

**eZuz**

# 平成21年3月期第2四半期決算説明会資料

株式会社イージーユーズ

2008年 12月9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21年3月期決算概要	..... 4
業績ハイライト	
損益計算書	
事業部業績概況	
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月期通期計画	..... 9
全社計画	
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	..... 17
3カ年のビジョン	
V 参考資料	..... 20

---

## 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	東京都新宿区市谷台町6-3大東ビル4F
設立	2000年7月24日
資本金	5億4139万円 (2008年9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)
	非常勤監査役 佐多 俊一(株式会社コンポーネントソース 代表取締役)
スタッフ	12名(2008年9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21年3月期第2四半期決算概要

## 業績ハイライト 損益計算書

単位:百万円

	平成20年3月期 (前期)第2四半期	平成21年3月期 (当期)第2四半期	対前年同期 増減率	
売上高	188	190	1.1%	※1
売上原価	163	145	△ 11.0%	
売上総利益	24	45	87.5%	※2
売上総利益率	12.8%	23.6%		
販売管理費	127	76	△ 40.2%	※3
販売管理费率	67.6%	40.0%		
営業利益	△ 102	△ 31	-	※4
営業外損益	△ 21	△ 1	-	
経常利益	△ 124	△ 31	-	
特別損益 法人税等	△ 227	1	-	
当期純利益	△ 351	△ 31	-	※5

※1 売上は、事業再構築によるリソースの減少があったもののメディア事業への積極投資により前期比1.1%増加した  
 ※2 売上総利益は事業再構築での不採算事業の撤退により大幅に改善した  
 ※3 販売管理費は事業再構築にともなうリストラにより前期比40.2%減少した  
 ※4 上記要因により赤字ではあるものの営業損益は大きく改善した  
 ※5 事業再構築に伴う特別損失は前期で出し切り、赤字幅は大きく縮小した

## 事業部別業績ハイライト

### ・メディア事業 売上高・営業利益の推移

【単位：百万円】

平成21年3月期（当期）			平成20年3月期（前期）	
	第1四半期	第2四半期	上期計	対前年 増減率
売上高	65	61	127	127.0%
営業利益	△ 10	△ 8	△ 18	—
営業利益率	△ 16.5%	△ 14.3%	△ 14.1%	△ 14.0%

#### 業績推移

積極的なプロモーション投資により売上高は前期比127.0%と成長したものの、金融市場の混乱の影響に起因するFX、証券カテゴリの不振や、下期以降施策の為に開発コストが発生したため営業赤字となった

### ・ソリューション事業 売上高・営業利益の推移

【単位：百万円】

平成21年3月期（当期）			平成20年3月期（前期）		
	第1四半期	第2四半期	上期計	前年実績	対前年 増減率
売上高	39	22	62	48	129.2%
営業利益	△ 2	△ 9	△ 12	△ 7	—
営業利益率	△ 6.0%	△ 41.6%	△ 19.3%	△ 15.6%	—

#### 業績推移

大口クライアントからの継続受注が好調に推移し、売上高は前期比129.2%と成長した。しかし景気動向の落ち込みにより第2四半期での受注が伸び悩み、固定コストを吸収しきれず営業赤字となった

## 財務状況ハイライト 貸借対照表

単位:百万円

	平成20年3月期 (前期)	平成21年3月期 (当期) 第2四半期	増減	
<b>流動資産</b>	448	374	△ 74	※1
内、現預金+有価証券	319	155	△ 164	
<b>固定資産</b>	142	155	13	
<b>資産合計</b>	590	529	△ 61	
<b>流動負債</b>	74	52	△ 22	※2
内、借入金	31	6	△ 25	
<b>固定負債</b>	17	14	△ 3	
<b>負債合計</b>	92	66	△ 26	
<b>純資産</b>	498	463	△ 35	※3
内、利益剰余金	△ 354	△ 386	△ 32	

※1 現預金と有価証券の減少により流動資産、総資産が減少  
 ※2 借入金の返済により流動負債が減少した  
 ※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した

## 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20年3月期 (前期) 第2四半期	平成21年3月期 (当期) 第2四半期	対前年同期 増減	
<b>営業活動によるCF</b>	△ 47	△ 10	37	※1
内、税金等調整前当期純損失	△ 317	△ 32	285	
<b>投資活動によるCF</b>	2	△ 125	△ 127	※2
内、兄弟会社への貸付による支出	—	△ 100	△ 100	
<b>財務活動によるCF</b>	27	△ 28	△ 55	※3
<b>現金及び現金同等物の増加額</b>	△ 17	△ 164	△ 147	
<b>現金及び現金同等物の期末残高</b>	304	154	△ 150	※4

※1 当期純損失の減少により、マイナスではあるものの営業活動によるCFは改善した  
 ※2 投資活動によるCFは関連会社への短期貸付金によりマイナスとなった  
 ※3 借入金の返済による支出により、マイナスとなった  
 ※4 上記要因により、現金及び現金同等物は150百万円の減少にした

※平成20年3月期は連結子会社が存在したため連結数値にて作成し、平成21年3月期は連結子会社がなくなったため単体数値より作成しております。

Ⅲ 平成21年3月期計画

平成21年3月期 全社計画(10/29修正計画)

【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(実績)		下期(見込)		通期(見込)			通期実績	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	127	67.2%	134	68.4%	262	67.8%	128.4%	204	48.4%
	ソリューション事業	62	32.8%	62	31.6%	124	32.2%	89.2%	139	32.9%
	ライフスタイル事業	—	—	—	—	—	—	—	79	18.7%
	全社計	190	100.0%	197	100.0%	387	100.0%	83.9%	423	100.0%
営業利益	メディア事業	△ 18	59.4%	△ 8	104.0%	△ 27	68.7%	—	△ 18	—
	ソリューション事業	△ 12	40.6%	1	△ 4.0%	△ 12	31.3%	—	△ 2	—
	ライフスタイル事業	—	—	—	—	—	—	—	△ 79	—
	全社計	△ 31	100.0%	△ 8	100.0%	△ 40	100.0%	—	△ 101	—
経常利益	△ 31	—	△ 8	—	△ 40	—	—	△ 126	—	
当期純利益	△ 31	—	△ 8	—	△ 40	—	—	△ 352	—	

- ・売上高はライフスタイル事業の撤退により、前期比83.9%と減収を見込むが、事業再構築によるリストラにより営業利益、経常利益、当期純利益は大幅な改善を見込む
- ・上期に成長のための開発投資がほぼ完了し、下期ではコスト削減が見込まれる

## メディア事業 市場概況

掲載日 2008年09月18日 日本経済新聞朝刊 016ページ

宿泊予約や飲食店情報の提供など分野特化型のサイトを運営する各社の今期業績は、主要六社全社の最終損益が改善する見通しだ。サイトの閲覧数の増加に伴って、広告収入や登録する会員店舗から受け取る手数料が増えることが寄与する。事業再編が響くオールアバウトを除く五社が、事業拡大や買収の強化などで増収を見込む。

### 分野特化型サイト6社の今期 全社が最終損益改善

主な専門サイト運営  
企業の連結業績予想

単位百万円、カッコ内は前期比増減率%、▲は赤字またはマイナス、-は比較できず、※は単独

社名	売上高	最終損益
ぐるなび	18,850(21)	1,850(23)
G D O	12,000(20)	290(67)
カカクコム	9,000(30)	1,700(30)
オールアバウト	4,500(▲4)	90(-)
一休※	2,830(15)	910( 5)
比較コム	700(13)	▲130(-)

(注) G D Oは08年12月期、比較コムは09年6月期、それ以外は09年3月期

関連事業から撤退したため減収となるが、前期の事業撤退に関する特別損失が消え、最終黒字転換が見通し

前期に買収した中古ゴルフ用品事業が通期で寄与、最終増益となる。一方、比較・comは前期のサイト制作子会社の評価減が解消するため最終赤字は縮小する。ただし、買収したソフト子会社ののれん代償却負担などが重しとなり、赤字が継続する。情報はサイト運営のオールアバウトは前期に不採算な男性誌

- インターネット広告市場は引き続き拡大基調。  
しかしながら、ネット広告の認知度が上がったことにより、単純な物売りの営業では受注が出来なくなってきている。  
(旧来型の広告枠・メニューを人員増強で販売するのは限界へ)
- 当社は、クライアント様のWEBでの成果(売上、利益、獲得等)を実現するためのプロモーションコンサルを主眼に置いている。
- 自社サイト(媒体)での集客実績・運営ノウハウが鍵。  
クライアント様も当社のノウハウに関心を持っている。
- 他社比較情報サイトは、従来の「純広告→アフィリエイト(成果報酬型広告)」から、最終契約型ビジネスに移行を始めており、カカクコム、ウェブクルー等、収益拡大を維持している。当社も本格的に移行を開始している。

当社もこの流れを踏まえて、市場規模の拡大が見込める  
カテゴリーで新規獲得サイト(媒体)の立ち上げを加速させる。

## メディア事業 重点事業戦略

### 自社媒体サービス

- ・前期において確立したアフィリエイト(成果報酬型広告)収入の拡大  
主カサイト(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
- ・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)や高額かつニッチな商材に対して  
代理店(販売)、紹介・仲介サービスを新規に展開し、収益を増加  
(例:インターネット回線、生命保険、Waterサーバー 等)

### 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  
クライアント様のニーズの高いモバイル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化

自社運営サイト(媒体)の運営方針の新展開 → 「インターネット代理店」への布石

従来

広告媒体として広告主の情報を掲載。  
資料請求や応募などの件数に応じて成功報酬型の広告収益が発生。



今後

アライアンス(販売、紹介・仲介等)により、各サービス情報をサ事業主体としてユーザーに提供。  
広告主企業への誘導が目的ではなく自社サイトにおける実際のアクションを誘導。  
(例:NTT Bフレッツの場合、自社サイトから申込可能)  
収益をアライアンス企業と折半。広告と比較し手数料収益が高くなり、**従来と同等の労力・コストで高い収益が実現可能。**



従来の「広告媒体」に加え、クライアント様と「代理店(販売)、紹介・仲介」として業務提携し、  
広告以上の参入障壁の高い運営形態へとシフトすることで、より高い収益性を確保。

## 市場概況 ソリューション事業

掲載日 2008年03月31日 日経産業新聞 002ページ

ウェブサイトの設計・構築を手掛けるネットイヤーグループが東証マザーズに上場、相場が不安定な中で一定の株価を維持している。これまでの自己評価と、今後の事業の方向性などについて、石黒不二代・社長兼最高経営責任者（CEO）に聞いた。

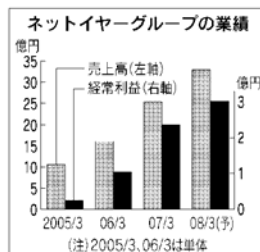
――六日に上場、下落はしたが株価は公募価格の倍の水増しにある。「順調に来ては嬉しい。過去にネット株への期待が大きすぎた時期もあったが、ネットが高い価値を生み出すのは事実だ。それに伴って、利益を上げる企業は再評価され始めているのだと考えている」

――調達した資金の用途は。

### ネットイヤーグループ 株価堅調 ネット企業に再評価の目



石黒不二代社長に聞く



「大規模な投資は考えない。上場を自指して、お金をかける企業が増え、お金の回りがよくなる。お金の回りがよくなるのは社会にいい。お金の回りがよくなるのは社会にいい。お金の回りがよくなるのは社会にいい。」

――大企業向けのサイト制作が中心になる。今後、中小企業からの受注も増えるか。

――現在、百数十社の顧客を抱えている。今後の顧客獲得は、どのような方法で行うか。

――「数百年の歴史を持つ意味を持つ。ウェブサイトの設計・構築は、世界的な技術だ。日本企業や海外企業から受注が伸びている。日本の企業や海外企業から受注が伸びている。日本の企業や海外企業から受注が伸びている。」

――「インターネットは、世界に向けて発信できる。世界に向けて発信できる。世界に向けて発信できる。」

――「インターネットは、世界に向けて発信できる。世界に向けて発信できる。世界に向けて発信できる。」

- インターネットビジネスの普及により、景気後退の中でサイト立ち上げ・リニューアルのニーズは引き続き堅調に推移。
- しかしながら、クライアント様の要望が、「効果の出るWEBサイト」の企画開発に集中傾向。受託型のシステム会社では、例え大手のベンダーであっても顧客の要望を満たせないケースが増えている。
- 当社は、自社サイト(媒体)の立ち上げ実績、集客・プロモーション・運用までサポートできる体制があり、受注獲得に繋がる要因となっている。
- 本年度の実績として、全国生協連、JR東海等のビッグクライアント様からの受注を獲得出来たのも、当社のトータルサポート力による所が大きい。
- 利益率の高い小・中規模の受注を増加させるために、従来の人的リソース(営業力)のみに頼らず、自社WEBサイトでの集客をメインにすることで受注効率の向上を図る。
- 当社は、大規模開発案件から中小規模向けのECサイト構築、企業ホームページ構築までをカバレッジし、トータルでクライアント様をサポートします。

## ソリューション事業 重点事業戦略

### 既存重点クライアント様との取引拡大

- ・重点クライアント様からの受注拡大

大規模かつ高度な案件受注による売上規模の拡大、粗利益率の向上を目指します。

### WEBサイト経由による中小規模開発案件の新規受注拡大

- ・当社の自社サイト経由による「効果を出せるWEBサイトを制作 Webまるごとサポート」への新規案件の受注を拡大させます。

- ・「楽天ビジネス」等への出店により、他社媒体経由の受注獲得を本格的に開始します。

※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  
中小規模開発案件・・・開発要件が100万円～500万円規模のWEBサイト・データベースの開発案件

効果を出せるWebサイトを制作

Webまるごとサポート

ホームページ制作・セキュリティ対策・顧客情報管理、メール情報配信のお問い合わせ  
03-6674-1443

サイトマップ 会社概要 メールでのお問い合わせ

Webまるごとサポート TOP 事業案内 効果を出す制作 多数の業種を制作 制作実績 私たちにお任せ下さい 担当者紹介 疑問にお答えします よくあるご質問 ご依頼・ご見 問い合わせ

Webまるごとサポートの事業案内

料金の目安

お急ぎの方はこちら

サイトの制作依頼、更新などお急ぎの場合は下記にご入力下さい。担当よりご連絡いたします。

氏名※必須

社名※必須

メールアドレス※必須

お問い合わせ内容

そろそろホームページをリニューアルしたい。  
Webサイトからのお問い合わせを増やしたい。  
自分でどんどんページ更新したい。  
いい人材がほしい。  
企画からサイト運用まで任せたい。

1000サイト以上の豊富な実績!

確かな技術であなたのご要望にお応えします!

ばっちり 質の高いリンクで SEO 検索ランキング上位に

完ぺき リスティング ホームページ アクセシブルのお手伝い

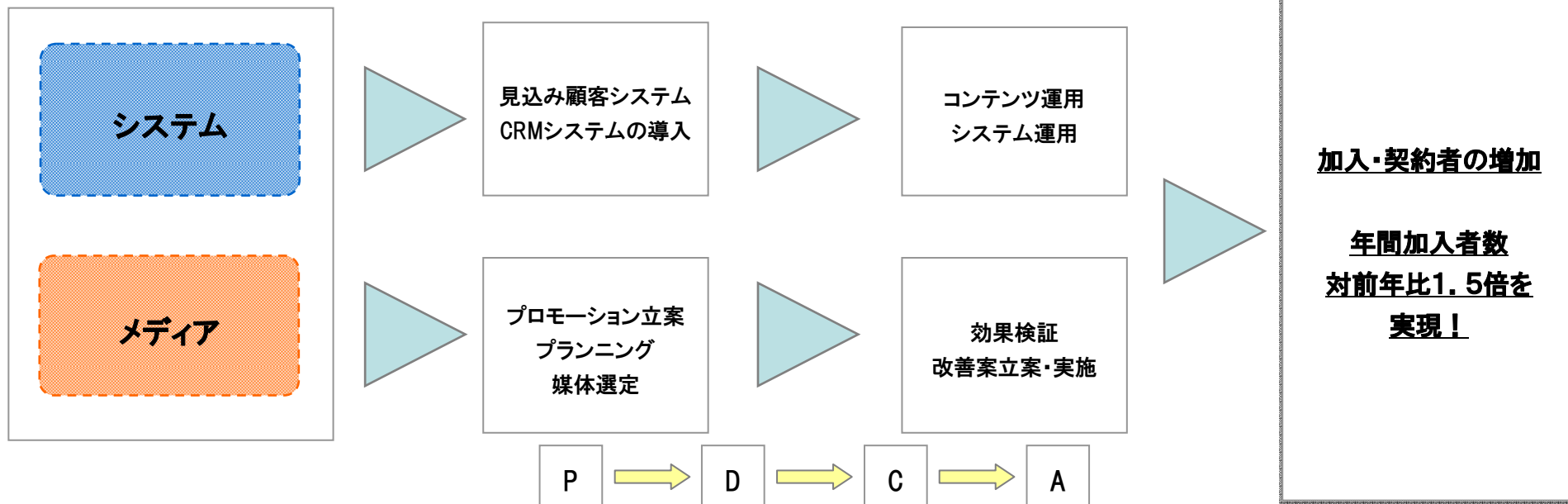
## ソリューション事業 トータル・ソリューションの提供事例



クライアント: 全国生活協同組合連合会

全国39都道府県において「県民共済」「都民共済」などの共済事業を展開

ミッション: 加入・契約者の増加、システムの安定運用



サイトリニューアルの企画・コンサルティング、プロモーション、システム運用までを一貫してサポート。  
「PDCAサイクル」を運用することで、クライアント様の成果を向上させることを目的とした運用を行う。

IV 将来のビジョン

当社は、他社にはないインターネットビジネスに不可欠な、

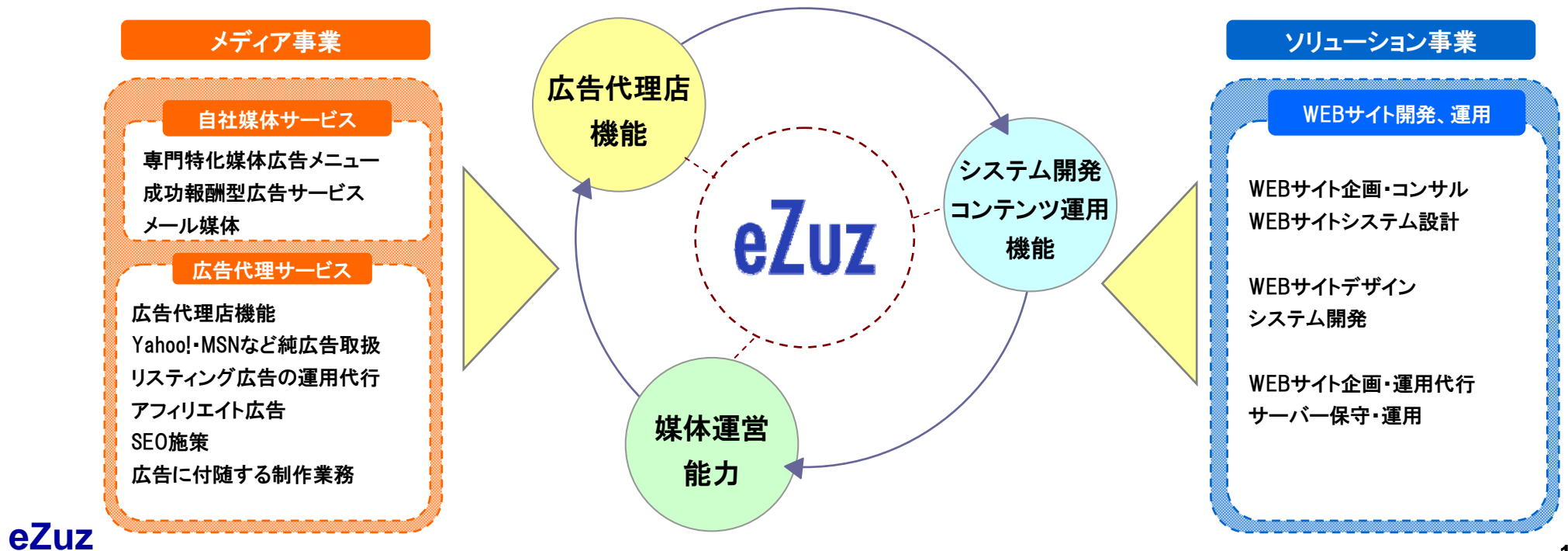
- ・サイト構築に必要なシステム開発、保守運用 機能、
- ・集客に必要な広告、販促・プロモーション 機能、
- ・実際のサイト運営ノウハウ、

当社の強み

等の機能と能力を有し、

- ・自社におけるサイト運営ビジネスの拡大と、
- ・クライアント様のインターネットビジネスの総合的なサポート、

を目指しています。



3カ年のビジョン

		Remodeling 平成21年3月期	Bring up 平成22年3月期	Expand 平成23年3月期
		リモデリングステージ	ブリングアップステージ	エクスパンドステージ
		次期以降の成長ための 事業戦略の再構築	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		387百万円	600百万円	823百万円
営業利益		▲40百万円	64百万円	98百万円
経常利益		▲40百万円	64百万円	98百万円
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	アフィリエイトモデルから アライアンスモデルへの転換 新規サイト立ち上げ	アライアンスモデルの拡大 新規サイト立ち上げ
	広告代理 サービス	SEO・SEMサービスの拡大	商材を特定せず、インターネット広告を総 合的にプレントして提供するコンサルティング サービスへの移行	コンサルティングノウハウ蓄積による コンサルティングサービスの拡大
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WEBソリューションとして、 小口案件多数獲得	市場シェアの拡大のため大型 WEB案件のノウハウ蓄積  安定収益のための保守運用 サービスの商材化	年間予算10百万円クラスの 顧客からの受注拡大  保守運用サービスの受注増加に よる収益基盤の確立

## 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 富樫  
TEL 03-6674-1365 FAX 03-3352-8464  
Mail [ir@ezuz.co.jp](mailto:ir@ezuz.co.jp)