

株式会社フォトクリエイト  
第13期（2014年6月期）第2四半期  
決算補足説明資料



2014年2月

1. 決算の概要

2. 事業の概況

3. 今後の展開

(参考) 会社概要

# 1. 決算の概要

# 損益計算書（第2四半期累計）



9月・10月に天候不良が重なり2Qの売上が想定ほど伸びなかったため、利益が計画未達となりました。

上段：金額（百万円） 下段：売上比	当期2Q累計 (2013/07~12)	前期2Q累計 (2012/07~12)	前年 同期比	計画 (中間)	計画差	計画比
売上高	1,605	1,437	111.7%	1,670	-64	96.1%
売上原価	941 58.6%	807 56.2%	116.6% +2.5pt	—	—	—
売上総利益	664 41.4%	630 43.8%	105.4% -2.5pt	—	—	—
販管費	602 37.5%	550 38.3%	109.5% -0.8pt	—	—	—
営業利益	62 3.9%	80 5.6%	77.5% -1.7pt	84 5.0%	-22	73.8% -1.2pt
経常利益	52 3.3%	83 5.8%	63.6% -2.5pt	75 4.5%	-22	70.6% -1.2pt
当期純利益	31 2.0%	50 3.5%	63.2% -1.5pt	43 2.6%	-11	73.0% -0.6pt

## ■ 売上・利益が未達となった主な要因

- 例年以上の天候不良（特に10月の記録的な台風接近数）
  - ✓ 「インターネット写真サービス事業」の売上に対して約2,000万円、粗利に対して約1,000万円の影響。
  - ✓ イベントが中止となった場合、売上がゼロになる上に、コストの一部は変わらず発生するので利益を大きく圧迫。
- 新規大型イベントの期ズレ
  - ✓ 2Q開催の大型マラソン大会（1,000万円クラス）を獲得する計画が、実際は期ズレして3Q開催の大会を獲得したため。

## ■ 売上と利益の計画比に差が生じている要因

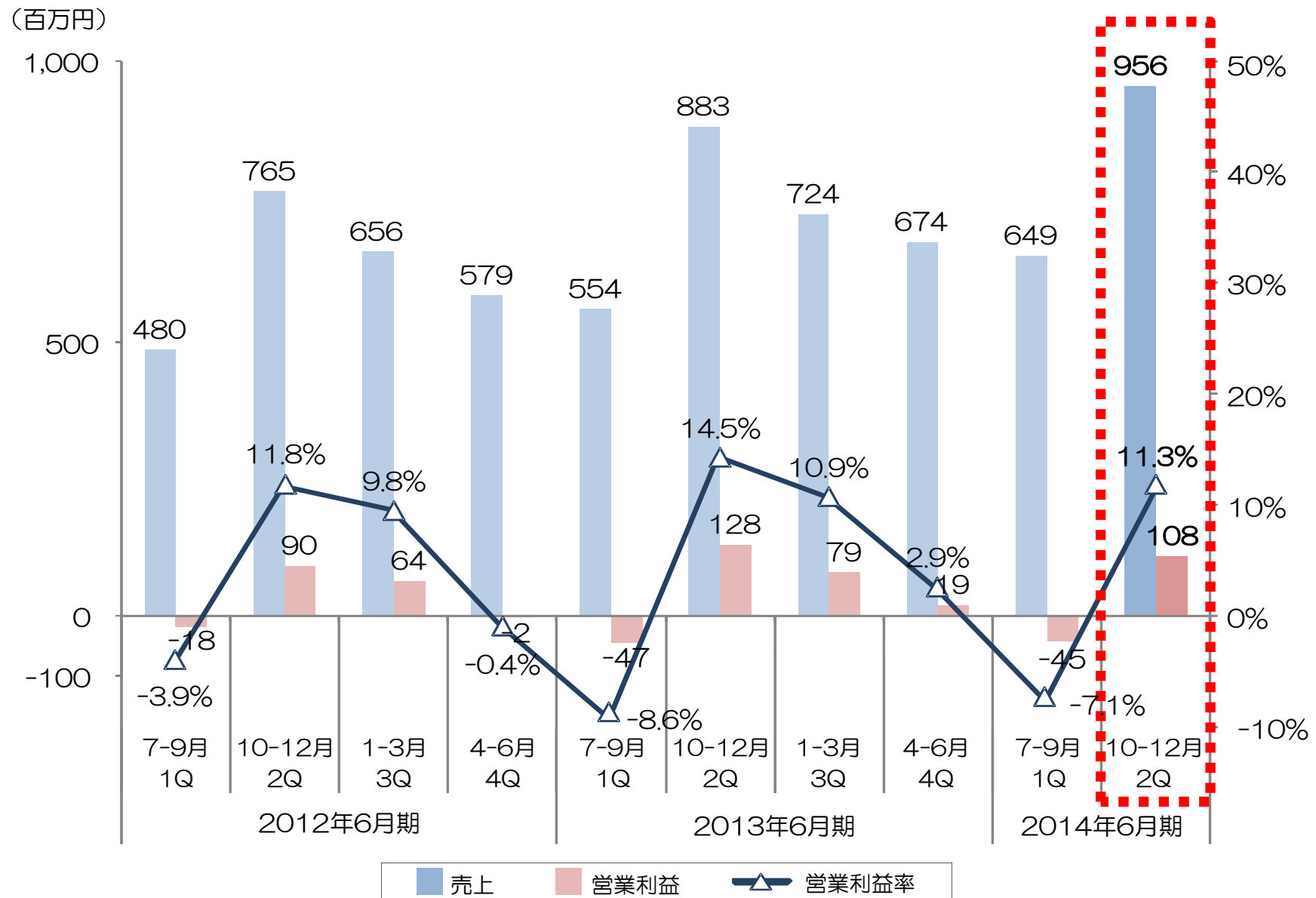
- 売上構成比の変化
  - ✓ 上記要因で「インターネット写真サービス事業」の売上が計画未達となり、粗利率の低い「フォトクラウド事業」の売上構成比が相対的に高くなったことで、利益が売上についてこない状況となりました。

# 損益計算書（第2四半期）

天候不良の影響で想定ほど伸びなかったものの、  
四半期ベースで過去最高の売上を達成しました。

上段：金額（百万円） 下段：売上比	当期2Q (2013/10~12)	前期2Q (2012/10~12)	前年同期比
売上高	956	883	108.3%
売上原価	531 55.6%	471 53.4%	112.8% +2.2pt
売上総利益	424 44.4%	411 46.6%	103.1% -2.2pt
販管費	316 33.1%	283 32.1%	111.6% +1.0pt
営業利益	108 11.3%	128 14.5%	84.4% -3.2pt
経常利益	109 11.4%	130 14.8%	83.7% -3.4pt
当期純利益	67 7.0%	81 9.2%	82.8% -2.2pt

# 売上・営業利益の推移



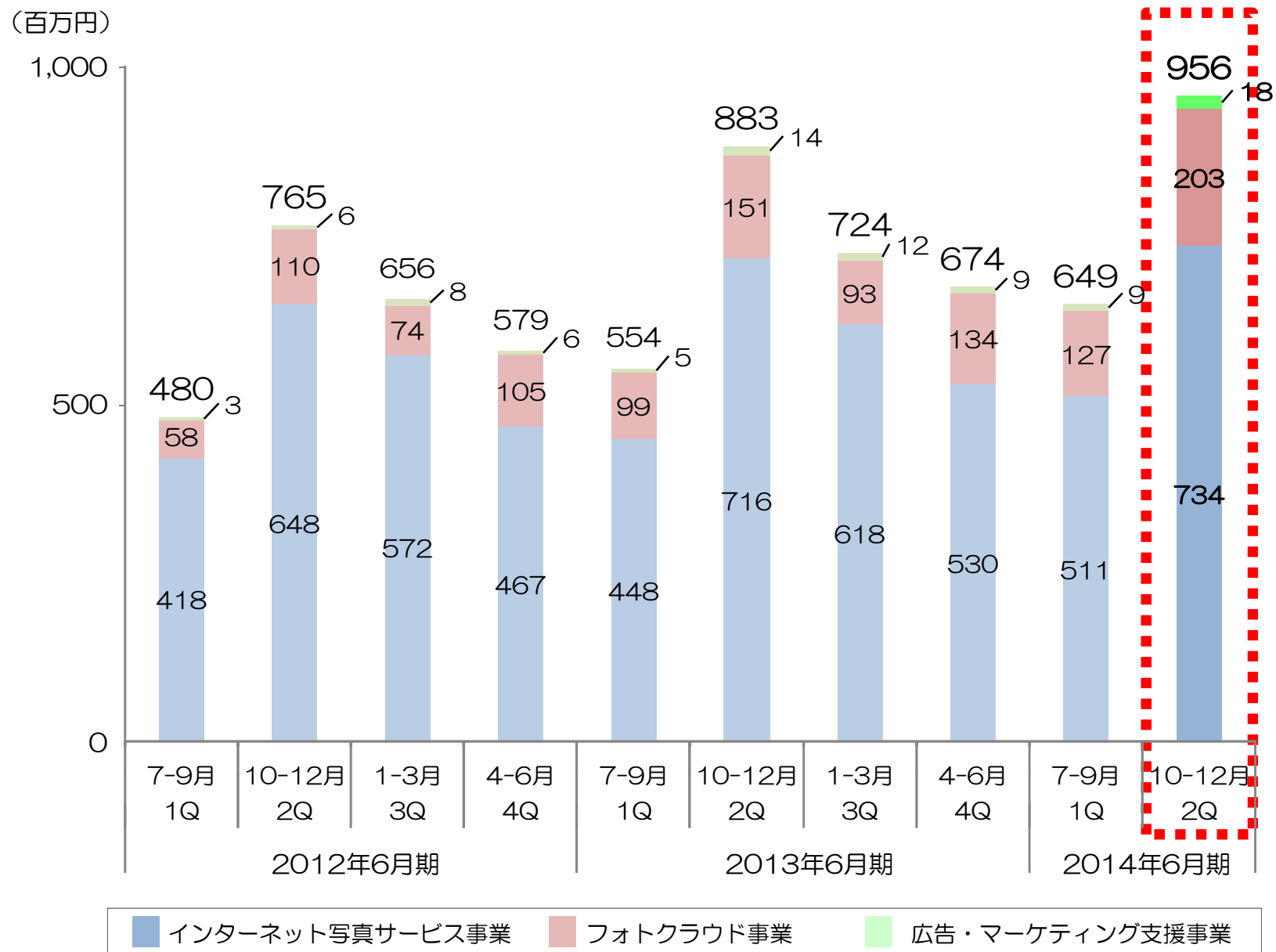
# 事業別売上

インターネット写真サービス事業が想定ほど伸びなかった一方で、  
フォトクラウド事業は引き続き着実に成長しています。

単位：百万円	当期2Q (2013/10~12)		前期2Q (2012/10~12)		前年 同期比
		構成比		構成比	
売上高	956	100.0%	883	100.0%	108.3%
インターネット写真 サービス事業	734	76.8%	716	81.2%	102.4%
フォトクラウド事業	203	21.3%	151	17.2%	134.4%
広告・マーケティング 支援事業	18	1.9%	14	1.7%	124.2%

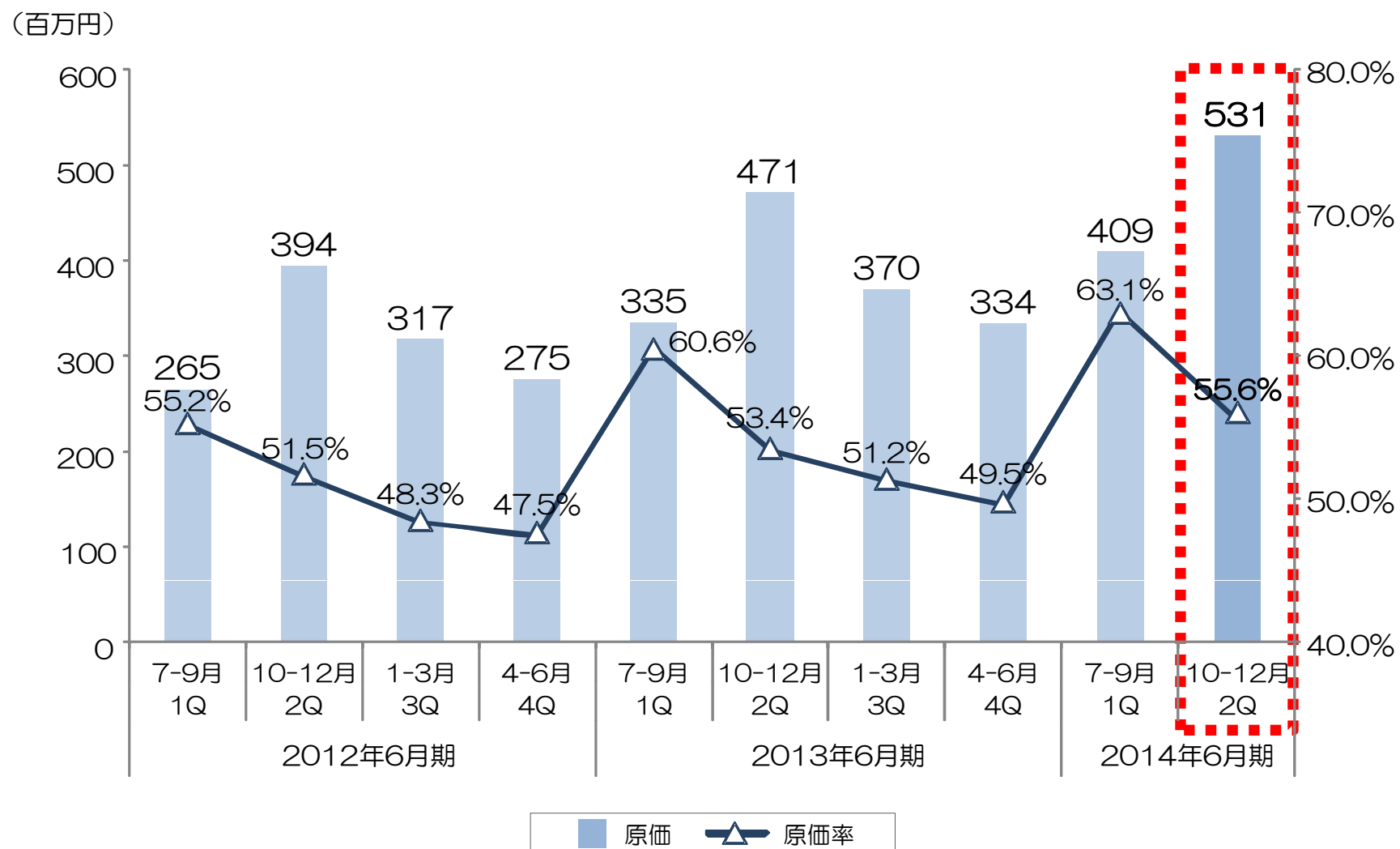


# 事業別売上の推移



# 原価の推移

YoYでの原価率の上昇はフォトクラウド事業の成長に伴うものであり、全体として想定内でコントロールできています。



# 原価の内訳

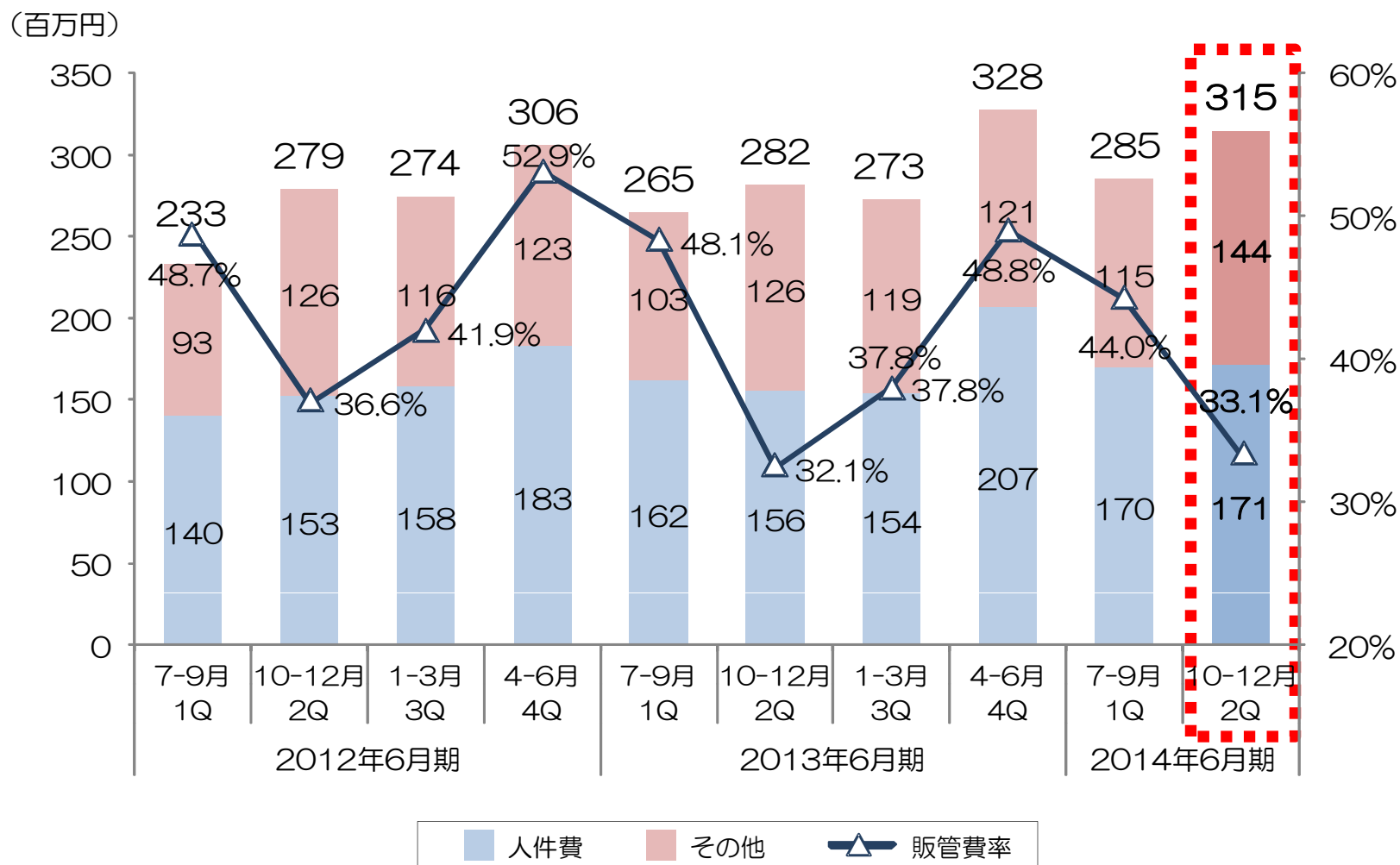
上段：金額（百万円） 下段：売上比	当期2Q (2013/10~12)	前期2Q (2012/10~12)	前年 同期比	備考
原価	531 55.6%	471 53.4%	112.7% +2.2pt	
撮影前原価*1	439 45.9%	383 43.4%	114.7% +2.6pt	
撮影代	200 21.0%	191 21.7%	104.7% -0.7pt	イベント中止となっても、このコストの一部だけは変わらず発生します。 一方で、カメラマンアサイン数の適正化を厳格に実施してコスト増を抑える効果がしっかりと出ています。
撮影協賛金	208 21.8%	167 18.9%	124.8% +2.9pt	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	29 3.1%	24 2.7%	123.6% +0.4pt	主な増加要因は、海外事業の業務委託費を一部原価に計上するよう変更したことによるもの。
製造原価*2	92 9.6%	88 10.0%	104.3% -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」としてしています。

# 販管費の推移

QoQでの人件費以外の増加は売上増に伴うもので想定内であり、全体としてもコントロールできています。



# 販管費の内訳

上段：金額（百万円） 下段：売上比	当期2Q (2013/10~12)	当期1Q (2012/07~09)	前四半期比	前期2Q (2012/10~12)	前年 同期比	備考
販管費	316 33.1%	285 44.0%	110.8% -10.9pt	283 32.1%	111.6% +1.0pt	
人件費*1	171 18.0%	170 26.2%	101.0% -8.2pt	156 17.7%	109.7% +0.2pt	YoY： ・社員が7名増（91名→98名） ・アルバイトの増員 QoQ： ・社員が2名増（96名→98名）
その他	144 15.1%	115 17.8%	125.2% -2.7pt	126 14.4%	113.9% +0.7pt	YoY： ・上場に伴う業務委託費等の発生 ・増床に伴う賃料の増加 ・注文増による諸経費の増加 QoQ： ・大型マラソンに関する費用 （現地アルバイト等）の増加 ・注文増による諸経費の増加

\*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

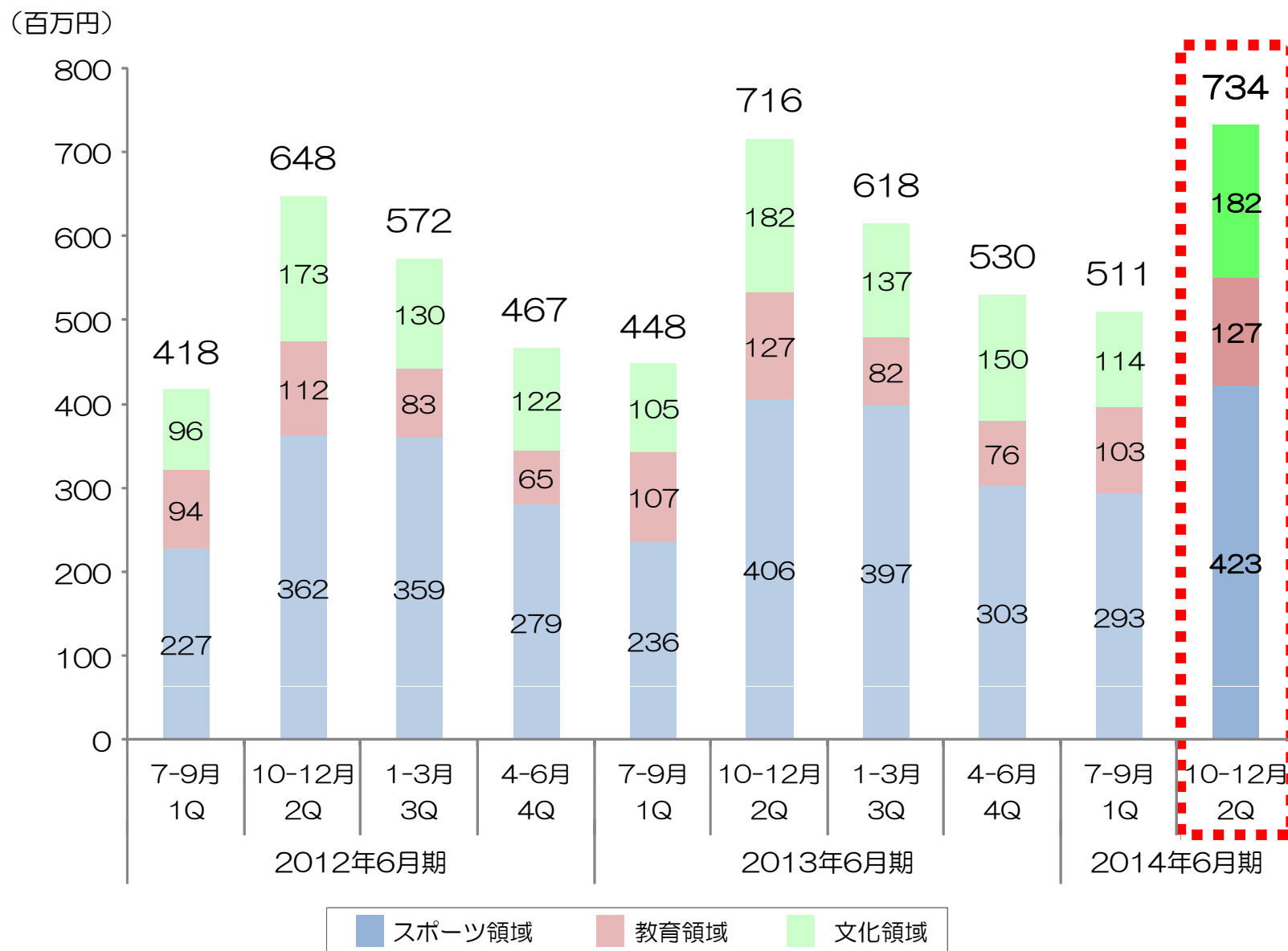
# 領域別売上

スポーツ領域が想定ほど伸びなかったものの、  
全体で増収を達成しました。

単位：百万円	当期2Q (2013/10~12)		前期2Q (2012/10~12)		前年 同期比		
	全体売上 構成比	事業内売上 構成比	全体売上 構成比	事業内売上 構成比			
売上	956	100.0%	—	883	100.0%	—	108.3%
インターネット 写真サービス事業	734	76.8%	100.0%	716	81.2%	100.0%	102.4%
スポーツ領域	423	44.3%	57.7%	406	46.0%	56.7%	104.3%
教育領域	182	19.1%	24.9%	182	20.7%	25.5%	100.0%
文化領域	127	13.3%	17.4%	127	14.4%	17.8%	99.9%

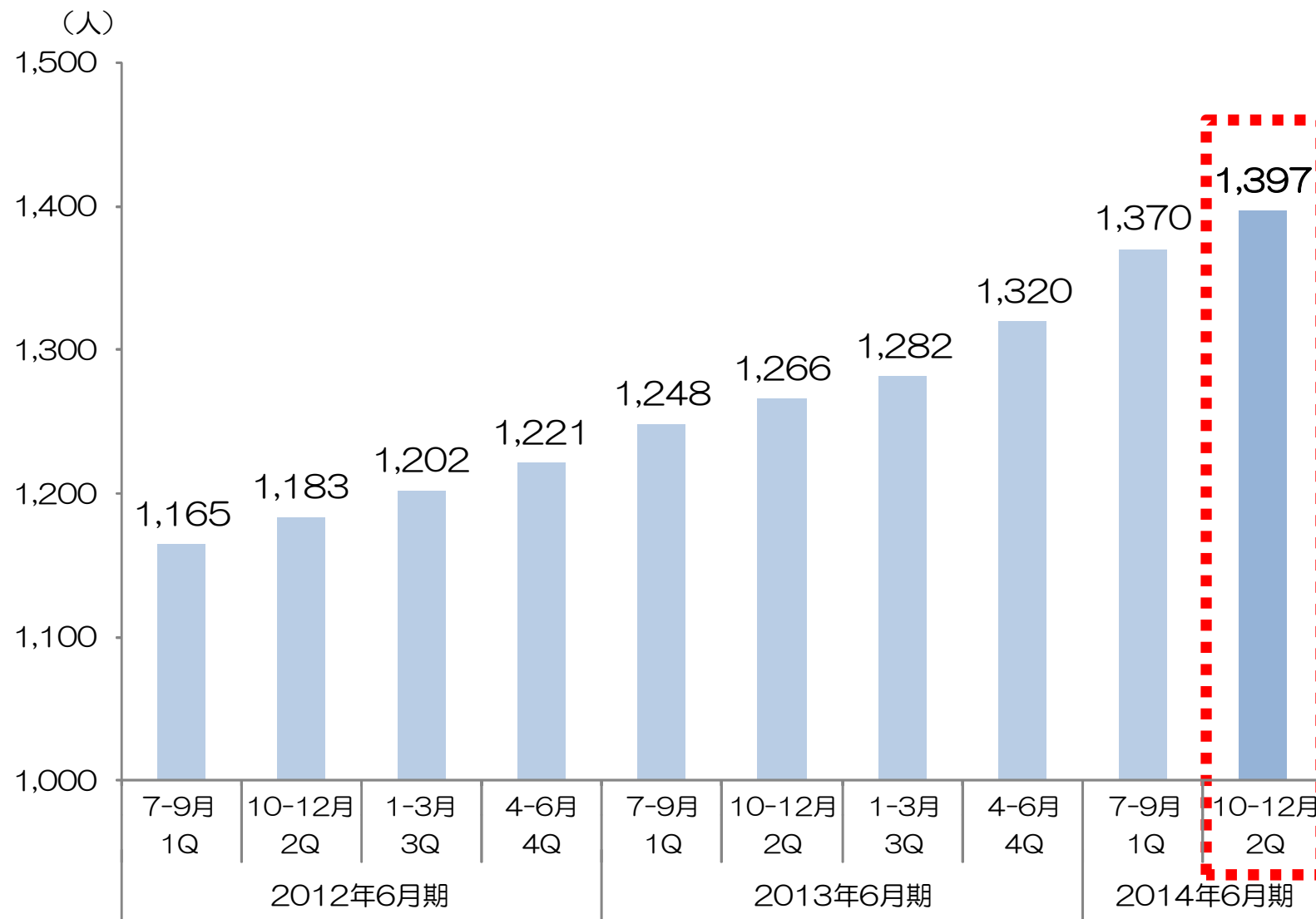


# 領域別売上推移



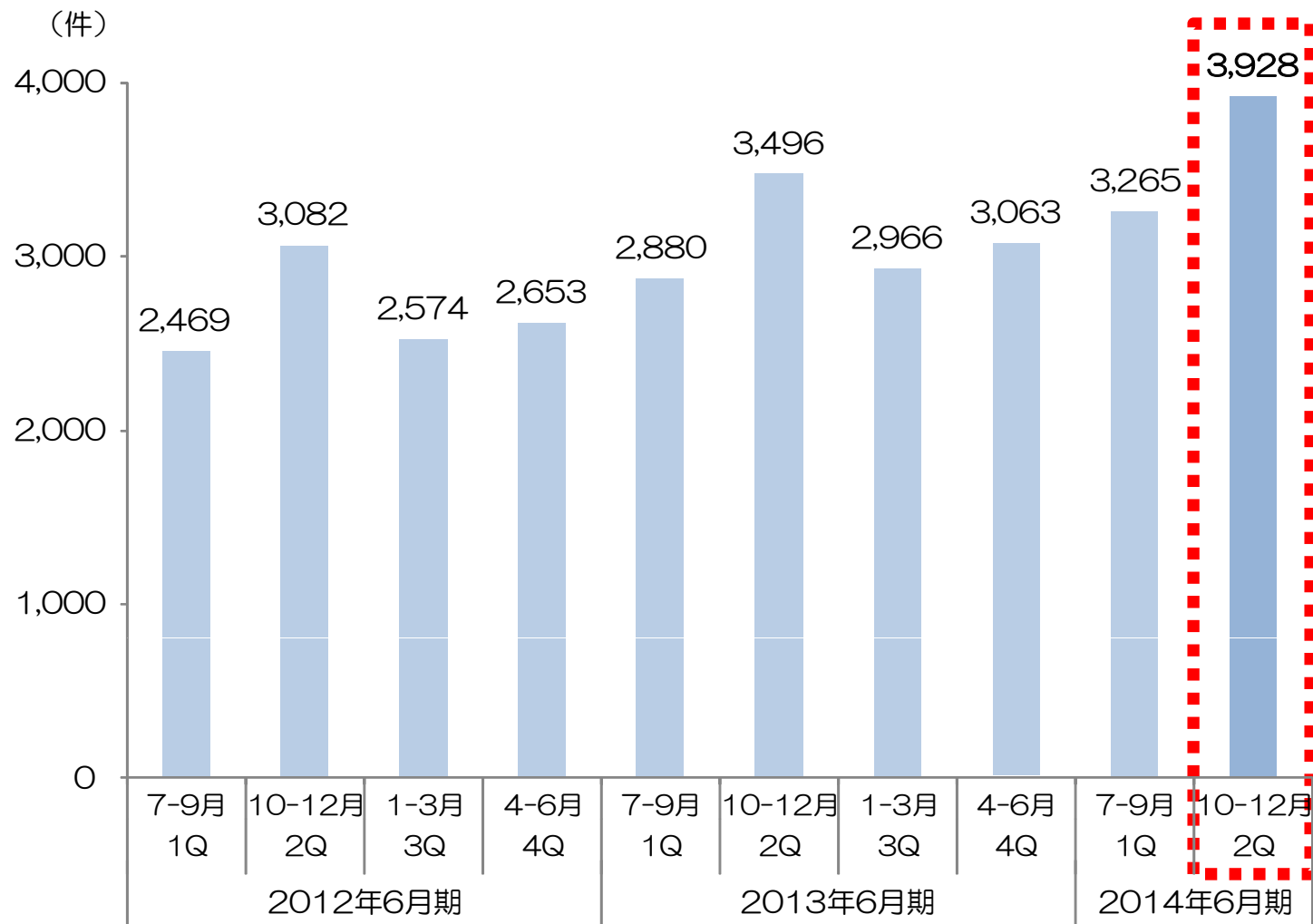
# カメラマン数（累計）

カメラマンのクオリティを維持しながら、  
イベントの増加に合わせて着実に増加できています。



# 掲載イベント数

天候不良の影響はありながらも、過去最高のイベント数となりました。



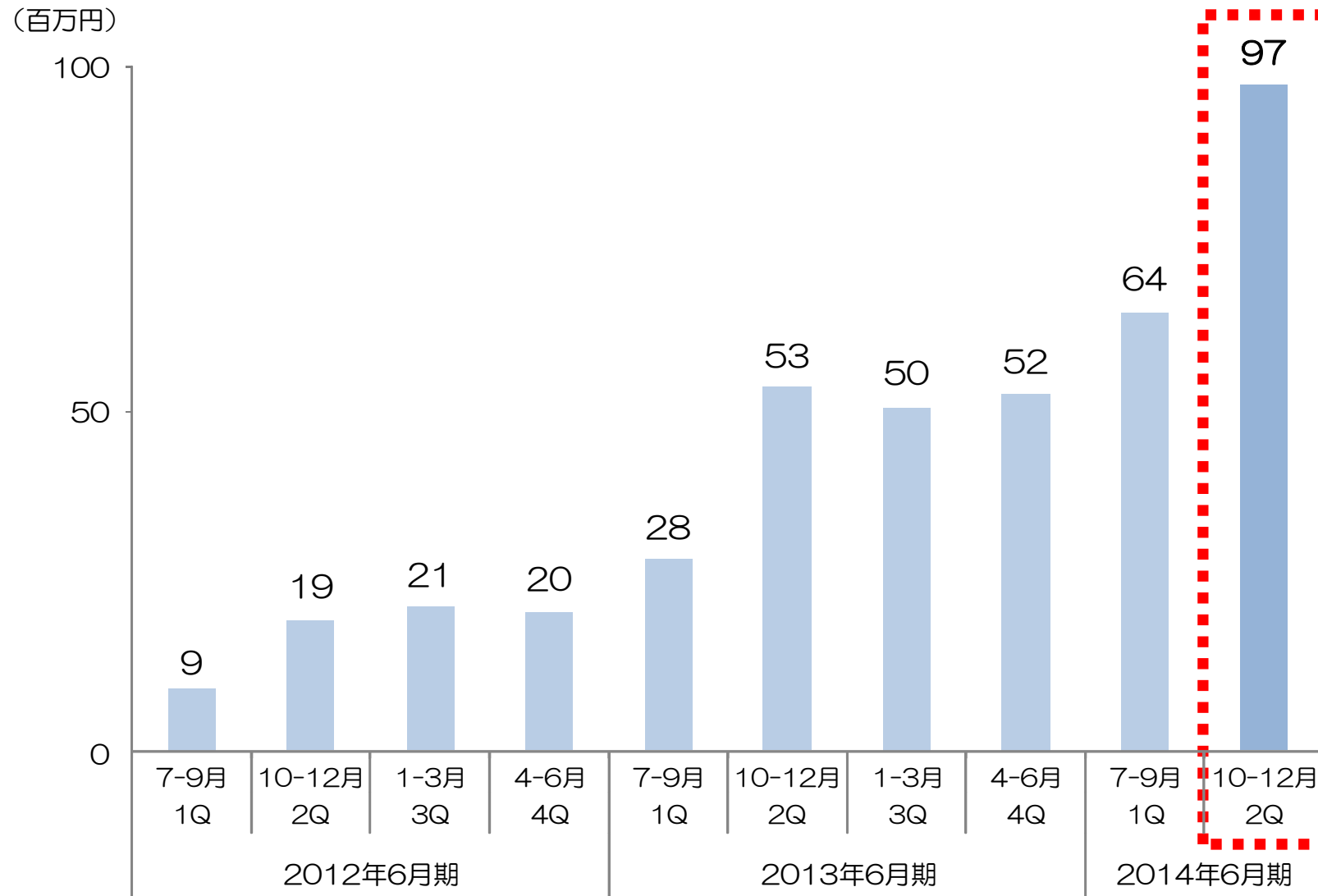
フォトクラウド事業

# 領域別売上

教育領域が前四半期に引き続きYoY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。

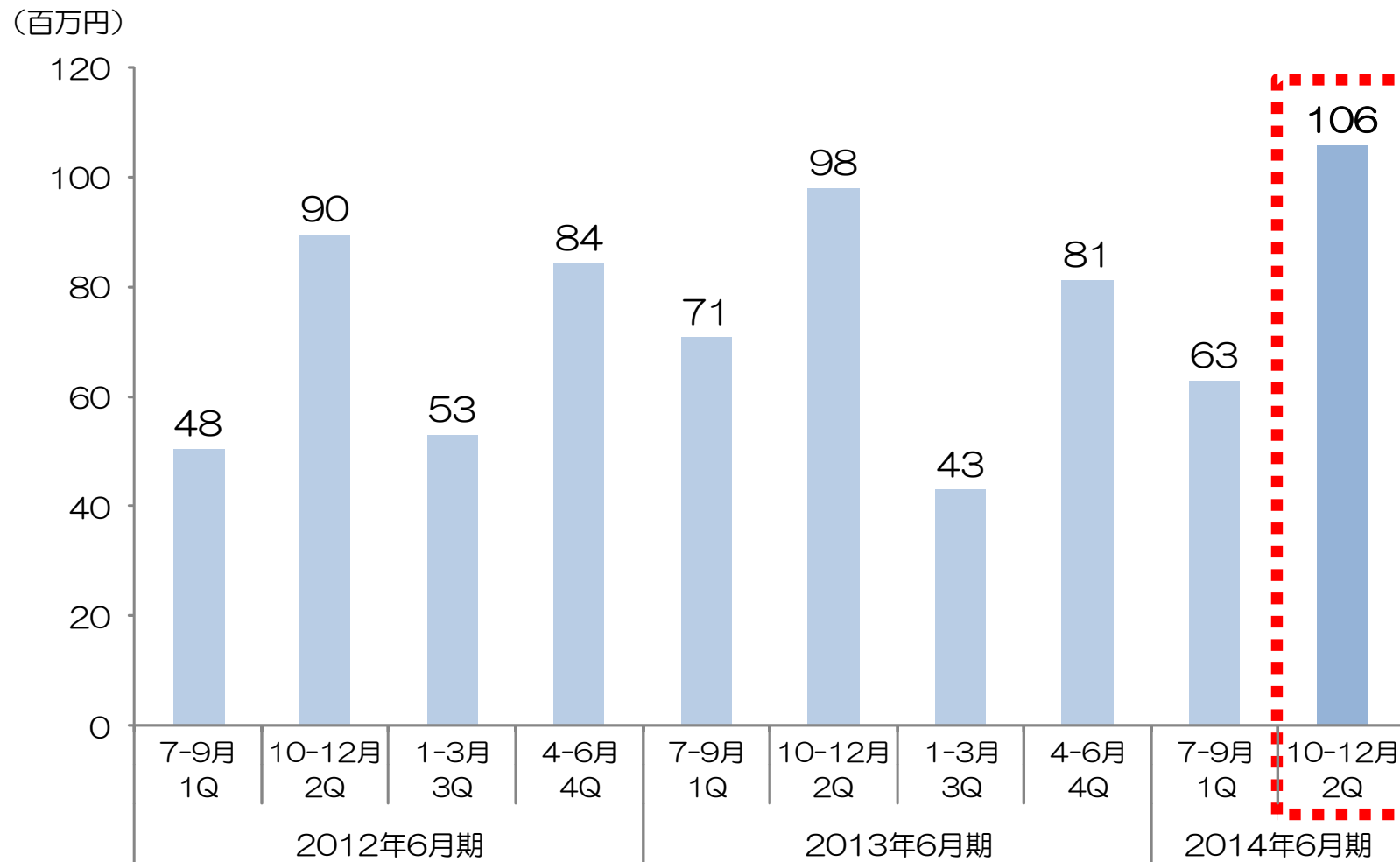
単位：百万円	当期2Q (2013/10~12)			前期2Q (2012/10~12)			前年 同期比
	全体売上 構成比	事業売上 構成比		全体売上 構成比	事業売上 構成比		
売上	956	100.0%	—	883	100.0%	—	108.3%
フォトクラウド事業	203	21.3%	100.0%	151	17.2%	100.0%	134.4%
教育領域	97	10.2%	47.7%	53	6.0%	35.2%	182.1%
ウエディング領域	106	11.1%	52.3%	98	11.1%	64.8%	108.5%

# 教育領域の売上推移



# ウェディング領域の売上推移

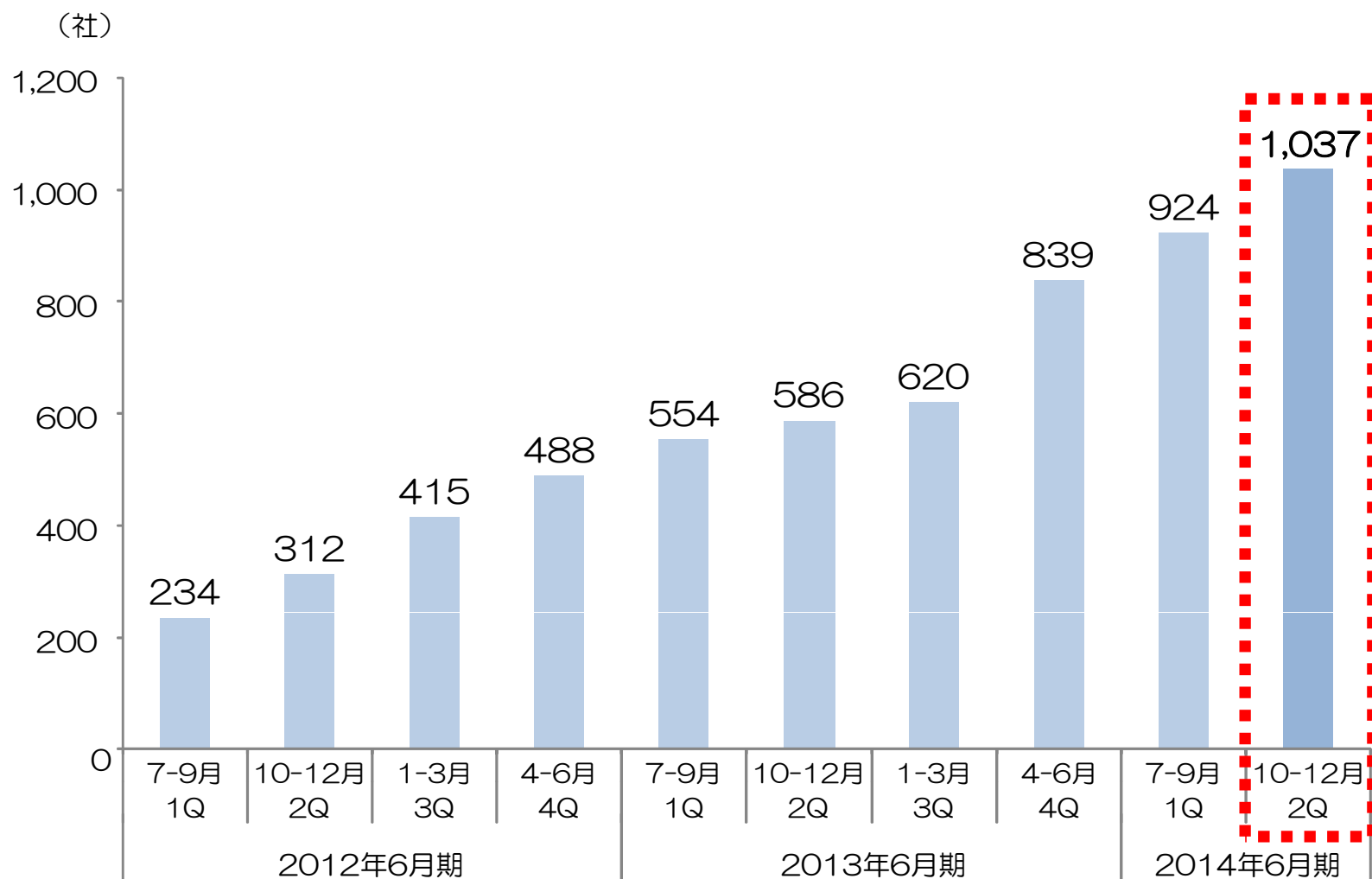
1年続いたYoYでの減収が当四半期で増収に転じました。  
足元の事業展開も好調なことから今後もYoYでの増収が続く見込です。



# 契約写真館数の推移（教育領域・累計）

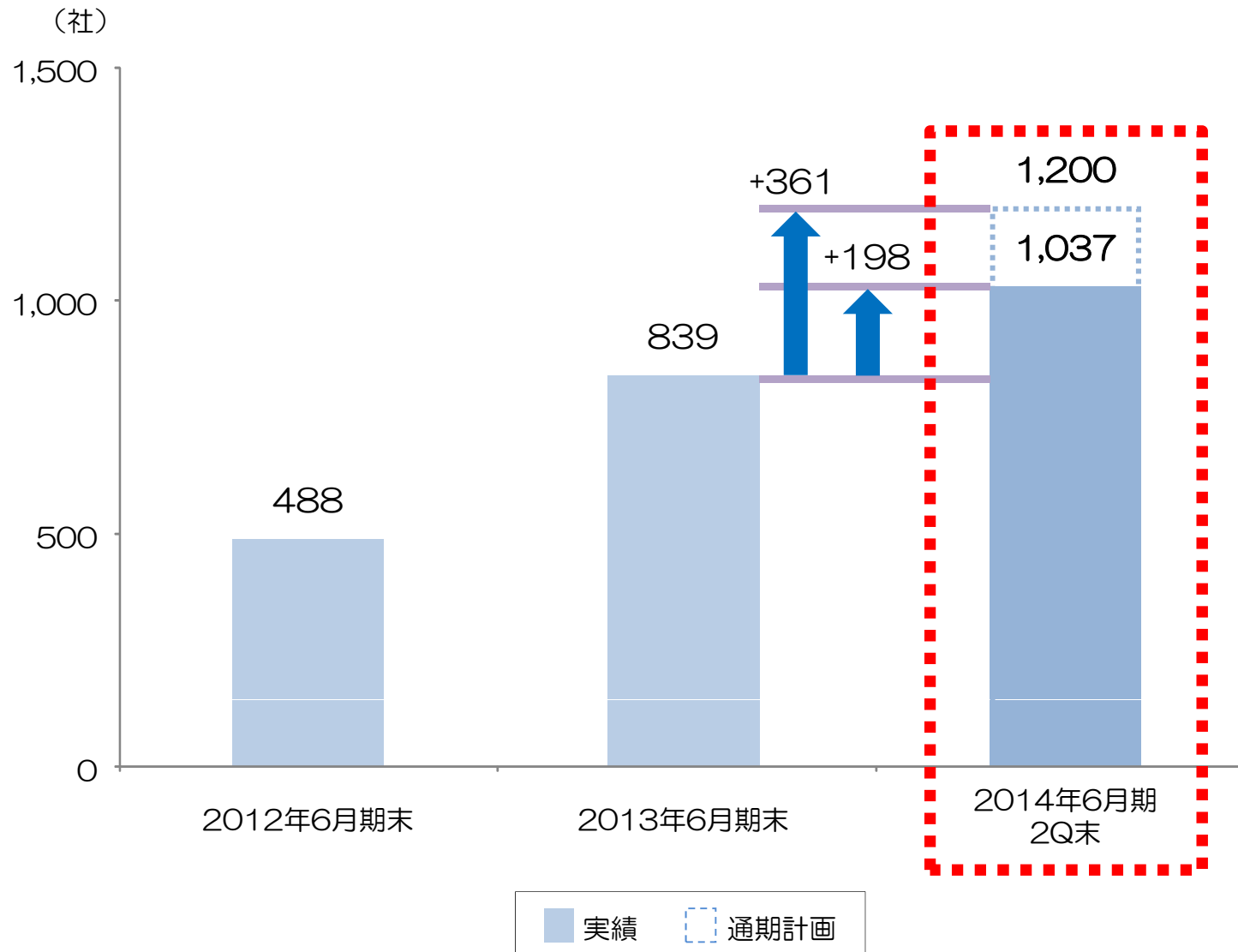


当四半期は運動会シーズンに合わせた営業強化を行いました。  
3Qでは新年度に向けた提案でさらなる拡大を見込んでいます。





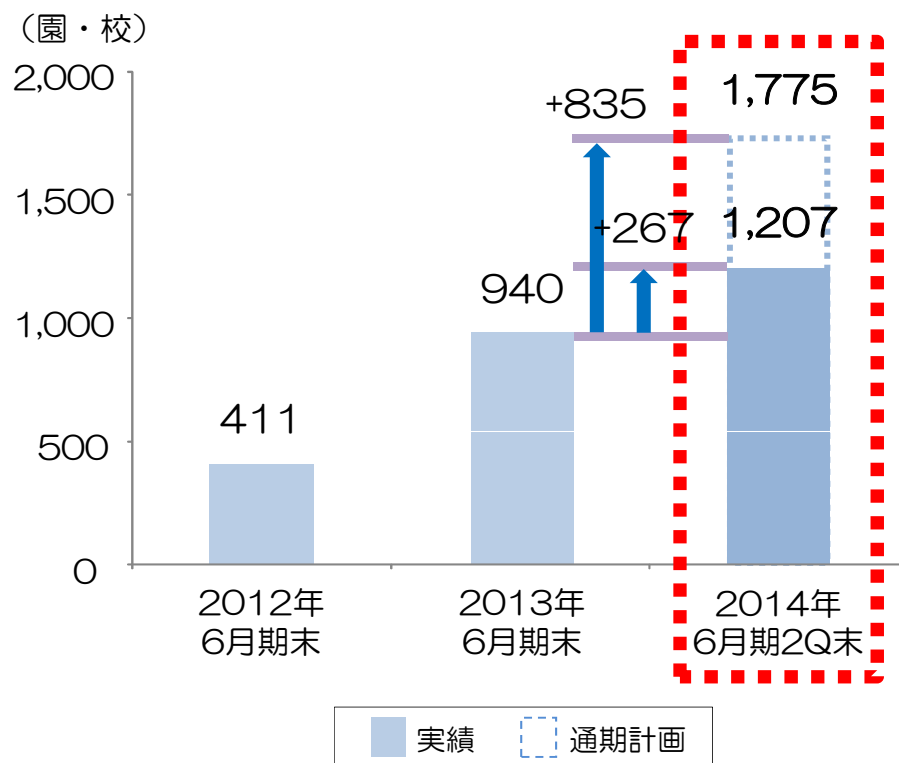
# 契約写真館数の進捗（教育領域・累計）



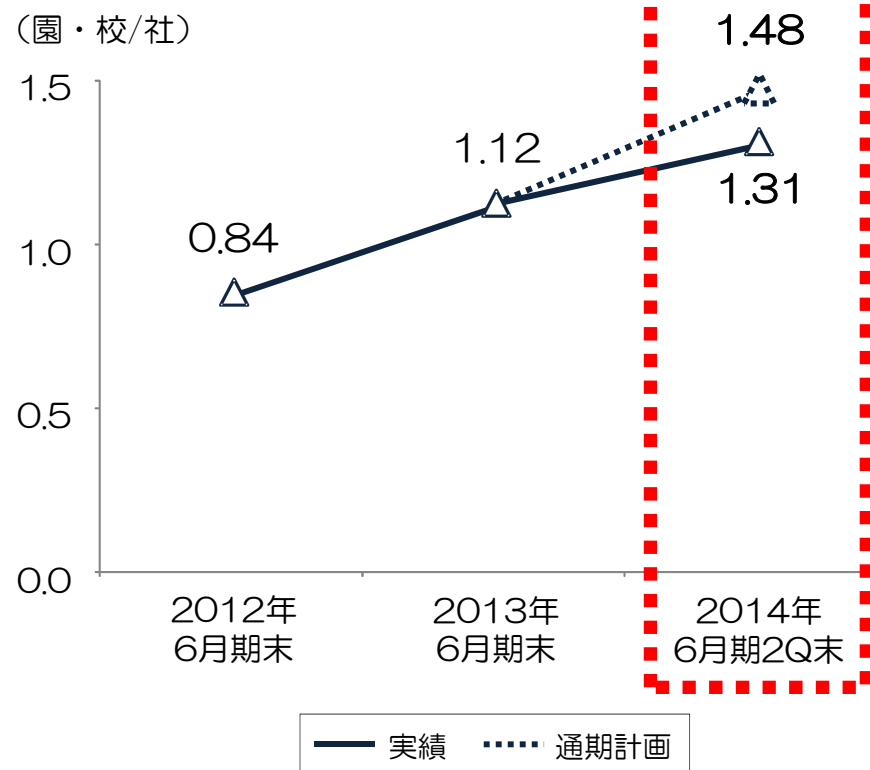
# 導入園・学校数（累計）

この指標は写真館による園・学校への導入提案の結果であり、  
計画どおり順調に推移しています。

### 導入園・学校数



### 写真館当たり導入園・学校数





## 1. 「オールスポーツコミュニティ」の 媒体価値向上

- 新サービスを社内向けにリリース。  
(2月3日に一般向けに正式版をリリース。)
- 「オールスポーツガール」でタイアップ実施。  
<http://girl.allsports.jp/>

## 2. フォトクラウド事業の拡大

- 教育領域で前期比182.1%と引き続き好調。
- ウエディング事業で過去最大の掲載組数を達成。

## 3. 海外展開

- 12月15日開催の台北マラソンを現地カメラマンのみで撮影。カメラマン育成が順調。  
売上も前回は大きく上回る見込。
- 12月4日開催のホノルルマラソンにて、  
海外の大手事業者を通して海外ランナー向けの販売を実施。(撮影は当社)

### 3. 今後の展開

# 業績の進捗状況

売上・利益ともに計画未達も下半期の巻き返しが可能な範囲であり、  
下半期における全社的な販管費コントロールの実施と併せて、  
大型マラソンの売上次第で十分達成できると考えています。

上段：金額（百万円） 下段：売上比	当期2Q累計 (2013/07~12)	通期計画	進捗率
売上高	1,605	3,230	49.7%
営業利益	62 3.9%	193 6.0%	32.2%
経常利益	52 3.3%	183 5.7%	28.9%
当期純利益	31 2.0%	106 3.3%	29.8%

- 2~3月の大型マラソンラッシュ
  - ✓ 2月9日 北九州マラソン (1万人) ・ 愛媛マラソン (0.9万人)
  - ✓ 2月16日 青梅マラソン (2万人) ・ 京都マラソン (1.5万人)  
・ 熊本城マラソン (1.3万人)
  - ✓ 2月23日 東京マラソン (3.6万人)
  - ✓ 3月9日 マラソンフェスティバル ナゴヤ (2.7万人)
  
- ランナー向け新サービス「picrepo for RUN」リリース
  - ✓ マラソン・トレイルランの大会参加者が自ら撮影した写真を投稿し、大会レポートを作り上げる写真共有サービス。
  - ✓ ランナーが写真購入時以外で当社サービスに触れる機会を創出。



***picrepo***  
**for RUN**

- 「みんなで作るフォトレポート」をコンセプトとした、マラソン・トレイルランの大会参加者たちが、自ら撮影した写真を共有することで大会レポートを作りあげ、写真を使った新たなコミュニケーションを提供するサービス。
- 2014年2月3日（月）正式リリース。
- 当面、スマホサイトのみでサービスを提供予定。



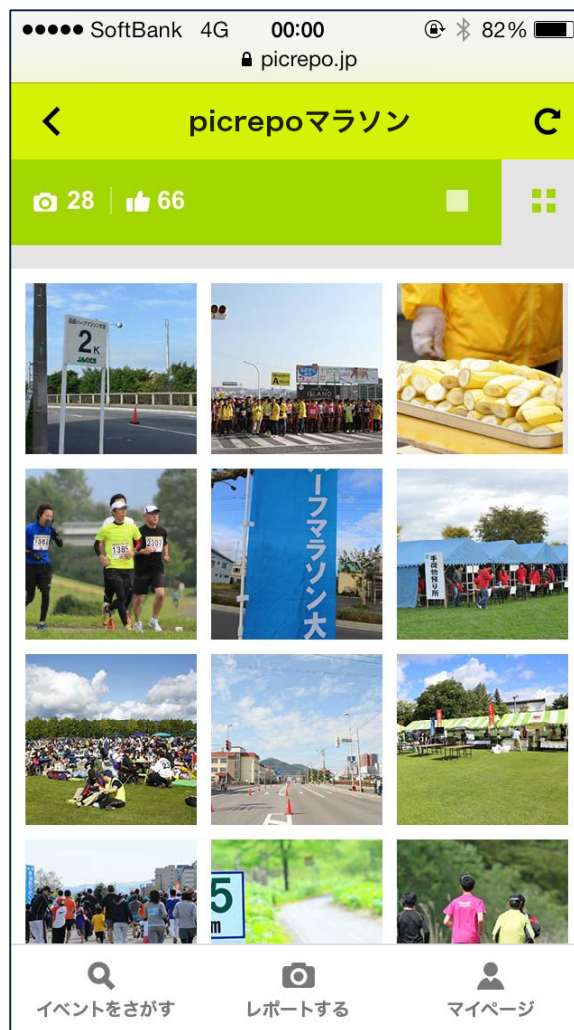
<http://picrepo.jp>



# 新サービス「picrepo for RUN」



トップページ



イベントページ



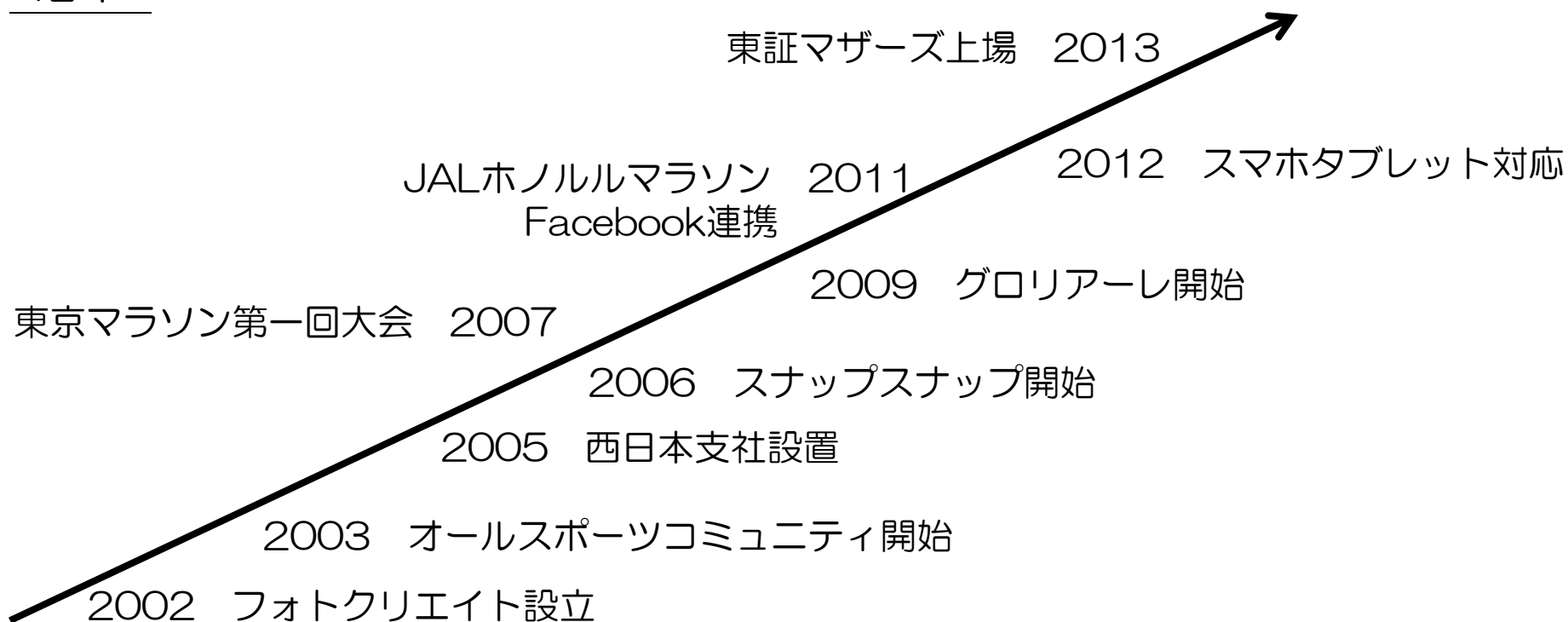
写真詳細ページ

(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	230,347,967円(2013年12月31日現在)
従業員数	98名（平成25年12月末現在）

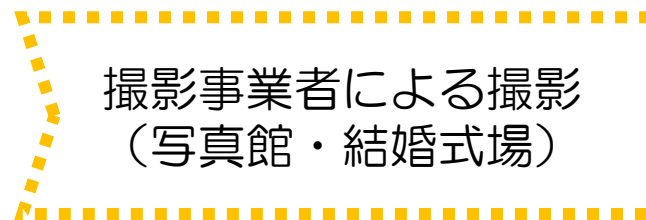
## 沿革



## インターネット写真サービス事業

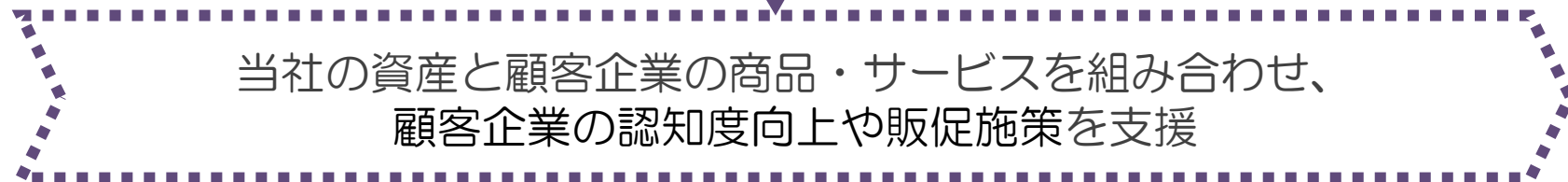


## フォトクラウド事業



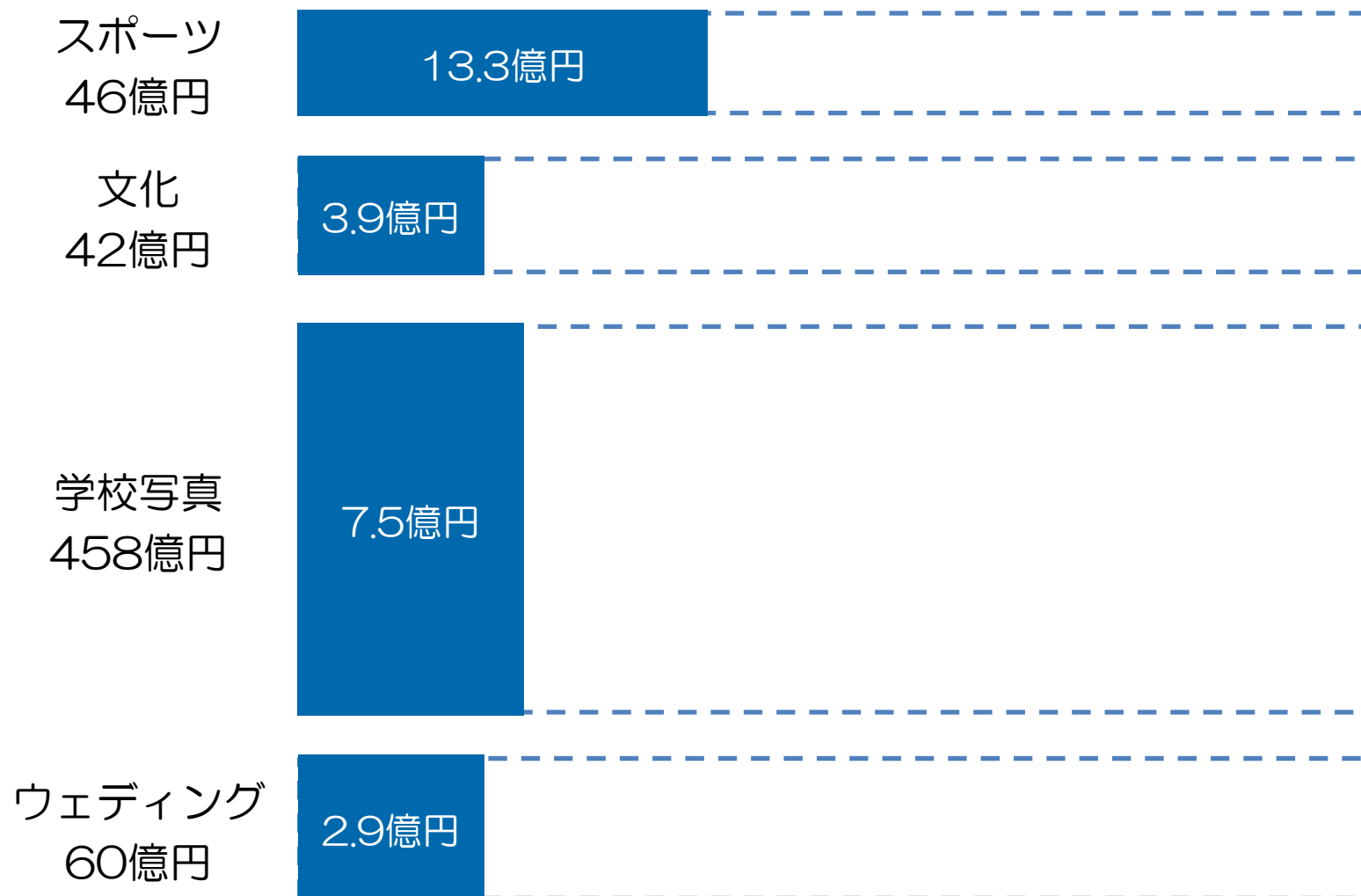
インターネット写真販売のプラットフォームを提供

## 広告・マーケティング支援事業



# 市場規模

既存事業の市場規模は 606 億円（当社試算）

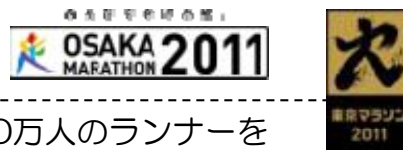




スポーツを行っているユーザー月間45万人が集まるサイト  
全国各地約70種目のスポーツイベントを年間4000大会撮影

## 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

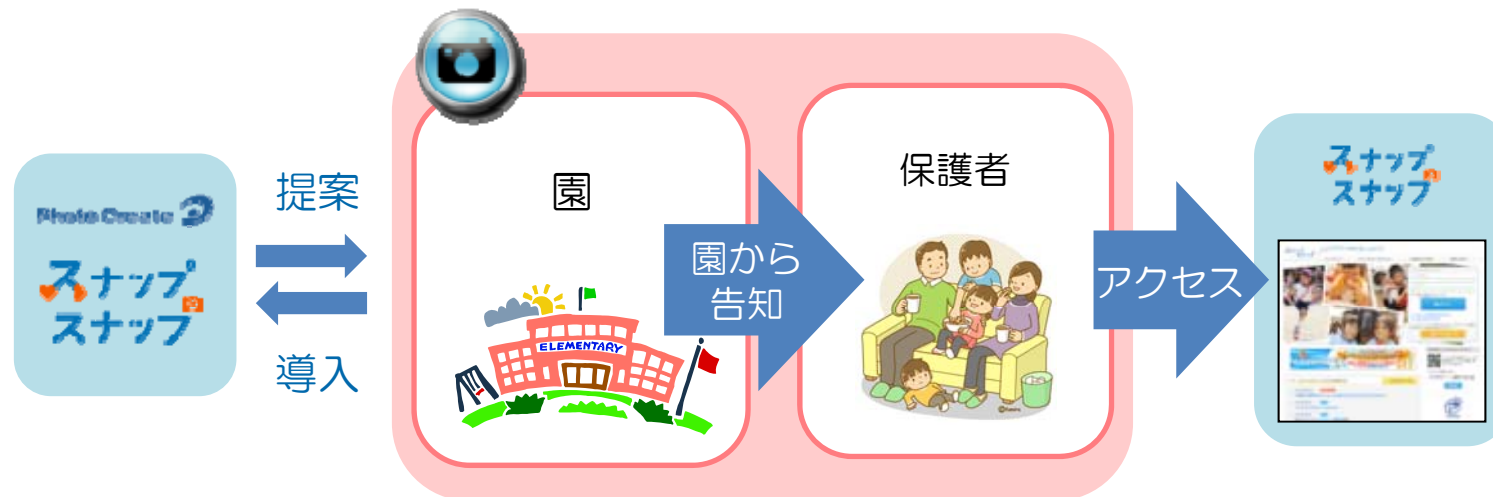


### サッカー

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

## スナップ スナップ

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