

 分部 至郎 社長	株式会社レイ(4317)
	

会社情報

市場	JASDAQ
業種	サービス業
代表取締役社長	分部 至郎
所在地	東京都港区六本木 6-15-21 ハークス六本木ビル
決算月	2月
HP	http://www.ray.co.jp/

株式情報

株価	発行済株式数		時価総額	ROE(実)	売買単位
620円	14,328,976株		8,884百万円	12.9%	100株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
6.00円	1.0%	43.97円	14.1倍	347.64円	1.8倍

*株価は10/24終値。発行済株式数は直近短信記載の発行済株式数(自己株式を含む)、時価総額は10/24終値×発行済株式数、ROE、BPSは前期末実績。数値は四捨五入。

連結業績推移

決算期	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	EPS	DPS
2016年2月(実)	11,456	468	463	356	27.67	6.00
2017年2月(実)	11,314	363	353	217	16.89	6.00
2018年2月(実)	11,959	576	533	374	28.42	6.00
2019年2月(実)	11,471	896	882	609	42.54	8.00
2020年2月(予)	12,000	950	950	630	43.97	6.00

*予想は会社側予想。単位:円、百万円。

*2017年2月期より当期純利益は親会社株主に帰属する当期純利益(以下、純利益については同様)。

レイの2020年2月期上期決算の概要と2020年2月期の見通しについて、ブリッジレポートにてご報告致します。

目次

[今回のポイント](#)

- [1. 会社概要](#)
- [2. 2020年2月期上期決算](#)
- [3. 2020年2月期業績予想](#)
- [4. 今後の注目点](#)

[＜参考:コーポレートガバナンスについて＞](#)

今回のポイント

- 20/2 期上期は前年同期比 12.5%増収、206.4%営業増益。3Qに売上計上を見込んでいた案件の一部が上期に計上されたこともあり増収。増収効果に加えて、従来より全社的に取り組んでいる適正利益の確保、コスト管理の徹底、経費削減等の施策が功を奏して大幅増益。上記要因のほか、1Qに低調だった映像機器レンタル部門の受注状況の改善、投資を実行した映像機器並びに編集スタジオの稼働が堅調に推移したことで、売上高・各利益とも会社予想を大幅に上回った。
- 通期予想は各利益を上方修正した。20/2 期は 4.6%増収、6.0%営業増益を計画する。2 桁減益予想から一転、増益になる見通し。修正の主因は、上期が予想を上回ったことによるもの。1Qも好調だったが、2Qが業務閑散期であることから、修正はされなかったが、2Qも堅調な推移となり、上方修正に至った。配当は、1株当たり6円の期末配当を予定している。
- 利益率の改善が顕著に現れている。上方修正後も通期予想に対する進捗率は前年同期比で高い。下期が同社にとって書き入れ時であることを考慮すると、修正後も依然として保守的予想といえるだろう。来期を見据えると、東京オリンピック・パラリンピックも控えている。当面の受注環境も良さそうである。また、「令和」関連として株式市場で話題となったことで知名度向上にも一役買っている可能性もある。「令和」時代突入は同社にとって大きなフォローとなりそうだ。

1. 会社概要

セールスプロモーション(SP)やテレビコマーシャル(TVCM)等の、企画、制作、プロモーション、更にはイベントまでをカバー。ポストプロダクション(編集スタジオ)機能や映像機器を保有し、実制作部隊を備える事で、顧客ニーズに合った総合的な提案やサービスができる事が強み。グループは、同社と(株)クレイ、(株)マックレイの連結子会社2社。

【経営理念】

- ・会社はステージ、社員をアクター、経営者を演出家、そしてお客様と株主の皆様を観客と、置き換えることができると考えております。
- ・最先端のステージ(会社)で、アクター(社員)、演出家(経営者)全員が、それぞれプロ意識に徹し、十分にその実力を発揮し、多くの観客(お客様と株主の皆様)から拍手をいただくことは大変素晴らしく、当社グループの理想とするところです。
- ・当社グループは、その理想の下、常に会社組織、投資機材の一層の拡充、最先端化と全社員の絶え間ない質的向上を経営の基本方針としております。

同社は、小さなベンチャー企業から発展し、広告、プロモーションや番組等の映像制作ビジネスを立ち上げてきた。その発展を支えてきたのは上記の経営理念である。この経営理念の下、強みであるデジタル映像制作加工技術及びデジタル映像演出技術を活かせる市場機会への俊敏な取り組み、そして市場より得られたリターンをデジタル技術に再投資する事で能力を高め、その高められた能力を基に新たな市場機会に挑戦する、という不断のイノベーションを経営戦略として推進している。

【経営方針】

同社は現在の立ち位置を、次の30年に向けた第二の創業と位置付けており、キーワードとして「100億をベースにさらなる躍進」を掲げている。現在、大手広告代理店からの直接・間接(制作会社経由)の受注が全体の50%を占めており、残りの50%は直接取引によるもの。次の30年に向けた企業創造では、深耕と領域拡大で大手広告代理店向けビジネスの拡大を図りつ

つ、エンターテインメントやMICE関連の売上構成比を引き上げていく(広告主からの直接受注や学会関連のビジネスの拡大)。また、業界再編を顧客フィールドの拡大につなげるべくM&Aの可能性も探っていく。

【事業セグメント】

事業は、SPやTVCM等の企画制作を行う広告ソリューション事業と保有する各種映像インフラを活用した実制作やデジタル映像機材のレンタルを行うテクニカルソリューション事業に分かれる。同社グループは、企画制作領域と実制作領域をカバーする事で一貫したサービスを提供できる事が強みだ。テクニカルソリューション事業の全売上高の6%が広告ソリューション事業向けの内部売上であり、94%が顧客向けの売上である。

19/2期の売上構成比は、それぞれ46.4%、53.6%。連結調整前利益の構成比は、それぞれ29.7%、70.3%。

広告ソリューション事業

広告代理店や一般企業の広告部門を主な取引先とする。企業のSP、キャンペーン、イベント、展示会、ショールーム等の企画制作・運営を手掛けるSP・イベント部門とTVCMの企画制作を行うTVCM部門に分かれ、(株)レイと(株)クレイが事業を手掛けている。

尚、広告の制作は、クライアント及び広告代理店が方向性や戦略を決定し、戦略に基づいて企画・制作会社が詳細な実施計画を立案し、実制作作業を各種業者に発注する。上場同業者としては、SP・イベント部門でテー・オー・ダブリュー、TVCM部門でAOI TYO Holdingsを挙げる事ができる。

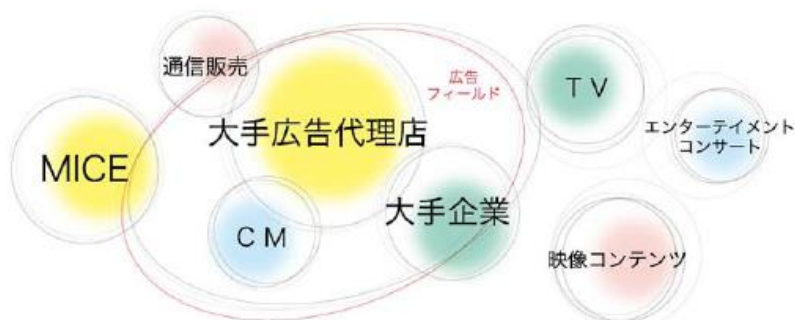
SP・イベント部門(コミュニケーションデザイン事業本部)	TVCM部門(クリエイティブ・デザイン事業本部)
<ul style="list-style-type: none"> ・各種プロモーション、イベント等の企画制作 ・展示会、博覧会、ショールーム等の企画制作 ・印刷物、デザイン、プレミアム商品等の企画制作 ・Web等のデジタルプロモーションの企画制作 	<ul style="list-style-type: none"> ・TVコマーシャル等の企画制作 ・通販番組を含むダイレクト広告の企画制作 ・ミュージックPV等の企画制作 ・イベント、ショールーム等の映像の企画制作

テクニカルソリューション事業

各種制作プロダクションやエンターテインメントの主権者等を主な取引先とする。広告ソリューション事業が提案する企画制作を実現する事業だが、現在、グループ外への売上が全体の94%を占め、広告ソリューション事業向けの社内売上は6%にとどまる。イベント、展示会、コンサート、学会、会議等で使われる映像システム、特殊演出システム、ビジネスプレゼンテーション機器等のレンタル・オペレーションサービスを行う映像機器レンタル部門と、デジタル映像を中心に各種映像(テレビコマーシャル・番組等)の編集及びDVD・ブルーレイディスク・CG制作等を行うポストプロダクション部門に分かれている。広告ソリューション事業と同じく請負事業で、主に制作会社から受注しているが、設備の償却負担がコストに占める割合が大きく、各種機材の稼働率が利益面での課題となる。上場同業者としては、映像機器レンタル部門でヒビノ、ポストプロダクション部門でイマジカグループを挙げる事ができる。

映像機器レンタル部門(イベント事業本部)	ポストプロダクション部門(マックレイ事業本部)
<ul style="list-style-type: none"> ・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 	<ul style="list-style-type: none"> ・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

【顧客フィールド】



※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)、及び展示会・見本市、イベント (Exhibition/Event) の頭文字をとったもの。多くの集客交流が見込まれるビジネスイベントの総称。

(同社資料より)

広告フィールドに軸足を置いて事業を展開しているため、大手広告代理店向けの売上(直接及び制作会社経由の間接)が多いものの(広告代理店との取引は大手広告代理店のみ)、売上高の過半には届いておらず、エンターテインメントや MICE 関連等の売上が過半を超えている。深耕と領域拡大で大手広告代理店向けビジネスを拡大させつつ、一般企業等の広告主からの直接受注や MICE 関連ビジネスの売上構成比を引き上げていく考え。

【強み : ワンパッケージサービス】

同社の強みは、制作領域と技術領域を持つ事で、映像、イベント、クリエイティブ、そしてプロモーションという4つの異なる領域をカバーし、顧客ニーズに合った総合的な提案ができる事。広告ソリューションで培ってきた企画制作力と、IT・デジタル・映像を強みとしたテクニカルソリューションを駆使して、顧客の様々なニーズに、どの立ち位置からでも、どの段階からでも柔軟にサポートしていく。

2. 2020年2月期上期決算

(1)上期連結業績

	19/2期 上期	構成比	20/2期 上期	構成比	前年同期比	期初予想	予想比
売上高	5,138	100.0%	5,779	100.0%	+12.5%	5,500	+5.1%
売上総利益	1,579	30.7%	1,919	33.2%	+21.5%	-	-
販管費	1,400	27.3%	1,371	23.7%	-2.1%	-	-
営業利益	178	3.5%	547	9.5%	+206.4%	160	+242.1%
経常利益	164	3.2%	544	9.4%	+230.6%	150	+262.7%
親会社株主に帰属する四半期純利益	92	1.8%	396	6.9%	+327.8%	130	+204.8%

*単位:百万円

*数値には(株)インベストメントブリッジが参考値として算出した数値が含まれており、実際の数値と誤差が生じている場合があります(以下同じ)。

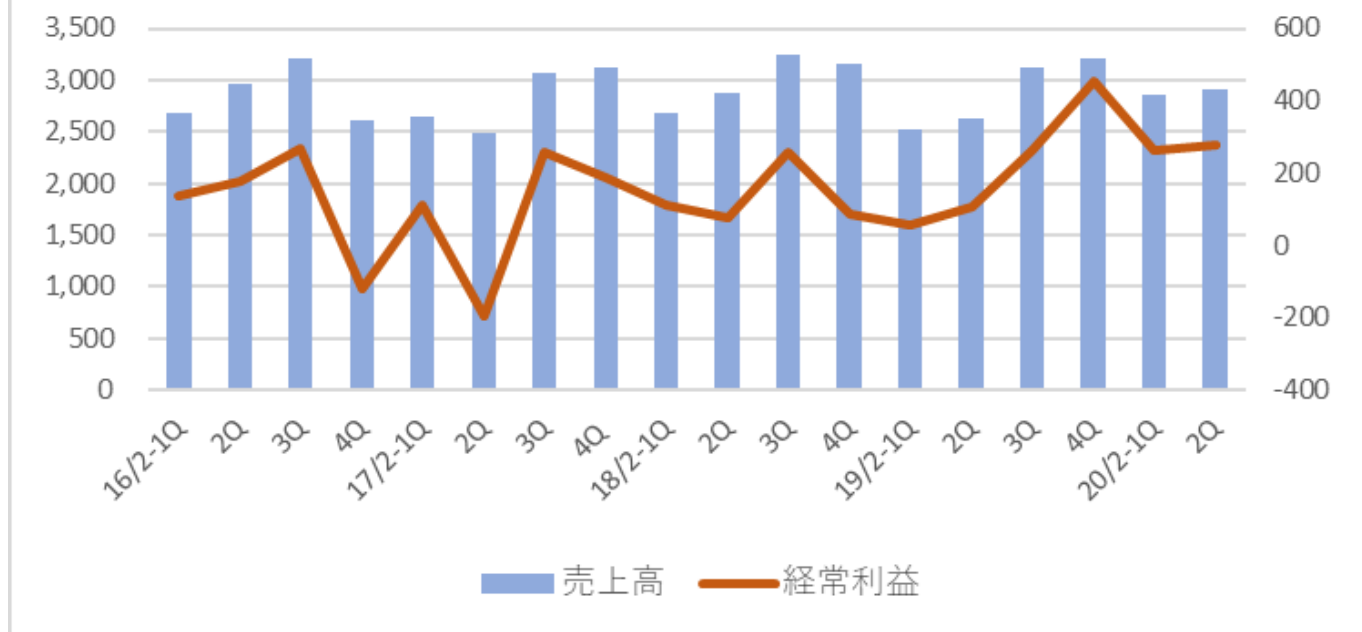
前年同期比 12.5%の増収、同 206.4%の営業増益

売上高は前年同期比 12.5%増の 57 億 79 百万円。広告ソリューション事業、テクニカルソリューションともに受注が堅調に推移したことに加え、3Qに売上計上を見込んでいた案件の一部が上期に計上されたこともあり前年同期比 2 桁増収となった。営業利益は同 206.4%増の 5 億 47 百万円。両事業とも大幅な増益となった。増収効果に加えて売上総利益率が前年同期 30.7%から 33.2%に向上、また販管費は前年同期比 2.1%減の 13 億 71 百万円に抑えた。従来より全社的に取り組んでいる適正利益の確保、コスト管理の徹底、経費削減等の施策が功を奏した。持分法投資損失がなくなったことなどにより、経常利益は同 230.6%増の 5 億 44 百万円、有価証券売却益を特別利益に計上したことなどにより、親会社株主に帰属する四半期純利益は同 327.8%増の 3 億 96 百万円となった。

期初の会社予想との比較では上記要因のほか、1Qに低調だった映像機器レンタル部門の受注状況の改善、投資を実行した映像機器並びに編集スタジオの稼働が堅調に推移したことで、売上高・各利益とも大幅に上回った。

売上高・経常利益の推移

(単位：百万円、左軸：売上高、右軸：経常利益)



(2)セグメント別動向

	19/2期	上期	構成比	20/2期	上期	構成比	前年同期比
広告ソリューション		2,510	48.9%		2,742	47.5%	+9.2%
テクニカルソリューション		2,627	51.1%		3,037	52.5%	+15.6%
連結売上高		5,138	100.0%		5,779	100.0%	+12.5%
広告ソリューション		175	36.5%		298	35.5%	+70.0%
テクニカルソリューション		305	63.5%		543	64.5%	+77.9%
調整額		-302	-		-293	-	-
連結営業利益		178	-		547	-	+206.4%

*単位：百万円

広告ソリューション事業

売上高 27 億 42 百万円(前年同期比 9.2%増)、営業利益 2 億 98 百万円(同 70.0%増)。

SP・イベント部門、TVCM部門ともに関西地区において苦戦している状況はあるものの、全体的には受注が堅調に推移し、大型のプライベート展示会の受注もあったこと等により増収、大幅増益となった。

テクニカルソリューション事業

売上高 30 億 37 百万円(前年同期比 15.6%増)、営業利益 5 億 43 百万円(同 77.9%増)。

1Qに低調だった映像機器レンタル部門の業績は、2Qは受注状況が改善し、投資を実行した映像機器の稼働も堅調だった。ポストプロダクション部門においても受注、編集スタジオの稼働も堅調であったことから、大幅増収増益となった。

BRIDGE REPORT



(3) 財政状態及びキャッシュ・フロー(CF)

財政状態

	19年2月	19年8月		19年2月	19年8月
現預金	1,675	2,542	仕入債務	1,065	1,169
売上債権	3,051	2,466	未払法人税・消費税等	319	219
たな卸資産	364	314	未払金・未払費用	270	378
流動資産	5,398	5,487	賞与引当金	242	251
有形固定資産	2,798	3,072	有利子負債(うちリース債務)	1,833(813)	1,649(699)
無形固定資産	81	88	負債	3,884	3,950
投資その他	586	541	純資産	4,981	5,238
固定資産	3,467	3,701	負債・純資産合計	8,865	9,188

*単位:百万円

上期末の総資産は前期末比3億23百万円増加し91億88百万円となった。流動資産は88百万円増加の54億87百万円。主に、現預金の増加8億67百万円、電子記録債権(売上債権の一部)の減少3億51百万円、売掛金の減少2億7百万円によるもの。固定資産は同2億34百万円増加し37億1百万円となった。主に、有形固定資産の増加2億73百万円によるもの。

負債合計は前期末比66百万円増加し、39億50百万円となった。流動負債は1億20百万円増加の34億19百万円。主に、買掛金(仕入債務)の増加1億3百万円、短期借入金の減少70百万円、リース債務の減少55百万円によるもの。固定負債は54百万円減少の5億31百万円。主にリース債務の減少59百万円によるもの。

純資産は前期末比2億57百万円増加の52億38百万円。配当の支払いにより1億14百万円減少したものの、親会社株主に帰属する四半期純利益3億96百万円の計上により、利益剰余金が2億81百万円増加したことによるもの。

自己資本比率は57.0%、前期末比0.8ポイントの増加となった(前期末56.2%)。

キャッシュ・フロー(CF)

	19/2期 上期	20/2期 上期	前期比	
営業キャッシュ・フロー(A)	1,583	1,532	-50	-3.2%
投資キャッシュ・フロー(B)	-152	-279	-126	-
フリーキャッシュ・フロー(A+B)	1,430	1,253	-177	-12.4%
財務キャッシュ・フロー	-734	-386	347	-
現金及び現金同等物四半期末残高	1,845	2,542	697	+37.8%

*単位:百万円

上期末の現金及び現金同等物は前年同期比6億97百万円増の25億42百万円となった。

投資CFは前年同期比1億26百万円支出が増、営業CFは前年同期比50百万円減の15億32百万円。営業CFの主な増加要因は、税金等調整前四半期純利益の計上5億90百万円、減価償却費の計上3億7百万円、売上債権の減少5億84百万円、主な減少要因は、法人税等の支払額2億90百万円によるもの。

投資CFの主な増加要因は投資有価証券の売却による収入50百万円、減少要因は有形固定資産の取得による支出3億16百万円によるもの。

フリーCFは前年同期比1億77百万円収入が減少し12億53百万円の収入となった。

財務CFは同3億47百万円支出が減少し3億86百万円の支出となった。主な要因は、短期借入金の返済額(純額)70百万円、リース債務の返済による支出2億2百万円、配当金の支払額1億13百万円によるもの。

3. 2020年2月期業績予想

(1) 連結業績

	19/2期 実績	構成比	20/2期 期初予想	20/2期 今回予想	構成比	前期比
売上高	11,471	100.0%	12,000	12,000	100.0%	+4.6%
営業利益	896	7.8%	655	950	5.5%	+6.0%
経常利益	882	7.7%	650	950	5.4%	+7.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	609	5.3%	460	630	3.8%	+3.3%

*単位:百万円

各利益を上方修正、20/2期は前期比4.6%の増収、同6.0%の営業増益予想

通期予想は各利益を上方修正した。20/2期は売上高が前期比4.6%増の120億円、営業利益は同6.0%増の9億50百万円を計画する。2桁減益予想から一転、増益になる見通し。修正の主因は、上期が予想を上回ったことによるもの。1Qも好調だったが、2Q(6~8月)は展示会・イベント等の開催が少ない時期であり、番組改編期にもあたらない業務閑散期であることから、例年業績が低調となる傾向にあり、修正はなかった。しかし、2Qも堅調に推移したことから、上方修正に至った。配当は、1株当たり6円の期末配当を予定している(予想配当性向13.6%)。

(2) 期初の方針

20/2期を「将来を見据え、しっかりと土台を作る期」と位置付け、確実にジャンプ(インフレーション的飛躍)を実現するため、方針や足腰、組織的環境をしっかりと整えていく考え。

各部門のキーワード

OSP・イベント部門

- ① 売上拡大(得意先の拡充、プロデューサーの拡充等)
- ② 人材育成(労務環境への関与、外部セミナーの活用等)
- ③ 世代交代(自主提案の支援等)

OTVCM部門

19/2期からの継続

「変わる」「変える」「笑える」環境に

映像機器レンタル部門

営業力強化

コンサート・エンターテインメント・スポーツ(eSPORTを含む)JOBを拡大する

ポストプロダクション部門

マックレイ事業本部の数年先の将来

映像制作全般を支える業界トップクラスの技術会社を目指す

4. 今後の注目点

1Q決算発表時には「上期・通期の減益予想は増益での着地も視野に入っている」としたがその通りとなった。1Qのロケットスタートに続き、2Qも堅調に推移した。2桁増収もさることながら、利益率の改善が顕著に現れている。これまで唱えてきた適正利益の確保、コスト管理の徹底、経費削減等の施策の効果が生じている。上方修正後でも通期予想に対する進捗率は売上高で48.2%、営業利益で57.6%。前年実績はそれぞれ44.8%、19.9%であり、下期が同社にとって書き入れ時であることを考慮すると修正後も依然として保守的予想といえるだろう。

来期を見据えると、東京オリンピック・パラリンピックも控えている。当面の受注環境も良さそうである。同社株は新年号が「令和」と決まった際に大幅上昇した。その後に19/2期の各利益を上方修正、20/2期も好調に推移している。株式市場で話題となったことで知名度向上にも一役買っている可能性もある。「令和」時代突入は同社にとって大きなフォローとなりそうだ。

<参考:コーポレート・ガバナンスについて>

◎組織形態及び取締役、監査役の構成

組織形態	監査役会設置会社
取締役	5名、うち社外1名
監査役	3名、うち社外2名

◎コーポレート・ガバナンス報告書

更新日:2019年06月10日

基本的な考え方

当社は、株主をはじめとした全てのステークホルダーの皆様の信頼に応え、継続的な企業価値の向上と健全で透明性が高く、環境の変化に柔軟に対応できる経営を重要な課題と位置付け、経営効率の更なる向上を図りつつ、業務遂行の意思決定機関である取締役会、経営会議の充実、コンプライアンス遵守等、コーポレート・ガバナンスの強化に向けた取組みを推進しております。また、企業活動の展開にあたり、法令を遵守し、社会倫理に従って行動するという観点から、当社グループの役員及び従業員の基本的な行動の規範を定めた「レイグループ行動規範」を策定し、役員、従業員に遵守、徹底を図っております。

<実施しない原則とその理由>

当社は、コーポレートガバナンス・コードの基本原則を全て実施しております。

東証コーポレート・ガバナンス情報サービス: <http://www2.tse.or.jp/tseHpFront/CGK010010Action.do?Show=Show>

本レポートは情報提供を目的としたものであり、投資勧誘を意図するものではありません。また、本レポートに記載されている情報及び見解は当社が公表されたデータに基づいて作成したものです。本レポートに掲載された情報は、当社が信頼できると判断した情報源から入手したものです。その正確性・完全性を全面的に保証するものではありません。当該情報や見解の正確性、完全性もしくは妥当性についても保証するものではなく、また責任を負うものではありません。本レポートに関する一切の権利は(株)インベストメントブリッジにあり、本レポートの内容等につきましては今後予告無く変更される場合があります。投資にあたっての決定は、ご自身の判断でなされますようお願い申し上げます。

Copyright(C) 2019Investment Bridge Co.,Ltd. All Rights Reserved.

ブリッジレポート(レイ:4317)のバックナンバー及びブリッジサロン(IRセミナー)の内容は、www.bridge-salon.jp/ でご覧になれます。