

AOI TYO Holdings

2020年12月期 第2四半期

決算説明会資料

2020年9月2日

AOI TYO Holdings株式会社

目次

1. 連結決算概要
2. 連結業績予想
3. 中期経営計画
4. Appendix - 株式情報等

1. 連結決算概要

新型コロナウイルス感染症への対応

2月～

広告映像制作における撮影・編集等の業務は「3密」に該当する
場合も多く、段階的に感染拡大防止対策を講じた

日本政府の
緊急事態宣言
発令下
(4/7～5/25)

撮影・編集スタジオの臨時休業や、撮影を伴う案件の広告会社・
広告主に対する延期要請等の措置を講じた

緊急事態宣言
解除後
(5/25～)

医療コーディネート会社とアドバイザー契約を締結、ガイドラ
インを作成し、感染拡大防止対策を講じた上で、撮影・編集等の
業務を再開

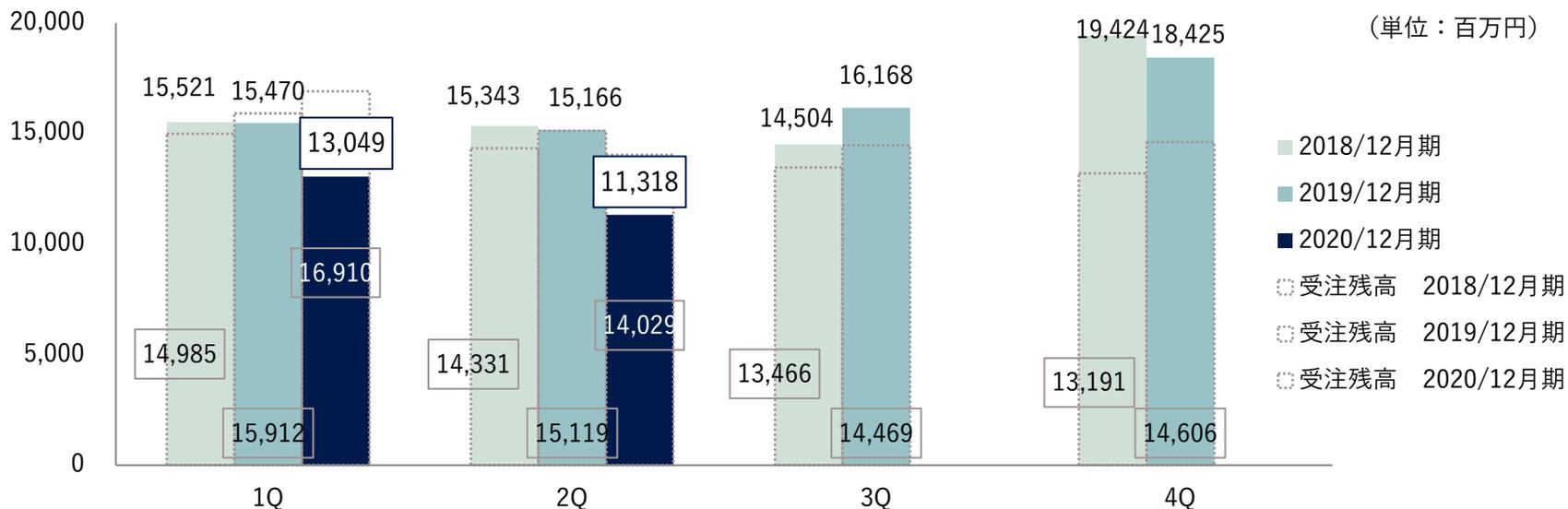
連結決算ハイライト

- 売上高は新型コロナウイルス感染拡大の影響により大きく減少
- 利益面でも、売上高の減少が大きく響き、各段階利益は損失を計上

単位：百万円	2018年12月期 2Q	2019年12月期 2Q	2020年12月期 2Q	前期比
売上高	30,864	30,636	24,367	△ 6,269
営業利益	1,746	816	△ 881	△ 1,697
経常利益	1,680	637	△ 1,047	△ 1,685
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,170	257	△ 956	△ 1,213
EBITDA	2,357	1,531	△ 313	△ 1,845

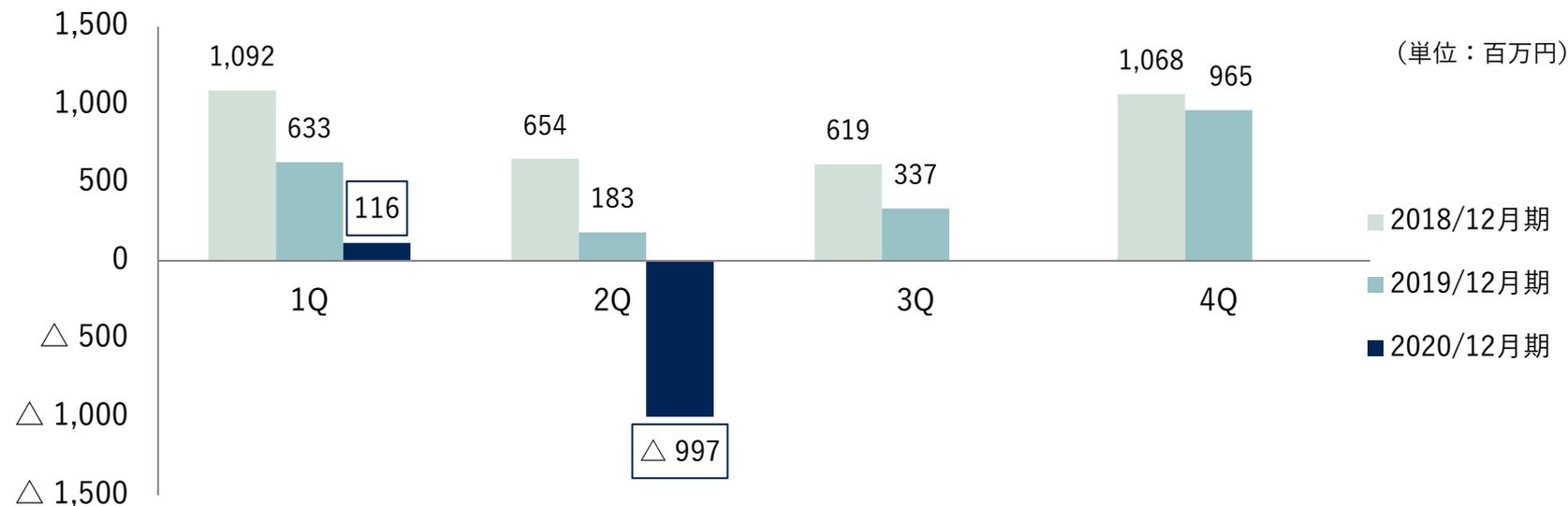
四半期別売上高推移と受注残高

- 新型コロナウイルスの影響による各種案件の延期・中止に伴う売上減は、5,400百万円程度（うち7割程度は3Q以降への延期）
- 緊急事態宣言下の経済活動の停止、先行きの不透明感等により受注高も大きく落ち込み、当2Q末の受注残高は、14,029百万円（前年同四半期末比7.2%減）



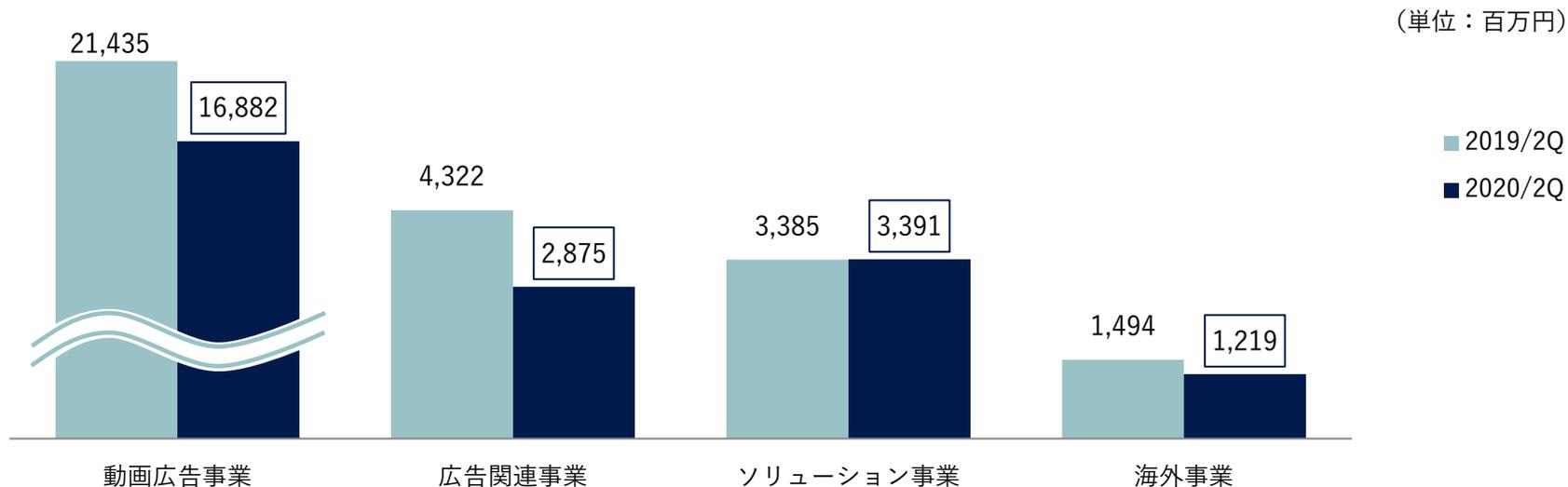
四半期別営業利益推移

- 2Qの営業利益は、前年度に減損損失を計上したソフトウェアや業績不振子会社等の整理に係る費用が削減されているものの、売上高の減少により損失を計上



事業区分別売上高

- ソリューション事業は前年同期並みの売上高を確保したものの、新型コロナウイルスの影響により動画広告事業が大きく落ち込み、広告関連事業も各種イベントの中止・延期により減少

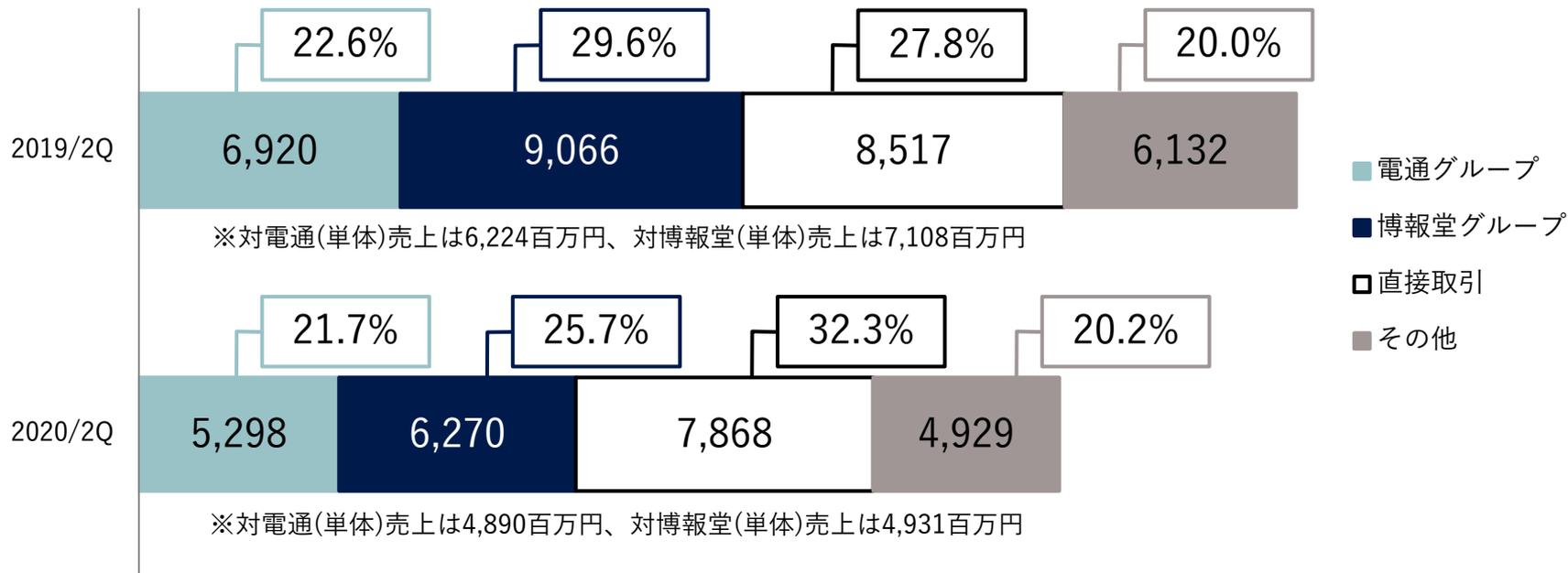


各事業区分の概要

事業	概要
動画広告事業	テレビCM、オンライン動画などの広告映像の企画・制作
広告関連事業	映画やドラマ、イベントの企画制作及びデジタルコンテンツ、販促物、ミュージックビデオの制作
ソリューション事業	顧客の問題解決のための施策提供 (広告主直接取引、動画コンテンツマーケティングなど)
海外事業	東南アジアを中心に展開している海外拠点における事業及び海外プロダクションから受注する映像制作

顧客別売上高

(単位：百万円)



媒体別売上高

単位：百万円	2019年12月期 2Q	構成比	2020年12月期 2Q	構成比	前期比
テレビCM制作	18,169	58.6%	14,106	57.3%	△ 4,063
CM	17,367	56.0%	13,596	55.2%	△ 3,771
プリント	803	2.6%	511	2.1%	△ 292
エンタテインメントコンテンツ	1,046	3.4%	1,128	4.6%	81
デジタルコンテンツ	6,402	20.6%	5,782	23.5%	△ 620
海外	1,491	4.8%	1,082	4.4%	△ 409
その他	3,908	12.6%	2,541	10.3%	△ 1,367
合計	31,017	100.0%	24,639	100.0%	△ 6,378

※(株)AOI Pro.及び(株)ティー・ワイ・オーの連結業績の単純合算数値を掲載

連結貸借対照表サマリー

- 現金及び預金 13,307百万円、流動比率は 277.2%と高い水準
- 複数の金融機関との間で 120 億円のコミットメントラインを締結しており、流動性を十分に確保している状況 (2020年6月末・利用残高0億円)

単位：百万円	2019年12月期	2020年12月期 2Q	主な増減要因
流動資産	36,003	32,572	現金及び預金+4,196、受取手形及び売掛金△8,846、電子記録債権+1,628
固定資産	17,348	17,000	
資産合計	53,352	49,573	
流動負債	18,343	11,751	買掛金△4,637、短期借入金△3,200
固定負債	11,645	15,871	長期借入金+4,281
負債合計	29,988	27,622	
純資産合計 (総資産に対する比率)	23,363 (43.8%)	21,951 (44.3%)	利益剰余金△1,242
負債純資産合計	53,352	49,573	

2. 連結業績予想

今後の見通し

前提

現在の新型コロナウイルスの感染拡大とそれに伴う経済活動の状況が
少なくとも年内は継続されると想定

※さらなる感染拡大により再度、日本政府の緊急事態宣言が発出され、受注案件の延期・中止が行われるような状況は想定していません

足元

感染拡大防止の取り組みが経済活動を抑制、
国内外の経済情勢・企業収益の悪化に伴い、企業の広告需要は減少

見通し

受注高は2Qがボトムになるものの、
現時点においては、3Q・4Qの大幅な回復を見込むのは難しい

連結業績予想の修正

- 下期の売上高は上期に比べて増加するものの、営業利益が黒字化する水準までは至らないものと予想

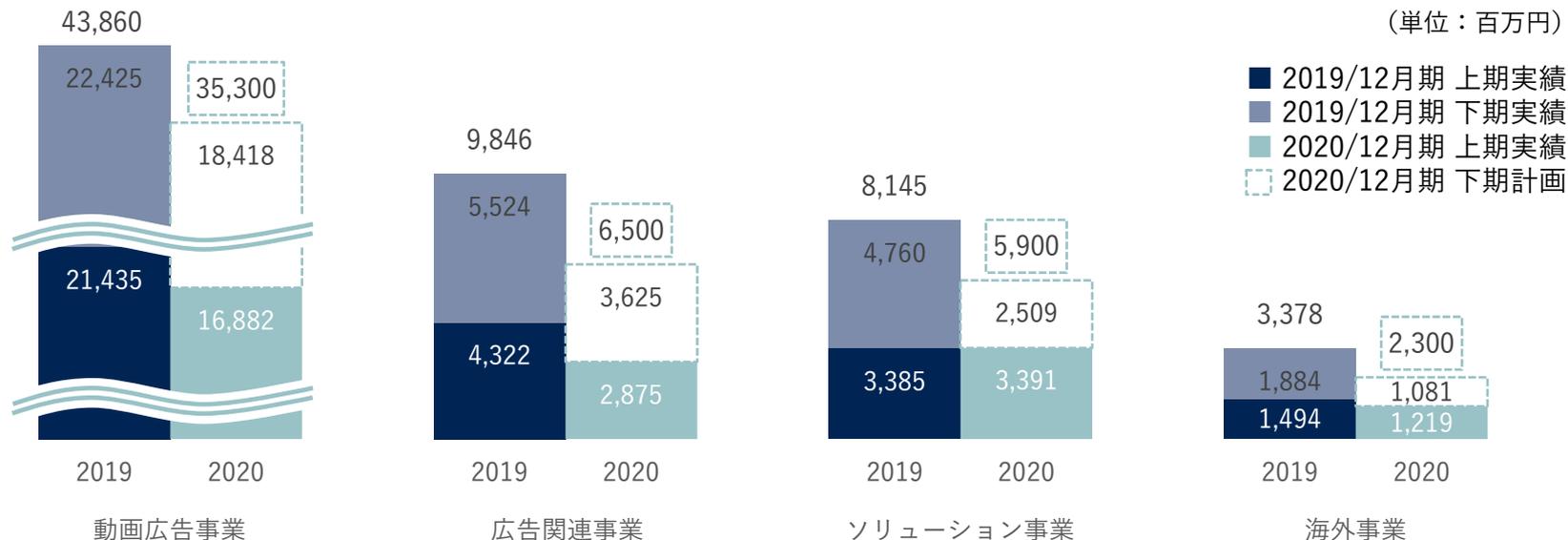
単位：百万円	2020年12月期 上期実績	2020年12月期 下期予想	前期比	2020年12月期 通期予想	前期比
売上高	24,367	25,633	△ 8,960	50,000	△ 15,229
営業利益	△ 881	△ 519	△ 1,821	△ 1,400	△ 3,518
経常利益	△ 1,047	△ 453	△ 1,579	△ 1,500	△ 3,263
親会社株主に帰属する 当期純利益	△ 956	△ 544	△ 543	△ 1,500	△ 220
EBITDA	△ 313	83	△ 1,992	△ 230	△ 3,837

※今後の新型コロナウイルス感染拡大の状況とその経済活動への影響度合いにより、上にも下にも変動する可能性が高い

事業区分別 売上高計画の修正

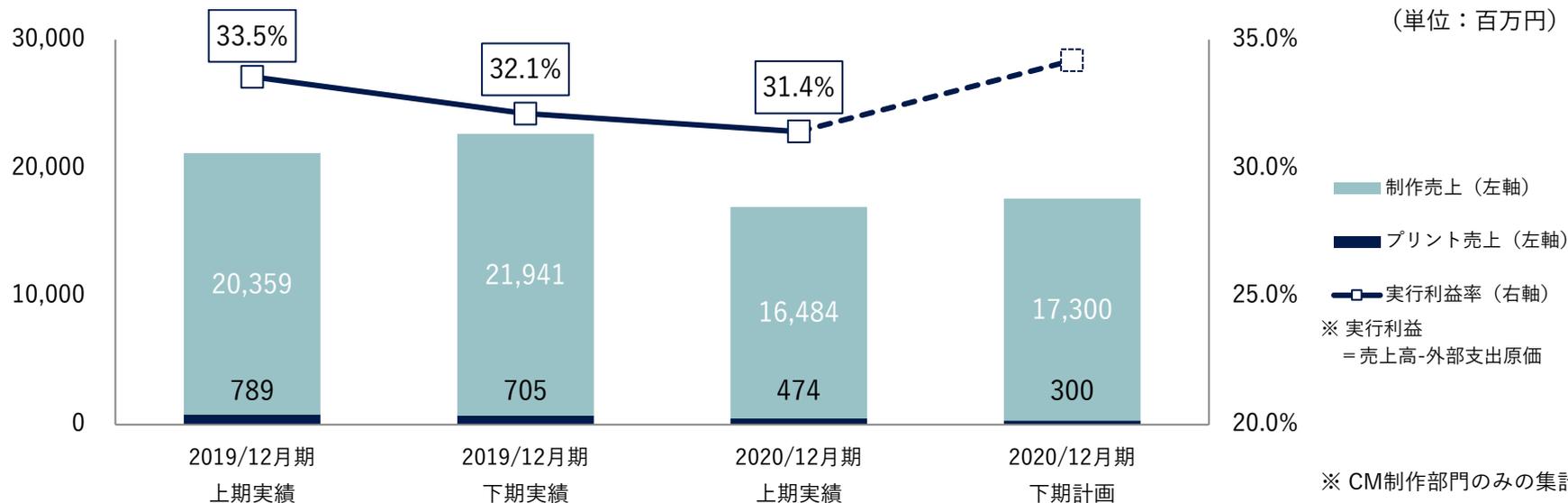
- 動画広告事業、広告関連事業の下期売上高は、緊急事態宣言解除後の経済活動再開に伴い上期比増加する予想
- ソリューション事業の売上高は、上期は前期並だったものの、下期は広告需要の減少により前期比減少する予想

(単位：百万円)



動画広告事業

- 売上高は2Qをボトムに、下期は増加するものの、現時点では大幅な増加は見込みにくい状況
- 実行利益率は、上期は中止・延期案件の実費請求の影響等もあり低下したが、下期は期初計画を若干下回る水準を見込む

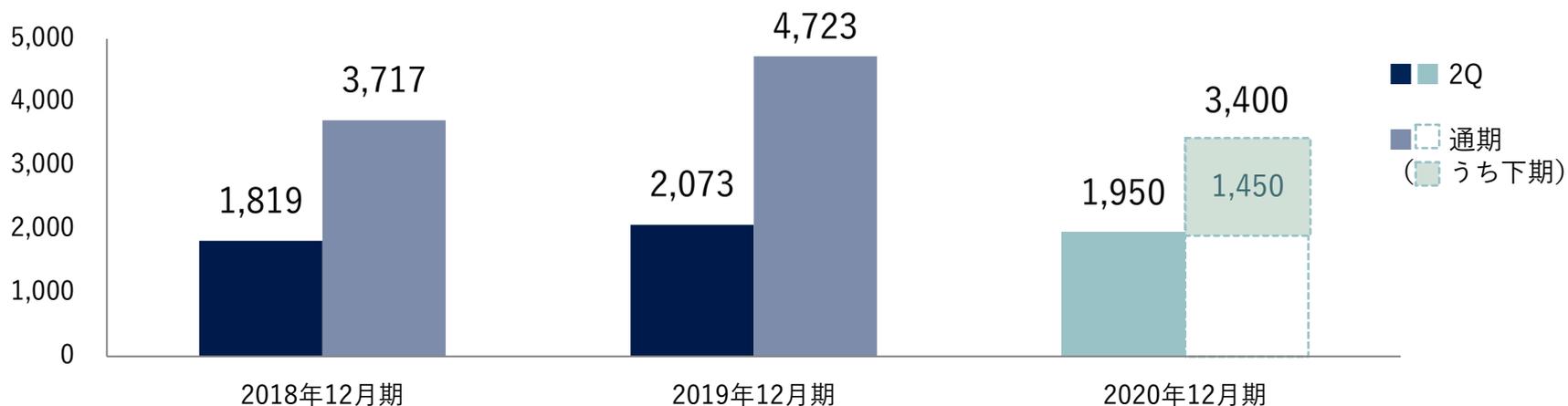


ソリューション事業① - TYOオファリングマネジメント部門

- 上期の売上高は、ネット系企業等からの受注増加もあり前年並み
- 下期は、既存案件の中止・延期があるうえに、現時点では、新規受注を見込むことも難しく、上期比マイナスの予想

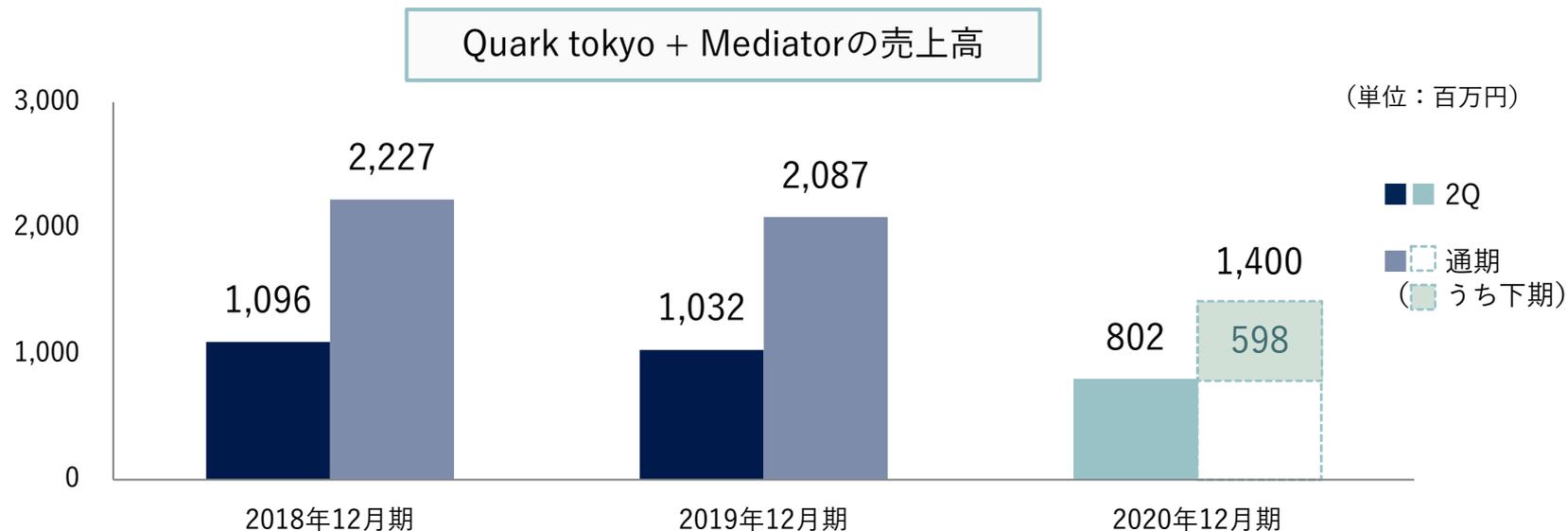
TYOオファリングマネジメント部門の売上高
※ メディア費を除く売上高推移

(単位：百万円)



ソリューション事業② - Quark tokyo + Mediator

- 五輪関連案件の中止や広告需要の低下による既存顧客の予算削減等に加え、2Qの対面営業自粛の影響もあり、現時点では、下期も売上高の増加は見込めない状況



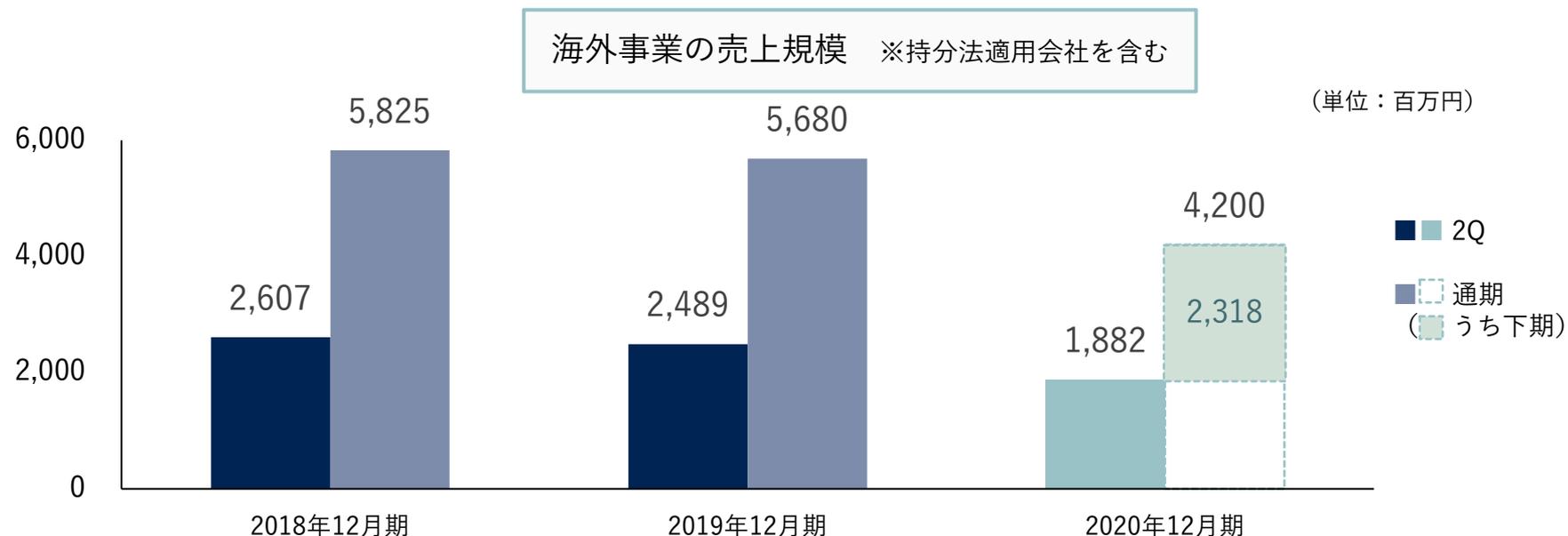
広告関連事業

- イベント関連売上高は、制限の緩和やオンラインサービスでの案件獲得により、下期は売上高が増加する見込み



海外事業

- ロックダウン等による影響を受けた上期に比べ、下期は経済活動の制限が解除された国・地域から業務を再開しており、徐々に回復する見込み



配当と役員報酬減額について

- 今期業績がボトムと見込んでおり、2020年12月期 期末配当は、安定的な配当水準を可能な限り維持する観点から、前期実績の12円を維持

	中間	期末	年間
2019年12月期実績 (参考)	8円	12円	20円
2020年12月期予想	-	12円	12円
2020年12月期実績	0円	-	-

- 経営環境、業績動向、配当予想等を真摯に受けとめ、固定費削減の観点も含め、役員報酬の減額を実施

対象者	代表取締役以下、取締役（社外取締役を除く）
減額の内容	報酬月額の10%を減額
対象期間	2020年9月から2021年2月までの6か月間

3. 中期経営計画

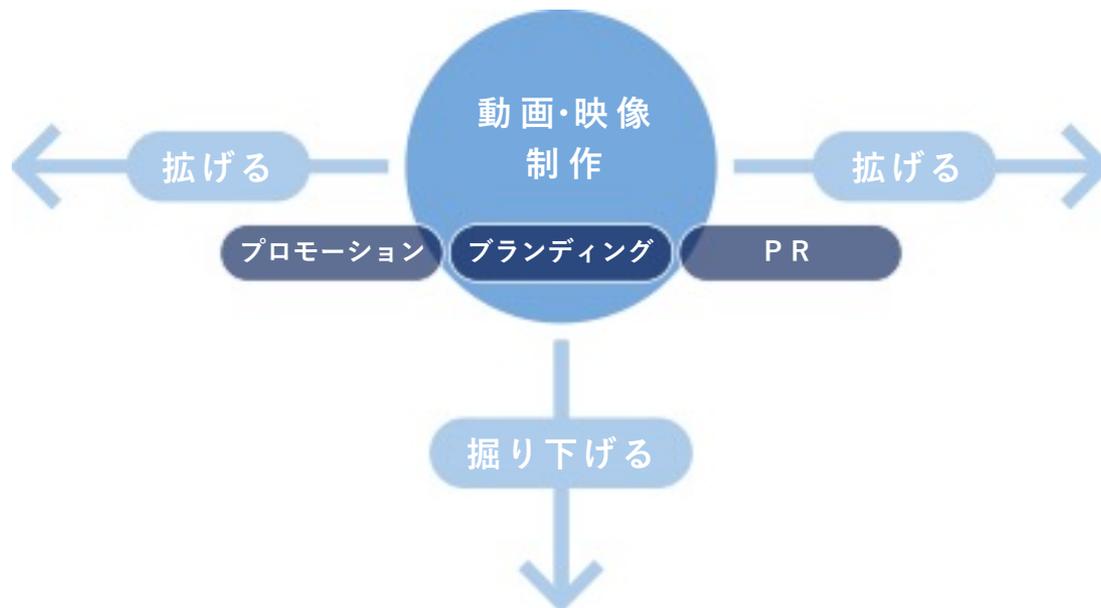
2019年3月 中期経営方針

■ 基本方針

- 「いかなる時代にも対応できる、力強い企業体であり続けること」

■ 事業方針

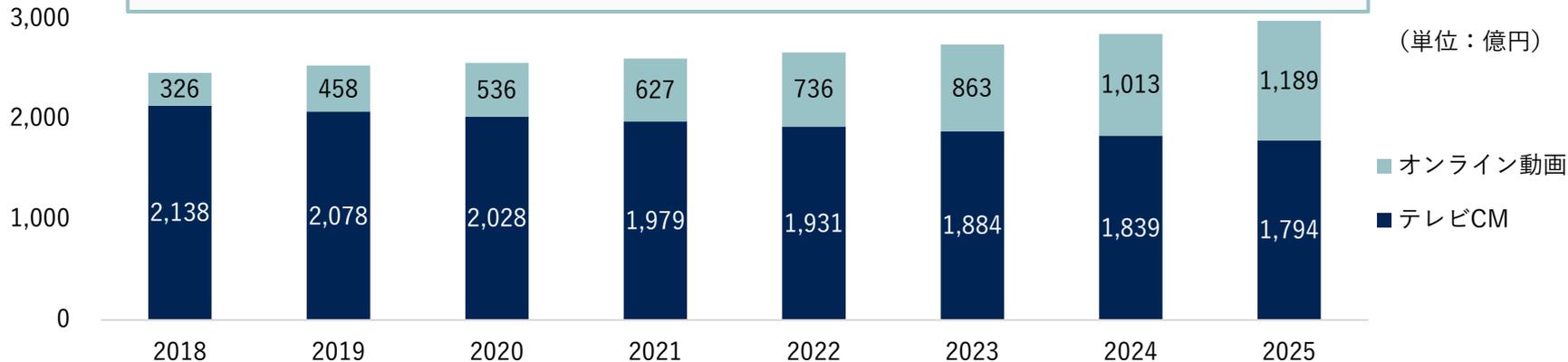
- 「掘り下げる」
- 「拡げる」



事業環境

- テレビCM市場は最大で年2%程度のペースで縮小する一方、デジタルシフトの加速により、オンライン動画広告市場は年20%程度のペースで成長が見込まれる
- その中では、当社が手掛けてきた高単価のブランド動画も成長するが、低中単価動画の伸びが大きくなる

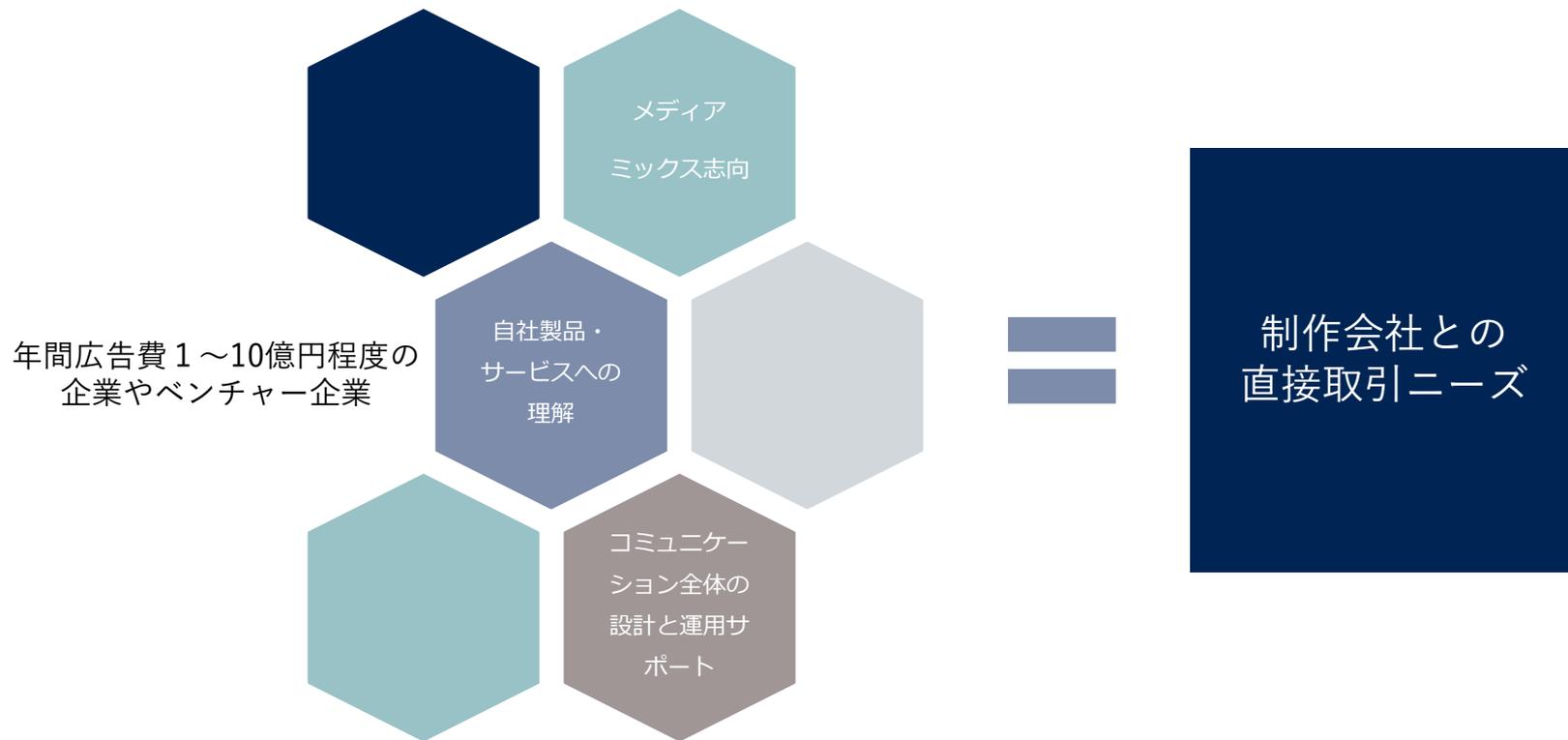
テレビCM制作とオンライン動画制作市場規模推計・予測（2019年-2025年）



※ 電通「日本の広告費」、みずほ銀行産業調査部、サイバーエージェント オンラインビデオ総研/デジタルインファクト、当社分析

※ 新型コロナウイルスによる影響は推計・予測に含んでおりません

広告主のニーズ



AOI TYOグループ スローガン

未来を、感動を、人を、プロデュース。

「未来を」は、成長領域へのチャレンジ

「感動を」は、強みの一層の深掘り

「人を」は、資産である人が成長する場

これらをグループ社員一丸となって、プロデュースする

※プロデュース：モノ、コト、価値を生み出すこと

テーマと重点施策

テーマ：「グループ全体のプロデュース機能のアップデート」

重点施策：「事業セグメントの再構築」

- ① 事業・組織構造の変革
- ② 各事業における取り組みの明確化
- ③ グループ経営の深化・強化とコスト削減

セグメントと注力すべき取り組み

コンテンツプロデュース事業

広告会社を主な顧客として広告映像制作、
ポストプロダクションを手掛ける

受託事業のテコ入れ

低中単価デジタル案件の取り込み

ポストプロダクション事業の多角化

VR/ARを含むxRコンテンツの企画、制作

コミュニケーションデザイン事業

広告主との直接取引を中心にソリューション
提供、ならびにPR・イベント等を手掛ける

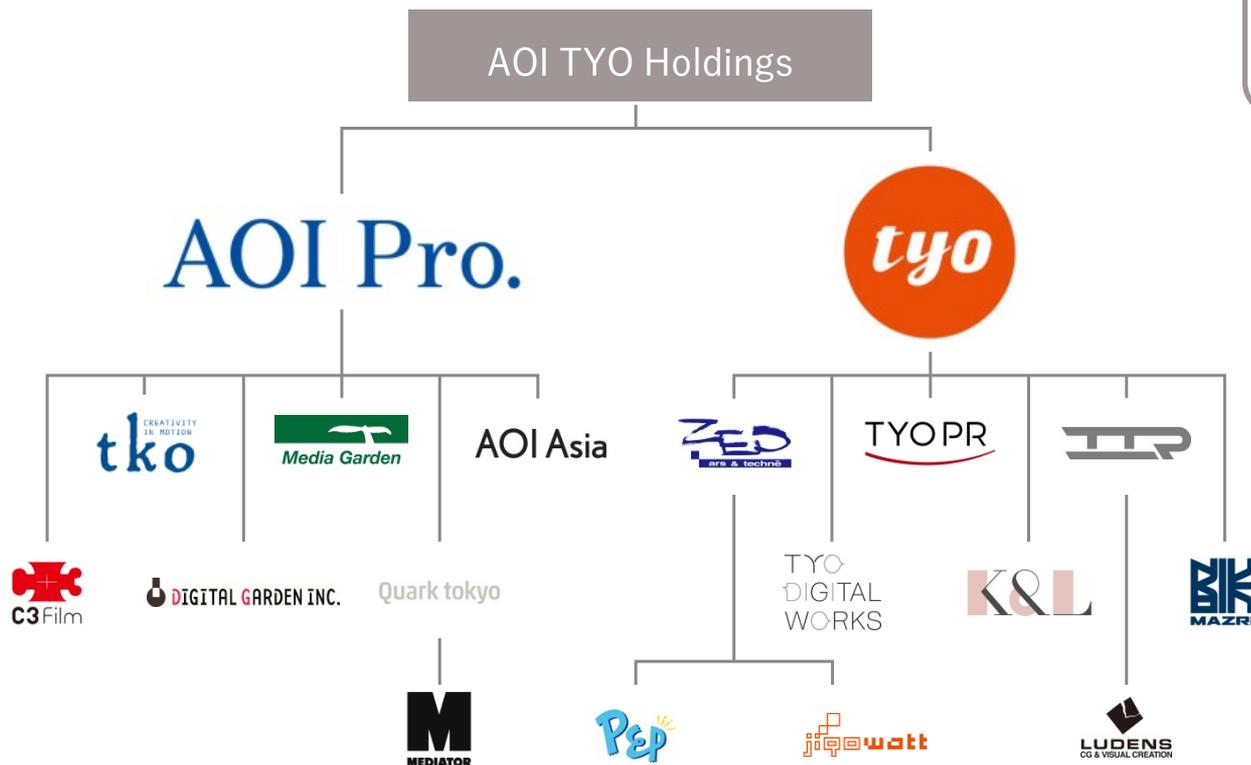
リピート顧客層の拡大

全エグゼキューションの請負

統合型マーケティング・プランニング提供

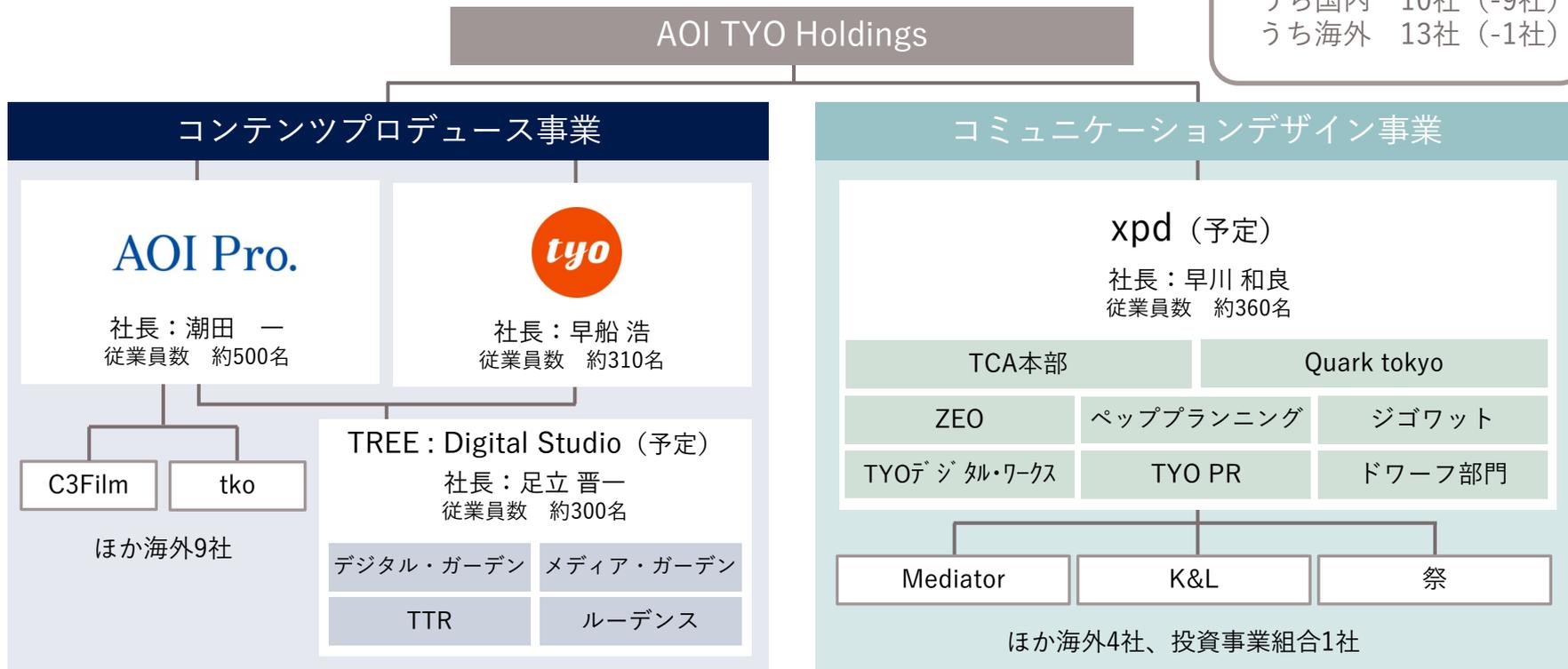
現体制図

連結子会社 33社
 うち国内 19社
 うち海外 14社



新体制図 (2021年1月予定)

連結子会社 23社
 うち国内 10社 (-9社)
 うち海外 13社 (-1社)



コンテンツプロデュース事業

- 業界トップシェアやこれまで培ったノウハウを強みに、高くオリティ、高生産性を追求してテコ入れを図るとともに、市場の伸びが期待される低中単価のデジタル動画市場へ対象を拡大

受託事業のテコ入れ：実行利益率33%以上

新規/デジタル案件受注強化 売上高+50億円以上

- 営業管理手法の見直し
- 若手プロデューサー育成
- プラットフォーマーからの受注獲得

制作外部コスト削減 削減2.5億円

- 購買専門部署への集約

低中単価デジタル案件取り込み：売上高+6億円以上

- 大手広告会社以外からの低中単価案件は制作一本化
- 段階的に実行利益率を50%へ引き上げ
- アカデミー（AOI Film Craft Lab.）からの人材発掘とビデオグラファーネットワークの拡充

ポストプロダクション多角化：売上高+5億円以上

- MA（音声編集）、カラーグレーディング、CG拡大
- 低中単価動画案件の編集
- バーチャルスタジオ
- イベント領域中心にxR事業展開

コミュニケーションデザイン事業

- 企業のコミュニケーションを、全体設計から具体的なカタチを作り上げる
ところまで手掛ける
- 顧客基盤の強化を図るとともに、より高付加価値なサービスを提供

強み①

- 広告・マーケティングソリューション領域において、映像から、デジタルソリューション、PR、イベント、空間デザイン等、全方位型のエグゼキューションを単独で提供可能

強み②

- 予算を含めた効率性とスピード感を担保可能



売上高
+ 90億円

人事戦略

■ 人材マネジメント方針

基本方針：「記憶に残り後世に語り継がれる感動を生み出す人材を輩出する」

コアワード： ①一緒に ②倫理観 ③挑戦

■ グループ人事戦略

- 新卒採用における母集団形成・選考管理の統一化
- 評価制度・報酬体系の見直し
- 育成環境・キャリア開発の環境構築

コスト削減

- リモートワーク等の働き方の変化によりオフィス系コスト・交通費等を削減
- 生産性を高めることでコーポレート系コストを適正化

削減額
最大**20**億円

(参考)
2019年度コスト
204億円

オフィス関連
コスト ▲5.5億円

- ・ 地代家賃 : ▲4.8億円
オフィス集約、賃貸面積3割減
- ・ 消耗品費 : ▲0.3億円
リモートワーク推奨
- ・ 水道光熱費 : ▲0.3億円
オフィス集約、リモートワーク

コーポレート系
コスト ▲10億円

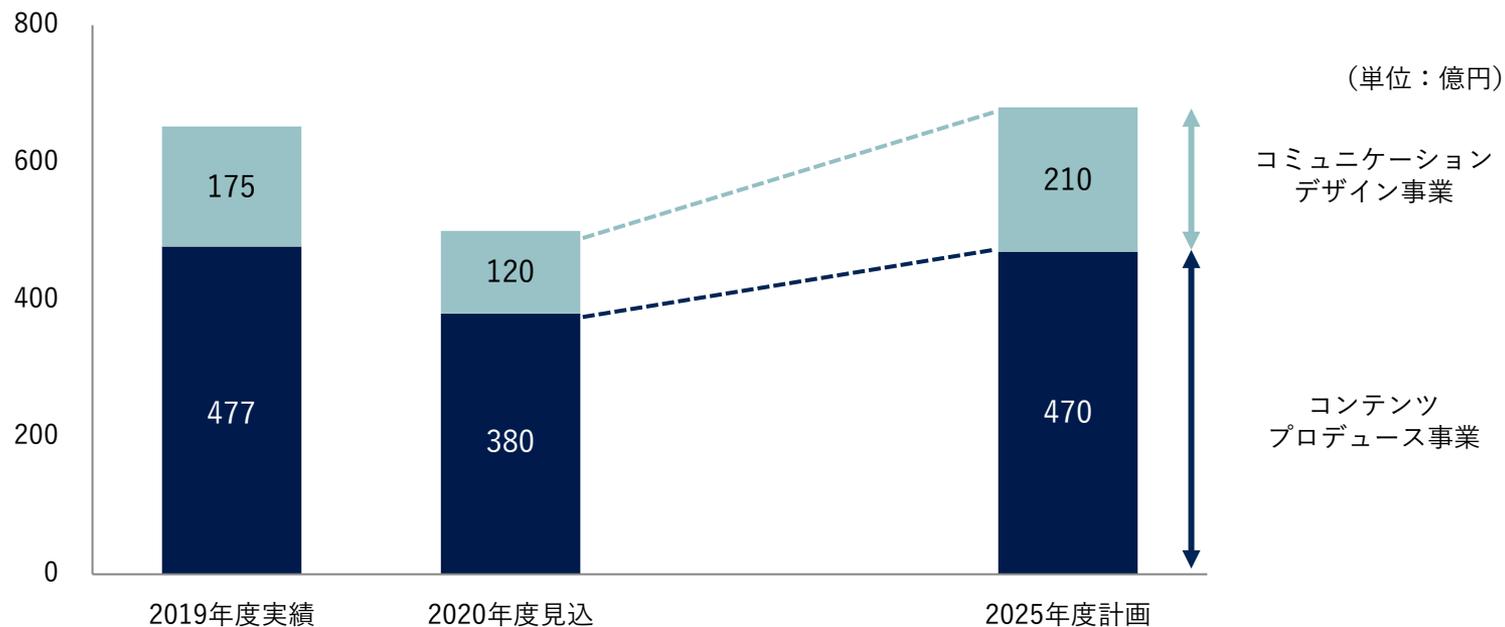
- ・ 人件費、外注費
業績連動分等（削減ピークは
FY2022）
- ・ 業務委託費・支払手数料
オフィス/システム統合による
効率化

その他一律
削減コスト ▲4.5億円

- ・ 接待交際費/旅費交通費/会議費 : ▲3億円
一律3割減
- ・ 広告宣伝費 : ▲0.4億円
- ・ その他経費 : ▲1億円
一律1割減

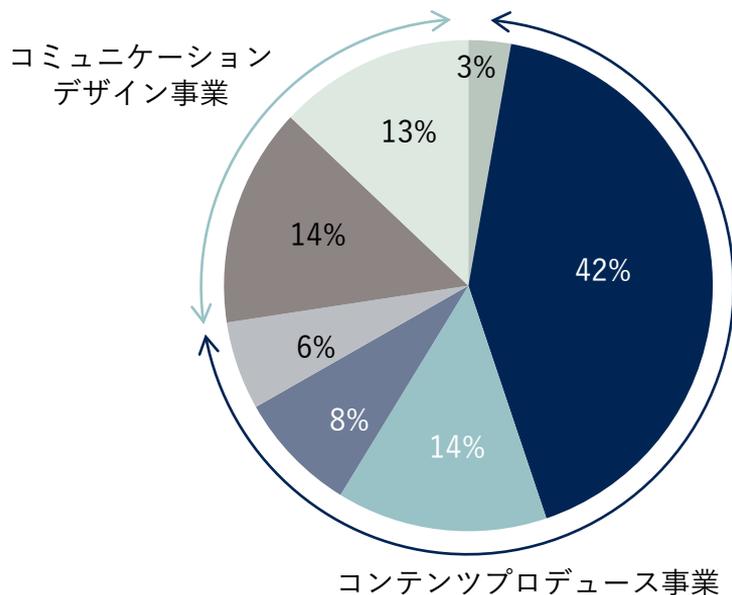
業績計画

■売上 680億円 ■営業利益 44億円

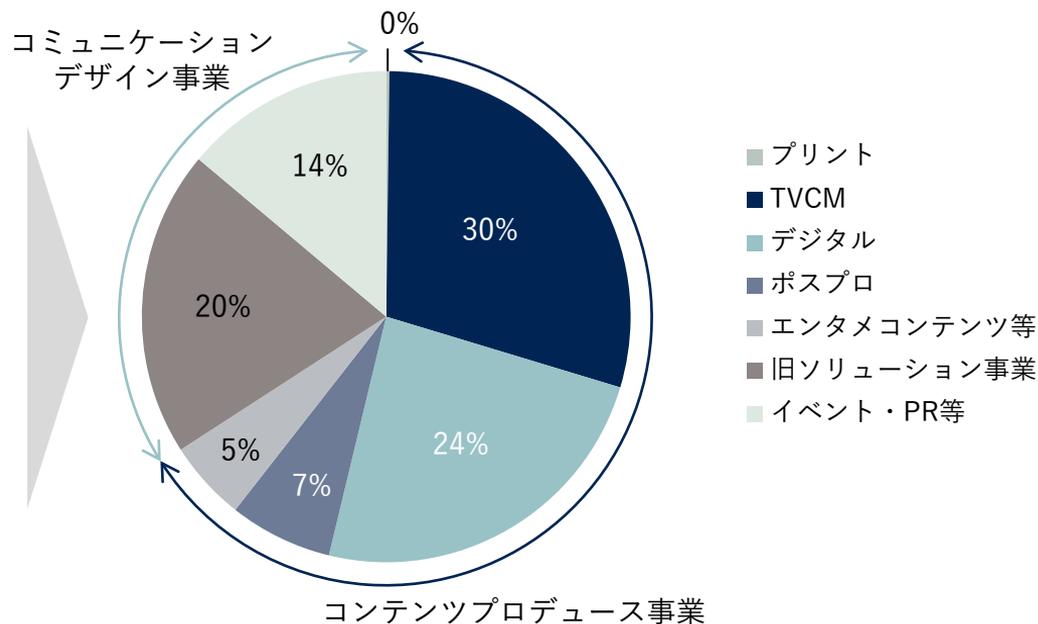


売上高構成比

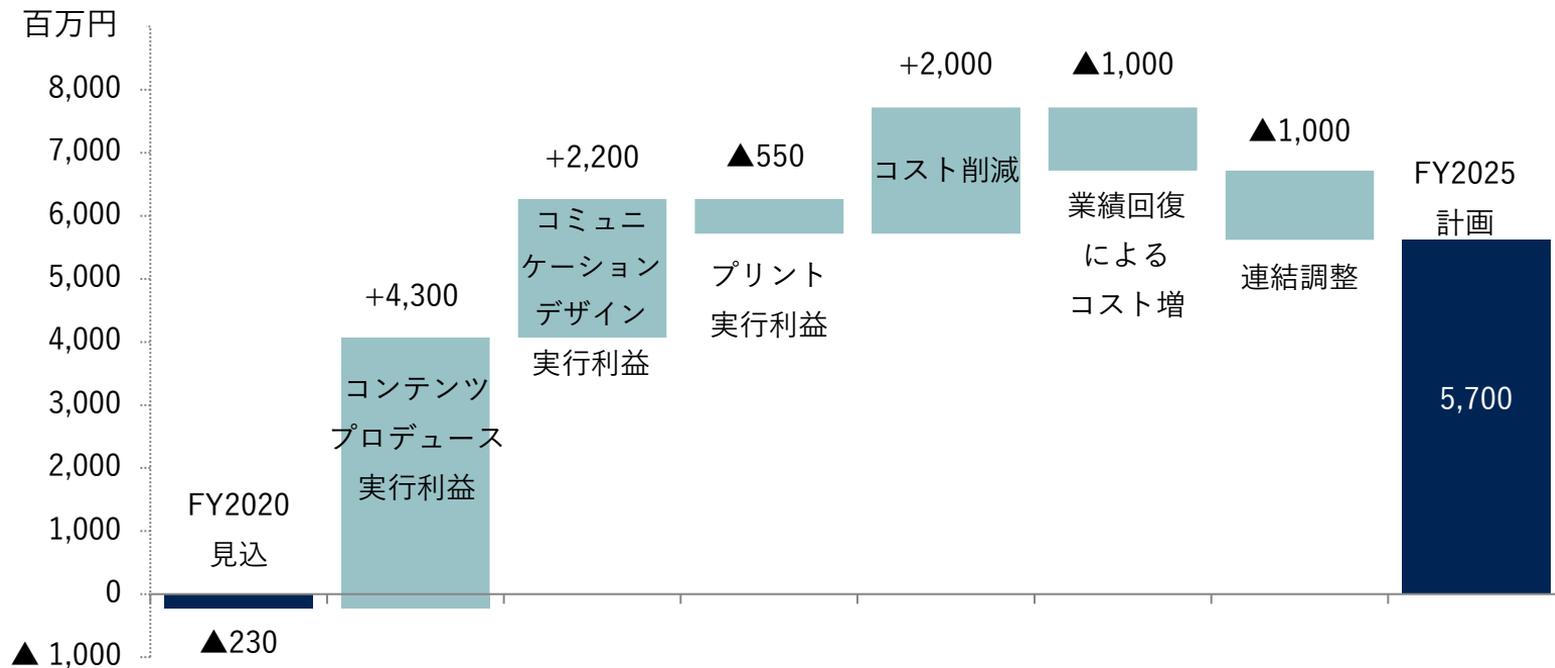
<2019年度実績（参考）>



<2025年度計画>



EBITDA



KPI 2025年度

財務

EBITDA **57億円** (2020年度見込▲2.3億円)

ROE **10%以上**

非財務

従業員のエンゲージメント向上

SDGsへの貢献

株主還元

■ 基本方針

- 連結配当性向 **30%**以上

恒常的な企業価値向上を目指しつつ、継続的かつ安定的な配当を行うという観点も踏まえ、業績に応じた適正な利益配分を実施

4. Appendix

- 株式情報等

グループ系統図



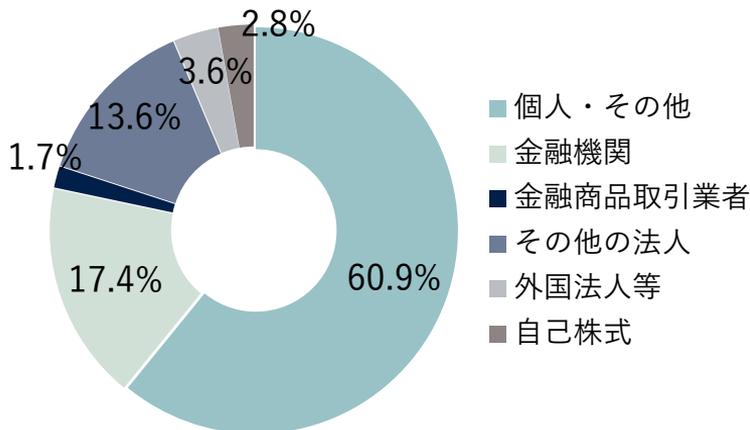
株式・株主の状況

※2020年6月30日現在

株式数・株主数

発行済株式総数	24,566,447株
株主総数	16,170名

所有者別株主構成



大株主の状況

	株主名	所有株数	持株比率
1	株式会社コスモチャンネル	1,153,740	4.83%
2	株式会社IMAGICA GROUP	1,018,000	4.26%
3	日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	807,400	3.38%
4	日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社（信託口）	669,900	2.81%
5	フィールズ株式会社	479,660	2.01%
6	竹林 嘉浩	478,100	2.00%
7	日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社（信託口5）	417,500	1.75%
8	資産管理サービス信託銀行株式会社（信託E口）	411,200	1.72%
9	原 仁	400,000	1.68%
10	クレディ・スイス証券株式会社	340,500	1.43%

※持株比率は自己株式(691,252株)を控除して計算しております。

※株式会社コスモチャンネルの持株数には日本証券金融株式会社との株式貸借契約に基づく貸株320千株を含めて記載しております。

免責事項

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せん。

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。

ご不明な点がございましたら、下記までご連絡ください。
お問い合わせ窓口 (<http://aoityo.com/ja/contact.html>)