

株式会社フォトクリエイト  
2015年6月期（第14期）第3四半期  
決算補足説明資料



2015年5月14日

1. 決算の状況
2. 計画の進捗状況
3. 新たな取り組み

(参考) 会社概要

# 1. 決算の状況

- 売上2,481百万円・営業利益51百万円で着地。
- 3月30日に「スナップスナップ」でTポイントサービス開始。
- ラボネットワーク社と2月12日に業務提携契約締結。  
4月より両社間のシステム連携が稼働開始。
- CCCとの協業で、2月14日に湘南T-SITE、  
4月9日に代官山T-SITEに「**T-STUDIO**」をオープン。
- 4月13日に企業向け撮影の展開のためランサーズ社と提携。
- 5月14日にネットワークカメラソフトウェア事業の展開に関してルクレ社と合併会社設立の基本合意契約を締結。

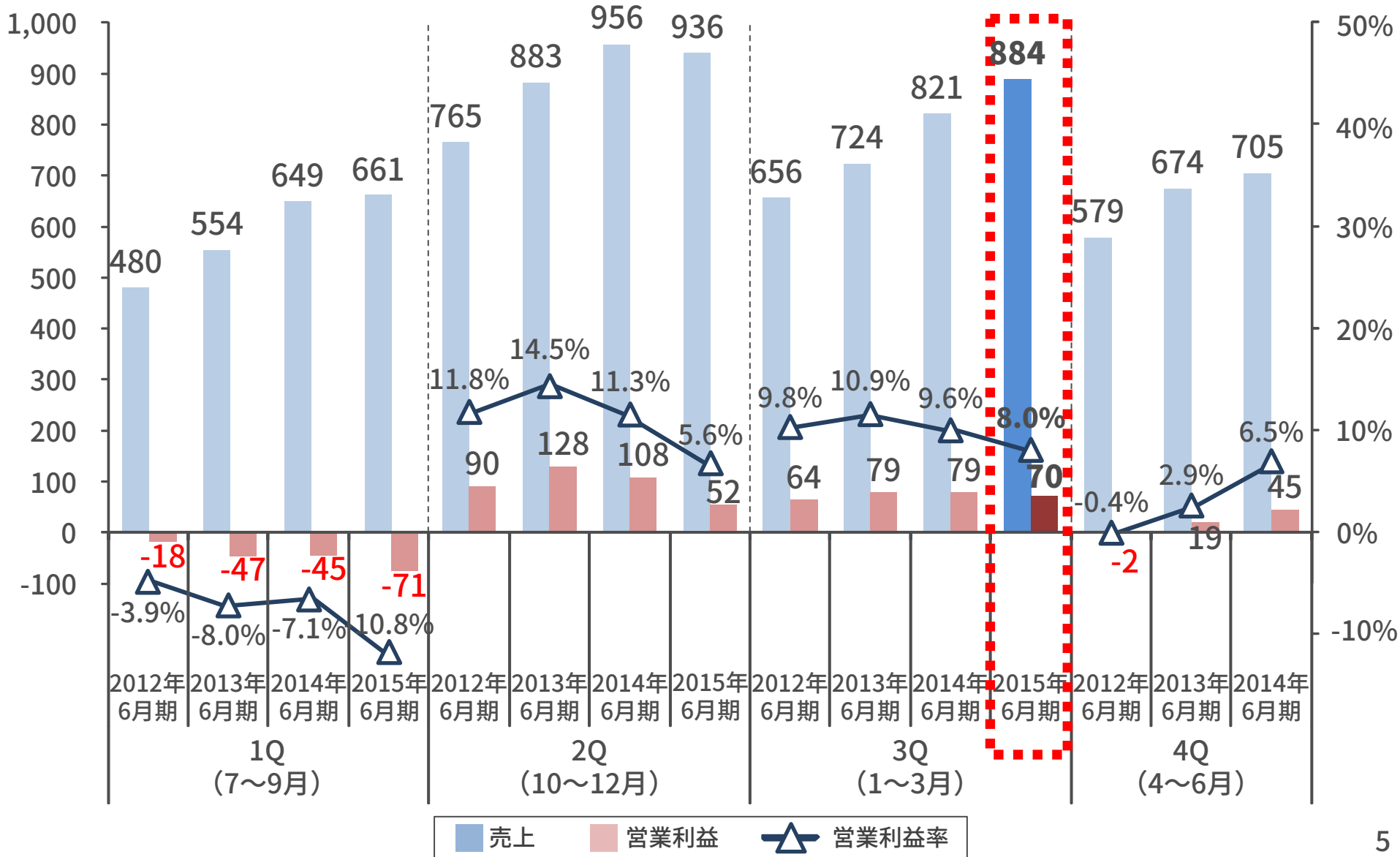
# 決算の概要（前期との比較－累計）

減収となった2Qから持ち直し、増収を達成しました。  
減益となっているのは想定どおりです。

上段：金額（百万円） 下段：売上比	当期3Q累計 (2014/7～2015/3)	前期3Q累計 (2013/7～2015/3)	前年 同期比
売上高	2,481	2,426	102.3%
原価	1,495 60.3%	1,391 57.3%	107.5% +2.9pt
売上総利益	986 39.7%	1,035 42.7%	95.3% -2.9pt
販管費	934 37.7%	893 36.8%	104.6% +0.8pt
営業利益	51 2.1%	141 5.8%	36.6% -3.7pt
経常利益	53 2.2%	131 5.4%	40.7% -3.3pt
四半期純利益	29 1.2%	79 3.3%	37.1% -2.1pt

# 業績の推移

(百万円)

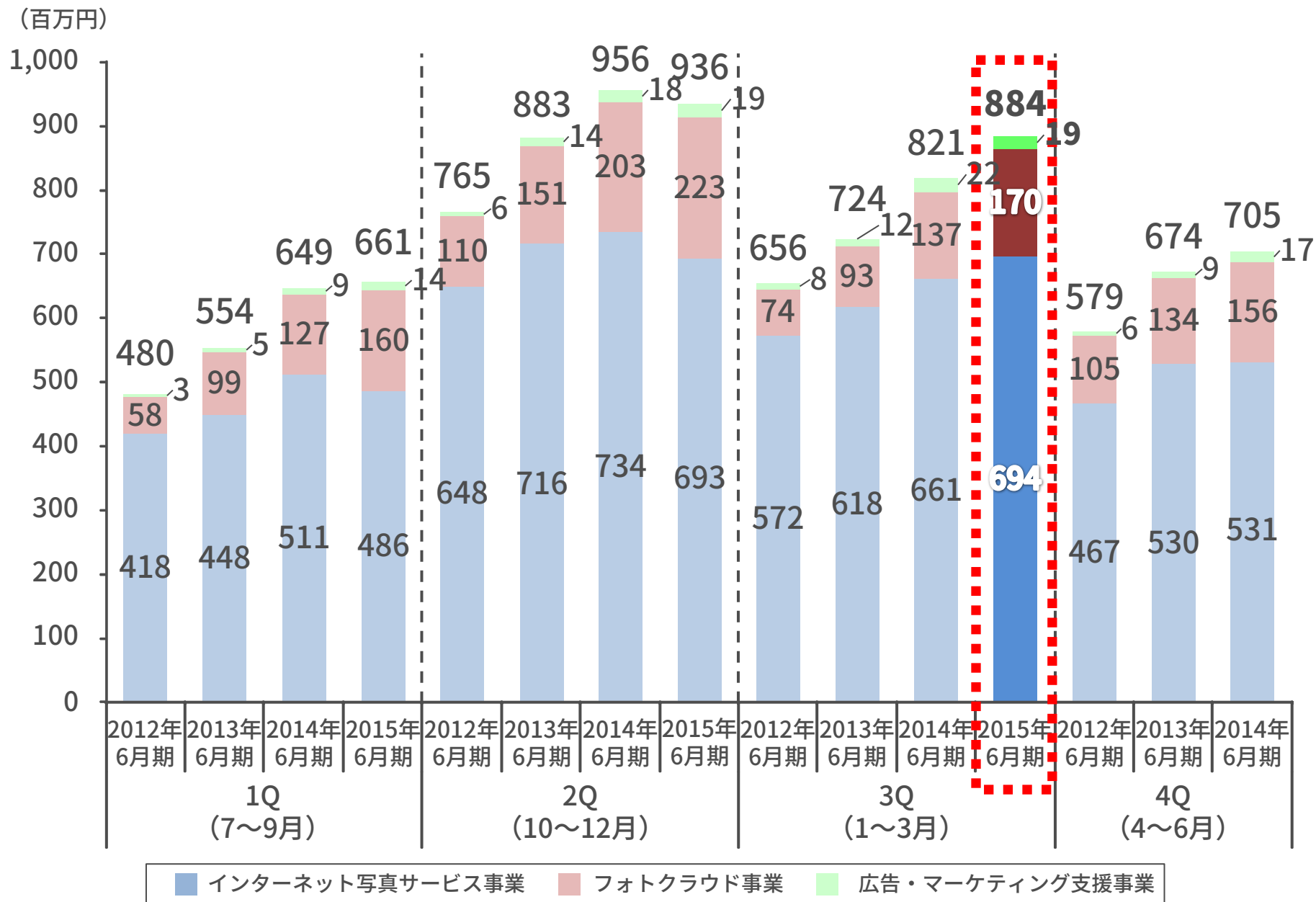


# 事業別売上高（前期との比較－累計）

上期の減収要因の1つであった売上の時期ズレを順調に解消したことに加え、  
 上期に発生していた大型イベントの見送りや不振を、  
 フォトクラウド事業の順調な成長で吸収し、増収を達成しました。

単位：百万円	当期3Q累計 (2014/7～2015/3)		前期3Q累計 (2013/7～2015/3)		前年 同期比
		構成比		構成比	
売上高	2,481	—	2,426	—	102.3%
インターネット写真 サービス事業	1,875	75.6%	1,907	78.6%	98.3%
フォトクラウド事業	553	22.3%	469	19.3%	118.1%
広告・マーケティング 支援事業	53	2.1%	50	2.1%	104.7%

# 事業別売上高の推移





# 原価（前期との比較－累計）

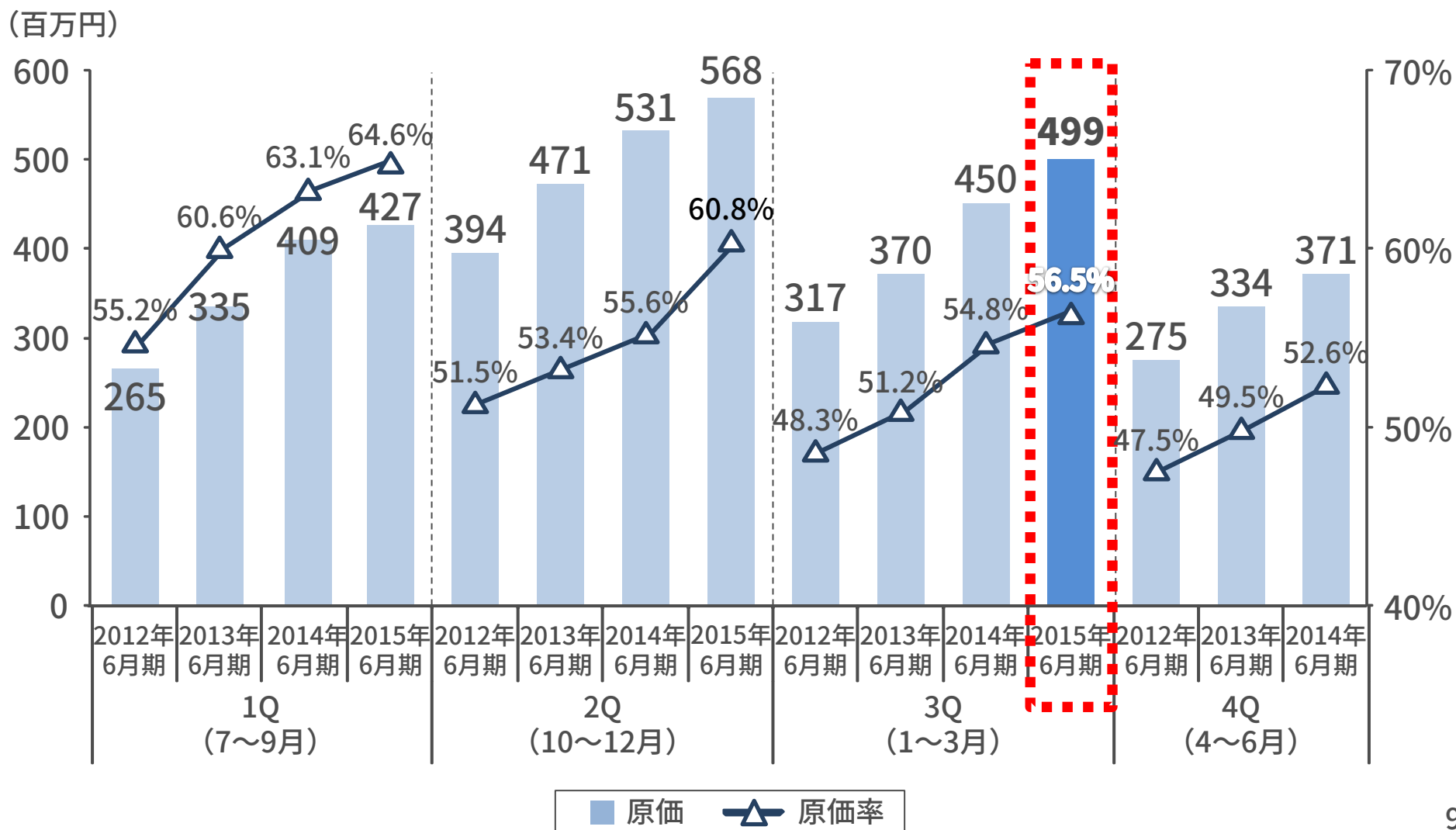
単位：百万円	当期3Q累計 (2014/7～ 2015/3)	前期3Q累計 (2013/7～ 2015/3)	前年 同期比	コメント
原価	<b>1,495</b> 60.3%	1,391 57.3%	107.5% +2.9pt	フォトクラウド事業の成長に伴って原価率は上昇するため、この傾向は続く見込。
撮影前原価 <sup>*1</sup>	<b>1,265</b> 51.0%	1,155 47.6%	109.5% +3.4pt	
撮影代	<b>541</b> 21.8%	548 22.6%	98.7% -0.8pt	主な差異要因 ①前期撮影した大型イベントの見送り ②イベントごとのコスト見直し
撮影協賛金	<b>647</b> 26.1%	534 22.0%	121.3% +4.1pt	主な差異要因 ①フォトクラウド事業の成長 ②新規および前期に開催のなかった大型イベントの協賛金
その他	<b>75</b> 3.0%	72 3.0%	104.1% +0.1pt	
製造原価 <sup>*2</sup>	<b>230</b> 9.3%	235 9.7%	97.7% -0.4pt	

\*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

フォトクラウド事業の成長に伴う原価増が大きく、  
今後も原価率の上昇傾向は変わりません。



# 販管費（前期との比較－累計）

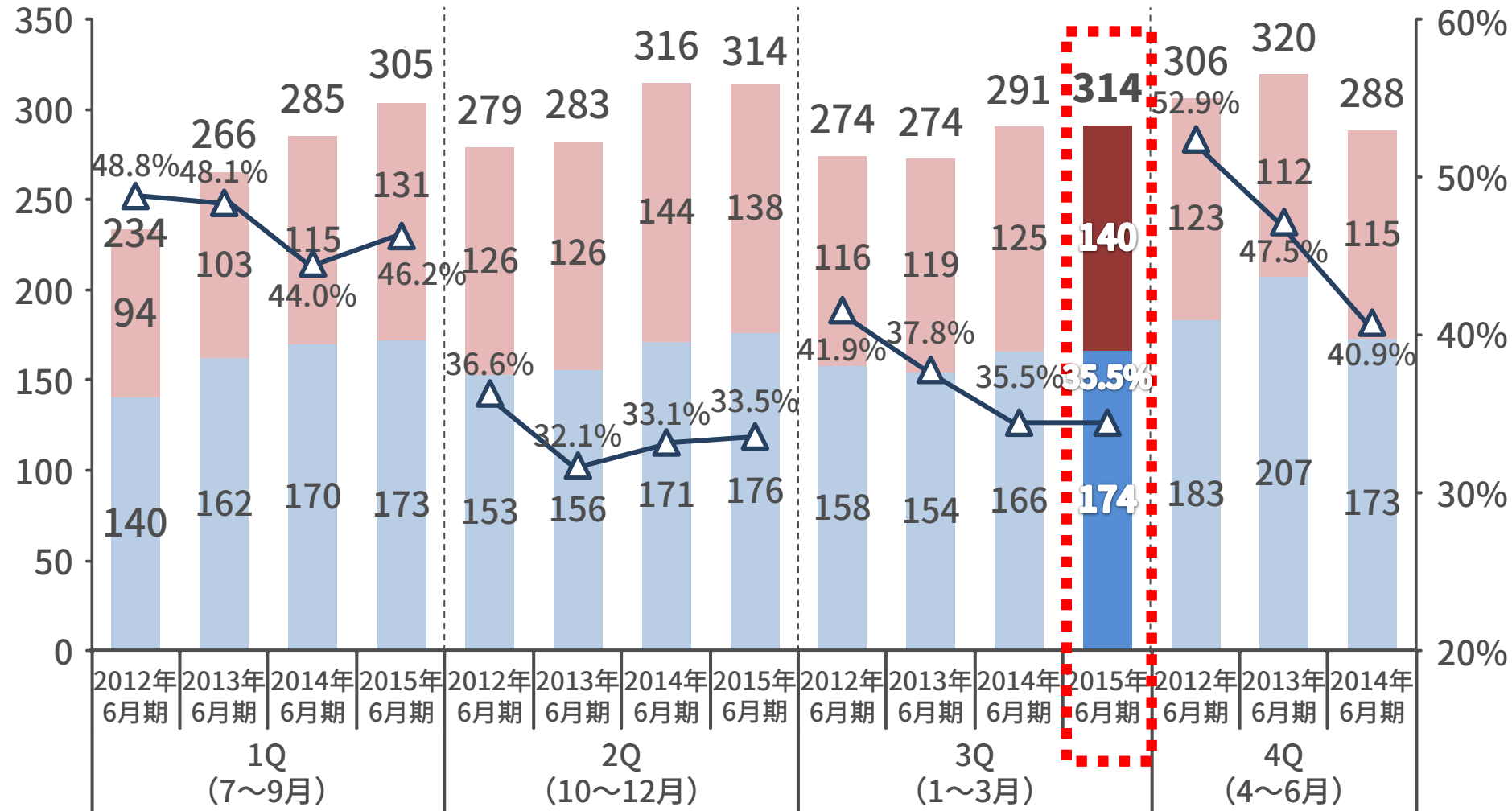
前期に比べて積極的に人員強化を進めたことで人件費が増加しました。  
なお、これまで遅れていた採用活動は3Qでほぼ完了しました。

上段：金額（百万円） 下段：売上比	当期3Q累計 (2014/7～ 2015/3)	前期3Q累計 (2013/7～ 2014/3)	前年 同期比
販管費	<b>934</b> 37.7%	893 36.8%	104.6% +0.8pt
人件費 <sup>*1</sup>	<b>524</b> 21.1%	508 20.9%	103.2% +0.2pt
その他	<b>410</b> 16.5%	385 15.9%	106.5% +0.6pt

\*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

(百万円)



■ 人件費 ■ その他 ▲ 販管費率

## 事業別の業績概要

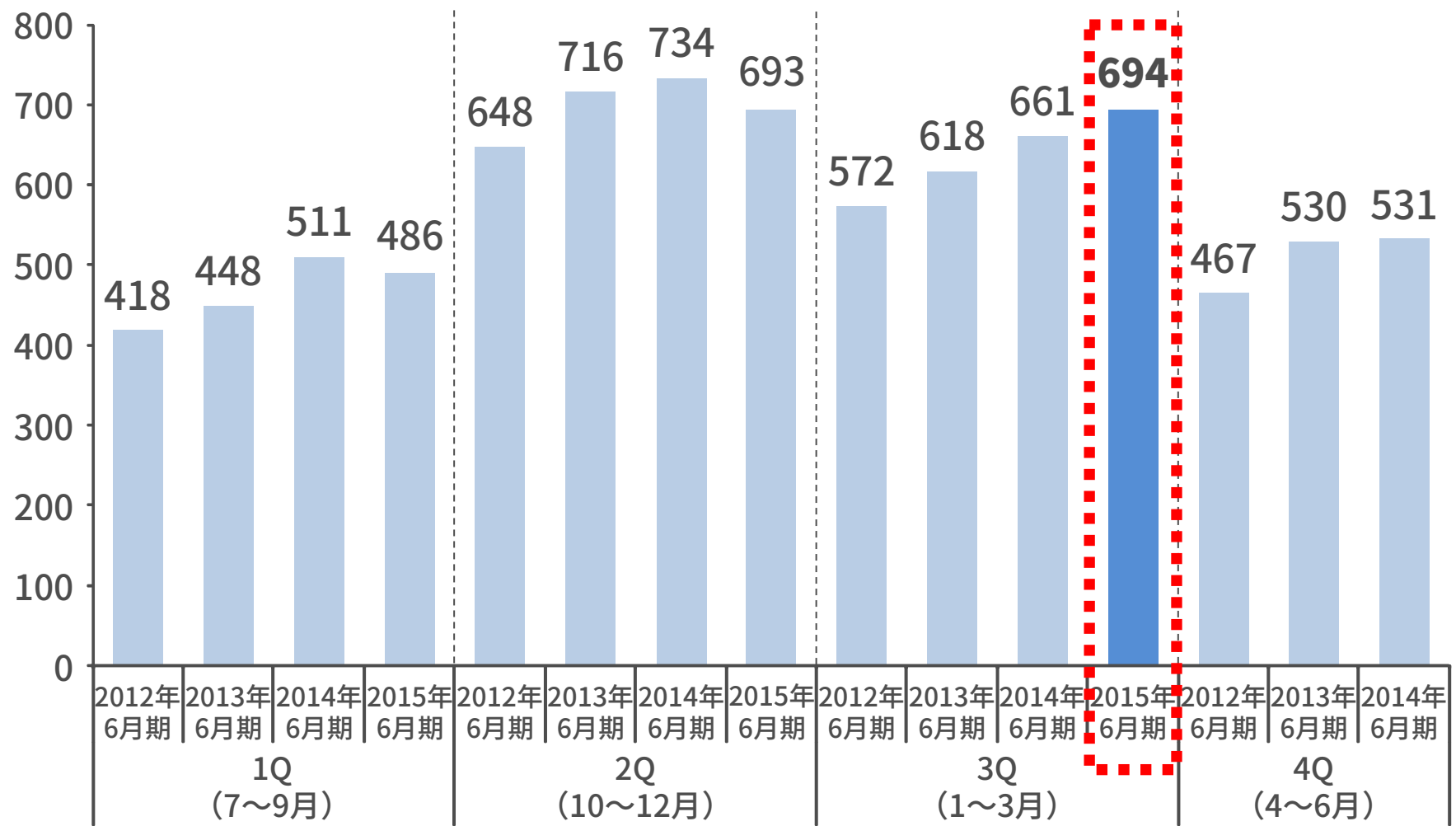
1. インターネット写真サービス事業
2. フォトクラウド事業
3. 広告・マーケティング支援事業

# 売上の推移



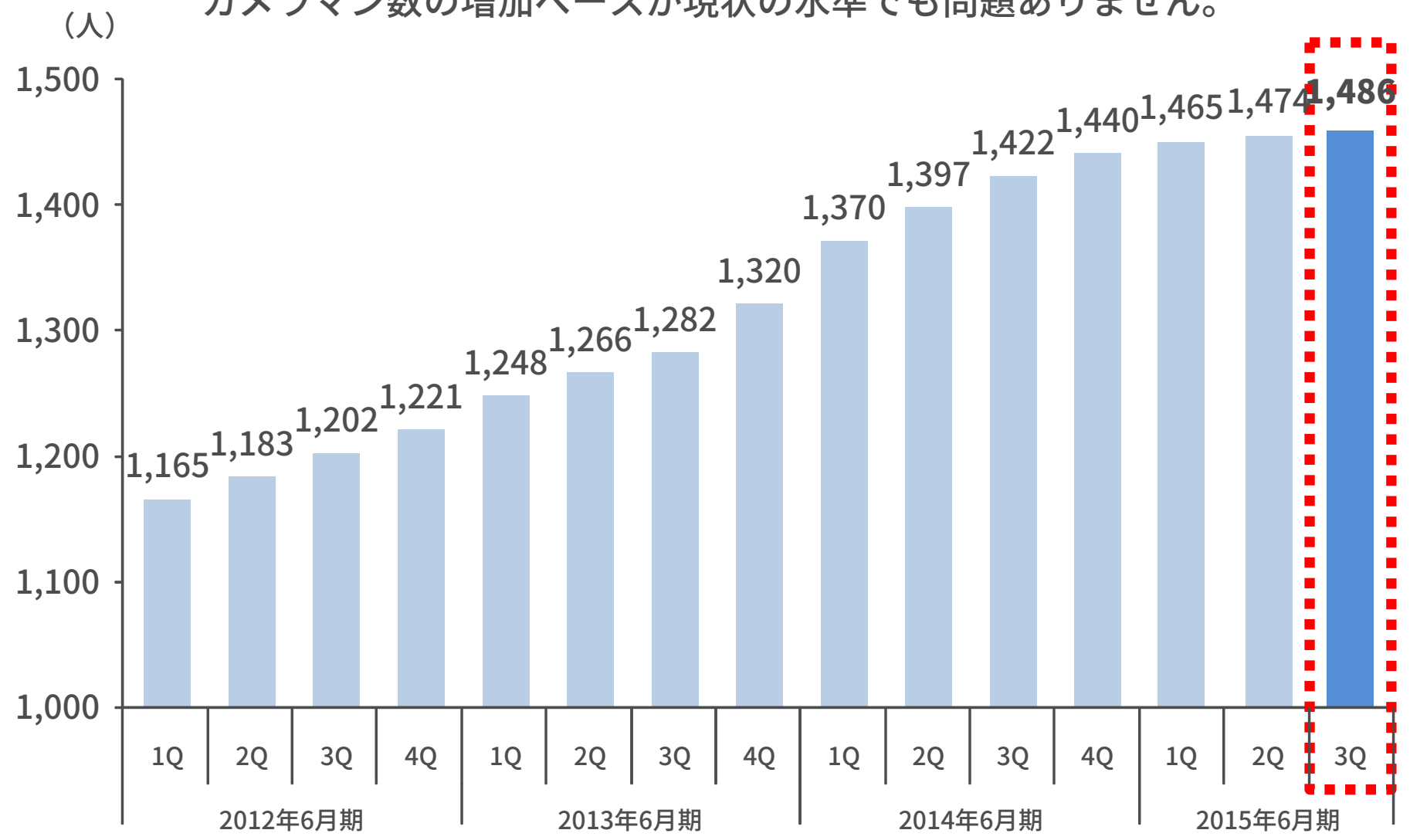
2Qで発生した売上の時期ズレを順調に解消できた上に、3Q開催イベントの売上が好調だったことで、前年同期比で増収を達成しました。

(百万円)



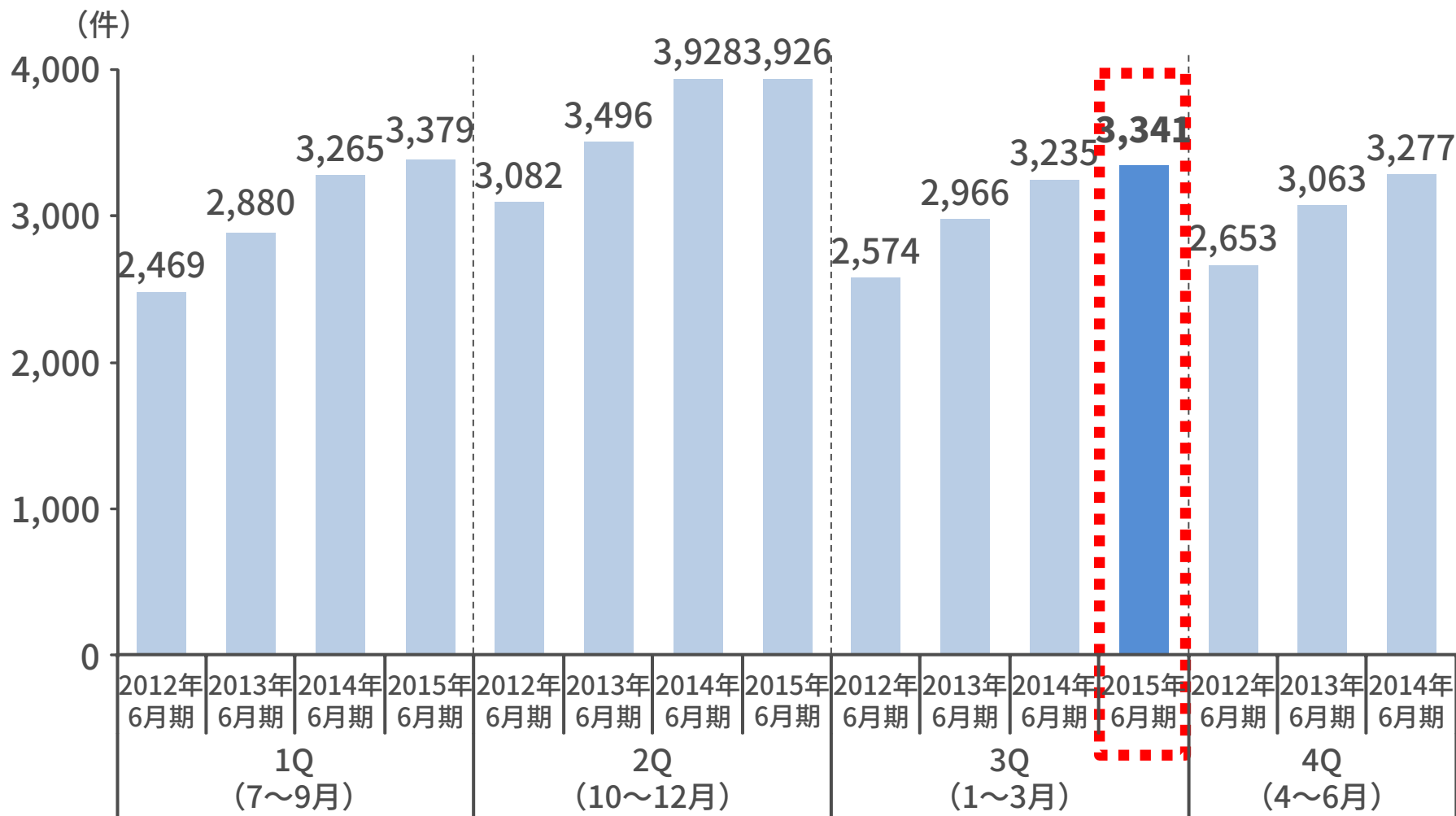
# カメラマン数 (累計)

今期はイベント数を積極的に増やす方針ではないため、カメラマン数の増加ペースが現状の水準でも問題ありません。



# 掲載イベント数

イベント数の増加ペースが鈍化しているように見えるのは、  
今期取り組んでいる利益率改善の一環で、  
収益性をより重視して撮影イベントを選別していることによるものです。





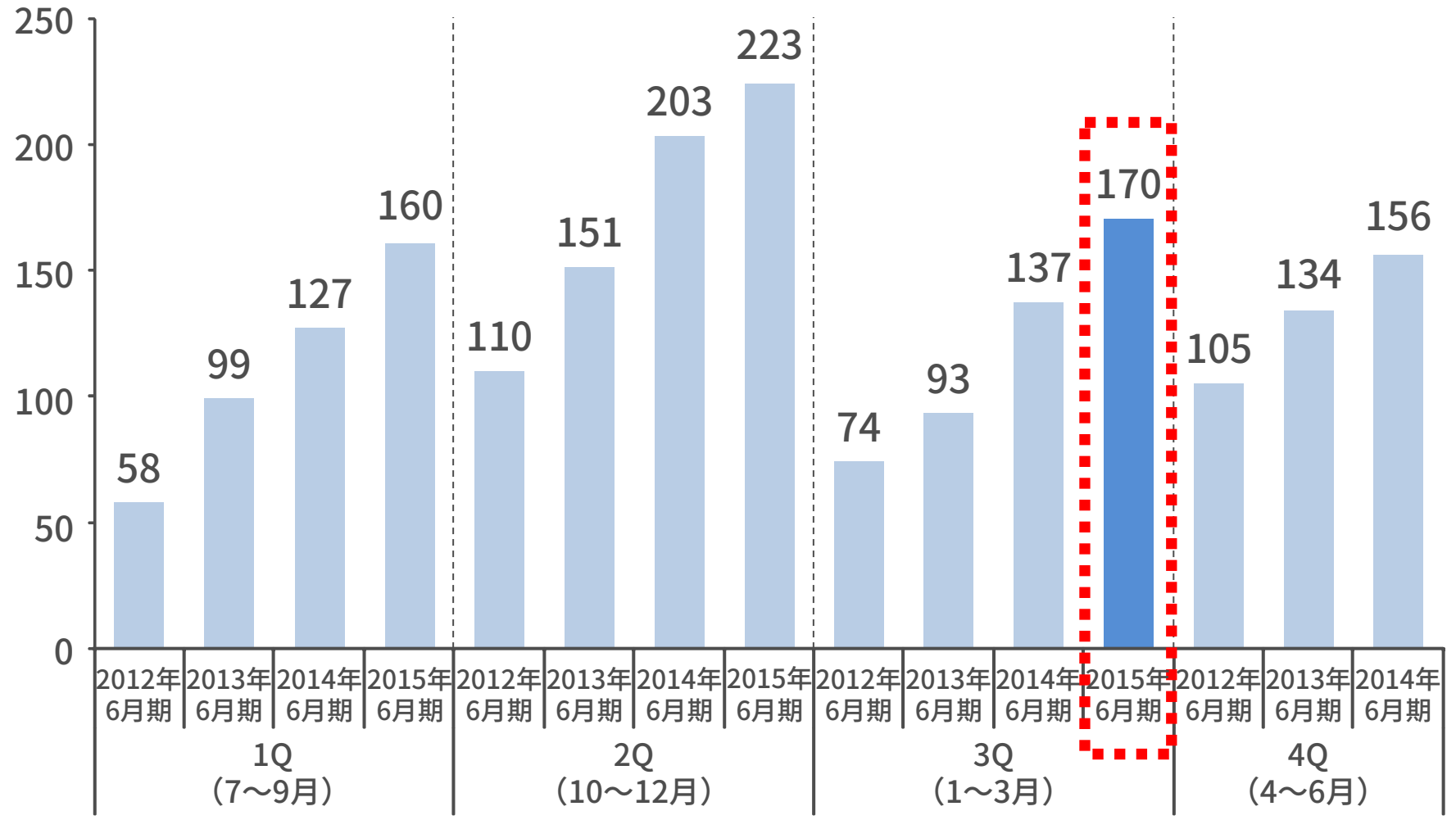
## 事業別の業績概要

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

# 売上の推移

教育領域が引き続き好調であり、YoYで120%強の大幅な増収を達成しました。

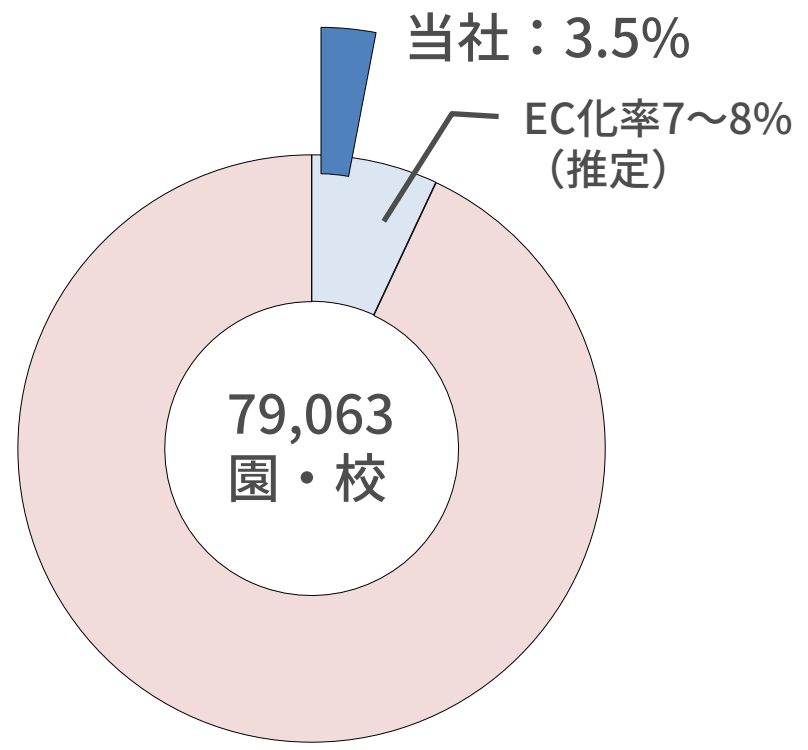
(百万円)



# 【教育領域】 事業環境

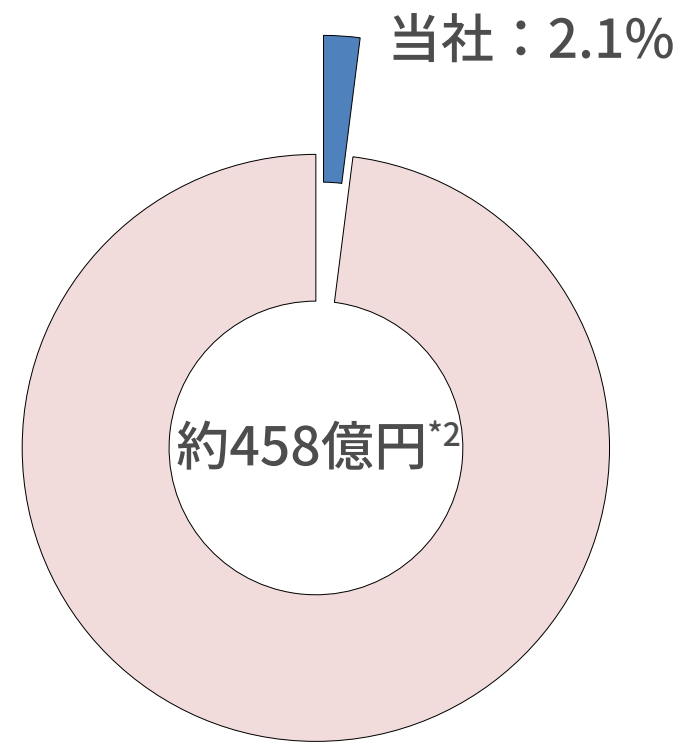
学校写真は、EC化が遅れており、かつ市場規模が大きい中、  
当社のシェアはまだ小さく、成長余地が大きい状況にあります。

### 導入数シェア\*



出典：総務省統計局「日本の統計2014」  
\* 2015年3月時点

### 金額シェア<sup>\*1</sup>



\*1 2014年6月時点  
\*2 当社調べによる推計

# 【教育領域】 事業展開イメージ

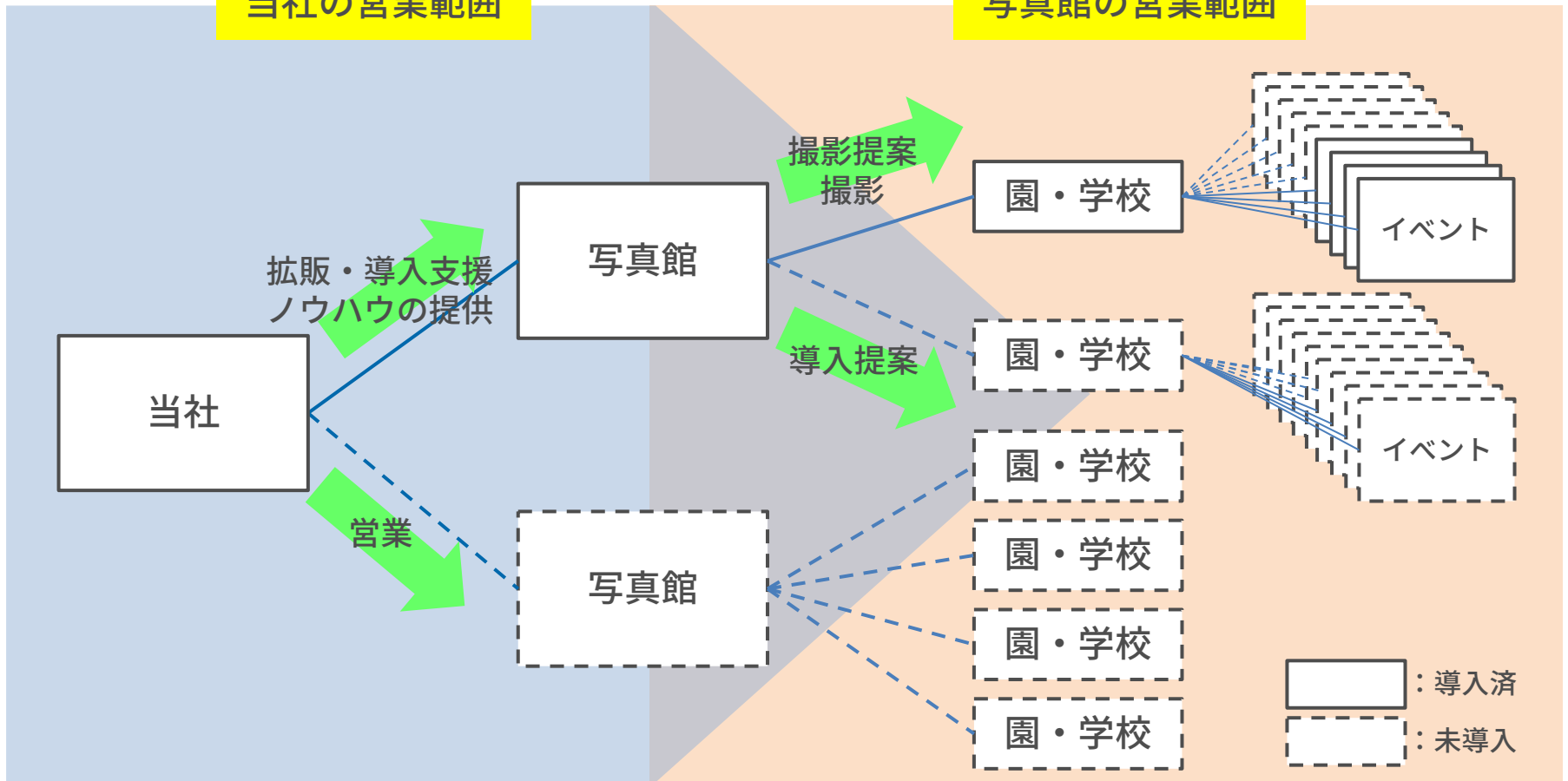
現在は将来の利益率向上のための先行投資期で、ラボネットワーク社との提携で展開スピードを上げていく計画です。

リソースを積極投入  
= 先行投資

当社に営業コストが掛からない  
= 利益率向上

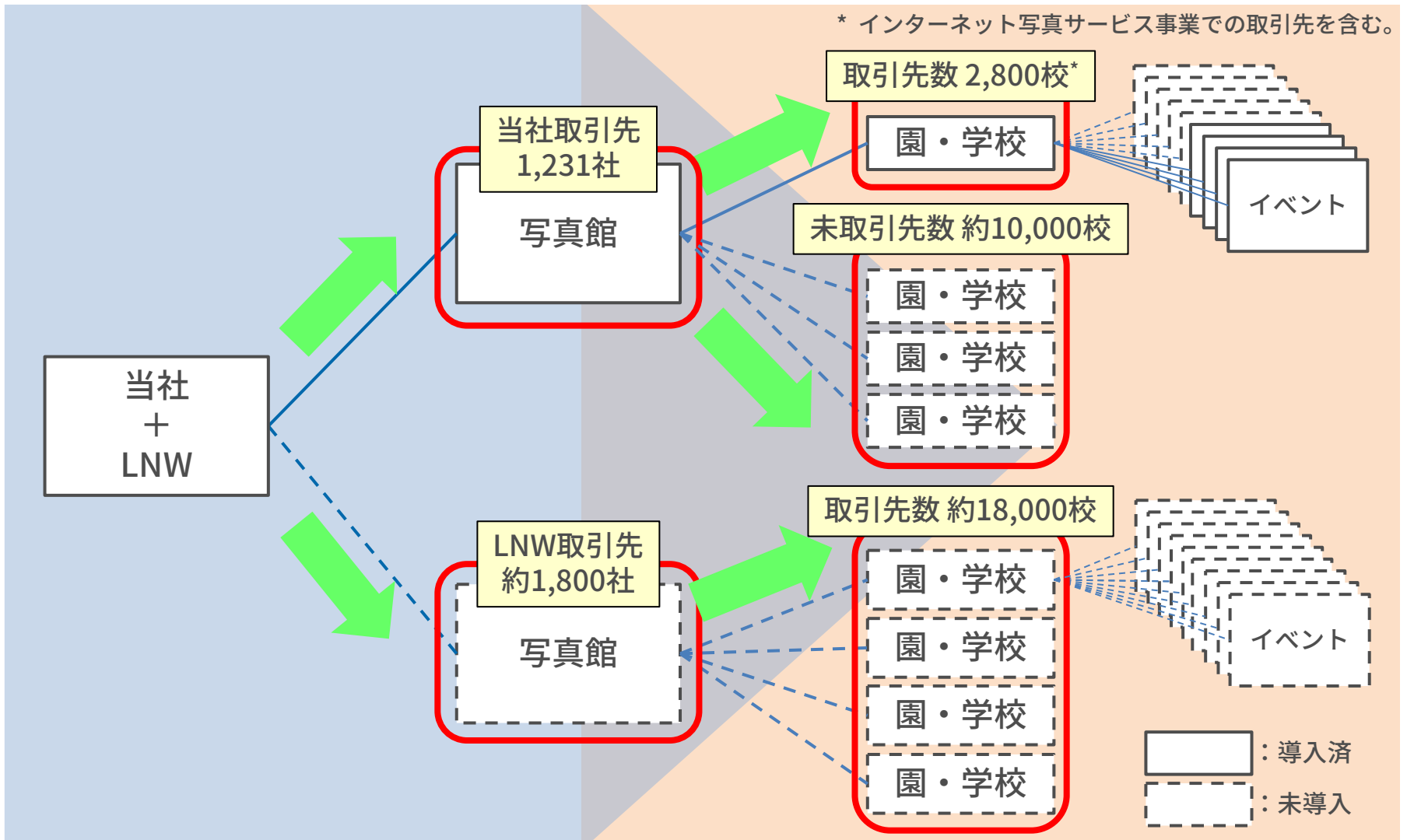
当社の営業範囲

写真館の営業範囲



# 【教育領域】 提携効果のイメージ

全国に営業網を持つラボネットワーク（LNW）社との協業により、  
確度の高い営業先が格段に増え、拡大スピードが一気に加速する見込です。



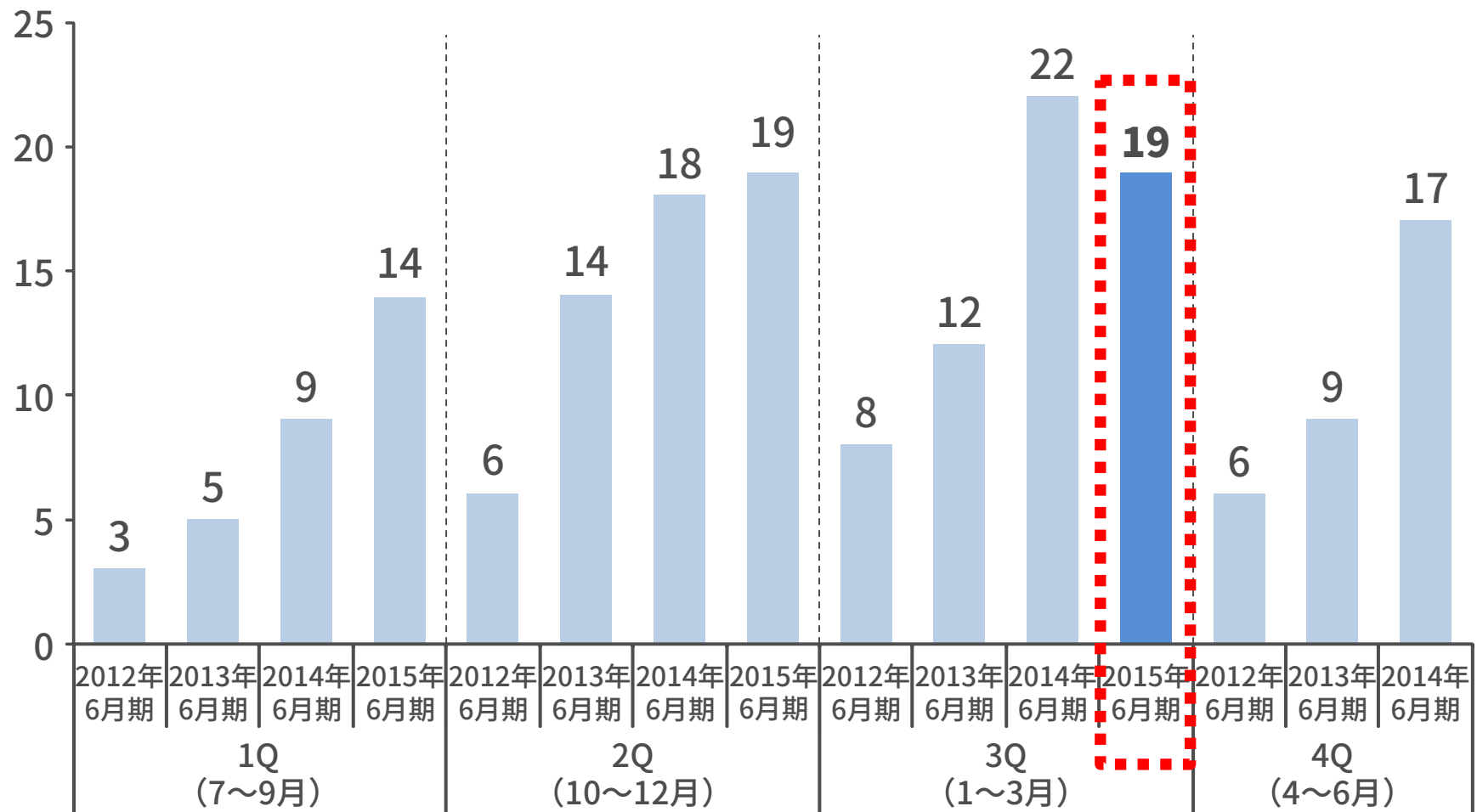
## 事業別の業績概要

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

# 売上の推移

3Qは受注と売上計上のタイミングの差で減収となりましたが、既存の取引先から順調に受注できています。

(百万円)

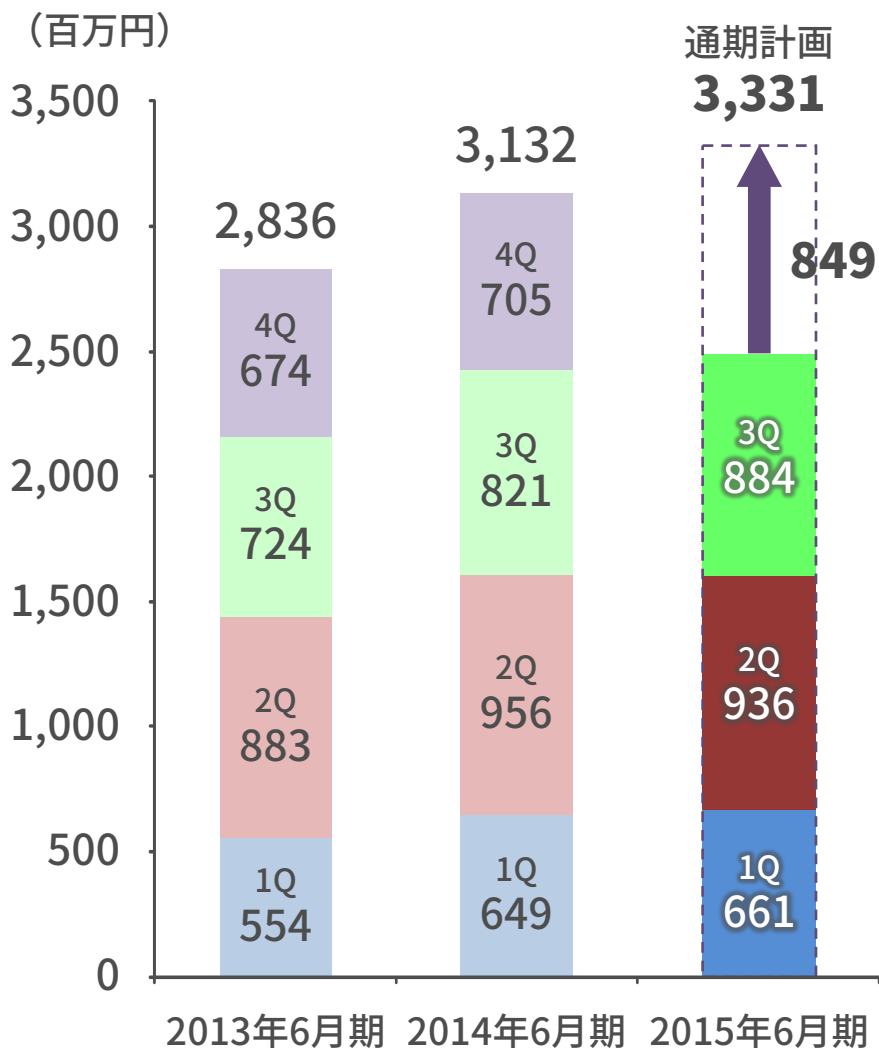


## 2. 計画の進捗状況

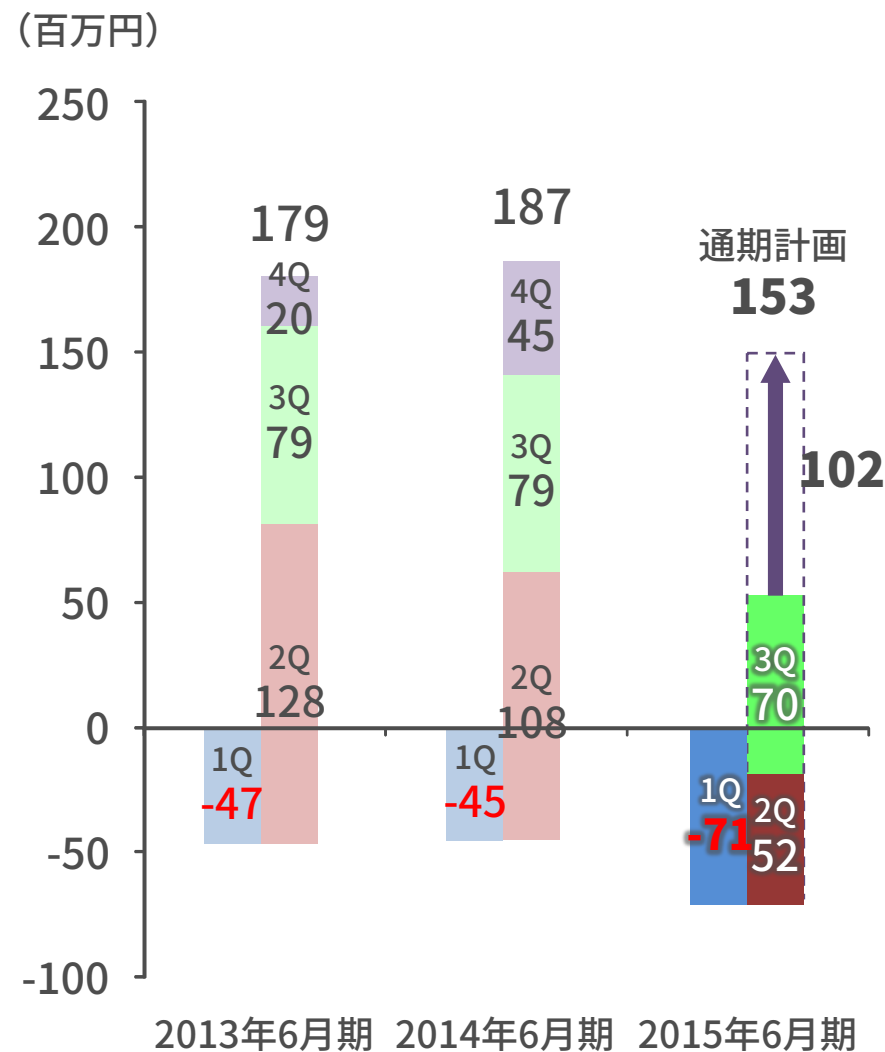


# 業績の進捗状況

## 売上



## 営業利益



## 施策

## 進捗状況

### 1. 学校写真

1. 2月12日にLNW社と業務提携契約締結
2. 両社間のシステム連携が稼働開始
3. LNW社の営業ネットワークを活用し、全国的に営業活動を展開中

### 2. ライフタイムバリューの向上

### 3. 新しい写真スタイル

1. 「スナップスナップ」でTポイントサービス開始
2. Tスタジオの2店舗目を代官山T-SITEにオープン
3. 企業向け撮影サービスの展開を目的としたランサーズ社との業務提携

### 4. データ活用

### 3. 新たな取り組み

## ■サービスの概要

当社が運営するスクールフォト販売サービス「スナップスナップ」で、写真を購入すると購入金額に応じたTポイントを付与

## ■目的

- ・ Tポイントが貯まるユーザーメリットの提供によるサービスの強化
- ・ 5,000万人を超えるTポイントの会員基盤を活用した、  
販促・キャンペーンの実施やCRMの取り組みによるサービス強化

## ■今後

直近では、スポーツイベント参加者向け写真販売サービス

「オールスポーツコミュニティ」で7月よりサービス開始予定。

順次、他のサービスサイトへも横展開する予定。

### ■概要

クラウドソーシングの基盤を利用してランサーズ社が窓口となり、社内イベント等で撮影ニーズのある企業から撮影依頼を受け、当社がプロカメラマンを手配する事業の展開

### ■目的

- ・ 企業イベントにおけるプロカメラマンのニーズの高さと、それに応える受け皿がないギャップの解消
- ・ 当社が持つ約1,500名に及ぶカメラマンネットワークの活用
- ・ 写真のプロフェッショナルとしてのブランディング

# 3. ルクレ社との合併会社設立

ルクレ社から新設分割により設立される、  
監視カメラ録画システム「アロバビュー」の開発を事業とするアロバ社の  
第三者割当増資を引き受け、合併会社として運営することに合意しました。

## 目的

当社事業の今後の成長に寄与する技術と共通する、  
ネットワークカメラに関するソフトウェアで使われている技術  
(画像認識・動画の加工・データ解析等)の活用・共同開発

## 取得金額および取得後の持分比率

取得価額 490百万円

取得後の持分比率 49.0%

※実際の取得価額は変動する可能性があります。

## ■概要

ルクレ社がネットワークカメラ創成期である2005年より、監視カメラ録画システムとして事業を開始。

## ■特徴

- ・ 10メーカー、350機種以上の監視カメラに対応
- ・ PC・スマホ・タブレットからの監視が可能

## ■導入実績

国の重要施設や発電所などの大規模施設からコンビニ・書店まで10,000社以上

## ■シェア

ネットワークカメラ用ビューワ/録画ソフトウェア部門において、約30%のシェアを誇り、7年連続で国内トップシェア\*を獲得。

\*出典:

テクノ・システム・リサーチ社「2014年版 ネットワークカメラ国内市場のマーケティング分析」

## (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	248百万円（2015年3月31日現在）
従業員数	99名（2015年3月31日現在）

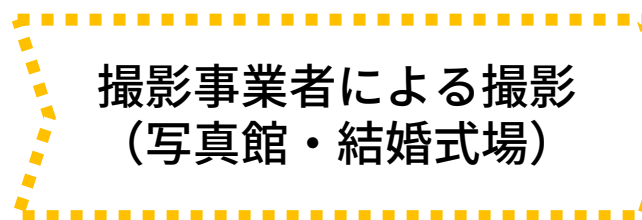
## 沿革



## インターネット写真サービス事業

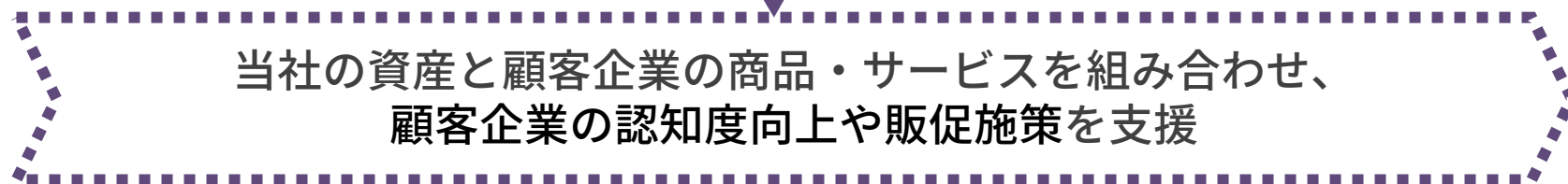


## フォトクラウド事業



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

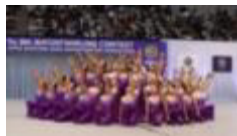
### マラソン



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

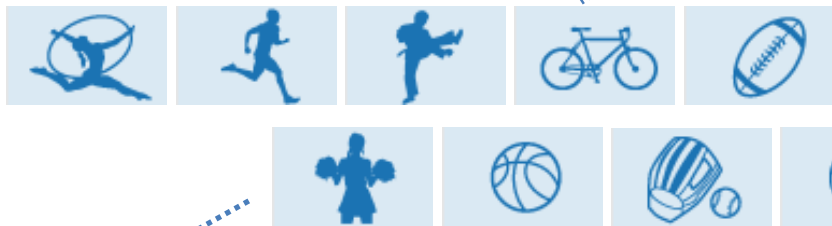
### 自転車

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

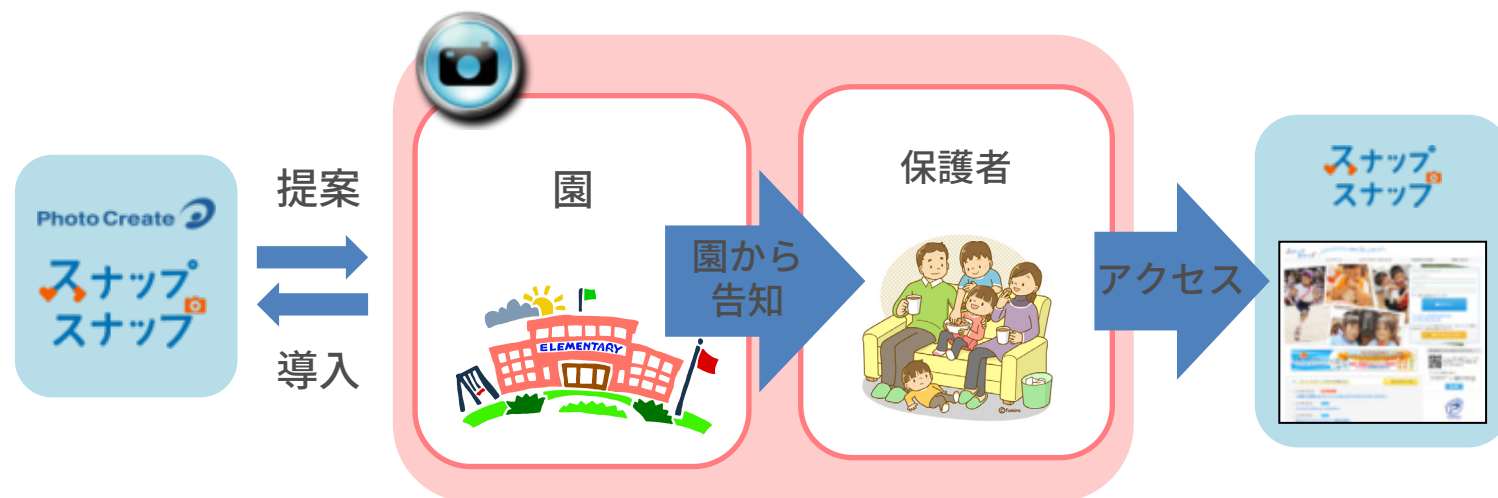


### サッカー

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)