

2017年3月期

第2四半期決算説明資料



株式会社アイドマ
マーケティングコミュニケーション



証券コード 9466

2016年11月17日



MORE
SOLUTIONS
MORE
VALUE

明日の売り場を変える提案

I - 2017年3月期 第2四半期実績/通期見通し

II - 事業概要

III - 重点戦略

IV - 株主還元

V - 会社概要



株式会社アイドママーケティングコミュニケーションは、
 大手食品スーパーマーケット・ドラッグストアなどに
 統合型の販売促進支援を提供するリテールサポート企業です。



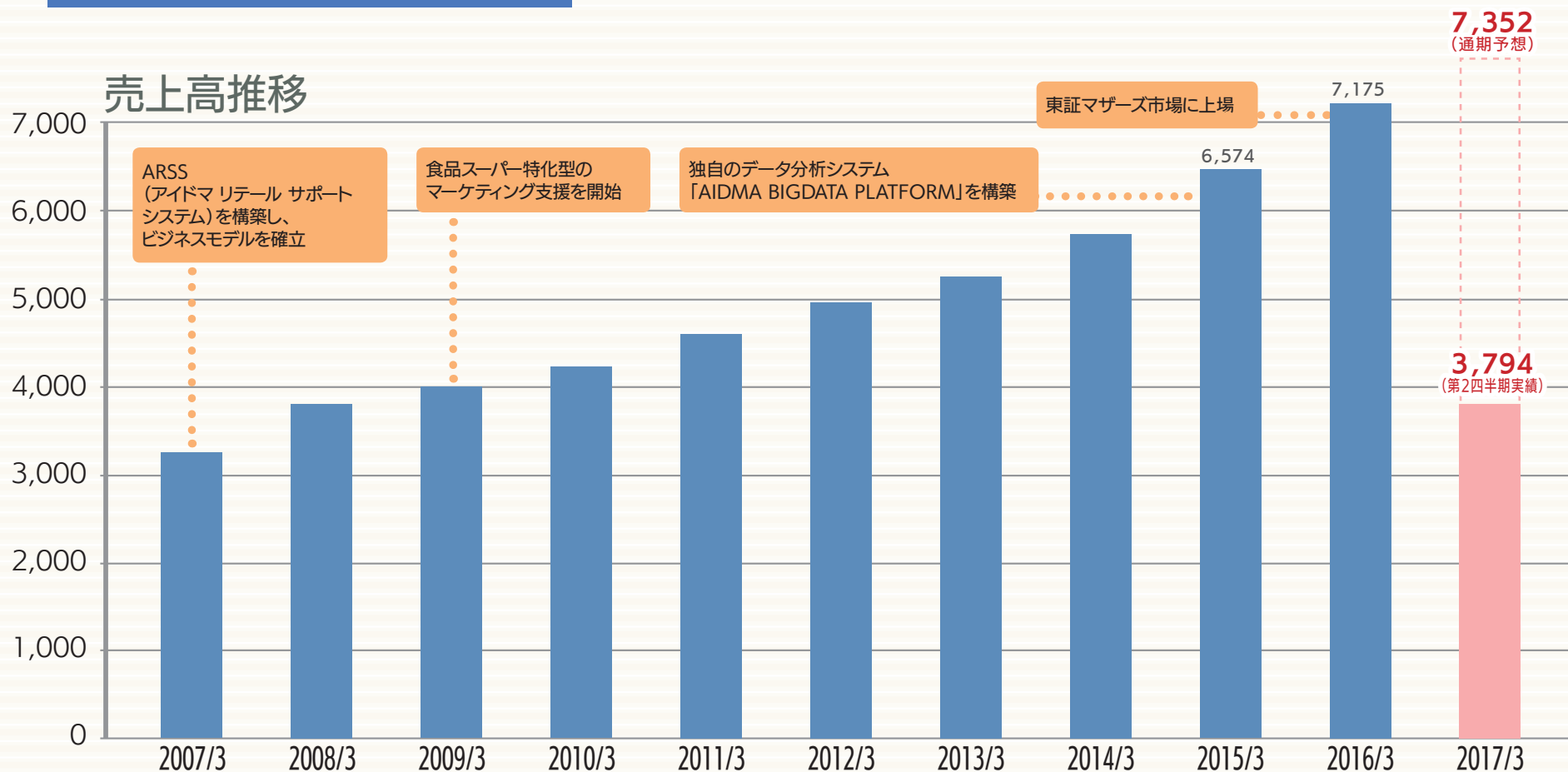
I - 2017年3月期 第2四半期実績/通期見通し

I 業績の概況①過去10期の売上高

10期連続で売上規模を拡大中

2017年3月 売上高進捗率 **51.6%**

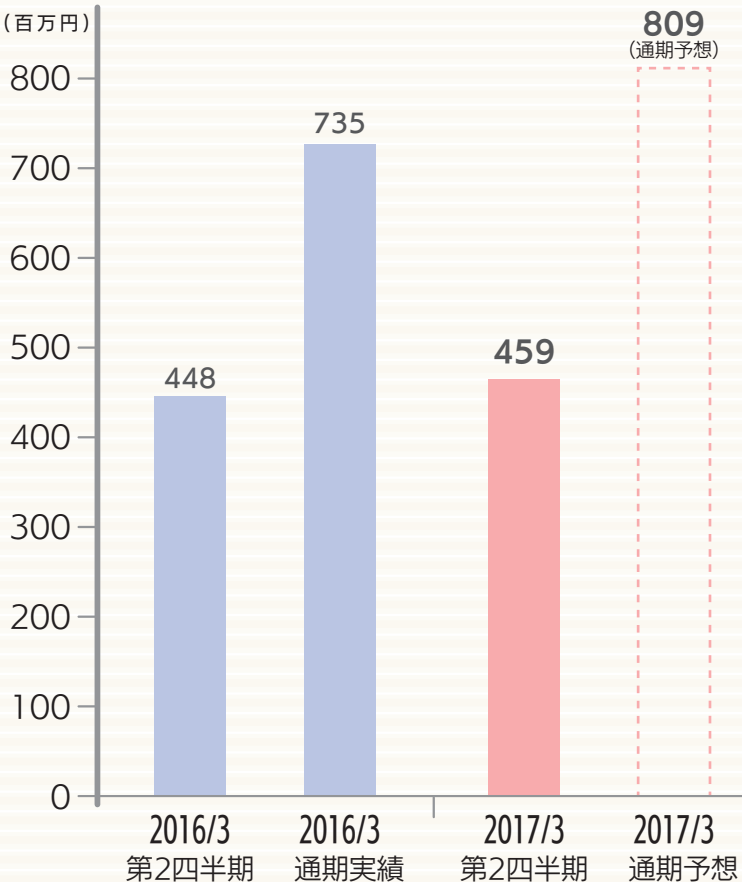
(単位:百万円)



I 業績の概況②利益 2017年3月期第2四半期

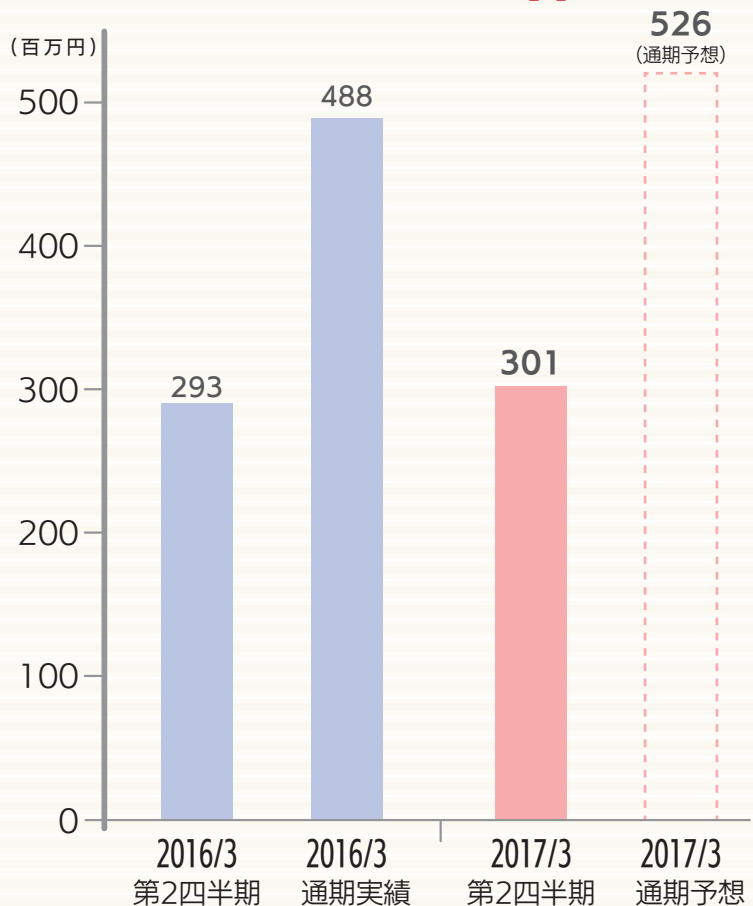
第2四半期
経常利益

前年対比
2.3%増



第2四半期
純利益

前年対比
2.9%増



I 損益計算書

(単位：百万円)

	2016年3月期 第2四半期	構成比	2017年3月期 第2四半期	構成比	増減額	増減率	2017年3月期 通期予想
売上高	3,602	100.0%	3,794	100.0%	+191	+5.3%	7,352
売上原価	2,710	75.2%	2,833	74.7%	+123	+4.6%	
売上総利益	892	24.8%	960	25.3%	+67	+7.6%	
販管費	446	12.4%	501	13.2%	+54	+12.3%	
営業利益	445	12.4%	458	12.1%	+12	+2.9%	822
営業外収益	3	0.1%	1	0.0%	-2	-73.2%	
営業外費用	0	0.0%	0	0.0%	-0	-45.4%	
経常利益	448	12.5%	459	12.1%	+10	+2.3%	809
特別利益	-	-	-	-	-	-	
特別損失	-	-	-	-	-	-	
税引前四半期純利益	448	12.5%	459	12.1%	+10	+2.3%	
法人税等	155	4.3%	157	4.2%	+2	+1.3%	
四半期純利益	293	8.1%	301	8.0%	+8	+2.9%	526

Ⅱ - 事業概要



流通小売業界の競争激化

新規出店競争から、既存商圈におけるシェア争いへ

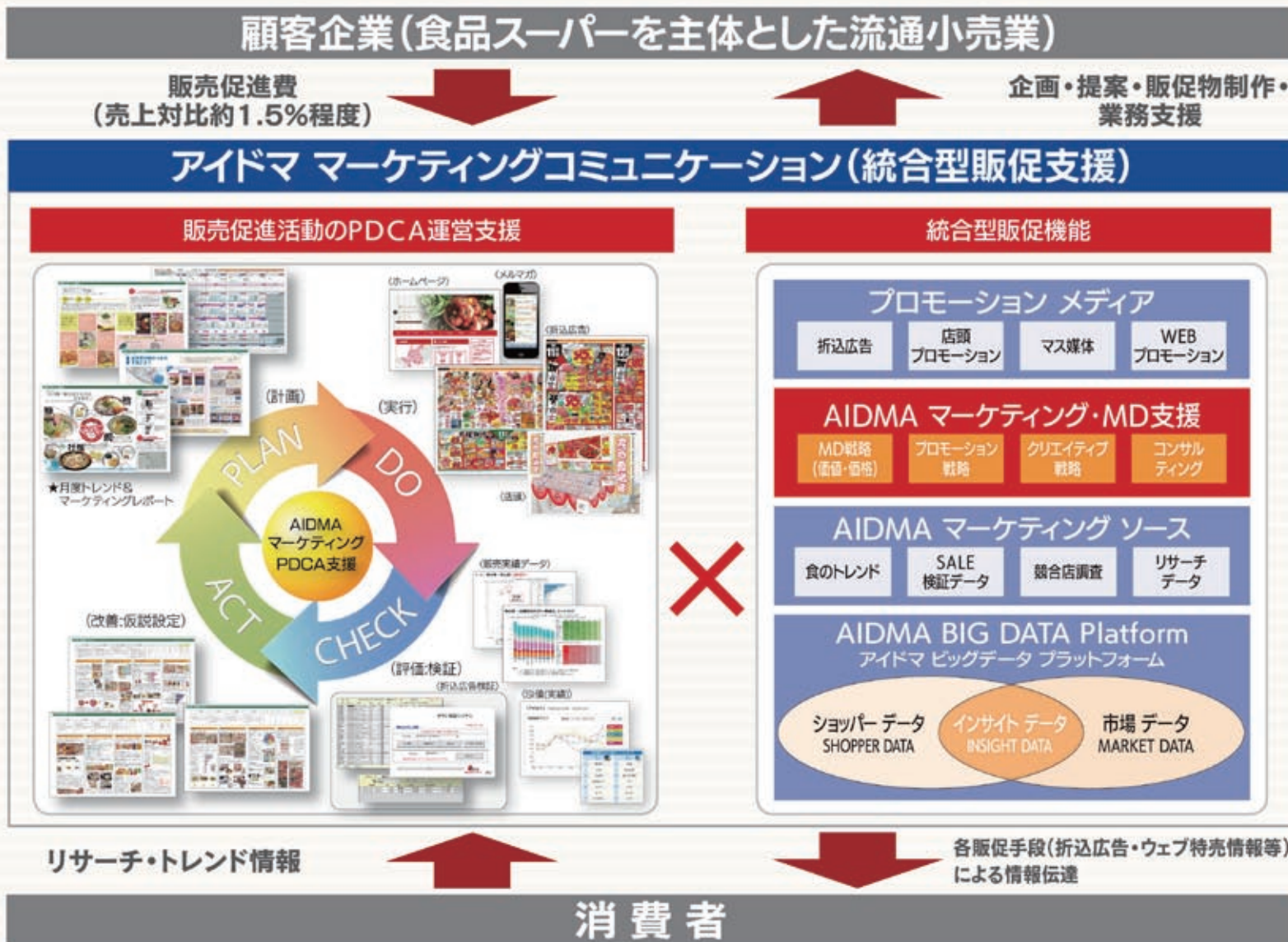
消費者ニーズの把握とプロモーション能力の向上が課題に
～「売り場」の論理から「買い場」の論理へ～

マーケティング機能の強化ニーズが高まる
～アウトソーシングがひとつの受け皿に～

aidMaの統合型販促支援サービス
MARKETING COMMUNICATION

II ビジネスモデルの全体像

流通小売業向けの販促企画・提案・デザイン・販促物制作を、一気通貫で提供



II 月度テーマMDプロモーション提案

消費行動・リサーチ・トレンド情報・BIGデータ分析から、販促企画・デザインを提案

■生活カレンダー



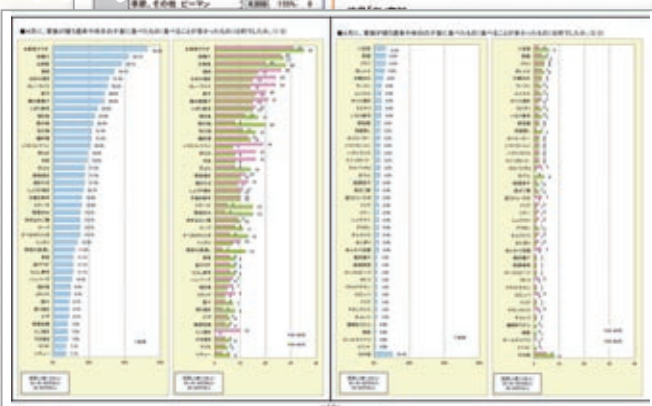
■データ分析-1

部門別の上位商材にて○○様の商品毎のポテンシャルを把握する。

2014年4月04日 部門別季節ランキング上位カテゴリ

部門	商材	売上	利益	順位
肉類	豚肉	5,702	1,220	1
	鶏肉	3,737	743	2
	牛肉	2,838	542	3
	魚類	2,244	479	4
	野菜	1,244	259	5
惣菜	惣菜	3,444	730	1
	惣菜	2,531	523	2
	惣菜	2,171	453	3
	惣菜	1,541	321	4
	惣菜	1,333	279	5

■リサーチデータ



■トレンド調査

「我が家の鉄板メニュー」
ホットプレート三昧!

やさしく... 簡単... 美味しい...

■SI値分析

SI値データから東海地域の特徴を把握。またレシピを紹介。

キーワード	検索数	登録数	掲載数	掲載率
お肉	6,022	6,020	5,776	95.9%
お肉	6,022	6,020	5,776	95.9%
お肉	6,022	6,020	5,776	95.9%
お肉	6,022	6,020	5,776	95.9%
お肉	6,022	6,020	5,776	95.9%

東海地域の組合せランキングでは「お肉」「大根」等のキーワードがランキン。お肉み盛りの若年層層との相性の良さが見て取れる。

■クリエイティブ提案

我が家でガッツリ鉄板

ホットプレートで焼く

362円

498円

298円

258円

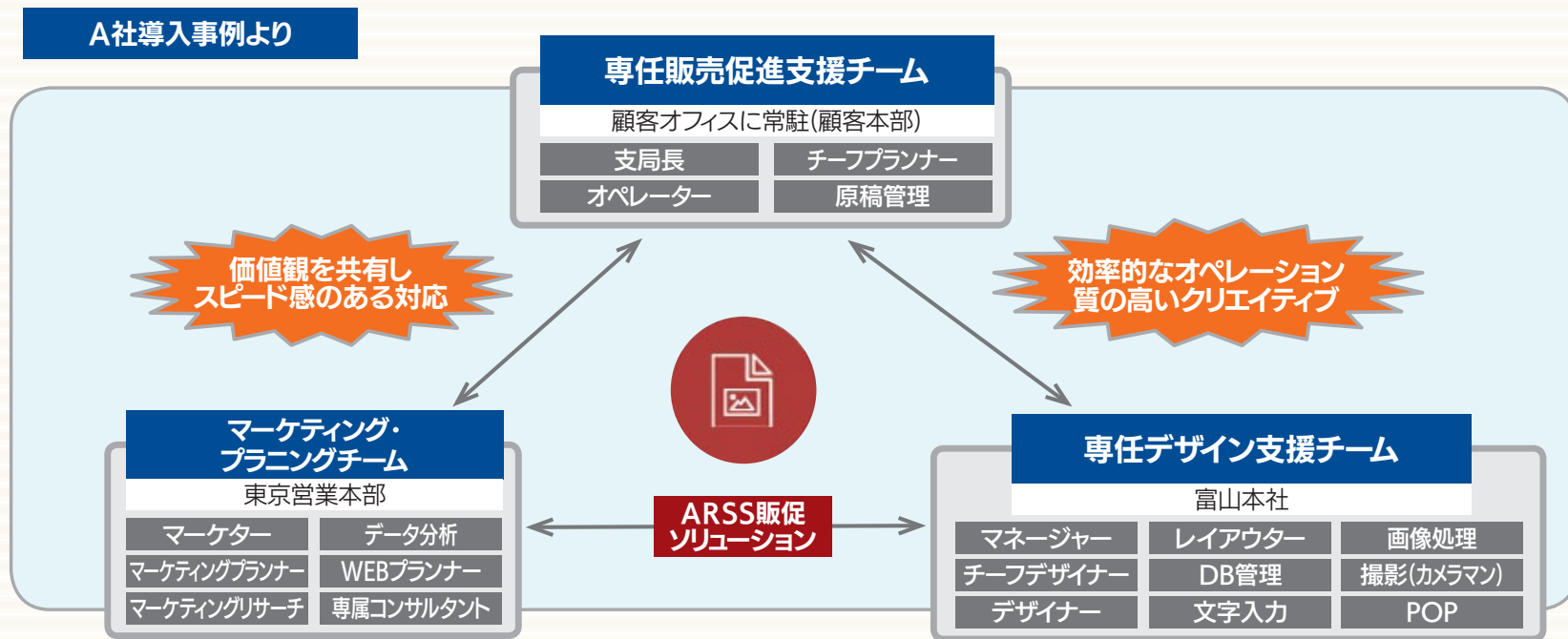
298円

398円

お肉をホットプレートで焼く

II ARSSによる販促支援体制

「常駐」「専門分業体制」が、顧客との緊密な関係構築と顧客の販促効果向上に寄与



**常駐型
サービス**

・クライアント先への常駐により
商圏顧客の変化に即応した販促支援対応
顧客との価値観を共有した販促支援対応

・クライアント方針に沿った販促支援活動

**専門分業
体制**

・マーケティング企画の提案力・デザイン力
(ビッグデータ分析+販促テーマの融合等)

・集客・売上アップ寄与を目指す
マーケティング提案

II ビジネスモデルの特徴

フローの高付加価値部分を、ワンストップで自社提供

流通プロモーションの ワークフロー	アйдママーケティングコミュニケーション 統合型販促支援
マーケティング支援	自社
MD提案	自社
SP企画立案	自社
BIGデータ分析	自社
クリエイティブ	自社
制作力	自社
ネット販促	自社
印刷	印刷会社とのパートナーシップ



スーパーマーケット・ドラッグストアの販促ニーズに対応したソリューション提供

III - 重点战略

III 重点戦略-1：既存事業の拡販

福岡支店を中心に、北九州など西日本一帯を開拓

潜在市場規模 約**2,775**億円

※スーパーマーケット・ドラッグストアの売上高約18兆5千億円に、
平均販促費率1.5%を乗じたもの

年間経常利益成長率 目標 **10%**

福岡支店 (2016年5月開設)
大手ドラッグストア案件の
試験受注が始まる

重点開発エリア



III 重点戦略-2: 自動組版システムの自社開発

折込広告の制作をさらに効率化

独自開発の「折込広告自動組版システム」、試験運用へ

従来人力に頼っていた複雑な広告制作行程を自動化
 大手ドラッグストアのような制作面数が多い折込広告制作で、
 大幅な省力化、省人化を実現

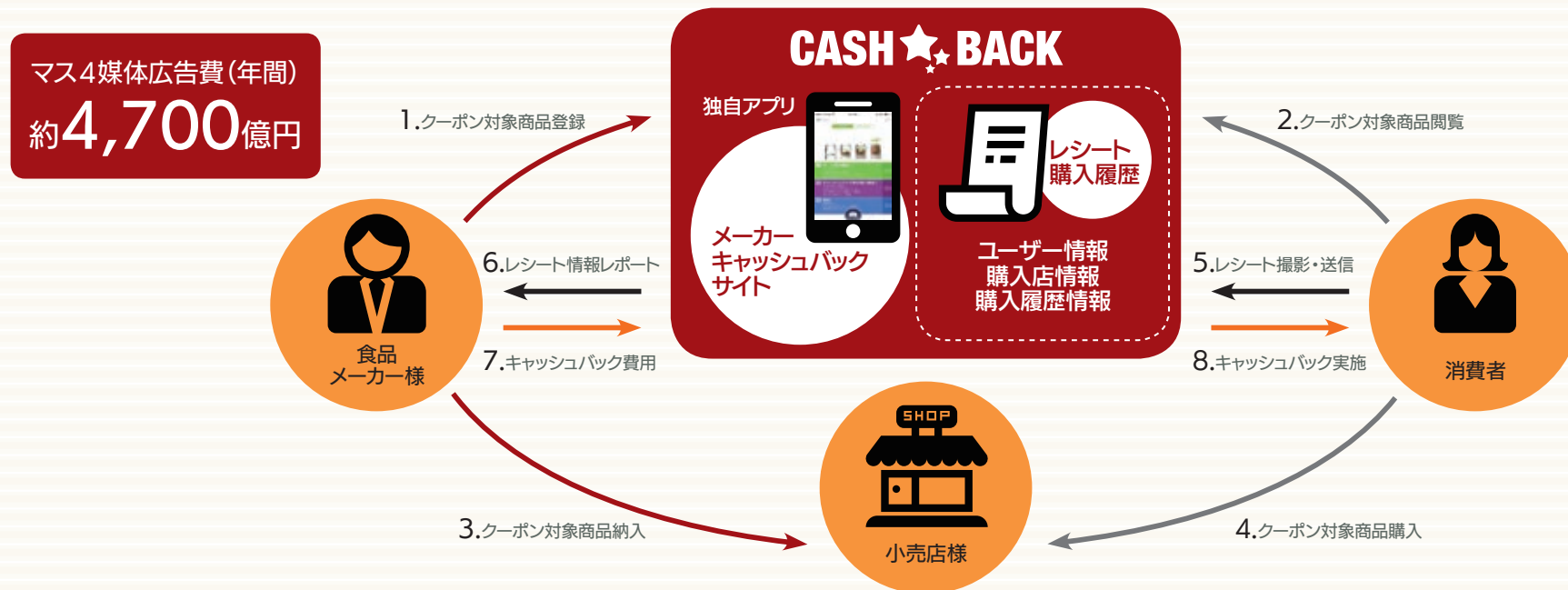


折込広告組版システム イメージ図



III 重点戦略-3: 食品メーカー向けキャッシュバックアプリ事業 (開発中) -1

従来の不特定多数の消費者に向けたマス媒体やキャンペーンとは違う消費者へダイレクトにリーチできる従量課金のキャッシュバック機能に、ブランディング機能、生活者の困り込み機能を有した日本初の新しいビジネスモデルです。



【メーカーメリット】

- ① 自社商品 (食品メーカー様) の全国シェアアップ (リピート購入促進)
- ② 自社商品 (食品メーカー様) の不振エリア活性化
- ③ 新商品のテストマーケティング (認知と購入促進)
- ④ 未展開 (自社商品の未販売地区) エリアへの販路拡大
- ⑤ レシート購入履歴データ分析によるマーケティング支援

III

重点戦略-3: 食品メーカー向けキャッシュバックアプリ事業 (開発中)-2

毎日のお買物をさらに「お得」にすることで、「メーカー」と「消費者」をインタラクティブにつなげ家計を応援するアプリです。

流通・小売ルートを問わないダイレクトマーケティング手段を、幅広いメーカーに提供



①掲載商品から
お好きなものを選び...

②お店で買ってレシートを
撮影・アップすると...

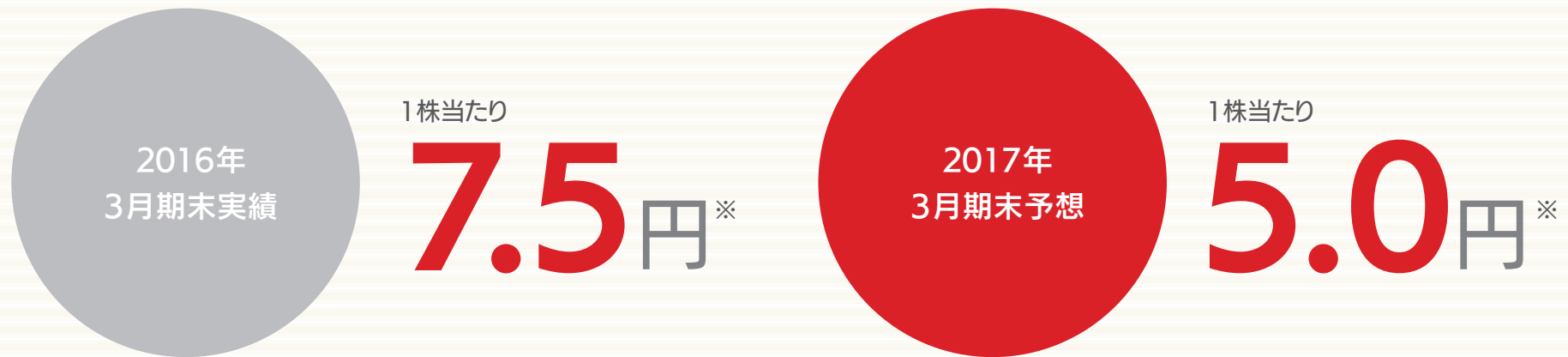
③現金などに交換できる
ポイントがもらえる!



IV- 株主還元

Ⅳ 配当方針

当社は、株主の皆様への利益還元を重要な経営課題と認識しており、健全な財務体質の維持及び将来の事業拡大に備えるための内部留保とのバランスを図りながら、各期の経営成績及び財政状態を勘案して、利益配当による株主の皆様への利益還元を実施していくことを基本方針としております。



※10月1日実施の株式分割に伴い、数値を修正しております。

V - 会社概要

会社概要 (2016年9月末現在)

社名	株式会社アйдママーケティングコミュニケーション
本社	富山県富山市豊田町1丁目3番31号
設立年月日	1979年4月5日
代表者	代表取締役 蛭谷 貴
資本金	5億1,368万円
従業員	176名
事業内容	販売促進業務を中心とするリテールサポートサービス
拠点	富山本社含む全国17拠点
監査法人	PwCあらた有限責任監査法人



本資料の取り扱いについて

本資料には、当社に関連する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。様々な要因により実際の業績が本資料の記載と著しく異なる可能性があります。

別段の記載がない限り、本資料に記載されている財務データは日本において一般に認められている会計原則に従って表示されています。

当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。

当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。

本資料ならびにIR関係のお問い合わせにつきましては、下記までお願いいたします。

株式会社アйдママーケティングコミュニケーション 経営管理部

TEL: 076-439-7880 FAX: 076-439-8677

MAIL: info@e-aidma.co.jp HP: <https://www.e-aidma.co.jp>