

 分部 至郎 社長	株式会社 レイ(4317)
	

企業情報

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	https://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
652円	14,328,976株		9,342百万円	12.9%	100株
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
6.00円	0.9%	43.97円	14.8倍	347.64円	1.9倍

*株価は1/22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1/22終値×発行済株式数。
ROE、BPSは前期末実績。

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

*単位:円、百万円。

*予想は会社予想。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月期第3四半期決算の概要と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

[1. 会社概要](#)

[2. 2020年2月期第3四半期決算](#)

[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3Q累計は前年同期比7.7%増収、98.2%営業増益。広告ソリューション事業、テクニカルソリューション事業がいずれも秋の繁忙期需要をしっかりと取り込み、受注が堅調に推移した。利益面では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売上総利益率が前年同期30.4%から32.9%に向上、また販管費は前年同期比1.0%減の20億49百万円に抑え、利益率が大幅に改善した。
- 通期予想に修正はなく、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。尚、10月に各利益を上方修正した。広告業界では、東京オリンピック・パラリンピック需要等の期待もある一方で、関東圏の展示会・協議会施設の展示会規模が縮小する等の懸念もあるという。配当は、1株当たり6.0円の期末配当を予定している。
- 3Qも秋の繁忙期需要を着実に取り込み、大幅増益となった。特に利益率の改善が顕著に現れている。3Q累計の通期予想に対する進捗率は売上高で74.1%、営業利益で92.0%。前年同期実績を特に利益面で大きく上回っている。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、受注環境も良さそう。株価の上昇、売上高120億円、営業利益10億円を突破できれば、「令和」時代突入に伴い同社は名実ともにワンクラス上の企業になったといえるのでは。

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。

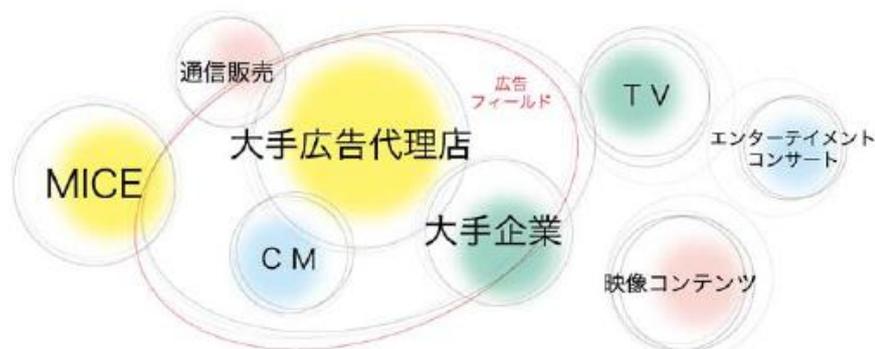
SP・イベント部門(コミュニケーションデザイン事業本部)	TVCM部門(クリエイティブ・デザイン事業本部)
<ul style="list-style-type: none"> ・各種プロモーション、イベント等の企画制作 ・展示会、博覧会、ショールーム等の企画制作 ・印刷物、デザイン、プレミアム商品等の企画制作 ・Web等のデジタルプロモーションの企画制作 	<ul style="list-style-type: none"> ・TVコマーシャル等の企画制作 ・通販番組を含むダイレクト広告の企画制作 ・ミュージックPV等の企画制作 ・イベント、ショールーム等の映像の企画制作

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催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月期第3四半期決算

(1) 第3四半期(3-11月)連結業績

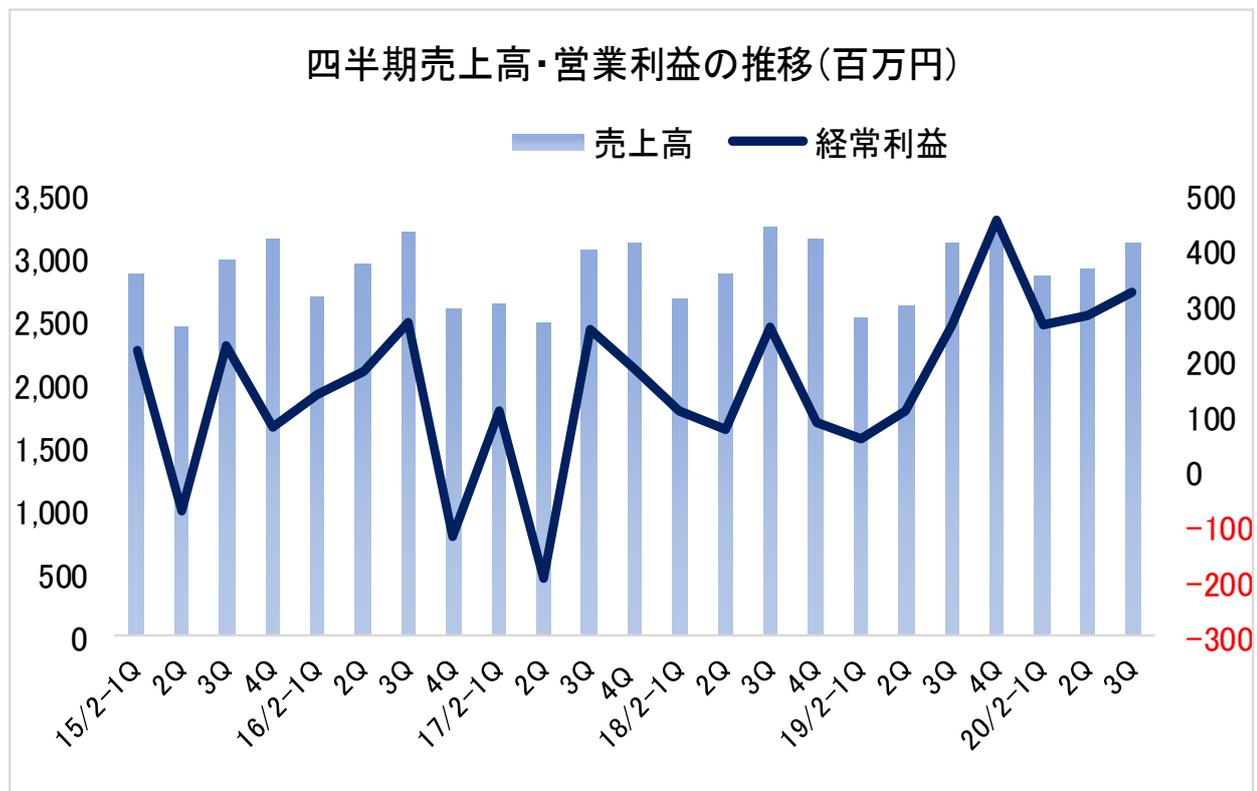
	19/2期	3Q(3-11月)	構成比	20/2期	3Q(3-11月)	構成比	前年同期比
売上高		8,258	100.0%	8,897	100.0%	+7.7%	
売上総利益		2,510	30.4%	2,923	32.9%	+16.4%	
販管費		2,069	25.1%	2,049	23.0%	-1.0%	
営業利益		441	5.3%	874	9.8%	+98.2%	
経常利益		429	5.2%	866	9.7%	+101.8%	
親会社株主に帰属する 四半期純利益		306	3.7%	614	6.9%	+100.7%	

(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 7.7%の増収、同 98.2%の営業増益

売上高は前年同期比 7.7%増の 88 億 97 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事業がいずれも秋の繁忙期需要をしっかりと取り込み、受注が堅調に推移して増収となった。営業利益は同 98.2%増の 8 億 74 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 30.4%から 32.9%に向上、また販管費は前年同期比 1.0%減の 20 億 49 百万円に抑えた。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 101.8%増の 8 億 66 百万円、税負担の増加はあったものの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 100.7%増の 6 億 14 百万円となった。



(2) セグメント別動向

	19/2 期	3Q 累計	構成比・利益率	20/2 期	3Q 累計	構成比・利益率	前年同期比
広告ソリューション		4,018	48.7%	4,309	48.4%	+7.2%	
テクニカルソリューション		4,239	51.3%	4,588	51.6%	+8.2%	
連結売上高		8,258	100.0%	8,897	100.0%	+7.7%	
広告ソリューション		294	7.3%	453	10.5%	+54.1%	
テクニカルソリューション		579	13.7%	862	18.8%	+48.8%	
調整額		-432	-	-441	-	-	
連結営業利益		441	5.3%	874	9.8%	+98.2%	

(単位:百万円)

広告ソリューション事業

売上高 43 億 9 百万円(前年同期比 7.2%増)、営業利益 4 億 53 百万円(同 54.1%増)。

SP・イベント部門、TVCM部門ともに業績は堅調に推移した。特にSP・イベント部門では 3Q(9~11 月)はイベントや展示会が多く開催される繁忙期にあたり、大型の展示会の受注等もあり、業績を伸ばすことが出来た。

テクニカルソリューション事業

売上高 45 億 88 百万円(前年同期比 8.2%増)、営業利益 8 億 62 百万円(同 48.8%増)。

映像機器レンタル部門、ポストプロダクション部門ともに業績は堅調に推移した。映像機器レンタル部門では、SP・イベント部門と同様に 3Qはイベントや展示会が多く開催され、繁忙期にあたることから受注は堅調、ポストプロダクション部門でもTVCM・TV番組等の編集業務を中心に安定した受注を得た。

(3) 財政状態

	19年2月	19年11月		19年2月	19年11月
現金	1,675	2,221	仕入債務	1,065	1,555
売上債権	3,051	3,012	未払法人税・消費税等	319	130
たな卸資産	364	475	未払金・未払費用	270	429
流動資産	5,398	5,855	賞与引当金	242	123
有形固定資産	2,798	3,019	有利子負債(うちリース債務)	1,833(813)	1,538(618)
無形固定資産	81	83	負債	3,884	3,991
投資その他	586	498	純資産	4,981	5,464
固定資産	3,467	3,600	負債・純資産合計	8,865	9,455

(単位:百万円)

3Q末の総資産は前期末比5億90百万円増加し94億55百万円となった。流動資産は4億56百万円増加し、58億55百万円となった。主に現金の増加5億46百万円、電子記録債権(売上債権の一部)の減少3億16百万円、売掛金(同)の増加3億3百万円等によるもの。固定資産は同1億33百万円増加し36億円となった。主に有形固定資産の増加2億20百万円等によるもの。

負債合計は前期末比1億6百万円増加し、39億91百万円、流動負債は2億15百万円増加し、35億14百万円となった。主に買掛金(仕入債務)の増加4億89百万円、短期借入金の減少1億円、未払法人税等の減少2億11百万円等によるもの。固定負債は1億8百万円減少し、4億76百万円となった。主にリース債務の減少1億13百万円等によるもの。

純資産は前期末比4億83百万円増加し、54億64百万円となった。配当金の支払い1億14百万円、親会社株主に帰属する四半期純利益の計上6億14百万円等により、利益剰余金が4億99百万円増加したことが主な要因。

自己資本比率は1.6ポイント上昇の57.8%となった(前期末56.2%)。

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期予想	構成比	前期比
売上高	11,471	100.0%	12,000	100.0%	+4.6%
営業利益	896	7.8%	950	7.9%	+6.0%
経常利益	882	7.7%	950	7.9%	+7.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	609	5.3%	630	5.3%	+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

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。尚、10月には、期初予想(19年4月公表)の営業利益6億55百万円、経常利益6億50百万円、親会社株主に帰属する当期純利益4億60百万円を、それぞれ9億50百万円、9億50百万円、6億30百万円に上方修正した。

広告業界では、景気の先行き不透明感が続く中、東京オリンピック・パラリンピック需要等の期待もある。一方で、関東圏の展示会・協議会施設がオリンピック・パラリンピックで使用することに伴い展示会規模が縮小する等の懸念もあり、今後の動向に十分留意する必要がある状況に変わりがないという。

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

上期決算では一部 3Q の前倒し受注もあったようだが、3Q も秋の繁忙期需要を着実に取り込み、大幅増益となった。特に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による、利益率の改善が顕著に現れている。3Q 累計の通期予想に対する進捗率は売上高で 74.1%、営業利益で 92.0%。前期の 3Q 実績はそれぞれ 72.0%、49.2% と特に利益面で大きく上回っている。10 月に修正した予想も依然として保守的といえるだろう。「将来を見据え、しっかりと土台を作る期」と位置付けた 20/2 期はそれなりの成果を残せそうである。

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おり、同社では慎重な見方もあるものの、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。好業績を受けて株価はさらに上昇した。売上高 120 億円、営業利益 10 億円を突破できれば、「令和」時代突入に伴い同社は名(株価水準)実(業績)ともにワンクラス上の企業になったといえるのでは。

<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) 2020 Investment 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。



▶ 適時開示メール
配信サービス

同社の適時開示情報の他、レポート発行時にメールでお知らせいたします。

[>> ご登録はこちらから](#)



▶ 会員限定の
便利な機能

ブリッジレポートが掲載されているブリッジサロンに会員登録頂くと、株式投資に役立つ様々な便利機能をご利用いただけます。

[>> 詳細はこちらから](#)



▶ アンケート回答で
ポイント獲得

Web上でブリッジレポートのアンケートに回答頂くと、各種商品に交換可能なポイントがレポート毎に獲得できます。

[>> 詳細はこちらから](#)