2020年9月3日

各　位

会 社 名　株式会社アマナ
代 表 者　代表取締役社長　　進藤　博信
（コード番号　2402　東証マザーズ）
問合せ先　取締役Platform Design部門担当
石亀　幸大
（TEL. 03-3740-4011）

＜マザーズ＞投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

記

○開催状況

開催日時	2020年９月２日（水） 15:00～16:00
開催方法	オンラインによる開催
説明会資料名	2020年12月期第２四半期決算説明資料

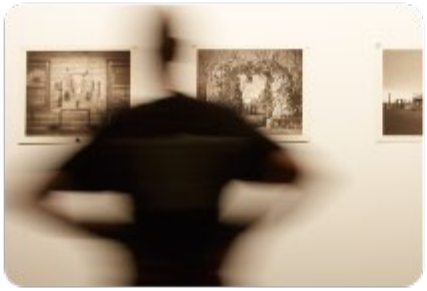
【添付資料】

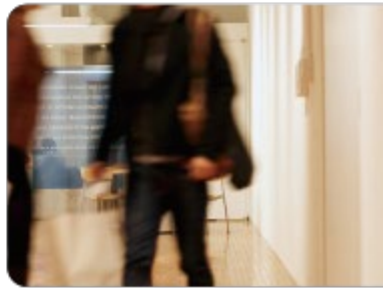
投資説明会において使用した資料

以　上

株式会社アマナ
2020年12月期 第2四半期決算説明資料
（東証マザーズ　2402）

2020年9月



amana
visual communication experts

この資料に記載されている見通しや戦略などのうち、過去の事実以外は将来の見通しに関する記述であり、これらは現時点で入手可能な情報に基づき作成しています。実際の業績等はこれら見通しと異なる結果となる可能性があります。

© 2020 amana inc. All rights reserved.

本日の説明内容

- 2020年12月期　第２四半期業績説明
- 次期中期経営計画へ向けた「準備期」の進捗状況
- 2020年12月期　業績予想
- 2020年12月期　第2四半期トピックス

本日の説明内容

- 2020年12月期　第２四半期業績説明
- 次期中期経営計画へ向けた「準備期」の進捗状況
- 2020年12月期　業績予想
- 2020年12月期　第2四半期トピックス

2020年12月期　第2四半期業績

単位：百万円	2020年Q2 累計実績	2020年Q2 累計計画	計画 対比	2019年Q2 累計実績	前年同期 対比
売上高	8,576	10,850	79.0%	11,167	△23.2%
売上総利益	3,453	4,542	76.0%	4,658	△25.9%
販管費	4,504	4,832	93.2%	4,601	△2.1%
営業利益	△1,051	△290	―	57	―
経常利益	△1,096	△375	―	12	―
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	△1,829	△455	―	△119	―

営業利益以下｜主な要因

単位：百万円

	2020年Q2 累計実績	2019年Q2 累計実績
営業利益	△1,051	57
経常利益	△1,096	12
親会社株主に帰属する四半期純利益	△1,829	△119

2020年Q2 累計実績｜主な要因

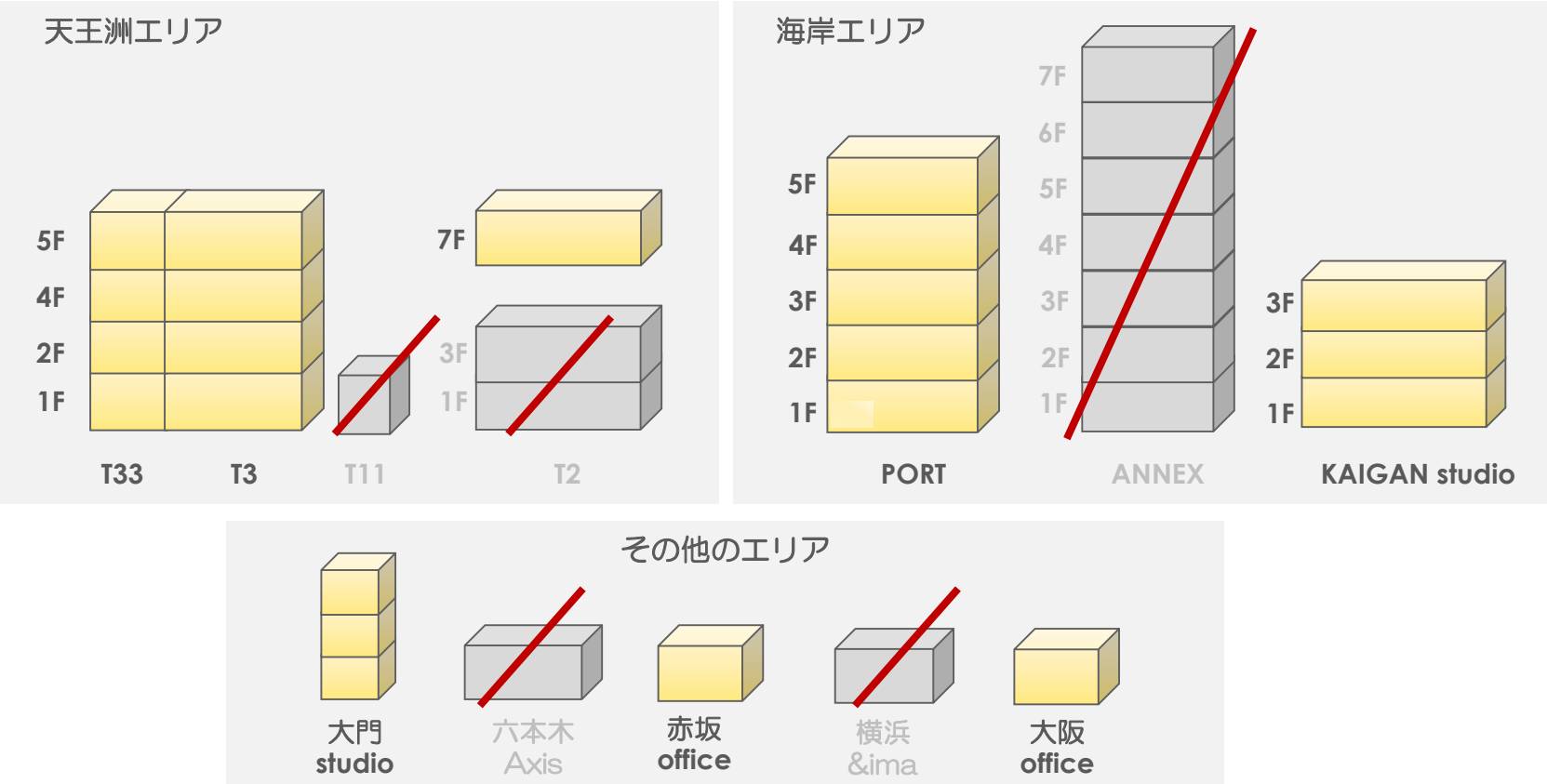
還付消費税等	25
支払利息等	46
貸倒引当金繰入額	20
減損損失	580
法人税等	136
法人税・住民税	25
法人税等調整額 ※	110

※ 業績進捗を受け繰延税金資産の取崩の発生

DXによる働き方の進化を見据えた ロケーション・ファシリティの最適化

→ 退去に伴う資産除却・原状回復の見積りとして減損損失（5.8億円）の計上

→ 次年度からの 4.5億円（年間） 程度の固定費削減効果を見込む



2020年12月期　第2四半期業績

単位：百万円	2020年Q2 累計実績	2020年Q2 累計計画	計画 対比	2019年Q2 累計実績	前年同期 対比
売上高	8,576	10,850	79.0%	11,167	△23.2%
売上総利益	3,453	4,542	76.0%	4,658	△25.9%
販管費	4,504	4,832	93.2%	4,601	△2.1%
営業利益	△1,051	△290	―	57	―
経常利益	△1,096	△375	―	12	―
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	△1,829	△455	―	△119	―

2020年第2四半期の連結BSにおける純資産の部の合計額：△206

継続企業の前提に重要な疑義を生じさせるような事象又は状況

財務指標	• 売上高の著しい減少 • 継続的な営業損失の発生又は営業キャッシュ・フローのマイナス • 重要な営業損失、経常損失又は当期純損失の計上 • 重要なマイナスの営業キャッシュ・フローの計上 • 債務超過	要「注記」

継続企業の前提に関する注記（施策の説明等）

- ■ 収益構造の改善
- ■ 財務基盤の安定化
- ■ 債務超過解消のための対応策

継続企業の前提に関する注記（施策の説明等）

■ 収益構造の改善

- 戦略的な組織再編による全社横断型の営業責任体制・効率的なグループ運営体制の構築
- グループ内制強化、外注先の一元管理による集中発注等による外注原価の削減
- 役員報酬削減、賞与抑制、業務委託見直し、ファシリティ最適化等による固定費の削減

■ 財務基盤の安定化

- シンジケートローン方式によるコミットメントライン契約の延滞状況の解消
- 上記コミットメントライン契約と同額の個別相対による借入契約の締結
- 取引金融機関との十分なコミュニケーションによる良好な関係の維持

■ 債務超過解消のための対応策

- 外部コンサルタントを起用した蓋然性の高い中期経営計画の策定
- 今後に向けた資本政策の検討

継続企業の前提に関する注記（施策の説明等）

■ 収益構造の改善

- 戦略的な組織再編による全社横断型の営業責任体制・効率的なグループ運営体制の構築
- グループ内制強化、外注先の一元管理による集中発注等による外注原価の削減
- 役員報酬削減、賞与抑制、業務委託見直し、ファシリティ最適化等による固定費の削減

■ 財務基盤の安定化

- シンジケートローン方式によるコミットメントライン契約の延滞状況の解消：済＊
- 上記コミットメントライン契約と同額の個別相対による借入契約の締結：済＊
- 取引金融機関との十分なコミュニケーションによる良好な関係の維持

＊ 2020.8.27 【適時開示】 資金借入（借換え）に関するお知らせ

■ 債務超過解消のための対応策

- 外部コンサルタントを起用した蓋然性の高い中期経営計画の策定
- 今後に向けた資本政策の検討

2020年12月期　第2四半期業績

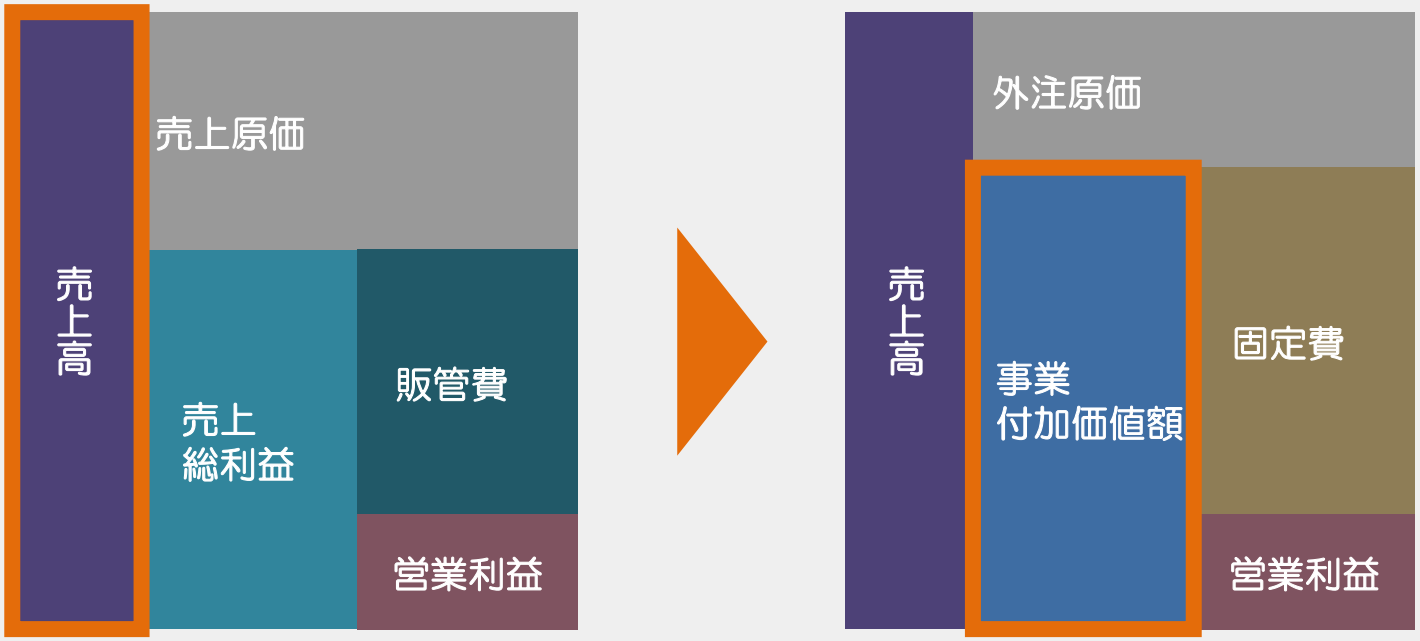
単位：百万円	2020年Q2 累計実績	2020年Q2 累計計画	計画 対比	2019年Q2 累計実績	前年同期 対比
売上高	8,576	10,850	79.0%	11,167	△23.2%
売上総利益	3,453	4,542	76.0%	4,658	△25.9%
販管費	4,504	4,832	93.2%	4,601	△2.1%
営業利益	△1,051	△290	―	57	―
経常利益	△1,096	△375	―	12	―
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	△1,829	△455	―	△119	―

2020年第2四半期の連結BSにおける純資産の部の合計額：△206

KPIを売上から事業付加価値額へ

提供するサービスが複合化している「コンテンツの企画制作」の
増加を受け、利益重視の管理へ変更

事業付加価値額 ＝ 売上高 － 外注原価



※ **外注原価**：外注費、制作材料費、ロケ出張費など、制作に応じて発生する制作コスト

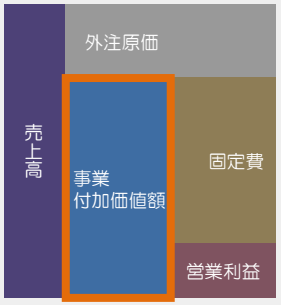
KPIを売上から事業付加価値額へ

単位：百万円

	2020年Q2 累計実績
売上高	8,576
売上総利益	3,453
販管費	4,504
営業利益	△1,051

	2020年Q2 累計実績
売上高	8,576
事業付加価値額	4,608
固定費	5,659
営業利益	△1,051





2020年12月期　第2四半期業績

単位：百万円	2020年Q2 累計実績	2020年Q2 累計計画	計画 対比	2019年Q2 累計実績	前年同期 対比
売上高	8,576	10,850	79.0%	11,167	△23.2%
事業付加価値 %	4,608 53.7%	5,760 53.1%	80.0% +0.6pts	5,845 52.3%	△21.2% +1.4pts
固定費	5,659	6,050	93.5%	5,788	△2.2%
営業利益	△1,051	△290	―	57	―
稼働人員（人） ※期間平均	1,121	1,111		1,050	
1人当たり 事業付加価値額 単位：千円	4,110	5,184	79.3%	5,568	△26.2%

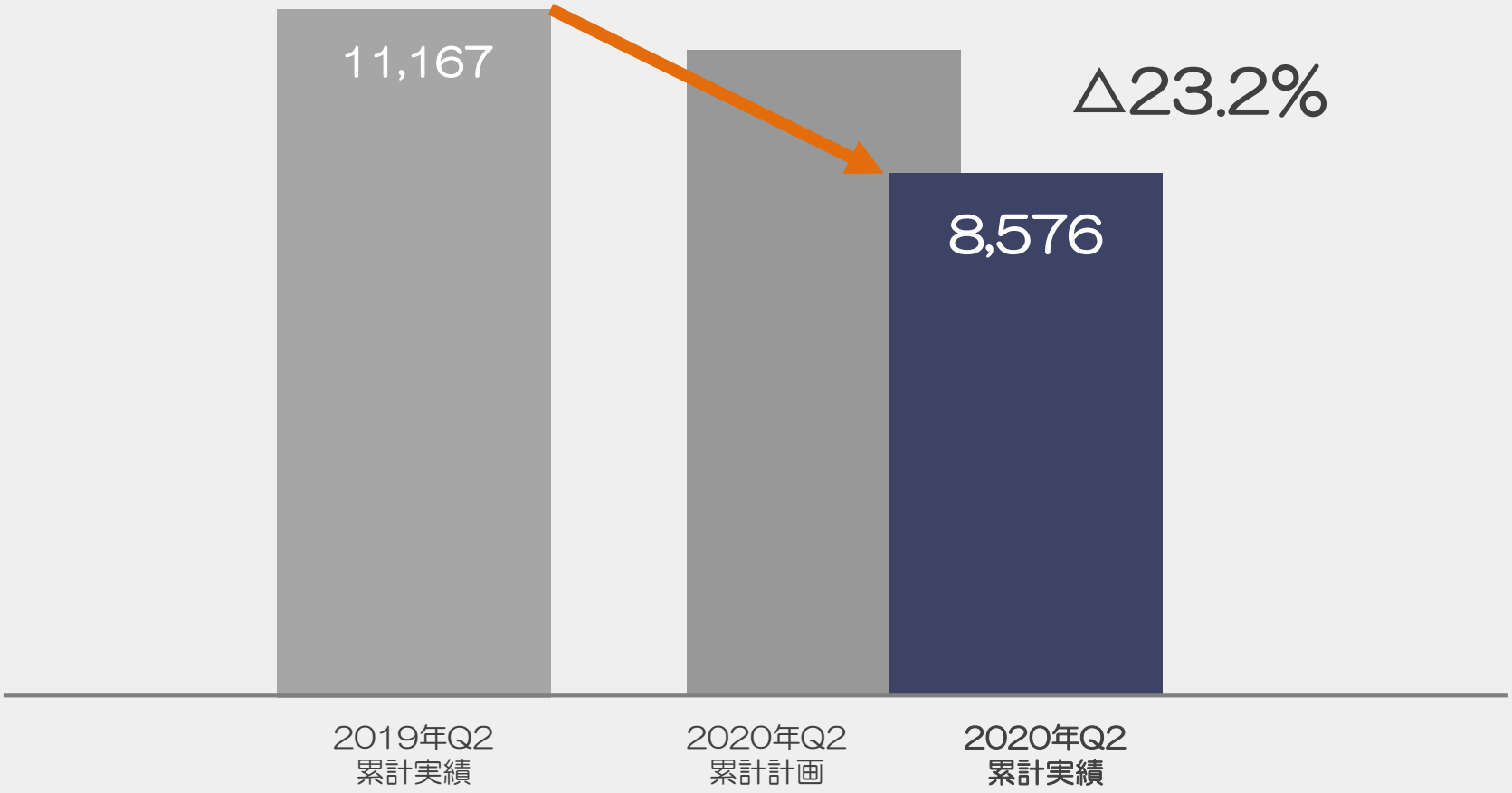
＊事業付加価値額＝売上高－外注原価　　＊固定費＝制作経費（制作人件費・家賃他）＋販管費

2020年12月期　第2四半期業績

単位：百万円	2020年Q2 累計実績	2020年Q2 累計計画	計画 対比	2019年Q2 累計実績	前年同期 対比
売上高	8,576	10,850	79.0%	11,167	△23.2%
事業付加価値 %	4,608 53.7%	5,760 53.1%	80.0% +0.6pts	5,845 52.3%	△21.2% +1.4pts
固定費	5,659	6,050	93.5%	5,788	△2.2%
営業利益	△1,051	△290	—	57	—
稼働人員（人） ※期間平均	1,121	1,111		1,050	
1人当たり 事業付加価値額 単位：千円	4,110	5,184	79.3%	5,568	△26.2%

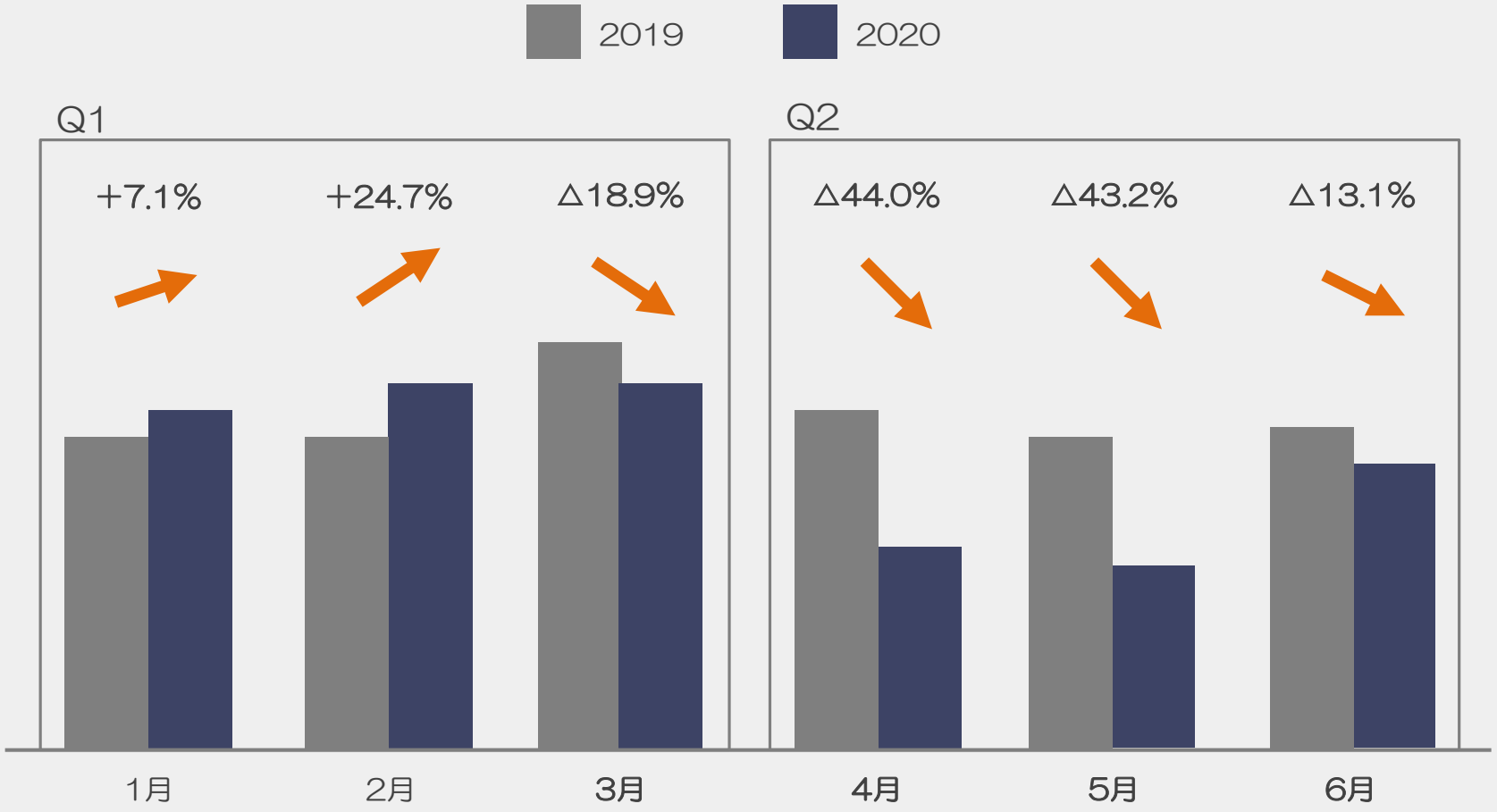
＊事業付加価値額＝売上高－外注原価　　＊固定費＝制作経費（制作人件費・家賃他）＋販管費

売上高 ｜ 新型コロナウイルス感染拡大の影響を受け前年同期を大きく下回る



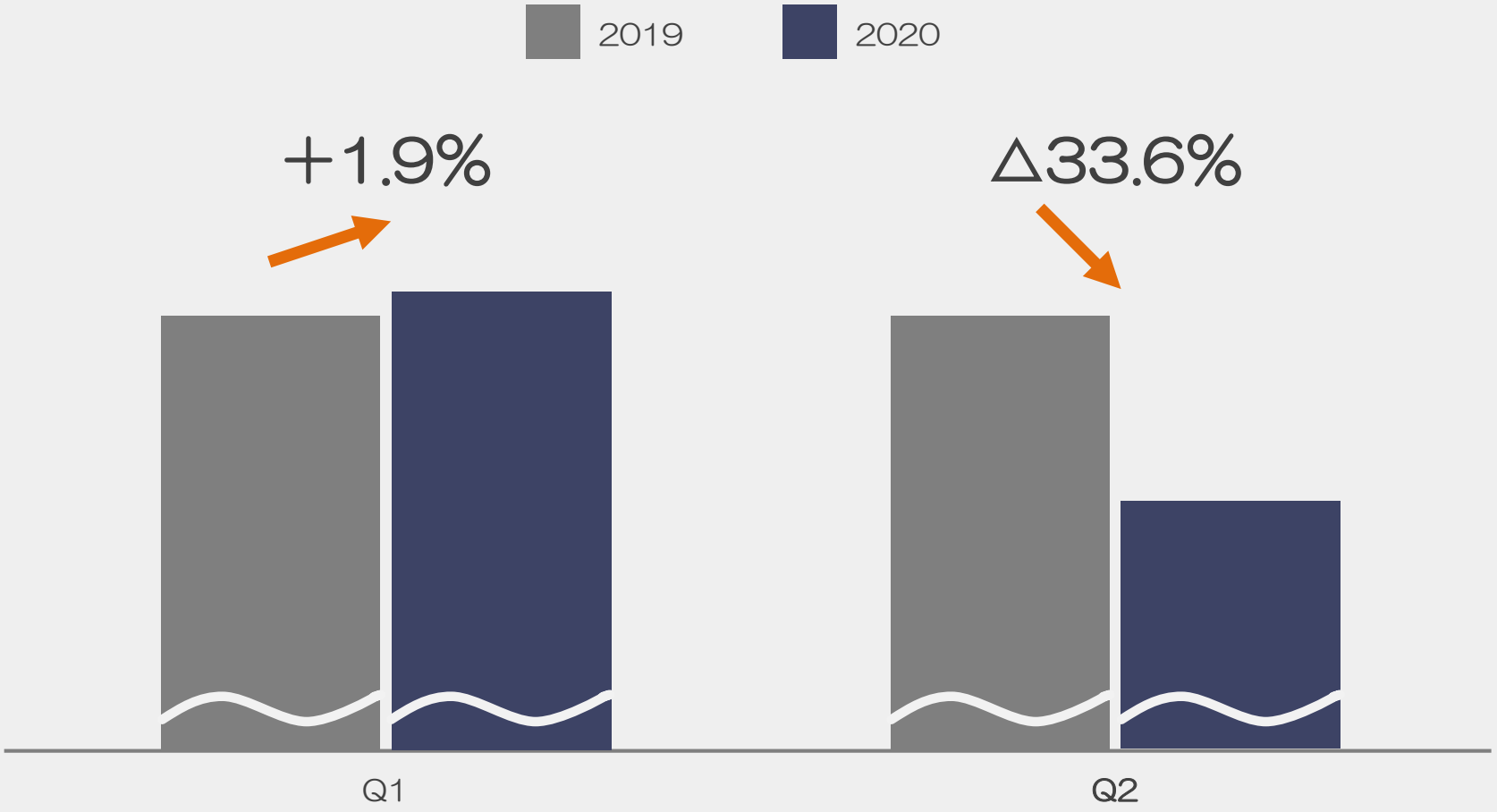
参考 | 受注状況推移（前期比）

新型コロナウイルス感染拡大の影響を受け3月以降の受注高が大幅減少
緊急事態宣言下の4-5月が最大下落、同宣言解除後は一定の復調傾向

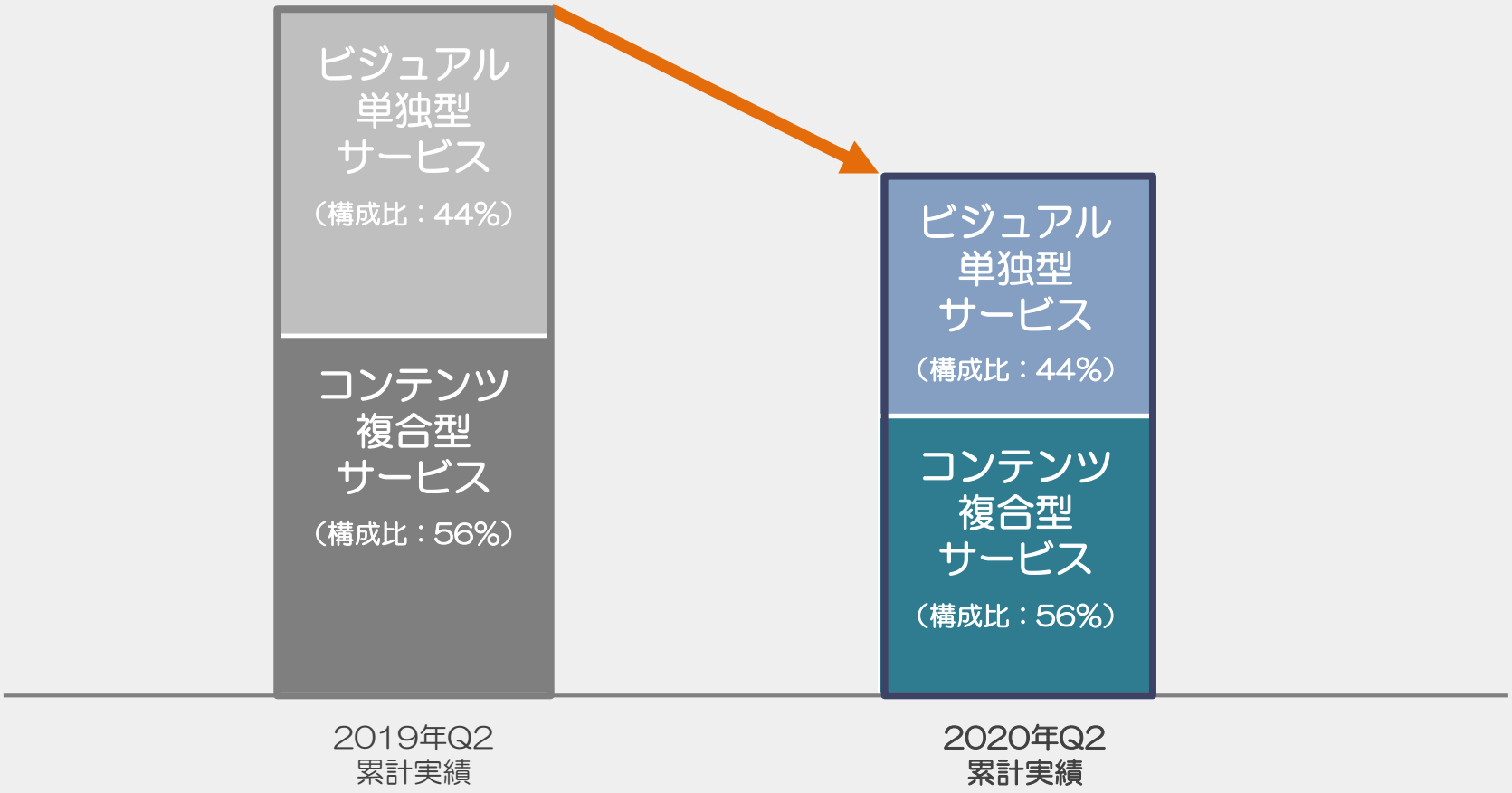


参考 | 受注状況推移（前期比）

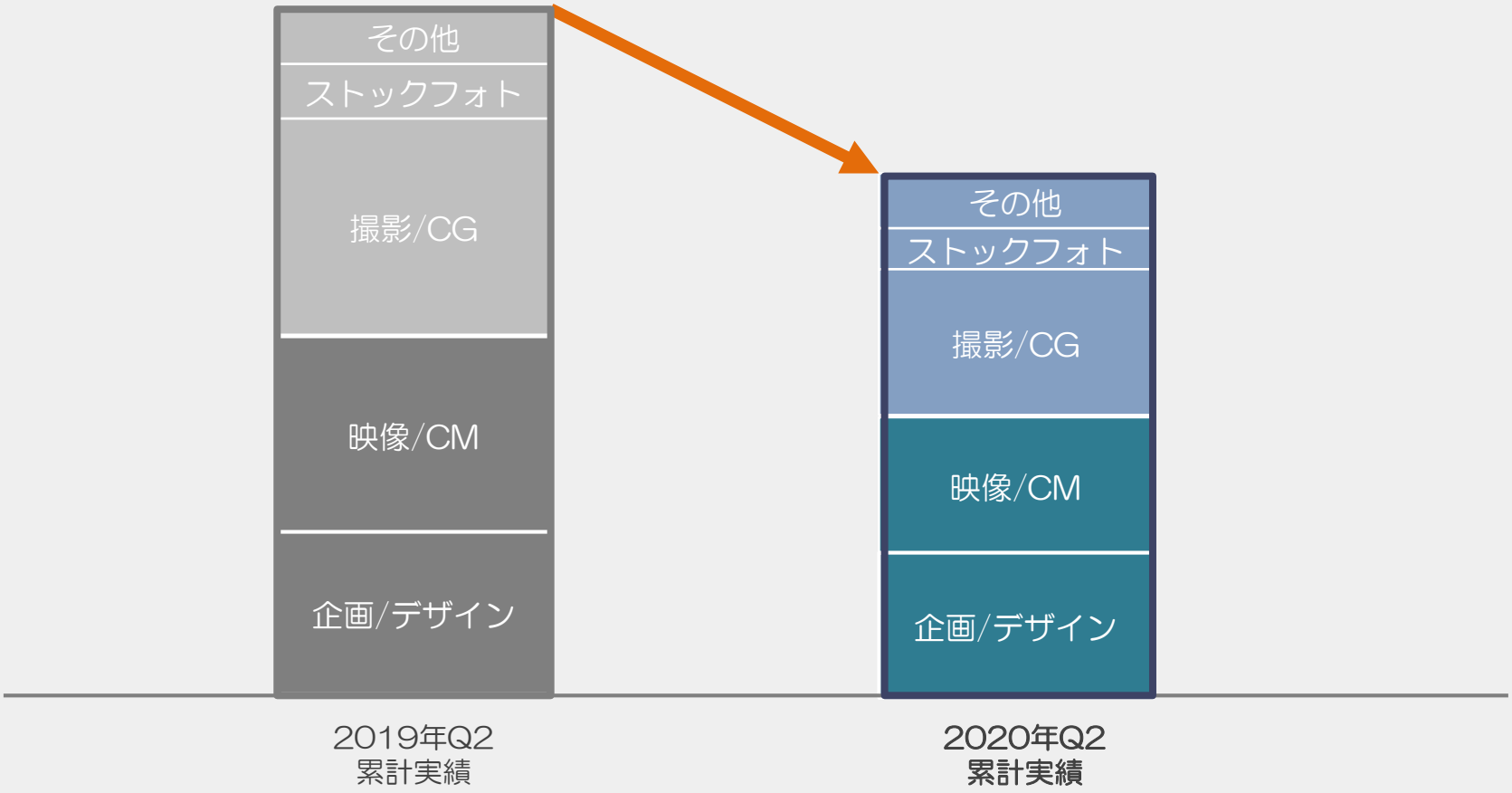
新型コロナウイルス感染拡大の影響を受け3月以降の受注高が大幅減少
緊急事態宣言下の4-5月が最大下落、同宣言解除後は一定の復調傾向



売上高 ｜ ビジュアル企画制作・コンテンツ企画制作 共に売上高は下落
サービス構成比は前年同期比でほぼ変化のない結果となった



売上高 ｜ ビジュアル企画制作・コンテンツ企画制作 共に売上高は下落
サービス構成比は前年同期比でほぼ変化のない結果となった



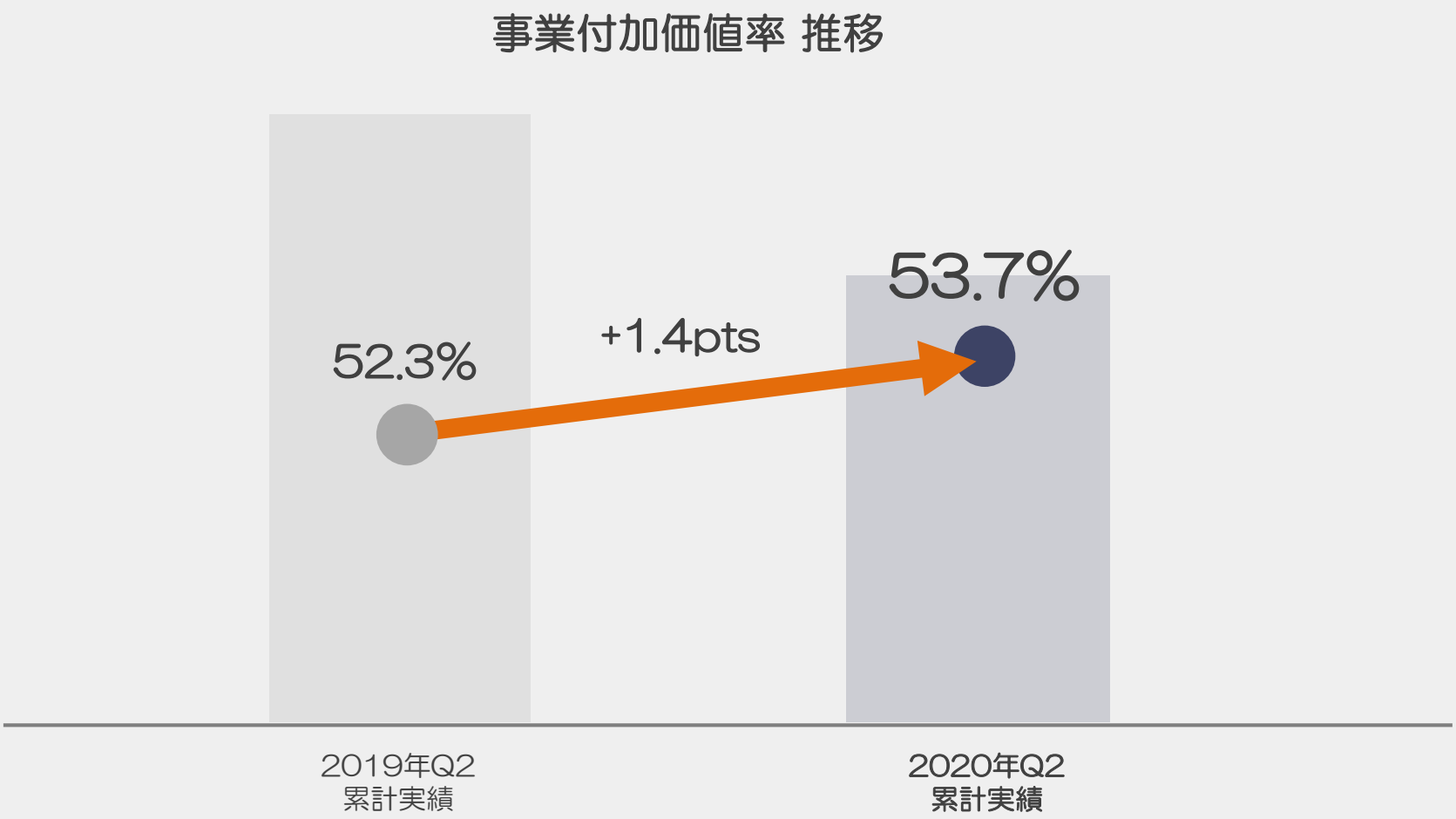
2020年12月期　第2四半期業績

単位：百万円	2020年Q2 累計実績	2020年Q2 累計計画	計画 対比	2019年Q2 累計実績	前年同期 対比
売上高	8,576	10,850	79.0%	11,167	△23.2%
事業付加価値	4,608	5,760	80.0%	5,845	△21.2%
%	53.7%	53.1%	+0.6pts	52.3%	+1.4pts
固定費	5,659	6,050	93.5%	5,788	△2.2%
営業利益	△1,051	△290	―	57	―
稼働人員（人） ※期間平均	1,121	1,111		1,050	
1人当たり 事業付加価値額 単位：千円	4,110	5,184	79.3%	5,568	△26.2%

＊事業付加価値額＝売上高－外注原価　　＊固定費＝制作経費（制作人件費・家賃他）＋販管費

事業付加価値｜事業付加価値率は上昇

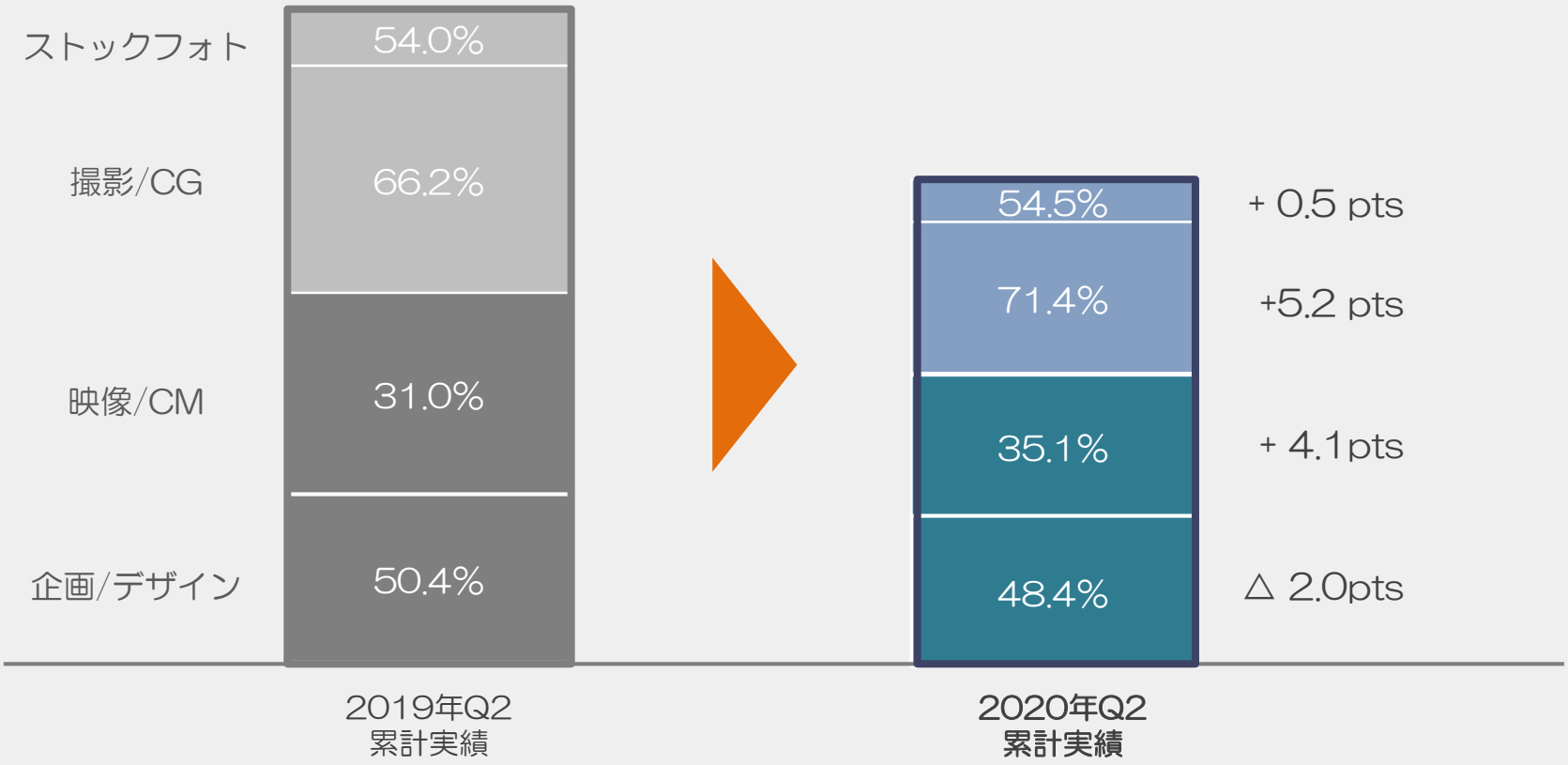
外注費コントロール施策の効果の一部顕在化



事業付加価値｜事業付加価値率は上昇

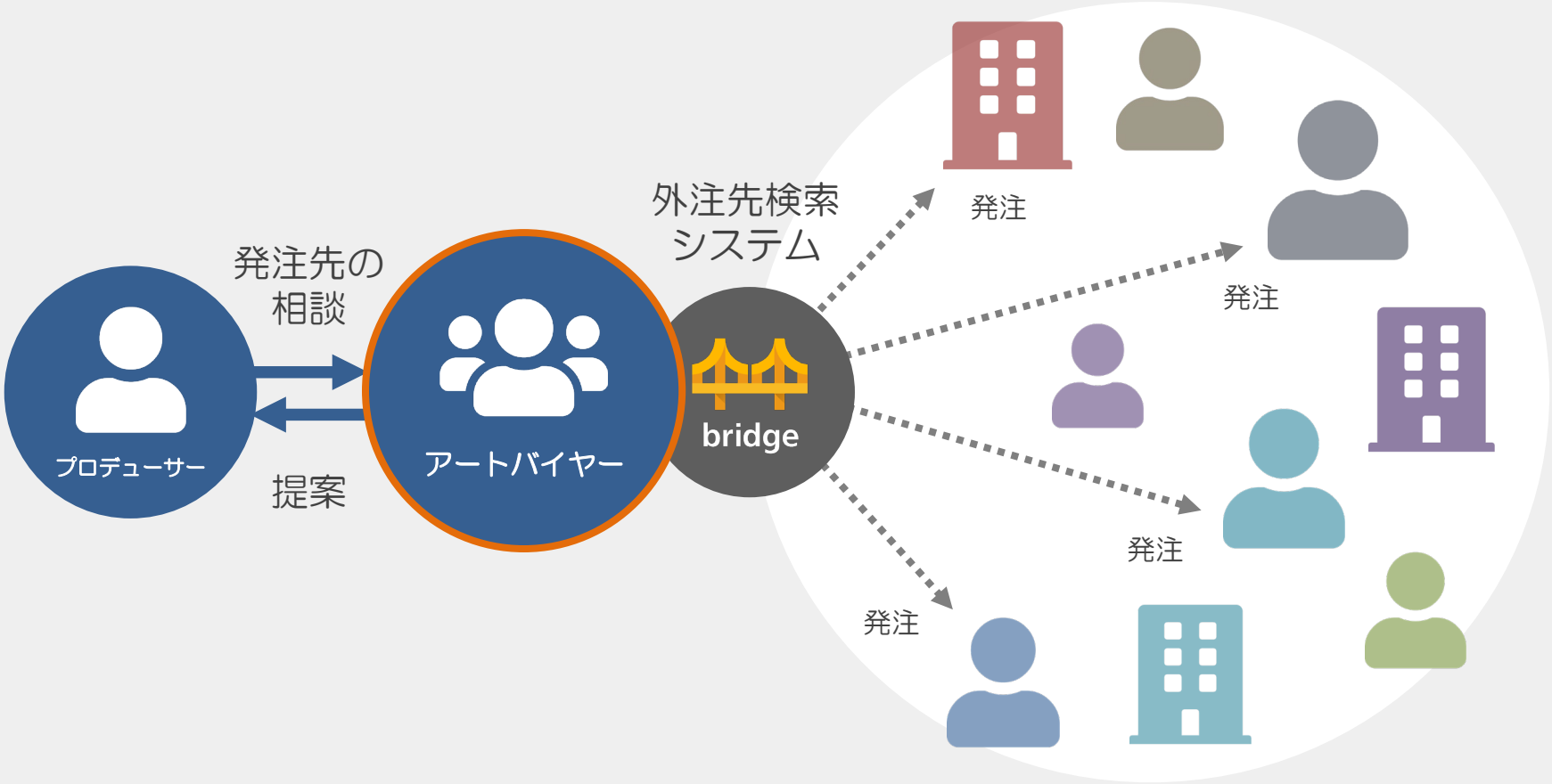
外注費コントロール施策の効果の一部顕在化

主要サービス別 事業付加価値率 推移



外注原価の更なるコントロール

最適な外注先の選択、適正金額での発注をサポートする「アートバイヤー」を設置
ボリュームディスカウントや協定料金の交渉も行う

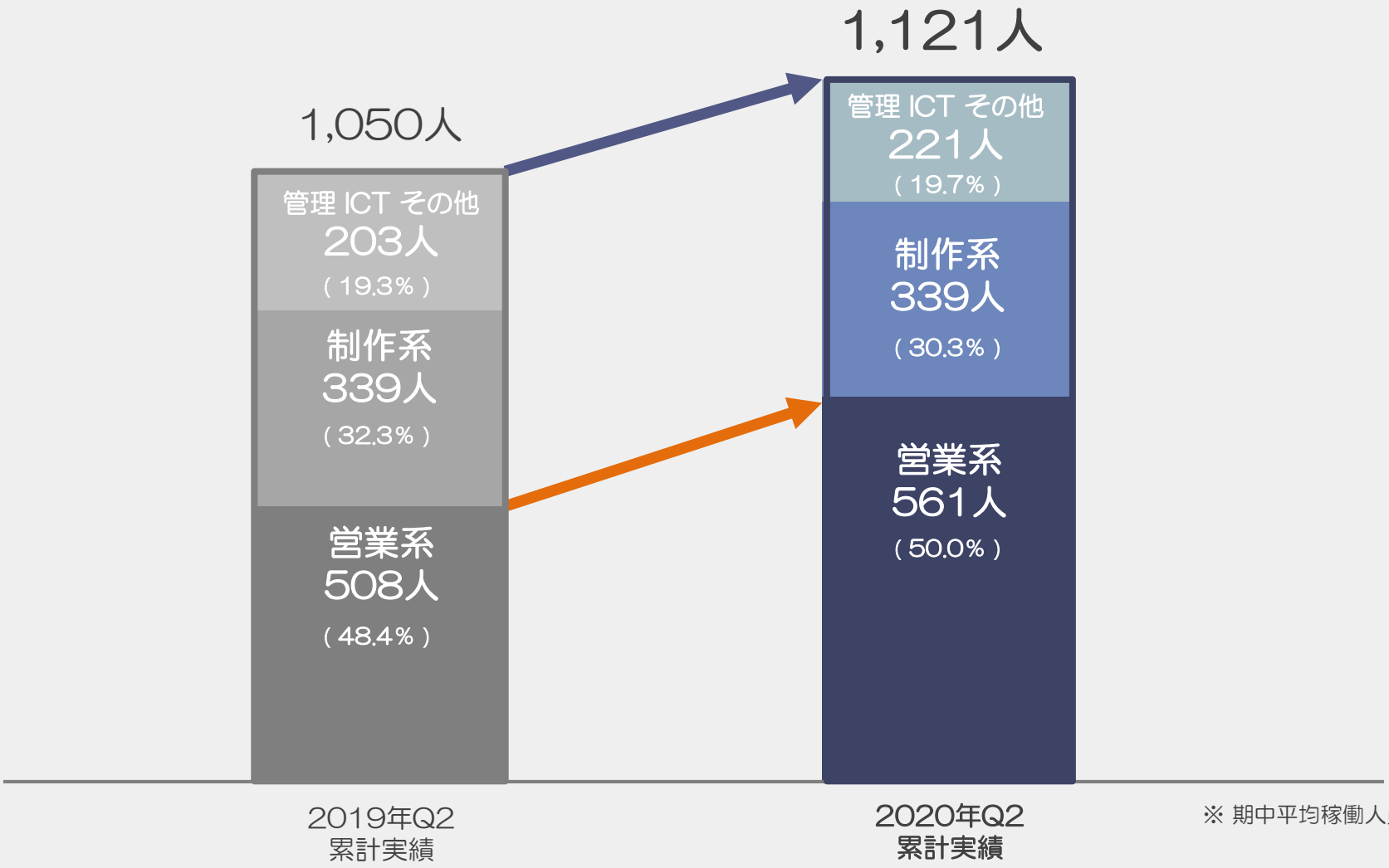


2020年12月期　第2四半期業績

単位：百万円	2020年Q2 累計実績	2020年Q2 累計計画	計画 対比	2019年Q2 累計実績	前年同期 対比
売上高	8,576	10,850	79.0%	11,167	△23.2%
事業付加価値額 %	4,608 53.7%	5,760 53.1%	80.0% +0.6pts	5,845 52.3%	△21.2% +1.4pts
固定費	5,659	6,050	93.5%	5,788	△2.2%
営業利益	△1,051	△290	―	57	―
稼働人員（人） ※期間平均	1,121	1,111		1,050	
1人当たり 事業付加価値額 単位：千円	4,110	5,184	79.3%	5,568	△26.2%

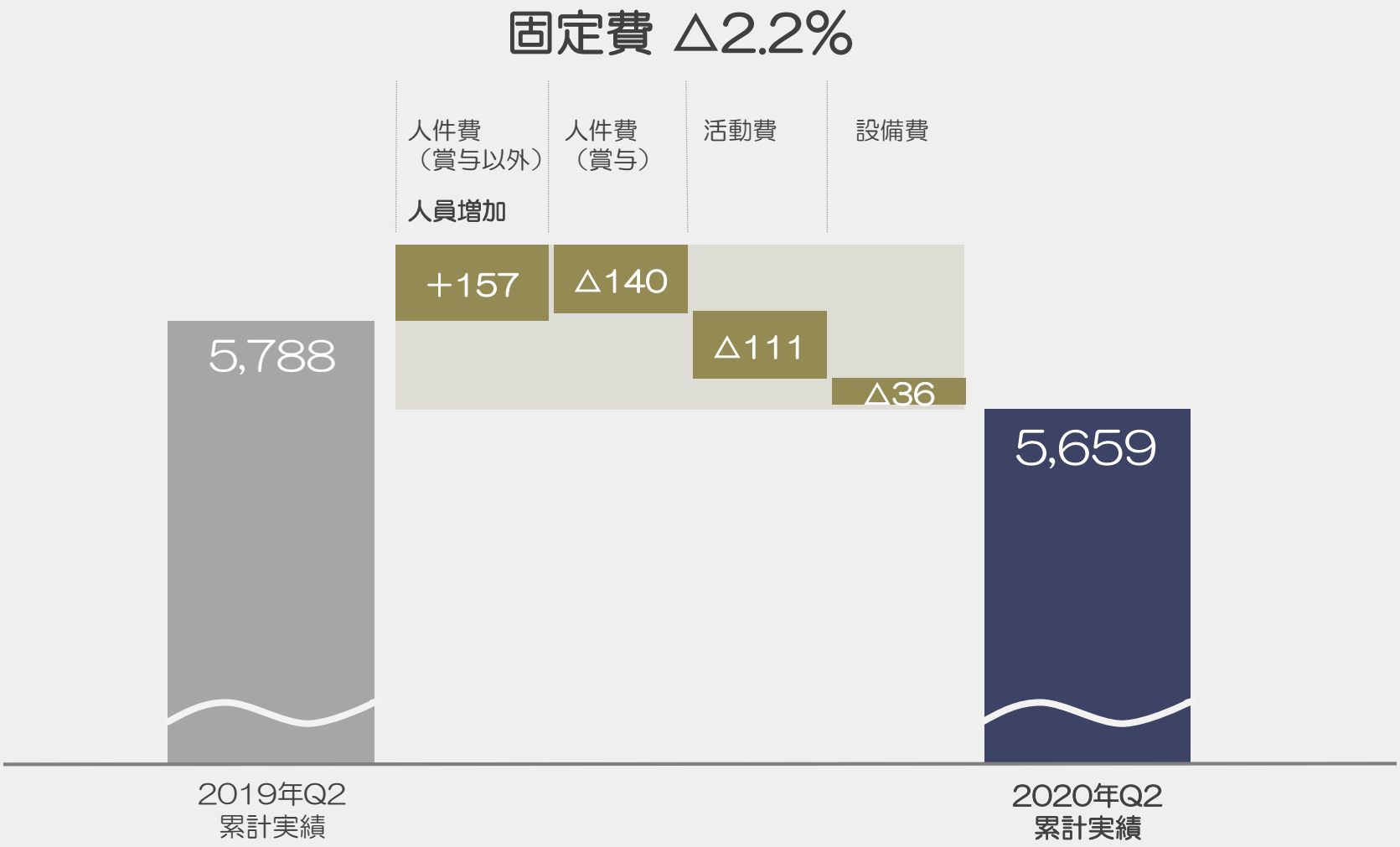
＊事業付加価値額＝売上高－外注原価　　＊固定費＝制作経費（制作人件費・家賃他）＋販管費

稼働人員数｜営業系人員を中心に増加



※ 期中平均稼働人員数

固定費（前期比）｜業績進捗を勘案した賞与の抑制や、緊急事態宣言下にて事業活動が制限されたことによる活動諸経費の減少



2020年12月期　第2四半期業績

単位：百万円	2020年Q2 累計実績	2020年Q2 累計計画	計画 対比	2019年Q2 累計実績	前年同期 対比
売上高	8,576	10,850	79.0%	11,167	△23.2%
事業付加価値 %	4,608 53.7%	5,760 53.1%	80.0% +0.6pts	5,845 52.3%	△21.2% +1.4pts
固定費	5,659	6,050	93.5%	5,788	△2.2%
営業利益	△1,051	△290	―	57	―
稼働人員（人） ※期間平均	1,121	1,111		1,050	
1人当たり 事業付加価値額 単位：千円	4,110	5,184	79.3%	5,568	△26.2%

＊事業付加価値額＝売上高－外注原価　　＊固定費＝制作経費（制作人件費・家賃他）＋販管費

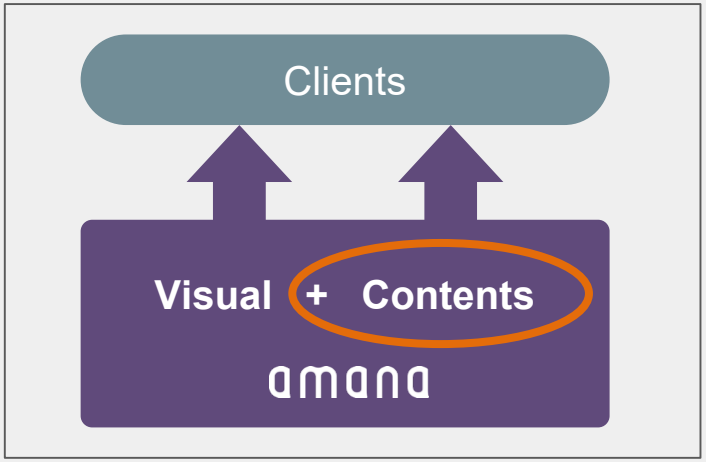
本日の説明内容

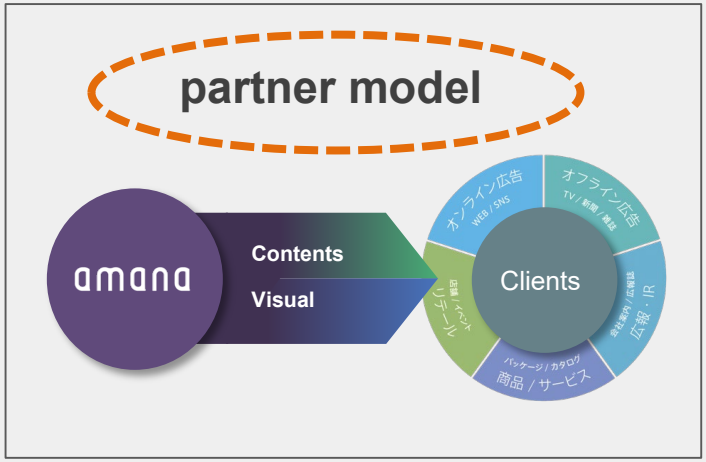
- 2020年12月期　第２四半期業績説明
- **次期中期経営計画へ向けた「準備期」の進捗状況**
- 2020年12月期　業績予想
- 2020年12月期　第2四半期トピックス

「中期経営計画｜後期」残課題｜ “パートナーモデル”の確立

2013　2014　2015　2016　2017　2018　2019

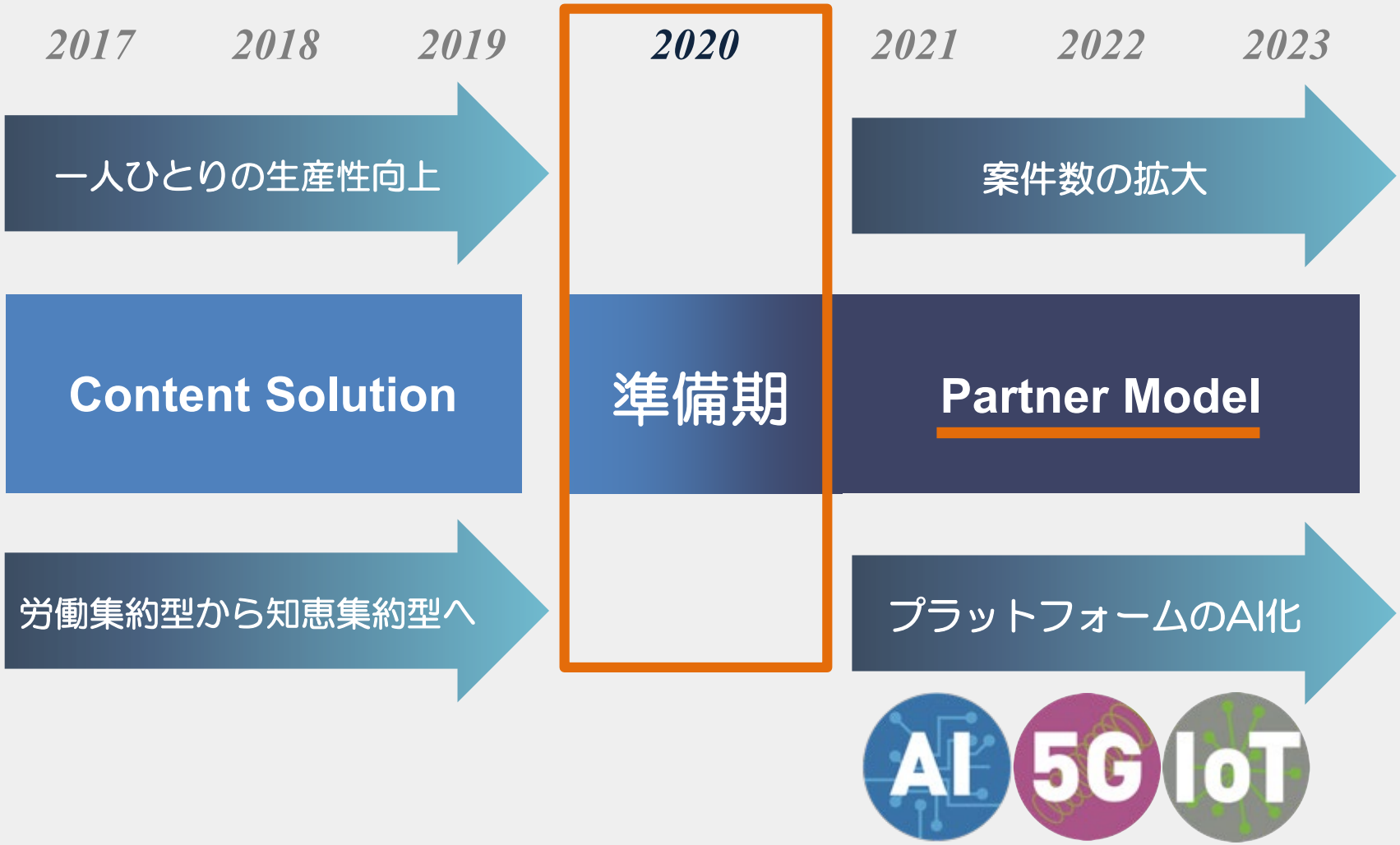
一人ひとりの生産性向上





労働集約型から知恵集約型へ

2020年の位置づけ｜ モデルの確立を図るための「準備期」



2020年の位置づけ｜ モデルの確立を図るための「準備期」



“パートナーモデル”の確立を図るための3つの柱

戦略

- **組織再編** | 成果を最大化するグループ運営体制
- **営業体制** | Account Based Model 採用 | 併用
- **基盤構築** | ACP module拡充 & compassリプレイス

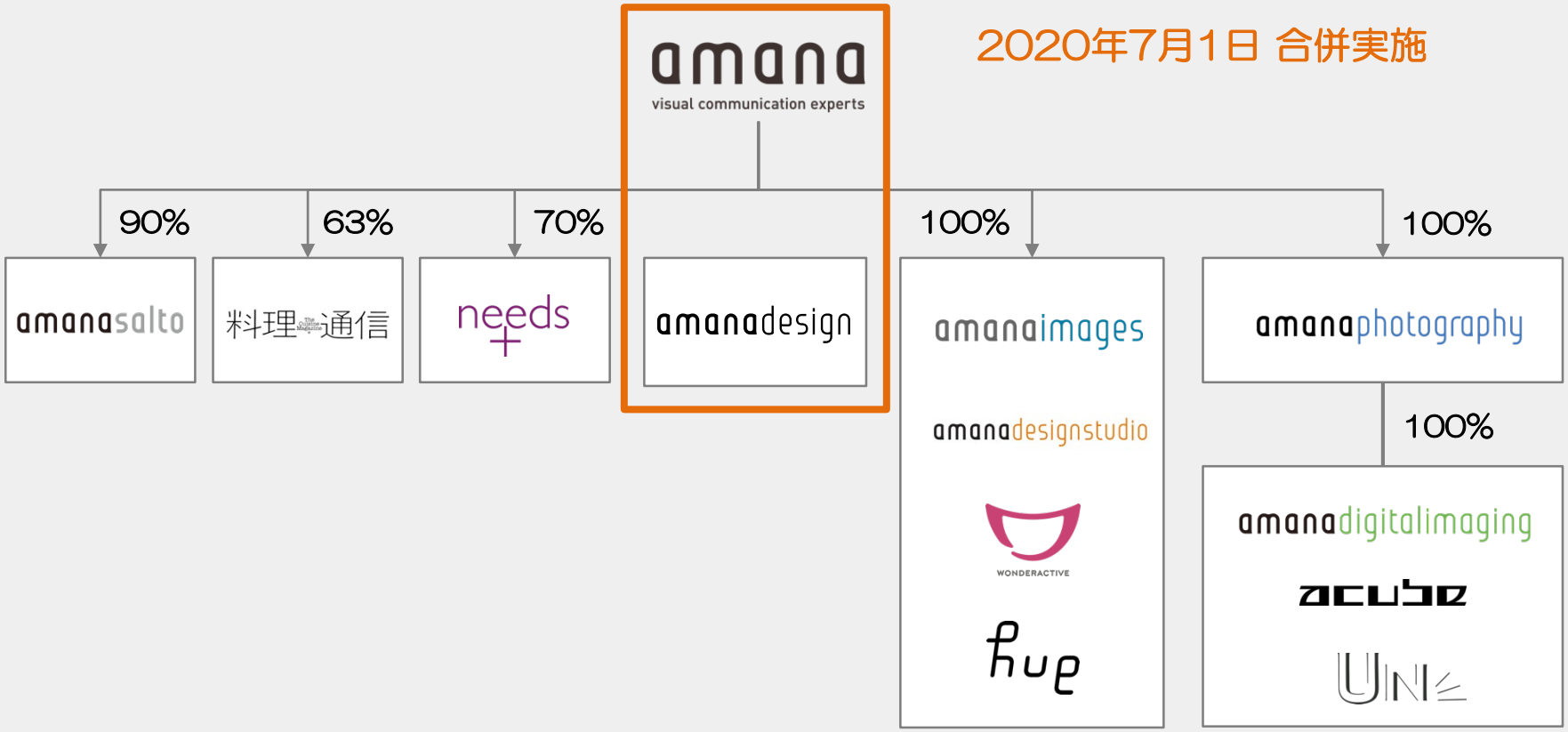
“パートナーモデル”の確立を図るための3つの柱

戦略

- **組織再編** | 成果を最大化するグループ運営体制
- **営業体制** | Account Based Model 採用 | 併用
- **基盤構築** | ACP module拡充 & compassリプレイス

グループ再編（100%子会社一部統合等）の推進

全社横断型の戦略的な営業責任体制の構築
経営資源の集約による効率的なグループ運営管理体制の構築



国内資本関係図（2020年7月現在）｜アマナ及び連結子会社11社

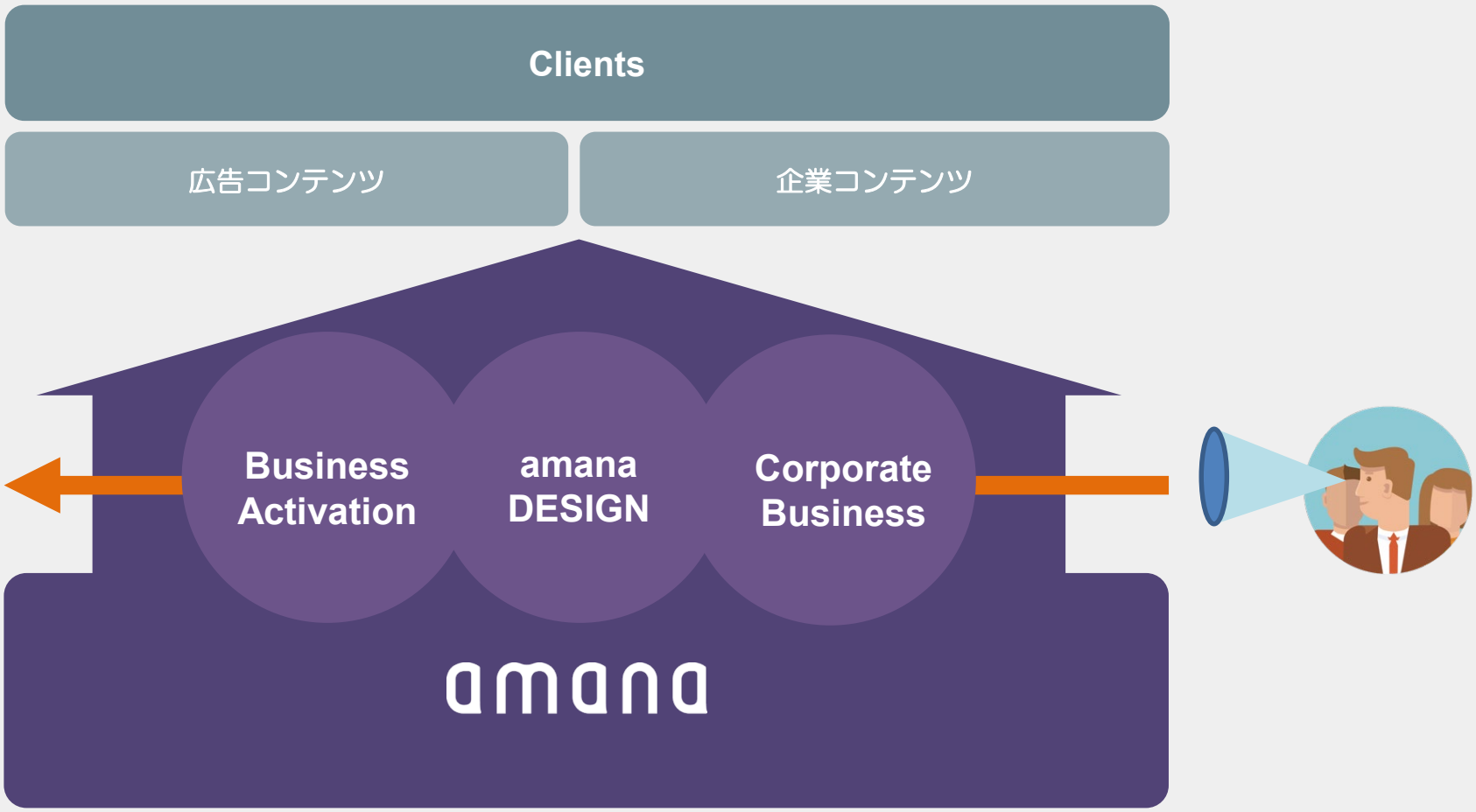
“パートナーモデル”の確立を図るための3つの柱

戦略

- 組織再編 | 成果を最大化するグループ運営体制
- 営業体制 | Account Based Model 採用 | 併用
- 基盤構築 | ACP module拡充 & compassリプレイス

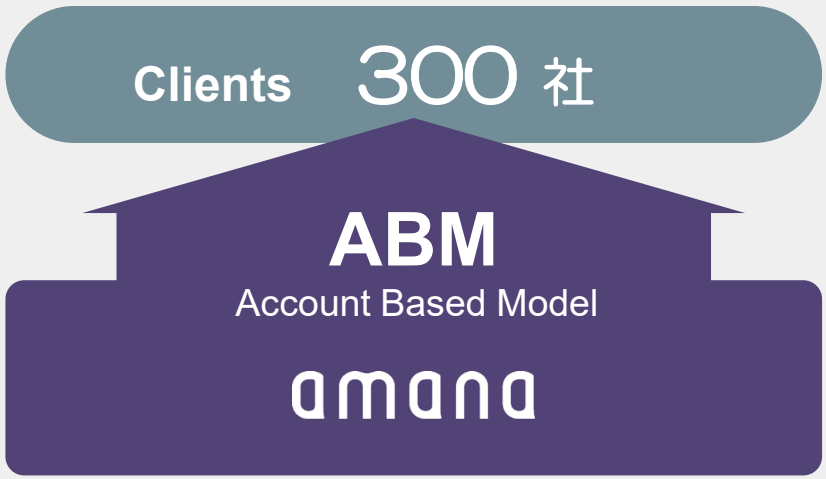


全社横断型の戦略的営業体制の構築

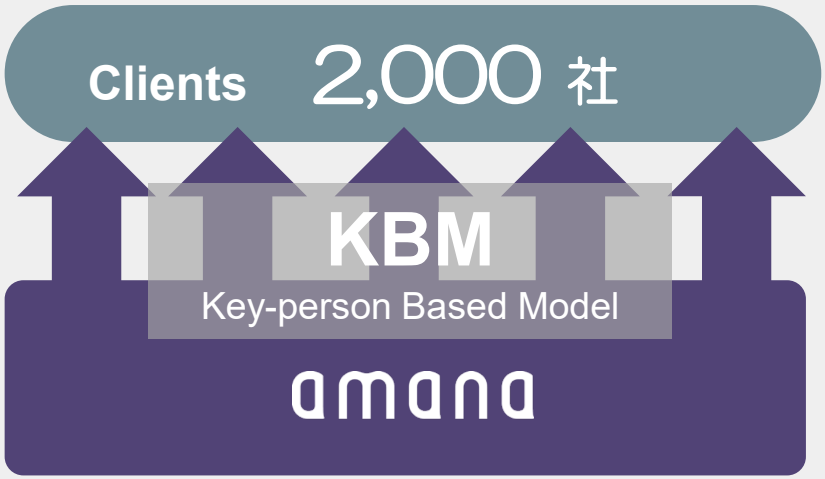


全社横断型の戦略的営業体制の構築

クライアント毎の全社営業責任体制



キーパーソン毎の個別営業体制

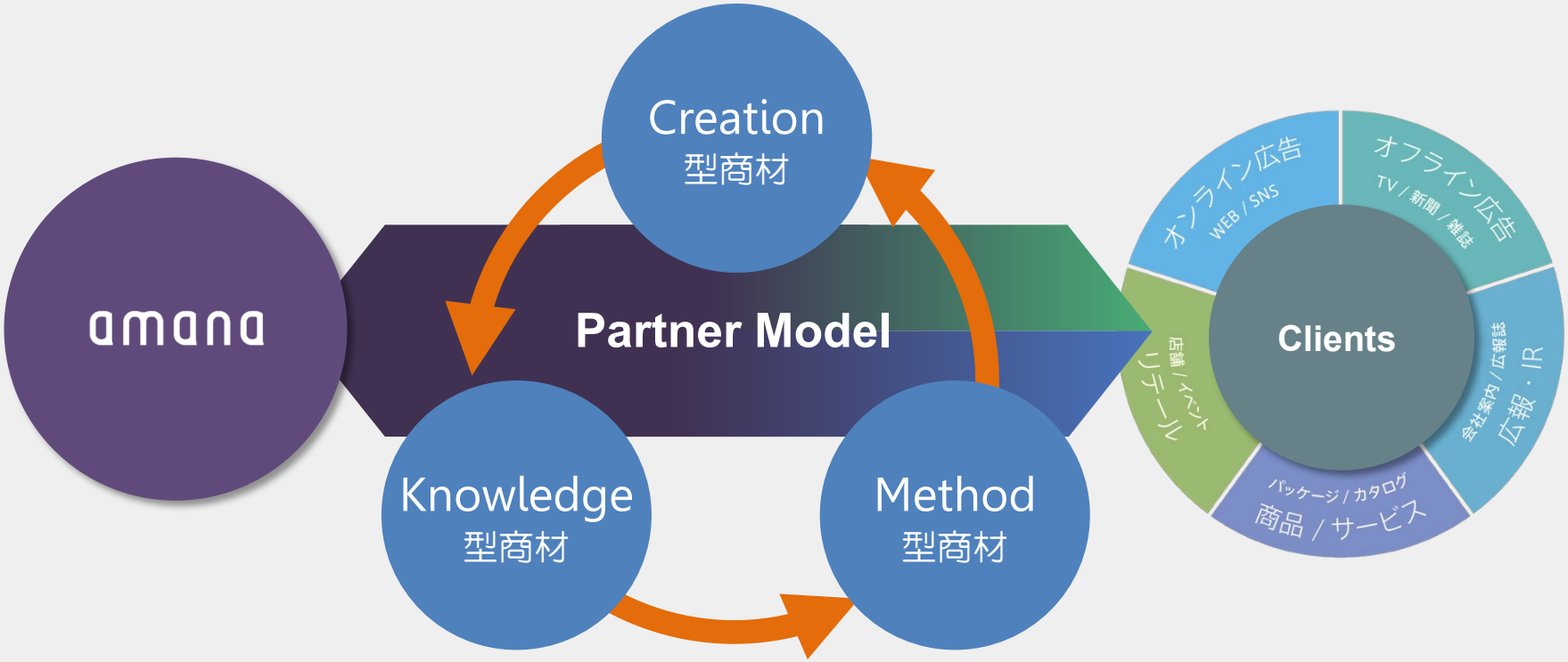


ABM

“パートナーモデル”の確立へ



企画制作



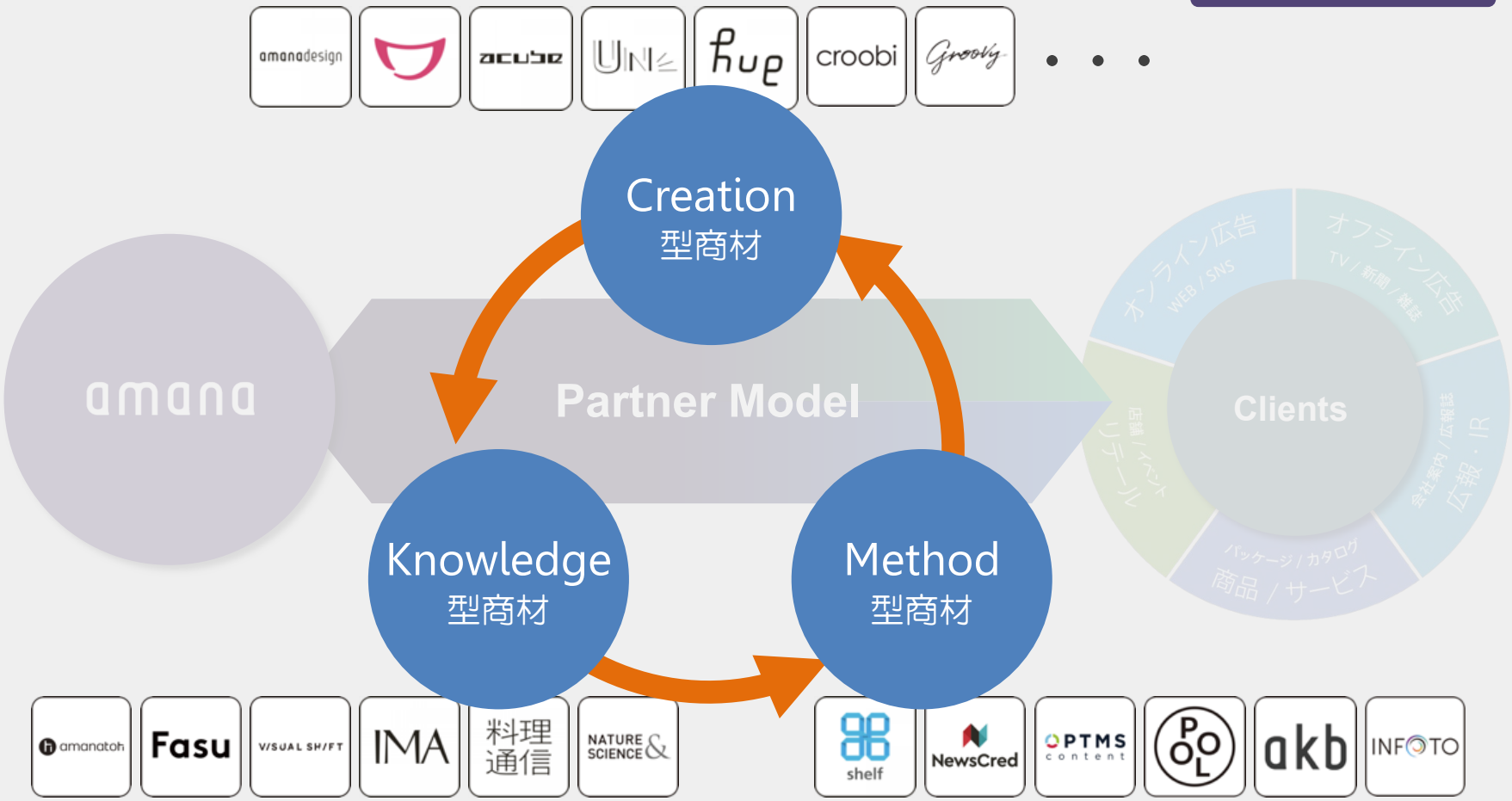
情報発信メディア・イベント
セミナー・ワークショップ

継続的につながる仕組み

“パートナーモデル”の確立へ

Clients 300 社

ABM
Account Based Model
amana



“パートナーモデル”の確立を図るための3つの柱

戦略

- **組織再編** | 成果を最大化するグループ運営体制
- **営業体制** | Account Based Model 採用 | 併用
- **基盤構築** | ACP module拡充 & compassリプレイス



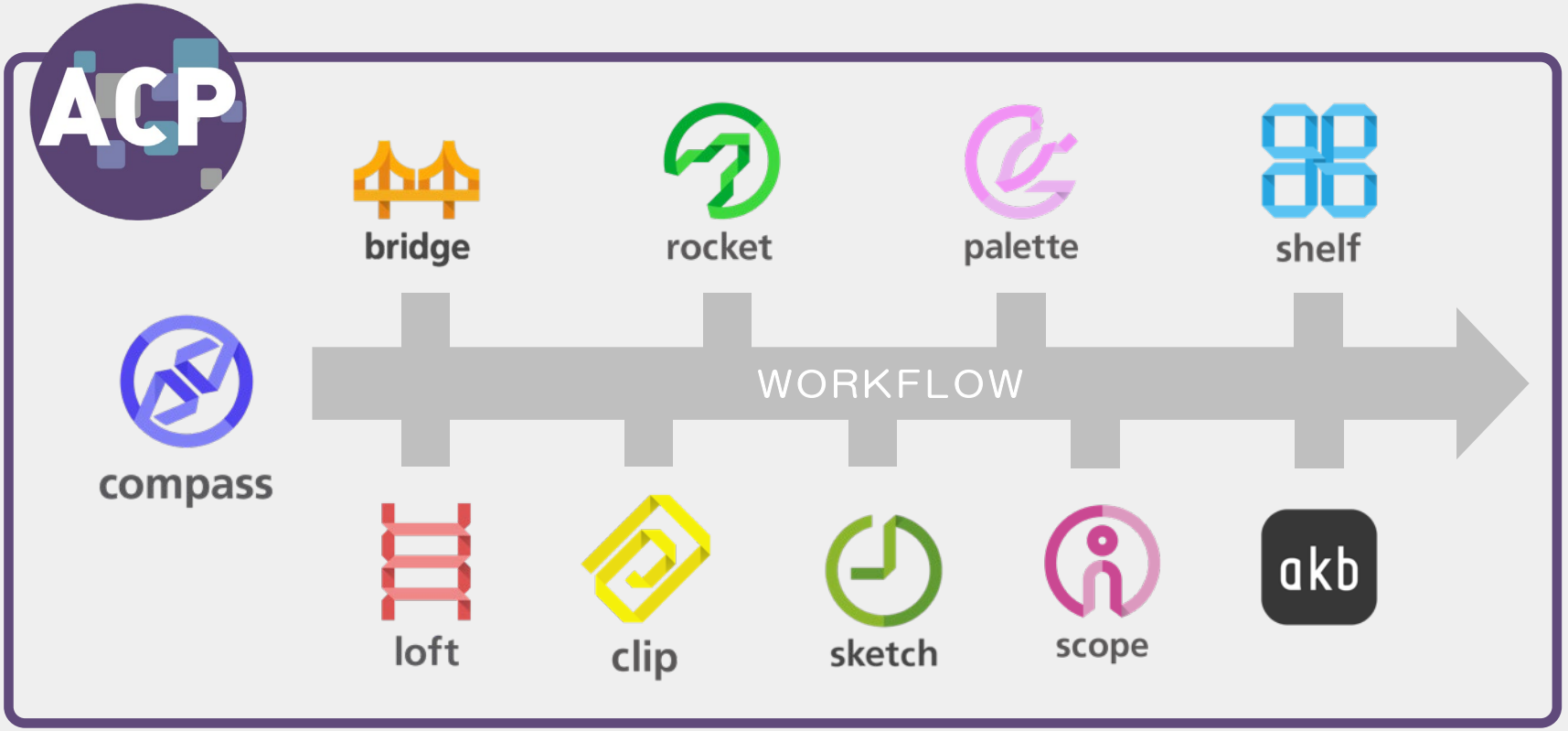




収益性と生産性の向上の基盤となるプラットフォームの構築

ワークフローを掌るcompass（販売管理システム）リプレイス

2021年上期ロンチに向けてプロジェクトリカバリーを推進



本日の説明内容

- 2020年12月期　第２四半期業績説明
- 次期中期経営計画へ向けた「準備期」の進捗状況
- **2020年12月期　業績予想**
- 2020年12月期　第2四半期トピックス

通期計画｜新型コロナウイルス感染拡大の影響により、現時点において合理的な算定が困難なため、一旦取り下げ未定とする。

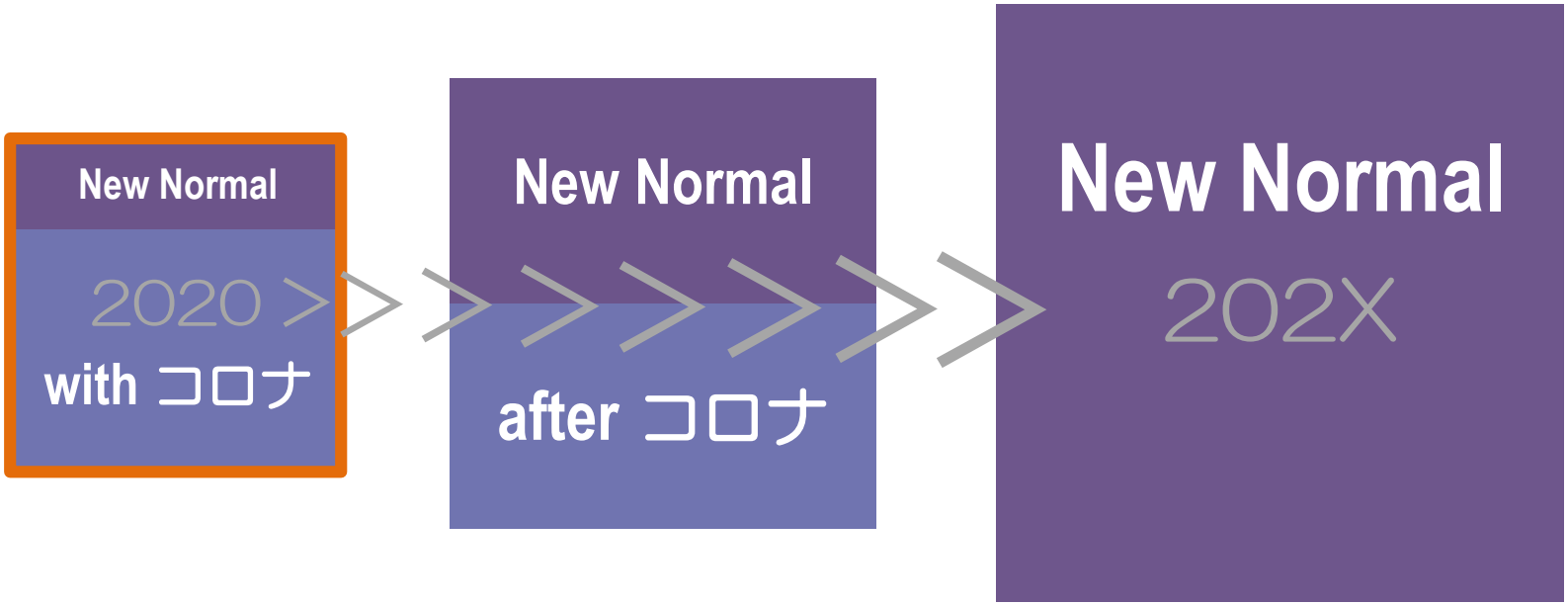
今後、合理的な算定が可能となった段階で改めて公表する。

単位：百万円	2020年通期計画	
	前回発表予想（2020.3.4）	今回発表予想（2020.8.14）
売上高	23,400 ～ 24,000	―
営業利益	300	―
経常利益	150	―
親会社株主に帰属する当期純利益	20	―

本日の説明内容

- 2020年12月期　第２四半期業績説明
- 次期中期経営計画へ向けた「準備期」の進捗状況
- 2020年12月期　業績予想
- 2020年12月期　第2四半期トピックス

New Normal 時代の成長シナリオ



グループの競争力を組み合わせ
時代のニーズを捉えた 新サービスの開発

New Normal
2020
with コロナ



グループの競争力を組み合わせ
時代のニーズを捉えた 新サービスの開発

New Normal
2020
with コロナ

deepLIVE



グループの競争力を組み合わせ
時代のニーズを捉えた 新サービスの開発

deepLIVE

New Normal
2020
with コロナ



コロナ禍における営業支援ツールの作成と活用

New Normal

2020

with コロナ



コロナ禍における営業支援ツールの作成と活用

New Normal
2020
with コロナ

1 Remote Shooting service

-グラフィック・ムービー撮影 ワークフロー
-STYLE SHOOT



2 CG Solution

-圧倒的なシズル表現
-CG+実写素材で多様な表現
-CG空間ソリューション
-CGプロダクトビジュアライズ



3 Stock Content Solution

-グローバルにも対応した高品質ストック素材
企画・素材キュレーション・演出から編集まで





amana

visual communication experts