

株式会社フォトクリエイト  
2014年6月期（第13期）  
決算説明会資料



2014年8月8日

1. 2014年6月期 業績 並びに  
2015年6月期 計画
2. 中期（3ヶ年）経営計画  
  
(参考) 会社概要

1. 2014年6月期 業績 並びに  
2015年6月期 計画

- 東証マザーズに上場
- カルチュア・コンビニエンス・クラブ（株）と資本提携、保有割合29.11%の筆頭株主に。
- （株）ラボネットワーク（※）と学校写真事業の拡大を目的とした業務提携の基本合意を締結  
※（株）キタムラの100%子会社
- 初開催となる横浜マラソン（2015年3月15日）に公式写真販売サービスとして参画決定
- 戦略の大幅な方針転換と、それに合わせた新たな中期経営計画を策定

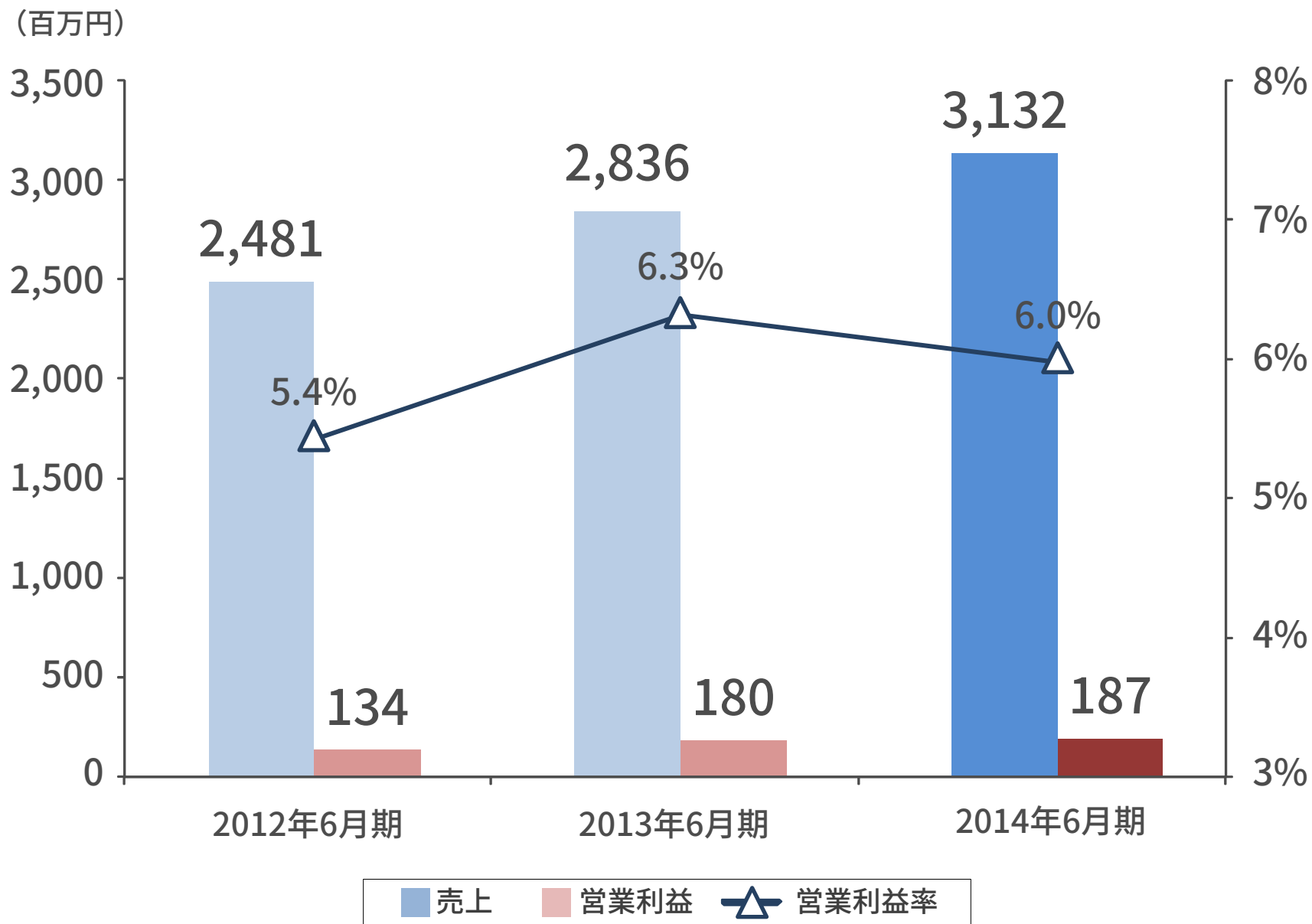
# 2014年6月期 業績概要

# 2014年6月期の決算概要

2Q・3Qと稀に見る悪天候（台風・大雪等）により、  
売上・営業/経常利益が未達も、純利益は計画通りに着地しました。

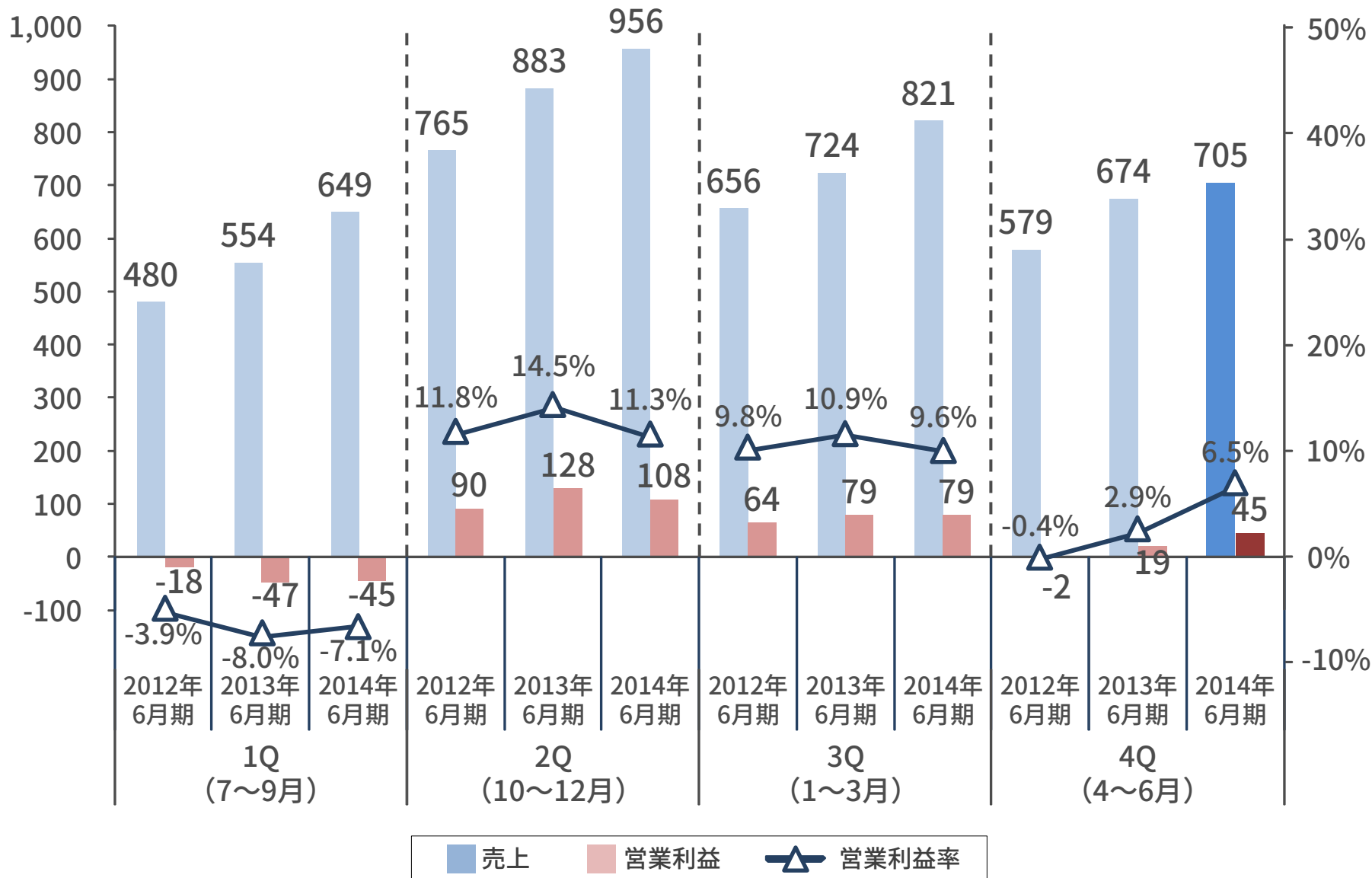
上段：金額（百万円） 下段：売上比	2014年 6月期	計画	計画比	計画差
売上高	<b>3,132</b>	3,230	97.0%	<b>-98</b>
原価	<b>1,763</b> 56.3%	1,782 55.2%	98.9% +1.1%	<b>-19</b>
売上総利益	<b>1,369</b> 43.7%	1,448 44.8%	94.5% -1.1%	<b>-79</b>
販管費	<b>1,182</b> 37.7%	1,255 38.9%	94.2% -1.1pt	<b>-73</b>
営業利益	<b>187</b> 6.0%	193 6.0%	96.8% -0.0pt	<b>-6</b>
経常利益	<b>176</b> 5.6%	183 5.7%	96.0% -0.1pt	<b>-7</b>
当期純利益	<b>106</b> 3.4%	106 3.3%	100.4% +0.1pt	<b>0</b>

# 業績の推移



# 業績の推移 (四半期)

(百万円)





# 前期実績との比較

過去に例を見ない悪天候による悪影響がありながら、増収増益を達成しました。

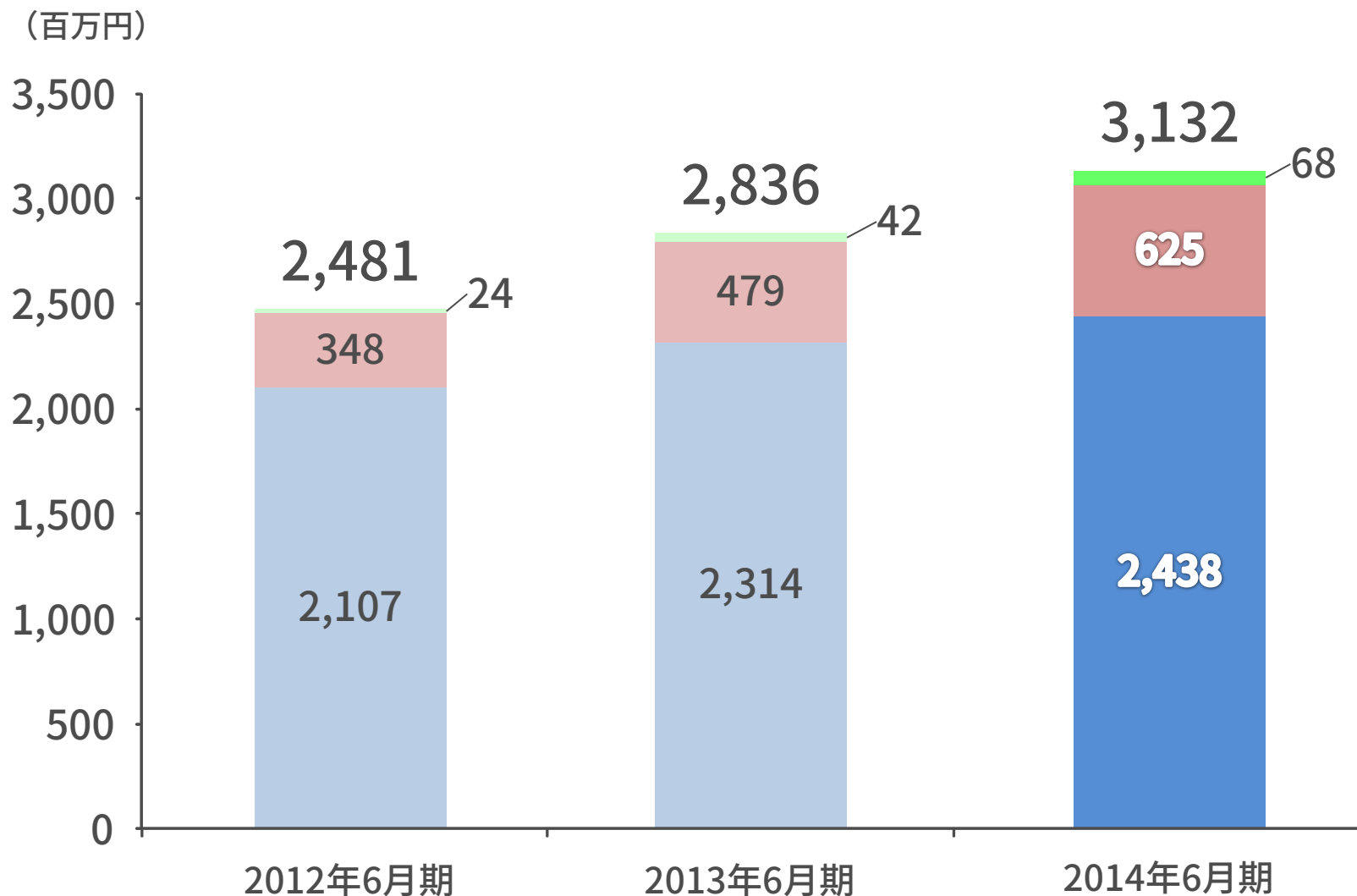
上段：金額（百万円） 下段：売上比	2014年 6月期	2013年 6月期	前期比	前期差
売上高	3,132	2,836	110.4%	296
原価	1,763 56.3%	1,512 53.3%	116.4% +3.0%	250
売上総利益	1,369 43.7%	1,323 46.7%	103.4% -3.0%	45
販管費	1,182 37.7%	1,144 40.3%	103.3% -2.6pt	37
営業利益	187 6.0%	179 6.3%	104.2% -0.4pt	7
経常利益	176 5.6%	175 6.2%	100.4% -0.6pt	0
当期純利益	106 3.4%	102 3.6%	104.5% -0.2pt	4

# 事業別売上高の前期比較

インターネット写真サービス事業の伸びが弱いものの、  
フォトクラウド事業が当社の成長を牽引する2つ目の柱へと順調に成長しています。

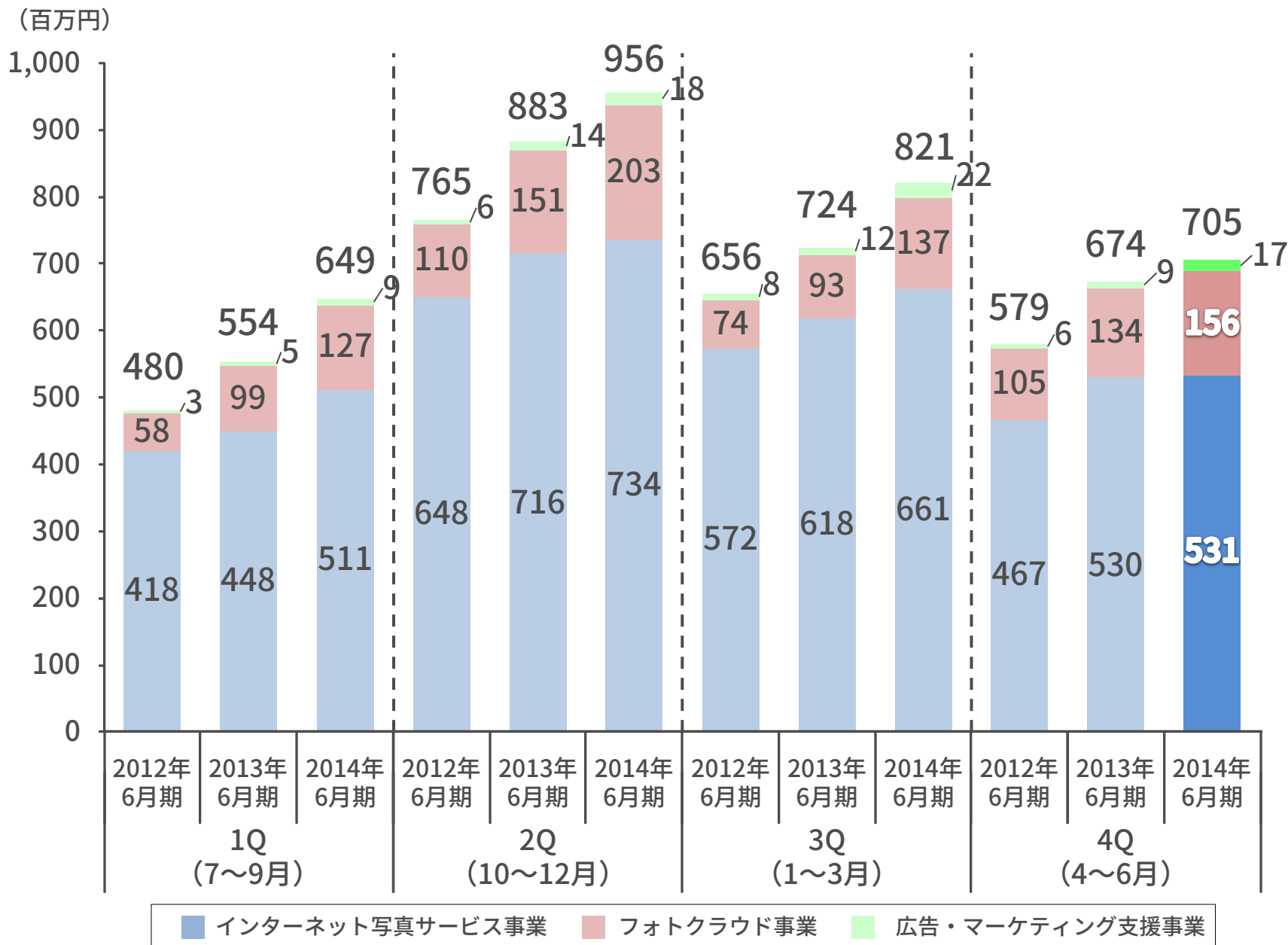
単位：百万円	2014年6月期		2013年6月期		前期比
		構成比		構成比	
売上高	3,132	100.0%	2,836	100.0%	110.5%
インターネット写真サービス事業	2,438	77.9%	2,314	81.6%	105.4%
フォトクラウド事業	625	20.0%	479	16.9%	130.4%
広告・マーケティング支援事業	68	2.2%	42	1.5%	161.5%

# 事業別売上高の推移



■ インターネット写真サービス事業 ■ フォトクラウド事業 ■ 広告・マーケティング支援事業

# 事業別売上高の推移（四半期）



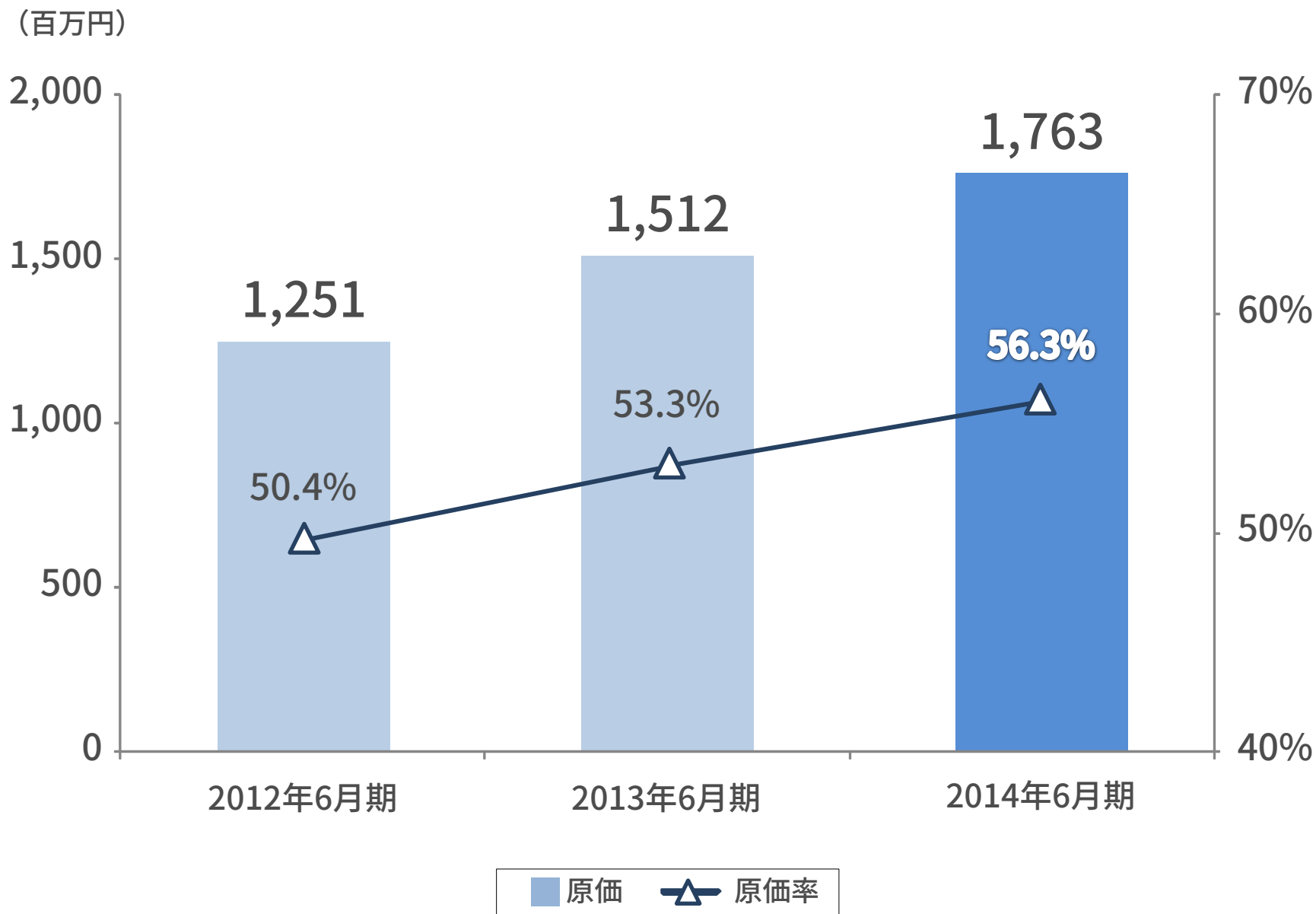
原価率が上昇している要因は、  
 フォトクラウド事業の成長による撮影協賛金の増加であり想定内です。

上段：金額（百万円） 下段：売上比	2014年6月期	2013年6月期	前期比
原価	<b>1,763</b> 56.3%	1,512 53.3%	116.6% +3.0pt
撮影前原価 <sup>*1</sup>	<b>1,449</b> 46.3%	1,219 43.0%	118.9% +3.3pt
撮影代	<b>677</b> 21.6%	610 21.5%	110.9% +0.1pt
撮影協賛金	<b>684</b> 21.8%	548 19.3%	124.7% +2.5pt
その他	<b>88</b> 2.8%	60 2.1%	146.1% +0.7pt
製造原価 <sup>*2</sup>	<b>313</b> 10.0%	292 10.3%	107.0% -0.3pt

\*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。

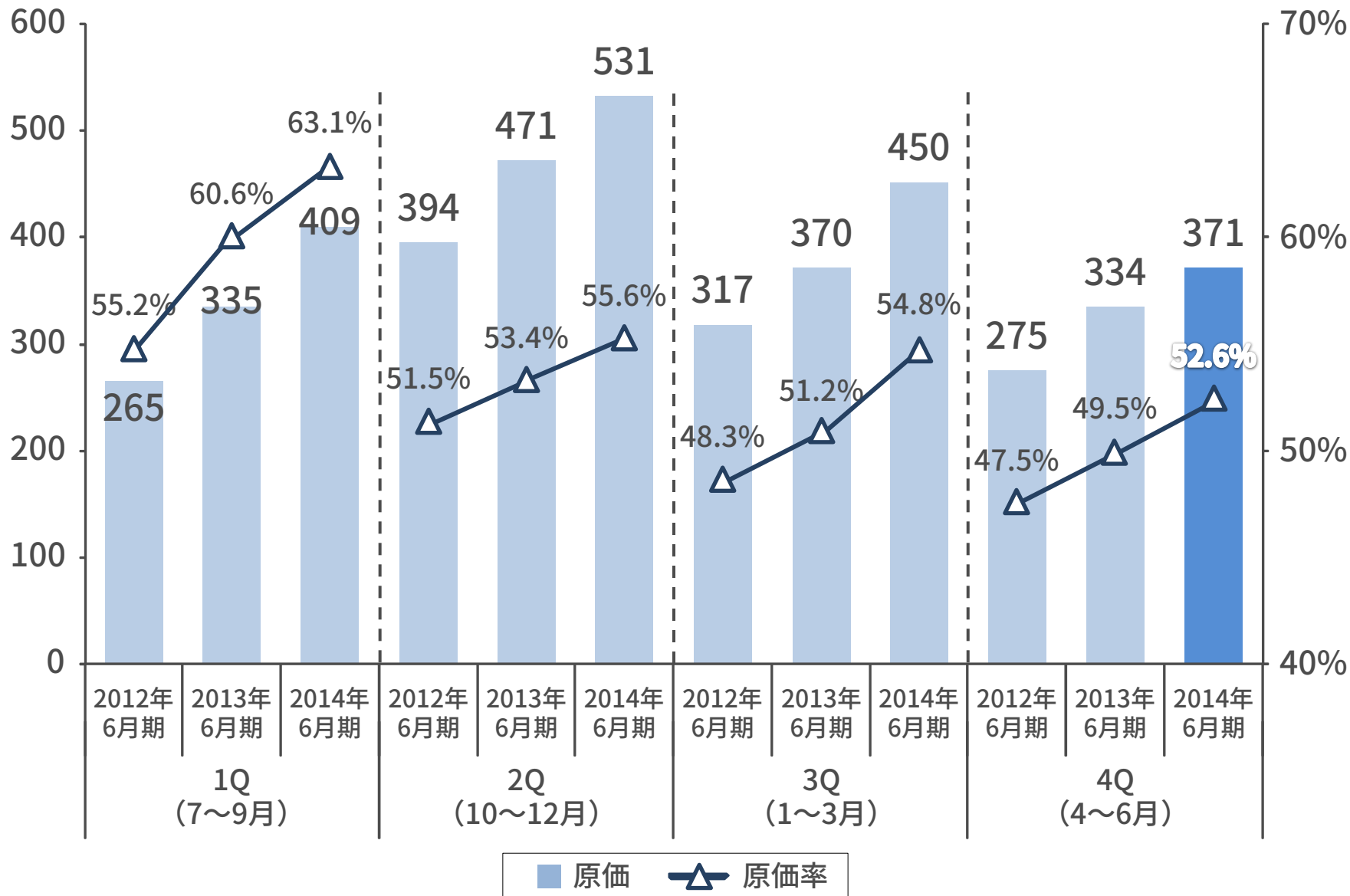
\*2 購入された写真のプリント等、イベントの撮影後に発生する費用を「製造原価」としています。

# 原価の推移



# 原価の推移（四半期）

(百万円)



# 販管費の前年同期比較

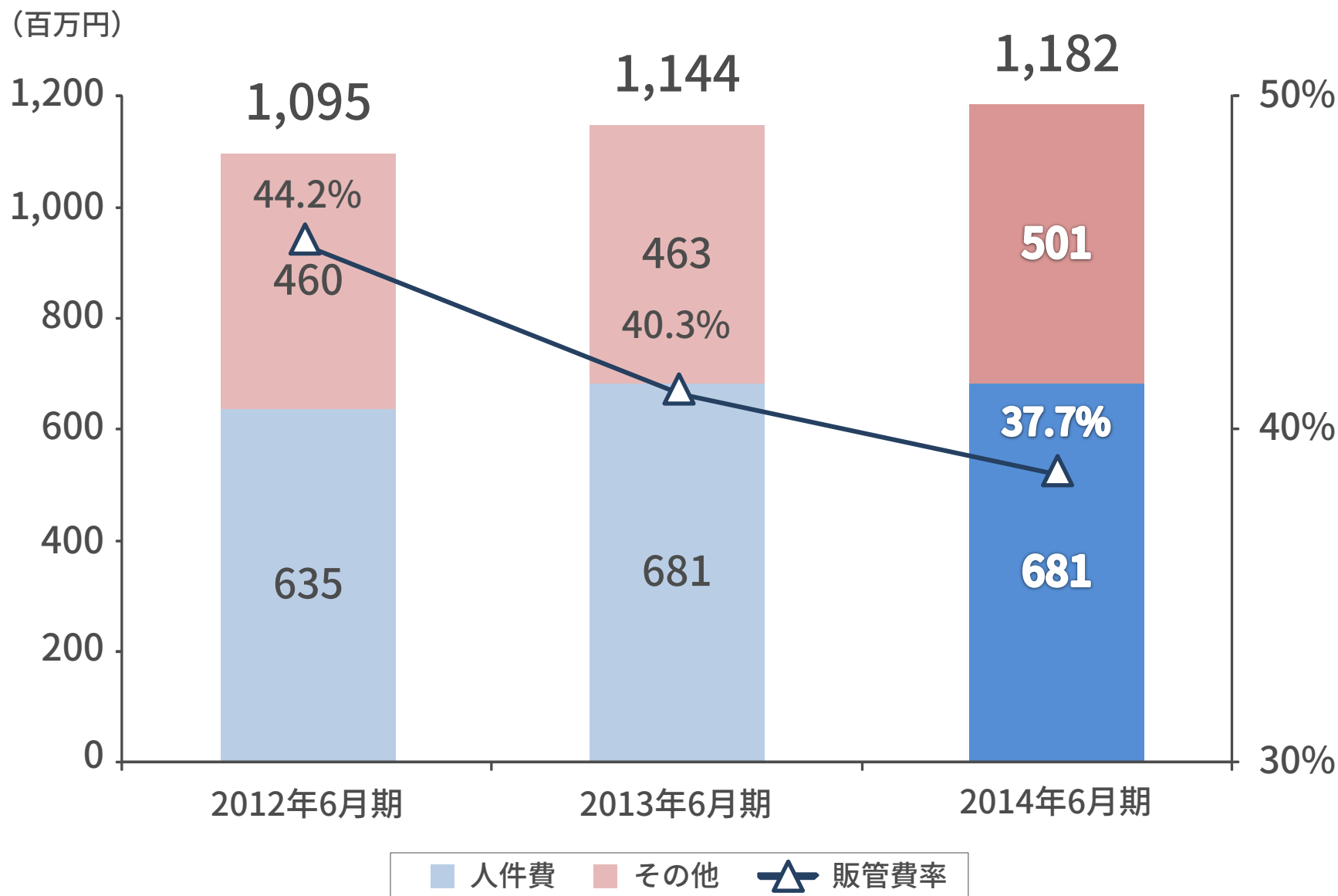
費用増の主な要因は、オフィス拡充による賃料増と売上高に連動する費用増。  
販管費率は低下傾向にあります。

上段：金額（百万円） 下段：売上比	2014年6月期	2013年6月期	前期比
販管費	<b>1,182</b> 37.7%	1,144 40.3%	103.3% -2.6pt
人件費 <sup>*1</sup>	<b>681</b> 21.7%	681 24.0%	100.0% -2.3pt
その他	<b>501</b> 16.0%	463 16.3%	108.2% -0.3pt

\*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。

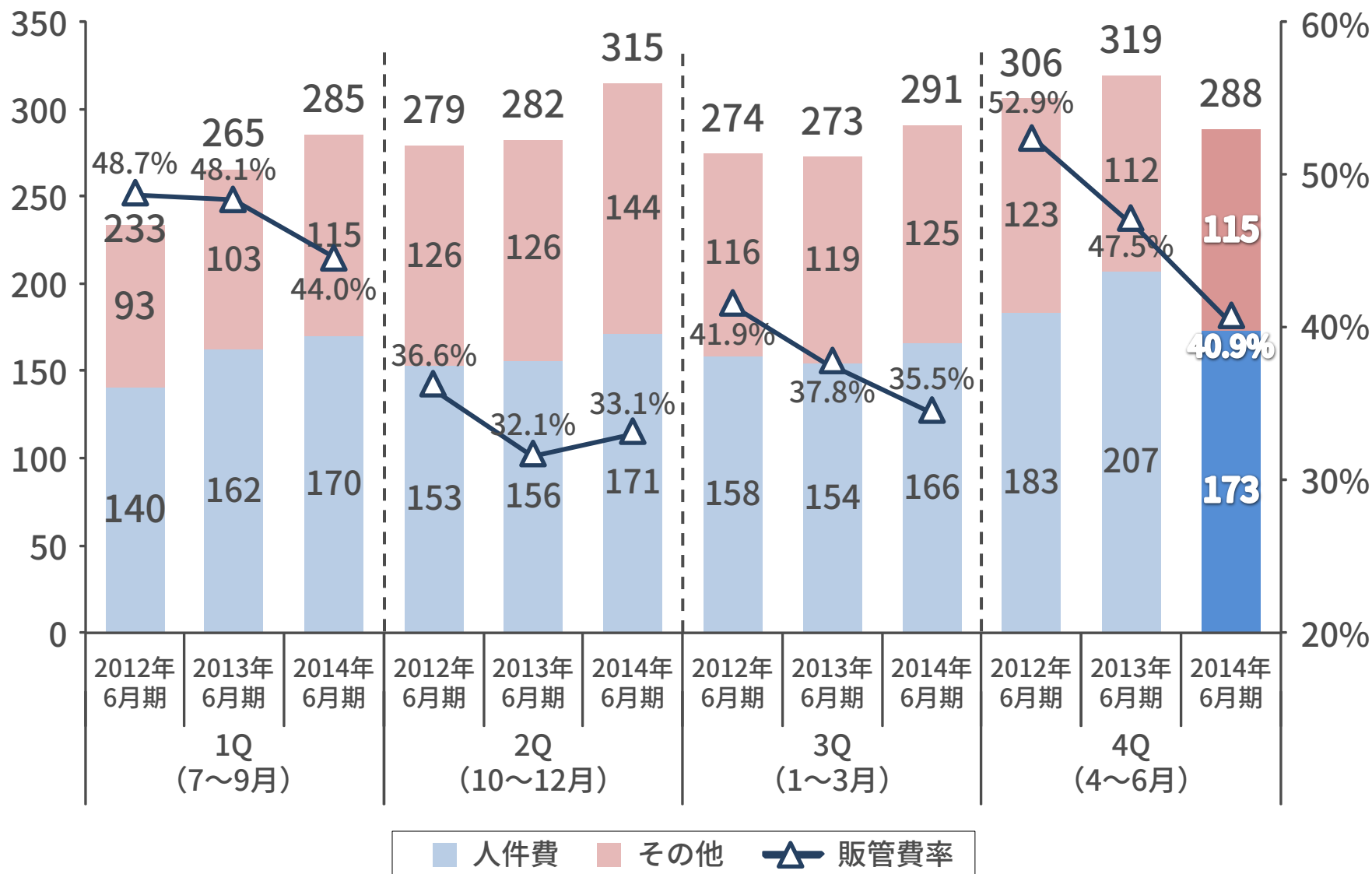


# 販管費の推移



# 販管費の推移（四半期）

(百万円)



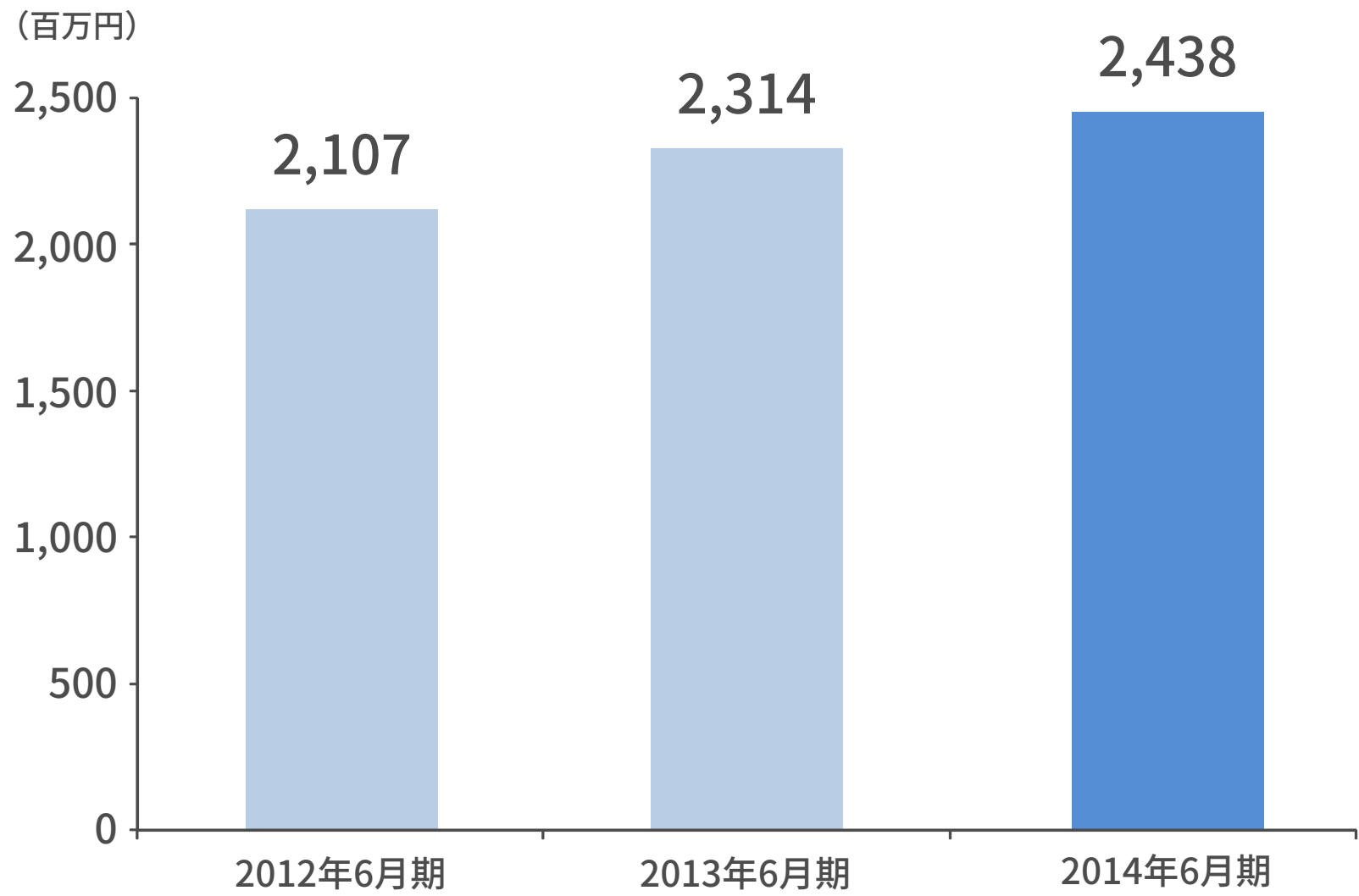
## 事業別の業績概要

1. インターネット写真サービス事業
2. フォトクラウド事業
3. 広告・マーケティング支援事業

# 売上の推移

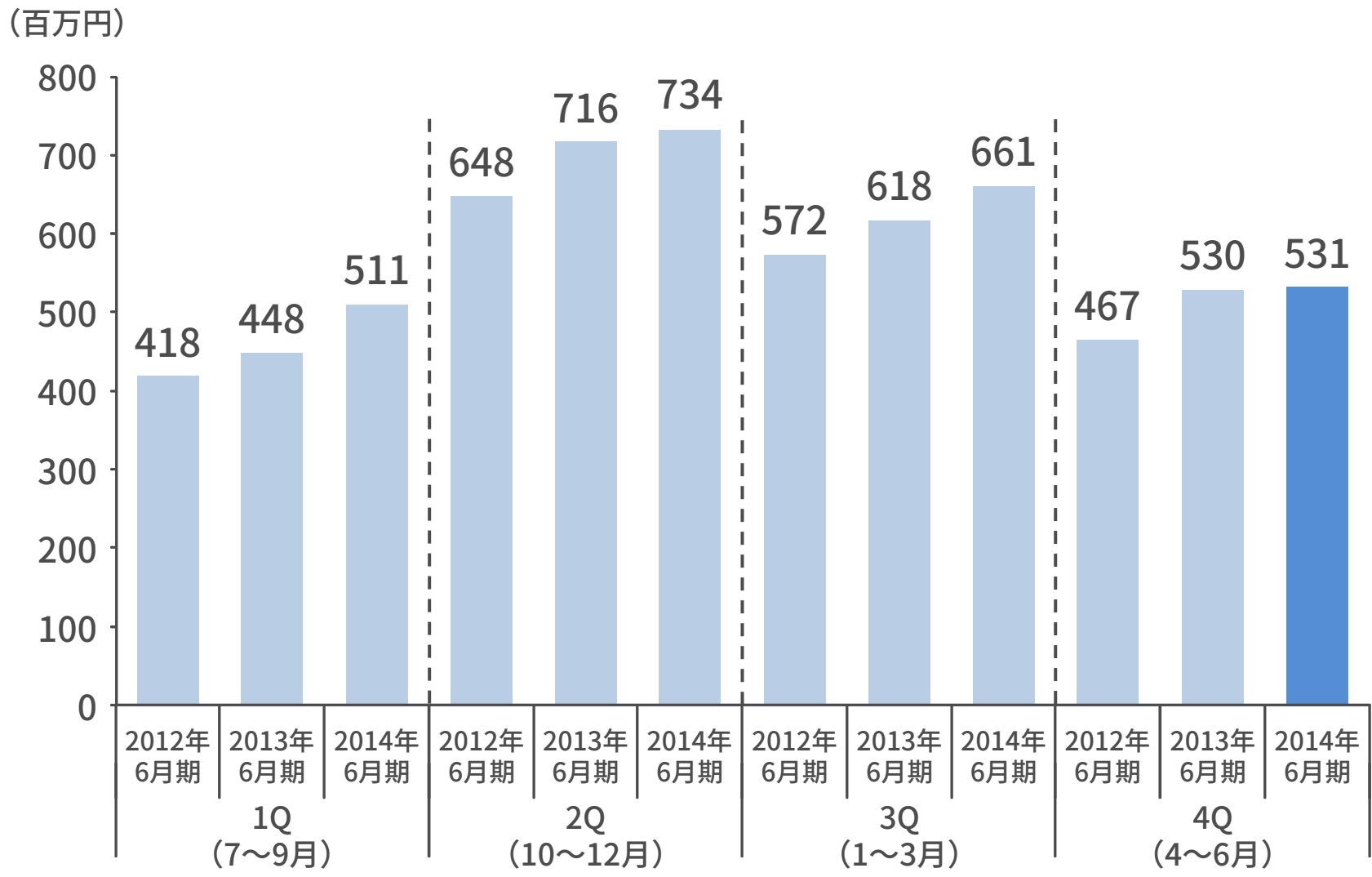


悪天候によって売上で約4,000万円の影響があったものの、それ以外に大きなネガティブ要因もなく、YoYで増収を達成しました。



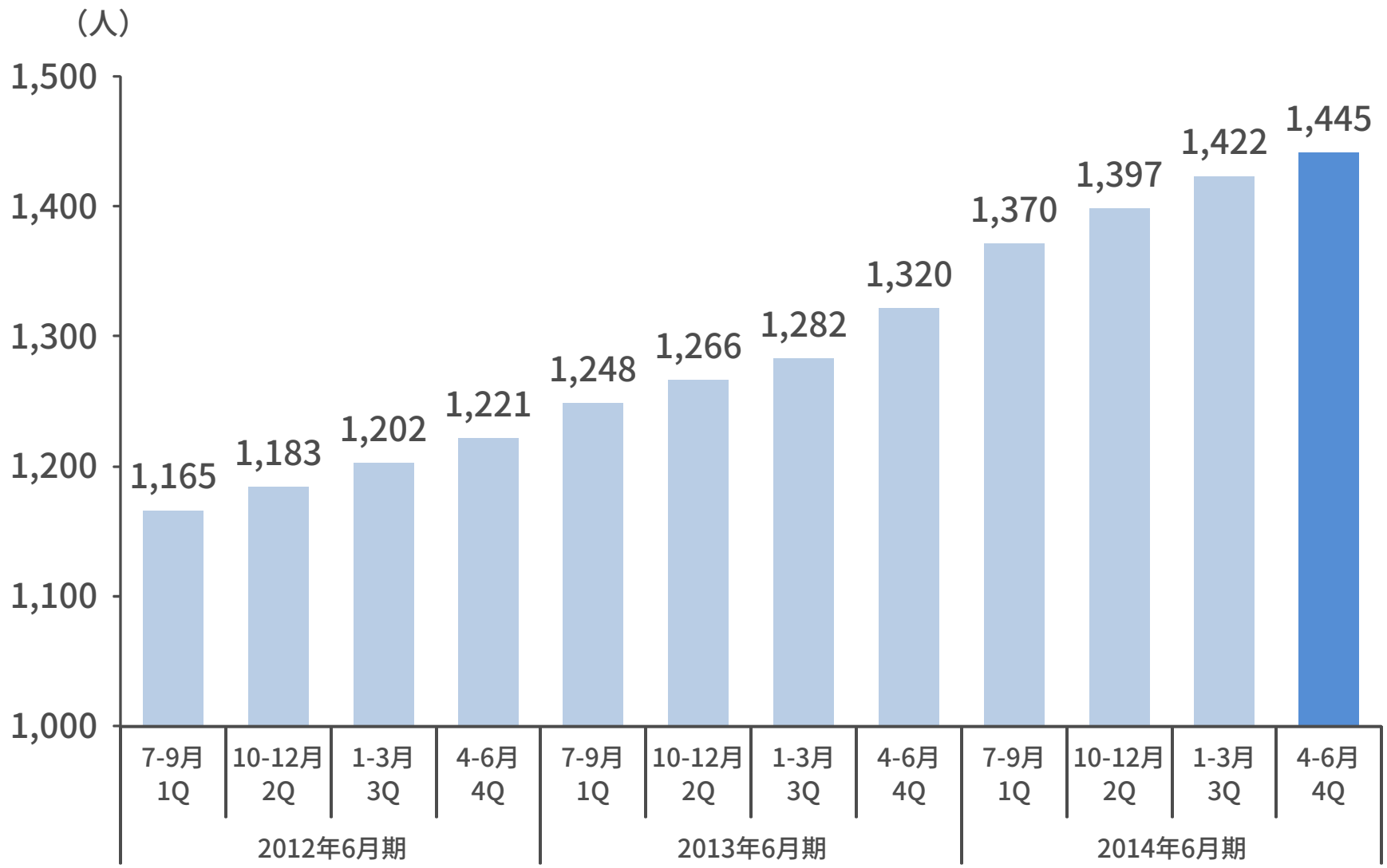
# 売上の推移 (四半期)

YoYの売上が小さいのは、売上の大きい2月開催のイベントにおいて、売上の期ズレがあったためであり、問題なく拡大できています。



# カメラマン数（累計）

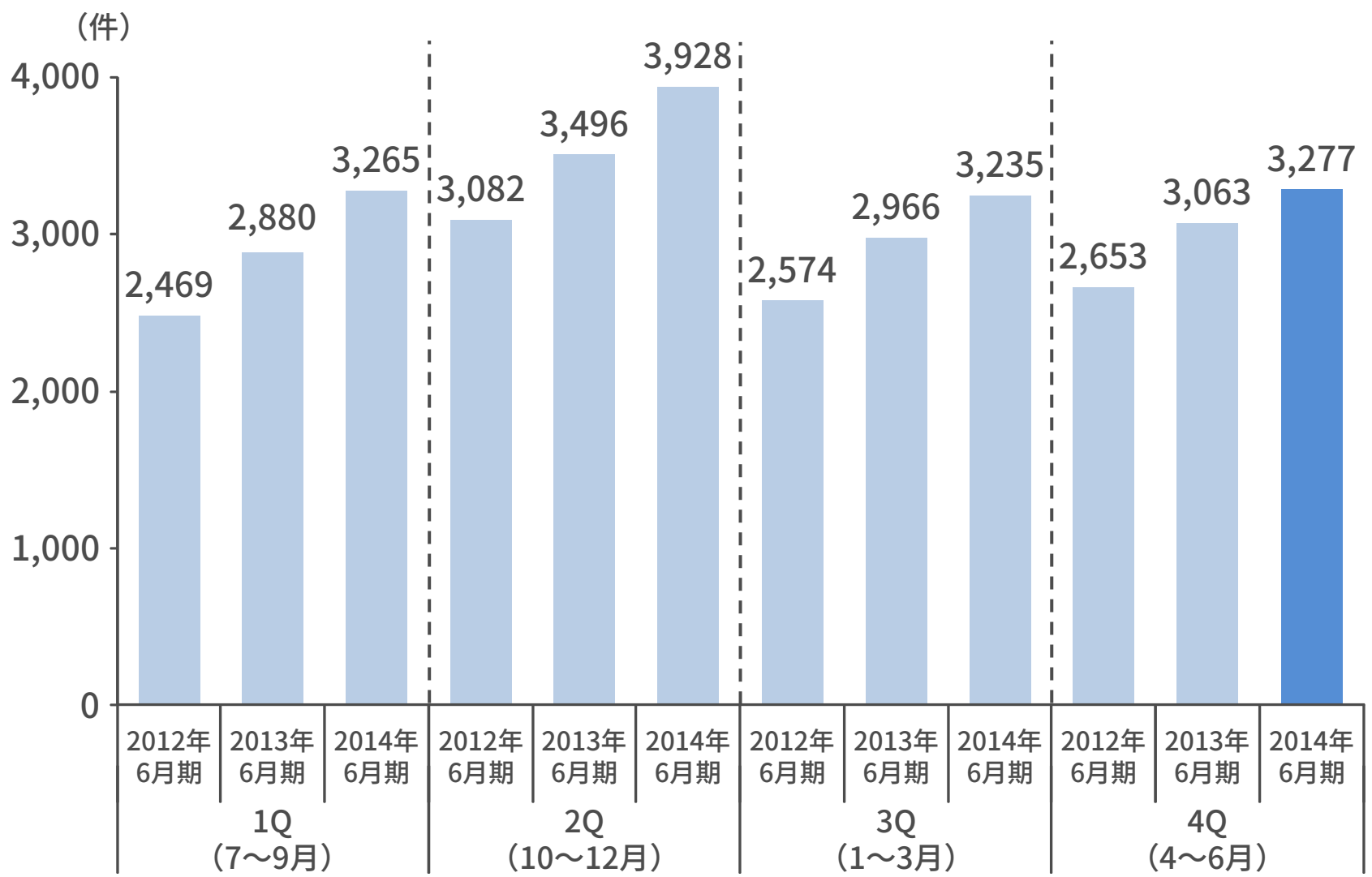
イベントの増加に合わせたカメラマン数の確保ができています。



# 掲載イベント数



会社の認知度も上がり、イベント数は引き続き順調な増加傾向にあります。



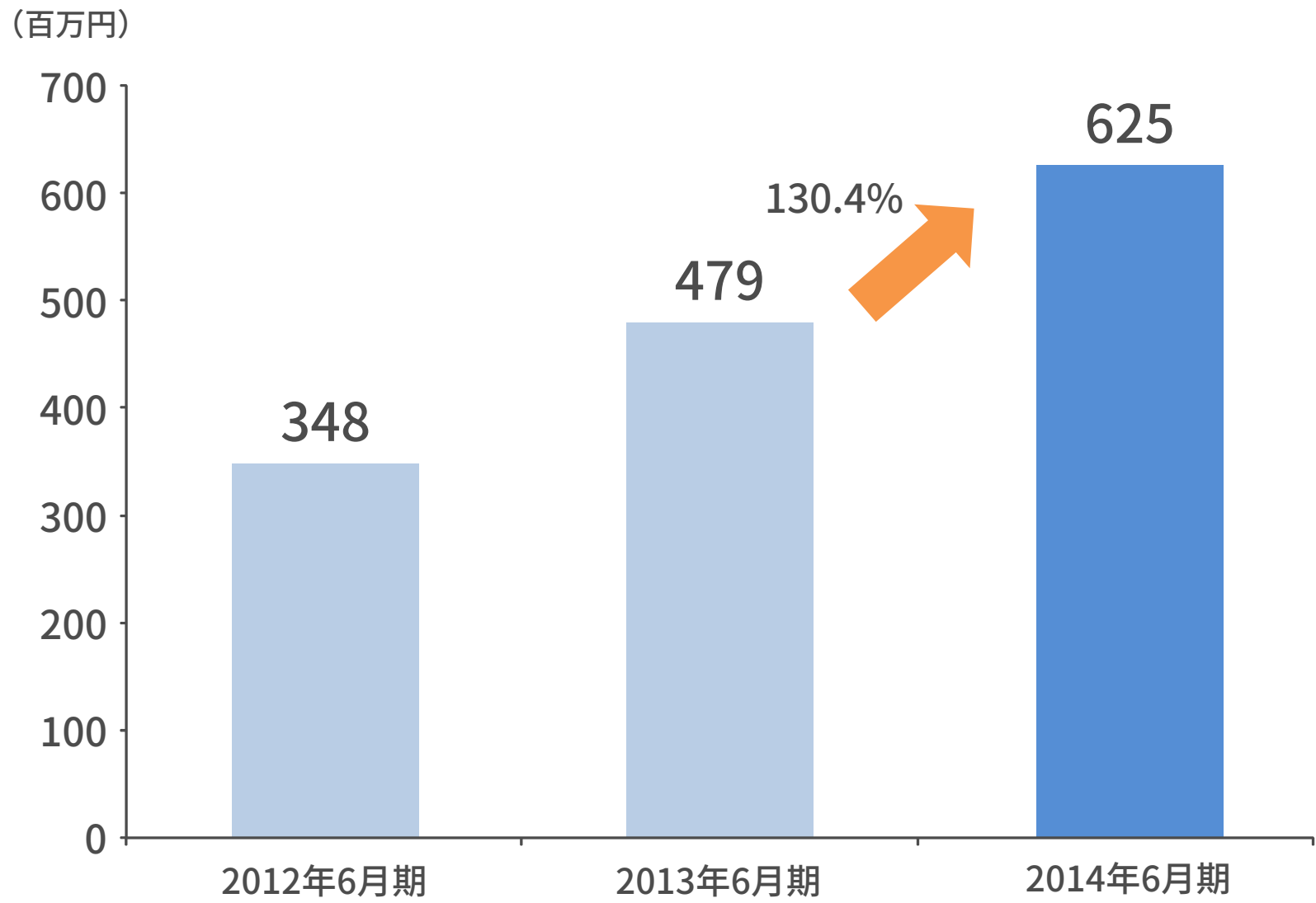
## 事業別の業績概要

1. インターネット写真サービス事業
2. フォトクラウド事業
3. 広告・マーケティング支援事業



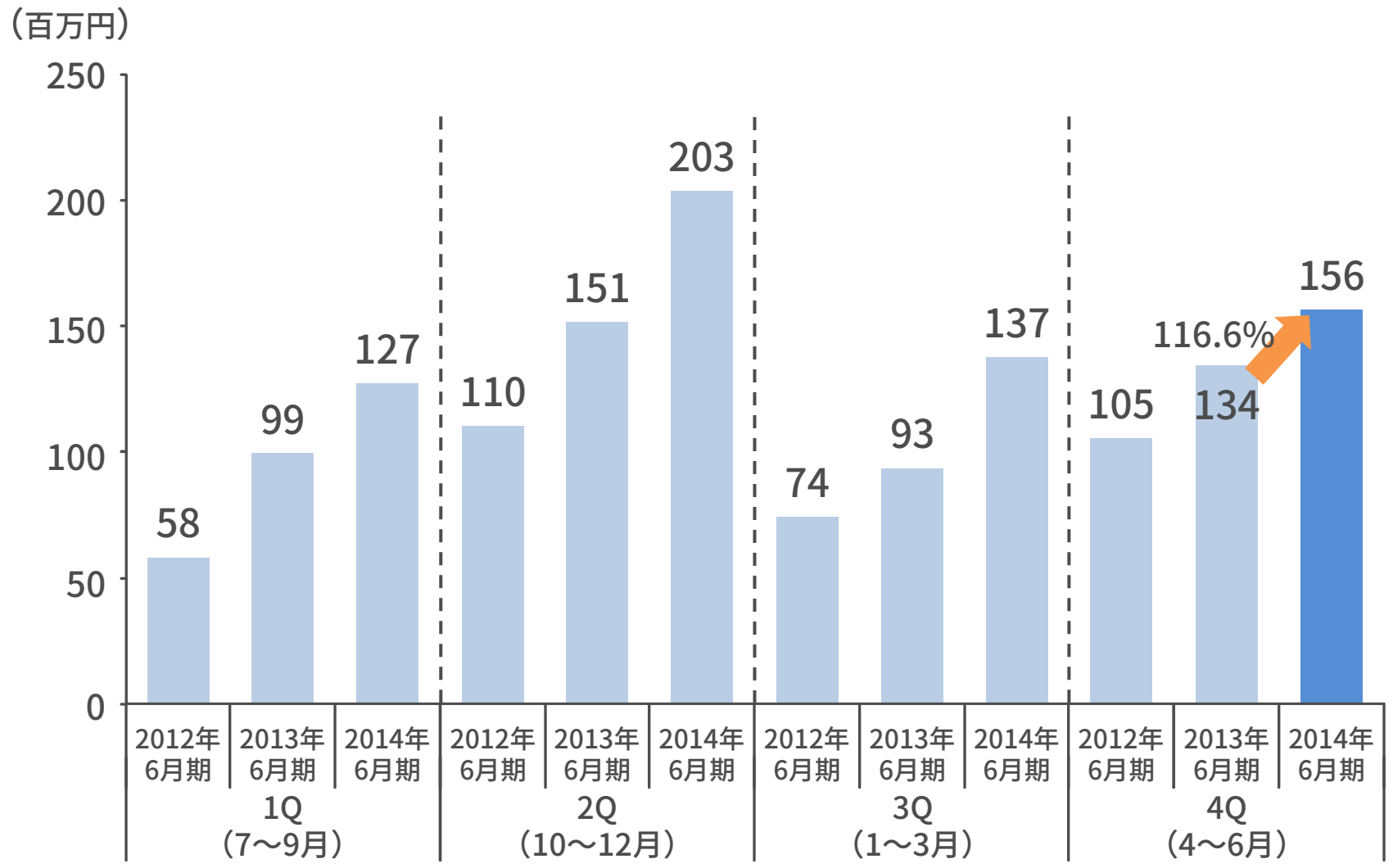
# 売上推移

教育領域の大きな成長が寄与し、  
フォトクラウド事業全体で130%増と大きく売上を伸ばしました。



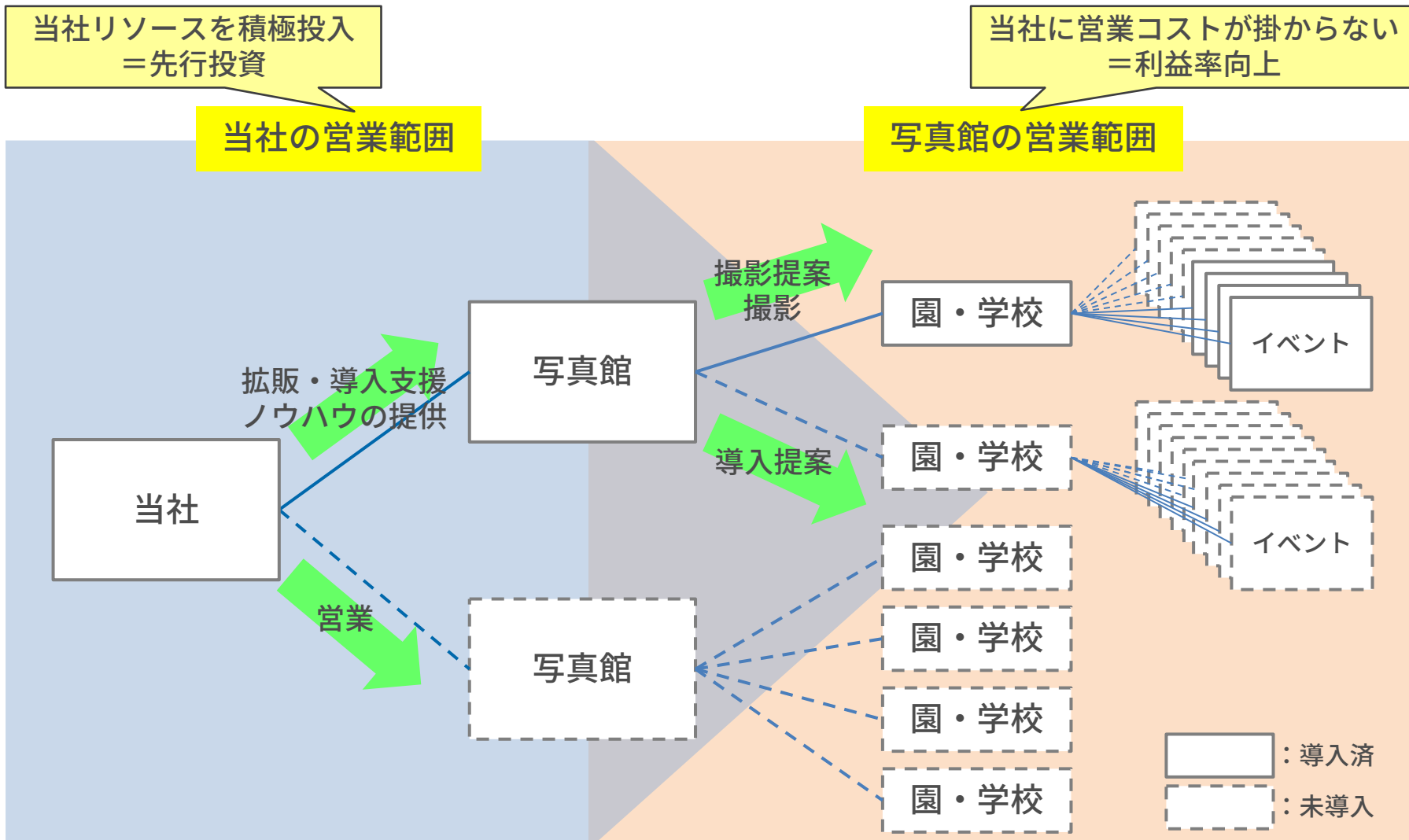
# 売上推移 (四半期)

教育領域・ウエディング領域ともに引き続き順調に成長しており、2014年6月期におけるいずれの四半期でもYoYで売上増となりました。



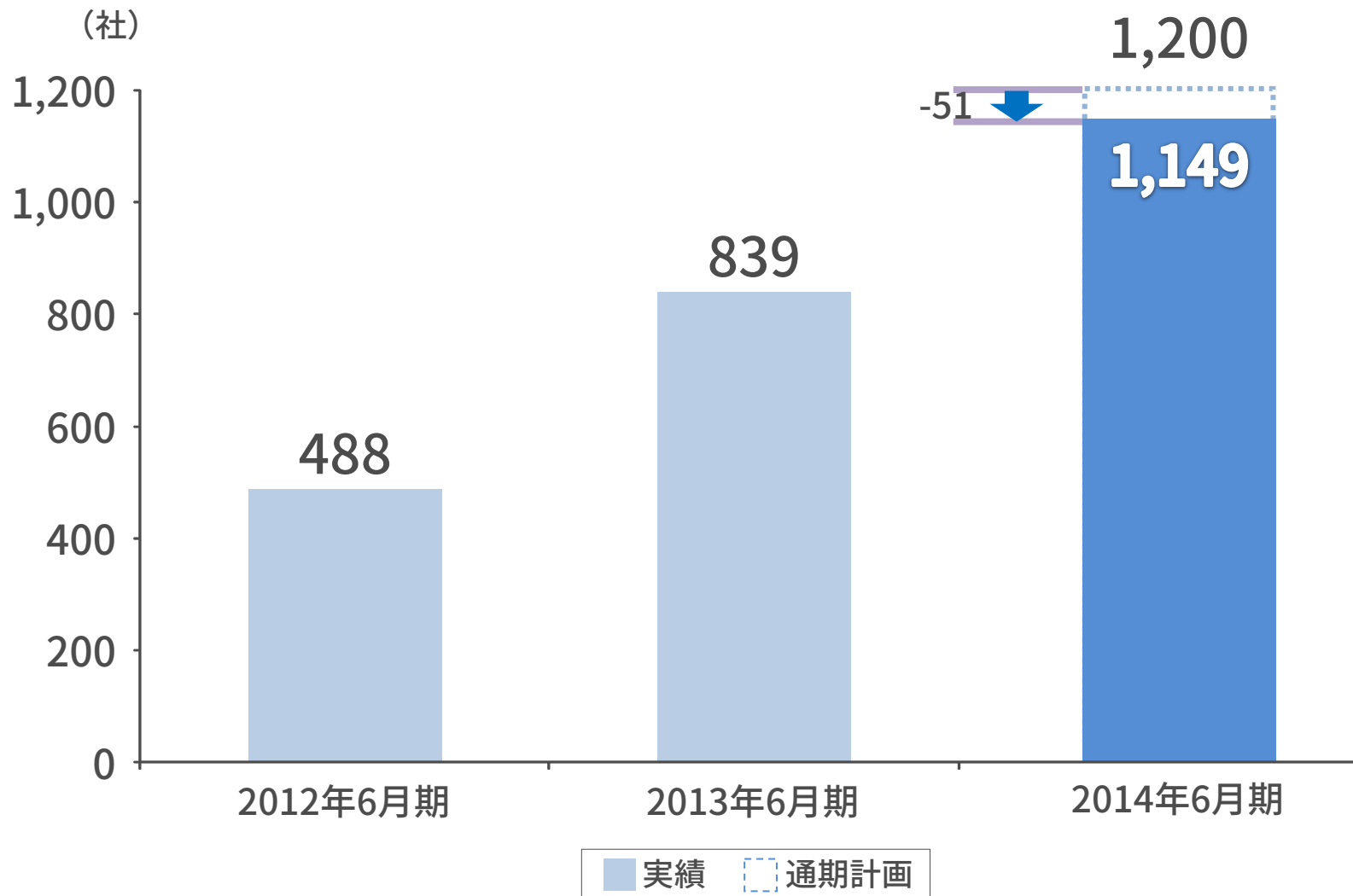
# 教育領域の事業展開イメージ

現在は将来の利益率向上のための先行投資期で、  
ラボネットワーク社との提携で展開スピードを上げていく計画です。



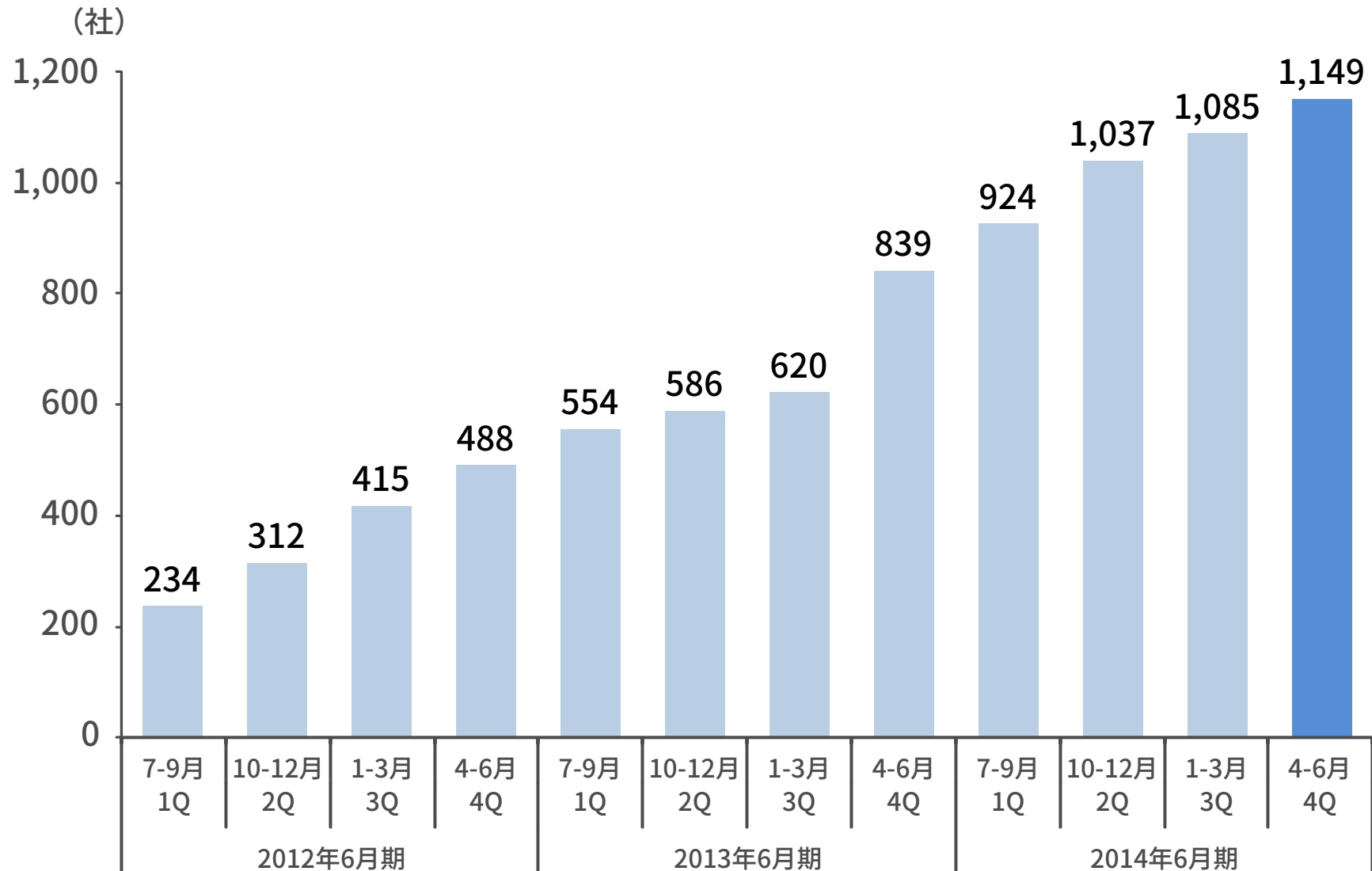
# 契約写真館数（累計）の推移

新規契約の写真館数は計画にやや届かなかったものの、イベント当たりの売上増もあり、売上への影響はありませんでした。



# 契約写真館数（累計）の推移（四半期）

これまでの増加率と比較すると直近は物足りなく映りますが、シェアが拡大している現状では順調なペースと言えます。



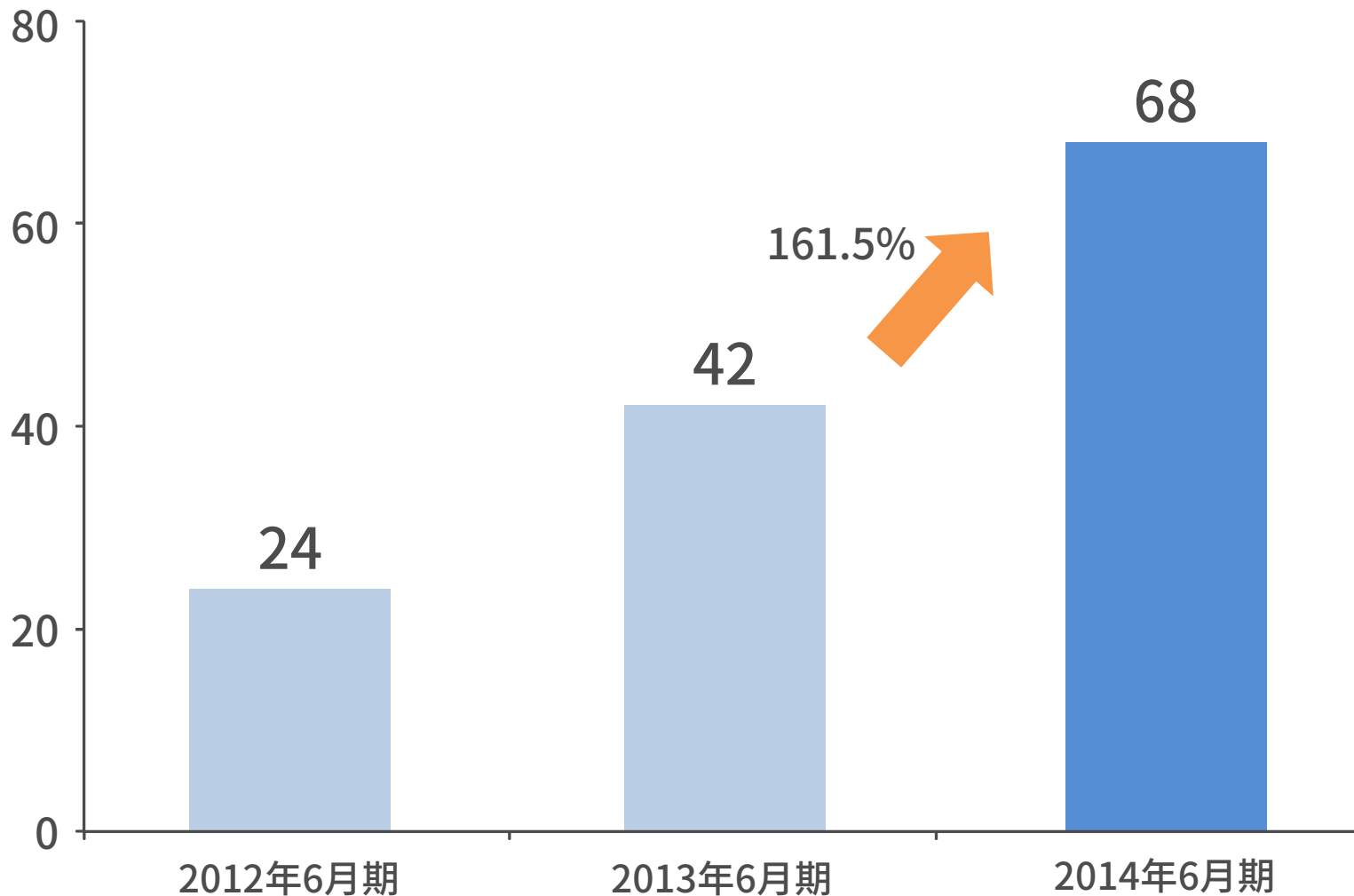
## 事業別の業績概要

1. インターネット写真サービス事業
2. フォトクラウド事業
3. 広告・マーケティング支援事業

# 売上推移

新規だけではなく継続案件も増えてきており、  
YoYで161.5%と大きく売上を伸ばすことができました。

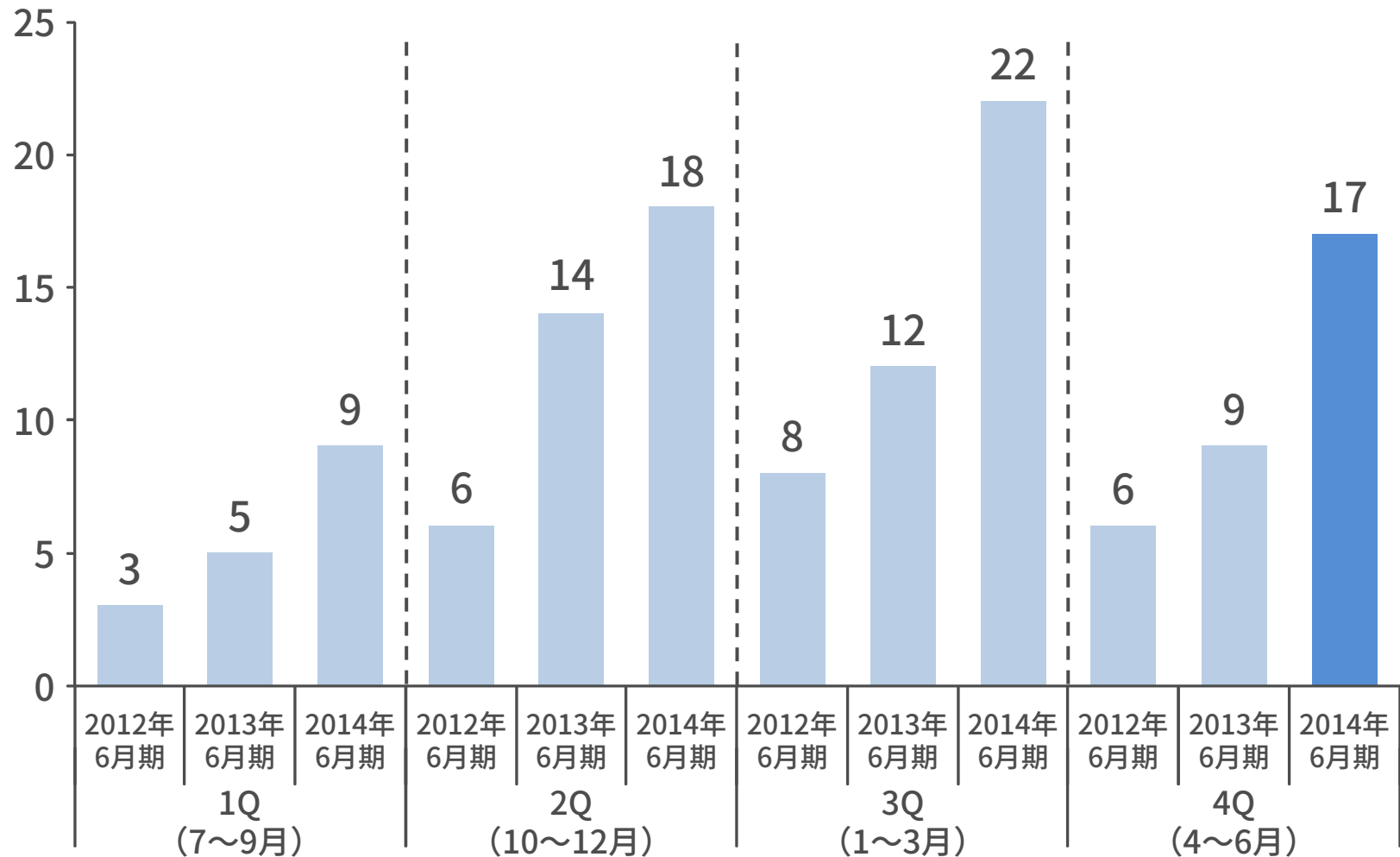
(百万円)



# 売上推移（四半期）

イベントと連動した取り組みが多いため、QoQでは売上の増減がありますが、YoYではどの四半期においても順調に売上を伸ばしています。

(百万円)





# 2015年6月期 計画

2015年6月期は将来の飛躍に対する準備の1年と位置付け、積極的な投資を行うため増収減益の計画としました。

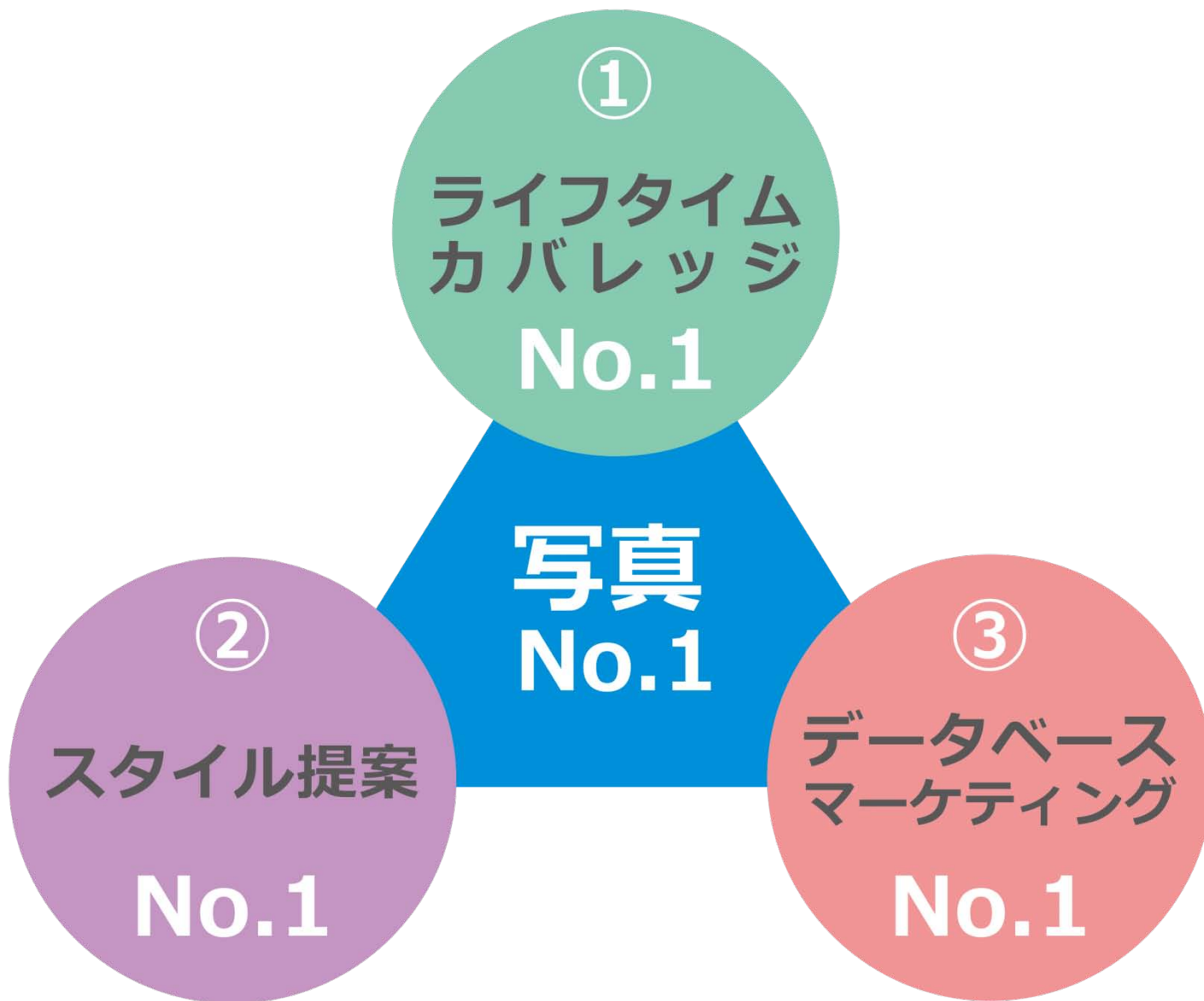
上段：金額（百万円） 下段：売上比	2015年 6月期計画	2014年 6月期実績	前期比	前期差
売上高	<b>3,331</b>	3,132	106.3%	198
営業利益	<b>153</b> 4.6%	187 6.0%	82.2% -1.4pt	-33
経常利益	<b>148</b> 4.5%	176 5.6%	84.5% -1.2pt	-27
当期純利益	<b>92</b> 2.8%	106 3.4%	86.4% -0.6pt	-14
一株当たり 当期利益	<b>70.35</b>	85.00	82.8%	-14.64

## 2. 中期（3ヶ年）経営計画

当社が世の中から何を求められているのかをゼロベースで考え、

# 写真No.1

を基本方針に掲げることとしました。



1. 学校写真

2. ライフタイムバリューの向上

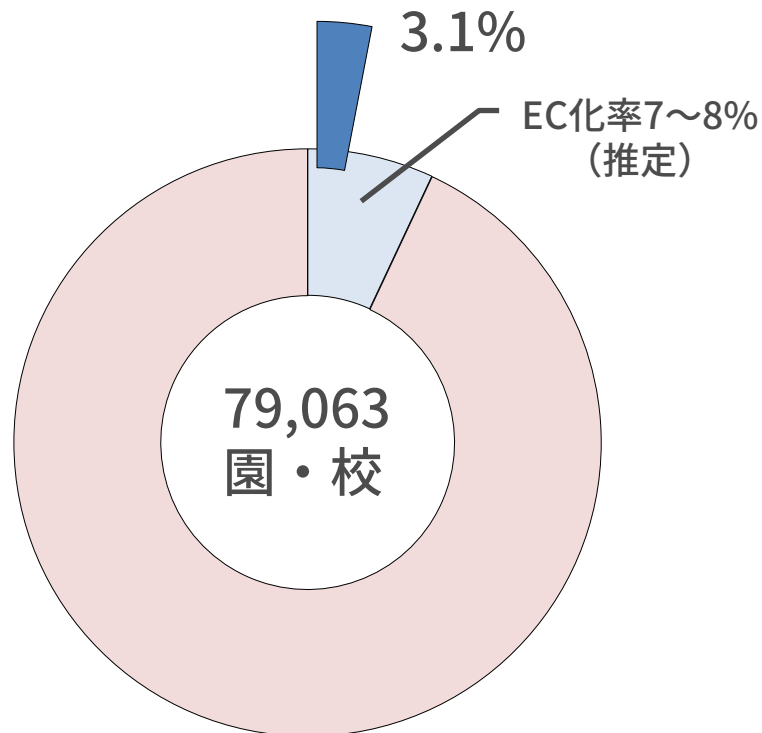
3. 新しい写真スタイル

4. データ活用

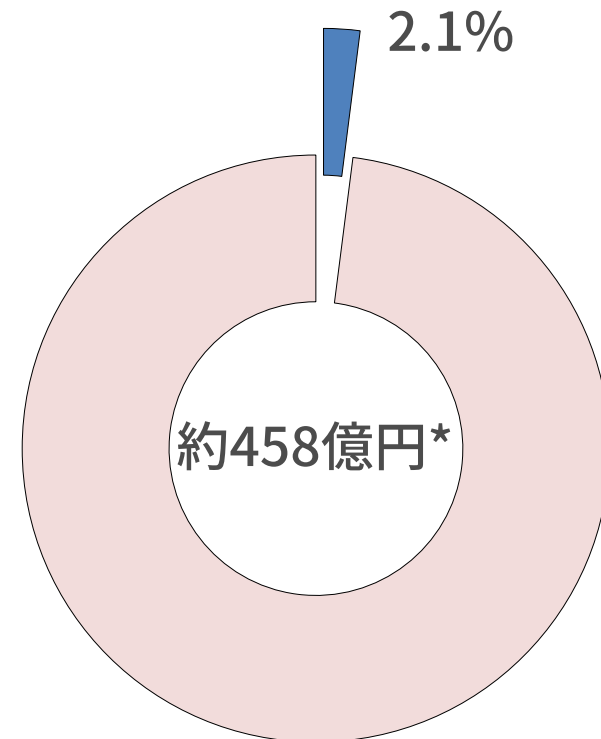
# 1-1. 当社を取り巻く環境

学校写真は、EC化が遅れており、かつ市場規模が大きい中、  
当社のシェアはまだ小さく、成長余地が大きい状況にあります。

## 導入数シェア

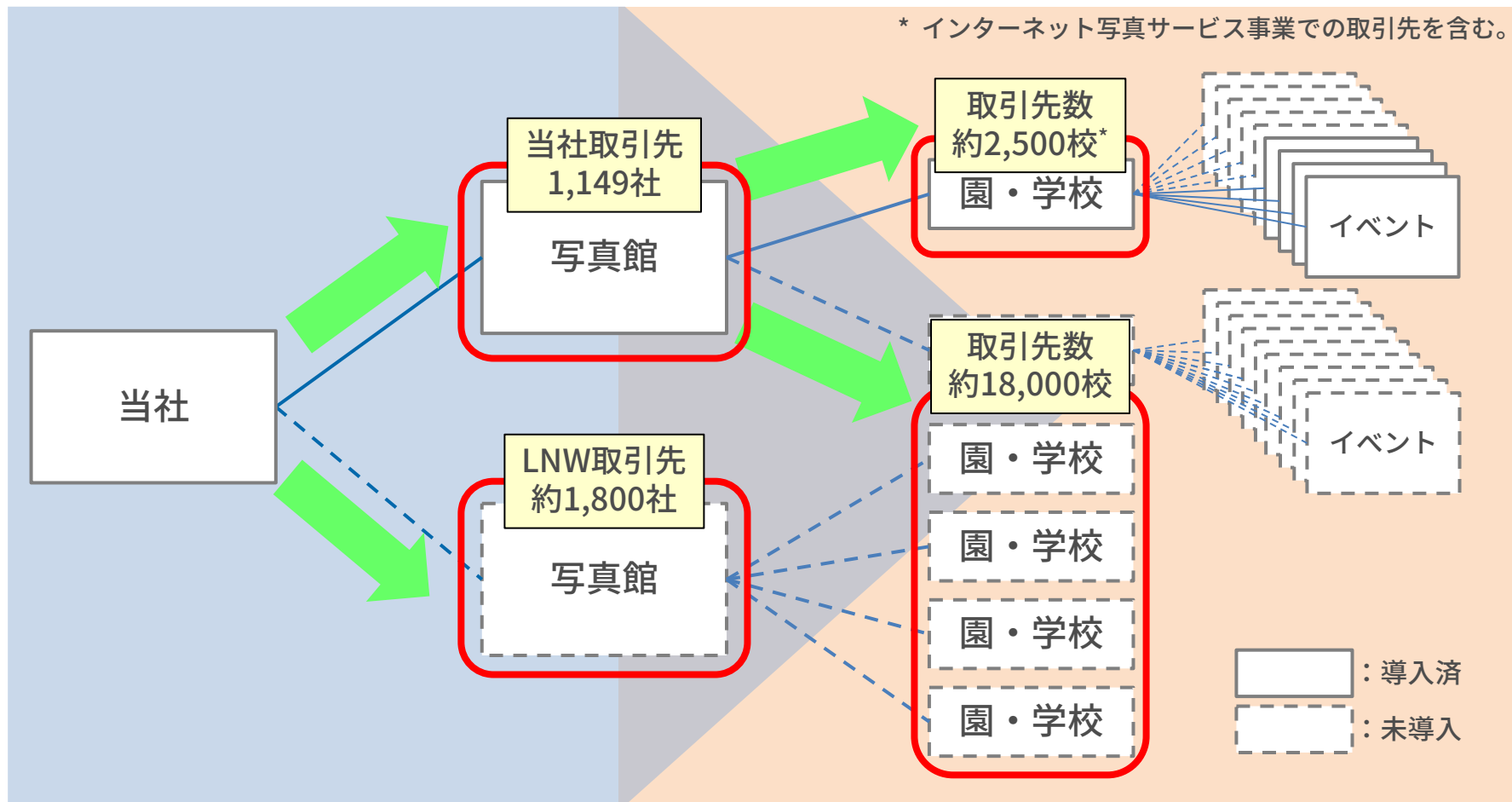


## 金額シェア



# 1-2. 提携の効果

全国に営業網を持つラボネットワーク社との協業により、  
拡大スピードが一気に加速し、学校写真における圧倒的シェアNo.1へ。





## 2. ライフタイムバリューの向上

人生のあらゆるシーン／シチュエーションを押しえられるように、既存事業では撮れていない領域を新規事業として取り組んでいきます。

## 3. 新しい写真スタイル

これまでにはなかったような写真体験の提供できるような新規事業に取り組んでいきます。

## 4. データ活用

写真に含まれるマーケティングデータは膨大であり、当社が撮影した写真を活用した新規事業に取り組んでいきます。

**いずれも形になったタイミングでご報告いたします。**

「オールスポーツコミュニティ」の  
媒体価値向上

イベント情報やレビュー等、  
写真販売以外のコンテンツを提供

写真ビジネスに集中するため見直し

フォトクラウド事業の拡大

ラボネットワーク社との提携により、  
さらなる事業拡大を推進して、  
圧倒的な学校写真No.1へ

海外展開

基盤づくりはできたため、  
拡大スピードを抑えて体制の維持へ

第14期は今後の成長のための構造改革および投資の1年と位置づけ、  
第15期以降に再度成長路線に入る計画としました。

上段：金額（百万円） 下段：売上比	2015年6月期		2016年6月期		2017年6月期	
		前期比		前期比		前期比
売上高	3,331	106.3%	3,936	118.2%	4,716	119.8%
原価	1,836 55.1%	104.2%	2,274 57.8%	123.8%	2,825 59.9%	124.2%
売上総利益	1,494 44.9%	109.1%	1,661 42.2%	111.2%	1,891 40.1%	113.9%
販管費	1,340 40.2%	113.4%	1,425 36.2%	106.4%	1,505 31.9%	105.6%
営業利益	153 4.6%	82.2%	235 6.0%	153.1%	386 8.2%	163.9%
経常利益	148 4.5%	84.5%	230 5.9%	154.9%	381 8.1%	165.3%
当期純利益	92 2.8%	86.4%	142 3.6%	154.9%	236 5.0%	165.3%

## (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	242,275,967円（2014年6月30日現在）
従業員数	93名（2014年6月30日現在）

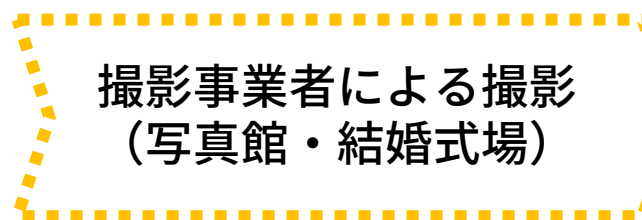
## 沿革



## インターネット写真サービス事業

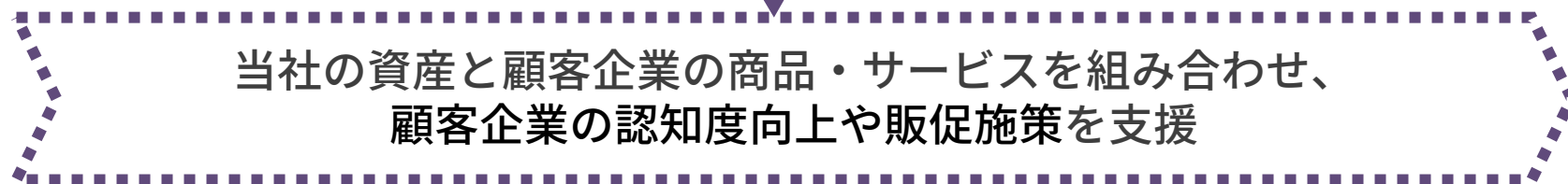


## フォトクラウド事業



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





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年間5,000大会強を撮影

## 主な種目

### マラソン



年間600大会、240万人のランナーを  
撮影、大規模マラソン市場の9割を撮影

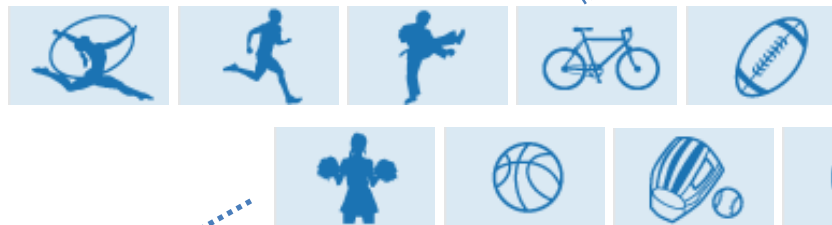
### 自転車

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21万人の参加者と接点



### 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

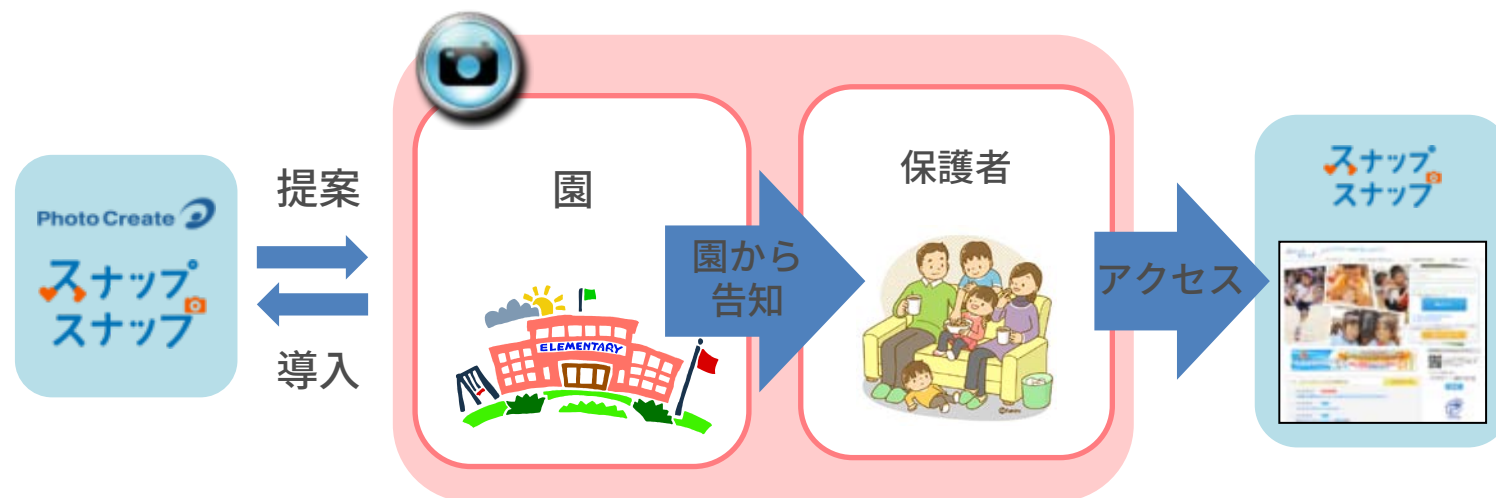


### サッカー

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](mailto:ir@photocreate.co.jp)