

株式会社フォトクリエイト
2016年6月期（第15期）第2四半期
決算補足説明資料



2016年2月10日

1. 決算の概要
2. 計画の進捗状況
3. 新しい取り組み

(参考) 会社概要

1. 決算の概要

- 売上高（総額表示）は1,756百万円（前年同期比109.9%）、営業利益は4百万円（前期は△18百万円）の増収増益でした。
- 前期4Qより一部サービスの売上表示方法を変更したため、開示上の売上高（純額表示）は、1,514百万円となります。
※営業利益は変わりません。
- 1月28日に業績予想の上方修正を開示しましたが、主に施策の先送りで販管費が予算を下回ったためであり、通期予想は据え置きとしております。
- スナップスナップを「周囲の絆を育む子どもの成長メディア」へと進化させる新しい事業構想として、「きずなプラスプロジェクト」を立ち上げました。

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	主な差異要因
売上高	1,514	1,547	97.9%	△32	フォトクラウド [®] 事業における提携効果の 発現遅れ
原価	834 55.1%	840 54.3%	99.3% +0.8pt	△5	原価率が低いフォトクラウド [®] 事業の 売上予算未達
売上総利益	680 44.9%	706 45.7%	96.3% △0.8pt	△26	
販管費	675 44.6%	720 46.6%	93.7% △2.0pt	△45	上期に予定していた施策の実施時期 のずれ込み
営業利益	4 0.3%	△13 △0.9%	— +1.2pt	+18	
経常利益	5 0.4%	△11 △0.7%	— +1.1pt	+17	販管費が結果的に抑えられたことで 上ブレ
当期純利益	1 0.1%	△7 △0.5%	— +0.6pt	+8	

決算の概要（前期との比較）

減収となっているのは前述の売上表示変更の影響であり、実質増収
利益は前期からの人件費増をこなしながら黒字転換

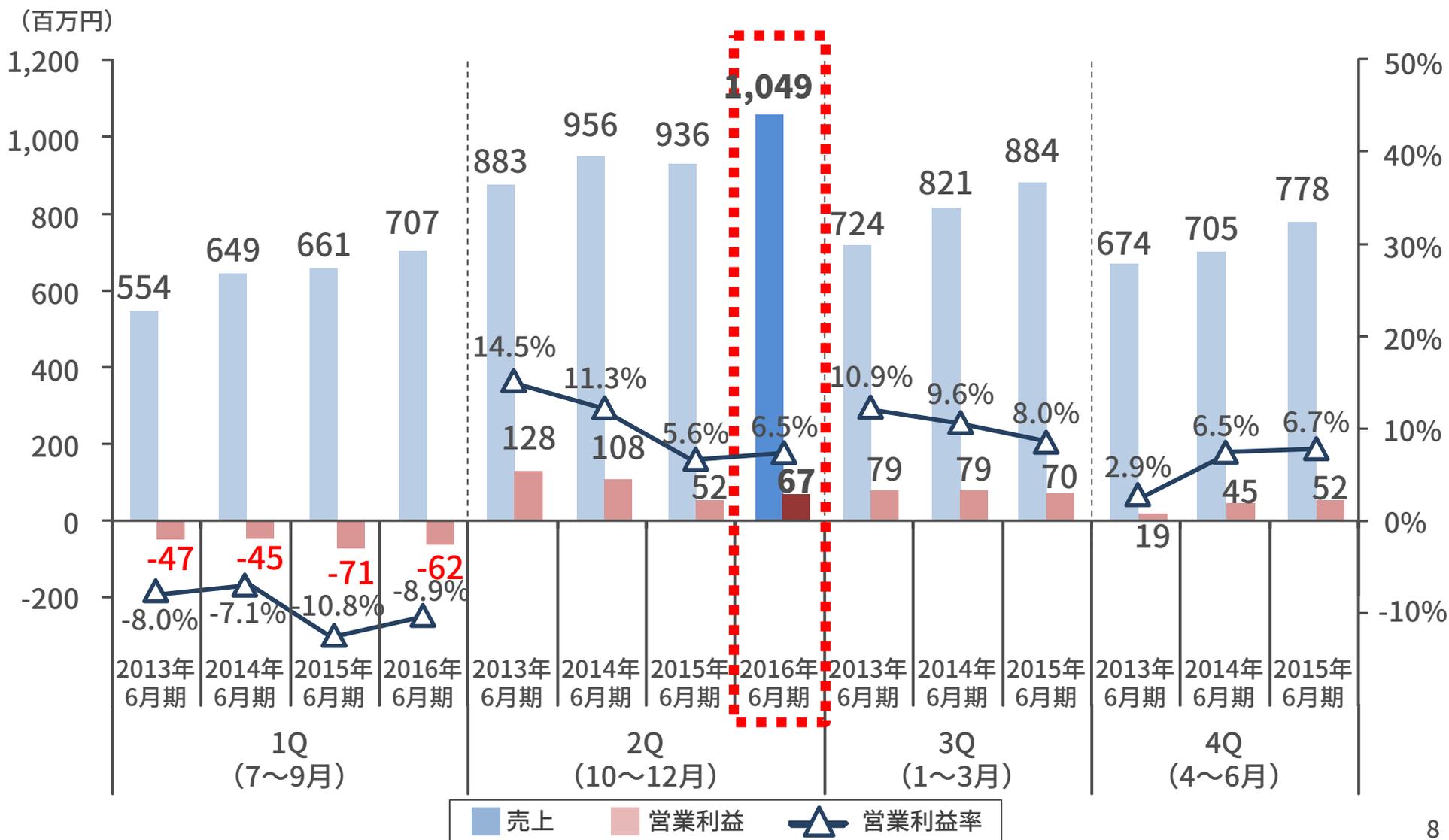
上段：金額（百万円） 下段：売上比	当期2Q累計 (2015/7~12)	前期2Q累計 (2014/7~12)	前年同期比	前年同期差
売上高	1,514	1,597	94.8%	△82
原価	834 55.1%	996 62.3%	83.8% △7.2%	△161
売上総利益	680 44.9%	601 37.7%	113.1% +7.2%	+78
販管費	675 44.6%	620 38.8%	108.8% +5.7pt	+54
営業利益	4 0.3%	△18 △1.2%	— +1.5pt	+23
経常利益	5 0.4%	△16 △1.0%	— +1.4pt	+22
当期純利益	1 0.1%	△13 △0.8%	— +0.9pt	+14

過去との比較を容易にするため、
以降、**総額表示**にて説明いたします。

ここ数年悪化傾向にあった原価率を改善しつつ、増収増益を達成

上段：金額（百万円） 下段：売上比	当期2Q累計 (2015/7~12)	前期2Q累計 (2014/7~12)	前年同期比	前年同期差
売上高	1,756	1,597	109.9%	+158
原価	1,076 61.3%	996 62.3%	108.0% △1.1%	+80
売上総利益	680 38.7%	601 37.7%	113.1% +1.1%	+78
販管費	675 38.4%	620 38.8%	108.8% △0.4pt	+54
営業利益	4 0.3%	△18 △1.2%	— +1.5pt	+23
経常利益	5 0.3%	△16 △1.0%	— +1.3pt	+22
当期純利益	1 0.1%	△13 △0.8%	— +0.9pt	+14

四半期売上が10億円を突破し、過去最高の売上を計上

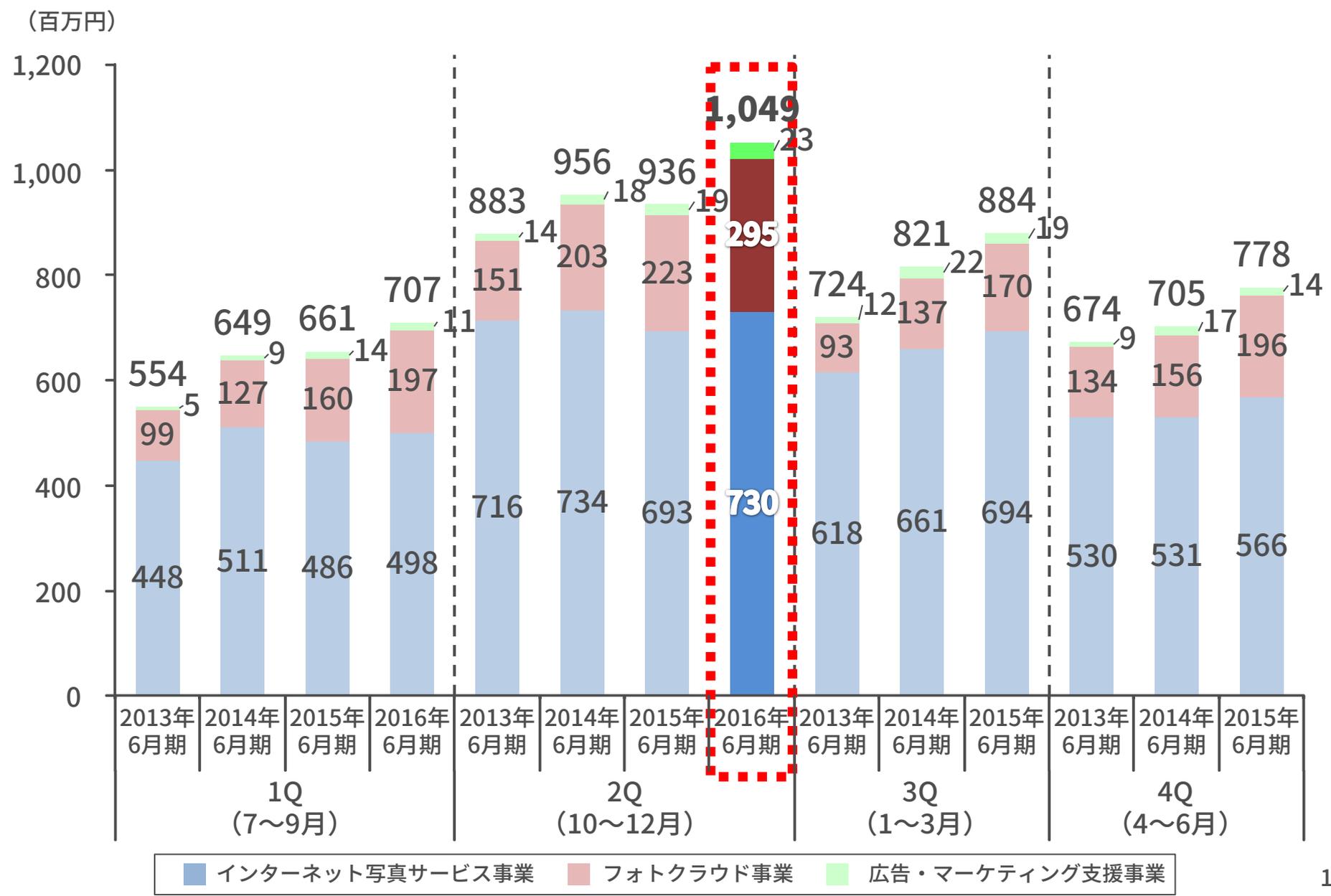


事業別売上高

いずれの事業においても増収を達成
特に、注力しているフォトクラウド事業は大幅に成長

単位：百万円	当期2Q累計 (2015/7~12)		前期2Q累計 (2014/7~12)		前年 同期比
		構成比		構成比	
売上高	1,756	—	1,597	—	109.9%
インターネット写真 サービス事業	1,228	69.9%	1,180	73.9%	104.0%
フォトクラウド事業	492	28.1%	383	24.0%	128.6%
広告・マーケティング 支援事業	35	2.0%	33	2.1%	105.4%

事業別売上高の推移



原価

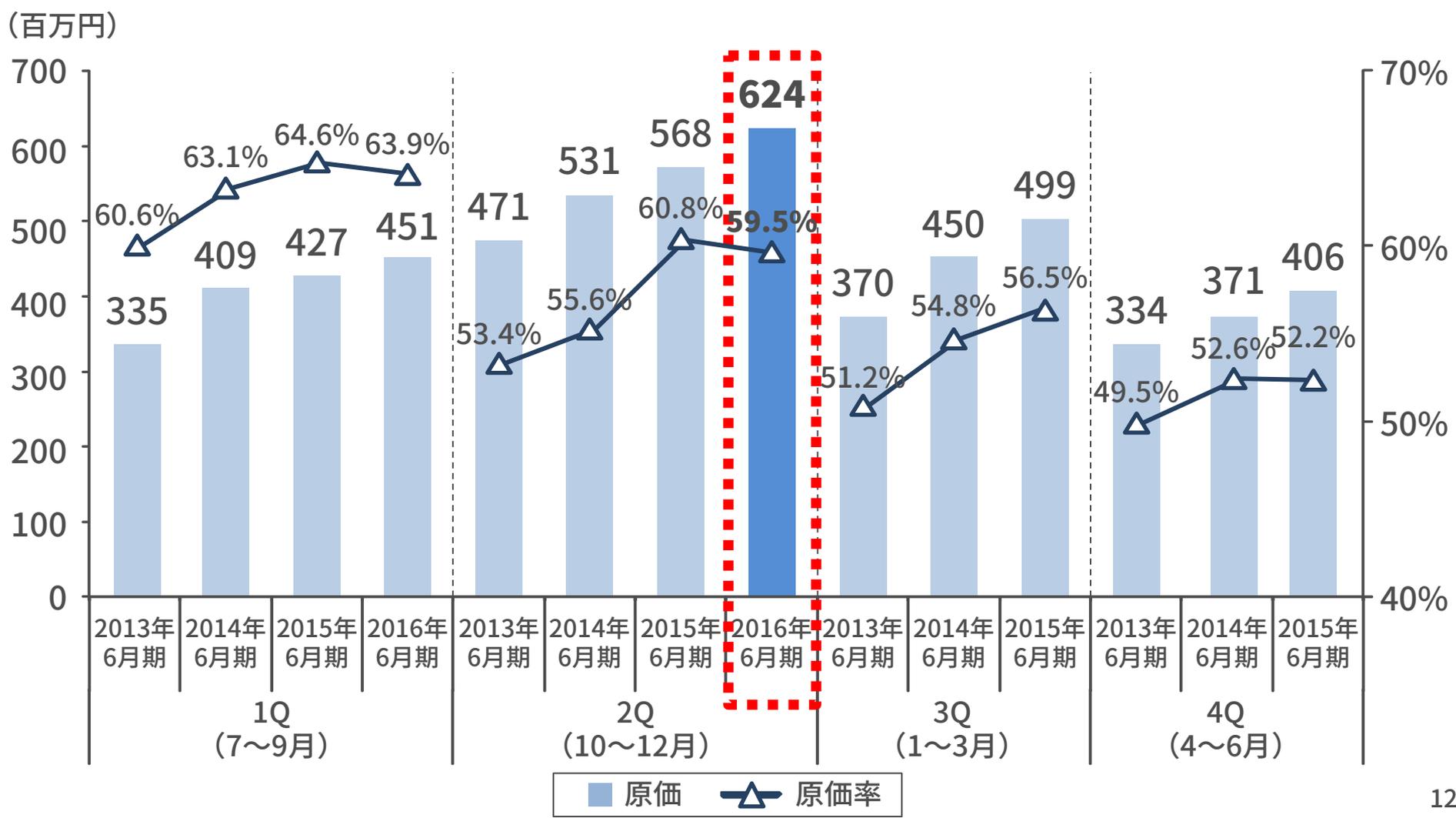
上段：金額（百万円） 下段：売上比	当期2Q累計 (2015/7~12)	前期2Q累計 (2014/7~12)	前年 同期比	コメント
原価	1,076 61.3%	996 62.3%	108.0% △1.1pt	スポーツ領域における原価率改善が効き、フォトクラウド事業が成長しているにも関わらず、原価率が低下
撮影前原価*1	911 51.9%	850 53.2%	107.2% △1.3pt	
撮影代	378 21.6%	385 24.1%	98.3% △2.5pt	撮影対象イベントの見直しとカメラマン人数の適正化を徹底した結果、売上を増やしながらの原価削減に成功
撮影協賛金	487 27.7%	413 25.9%	117.9% +1.9pt	フォトクラウド事業の成長による増加
その他	45 2.6%	51 3.2%	88.0% △0.6pt	
製造原価*2	164 9.4%	145 9.1%	113.0% +0.3pt	フォトクラウド事業の成長による提携先でのプリントが増加

*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よる原価増をこなしながら、
三四半期連続でYoYでの原価率改善を達成



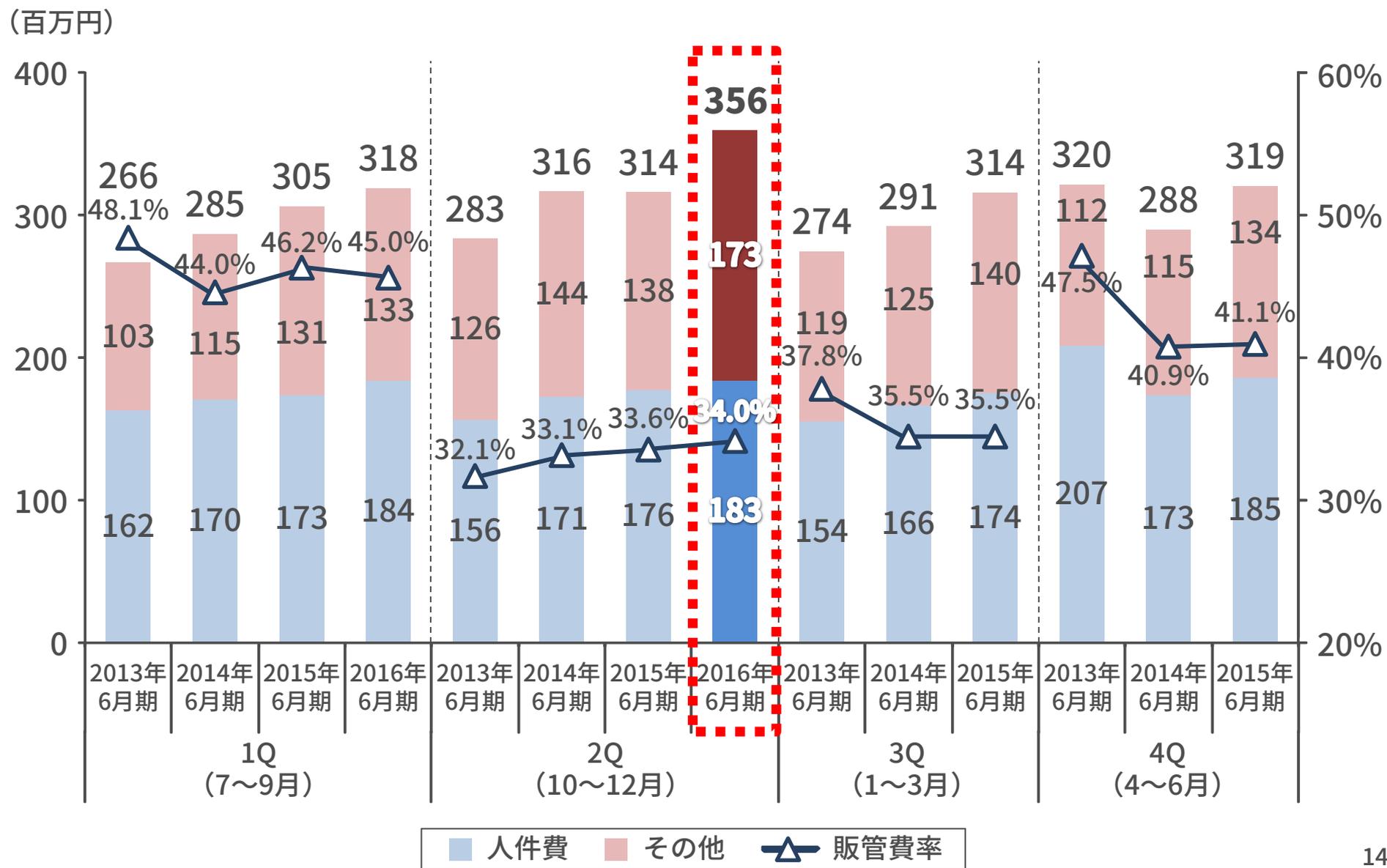
販管費

前期採用人員分のコストがあり人件費が増加
 また、人件費以外は各種施策の実施で増加するも、概ね計画どおり

上段：金額（百万円） 下段：売上比	当期2Q累計 (2015/7~12)	前期2Q累計 (2014/7~12)	前年 同期比	差異要因
販管費	675 38.4%	620 38.8%	108.8% △0.4pt	
人件費 ^{*1}	368 21.0%	350 21.9%	105.1% △1.0pt	前期の人員採用が下期に寄っていたため増加
その他	307 17.5%	270 16.9%	113.7% +0.6pt	サービス強化等に対する投資の増加

*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。

販管費の推移



事業別の業績概要

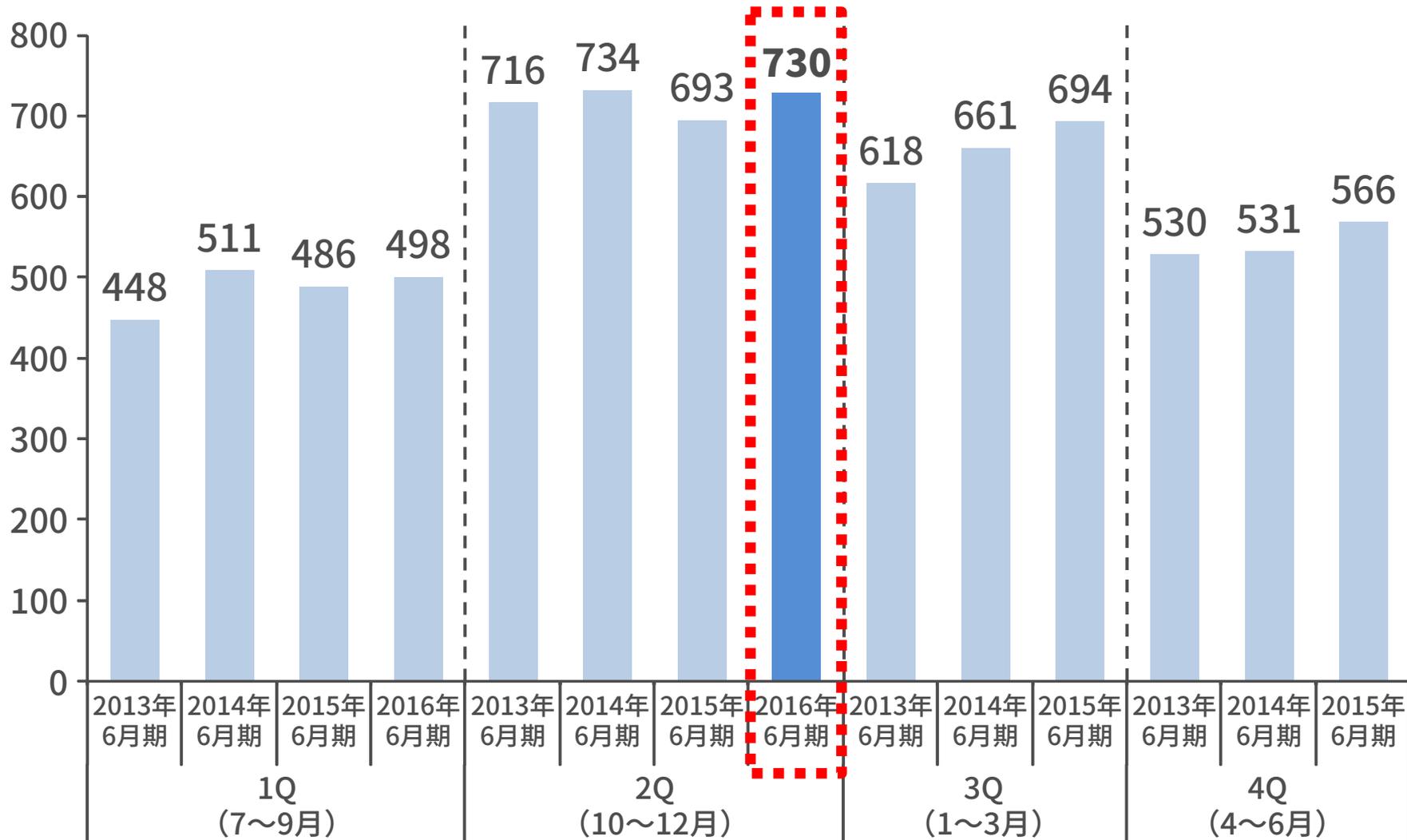
1. インターネット写真サービス事業
2. フォトクラウド事業
3. 広告・マーケティング支援事業

売上の推移



主にマラソン大会の売上が好調で増収を達成

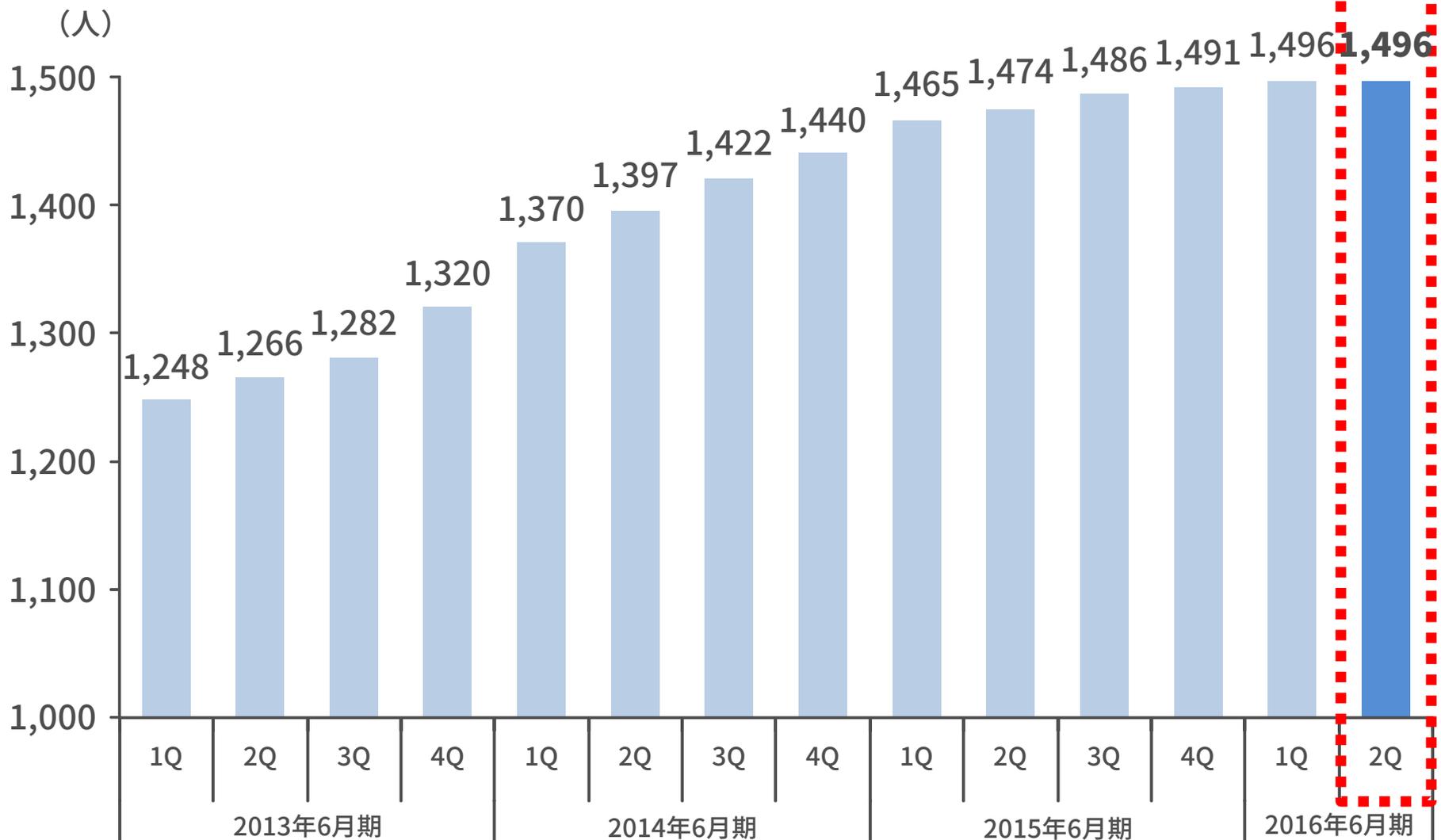
(百万円)



カメラマン数（累計）

Photo Create 

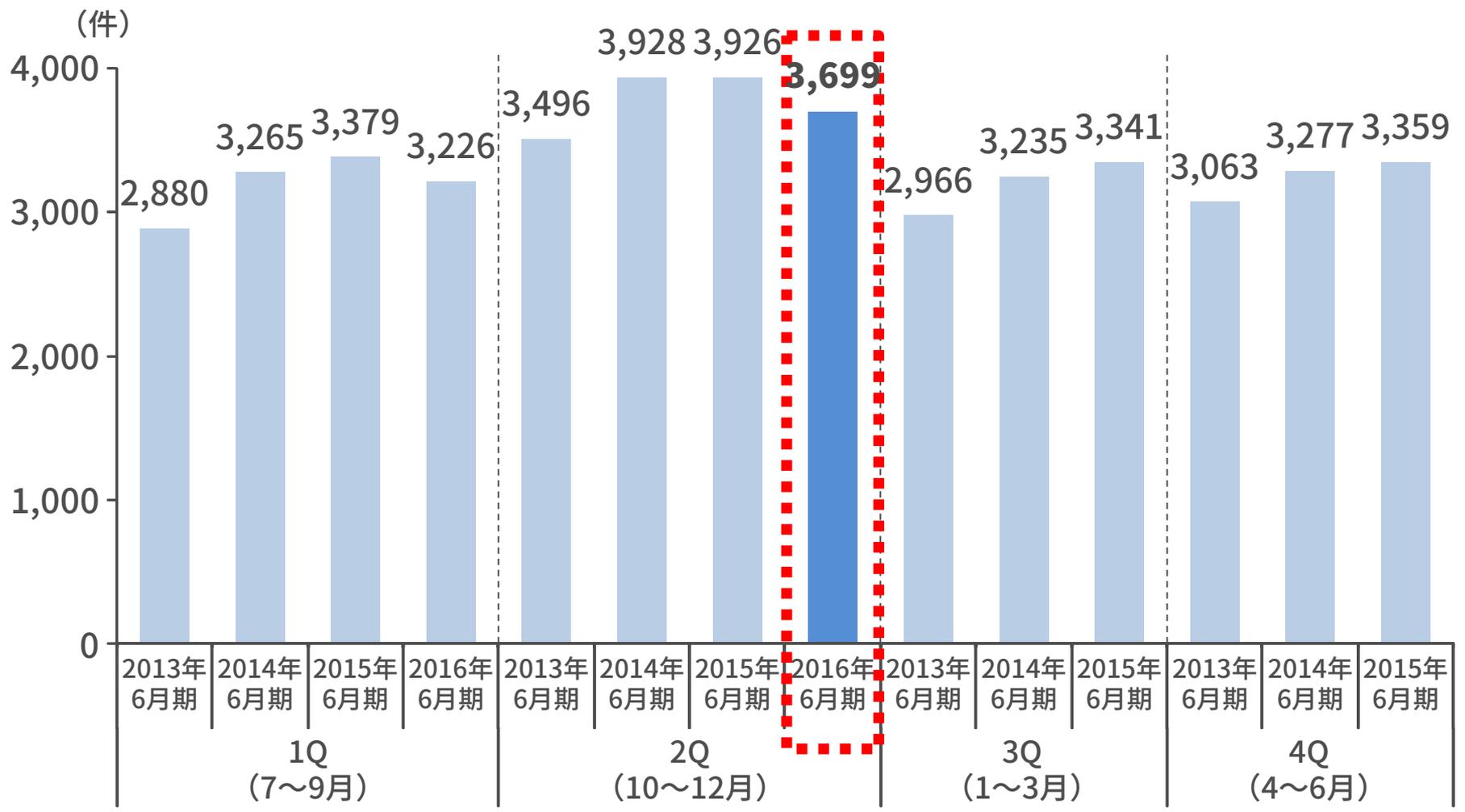
カメラマンの増加はないが、イベントを絞り込んでいることもあり、
イベント数に対して適正なカメラマン数を維持



掲載イベント数



原価率改善策の一環として撮影イベントを選別していることにより、YoYで約6%減



事業別の業績概要

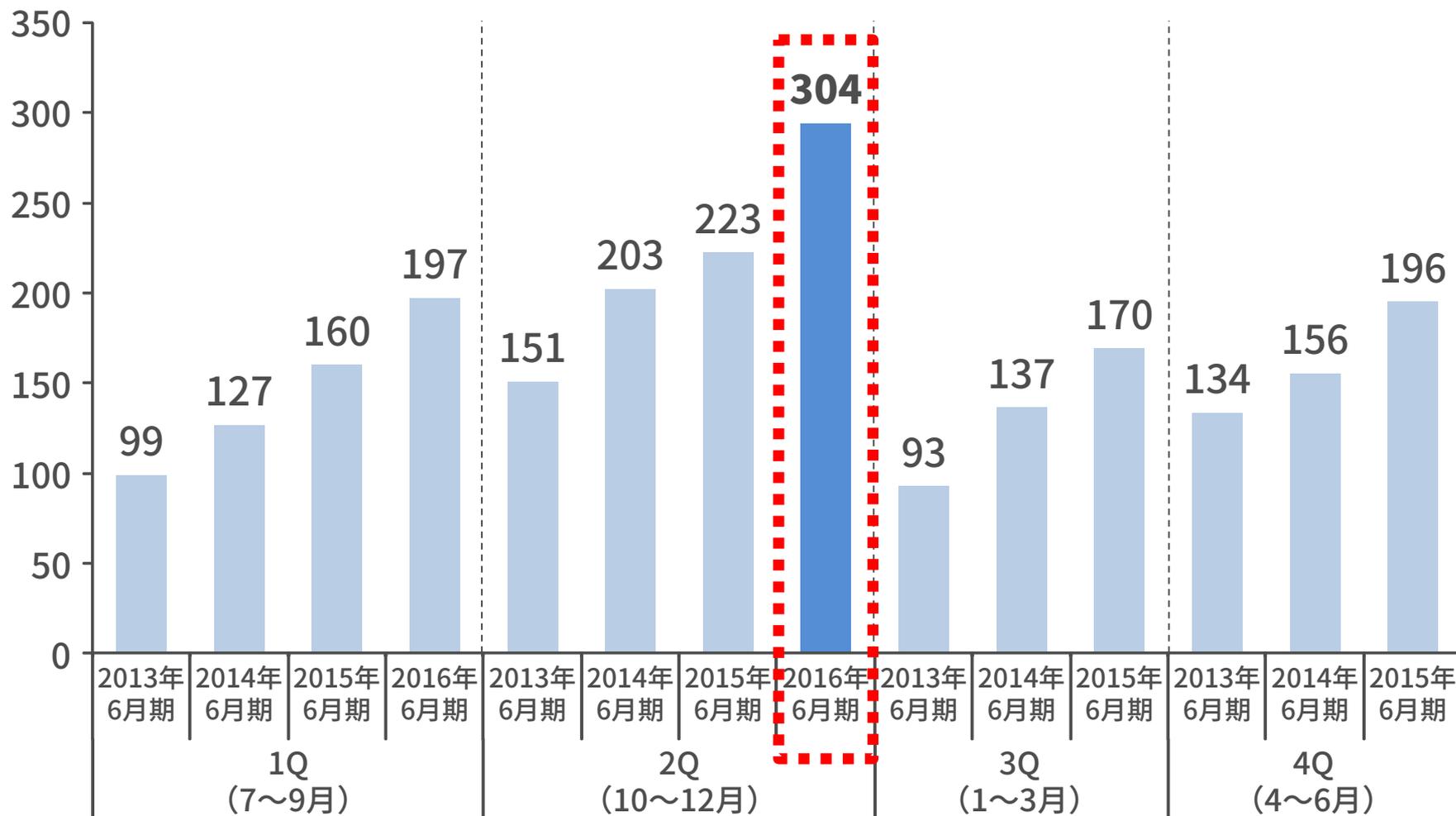
1. インターネット写真サービス事業
2. フォトクラウド事業
3. 広告・マーケティング支援事業

売上の推移

教育領域・ウエディング領域ともに引き続き順調に成長

特に、注力している教育領域においてはYoYで142.5%と大きな増収を達成

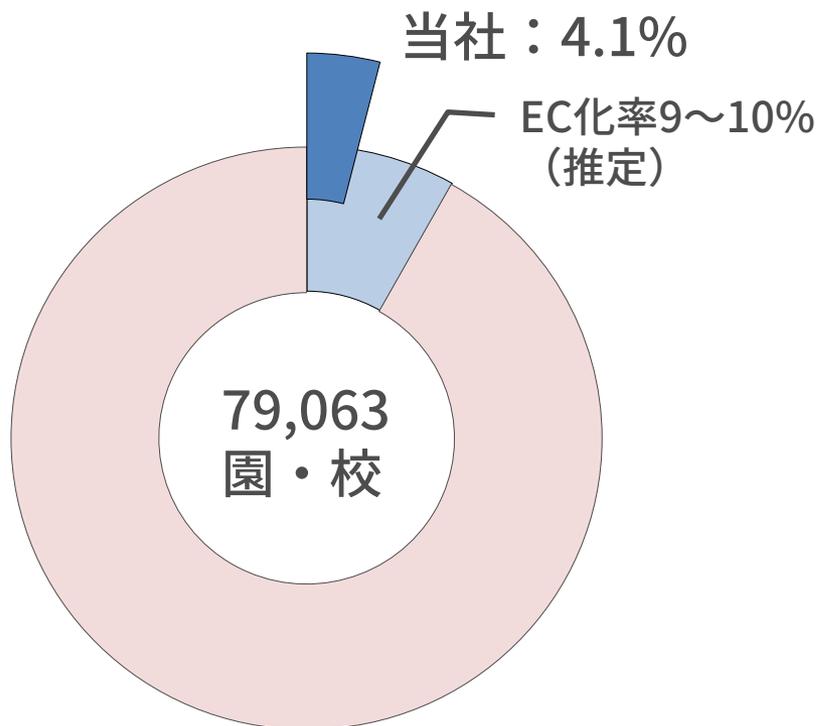
(百万円)



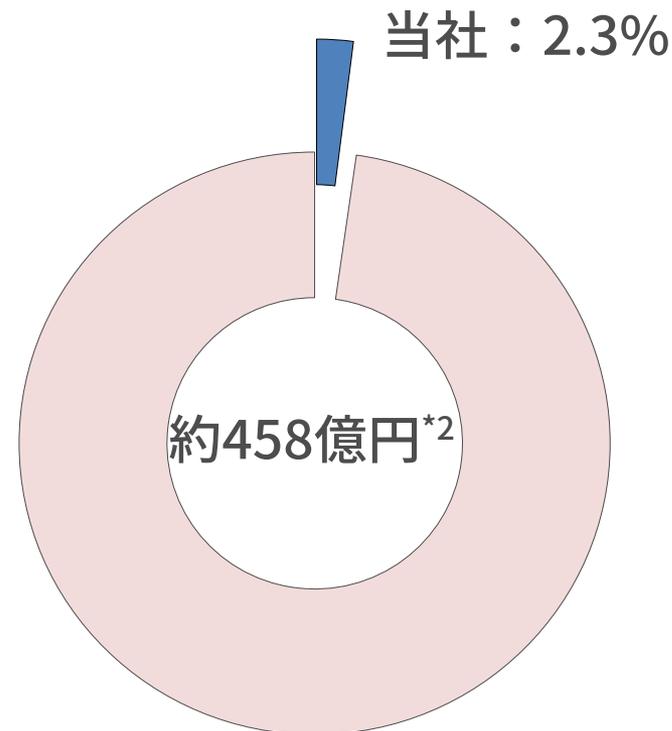
【教育領域】 事業環境

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



金額シェア^{*1}



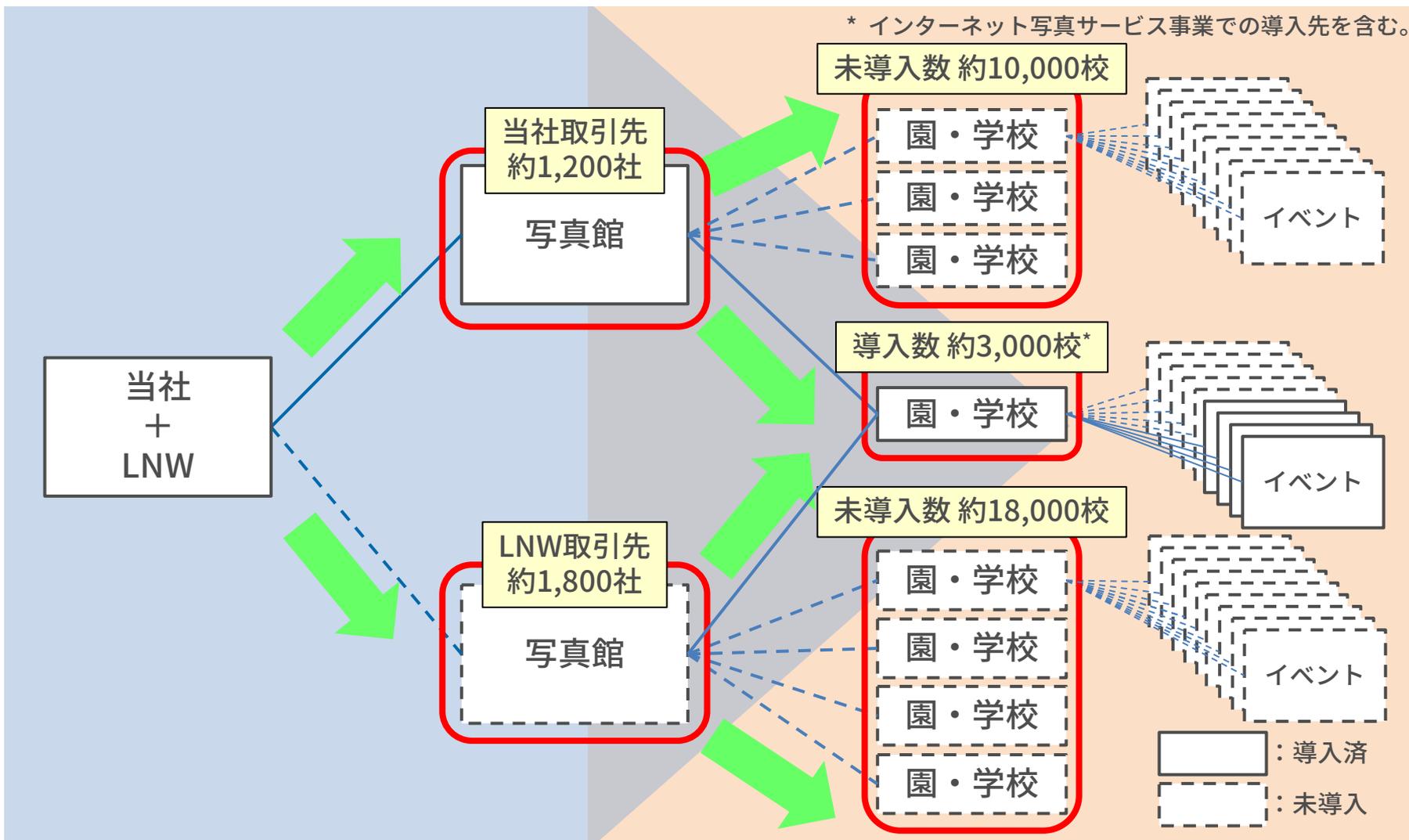
出典：総務省統計局「日本の統計2015」

^{*1} 2015年6月時点

^{*2} 当社調べによる推計

【教育領域】 提携効果のイメージ

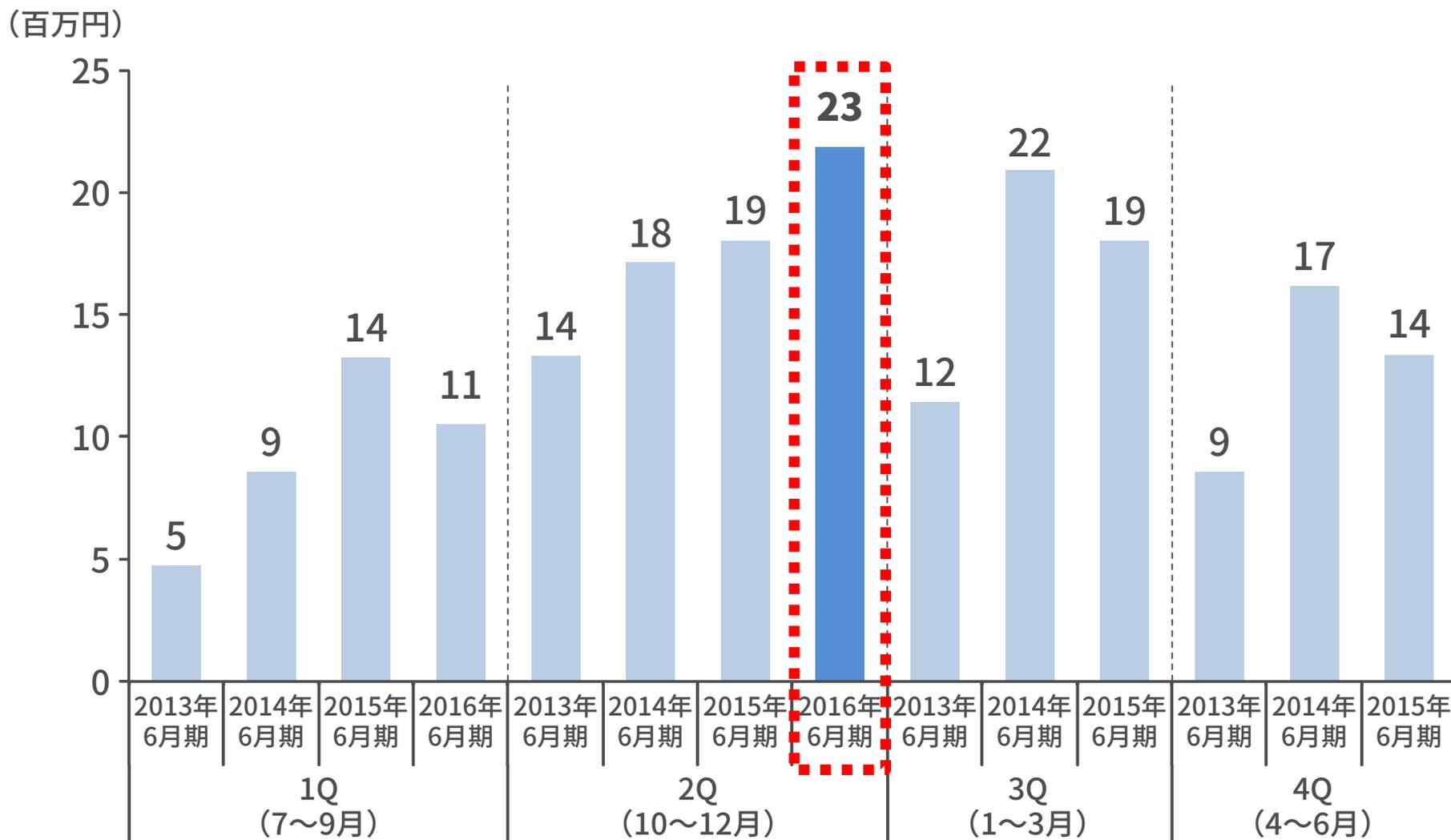
全国に営業網を持つラボネットワーク（LNW）社との協業が進んでおり、拡大スピードがスピートアップしています。



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

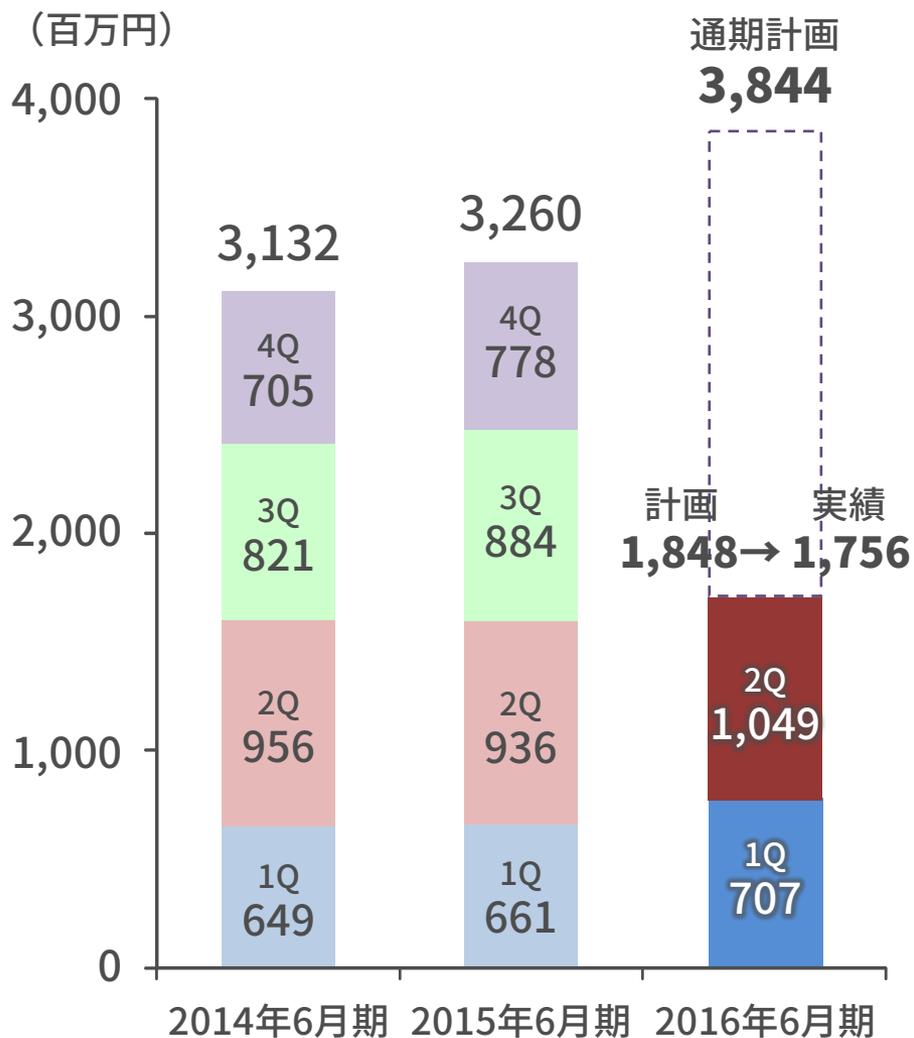
新規案件の受注により1Qの前期割れから回復し、累計で増収を達成



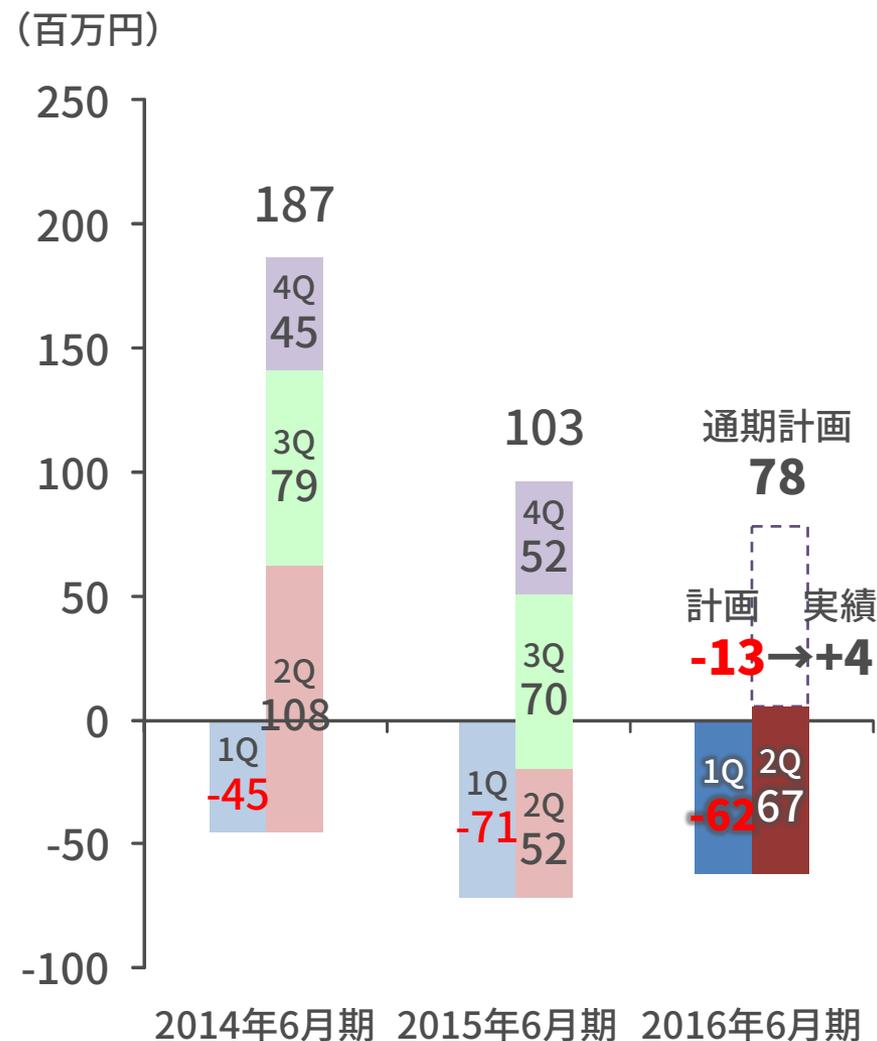
2. 計画の進捗状況

業績の進捗状況

売上



営業利益



(注) 純額表示で記載している開示資料とは数字が異なります。

3. 新しい取り組み

■ 「親・子ども・先生 きずなプラス プロジェクト」とは
スナップスナップを

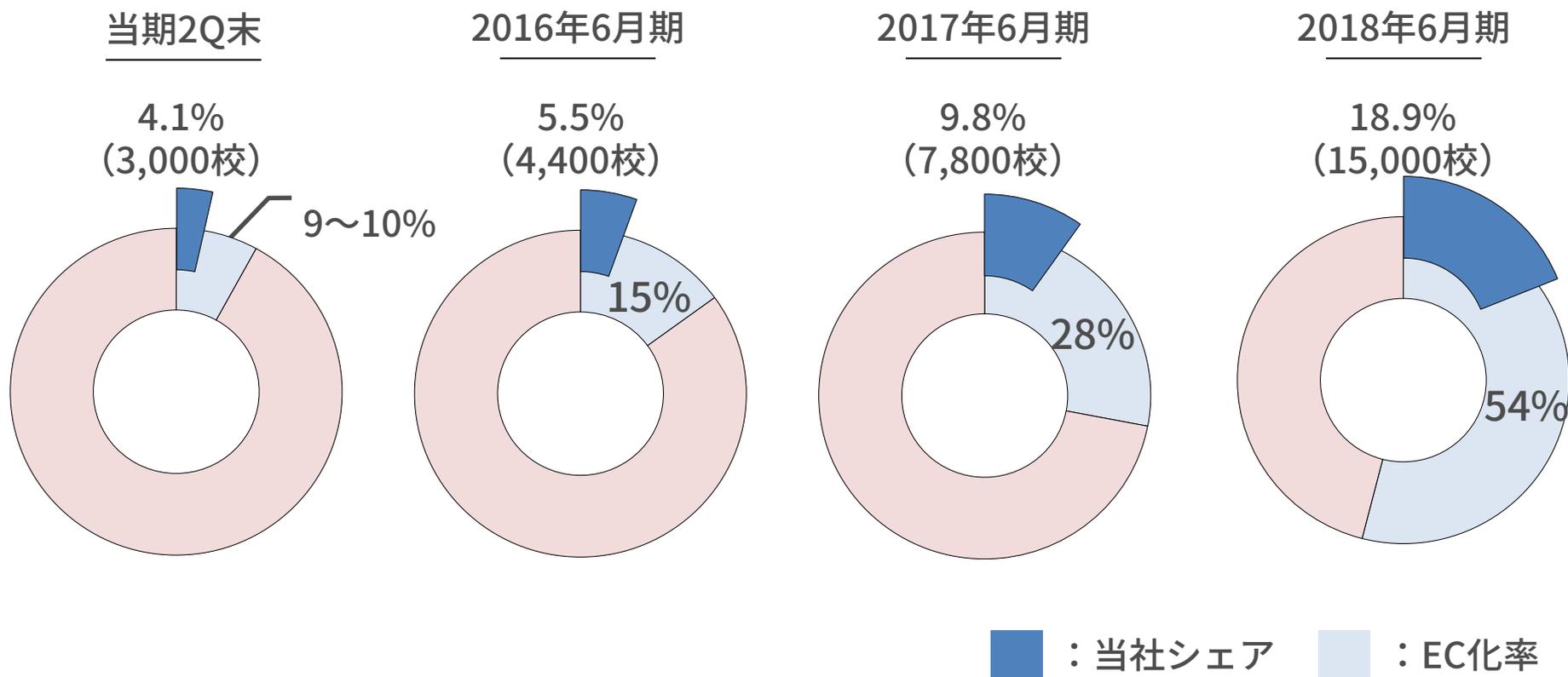
「学校写真向けインターネット写真販売サービス」から

「周囲の絆を育む子どもの成長メディア」へと進化させる新しい事業構想

■活動概要

- ① 写真を通じたコミュニケーション促進のための調査・研究
- ② 「いい写真」を追求するための幼稚園・保育園との取り組み
- ③ スナップスナップの各種機能強化のためのサービス開発

■プロジェクトの狙い



■プロジェクトの記者発表会を11月19日（木）に開催



(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	258百万円（2015年12月31日現在）
従業員数	105名（2015年12月31日現在）

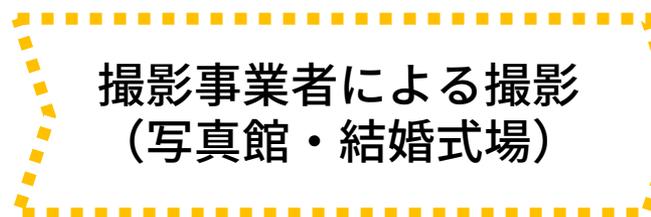
沿革



インターネット写真サービス事業

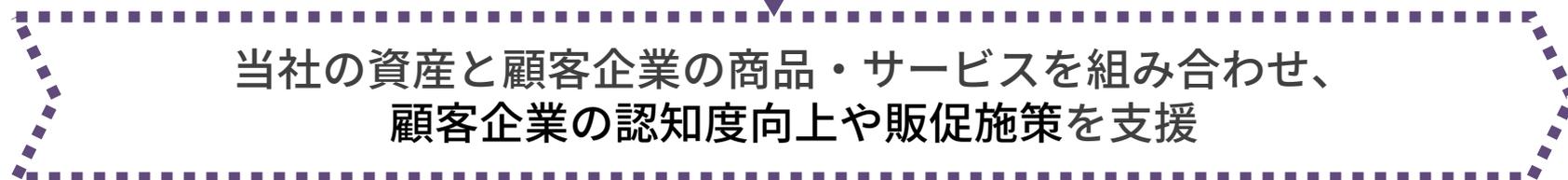


フォトクラウド事業



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

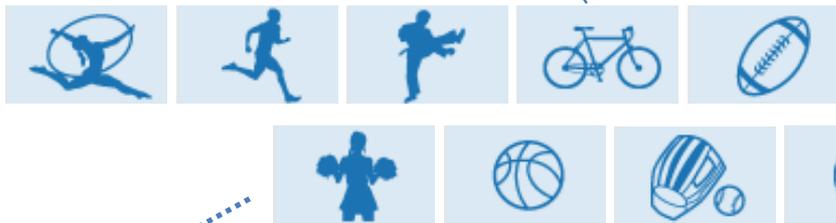
自転車

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

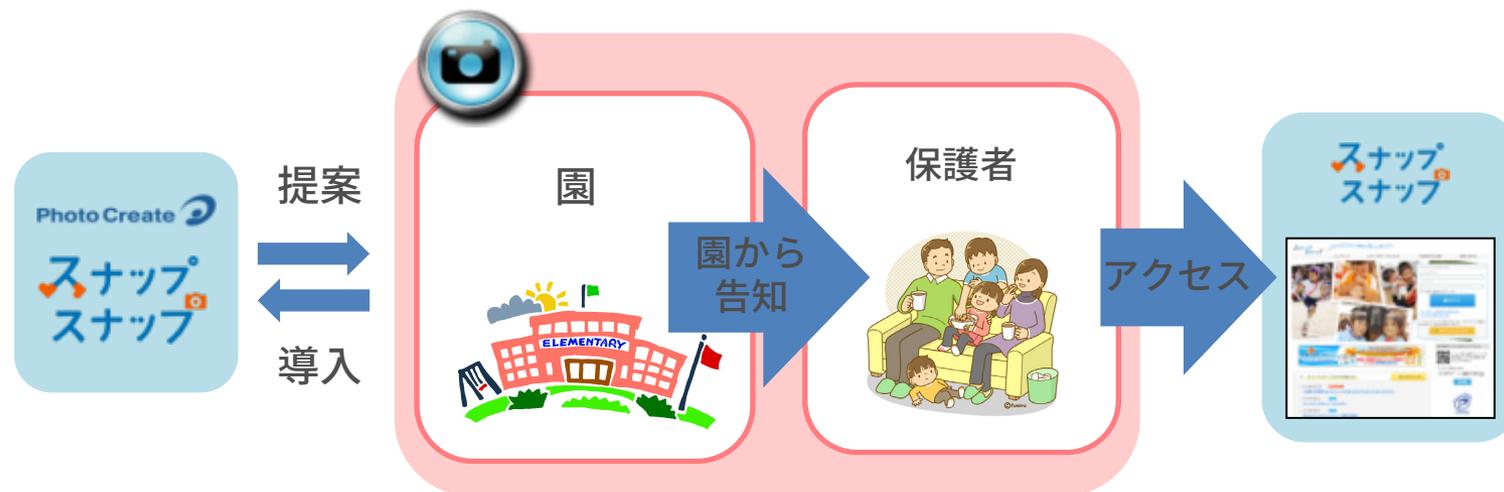


サッカー

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

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



前期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

前期4Qからの売上
(純額表示)

= システム提供及びノウハウによる収益

前期3Qまでの粗利

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