

平成22年5月21日(金)

株式会社SEメディアパートナーズ  
平成22年3月期 決算説明会

札幌証券アンビシャス(証券コード:2495)

# 平成22年3月期 決算概況

## ・平成22年3月期 トピック

### 全社決算概要

- ・売上高1,494百万円、営業利益△104百万円、当期純利益△204百万円
- ・合併により大幅に売上が増加するも、営業赤字計上

### アドネットワーク事業

- ・上期は公式サイト分野の好調により売上増加も下期に失速
- ・アドネットワークMAISTを開始するも、減少分を埋めるには至らず

### 広告代理事業

- ・モバイル・アフィリエイトとの合併によりモバイル分野の開拓を積極的にすすめ拡大
- ・ソリューション事業及び自社PCメディアの改善が進まず収益性悪化

### 販管費及び 一般管理費

- ・合併による合理化および不採算事業のリストラにより販売管理費率は改善

### 特別損益

- ・不採算事業からの撤退により、事業撤退損を計上

### 財政状態

- ・不採算事業の撤退により固定資産が減少
- ・当期純損失の計上により純資産が減少
- ・営業CFが大幅に改善

## ・平成22年3月期 損益計算書

(単位:百万円)

	平成21年3月期	平成22年3月期	対前期増減率
売上高	331	1,494	350.9%
売上原価	298	1,317	341.3%
売上総利益	33	177	437.5%
売上総利益率	9.9%	11.8%	-
販売管理費	148	282	89.7%
販売管理費率	44.8%	18.8%	-
営業利益	△115	△104	-
経常利益	△111	△113	-
当期純利益	△132	△204	-

- ・売上高・売上原価・売上総利益・販売管理費はモバイル・アフィリエイトとの合併により大幅に増加
- ・合併による合理化及びリストラにより販売管理費率が大幅に改善
- ・不採算事業の改善が進まず営業赤字計上
- ・ソリューション事業及び不採算サイトからの撤退に伴うコスト計上で当期純損失が拡大

## ・平成22年3月期 貸借対照表

(単位:百万円)

	平成21年3月期末	平成22年3月期末	対前期増減
流動資産	279	362	+82
固定資産	134	66	△67
資産合計	414	428	+14
流動負債	40	180	+140
固定負債	11	-	△11
負債合計	51	180	+129
純資産	362	247	△115

- ・合併による売掛金・買掛金の増加により流動資産・流動負債がそれぞれ増加
- ・事業撤退に伴うソフトウェアの減少・投資有価証券の売却により固定資産が減少
- ・当期純損失の計上により純資産が減少

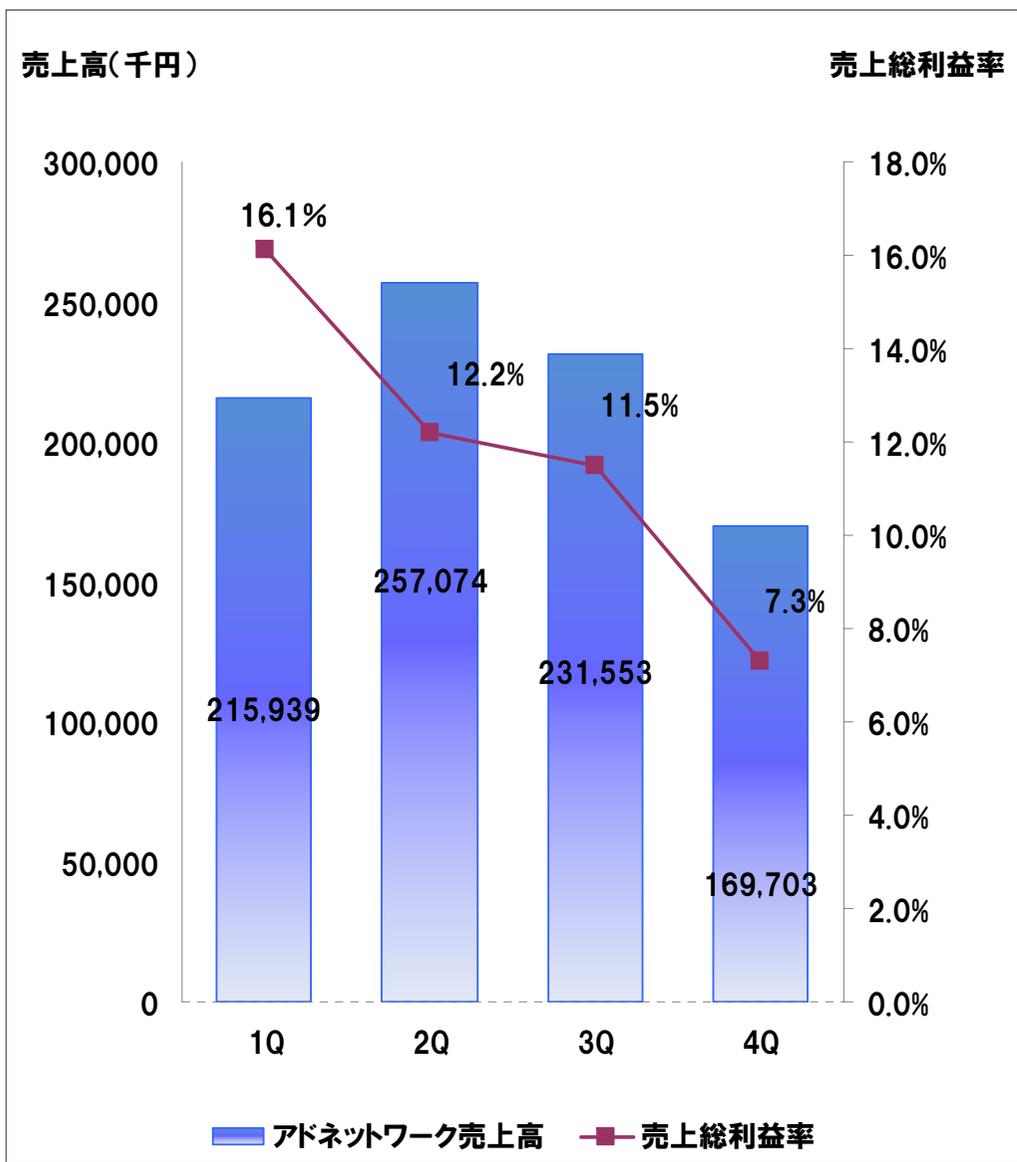
## ・平成22年3月期 キャッシュフロー計算書

(単位:百万円)

	平成21年3月期	平成22年3月期	対前期増減
営業活動によるCF	△31	△0	+31
投資活動によるCF	△137	107	+244
財務活動によるCF	△31	△69	△38
現金及び現金同等物の増加額	△199	+102	+302
現金及び現金同等物の期末残高	119	221	+102

- ・営業活動によるCFは税引前当期純損失の計上があったものの、売上債権の減少により、若干のマイナスにとどまった
- ・投資活動によるCFはグループ会社からの貸付金の返済・投資有価証券の売却によりプラスとなった
- ・財務活動によるCFは、借入金の返済によりマイナスになった

## アドネットワーク事業の業績推移



## 平成22年3月期 ハイライト

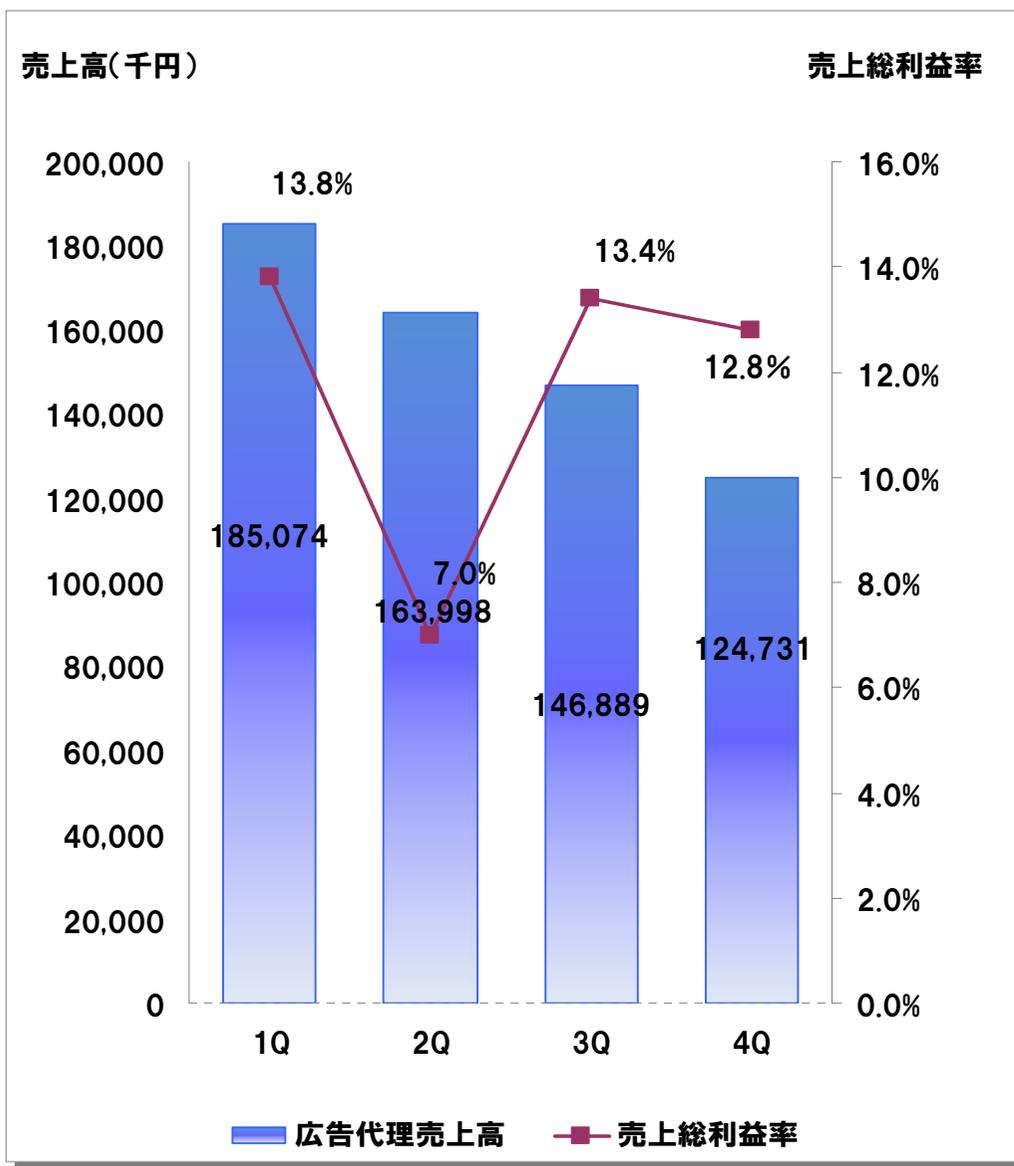
### 売上高の減少

- ・上期は公式クライアントの開拓が好調
- ・下期は広告出稿条件変更・停止により売上減少

### 売上総利益率の低下

- ・他社ASPとの単価競争激化により悪化

## 広告代理事業の業績推移



## 平成22年3月期 ハイライト

### 売上高の減少

- ・不採算事業撤退により、売上高減少

### 売上総利益率の改善

- ・不採算事業撤退と出稿媒体の選別により、利益率改善

# 平成23年3月期 事業戦略

## 平成23年3月期業績見込

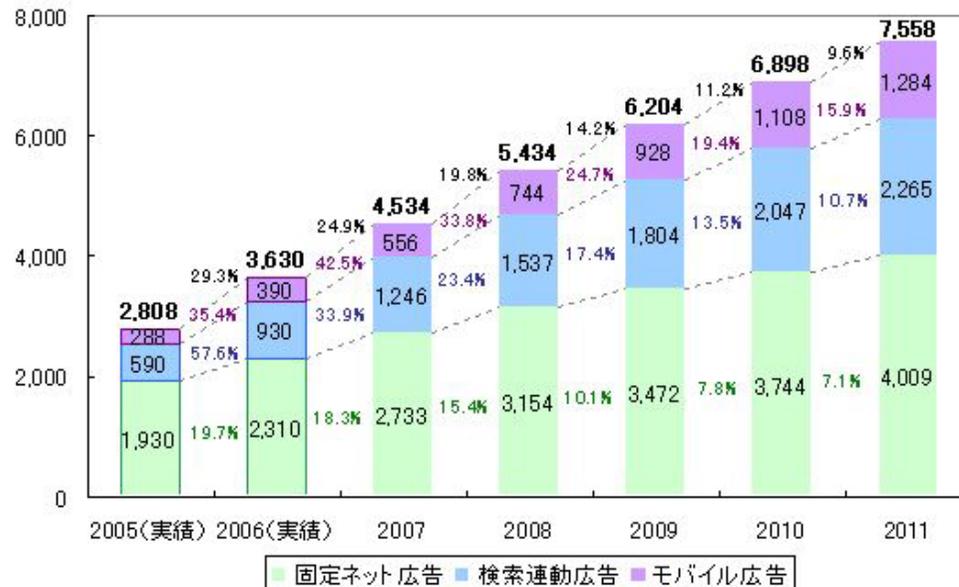
(単位:百万円)

	上期	期末	通期	対前年増減率
売上高	625	825	1,500	0.3%
営業利益	△30	30	0	-
経常利益	△50	30	△20	-
当期純利益	△50	30	△20	-

- ・売上高は既存分野における成長鈍化を加味し、当事業年度と同程度の1,500百万円を見込む
- ・営業利益は前年度に実施したリストラによる収益性の改善はあるものの、市場変化に対応するための投資を行うため、0円を見込む
- ・経常利益、当期純利益は、自己株式の公開買付のコスト支出等によりそれぞれ△20百万円を見込む

## 市場環境①

インターネット広告費予測(2007年～2011年)



(出典 電通総研)

モバイル広告費予測(2007年～2011年)

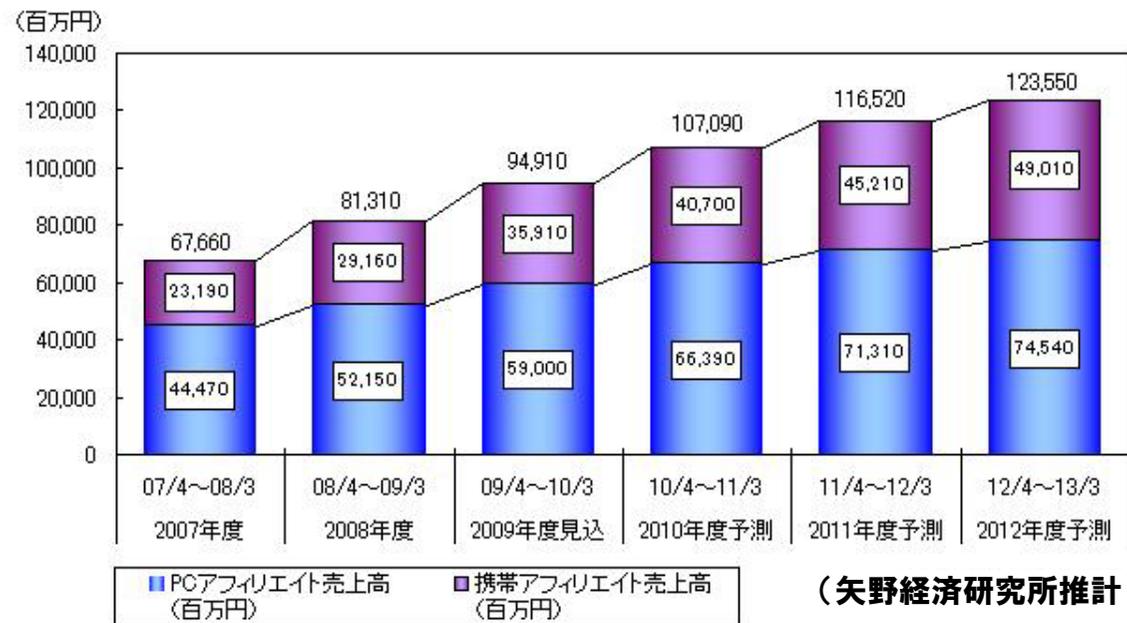


(出典 電通総研)

インターネット広告市場は、引き続き成長基調が続いている  
 当社の主力分野であるモバイル広告市場についても、引き続き成長が見込まれる

## 市場環境②

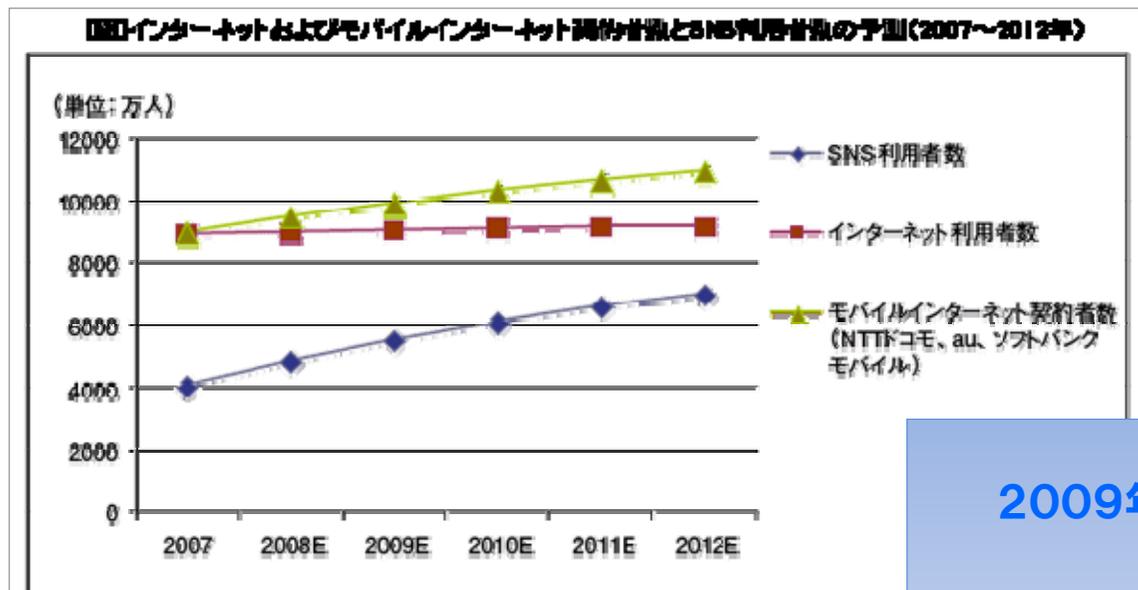
アフィリエイト総市場規模推移(2007～2012年度)



- ※PC及び携帯アフィリエイトには、各々ASP型、ショッピングモール型、独自型による売上を含む
- ※ASP型は、広告費(報酬型)、手数料、諸費用(初期費用、月額費用、オプション費用など)の総計にて算出
- ※ショッピングモール型(仮想ショッピングモールがアフィリエイト機能を提供しているケール)は広告費(報酬額)と手数料の総計にて算出
- ※独自型(自社でアフィリエイトを実施しているケース)は広告費(報酬額)のみを算出
- ※見込みは見込値、予測は予測値

アフィリエイト市場についても、昨今の景気動向による費用対効果の明確なアフィリエイト広告への出稿意欲増加、アフィリエイトパートナーの増加、携帯アフィリエイト市場の拡大などの要因により引き続き成長している。

## ソーシャルアプリケーション分野のサービス開始



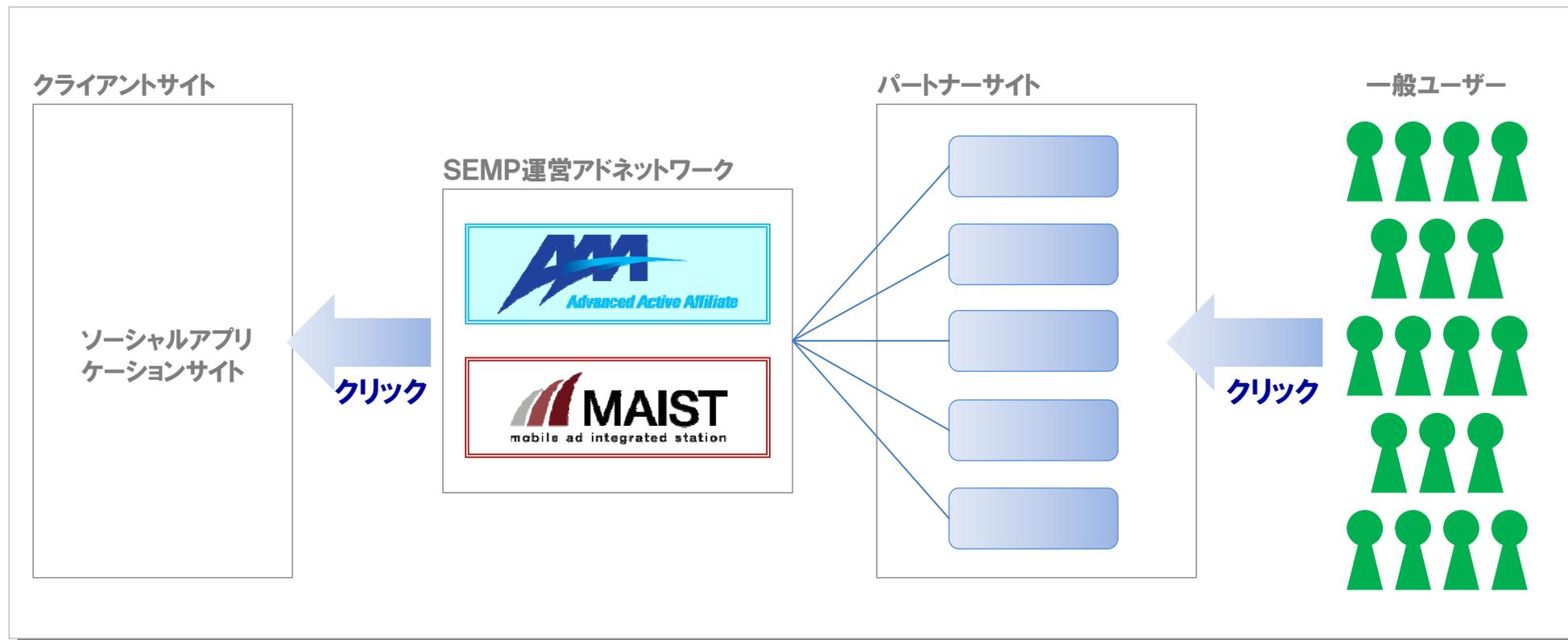
(出典 総務省、TCA、ROA Group Analysis)

- 2009年 8月 mixiオープン化
- 2009年 10月 mixiモバイル開始
- 2010年 1月 モバゲータウンオープン化
- 2010年 2月 “GREE Connect”オープン化

既存の大手SNSをプラットフォームにした「ソーシャルアプリ」が拡大傾向

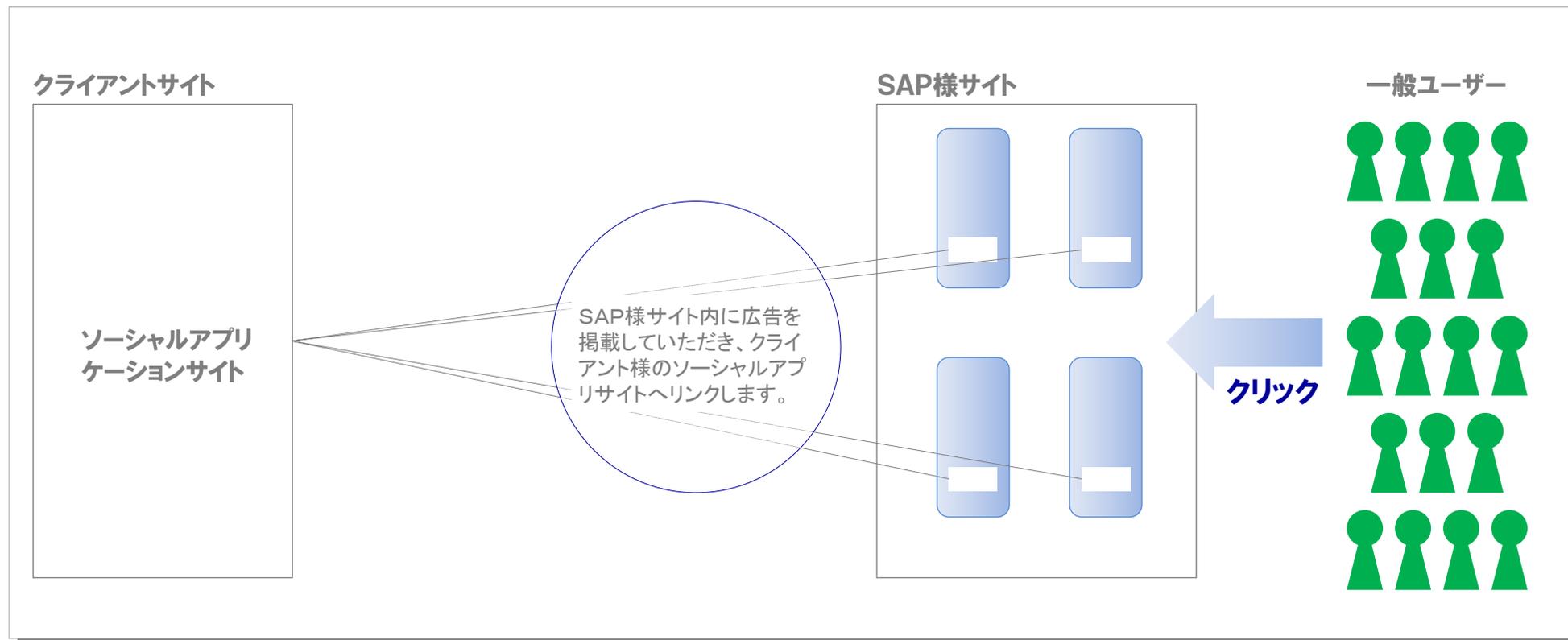
**ソーシャルアプリの今後の市場拡大に期待！**

## ①ソーシャルアプリケーションプロモーション(集客)方法の提供



- ソーシャルアプリケーションの増加にともない、ユーザーの集客方法は今後の大きな課題となる
- 集客を加速するためのプロモーションとして、SEMPの2つのアドネットワーク(AAA・MAIST)を使ったクリックサービスを提供

## ②マネタイズ(収益化)のご提案・実施



■アプリ内広告(ソーシャルアプリ内広告)ネットワーク化への取り組み

■2つのアドネットワーク運営のノウハウを活かし、SAP(ソーシャルアプリケーションプロバイダー)様に広告収入の機会を提供

③ソーシャルアプリの開発と運営

**当社でもソーシャルアプリ開発を開始**

**※今年度3タイトルリリース予定**

④システム開発の提供

**ソーシャルアプリを提供予定の  
企業様へのシステム販売**

**今期の課題**

●**システムの内製化**

●**財務体質の健全化**

●**収益性の改善**

## SEH&Iからの独立と社名変更

平成22年5月20日

SEH&I



SEグループから独立

～平成22年7月1日から社名変更～

新社名



【社名について】「商い(あきない)」+「ファンタジスタ」の造語

【経営理念】 賞賛される商い(ビジネス)を創造し、社会に貢献する

※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 SEメディアパートナーズ  
IR担当 千種  
TEL:03-3263-4666 FAX:03-3263-4667  
Mail:ir@semp.jp