
PLAZA CREATE

2016年3月期 決算説明会

新たな企業体質への変革を加速

2016年05月19日
株式会社プラザクリエイト

東京証券取引所 JASDAQ（スタンダード）：7502

目次

I . 2016年3月期 業績について

II . 今後の成長戦略について

III . 2017年3月期 取組みについて

I . 2016年3月期 業績について

1.

<プリント事業>

DPEショップから「フォト&モア」ショップへのリニューアルを推進、改装店舗の実績は既存店前年比で108.2%と好調に推移。リニューアルコスト増加により計画的なマイナスに。

【フォト&モア店舗の展開数】

2016年3月期 フォト&モア化： 直営180店舗／累計229店舗（改装率 55.7%）

2.

<モバイル事業>

通信キャリアの代理店再編の機会を活かし、キャリアショップの出店に積極的に取り組んだことで販売台数・売上が増加。出店によるコスト増加により減益。

【モバイル店舗の出店状況】

2016年3月期： SoftBankショップ15店舗、Y!mobileショップ4店舗

3.

<法人営業>

2月下旬より提携先企業にて、なんでもダビングサービスの店頭受付を開始。証明写真BOXの設置場所の開拓強化。

4.

<シンプレスジャパン>

木更津工場稼働開始。

10月下旬より、フォトブック、マグカップをプリント店舗でも受注スタート。

フォト&モア改装の影響・モバイル出店増加による増収、計画的な減益

(単位：百万円)

	2016年3月期			2015年3月期	
	実績	構成比	前期比 増減額	実績	構成比
売上高	21,003	100.0%	2,011	18,992	100.0%
売上総利益	8,787	41.8%	653	8,134	42.8%
販売費及び一般管理費	8,927	42.5%	1,134	7,793	41.0%
営業利益	△ 139	-0.7%	△ 478	339	1.8%
経常利益	△ 563	-2.7%	△ 858	295	1.6%
当期純利益	△ 832	-4.0%	△ 1,043	211	1.1%

プリント事業は堅調、モバイル事業は拠点数増加により増収

(単位：百万円)

	2016年3月期 (2015年度)			概況
	当期実績	前期実績	前期比増減額	
プリント事業	9,963	9,826	137	・直営既存店売上高は前年比102.3% ・FC卸売の減少
モバイル事業	10,974	9,037	1,937	・拠点数増加と販売単価の上昇
その他事業	65	128	△ 63	・事業体制を見直し
合計	21,003	18,992	2,011	

プリント事業はリニューアルコスト、モバイル事業は出店コストにより減益

(単位：百万円)

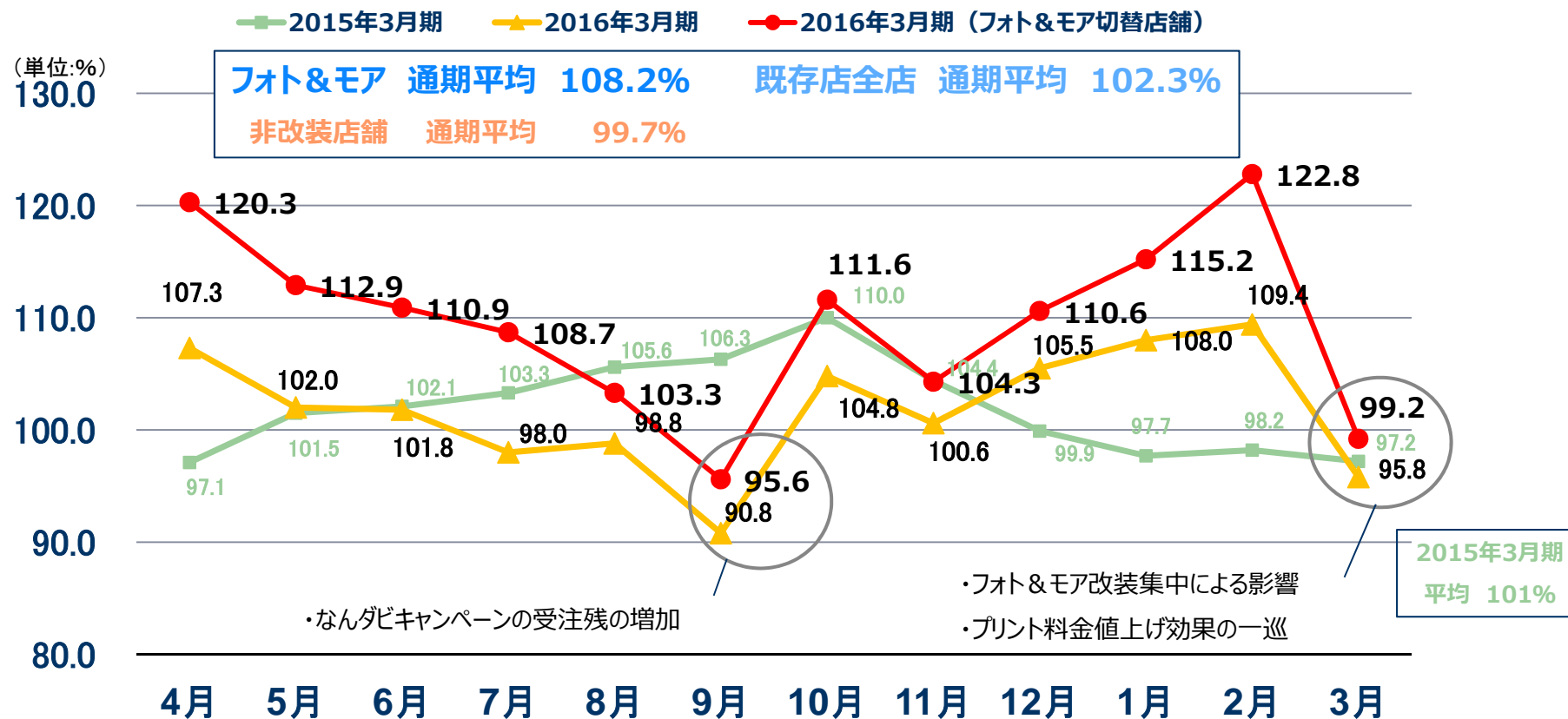
	2016年3月期 (2015年度)			概況
	当期実績	前期実績	前期比増減額	
プリント事業	△ 794	30	△ 824	<ul style="list-style-type: none"> ・フォト&モア リニューアルに伴う、改装費、休業損失、広告宣伝、人件費の増加 ・持分法適用関連会社の投資損失△390
モバイル事業	242	280	△ 38	<ul style="list-style-type: none"> ・更なる成長のための出店コスト・人員が増加 ・グループ再編による影響 ・株式取得費用
その他事業	△ 10	△ 16	6	
合計	△ 563	295	△ 858	

フォト&モア店への改装、キャリアショップの出店を加速

(単位：店舗数)

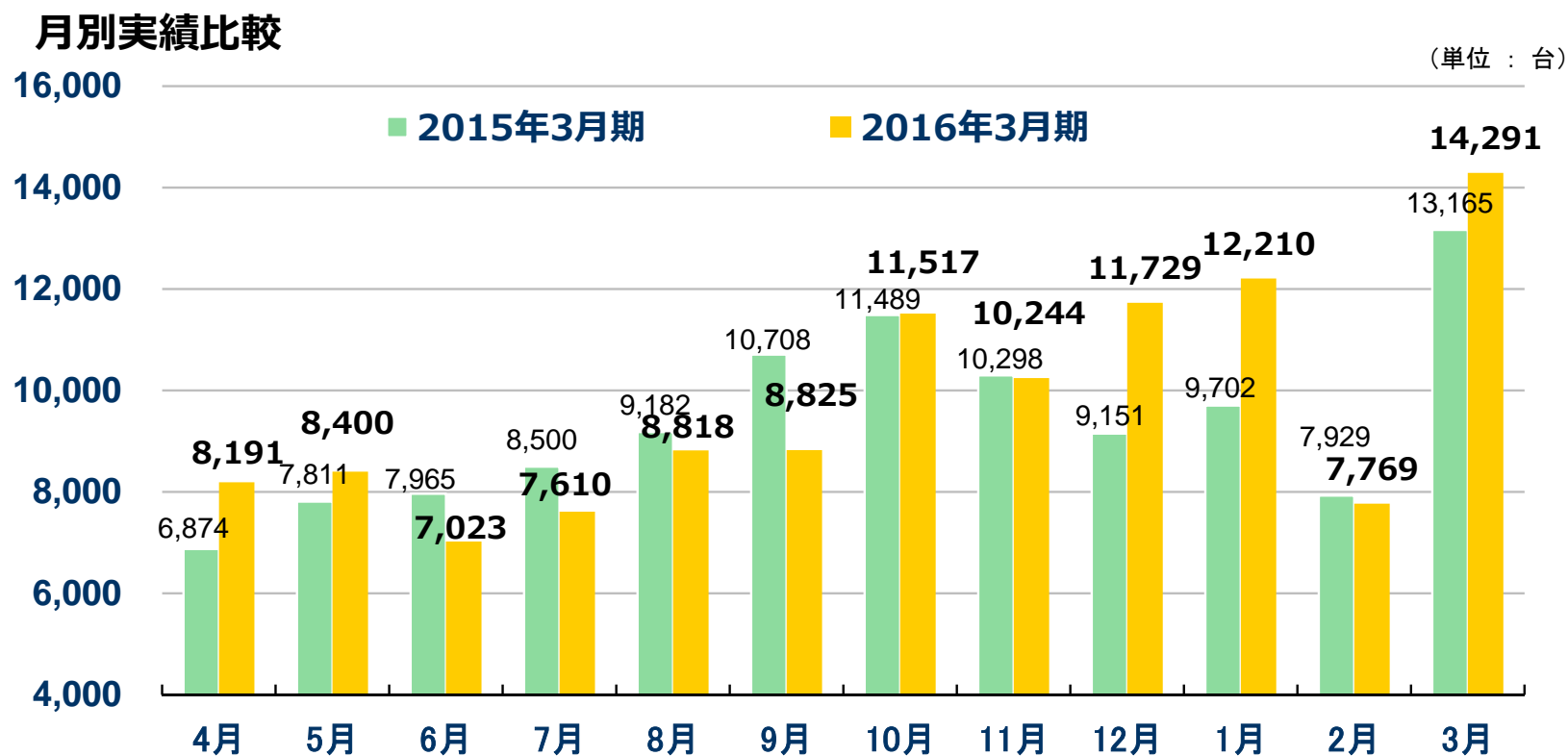
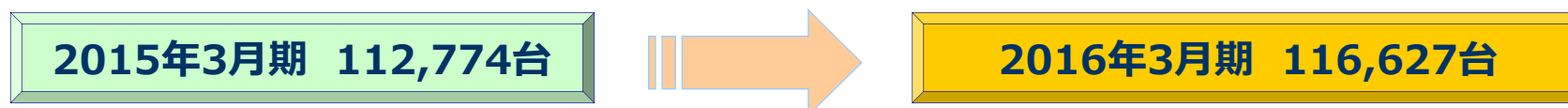
	2015年3月	2015年9月		2016年3月	
	期末	期末	増減	期末	増減
プラザクリエイト	626	632	6	623	△ 9
プリント事業	561	556	△ 5	542	△ 14
直営店	426	425	△ 1	423	△ 2
(うち、フォト&モア店)	[49]	[98]	[49]	[229]	[131]
F C店	135	131	△ 4	119	△ 12
(うち、フォト&モア店)	[2]	[4]	[2]	[5]	[1]
モバイル事業	64	75	11	80	5
キャリアショップ	48	60	12	66	6
併売店その他	16	15	△ 1	14	△ 1
その他事業	1	1	0	1	0

フォト&モア店は売上前年比108%、直営既存店も102%



**年賀状プリント総受注枚数
3,246万枚**

拠点数の拡大に伴い、販売台数が増加



Ⅱ. 今後の成長戦略について

【基本戦略】持続的な成長トレンド確立

- ◆全店フォト&モア化のスピードアップ
- ◆キャリアショップの拡大、プリント事業との連携強化
- ◆法人営業の強化
- ◆シンプレスジャパンとのシナジー効果創出

【業績目標】

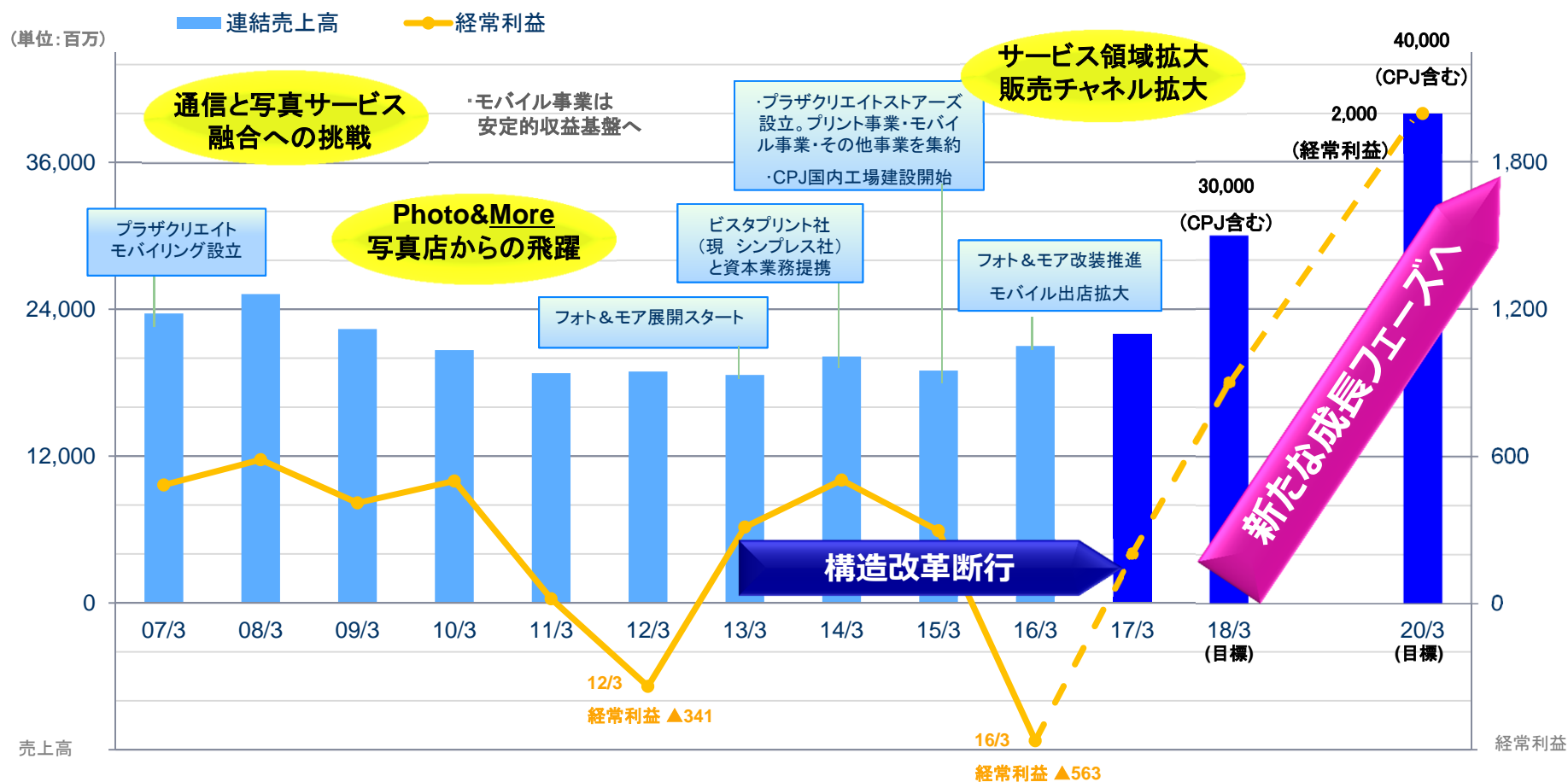
- ◆2018年3月期において、経常利益9億円以上、シンプレスジャパンを含めた売上高300億円以上。
- ◆2020年3月期においては、経常利益20億円以上、シンプレスジャパンを含めた売上高400億円以上。
- ◆2020年3月期にROE（株主資本利益率）15%以上。

過去10年の軌跡と中長期業績目標

一連の構造改革を完遂し、新たな成長フェーズへ

2018年3月期 経常利益… 9億円 (連結売上高…300億円 ※CPJ含む)

2020年3月期 経常利益…20億円 (連結売上高…400億円 ※CPJ含む)



Ⅲ. 2017年3月期 取組みについて

フォト&モア店実績は好調に推移。2016年度もリニューアルを実施。

フォト&モア売上実績(非改装店舗との比較)

売上前年比 比較差 +8.5%
 客数前年比 比較差 +8.0%
 客単価 比較差 +58円

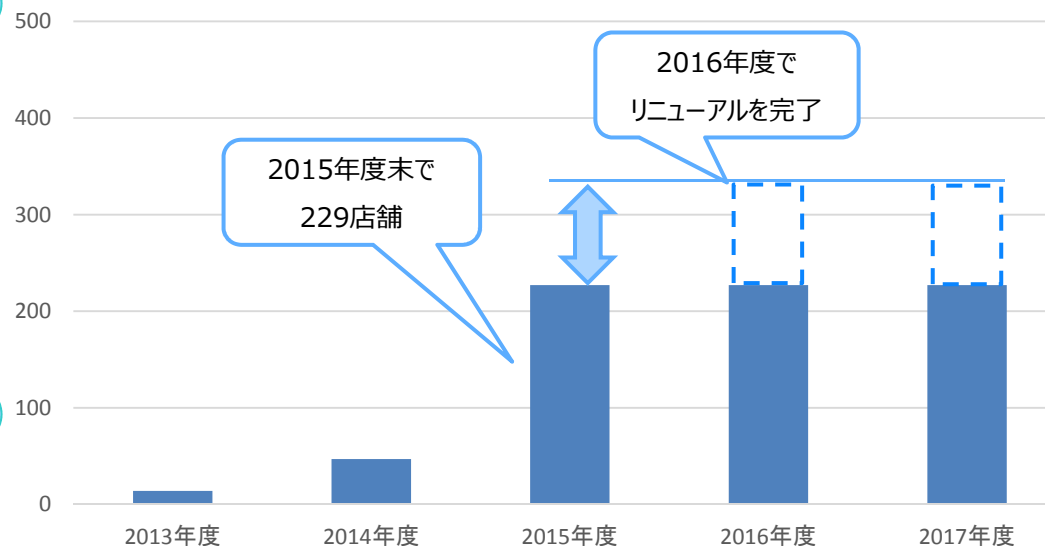
2015年度 フォト&モア リニューアル実績

2015年度展開数 180店舗
 設備投資平均 3,018千円/店
 諸経費平均 701千円/店

【参考】 中間決算時の実績

設備投資平均 2,835千円/店
 諸経費平均 963千円/店

＜フォト&モア店舗数推移＞



2016年度以降のフォト&モア展開について

- 直営の2016年度期首の非改装店舗は 180店舗
引き続きリニューアルを実施して2016年度内で完了
(インショップはデベロッパー都合により実施できない可能性あり)
- FCへ本格提案を実施、2017年度でリニューアルを完了

新商品が続々登場！ フォト&モア店とのシナジーで売上アップ

- 2016/01 フルフラットハードカバータイプの「フォトブック」がスタート
全国で「マグカップ」販売が本格スタート
- 2016/03 フォトブックの注文をカンタンに「おまかせフォトブック」がスタート
- 2016/04 「名刺・封筒」サービスがスタート
- 2016/06 フルカラー再現可能な「Tシャツ」の販売開始予定（6月下旬頃から）
- 2016/08 「トートバッグ」の販売開始予定

その他新商品も順次展開予定！



販売数減も売上、粗利単価は増加傾向 プリント人材を積極活用し顧客満足度を最大化

高い顧客満足度

キャリア各社から好評価を獲得

2016年2月 Y!モバイル主催「接客グランプリ2015」グランプリを受賞

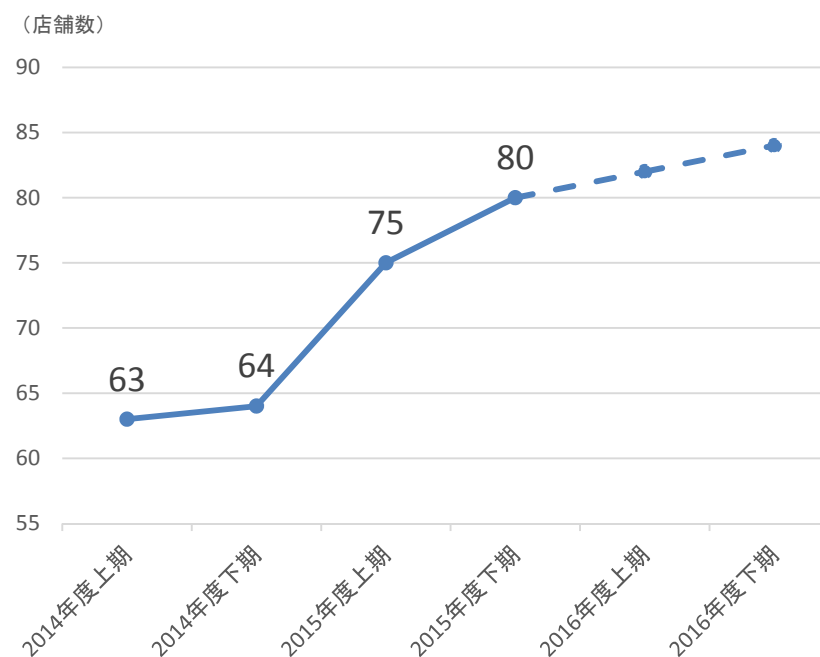
ショップ展開

- 2015年度 出店実績
 - ・ソフトバンクショップ 15店
 - ・Y!モバイルショップ 4店
- 2016年度 現在4店舗出店決定

グループ人材活用

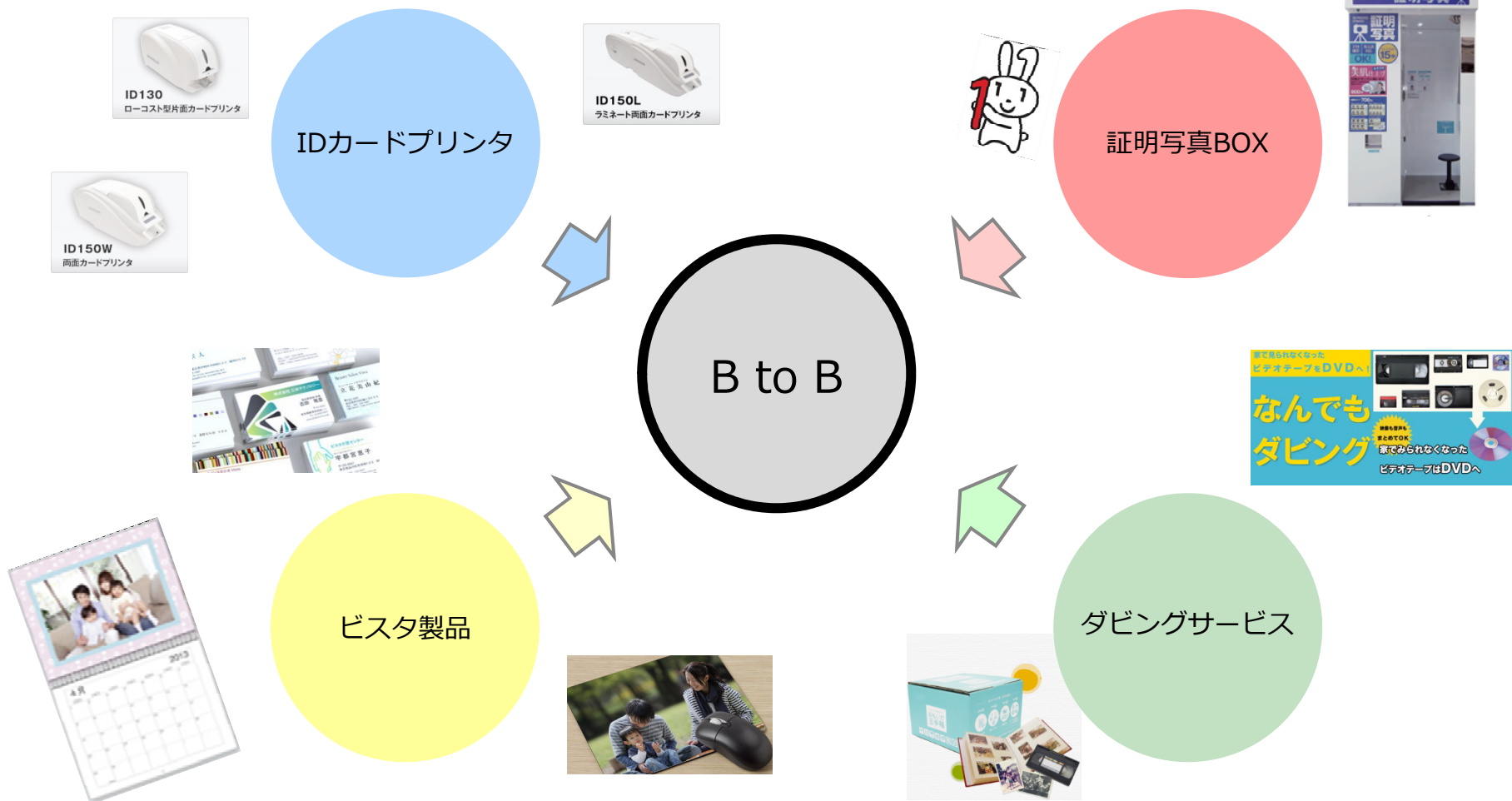
- プリント事業の人材を活用する事で新規出店による人材不足の課題に対応

＜店舗数推移＞



組織を強化しチャネル開拓を本格化

卸売事業の経験とショップ事業のノウハウを最大限生かして活性化



木更津工場が稼働を開始、国内展開が本格スタート

シンプレスジャパンとは

Cimpress N.V.（シンプレス、ナスダック：CMPR）は、オランダに本社をおき、マス・カスタマイゼーション*をコアビジネスとして、名刺等のビジネス関連アイテム、販促品、ギフト各種、アパレル等の様々な印刷関連製品を世界中でお届けするグローバルカンパニーです。

私たちの歴史は、フランスで小規模事業オーナーをターゲットに、'Vistaprint'（ビスタプリント）というブランド名で、印刷カタログ通販ビジネスをスタートした1995年に遡ります。

創業3年後には、オンラインビジネスを開始。世界中でめざましい急成長を遂げ、20年たった現在では、北米、ヨーロッパ、オーストラリア、インド、そして日本等、25のローカルウェブサイトを経営し、全世界13箇所以上のオフィスで6000人以上の従業員が働く巨大ブランドに成長いたしました。

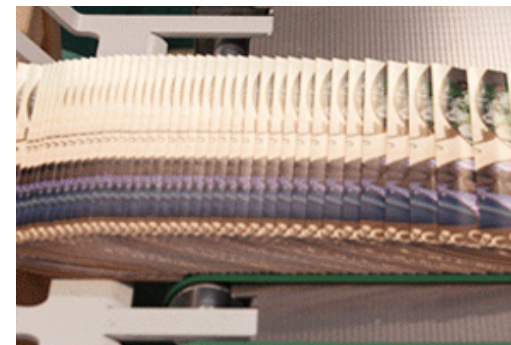
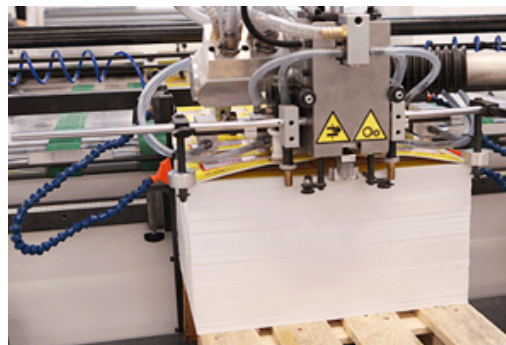
また、ビスタプリントの成長と同時にマルチブランド戦略も展開し、世界18ブランド（2016年1月現在）でビジネスを拡大し続けています。

日本法人は、2014年3月、写真プリント事業を運営する株式会社プラザクリエイイトとの合併会社としてスタート。2015年8月には千葉県木更津市に工場を設立し、日本の皆様にお届けする製品を国内で生産する体制も整えました。グローバル同様に「ビスタプリント」「デジプリ」を始めとするマルチブランド戦略を加速すべく、2016年3月に社名をビスタプリントジャパン株式会社からシンプレスジャパン株式会社に変更。今後益々マス・カスタマイゼーションの価値を追求してまいります。

オンラインサイトと約600のパレットプラザ/55ステーションの店舗を通じて、日本のお客様に求められる製品とサービスをお届けし、さらなるビジネスの発展を目指します。

*マス・カスタマイゼーションとは、お客様の個々のニーズに応えるオーダーメイドの特徴を、ITと製造、物流をうまく組み合わせることで、少ロット（最少1つ）からでも発注でき、大量生産の低コストを実現するフレキシブルな生産システムです。

※WEBサイトより引用



フォト&モアショップ・キャリアショップの店舗力強化で増益を目指す

(単位：百万円)

	2017年3月期			2016年3月期	
	実績	構成比	前期比 増減額	実績	構成比
売上高	22,000	100.0%	997	21,003	100.0%
営業利益	500	2.3%	639	△ 139	-0.7%
経常利益	200	0.9%	764	△ 564	-2.7%
当期純利益	100	0.5%	932	△ 832	-4.0%

本資料に関するお問合せ先
株式会社プラザクリエイト
社長室 広報・IR担当
koho@plazacreate.co.jp

本資料には将来に関する前提・見通し・計画に基づく予測が含まれています。
世界経済・競合状況・為替の変動等にかかわるリスクや不確定要因により実際の業績が記載の予測と大幅に異なる可能性があります。