

**eZuz**

# 平成20年3月期決算説明会資料

株式会社イージーユーズ

2008年 5月28日

札幌証券取引所  
アンビシャス  
証券コード 2495

I 当社について	..... 2
会社概要	
II 平成20年3月期決算概要	..... 4
事業再構築について	
連結業績ハイライト	
損益計算書	
メディア事業概況	
ソリューション事業概況	
財務状況ハイライト	
貸借対照表	
キャッシュ・フロー計算書	
III 平成21年3月期計画	.....11
全社計画	
平成21年3月期事業戦略	
メディア事業 事業戦略	
ソリューション事業 事業戦略	
IV 将来のビジョン	.....16
3カ年のビジョン	
SE H&I グループとの協業	
V 参考資料	.....19

I 当社について

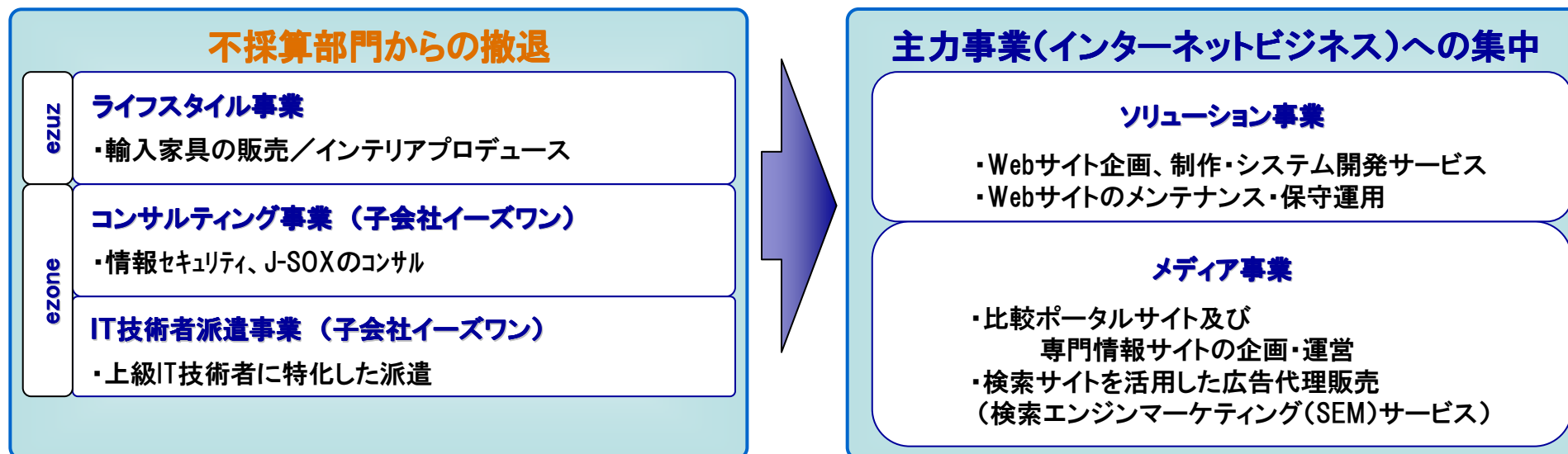
## 会社概要

会社名	株式会社 イージーユーズ(eZuz Japan k.k.)
所在地	東京都中央区日本橋本町2-4-12イズミビル5F
設立	2000年7月24日
資本金	5億4139万円 (2008年3月末日現在)
役員	代表取締役社長 西澤 岳志 最高経営責任者 取締役 岩崎 秀樹 情報開示責任者兼ソリューション事業部長 社外取締役 篠崎 晃一 ( SEホールディングス・アンド・インキュベーションズ株式会社 取締役副社長)
常勤監査役	中津井 始
非常勤監査役	中野 敦夫(公認会計士、東陽監査法人代表社員)
スタッフ	15名(2008年3月末日現在)
事業内容	インターネット情報関連ビジネス業界で、「ビジネスの成功」をサポートするプロフェッショナル集団として、確かな成果を生むBtoBtoC(企業と個人の情報の掛け渡し)サービスを提供しています。 ・Solution事業 ・Media事業

---

## Ⅱ 平成20年3月期決算概要

業績の早期改善及び今後の企業成長を図るため  
不採算部門の撤退とインターネット事業への集中による「事業再構築」を実施



事業再構築の実施により、継続していた営業赤字から  
平成20年3月期第4四半期にて黒字転換を果たす

	平成19年3月期				平成20年3月期			
	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期
売上高	154	138	159	183	107	109	135	108
営業利益	12	△ 20	△ 11	△ 6	△ 87	△ 32	△ 1	1
営業利益率	8.2%	△ 14.7%	△ 7.2%	△ 3.5%	△ 81.1%	△ 32.4%	△ 0.8%	1.2%

## 業績ハイライト 損益計算書

単位: 百万円

	平成19年3月期	平成20年3月期	対前年増減率	
<b>売上高</b>	635	461	△ 27.4%	※1
<b>売上原価</b>	431	364	△ 15.5%	※2
<b>売上総利益</b>	203	96	△ 52.7%	※3
売上総利益率	32.0%	20.8%		
<b>販売管理費</b>	228	215	△ 5.8%	※4
販売管理费率	36.1%	46.8%		
<b>営業利益</b>	△ 25	△ 119	-	
営業利益率	△ 4.1%	△ 26.0%	-	
<b>営業外損益</b>	△ 17	△ 7	-	
<b>経常利益</b>	△ 42	△ 129	-	
経常利益率	△ 6.7%	△ 28.1%	-	
<b>特別損益 法人税等</b>	△ 3	△ 215	-	
<b>当期純利益</b>	△ 38	△ 345	-	※5

- ※1 売上は事業再構築により前期比27.4%減少した  
 ※2 売上減少にともない売上原価も前期比15.5%減少した  
 ※3 ライフスタイル事業の赤字PJ発生により売上総利益は前期比52.7%減少した  
 ※4 事業再構築にともなうリストラにより販売管理費は前期比5.8%減少した  
 ※5 事業再構築に伴う特別損失(ライフスタイル事業撤退に関わる損失114百万円、メール広告関連ソフトウェア減損損失52百万円等)の発生により赤字幅が拡大した

## 事業部別業績ハイライト メディア事業

### 業績推移

- ・売上高は第4四半期にて微増したが通期では前期比28.4%減少した
- ・営業利益は第2四半期にて黒字転換したが、第3四半期以降は媒体投資コスト負担のため、赤字となった

### 平成20年3月期トピック

#### 自社媒体サービス

- ・メール広告から成果報酬型広告へ収入の柱を移行 売上高は減少したが利益率は改善
- ・成果報酬型広告へ対応した新規サイト(ミツカルサイト)の開発、運営
- ・サイトプロモーションを内製化し利益率向上、プロモーションノウハウを蓄積

#### 広告代理サービス

- ・広告コンサルティング型ビジネスへの移行 利益率の向上、案件規模の長期化
- ・新サービスの開始:SEOサービス(PC、モバイル)、リスティング広告

### 四半期毎の売上高・営業利益の推移

【単位:百万円】

	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	通期	対前年 増減率
売上高	50	50	48	55	204	△ 28.4%
営業利益	△ 17	2	△ 1	△ 3	△ 18	-
営業利益率	△ 34.0%	4.0%	△ 2.1%	△ 5.5%	△ 8.8%	-

## 事業部別業績ハイライト ソリューション事業

### 業績推移

- ・売上は第1四半期で大きく落ち込んだ。第2四半期以降重点クライアント(※)からの継続受注により持ち直したが通期では前期比34.6%の減少となった
- ・営業利益は第1四半期において赤字となったが、第2四半期以降は売上の回復に伴い黒字転換した。通期では第1四半期の赤字をカバー出来ず、赤字となった

### 平成20年3月期ピックアップ

- ・重点クライアント(※)の開拓、関係強化
- ・大規模案件の獲得による、売上、利益率の向上
- ・大規模案件へ対応出来る体制の構築、ノウハウの蓄積

※重点クライアント…年間予算100万円以上のweb開発案件を受注し、継続的な取引が見込めるクライアント

### 四半期毎の売上高・営業利益の実績

【単位:百万円】

	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	通期	対前年 増減率
売上高	12	36	38	52	139	△ 34.6%
営業利益	△ 19	12	0	5	△ 2	-
営業利益率	△ 158.3%	33.3%	0.0%	9.6%	△ 1.4%	-

## 財務状況ハイライト 貸借対照表

	平成19年3月期	平成20年3月期	対前年増減	単位:百万円
<b>流動資産</b>	747	448	△ 298	※1
内、現預金+有価証券	522	319	△ 202	
内、受取手形・売掛金	186	110	△ 75	
<b>固定資産</b>	186	142	△ 44	
<b>資産合計</b>	933	590	△ 343	
<b>流動負債</b>	181	74	△ 106	※2
内、買掛金+未払費用	98	35	△ 62	
<b>固定負債</b>	24	17	△ 6	
<b>負債合計</b>	205	92	△ 113	
<b>純資産</b>	728	498	△ 230	※3
内、利益剰余金	△ 9	△ 354	△ 345	

※1 現預金と有価証券及び売掛金の減少により流動資産、総資産が減少  
 ※2 買掛金、未払費用の減少により流動負債が減少  
 ※3 赤字決算に伴う利益剰余金のマイナス増加により純資産が減少

## 財務状況ハイライト キャッシュ・フロー計算書

単位:百万円

	平成19年3月期	平成20年3月期	対前年増減	
<b>営業活動によるCF</b>	<b>△ 74</b>	<b>△ 110</b>	<b>△ 36</b>	※1
内、税金等調整前当期純損失	△ 42	△ 319	△ 277	
<b>投資活動によるCF</b>	<b>△ 304</b>	35	339	※2
内、定期預金の預入による支出	△ 401	—	401	
<b>財務活動によるCF</b>	587	72	<b>△ 515</b>	※3
内、株式の発行による収入	504	122	△ 381	
<b>現金及び現金同等物の増加額</b>	210	<b>△ 2</b>	<b>△ 213</b>	
<b>現金及び現金同等物の期末残高</b>	321	318	<b>△ 2</b>	※4

- ※1 営業赤字の増加により営業活動によるCFはマイナス110百万円となった  
 ※2 投資活動によるCFは定期預金の払戻による収入199百万円、固定資産の取得による支出115百万円等により、プラス35百万円となった。前期比では前期に定期預金への預入401百万円があったため増加した  
 ※3 財務活動によるCFは新株発行による収入122百万円、借入金の返済による支出50百万円により、プラス72百万円となった。前期比では前期に株式上場による収入504百万円があったため減少した  
 ※4 上記要因が相殺され、現金及び現金同等物は2百万円の減少にとどまった

Ⅲ 平成21年3月期計画

## 平成21年3月期 全社計画

【単位:百万円】

	セグメント	平成21年3月期							平成20年3月期	
		上期		下期		通期			金額	構成比
		金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比	対前年増減率		
売上高	メディア事業	164	69.3%	316	73.7%	481	72.1%	134.9%	204	48.4%
	ソリューション事業	73	30.7%	113	26.3%	186	27.9%	33.4%	139	32.9%
	全社計	237	100.0%	429	100.0%	667	100.0%	44.7%	461	100.0%
営業利益	メディア事業	1	23.4%	25	47.1%	26	44.4%	—	△ 18	—
	ソリューション事業	5	76.6%	28	52.9%	33	55.6%	—	△ 2	—
	全社計	6	100.0%	53	100.0%	60	100.0%	—	△ 119	—
	経常利益	2	—	53	—	55	—	—	△ 129	—
	当期純利益	1	—	53	—	55	—	—	△ 354	—

※1

※2

- ・売上高は前期比44.7%増の成長を見込み、営業利益、経常利益、当期純利益は黒字転換を見込む
- ・メディア事業を中心に成長を図り、営業利益ではバランスの取れた利益構成を見込む
- ・上期に成長のための事業投資を行い、下期に本格的な拡大を見込む

※1 平成20年3月期売上全社計にはライフスタイル事業売上79百万円及びその他事業(子会社イーズワン)売上37百万円が含まれております。

※2 平成20年3月期営業利益全社計にはライフスタイル事業営業利益△79百万円及びその他事業(子会社イーズワン)営業利益△18百万円が含まれております。

## 平成21年3月期 経営戦略

### メディア事業

#### 自社媒体サービス

- 前期で確立した成功報酬型広告収入の拡大と、集客ノウハウを生かした新規収益モデルの確立

#### 広告代理サービス

- SEOサービス、広告コンサルティングの展開

### ソリューション事業

- 重点クライアントとの取引拡大による収益拡大

### 経営管理部

- 内部管理体制の強化

平成21年3月期 経営戦略 メディア事業

自社媒体サービス

- ・前期において確立した成果報酬型広告収入の拡大  
主力サイト(ミツカルサイト、kabuoon等)の更なる規模拡大と、新規サイトの立上げ
- ・前期で蓄積した集客ノウハウ(SEM、SEO)を転用したサービスの展開  
一括比較サイトによる情報提供サービス(人材、金融等)や高級かつニッチな商材を扱うeコマースサービス新規に展開し、収益を増加させる

広告代理サービス

- ・モバイルSEOサービスへの本格的な展開  
ニーズ高いモバイルSEOサービスを積極的に展開し売上規模を拡大
- ・広告コンサルティングサービスの強化  
当社の集客ノウハウを生かしたコンサルティングサービスを拡大し、利益率の向上と受注の安定を図る

売上高・営業利益の計画

【単位：百万円】

	平成21年3月期計画		
	上期	下期	通期
売上高	164	316	481
営業利益	1	25	26
営業利益率	1.0%	7.9%	5.6%

平成20年3月期実績	増減率
204	134.9%
△ 18	-
△ 8.8%	-

平成21年3月期 ソリューション事業 事業戦略

重点クライアントとの取引拡大

- ・重点クライアントからの受注拡大  
大規模かつ高度な案件受注による売上規模の拡大、粗利益率の向上
- ・重点クライアントで発生するweb案件の巻き取り  
重点クライアントで発生するありとあらゆるweb案件を、当社の幅広いノウハウにより巻き取り、受注の安定と営業効率を向上させる
- ・中小規模案件へのアプローチ強化  
前期のボリュームゾーンである中小規模案件についても引き続きテレアポ、継続営業で受注獲得数を拡大し、安定的な売上、利益を確保する

※重点クライアント・・・年間予算100万円以上のweb開発案件を受注し、継続的な取引が見込めるクライアント

売上高・営業利益の計画

【単位：百万円】

	平成21年3月期計画		
	上期	下期	通期
売上高	73	113	186
営業利益	5	28	26
営業利益率	7.3%	25.0%	18.0%

平成20年3月期実績	増減率
139	33.4%
△ 2	-
△ 1.4%	-

IV 将来のビジョン

3カ年のビジョン

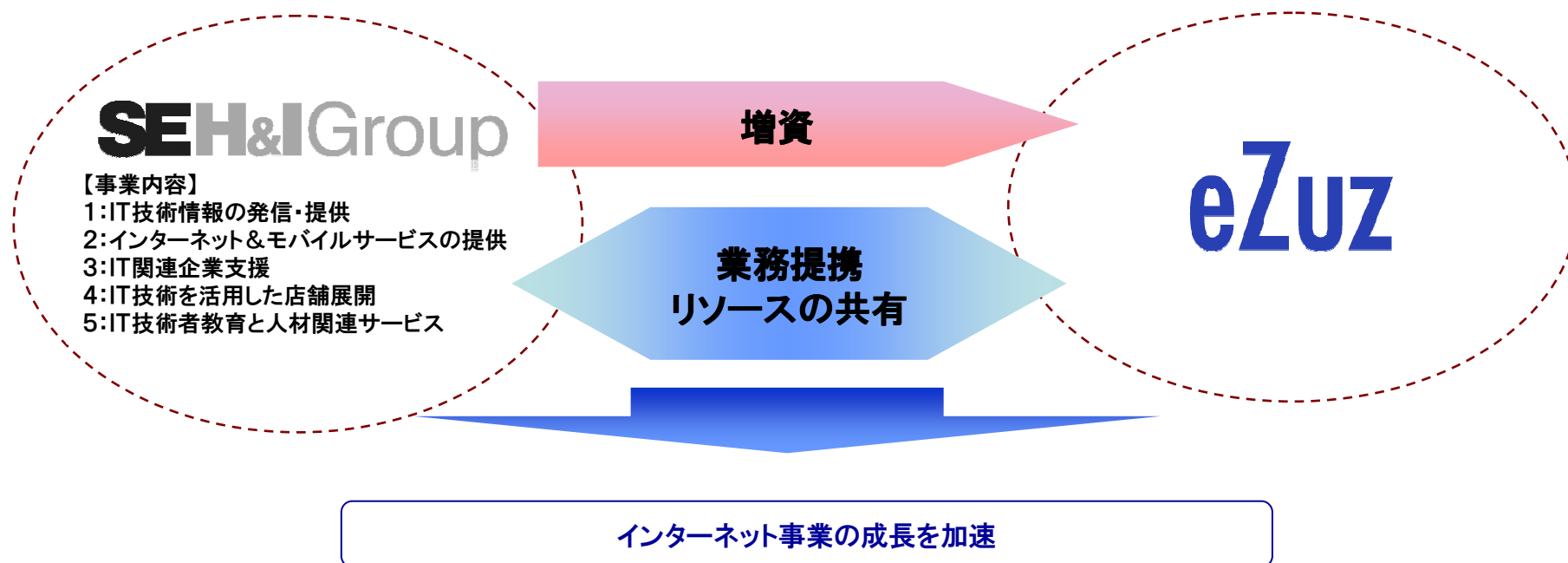
		Restructure 平成20年3月期	Bring up 平成21年3月期	Expand 平成22年3月期
		リストラクチャリングステージ	ブリングアップステージ	エクスパンドステージ
		黒字転換のための経営全般の再構築	黒字転換及び収益構造の確立	確立した収益構造の拡大
実績/目標				
	売上高	426百万円	667百万円	1,000百万円
	営業利益	△116百万円	60百万円	100百万円
	経常利益	△124百万円	55百万円	100百万円
メディア事業	自社媒体サービス	比較サイトサービス立上げによる 成果報酬型広告収入の拡大 SEO強化による成果報酬型広告 収入の収益性向上	成功報酬型広告媒体運営会社の トップクラスとしての地位を確立	蓄積した集客ノウハウを活用し、 新しい収益モデルの拡大
	広告代理サービス	コンサルティング型 広告サービスへの移行	モバイルSEOサービス、広告コンサル ティングサービス等高利益率サービス の拡大	SEOサービス(PC、モバイル)、広告代 理業、広告コンサルティングを事業の 柱へ成長させる
ソリューション事業		最優先事業としての経営資源の 投下による事業基盤の確立  ワンストップITソリューションの提供	年間予算10百万クラスの顧客 獲得により規模拡大  保守運用サービスの受注増加に よる収益基盤の確保	大型Web案件のノウハウ蓄積に よる市場シェアの拡大

SEホールディングス・アンド・インキュベーションズ株式会社との資本関係強化について

○平成19年10月、第三者割当増資により当社は  
SEホールディングス・アンド・インキュベーションズ株式会社(以下SE H&I社)の連結子会社へ  
(SE H&I社の出資比率 25.80% → 54.61%)

【目的ならびに今後の展開】

- ・事業再構築後の資本の増強
- ・業務提携を視野に入れた資本関係の強化
- ・リソースの共有をはかり、インターネット事業発展を効率化



## 経営理念(Vision)

ITを活用して個々人の「ビジネスの成功」を支援するプロフェッショナル集団

**“Professional to support high quality of your business.”**

eZuz とは、簡単(easy)に使える(use) から文字を取った略語(造語)です。

エンドユーザーの方々に簡単に使っていただけるインターネット情報サービスを提供したいという意味から名付けられました

## 存在意義(Mission)

当社ではインターネット情報関連ビジネス業界で、「ビジネスの成功」をサポートするプロフェッショナル集団として、確かな成果を生む

BtoBtoC(企業と個人の情報の掛け渡し)ビジネスを実践しています

---

※本説明会及び説明資料に記載された意見及び予測等は、資料作成時点で入手可能な情報に基づいて弊社が判断したものであり、その情報の正確性を保証するものではありません。実際の業績や結果等は、様々な要因によりこれらの見通し等と異なる場合がありますことを御了承下さい。

問合せ先：株式会社イージーユーズ  
経営管理部

TEL 03-3275-1663 FAX 03-3275-1661

Mail [ir@ezuz.co.jp](mailto:ir@ezuz.co.jp)