

2015年3月期 個人投資家向け会社説明会資料

2015年7月
株式会社 AOI Pro.

CREATIVE ALLIANCE
AOI Pro.

1. 事業概要とこれまでの取り組み

- ・ 事業領域
- ・ 広告制作事業とは
- ・ TVCM映像制作業務の流れ
- ・ 競合環境
- ・ AOI Pro.の強み
- ・ 外部環境の変化と広告市場動向
- ・ 環境と市場を踏まえたこれまでの取り組み
- ・ 動画コンテンツマーケティング - 仕組み
- ・ AOI ASIAのネットワーク構築

2. 中期経営計画2019

- ・ 新たな強みの創造
- ・ 経営課題
- ・ 中期経営計画2019基本コンセプト
- ・ 新たな強みを創造するための経営戦略
- ・ 成長イメージ
- ・ 数値目標

3. 2015年3月期 連結決算概要

- ・ 売上高推移
- ・ 売上高と営業利益の推移
- ・ 損益決算書
- ・ 広告制作事業
 - － 売上高・経常利益
 - － 受注高と受注残高の推移
 - － 顧客別売上高の推移
 - － 「CM作品以外の映像・WEB制作等」の連結売上高推移
 - － AOI ASIAの売上高・営業利益推移
- ・ 写真スタジオ事業
- ・ メディア関連事業

4. 2016年3月期 連結業績予想(通期)

5. 株主還元

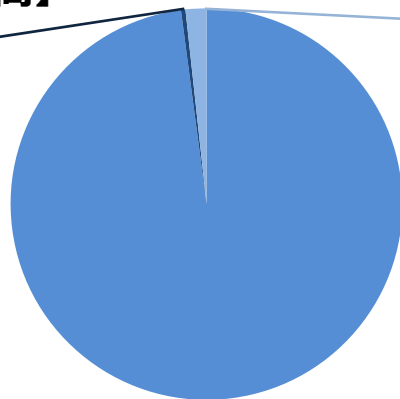
- ・ 配当政策の方針
- ・ 株主優待制度

- 1. 事業概要とこれまでの取組み**
2. 中期経営計画2019
3. 2015年3月期 連結決算概要
4. 2016年3月期 連結業績予想(通期)
5. 株主還元

広告制作事業	主にTVCM作品、WEB作品の制作及びイベントの運営等、広告に関わる制作事業
写真スタジオ事業	コンシューマ向け写真スタジオ運営並びに全国の写真スタジオに対する販売促進支援事業
メディア関連事業	ゴルフに関わる出版・広告・オンライン事業 ※本セグメントは今期廃止

【2015/3月期 セグメント別売上高】

0.4%
写真スタジオ事業
1億5百万円
(△55百万円)



1.7%
メディア関連事業
4億94百万円
(△1億15百万円)

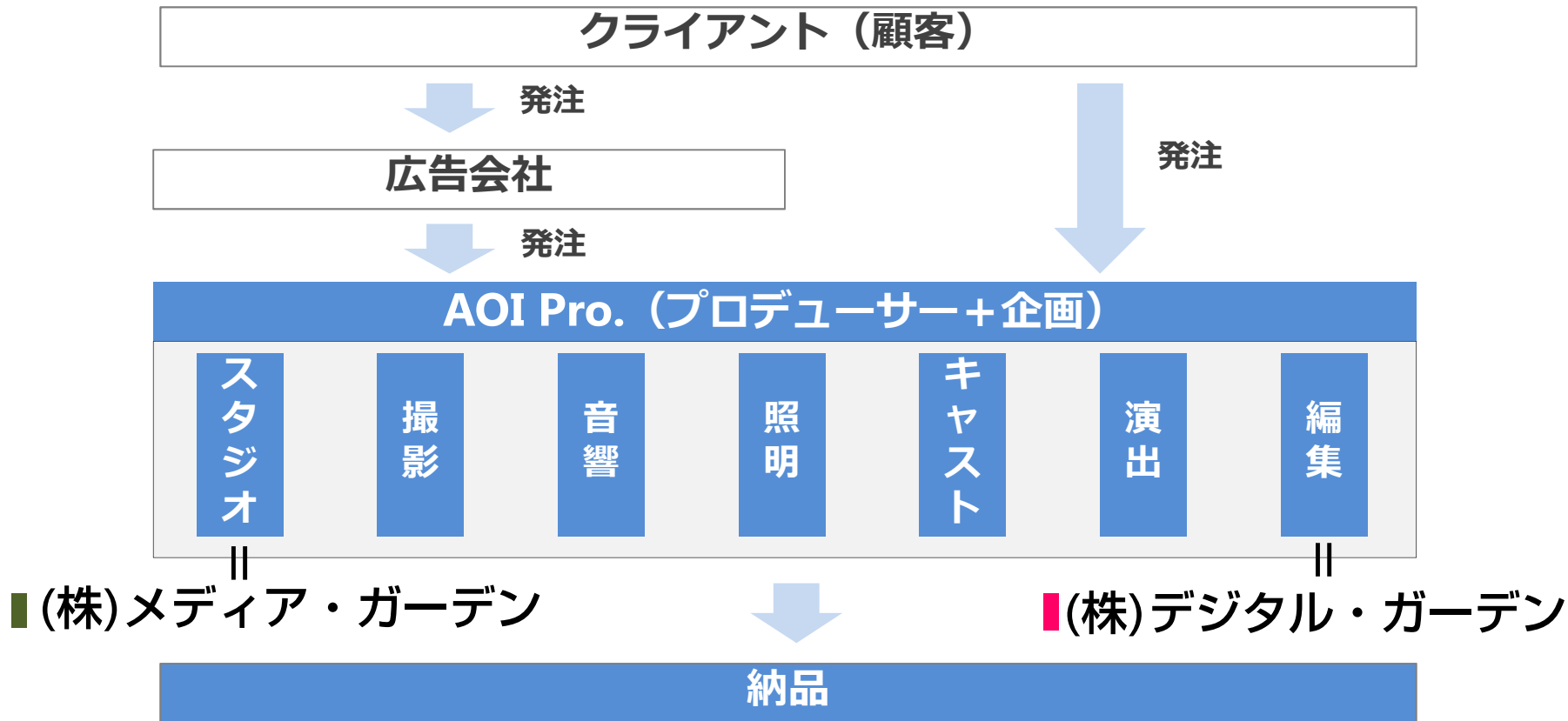
97.9%
広告制作事業
282億17百万円
(21億11百万円)

※()内はセグメント損益



TVCM映像制作業務の流れ

AOI Pro.



【広告制作業界内競合の現状】

**TVCMをはじめとする映像コンテンツ制作の業界団体JACの
正会員社数は92社* (2015年4月現在)**

***AOI Pro.グループでは4社(AOI Pro. ,ワサビ,シースリーフィルム,大日)**

(JAC : 日本アド・コンテンツ制作社連盟 Japan Ad Contents Production Companies Association)

**そのうち、TVCM制作事業を中核事業のひとつとする
上場企業は当社を含め3社**



**設立来50年間で培った信頼と実績を基に
業界最大手の一角としての地位を確立**

1. 映像を企画から制作まで自社で対応できるノウハウとリソースを保有

- ・ 自社にプランナーや演出家を多数持ち、クリエイティブな提案が可能
- ・ 自社グループで撮影スタジオ、編集スタジオを保有

2. 顧客のニーズに合わせた広告制作にワンストップで対応可能

- ・ 映像,WEB,紙等の各種プロモーションツールやイベントなど全て自社グループで制作可能

3. 上場企業としてコーポレート・ガバナンスを強化

- ・ コンプライアンス体制を整備
- ・ Pマーク、情報マネジメントシステムの国際的規格の認証を取得し、情報管理体制を整備

外部環境の変化

メディアの多様化

4マス ※ **+** インターネットを中心
としたデジタルメディア

※4マスメディア=TV,新聞,雑誌,ラジオ

デバイスの多様化

TV **+** スマートフォン,タブレット,
デジタルサイネージ 等

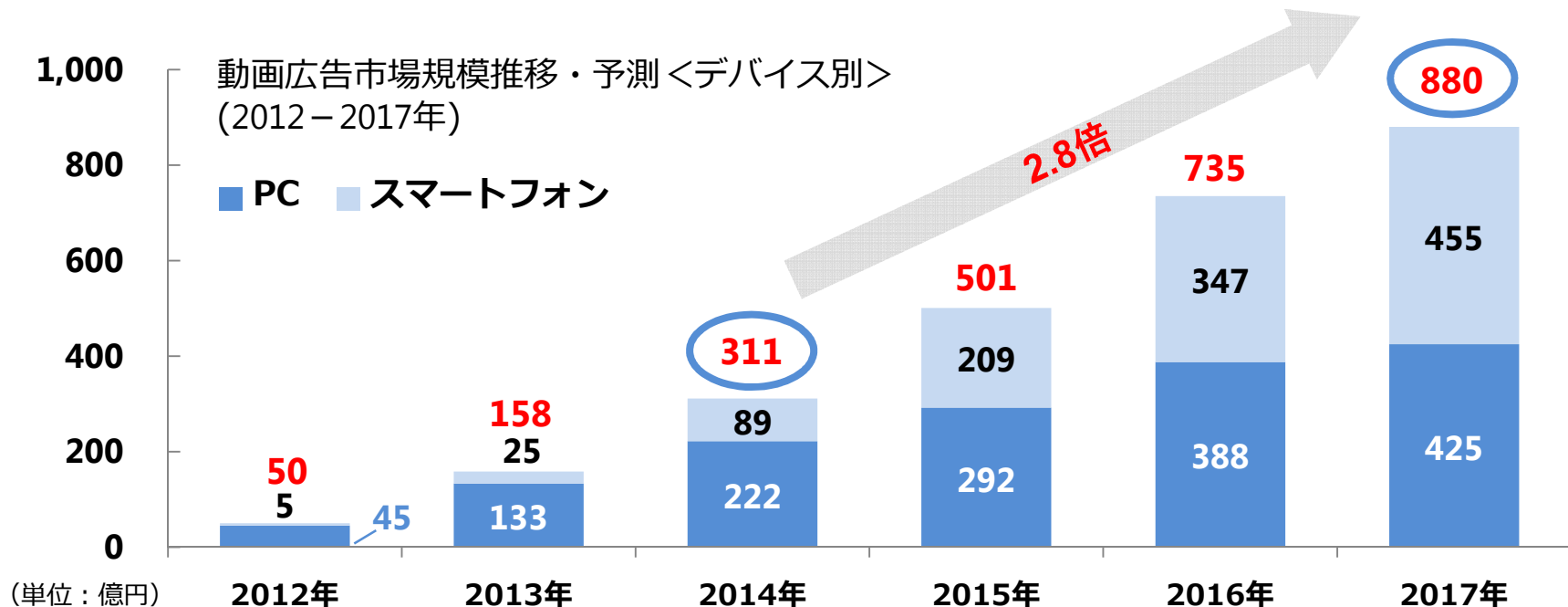
広告市場動向

1. 日本の総広告費は3年連続で増加し、成長軌道へ TVCM制作費も増加
(2014年 2,170億円 前年比**1.1%増**)
2. インターネット広告費は2005年以降
継続して増加
インターネット広告制作費も増加
(2014年 2,274億円 前年比**4.4%増**)
3. 世界の総広告費 (2014年~2017年)
毎年+4%、アジアは毎年+5%
(1,2:電通、3:eMarkter等の発表より当社調べ)

- 広告市場は引き続き拡大傾向にあり、TVCMなど映像制作マーケットも堅調に推移
- 一方、デバイスの多様化により、インターネットを中心に映像に対するニーズは高まっている

動画広告市場の動向

- 動画広告市場は、2017年には2014年の2.8倍、880億円規模の市場と急拡大
- 配信先はスマートフォンのシェアが拡大



〈サイバーエージェント / シード・プランニング調べ〉
Copyright © CyberAgent, Inc. All Rights Reserved.

環境と市場を踏まえたこれまでの取組み

AOI Pro.

- M&Aを通じたデジタル部門の再編・強化
- TVCMおよびWEB動画の制作事業 × (動画) コンテンツマーケティング事業の強化



動画コンテンツマーケティング - 仕組み AOI Pro.

- CM動画を作ってオンエアするだけ → WEBに動画を置くことで、動画の改善が可能に
- 視聴者の好みに合わせて動画を開発し、その反応や行動に合わせて改善し、確度を上げる



AOI ASIAのネットワーク構築

AOI Pro.

- 2011年9月ジャカルタへの現地法人設立をスタートとして、海外の各拠点を線として結ぶ体制を構築、東南アジアを中心とする海外戦略を加速化
- 2013年4月には「北京葵友広告有限公司」を株式取得により子会社化し、ネットワークを充実

2013年2月 バンコク

⇒東南アジア諸国の案件を
カバーするハブプロダクション

2013年4月 北京

⇒TVCM制作プロダクション
(海外協力会社を子会社化)
※協力会社として上海にも拠点あり

2012年11月 シンガポール

⇒アジアの地域統括会社

2011年9月 ジャカルタ

⇒TVCM制作プロダクション

AOI Pro.
aoiasia

A map of Southeast Asia and East Asia showing the network structure of AOI Pro. The map includes nodes for Bangkok, Beijing, Singapore, and Jakarta, connected by dotted lines. The AOI Pro. logo is positioned on the right side of the map.

1. 事業概要とこれまでの取組み
- 2. 中期経営計画2019**
3. 2015年3月期 連結決算概要
4. 2016年3月期 連結業績予想(通期)
5. 株主還元

- 「TVCMおよびWEB動画制作事業」 × 「コンテンツマーケティング事業」 関連する2つの事業領域を同時に扱うことで、継続して相乗効果を創出し、独自の強みとする

動画コンテンツ 制作事業

AOI Pro.



Wasa-be



- ・ ブランドイメージ訴求に適した高品質 TVCM, WEB動画
- ・ 消費者との関係構築に適した中品質WEB (シリーズ) 動画
- ・ 各種プロモーション動画
…などを、目的に最適化して制作

コンテンツ マーケティング事業

BA STORY WRITER INC *nakamino* IO I/O METRICS

- ・ 肖像/著作 (キャラクターなど)
- ・ さまざまなWEBメディアに、データ解析を組み合わせたサービス/ソリューションを、グループ内外の連携によって提供

先を見据えた領域拡大

動画コンテンツ制作ニーズを生み出す

動画制作の機会を拡大 ⇔ 事業領域と手段を拡大

動画コンテンツマーケティング事業推進に向けた 早期の体制構築

- 2年でビジネスモデルを確立するためのパラダイムシフトの推進
- 組織立ち上げ、チームビルディング、アライアンス / 投資

組織力のレベルアップ

- ビジネスの多様化に対応するグループヒューマンリソースマネジメントの強化
- 効率的なマネジメントシステム（基幹、管理会計、ワークフロー等）への投資

新たな強みの創造とそれを支える基本コンセプト

1. **テレビCMを中心とする広告映像制作のさらなる拡大**
2. **「データベーシック & ヒューマンドリブン」な
クリエイティブソリューション力をグループで強化**
3. **地域・メディア・コンテンツのさらなる
“NO BORDERS”推進**
4. **人材育成・業務効率化（IT関連）への積極的な投資**

テレビCMを中心とする広告映像制作のさらなる拡大

- AOI Pro.グループのコア事業となっている広告映像制作事業については、大手集中が進む中でさらなるシェアアップを図る。
- テレビCM制作で培ったノウハウをWEBを中心に他メディアでの動画制作に活用。

「データベースック & ヒューマンドリブン」なクリエイティブソリューション力をグループで強化

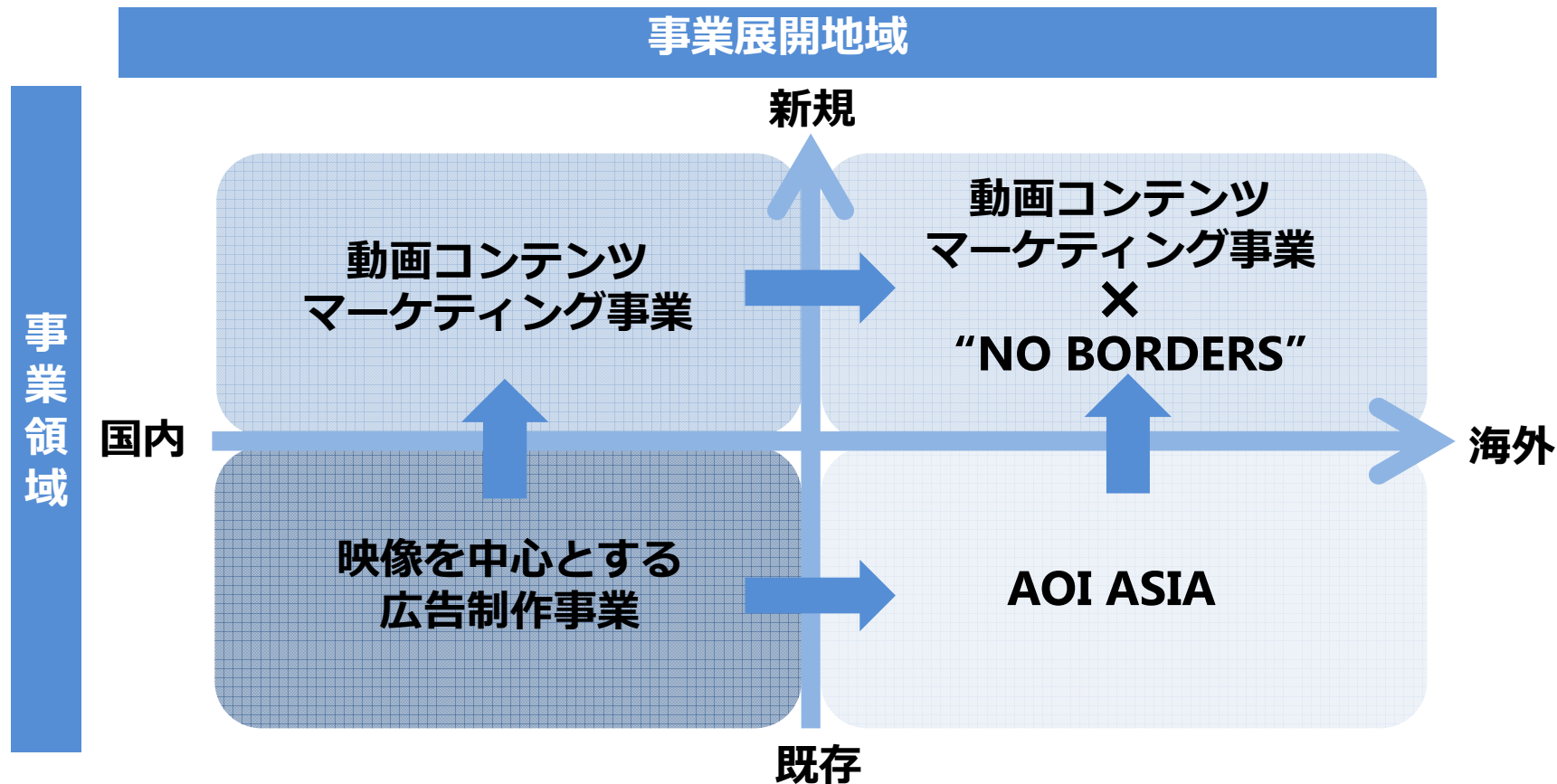
- テレビCMおよびWEBムービーの制作事業で培ったノウハウを活用し、動画コンテンツマーケティング事業を新たに展開。
- 多様なメディア/コンテンツ領域に渡る企業アライアンスと合わせ、両事業の組み合わせによるソリューションの開発・提案力を強化。

地域・メディア・コンテンツ領域のさらなる “NO BORDERS”推進

- 基盤が整ったAOI ASIAを“NO BORDERS”なソリューション展開・事業展開のためのプラットフォームへと進化

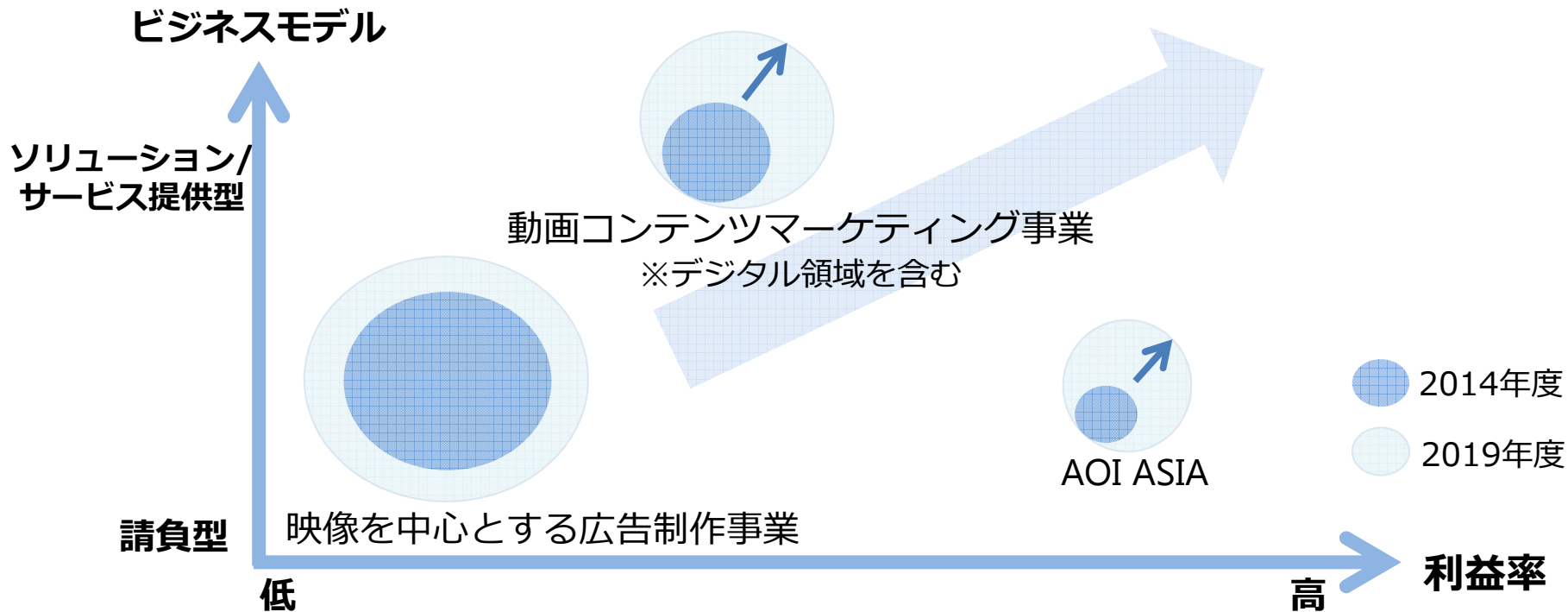
人材育成・業務効率化（IT関連）への積極的な投資

- 既存事業のより一層の強化だけでなく、新たな強みを創造するために必要となる人材育成・業務効率化（IT関連）への積極的な投資を推進し、組織力を向上



成長イメージ ②

- 既存の映像を中心とする広告制作事業に加え、より利益率の高いソリューション提供型のビジネスモデルも拡大



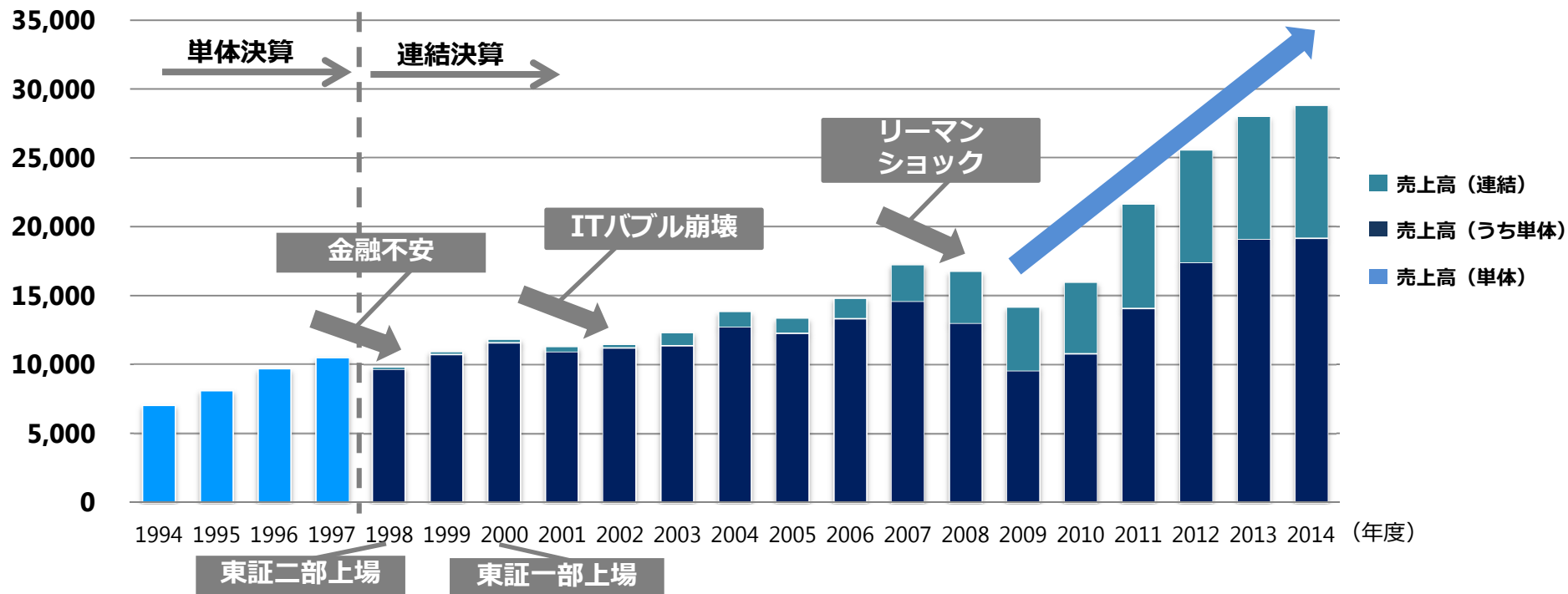
指標	目標 (2020年3月期)
連結 売上高	500億円
連結 営業利益率	10.0%
連結 ROE	12.0%以上

1. 事業概要とこれまでの取組み
2. 中期経営計画2019
- 3. 2015年3月期 連結決算概要**
4. 2016年3月期 連結業績予想(通期)
5. 株主還元

売上高推移

- 設立以来、基本的には右肩上がりの成長を維持
- 直近ではリーマンショック後、V字回復し、4期連続で過去最高を更新

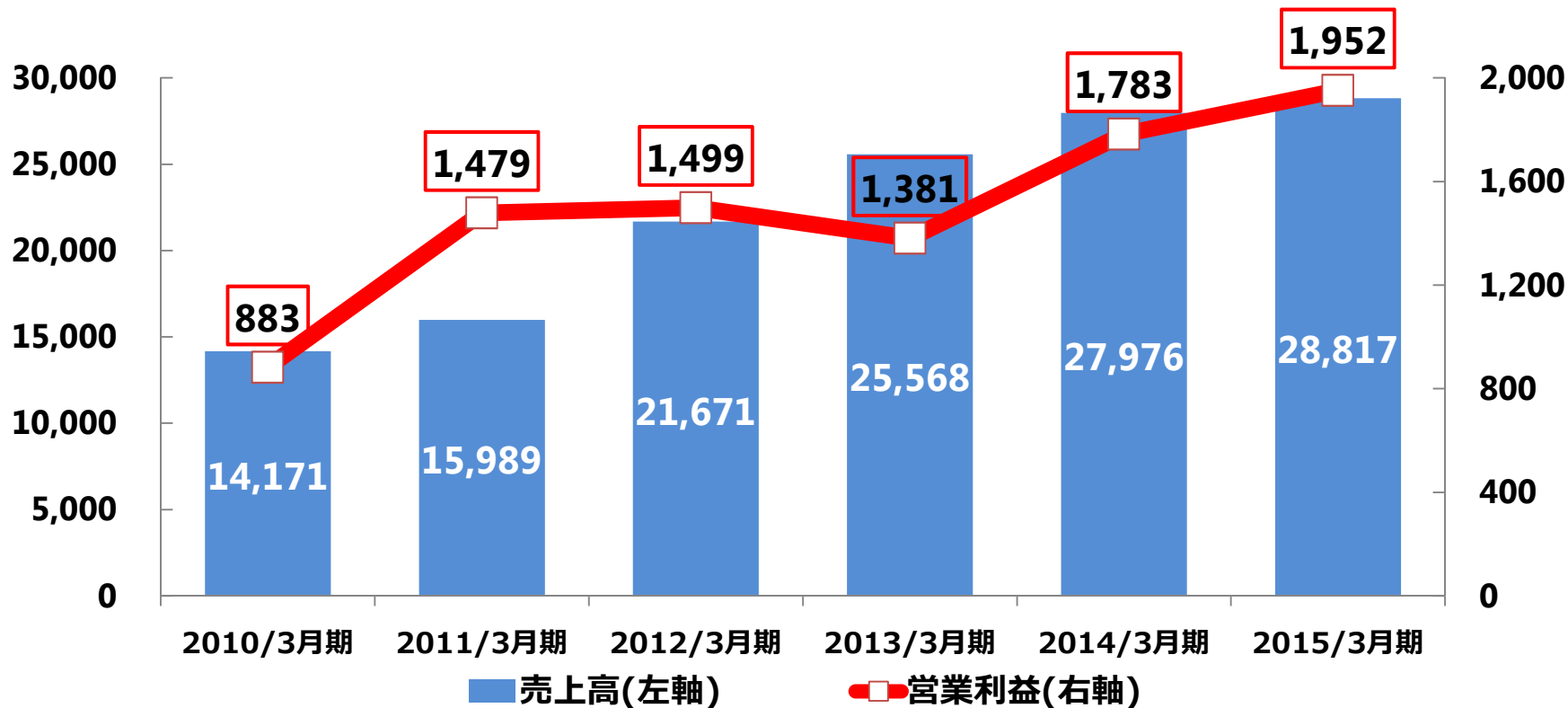
(単位：百万円)



売上高と営業利益の推移

- 売上高・営業利益共にリーマンショック直後の2倍を超え、過去最高を更新

(単位：百万円)



損益計算書

- 一部案件の売上計上時期が翌期にずれ込んだこと等により、売上高・利益ともに業績予想を若干下回ったものの、過去最高を更新

	2014/3月期		2015/3月期		前年同期比		業績予想比	
	売上高	売上高比	売上高	売上高比	増減額	(%)	増減額	(%)
(単位：百万円、%)								
売上高	27,976	100.0%	28,817	100.0%	841	3.0%	△ 182	99.4%
※ 売上原価	22,744	81.3%	23,204	80.5%	460	2.0%		
売上総利益	5,232	18.7%	5,613	19.5%	381	7.3%		
販管費	3,449	12.3%	3,660	12.7%	211	6.1%		
営業利益	1,783	6.4%	1,952	6.8%	169	9.5%	△ 147	93.0%
経常利益	1,704	6.1%	1,939	6.7%	235	13.8%	△ 60	97.0%
税引前利益	1,698	6.1%	1,792	6.2%	94	5.5%		
当期純利益	645	2.3%	1,238	4.3%	593	92.0%	△ 61	95.3%

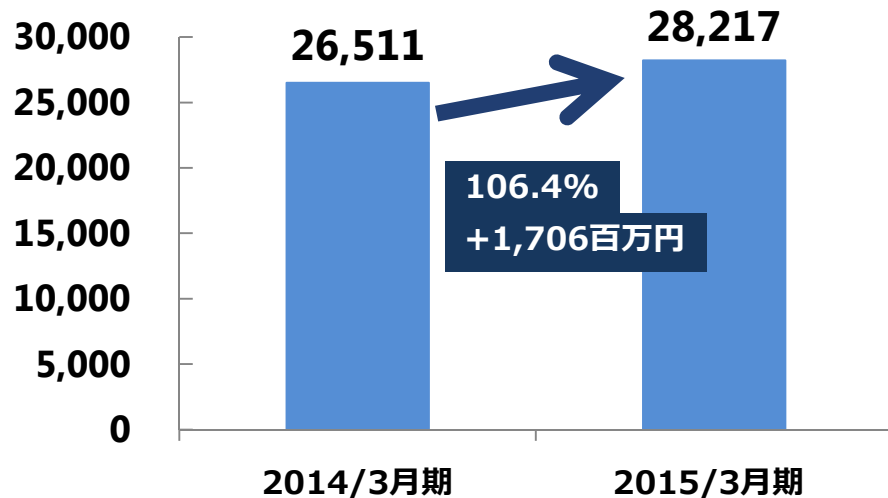
※返品調整引当金考慮後

セグメント別：広告制作事業売上高・経常利益 AOI Pro.

- 主力の国内CM制作に加え、中期経営計画2014に基づき強化してきたデジタル関連やアジア各拠点の売上が増加し、前期比増収増益

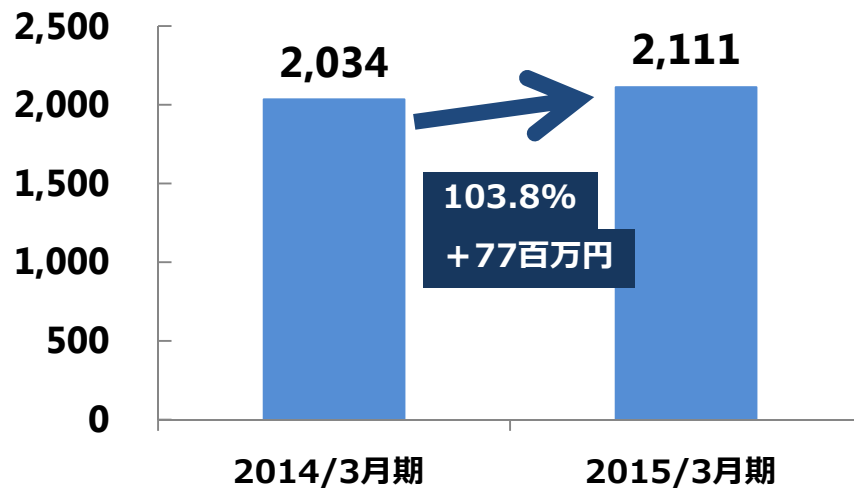
セグメント別：広告制作事業売上高

(単位：百万円)



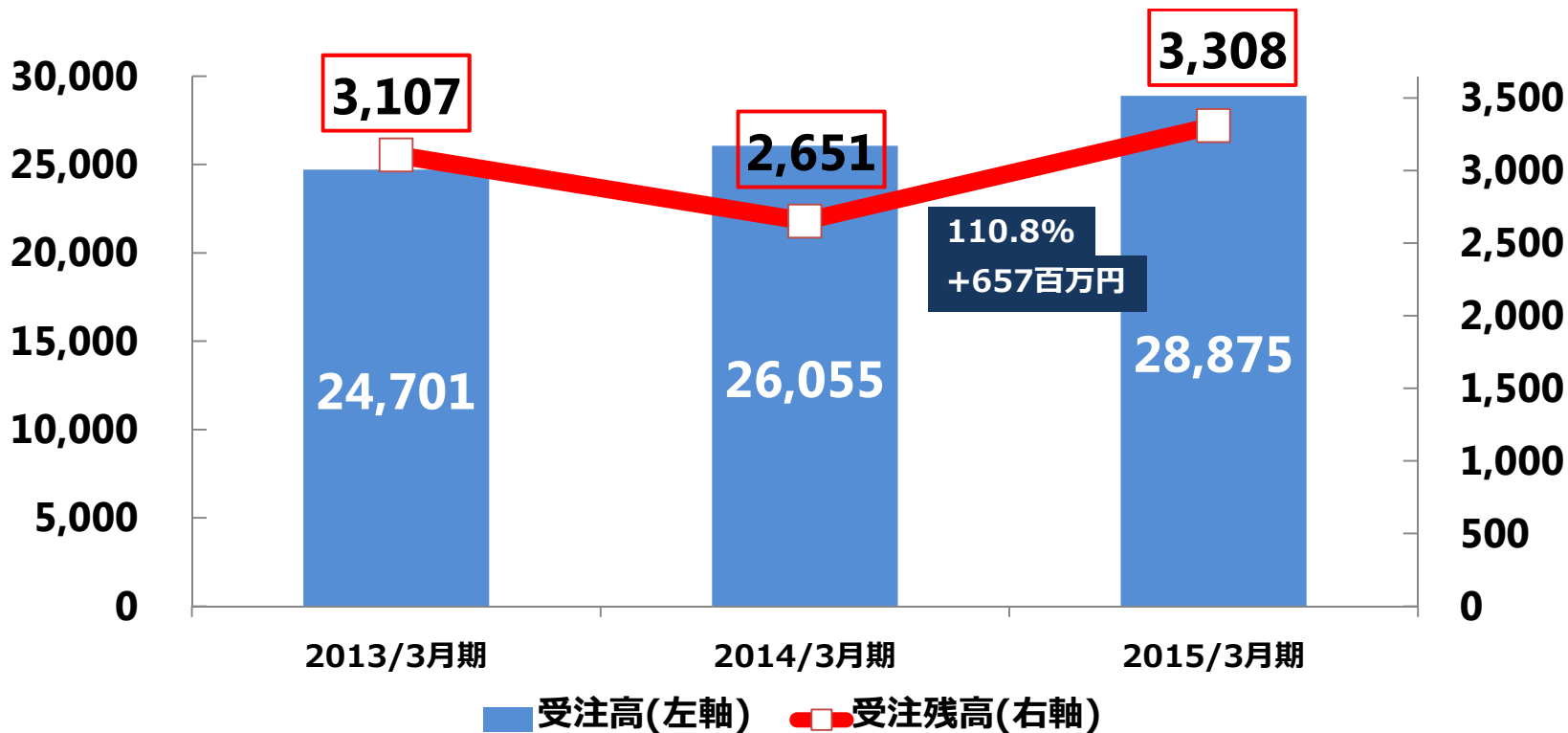
セグメント別：広告制作事業経常利益

(単位：百万円)



- 受注高は前期比10.8%増、期末受注残高は657百万円増加

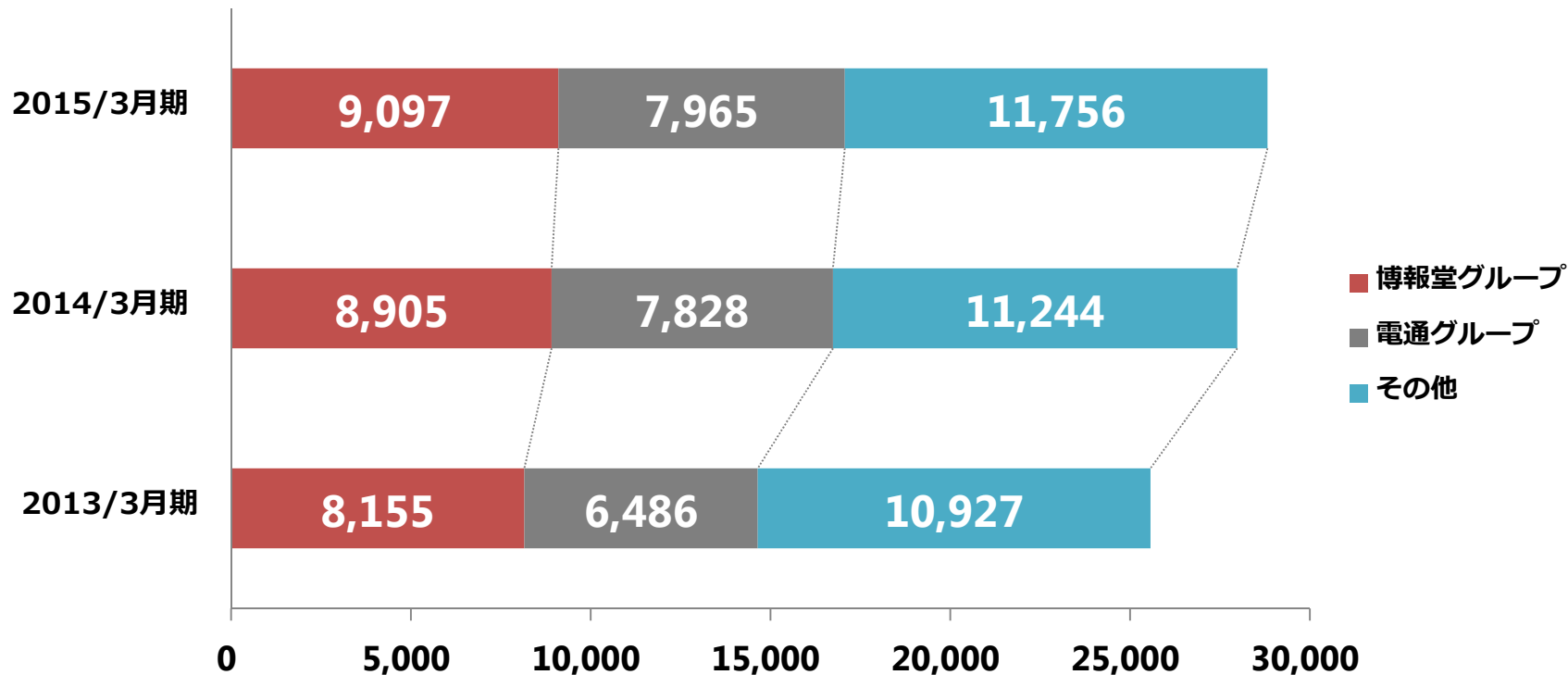
(単位：百万円)



顧客別売上高の推移

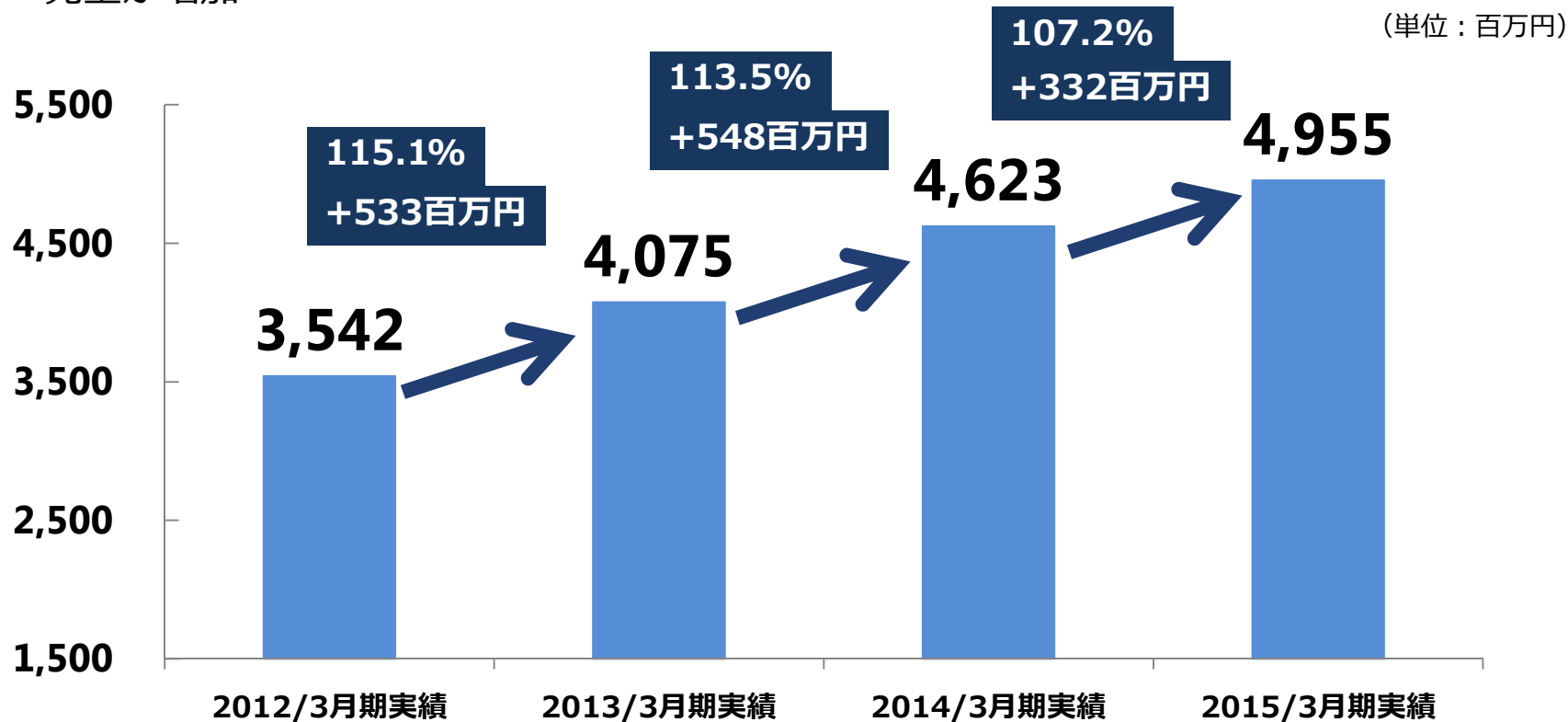
- 博報堂グループ、電通グループともに売上高が増加

(単位：百万円)



「CM作品以外の映像・WEB制作等」の連結売上高推移 AOI Pro.

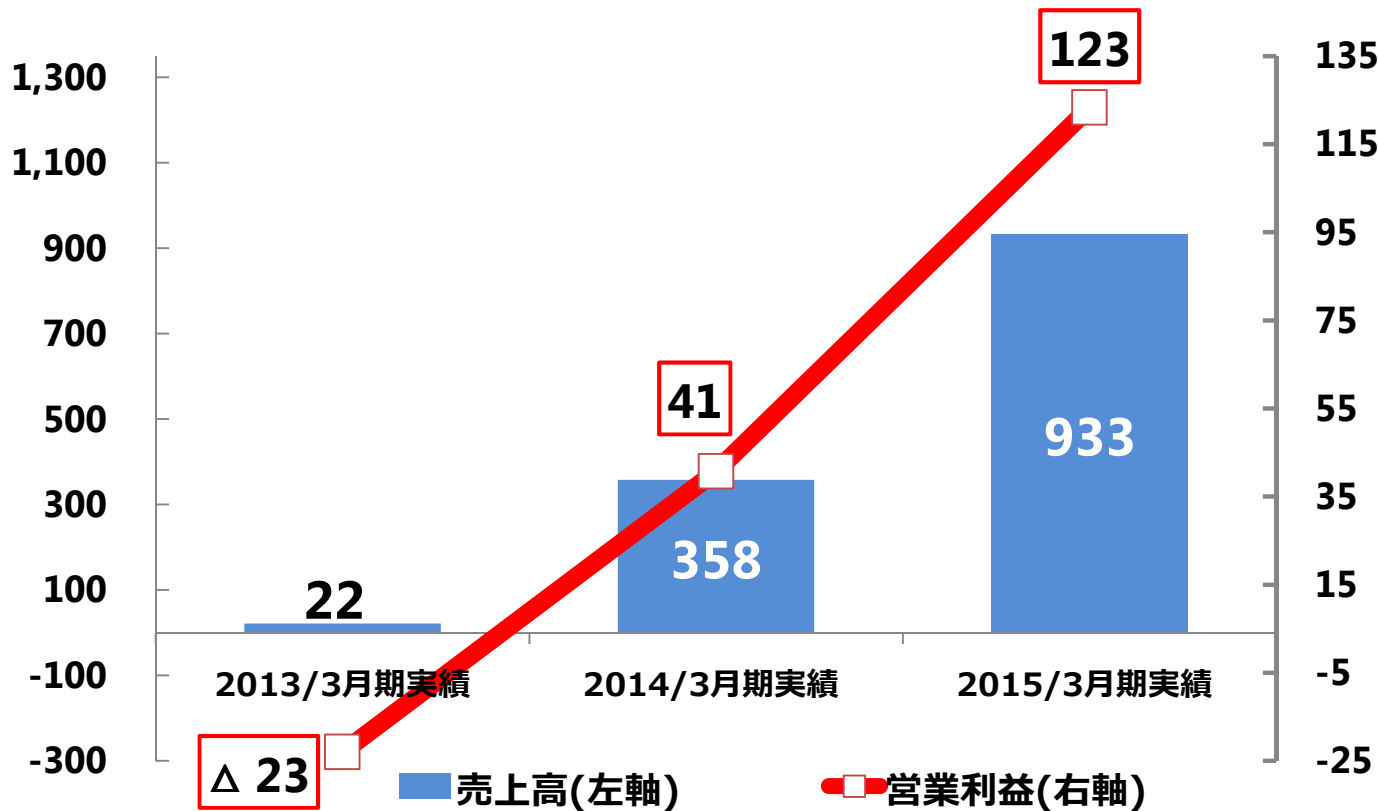
- デジタル領域への取組み強化により、WEB動画制作を含むデジタルコンテンツ関連売上が増加



AOI ASIAの売上高・営業利益推移

●北京を中心に売上高・営業利益ともに急増

(単位：百万円)



hollyhock

当社グループの映像制作ノウハウを活かした
ハイクオリティサービスの提供をコンセプトとする
初のB to C事業

- ▶ コンシューマ向け写真スタジオ運営事業

2010年 9月：六本木東京ミッドタウンに1号店オープン
2014年 4月：横浜ベイクォーターに3号店をオープン
2014年12月：港北みなもに4号店をオープン
2015年10月：ららぽーと海老名に5号店をオープン予定



AOI Pro.ブランドの認知度向上に貢献

東京ミッドタウン店



自由が丘店



横浜ベイクォーター店



港北みなも店



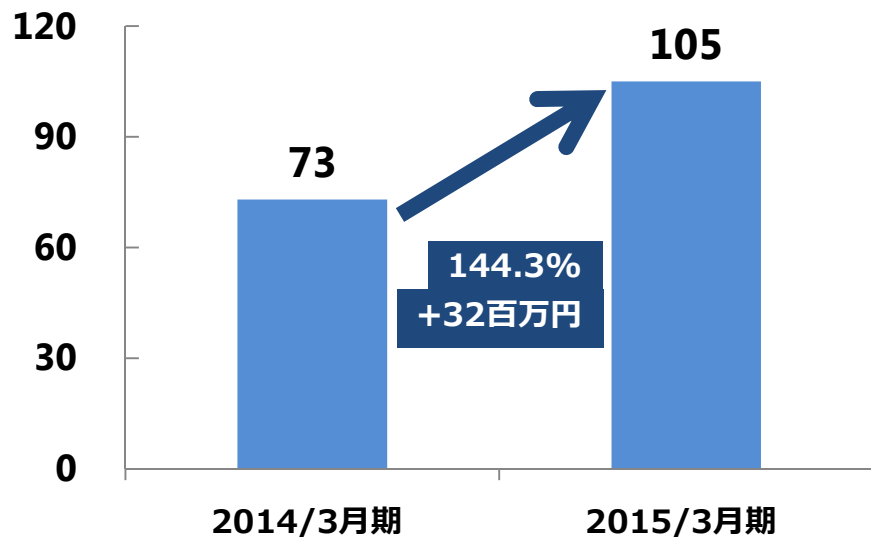
©hollyhock Inc.

セグメント別：写真スタジオ事業売上高・経常利益 AOI Pro.

- 2ヶ店の新規出店もあり、売上高は増加したが、出店時の経費負担により損失額は増加
- 今期は大型商業施設への出店も計画しており、経費負担が先行するものの、来期は黒字化の見込

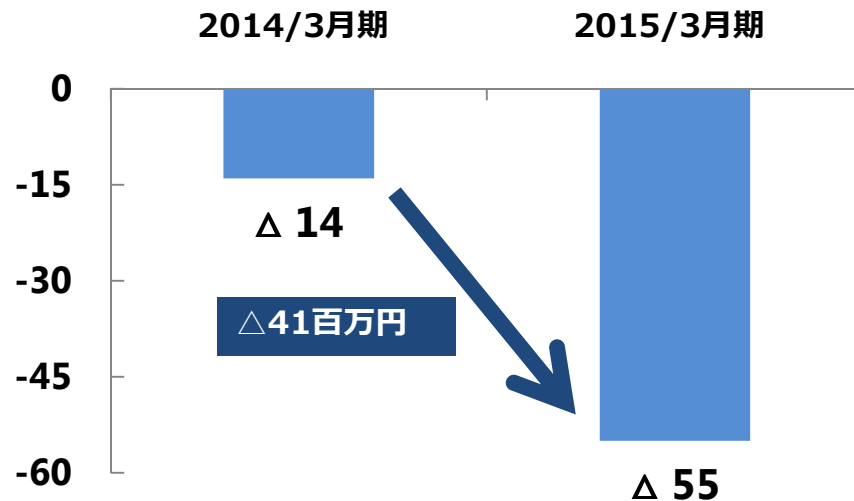
セグメント別：写真スタジオ事業売上高

(単位：百万円)



セグメント別：写真スタジオ事業経常利益

(単位：百万円)

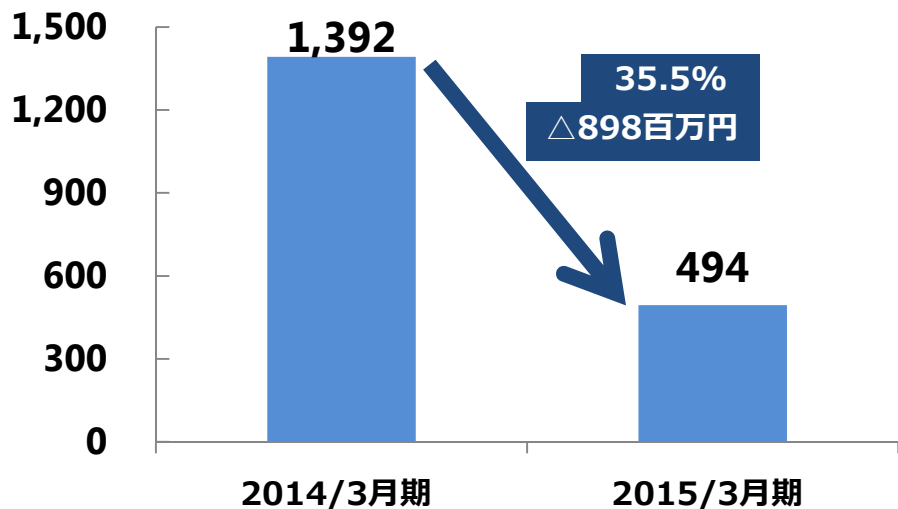


セグメント別：メディア関連事業売上高・経常利益 AOI Pro.

- 2014年10月事業譲渡を行い、2015年1月には解散を決定、清算手続き中
- 本セグメントは今期廃止

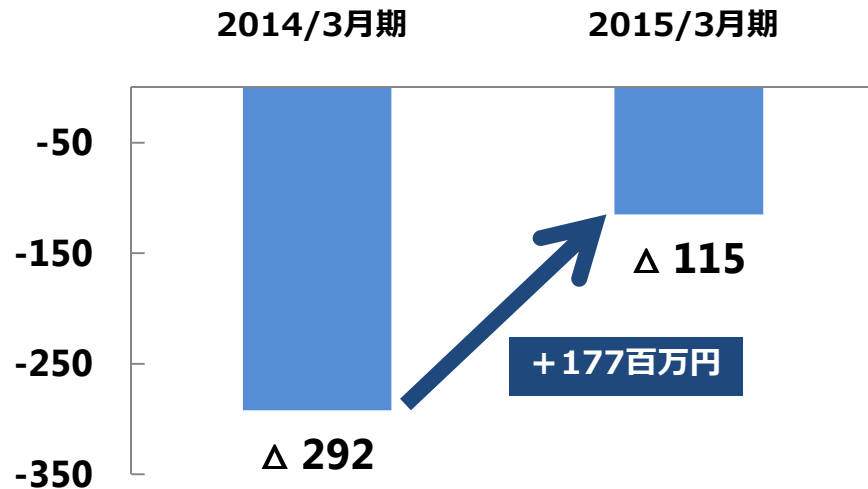
セグメント別：メディア関連事業売上高

(単位：百万円)



セグメント別：メディア関連事業経常利益

(単位：百万円)



1. 事業概要とこれまでの取組み
2. 中期経営計画2019
3. 2015年3月期 連結決算概要
4. **2016年3月期 連結業績予想(通期)**
5. 株主還元

連結業績予想（通期）

- 広告需要は引き続き増加傾向。CMを中心とする広告映像制作の売上也堅調に推移
- デジタル領域や海外拠点の増強にも注力
- 利益面では、メディア関連事業の損失計上がなくなる一方で、中期経営計画2019に基づく戦略的投資も積極的に行う

(単位：百万円、%)

	2015/3月期 実績	2016/3月期 予想	前期比	
			増減額	(%)
売上高	28,817	30,000	1,183	104.1%
営業利益	1,952	2,200	248	112.7%
(営業利益率)	6.8%	7.3%		
経常利益	1,939	2,150	211	110.8%
当期純利益	1,238	1,000	△ 238	80.7%

過去最高を更新

→ 前期に一時的なプラス要因があり、マイナス予想

1. 事業概要とこれまでの取組み
2. 中期経営計画2019
3. 2015年3月期 連結決算概要
4. 2016年3月期 連結業績予想(通期)
5. 株主還元

〈利益配分の基本方針〉

- 経営基盤と財務体質の強化を図るとともに、株主の皆様積極的に、かつ継続的に利益還元を行う方針
- 配当に関しては今後の収益予想を踏まえ、当面以下のとおり実施
 - ① 配当性向 30%以上
 - ② 1株当たり 年10円以上

〈配当予定〉

- 2015/3月期（実績）

普通株式	1株当たり年間配当金	24円
	うち中間配当	7円

- 2016/3月期（予想）

年間25円を予定(1円増配)

※別途、自己株式の取得を実施
 取得し得る株式の総数：100,000株
 (上限)
 株式の取得価格の総額：100百万円
 (上限)
 取得機関：2015年3月3日～9月30日

〈配当の状況〉

	2012/3月期	2013/3月期	2014/3月期	2015/3月期	2016/3月期
	実績	実績	実績	実績	予想
1株当たり当期利益	56.88円	26.15円	53.90円	101.38円	80.48円
1株当たり配当額	20円	23円	23円	24円	25円
配当性向 (連結ベース)	35.2%	88.0%	42.7%	23.7%	31.1%

株主優待制度 (2014年8月新設)

〈内容〉

① QUOカード贈呈

当社株式保有株数に応じてオリジナルQUOカードを贈呈いたします。

保有株数	QUOカード
500株以上	2,000円分
2,000株以上	5,000円分
5,000株以上	10,000円分

② 撮影付オリジナル写真集の作成

ご応募いただいた優待対象の株主様の中から、抽選により10名の株主様にオリジナルの写真集を作成いたします。AOI Pro.グループの(株)ホリーホックが、株主様ご本人とご家族またはご友人と一緒に写真撮影を行い、オリジナル写真集にしてお渡しいたします。



オリジナル写真集

〈株主優待対象者〉

毎年9月30日現在の当社株主名簿に記載または記録された5単元(500株)以上保有されている株主様を対象といたします。

(①は優待対象の方全員、②はご応募された方の中から抽選で10名様)

当資料には、当社の計画と見通しを反映した将来予想に関する記述を含んでおります。

かかる将来予想に関する記述は、当社が現時点で入手可能な情報を基にした予想値であり、これらは経済環境、競争状況、新サービスの成否等、不確実な要因の影響を受けます。

従いまして、実際の業績はこの資料に記載されている将来予想に関する記述とは大きく異なる場合があることをご承知おきください。

また当社は、この資料の開示後において、かかる将来予想に関する記述を更新して義務を負うものではありません。