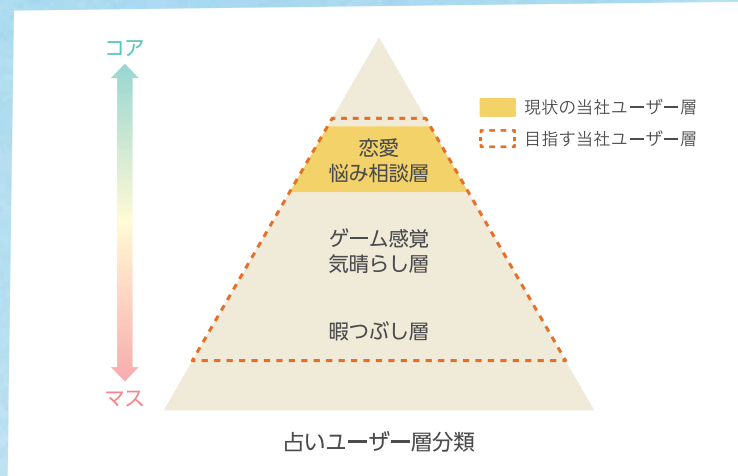


1 スマートフォン市場における占い顧客基盤の確立

占いユーザー層の拡大

コア寄りとなっている現状ユーザー層を、マスユーザー層へと広げるため、占いの潜在的なニーズを引き出す新たな形式の占いアプリの提供や、幅広い層のユーザーが滞留できる占い顧客基盤を構築してまいります。



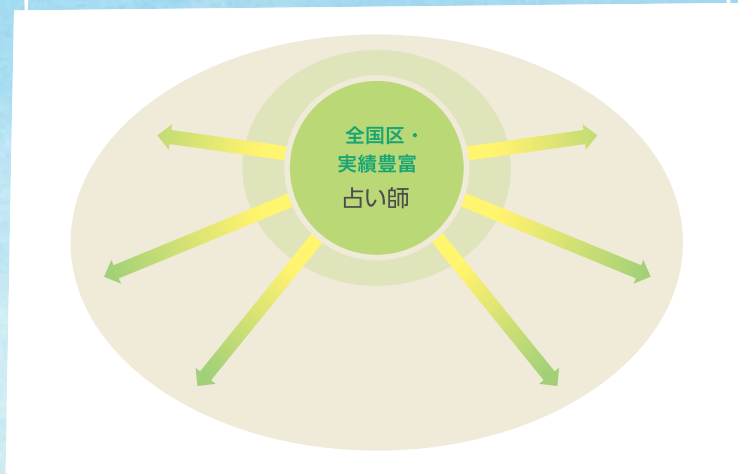
新たなCRMの構築

占い顧客基盤と各種占いサービスとの緩やかな結びつきを形成し、顧客の趣味嗜好に合わせたサービスへと送客することで、スマートフォン市場における最適なCRMの構築を目指してまいります。



占いコンテンツのパーソナリ化

占い師の裾野拡大により「電話占い」「チャット占い」「メール占い」など1対1のパーソナル型サービスを拡充し、占いサービスをより身近なものにすることで、占い市場の拡大を目指してまいります。



会社情報

会社概要(2015年4月30日現在)

会社名 株式会社ザッパラス
住所 東京都渋谷区渋谷2丁目12番19号
東建インターナショナルビル
資本金 1,476,343千円
設立 2000年3月
事業年度 5月1日から翌年4月30日まで
従業員数 連結244名
子会社 株式会社ビーバイイー、Zappallas, Inc.(U.S.)、株式会社PINK

役員(2015年7月24日現在)

代表取締役会長兼社長 玉置 真理
取締役 小楠 裕彦
取締役 柴田 幸男
取締役 小林 真人
取締役 妹尾 眞治
取締役(社外) 美澤 臣一
取締役 森 春幸
常勤監査役(社外) 佐々木 宣
監査役(社外) 井上 昌治(弁護士)
監査役 谷間 真(公認会計士)

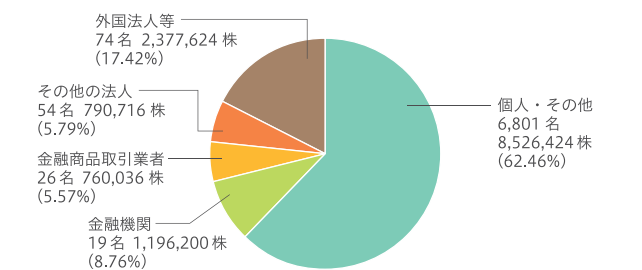
株式の状況(2015年4月30日現在)

発行可能株式総数 50,000,000株 株主数 6,974名
発行済株式の総数 13,651,000株

大株主の状況			
順位	株主名	持株数(株)	持株比率(%)
1	玉置(川嶋) 真理	2,912,000	21.33
2	ビービーイー フィデリティビューリタン フィデリティシリーズ イントリニシック オポチュニティズ ファンド	1,100,000	8.05
3	合同会社クリムゾングループ	668,200	4.89
4	株式会社SBI証券	340,100	2.49
5	日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	215,600	1.57
6	日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	175,500	1.28
7	バンクオブニューヨーク・ジェシー・エム・クラリアント・アカウント・シェイプ・リアル・タイム・エグゼクティブ・エグゼクティブ	127,744	0.93
8	日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口1)	123,600	0.90
9	日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口5)	116,200	0.85
10	日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口6)	115,900	0.84

(注) 1. 当社は、自己株式を918,500株保有しておりますが、上記大株主からは除外しております。
2. 持株比率は自己株式を含んで算出しております。

株式の所有者別分布状況



※自己株式は、「個人・その他」に含まれております。

株主メモ

事業年度	5月1日から翌年4月30日まで	同連絡先	三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 〒137-8081 東京都江東区東砂七丁目10番11号 TEL 0120-232-711(通話料無料)
期末配当金受領株主確定日	4月30日	上場証券取引所	東京証券取引所
中間配当金受領株主確定日	10月31日	公告の方法	電子公告により行う 公告掲載URL http://www.zappallas.com (ただし、電子公告によることができない事故、その他のやむを得ない事由が生じたときは、日本経済新聞に公告いたします。)
定時株主総会	毎年7月		
株主名簿管理人	三菱UFJ信託銀行株式会社		
特別口座の口座管理機関			

お知らせ

ザッパラス公式ホームページを
リニューアルしました！
http://www.zappallas.com
ザッパラス公式ホームページでは、新規オープンするサービス
のお知らせやIR資料を掲載しています。ぜひご覧ください。

ザッパラス

検索

ALWAYS
ON YOUR SIDE

コミュニケーションレター

ZAPPALLAS WAY

2015年7月発行

ココロに寄りそうサービスを届けます。

ZAPPALLAS

http://www.zappallas.com

コンテンツ事業を中心に再成長を目指します。

～ユーザーのココロに寄りそう新しいサービスを生み出します～

当社グループは、今後さらに拡大が見込まれるスマートフォン市場において、中核事業であるコンテンツ事業に優先的に経営資源を集中してまいります。次期(2016年4月期)につきましては、引き続きユーザーのニーズに合致したコンテンツ・サービスの拡充を行うとともに潜在ユーザーとのコンタクトポイントを拡大していくことで、当社グループの顧客基盤を確立・強化し、中長期での企業価値向上を目指してまいります。

2016年4月期テーマ

- スマートフォン市場における占い顧客基盤の確立 ▶ 1
- ゲーム等、新規事業領域への挑戦 ▶ 2

2 ゲーム等、新規事業領域への挑戦

5/1 リリース「なかったコト探偵」



5/8 リリース「マネーハニー」



占いで成功モデルをゲームアプリへ転用。共通フォーマット化による多コンテンツ展開へ

ストーリーに特化したドラマゲームアプリシリーズ「six doubts」から5月に2タイトルをリリースしました。ドラマへの没入感、ゲームの爽快感、マンガの親しみやすさなど、すべてをいといと取りした大人の女性が楽しめる新しいエンターテインメントの形を提案しています。今後はユーザーの反応に合わせて調整しながら、最適なコンテンツフォーマットをつくり、それを量産していくことで収益の拡大を目指します。

第3弾となる新タイトルは
8月リリース予定！

チャット形式で手軽に相談できる占いアプリ

チャプリー

「Chapli」

<https://chapli.me/>

「Chapli」はプロの占い師にチャットで気軽に相談できるサービスです。これまでの占いサイトとは異なり占い初心者ターゲットとしたカジュアルなデザインが特徴です。チャットアプリというコミュニケーション手段を用いた新たなスタイルの占いで、若年層へのアプローチを図ってまいります。

担当者コメント

占い初心者でも楽しめるよう「手軽さ」とサービスを体験した後の「納得感」にこだわってアプリを開発しました。鑑定件数はリリース後2か月で4,000件を突破しており、ユーザーからの反応も良く、手ごたえを感じています。

Chapli プロデューサー 金丸 拓矢



お一人様女性向け“体験専門店”

ソロモノ

「solomono」

<https://solomono.jp/>

「solomono」は社内のビジネスプランコンテストから誕生した、30代40代の独身女性をメインターゲットとした「素敵な体験」をお届けする専門店です。「気軽に一人で参加できる」「初めての体験」をコンセプトにしており、「テキキラバーで体験する占い」「役者が教える本格殺陣レッスン」など、個性豊かな体験を提供しています。

担当者コメント

大人の女性がもっと積極的に新しい体験に出かけることで、充実した時間を過ごしてもらえたらと思い本サービスを企画しました。今後も趣向を凝らした体験を企画し、これまで知らなかったエンターテインメントを提供していきたいと思います。

solomono PJ リーダー 高橋 弓子



財務サマリー

2015年4月期業績概要

科 目	(百万円)	
	2014年4月期	2015年4月期
売 上 高	8,155	7,581
増減額		△ 573
営 業 利 益	722	516
△ 205		
経 常 利 益	752	728
△ 23		
当 期 純 利 益	375	242
△ 133		
総 資 産	10,056	10,168
111		
純 資 産	8,390	8,490
100		

主力のコンテンツ事業の売上高が減少。

為替差益216百万円を計上。

減損損失384百万円及び法人税等調整額△133百万円を計上。

セグメント別概況

コンテンツ事業	売 上 高	4,407 百万円
	セグメント利益	1,636 百万円

- 引き続きフィーチャーフォンユーザーが緩やかに減少し売上高が減少するも、コスト管理の徹底によりセグメント利益率は改善
- 従来とは異なる形式の新しい占いサービス「Chapli」や、大人の女性向けに素敵な体験を提供する「solomono」をオープンするなど、新たなサービスの企画開発を積極的に展開

コマース関連事業	売 上 高	1,685 百万円
	セグメント損失	194 百万円

- Eコマース事業については、「藤巻百貨店」や「cuna select」が順調に成長するも、事業計画を下回って推移していた「STYLEST」やユーザー減少が続くモバイルコマースサイトは他社へ譲渡
- 中核事業に経営資源を集中すべく、グループ戦略の見直しを実施、連結子会社(株)ビーバイイーの株式すべてを2015年5月1日付で譲渡

海外事業	売 上 高	516 百万円
	セグメント損失	82 百万円

- 円安による為替換算の影響もあり売上高が増加
- 利益面では当社の効率的なコンテンツ運営ノウハウの投入や、コスト構造の見直しを実施したことにより、米ドルベースではセグメント損失が減少

その他の事業	売 上 高	971 百万円
	セグメント損失	158 百万円

- 連結子会社(株)PINKにおける旅行事業の売上増加に加え、開発受託の増加等により前期比で売上高が増加
- 広告宣伝費等コストの減少により、セグメント損失が減少

業績予想

2016年4月期 通期業績見通し

売上高	7,450 百万円 (前期比 △1.7%)	営業利益	0 百万円 (前期比 —)
-----	-----------------------	------	---------------

ビーバイイーが連結子会社から除外されるため、売上高は前期比で減少するも、ビーバイイーを除外した前期比ではコンテンツ事業を中心に売上高が約8億円増加する計画。新サービスやコンテンツへの積極的な投資により、広告宣伝費が前期比で約6億円増加すること等により、営業利益は0百万円となる見込み。