

4286 レッグス

内川 淳一郎 (ウチカワ ジュンイチロウ)
株式会社レッグス代表取締役社長

市場と商材の選択と集中でポラティリティの少ない業績構造へ

◆過去最高益を更新

平成 26 年 12 月期の連結売上高は前期比 7%増、営業利益は 37%増、経常利益は 33%増、当期純利益は 32%増となり、過去最高益を更新した。業績推移を見ると、2011 年に食品メーカーの特需があった影響で 2012 年は減収減益となっているが、この部分を除くと、2009 年以降、右肩上がり順調に伸びており、市場と商材の変化により業績が上下する構造から、徐々に改革が進んでいる。

当期の連結売上高は 114 億 46 百万円、売上総利益は 31 億 98 百万円となった。売上総利益率は前期比で 1.9 ポイント上昇しており、市場や商材の変化や社内マネジメントの変化が利益率の改善につながっている。営業利益は 6 億 24 百万円となった。販管費については、人件費やシンガポール拠点の運用費用などの増加により、前期比 18%増となった。経常利益は 6 億 66 百万円となった。営業外損益については、円安による為替差損が発生したものの、投資事業組合の運用益、保険解約金などによりプラスとなった。特別損失としては、LED 関連の事業再編整理損を計上したが、売上総利益の増加により、当期純利益は 3 億 68 百万円となった。

総資産は前期比で 5 億 37 百万円増加した。流動資産は 3 億 83 百万円増加しており、主な内訳としては、受取手形および売掛金が 3 億 69 百万円増、商品が 77 百万円増となっている。固定資産は 1 億 54 百万円増加しており、投資有価証券が 1 億 94 百万円増加した。負債合計は 1 億 39 百万円増加しており、主な内訳としては、流動負債の買掛金が 57 百万円増、その他の流動負債が 1 億 31 百万円増となっている。純資産は 3 億 97 百万円増加しており、利益剰余金が 3 億 9 百万円増加した。

営業キャッシュフローについては、売上債権の増加があったものの、税前利益等により 1 億 46 百万円の増加となった。投資キャッシュフローは、投資有価証券等により 2 億円のマイナスとなった。財務キャッシュフローは、配当金の支払い等により 30 百万円のマイナスとなった。

◆フローからストックへ構造を改革

連結売上高を商材別で見ると、前期はプレミアムプロモーション(べた付けプレミアム、その他プレミアム)が全体の 55%を占めていたが、当期は 42%に低下しており、プレミアムプロモーション会社からマーケティングパートナーへ、大きく構造が変化していることがわかる。案件の価格帯については、大型案件(50 百万円以上)、中型案件(10~50 百万円)、小型案件(10 百万円以下)に分類しているが、当期は特に中型案件が増加しており、安定した構造になってきたと言える。

当社は現在、フローからストックへの構造改革に取り組んでいる。ポラティリティの少ない業績構造に改革すべく、業種カテゴリー別に市場と商材の「選択と集中」を進めるとともに、「取引」から「取組」へ、顧客との関係値を強化している。前期は売上高の 7 割がフロー、3 割がストックとなっていたが、当期はフローが 6 割、ストックが 4 割となった。2 つめの取り組みは、「規律・実行・マイクロマネジメント」であり、2 年前から社内体制の改革を進めてきた。市場の変化に迅速に対応すべく、マネジメント層へ若手を抜擢したほか、規律と実行の風土づくりに力を入れてい

る。

◆anifone 事業を再構築

当社は、マーケティングサービス事業を展開している。国内市場においては、直企業向けマーケティングサービス、商品企画・OEM、物販を行っており、海外市場においては、海外市場(上海)向けマーケティングサービス、anifone 事業を行っている。

国内直企業向けの売上高については、流通、化粧品、店装が大幅に伸び、飲料は横ばいとなった。また、POP、VMD(ビジュアル・マーチャライジング)といった商材を使ったストック型の案件が増加している。当期のハイライトとしては、メーカーの流通タイアップキャンペーンが増加した。PONTA については、流通クライアントに特化したサービスを展開している。

OEM・物販向けの売上高については、大手戦略顧客、流通向けのストック型案件が順調に推移し、前期比 145%となった。当初は、主力電機メーカーの事業撤退による大幅な落ち込みを予想していたが、物販の戦略顧客などでカバーすることができた。また、物販の在庫評価減が下期の収益に影響を与えたが、これまで培ってきた商品企画力、コンテンツを使ったオペレーションにより、増収を達成している。

海外市場向けマーケティングサービス(上海)の売上高については、上期までコンテンツを使った商品企画、プロモーションが順調であったが、下期に主力電機メーカーが事業撤退したため、通期では減収となった。2015 年も減収を予想しているが、商材自体の強さは変わっていないため、引き続き日本のコンテンツを使った商材開発・販売促進案件を軸に事業を展開していく。

海外市場向けの anifone 事業については、2013 年よりスタートした。アニメコンテンツでスマートフォンの画面をカスタマイズする事業となっており、2014 年は 200 万ダウンロードを目標としていたが、約 40 万ダウンロードという結果であった。配信についても、目標の 20 本に対して実績が 6 種・12 本となっており、スピード化や課金のバリエーション増を目的としたバージョンアップのための開発が遅れたことが要因である。

2015 年の展開としては、2 月 13 日現在のダウンロード・課金状況から、事業の見直しが必須と判断した。新たに「ご注文はうさぎですか?」、「蒼き鋼のアルペジオ」の配信を開始したが、今後はさらに事業を強化するために再構築を図る。国内の強みを生かしてスマートフォンのユーザインターフェイスをエンタテインメント化し、新しい進化として、多くのユーザーへのアプローチを実現する仕組みづくりを行っていききたい。

◆上海からアジア全体へ海外事業を拡大

今後の戦略としては、国内の強みを海外で、海外の強みを国内で生かしていく。サービス業は、海外で差別化を図ることが難しいが、当社においては、日本のコンテンツが大きな強みになると考えている。また、海外のコスト競争力、現地生産体制を、VMD や店装関連の商材に生かしていきたい。

国内事業の中期方針としては、「構造改革～フローからストックへ」を掲げ、ストック型顧客およびストック型商材の拡大を図る。また、「労働生産性の向上」として、人材育成の強化、マイクロマネジメントの徹底、基幹システムの構築・IT 化に取り組む。

海外事業については、上海からアジア全体にシフトしていく。さまざまな企業がアジアに進出しているため、上海での成功例を基に、コンテンツと流通を絡めた商品企画・MD、プロモーションを展開していく。anifone 事業については、国内の強みを生かし、スマホとアニメのプラットフォームを作っていく。

平成 27 年 12 月期の売上高は前期比 10.1%増、営業利益は 12.2%増、経常利益は 5.1%増、当期純利益は 8.6%増を予想している。社内オペレーションを強化し、増収増益を目指す。利益については、anifone 事業の再構築、アジアでの事業基盤の構築、基幹システム等の導入に向けてコスト増が見込まれることから、経常利益は約 5%の増加にとどまる見込みである。

足元の状況として、2月時点の受注残は31億48百万円(前年同期比90%)となっているが、前年にワールドカップや増税の特需があったことを踏まえると、順調な推移だと言える。主力電機メーカーの事業撤退など、さまざまな変化は起きているが、構造改革は着実に進捗している。

◆ 質 疑 応 答 ◆

アジア展開について、具体的な内容を教えてほしい。

詳細は公表できないが、シンガポールに拠点を置いているため、インドネシア、マレーシア、タイなどの東南アジアにおいて、事業を展開していきたいと考えている。

前期に売上総利益率が急上昇した要因と、今期の見通しを教えてください。

飲料メーカーの大型キャンペーンは、最終的に相見積もりとなるケースが多く、利益率低下の要因となっていたが、商材と市場が変化したことによって、前期は利益率が改善した。今期も前期と同程度の水準で推移すると見ている。

今期の業績予想におけるフローとストックの比率を教えてください。

ストック型ビジネスは、時間をかけて取り組む必要があるため、急激に比率を上昇させることが難しいが、確実に進捗している。今期は前期と同水準の比率となるが、平成28年以降、変化が出てくると見ている。

海外事業の業績を教えてください。

平成26年12月期は連結売上高の5%程度であった。今期は主力電機メーカーの事業撤退により苦戦しているが、新たな取り組みも始まっている。利益については、マーケティングサービスが黒字となっているが、anifone事業は大幅な赤字となった。

anifone 事業の再構築について、具体的な内容を伺いたい。

簡易版の提供、広告モデルへの転換などを検討している。コンテンツメーカーと契約を結んでいるため、これを生かし、格安スマホの需要取り込み、日本のキャンペーンとの連動などに取り組んでいきたい。

(平成27年2月16日・東京)

* 当日の説明会資料は以下のHPアドレスから見ることができます。

http://www.legs.co.jp/ir/ir_news/pdf/20150216_1.pdf