

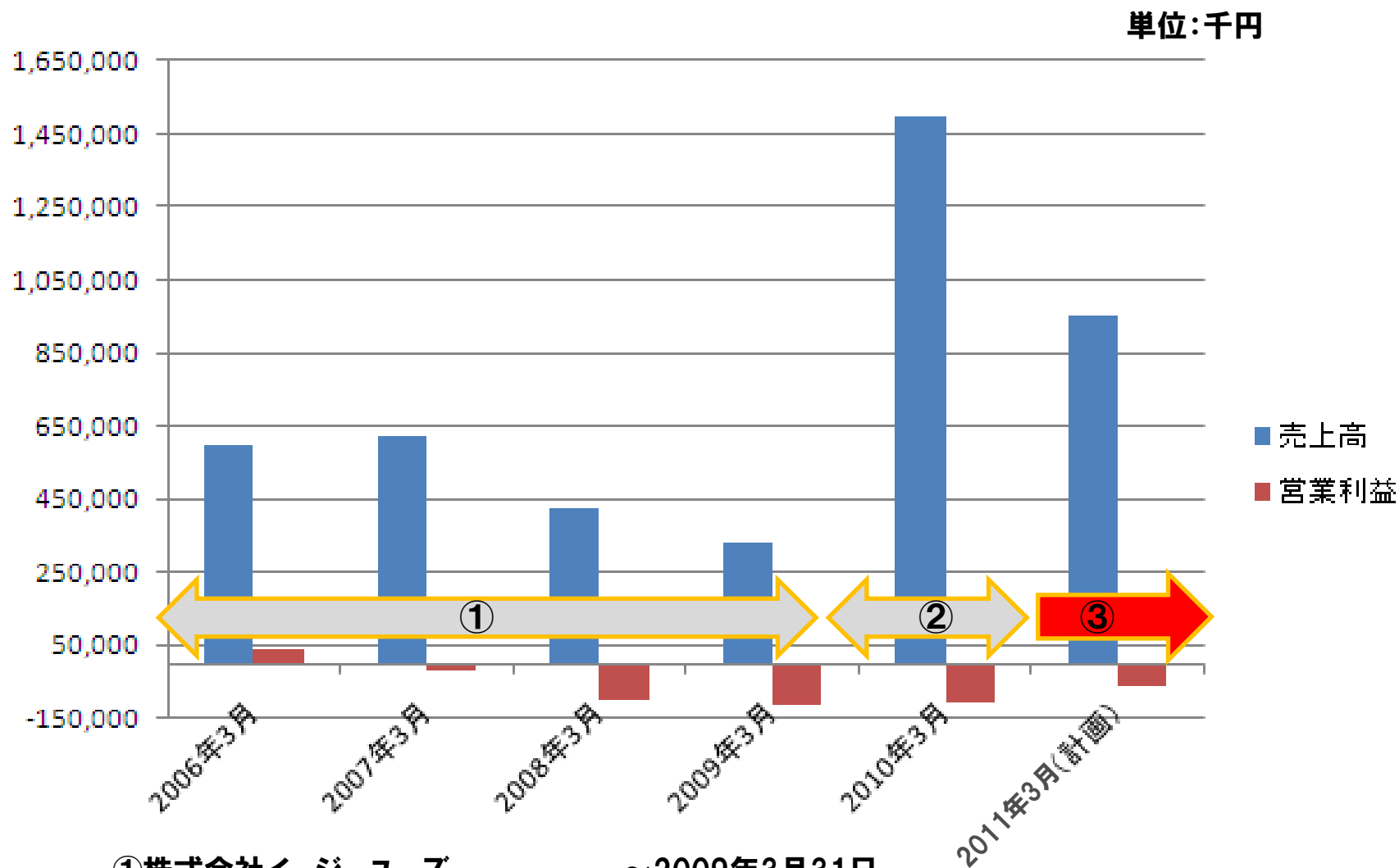
平成22年12月3日(金)

**アキナジスタ株式会社**  
**2011年3月期第2四半期 決算説明会**

札幌証券アンビシャス(証券コード:2495)

- 1. 社名の変更と業績推移**
- 2. 2011年3月期第2四半期 決算概況**
- 3. 2011年3月期 上期トピックス**
- 4. 2011年3月期 下期事業戦略**

# 社名の変更と業績の推移



- ①株式会社イージーユーズ ~2009年3月31日
- ②株式会社SEメディアパートナーズ 2009年4月1日~2010年6月30日  
(株式会社モバイル・アフィリエイトと合併)
- ③アキナジスタ株式会社 2010年7月1日~  
(SEホールディングス&インキュベーションズから独立)

# 2011年3月期第2四半期 決算概況

## ・2011年3月期第2四半期 決算トピックス

全社決算概要	<ul style="list-style-type: none"><li>・売上高479百万円、営業利益△56百万円、四半期純利益△66百万円</li><li>・売上高は大幅に減少するも赤字幅は縮小</li></ul>
アドネットワーク事業	<ul style="list-style-type: none"><li>・携帯公式サイト分野アフィリエイトの不調により大きく減収</li><li>・MAISTの立ち後れ、KPSの事業譲受コスト負担により損益は悪化</li></ul>
広告代理事業	<ul style="list-style-type: none"><li>・景気動向にともなうクライアントの予算縮小の影響により減収</li><li>・仕入媒体の見直しにより利益率改善</li></ul>
自社メディア事業	<ul style="list-style-type: none"><li>・電子書籍サイトの3キャリア化により売上が大幅に増加</li><li>・SAP事業開始コストの計上により赤字計上</li></ul>
販管費及び一般管理費	<ul style="list-style-type: none"><li>・前期実施した不採算事業のリストラにより販売管理費は大きく減少</li></ul>
営業外・特別損益	<ul style="list-style-type: none"><li>・親会社からの独立のための自己株式取得費用を計上</li></ul>
財政状態	<ul style="list-style-type: none"><li>・親会社からの独立に伴い現金預金、純資産が減少</li><li>・四半期純損失の計上により純資産が減少</li></ul>

## ・2011年3月期第2四半期累計期間 損益計算書

(単位:百万円)

	平成22年3月期 第2四半期(前期)	平成23年3月期 第2四半期(当期)	対前期増減率
売上高	822	479	△41.6%
売上原価	718	417	△41.9%
売上総利益	103	62	△39.5%
売上総利益率	12.6%	13.0%	-
販売管理費	163	118	△27.6%
販売管理费率	19.9%	24.7%	-
営業利益	△60	△56	-
経常利益	△59	△65	-
四半期純利益	△101	△66	-

- ・アドネットワーク事業の不振により売上高、売上総利益が大幅に減少
- ・前期実施したリストラ効果により販売管理费率が大幅に減少
- ・親会社独立コストにより経常利益は前年より悪化
- ・当期は大きな特別損失の発生がなく、四半期純利益では前期より改善

## ・2011年3月期第2四半期末 貸借対照表

(単位:百万円)

	平成22年3月期 期末(前期)	平成23年3月期 第2四半期末(当期)	対前期増減
流動資産	362	174	△187
固定資産	66	55	△10
資産合計	428	230	△198
流動負債	180	115	△64
固定負債	—	—	—
負債合計	180	115	△64
純資産	247	114	△133

- ・売上の減少により、売掛金・買掛金が減少→流動資産・流動負債減少
- ・親会社からの独立により現預金が減少、自己株式が増加→流動資産・純資産減少
- ・四半期純損失の計上→純資産減少

## ・2011年3月期第2四半期累計期間 キャッシュ・フロー計算書

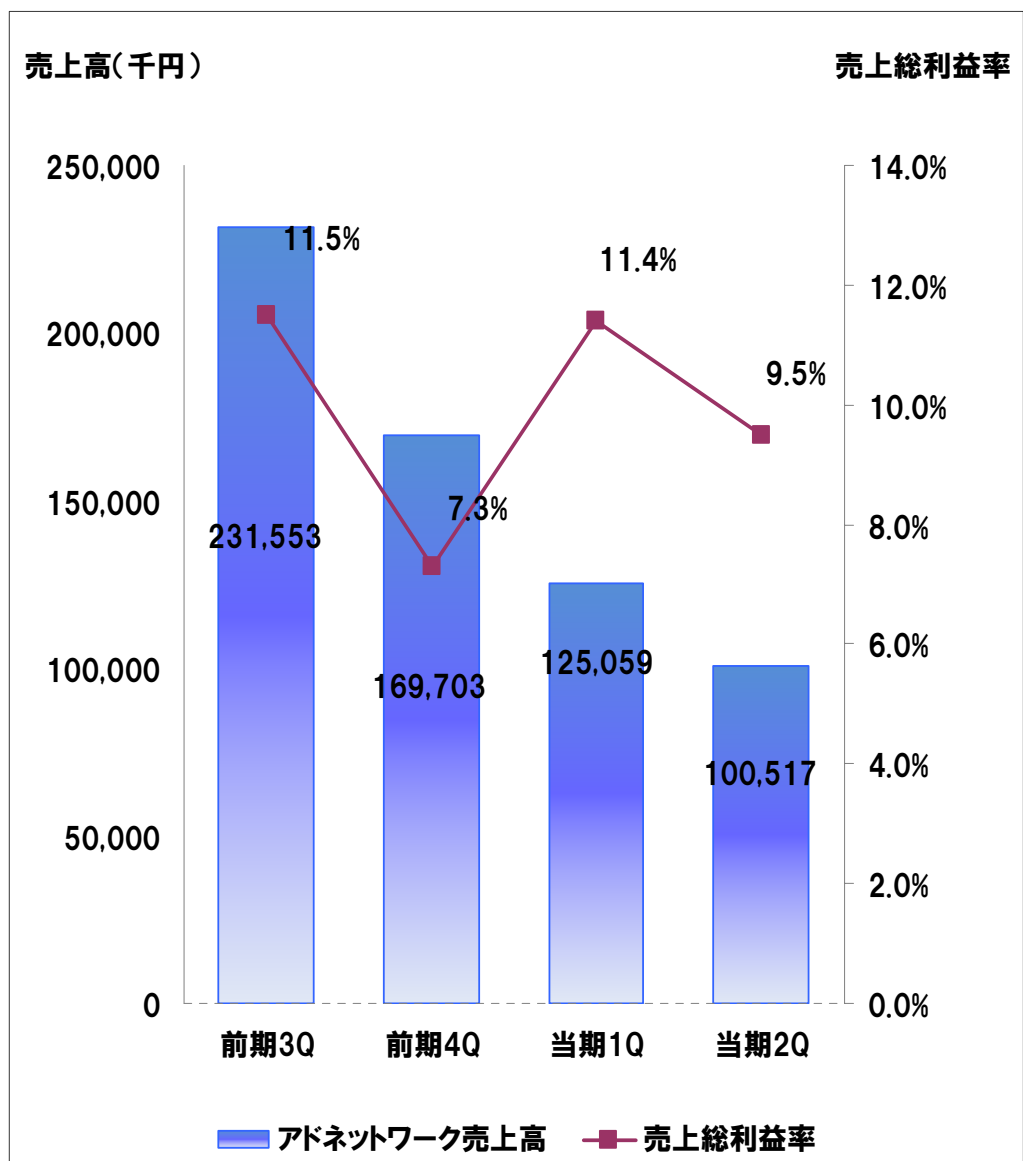
(単位:百万円)

	平成22年3月期 第2四半期(前期)	平成23年3月期 第2四半期(当期)	対前期増減
営業活動によるCF	11	△67	△78
投資活動によるCF	△2	1	+3
財務活動によるCF	△54	△88	△33
現金及び現金同等物の増減額	△44	△153	△108
現金及び現金同等物の四半期末残高	138	68	△70

- ・税引前四半期純損失の計上に伴い営業CFが悪化
- ・親会社からの独立に伴う自己株式買取により財務CFが悪化
- ・上記により現金及び現金同等物が大きく減少



## ・アドネットワーク事業の業績推移



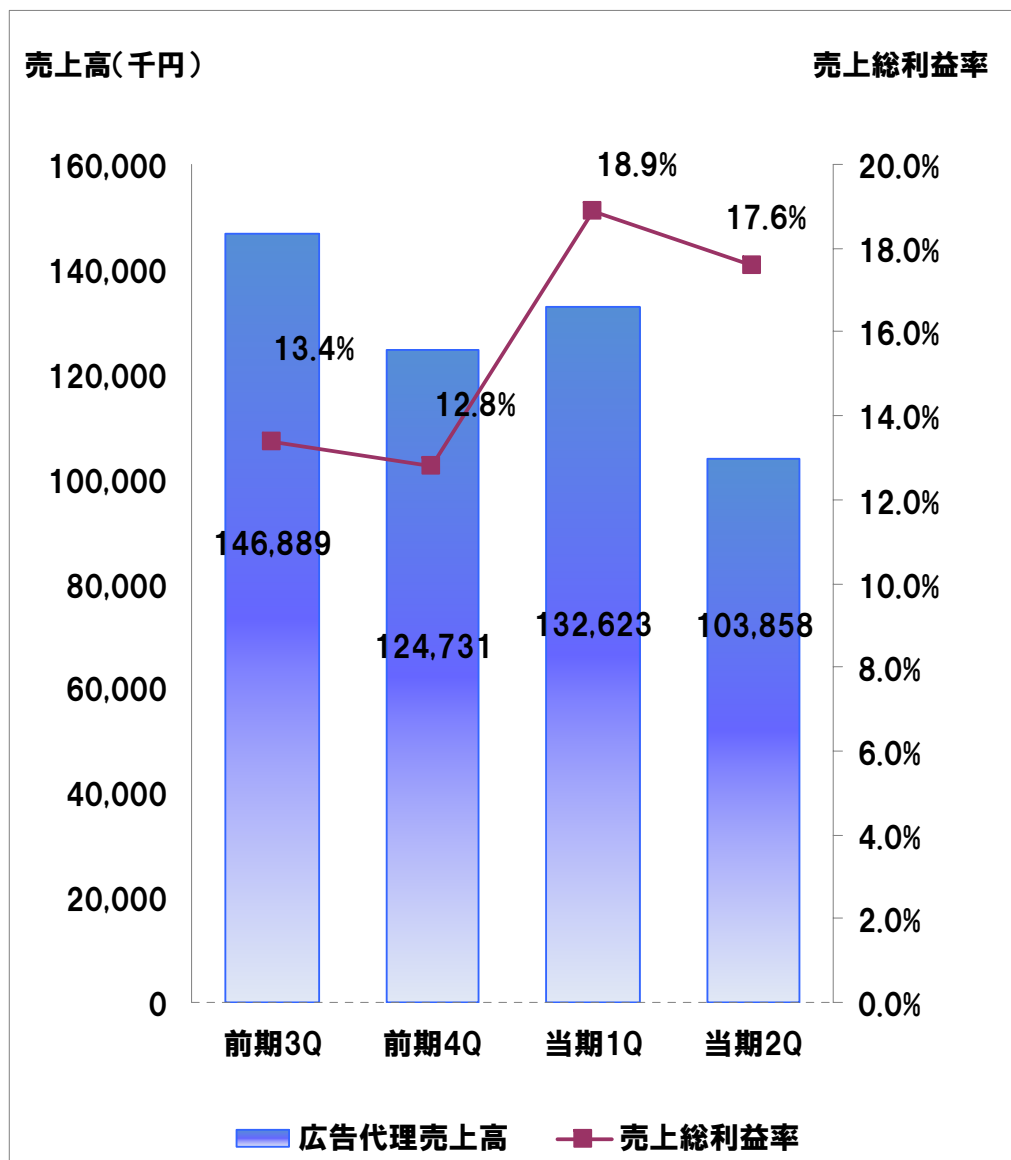
### 売上高の減少

・Maist、KPS等の新規事業を開始するもアフィリエイトの需要減少の影響が大きく売上が大きく減少

### 売上総利益率の低下

・1Qは高利益率案件の採用により利益率は改善したものの、2QはKPS事業譲受コスト負担により悪化

## ・広告代理事業の業績推移



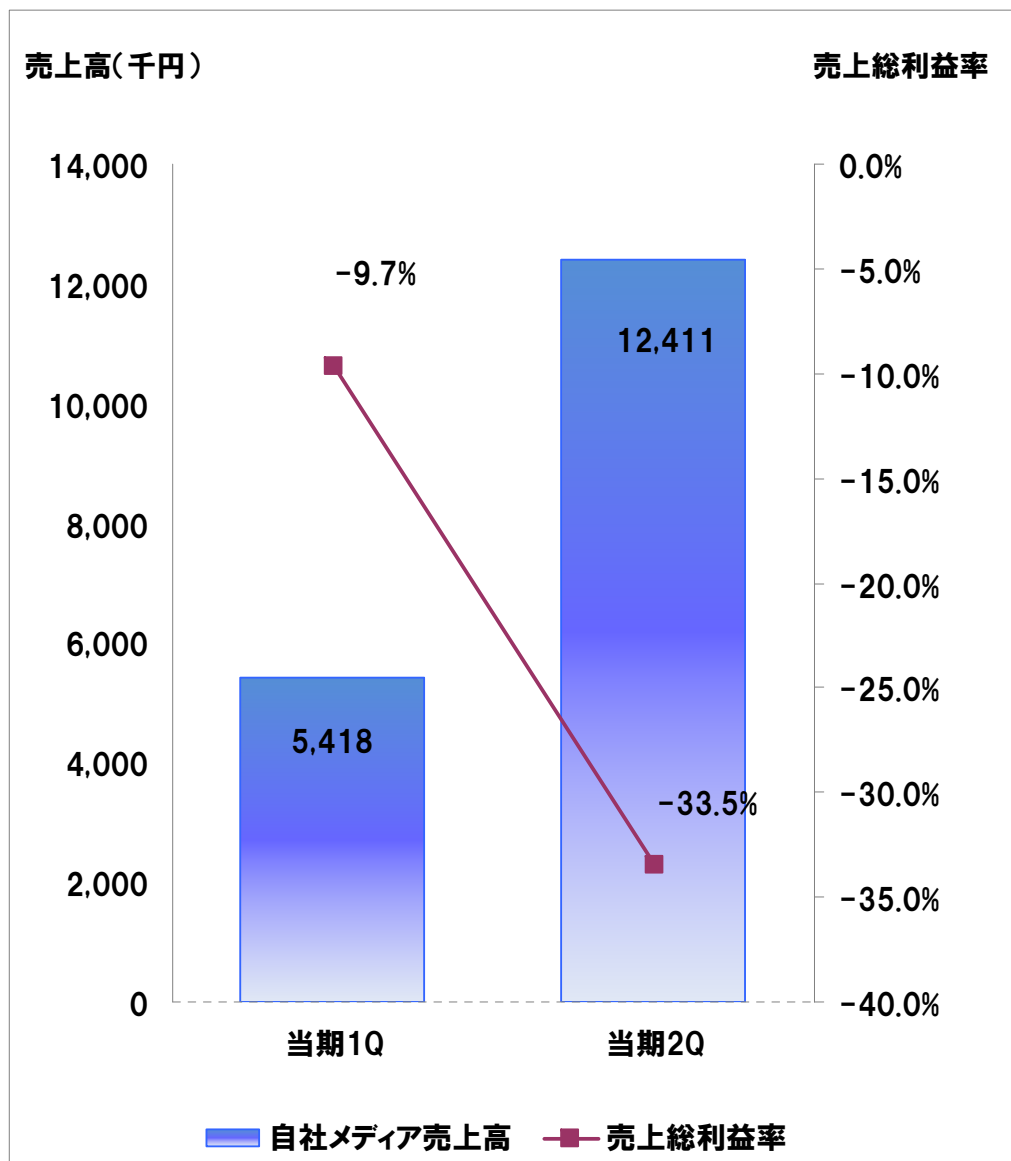
### 売上高の減少

- ・与信管理の強化による受注制限
- ・景気動向に伴うクライアントの予算縮小の影響が大きく、売上高は減少

### 売上総利益率の改善

- ・原価管理の徹底、出稿媒体の選別をすすめ、利益率改善

## ・自社メディア事業の業績推移



### 売上高の大幅増加

- ・電子書籍公式サイトでの3キャリア化により売上は大幅に増加

### 売上総利益率の悪化

- ・上記にともなうプロモーション初期投資により利益率は大幅に悪化

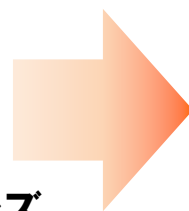
※セグメント情報の会計基準変更に伴い当期より別掲している(前期は広告代理事業に含む)

# 2011年3月期 上期トピックス

親会社からの独立(2010/5/14)



SEホールディングス&インキュベーションズ  
(JQ9478)



意思決定の迅速化により  
積極的な事業展開が可能！

商号変更(2010/7/1)



【社名の由来】「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

・CAモバイルよりKeitaiPremiumSearch!を譲受(2010/7/1)



モバイルアフィリエイト、アドネットワーク、リスティング広告を通じて広告効果の最大化を目指す

## ・ソーシャルゲームへの積極的投資(2010/9/10)



### 少数決

(プレイヤーがYES/NOで答えられるアンケートを出題し、少数意見が勝者となるゲーム)

モバゲー版250,000人

MIXI版71,000人

(※2010年10月末現在)



### ラブ・コネクション(LOVECONNECTION)

(総勢90名の男性キャラとの恋愛シュミレーションゲーム)

モバゲー版(2010/10/27~)

グリー版(2010/11/27~)

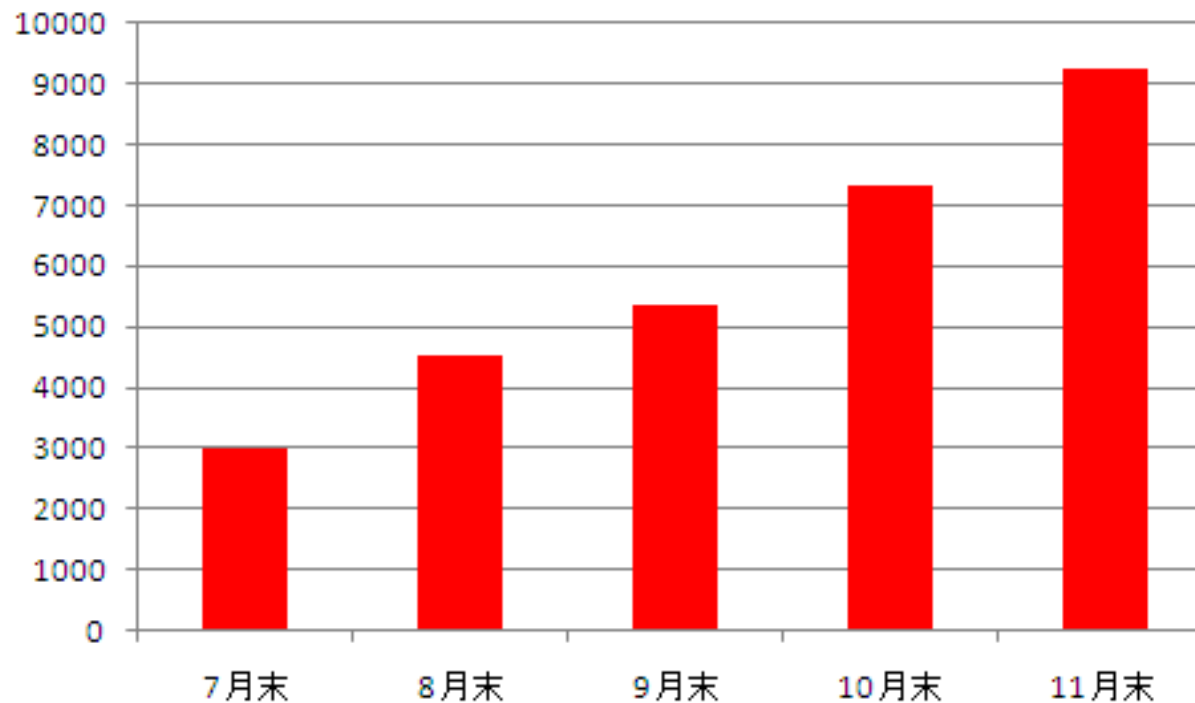
SNSのプラットフォームのみならずスマートフォン向けアプリ提供も積極的に行う

## ・携帯電子書籍の3キャリア化スタート(2010/8/2)

**iコミック王国**

映画化・ドラマ化の最新タイトルから一話無料コミックまでユーザーにお届けする、3キャリア対応の電子書籍コンテンツ。中でも30～50代の男性をターゲットにした格闘技・スポーツ漫画のコンテンツが充実したサイト

### 3キャリア化後の有料会員数の推移



広告事業との相乗効果により効率的かつ残存率の高い集客が実現



# 2011年3月期 下期事業戦略

## ・インターネット広告事業(アドネットワーク事業・広告代理事業)

### 1. アキナジスタ・アドネットワークの販売強化

-MAIST(アドネットワーク)/KeitaiPremiumSearch!(リスティング広告)

### 2. CPA(獲得単価)からROI(投資対効果)を重視した営業展開

-広告運用の徹底とクリエイティブの提案による広告効果改善の実行

### 3. スマートフォンへの対応

-主にAndroid向けアプリをターゲットとしたサービス展開を予定

## 1. アキナジスタ・アドネットワークの販売強化



アフィリエイトの売上減少をMAIST/KPSでの回復を目指す！！

## 2. CPA(獲得単価)からROI(投資対効果)を重視した営業展開

これまで...

CPA(獲得単価)ベースでの広告出稿



今後...

CPAをベースにROI及びARPUにより広告効果を測定

当社制作のLP・バナー

当社で広告効果のよい媒体・原稿・LPの実績を元に広告主に提案を行う

## ・スマートフォン向けのアドネットワークへの対応



アフィリエイトネットワーク



アドネットワーク

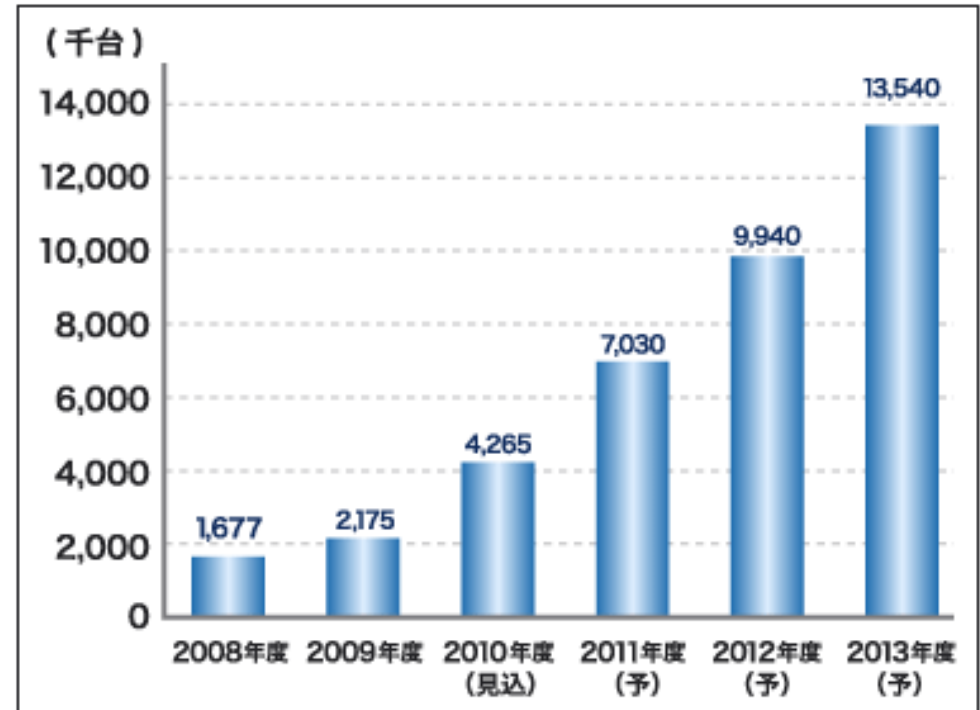


下期中に対応し、Android向け  
アプリ獲得に注力を予定



新サービスを投入

国内スマートフォン出荷台数 実績・予測



矢野経済研究所推計

注1. メーカー出荷台数ベース

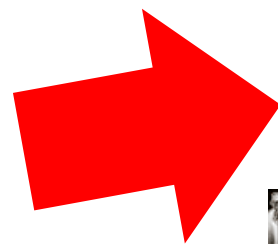
注2. (見込)は見込値、(予)は予測値(2010年8月現在)

出所: (株) 矢野経済研究所「国内携帯電話市場に関する調査結果2010」  
(2010年9月15日発表)

“ケータイ”ユーザ減少に対し、スマートフォンでの売上比率を高める

1. ナンバー1よりオンリーワンのSAPを目指す！！
2. 9月末アプリDL数30万人を2011年3月末までに70万人に  
-マルチプラットフォーム展開と新タイトル投入！！
3. スマートフォンへの対応  
-Android向けアプリへの展開

2010年9月末  
アプリDL数30万人



2011年3月末  
アプリDL数70万人

SNSプラットフォーム

スマートフォン向けアプリ



新タイトル投入

## 1. 収益性の改善

- 携帯向けアフィリエイトの売上減少

## 2. 財務体質の健全化

- 継続的な赤字による資金流出

- 自己株式を活用したファイナンスを検討

## 3. システムの内製化

- 社内でのシステム開発人員の投入

## 2011年3月期下期業績見込

(単位:百万円)

	上期(実績)	下期(見込)	通期	対前年増減率
売上高	479	511	950	△36.5%
営業利益	△56	△7	△63	-
経常利益	△65	△8	△73	-
当期純利益	△66	△8	△75	-

- ・売上高はアフィリエイトの成長鈍化を加味し、950百万円を見込む
- ・営業利益は、収益性の高い事業へのシフト及び販売管理費の削減により、大幅な改善を見込む
- ・下期後半には黒字化に目途を付け、来期以降には黒字化を実現



※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】 アキナジスタ株式会社  
IR担当 富樫  
TEL:03-3263-4666 FAX:03-3263-4667  
Mail:ir@akinasista.co.jp