



ALL FOR NEW ADK

ADK アニュアルレポート 2015

2015年12月期

創業60周年

チャレンジャー精神が実現した ADK躍進の軌跡

ONE FOR ALL,

1956年、たった4人で創業した旭通信社(現ADK)は目覚ましい成長を続け、1973年には売上規模で国内広告会社のトップ10入りを果たし、1997年には第3位へと躍進しました。その礎を築いたのは創業者・稲垣正夫であり、成長の原動力となったのは「全員経営」の精神でした。

その精神を受け継ぎつつ、ADKは新たな変革に挑んでいます。私たちが目指すのは、コンシューマー・アクティベーション・カンパニー。すなわち、従来の広告ビジネスの枠にとどまらず、消費者を動かし、クライアントのビジネス成果に貢献するプロフェッショナル集団への変革です。

CONTENTS

- 01 ADK躍進の軌跡
- 08 財務ハイライト
- 10 ステークホルダーの皆様へ
- 16 コンシューマー・アクティベーション
- 24 ADKグループのCSRについて
- 34 財務セクション
- 40 事業所一覧
- 42 会社情報

1956

創業

→ ALL FOR ONE →

“全員経営”

一人ひとりがチャレンジャー

「全員経営」とは、社員一人ひとりが経営者的意識の上に立って個性をエネルギーに転換し、完全燃焼させること。創業者・稲垣正夫は社員の誰もが、前例にとらわれないアイデアで新しいビジネスを創出していくチャレンジャーであり、パイオニアであり、起業家であることを求めたのです。そして、社員が高い志を持って個性を発揮すれば、それが会社の成長につながり、社員、顧客、そして社会の幸福へとつながっていくと考えました。彼の理念は、人間の幸福を実現する、壮大なロマンでもあったのです。

創業当初、東京・茅場町の小さな事務所には机が4つ。事務職2人が加わり社員は6人。それでも一日中、外を駆け回っている社員に不便はありませんでした。会社は雑誌広告を中心に、急速に売上を伸ばしていきました。

先 駆

“創意工夫こそアドマンの命”

——創業者・稲垣正夫の経営語録から

1963

「エイトマン」を皮切りに、国産のテレビアニメの企画・制作に携わり、コンテンツ・ビジネスの先駆者となる。



「エイトマン」: ©平井和正・桑田二郎/TBS

先行する大手に対抗すべく、旭通信社は雑誌広告に資料請求ハガキを付けるなど、前例のないアイデアを次々と実現し、「雑誌のアサツ」と呼ばれるようになりました。

1963年からは、「エイトマン」を皮切りに、当時はまだ少なかった国産のテレビアニメの企画・制作を開始。コンテンツ・ビジネスの先駆けとして、「アニメのアサツ」として知られるようになりました。1979年からは「ドラえもん」のテレビアニメ化に携わり、その後長きにわたり、国民の人気キャラクターと歩みをともにしてきました。

また、青年時代の一時期を中国大陆で過ごした創業者は、早期から世界に目を向けていました。日中国交正常化後、旭通信社はいち早く中国市場へ進出。80年代から90年代にかけては、ヨーロッパ・アジアに次々と独自の拠点を構える一方で、グローバルな広告会社と提携し、ネットワークを拡充していきました。1984年にはBBDOと業務・資本提携。1998年6月に同提携を解消後、同年8月には、世界最大手の広告グループを形成するWPPと業務・資本提携し、現在に至っています。

信用

“経営基盤を強固にして、国際化に資金を投入し、
社員への投資をしたい”

——創業者・稲垣正夫の経営語録から

1987

東京証券取引所市場第二部へ
広告会社として初めて株式を上場。



旭通信社は、1987年に東京証券取引所市場第二部へ上場、1990年には市場第一部銘柄に指定されました。創業以来、次々と「業界初」を成し遂げてきた旭通信社ですが、上場も広告業界では初めてのことでした。その前年に30周年を迎えた旭通信社にとって、株式の上場は、会社の信用をより高めると同時に、アニメ、文化スポーツ事業、セールスプロモーションなど注力分野の成長と、国際化への投資を積極的に推進する原動力となりました。また、この時期には940人に増加した社員にとっても、さらなる飛躍を決意するきっかけとなるものでした。

1992年に東京証券取引所が「上場会社表彰制度」を開始すると、旭通信社は第一回、第二回と続けて「投資単位引下げ・配当に関する表彰」を受けました。また、当社は市場に向けた公正な開示を心掛けるとともに、早くからガバナンスの充実を図ってきました。2012年には社外取締役を3名導入するなど、経営の透明性を重視しています。こうした姿勢を評価され、「社外取締役の独立役員への指定」により、2012年度の「企業行動表彰」を受けました。

共生

“「世界の中のADK」の確立を目指し、 共生の視点で考える”

——創業者・稲垣正夫の経営語録から

1998

世界最大の広告グループ、WPPと
業務・資本提携。



1998年、旭通信社は世界最大の広告グループのWPPと業務・資本提携を結びました。「躊躇するものは敗者なり」というサー・マーティン・ソレルの言葉どおり、提携は極めて迅速に結ばれました。当時、サー・マーティンは、その提携の理由を、旭通信社の成長性・収益性・真面目でオープンな透明性を高く評価するとともに「常に伝統的なことにチャレンジしている姿勢に感銘を受けている」と、説明しています。当時の取締役で後に社長に就任する長沼孝一郎がWPPの取締役会に入り、WPPグループ会社とのコラボレーションによりグローバルなネットワークを広げるほか、欧米のエージェンシーの手法を学び、経営の国際化を進めました。

現在、WPPとの協力関係は、よりビジネス成果に直結する第二ステージへ入っています。WPPグループのオペレーション会社と協働し、その豊富なリソースを日本国内のマーケティング活動に役立てるとともに、ネットワークを駆使し日系クライアントの海外展開をサポートしています。

協同

“近きもの^{よろこ}の説べば、遠きもの来たらんと、
広告界の大同団結につながればと念願している”

——創業者・稲垣正夫の経営語録から

1999

株式会社旭通信社、第一企画株式会社合併。
株式会社アサツー ディ・ケイとして発足。



第一企画の発足は旭通信社よりも早く、1951年、境直哉と堀田三郎が中心となり、第一企画宣伝株式会社を設立したのが始まりで、1961年に第一企画へ改称しました。話題のテレビ番組を次々と世に送り出し、「企画の一企」「テレビの一企」と称されました。同社が1984年に制作した三菱自動車工業ミラージュのテレビCMは、登場した「エリマキトカゲ」が話題になり、日本中に大ブームを巻き起こしました。また、1996年には株式を店頭公開しました。

1999年、旭通信社と第一企画が合併し、アサツー ディ・ケイ (ADK) が誕生しました。当時、売上規模では旭通信社が国内3位、第一企画が7位。合併の狙いは、クライアントにより質の高いサービスを提供するための機能補完とスケールアップにありました。

ADKは、電通・博報堂に次ぐ国内第三勢力としての地位を確固たるものとし、3年後の2002年には、東京・中央区築地の「ADK松竹スクエア」へ本社を移転。分散していたオフィスも統合され、名実ともに一つとなりました。



2016
60th ANNIVERSARY

▶ ALL FOR NEW ADK

従来の広告代理店業の枠を超え、
コンシューマー・アクティベーション・
カンパニーへと進化します。

デジタル技術の発展によるメディアやコミュニケーション・デバイスの多様化に伴い、消費者の生活行動や購買行動が急激に変化しています。また、今日のグローバルな競争環境の中で企業が成功するためには、技術・製品力に次ぐ新たな力が必要とされています。それは、日々変化し続ける消費者を、新しい情報テクノロジーによって確実に捉えるマーケティング力、消費者を惹きつけて離さないブランディング力、そして消費者を実際に動かすアイデア力だと、私たちADKは考えます。

2015年度財務ハイライト

決算



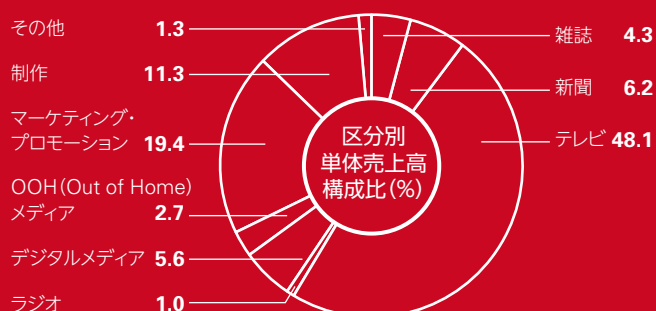
実績

- > 2005年に次ぐ**過去2番目の当期純利益**を計上
- > 生活者の意識・購買・メディア接触を統合した「**3Dデータベースの開発**」が進行
- > 株式会社ディーライツを子会社化し、**コンテンツ・ビジネスの基盤を充実**
- > 国内外グループ会社の**構造改革が進展**
- > 資本効率化を推進し、**ROEは2.8%から4.2%へ改善**

> ABOUT ADK

ADKが提供するソリューションの種類

ADKでは、雑誌・新聞・テレビ・ラジオ・デジタルメディア広告、店頭プロモーションやイベント等、クライアントに総合的なソリューションを提供しています。2015年度は雑誌広告、テレビ広告、デジタルメディア広告、OOHメディア広告の区分において前年度比で増収となりました。



財務ハイライト

5年間の主要連結財務データ

	2011	2012	2013	2014	2015
業績					単位: 百万円
売上高	¥ 347,111	¥ 350,822	¥ 342,786	¥ 352,984	¥ 351,956
売上総利益	45,836	46,169	45,104	48,568	48,824
販売費及び一般管理費	41,983	42,993	43,721	44,470	43,923
営業利益	3,852	3,175	1,383	4,097	4,901
経常利益	5,627	5,314	4,327	7,251	8,590
税金等調整前当期純利益	5,028	4,069	5,600	6,433	9,189
当期純利益	2,293	2,781	3,430	3,696	5,362
包括利益	(1,794)	13,559	27,187	10,189	12,950

資産情報					単位: 百万円
総資産	¥ 184,188	¥ 195,163	¥ 228,170	¥ 243,317	¥ 235,205
純資産*1	96,800	109,559	130,972	134,999	125,488
自己資本*2	95,834	108,521	129,873	134,184	124,004

*1. 純資産は株主資本、その他の包括利益累計額、新株予約権および少数株主持分から構成されています。

*2. 自己資本は、期末純資産の部合計から、期末少数株主持分と期末新株予約権を除いた額で算出しています。

1株当たり情報					単位: 円
1株当たり当期純利益 (EPS)	¥ 54.37	¥ 65.83	¥ 81.79	¥ 88.32	¥ 127.72
1株当たり配当金	109.00	111.00	141.00	571.00	248.00
1株当たり純資産	¥2,270.23	¥2,567.03	¥3,105.40	¥3,204.87	¥2,947.40
期末発行済株式数 (株)*	45,155,400	42,655,400	42,155,400	42,155,400	42,155,400

*自己株式を含みます。

主要経営指標					
売上総利益率	13.2%	13.2%	13.2%	13.8%	13.9%
オペレーティング・マージン*1	8.4	6.9	3.1	8.4	10.0
人件費分配率*2	61.8	62.5	65.4	61.5	60.5
自己資本利益率 (ROE)*3	2.3	2.7	2.9	2.8	4.2
自己資本比率*4	52.0	55.6	56.9	55.1	52.7

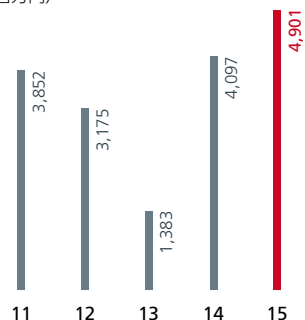
*1. オペレーティング・マージン=営業利益÷売上総利益

*2. 人件費分配率=人件費÷売上総利益

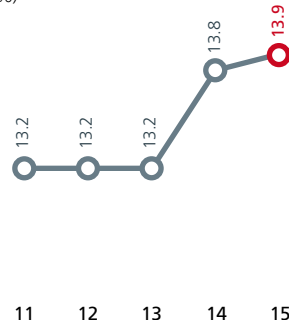
*3. ROE=当期純利益÷期首・期末の自己資本合計の平均値×100

*4. 自己資本比率=自己資本÷総資産

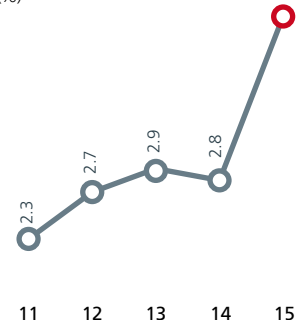
営業利益
(百万円)



売上総利益率
(%)



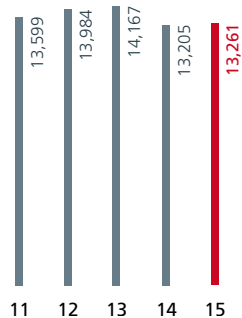
ROE
(%)



区分別単体売上高実績

雑誌広告

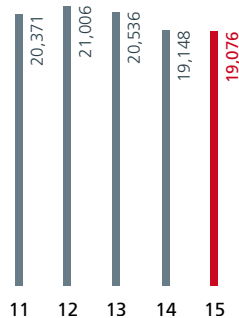
(百万円)



化粧品・トイレタリー、趣味・スポーツ用品、ファッション・アクセサリ等の業種の広告主からの出稿が増加したものの、飲料・嗜好品、官公庁・団体、情報・通信等の業種の広告主からの出稿が減少しました。

新聞広告

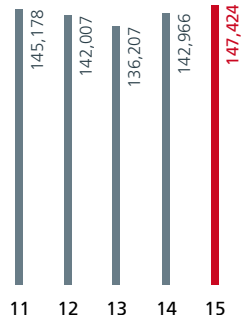
(百万円)



交通・レジャー、流通・小売、食品等の業種の広告主からの出稿が増加しましたが、化粧品・トイレタリー、情報・通信、自動車・関連品等の業種の広告主からの出稿が減少しました。

テレビ広告

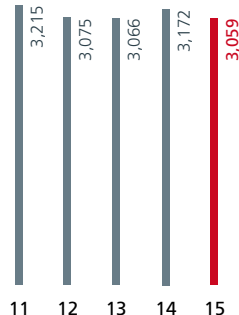
(百万円)



番組提供広告(タイム)については、情報・通信、金融・保険、不動産・住宅設備等の業種の広告主からの出稿が増加し、タイム全体で前年度比1.9%の増加となりました。スポット広告は情報・通信、食品、ファッション・アクセサリ等の業種の広告主からの出稿が増加し、スポット全体で前年度比3.7%の増加となりました。コンテンツについては全体で前年度比4.9%の増加となりました。

ラジオ広告

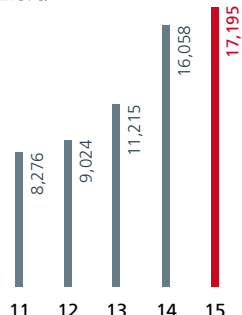
(百万円)



不動産・住宅設備、化粧品・トイレタリー、情報・通信等の業種の広告主からの出稿が増加しましたが、金融・保険、飲料・嗜好品、交通・レジャー等の業種の広告主からの出稿が減少しました。

デジタルメディア広告

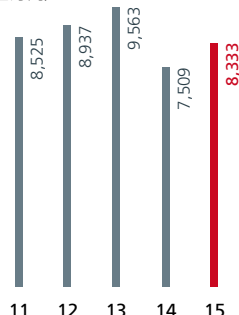
(百万円)



ファッション・アクセサリ、情報・通信、薬品・医療用品等の業種の広告主からの出稿が増加しましたが、金融・保険、外食・各種サービス、交通・レジャー等の業種の広告主からの出稿が減少しました。

OOHメディア広告

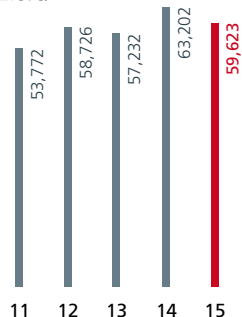
(百万円)



情報・通信、出版、化粧品・トイレタリー等の業種の広告主からの出稿は増加しましたが、外食・各種サービス、薬品・医療用品、家電・AV機器等の業種の広告主からの出稿は減少しました。

マーケティング・プロモーション

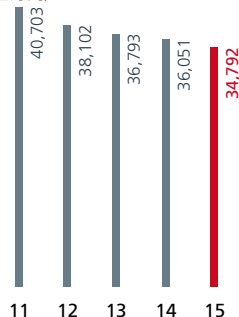
(百万円)



飲料・嗜好品、エネルギー・素材・機械、教育・医療サービス・宗教等の業種の広告主からの受注は増加しましたが、流通・小売、金融・保険、化粧品・トイレタリー等の業種の広告主からの受注は減少しました。

制作

(百万円)



情報・通信、飲料・嗜好品、家電・AV機器等の業種の広告主からの受注が増加しましたが、食品、自動車・関連品、趣味・スポーツ用品等の業種の広告主からの受注が減少しました。

ステークホルダーの皆様へ



創業60周年を期に
創業時のチャレンジャー精神を思い起こし、
「コンシューマー・アクティベーション・カンパニー」
への変革を加速させます。

代表取締役社長
グループCEO

植野 伸一

2015年度の業績レビュー

基盤構築・構造改革を推し進め、 過去2番目の利益を計上

デジタルテクノロジーの劇的な進化やソーシャルメディアの急速な浸透により、広告を含むコミュニケーション環境は大きく変貌しました。一方、マスメディアを中心とした日本の広告市場は成熟期に入り、経済成長ポテンシャルの大きい東南アジア諸国への進出を目指す日本の広告主からの対応ニーズが増加しています。

こうした状況下、ADKは2013年8月、2020年度までの成長の過程を示した「VISION 2020」を発表し、「コンシューマー・アクティベーション・カンパニー」への変革を宣言いたしました。2016年度までの第1ステップを基盤構築・構造改革期として、「新・創業」とも言うべき大変革に取り組んでいます。

基盤構築とは、従来の広告代理店業、すなわちクライアントの商品・サービスを認知させる広告制作や広告枠の提供といったビジネスモデルから、広告主の課題を解決するマーケティング支援業として消費者の行動を喚起する

「コンシューマー・アクティベーション・カンパニー」への変革を遂げるための経営基盤を整えることであり、構造改革とは、収益性に加え資本効率などの改善に向けた改革を推進することです。

こうした基盤構築と構造改革に軸足を置いた取り組みを進める中、2015年度の連結売上高は、ADK単体でのマーケティング・プロモーション、制作の減少や、一部子会社の不振などにより3,519億円(前年度比0.3%減)にとどまりました。しかし、国内外グループ会社の構造改革に一定の進展が見られ、新規連結子会社の貢献もあり、営業利益は期初予想を上回る49億円(同19.6%増)となりました。また、前年度に発生した事務所移転費用などの特別損失が減少した結果、当期純利益は53億円(同45.1%増)と2005年の59億円に次ぐ過去2番目の水準に達しました。

しかしながら、当初計画と照らしてみると、「VISION 2020」の進捗は遅れていると言わざるを得ず、そのため、2017年度を想定していた加速成長期への移行は時期尚早と判断しました。この点につきまして、株主・投資家の皆様の期待に応えられていないことを深く認識し、大胆な策を講じて巻き返しを図ります。

1956

創業

2016

60th ANNIVERSARY

中期経営計画

変革を加速させながら、オーガニックで 年率10%前後の連結営業利益の伸長を目指す

では2015年度の基盤構築・構造改革の取り組みについてご説明します。基盤構築については、2016年度から連結子会社となる株式会社アクシバルにおいて、生活者の意識・購買・メディア接触を統合した「3Dデータベース」の開発が進んでいます。その分析力と広告予算の最適化と消費者のアクションに直結するプランニングが高い評価を得ており、広告主からの引き合いが増加しています。

ADKが従来強みとしているアニメコンテンツの領域では、人気コミック『ONE PIECE』と日本固有の伝統芸能「歌舞伎」とのコラボレーション『ワンピース歌舞伎』など、既存コンテンツの新たなフィールド開拓において実績を積み上げました。また、欧米のネットワークに強みを

持ち、全世界でヒットした「ベイブレード」の版權管理・番組販売でも実績のある株式会社ディーライツを子会社化し、海外におけるコンテンツ・ビジネスの基盤を充実させました。

構造改革については、収益管理体制の強化とコストコントロールを徹底するとともに、国内外の子会社において合理化を進めた結果、オペレーティング・マージンを10%の大台に乗せることができました。

しかしながら、「コンシューマー・アクティベーション・ビジネス」のグループ全体への意識浸透に時間がかかっている上、加速成長のカギとなるM&Aについても、投資枠400億円を掲げていながら、株式会社ディーライツの案件以外は、大きな進展が見られないのが実情です。加えて、従前からの課題である業務・資本提携先のWPPとの事業面における連携も、まだ不十分と認識しています。

これらの課題を解決し、加速成長期に移行するためには、まず、この1月に大幅な改編を行った組織を有機的に機能させていくことが重要です。これについては詳しく後述させていただきます。同時に、変革を実現する最大のリソースである人材の採用・育成を通じて、優秀な人材が能力を発揮できる環境を整えることも非常に重要だと考えています。そうした視点から、今後は人材への投資を積極的に進めていきます。すでに海外をはじめ、クリエイティブ領域でのプロフェッショナル人材の獲得を積極的に進めているほか、投資戦略・資本政策などに長けたM&A人材・財務担当等の積極登用を行っています。さらには、幅広いスキルや潜在能力を有する人材の採用に努めるとともに、教育プログラムを充実させ、付加価値を作り出せる優秀な人材の獲得から育成、モチベーション向上を通じて能力の発揮を促す環境を確立していきます。

構造改革についても「VISION 2020」を策定した2013年度から営業利益が3.8倍になったとはいえ、進捗が遅いと感じています。2015年度はADK単体の売上総利益率が低下しました。これは、番組提供広告(タイム)の買い切り枠の一部セールスが不調であったことに加え、

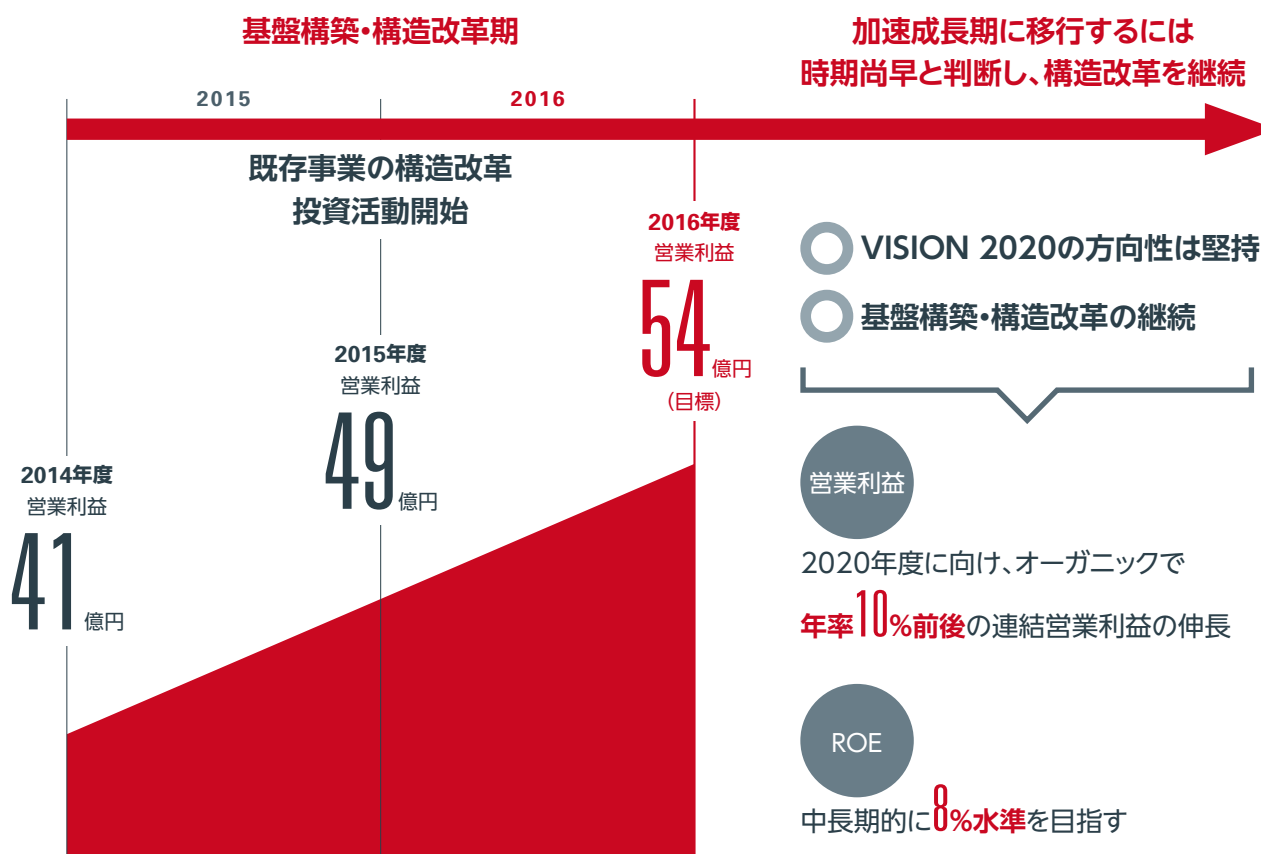
特定のイベント・プロモーション案件での採算低下を防ぐことができなかったことが主な要因であり、収益力の強化が必要です。また、子会社を含めたグループバリューチェーンの最適化も道半ばです。しかしながら、課題は明確であり、改善策もすでに講じていますので、利益管理体制の改革については改善の余地が大きいと言えます。

このような状況から、「VISION 2020」でマイルストーンとして掲げた2016年度を最終年度とする中期経営計画の目標(連結営業利益70億円)の達成は時期尚早と判断しました。2016年度以降は組織体制を刷新し、基盤構築・構造改革を一層推進するとともに「コンシューマー・アクティベーション・カンパニー」への変革を加速しながら、2020年度に向け、オーガニックで年率10%前後の連結営業利益の伸長を実現します。

2016年度は大幅な組織改編で増益を堅持し、過去最高益に迫る

2016年度も引き続き、付加価値の高い「コンシューマー・アクティベーション・ビジネス」へのシフトとプロジェクトの利益管理に軸足を置くため、売上高は微増(前年度

中期経営計画の見直し



比0.6%増)の3,540億円を想定しています。しかし当然のことながら収益性を着実に改善させ、営業利益は54億円(同10.2%増)の二桁伸長の堅持、当期純利益は55億円(同2.6%増)と過去最高に迫る水準を目指します。

2016年度の取り組みの目玉は何と言っても1月に実施した大規模な組織改編です。新体制では、ADKグループの成長・注力領域を「国内基幹事業」「ADKグローバル」「メディア&データインサイト」「コンテンツ・ビジネス」「エンタテインメント&スポーツマーケティング」の5つのビジネスセクターに再編しました。それぞれのセクターがグループ会社まで含め専門性の高いバリューチェーンを構成し、セクタートップが付加価値の創出とプロフィットマネジメントに責任を持ってビジネスを拡大していく組織となっています。とりわけ国内基幹事業とADKグローバルは抜本的に組織改編を行いました。

また、広告マーケティング手法の変化に迅速に対応しながら事業領域の拡大を目指すため、メディア・ビジネス部門とデジタルおよびデータインサイト部門を「メディア&データインサイト」セクターに統合しました。ビッグデータの解析からインサイトを見出し、メディアの価値をさらに

高め、そして最適のプランで消費者を動かしていく「コンシューマー・アクティベーション」の根幹ともいべきセクターとなります。

機能一体化で付加価値を利益に転換する 「国内基幹事業」

「国内基幹事業」はADKの中核セクターとして、営業機能および支社、クリエイティブ・ソリューション機能、制作子会社の3機能が一体となって共創し、付加価値を利益に転換する体制としました。これまでのような広告枠を売って手数料を得るビジネスだけでは限界があり、今後は営業機能とクリエイティブ・ソリューション機能を組み合わせ、クライアントの課題を解決していきます。また、関連するグループ会社もセクターの管理下に置き、さらなるグループ内製化を進め、バリューチェーンを通じて連結収益の改善を図ります。

この「国内基幹事業」は、植村好貴が陣頭指揮します。彼は営業、クリエイティブ、プロセスマネジメントを経て、営業からアウトプット、収益管理までトータルにマネジメントできる人材です。

2016年度の連結業績見通し (2016年2月15日公表値)

単位: 百万円

	2015年度実績	2016年度計画	増減額	前年度比
売上高	351,956	354,000	+2,043	+0.6%
売上総利益	48,824	49,960	+1,135	+2.3%
売上総利益率	13.9%	14.1%		
(販売管理費)	(43,923)	(44,560)	+636	+1.4%
(内人件費)	(29,523)	(30,190)	+666	+2.3%
営業利益	4,901	5,400	+498	+10.2%
経常利益	8,590	8,550	-40	-0.5%
税金等調整前当期純利益	9,189	8,510	-679	-7.4%
当期純利益	5,362	5,500	+137	+2.6%
オペレーティング・マージン	10.0%	10.8%		
人件費分配率	60.5%	60.4%		

組織改編

セクター	主要事業領域
国内基幹事業	営業・ダイレクトビジネス・クリエイティブ・プランニングなど
ADKグローバル	海外事業(アウトバウンド・インバウンド)
メディア&データインサイト	マスメディア+デジタル、データマネジメント
コンテンツ・ビジネス	コンテンツ事業
エンタテインメント&スポーツマーケティング	オリンピック・パラリンピック・文化スポーツ事業など



多国籍ネットワーク・エージェンシーを目指す 「ADKグローバル」

今後の成長加速に不可欠な「ADKグローバル」には、アカウント・マネジメント機能も含めグローバル戦略の本社機能を持たせました。シンガポールをその司令塔となる拠点とし、組織・人材・マネジメントの現地化を加速させ、増加するインバウンド・アウトバウンド需要の取り込み、また、WPPのリソース活用を含めた海外拠点間の連携を一層密にし、さらにはローカル市場の開拓もこれまで以上に踏み込んで推進します。

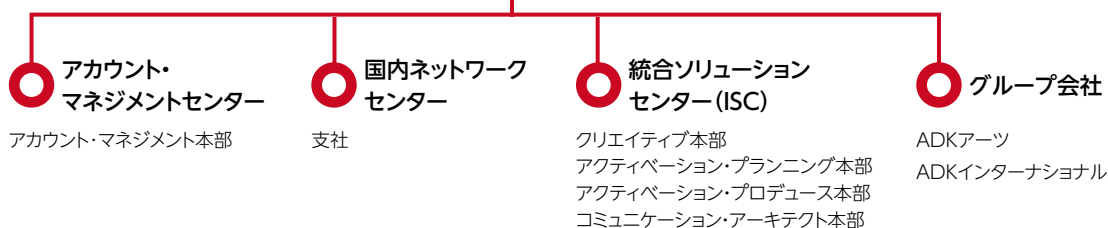
この「ADKグローバル」を率いるのはロブ・シャーロックです。彼は2014年5月にADKに加わり、海外子会社の効率運営に道筋をつけました。中国圏子会社では上海3社のバックヤードを統一し、欧米地域においてはそれぞれ主要拠点を集約し、効率化を図ります。加えて、成長に向けて実力あるクリエイティブ・ディレクターを登用するなどグローバルなクリエイティブ体制を整え、日本企業でありながら、各地域の商習慣に精通し消費者のインサイトをつかんでクリエイティビティを発揮できる「多国籍ネットワーク・エージェンシー」を目指します。

国内基幹事業



セクター統括 植村好貴
取締役

1986年第一企画入社。
クリエイティブ、ISC、支社担当上席執行役員を経て
2016年1月より国内基幹事業セクター統括

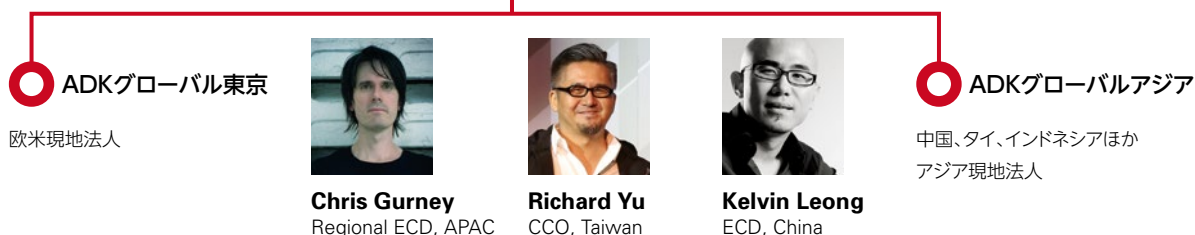


ADKグローバル



Rob Sherlock
Operating Officer, ADK Global CEO

FCB等を経て2014年ADK入社。
2016年1月より執行役員ADKグローバルセクター統括



資本政策

M&A余力を残しつつ、 資本のスリム化と事業効率性の向上を図る

株主の皆様への還元方針は、1株当たり年間配当金の下限を20円とし長期安定性を確保しながら、連結当期純利益に対する自己株式取得を含む総還元性向を50%に設定しています。また、ADKは中長期的な株主価値の向上を経営の最重要課題の一つと位置づけ、ROEを株主価値の向上における重要指標の一つとして認識しています。収益の伸長と同時に資本の最適化を推進することにより、ROEを中期的に5%以上、さらに中長期的には8%水準に引き上げることを目指しています。

資本の最適化としては、保有する有価証券の売却や、グループ内の資金効率の改善に努めています。その結果として株主の皆様へ還元可能な余剰資本が創出され、余剰資金と合わせて特別配当として株主の皆様へ還元し、M&Aの余力を残しつつも資本の最適化を進めています。2014年度は自己資本の2割近くに相当する配当還元(1株当たり特別配当526円含む年間配当571円)を決断しました。その結果、ROEは2.8%から4.2%へと大きく改善しました。2015年度も特別配当による還元(1株当たり特別配当215円含む年間配当248円)を実施することができました。

一方で、ADKが保有するWPP株式の時価が業務・資本提携時に比べ大幅に上昇しており、ADKの資本構成への影響が大きくなっています。つまり、WPP株価が値上がりすれば当社のROEの低下に作用し、値下がりすれば上昇に作用するため、通常のROEからは「事業」そのものにおける効率性を読みにくくなっています。もちろん、ROE向上は重要な課題ではありますが、ROEだけに振り回されることのないよう、保有するWPP株式による影響(WPPの保有株式相当の資本およびWPPからの受取配当金)*を除いた、事業ベースのROEを独自指標として算出しています。事業ベースのROEは2015年度末で5.8%と試算され、事業効率性は見た目以上に進展しています。2016年度については、さらなる資本圧縮が寄与し、事業効率性は一段と改善する見通しです。

※ WPPの保有株式は1998年度の取得価額300億円(減損後の取得原価222億円)に対し、2015年度末の時価は874億円となりました。また、2015年度にWPPから得た受取配当金は24億円でありました。

創業60周年を迎えて

チャレンジャー精神を忘れない ADKの新・創業

稲垣正夫がわずか4人の社員で当社を創業してから、2016年で60年を迎えました。現在では約1,900人の社員を要する業界3位の企業となったADKの成長を支えたのは、創業者の「全員経営」の理念です。全員経営とは、社員一人ひとりが経営者の意識に立って個性をエネルギーに転換し、完全燃焼させること。しかし、「経営者の意識」とは、「みんな経営者のつもりで頑張ろう」などという生易しいものではありません。社員一人ひとりがチャレンジャーであり、自ら夢を実現する起業家であることを意味します。ADKグループは、そうした人材の集団であらねばなりません。我々は、創業時から変わらぬ理念を抱き、時代の変化に適応し、新たにビジネスを創出できるプロフェッショナル集団なのです。

去る2015年4月16日、稲垣は92歳で逝去いたしました。私たちは、創業者のチャレンジャー精神を引き継ぎ、ひるむことなく改革を推し進め、「VISION 2020」に向かって着実に前進していきます。今後とも変わらぬご支援・ご理解を賜りますようお願い申し上げます。

植野 伸一

代表取締役社長
グループCEO

01 INSIGHTS

CONSUMER

私たちは、
消費者を動かします。

CONSUMER・アクティベーションとは、消費者に行動を起こさせることをゴールに置く、統合型コミュニケーションの進化形です。消費者が動く現場のリアリティを追求し、消費者とブランドが出会う、共感性の高いブランド体験を様々な接点で創造。消費者の具体的な行動を喚起し、クライアントのビジネス成果に直結させるマーケティング・プロセスです。ADKのコミュニケーション・サービスは、メッセージを伝えるだけでは終わりません。「消費者の心の中にブランドをどう位置づけるか」を超えて「消費者をどう動かすか=消費者をアクティベートする」へと進化しています。



02

CREATIVITY

ACTIVATION

03

ACTION

消費者を動かす3つの力

STRATEGIC INSIGHTS — 戦略的洞察

01 INSIGHTS

消費者に行動を起こさせる 動機を洞察する

私たちは、蓄積されたデータと高度な分析力からインサイトを見つけ出します。消費者現場の真実に迫る徹底的な観察と、様々な情報テクノロジー、そしてコミュニケーションのプロとしての経験を活用し、「誰をどのように動かすのか」という具体的な行動ベースの目標を設定します。

Axival



intage
THE INTELLIGENCE PROVIDER

adflex
COMMUNICATIONS

Sticki



多様化・複雑化する消費行動を読み解き、“結果に直結するソリューション”を提供

消費者の趣味趣向だけでなく情報の接点もますます多様化・複雑化する中で、ADKは戦略的洞察力を一層強化するため、2014年6月に株式会社アクシバル(Axival)を設立しました。Axivalは、ADKが蓄積してきた消費者の意識・価値観・生活行動・メディア接触に関する独自データと、提携先でマーケティングリサーチのパイオニア企業である株式会社インテージから提供される購買データとメディア接触ログデータを組み合わせ、意識・購買・メディア接触の3つの視点から消費行動を読み解く「3Dデータベース」を構築しています。ADKは、このデジタルデータを活用することで消費者の特性と購買プロセスを一気通貫で解析し、最適なメディアプランニングやソリューションを提供します。

2015年2月には、ダイレクトマーケティング領域でデジタルソリューションに強みを持つ株式会社アドフレックス・コミュニケーションズとの業務提携を実現し、ADKのメディアやマーケティングの総合的提案力を掛け合わせ、



O2O(Online to Offline)コミュニケーションによって、クライアントビジネスの“結果に直結するソリューション”提供を効果的に行う体制を強化しました。

また、YouTubeやFacebookなどのプラットフォームを通じたネット上の情報発信・拡散が日常となっている中で、ADKは2015年6月、動画制作・マーケティング会社がグローバル規模で参加するネットワーク「Sticki」を始動しました。これにより、動画マーケティング領域において、クラウドソーシング※を活用したインサイト抽出やクリエイティブ制作・拡散支援など包括的なソリューションを提供する体制を整えました。

※クラウドソーシング

企業等がインターネット上のオープンプラットフォームを用いて不特定多数の人々から知恵や知見に裏付けされたアイデアを募り、その中からニーズに合致したものを何らかの報酬を提供して取得、ビジネスに活用していく仕組み。

世代別・業界別にマーケティングの専門知を集積

ADKは、キッズ&ファミリー、若者、シニアといった世代マーケティングごとに専門的な調査・分析を行う研究所を擁し、多様なマーケットに対するきめ細かく多角的な分析力を磨き上げています。一方で全社プロジェクトとして業界ごとに、金融、IT、医療、流通・小売、自動車、不動産・エネルギー、食品、ゲーム&トイ、飲料、化粧品・トイレタリーに分類したカテゴリーチームを設置し、専門知の集積を図ることでクライアントニーズへの対応力を高度化しています。

詳細はP33をご覧ください。

消費者を動かす3つの力
CREATIVITY — 創造力

02

CREATIVITY

世の中をゆさぶるものを創る

戦略的洞察によって抽出された目標は、優れた想像力によって達成されます。ADKは、クライアントの本質的課題を捉え、核となるアイデアを生み出し、消費者との接点・メディアを最適化し、そして消費者とブランドの出会いの場として魅力あるコンテンツを開発し、育成しています。ADKは、それら全ての側面で独創的な想像力を発揮し、結集させて、消費者の行動に働きかけます。



主な広告賞の受賞(2011～2015年)

海外

- ロンドン・インターナショナル・アワーズ 金賞
- スパイクスアジア グランプリ
- シンガポール・エフィー賞 ゴールド
- One Show ゴールド
- カンヌライオンズ
ヤングライオンズ・コンペティション ゴールド
- カンヌライオンズ 銀賞
- アジア太平洋広告祭 金賞
- CLIO Awards 銀賞

国内

- 新聞広告賞 優秀賞
- 読売広告大賞 最優秀賞
- 朝日広告賞 最優秀賞
- 毎日広告デザイン賞 優秀賞
- 日経広告賞 大賞
- 日テレCM大賞 大賞
- 日本民間放送連盟賞 最優秀賞
- 広告電通賞 最優秀賞
- グッドデザイン賞
- フジサンケイグループ広告大賞 最優秀賞

「個」が集い、 刺激し合ってアイデアを生み出す

創造力こそ消費者を動かすアイデアを提供する源泉であり、ADKは既存の概念や慣習にとらわれずにアイデアを生み出すクリエイティブなプロフェッショナル集団を抱えています。ADKの本社オフィスは、頭をほぐし、非日常を作り上げる「アイデア・キャンプ」というクリエイティブなコンセプトに基づいてデザインされており、そのキャンプのようなオフィスに強い「個」が集い、刺激し合います。

クリエイティブ・ディレクター、営業、プランニング部門も含め様々な分野の人材を集めて、常に「これは世の中をゆさぶるものなのか」という自問自答を繰り返しながら、斬新なアイデアを次々に生み出しています。その結果として毎年、海外・国内を問わず数多くの各種広告賞で受賞作品を積み上げています。

消費者を動かす3つの力

THE POWER OF ACTION — 実現力

03

ACTION

消費者を動かし、
クライアントのビジネス成果に
貢献する

成果を上げるための実行力。それは、ADKが1956年の創業以来受け継いできたDNAでもあります。私たちは、困難と思われるタスクにも真摯に向き合い、確実に実現するプロフェッショナル集団です。設定した目標の達成度を常にウォッチし、「消費者を動かす」アイデアと実行力で、クライアントのビジネス成果に貢献します。



消費者とのタッチポイント



向けインターネット配信や関連商品のe-コマースも積極的に推進しています。2015年2月には、「ベイブレード」シリーズを大ヒットさせた実績と、欧米を中心とした海外ネットワークに強みを持つ、株式会社ディーライツを子会社化しました。ADKは日本企業の海外需要創出の実現にも積極的に貢献しています。

コンテンツの価値を理解し、消費者を動かす

コンテンツには実際に消費者を動かす強い力があります。テレビアニメ番組・実写特撮番組を中心とするコンテンツ・ビジネスで数多くの実績を積み上げてきたADKは、番組の広告枠を買い切るだけでなく、番組の企画・制作から、キャラクターの商品化や劇場公開映画のタイアップにも力を入れてきました。「ドラえもん」や「クレヨンしんちゃん」をはじめ、息の長い日本の国民的人気コンテンツに数多く携わっています。また、マンガやアニメを原作としたミュージカルや声優コンサートなどのライブ事業も手掛けています。加えてADKのオリジナルコンテンツも制作し、書籍化や商品化のほか、クライアントの販促活動にも活用しています。

2014年11月には、株式会社アニメコンソーシアムジャパンに出資し、海外にもファンが多い日本アニメの海外

国内外クライアントのグローバル戦略を多国籍ネットワークでサポート

ADKは、世界中に広がるネットワークでオペレーションや人材の現地化を一層進め、現地ニーズや慣習に合わせた最適なコミュニケーションプランの提供を加速しています。特に経済成長の著しいアジア地域では、日本の広告会社としていち早く進出した中国においてすでに知見やノウハウを十分蓄積していますが、さらにシンガポール・タイなどの市場に加え、ベトナムやインドネシアなど今後大きな成長が見込まれる地域での基盤整備も着実に進めています。

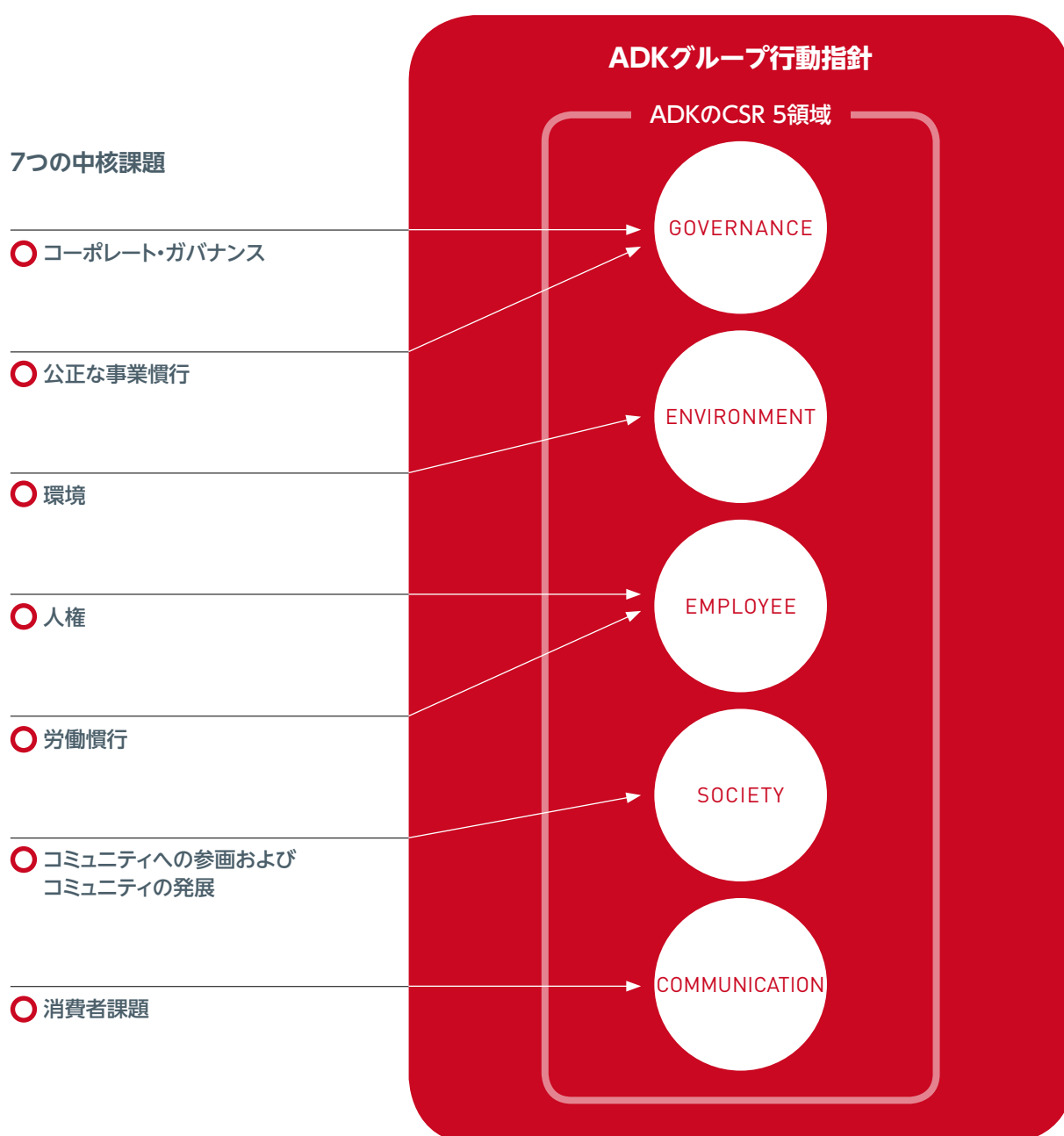
2016年1月には、海外ビジネスの拡大に向け、大胆な改革を行いました。これまでのように、日本の広告ビジネスを海外でも同様に行うのではなく、組織・人材・マネジメントから、グローバルに対応した体制に刷新しました。成長／注力領域別に再編した「ADKグローバル」のセクターオフィスをシンガポールに置き、日本における外資系クライアント業務と欧米における業務を行う「ADKグローバル東京」と、中国・アジアにおける業務を行う「ADKグローバルアジア」を通じて、多国籍ネットワーク・エージェンシーを目指しています。



ADKグループのCSRについて

ADKは、広告会社であると同時に、消費者とクライアントをよく知っているマーケティング会社でもあるからこそ、社会のコミュニケーションをより活性化する役割を担っています。ADKの持続的な成長のため、そして事業を通じた社会貢献の実現のため、環境的・社会的責任を果たすことも、重要な役割であると認識しています。ADKグループのCSR活動は、CSR委員会の設置規程に基づいて活動しています。また、CSRの国際ガイドラインであるISO26000の7つの中核課題を参考に、5つの領域を設定し、取り組んでいます。

VISION 2020 CONSUMER ACTIVATION



GOVERNANCE

コーポレート・
ガバナンス

信頼される企業であるために

コーポレート・ガバナンスの充実、継続的に企業価値を高めていく上で不可欠な要素であり、重要な経営課題の一つであると認識しています。ADKは、監督機関である取締役会と業務執行体制の役割分担の明確化や、社外役員がモニタリング機能を発揮することができる仕組みの構築等を通じて、経営の健全性・透明性の確保に努め、株主・投資家をはじめとするステークホルダーからの信頼の獲得を目指します。

詳しくはホームページをご覧ください。
<http://www.adk.jp/company/governance/>

監査等委員会設置会社への移行

経営者に対する取締役会の監督機能とコーポレート・ガバナンスの一層の強化と、経営の健全性と効率性を高めるため、ADKは2016年3月30日開催の定時株主総会での決議を経て、同日付をもって「監査等委員会」を有する監査等委員会設置会社に移行しました。

監査等委員会はその構成員全員が社外取締役であり、

監査等委員会による各取締役の業務執行の監査を通して、より一層の経営の透明性を確保していきます。また、監査機能を有する監査等委員を取締役会の構成員とすることにより、取締役会の監督機能を向上させ、これまで以上のコーポレート・ガバナンスの充実を図ります。

任意の委員会

ADKにおいては、取締役会の任意委員会として指名委員会および報酬委員会を設置し、経営体制の透明性を高めています。

指名委員会は社外取締役を委員長とし、取締役社長、取締役会議長、1名以上の社外取締役および取締役会の決議によって選定された取締役を委員として構成され、取締役会に対して取締役候補者の決定、執行役員の選

任、代表取締役の選定等に関する事項について助言を行っています。

報酬委員会は、社外取締役を委員長とし、取締役社長、取締役会議長、1名以上の社外取締役および取締役会の決議によって選定された取締役を委員として構成され、取締役会で決定する役員報酬に関する事項について審議を行います。

	委員会の名称	全委員	社内取締役	社外取締役	委員長
指名委員会に相当する任意の委員会	指名委員会	4名	3名	1名	社外取締役
報酬委員会に相当する任意の委員会	報酬委員会	4名	3名	1名	社外取締役

社外取締役の参画

ADKにおいては、独立性の高い社外取締役を複数名選任し、東京証券取引所の定める独立役員の要件を満たす社外役員を全て独立役員に指定しています。また、

業務執行に対する取締役会の監督機能を向上させるため、取締役会の招集権者および議長は、取締役社長以外の取締役から選定しています。

役員報酬の決定

業務執行取締役へのインセンティブ付与に関する施策として、業績に連動した報酬制度を導入しています。報酬委員会において、取締役会で決定する役員報酬に関する事項について審議を行っています。社外役員がモ

ニタリング機能を発揮することができる仕組みの構築等を通じて、経営の健全性・透明性の確保に努め、株主・投資家をはじめとするステークホルダーからの信頼の獲得を目指します。

取締役

2016年3月30日現在

取締役



植野 伸一

代表取締役社長
グループCEO

2005年 執行役員
2008年 取締役執行役員
2012年 取締役常務執行役員
2013年 代表取締役社長 グループCEO(現任)



中井 規之

取締役 執行役員

2011年 執行役員
2015年 取締役執行役員
2016年 取締役執行役員 経営企画本部担当 兼
人事・ガバナンスセンター担当(現任)



植村 好貴

取締役 執行役員

2007年 執行役員
2008年 取締役執行役員 クリエイティブ部門担当
2013年 上席執行役員 営業総括(支社)担当 兼
購買マネジメント本部担当 兼 東日本ネットワーク本部担当
2016年 取締役執行役員 国内基幹事業セクター担当(現任)



石渡 義崇

取締役 執行役員・CFO

1999年 WPP Group plc フィナンシャル・コントローラー
2009年 KVVH株式会社 COO
2014年 アシュリオンジャパン株式会社 CFO
2016年 当社取締役執行役員 ファイナンス&プロセスマネジメント
センター担当 兼 財経本部担当(現任)



スチュアート・ニーシュ

取締役

1991年 英国Deloitteシニア監査マネージャー
2006年 WPP Group (Asia Pacific) Ltd. Director(現任)
2011年 当社取締役(現任)

社外取締役



木戸 英晶

社外取締役
取締役会議長

1999年 伊藤忠インターナショナル
会社
Vice President &
General Manager
2011年 (株)IMAGICAティービー
取締役会長(現任)
2012年 当社社外取締役(現任)
2015年 当社取締役会議長(現任)



木下 俊男

社外取締役
監査等委員会委員長

2005年 中央青山監査法人
東京事務所 国際担当理事
2007年 日本公認会計士協会
専務理事
2013年 日本公認会計士協会
理事(現任)
2015年 当社社外取締役(現任)
2016年 当社監査等委員会委員長
(現任)



吉成 昌之

社外取締役
監査等委員

2001年 日本弁護士連合会 常務理事
2007年 日本弁護士連合会 副会長
2011年 当社社外監査役
2016年 当社社外取締役
(監査等委員)(現任)



首藤 恵

社外取締役
監査等委員

2003年 金融審議会ディスクロージャー
WG 専門委員
2008年 早稲田大学
ファイナンス研究センター 所長
2015年 当社社外監査役
2016年 当社社外取締役(監査等委員)
(現任)

コンプライアンス

ADKは、社外の弁護士を含む委員で構成するコンプライアンス委員会を設置し、「ADKグループ行動指針」をコンプライアンスポリシーと位置づけ、教育、ガイドラインの策定等を行っています。「ADKグループ行動指針」では反社会的勢力の排除を宣言しているほか、「ADKコンプライアンスガイドライン」や「反社会的勢力・不当要求対応マニュアル」を策定した上、社内情報のイントラネットに掲出し、社内周知を図っています。

また、法令違反行為やその疑いのある行為を早期に発見するため、匿名性の保障のもとに外部の法律事務所を通報先を含む「グループヘルプライン制度」を運用しています。子会社管理担当部署が、リスクマネジメント委員会の統括のもとに各子会社の内部統制構築および運用の指導等を行い、「ADKグループ行動指針」の遵守と「グループヘルプライン制度」への参加等、具体的施策の実行を求めることにより、企業集団としての内部統制を行っています。

情報セキュリティ体制

ADKは、業務の過程においてクライアントや消費者の情報を預かることがあります。そのため、情報セキュリティには細心の注意を払い、常に社員の教育にも努めています。

具体的には「情報セキュリティに関する宣言書」に基づ

き、ISO27001・ISMS認証を取得するなど、大変厳しいセキュリティ体制を構築し、業務を行っています。さらに毎年度、内部監査から本審査まで体制を整え、認証を更新しています。

株主総会の活性化

ADKは、株主総会日の3週間以上前に株主総会招集通知を早期発送するとともに、株主総会招集通知および株主総会招集通知(要約)の英訳資料については、株主総会招集通知の発送日より前に、当社および東京証券取引所のウェブサイトに掲載しています。

また、株主総会出席代理人の資格を株主に限る旨の定款の定めを廃止し、極力集中日を避けるように開催するなど、多数の株主・代理人が出席する機会を設けられるよ

う配慮しています。

議決権行使に関しては、パソコンまたは携帯電話からインターネットによる議決権行使を可能としています。加えて、当社は、株式会社ICJが運営する機関投資家向け議決権電子行使プラットフォームにも参加しています。

これらの施策を通じて、株主総会の活性化および議決権行使の円滑化に努めています。

IR活動の状況

IR活動にあたっては、IR担当部門が中心となり、決算発表をはじめとした各種開示を行う際には、経営企画・財務・経理・コーポレート・その他関連部門間での情報共有を確実に行うなど、有機的な連携をとることで情報公開の即時性・公平性・有用性を高めるよう心掛けます。また、説明会や個別取材対応などを通じた投資家・アナリストのご意見を、経営にもフィードバックしています。

個人・機関投資家への情報公開として、ウェブサイトに投資家情報(日・英)を掲載しています。「財務・業績」「IR資料室」「IR力

レンダー」「株式・株主情報」など、内容の充実を図ります。

ADKは、基本方針である「IRポリシー」に基づくIR活動の実践を通じて、ステークホルダーの皆様から当社を正當に評価していただき、強固な信頼関係を築くことで、中長期的な当社の成長に資するため、今後もIR活動の充実を図っていきます。

2015年の活動状況	回数	内容
決算説明会	2回	社長による説明:第2四半期、本決算
個別取材	73回	アナリスト、国内外機関投資家等の取材対応



社外の視点を積極的に取り入れ、 中長期的な企業価値向上を目指す。

ADKは取締役会の監督機能の向上とこれによるコーポレート・ガバナンスのさらなる強化を目的として、2016年3月開催の定時株主総会をもって、監査役会設置会社から監査等委員会設置会社に移行しました。

—— 社外取締役としてお二人の役割について 教えてください

木戸 私は取締役会議長であるとともに社外取締役として、特に一般の株主を代表している面も意識し、特定株主の意見に引っ張られすぎないように留意しています。その一方で当社の企業価値向上に対し、総合商社の衛星放送やコンテンツ・ビジネスでの長年の経験で得た知見や人脈を活かしています。

木下 私は会計士の専門性に加え、会計士協会の専務理事としてコーポレートガバナンス・コード策定の議論に参加した経験を活かし、監査等委員会委員長を務めています。当社は取締役会の議長を社内役員ではなく独立社外役員としているところに特徴があります。これは日本企業では先進的なことであり、公明正大でオープンな経営姿勢として評価されるべきポイントであると思っています。

—— 監査等委員会設置会社への移行は どのような意味があるのですか

木下 日本では大半の企業が監査役会設置会社ですが、これが海外投資家になかなか理解されないのは、(社外)監査役が取締役会で発言権はあるものの議決権を有せずして監督ができるのかという疑問があったからです。監査等委員会設置会社では、監査等委員が取締役

木戸 英晶 選任理由

国際経験および会社経営の経験が豊富であり、グローバルビジネスおよび放送事業に関する幅広い見識を有していることから、当社の経営の重要事項の決定および業務執行の監督等に十分な役割を発揮するものと判断し、招聘いたしました。



社外取締役(取締役会議長) 木戸 英晶

会での議決権を持ちますので、こうした疑問は払拭されます。そして、私には適法性だけでなく、経営の妥当性についても意思表示が求められるようになります。取締役会ではその覚悟をもって臨んでいます。

木戸 当社は海外投資家の保有比率が約6割になっています。委員会制度を持つ会社がスタンダードな海外投資家にとって、従前の監査役会設置会社に比べ監査等委員会設置会社は分かりやすくポジティブに評価されると思っています。

—— ADKの取締役会での議論を どのように感じていますか

木戸 事前に議案を頂いて取締役会での議論は2時間程度というのが一般的ですが、当社の場合、取締役会の前日一日をかけて議案の説明を聞いた上で、本会議では4~5

時間の議論が普通です。議長として手際のよい議事進行に努めていますが、毎回たくさんの議案が上がってきて白熱し、そうになってしまいます。

木下 しかも特定の議題については、ワークショップというエキストラのミーティングもよくあり、当社の取締役会には本当に熱心に行われていると感じています。



社外取締役(監査等委員会委員長) 木下 俊男

—— ガバナンス・コードの「攻めのガバナンス」をどのように考えていますか

木戸 “ROE向上”がキーワードとなっていますが、当社はガバナンス・コードが導入されたからということではなく、海外投資家の保有比率が高いこともあって、もともとその課題認識を強く持っています。しかし、なりふり構わず「ROE5%以上は必達」としても質を伴わなければ長続きしません。ちなみに当社のROEは保有するWPP株式がバランスシート上大きな比重を占めるために見掛け上低く見えますが、WPPの株式を除いて算定すればROEはすでに5%を超えています。

木下 株主に評価されるROE水準を目指すことは重要ですが、毎年のROEの浮き沈みで経営を評価する風潮には疑問を持っています。かつて米国のエンロンがそうでしたが、見掛け上のROEを繕うことに腐心するとやがて健全

性を損ないます。そうならないように監視するのが私の重要な責務でもあります。やはり、見るべきはROEの質です。それを構成する中身が、長期にわたり価値を創出できるものになっているかどうかです。例えば、ADKのオペレーティング・マージンは大幅に改善しています。こういった将来のROEの改善に通じる指標もご評価いただけると幸いです。

木戸 この1年間、社長が陣頭指揮を執ってパフォーマンス向上のための組織改革について議論してきました。私の出身の総合商社では、複雑に部門が絡み合う組織構造の中でミス・ロスを最小化する機能を設けていました。そうした経験を踏まえ、私も積極的に意見を申し上げました。そして行き着いた理想形が、2016年1月の5事業セクターの組織改編で結実しました。セクター統括がプロフィットに責任を持って運営するガバナンス組織です。また、PSV(Process Supervisor:業務プロセスの一元管理を専門に行う仕組み)という考え方も導入しました。海外事業については、資本効率を考え、世界中に支店を出すのではなく、WPPのリソース活用等の協議をしながら選択と集中に舵を切っています。

木下 昔と違ってデジタルテクノロジーが日進月歩で進化している一方で20代、30代の間でテレビ離れどころか、まったくテレビを視ない人もしくはテレビを持っていない若者が増えています。テレビでCMを打てばモノが売れる時代はすでに終わっています。旧態依然とテレビCMの枠取りに注力しているのは、どんどん環境変化に取り残されてしまいます。「攻めのガバナンス」という点では、長期的な視点で2020年の東京オリンピック終了後も安定して収益を創出できる基盤構築をやりきること、すなわち、「コンシューマー・アクティベーション・カンパニー」への進化を果たすことが現経営陣の大きな使命であると考えています。

木下 俊男 選任理由

長年にわたる公認会計士としての活動に基づき、会計および監査の分野について幅広い知見を有していることから、当社の経営の重要事項の決定および業務執行の監督等に十分な役割を発揮するものと判断し、招聘いたしました。



環境を考える企業であるために

ADK本社ではCSR委員会のもとにEMS事務局を設置し、ISO14001認証を取得して環境マネジメントシステム(EMS)を推進しています。

環境活動方針

基本理念

ADKは、従業者一人ひとりがコミュニケーション事業の環境に与える影響の重要性を認識し、当社事業活動における社会への貢献・環境保全への取り組みを推進します。また、広告主への提言、メディア、協力会社との連携強化により、効果的な環境コミュニケーションの実現に努め、持続可能な社会の構築に貢献します。

活動方針

- 環境マネジメントシステムの運用を通じ、環境汚染の予防と継続的改善を推進します。
- ADKグループ行動指針にもとづく環境広告および環境プロモーションの開発・提案・実施を通じ、環境問題の解決に貢献します。
- 省資源・省エネルギーによるCO₂削減、3R(リデュース・リユース・リサイクル)、およびグリーン購入に積極的かつ持続的に取り組みます。
- 事業活動における環境法規制および当社が同意する他の要求事項を順守します。

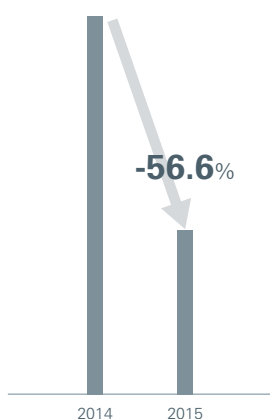
環境に配慮した行動

ADKは、東京本社オフィスを「CASBEE®」(建築環境総合性能評価システム)の最高ランク「S」を取得している虎ノ門ヒルズに置き、電力使用量の抑制に努めています。また、社員の席を固定化しない「グループアドレス制」によるスペースの効率利用やペーパーレス会議の推進等によ

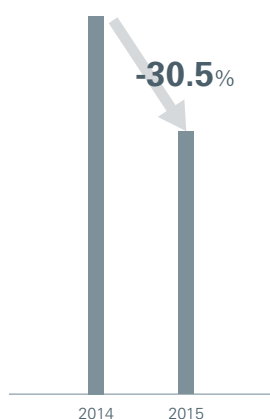
り、日常の業務において電力使用量のみならず、コピー用紙使用量や廃棄物量の削減に努めています。

加えて、ADKではエコキャップの回収活動も積極的に行っており、NPO法人Reライフスタイルより、長年の協力に対し感謝状が授与されました。

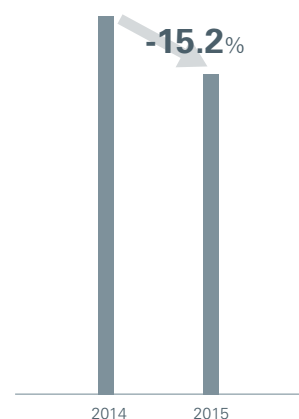
時間外空調費(本社ビル全館)



電気料金(本社ビル全館)



コピーおよび印刷用紙の使用金額



NPO法人Reライフスタイルからの感謝状

EMPLOYEE

人権
労働慣行ひとが輝き、
輝かせる企業であるために

ADKの成長の源泉は「人材」であり、
従業員の多様性、人格、個性を尊重し、一人ひとりが
能力を最大限に発揮できる環境づくりを目指しています。

グループ行動指針

当社は、ADKグループ行動指針を制定しています。
その中で、従業員の人権を尊重し、労働関係の法令を遵
守することはもちろん、人種、宗教、国籍、性別、年齢、障

害などによる差別は一切行わず、その人の持つ優れた点
や発揮された能力を客観的に評価することを徹底する、
と定めています。

ワークスタイル

ADKではワークスタイル改革により、社員が自由な雰
囲気で交流できるスペースや、社員のクリエイティブマイ
ンドを刺激するユニークな会議室を用意しています。一方
で業務を効率化し、ワークスタイルの刷新を図るため、人
事局と就業制度検討委員会が中心となって、様々な取り
組みを行っています。毎週水曜日をNo残業Dayと定め、
一年を通して全社的に残業を抑制し、従業員の健康に配
慮しています。また、月に1回程度、有休取得奨
励日を設けています。それにより、有給休暇取
得率が2014年度の43%から、2015年度には
8%向上の51%となり、民間企業における平均
取得率*を上回る水準に改善しています。今後
も、これらの取り組みは継続していく予定です。

2015年10月からは、月1回の朝礼がリニューアルされ、
「朝会」となりました。この場では、業務に有益な事例を
全社で共有し、個々の仕事に活かすことを目指していま
す。朝会の開催日には、「パワーブレックファスト」と称し
て、朝8時から無料の軽食が提供されています。

※ 厚生労働省「平成27年就労条件総合調査」：民間企業における有給休
暇取得率は47.6%



セミナールームでの朝会



朝会開催日のパワーブレックファスト

こども参観日

毎年8月に社員の子どもたちが会社を訪問
する「こども参観日」を開催しています。2015
年は、ADKクリエイティブ・ディレクター石川
志保による作品「みんなで作る時計」をメイ
ンコンテンツとし、子どもの創造性を伸ばす
ワークショップを実施しました。想像力豊かな
子どもたちが、粘土や色紙を使ってオリジナ
ル時計を作るプログラムを楽しみました。



「こども参観日」のワークショップで制作した「みんなで作る時計」

SOCIETY

コミュニティへの参画および
コミュニティの発展

社会のために、未来のために、 役立つ企業であるために

社会を元気にし、未来を明るくしたいとの思いから、
ADKは広告会社としての知見を活かし、
社会貢献活動に取り組んでいます。

『南三陸から』の刊行

ADKは、東日本大震災で大きな被害を受けた宮城県南三陸町で写真店を営むカメラマン、佐藤信一さんの写真集『南三陸から』を毎年刊行しています。一人でも多くの人に訪れてほしいと願いながら綴った手紙と写真で南三陸の魅力を伝えることは、被災地の現状の記録としてだけでなく、ガイドブックとして観光誘致の支援になると考えています。

この活動はADK社内の有志によって継続されており、

2016年夏にはVol.5が刊行される予定です。また、売上から出る利益の一部は南三陸町に寄付されています。



カメラマン、
佐藤信一さん

職場体験ワークショップ

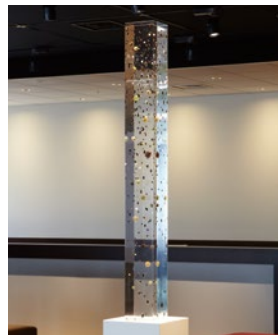
ADKは、中学生・高校生を対象に、特定のテーマについてゼロから発想して人に伝わるカタチにし、世の中に発信していくという広告の面白さと役割を実感していただく職場体験ワークショップを継続的にを行っています。2015年は「オリンピック」などをテーマに、ADKアーツのスタジオにてCMとグラフィックの制作をクリエイターが指導しました。



職場体験ワークショップの様子

ADKアートギャラリー

ADKは虎ノ門本社エントランス横にギャラリーを設置し、気鋭のアーティストが制作したオリジナル作品を展示しています。ADKはこのアートギャラリーを通じて、既存概念にとらわれない新しい才能を応援しています。



2014年6月～2015年9月26日
作品名: Power of Action
一豆の神話学—
制作者: 廣瀬智央



2015年9月26日—
作品名: ラビットハウス
Rabbit House
制作者: 三宅信太郎

COMMUNICATION

消費者課題

人々の暮らしをよりよい方向へと
アクティベートする企業であるために

ADKは、世代別・カテゴリー別に見出された消費者インサイトを
クライアントの課題解決に活用しているほか、
セミナーや書籍で広く社会に提供しています。

世代別研究所

ADKは世代別にマーケティング活動を行い、クライアントの課題解決に活用しています。

キッズ・マーケティング研究所



テレビアニメを中心
としたコンテンツ・ビ
ジネスの歴史ととも
に蓄積されたキッズ&ファミリーに
関する多角的な知見を活かし、今
どきの親子インサイトからビジネス
チャンスまでを提言します。

アラ☆ダン研究所®



我が国の人口ボリュ
ムゾーンである団塊
世代をはじめとした
60代およびその前後のターゲット
層を中心にシニアの消費行動や生
活意識を研究・分析し、的確で効果
的・効率的なシニアマーケット攻略
のお手伝いをしています。

若者スタジオ®



大学生によるマーケ
ティング集団「ワカス
タ」を組織し、彼らと
一緒に若者の実態に迫り、また、若
者向けブランドのキャンペーンや商
品開発を支援しています。東京・関
西・九州の3エリアで活動中です。

カテゴリーチーム

ADKは、金融、IT、医療、流通・小売、自動車、不動産・エ
ネルギー、食品、ゲーム&トイ、飲料、化粧品・トイレタリー
といった10の業種において専門的な知見とノウハウを有
し、きめ細かいソリューションを提供するカテゴリーチー
ムを組織しています。



ADKの本

ADKが実施した調査や広
告業務のプランニング、マーケ
ティング、コミュニケーションな
どの知見を出版物として公表し
ています。

『R3コミュニケーション—消費者との「協働」
による新しいコミュニケーションの可能性』
出版社：株式会社宣伝会議



60周年記念CSR公募

2016年にADKは創立60周
年を迎えます。これを記念して、
CSR・CSV事業／活動をADK
全社・国内外グループ子会社か
ら募集したところ、海外を含め
応募総数は52件にのびりました。選考案は、創立記念日
での発表の後、実施に向けて準備をしていく予定です。



財務セクション 連結貸借対照表

株式会社アサツー ディ・ケイおよび連結子会社
2014年および2015年12月31日現在

	2014	2015
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	32,738	25,790
受取手形及び売掛金	87,112	84,326
有価証券	7,534	2,172
たな卸資産	8,088	7,048
繰延税金資産	976	568
その他	1,443	2,033
貸倒引当金	△687	△568
流動資産合計	137,205	121,370
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物	4,255	4,299
減価償却累計額	△1,664	△1,720
建物及び構築物(純額)	2,591	2,579
土地	1,011	1,004
その他	3,549	3,509
減価償却累計額	△2,313	△2,294
その他(純額)	1,236	1,215
有形固定資産合計	4,839	4,800
無形固定資産		
ソフトウェア	1,642	1,536
その他	29	650
無形固定資産合計	1,672	2,186
投資その他の資産		
投資有価証券	93,185	101,516
長期貸付金	73	54
退職給付に係る資産	—	697
繰延税金資産	448	246
その他	6,649	5,151
貸倒引当金	△756	△819
投資その他の資産合計	99,601	106,847
固定資産合計	106,112	113,834
資産合計	243,317	235,205

単位：百万円

	2014	2015
負債の部		
流動負債		
支払手形及び買掛金	71,574	74,130
短期借入金	46	96
1年内返済予定の長期借入金	82	—
未払法人税等	1,561	1,269
賞与引当金	1,013	355
役員賞与引当金	3	4
返品調整引当金	493	471
その他	9,078	8,228
流動負債合計	83,853	84,556
固定負債		
繰延税金負債	21,578	22,966
役員退職慰労引当金	74	42
退職給付に係る負債	1,605	935
その他	1,206	1,215
固定負債合計	24,464	25,160
負債合計	108,317	109,716
純資産の部		
株主資本		
資本金	37,581	37,581
資本剰余金	11,982	11,982
利益剰余金	42,265	24,336
自己株式	△569	△210
株主資本合計	91,260	73,690
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	40,118	48,188
繰延ヘッジ損益	5	△0
為替換算調整勘定	2,819	1,859
退職給付に係る調整累計額	△20	266
その他の包括利益累計額合計	42,923	50,314
新株予約権	40	23
少数株主持分	775	1,461
純資産合計	134,999	125,488
負債純資産合計	243,317	235,205

財務セクション 連結損益計算書

株式会社アサツー ディ・ケイおよび連結子会社
2014年および2015年12月31日に終了した会計年度

単位：百万円

	2014	2015
売上高	352,984	351,956
売上原価	304,416	303,131
売上総利益	48,568	48,824
販売費及び一般管理費		
給料及び手当	22,916	23,353
賞与引当金繰入額	918	333
退職給付費用	2,062	1,649
役員退職慰労引当金繰入額	18	2
役員賞与引当金繰入額	—	4
福利厚生費	3,427	3,637
賃借料	3,467	3,103
貸倒引当金繰入額	184	279
減価償却費	692	814
その他	10,782	10,744
販売費及び一般管理費合計	44,470	43,923
営業利益	4,097	4,901
営業外収益		
受取利息	261	207
受取配当金	2,156	2,704
持分法による投資利益	220	292
生命保険配当金	107	17
不動産賃貸料	54	81
その他	555	595
営業外収益合計	3,355	3,898
営業外費用		
支払利息	8	31
有価証券売却損	—	24
貸倒引当金繰入額	22	2
不動産賃貸費用	28	35
保険解約損	40	59
その他	101	56
営業外費用合計	201	209
経常利益	7,251	8,590

単位：百万円

	2014	2015
特別利益		
固定資産売却益	13	64
関係会社清算益	—	146
投資有価証券売却益	1,222	1,077
貸倒引当金戻入額	8	1
その他	39	2
特別利益合計	1,284	1,293
特別損失		
固定資産売却損	0	2
固定資産除却損	142	16
投資有価証券評価損	78	51
特別退職金	535	285
事業整理損	—	128
事務所移転費用	1,080	117
その他	266	91
特別損失合計	2,102	695
税金等調整前当期純利益	6,433	9,189
法人税、住民税及び事業税	2,669	2,861
法人税等調整額	△69	718
法人税等合計	2,599	3,579
少数株主損益調整前当期純利益	3,833	5,609
少数株主利益	137	246
当期純利益	3,696	5,362

財務セクション 連結キャッシュ・フロー計算書

株式会社アサツー ディ・ケイおよび連結子会社
2014年および2015年12月31日に終了した会計年度

単位：百万円

	2014	2015
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税金等調整前当期純利益	6,433	9,189
減価償却費	1,384	1,544
投資有価証券評価損益(△は益)	78	51
貸倒引当金の増減額(△は減少)	142	282
賞与引当金の増減額(△は減少)	581	△655
役員賞与引当金の増減額(△は減少)	3	1
返品調整引当金の増減額(△は減少)	4	△22
退職給付に係る資産の増減額(△は増加)	—	28
退職給付に係る負債の増減額(△は減少)	283	4
役員退職慰労引当金の増減額(△は減少)	△365	△9
受取利息及び受取配当金	△2,417	△2,911
支払利息	8	31
為替差損益(△は益)	△4	△43
持分法による投資損益(△は益)	△220	△292
投資有価証券売却損益(△は益)	△1,220	△1,077
固定資産除売却損益(△は益)	129	△44
売上債権の増減額(△は増加)	△5,081	2,046
たな卸資産の増減額(△は増加)	533	927
仕入債務の増減額(△は減少)	4,849	1,870
関係会社清算損益(△は益)	—	△146
未収入金の増減額(△は増加)	90	△47
未払金の増減額(△は減少)	763	321
特別退職金	535	285
事業整理損	—	128
事務所移転費用	1,080	117
その他	2,881	△1,066
小計	10,474	10,511
利息及び配当金の受取額	2,427	2,955
利息の支払額	△8	△30
特別退職金の支払額	△478	△94
事務所移転費用の支払額	△1,080	△81
法人税等の支払額又は還付額(△は支払)	△3,164	△3,028
その他	—	△39
営業活動によるキャッシュ・フロー	8,169	10,192

単位：百万円

	2014	2015
投資活動によるキャッシュ・フロー		
定期預金の預入による支出	△9,173	△3,668
定期預金の払戻による収入	9,161	6,658
有形固定資産の取得による支出	△2,049	△673
有形固定資産の売却による収入	38	79
無形固定資産の取得による支出	△374	△499
投資有価証券の取得による支出	△1,660	△70
投資有価証券の売却による収入	1,745	1,833
関係会社の清算による収入	—	412
貸付けによる支出	△91	△127
貸付金の回収による収入	103	136
保険掛金の純増減額(△は支出)	141	194
差入保証金の差入による支出	△318	△364
差入保証金の回収による収入	2,654	1,496
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	—	△276
その他	△353	△83
投資活動によるキャッシュ・フロー	△177	5,046
財務活動によるキャッシュ・フロー		
短期借入金の純増減額(△は減少)	4	53
長期借入金の返済による支出	△164	△82
自己株式の純増減額(△は増加)	△367	358
配当金の支払額	△5,816	△23,909
少数株主への配当金の支払額	△109	△42
その他	△187	△182
財務活動によるキャッシュ・フロー	△6,640	△23,803
現金及び現金同等物に係る換算差額	846	△651
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	2,197	△9,214
現金及び現金同等物の期首残高	32,410	35,082
新規連結に伴う現金及び現金同等物の増加額	502	56
連結除外に伴う現金及び現金同等物の減少額	△28	—
現金及び現金同等物の期末残高	35,082	25,924

事業所一覧

2016年4月1日現在

国内事業所

本社

〒105-6312
東京都港区虎ノ門1丁目23番1号
虎ノ門ヒルズ森タワー
TEL: 03-6830-3811(代表)

東日本ネットワーク本部・北海道支社

〒060-0807
北海道札幌市北区北七条西2丁目8番1号
札幌北ビル 4F
TEL: 011-746-1311(代表)

東日本ネットワーク本部・東北支社

〒980-0803
宮城県仙台市青葉区国分町2丁目14番18号
定禅寺パークビルディング 7F
TEL: 022-266-1234(代表)

東日本ネットワーク本部・新潟支社

〒950-0917
新潟県新潟市中央区天神1丁目12番7号
LEXN1 4F
TEL: 025-241-5177

関西ネットワーク本部・関西支社

〒530-0011
大阪府大阪市北区大深町3番1号
グランフロント大阪 タワーB 28F
TEL: 06-7638-1070

関西ネットワーク本部・岡山支社

〒700-0821
岡山県岡山市北区中山下1丁目8番45号
NTTクレドビル 19F
TEL: 086-232-2531

関西ネットワーク本部・北陸オフィス

〒921-8011
石川県金沢市入江2丁目54番 中村ビル 5F
TEL: 076-291-7500

関西ネットワーク本部・高松オフィス

〒760-0023
香川県高松市寿町1丁目1番8号
日本生命高松駅前ビル 5F
TEL: 087-822-5991

九州支社

〒810-0801
福岡県福岡市博多区中洲5丁目3番8号
アクア博多 10F
TEL: 092-283-3977

九州支社・愛媛オフィス

〒790-0011
愛媛県松山市千舟町4丁目6番10号
プログレッソン千舟3-A
TEL: 089-998-6333

九州支社・中国オフィス

〒730-0013
広島県広島市中区八丁堀14番4号
JEL広島八丁堀ビル 10F
TEL: 082-502-2255

中部ネットワーク本部・中部支社

〒450-6315
愛知県名古屋市中村区名駅1丁目1番1号
JPタワー名古屋 15F
TEL: 052-433-1956

国内関連会社

広告業

■ 株式会社 アクシバル

〒105-0003
東京都港区西新橋3丁目15番12号
TEL: 03-6743-1622

■ 株式会社 ADKアーツ

〒105-8639
東京都港区虎ノ門1丁目10番5号
TEL: 03-6838-9292

■ 株式会社 ADKインターナショナル

〒105-0001
東京都港区虎ノ門1丁目10番5号
TEL: 03-6838-9100

■ 株式会社 ADKダイアログ

〒105-0001
東京都港区虎ノ門1丁目10番5号
TEL: 03-3539-4440

■ 株式会社 ADKデジタル・コミュニケーションズ

〒105-6312
東京都港区虎ノ門1丁目23番1号
TEL: 03-6830-3895

■ 株式会社 エイケン

〒116-0003
東京都荒川区南千住6丁目56番7号
TEL: 03-3802-3011

■ 株式会社 協和企画

〒105-8320
東京都港区虎ノ門1丁目10番5号
TEL: 03-6838-9200

■ 株式会社 中国物語

〒105-0001
東京都港区虎ノ門1丁目10番5号
TEL: 03-6206-1693

■ 株式会社 ディーライツ

〒105-0003
東京都港区西新橋2丁目8番6号
TEL: 03-6891-2311

■ 株式会社 ライトソング音楽出版

〒105-6312
東京都港区虎ノ門1丁目23番1号
TEL: 03-6830-3897

■ 株式会社 エイエスピー

〒160-0023
東京都新宿区西新宿8丁目17番1号
TEL: 03-6863-4665

■ 株式会社 DAサーチ&リンク

〒104-0045
東京都中央区築地1丁目13番1号
TEL: 03-6837-6080

■ 株式会社 ドリル

〒150-0042
東京都渋谷区宇田川町19番5号
TEL: 03-5428-8771

■ 株式会社 プレミア・クロスバリュー

〒102-0083
東京都千代田区麹町2丁目4番1号
TEL: 03-5213-0206

その他事業

■ 株式会社 ADK保険サービス

〒105-0001
東京都港区虎ノ門1丁目10番5号
TEL: 03-6838-9299

■ 株式会社 バイオメディクス インターナショナル

〒105-0001
東京都港区虎ノ門1丁目10番5号
TEL: 03-6838-9160

海外関連会社

北アメリカ

アメリカ

■ ADK America Inc.

515 West 20th Street 6th Floor
New York, NY 10011 U.S.A.
TEL: +1-646-284-9800

ヨーロッパ

ドイツ

■ ASATSU (Deutschland) GmbH

Waldschmidtstrasse 19, 60316
Frankfurt, Frankfurt am Main,
Germany
TEL: +49-6997-120-832

オランダ

■ ADK Insights B.V.

Neptunusstraat 31, 2132 JA
Hoofddorp, The Netherlands
TEL: +31-23-554-3530

アジア

中国

■ Asatsu Century (Shanghai) Advertising Co., Ltd.

9F, Yongxin Mansion, No. 887 Huaihai Road (M), Shanghai, 200020, P.R.C.
TEL: +86-21-6474-8908

■ Asatsu (Shanghai) Exposition & Advertising Co., Ltd.

9003, Yongxin Mansion, No. 887 Huaihai Road (M), Shanghai, 200020, P.R.C.
TEL: +86-21-6415-5881

■ IMMG BEIJING Co., Ltd.

Room 2006, Building 4, No. 89 Jianguo Road, Chaoyang District, Beijing, 100025, P.R.C.
TEL: +86-10-6530-7600

■ Shanghai Asatsu Advertising Co., Ltd.

10F, Yongxin Mansion, No. 887 Huaihai Road (M), Shanghai, 200020, P.R.C.
TEL: +86-21-6467-4118

■ A2 (Shanghai) Marketing Service Co., Ltd.

Gangtai Plaza No.700, East Yan'an Road, Shanghai, 200001, P.R.C.
TEL: +86-21-2310-6588

■ Beijing DongFang SanMeng Public Relations Consulting Co., Ltd.

Room 1803, CITIC No. 19 Jianguomenwai Street, Beijing, 100004, P.R.C.
TEL: +86-10-8391-3389

■ Guangdong Guangxu (Asatsu) Advertising Co., Ltd.

4F, Dongbao Tower, No. 767, East Dongfeng Road, YueXiu District, Guangzhou, 510600, P.R.C.
TEL: +86-20-8888-9818

香港

■ ASATSU-DK HONG KONG Ltd.

16/fl, flat C, @Convoy, 169 Electric Road, North Point, Hong Kong
TEL: +852-2895-8111

■ DK ADVERTISING (HK) Ltd.

16/fl, flat C, @Convoy, 169 Electric Road, North Point, Hong Kong
TEL: +852-2811-9999

台湾

■ DIK OCEAN Advertising Co., Ltd.

13F, No. 287 Nanking East Road, Sec. 3, Taipei 105, Taiwan, R.O.C.
TEL: +886-2-8712-8555

■ UNITED ASATSU INTERNATIONAL LTD.

13F, No. 287 Nanking East Road, Sec. 3, Taipei 105, Taiwan, R.O.C.
TEL: +886-2-8712-8555

シンガポール

■ ASATSU-DK SINGAPORE PTE. LTD.

1 Liang Seah Street, #02-05, Singapore 189022
TEL: +65-6333-5115

■ IMMG Pte. Ltd.

70 Anson Road #12-07, Singapore 079905
TEL: +65-6323-0020

■ SCOOP ADWORLD Pte. Ltd.

1 Liang Seah Street, #02-05, Singapore 189022
TEL: +65-6333-5115

インドネシア

■ PT. IMMG Indonesia

JL. Kemang I No. 5, Jakarta Selatan 12730 Indonesia
TEL: +62-21-718-3311

マレーシア

■ ASATSU-DK (Malaysia) Sdn. Bhd.

Level 18, Menara Amfirst, No. 1, Jalan 19/3, 46300 Petaling Jaya, Selangor, Malaysia
TEL: +603-7954-0388

■ DAI-ICHI KIKAKU (Malaysia) Sdn. Bhd.

Level 21, Menara Amfirst, No. 1, Jalan 19/3, 46300 Petaling Jaya, Selangor, Malaysia
TEL: +603-7960-8106

タイ

■ ADK Thai Holding Ltd.

23F, Shinawatra Tower III, 1010 Vibhavadi, Rangsit Road, Ladyao, Chatuchak, Bangkok 10900, Thailand
TEL: +66-2-949-2700

■ ASATSU (Thailand) Co., Ltd.

24F, Sirinrat Bldg. 3388/86, 3388/88-89 Rama 4 Road, Klongton, Klongtoey Bangkok 10110, Thailand
TEL: +66-2-367-5951

■ ASDIK Ltd.

17F, Shinawatra Tower III, 1010 Vibhavadi, Rangsit Road, Ladyao, Chatuchak, Bangkok 10900, Thailand
TEL: +66-2-949-2800

■ DAI-ICHI KIKAKU (Thailand) Co., Ltd.

23F, Shinawatra Tower III, 1010 Vibhavadi, Rangsit Road, Ladyao, Chatuchak, Bangkok 10900, Thailand
TEL: +66-2-949-2700

ベトナム

■ ASATSU-DK VIETNAM Inc.

28 Nguyen Van Thu Street, District 1, Ho Chi Minh City, Vietnam
TEL: +84-8-3910-5550

■ DIK VIETNAM CO., LTD.

3F, 28 Nguyen Van Thu Street, District 1, Ho Chi Minh City, Vietnam
TEL: +84-8-3911-8835

韓国

■ ASATSU-DK Korea Co., Ltd.

2F Taewoo bldg., 285, Gangnam-daero, Seocho-gu, Seoul, 137-862, Korea
TEL: +82-2-511-5934

■ 連結子会社

■ 持分法適用会社

会社情報

2015年12月31日現在

会社の概要

商号	株式会社アサツー ディ・ケイ
英文表記	ASATSU-DK INC.
略称	ADK
本店所在地	〒105-6312 東京都港区虎ノ門一丁目23番1号 03-6830-3811 (代表案内)
設立	1956年3月19日
資本金	375億8,136万6,100円
従業員数	1,853名(単体)
ウェブサイト	http://www.adk.jp/

株式の状況

発行可能株式総数	206,000,000株
発行済株式の総数	42,155,400株
株主総数	14,316名

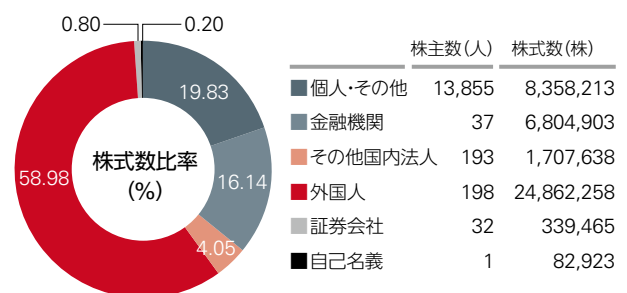
(注)発行済株式の総数には自己株式(82,923株)を含んでいます。

大株主の状況

株主名	持株数 (株)	持株比率 (%)
ダブリューピーピー インターナショナル ホールディング ビー・ヴィ	10,331,100	24.51
ノーザントラスト カンパニー (エイブイエフ シー) リシルチェスター インターナショナル インベスターズ インターナショナル バリュー エクイティトラスト	2,514,100	5.96
ノーザントラスト カンパニー エイブイエフシー リユーエス タックス エグゼンプテド ペンション ファンズ	1,536,600	3.65
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	1,173,100	2.78
ザ バンク オブ ニューヨーク メロン エスエー エヌブイ 10	1,161,600	2.76
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口)	934,700	2.22
ゴールドマン・サックス・アンド・カンパニー レギュラーアカウント	871,011	2.07
ノーザントラスト カンパニー (エイブイエフシー) アカウント ノントリーティー	862,300	2.05
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (退職給付信託口・三菱商事株式会社口)	765,000	1.81
PIONEER FUNDS	510,500	1.21

(注)持株比率は、小数第3位を四捨五入して表示しています。

所有者別分布



(注)株式数比率は、小数第3位を四捨五入して表示しています。

株式会社アサツー ディ・ケイ

<http://www.adk.jp/>

