

"Always On Your Side"

2010年4月期 第3四半期 決算説明資料 2010.3

ZAPPALLAS

株式会社ザッパラス

東京証券取引所市場第1部 :3770

目次

Chapter 1 2010年4月期第3四半期決算の概況 2

Chapter 2 セグメント別業績の概況 12

Chapter 3 2010年4月期 業績予想に対する進捗状況 21

2010年4月期 第3四半期 業績トピックス

連結業績

- 売上高8.8%増、営業利益1.5%減(前年同期比)
- 月額課金会員数が5.5万人増加(前四半期比)
- 第3四半期末会員数237.5万人

デジタル コンテンツ 事業

モバイルサイト18サイト新規投入により、389サイトに
PCサイト29サイトを新規投入

- 占い8サイト、デコメ[®]3サイト、待受4サイト、ゲーム3サイトを新規投入
- 著名占い師監修サイト引き続き好調 (「島田秀平・手相占い」)

コマース 関連事業

- 「ポケットマーケット」が好調に推移し、売上高が前年同期比より増加

その他事業

- 「ミク×ミク相性占い」にて課金サービス開始
- モバゲーオープンプラットフォームへ占い2アプリを提供開始

通期業績 予想の修正

- 2010年2月25日に通期業績予想の下方修正を発表

※詳細は23ページをご参照ください。

ZAPPALLAS

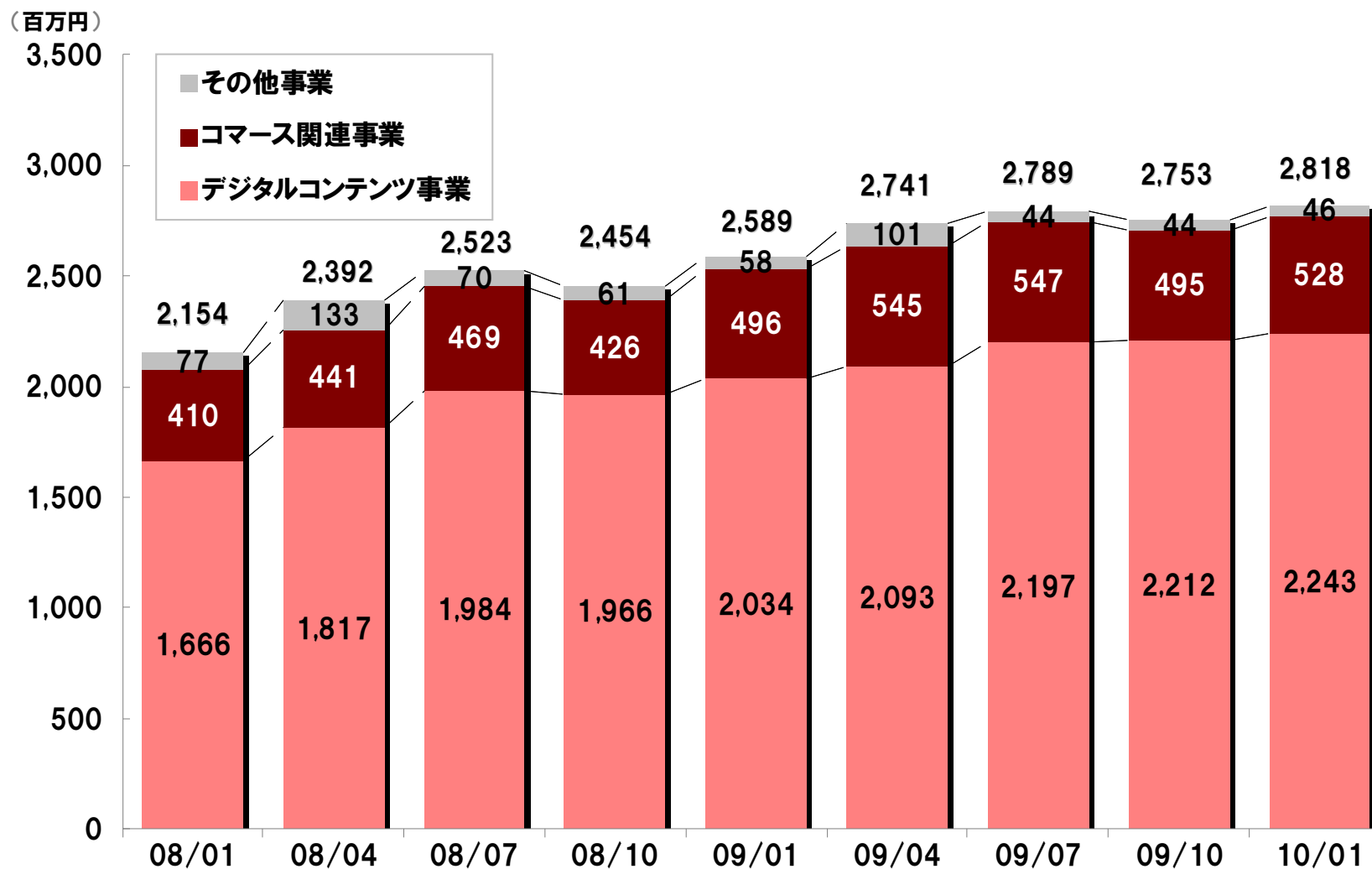
2010年4月期 第3四半期 連結損益計算書(四半期毎)

	2010年4月期 第3四半期		2009年4月期 第3四半期		前年同期比 (%)	2010年4月期 第2四半期	
	百万円	(%)	百万円	(%)		百万円	(%)
売上高	2,818	100.0	2,589	100.0	108.8	2,753	100.0
売上総利益	1,941	68.9	1,679	64.9	115.6	1,876	68.2
販売管理費	1,232	43.7	959	37.1	128.4	1,142	41.5
営業利益	709	25.2	720	27.8	98.5	734	26.7
経常利益	711	25.2	715	27.6	99.4	734	26.7
当期純利益	315	11.2	423	16.4	74.4	430	15.6

連結売上高の推移(四半期毎)

四半期最高の売上高を更新。

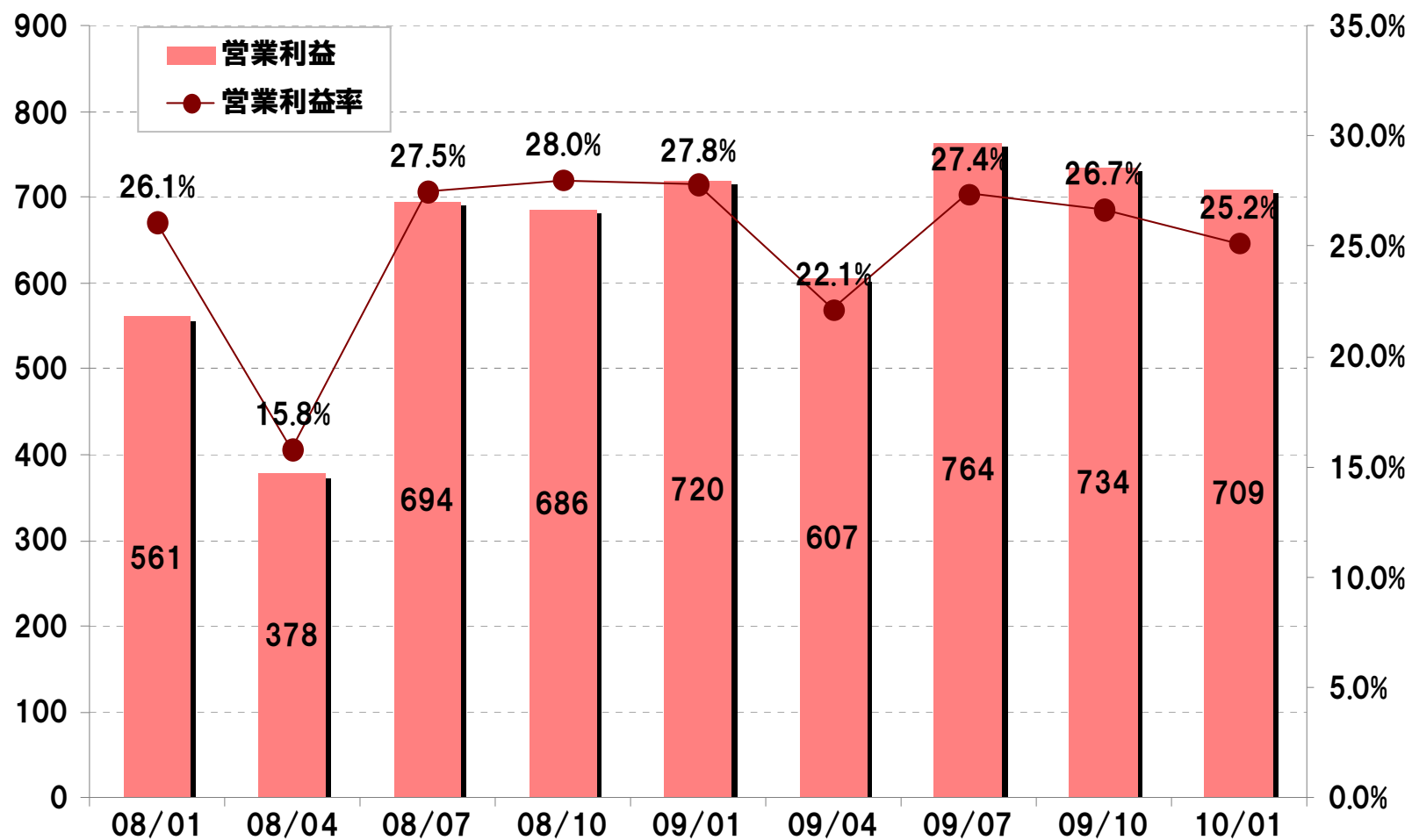
内訳は、デジタルコンテンツ事業2,243百万円、コマース関連事業528百万円(うち子会社売上高163百万円)、その他事業46百万円の構成。



連結営業利益の推移(四半期毎)

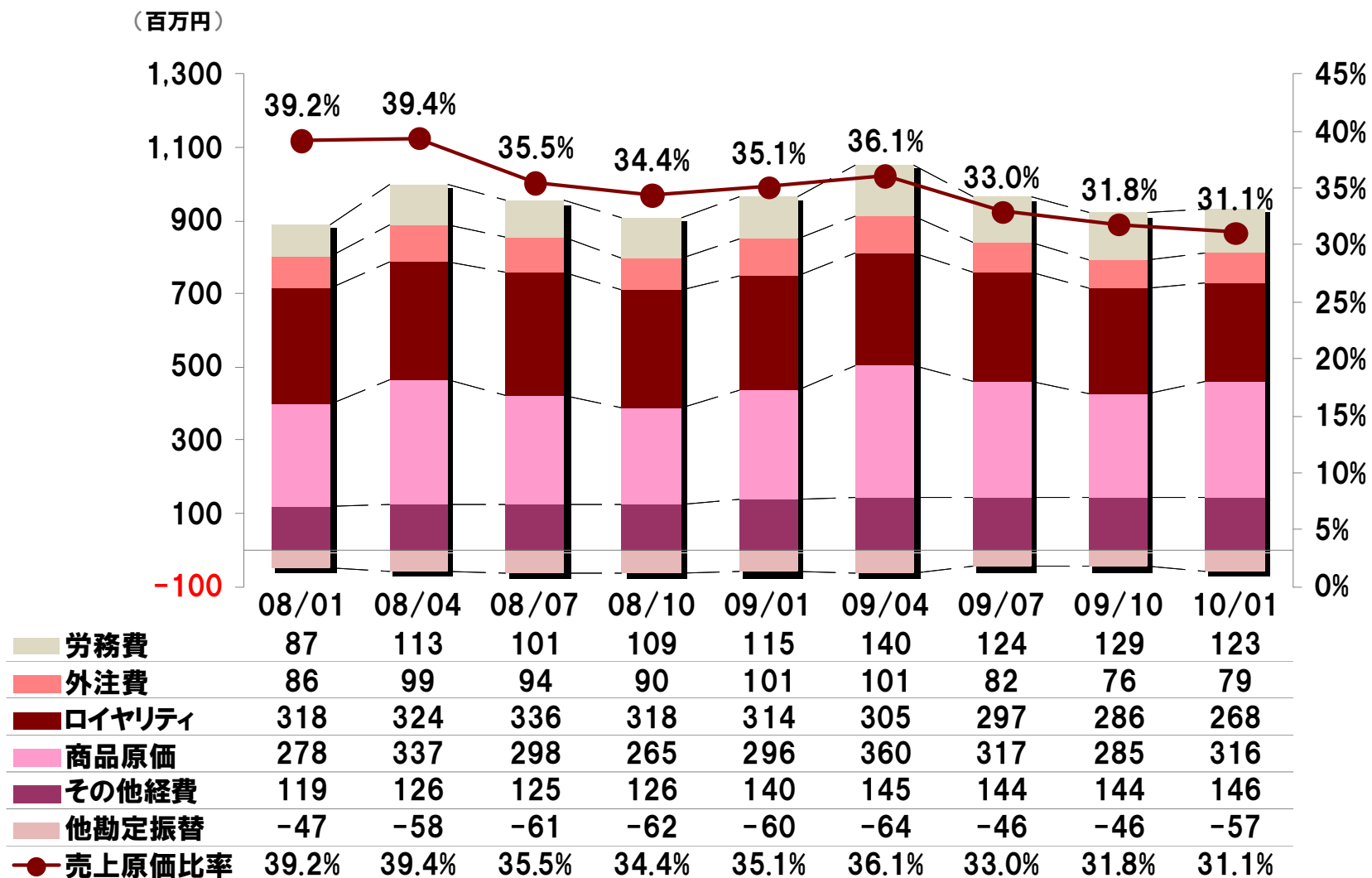
広告宣伝費の増加により、営業利益率が前四半期比1.5ポイント低下。

(百万円)



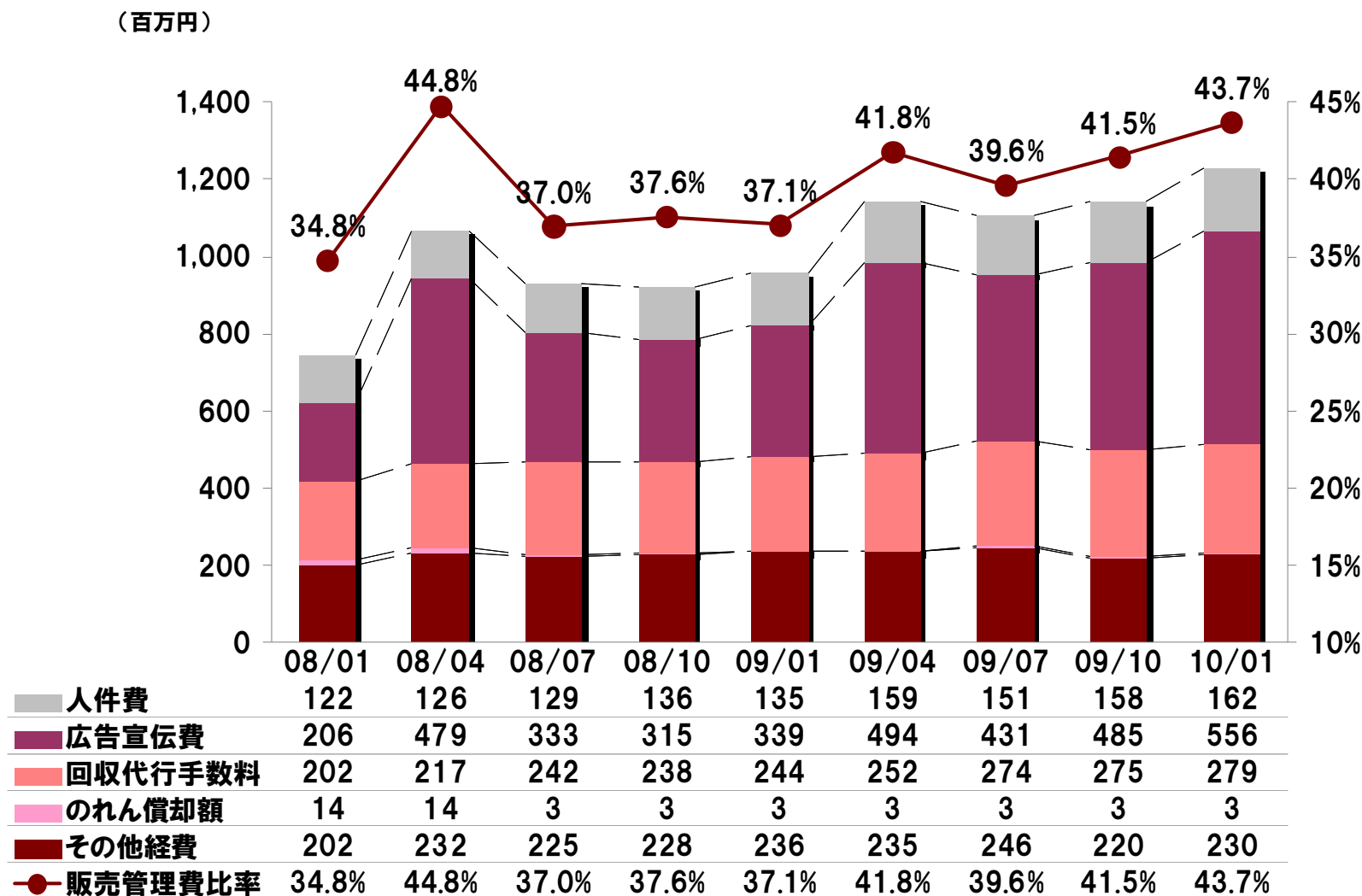
連結売上原価の推移(四半期毎)

ロイヤリティの低下により、原価率が前四半期比0.7ポイント低下。



連結販売管理費の推移(四半期毎)

広告宣伝費の増加により、販売管理費比率が前四半期比2.2ポイント増加。



2010年4月期 第3四半期連結貸借対照表

(百万円)

	2010年1月末		2009年10月末		増減額
流動資産	6,499	77.4%	6,456	77.7%	43
固定資産	1,887	22.5%	1,857	22.3%	30
有形固定資産	144	1.7%	79	1.0%	65
無形固定資産	443	5.3%	445	5.4%	▲2
ソフトウェア	202	2.4%	206	2.5%	▲4
のれん	216	2.6%	220	2.7%	▲4
その他	24	0.3%	19	0.2%	5
投資その他の資産	1,299	15.5%	1,332	16.0%	▲33
資産合計	8,387	100%	8,314	100%	73
負債合計	1,424	17.0%	1,681	20.2%	▲257
純資産合計	6,963	83.0%	6,632	79.8%	331
負債資本合計	8,387	100%	8,314	100%	73

2010年4月期 第3四半期 連結キャッシュ・フロー計算書

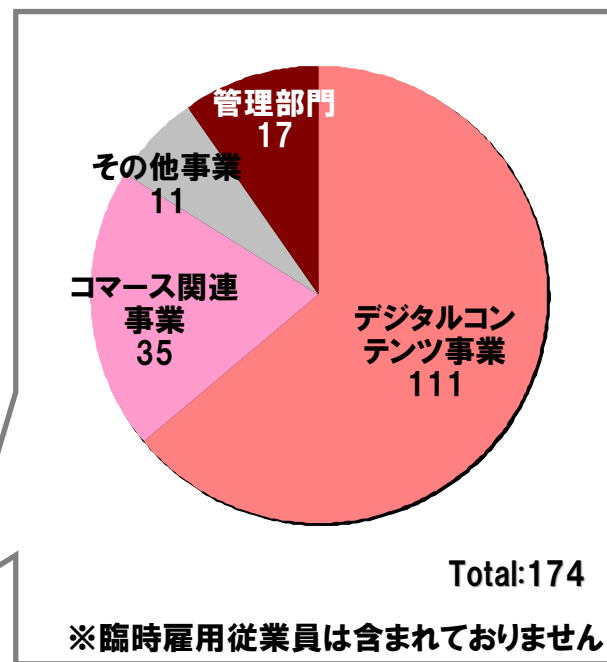
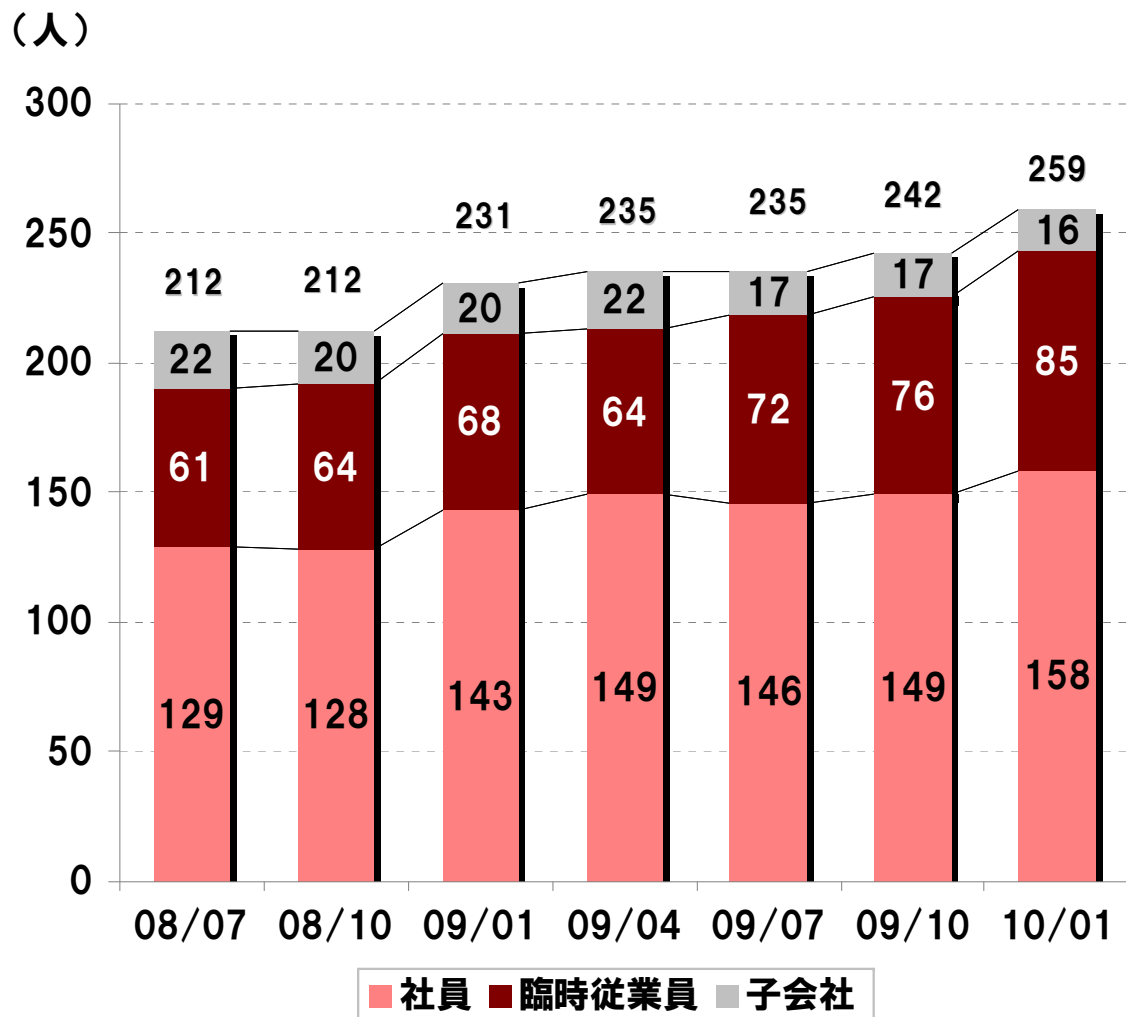
(百万円)

	2010年4月期 3Q累計(5-1月)	2010年4月期 2Q累計(5-10月)	2010年4月期 3Q会計(11-1月)
営業活動によるキャッシュ・フロー	939	775	164
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲423	▲248	▲175
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲518	▲528	10
現金及び現金同等物の増減	▲2	▲1	▲1
現金及び現金同等物の期末残高	4,041	4,042	4,041

税金等調整前四半期純利益の計上 536百万円
 法人税等の支払い ▲589百万円
 持分法による投資損益 174百万円 等

有形固定資産の取得 ▲52百万円
 無形固定資産の取得 ▲53百万円
 差入保証金の差入 ▲79百万円 等

連結従業員数の推移



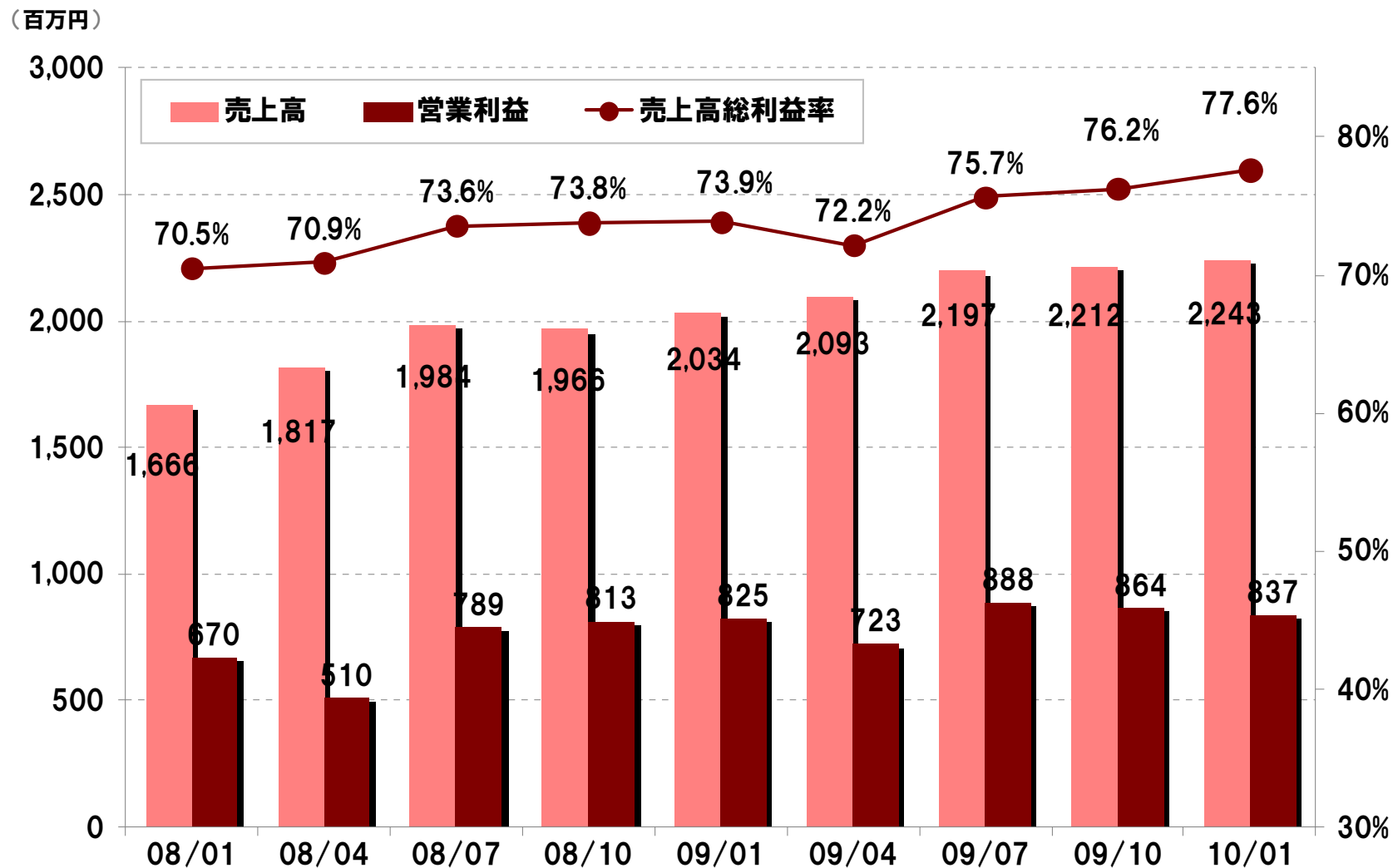
Chapter 1 2010年4月期第3四半期決算の概況 2

Chapter 2 セグメント別業績の概況 12

Chapter 3 2010年4月期 業績予想に対する進捗状況 21

デジタルコンテンツ事業～業績推移(四半期毎)

売上高総利益率の高いデコメの割合が増加したことにより、ロイヤリティ比率がさらに改善、引き続き売上高総利益率向上の傾向が続く。



デジタルコンテンツ事業の主な費目

前年同期比でロイヤリティが4.0ポイント低下し、広告宣伝費が7.7ポイント増加

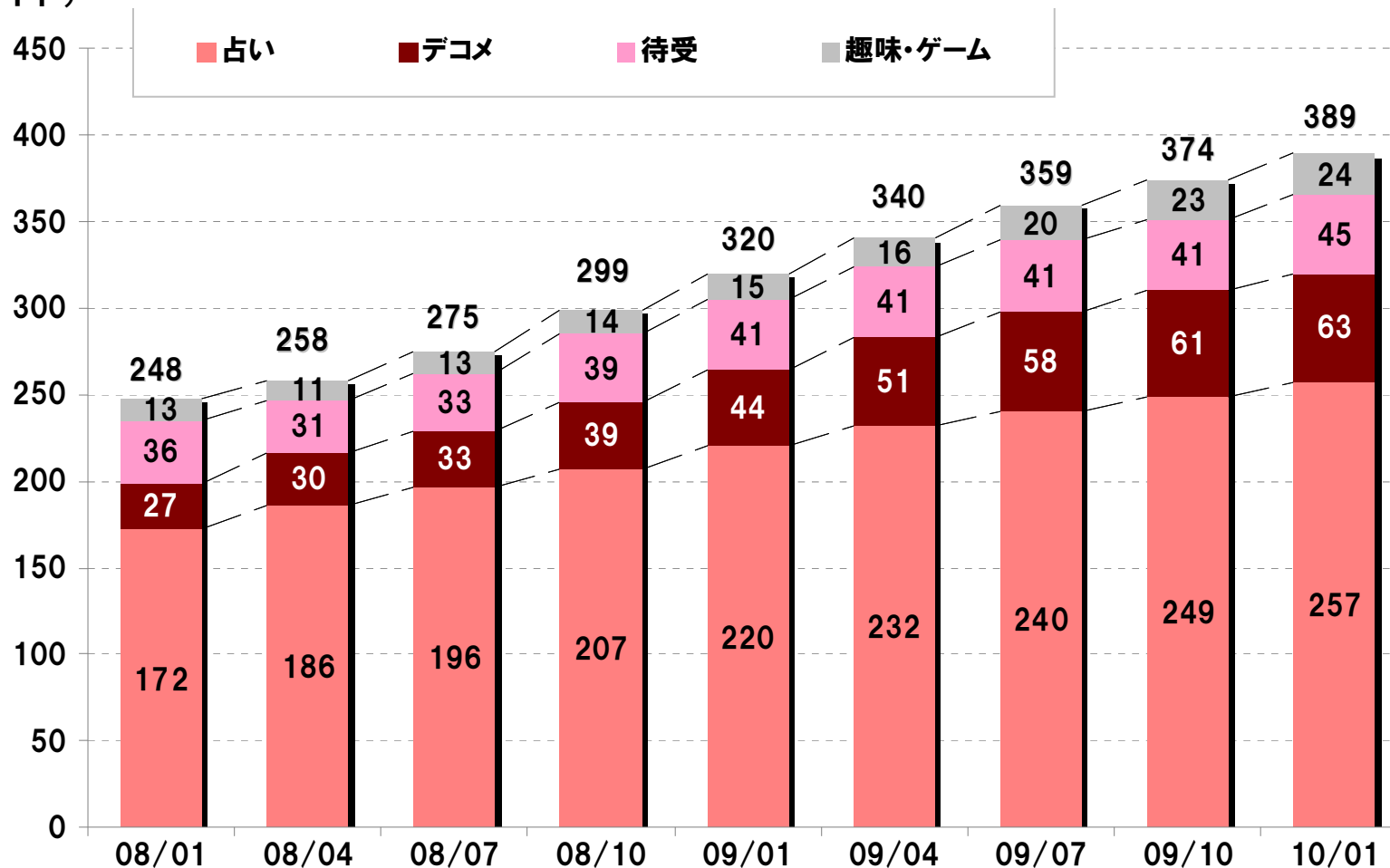
(百万円)

費目		2010年4月期 第3四半期	対売上 比率	2009年4月期 第3四半期	対売上 比率
原価	労務費	120	5.4%	109	5.6%
	ロイヤリティ	268	12.0%	313	16.0%
	外注費	63	2.8%	87	4.4%
	その他	49	2.2%	20	1.1%
販管	人件費	38	1.7%	20	1.1%
	広告宣伝費	529	23.6%	290	15.9%
	回収代行手数料	279	12.5%	238	12.5%
	その他	56	2.5%	87	5.0%

提供サイト数の推移

「趣味」カテゴリーにおいて、CP移管、サイト閉鎖により3サイト減少

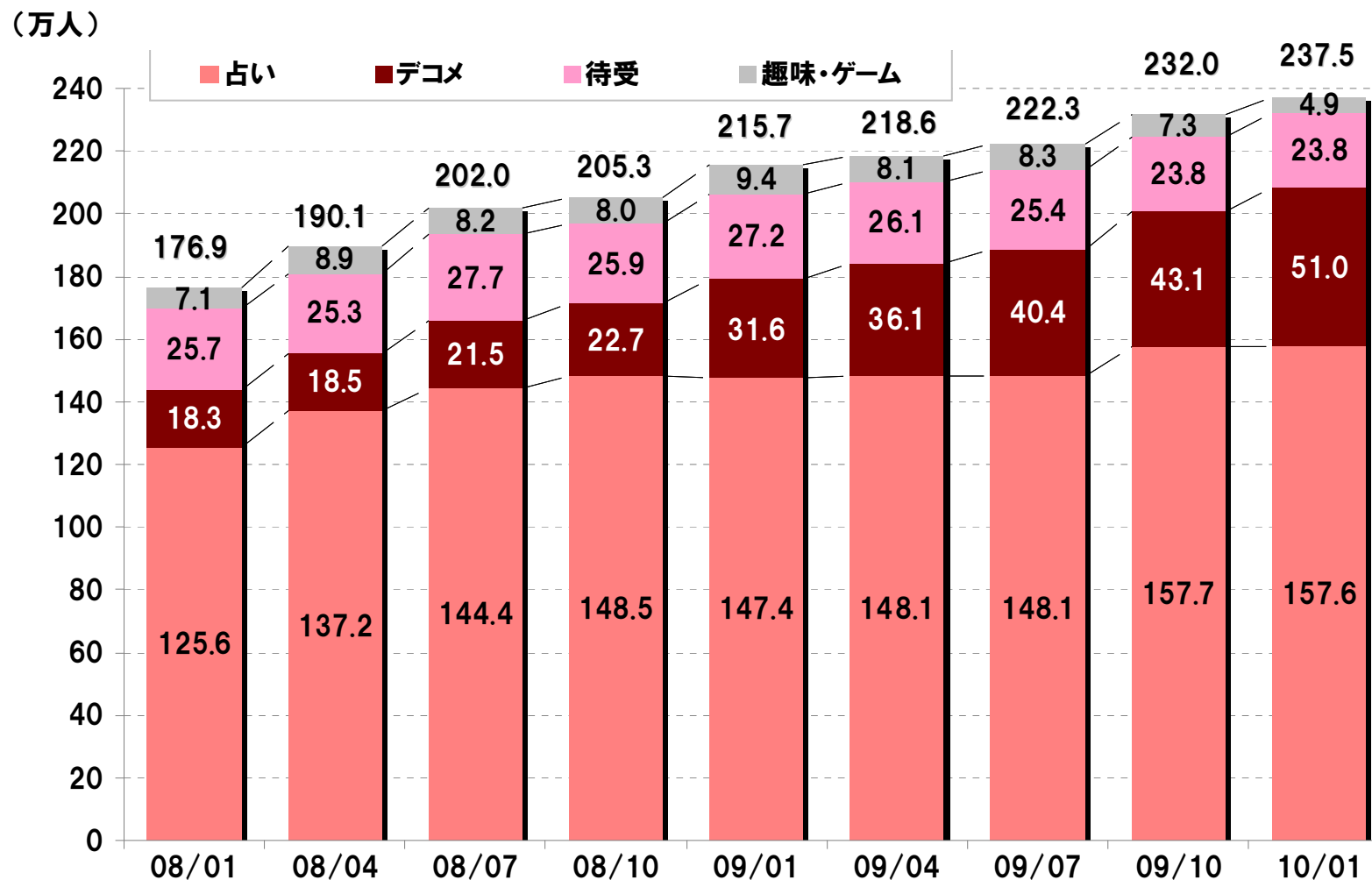
(サイト)



PCコンテンツ 新規投入数	08/01	08/04	08/07	08/10	09/01	09/04	09/07	09/10	10/01
	10	14	13	12	14	16	24	29	29

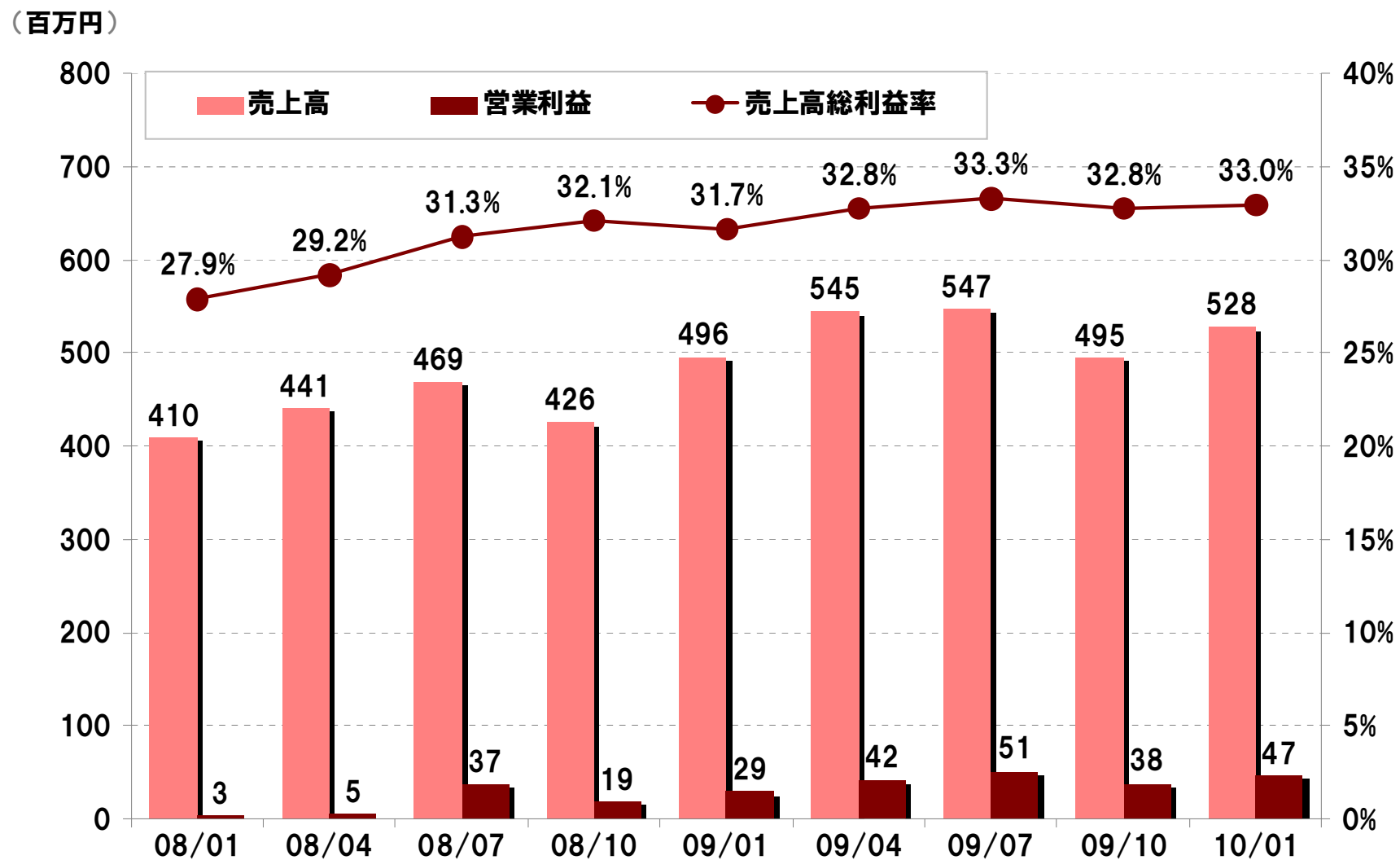
自社有料コンテンツ会員数の推移（月額課金）

前四半期比で「デコメ」会員数7.9万人増加、全体では5.5万人増加
 「趣味」カテゴリーにおいて、サイトのCP移管を行ったため会員数が約2万人減少



コマース関連事業～業績推移(四半期毎)

ポケットマーケットの成長により売上高が増加。



コマース関連事業の主な費目

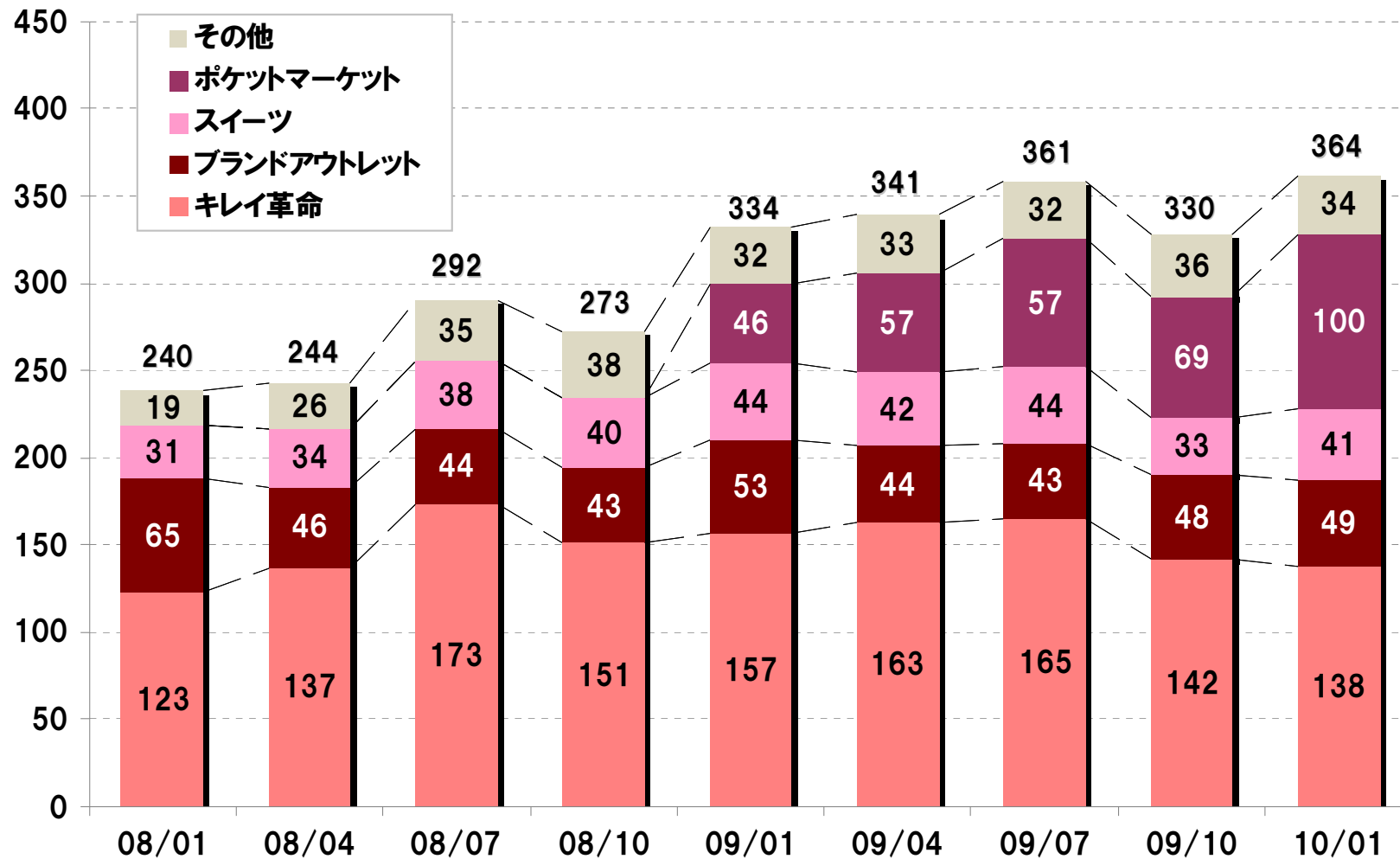
(百万円)

費目		2010年4月期 第3四半期	対売上 比率	2009年4月期 第3四半期	対売上 比率
原価	商品原価	310	58.8%	293	59.2%
	荷造運搬費	43	8.2%	43	8.9%
	その他	0	0%	1	0.2%
販管	人件費	35	6.8%	39	8.0%
	広告宣伝費	26	5.0%	26	5.3%
	支払手数料	15	3.0%	17	3.6%
	地代家賃	9	1.8%	9	2.0%
	その他	39	7.4%	34	6.9%

モバイルコマースのサイト別売上高推移

「ポケットマーケット」のメルマガ会員数増加により売上高増加。

(百万円)



モバイルコマース関連事業における内訳

◆モバイルコマース

	2009年4月期 第3四半期	2009年4月期 第4四半期	2010年4月期 第1四半期	2010年4月期 第2四半期	2010年4月期 第3四半期
売上高	334百万円	341百万円	361百万円	330百万円	364百万円
営業損益	34百万円	25百万円	40百万円	27百万円	41百万円

◆携帯電話販売等(ジープラス)

	2009年4月期 第3四半期	2009年4月期 第4四半期	2010年4月期 第1四半期	2010年4月期 第2四半期	2010年4月期 第3四半期
売上高	161百万円	205百万円	185百万円	163百万円	163百万円
営業損益	4百万円	18百万円	13百万円	12百万円	8百万円

※本データは、管理費用配賦前および連結相殺前の内部資料に基づいております。

Chapter 1 2010年4月期第3四半期決算の概況 2

Chapter 2 セグメント別業績の概況 12

Chapter 3 2010年4月期 業績予想に対する進捗状況 21

今期の主な取組み状況 ①

第3四半期

占い

- ・広告宣伝費を増額、TVCM等に投下
→広告宣伝費の増額により会員の獲得は増加したが、2Q獲得会員(新規アフィリエイト媒体枠に獲得)の退会増により、前四半期末比で変わらず。
→TVCMは想定よりも会員を獲得できず、見直しが必要

デコメ

- ・新規投入サイト数を絞り、需要期に集中的に大規模プロモーションを実施
→競合の増加により獲得単価が上昇、会員獲得が進まず想定よりも下振れに
- ・CRMの強化
→メルマガからの会員獲得数が上昇

第4四半期

占い

- ・Flashなどの新規機能を活用したコンテンツの拡充、クオリティ向上
- ・リアルアフィリエイトの強化

デコメ

- ・リアルアフィリエイトの強化
- ・CRMの強化
→リンクからの会員獲得数の向上

今期の主な取組み状況 ②

第3四半期

モバイルコマース

- ・コスメカテゴリーの強化
→仕入先拡充

その他

- ・「ミク×ミク相性占い」アイテム課金開始
- ・モバゲーオープンプラットフォームへ占い2アプリを同時に提供開始
- ・中期成長戦略に向けた人材の拡充
+増床を実施

第4四半期

モバイルコマース

- ・新規サイト、新規カテゴリ投入へ向けた調査・マーケティングの実施
～継続施策
- ・コスメカテゴリーの強化

その他

- ・女性向けソーシャルゲーム新規投入
- ・中期成長戦略に向けた人材の拡充
- ・中国へのコンテンツ提供準備

2010年4月期通期業績予想の修正について

2010年2月25日付で、下記の通り業績の修正を行っております。主な要因は以下の通り。

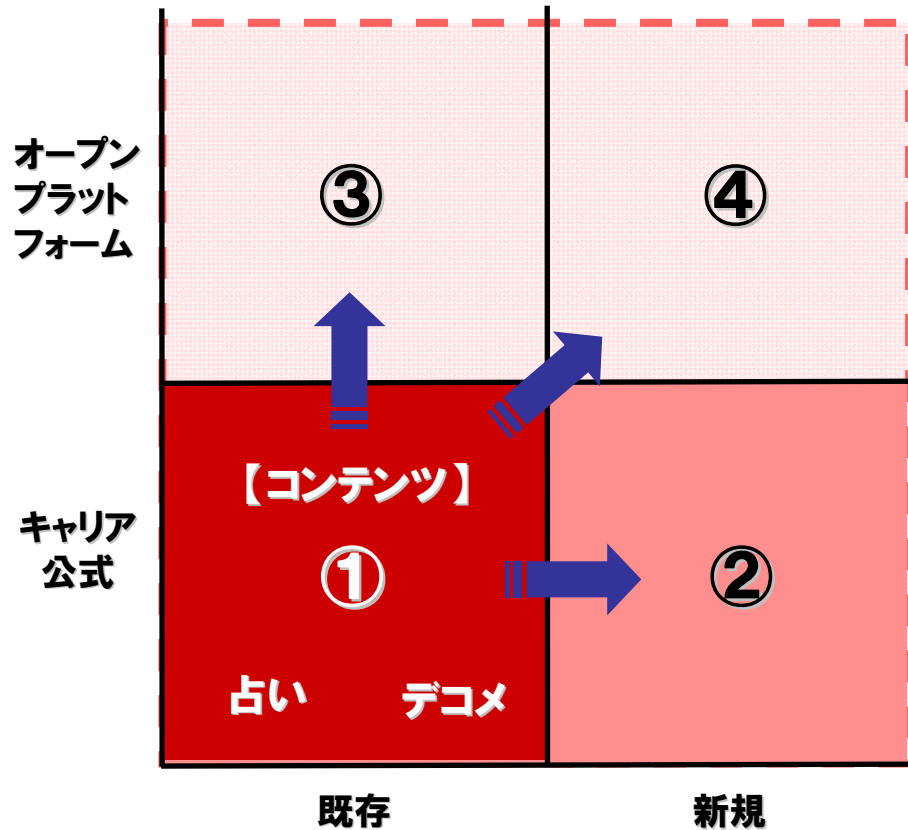
- ・「占い」・・・TVCM等大型純広告、新規アフィリエイト媒体枠への出稿による広告宣伝費の増額
- ・「デコメ」・・・サイト投入、広告戦略シフトにおける、獲得会員数の下振れ
- ・新規事業分野における先行投資・・・人員拡充や増床など体制の整備
- ・持分法適用関連会社の投資損失引当金の計上

(百万円)

		前回発表予想	今回発表予想	増減額	増減率(%)
連 結	売上高	11,350	11,200	▲150	▲1.3
	営業利益	3,110	2,880	▲230	▲7.3
	経常利益	3,100	2,890	▲210	▲6.7
	当期純利益	1,820	1,590	▲230	▲12.6
		前回発表予想	今回発表予想	増減額	増減率(%)
個 別	売上高	10,710	10,500	▲210	▲1.9
	営業利益	3,110	2,840	▲270	▲8.6
	経常利益	3,120	2,860	▲260	▲8.3
	当期純利益	1,850	1,570	▲280	▲15.1

ZAPPALLAS

ザッパラスの事業戦略



①既存コンテンツ

→占いの基盤を強固にし、デコメカテゴリを育成

②コンテンツの拡充

→占い、デコメに続く第3のカテゴリ育成へ

③オープンプラットフォームへ参入

→mixiアプリ、モバゲーオープンプラットフォーム、iPhoneへのコンテンツ提供

④新たなソーシャルメディアを活用した事業モデルの構築

→女性向けソーシャルゲーム参入

更なる成長のため、中国市場とソーシャルゲームに参入

本資料に含まれている業績予想等、過去の実績以外の記述については、発表日において当社が社内機密的に設定している経営計画ならびに入手可能な情報、将来の業績に与える不確実な要因に係る仮定等を前提としております。実際の業績は、今後の様々な要因によって異なる可能性があります。

參考資料

モバイルコンテンツを取り巻く市場環境

2008年の占い市場は対前年比10%増、デコメ市場は対前年比47%増の高成長

(億円)

	2004年	2005年	2006年	2007年	2008年
着メロ系市場	1,167	1,048	843	559	473
着うた市場	199	463	522	568	483
着うたフル市場	2	99	237	506	707
モバイルゲーム市場	412	589	748	848	869
装飾メール市場	2	14	55	116	171
電子書籍市場	3	16	69	221	395
リングバックトーン市場	6	13	29	87	110
占い市場	103	123	158	182	200
待受系市場	225	236	248	227	229
きせかえ市場	—	—	3	23	64
天気／ニュース市場	—	51	63	73	78
交通情報市場	—	74	125	164	206
生活情報市場	—	27	45	54	77
アバター／アイテム販売(SNS等)	—	—	5	60	157
その他モバイルコンテンツ市場	484	397	516	584	616
合計	2,603	3,150	3,666	4,272	4,835

前年比
+47%

前年比
+10%

出所:総務省発表資料「2008年 モバイルコンテンツの産業構造実態に関する調査結果」

ザッパラスの強み

強み①

強固な基盤

強み②

データベースの活用

強み③

コンテンツ制作力

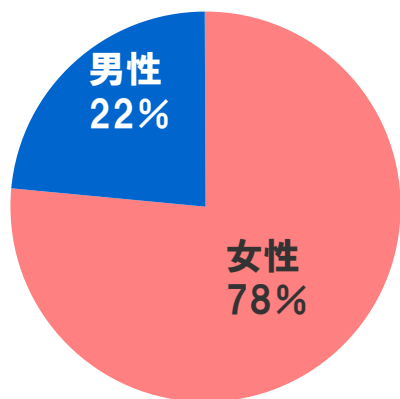
強み①-1 強固な顧客基盤

ZAPPALLAS 会員 566.6万人

有料会員 237.5万人

無料会員 329.0万人※

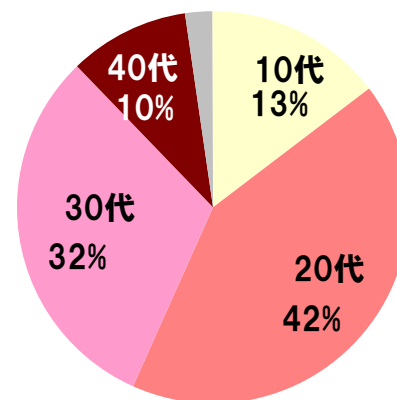
(2010年1月末現在)



性別構成

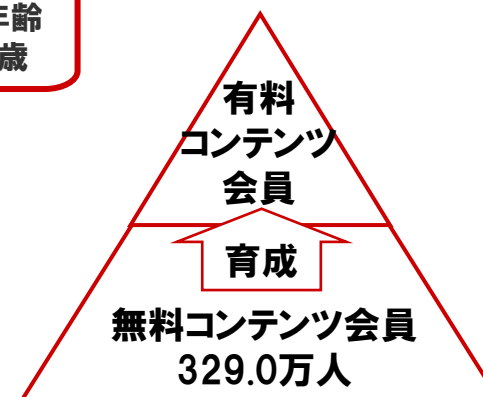


50代以上 3%



年齢別構成

平均年齢
28.9歳



【無料→有料】

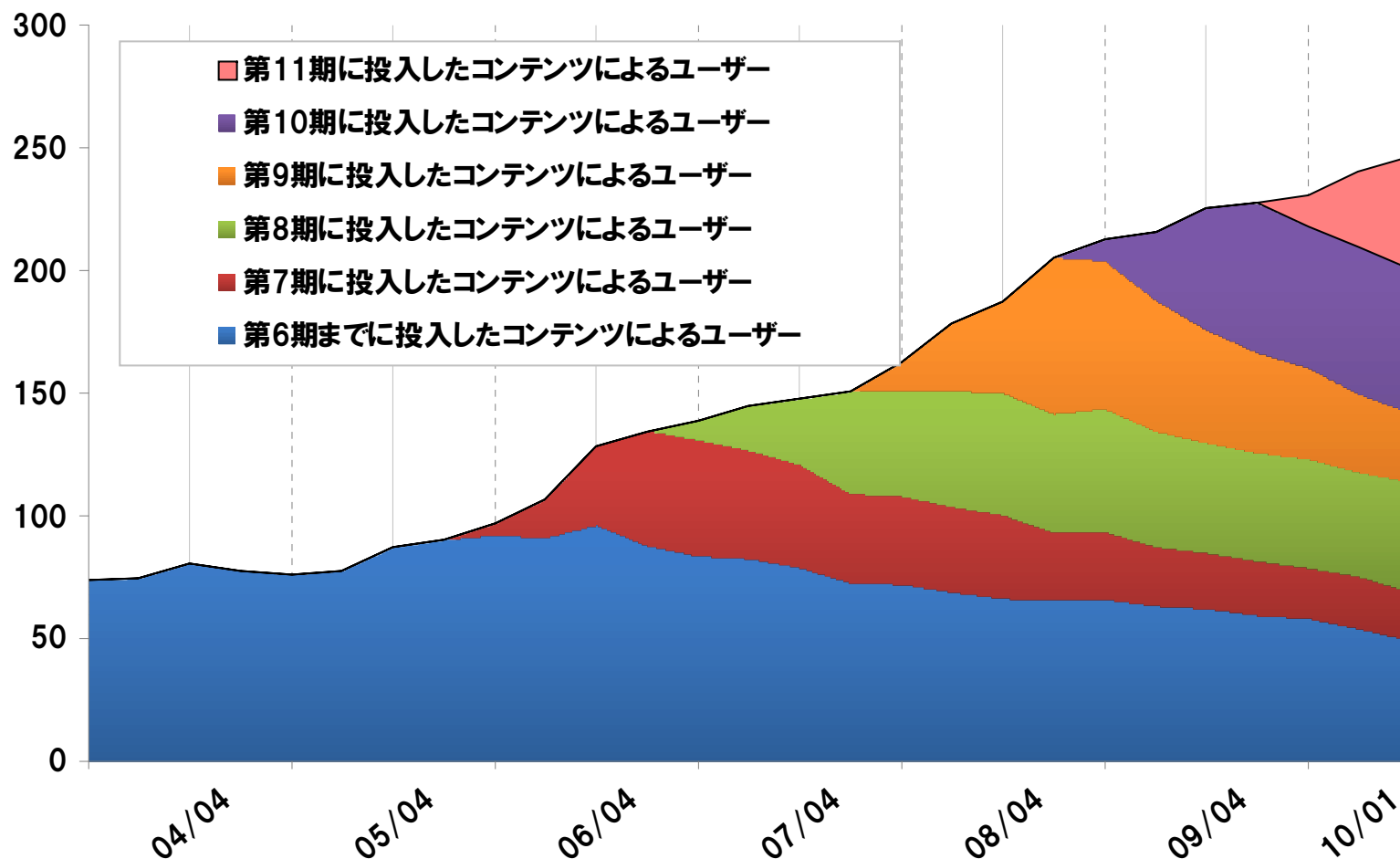
20～34歳の女性が中心

※無料会員329.0万人のうち、「ミク×ミク相性占い」会員34.7万人が含まれています。

強み①-2 強固な顧客基盤

過去投入したコンテンツにユーザーが安定的に存在することにより、会員数が積み上げられています。

(万人)



強み①-3 強固なサイト基盤

メニューランキング上位の約半数を当社サイトが占めており、新規顧客が当社サイトへ入会して頂きやすい仕組みを構築しています。

【多サイト戦略】

NTTドコモ メニューリスト 占いカテゴリのランキング（2010年1月31日現在）

 枠は当社が提供しているコンテンツ

①西洋占い

1.  無料★占い
2.  無料  恋占い
3. 予言者バラト・クララ
4. 恋愛の神様DX 
5. ★鏡リュウジ★
6. 365誕生日大占術
7. 無料占いコイメガ
8. 3ヶ月後の未来
9. 運命の恋占い 
10. 宿命と予言

②東洋占い

1.  開運★無料占い
2. 細木数子六星占術
3. 無料  本格  恋占い
4. 新宿の母
5. 究極の姓名判断
6. 無料占い本格鑑定
7. 下ヨシ子流生命
8. 西新宿の母
9. 安齋流開運鑑定
10. 島田秀平手相占い

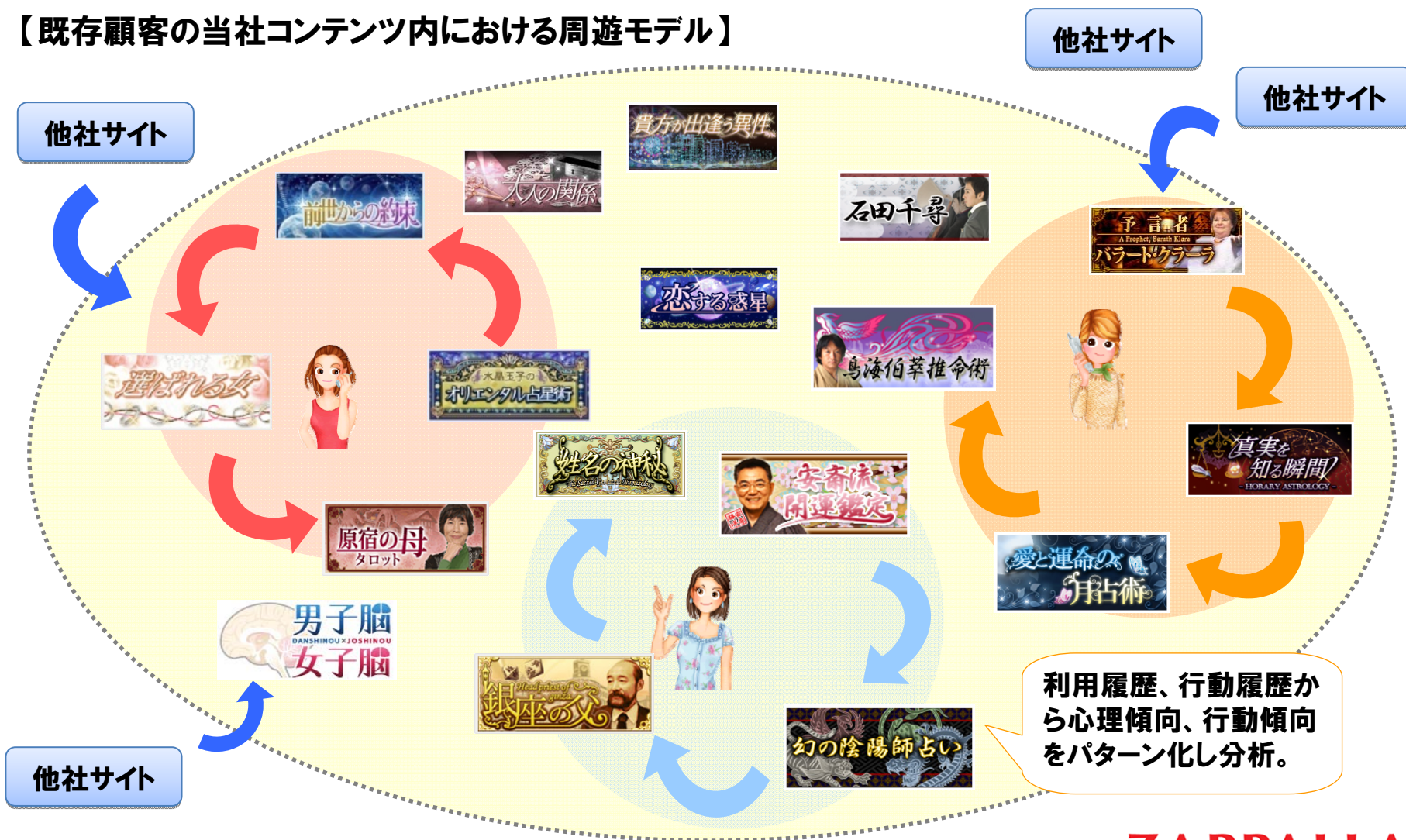
③診断・心理テスト

1.  無料★心理テスト
2. ☆江原啓之☆
3. 開運  夢診断
4. 男子脳×女子脳
5. 大人の関係
6. 激辛  恋愛診断
7. 男心の本音と嘘
8. 香山リカ  セレブ
9. あなたの値段？
10. 心診断アトロジー

強み②-1 データベースの活用

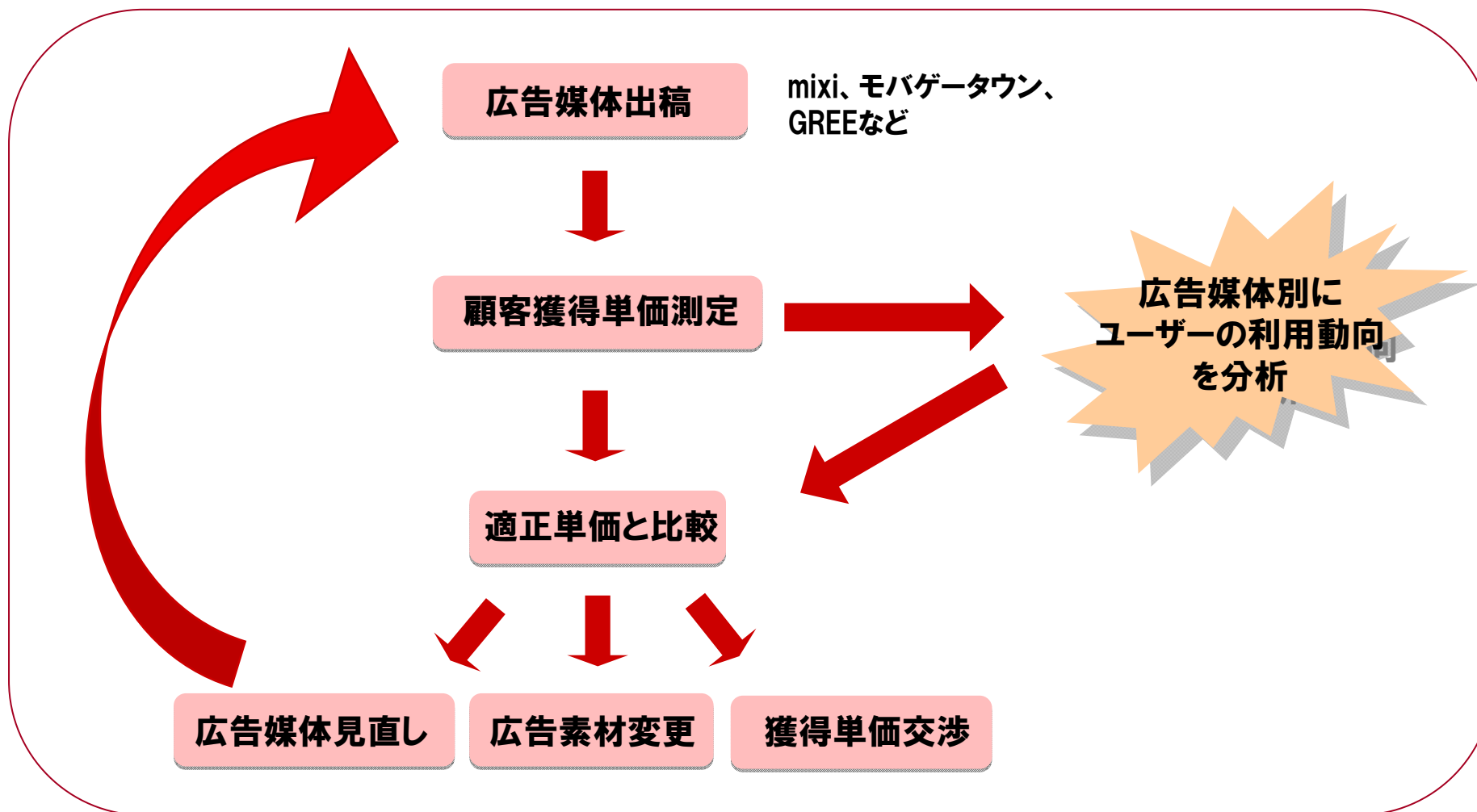
蓄積されたデータベースを元に、嗜好を予測し、顧客に合ったコンテンツ・商品をメルマガ・リンク等で提案することにより、顧客との長期的な関係を築いています。

【既存顧客の当社コンテンツ内における周遊モデル】



強み②-2 データベースの活用

入会数、継続月数等、主要データを蓄積し、分析を繰り返す行うことで、広告の費用対効果を高めています。



強み③ コンテンツ制作力

良質なコンテンツを、流行の変化やお客さまのニーズに合わせて、迅速に提供できる体制を構築しています。

