

Always On Your Side

ZAPPALLAS 2009 The 10th Interim Business Report

株主メモ

事業年度	5月1日から翌年4月30日まで
株主確定基準日 (定時株主総会・期末配当金)	4月30日
中間配当基準日	10月31日
定時株主総会	7月中
株主名簿管理人	東京都千代田区丸の内一丁目4番5号 三菱UFJ信託銀行株式会社
同事務取扱場所	東京都千代田区丸の内一丁目4番5号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
お問い合わせ先 郵便物送付先	〒137-8081 東京都江東区東砂七丁目10番11号 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 電話 0120-232-711 (フリーダイヤル) 株式に関するお手持用紙のご請求につきましては、以下の電話番号ならびにインターネットにより24時間受付けております。 なお、特別口座に記録された株式についてのお手持用紙となりますので、ご注意ください。 0120-244-479 (通話料無料) インターネットアドレス http://www.tr.mufig.jp/daikou/
同取次所 公告の方法	三菱UFJ信託銀行株式会社 全国各支店 電子公告により行う。(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、日本経済新聞に掲載して行う。)(http://www.zappallas.com/ir/O4.html)

お知らせ

株券電子化に伴いまして、各種お手続が変更されております。詳しくは証券保管振替制度をご利用の株主様はお取引の証券会社に、ご利用でない株主様は上記株主名簿管理人にお問い合わせください。

ZAPPALLAS www.zappallas.com


株主の皆さまの声を聞かせてください

当社では、株主の皆さまの声を聞かせいただくため、アンケートを実施いたします。
お手数ではございますが、アンケートへのご協力をお願いいたします。

下記URLにアクセスいただき、アクセスコード入力後に表示されるアンケートサイトにてご回答ください。所要時間は5分程度です。


 <http://www.e-kabunushi.com>
アクセスコード 3770

Yahoo!, MSN, exciteのサイト内にある検索窓に、**いいかぶ**と4文字入れて検索してください。

 空メールによりURL自動返信
kabu@wjm.jpへ空メールを送信してください。(タイトル、本文は無記入)アンケート回答用のURLが直ちに自動返信されます。

●アンケート実施期間は、本書がお手元に到着してから約2ヶ月間です。

ご回答いただいた方の中から抽選で薄謝(図書カード500円)を差しさせていただきます

 ※本アンケートは、株式会社エーツメディアの提供する「e-株主リサーチ」サービスにより実施いたします。(株式会社エーツメディアについての詳細 <http://www.a2media.co.jp>)
※ご回答内容は統計資料としてのみ使用させていただきます、事前の承諾なしにこれ以外の目的に使用することはありません。

●アンケートのお問い合わせ TEL: 03-5777-3900(平日 10:00~17:30)
「e-株主リサーチ事務局」 MAIL: info@e-kabunushi.com



証券コード：3770

第10期 | 株主通信(中間)

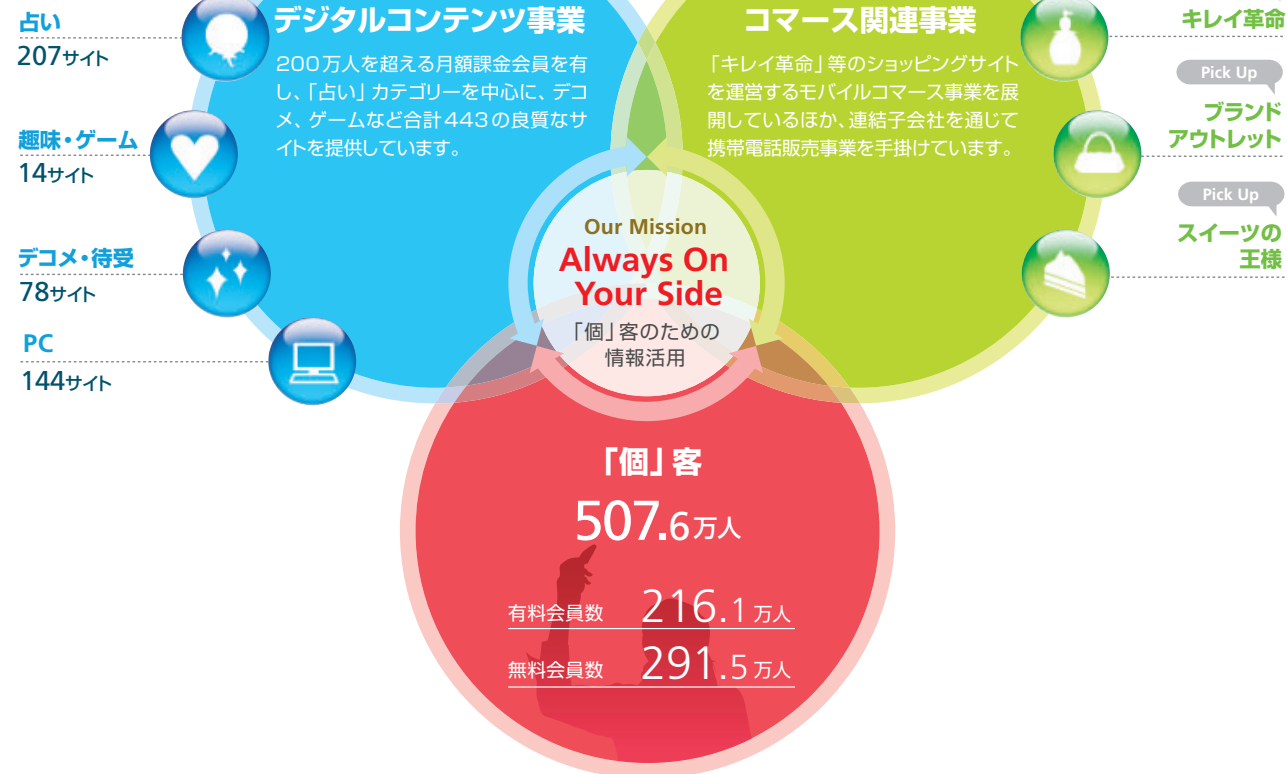
2008年5月1日から2008年10月31日まで

Business Overview

ビジネスの概況

ZAPPALLAS

株式会社ザッパラス



Our Mission

「個」を尊重する - 顧客から「個」客へ -

「縁」を大切にする - 「個」客生涯価値の重視 -

「環」を創造する - 付加価値の高い流通 -

次世代モバイルビジネスの創造を目指して

ザッパラスは設立から今日まで、お客さま一人ひとりの「個」に向けて多彩なコンテンツを発信するとともに、お客さまの生涯価値向上に寄与するサービスの提供を推進してきました。価値観の多様化が一段と進む近未来を見据え、これからもデータベースマーケティングを駆使したモバイルビジネスの新しい「かたち」を創造してまいります。

To Our Shareholders

株主の皆さまへ



スギヤマ マサノリ
代表取締役会長兼社長 杉山 全功

成長の「第2ステージ」を迎え、
更なる収益力強化に取り組んでいます。

第10期第2四半期累計期間（2008年5月1日から2008年10月31日までを以下「中間」とします）のモバイルビジネスを取り巻く市場環境は、前期に引き続いて堅調に推移しました。10月31日現在における携帯電話の累計契約台数は1億513万台と1億の大台を超え、そのうち第3世代携帯電話端末は9,438万台に達しています。

こうした市場の拡大を背景として、当社グループでは、主力であるデジタルコンテンツ事業において「占い」に続く収益の柱を育成するために新ジャンルのサイトを積極的に投入しました。コマース関連事業については、新規ショッピングサイトの投入による商材の拡充を進めるとともに、携帯電話販売事業の業務効率向上に努めました。

これらの取り組みの結果、当中間期の連結業績は、売上高4,977百万円（前年同期比24.3%増）、営業利益1,381百万円（同48.5%増）、経常利益1,376百万円（同47.5%増）、四半期純利益802百万円（同60.9%増）となりました。

当社グループは2000年3月の設立以来、膨大な顧客データベースを基盤として付加価値の高いサービスを創出する新たなビジネスモデルの確立に注力してまいりました。その「第1ステージ」を成功のうちに終了し、2008年4月からは収益力の更なる強化を目指す「第2ステージ」に歩を進めています。時代のトレンドを読む確かな先見力と高品質なサービスの提供を通じて、持続的な成長と企業価値の一層の向上を実現してまいります。

株主の皆さまには、引き続き温かいご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

Top Interview

社長インタビュー



株式会社ザッパラス
代表取締役会長兼社長

杉山 全功

Profile

1965年生まれ。1988年関西大学法学部卒業後、ダイヤル・キュー・ネットワーク取締役に就任し、音声を活用したコンテンツビジネス事業の立ち上げに参画する。シンフォレストで専務取締役、インデックスで経営企画室長など、他メディアでのコンテンツ業界を経て、2004年に(株)ザッパラス代表取締役社長に就任。2007年7月より会長職を兼務し、現在に至る。

Q 当中間期の経営環境と業績に対する評価をお聞かせください。

A 増収増益を達成しましたが、当社グループの成長が本格化するのこれからです。

現在、世界ではサブプライムローン問題に端を発した金融危機や景気後退が大きな問題となっていますが、当社グループが軸足を置くモバイルビジネス業界は順調に発展を続けています。デジタルコンテンツは単価の安い身近なエンターテインメントですし、eコマースも手軽な買い物で自宅で楽しめる仕組みになっているので、景気動向に影響を受けにくい強いマーケットであると認識しています。

こうした状況の中で、当社グループは2009年4月期を、より強固な収益基盤を構築するための「第2ステージ」と位置づけ、デコレーションメール（デコメ）やゲームといった新ジャンルへの注力をはじめ、原価率低減の取り組みやコマース関連事業における商材の拡大などさまざまな施策を展開してきました。これらの施策が奏功し、当中間期も大幅な増収増益を達成できたことで、株主の皆さまに対する責任を果たせたものと考えています。

しかし当社グループの本格的な成長はまだ始まったばかりです。当面の好業績に満足することなく、更に上を目指して経営に当たっていきたいと気を引き締めています。

Q 事業セグメント別の取り組みと成果について教えてください。

A 集客力やマーケティング力、運営ノウハウが更なる業績の向上へとつながりました。

デジタルコンテンツ事業に関しては、主力である「占い」の充実化と並行して、デコメや待受、女性向け恋愛シミュレーションゲームなど新分野の育成に努めました。デコメ・待受の会員数は顕著な伸びを示していますし、新規カテゴリーであったゲームについても計画通りに推進することができました。

コマース関連事業は当社が手掛けるモバイルコマース事業と連結子会社である株式会社ジープラスが展開する携帯電話販売事業に大別されます。モバイルコマースについては、マーチャンダイジングを強化し、お客さまが求める商品や売れ筋商品を「適時適確」に提供するという方針を徹底しました。携帯電話販売事業は、業務の効率化を図ったことにより収益性が大幅に改善しました。

その他の事業においては、前年度から引き続きSuica.jpのシステム開発とサイト運営ならびに広告事業を展開しました。

商品やサービスのクオリティを維持・向上することはもちろん重要ですが、当社グループでは独自の集客システム、マーケティング、オペレーションが三位一体となって機能しており、それが業績伸長の原動力になっています。

Q 「第2ステージ」への移行を決定された理由は何でしょうか。

A 収益源の多様化を通じて、市場環境に左右されない経営基盤を構築するためです。

当社グループはこれまでデジタルコンテンツ、中でも「占い」カテゴリーに特化して急速な成長を遂げてきました。基本戦略は、特定の分野にクオリティの高いコンテンツを集中投下してシェアの拡大を目指すというもので、その最初のターゲットが「占い」だったので。

しかし、当社グループが今後も継続的に成長を続けていくためには、収益源の分散化が欠かせません。事業規模はもはやベンチャー企業としての枠を超えており、1点に特化する手法から脱皮してウイングを拡げるステージに入るべきだと判断しました。ある商品やビジネスが伸び悩んでも他の事業がバックアップするという体制を構築するため、2009年4月期を「第2ステージ」開始の年度と位置づけました。

具体的な施策としては、デコメやゲームを積極的に展開し、「占い」に続く収益の柱の育成に努めているほか、モバイルコマースでは、初めの総合ショッピングサイトを開設し、より多くのお客さまにご利用いただけるよう努めています。デジタルコンテンツ事業、コマース関連事業に続く第3の主力分野を開拓していくことも「第2ステージ」のテーマのひとつです。

こうして重層的に収益構造の多様化を進め、外部環境に影響されにくい強固な経営基盤を創出していきます。

Q ザッパラスの今後の発展のために対処すべき課題は何でしょうか。

A 「3つの資産」を有効活用するために、人材の育成に注力します。

F1層をコアとした200万人を超える月額課金会員と、顧客情報から得られるデータベース、そしてデータベースを活用して事業化するノウハウ、この3つが当社グループの強みであり資産であると考えています。しかし、これらの資産を有効に活用していくスタッフがいなければ利益を創造する仕組みを確立することはできません。

また当社グループは現在、次の成長に向けて収益源の多様化を進めていますが、新たな商品・サービスの開発にはスタッフの斬新な発想やビジネス構築力が不可欠です。優れた人材を確保すると同時に社内教育を充実させ、人材の層を厚くすることによって第2ステージを名実ともに確固としたものにしていく考えです。

もうひとつの課題は内部管理体制の強化です。当社グループがまだベンチャーであった頃と異なり、昨今では上場企業にふさわしい、より徹底したコンプライアンスやガバナンス体制が求められるようになってきました。こうした要請に応えるため、J-SOX法への対応を1年前倒しで実施するなど社内管理体制の高度化に高い意識を持って取り組んでいます。

Top Interview





Q 2009年4月期下期の経営環境と業績の見通しをお聞かせください。

A 当社グループの強みであるビジネスの運用ノウハウを活かし、増収増益を達成したいと考えています。

下期もモバイル市場は拡大を続け、新規企業の参入が増加するものと予測しています。しかし当社グループは新たな競争の発生を怖れていません。新規参入によってマーケット全体が活性化しますし、競争の激化は、適正に利益を出せる会社と、利益を出せず撤退を余儀なくされる会社の2極化を促すので、当社グループにとっては逆にチャンスであると考えられています。

モバイルビジネスは単に良質のコンテンツを制作すればよいというものではありません。コンテンツのクオリティ、集客力、運用力、この3つの要素がバランスよく揃っていなければ成功できないのです。当社グループは付加価値の高いコンテンツを提供すると同時に、効果的なプロモーションやマーケティング、更にビジネスを効率的に運用していくノウハウなどを有していますので、市場の拡大は成長への好機であると認識しています。下期はこの好機を確実にとらえ、来期に向けての戦略的な投資や新規サービスの開発に力を注いでいきます。

通期の業績に関しては、売上高9,776百万円、営業利益2,638百万円、経常利益2,642百万円、当期純利益1,548百万円を見込んでおり、増収増益路線を堅持できる見通しです。

Q 最後に株主の皆さまにメッセージをお願いします。

A 持続的な企業価値の向上と株主の皆さまへの利益還元に取り組んでまいります。

企業価値の向上に関しては、しっかりした収益を上げられる企業体質をつくっていくことが第一だと考えています。単年度だけ好業績を出すことは簡単です。大切なことは短期的な利益も重視しながら、中長期的な視点に立って強靱な収益基盤づくりを行うことです。その意味で、今は大きなチャンスと時期だと考えています。モバイル市場が堅調に拡大を続けている中で、当社グループのプレゼンスは相対的に大きくなっており、継続的な成長への条件が整ってきました。「第2ステージ」の着実な進捗を通じて企業価値の向上を実現し、株主の皆さまをはじめとするステークホルダーのご期待に応えてまいりたいと考えています。

株主の皆さまに対する利益還元については、上場以来、単体当期純利益の30%を配当性向の目処として安定的な配当に努めてきましたが、今後もこの方針が変わりはありません。30%を配当し、70%を内部留保として新規サービスの開発や業務・資本提携、M&Aなど次の成長への資金として備えるというのが利益配分における基本戦略です。株主の皆さまにおかれましては、今後も引き続き当社グループに対するご理解とご支援をいただきたく、心よりお願い申し上げます。

Column コラム

Market Conditions

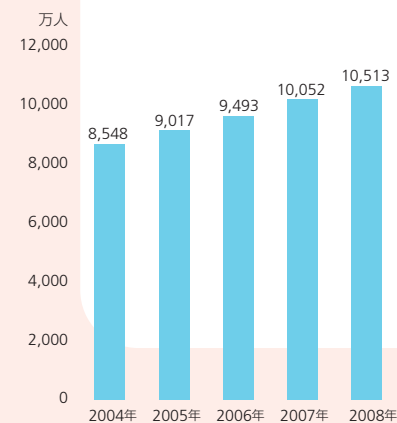
市場概況

Figure 01

2007年に1億人を突破した携帯電話ユーザー

携帯電話のユーザー数は、第3世代（3G）端末とパケット定額制が普及期に入った2007年に1億人を突破しました。コンテンツ市場の拡大を支えるパケット定額制は、2009年3月に全契約の50%以上に達すると予測されています。

携帯電話の契約者数



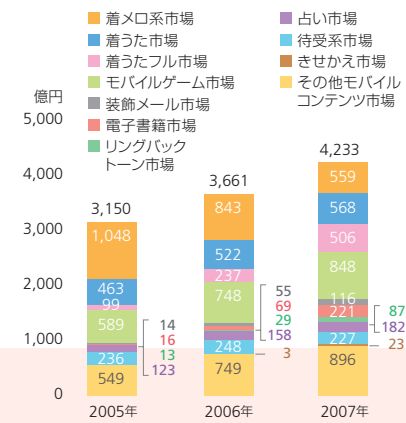
出典：(社)電気通信事業者協会

Figure 02

カテゴリーの多様化が進むモバイルコンテンツ市場

「着うた」「ゲーム」「待受」「電子書籍」「占い」「デコメ」など、多彩なカテゴリーのデジタルコンテンツを携帯電話を通じて有料配信するモバイルコンテンツ業界。その市場規模は堅調に拡大し、2007年には4,233億円に達しています。

モバイルコンテンツ市場



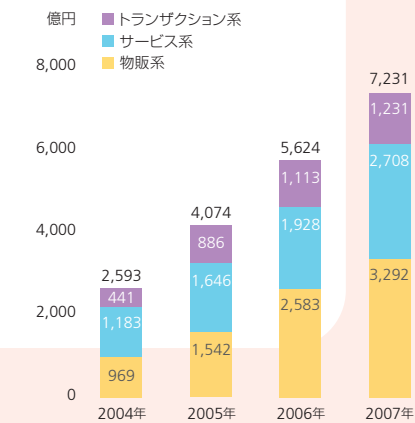
出典：モバイル・コンテンツ・フォーラム

Figure 03

急速な成長が続くモバイルコマース市場

モバイルコマース市場は、商品を携帯電話から購入する「物販系」、交通チケットなどの購入を含む「サービス系」、証券取引やオークションの手数料を集計した「トランザクション系」に分類され、いずれもここ数年で急激な伸長を記録しています。

モバイルコマース市場



出典：モバイル・コンテンツ・フォーラム

Key Indicators

重要な経営指標

Point 1

有料コンテンツ会員数

当社グループでは、既存コンテンツの品質管理と魅力的な新規コンテンツの継続的な投入を通じて有料会員数の増加に努めています。当中間期末における月額課金会員数は205万人に達し、前年同期末と比較して38万人の大幅増加となりました。カテゴリー別の内訳は、「占い」が148万人、「待受」が25万人、「デコメ」が22万人、「趣味・ゲーム」が8万人となっており、「占い」が依然として強いものの、前年同期末との比較では「デコメ」の会員数がほぼ倍増と際立っています。年齢・性別に関しては、可処分所得が多く市場牽引力が強いといわれるF1層（25歳～34歳の女性層）が中心となっています。

Point 2

コマース関連事業売上高

当中間期におけるコマース関連事業の売上高は、前年同期比で11.5%増加し、895百万円となりました。内訳はモバイルコマース事業が566百万円、携帯電話販売事業が328百万円となっています。モバイルコマース事業では、『キレイ革命』、『ブランドアウトレット』、『スイーツの王様』など合計20サイトの公式ショップを運営し、お客さまの多様なニーズに応える商材開拓と、効率的な集客による売上拡大に努めています。2008年10月には総合ショッピングサイトである『ポケットマーケット』をオープンし、家電や生活雑貨、インテリアなど、これまで当社グループが手掛けなかった商品の取り扱いを開始しました。一方、子会社の株式会社ジープラスが展開する携帯電話販売事業については、当中間期末で3店舗を有し、効率的なショップ運営による収益力強化を図っています。

Point 3

売上高経常利益率

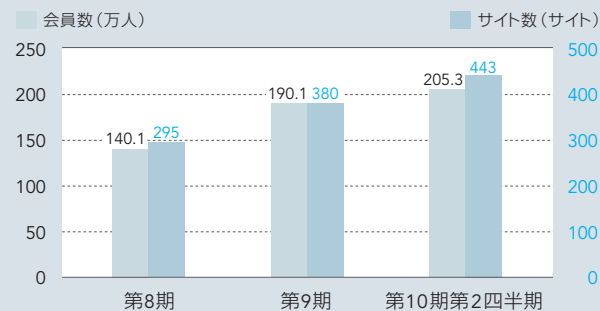
当社グループは企業の収益力を最も確に示す指標として売上高経常利益率を重視し、常に10%以上を確保できる体制を確立しています。当中間期の同数値は27.6%であり、前年同期比で4.3ポイント向上しました。ここ数年、当社グループの売上高経常利益率は20%以上で堅調に推移しています。これは、デジタルコンテンツ事業において開発から運営までの低コスト一貫体制を確立しているため、売上高の伸長に比してロイヤリティなど売上原価率が低下傾向にあること、ならびに携帯電話販売事業で収益改善が顕著であったことなどによるものです。当社グループは2008年5月より成長の「第2ステージ」に入っています。業容の拡大に伴い、広告宣伝費をはじめとする販売管理費の増大が予想されますが、投下コストに対して最大限の収益を上げることにより、高水準の売上高経常利益率を維持していきたいと考えています。

Point 4

新規投入サイト数

当中間期は、モバイルコンテンツ41サイト、PCコンテンツ25サイトを、合計66サイトを新規投入しました。その結果、当中間期末の提供サイト総数は、前期末より63サイト増加し443サイトとなりました。当社グループがトップシェアを誇る「占い」カテゴリーでは21サイトを投入しました。中でも2008年9月にリリースしたふたつのサイト、『365誕生日大占術』と『予言者バラート・クララ』がF1層を中心に好評を博しています。また「デコメ」カテゴリーでは、2008年6月に配信を開始した『えもじの宝箱』が、その豊富な絵文字ラインアップにより人気コンテンツのひとつとなりました。2009年4月下期におきましても、「占い」「デコメ」カテゴリーを中心に魅力的なコンテンツを投入してまいります。

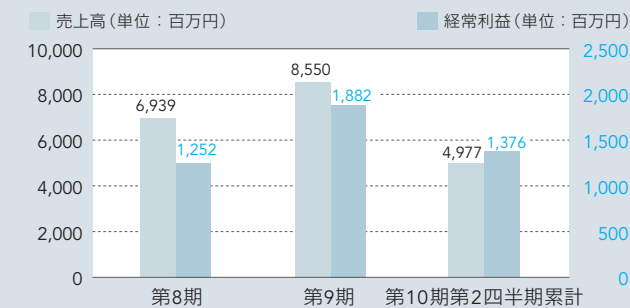
会員数及びサイト数



主要ショッピングサイト



売上高及び経常利益



提供サイト



注：これまで月額課金制と従量課金制の合計を「会員数」としてきましたが、当第2四半期から当社に定期的に使用料を支払いいただく月額課金制の「会員数」のみを表示しております。よって、前期まで報告してきました「会員数」とは数値が異なります。



Consolidated Financial Statements

連結財務諸表

貸借対照表(要旨)

(単位：千円)

科目	当第2四半期 2008年10月31日現在	(ご参考)前中期 2008年4月30日現在
資産の部		
流動資産	5,752,612	5,544,084
固定資産	1,273,885	1,161,167
有形固定資産	102,005	115,598
無形固定資産	437,724	412,595
投資その他の資産	734,156	632,973
資産合計	7,026,498	6,705,252
負債の部		
流動負債	1,548,845	1,725,566
負債合計	1,548,845	1,725,566
純資産の部		
株主資本	5,447,047	4,949,894
資本金	1,432,643	1,421,443
資本剰余金	1,358,018	1,346,818
利益剰余金	2,656,385	2,181,632
少数株主持分	30,604	29,791
純資産合計	5,477,652	4,979,686
負債純資産合計	7,026,498	6,705,252

損益計算書(要旨)

(単位：千円)

科目	当第2四半期 自2008年5月1日 至2008年10月31日	(ご参考)前中期 自2007年5月1日 至2007年10月31日
売上高	4,977,926	4,003,749
売上原価	1,739,556	1,672,955
売上総利益	3,238,370	2,330,794
販売費及び一般管理費	1,856,610	1,400,340
営業利益	1,381,759	930,453
営業外収益	12,006	4,682
営業外費用	17,080	1,786
経常利益	1,376,686	933,349
特別利益	—	29,418
特別損失	186	41,434
税金等調整前四半期純利益	1,376,500	921,333
法人税、住民税及び事業税	598,406	438,873
法人税等調整額	△25,022	△11,069
少数株主利益又は少数株主損失(△)	813	△5,027
四半期純利益	802,303	498,557

キャッシュ・フロー計算書(要旨)

(単位：千円)

科目	当第2四半期 自2008年5月1日 至2008年10月31日	(ご参考)前中期 自2007年5月1日 至2007年10月31日
営業活動によるキャッシュ・フロー	634,485	457,600
投資活動によるキャッシュ・フロー	△284,606	△275,110
財務活動によるキャッシュ・フロー	△299,960	△156,032
現金及び現金同等物の増減額	49,919	26,456
現金及び現金同等物の期首残高	2,880,355	2,441,966
現金及び現金同等物の四半期末残高	2,930,275	2,468,422

当連結会計年度より「四半期財務諸表に関する会計基準」及び「四半期財務諸表に関する会計基準の適用指針」を適用しております。従いまして、当第2四半期連結財務諸表と前年中間財務諸表とは、作成基準が異なるため前年比較に関する情報は参考として記載しております。



Corporate Data

会社案内(2008年10月31日現在)

会社の概況

会社名	株式会社ザッパラス
住所	東京都渋谷区恵比寿一丁目19番19号
資本金	1,432,643千円
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	連結148名
子会社	株式会社ジープラス

役員

代表取締役会長兼社長	杉山全功
専務取締役	山崎浩史
取締役	森春之
取締役	松本浩介
社外取締役	田中奉文
常勤監査役	山口豊義
監査役	井上昌治 (弁護士)
監査役	濱村則久 (公認会計士)

株式の状況

発行可能株式総数	190,000株
発行済株式の総数	132,140株
株主数	2,461名

大株主の状況

順位	株主名	持株数(株)	持株比率(%)
1	川嶋 真理	27,020	20.45
2	三木谷 浩史	14,930	11.30
3	ネットキャピタル パートナース リミテッド (常任代理人 株式会社みずほコーポレート 銀行宛証券決済業務室)	10,550	7.99
4	日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	8,626	6.53
5	日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	7,850	5.94
6	佐藤 和利	4,600	3.48
7	バンクオブニューヨーク・シーエムクライアントアカウ ントジェイビーアルディアアイエスジーエフイーエイシー (常任代理人 株式会社東京三菱UFJ銀行)	4,234	3.20
8	トランス・コスモス株式会社	2,600	1.97
9	杉山 全功	2,260	1.71
10	野村信託銀行株式会社(信託口)	2,092	1.58

株式の分布状況

