

35期 決算説明会

【平成28年2月期】



代表取締役社長

取締役 執行役員 管理本部担当

経理財務部 部長

分部 至郎

牧田 渉

山崎 孝幸

2016年4月26日

<http://www.ray.co.jp/>

本日のスケジュール

- 35期【平成28年2月期】 決算報告**
- 36期【平成29年2月期】 見通し**
- 今後の方針**

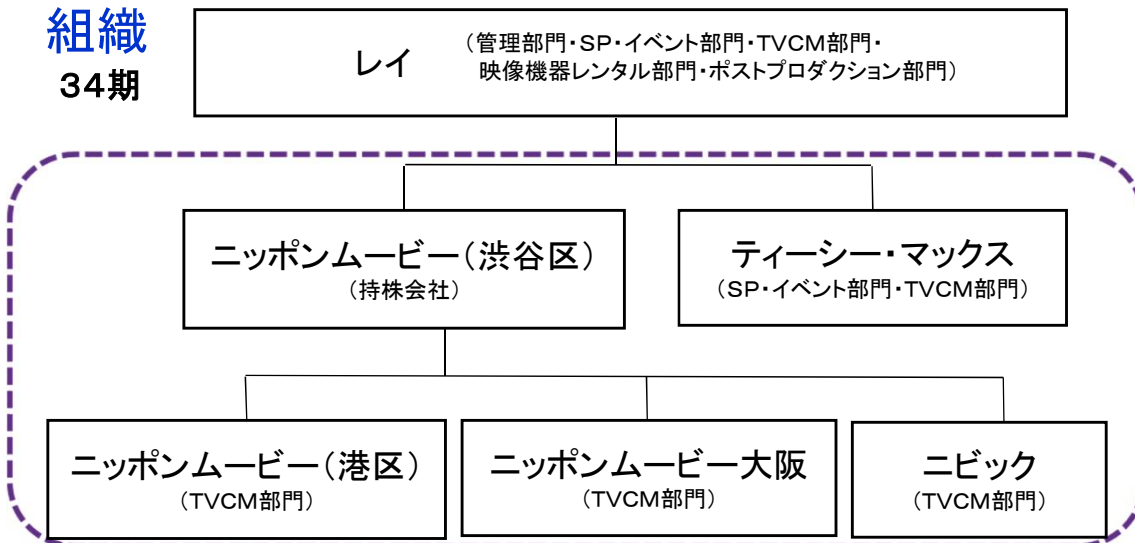
35期【平成28年2月期】 決算報告

グループ体制の状況

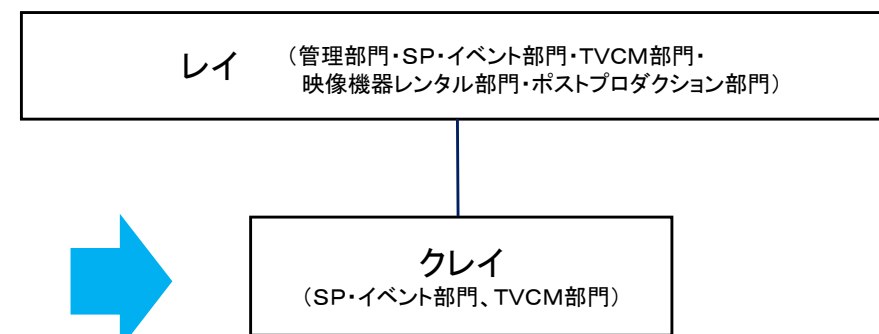
平成27年3月

株式会社ニッポンムービー（東京都港区）を吸収合併存続会社、株式会社ティーシー・マックス、株式会社ニッポンムービー（東京都渋谷区）、株式会社ニビックを吸収合併消滅会社とする組織再編を実施するとともに、株式会社ニッポンムービー（東京都港区）の商号を株式会社クレイに変更いたしました。

組織 34期



35期



合併・社名変更

連結業績(連結経営成績)



単位:百万円

	第35期実績	第34期実績	対前期増減
売上高	11,456	11,471	△15
営業利益	468	501	△33
営業利益率	4.1%	4.4%	△0.3%
経常利益	463	449	14
当期純利益	356	304	52
1株当たり当期純利益	27円67銭	23円84銭	3円83銭
自己資本当期純利益率	10.2%	9.6%	0.6%
総資産経常利益率	5.4%	5.4%	0.0%

連結業績(連結財政状態)



単位:百万円

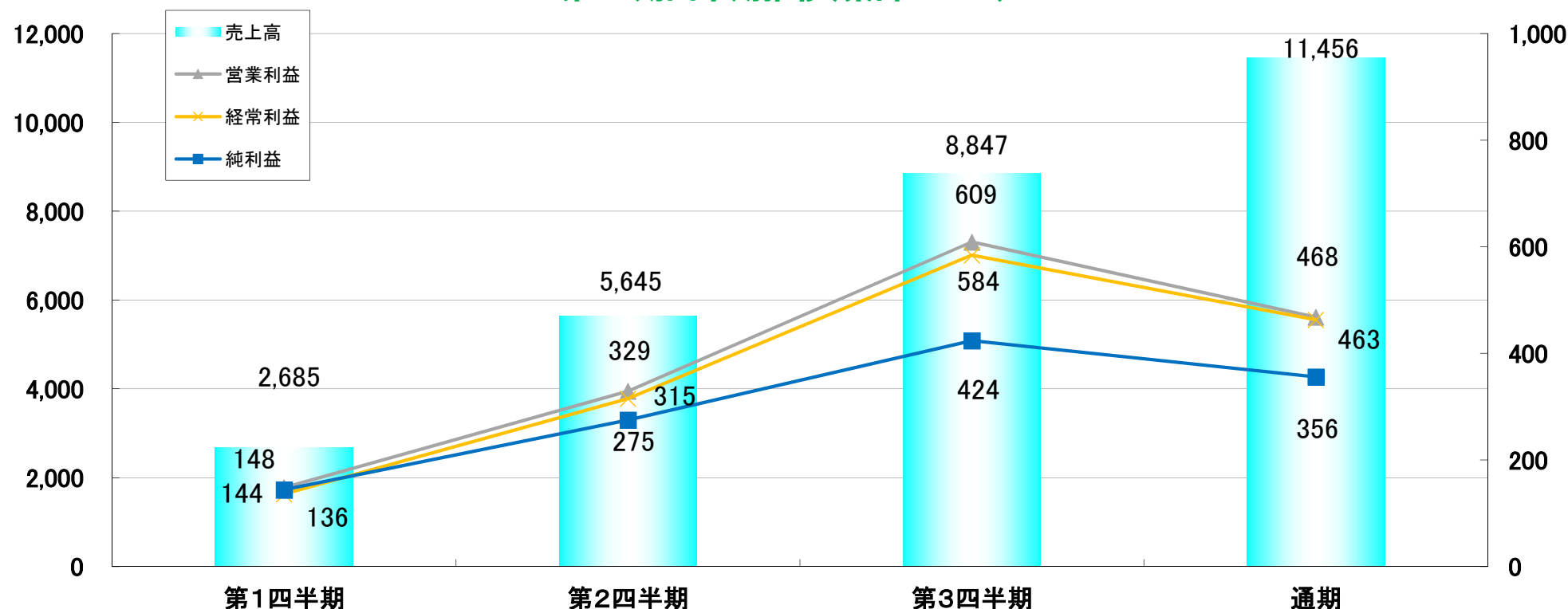
	第35期実績	第34期実績	対前期増減
総 資 産	8,440	8,789	△349
純 資 産	3,565	3,426	139
自 己 資 本	3,564	3,405	159
自 己 資 本 比 率	42.2%	38.7%	3.5%
1 株 当 た り 純 資 産	276円41銭	266円39銭	10円02銭

連結決算概要



イベント、展示会等が多く開催された秋季期間に多くの受注ができたこと等により第3四半期(平成27年3月～平成27年11月)までは堅調に推移していたものの、第4四半期(平成27年12月～平成28年2月)は売上を見込んでいた案件の計上が翌期以降にずれこんだことやイベントや展示会の開催が少ない冬季期間に売上が伸び悩む等課題を残す結果となりました。

第35期四半期推移(累計ベース)



受注産業のため、各四半期毎に利益が積み上がる構造ではありません。

連結貸借対照表



単位:百万円

		第35期末	第34期末			第35期末	第34期末
流動資産		4,917	5,093		流動負債	3,729	4,060
					固定負債	1,145	1,301
					負債合計	4,875	5,362
固定資産	有形固定資産	2,941	2,856		株主資本	3,508	3,190
	無形固定資産	81	95		その他の包括利益 累計額	55	214
	投資その他の 資産	501	744		新株予約権	—	20
					少数株主持分	1	0
固定資産		3,523	3,695		純資産合計	3,565	3,426
資産合計		8,440	8,789		負債純資産合計	8,440	8,789

連結貸借対照表

当連結会計年度末の総資産は、348百万円減少し、8,440百万円

流動資産は、176百万円減少し4,917百万円

- ・売掛金(594百万円減少): 年度後半の売上減少による
- ・たな卸資産(174百万円増加): 仕掛品の増加

固定資産は、172百万円減少し3,523百万円

- ・リース資産(85百万円増加): 映像機器レンタル部門の設備投資等
- ・投資有価証券(242百万円減少): 保有株式の時価評価

当連結会計年度末の負債は、487百万円減少し、4,875百万円

流動負債は、331百万円減少し3,729百万円

- ・買掛金(195百万円減少): 年度後半の売上減少に伴う仕入減少による
- ・未払消費税等(77百万円減少): 年度後半の課税売上減少

固定負債は、156百万円減少し1,145百万円

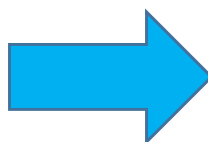
- ・長期借入金(135百万円減少): 約定返済
- ・リース債務(固定)(58百万円増加): 新規契約の為

当連結会計年度末の純資産は、138百万円増加し、3,565百万円

- ・利益剰余金(292百万円増加): 配当金△63百万円、当期純利益356百万円
- ・その他の有価証券評価差額金(153百万円減少): 保有株式の時価評価

自己資本比率

第34期末
38.7%



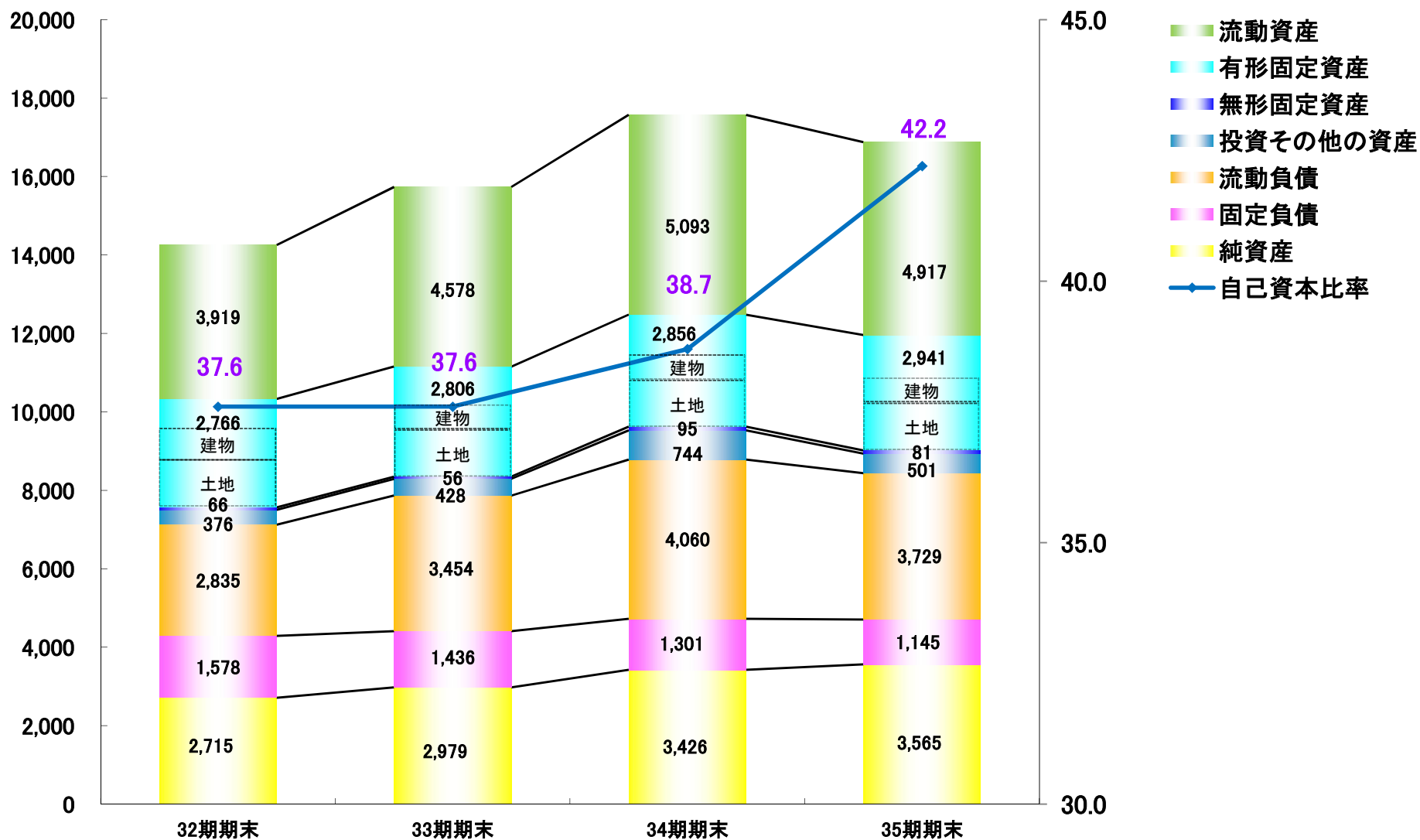
第35期末
42.2%

連結貸借対照表推移



単位:百万円

単位:%



連結売上高・営業利益分析

単位:百万円

	第35期実績	比率/売上高	第34期実績	比率/売上高
売上高	11,456	100.0%	11,471	100.0%
直接原価	5,969	52.1%	6,049	52.7%
付加価値	5,487	47.9%	5,422	47.3%
制作経費	2,239	19.5%	2,075	18.1%
売上総利益	3,248	28.4%	3,347	29.2%
営業経費	2,780	24.3%	2,846	24.8%
営業利益	468	4.1%	501	4.4%

売上高は、前年同期比15百万円の減少

付加価値は、前年同期比65百万円の増加

制作経費・営業経費は、合わせて前年同期比98百万円の増加

経費分析



単位:百万円

主な経費項目 (直接原価以外の経費)	第35期実績	第34期実績	対前期増減
人件費	2,912	2,893	19
賃借料	339	339	0
減価償却費	171	183	△12
リース関連費用	652	565	87
修繕費	124	116	8
消耗関連費	205	203	2
その他	616	622	△6
経費合計	5,019	4,921	98

リース関連費・・・業容拡大に向けた機材投資に伴う増加

連結キャッシュ・フロー



単位:百万円

	第35期実績	第34期実績
営業活動によるキャッシュ・フロー	814	712
投資活動によるキャッシュ・フロー	△153	△94
財務活動によるキャッシュ・フロー	△727	△642
現金及び現金同等物の期末残高	921	988

35
期

営業活動・・・税前当期純利益(472百万円) 減価償却費の計上(659百万円)
 売上債権の減少(331百万円) 棚卸資産の増加(△174百万円)
 仕入債務の減少(△195百万円) 法人税等の支払(△199百万円)
 投資活動・・・有形固定資産の取得(△117百万円)出資金の払込(△48百万円)
 財務活動・・・長短借入金の返済(△160百万円) リース債務の返済(△521百万円)

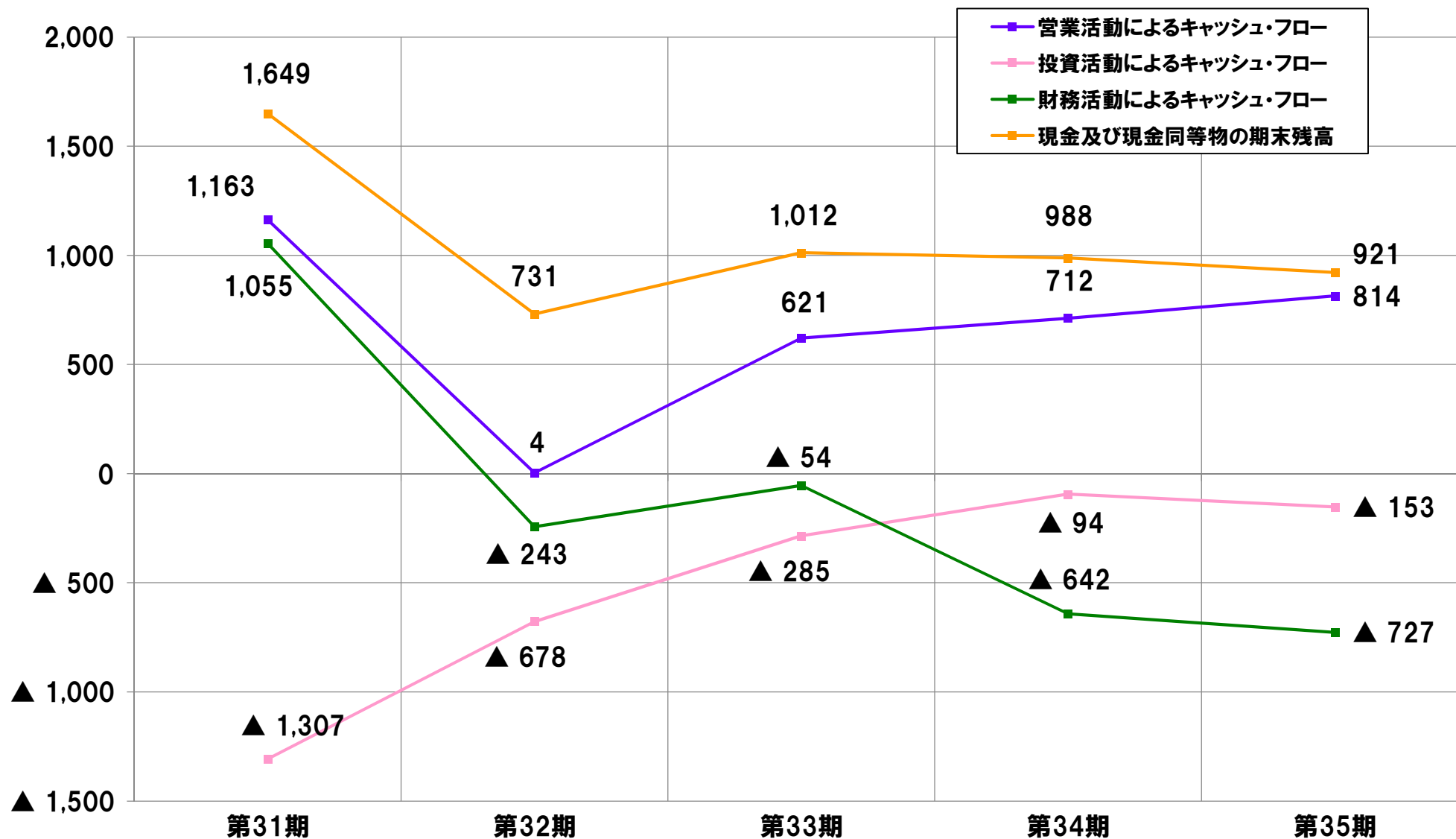
34
期

営業活動・・・税前当期純利益(578百万円) 減価償却費の計上(584百万円)
 仕入債務の増加(336百万円) 投資有価証券の売却益(△139百万円)
 売上債権の増加(△341百万円) 法人税等の支払(△271百万円)
 投資活動・・・投資有価証券の売却(140百万円)有形固定資産の取得(△237百万円)
 財務活動・・・長短借入金の返済(△159百万円) リース債務の返済(△424百万円)

連結キャッシュ・フロー推移



単位:百万円



セグメント構成



広告ソリューション事業

SP・イベント部門

(コミュニケーションデザイン事業本部)

- ・各種プロモーション、イベント等の企画制作
- ・展示会、博覧会、ショールーム等の企画制作
- ・印刷物、デザイン、プレミアム商品等の企画制作
- ・Web等のデジタルプロモーションの企画制作

TVCM部門

(クリエイティブ・デザイン事業本部)

- ・TVコマーシャル等の企画制作
- ・通販番組を含むダイレクト広告の企画制作
- ・ミュージックPV等の企画制作
- ・イベント、ショールーム等の映像の企画制作

人的
パワー中心

テクニカルソリューション事業

映像機器レンタル部門

(イベント事業本部)

- ・MICE等での大型映像機器のレンタル、オペレーション
- ・コンサート等の大型映像機器のレンタル、オペレーション
- ・ライブ中継、撮影、ネットワーク配信
- ・会議施設、ショールーム等への映像機器販売、運営サポート

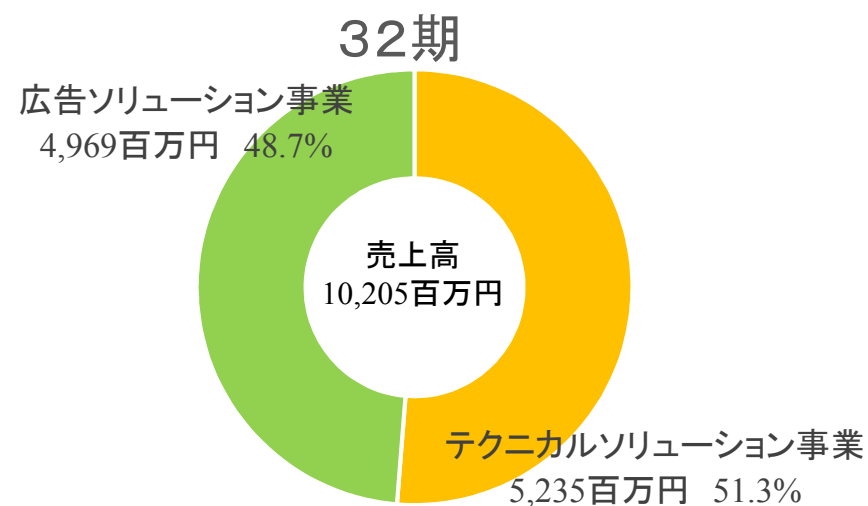
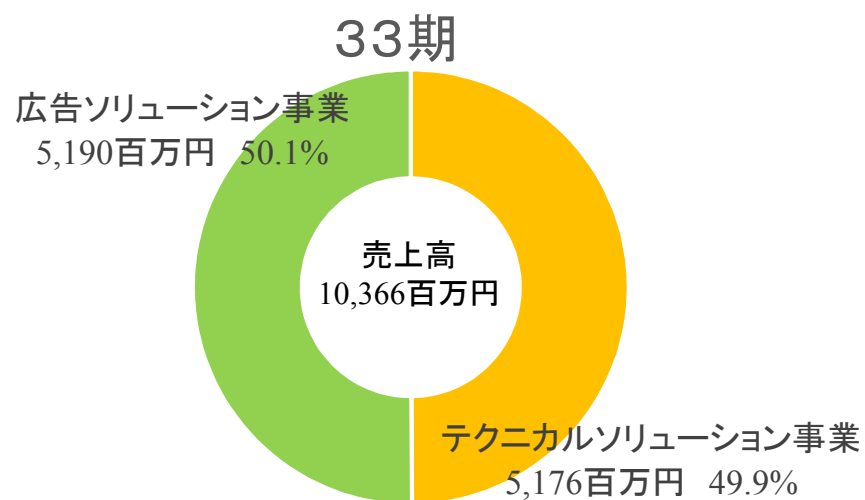
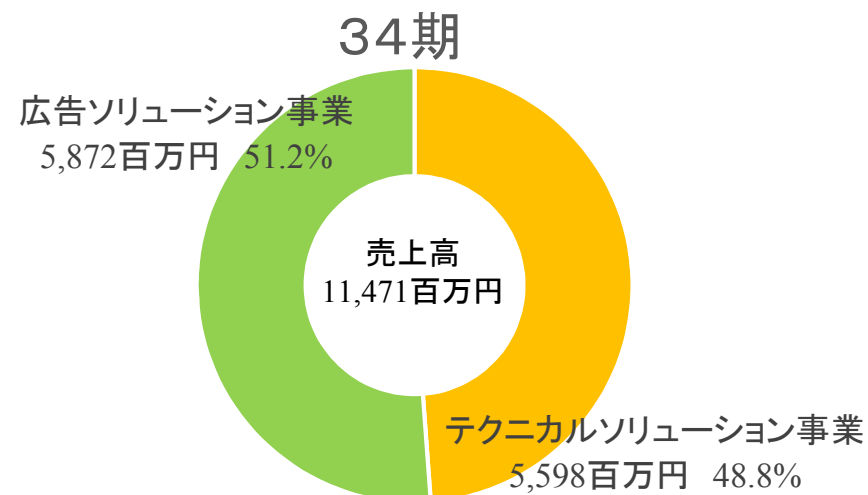
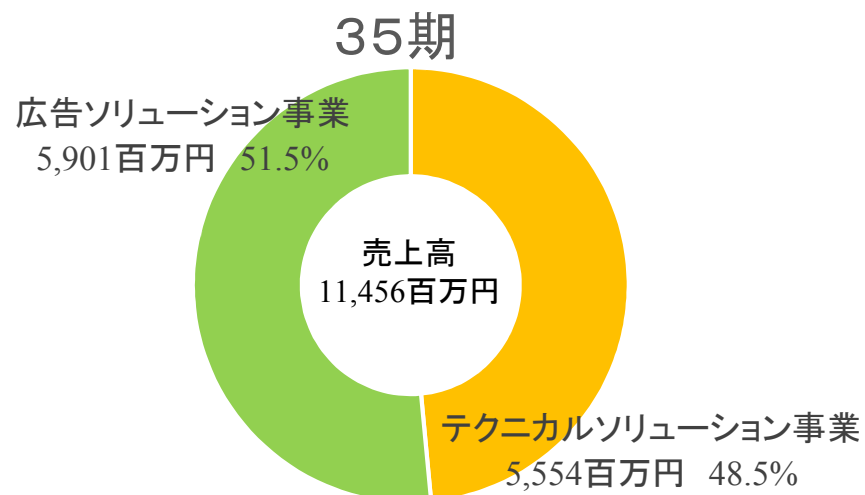
ポストプロダクション部門

(映像技術事業本部)

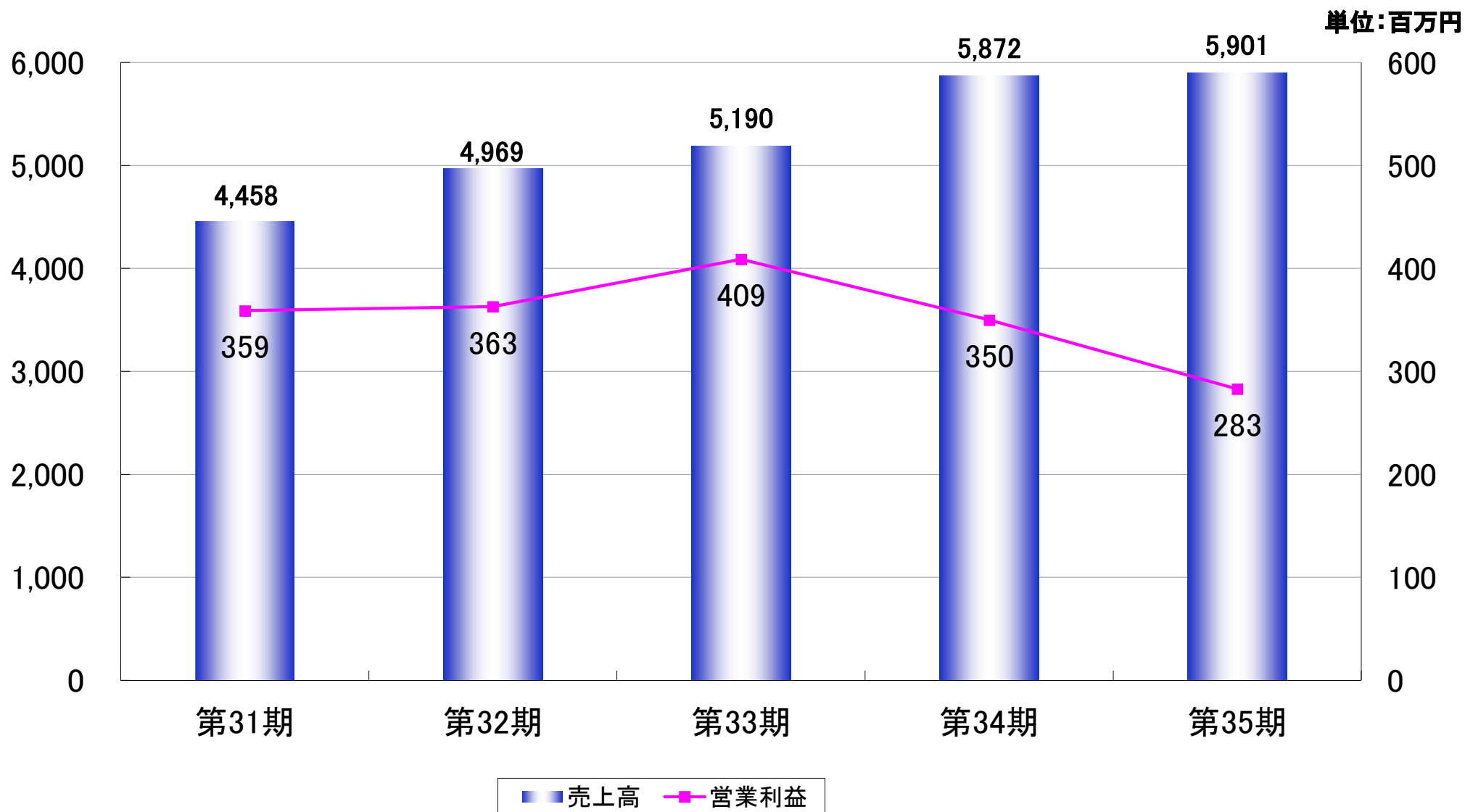
- ・CM、TV番組等の映像デジタル編集、MA制作
- ・CM等の撮影、デジタルアーカイブ
- ・CG、各種映像制作の技術サポート
- ・Blu-ray / DVDのオーサリング、制作全般

機材＋人的
パワー中心

セグメント別売上高



広告ソリューション事業売上高・営業利益推移



広告ソリューション事業・部門分析



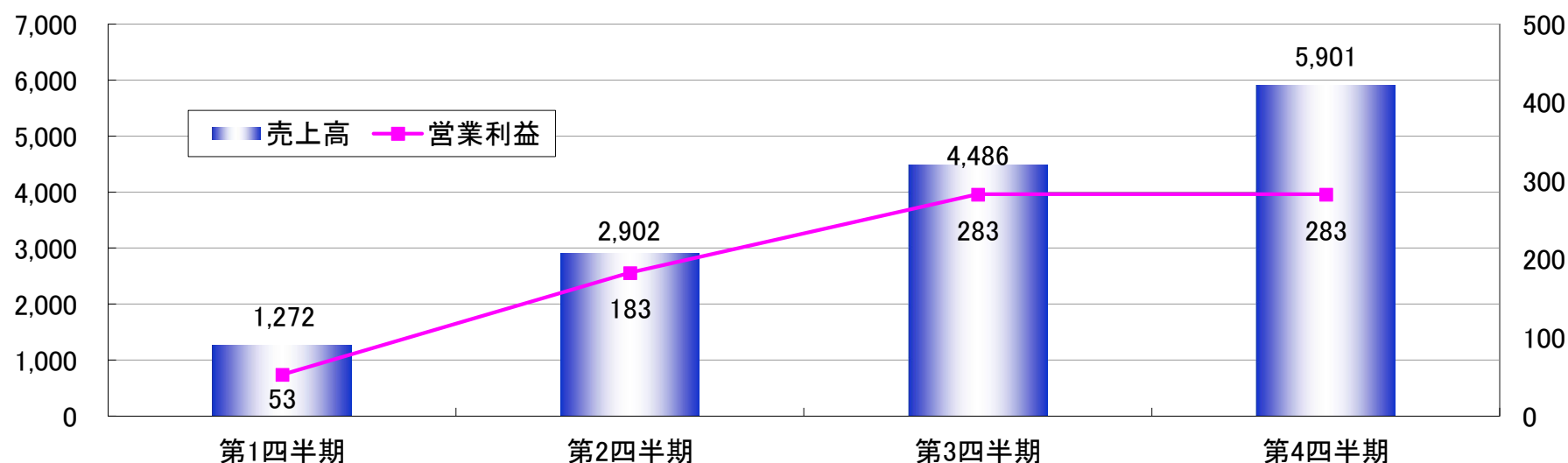
OSP・イベント部門

大型案件の受注やイベント、展示会が多く開催される季節である秋季期間に多くの展示会等の受注ができたこと等により、第3四半期までの業績は堅調に推移し、売上は前年を上回ることができましたが、利益につきましては、案件が重なった際の外注費等のコストコントロールに課題を残す結果となり、前年を下回る結果となりました。

OTVCM部門

経費コントロールの徹底を行うとともに新規案件の受注等もありましたが、一方では前年にあったレギュラー案件の失注や価格競争の影響を引き続き受けていることもあり、売上、利益ともに業績を伸ばすことはできませんでした。

第35期四半期推移(累計ベース)



テクニカルソリューション事業売上高・営業利益推移



テクニカルソリューション事業・部門分析

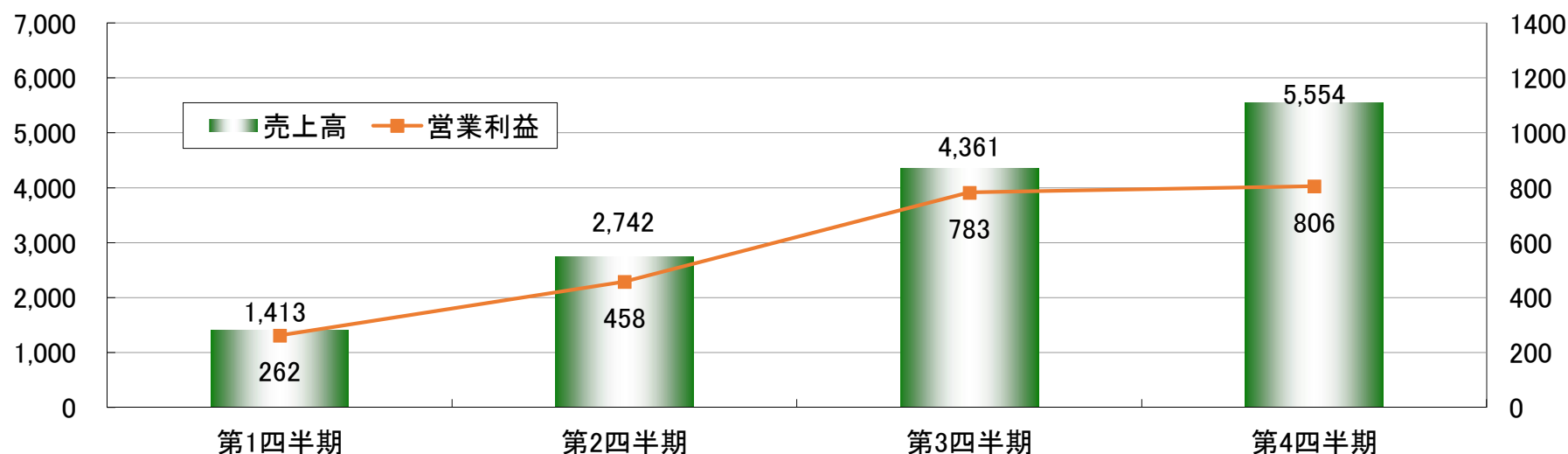
○映像機器レンタル部門

積極的に進めていた設備投資の効果等もあり、コンサート案件やイベント案件等の受注が堅調に推移し、利益面においては前期に比べ大幅に伸ばすことができましたが、イベント、展示会の開催が少ない冬季期間においては、売上が伸び悩む等課題も残す結果となりました。

○ポストプロダクション部門

編集スタジオの稼働率は引き続き堅調に推移しているものの、受注・価格競争激化の影響を受け、受注単価が厳しい状況にあることや、前年は消費税増税の駆け込み需要が大きかった部門でもあり、当連結会計年度におきましては、そのような要因もなかったことから、売上利益ともに前年の業績を上回るまでにはいたりませんでした。

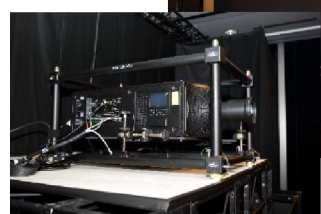
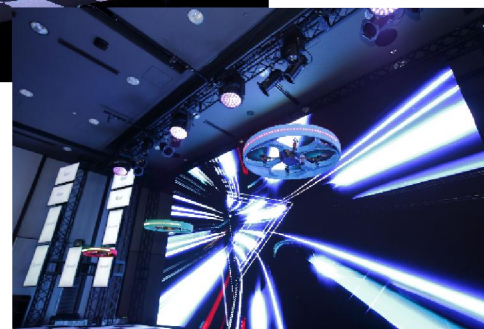
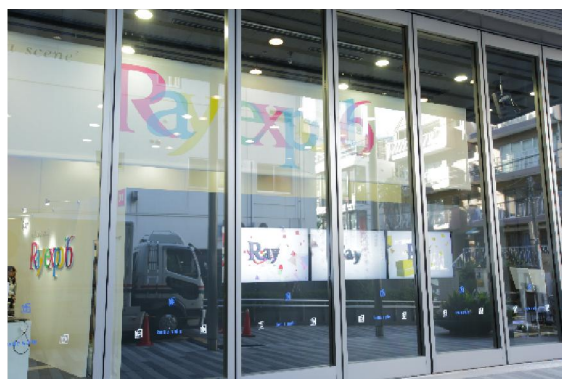
第35期四半期推移(累計ベース)



Ray expo'16 (レイ展)

当連結会計年度のトピックスといたしましては、積極的な機材投資を継続するとともにお得意さ先様等を招待し、プライベート展を開催する等将来の業績拡大に向けた動きを展開いたしました。

レイグループ展の様相



レイ展の様相は下記URLにて
ご紹介させていただいております。
<https://www.ray.co.jp/rayexpo/>

第36期【平成29年2月期】 見通し

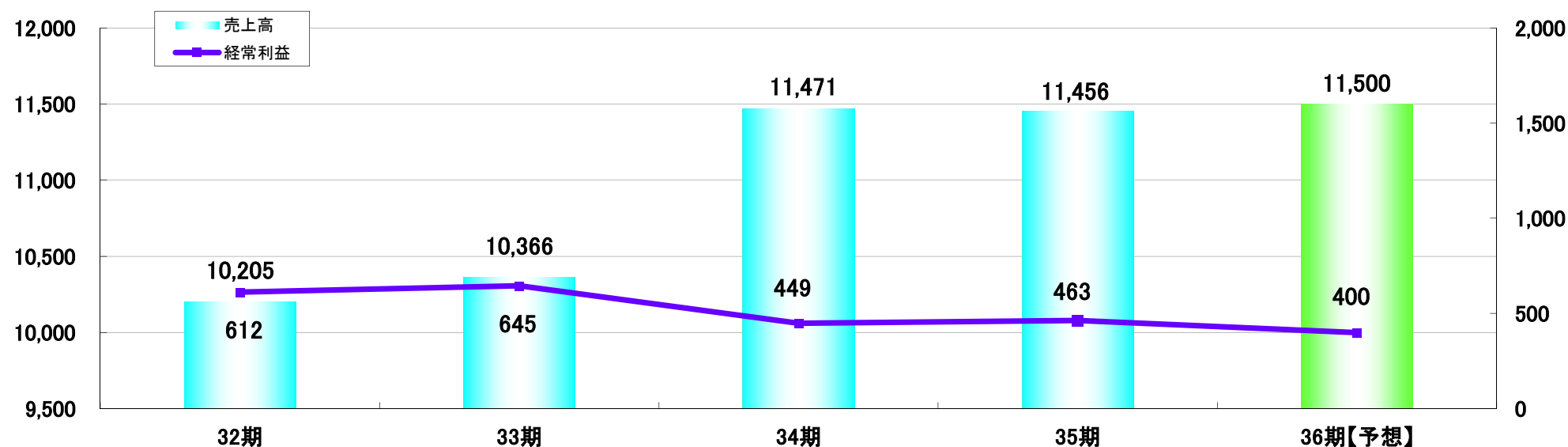
業績の見通し



単位:百万円

	32期 【H25/2期】	33期 【H26/2期】	34期 【H27/2期】	35期 【H28/2期】	36期(予想) 【H29/2期】
売上高	10,205	10,366	11,471	11,456	11,500
営業利益	666	696	501	468	450
(営業利益率)	6.5%	6.7%	4.4%	4.1%	3.9%
経常利益	612	645	449	463	400
当期純利益	447	338	304	356	280

単位:百万円



単位:百万円

業績の見通し

次期の見通しにつきましては、市場に回復傾向がみられているものの、物価上昇の加速に比した実質所得の伸び悩みや2017年4月の消費増税影響への懸念などから景気の先行きへの不安は継続しております。

景気動向と密接な関係にあり、当社グループの主要な市場である広告業界におきましても、広告主各社の広告支出への慎重な姿勢は継続し、競争激化、価格値下げ圧力など厳しい経営環境が続くものと予想しております。

このような環境が予想される中、次期におきましては、東京五輪に向けて首都圏のコンサートホール等が改修工事のため閉鎖し、コンサート用の施設が不足する問題(2016年問題)の影響によりコンサート案件が不透明な状況にあり、次期業績には一定の影響があると予想しておりますが、一過性の問題でもあり、問題が解決した際には、更なる受注強化を目指してまいります。

同じく次期におきまして、増床の上、編集スタジオ増設の計画をしております。増床・増設関連の経費が増加し、その効果が業績に貢献するまでには一定の期間を要するものと予想しておりますが、中期的には当社グループの業績向上に寄与するものと想定しております。

業績の見通し

また、2016年にはリオデジャネイロ五輪が開催され、開催後にはいよいよ2020年の東京五輪に向けた動きが本格化してくるものと予想されます。当社グループにおきましても、微力ながらも東京五輪に貢献できるよう、東京五輪関連のイベント案件等の受注を目指した活動を加速させる所存であります。

なお、業容の拡大とともに中長期的に継続して安定した利益確保ができる企業を目指し、人材・機材への投資を継続的に行っていくという当社グループの方針は継続してまいります。

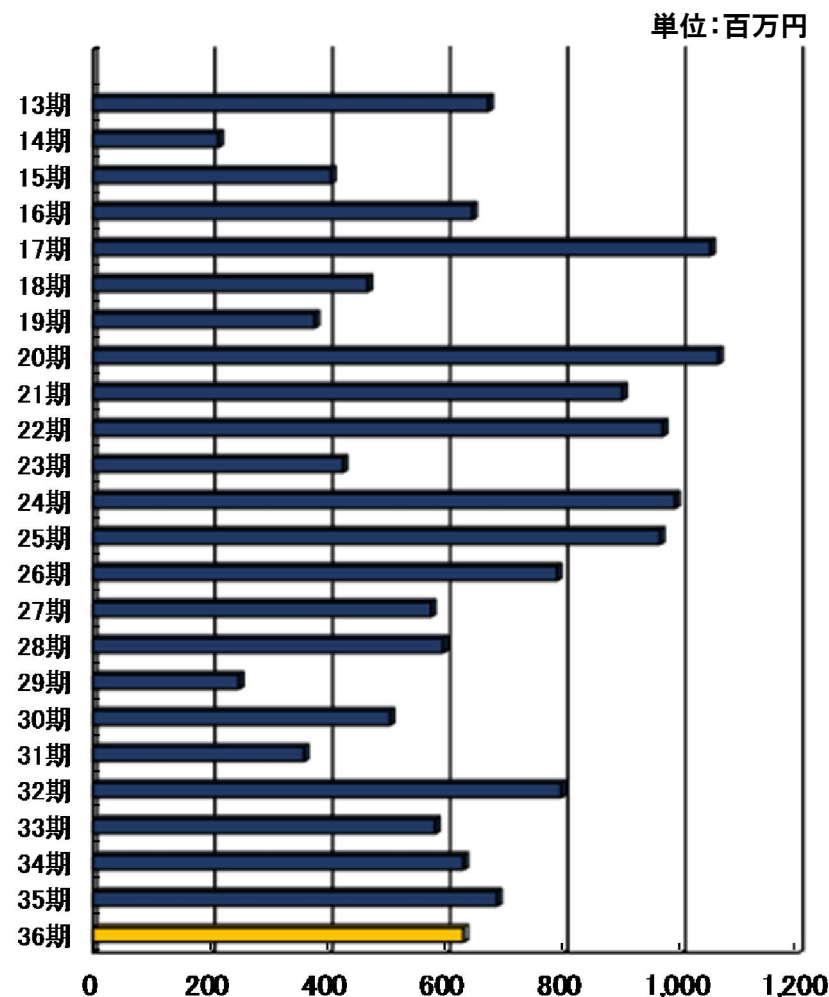
以上のことから、次期の業績の見通しは、売上高11,500百万円、営業利益450百万円と予想しており、当連結会計年度において発生した固定資産受贈益は次期には発生しない見込みであり、経常利益は400百万円、同じく当連結会計年度におきましては連結子会社において繰延税金資産を計上いたしました但次期におきましては通常の税金費用を見込んでいることから親会社株主に帰属する当期純利益は、280百万円を予想しております。

機材投資の状況



第13期	ジャンボトロン	672
第14期		213
第15期	合併引継ぎ	405
第16期	インフェルノ導入	645
第17期	CG及びDVD、テレシネ、LED	1,050
第18期	住友商事と合併：五反田スタジオ	467
第19期	インフェルノHD	377
第20期		1,063
第21期	HDカメラ、LED	900
第22期	五反田スタジオリニューアル	969
第23期		425
第24期	天王洲スタジオ	990
第25期	西麻布・五反田スタジオリニューアル	964
第26期	インフェルノLinux	789
第27期	インフェルノLinux、Mitrix (LED)	575
第28期	インフェルノ西麻布・五反田リニューアル	595
第29期	6mmピッチ・10mmピッチLED	244
第30期	Mitrix、西麻布リニューアル	485
第31期	15mmピッチLED、インフェルノHPz800	359
第32期	MAシステム、新スタジオ編集機材、CX-8 (LED)	796
第33期	スタジオ編集機材、15mmピッチLED	582
第34期	スタジオ機材、15mmピッチLED	630
第35期	スタジオ編集機材、音響機材、LED	687
第36期	スタジオ機材、LED	630

単位：百万円



映像進出以後、約140億の機材投資

上記とは別に 31期 自社ビル建設用の土地を取得(約11億)

32期 自社ビル建設(約5億) 計16億の投資があります

配当予想

●基本方針

当社グループは、株主の皆様に対する利益還元を経営の重要課題のひとつとして認識しております。

また、当社グループは連結経営をベースとしており、グループ各社の将来の事業展開に必要な研究開発及び設備機材等の投資や、経営体質の強化のためのグループ内部留保に配慮しつつ配当性向を意識し、業績に応じた適正な利益配分をおこなってまいりたいと考えております。

●今後について

経営課題に取り組み、諸施策を実行することにより、安定的な業績をあげるとともに安定して配当を実施できるよう目指してまいります。

【ご参考】

	2009/2期 【28期】	2010/2期 【29期】	2011/2期 【30期】	2012/2期 【31期】	2013/2期 【32期】	2014/2期 【33期】	2015/2期 【34期】	2016/2期 【35期】	2017/2期 【36期】 (予想)
一株当たり 年間配当金	5.00円	2.00円	4.00円	5.00円	6.00円	5.00円	5.00円	6.00円	6.00円
配当性向	62.1%	21.0%	17.2%	17.3%	17.1%	18.8%	21.0%	21.7%	27.6%

今後の方針

事業環境

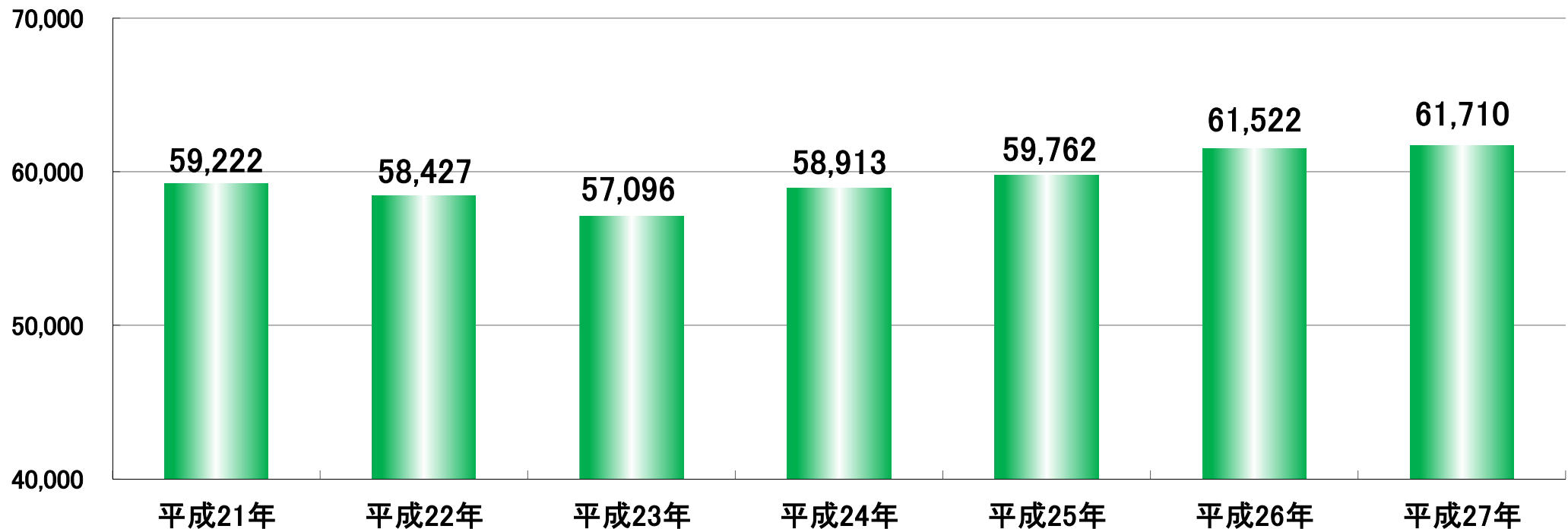


当連結会計年度におけるわが国経済は、大胆な金融政策を背景とした堅調な企業実績に支えられて緩やかな回復基調が続いているものの、個人消費は依然足踏み状態が続くなど弱さが見られ、中国を始めとする新興国経済の鈍化や原油価格の下落など不安材料も多く、景気の先行き不透明感が拭い切れない状況が続いております。

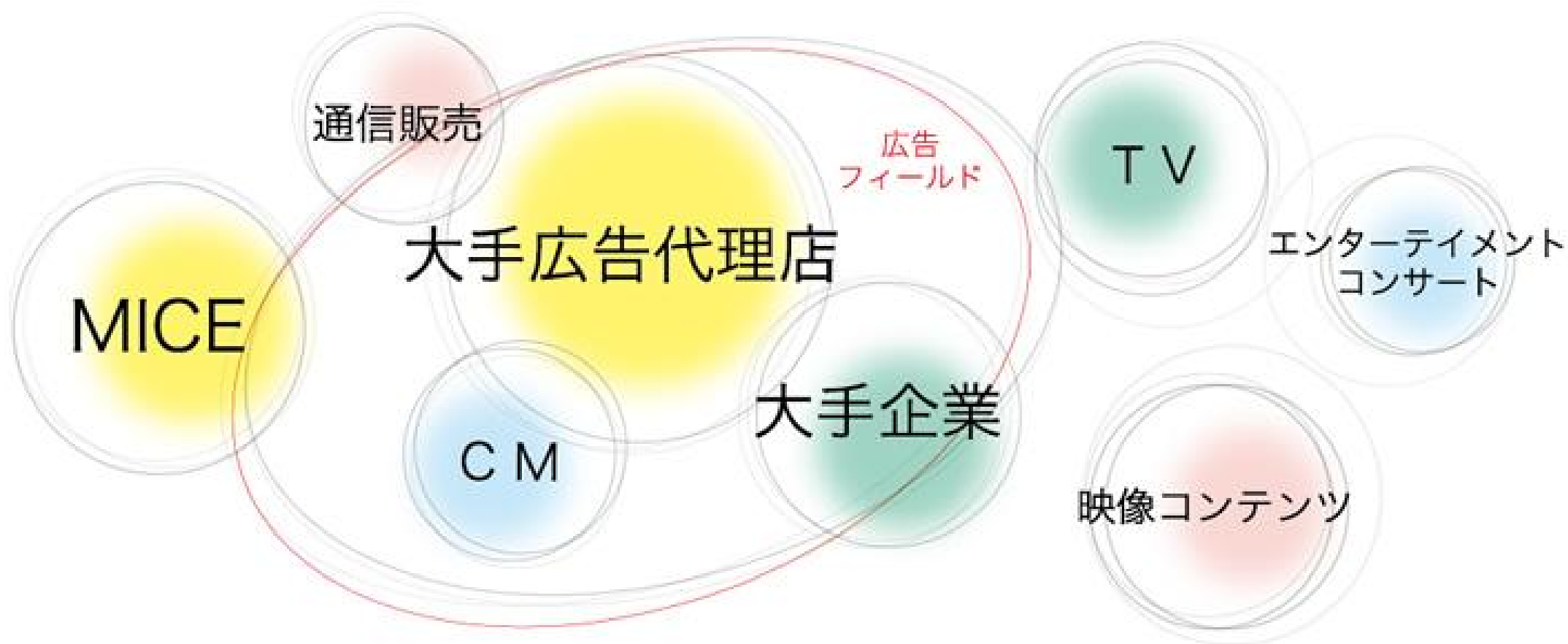
当社グループの主要な市場である広告業界におきましては、景気が足踏み状態の中、平成27年の国内総広告費は、6兆1,710億円、前年比100.3%（株式会社電通発表による）と、微増ですが4年連続で前年実績を上回りました。

【参考】国内総広告費の推移（株式会社電通発表）

単位：億円



お客さまフィールド

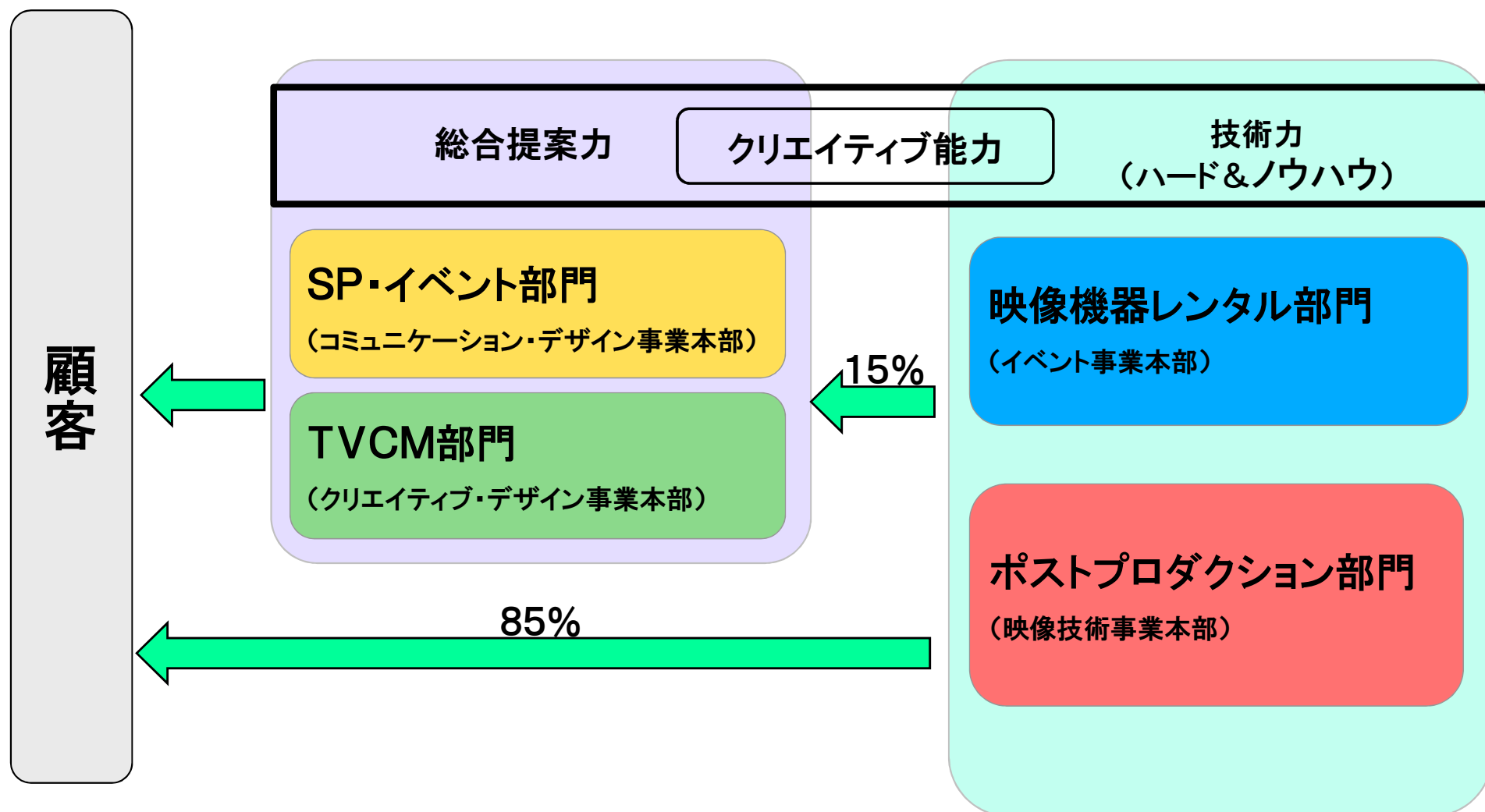


MICE: 企業等の会議 (Meeting)、企業等の行う報奨 (Incentive)、国際機関・団体、学会が行う国際会議 (Convention)、展示会・見本市、イベント (Exhibition/Event) の頭文字のことであり、多くの集客交流が見込まれるビジネスイベントなどの総称

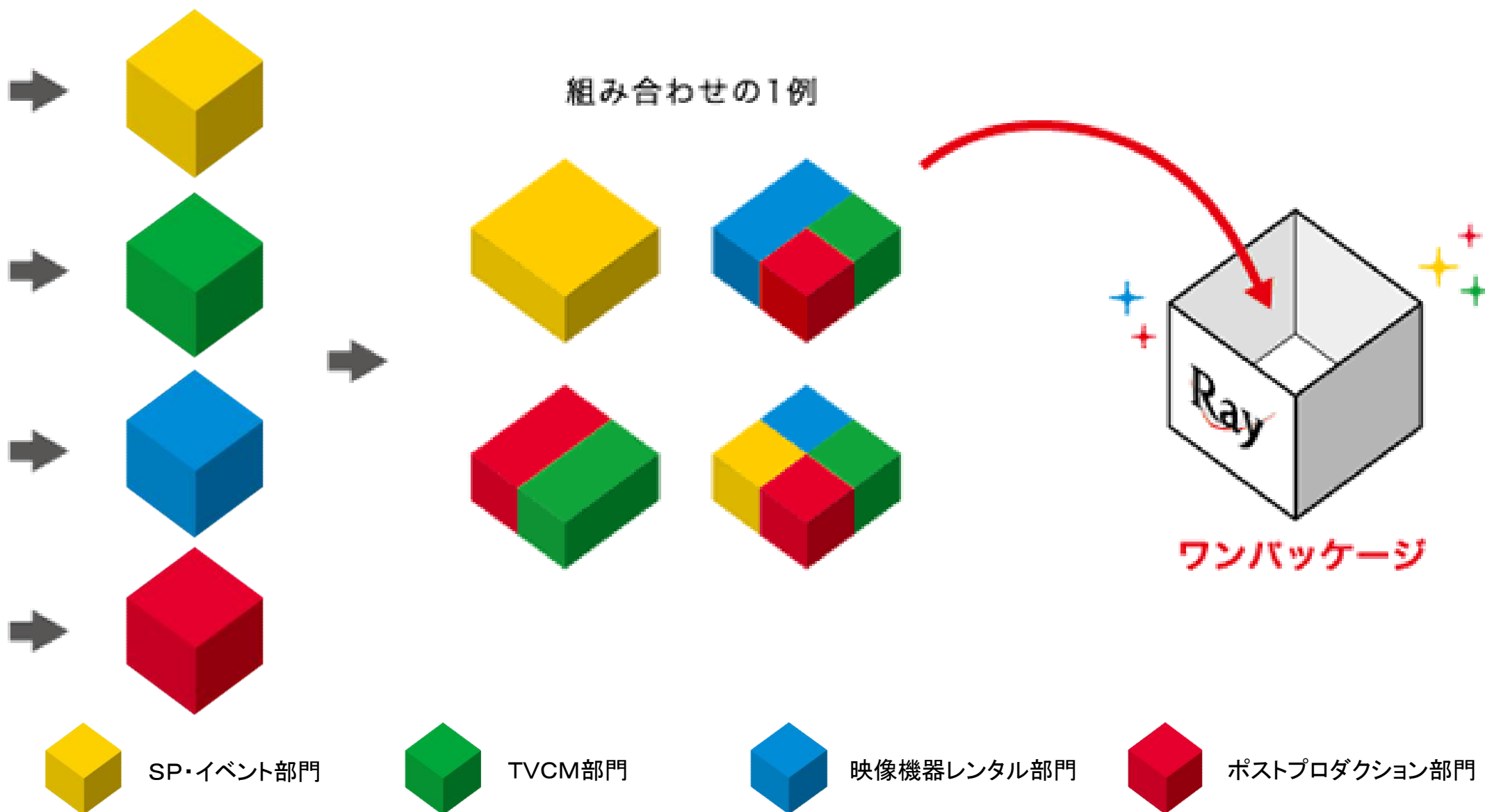
当社の強み(ワンパッケージサービス)



制作領域と技術領域をもつことで顧客ニーズに合った総合的な提案ができる



4事業本部でワンパッケージサービス



第二の創業 本格始動

◆キーワード

100億をベースにさらなる躍進

執行役員が作り出すNextStep事業本部

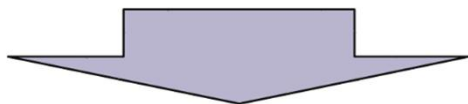
どこを目指した方針か

第二の創業

100億をベースにさらなる躍進

はどこを目指すのか？

現在大手広告代理店から直接、又は経由の仕事が全体の50%
その意味で広告代理店に育てられてきた



- 主なお客様フィールドを深耕すると同時に領域を広げる
- エンターテインメントとM I C E関連の仕事領域も広げる
- 大規模なM & Aの可能性を探り、業界再編と共に
お客様フィールドを広げていく

36期方針



OSP・イベント部門

- ・直クライアントへの強化
- ・営業制作力アップ
- ・魅力作りへの取組み
- ・全員が仕事を自ら創り出す
- ・顧客への接近、顧客のふところへ

○映像機器レンタル部門

- ・「仕掛ける営業」を継続推進し、組織的プレーで新たなビジネスを開拓する
- ・粗利率の向上のためコスト意識と外注費削減
- ・新たなジャンルや顧客の開拓にチャレンジする

OTVCM部門

- ・CMへの原点回帰
- ・直クライアント獲得、受注規模拡大のための体制作り
- ・ガバナンスの強化

○ポストプロダクション部門

- ・CM依存からの脱却
- ・映像業界全方位営業

36期体制



経営体制

代表取締役社長			分部 至郎
取締役	執行役員	イベント事業本部担当	岩田 政治
取締役	執行役員	管理本部担当	牧田 渉
	執行役員	クリエイティブ・デザイン事業本部担当	三上 司
【(株)クレイ 代表取締役社長】			
	執行役員	コミュニケーションデザイン事業本部	天野 純
	執行役員	映像技術事業本部	大谷 朋之

御静聴ありがとうございました

質疑応答

IRお問合せ

TEL:03-5410-3861

注記

本資料に掲載されているレイグループの現在の計画、見通し、戦略、確信等のうち、歴史的事実でないものは、将来の業績に関する見通しであり、リスクや不確実な要因を含んでおります。これらの情報は、現在入手可能な情報から当社の判断に基づいて作成されております。実際の業績は、さまざまな重要な要素により、業績見通しとは大きく異なる結果となりうるため、業績見通しのみに全面的に依拠することは控えるようお願い致します。また、本資料は、投資勧誘を目的としたものではありません。投資に関する決定は、利用者ご自身のご判断において行われるようお願い申し上げます。