

Always On Your Side



## 株主さま向けアンケート 声をお聞かせください

当社では、株主の皆さまの声をお聞かせいただくため、アンケートを実施いたします。お手数ですが、下記の方法にて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

携帯電話からもアクセスできます  
QRコード読み取り機能のついた携帯電話をお使いの方は、右のQRコードからもアクセスできます。



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、本報告書がお手元に到着してから約2ヶ月間(2007年3月20日まで)です。

ご回答いただいた方の中から  
抽選で簿樹(図書カード500円)  
を進呈させていただきます



※本アンケートは、株式会社エーツー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。(株式会社エーツー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「e-株主リサーチ事務局」  
TEL: 03-5777-3900 MAIL: info@e-kabunushi.com

## 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・利益配当金)	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	東京都中央区八重洲一丁目2番1号 みずほ信託銀行株式会社
同事務取扱場所	東京都中央区八重洲一丁目2番1号 みずほ信託銀行株式会社 本店証券代行部
お問い合わせ先 郵便物送付先	〒135-8722 東京都江東区佐賀一丁目17番7号 みずほ信託銀行株式会社 証券代行部 電話 0120-288-324(フリーダイヤル)
同 取 次 所	みずほ信託銀行株式会社 全国各支店 みずほインバスターズ証券株式会社 本店及び全国各支店
公 告 の 方 法	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。)( <a href="http://www.zappallas.com/ir/04.html">http://www.zappallas.com/ir/04.html</a> )

**ZAPPALLAS** [www.zappallas.com](http://www.zappallas.com)

## Interview with the President

### 社長インタビュー



#### ごあいさつ

ザッパラスは株主の皆さまへの利益還元を  
経営の最優先課題として位置づけ、  
独自のビジネスモデルの構築と積極的な事業展開を通じて、  
株主企業価値の向上に取り組んでいます。  
今後とも変わらぬご理解とご支援をお願い申し上げます。

スギヤマ マサノリ  
代表取締役社長 杉山 全功

Profile: 1965年東京都生まれ。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(株)ザッパラス代表取締役社長に就任し、現在に至る。

#### Q 2007年4月期中間期の業績についてご説明ください。

A 当中間期は売上高3,259百万円、経常利益683百万円、中間純利益357百万円という好業績をあげることができました。しかし数字以上に重要なことは、グループ全体の事業ポートフォリオ構築が順調に進んだということです。  
当社の主力であるデジタルコンテンツ事業は、利益率の高い自社コンテンツを継続して投入することによって利益に大きく貢献しました。コマース

関連事業については、商品構成やマーチャンダイジングの見直し、業務効率の改善といった施策を推進した結果、営業損失が当初見込みより縮小し、収益が大幅に改善しました。連結子会社において推進しているモバイル広告の配信事業は、事業立ち上げの投資フェーズから利益創出フェーズへの転換に成功しました。こうした取り組みによって、収益基盤をさらに強化できたことが当中間期の大きな収穫であったと考えています。

## 「個」を育み、新たなマーケットを創る。

私たちザッパラスは2000年の創立時より、お客さま一人ひとりの満足を追求し、お客さまやクライアントとの緊密な関係を維持し、それによって新たな流通ネットワークの確立をめざすことを企業理念として掲げてきました。21世紀のモバイルビジネスは、顔の見えない顧客集団を対象としては成立しません。それぞれ異なる個性と嗜好を持ったお客さまの「個」に訴えかける商品やコンテンツの創造と、お客さまの生涯価値の向上に資するEコマースコミュニケーションの構築が求められています。ザッパラスは、400万人を超える会員へのサービス提供によって蓄積された膨大なデータベースを基盤として付加価値の高いソリューションサービスを創出し、すべてのステークホルダーにとって価値ある企業であり続けます。

### ■ 顧客から個客へ。「個」を尊重することを大切に。

私たちザッパラスは、顧客をひとくりにするのではなく、ひとつひとつの個性を尊重しながら、ひとりの人として対等に向き合っていきたい。

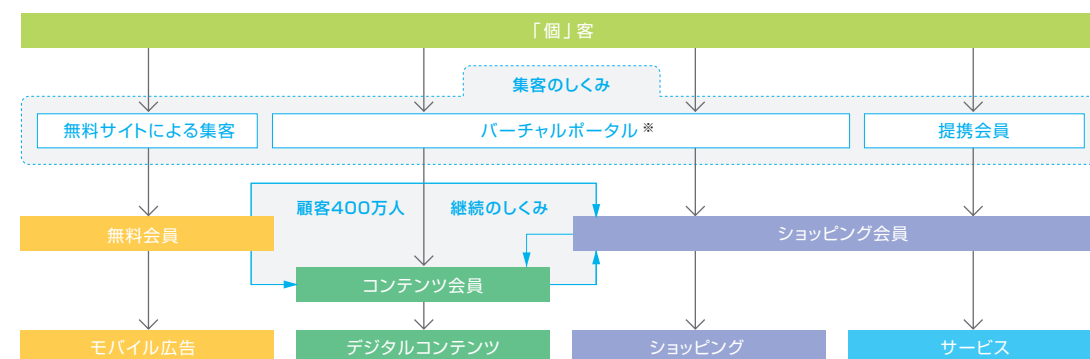
### ■ 「縁」を育む関係づくり。人生に寄り添う生活デバイスに。

安易なディスカウントやその場限りのインセンティブ、過剰なプロモーションなどによって一度限りのユーザーを増やすのではなく、価値ある商品やコンテンツを提供し続けながら「縁」を育てていくこと。

### ■ 笑顔で満たされる、付加価値の高い流通環境を。

単に安いというだけの商品ではなく、確かな価値のある商品を扱うこと。それは、新たな商品流通ネットワークを創造するカギのひとつであると言えるでしょう。お客さまに対して商品が持つ背景（ストーリー）をきちんと伝え、その価値に見合った価格で提供することにより、お客さまやクライアント、さらには作り手の満足を高め、次の商品流通につながります。

#### ビジネスモデル



\*サイト間で相互リンクすることによって、露出度を高め、利用者の流入を増やすポータルサイトと同様の効果が得られることを指します。

# Interview with the President

## 社長インタビュー

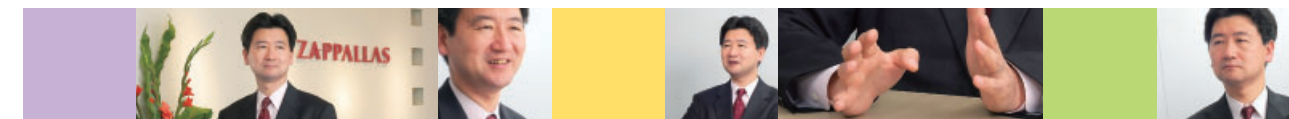
**Q** ザッパラスを取り巻く事業環境はどのように変化しているとお考えですか。

**A** これまでモバイルビジネスという、携帯端末の販売とコンテンツプロバイダー事業がほとんどを占め、コンテンツ自体も、着メロや待ち受け、ゲーム、占いなどのようにエンターテインメント色の強いものが主流でした。しかし、いま市場は大きな転換期を迎えています。モバイル端末に、おサイフケータイやモバイルSuicaに代表されるような決済機能が付加され、生活シーンに密着したサービスツールへの進化が始まっています。モバイル広告の市場も急拡大してきました。モバイル端末に検索エンジンが載るようになったことも見逃せません。検索ランキングによって人気サイトが即座に分かるようになりますから、すでに高いシェアを有している企業がより有利になり、コンテンツプロバイダーの2極化

が進むものと予想しています。当社は「占い」カテゴリにおいて高いシェアを有しており、検索エンジンの搭載は、今後のビジネスチャンスの拡大につながっていくものと考えています。

**Q** ザッパラスの同業他社に対する優位性や強みは何でしょうか。

**A** 最大の強みは、占いという分野に特化したことによってF1層（25歳から34歳の女性層）に確固とした顧客基盤を形成できたことです。占いは待ち受けや着メロと異なり会員の定着率が高いので、安定した既存会員層に新規コンテンツ投入によって新たな顧客が上積みされるという継続型のビジネスモデルとなっています。豊富な顧客数を持つメリットは、ユーザーの属性をデータベースとして蓄積し活用できるということです。住んでいる地域とか、性別、年齢といった基本属性に加え、行動のパターンも分析できますから、効果的にモバイル広告を打つことができますし、後述するように、戦略的なアライアンスを進めることも可能になっています。当社はいまコンテンツプロバイダーから総合モバイルメディアカンパニーへと変貌する過渡期にありますが、この会員400万人のデータベースは成長への貴重な原動力になってくれると信じています。



**Q** ザッパラスが今後も発展を続けていくための戦略についてお聞かせください。

**A** 当社の基本的なビジネスモデルは、モバイルやPCといった端末に会員向けの情報を提供して料金をいただくというものですが、昨今はモバイルコマースなどのように端末を使った物販やサービスの提供が拡大しています。またユーザーから料金をいただくのではなく、広告を配信することによってクライアントから収入を得るという事業形態も増えています。ユーザーの利便性向上を目的とした他企業とのアライアンスも積極的に推進しています。2006年11月には株式会社ゆこゆこ提携し、同社が提供する温泉情報をiモード向けに配信するサービスを開始しました。また同月、アフィリエイト事業を展開している株式会社アドウェイズと業務提携し、占い勝手サイトの共同運営を始めました。ザッパラスでは、こうしたサービスの多様化・高度化によってお客さま一人ひとりのニーズに応え、継続的な発展を図りたいと考えています。

**Q** 2007年4月期（通期）に向けた抱負をお聞かせください。

**A** 当中間期は予想以上の好業績を残せましたが、通期についても当初計画である売上高6,809百万円、経常利益1,005百万円、当期純利益547百万円を上回る結果を出せるよう頑張っていきます。当社は2007年4月期を、来期以降の飛躍的發展に向けた足場づくりの時期と位置づけていますので、その達成に向けて全力を傾注し、マーケットの好機を確実に活かしていきたいと考えています。また、当社は株主重視を経営の基本に置いています。現在、いわゆる新興市場の中で企業業績への不安が惹起していますが、当社は引き続き安定的な成長を実現し、株主の皆さまに安心して投資していただける状況をご用意していきます。株主の皆さまへの利益還元に関しては、前期と同様に当期末に単体の税引後で30%を目処として配当を行う計画です。今後とも継続的かつ安定的な配当政策を実行し、株主の皆さまの期待に応えてまいります。

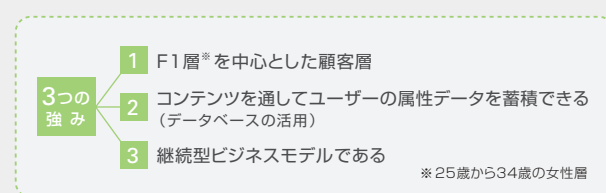
## モバイル市場の動向

ケータイ電話が「生活インフラ」としてますます浸透していき、それに伴うサービスも拡大していく。



## ザッパラスの強み

当社が順調に、売上、利益を拡大しているのは次のような強みを有しているからです。



## 事業提携

### 占いマカロン



株式会社アドウェイズとの業務提携によるアフィリエイト広告モデルの占い勝手サイト。ユーザーはサイトから送られてくる広告をクリックすることによりポイントを獲得、ポイント数に応じて占いメニューを楽しむことができます。既存の勝手サイトを凌駕するコンテンツクオリティ・ボリュームを実現することで、10代から30代後半までの女性に幅広く支持される無料サイトを目指してまいります。

### 得選癒しの温泉宿



サービス商材提供モデルの第1弾。株式会社ゆこゆことの事業提携による温泉宿泊予約サイト。日本各地の温泉宿から厳選した、宿泊プランをラインナップしております。こだわり条件から検索、お客さま満足度やランキングなど多彩な情報が満載です。

## 2007年4月期の目標

売上高 → 6,809 百万円

経常利益 → 1,005 百万円

当期純利益 → 547 百万円



# Key Indicators

## 重要な経営指標

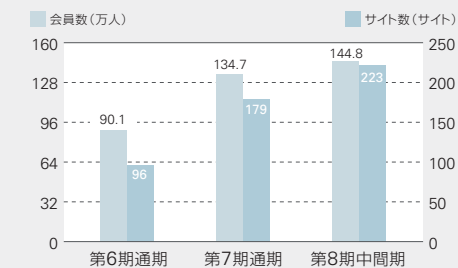
### Topics 1

#### 有料会員数

ザッパラスの全会員数は約400万人、そのうち144.8万人が有料会員となっています(2006年10月31日現在)。有料会員は市場牽引力が強いと言われるF1層が中心であるため、顧客特性に合わせて占いを中心とした223のサイトを提供しています。

ザッパラスの有料会員数の推移において特徴的なことは、退会するお客さまが少ないことです。既存コンテンツのお客さまの継続率が高いため、新たに投入したコンテンツによるユーザーが、そのまま有料会員数の「増加分」となり、ザッパラスの強固な顧客基盤形成に寄与しています。なお今後については、温泉宿泊予約サイトにはいるシニア層へのリーチの拡大と、無料ニュースサイトの提供開始によって男性ビジネスマンの入会も活発化するものと分析しています。

#### ■ 会員数及びサイト数



### Topics 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87.3%増の640百万円となり、総売上高の19.6%を占めました。売上高の推移も堅調で、前期の年末・年始商戦で大幅に増加した売上レベルを現在も維持しています。

前期(2006年4月期通期)は売上高の拡大を図るために商材を増やし、その商材を扱うためにスタッフの増員を実施したため、売上高総利益率が27.0%に留まりました。そこで当中間期は収益力の向上を目指して商品構成の見直しを行い、商材の集中と選択を図りました。中心となる商材は、食品、化粧品、グッズの3種類。これらの商品を効率的に販売するために、『スイーツの王様』『キレイ革命』『ブランドアウトレット』というショッピングサイトにおいて売上動向を検証しています。この結果、当中間期のコマース関連事業の売上高総利益率は30.6%に上昇し、収益構造変革の成果が現れています。

#### ■ 主要ショッピングサイト

<p><b>スイーツの王様</b></p> <p>【胡蝶庵】 とろける抹茶生大福</p> <p>【SHIMIZU】 ブルーベリーチーズタルト</p>	<p><b>キレイ革命</b></p> <p>レバンテ シーイーイレブ アクア(美容液)</p> <p>しそ黒酢ドリンク★ 720ml (健康食品)</p>	<p><b>ブランドアウトレット</b></p> <p>【ルイ・ヴィトン】 LOUIS VUITTON 二つ折財布/ M60003 モノグラム</p> <p>【コーチ】 COACHショルダーバッグ/ 6338 KHA</p>
--	--	--

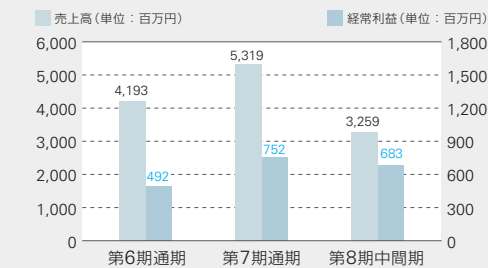
### Topics 3

#### 売上高経常利益率

ザッパラスでは企業の収益力を端的に示す経営指標として売上高経常利益率を重視しています。当中間期では21.0%を達成し、前年同期比で5.9ポイント向上しました。

事業セグメント別に見ると、デジタルコンテンツ事業は初期の開発投資が完了し、制作ノウハウも蓄積されているため、新規に投入するコンテンツの利益率が高くなっています。一方コマース関連事業においては当社は小売りの立場にあるため、比較的低い利益率に留まっています。今後、当社の事業ポートフォリオが変化し、コマース関連事業や子会社における広告配信事業などの売上比率が伸長した場合、売上高経常利益率は低下する懸念がありますが、当社では高収益の基盤であるデジタルコンテンツ事業の安定的な成長によって低下分をカバーし、売上高経常利益率10%以上を常に確保できる体制を確立したいと考えています。

#### ■ 売上高及び経常利益



※第7期より連結ベース

### Topics 4

#### 新規投入サイト数

当中間期はモバイルコンテンツでは42サイト、PCコンテンツでは10サイトの新規投入を行いました。その結果、当中間期末の携帯電話向け公式コンテンツは151サイト、PC向けコンテンツは72サイトの合計223サイトとなっています。

当社がカテゴリキラーとしてトップシェアを有している占いについては、当中間期に25サイトを新規投入しました。2006年7月にNTTドコモが展開する「iモード」向けに配信を開始した『追憶の季節』は、自立志向の女性をターゲットとした情報ツール型占いサイトとして注目を集めています。

ザッパラスでは下半期に入っても、「iモード」初の無料心理テストサイト『無料★心理テスト』の配信開始やデコメ(デコレーションメール)サイトの相次ぐリリースなどサイトの拡充に注力しており、2007年4月末には総計279サイトの提供を見込んでいます。

#### ■ 提供サイト

<p><b>追憶の季節</b></p>	<p><b>i無料心理テスト</b></p>	<p><b>デコレーションメール</b></p>
---------------------	------------------------	--------------------------

# Consolidated Financial Statements

## 連結財務諸表

### ■ 貸借対照表(要旨)

科目	当中間期	前期
	2006年10月31日現在	2006年4月30日現在
<b>資産の部</b>		
流動資産	3,537,285	3,426,917
固定資産	1,434,124	1,270,190
有形固定資産	178,544	83,253
無形固定資産	984,103	919,210
投資その他の資産	271,476	267,727
資産合計	4,971,409	4,697,108

(単位：千円)

科目	当中間期	前期
	2006年10月31日現在	2006年4月30日現在
<b>負債の部</b>		
流動負債	1,204,564	1,192,135
固定負債	—	212
負債合計	1,204,564	1,192,347
<b>少数株主持分</b>		
少数株主持分	—	12,476
<b>資本の部</b>		
資本金	—	1,366,843
資本剰余金	—	1,292,218
利益剰余金	—	833,222
資本合計	—	3,492,284
負債、少数株主持分及び資本合計	—	4,697,108
<b>純資産の部</b>		
株主資本	3,720,059	—
資本金	1,371,343	—
資本剰余金	1,296,718	—
利益剰余金	1,051,997	—
少数株主持分	46,785	—
純資産合計	3,766,844	—
負債・純資産合計	4,971,409	—

#### 連結貸借対照表・純資産の部について

2006年5月1日施行の会社法により、「資本の部」が廃止され、「純資産の部」が新設されました。これは、貸借対照表上、資産性を持つものを「資産の部」、負債性を持つものを「負債の部」に記載し、それらに該当しないものを資産と負債との差額として「純資産の部」に記載するものです。これにより、会社の支払い能力などの財政状態を、より適切に表示することが可能となります。

### ■ 損益計算書(要旨)

科目	当中間期
	自2006年5月1日 至2006年10月31日
売上高	3,259,349
売上原価	1,457,381
売上総利益	1,801,967
販売費及び一般管理費	1,118,056
営業利益	683,911
営業外収益	7,760
営業外費用	7,836
経常利益	683,835
特別利益	911
特別損失	38,000
税金等調整前中間純利益	646,745
法人税、住民税及び事業税	315,696
法人税等調整額	△16,147
少数株主損失	10,138
中間純利益	357,334

(単位：千円)

### ■ キャッシュ・フロー計算書(要旨)

科目	当中間期
	自2006年5月1日 至2006年10月31日
営業活動によるキャッシュ・フロー	346,964
投資活動によるキャッシュ・フロー	△184,942
財務活動によるキャッシュ・フロー	△116,177
現金及び現金同等物の増減額	45,844
現金及び現金同等物の期首残高	1,970,070
現金及び現金同等物の中間期末残高	2,015,915

(単位：千円)

#### 株主資本等変動計算書(要旨)について

2006年5月1日施行の会社法により、「連結剰余金計算書」が廃止され、「連結株主資本等変動計算書」が新設されました。これは、貸借対照表の純資産の部の中で、主として株主の皆さまに帰属する株主資本について、その1会計期間における変動事由と変動額を、連結ベースでご報告するために作成する計算書類です。

### ■ 株主資本等変動計算書(要旨) 当中間期(自2006年5月1日至2006年10月31日)

(単位：千円)

	株主資本				少数株主持分	純資産合計
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	株主資本合計		
2006年4月30日 残高	1,366,843	1,292,218	833,222	3,492,284	12,476	3,504,760
中間連結会計期間中の変動額						
新株の発行	4,500	4,500		9,000		9,000
剰余金の配当			△125,560	△125,560		△125,560
利益処分による役員賞与			△13,000	△13,000		△13,000
中間純利益			357,334	357,334		357,334
株主資本以外の項目の中間連結会計期間中の変動額(純額)					34,309	34,309
中間連結会計期間中の変動額合計	4,500	4,500	218,774	227,774	34,309	262,084
2006年10月31日 残高	1,371,343	1,296,718	1,051,997	3,720,059	46,785	3,766,844

# Non-Consolidated Financial Statements

## 単体財務諸表

### ■ 貸借対照表(要旨)

(単位:千円)

科目	当中間期	前期中
	2006年10月31日現在	2006年4月30日現在
<b>資産の部</b>		
流動資産	3,153,425	3,268,039
固定資産	1,594,704	1,299,350
有形固定資産	117,232	55,495
無形固定資産	153,115	98,207
投資その他の資産	1,324,356	1,145,648
資産合計	4,748,129	4,567,390
<b>負債の部</b>		
流動負債	1,012,121	1,085,284
負債合計	1,012,121	1,085,284
<b>資本の部</b>		
資本金	—	1,366,843
資本剰余金	—	1,292,218
利益剰余金	—	823,043
資本合計	—	3,482,106
負債及び資本合計	—	4,567,390
<b>純資産の部</b>		
株主資本	3,736,008	—
資本金	1,371,343	—
資本剰余金	1,296,718	—
利益剰余金	1,067,946	—
純資産合計	3,736,008	—
負債・純資産合計	4,748,129	—

### ■ 株主資本等変動計算書(要旨) 当中間期(自2006年5月1日至2006年10月31日)

(単位:千円)

	株主資本				株主資本合計	純資産合計
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	株主資本合計		
		資本準備金	その他利益剰余金 繰越利益剰余金			
2006年4月30日 残高	1,366,843	1,292,218	823,043	3,482,106	3,482,106	
中間会計期間中の変動額						
新株の発行	4,500	4,500		9,000	9,000	
剰余金の配当			△125,560	△125,560	△125,560	
利益処分による役員賞与			△13,000	△13,000	△13,000	
中間純利益			383,462	383,462	383,462	
中間会計期間中の変動額合計	4,500	4,500	244,902	253,902	253,902	
2006年10月31日 残高	1,371,343	1,296,718	1,067,946	3,736,008	3,736,008	

### ■ 損益計算書(要旨)

(単位:千円)

科目	当中間期	前期中
	自2006年5月1日至2006年10月31日	自2005年5月1日至2005年10月31日
売上高	2,767,441	2,129,846
売上原価	1,180,713	1,106,883
売上総利益	1,586,727	1,022,963
販売費及び一般管理費	883,869	690,317
営業利益	702,858	332,645
営業外収益	1,204	1,068
営業外費用	7,107	11,120
経常利益	696,955	322,593
特別利益	3,188	3,808
特別損失	38,000	1,340
税引前中間純利益	662,143	325,062
法人税、住民税及び事業税	296,675	122,360
法人税等調整額	△17,994	4,624
中間純利益	383,462	198,077

# Corporate Data

## 会社案内 (2006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	13億7,134万3,600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	正社員:91名 アルバイト:45名 (2006年10月末現在)
子会社	株式会社ジープラス 株式会社アレス・アンド・マーキュリー

### ■ 役員

代表取締役会長	川 嶋 茉莉
代表取締役社長	杉 山 全 功
取締役	森 春 之
取締役	松 本 浩 介
取締役	山 崎 浩 史
社外取締役	田 中 奉 文
常勤監査役	伊 藤 勇
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	63,005株
(発行済株式の総数)	126,010株 (2006年11月1日時点)
※2006年11月1日付で1株につき2株の割合で株式分割を実施しております。	
株主数	2,838名

### 大株主の状況

順位	株主名	所有株数	構成比率
1	川嶋 茉莉	13,510	21.44%
2	三木谷 浩史	7,465	11.85%
3	ネットキャピタル パートナースリミテッド	6,025	9.56%
4	日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	4,461	7.08%
5	佐藤 和利	3,270	5.19%
6	シナプスフォン株式会社	3,000	4.76%
7	杉山 全功	1,730	2.75%
8	株式会社YAMATO	1,720	2.73%
9	株式会社ドコモドットコム	1,000	1.59%
9	兼松コミュニケーションズ株式会社	1,000	1.59%
9	株式会社コネクテクトテクノロジーズ	1,000	1.59%

### 株式の分布状況

