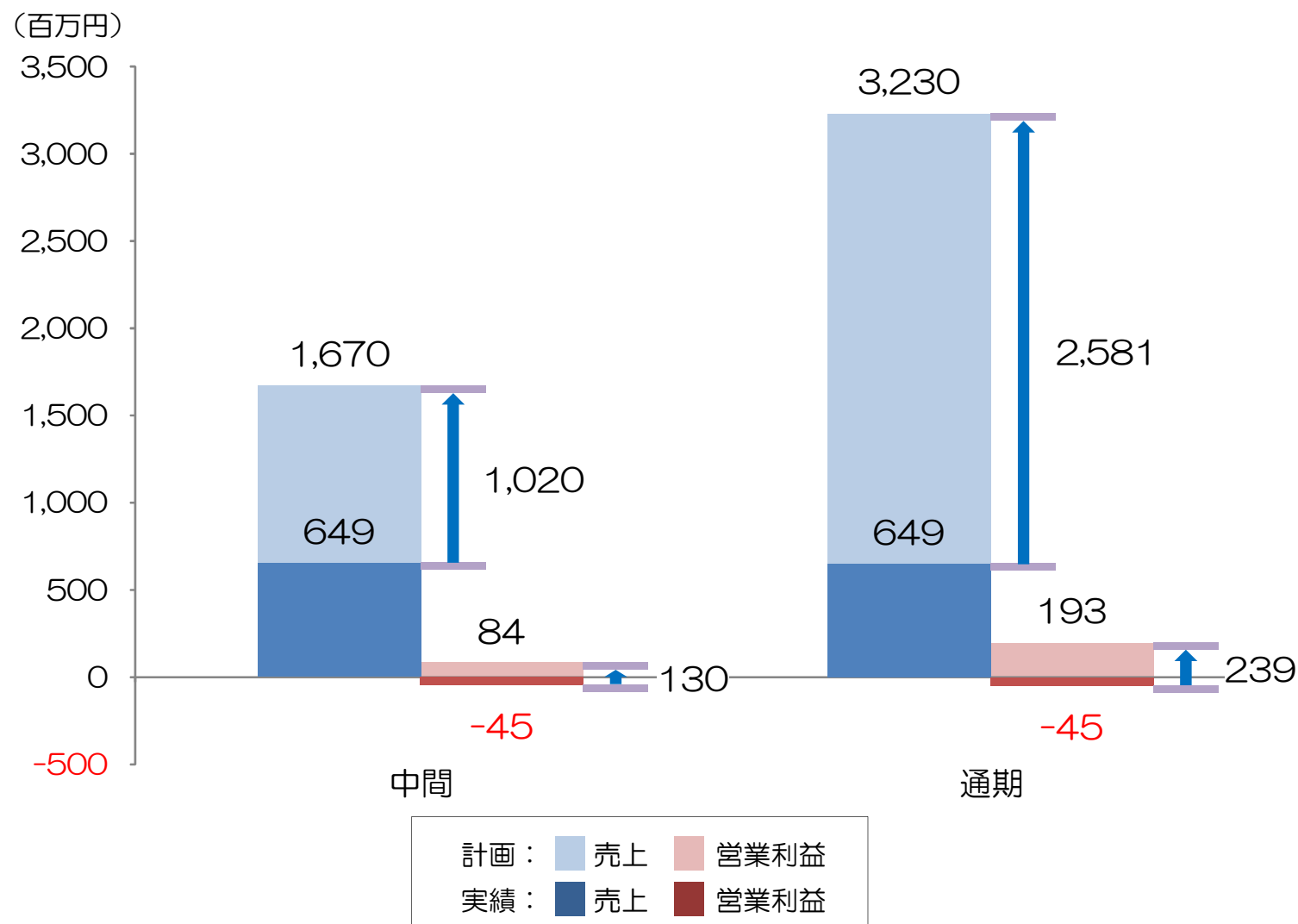
写真館当たり導入園・学校数



3. 今期計画に対する進捗

業績の進捗状況

1Qが赤字であることは例年どおりであり、
イベントが増える2Q・3Qで収益を稼ぐ計画に変更はありません。



1. 「オールスポーツコミュニティ」の 媒体価値向上

- 当施策推進のための人員強化を行いました。

2. フォトクラウド事業の拡大

- 教育領域で前期比223.5%と引き続き好調。
- 最も売上の大きいイベントである運動会の撮影が前期比約160%の350件。（売上への寄与は2Q以降）

3. 海外展開

- 離脱を減らし売上増につながるUIの改善を実施。（売上への寄与は2Q以降）
- 台湾での売上が堅調に推移。

(参考) 会社概要

会社概要

社名	株式会社フォトクリエイト
設立	平成14年（2002年） 1月24日
資本金	221,240,067円(2013年8月31日現在)
従業員数	96名（平成25年9月末現在）

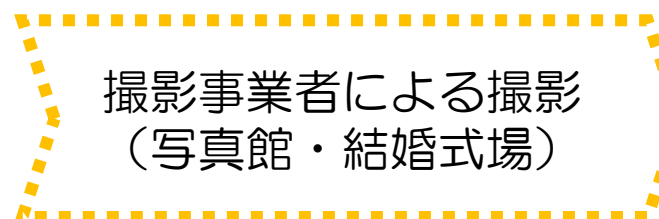
沿革



インターネット写真サービス事業

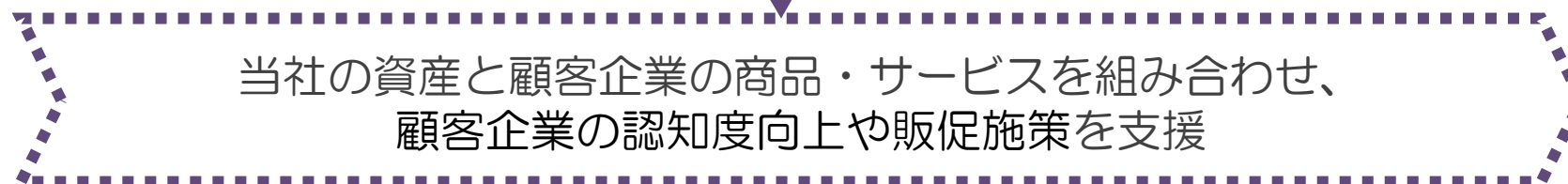


フォトクラウド事業

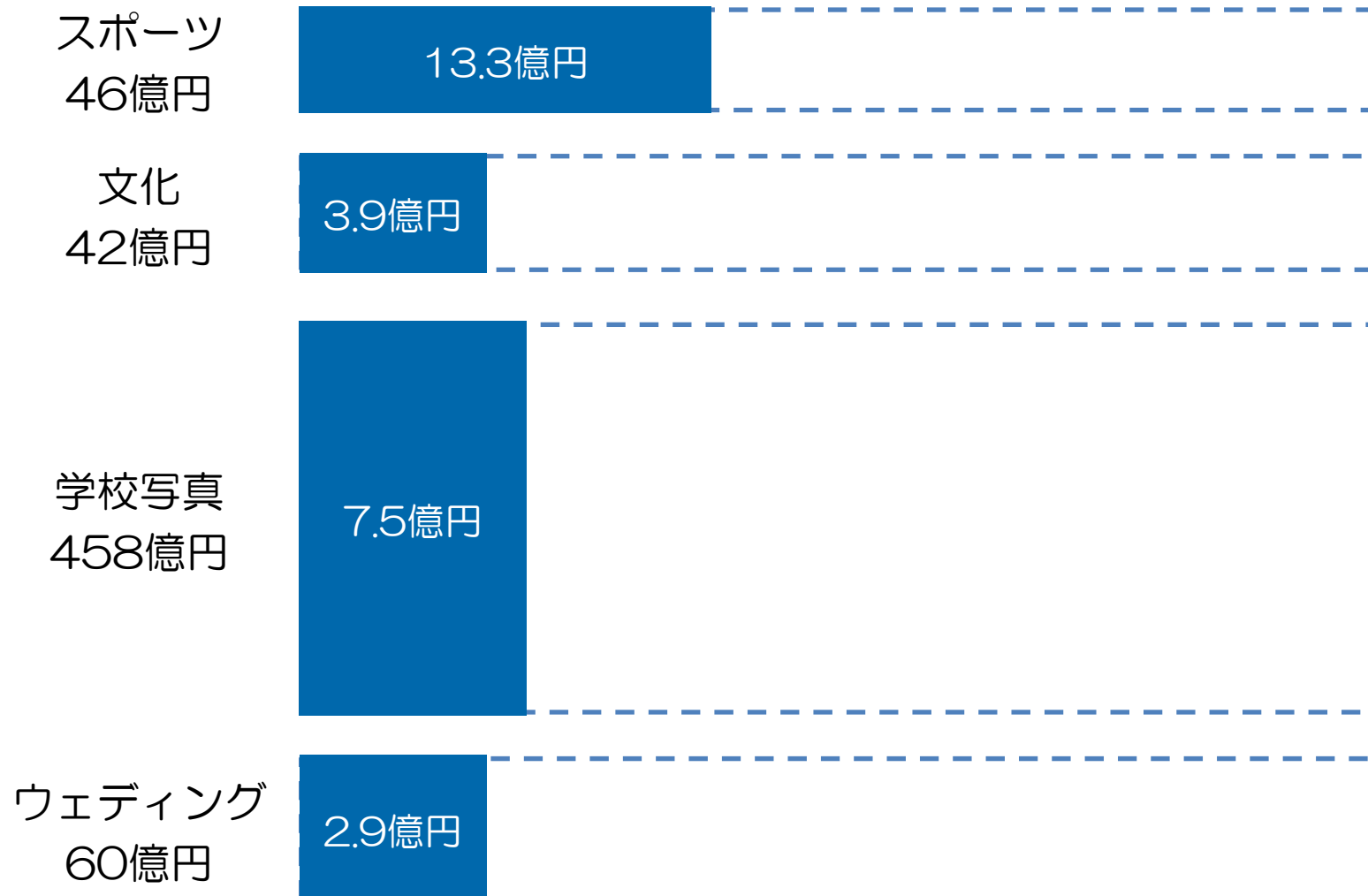


インターネット写真販売の
プラットフォームを提供

広告・マーケティング支援事業



既存事業の市場規模は 606 億円（当社試算）





スポーツを行っているユーザー月間45万人が集まるサイト
全国各地約70種目のスポーツイベントを年間4000大会撮影

主な種目

マラソン



年間400大会、180万人のランナーを
撮影、大規模マラソン市場の9割を撮影

自転車

オールスポーツを知らない人はいないほど、
市場の9割を撮影
年間総勢16万人の参加者と接点



ダンス

avex Dance NATIONやUSA Nationals in
Japanなど、ジュニア層の大型ダンスコンテスト
を多数撮影

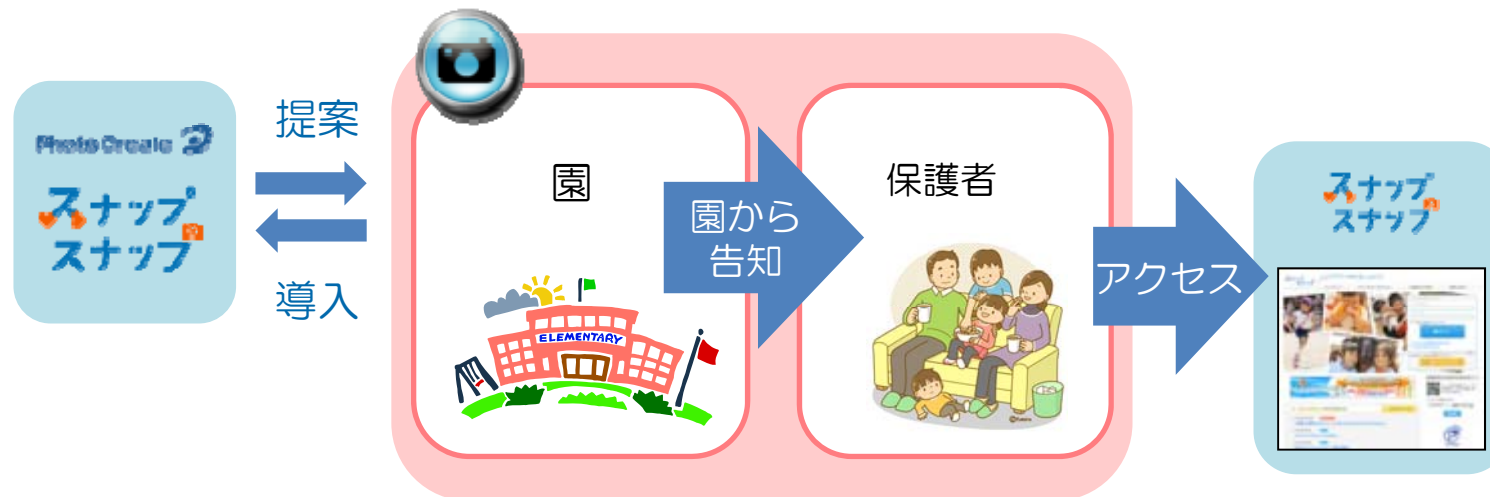


サッカー

ジュニアの大型大会を中心に撮影
またJリーグ系7チーム、海外リーグ
サッカースクールと提携



幼稚園・保育園・小学校等の教育機関と提携、年間行事を撮影・販売、お子様を通わせている保護者が利用しています



サービスのメリット

- ・ 掲示～写真の管理・仕分け～集金～保管といった業務の削減
- ・ 展示スペース・掲載枚数の制約がなくなり、一人一人に焦点を当てた多くの写真の撮影が可能
- ・ 忙しい保護者の方、そして遠方のご家族でも、24時間写真を閲覧可能

本資料に記載された情報や業績予想等の将来見通しは、
本資料作成時点において入手可能な情報及び当社が合理的
と判断した一定の前提に基づいて作成されております。

今後、経営環境の変化等の事由により実際の業績や結果
とは異なる可能性があります。

本資料及び当社IRに関するお問い合わせ
株式会社フォトクリエイト 管理本部経営管理部
(03) 6812-7054
ir@photocreate.co.jp