

2016年3月期

株主通信

(2015年4月1日～2016年3月31日)

| 証券コード: 9466 |

aid Ma

MARKETING
COMMUNICATION



MD



SALES



BIG DATA



RETAIL



CUSTOMER



ARSS



WEB-SP



PROMOTION

明日の売り場を 変える提案。



新たなMDは、売り場の品揃えに変化をもたらします。プロモーションが生活者に響けば、売り場への客足に影響を与えるでしょう。ひとつの市場調査結果が、売り場の構成を大きく変えることもあります。

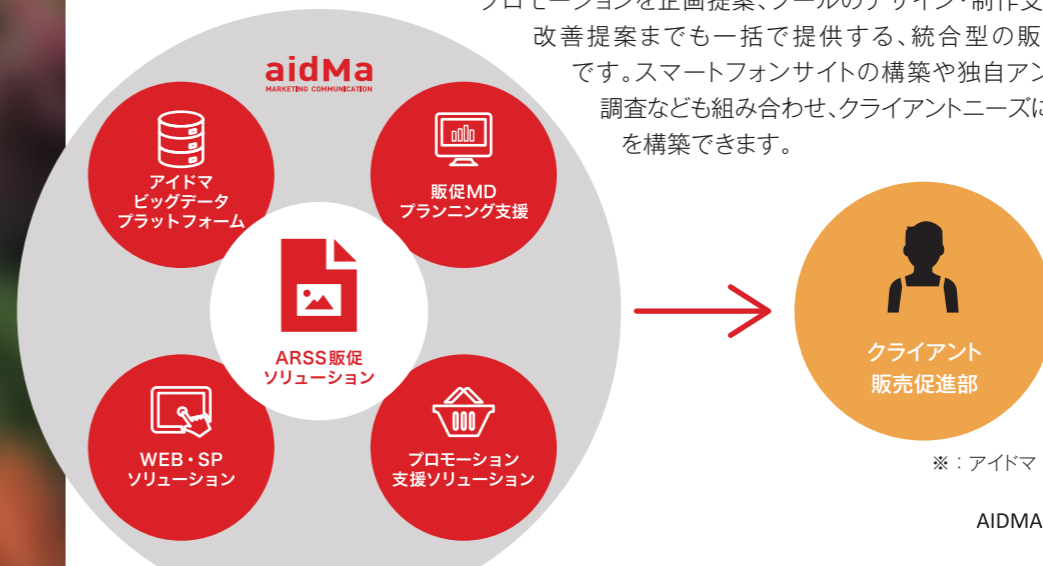
私たちがお届けするのは、クライアントの売り場をより良く変えるための提案、そして実現に向けたソリューションです。データ分析と経験、感性から導かれる多彩なソリューションで、クライアントが抱える多様な課題をともに解決します。

プロモーションのすべてをワンストップで支援

アイドママーケティングコミュニケーションは、全国地域大手の食品スーパーマーケットやドラッグストアを主なクライアントに、各種プロモーションの企画提案から実施までをワンストップで支援するマーケティングカンパニーです。折込広告、店頭、ネットなどの幅広い領域で、プロモーションの成果を高めます。

相乗効果を生み出す多彩なソリューション

当社の主力サービス「ARSS*販促ソリューション」は、独自のデータ分析システム「アイドマビッグデータプラットフォーム」による売上・各種市場データの分析を元に、MD提案やプロモーションを企画提案、ツールのデザイン・制作支援、実施結果の分析・改善提案までも一括で提供する、統合型の販促支援ソリューションです。スマートフォンサイトの構築や独自アンケートシステムによる調査なども組み合わせ、クライアントニーズに応じた支援パッケージを構築できます。



*：アイドマ リテール サポート システムの略称

早期の東証一部市場変更を目指す

本年4月に発生した「2016年 熊本地震」で被災された皆様に対しまして、心からお見舞い申し上げますと共に、一日も早い復興がなされますことを衷心よりお祈り申し上げます。

さて、平素は格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。

株式会社アйдママーケティングコミュニケーションは、2016年3月18日、東京証券取引所マザーズ市場に上場いたしました。最初の株主通信をお届けするに当たり、改めて皆様のご支援に対し、心より御礼申し上げます。

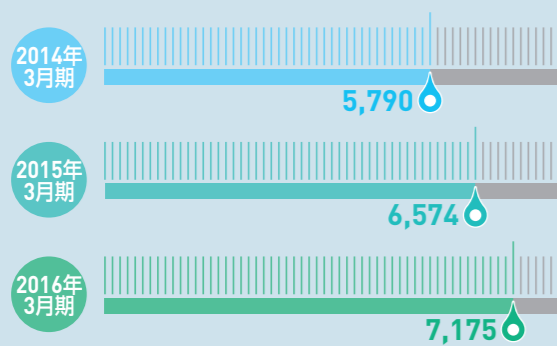
代表取締役 蛸谷 貴

Point 1 当期の業績

売上が堅調に推移し、純利益倍増を達成

Sales

売上高の推移(百万円)



当社の属する国内広告市場は2015年、広告費全体は6兆1,710億円(前年比100.3%)と堅調に推移するかたわら、当社のサービス先である流通小売業の業種別広告費は1,898億円(前年比98.0%)と前年をわずかに下回りました(株式会社電通「2015年 日本の広告費」より)。

ただ、スーパーマーケット、ドラッグストアなど当社の注力業種の広告費については、依然として伸長を続けております。

このような環境のもと当社は、独自のデータ分析システムを活用して潜在的なニーズを探索、消費者に受け入れられる独自のプロモーション・プランを提案し、クライアントの満足度を一層高めることができました。また、マーケティング・チームの強化による提案力向上や、業務の効率化にも引き続き努めました。

これらを通じ、関東地区で獲得した新規クライアントへのプロモーション支援業務などが堅調に推移した結果、当事業年度の売上高は71億75百万円(前年同期比9.1%増)、営業利益は7億53百万円(同57.0%増)、経常利益は7億35百万円

(同52.2%増)、当期純利益は4億88百万円(同107.2%増)となりました。



Point 2 来期の見通し

継続的にクライアント層の拡大を目指す

流通小売業界では現在、新規出店立地の確保が困難な状況となる一方で、スーパーマーケット、コンビニエンスストア、ドラッグストアなどが業態を超えた競争を繰り広げており、市場環境は厳しさを増すばかりです。しかし、そこにこそ、市場分析を起点とする当社のソリューションが拡大・普及していく余地があります。

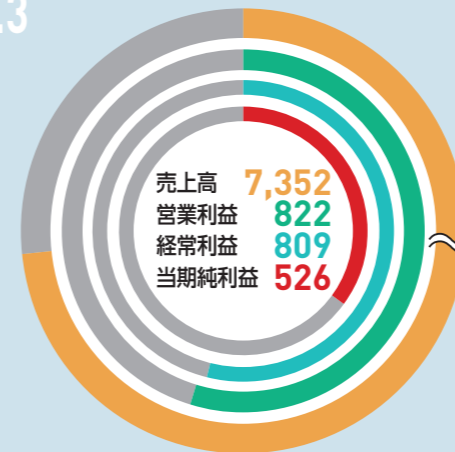
そこで当社は、「明日の売り場を変える提案。」をキーワードに来期以降、スーパーマーケットではクライアント層を従来の東日本・

中部中心から全国へと拡大する一方で、ドラッグストア大手チェーンの新規開拓にも挑む方針です。

来期の業績予想につきましては、売上高73億52百万円(前年同期比2.5%増)、営業利益8億22百万円(同9.2%増)、経常利益8億9百万円(同10.0%増)、当期純利益5億26百万円(同7.8%増)を見込んでおります。当社のビジネスは、一度案件を獲得すると失注しにくい仕組みとなっており、安定した取引を通じて売上高を積み上げていくことが可能です。今後も継続的にクライアント層の拡大を目指してまいります。

Forecast 2017.3

2017年3月期 業績予想(百万円)



AIDMA MARKETING COMMUNICATION

Takahashi Takashi

Point 3 今後の取り組み

新エリア・新事業を新たな成長源に

当社が全国にクライアント層を拡大し、ドラッグストア支援でも存在感を高めていくためには、IPOにより獲得した資金などを活かし、新たな取り組みを始める必要があります。

その手始めとして5月に、当社17カ所目の国内拠点となる福岡支店を開設しました。西日本エリア一帯で、各地域に根付くスーパーマーケットやドラッグストアのプロモーション案件を新たに獲得しつつ、それらの企画提案や制作実務も、この支店で手掛けていく方針です。

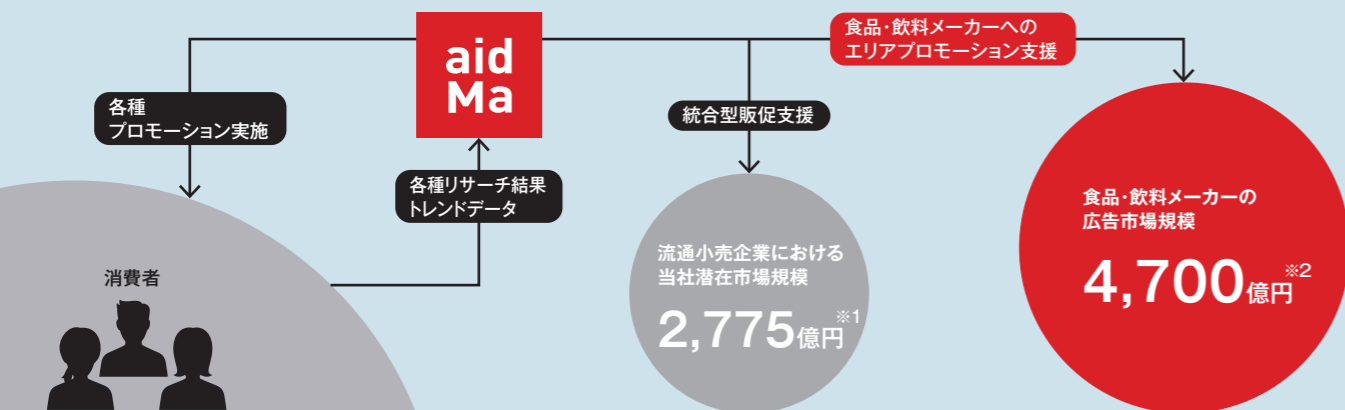
当社は、既存事業における潜在市場規模を2,775億円程度と推計しており、その中でシェアはまだ約2.6%に過ぎません。成長の余地はふんだんにあります。今後、北海道から沖縄までの幅広い地域で、クライアント獲得を目指します。

一方では、流通小売業支援の中で繋がりができた、食品・飲料メーカーを対象とする新規事業も立ち上げたいと考えています。メーカー各社は広告費・販促費ともに規模が大きい一方、インターネットの普及で、広告・販促手法の変化を迫られています。新たな手段を開発・提供できれば、大きなビジネスチャンスとなるでしょう。現在ビジネスモデルの構築中で、詳細はまだ申し上げられませんが、この分野を新たな成長源に育てていくつもりです。

当社はこれらの取り組みを通じて持続的な成長を実現。加えて、社会の公器としてより認められるよう、東証一部への早期市場変更も目指していきます。

皆様には、一層のご支援を賜りますよう宜しくお願い申し上げます。

aidMa Conceptual diagram of service [食品・飲料メーカー向けサービスの概念図]



※1出典：経済産業省「商業動態統計」 ※2出典：株式会社電通「2015年 日本の広告費」

貸借対照表

単位：百万円

	2015年 3月期末	2016年 3月期末
流動資産	1,803	3,245
固定資産	764	745
有形固定資産	537	539
無形固定資産	41	51
投資その他の資産	185	153
資産合計	2,567	3,990
流動負債	1,280	1,296
固定負債	141	128
負債合計	1,421	1,425
純資産合計	1,146	2,564
株主資本	1,125	2,540
評価・換算差額等	20	23
負債純資産合計	2,567	3,990

損益計算書

単位：百万円

	2015年 3月期	2016年 3月期
売上高	6,574	7,175
売上原価	5,110	5,470
売上総利益	1,463	1,704
販売費及び一般管理費	983	951
営業利益	479	753
営業外収益	9	4
営業外費用	5	22
経常利益	483	735
特別利益	2	—
特別損失	101	3
税引前当期純利益	383	731
法人税等	148	243
当期純利益	235	488

キャッシュ・フロー計算書

単位：百万円

	2015年 3月期	2016年 3月期
営業活動によるキャッシュ・フロー	387	616
投資活動によるキャッシュ・フロー	△163	△38
財務活動によるキャッシュ・フロー	△64	851
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	159	1,430
現金及び現金同等物の期首残高	518	677
現金及び現金同等物の期末残高	677	2,107

統合型の販売促進 支援ソリューションを 提供

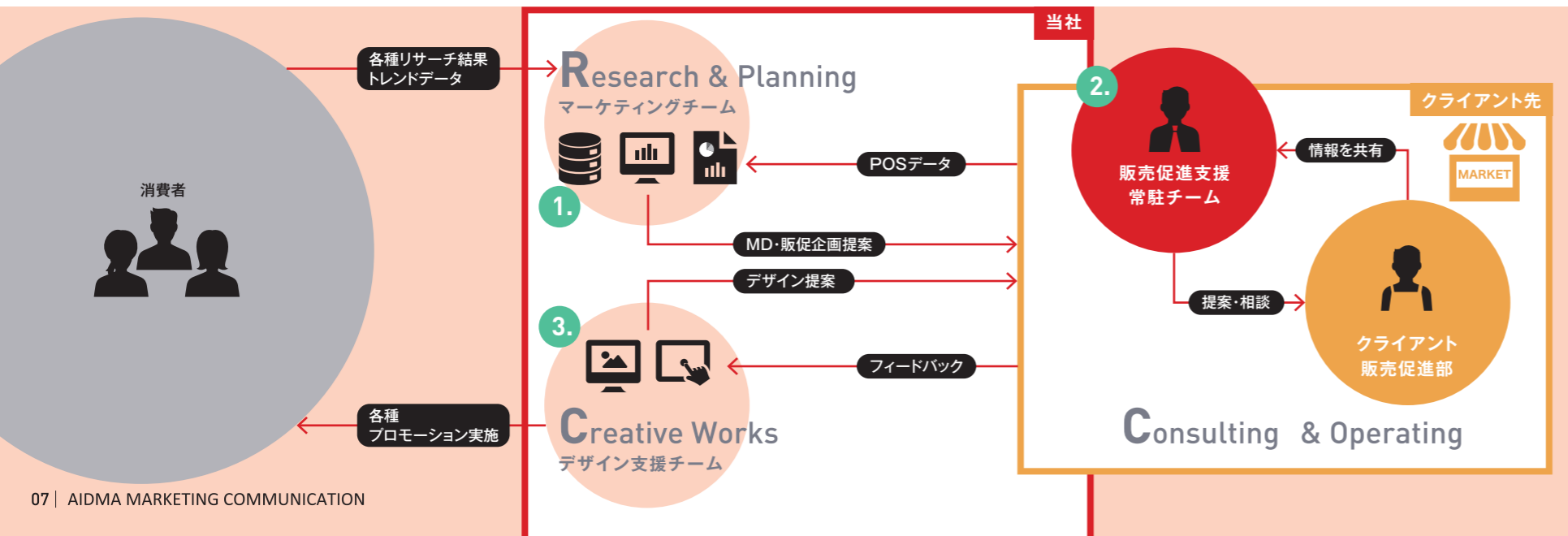
当社の主力事業は、流通小売企業に特化した統合型販売促進支援ソリューションの提供です。独自のデータ分析にもとづくマーケティング企画を起点に、折込広告など各種マーケティングツールの制作・デザイン、納品までを一括サポート。プロモーション品質の向上とクライアントの負担軽減を同時に実現しています。

1. 独自の分析にもとづき プロモーション・プランを提案

独自構築したデータ分析システム「アイドマ ビッグデータ プラットフォーム」を用い、スーパーマーケットのPOSデータや商圈データ、家計調査データ、独自調査の各種アンケートデータなどを統合的に分析。得られた数十の指標をもとに、専任のマーケッターが移り変わる消費者心理を読み解き、プロモーション・プランに反映させてクライアントへの提案をまとめます。

aidMa Business Model

[当社ビジネスのイメージ図]



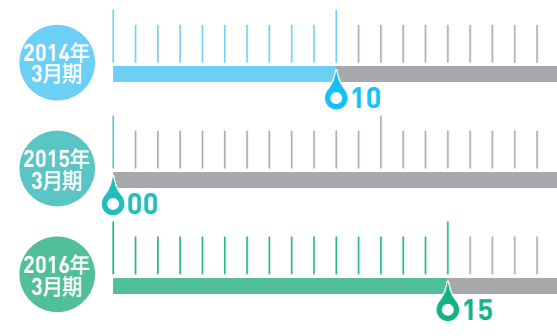
2. スタッフ常駐で クライアントと情報を共有

クライアント先には、プロモーション・ツールの扱いに習熟した当社スタッフが常駐。マーケッターの組み立てたプランをもとに、制作の前段となるMD提案の部分から、クライアントの意思決定に深く関与していきます。そしてご担当との綿密なコミュニケーションのもと、ツール制作全般を進行・管理。本来クライアント側で行っていたこれらの業務を代行することで、クライアントの負担を大きく軽減します。

3. 専門のデザイン支援チームが クリエイティブ制作を担当

制作に欠かせないデザイン工程については、プロモーション・ツール制作のノウハウを蓄積した社内デザイン支援チームが担当。プランの実現に最適なクリエイティブをクライアントに提供します。

Dividend 一株当たり配当(円)



配当方針／当期配当額

当社は、企業価値の継続的な拡大と株主の皆様への利益還元を重要な経営課題と認識しており、健全な財務体質の維持及び将来の事業拡大に備えるための内部留保とのバランスを図りながら、各期の経営成績及び財政状態を勘案して、利益配当による株主の皆様への利益還元を実施していくことを基本方針としております。

そこで、2016年3月期の業績等を勘案した上で、東京証券取引所マザーズ市場への上場を記念して、1株当たり15円の記念配当を実施することといたしました。

東証マザーズで上場セレモニーに参加

当社の東京証券取引所マザーズ市場上場日となった3月18日、東証アローズ(東京都中央区)で上場記念セレモニーが行われ、代表取締役の蛭谷貴をはじめ、当社役員・従業員など約30名が参加しました。

東証のシンボルであるティッカー(環状電光掲示板)に当社の社名が流れる中、セレモニーはアローズ中2階のオープン・プラットフォームで始まり、上場通知書・記念楯・木槌が授与されるとともに、記念撮影も行われました。

続いて2階VIPテラスでの「上場の鐘」打鐘に移り、蛭谷や役員が相次ぎ木槌で鐘を鳴らしました。



会社概要(2016年6月28日現在)

社名	株式会社 アイドマーケティングコミュニケーション
本社	富山県富山市豊田町1丁目3番31号
設立年月日	1979年4月5日
代表者	代表取締役 蛭谷 貴
資本金	5億1,368万円
従業員	173名(2016年3月末現在)
事業内容	販売促進業務を中心とするリテールサポートサービス
拠点	富山本社含む全国17拠点
監査法人	PwCあらた監査法人

役員一覧(2016年6月28日現在)

代表取締役	蛭谷 貴
専務取締役	桑原 由治
常務取締役	水野 孝治
取締役	中川 強
取締役	今井 俊一
取締役	五十嵐博明
常勤監査役	川田 昭雄
監査役	木村 正明
監査役	林 衛

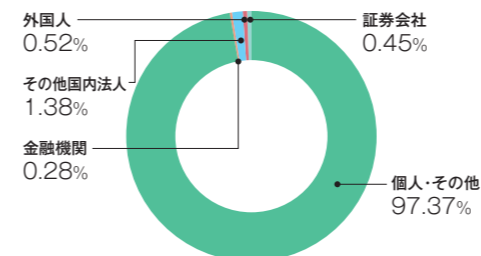
- (注) 1. 取締役五十嵐博明氏は、社外取締役であります。
 2. 常勤監査役川田昭雄氏、監査役木村正明氏、監査役林衛氏は、会社法第2条第16号に定める社外監査役であります。
 3. 当社は、取締役五十嵐博明氏、監査役川田昭雄氏、監査役木村正明氏及び監査役林衛氏を東京証券取引所の定めに基づく独立役員として指定し、同取引所に届け出ております。

株式情報(2016年3月末現在)

株式数・株主数

発行可能株式総数	24,240,000株
発行済株式数	6,760,000株
株主数	2,900名

所有者別株主構成



大株主の状況

株主名	持株数(千株)	持株比率(%)
株式会社シュリンプバレー	2,799	41.41
蛭谷 貴	2,037	30.13
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	120	1.78
アイドマ社員持株会	107	1.59
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	83	1.24
株式会社パローホールディングス	60	0.90
桑原 由治	60	0.89
株式会社SBI証券	57	0.85
NOMURA PB NOMINEES LIMITED A/C CPB30072 482276	51	0.76
蛭谷 悦子	38	0.57

事業年度	毎年4月1日から3月31日まで
定時株主総会	毎年6月
基準日	毎年3月31日
剰余金の配当の基準日	毎年9月30日、毎年3月31日
1単元の株式数	100株
公告掲載方法	電子公告により行う。 ただし、やむを得ない事由により、 電子公告によることができない場合は、 日本経済新聞に掲載する方法で行う。 公告掲載URL http://www.e-aidma.co.jp/
株主名簿管理人	〒103-8670 東京都中央区八重洲一丁目2番1号 みずほ信託銀行株式会社
同事務取扱場所	〒103-8670 東京都中央区八重洲一丁目2番1号 みずほ信託銀行株式会社 本店証券代行部
郵便物送付先 お問合せ先	〒168-8507 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 みずほ信託銀行株式会社 証券代行部 0120-288-324(フリーダイヤル) 平日9時~17時

IR情報は当社のウェブサイトでもご覧いただけます。

閲覧機器を問わず快適にお使いいただける「レスポンシブデザイン」を採用しております。



<http://www.e-aidma.co.jp/ir/>



株式会社アйдママーケティングコミュニケーション

〒931-8313 富山県富山市豊田町1丁目3番31号

TEL:076-439-7880 FAX:076-439-8677