

AOI TYO Holdings

戦略説明資料

-VISION2021-

2016年12月

株式会社AOI Pro.
株式会社ティー・ワイ・オー

目次

1. 事業環境
2. ミッション／ビジョン
3. グループ事業ドメイン
4. 事業戦略の基本方針
5. 2021年度に目指すKPI

1. 事業環境

事業環境

媒体価値の変化による
従来のTVCMモデルの変化

事業構造の変化の必要性

プリントレスによる
TVCM収益性の変化

合理化/効率化の必要性

映像を届ける手段が多様化

届けることを考える必要性

デジタル広告の台頭

効果検証/PDCAの必要性

コンテンツをメディアに
置くだけでは効果が出ない時代

体験の提供の必要性

2. ミッション／ビジョン

ミッション

新しい「心動かす」で、新しい価値創出をしつづける。

ビジョン

メディアを枠として捉える時代は過ぎ、
企業と生活者をつなぐチャネルはどんどん多様化しています。

そこに乗せるコンテンツのあり様も変わっていきます。
映像は視聴から体験へシフトするでしょう。
会話は言語からノンバーバルへ加速するでしょう。

しかし、どんなコミュニケーションにも欠かせないのは、
心動かす何か。

私たちは最新のテクノロジー、マーケティング手法、データ解析、
これまで培ってきたコンテンツ制作の知見で
企業と生活者のコミュニケーションに変革をもたらします。

そうして来たるべき時代においても、
感動創出企業として成長していきます。

3. グループ事業ドメイン

グループ事業ドメイン

感動の本質を見極め、問題を提示する



「体験設計」

心を動かし、エンゲージメントを
高めるストーリーのデザイン

「効果測定/分析」

効果の可視化と
収集・蓄積したデータの分析・活用

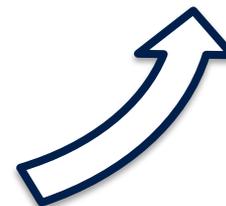
感動創出企業

「コンテンツ制作」

顧客の心を動かし、
アクションにつながるコンテンツ



問題を解決する
デザインを生み出す

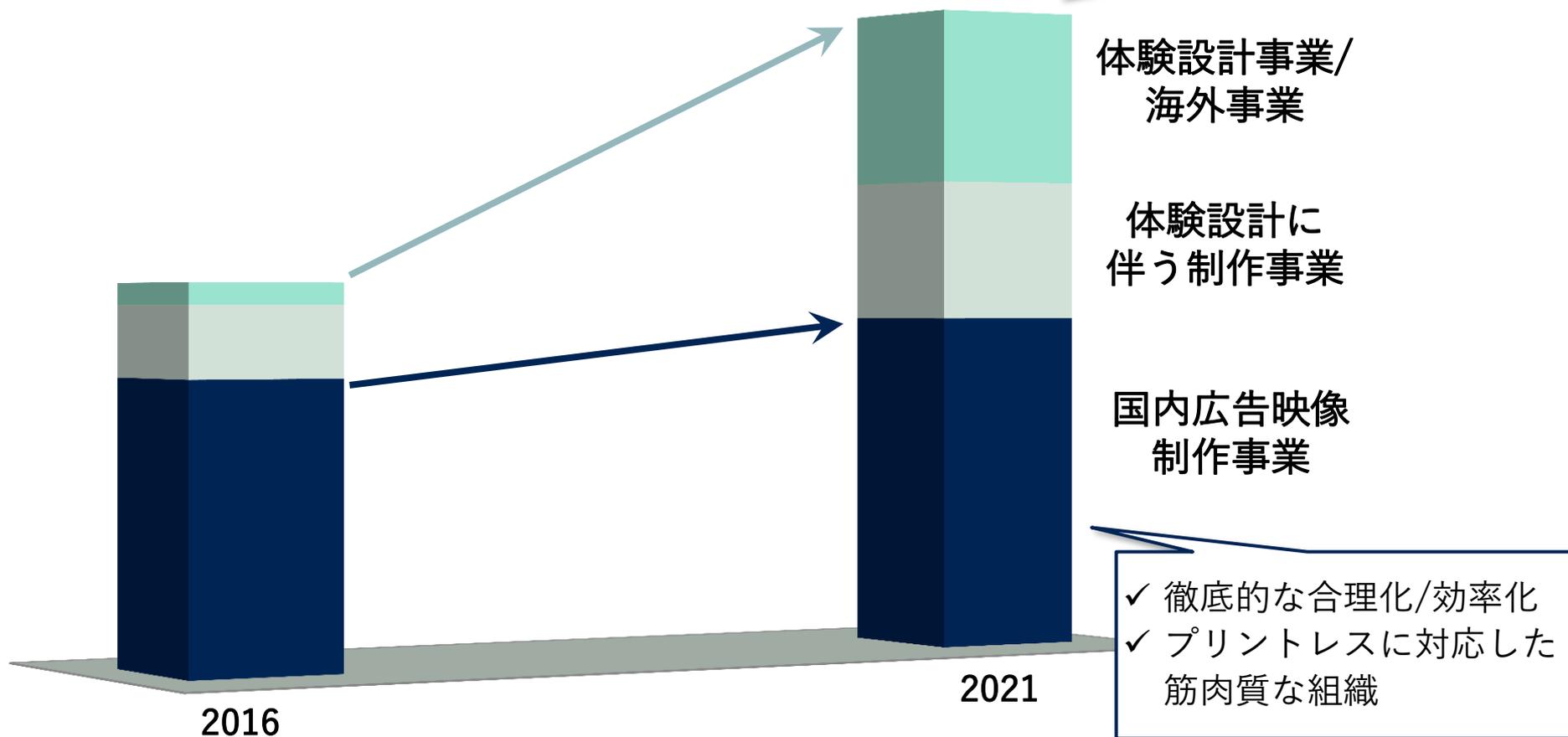


生活者の心を動かし、
人々のアクションを
生み出す

4. 事業戦略の基本方針

基本方針 - サマリ

<利益成長イメージ>



基本方針 - コーポレート

テーマ	主な取り組み
経費削減	<ul style="list-style-type: none">• 共通経費の適正化• 拠点統廃合
機能集約	<ul style="list-style-type: none">• 業務標準化による効率化• 再配置/外部化による人員の適正化
仕組み統合	<ul style="list-style-type: none">• 人事制度の統合、福利厚生 of 統廃合による人件費適正化• システム統合による効率化

基本方針 - 広告映像制作事業

テーマ

主な取り組み

外部支出低減

- 外注先の集約による交渉力の強化
- 調達専任者の設置による調達内容の適正化

業務効率化

- サポート部門の業務範囲拡充
- 主たる業務と付随業務の選別・効率化
- 案件やサービス内容に応じた受注体制の構築

利益創出

- 提供価値（稼動等）に応じた請求の仕組みづくり

基本方針 – 体験設計事業

テーマ

主な取り組み

コンテンツ
開発・制作

- VR/AR/MR、IoT、AIなどの最新テクノロジーを活用したコンテンツの開発・制作
- 開発・制作力を差別化の軸に消費者に新しい体験を提供

体制・人材強化

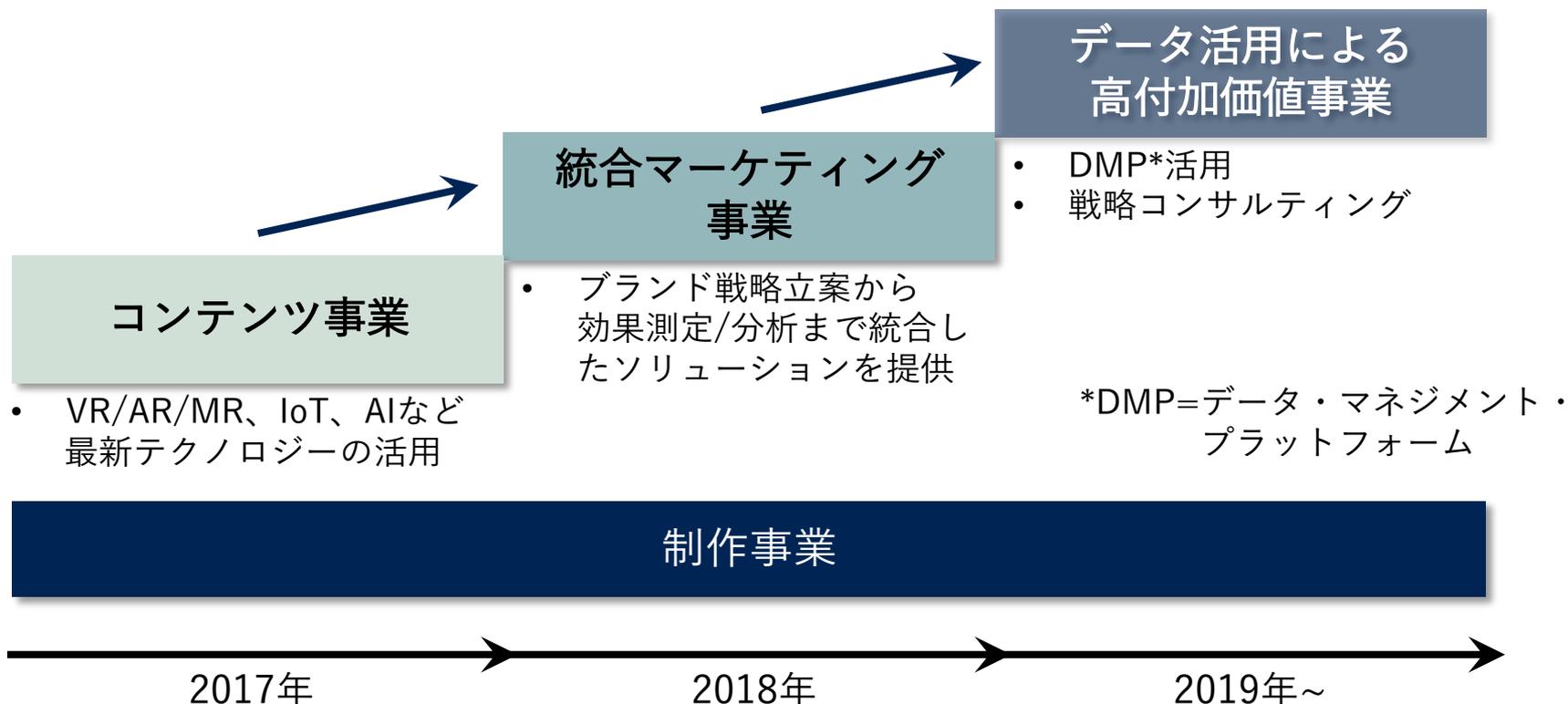
- イノベティブかつデジタルマインドに富む人材の確保とその人材が台頭しやすい社内環境作り（コミュニケーションデザイナー、データサイエンティスト等）

積極投資

- 「行動と感情のリアクションデータ」の収集・蓄積、外部データとの融合
- ユーザー特性/感情分析、効果測定を行うスキーム及びITサービスの開発・構築

基本方針 - 体験設計事業（成長イメージ）

- 新たなデータ/感情データを収集・蓄積し、将来的にデータ事業を志向
- 知識集約型ビジネスへシフトし、ソリューション提案型のビジネスモデル醸成



基本方針 - 海外事業

テーマ

主な取り組み

拠点展開
(中国)

- 制作拠点の新設
- ポスプロ事業の立ち上げ（北京）

拠点展開
(東南アジア)

- タイ中心に周辺諸国の制作受注拡大
- M&Aによる制作機能の強化（タイ）
- M&Aによる事業拡大（インドネシア）

グローバル営業

- 既存/潜在取引先のアジアHQとのリレーション強化

事業連携

- 広告代理事業と制作事業の連携
- 対日系ビジネスで培った人的ネットワーク、リソースの相互活用

5. 2021年度に目指すKPI

2021年度に目指すKPI – 株主価値の最大化

- 株主価値の最大化のため、資本効率（ROE）の改善と株主還元（配当性向）の向上に努める
- 株主資本コストを上回る収益率が期待できるプロジェクトに積極投資し、EBITDAの最大化を図る

ROE	12%以上
EBITDA 利払/税/償却前営業利益	80億円

配当政策の方針

- 連結配当性向を30%以上とし、
実質的利益水準の向上に伴う配当の増額を目指す
- 継続的かつ安定的な配当を行う観点から、
DOE（純資産配当率）も指標とし、その向上を図る

連結配当性向

30%以上

DOE
純資産配当率

4%目処
(2021年12月期)

免責事項

- 本資料で提供している情報に関しては万全を期しておりますが、その情報の正確性及び完全性を保証するものではありません。また、予告なしに内容が変更または廃止される場合がございます。予めご了承ください。
- 本資料には、当社の現在の計画、及びその業績に関する将来の見通しが含まれています。これらの見通しは、将来の業績を完全に見通したものであるとは限らず、将来の業績に影響を与えうるリスクや不確実な要素が含まれています。実際の業績は、さまざまな要因により、これらの見通しとは異なることがあります。
- 本資料は、有価証券の売出し、販売、勧誘を構成するものではありません。