

株式会社フォトクリエイト
2015年6月期（第14期）
決算補足説明資料



2015年8月11日

1. 決算の状況
2. 取り組みの振り返り
3. 2016年6月期計画および
中期経営計画

(参考) 会社概要

1. 決算の状況

- 売上3,178百万円・営業利益103百万円で着地。
売上・利益ともにいずれも計画未達。
※4Qより、フォトクラウド事業の一部売上について、
総額表示から純額表示に変更しています。（詳細は後述）
- 約1,800の写真館と取引のあるラボネットワーク社と業務提携
- CCC社との協業がスタート
 - －Tスタジオの開始
 - －「オールスポーツ」でのTポイントサービス開始
 - －「スナップスナップ」でのTポイントサービス開始
- 7月1日にアロバ社（ネットワークカメラ管理ソフトウェア開発会社）の第三者割当増資（4.9億円）引受が完了し、持分法関連会社化

ラボネットワーク社との業務提携により、
フォトクラウド事業における学校写真領域において、
「スナップスナップ」の開発と写真館へのノウハウ提供に専念

3Qまでの売上
(総額表示)

写真の販売額

- 写真館とのレベニューシェア
- 製造コスト

3Qまでの粗利

= システム提供及びノウハウによる収益

4Qからの売上
(純額表示)

4Qからの粗利

決算の概要（計画との比較）

上段：金額（百万円） 下段：売上比	実績	計画 (修正前)	計画比	計画差	コメント
売上高	3,178	3,331	95.4%	△152	主な差異要因 ①スマホ領域で一部大型イベントにおける不振 ②新規事業の一部が事業化できず ③フォトクラウド事業へのリソース集中
原価	1,819 57.3%	1,836 55.1%	99.1% +2.1pt	△17	主な差異要因 ①撮影に係るコストは固定費
売上総利益	1,358 42.7%	1,494 44.9%	90.9% △2.1pt	△135	
販管費	1,254 39.5%	1,340 40.2%	93.6% △0.8pt	△85	主な差異要因 ①上期での人員強化の遅れにより発生しなかった人件費 ②変動費
営業利益	103 3.3%	153 4.6%	67.5% △1.3pt	△49	原価の増加が響いて、計画未達。
経常利益	105 3.3%	148 4.5%	70.9% △1.2pt	△43	
当期純利益	66 2.1%	92 2.8%	71.7% △0.7pt	△26	

決算の概要（計画との比較）

上段：金額（百万円） 下段：売上比	実績	計画 (修正前)	計画比	計画差	コメント
売上高	3,260	3,331	97.9%	△70	主な差異要因 ①スポーツ領域で一部大型イベントにおける売上不振 ②新規事業の一部が事業化できず ③「フォトクラウド」事業へのリソース集中
原価	1,901 58.3%	1,836 55.1%	103.5% +3.2pt	+64	主な差異要因 ①撮影に係るコストは固定費
売上総利益	1,358 41.7%	1,494 44.9%	90.9% △3.2pt	△135	
販管費	1,254 38.5%	1,340 40.2%	93.6% △1.8pt	△85	主な差異要因 ①上期での人員強化の遅れにより発生しなかった人件費 ②変動費
営業利益	103 3.2%	153 4.6%	67.5% △1.4pt	△49	原価の増加が響いて、計画未達。
経常利益	105 3.2%	148 4.5%	70.9% △1.2pt	△43	
当期純利益	66 2.0%	92 2.8%	71.7% △0.7pt	△26	

以降、**総額表示**にて説明します。

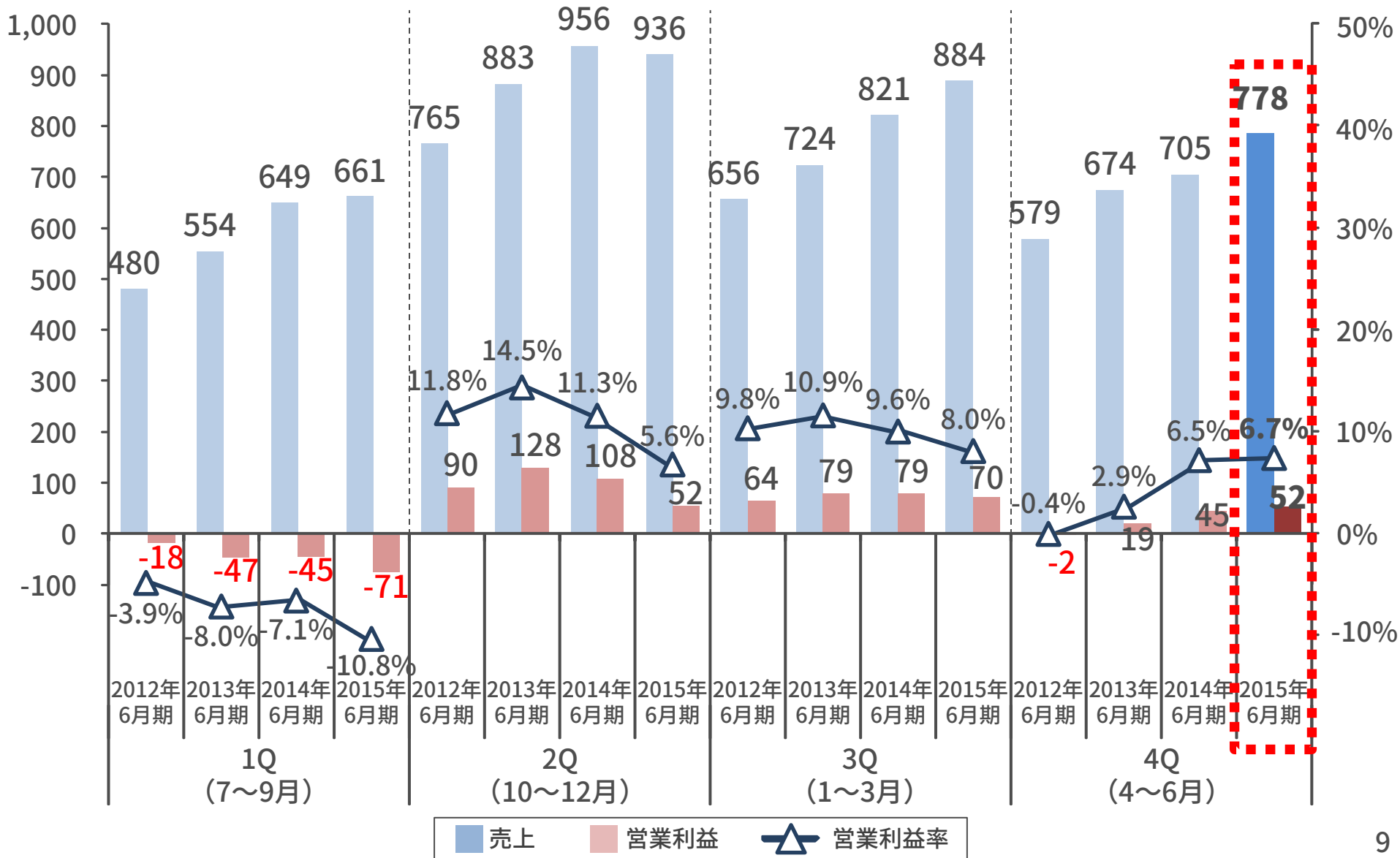
決算の概要（前期との比較）

増収を達成しましたが、原価の固定費部分が足を引っ張った結果、粗利ベースでも減益となりました。

上段：金額（百万円） 下段：売上比	当期	前期	前期比
売上高	3,260	3,132	104.1%
原価	1,901 58.3%	1,763 56.3%	107.9% +2.0pt
売上総利益	1,358 41.7%	1,369 43.7%	99.2% △2.0pt
販管費	1,254 38.5%	1,182 37.7%	106.1% +0.7pt
営業利益	103 3.2%	187 6.0%	55.5% △2.8pt
経常利益	105 3.2%	176 5.6%	59.9% △2.4pt
当期純利益	66 2.0%	106 3.4%	61.9% △1.4pt

業績の推移

(百万円)



事業別売上高（計画との比較）

フォトクラウド事業は堅調に推移し予算達成、
それ以外の事業は未達に終わりました。

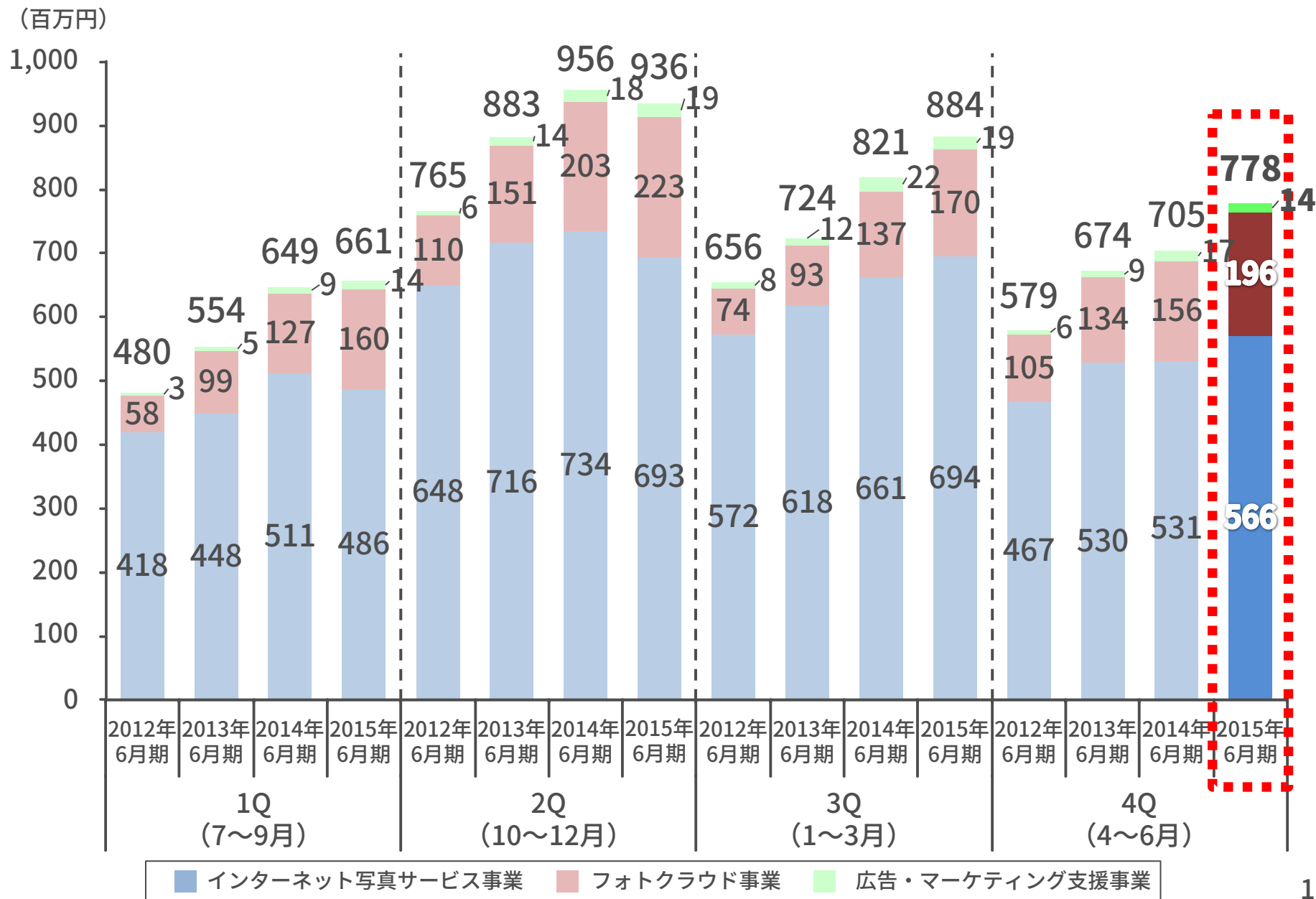
単位：百万円	実績		計画 (修正前)	計画比	計画差
		構成比			
売上高	3,260	—	3,331	97.9%	△70
インターネット写真 サービス事業	2,442	74.9%	2,506	97.4%	△64
フォトクラウド事業	750	23.0%	744	100.8%	+6
広告・マーケティング 支援事業	67	2.1%	80	84.7%	△12

事業別売上高（前期との比較）

下期で想定どおりの売上を上げられなかったものの、
フォトクラウド事業の順調な成長により増収を達成しました。

単位：百万円	当期		前期		前期比
		構成比		構成比	
売上高	3,260	—	3,132	—	104.1%
インターネット写真 サービス事業	2,442	74.9%	2,438	77.9%	100.1%
フォトクラウド事業	750	23.0%	625	20.0%	120.0%
広告・マーケティング 支援事業	67	2.1%	68	2.2%	99.6%

事業別売上高の推移



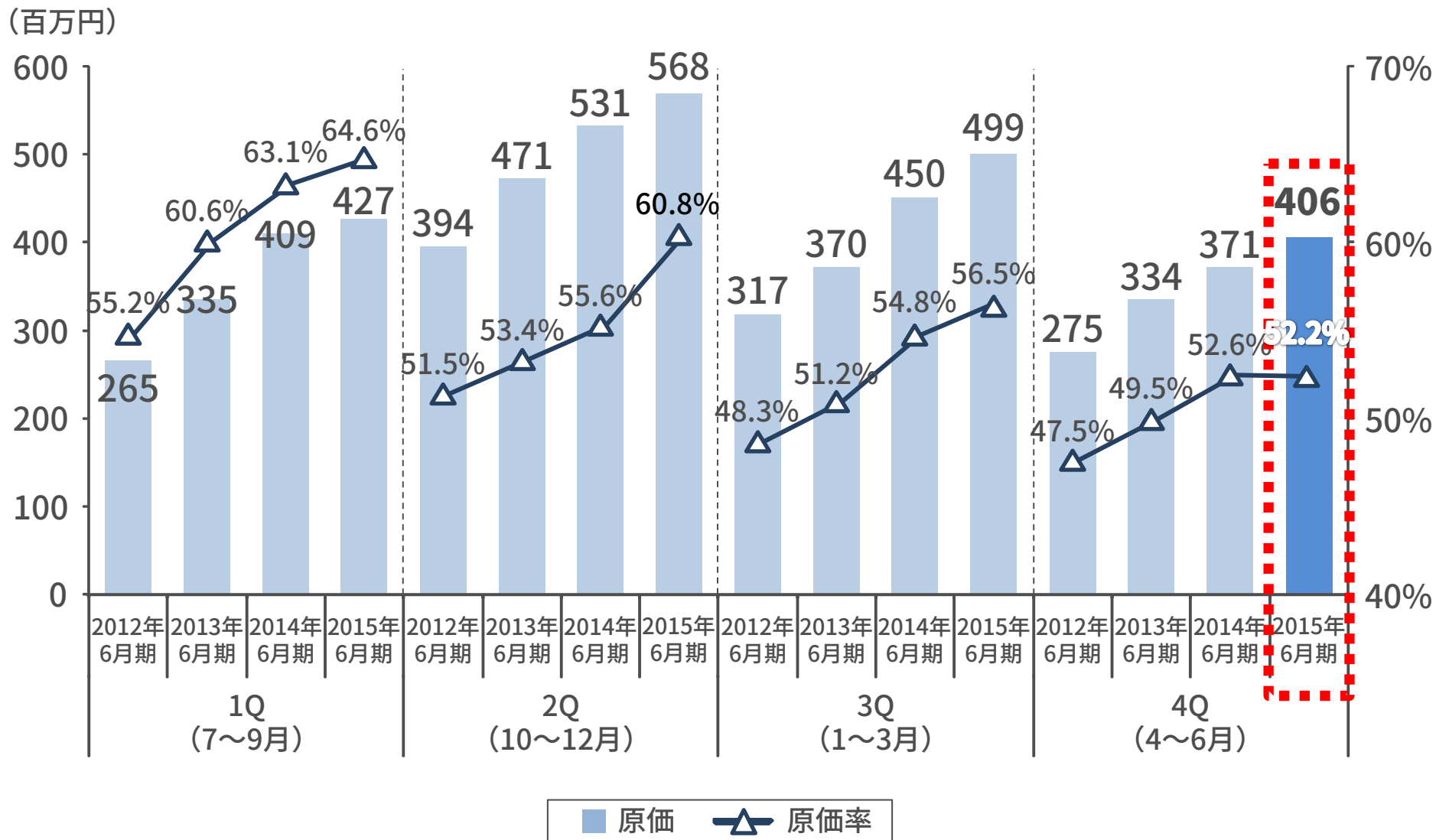
原価（前期との比較）

単位：百万円	当期	前期	前期比	コメント
原価	1,901 58.3%	1,763 56.3%	107.9% +2.0pt	フォトクラウド事業の成長に伴って、原価率は上昇していきます。
撮影前原価*1	1,593 48.9%	1,449 46.3%	109.9% +2.6pt	
撮影代	664 20.4%	677 21.6%	98.1% △1.2pt	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	836 25.7%	684 21.8%	122.4% +3.8pt	主な差異要因 ①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 ②フォトクラウド事業の成長
その他	92 2.8%	88 2.8%	104.4% +0.0pt	
製造原価*2	308 9.5%	313 10.0%	98.4% △0.5pt	

*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



販管費（前期との比較）

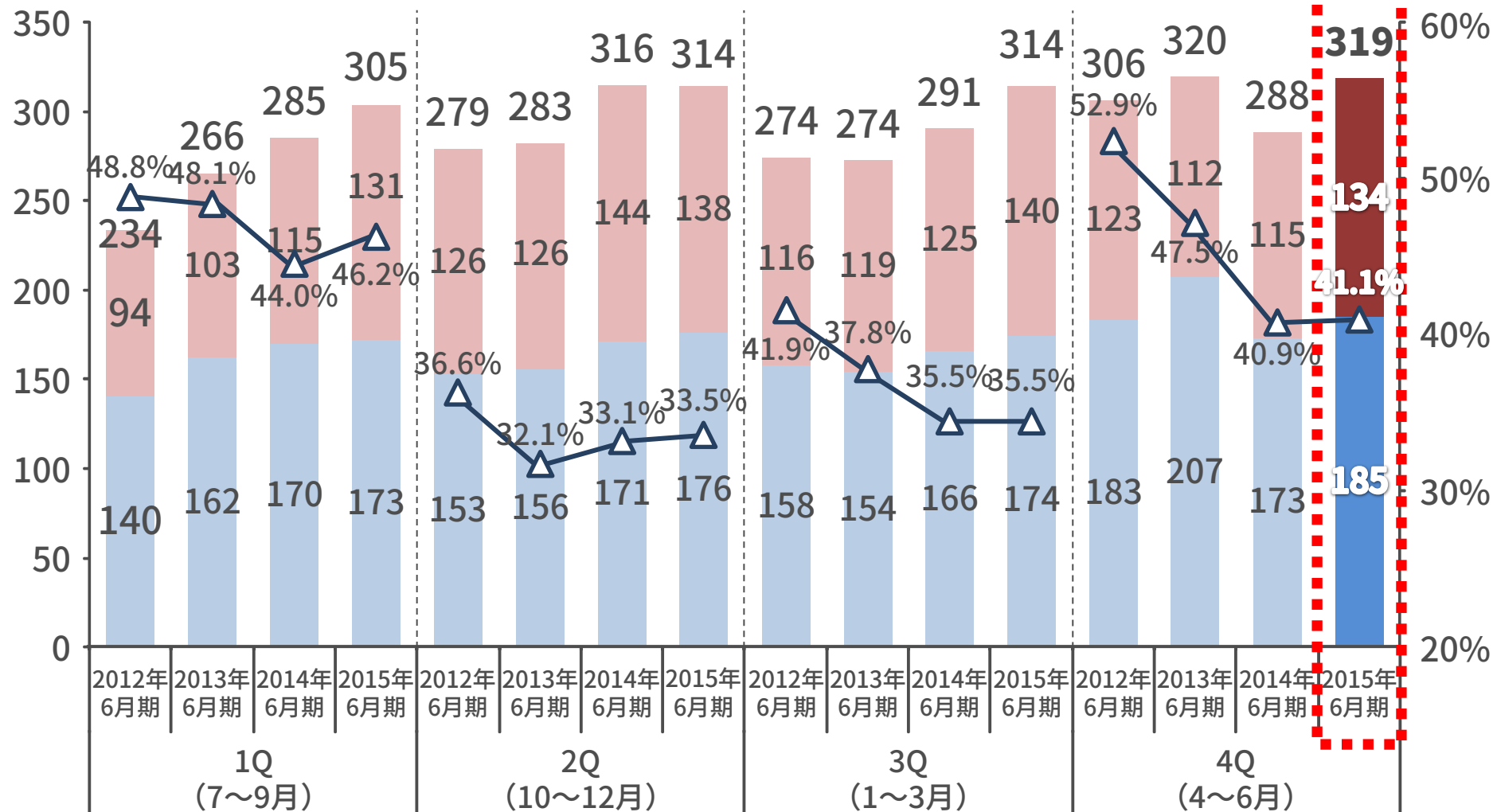
積極的に人員強化を進めた結果、
正社員が1年で16名増加し、人件費が増加しました。

上段：金額（百万円） 下段：売上比	当期	前期	前期比
販管費	1,254 38.5%	1,182 37.7%	106.1% +0.7pt
人件費 ^{*1}	709 21.8%	681 21.7%	104.2% +0.0pt
その他	544 16.7%	501 16.0%	108.8% +0.7pt

*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

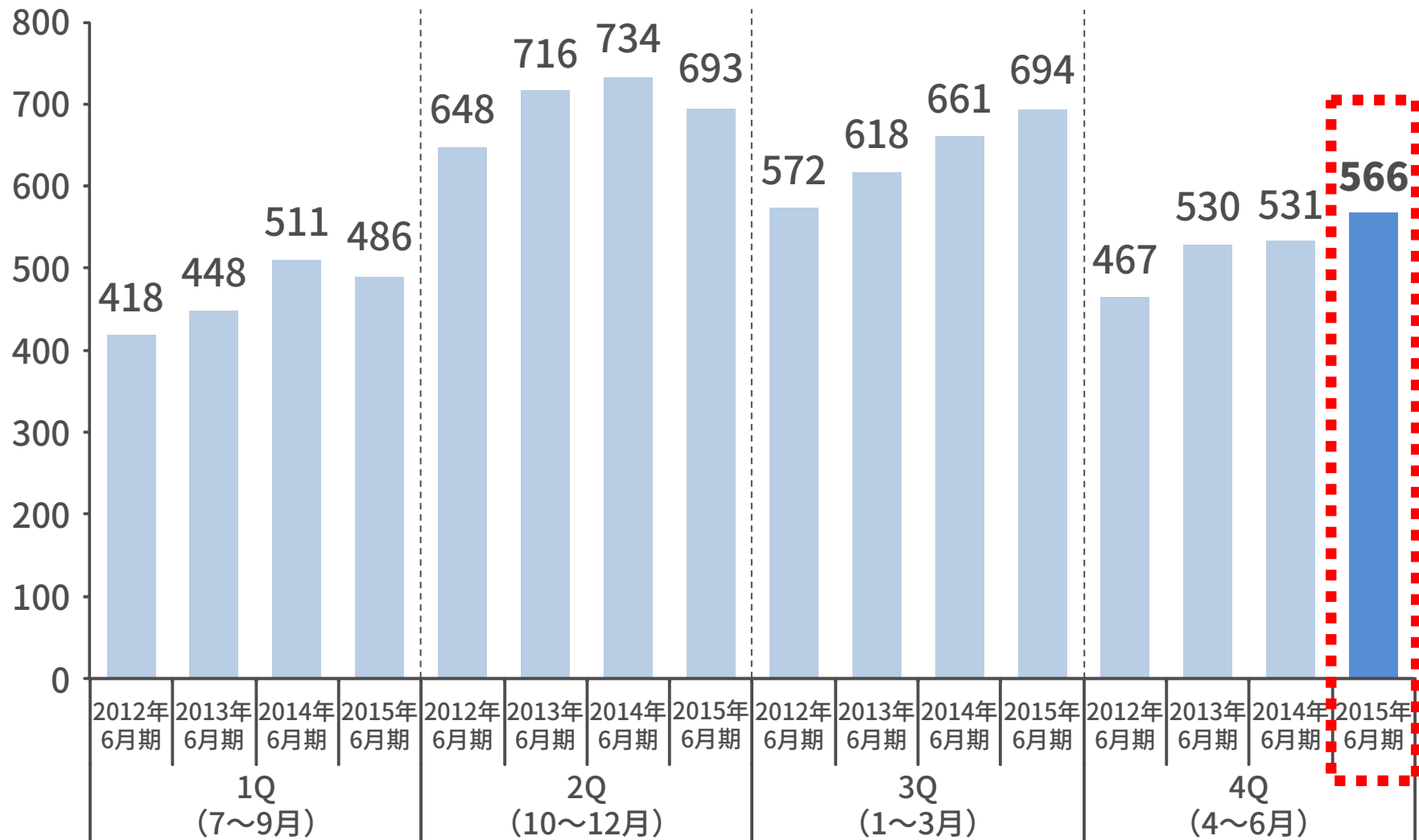
事業別の業績概要

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

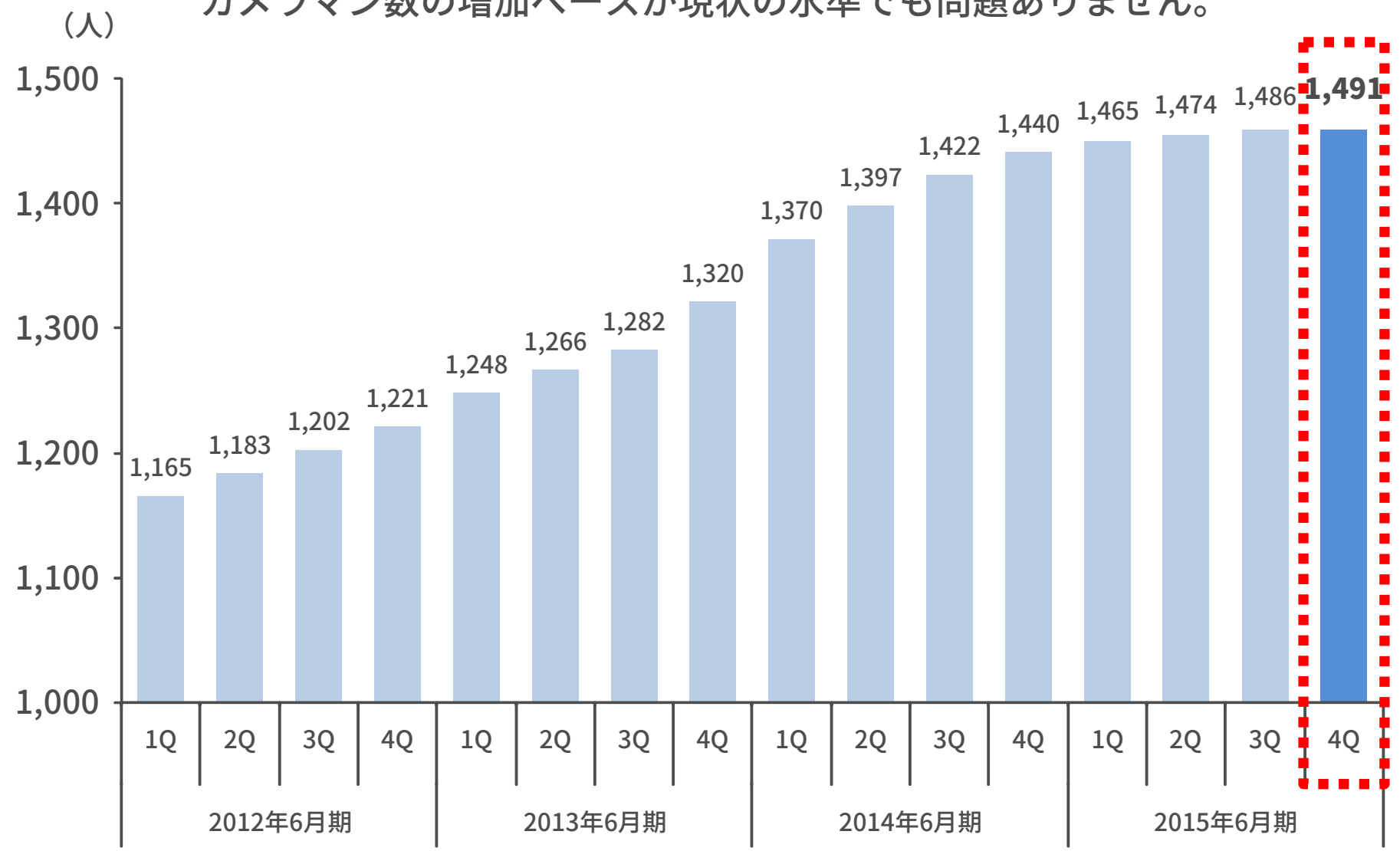
フォトクラウド事業へのリソース集中により、
下期の売上が想定どおり行かなかったものの、増収を達成しました。

(百万円)



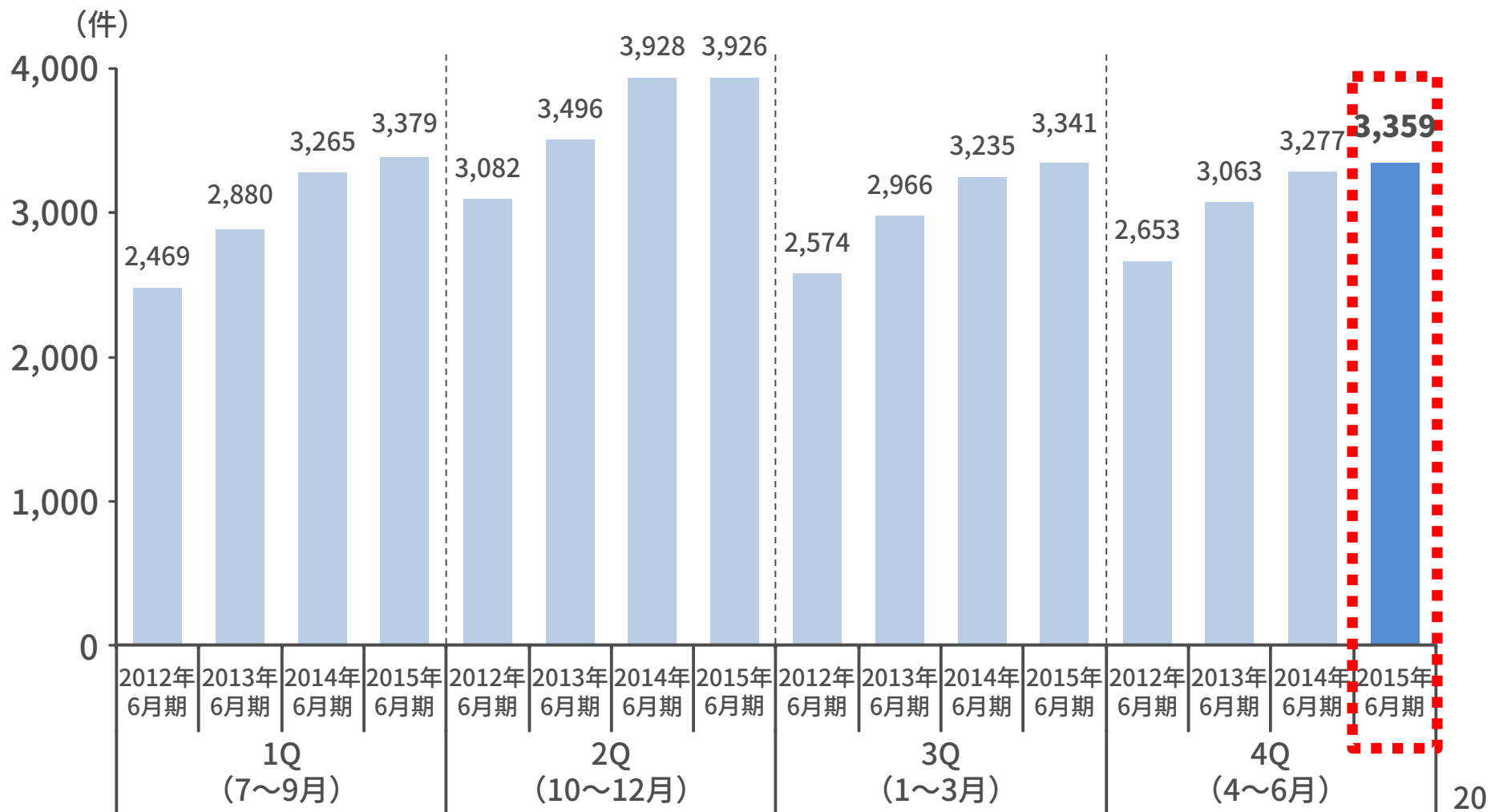
カメラマン数（累計）

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、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、今後の事業の成長に悪影響はありません。



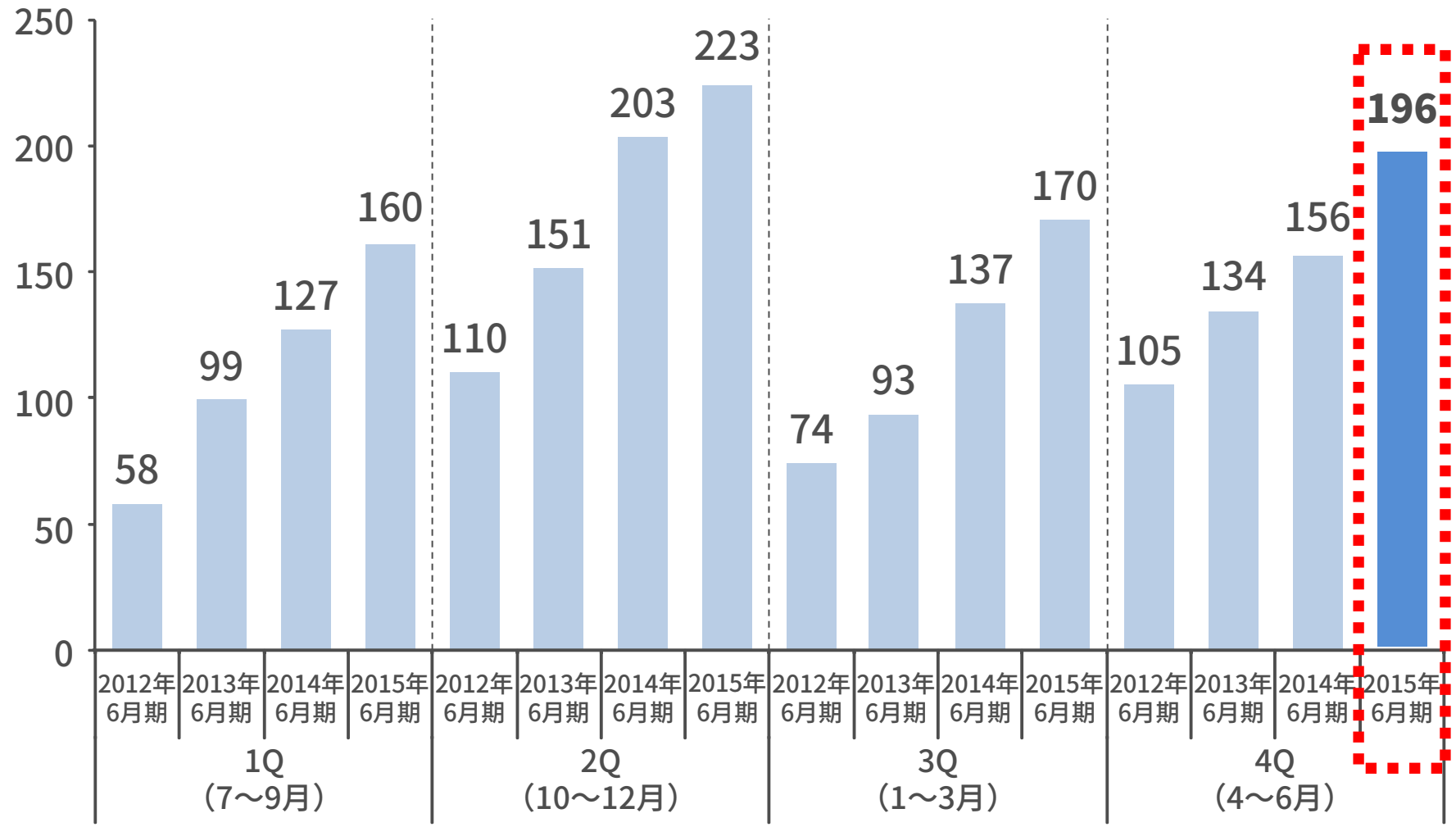
事業別の業績概要

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

教育領域の順調な成長により、通期で約20%の増収を達成しました。

(百万円)



【教育領域】 事業展開イメージ

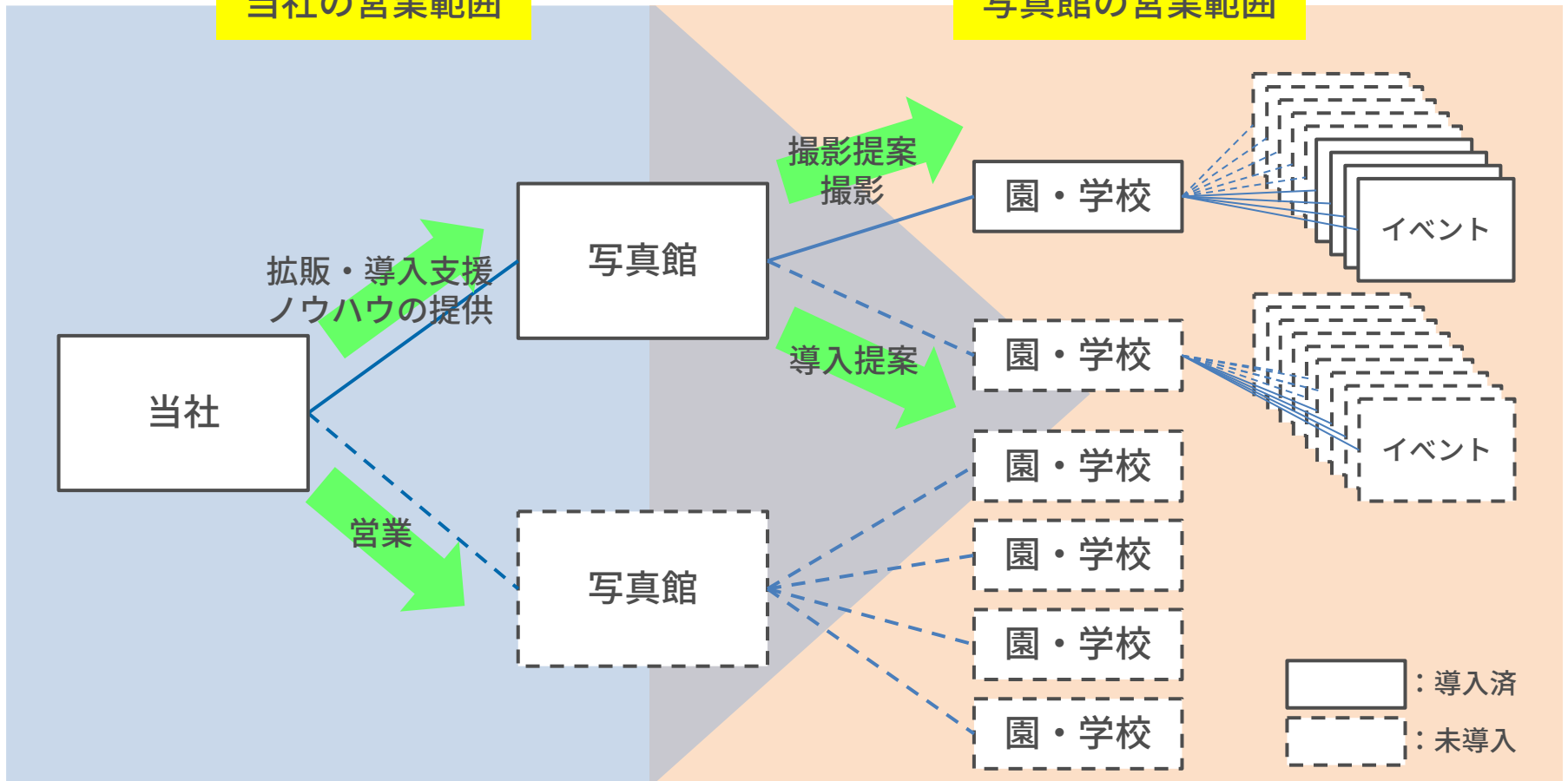
現在は将来の利益率向上のための先行投資期で、ラボネットワーク社との提携で展開スピードを上げていく計画です。

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



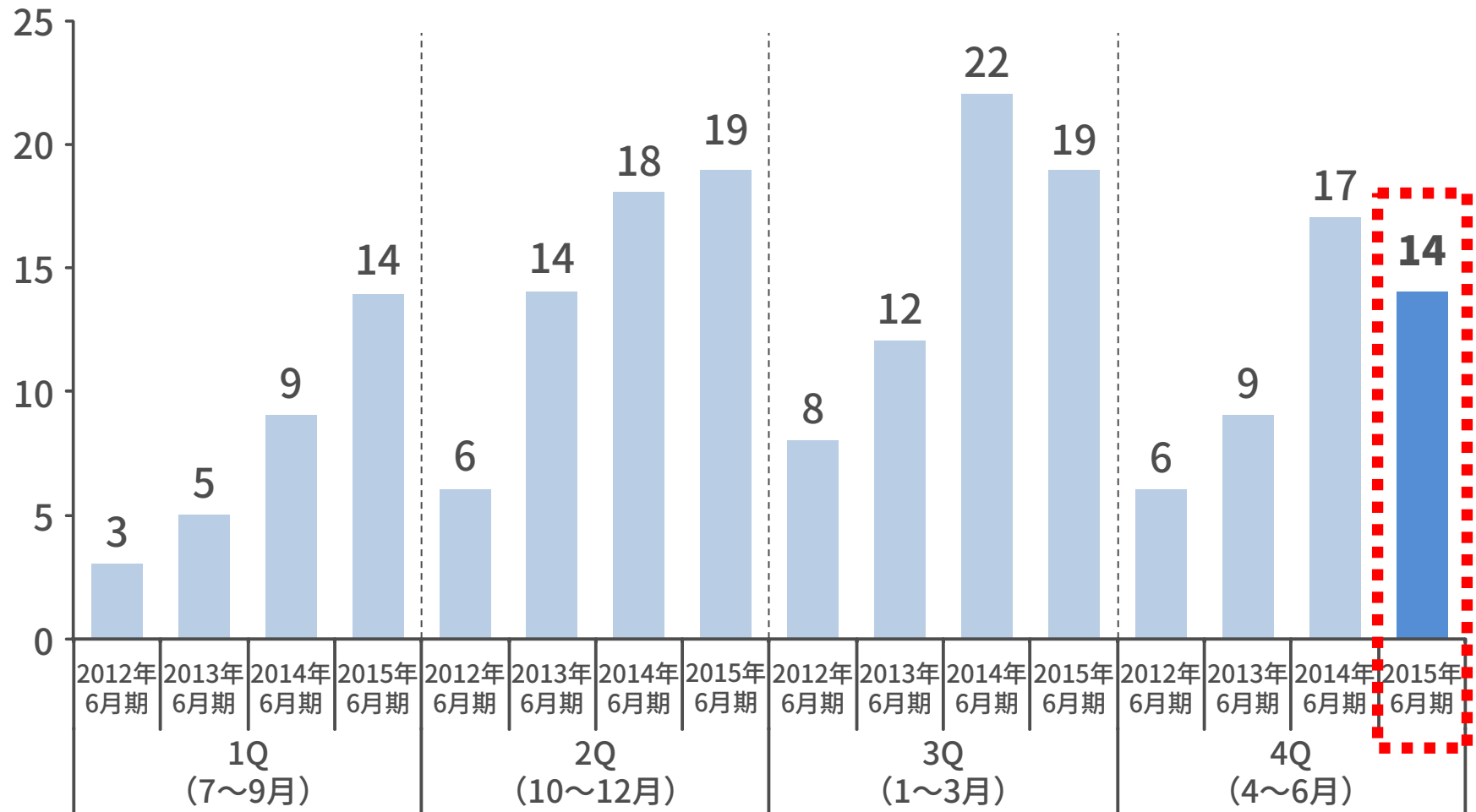
事業別の業績概要

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

通期で前期から横ばいとなりましたが、
利益貢献が大きな事業であり拡大余地が大きいことから
営業体制の強化を図っています。

(百万円)



2. 取り組みの振り返り

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

施策

取り組み

1. 学校写真

1. 2015年2月12日にLNW社と業務提携契約を締結、同年4月に両社間のシステム連携が稼働開始
2. ディープラーニング（深層学習）を用いた独自の顔認識エンジン「Faceee」の開発

2. ライフタイムバリューの向上

人生の入り口である「出生」を写真に残す「うぶごえフォト」をサービス開始

3. 新しい写真スタイル

新しい写真の楽しみ方として、「飾る」を提案する撮影サービス「Tスタジオ」を湘南T-SITE・代官山T-SITEで開始

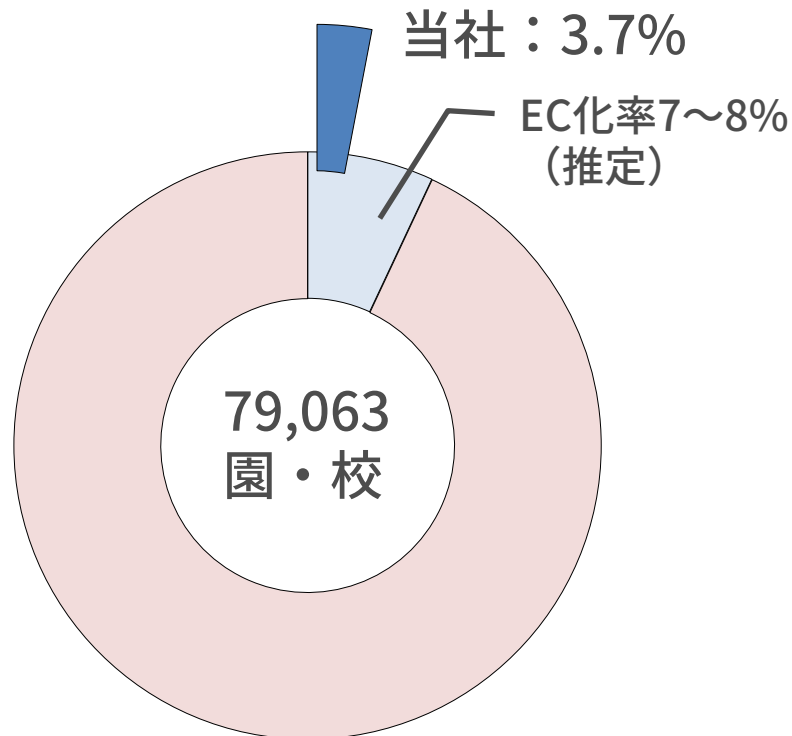
4. データ活用

オールスポーツコミュニティ・スナップスナップでTポイント連携（付与・利用）を開始

学校写真領域の事業環境

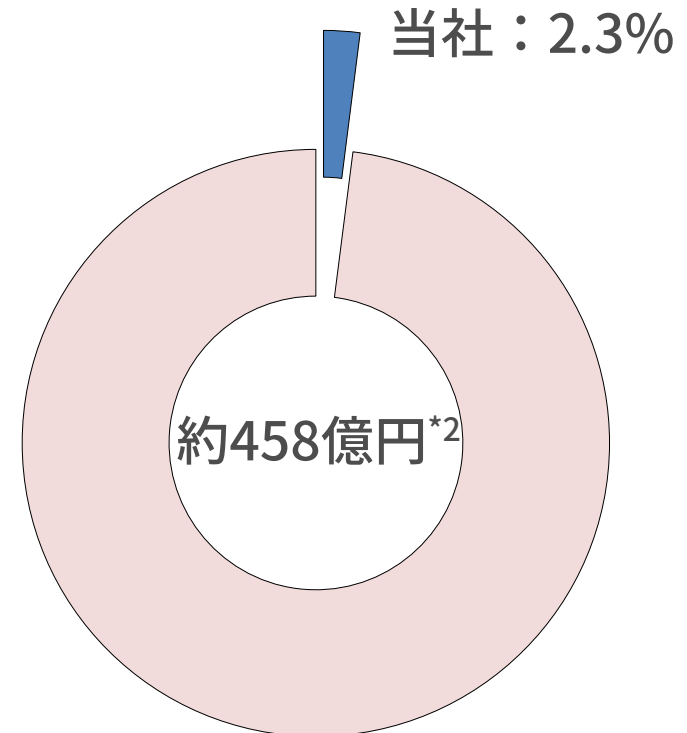
学校写真は、EC化が遅れており、かつ市場規模が大きい中、
当社のシェアはまだ小さく、成長余地が大きい状況にあります。

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

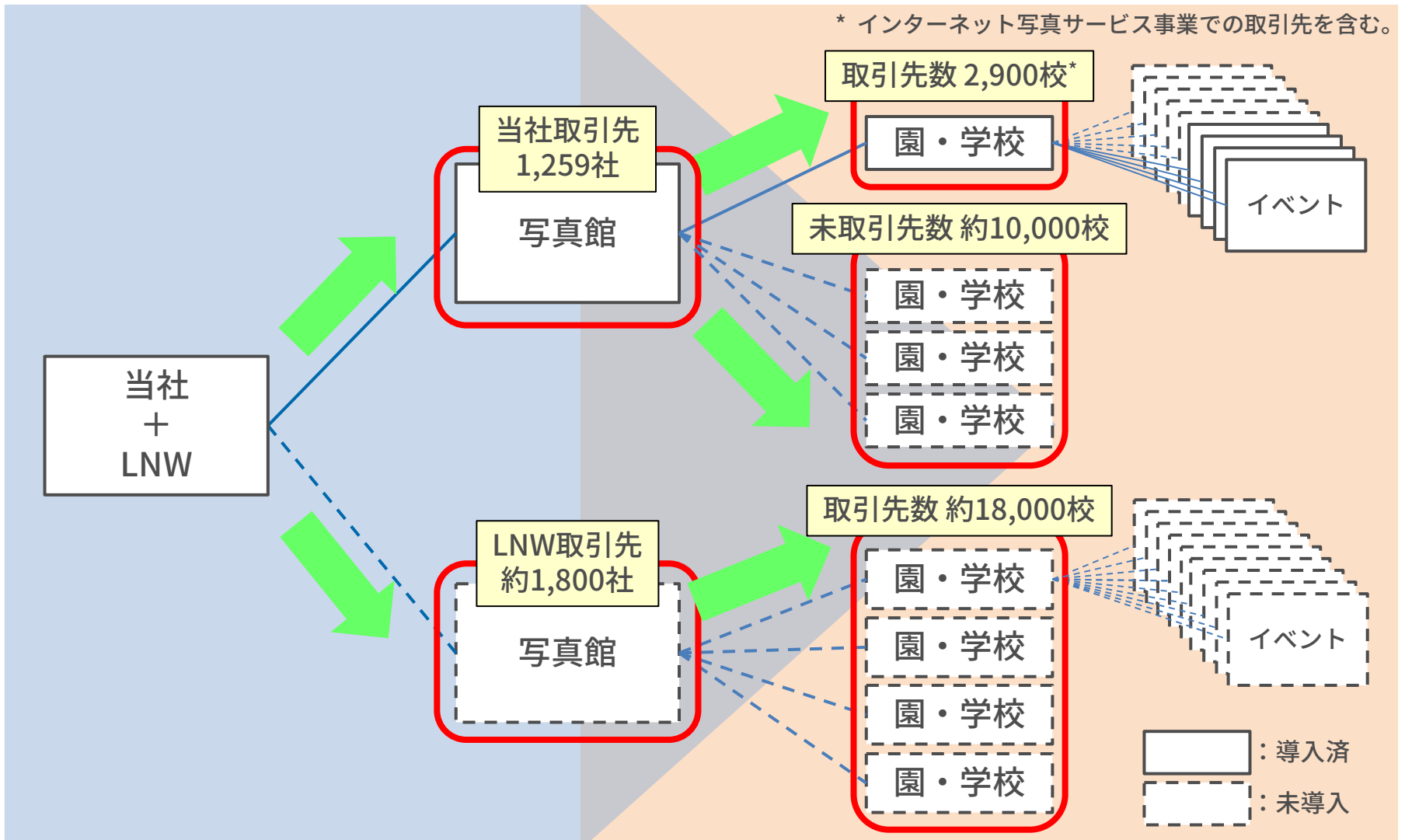
金額シェア^{*1}



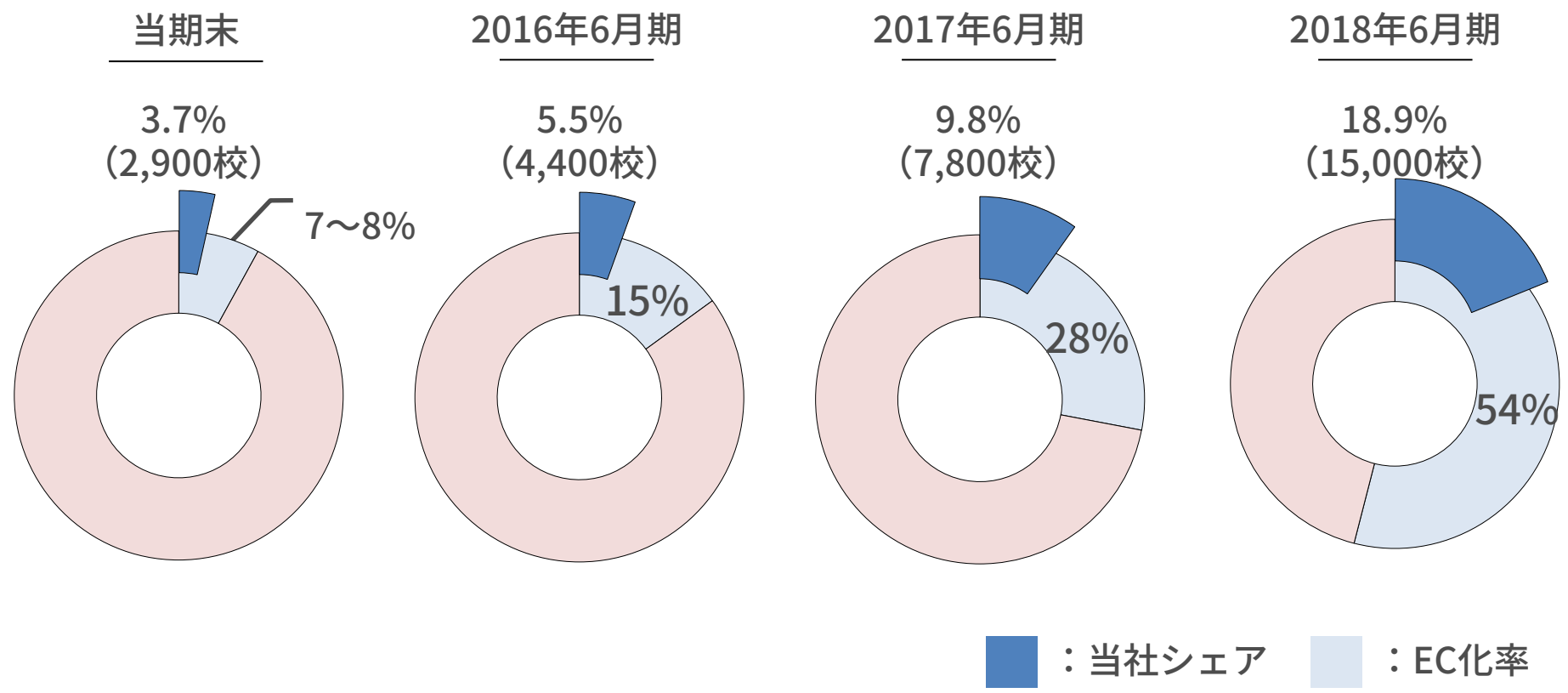
*1 2015年6月時点
*2 当社調べによる推計

LNW社との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。



学校写真領域の中期計画



顔認識エンジン「Faceee」の開発

■特徴

大人とは異なり子供の認識率が低い既製の顔認識エンジンではなく、当社が保有する1億カットに及ぶスナップ写真を学習データとするディープラーニングを使った顔認識エンジンを開発しています。

■ユーザーのメリット

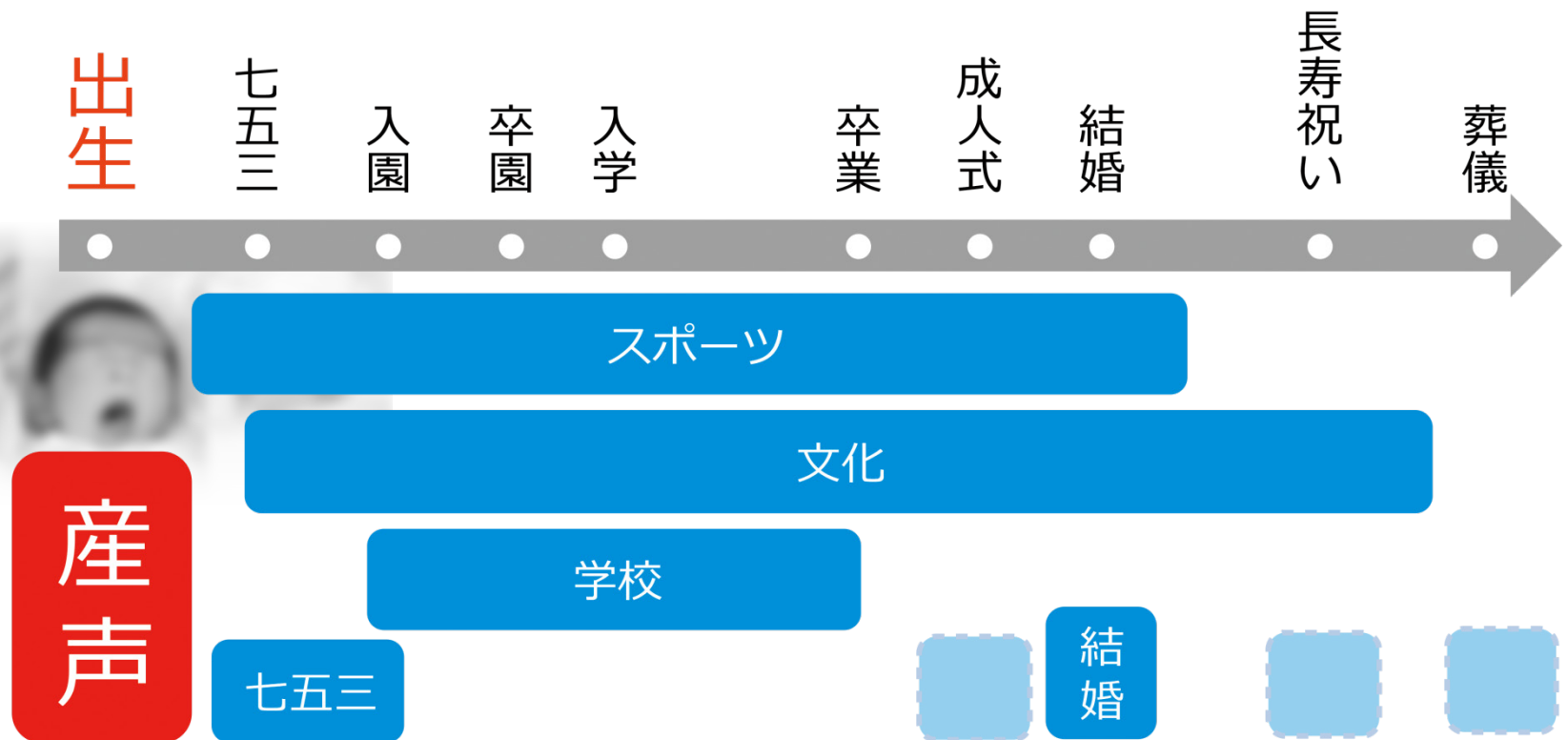
平均30分掛かっている写真選びが約5分まで短縮することができ、使い勝手が飛躍的に向上します。

■稼働開始予定

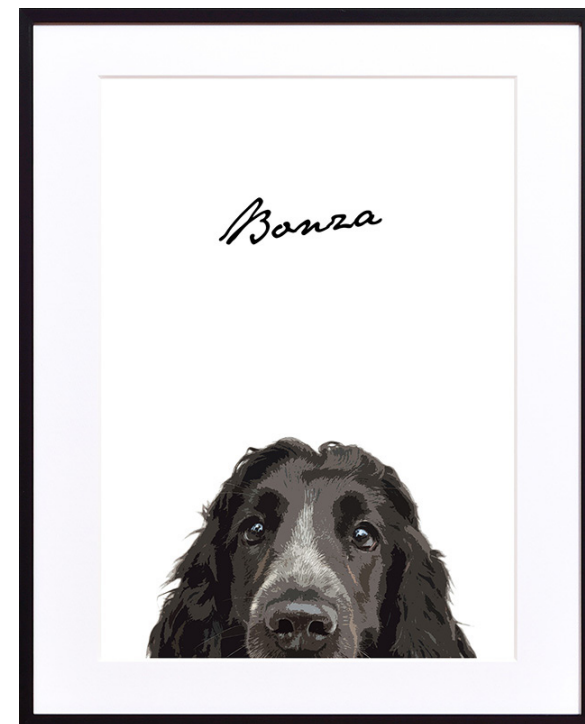
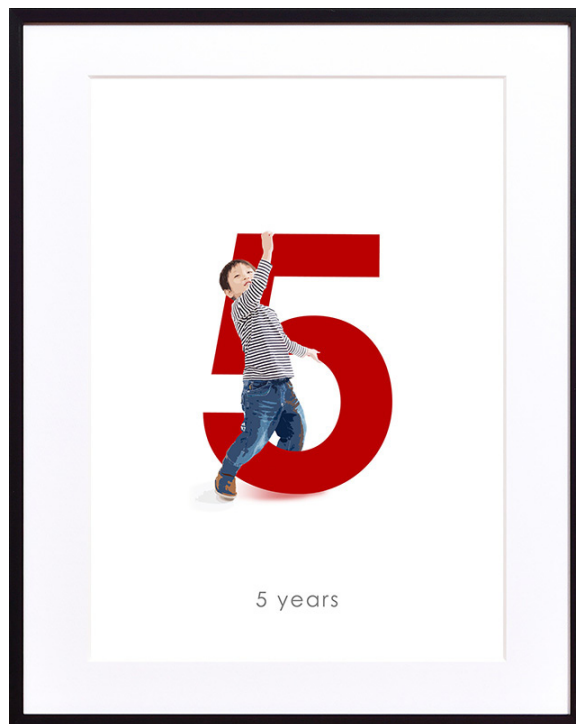
今年秋に実装予定です。

「うぶごえフォト」の事業化

ライフタイムバリューの飛躍的な向上のために、
人生の入り口を押さえる「うぶごえフォト」を事業化。
当期末時点で15病院で撮影を実施しています。



新しい写真の楽しみ方として「部屋に飾る」ことを提案するサービスとして、CCCが運営する「湘南T-SITE」「代官山T-SITE」にオープンしました。インテリアとなるようなアート加工を施し、額装してご提供しています。



Tポイントサービスの開始

「オールスポーツコミュニティ」と「スナップスナップ」で、
Tポイントの利用と付与を開始しました。

■狙い

- Tポイントが使えること・貯まることのユーザーメリットの提供
- 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の実施
- これまで当社が弱かったCRMの取り組みによるサービス強化

7月1日、ネットワークカメラ管理システム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、持分法関連会社化しました。また、同日付で当社会長の白砂がアロバ社の社長に就任しております。

目的

当社事業の今後の成長に寄与する技術と共通する、
監視カメラ録画システム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

取得金額および持分比率

取得価額	490百万円
持分比率	49.0%

■概要

「アロバビュー」は**ネットワークカメラ管理ソフトウェア**です。
ネットワークカメラにおけるOSのような存在であり、必須。

■特徴

- ・ 10メーカー、350機種以上の監視カメラに対応
- ・ 自社開発のソフトウェアなので、要望に合わせた柔軟なカスタマイズが可能
- ・ 国内で開発しているため、日本人が使いやすい操作性

■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」

■監視カメラの需要拡大

東京オリンピックに向けて、監視カメラの設置が飛躍的に増大する見込。仮に、ロンドンオリンピックを終えたイギリス並みに設置されるとすると、現状の約3倍の台数が設置されることとなります。

■アナログカメラとネットワークカメラのシェア逆転

アナログカメラ＝カメラとレコーダーをケーブルでつなぐ方式

ネットワークカメラ＝カメラとレコーダーをネットワークでつなぐ方式

出荷台数でネットワークカメラがこれまで主流だったアナログカメラを逆転。今後の取替え需要を含めると、新規設置と合わせた成長期待が非常に高い。

ネットワークカメラは「監視カメラ」としてだけでなく、次のような用途に使われており、生活に様々な変化をもたらしています。

1. コミュニケーションが変わる

飲食店や小売店において活用が始まっています。

カメラが店員を代替します。

2. 映像コンテンツが変わる

大学の講義配信などが、「放送」から「ネットワークカメラ」に代替します。

3. マーケティング解析が変わる

動態分析によりマーケティング情報を提供し、

Eコマースでは当たり前だった消費者分析を実現します。

3. 2016年6月期計画および 中期経営計画

2016年6月期計画の概要

2016年6月期は、フォトクラウド事業の教育領域への積極的な投資を行うため、
減収減益（※）の計画といたしました。

※減収となっているのは売上処理の違いによるものです。（次スライド参照）

上段：金額（百万円） 下段：売上比	2016年6月期	2015年6月期	前期比	前期差
売上高	3,144	3,178	99.0%	△33
営業利益	78 2.5%	103 3.3%	75.2% △0.8pt	△25
経常利益	83 2.6%	105 3.3%	78.8% △0.7pt	△22
当期純利益	51 1.6%	66 2.1%	77.9% △0.4pt	△14
一株当たり 当期利益	38.56	50.16	76.9%	△11.60

2016年6月期計画の概要

上段：金額（百万円） 下段：売上比	2016年6月期	2015年6月期	前期比	前期差
売上高	3,844	3,260	117.9%	+583
営業利益	78 2.0%	103 3.2%	75.2% △1.2pt	△25
経常利益	83 2.2%	105 3.2%	78.8% △1.1pt	△22
当期純利益	51 1.3%	66 2.0%	77.9% △0.7pt	△14
一株当たり 当期利益	38.56	50.16	76.9%	△11.60

学校写真

学校写真圧倒的No.1シェア獲得

アライアンス領域の強化

写真の可能性を活かしたデータ活用等

ライフタイムバリュー向上

うぶごえフォトを拡大し、フォトライフ構想の実現を進める

新しい写真スタイル

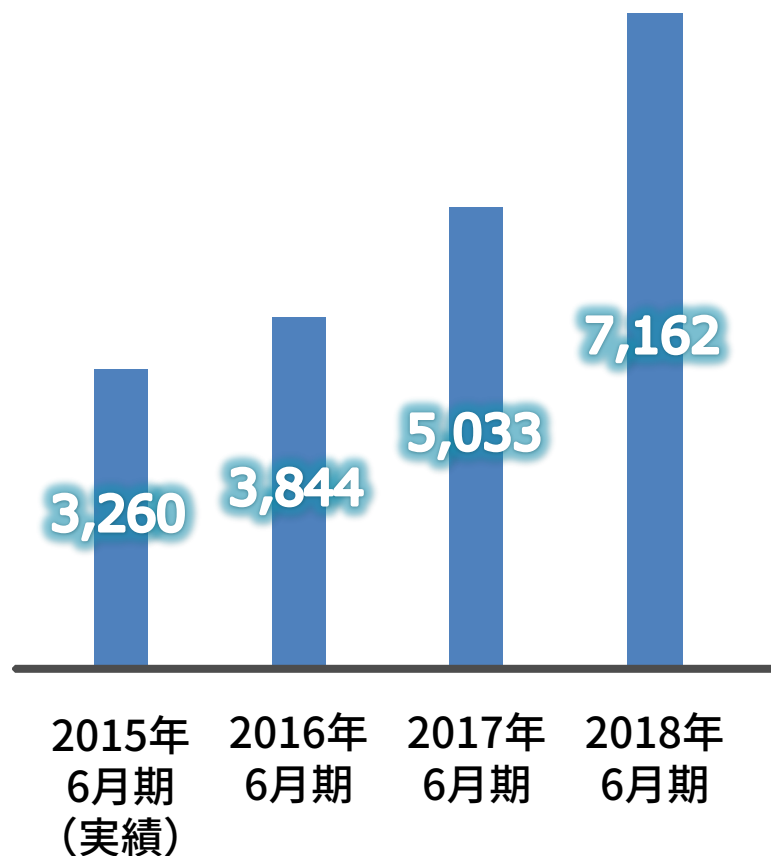
新しい写真スタイルの提案

単位：百万円	2015年6月期	2016年6月期	2017年6月期	2018年6月期
売上 成長率	3,178 +1.5%	3,144 △1.0%	3,620 +15.1%	4,233 +16.9%
営業利益 成長率	103 △44.5%	78 △24.8%	228 +192.2%	464 +103.5%
営業利益率	3.3%	2.5%	6.3%	11.0%

単位：百万円	2015年6月期	2016年6月期	2017年6月期	2018年6月期
売上 成長率	3,260 +4.1%	3,844 +17.9%	5,033 +30.9%	7,162 +42.3%
営業利益 成長率	103 △44.5%	78 △24.8%	228 +192.2%	464 +103.5%
営業利益率	3.2%	2.0%	4.5%	6.5%

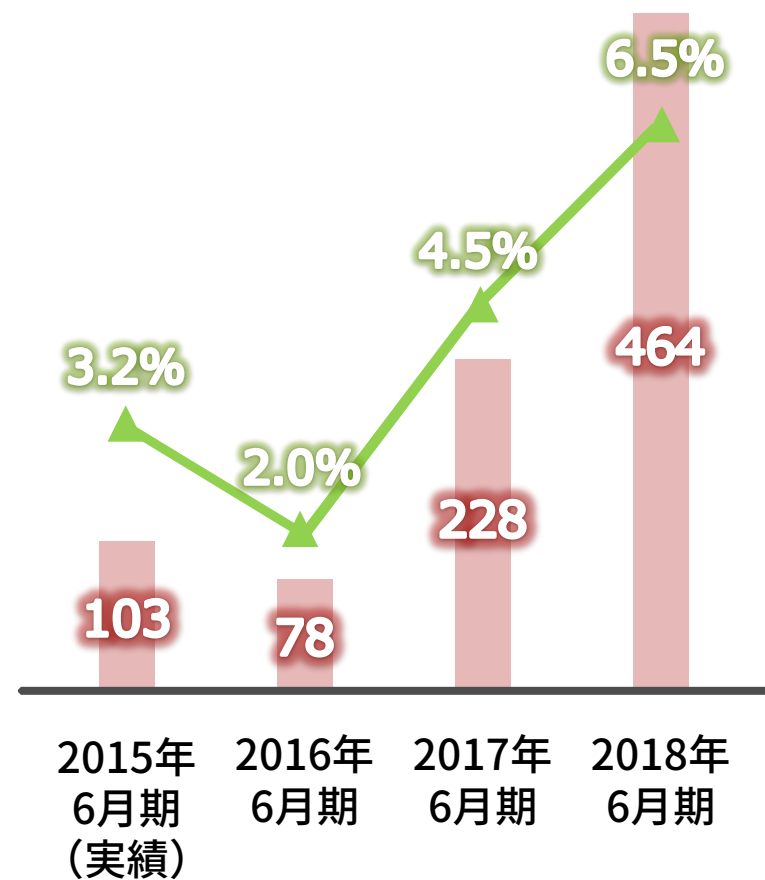
売上高

単位：百万円



営業利益

単位：百万円



(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6月30日現在）
従業員数	109名（2015年6月30日現在）

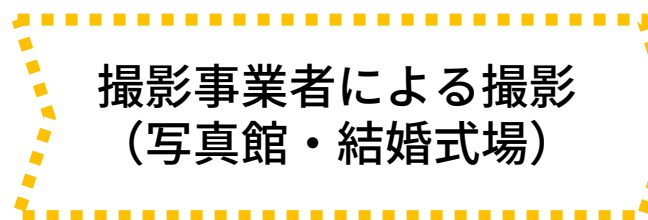
沿革



インターネット写真サービス事業

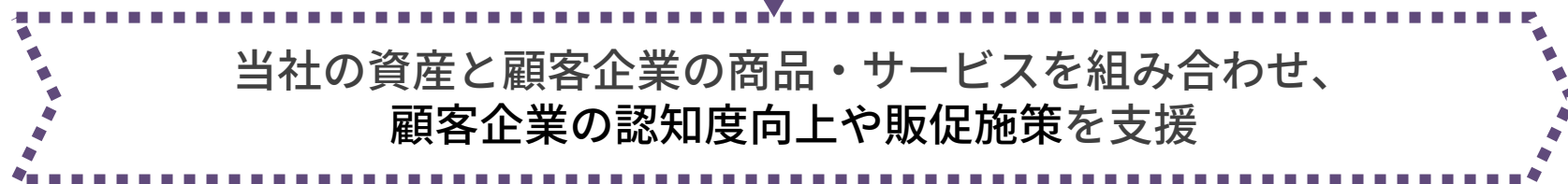


フォトクラウド事業



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80種目のスポーツイベント年間6,000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

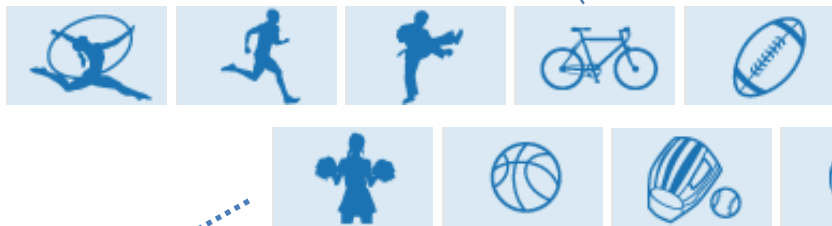
自転車

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

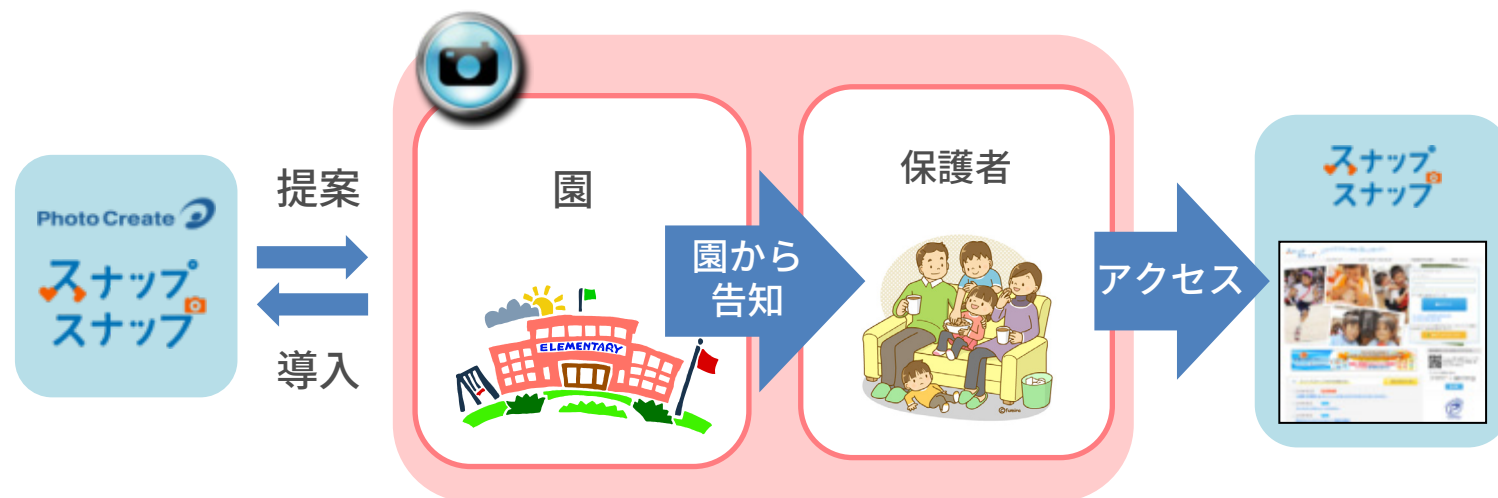


サッカー

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