

# Always On Your Side

ZAPPALLAS 2009 The 10th Business Report



## 株主メモ

事業年度 5月1日～翌年4月30日  
 期末配当金受領株主  
 確定日 4月30日  
 中間配当金受領株主  
 確定日 10月31日  
 定時株主総会 毎年7月  
 株主名簿管理人  
 特別口座の口座管理機関 三菱UFJ信託銀行株式会社  
 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)  
 上場証券取引所 東京証券取引所  
 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。)

## (ご注意)

- 株券電子化に伴い、株主様の住所変更、買取請求その他各種手続きにつきましては、原則、口座を開設されている口座管理機関(証券会社等)で承ることとなっております。口座を開設されている証券会社等にお問合せください。株主名簿管理人(三菱UFJ信託銀行)ではお取り扱いできませんのでご注意ください。
- 特別口座に記録された株式に関する各種手続きにつきましては、三菱UFJ信託銀行が口座管理機関となっておりますので、上記特別口座の口座管理機関(三菱UFJ信託銀行)にお問合せください。なお、三菱UFJ信託銀行全国各支店にてもお取次ぎいたします。
- 未受領の配当金につきましては、三菱UFJ信託銀行本支店でお支払いいたします。


## 株主の皆さまの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、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。

   
 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)を差し上げていただきます**

 ※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。

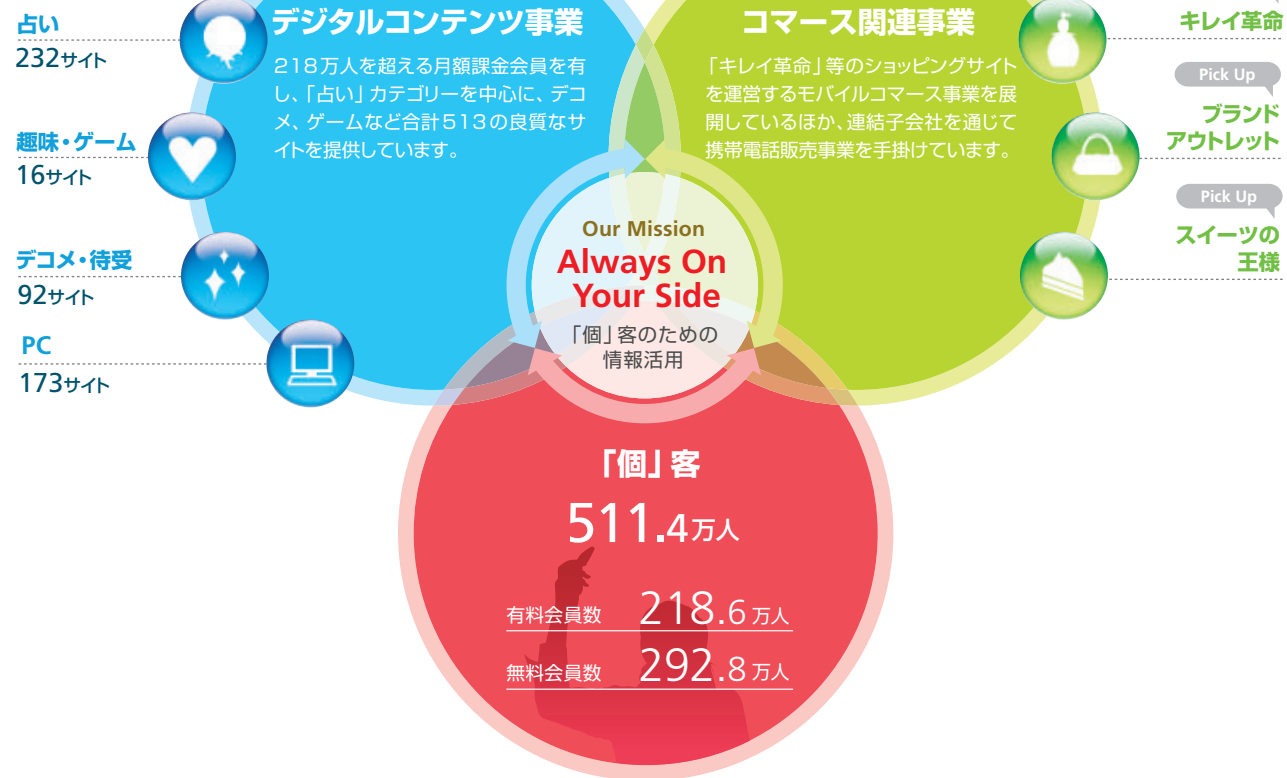
●アンケートのお問い合わせ TEL: 03-5777-3900(平日 10:00~17:30)  
 「e-株主リサーチ事務局」 MAIL: [info@e-kabunushi.com](mailto:info@e-kabunushi.com)

# 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

東証第一部への市場変更を契機として  
業容拡大と企業価値向上に邁進します。

本年2月17日、当社株式は従来の東証マザーズから東証第一部へ市場変更いたしました。これも、ひとえに株主の皆さまのご支援の賜物と心より感謝申し上げます。今後は東証一部銘柄にふさわしいガバナンスを確立するとともに、本市場変更を更なる発展への第一歩と認識し、業容の拡大と企業価値の向上に邁進してまいります。

さて当社第10期(2008年5月1日から2009年4月30日まで)のモバイルビジネスを取り巻く市場環境は、総じて堅調に推移しました。2009年4月30日現在における携帯電話の累計契約台数は1億784万台、そのうち第3世代携帯電話端末は1億64万台に達しています。

こうした経営環境のもと、当社グループは第2ステージへの成長を目指して企業収益力の基盤強化に努めました。デジタルコンテンツ事業において「占い」に続く収益源の育成を進める一方、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り商材の拡充と集客力の向上に注力しました。

これらの取り組みの結果、当期の連結業績は、売上高10,308百万円(前期比20.6%増)、営業利益2,709百万円(前期比44.8%増)、経常利益2,695百万円(前期比43.2%増)、当期純利益1,580百万円(前期比53.8%増)と、大幅な増収増益を達成しました。

当社グループは膨大な顧客データベースと卓越したマーケティング力、それを支える盤石のオペレーションによって高成長を遂げてまいりました。今後もその強みに磨きをかけながら、モバイルビジネスの新たな可能性を切り拓いてまいります。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。



代表取締役会長兼社長  
杉山 全功

# Top Interview



トップインタビュー

## モバイルの未来を拓く これからのザッパラスにご期待ください。

「占い」に経営資源を集中することによって急速な成長を遂げた当社グループは、今後、事業のウイングを大きく広げ、「デジタルコンテンツのザッパラス」へ、更には「モバイルのザッパラス」へと飛躍してまいります。

### Q 当期の市場動向と経営環境は いかがでしたか。

A モバイルの有料コンテンツに関して述べますと、市場は発展の初動段階にあると捉えています。パケット定額制がこの1年間に急速に浸透してきましたし、これまでにないコンテンツが使える高機能端末の普及が顕著に見られました。携帯電

話が安価なエンターテインメントツールあるいはコミュニケーションツールとして更に伸長していくことは間違いありません。一方、モバイルコマースについても、自宅にいながら手軽にショッピングを楽しむというスタイルが定着してきました。モバイルコンテンツ市場とモバイルコマース市場を合わせたモバイルコンテンツ関連市場は2007年度に1兆円を超える規模となり、現在も拡大の一途を辿っ

ています。モバイルビジネスはこれからが本格化の時代です。

市場の拡大に伴って新規参入する企業も増加していますが、競争の激化はむしろ歓迎すべきものです。集客力、マーケティング、オペレーションのすべての面で他社の追随を許さない体制を確立していますので、競争による市場の活性化は当社グループの追い風になると考えています。

### Q 当期業績に対する評価と 東証一部への市場変更 当たっての抱負を お聞かせください。

A 2009年4月期も増収増益を達成することができました。業容拡大のスピードも数年前の想定を超え、売上高は2年間で約2倍に増加しました。また、これまで業績を牽引してきたデジタルコンテンツ事業に加え、発展途上にあったコマース関連事業やその他の事業も順調に進捗し、当期はすべてのセグメントにおいて黒字化を実現しました。効率よく集中と選択を行い、市場ニーズに即応した商品・サービスに経営資源を重点配分できたことが好業績に結実したものと理解しています。

当社グループが設立以来一貫して成長路線を歩んで来られた最大の理由としては、独自の事業運営システムの確立を挙げたいと思います。当社グループはこれまで「占い」に特化した戦略を推進してきましたが、成長の要因は「占い」というジャンルの選択にあるわけではありません。そのバックヤードにあるノウハウ、つまり集客能力やロジック、オペレーションにあるわけです。モバイルを使ったコンテンツビジネスの本質を極めたことが高収益体質の構築に寄与しています。

すべての事業セグメントにおいて黒字化を達成しました。

次に東京証券取引所・市場第一部に変更したことは、株主の皆さまをはじめ、お客さま、取引先、地域社会など、さまざまなステークホルダーに対する責任が一段と重くなったものと真摯に受け止めています。今後は公開企業としての社会的責務を果たすため、コンプライアンス(法令遵守)の徹底やコーポレートガバナンスの高度化にも注力していきます。

本市場変更は決してゴールではありません。東証マザーズ上場が第1コーナーとすれば、本市場変更は第2コーナーを曲がったことを意味しています。これから長い直線が待っていますので、更なる成長に向けて全力を傾注し、ステ

ークホルダーの皆さまのご期待に応えてまいります。

当社ではここ数年、本市場変更に向けて、内部管理体制の強化と人材の確保・育成を進めてきました。内部管理体制については、既に基盤整備の段階を終え、今後はバージョンアップと本格的な運用のフェーズに入ります。人材の確保・育成については、3年前より本格的に開始した新卒採用が実を結び、ザッパラスの次を担う人材が順調に育っています。採用および人事面では多様性を重視し、バラエティ豊かで闊達な企業風土の醸成に努めています。



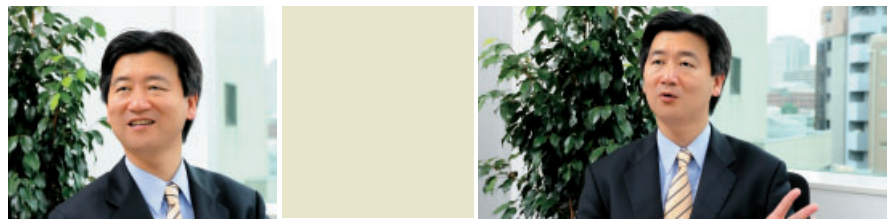
**Q** 2009年4月期における  
事業セグメント別の取り組みを  
お聞かせください。

**A** 当社グループは2009年4月期を、第2ステージへの成長を目指して、企業収益力の強化を図る年度と位置づけ、各事業セグメントにおいて積極的な施策を実行しました。

デジタルコンテンツ事業においては、「占い」に続く収益の柱を育成するため、他のカテゴリーの深耕に注力しました。特に「デコメ」カテゴリーは新規サイトの大量投入や新規会員獲得のプロモーションが奏功し、大幅な伸長を達成しました。

コマース関連事業では、2008年10月に新

規ショッピングサイト「ポケットマーケット」をオープンしました。当社グループではこれまでブランド品やスイーツなどの専門ショップを運営してきましたが、商品が限定されるため、集客における機会損失を避けられませんでした。この課題を解決するため、「ポケットマーケット」では、暮らしの雑貨を総合的に扱い、商材の拡充と集客力の強化を実現して



既存事業の業容拡大と並行して新たな事業モデルの創出に  
努めています。

**Q** 2010年4月期の事業方針と  
業績見通しについて  
教えてください。

**A** 2010年4月期も、前期同様、第2ステージの成長に向けた基盤づくりの年度になります。デジタルコンテンツ事業に関しては、引き続き「デコメ」分野に人材やプロモーション等の経営資源を集中投入し、「占い」カテゴリーへの依存度を下げていきま

す。また公式コンテンツという従来型プラットフォームを利用しない事業モデルの追求にも着手します。マーケットでは一般サイトが増える傾向にありますし、ウェブマネーのように通信キャリアに頼らない認証・課金システムも生まれています。今後、モバイルプラットフォームのオープン化が進展することは必至であり、当社グループでもコンテンツ配信経路の多様化に対応して一般サイトへの進出を進めていく計画です。

コマース関連事業では、通年の黒字化を達

します。

その他の事業については、2009年1月、JR東日本など3社と協同で、Suica専用モバイルサイト「Y! Suica」(ヤフー・スイカ)を開始したほか、TBSが2月27日から4週にわたって実施したワンセグ・オリジナル通販番組の実証実験に参加するなど、新たな事業モデルの開拓に取り組まれました。

成したことによって基本的な事業モデルは確立できました。そこで2010年4月期はウイングを広げるための模索の時期だと位置づけています。どのように集客力を高め、利益体質を強化していくか、そういった手法論を編み出す年度になります。

その他の事業については、引き続き、新たな事業モデルの創造や他社とのアライアンスの推進を重点項目として展開していきます。

こうした取り組みを着実に遂行することによって、2010年4月期の連結業績は、売上高11,350百万円(前期比10.1%増)、営業利益3,110百万円(前期比14.8%増)、経常利益3,100百万円(前期比15.0%増)、当期純利益1,820百万円(前期比15.1%増)を見込んでおります。

**Q** ザッパラスグループの  
今後の展望と戦略について  
お聞かせください。

**A** 私は2004年に代表取締役役に就任しましたが、当時ザッパラスはさまざまな事業を手掛けていました。それを徐々に絞り込み、「占い」に特化することで成長を果たしてきたわけですが、今後1、2年は、逆の方向性を志向するステージだと考えています。つまり「デコメ」などの新たな収益源を確立し、「占いのザッパラス」から「デジタルコンテンツのザッパラス」へとシフトする段階にあるということです。

3年後から5年後を見据えた中期的戦略としては、コンテンツ主体の事業構造を改変し、コ

マース、広告、他社とのアライアンスによる新規サービスなど、モバイルに係わる多様な価値を提供する、いわば「モバイルのザッパラス」を目指しています。また、質の高いサービスの提供やメディア企業との提携などを通じて会員数の増加を図る考えです。

今後の市場動向を展望すると、ふたつのことが言えると思います。ひとつはモバイルがもっと人びとの暮らしに密着した「生活インフラ」になってくるということです。既にNTTドコ

モは電話番号同士で、互いに口座を知らなくても送金ができるシステムを開発しており、モバイルを通じて決済が行われる時代がすぐそこに来ています。もうひとつはグローバル化の急速な進展です。iPhoneやグーグルフォンなどの普及によって海外向けのコンテンツ配信が一般化し、ボーダレスな事業創出の可能性が広がってきました。このふたつのトレンドを注視し、周到に準備しながら次世代のモバイルビジネスを追求してまいります。

コンテンツの配信にとどまらないモバイルの総合企業を  
目指しています。



**Q** 最後に株主の皆さまに  
メッセージをお願いします。

**A** 2009年4月期は東証一部への市場変更を実現できましたが、これも株主の皆さまのご支援があったからこそであり、改めて心からの感謝を申し上げます。しかし、前述しましたように本市場変更は当社グループが今後も持続的な成長を達成していくための通過点に過ぎません。モバイルビジネスという変化の激しい荒海に本格的に漕ぎ出すための基盤が整っただけであり、これからが真の実力を試される時だと覚悟を新たにしています。

株主の皆さまへの利益還元に関しまして

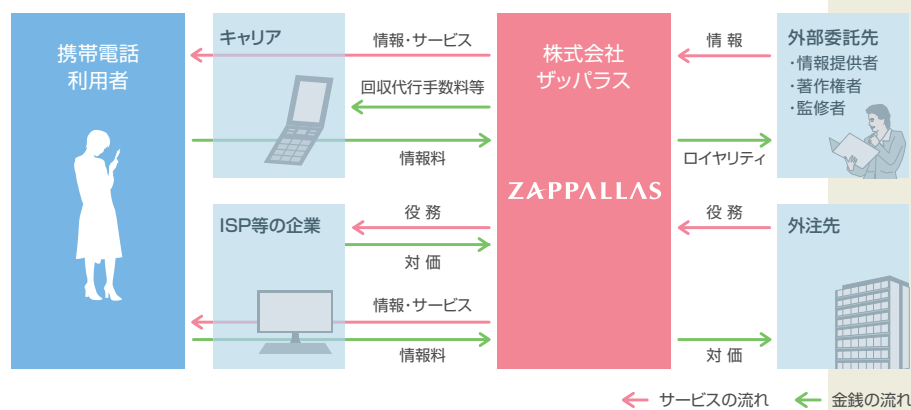
は、個別当期純利益に対して配当性向30%を目処とする基本方針に変更はありません。当期末については1株当たり4,000円(記念配当500円を含む)、配当性向33.4%とさせていただきました。今後も安定的な配当を継続することはもちろん、約70%の内部留保を新規サービスの開発や資本・業務提携など、更なる発展への原資として有効活用し、株主価値の向上に努めてまいります。

株主の皆さまにおかれましては、今後とも変わらぬご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。



## デジタルコンテンツ事業について

ザッパラスはユーザーの嗜好に最適化した付加価値の高いデジタルコンテンツを、携帯キャリアや大手のISPに提供しています。特に「占い」カテゴリでは圧倒的なシェアを有しており、そこで収集した顧客データを分析することにより、「個」に訴える新コンテンツを日々生み出しています。また収益源の多様化を図るため、「デコメ」など新ジャンルの拡充にも積極的に取り組んでいます。



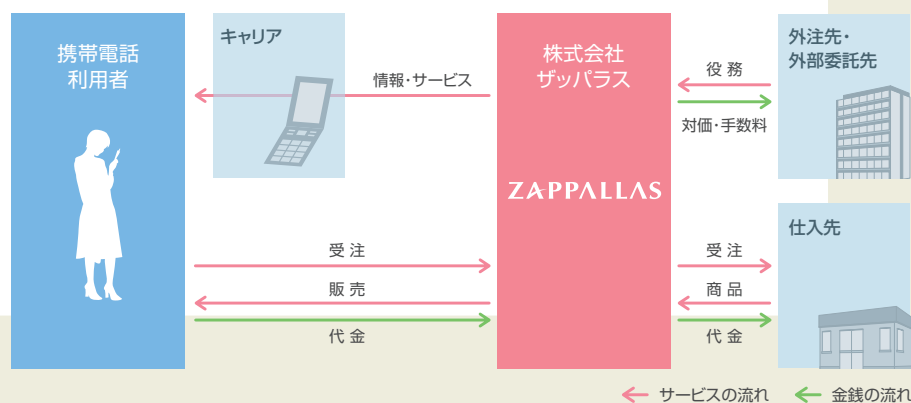
**Business Model**  
当社のビジネスモデル

顧客の「個」を尊重したサービスの提案と提供を追求していくことで、**ライフタイムバリュー（顧客生涯価値）の向上を目指しています。**

ザッパラスはお客さまの視点にたち、サービスの企画から開発、制作、運営までをトータルに行い、自らの品質をコントロールすることにより、「個」へのアプローチを可能とするサービス提供を実現しています。これまで蓄積されたノウハウを活用することにより、事業の継続的な発展を支える多様な新コンテンツや新サービスを低コストで提供することが可能になっています。

## オンラインショッピング事業について

可処分所得が多いと言われるF1層（20代～30代の女性）をターゲットとした多彩なジャンルのショッピングサイトを運営しています。その基本戦略は、サイトのコンセプトとお客さまのニーズに合った商品をバイヤーが選りすぐり、最適なタイミングで提供するピンポイントマーケティングにあります。お客様一人ひとりの「これ、欲しかった」を「ケータイ」とおして提案します。



# Key Indicators

重要な経営指標

## Point 1

### 有料コンテンツ会員数

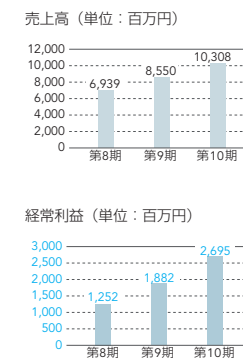
2009年4月期末における有料コンテンツ会員数（月額課金会員数）は218万人に達し、前期末比で28万人増加しました。カテゴリ別の内訳は、「占い」が148万人、「デコメ」が36万人、「待受」が26万人、「趣味・ゲーム」が8万人となっています。当社グループのカテゴリキラーである「占い」が全体の68%を占めていますが、前期末との比較では、「デコメ」がほぼ倍増と際立った伸長を見せています。



## Point 3

### 売上高経常利益率

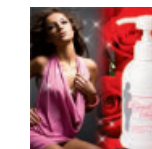
当社グループは企業の収益力を端的に示す指標として売上高経常利益率を重視しています。2009年4月期の売上高経常利益率は26.2%であり、前期比で4.2ポイント向上しました。ここ数年、同数値は常に20%を超える高水準を維持していますが、その要因としては、デジタルコンテンツ事業において開発から運営までの低コスト一貫体制を確立していること、ならびにコマース関連事業等での収益力強化が顕著であることが挙げられます。



## Point 2

### コマース関連事業売上高

2009年4月期におけるコマース関連事業の売上高は、前期比で17.1%増加し、1,938百万円となりました。内訳はモバイルコマース事業が1,242百万円、携帯電話販売事業が695百万円となっています。モバイルコマース事業では、『キレイ革命』、『ポケットマーケット』など合計22サイトの公式ショップを運営しています。一方、連結子会社のジープラスが手掛ける携帯電話販売事業は当連結会計年度末で3店舗を展開しています。



キレイ革命



ポケットマーケット

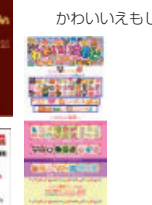
## Point 4

### 新規投入サイト数

2009年4月期はモバイルコンテンツ82サイト、PCコンテンツ55サイト、合計137サイトを新規投入しました。このうち、「デコメ」カテゴリの新規投入数は21サイトを占めています。これらの結果、当期末の提供総サイト数は、前期末より133サイト増加し513サイトとなりました。2010年4月期には、モバイルコンテンツ83サイト、PCコンテンツ85サイト、合計168サイトの新規投入を計画しています。



真実を知る瞬間



かわいいいえもじ



男子脳×女子脳



# Consolidated Financial Statements

連結財務諸表

## 貸借対照表(要旨)

(単位：千円)

科目	当期 2009年4月30日現在	前期 2008年4月30日現在
<b>資産の部</b>		
流動資産	6,720,527	5,544,084
固定資産	1,427,756	1,161,167
有形固定資産	86,089	115,598
無形固定資産	448,605	412,595
投資その他の資産	893,061	632,973
資産合計	8,148,283	6,705,252
<b>負債の部</b>		
流動負債	1,869,650	1,725,566
固定負債	2,417	—
負債合計	1,872,068	1,725,566
<b>純資産の部</b>		
株主資本	6,238,007	4,949,894
資本金	1,438,843	1,421,443
資本剰余金	1,364,218	1,346,818
利益剰余金	3,434,945	2,181,632
評価・換算差額等	1,076	—
その他有価証券評価差額金	1,076	—
少数株主持分	37,131	29,791
純資産合計	6,276,215	4,979,686
負債純資産合計	8,148,283	6,705,252

## 損益計算書(要旨)

(単位：千円)

科目	当期 自2008年5月1日 至2009年4月30日	前期 自2007年5月1日 至2008年4月30日
売上高	10,308,364	8,550,993
売上原価	3,637,830	3,459,687
売上総利益	6,670,533	5,091,305
販売費及び一般管理費	3,961,381	3,220,378
営業利益	2,709,152	1,870,927
営業外収益	19,759	16,246
営業外費用	33,065	4,655
経常利益	2,695,847	1,882,519
特別利益	10,000	29,723
特別損失	6,372	53,450
税金等調整前当期純利益	2,699,475	1,858,792
法人税、住民税及び事業税	1,173,444	876,750
法人税等調整額	△62,172	△39,674
少数株主利益又は少数株主損失(△)	7,339	△6,099
当期純利益	1,580,863	1,027,815

## キャッシュ・フロー計算書(要旨)

(単位：千円)

科目	当期 自2008年5月1日 至2009年4月30日	前期 自2007年5月1日 至2008年4月30日
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,671,147	1,243,778
投資活動によるキャッシュ・フロー	△213,917	△651,155
財務活動によるキャッシュ・フロー	△293,538	△154,233
現金及び現金同等物の増減額	1,163,691	438,389
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期末残高	4,044,047	2,880,355



# Corporate Data

会社案内(2009年4月30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	1,438,843千円
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171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	132,760株
株主数	5,805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	25,520	19.22
2	三木谷 浩史	13,930	10.49
3	日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	10,821	8.15
4	日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	8,001	6.03
5	ドイチェバンクスイスアーゲー	7,274	5.48
6	佐藤 和利	4,020	3.03
7	日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口4G)	2,642	1.99
8	トランス・コスモス株式会社	2,600	1.96
9	杉山 全功	1,860	1.40
10	資産管理サービス信託銀行株式会社(証券投資信託口)	1,674	1.26

## 株式の分布状況

