

ZAPPALLAS

2012年4月期 第3四半期 決算説明資料

株式会社ザッパラス 東京証券取引所市場第1部:3770

◆ 2012年4月期第3四半期決算の概況	
・ 連結損益計算書	P4
・ 第3四半期トピックス	P5
・ 四半期業績の推移	P6-9
・ 連結貸借対照表	P10
・ 連結従業員数の推移	P11
◆ セグメント別業績概況	
・ コンテンツ事業	P13-17
・ コマース関連事業	P18-21
◆ 2012年4月期業績予想に対する進捗状況	
・ 通期連結業績予想	P23
・ 第3四半期の取り組み	P25-29
◆ 参考資料	P31-37

2012年4月期第3四半期決算の概況

(単位:百万円)

	2012年4月期 第3四半期		2011年4月期 第3四半期		前年同四半期比 増減率
	金額	構成比	金額	構成比	
売上高	7,708	100.0%	8,831	100.0%	▲12.7%
売上総利益 ※	5,190	67.3%	5,861	66.4%	▲11.4%
販売管理費	3,146	40.8%	3,449	39.1%	▲8.8%
営業利益	2,043	26.5%	2,412	27.3%	▲15.3%
経常利益	2,048	26.6%	2,425	27.5%	▲15.5%
四半期純利益	1,255	16.3%	1,432	16.2%	▲12.3%

◆ Point

- ✓ 売上高はコンテンツ事業(5,981百万円)、コマース関連事業(1,548百万円)、その他事業(178百万円)より構成。第2四半期よりコマース事業の再構築に着手し、同事業の売上高が一時的に大きく減少
- ✓ 販売管理費は、コンテンツ事業における回収代行手数料(▲101百万円・12.5%減)、広告宣伝費(▲212百万円・15.2%減)が主な減少の要因
- ✓ 営業利益は、コマース関連事業の売上減少に伴う減益が主な減少の要因

※当第3四半期より、返品調整引当後の差引売上総利益を記載しております。

コンテンツ 事業

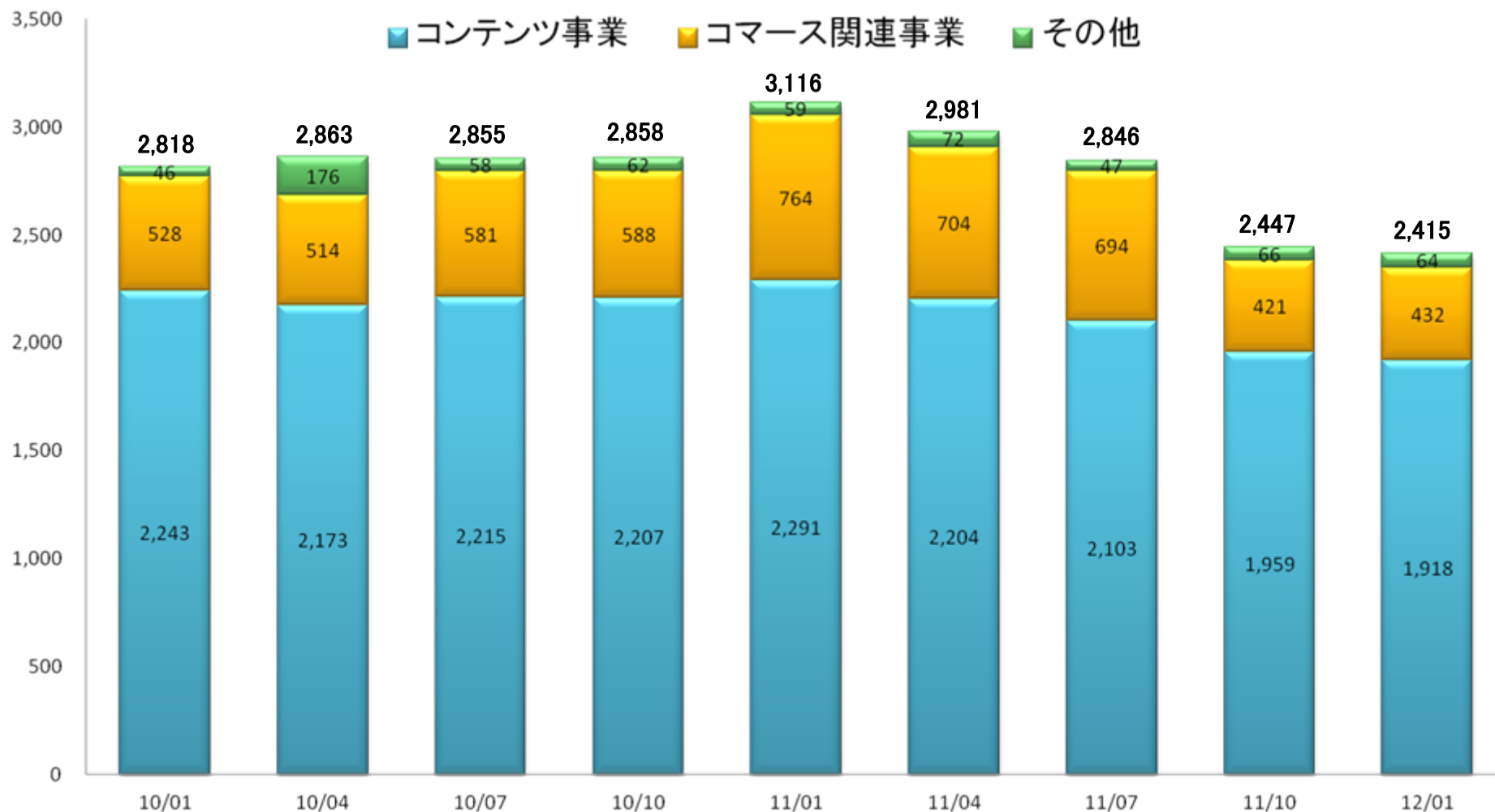
- ◆ 売上総利益率は76.2%、引き続き高い収益力を維持(前年同期77.4%)
- ◆ キャリアの新メニュー開始を受け、占いサイトを中心にスマートフォン向け月額課金コンテンツ154サイトを新規投入
- ◆ スマートフォン向け占い月額有料会員数は第2四半期末比3.3万人増加し、4.0万人。フィーチャーフォンからスマートフォンへの機種変更時に、会員が引き継がれるようになったことが寄与
- ◆ フィーチャーフォン向け占い月額有料会員数は第2四半期末比5.8万人減少し、138.6万人

コマース 関連事業

- ◆ 既存顧客のニーズに合う商材への変更など、事業の再構築を継続して実施しているために、一時的に売上高が減少
- ◆ オーガニックコスメ等を企画・開発・販売する(株)ビーバイイーの株式取得(子会社化)
- ◆ 携帯電話の販売委託代理業務の委託契約終了に伴い、子会社の(株)ジープラスを解散

連結売上高の推移

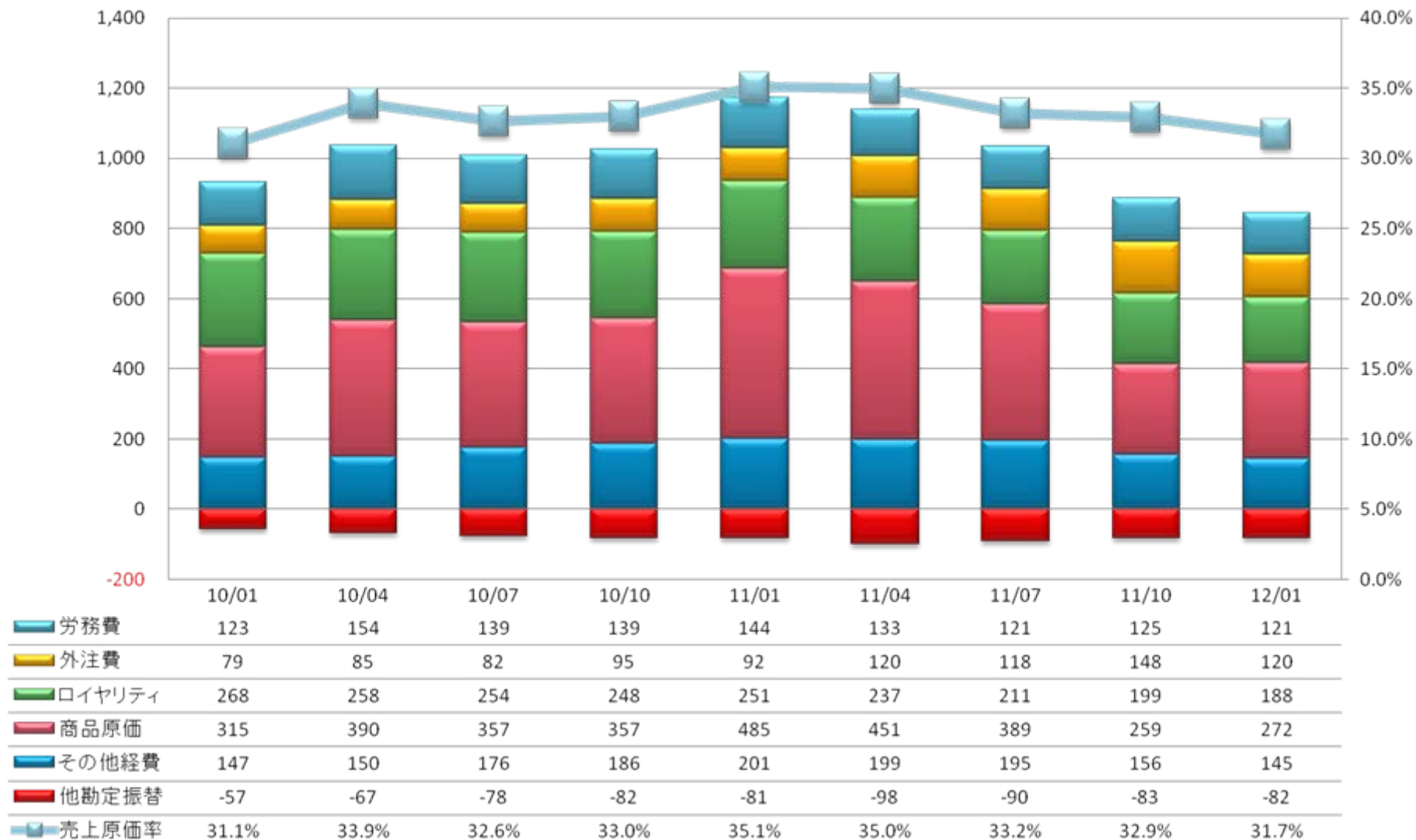
(単位:百万円)



※セグメント変更の影響が軽微であることから2010年4月期以前は組み替え前の数値を記載しております。

連結売上原価の推移

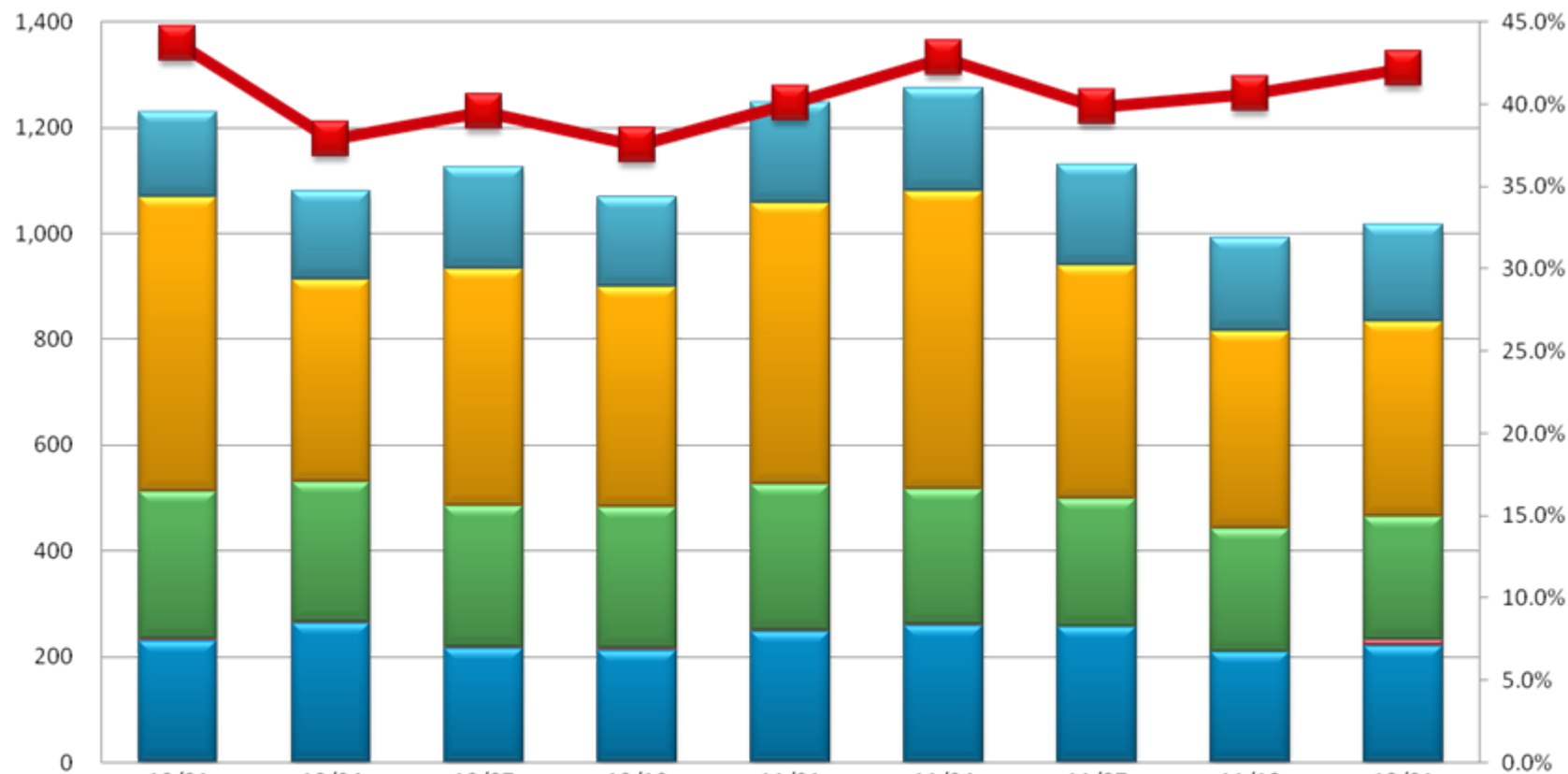
(単位:百万円)



※当第3四半期より、返品調整引当後の差引売上総利益で記載しております。

連結販管費の推移

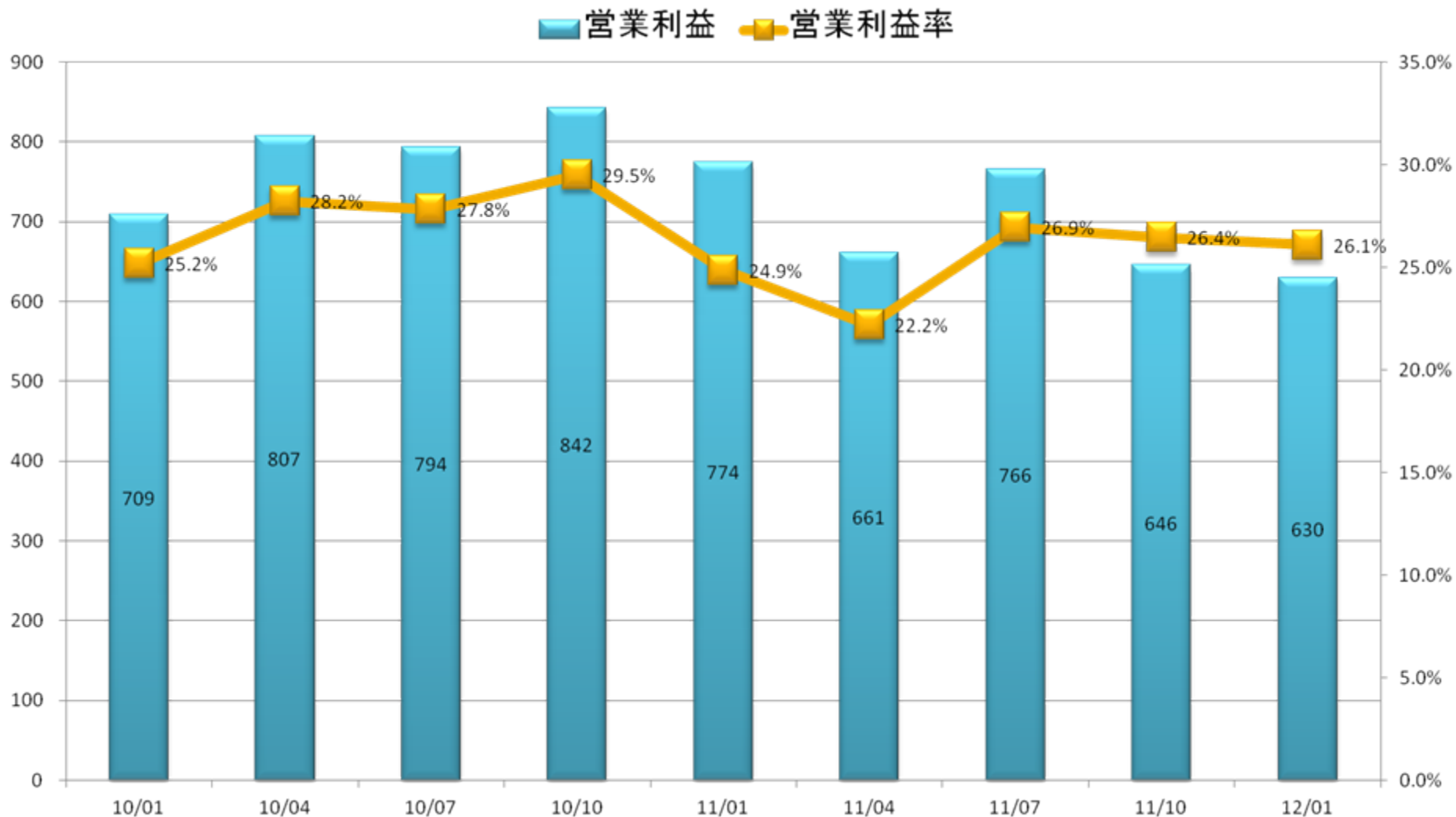
(単位:百万円)



人件費	162	168	193	170	189	194	192	175	182
広告宣伝費	556	383	447	417	533	565	440	374	370
回収代行手数料	279	264	268	267	275	254	242	234	232
のれん償却額	3	3	3	3	3	3	0	0	11
その他経費	230	263	215	212	247	259	257	208	221
販管費率	43.7%	37.9%	39.5%	37.5%	40.0%	42.8%	39.8%	40.6%	42.2%

連結営業利益の推移

(単位:百万円)



連結貸借対照表

ZAPPALLAS

(単位:百万円)

	2012年1月末		2011年4月末		増減額
	金額	構成比	金額	構成比	
流動資産	6,415	72.6%	7,263	82.8%	▲848
固定資産	2,420	27.4%	1,510	17.2%	910
有形固定資産	144	1.6%	136	1.6%	8
無形固定資産	1,106	12.5%	331	3.8%	775
ソフトウェア	463	5.2%	244	2.8%	219
のれん	602	6.8%	49	0.6%	553
その他	40	0.5%	37	0.4%	3
投資その他資産	1,169	13.2%	1,042	11.9%	127
資産合計	8,835	100.0%	8,774	100.0%	61
負債合計	1,079	12.2%	1,846	21.0%	▲767
純資産合計	7,756	87.8%	6,927	79.0%	829
負債純資産合計	8,835	100.0%	8,774	100.0%	61

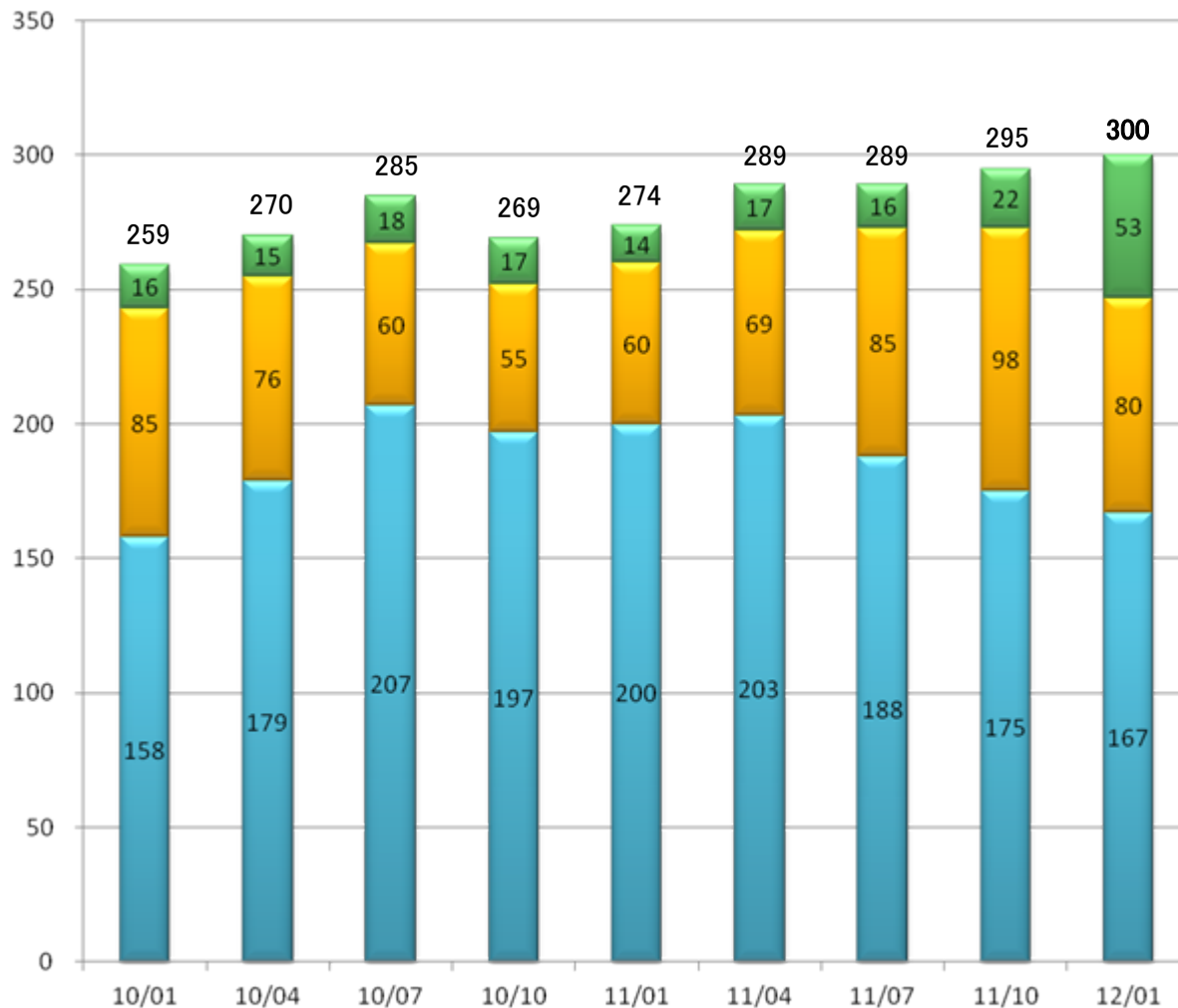
◆ Point

- ✓ 流動資産 主な要因は、売掛金の減少額459百万円
- ✓ 固定資産 主な要因は、のれんの増加額553百万円
- ✓ 負債 主な要因は、買掛金の減少額165百万円、未払金の減少額208百万円、未払法人税等392百万円
- ✓ 純資産 主な要因は、利益剰余金の増加額733百万円

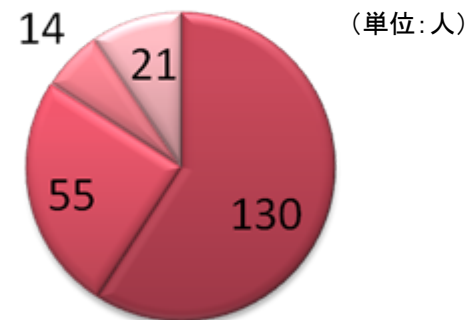
連結従業員数の推移

(単位:人)

■ 子会社 ■ 臨時従業員 ■ 社員



- コンテンツ事業
- コマース関連事業
- その他
- 管理部門



Total: :220名

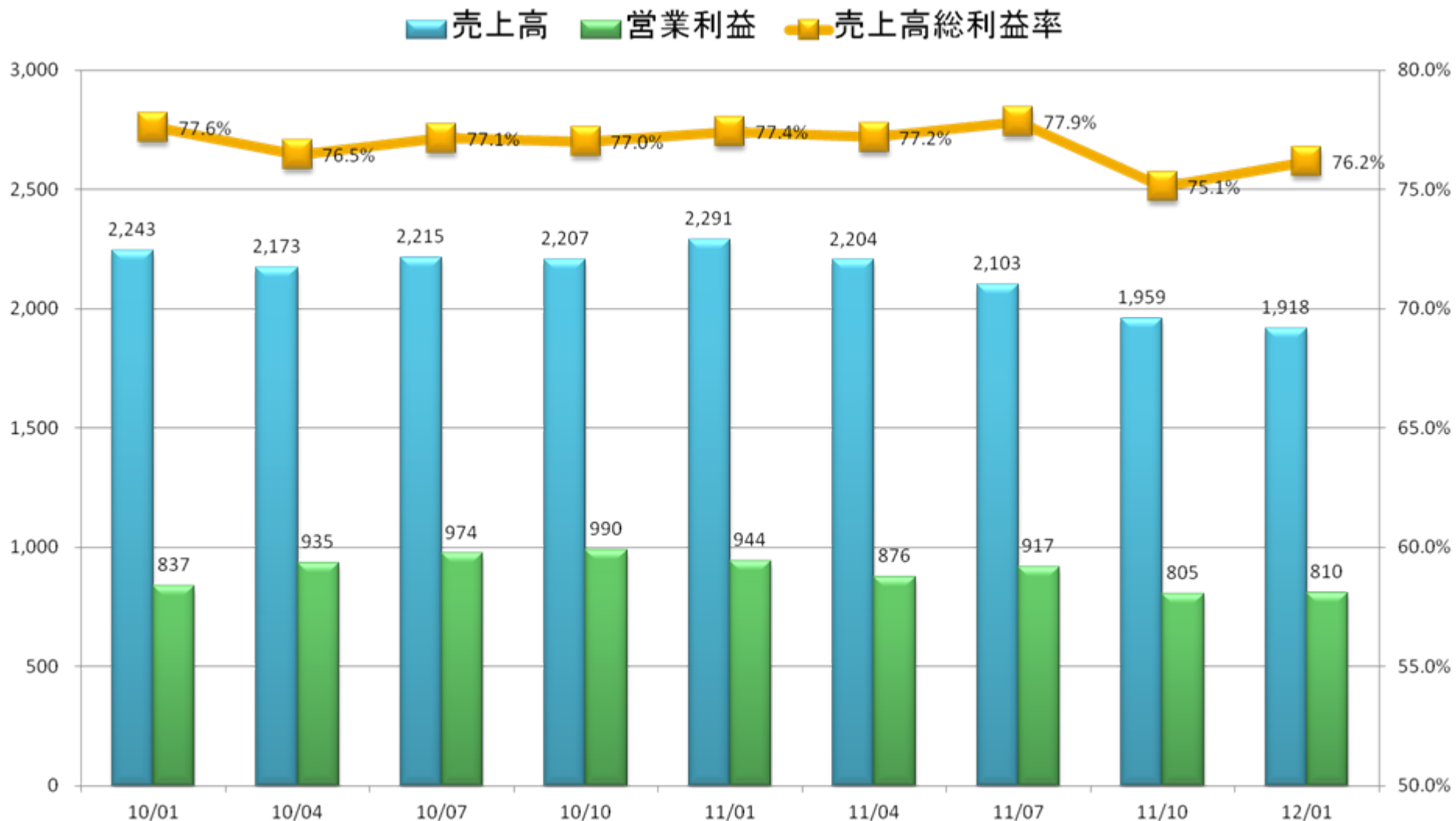
※臨時雇用従業員は含まれておりません
 ※コンテンツ事業には、マーケティング部門を含んでおります

※セグメント変更の影響が軽微であることから2010年4月期以前は組み替え前の数値を記載しております。

セグメント別業績概況

コンテンツ事業 業績推移

ZAPPALLAS



※セグメント変更の影響が軽微であることから2010年4月期以前は組み替え前の数値を記載しております。

コンテンツ事業の主な費目

ZAPPALLAS

(単位:百万円)

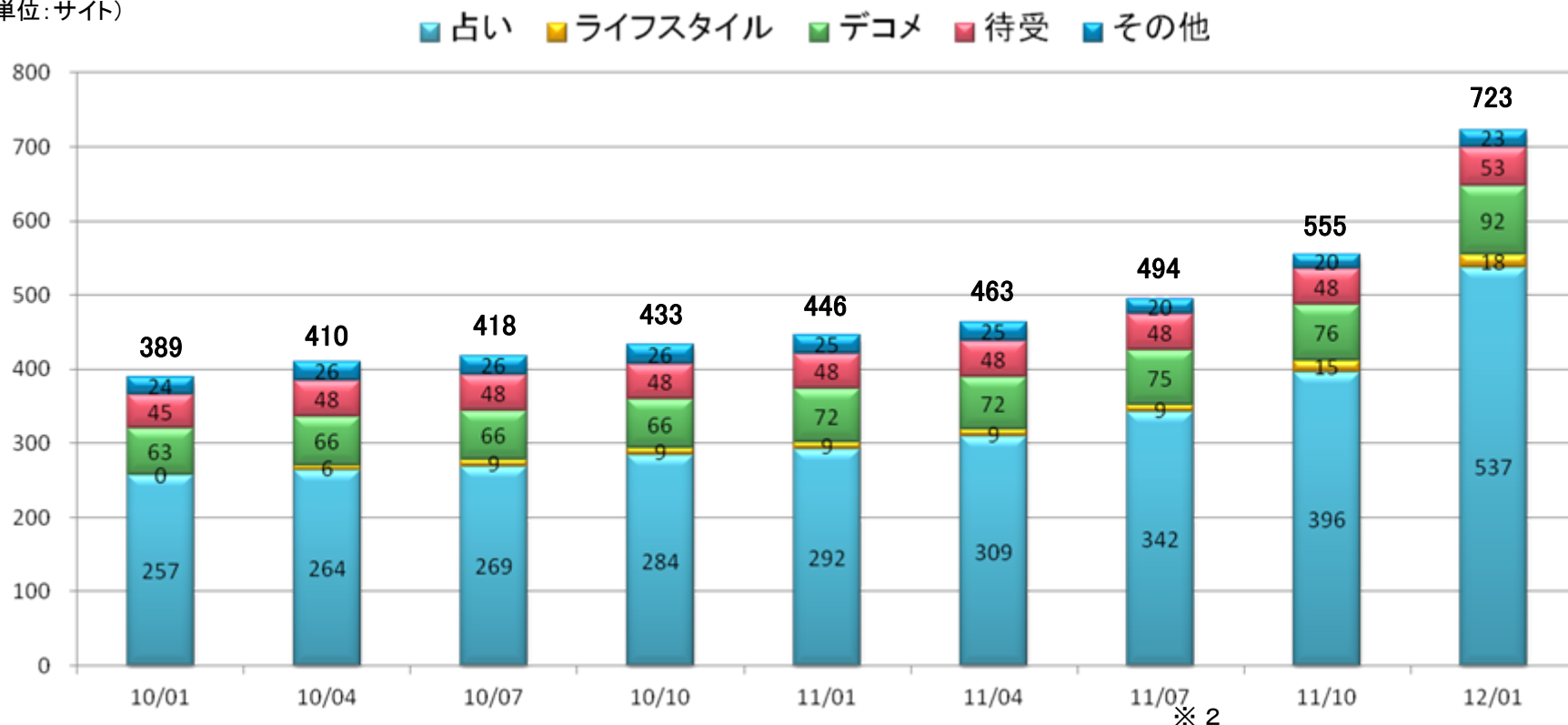
費目		2012年4月期 第3四半期	対売上 比率	2011年4月期 第3四半期	対売上 比率
原価	労務費	306	5.1%	353	5.3%
	ロイヤリティ※2	599	10.0%	754	11.2%
	外注費	330	5.5%	223	3.3%
	その他	175	2.9%	200	3.0%
販管費	人件費	71	1.2%	63	1.0%
	広告宣伝費	1,053	17.6%	1,247	18.6%
	回収代行手数料	707	11.8%	810	12.1%
	その他	206	3.5%	141	2.1%

※ セグメント変更の影響が軽微であることから2010年4月期以前は組み替え前の数値を記載しております。

※2 監修者ロイヤリティの他運営業務委託先のレベニューシェアも含んでおります。

提供サイト数の推移(月額課金)

(単位:サイト)



※1 携帯月額課金サイト、スマホ月額課金サイトのみ記載。

※2 11/07期よりスマホ月額課金サイトを含んでおります。

(単位:サイト)

PCコンテンツ 新規投入数	10/01	10/04	10/07	10/10	11/01	11/04	11/07	11/10	12/01
		29	26	29	32	37	53 ※3	51	44

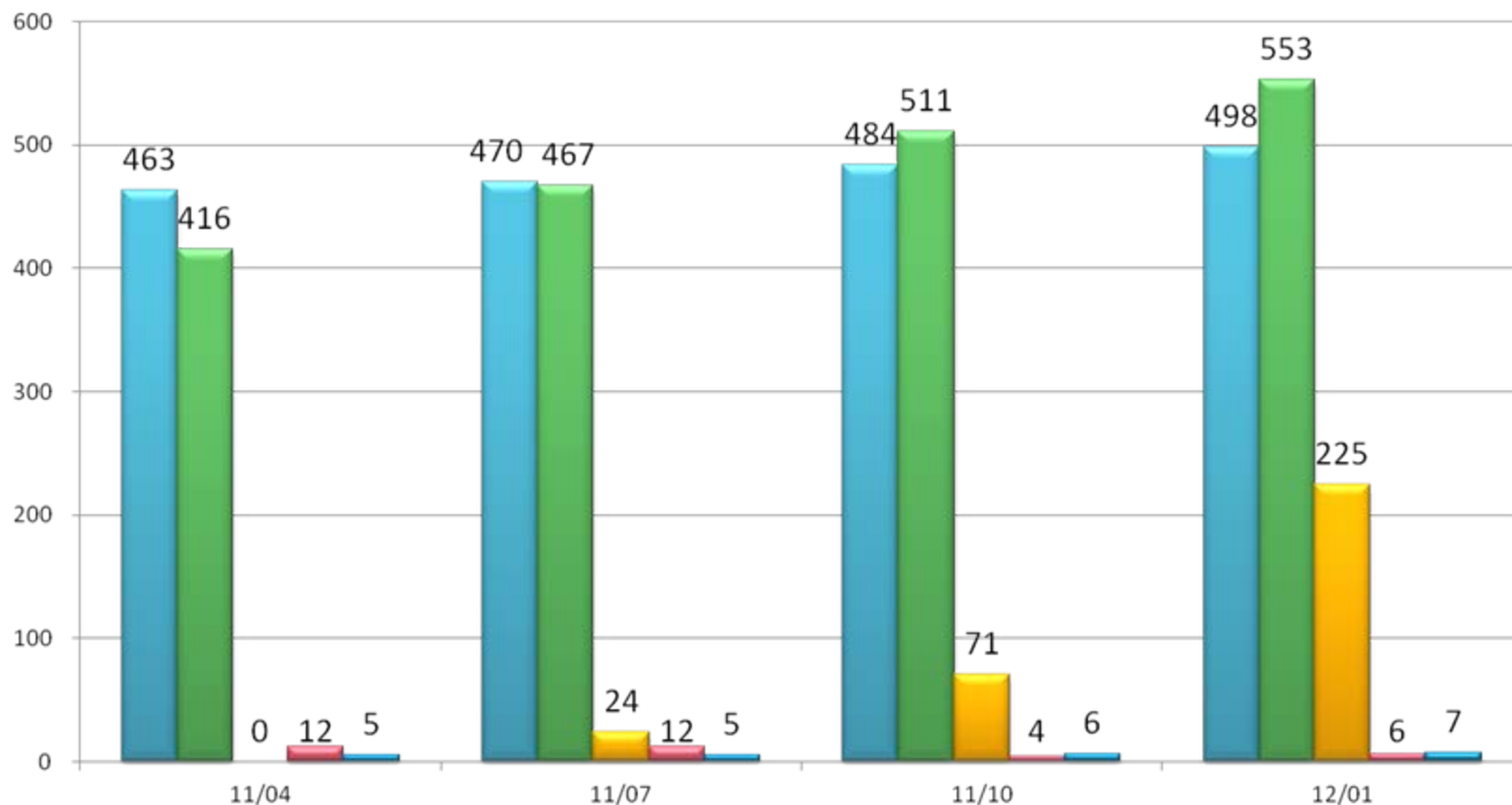
※3 ISP公式コンテンツに加えて、11/04期から自社サイト(cocoloni本格占い館)への投入数も含んでおります。

※4 PCコンテンツは個別課金となっております。

プラットフォーム別提供サイト数の推移

(単位: サイト)

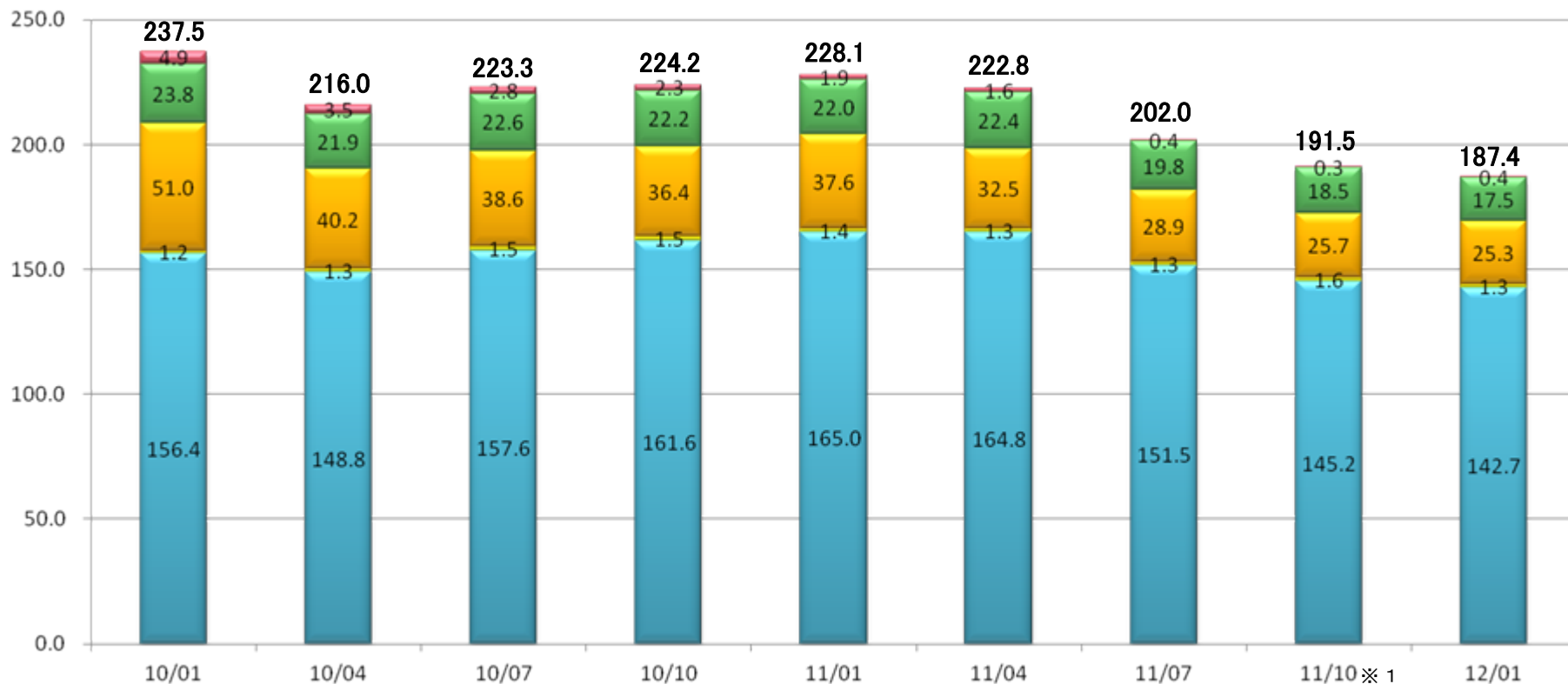
- 携帯有料サイト(月額課金)
- PC有料サイト(個別課金)
- スマホ有料サイト(月額課金)
- SNS有料サイト(個別課金)
- スマホ有料サイト(個別課金)



自社有料コンテンツ会員数の推移(月額課金)

(単位:万人)

■ 占い ■ ライフスタイル ■ デコメ ■ 待受 ■ その他



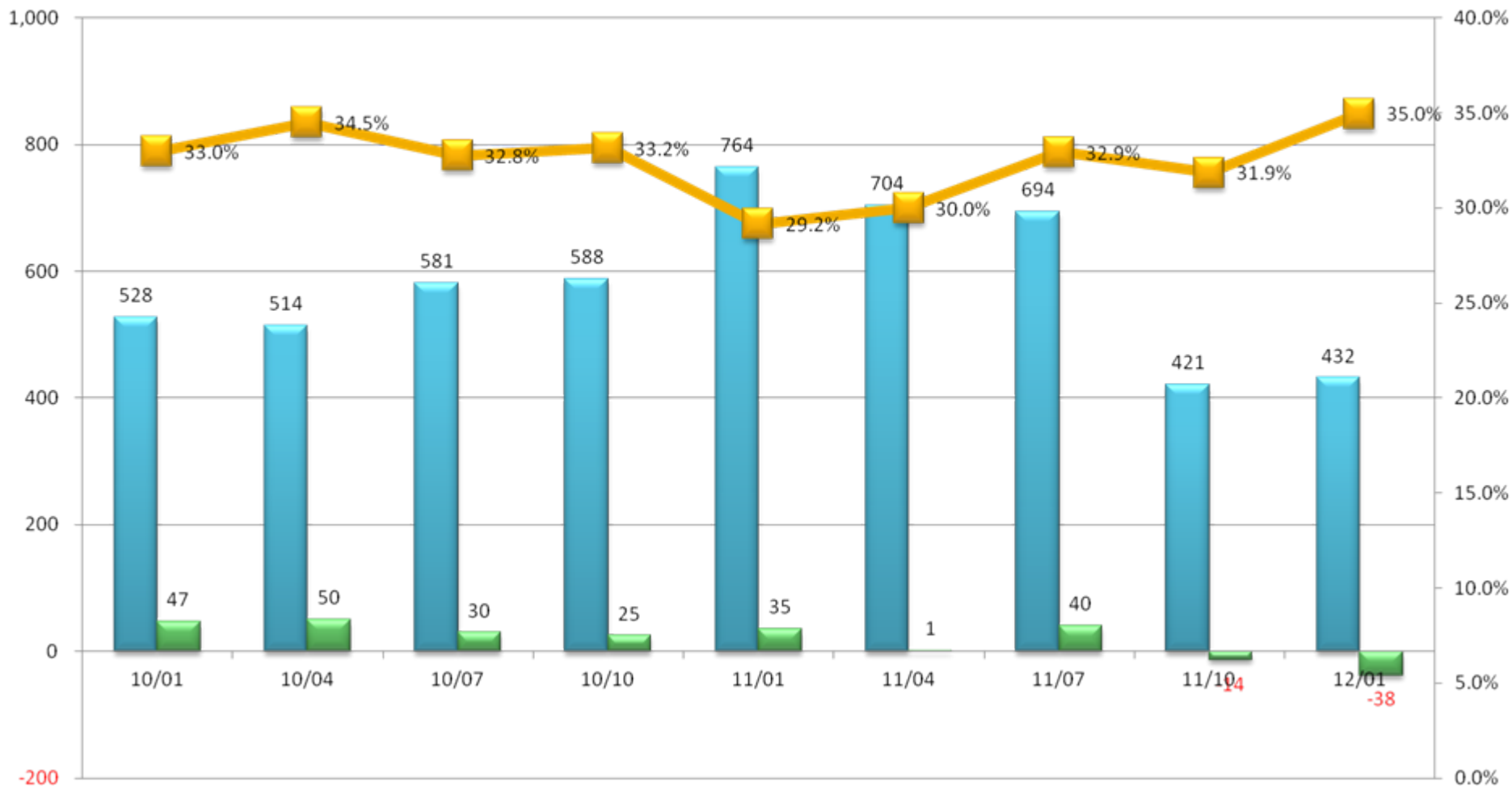
※1 11/10期からスマートフォンの有料会員数も含んでおります。

※2 これまで占いに含んでいたライフスタイルを今回より分けて表示しています。

コマース関連事業 業績推移

(単位:百万円)

売上高 営業利益 売上高総利益率



※セグメント変更の影響が軽微であることから2010年4月期以前は組み替え前の数値を記載しております。

※当第3四半期より株式会社ビーバイイーが加わっております。

コマース関連事業の主な費目

ZAPPALLAS

(単位:百万円)

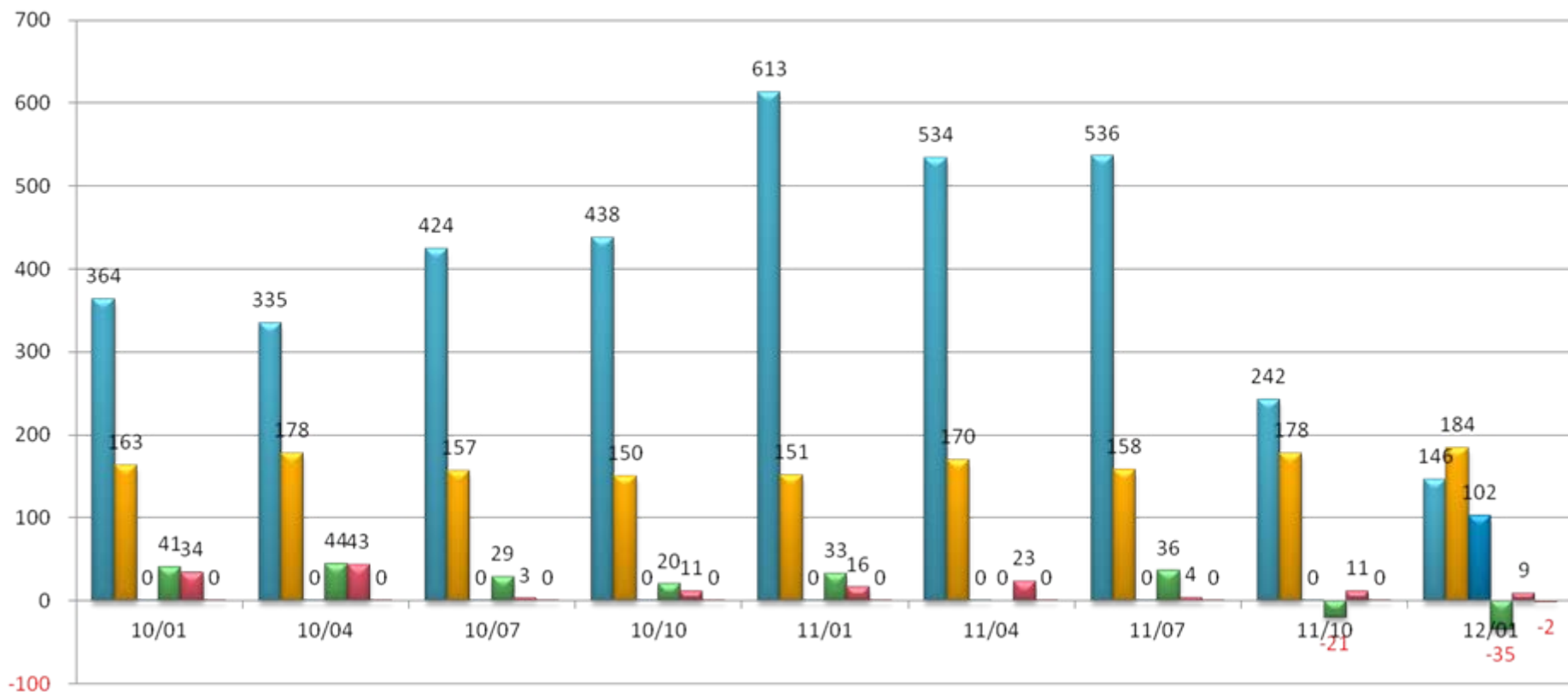
費目		2012年4月期 第3四半期	対売上 比率	2011年4月期 第3四半期	対売上 比率
原価	商品原価	913	59.0%	1,144	59.1%
	荷造運搬費	122	7.9%	182	9.4%
	その他	▲1	▲0.1%	0	0.0%
販管費	人件費	167	10.8%	142	7.4%
	広告宣伝費	131	8.5%	144	7.5%
	支払手数料※	49	3.2%	59	3.1%
	地代家賃	45	2.9%	39	2.1%
	その他	134	8.7%	130	6.7%

※支払手数料には販売手数料及び代引手数料を含んでおります。

コマース関連事業における内訳

(単位:百万円)

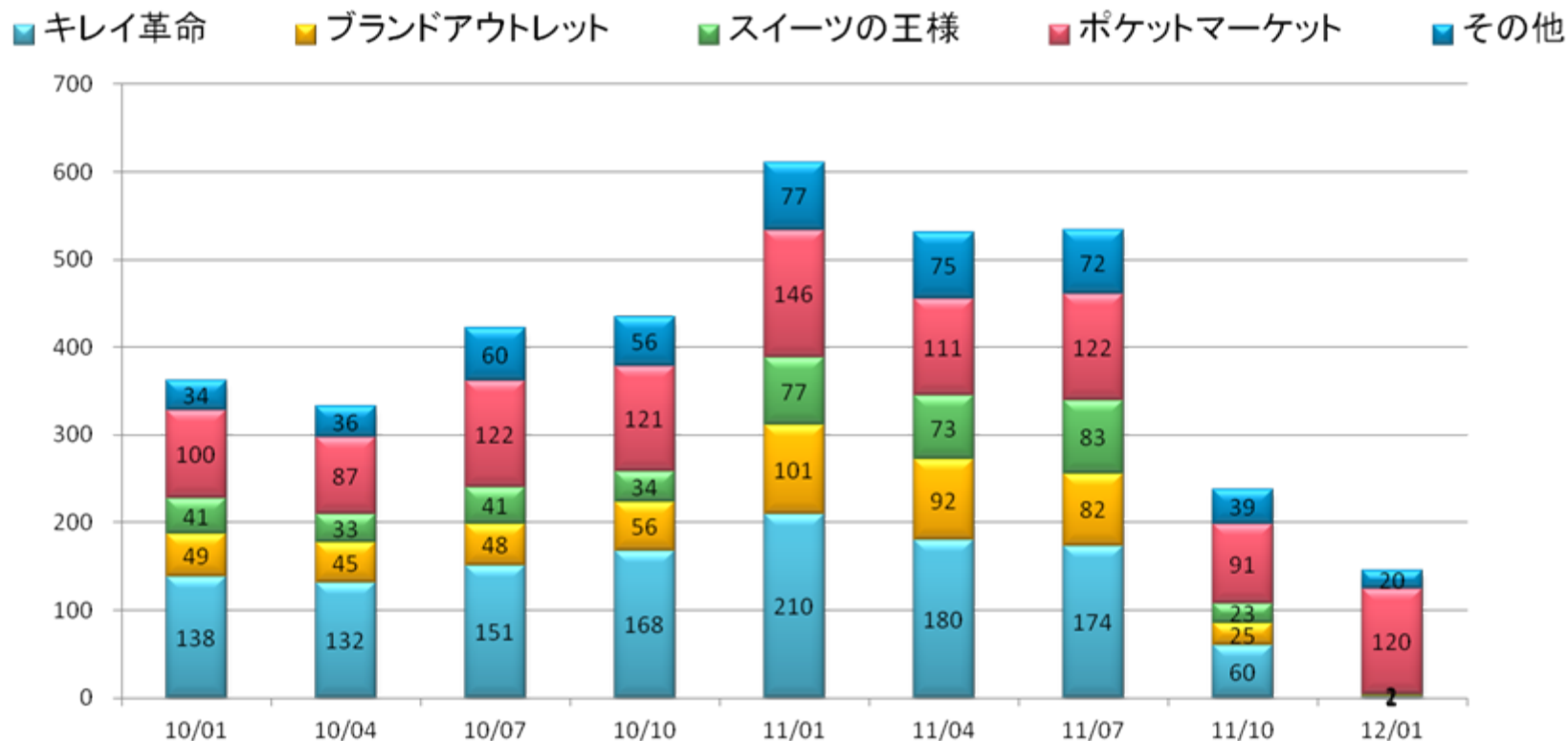
■ ZAPコマース売上高 ■ GP売上高 ■ BE売上高 ■ ZAPコマース営業利益 ■ GP営業利益 ■ BE営業利益



※本データは、管理費用配布前および連結相殺前の内部資料に基づいております。
 ※当第3四半期より、㈱ビーバイイーが加わっております。

コマース主要サイト別売上高推移

(単位:百万円)



◆ Point

- ✓ 第2四半期より既存顧客のニーズに合わせた商材への変更など事業の再構築を開始
- ✓ 各サイトへ分散していた商材をポケットマーケットへ集約することで、モバイルコマース事業の既存顧客の利便性を高めた。

2012年4月期業績予想に対する進捗状況

(単位:百万円)

連結	2012年4月期 通期業績予想	2012年4月期 第3四半期実績	進捗率
売上高	11,200 ~12,600	7,708	61.2% ~68.8%
営業利益	2,550 ~3,080	2,043	66.3% ~80.1%
経常利益	2,550 ~3,080	2,048	66.5% ~80.4%
当期(四半期)純利益	1,510 ~1,830	1,255	68.6% ~83.2%

◆ 連結業績予想のレンジでの開示について

今後におけるフィーチャーフォンからスマートフォンへのユーザー移行度合い、タイミングにつきましては様々な見通しがあり、当社におきましても事業環境の変化を注視しつつ随時事業方針の再検討を加えていく所存であり、現時点におきましては通期の業績予想を一定の範囲をもって開示させていただいております。

第3四半期の取り組み

- ◆ 占いを中心とした完成度の高い新規コンテンツを継続的に投入



占いコンテンツ市場における更なるシェア拡大を図ると同時に、
占い以外のコンテンツについても継続的に開拓することで
高い収益力をより強固なものに

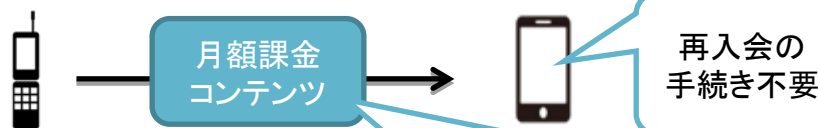
- ◆ 市場環境の変化に合わせてスマートフォン対応コンテンツをタイムリーに投入
- ◆ 拡大するスマートフォン市場において占いコンテンツでの圧倒的なシェア確立へ

■有料課金サイト 提供数推移

	第3四半期末時点		第2四半期末時点
Docomo	86	←	0
KDDI	75	←	36
Android Market	68 ⁽⁶⁹⁾	←	38
App Store	3 ⁽⁵⁾	←	3

※カッコ内は英語版、中国語版を含めたカウント数です。

キャリアの新メニューについて



機種変更と同時に利用コンテンツの引き継ぎが可能に

キャリアのスマートフォン向け新メニューとして、2011年10月よりKDDI「スマートフォン版 au oneマーケット」、2011年11月より、ドコモ「dメニュー」が開始。機種変更時に課金コンテンツが強制解約されることなく引き継げるようになった。



- ◆ 「cocoloni(ココロニ)」をザッパラスの占いサービスのブランドに制定
- ◆ 「cocoloni」を通じ、ひとりでも多くのひとに「元気になってもらいたい」という想いを伝えるため、ブランドステートメントを明文化
- ◆ 「安心、信頼、本物」の占いブランドとしての認知を高めていく。占いサービスの画面を中心にロゴマークの露出等を予定

[ブランドステートメント]

ここに
ほんの少しの勇気を
あたらしい視点を
一歩ふみだす力を
あなたらしさを
寄り添いながら
心をこめて
希望をつむぐために



「占い師100人による2012年 超運占い」を2012年1月5日より公開

- ◆ ザッパラスの占いサービスの認知度向上、占いサイトへの誘導に寄与
- ◆ 「スッキリ!!」、「知りたがり!」、「ZIP!」といった全国ネットのテレビ番組やYahoo!JAPANのトップページで紹介される。Twitterでも話題となった。

- ◆ 2012年1月1日にプロフィールサイト「前略プロフィール」を楽天(株)より譲受

前略プロフィール



- ・簡単な質問に回答してだけで、「プロフ」という自己紹介ページが簡単に作成・公開できるサービス

- ・自分を伝える重要なコミュニケーションメディアとして中高生に高く支持されている。

- ・約450万人の会員、月間約10億PVを誇り、多数の広告クライアントを獲得している。

コミュニケーションメディアの獲得による事業領域の拡大と同時に、これまでのF1層中心の顧客をF0層にまで一気に拡大

- ◆ 当社グループが「独自に企画開発」し、「高付加価値」を持つ商材への転換を図る。
- ◆ 顧客との長期的な継続取引関係を構築することで、販売力と収益力を合わせ持った事業へ再構築する。リアルショップとネット通販の連携も推進。

B×E

- ◆ 2011年11月30日に(株)ビーバイイーを株式取得により子会社化
- ◆ 自社企画のオーガニックコスメを主力商品とし、ドラッグストア等で販売される他、直営店舗『SINCERE GARDEN』及びECで販売

『リンレン“凜恋”』



『ママバター』



THE NAIL SHOP

- ◆ 2011年12月21日に代官山にネイルチップ専門店をオープン
- ◆ 有名アーティストのネイルも担当した米国NY在住のネイリスト「AYA FUKUDA」が監修



(株)ジープラス

- ◆ 販売代理業務の委託契約終了に伴い、携帯電話販売の子会社(株)ジープラスを2012年1月31日付で解散。

参考資料

ZAPPALLAS

コンテンツ
占い・デコメ等

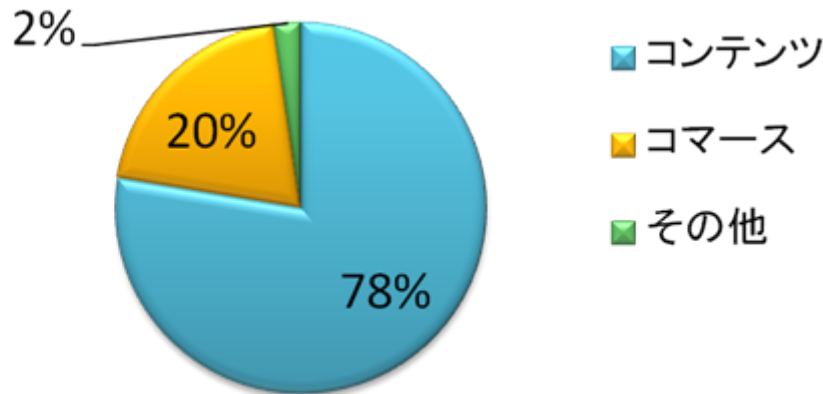
コマース関連
オンラインショッピング
オーガニックコスメ
ネイルチップ

その他
モバイルソリューション
プロフィールサイト

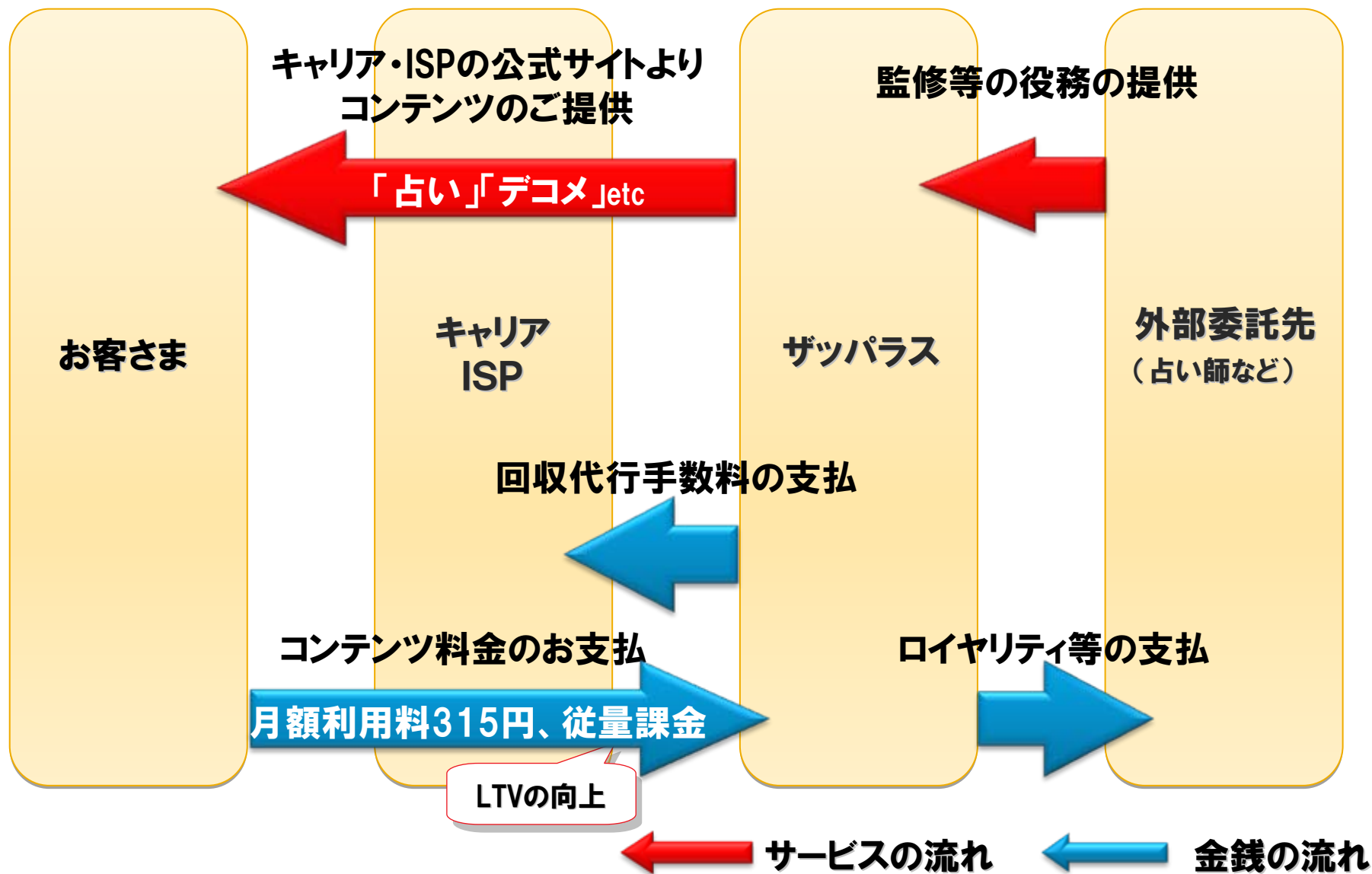
20代～30代の女性を中心とした一般消費者

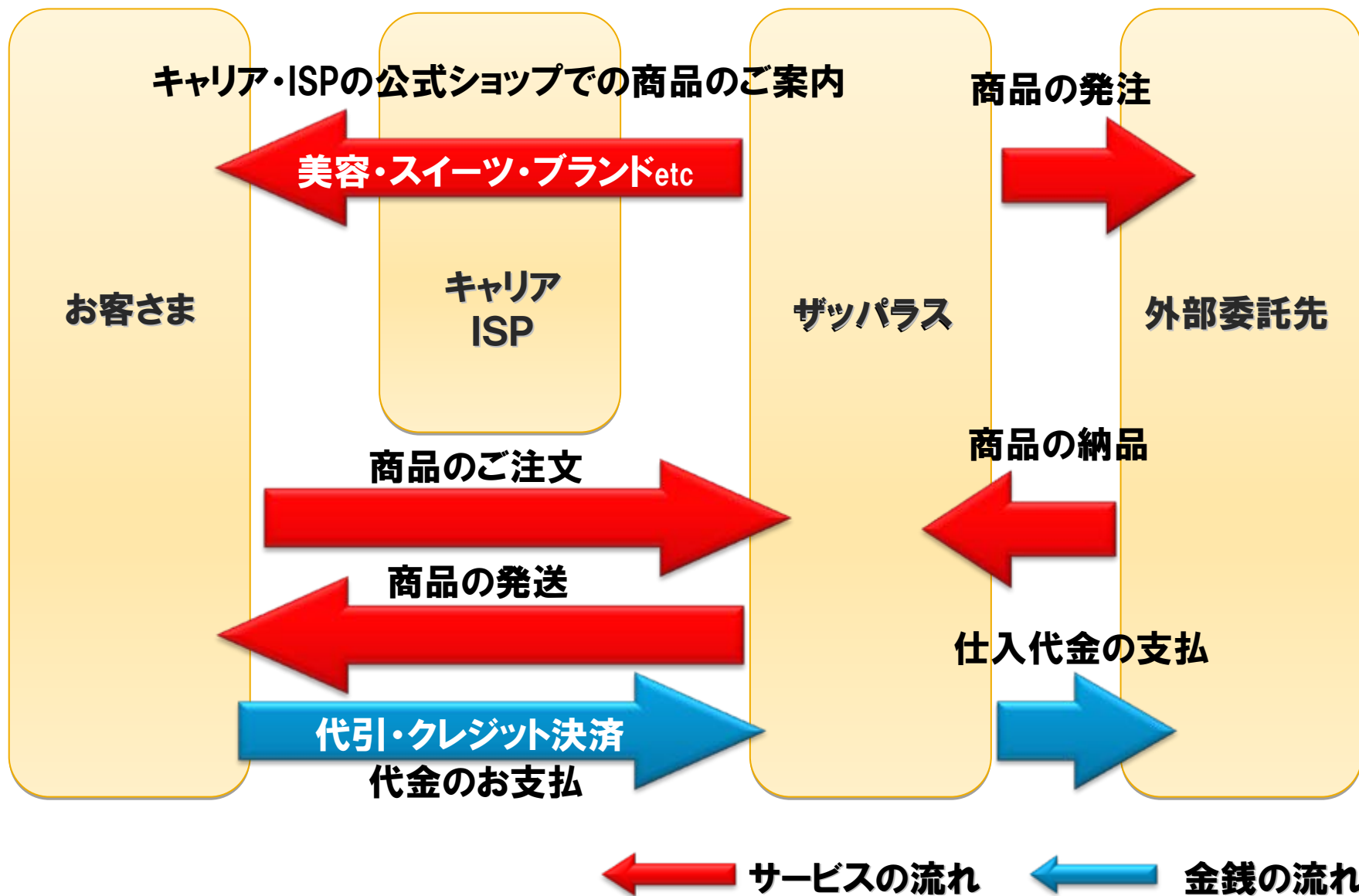
法人企業

<セグメント別売上構成比>



※2012年1月末現在

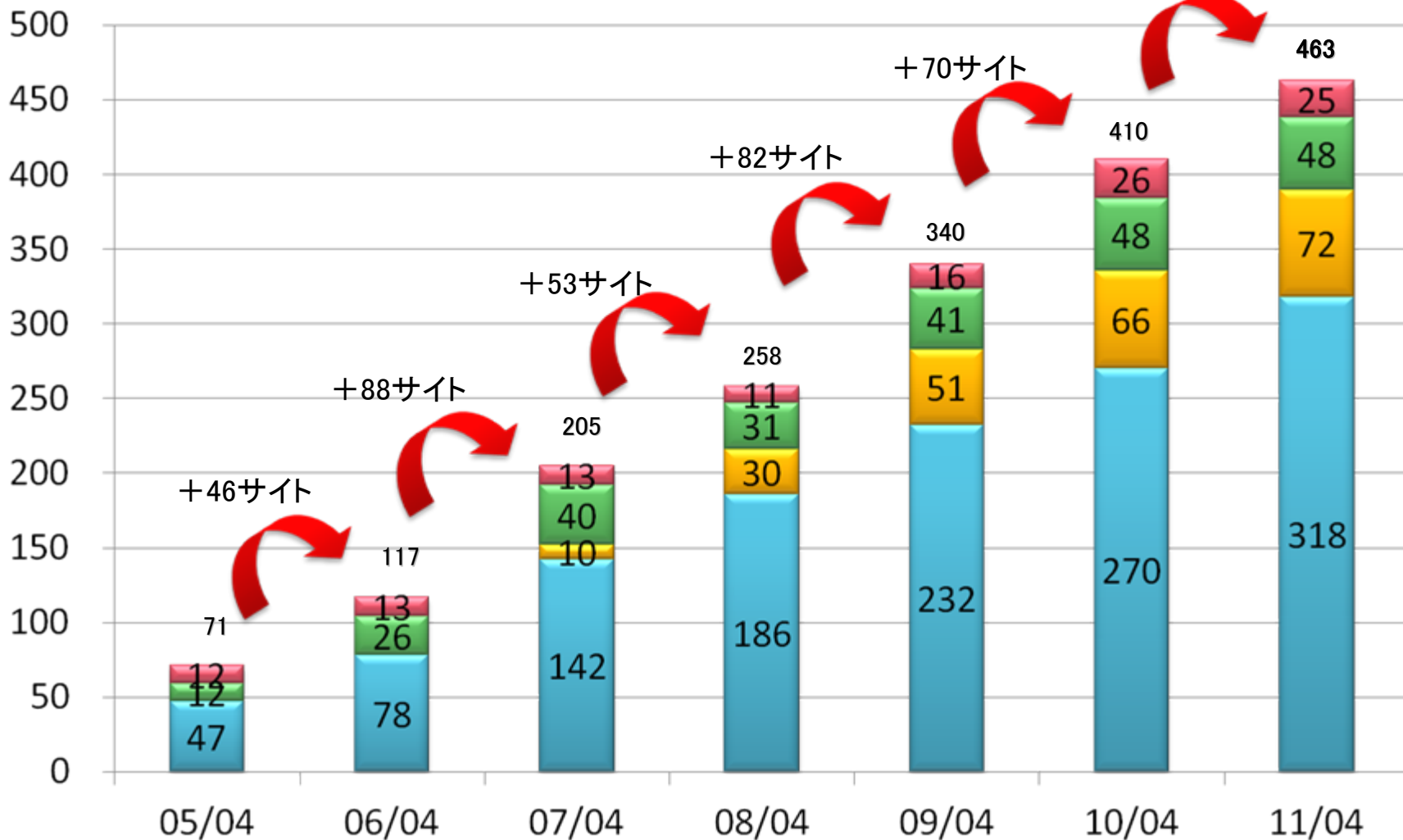




強み1. コンテンツ企画制作力

(サイト)

■ 占い ■ デコメ ■ 待受 ■ 趣味・ゲーム +53サイト



占いサイトランキング

西洋占い

1. 365誕生日大占術
2. 予言者バラート・クララ
3. 恋愛の神様DX
4. ★鏡リュウジ★
5. 新橋の母占霊術
6. 血液型相性診断
7. 泉谷綾子[究極予言]
8. 濱口善幸のワット占い
9. ジョンハイズ英国式鑑定
10. 宿命と予言

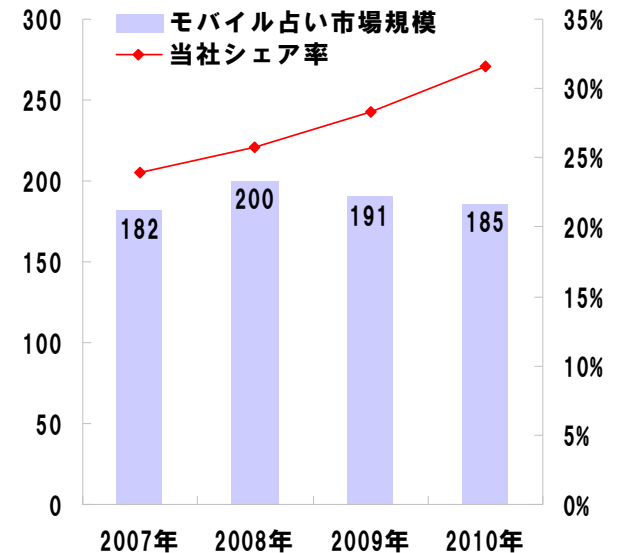
東洋占い

1. 細木数子六星占術
2. 七曜姓名鑑定
3. 安斎流開運鑑定
4. 究極の姓名判断
5. 橋本京明ラスト陰陽師
6. 新宿の母
7. 奇跡の力◆上地一美
8. 島田秀平手相占い
9. 下ヨシ子流生命
10. 西新宿の母

枠は当社が提供しているコンテンツ

出所:NTTドコモメニューリスト(i-mode)
(2012年1月末現在)

モバイル占い市場規模推移



出所:一般社団法人モバイル・コンテンツ・フォーラム
「2010年モバイルコンテンツ関連市場規模調査」

強み3. 強固な会員基盤

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・リンク等を活用し訴求することで、LTVの最大化に努めています。

【既存顧客の当社コンテンツ内における回遊モデル】



- ◆ 社名 株式会社ザッパラス（東証一部:3770）
- ◆ 本社 東京都渋谷区恵比寿1丁目19番19号恵比寿ビジネスタワー
- ◆ 設立 2000年3月
- ◆ 資本金 14億5,834万円（2012年1月末時点）
- ◆ 従業員数 連結220名（2012年1月末時点）
- ◆ 取締役
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 中村 亮
取締役 平井 陽一郎
社外取締役 山口 善輝
社外取締役 美澤 臣一
常勤監査役 山崎 浩史
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)