

ZAPPALLAS

2012年4月期 第4四半期 決算説明会資料

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月期決算サマリ	
・ 連結損益計算書	P4
・ 2012年4月期の振りかえり	P5
└ 2012年4月期第4四半期の概況	
・ 第4四半期トピックス	P7
・ 四半期業績の推移	P8-11
・ 連結貸借対照表	P12
・ 連結キャッシュフロー計算書	P13
・ 連結従業員数の推移	P14
└ セグメント別業績概況	
・ コンテンツ事業	P16-22
・ コマース関連事業	P23-25
└ 2013年4月期業績予想	P27-28
└ 2013年4月期の事業方針	P30-33
└ 参考資料	P35-41

2012年4月期決算サマリ

(単位:百万円)

	2012年4月期 第4四半期(累計)		2011年4月期 第4四半期(累計)		前年同四半期比 増減率
	金額	構成比	金額	構成比	
売上高	10,088	100.0%	11,813	100.0%	14.6%
売上総利益	6,843	67.8%	7,799	66.0%	12.3%
販売管理費	4,259	42.2%	4,726	40.0%	9.9%
営業利益	2,583	25.6%	3,073	26.0%	15.9%
経常利益	2,594	25.7%	3,089	26.2%	16.0%
当期純利益	1,579	15.7%	1,626	13.8%	2.9%

u Point

- ü 売上高はコンテンツ事業(7,911百万円・前期比11.3%減)、コマース関連事業(1,810百万円・31.4%減)、その他事業(366百万円・44.6%増)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
- ü 販売管理費は、コンテンツ事業における回収代行手数料(120百万円・11.2%減)、広告宣伝費(338百万円・17.2%減)が主な減少の要因
- ü 営業利益は、コンテンツ事業における有料課金会員数の純減及び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。

コア事業の結晶化

- 占いを中心とした完成度の高いコンテンツを継続的に携帯、PC向けへ投入
- 「奇跡の力 上地一美」「沖縄の父 奇跡鑑定」「風水芸人 出雲阿国」などの人気コンテンツが誕生



スマートフォン対応の推進

- 携帯キャリアのスマートフォン向け新メニューの整備に合わせ、スマートフォン対応コンテンツを投入
- スマートフォン向け課金サイトを300サイト以上投入

コマース事業の再構築

- 「独自企画」「高付加価値商材」へ事業見直し。顧客との長期的な関係構築を重視
- M&Aを実施。2011年11月にオーガニックコスメ企画・販売の(株)ビーバイイーを買収
- 2012年1月に携帯販売子会社の(株)ジープラスを解散

B×E

事業領域・顧客層の拡大

- 2012年1月に楽天(株)よりプロフィールサイト「前略プロフィール」を譲受

前略 **プロフィール**

2012年4月期第4四半期の概況

コンテンツ 事業

- u 「笑う霊能者 波羅門」「新大久保の母 妙月」「ギャル詩人 あかはる」などマスメディアで人気の監修者の携帯公式コンテンツを市場投入
- u 3月よりKDDIのアプリ取り放題サービス「auスマートパス」にコンテンツの配信を開始
- u Facebookにてソーシャルアプリを配信開始

コマース 関連事業

- u 人材再配置や既存商材絞り込み、高付加価値かつ独自性が高い商材への転換を実施。来期への足固め完了
- u コスメ企画販売子会社(株)ビーバイイーとの協業体制が進捗
- u 携帯電話販売子会社の(株)ジープラスは4月に清算結了
- u 新規コマースサイトに着手(2012年5月:「藤巻百貨店」サービスイン)

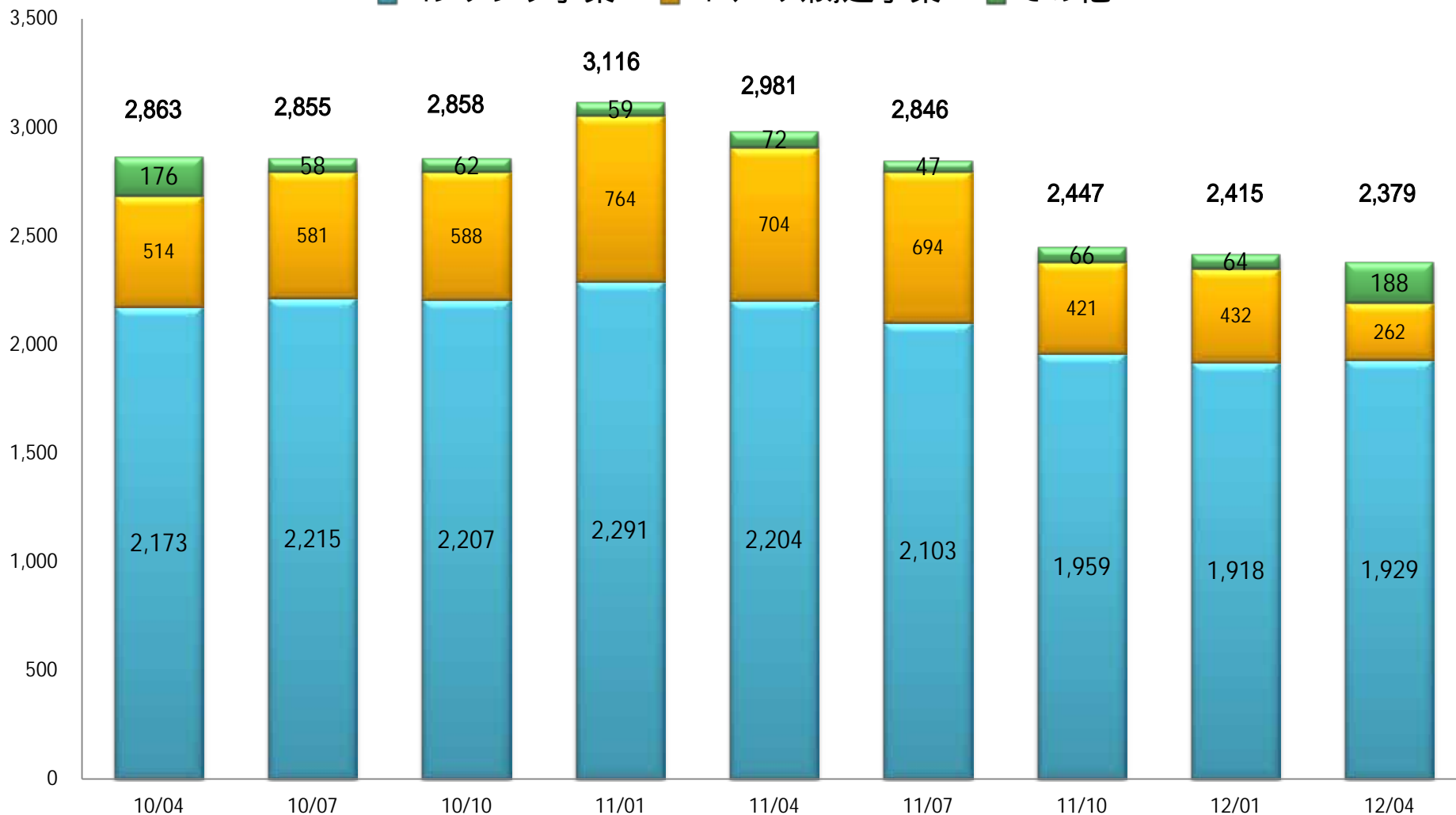
その他

- u 楽天(株)より譲り受けた中高生向けプロフィールサイト「前略プロフィール」から自社コンテンツへの誘導を開始

連結売上高の四半期推移

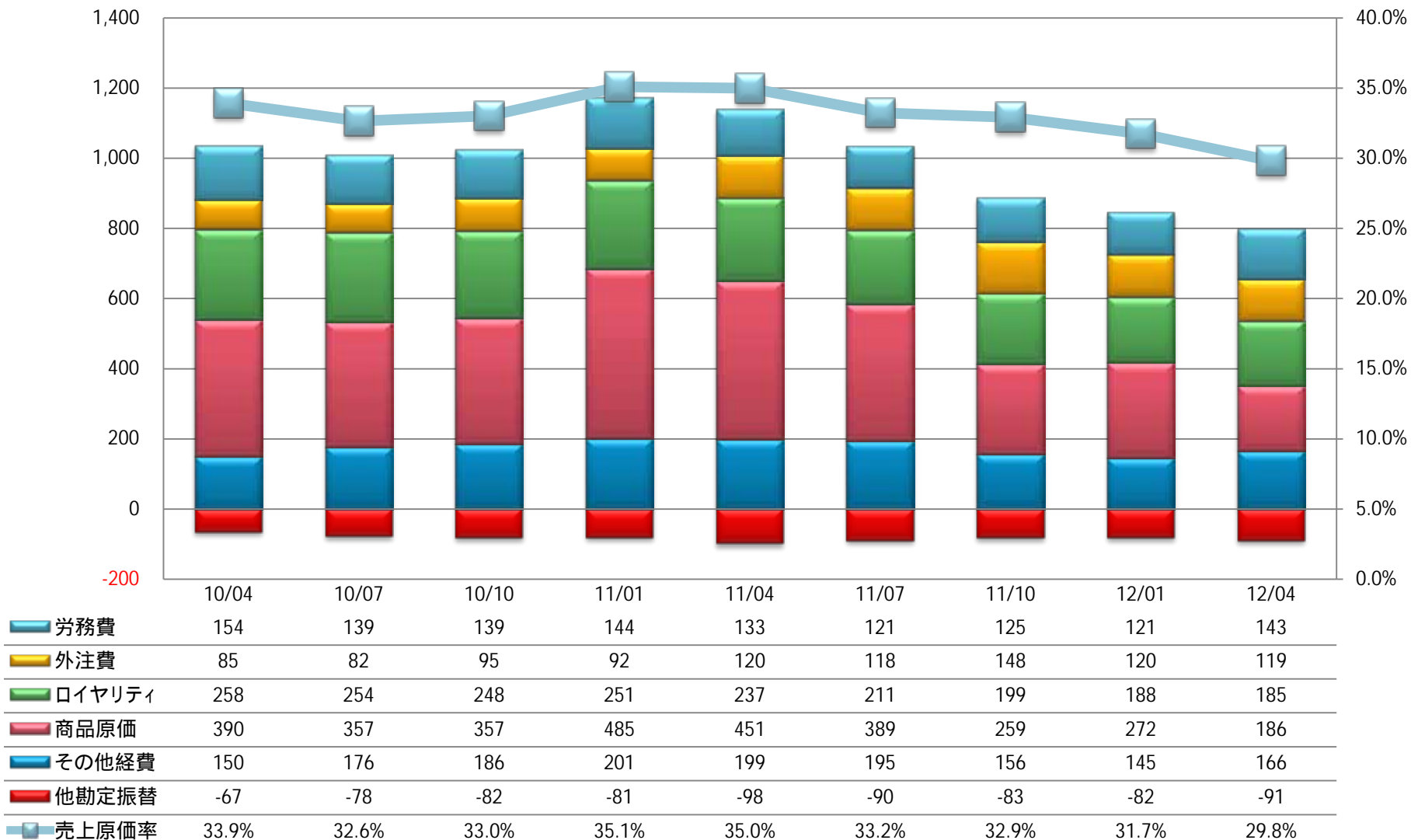
(単位:百万円)

■ コンテンツ事業 ■ コマース関連事業 ■ その他



連結売上原価の四半期推移

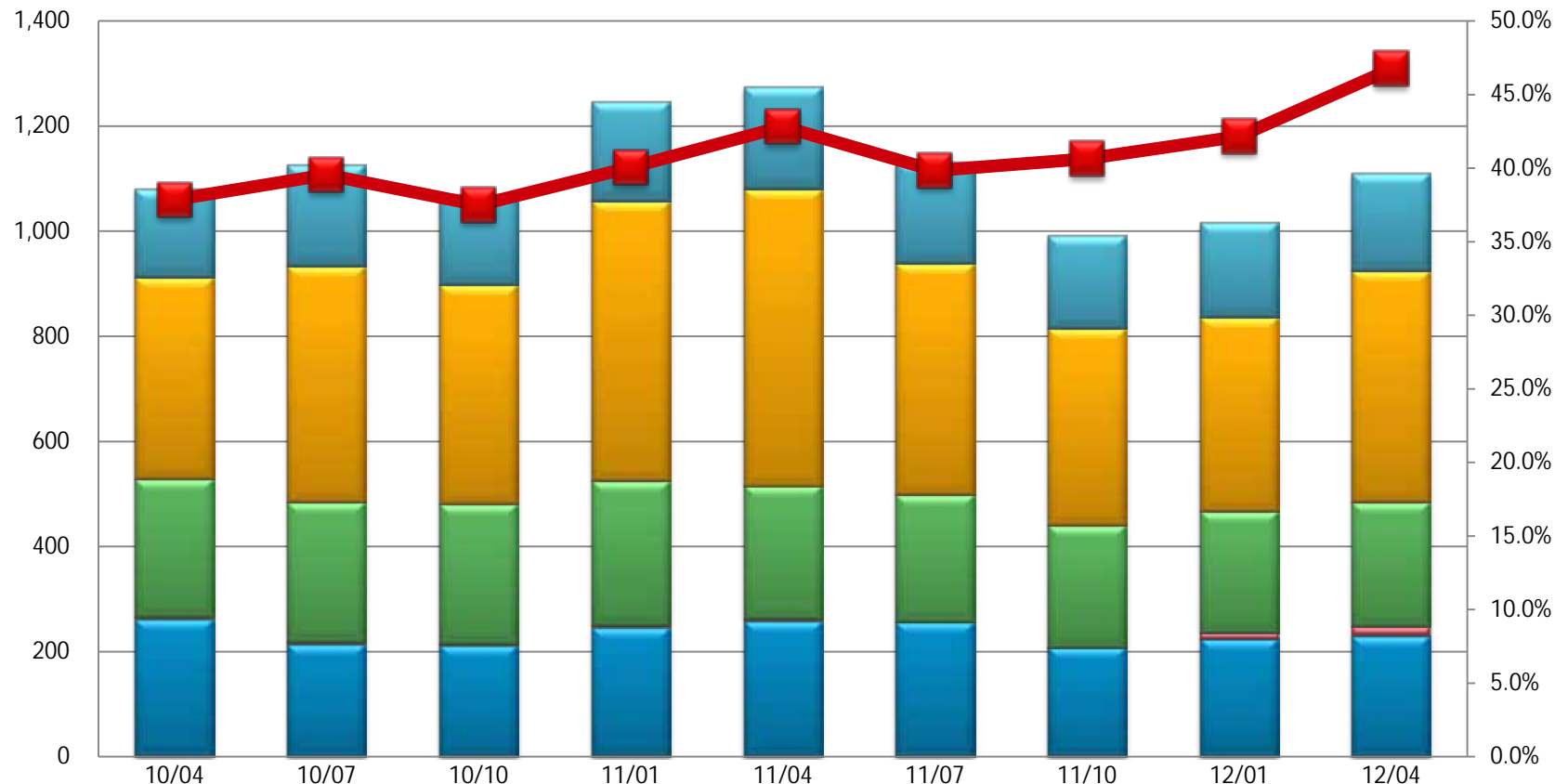
(単位:百万円)



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。

連結販管費の四半期推移

(単位:百万円)

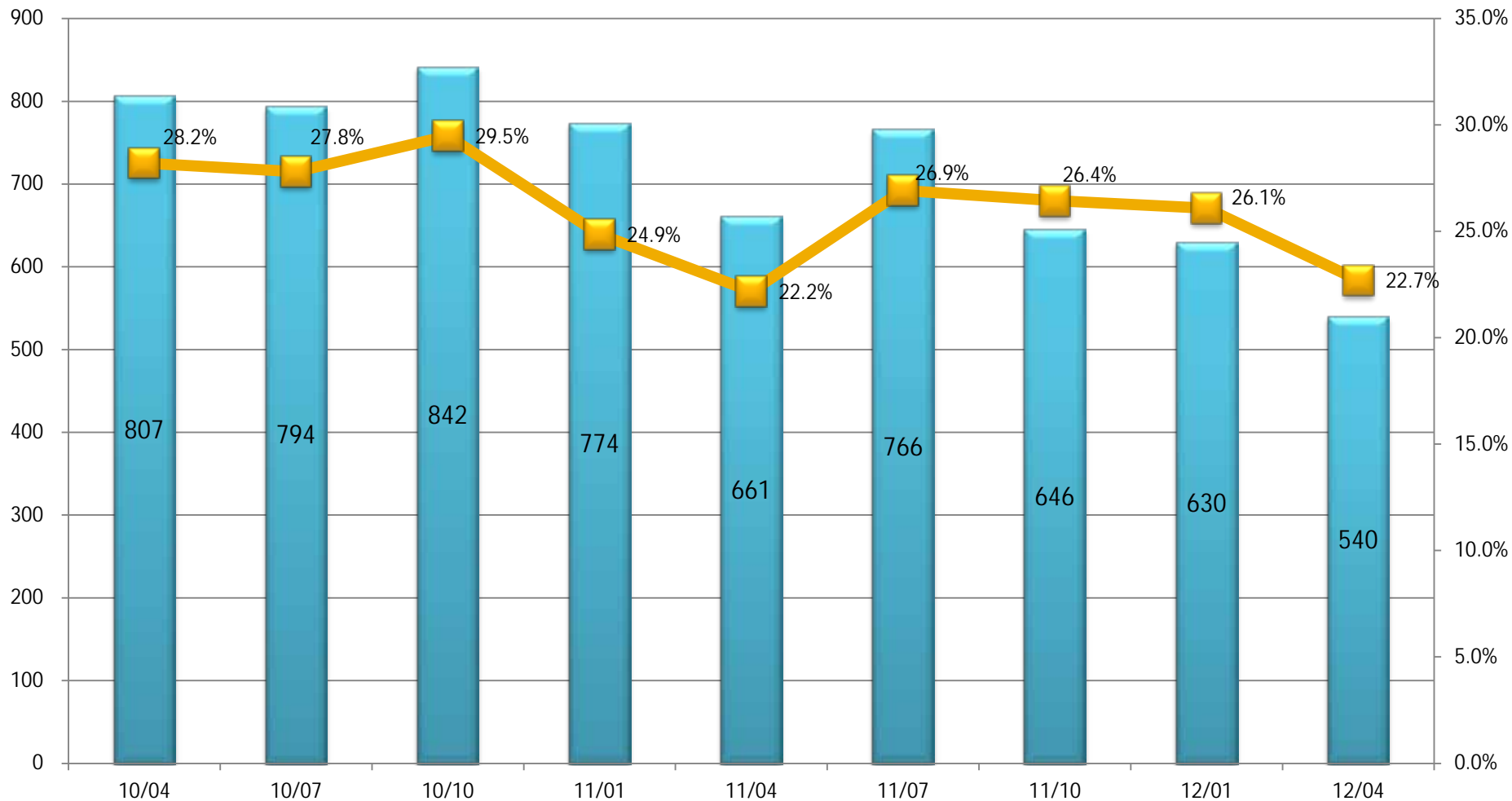


	10/04	10/07	10/10	11/01	11/04	11/07	11/10	12/01	12/04
人件費	168	193	170	189	194	192	175	180	185
広告宣伝費	383	447	417	533	565	440	374	370	441
回収代行手数料	264	268	267	275	254	242	234	232	236
のれん償却額	3	3	3	3	3	0	0	11	17
その他経費	263	215	212	247	259	257	208	224	231
販管費率	37.9%	39.5%	37.5%	40.0%	42.8%	39.8%	40.6%	42.2%	46.8%

連結営業利益の推移

(単位:百万円)

■ 営業利益 ■ 営業利益率



連結貸借対照表

ZAPPALLAS

(単位:百万円)

	2012年4月末		2011年4月末		増減額
	金額	構成比	金額	構成比	
流動資産	7,097	75.4%	7,263	82.8%	85
固定資産	2,319	24.6%	1,510	17.2%	809
有形固定資産	175	1.8%	136	1.6%	38
無形固定資産	1,091	11.5%	331	3.8%	760
ソフトウェア	467	4.9%	244	2.8%	223
のれん	585	6.2%	49	0.6%	536
その他	38	0.4%	37	0.4%	1
投資その他資産	1,052	11.2%	1,042	11.9%	3
資産合計	9,417	100.0%	8,774	100.0%	730
負債合計	1,384	14.6%	1,846	21.0%	462
純資産合計	8,032	85.4%	6,927	79.0%	1,155
負債純資産合計	9,417	100.0%	8,774	100.0%	730

Point

- 流動資産 主な要因は、売掛金の減少額321百万円
- 固定資産 主な要因は、のれんの増加額536百万円
- 負債 主な要因は、買掛金の減少額155百万円、未払金の減少額52百万円、未払法人税等296百万円
- 純資産 主な要因は、利益剰余金の増加額1,056百万円

連結キャッシュ・フロー計算書

ZAPPALLAS

(単位:百万円)

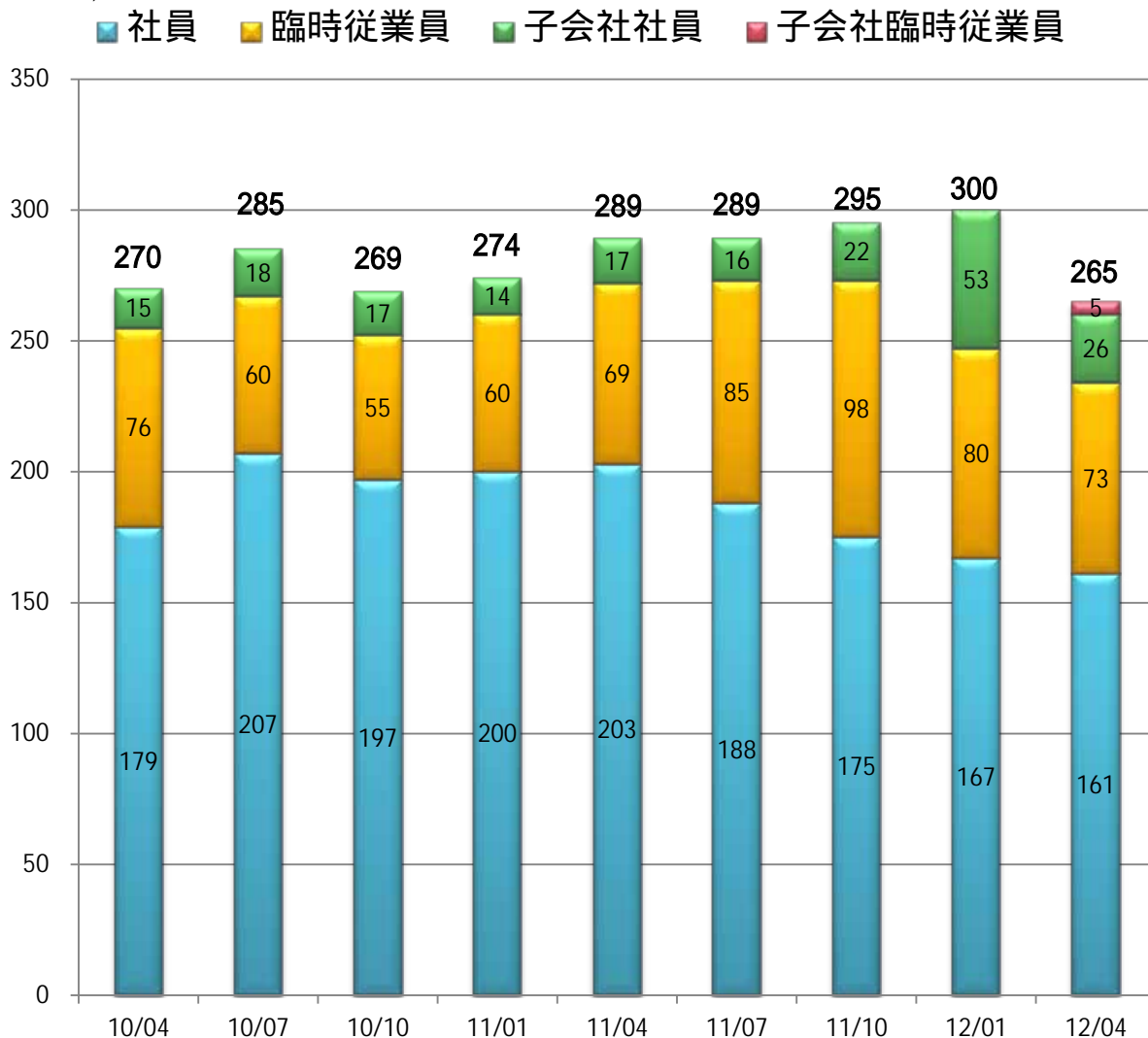
	2012年4月期4Q	2011年4月期4Q	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,637	1,725	88
投資活動によるキャッシュ・フロー	840	411	429
財務活動によるキャッシュ・フロー	583	508	75
現金及び現金同等物の増減	212	806	593
現金及び現金同等物の期末残高	4,799	4,587	212

u Point

- u 営業C/F 主な要因は、法人税等の支払額1,299百万円による減少
税引前当期純利益の計上2,551百万円、減価償却費295百万円の増加
- u 投資C/F 主な要因は、無形固定資産の取得による支出554百万円、
子会社株式の取得による支出437百万円
- u 財務C/F 主な要因は、配当金の支払額521百万円

連結従業員数の推移

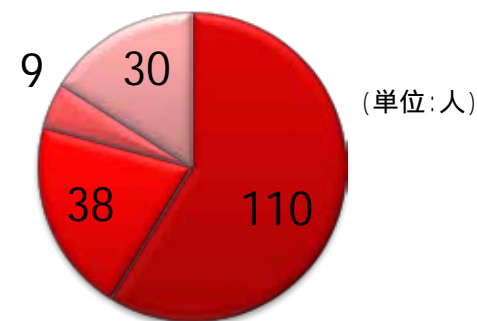
(単位:人)



部門別人員構成

・円グラフは社員及び契約社員で構成されており、アルバイト等の臨時雇用従業員は含まれておりません。
 ・マーケティング部門は管理部門に含まれております。

Total: :187名

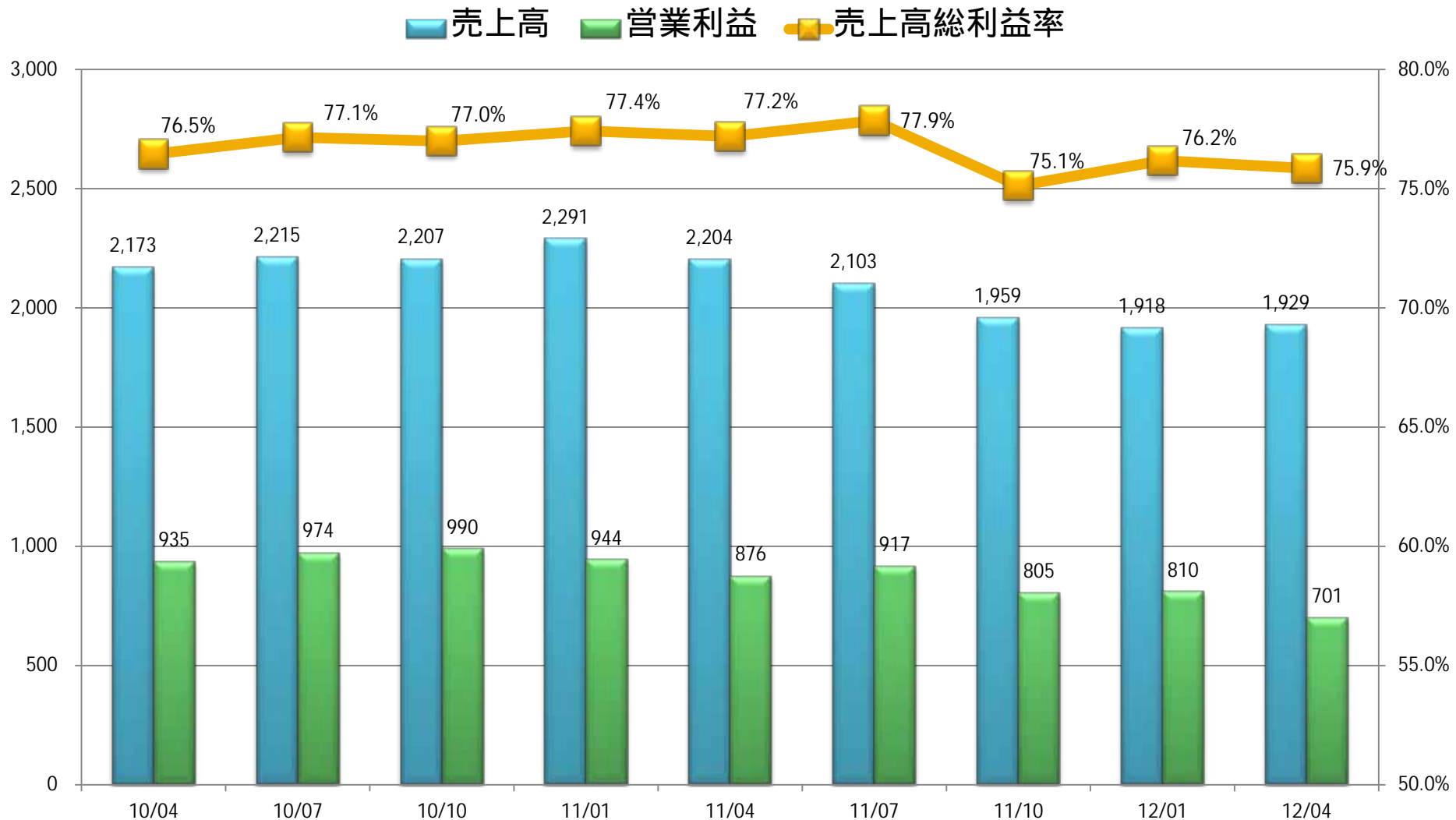


(単位:人)

- コンテンツ事業
- コマース関連事業
- その他
- 管理部門

セグメント別業績概況

コンテンツ事業 業績推移



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)

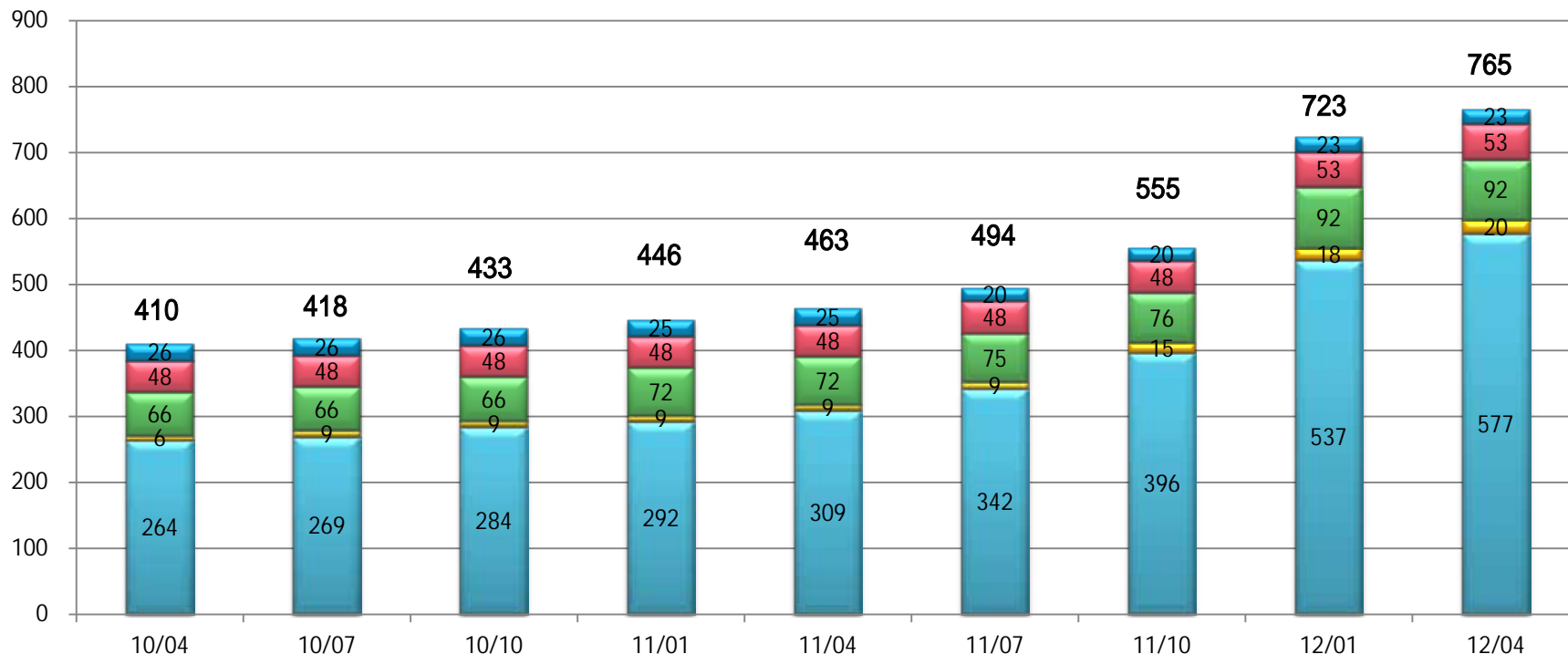
費目		2012年4月期 第4四半期	対売上 比率	2011年4月期 第4四半期	対売上 比率
原価	労務費	454	5.7%	459	5.2%
	ロイヤリティ	785	9.9%	991	11.1%
	外注費	417	5.3%	330	3.7%
	その他	218	2.8%	252	2.8%
販管費	人件費	107	1.4%	88	1.0%
	広告宣伝費	1,481	18.7%	1,741	19.5%
	回収代行手数料	942	11.9%	1,065	11.9%
	その他	268	3.4%	203	2.3%

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)

■ 占い ■ ライフスタイル ■ デコメ ■ 待受 ■ その他



- 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。

2

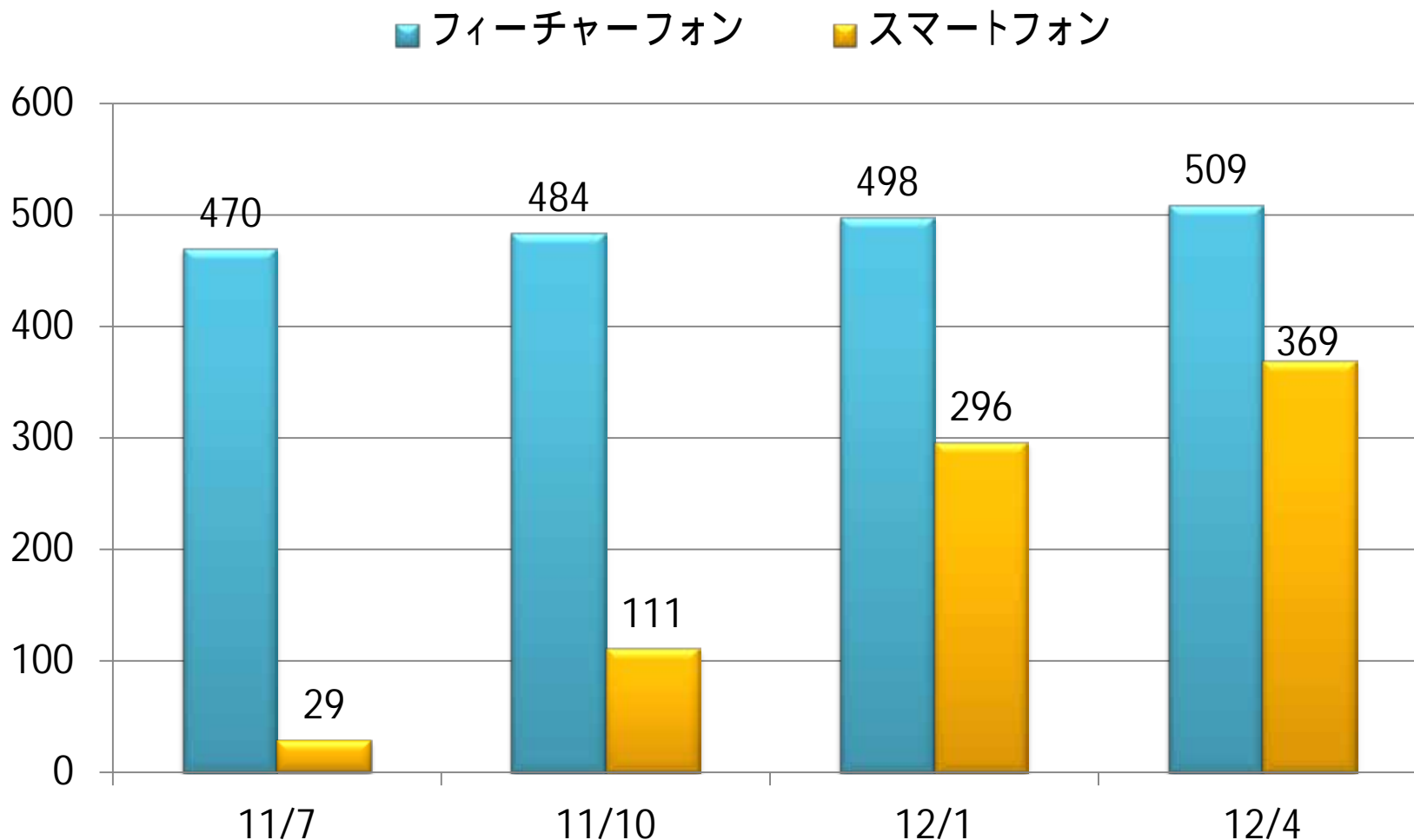
(単位: サイト)

PCコンテンツ 新規投入数	10/04	10/07	10/10	11/01	11/04	11/07	11/10	12/01	12/04
		26	29	32	37	53	51 ₃	44	42

- 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。

提供サイト数の推移(フィーチャーフォン・スマートフォン) ZAPPALLAS

(単位: サイト)

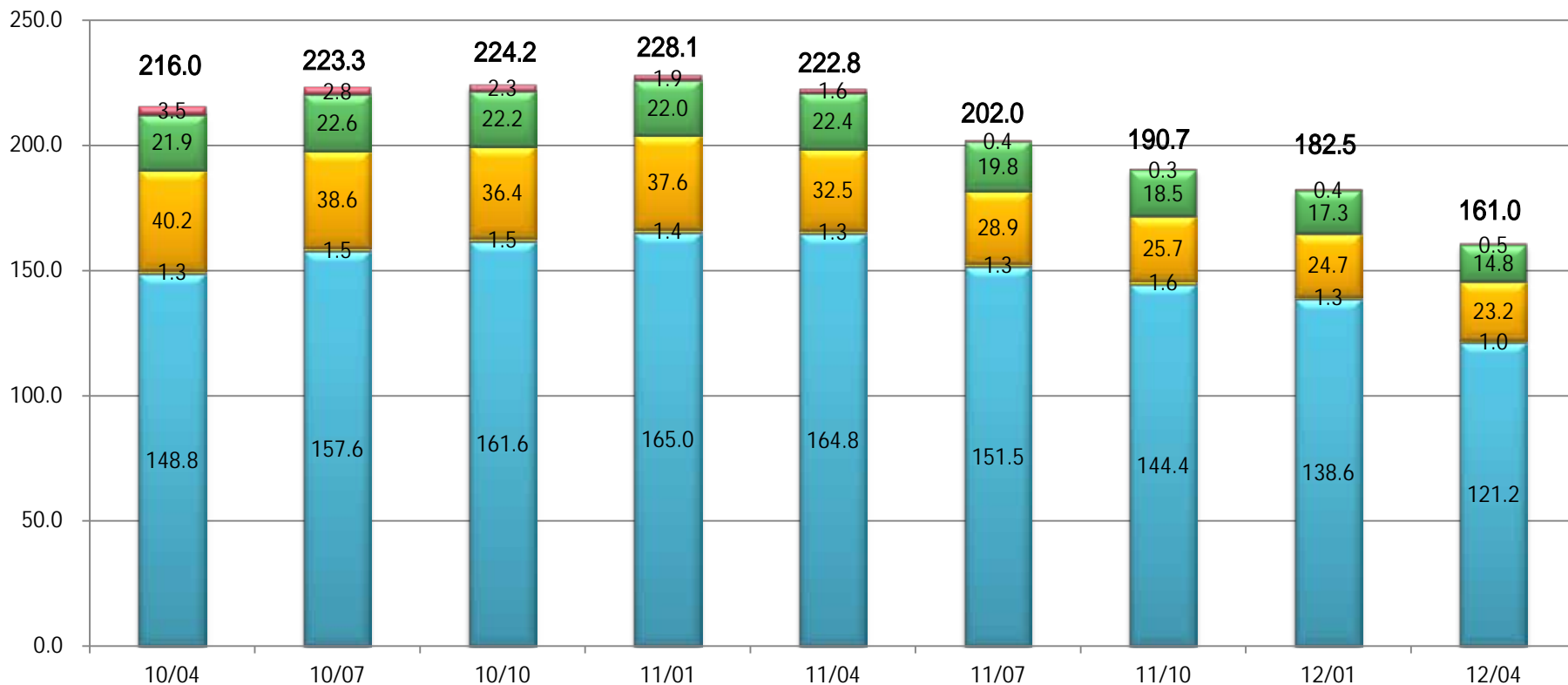


フィーチャーフォンは月額課金のキャリア公式サイト数、スマートフォンは月額課金、個別課金、ダウンロードアプリ等を含めたサイト数

フィーチャーフォン 月額課金会員数の四半期推移

(単位:万人)

■ 占い ■ ライフスタイル ■ デコメ ■ 待受 ■ その他

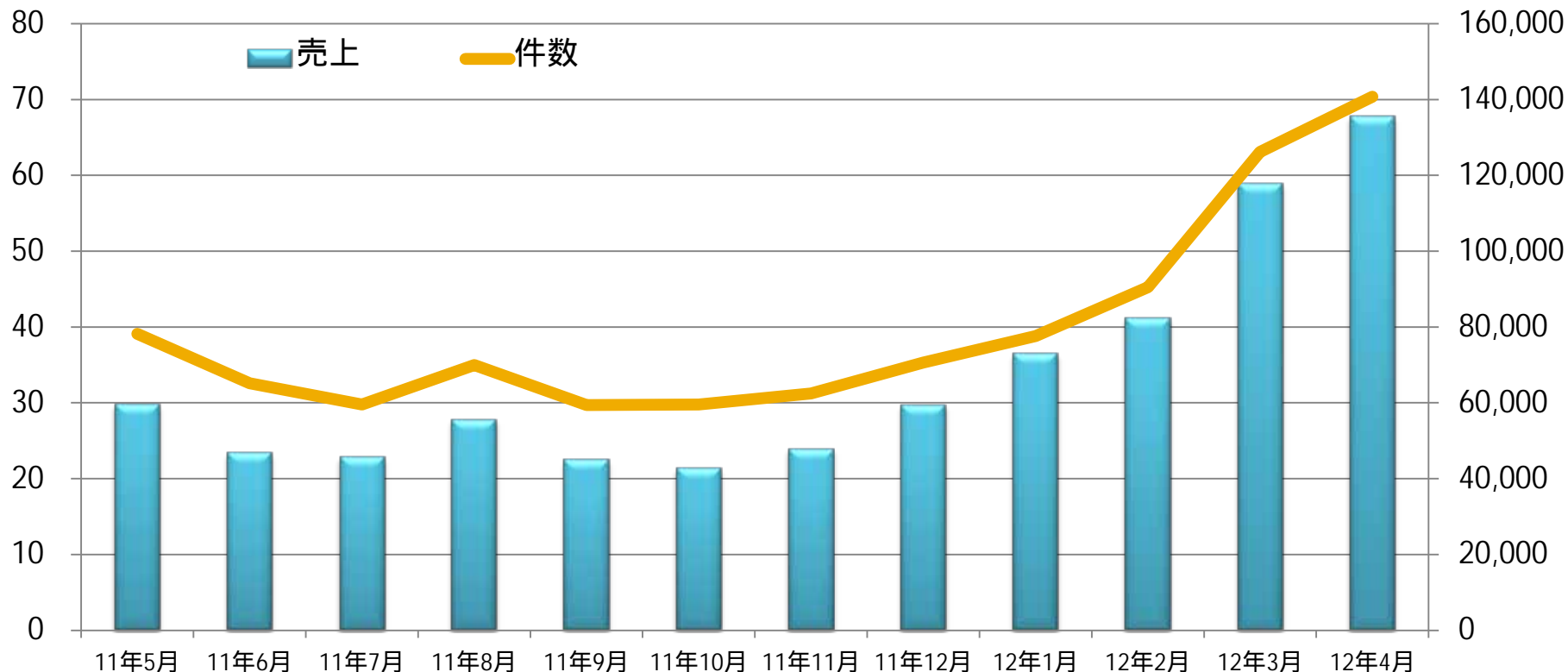


u スマートフォンへの移行が進み、フィーチャーフォンにおける月額課金会員は減少トレンド

フィーチャーフォン 個別課金の売上月次推移

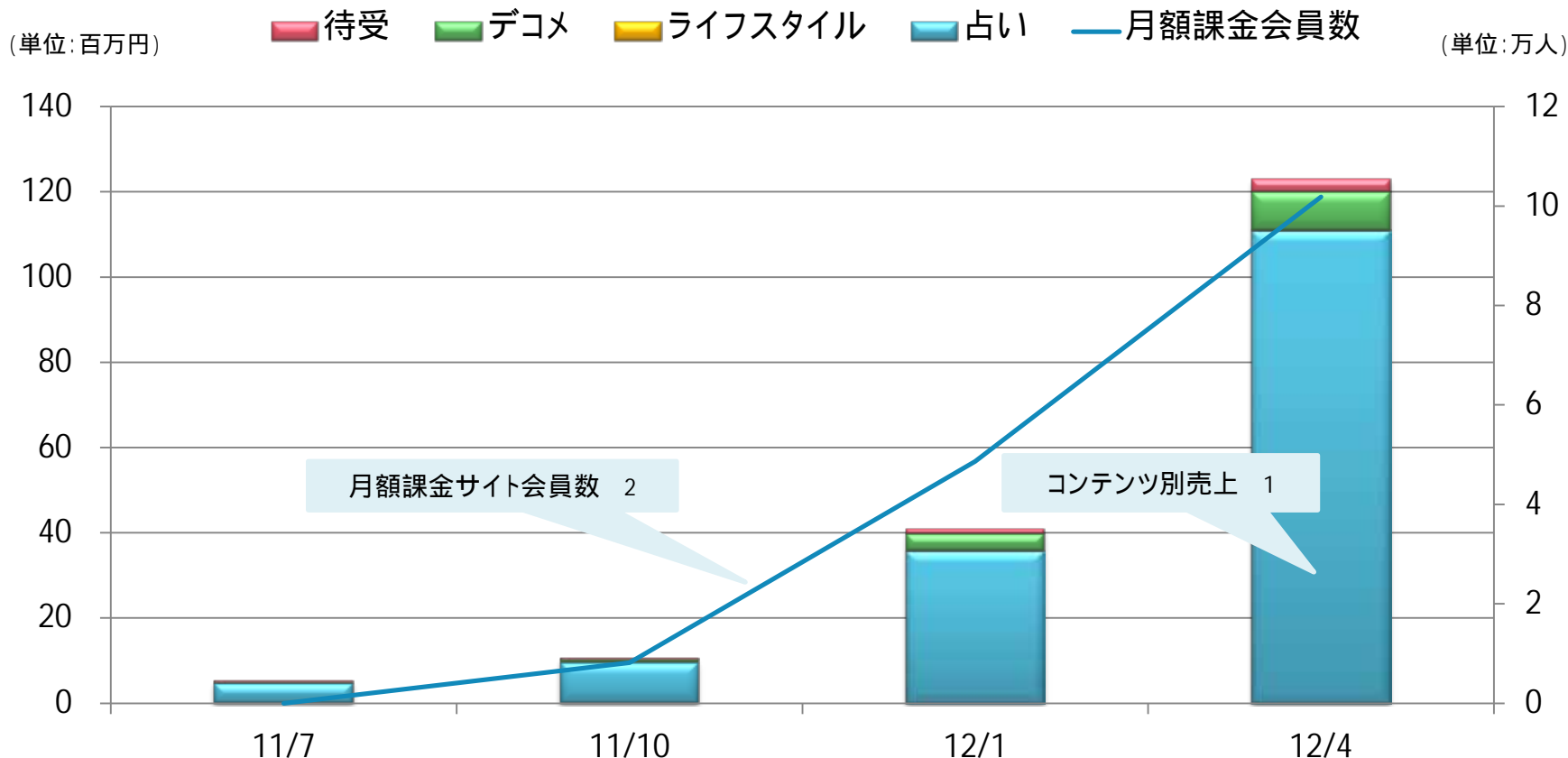
(単位:百万円)

(単位:件)



- u フィーチャーフォンでの個別課金(追加でのオプションメニュー)の売上・件数は増加傾向
- u サイト内での個別課金メニューのアピール強化、個別課金メニュー展開サイトの拡充などが効果を発揮

スマートフォン 売上構成及び月額課金会員数の四半期推移



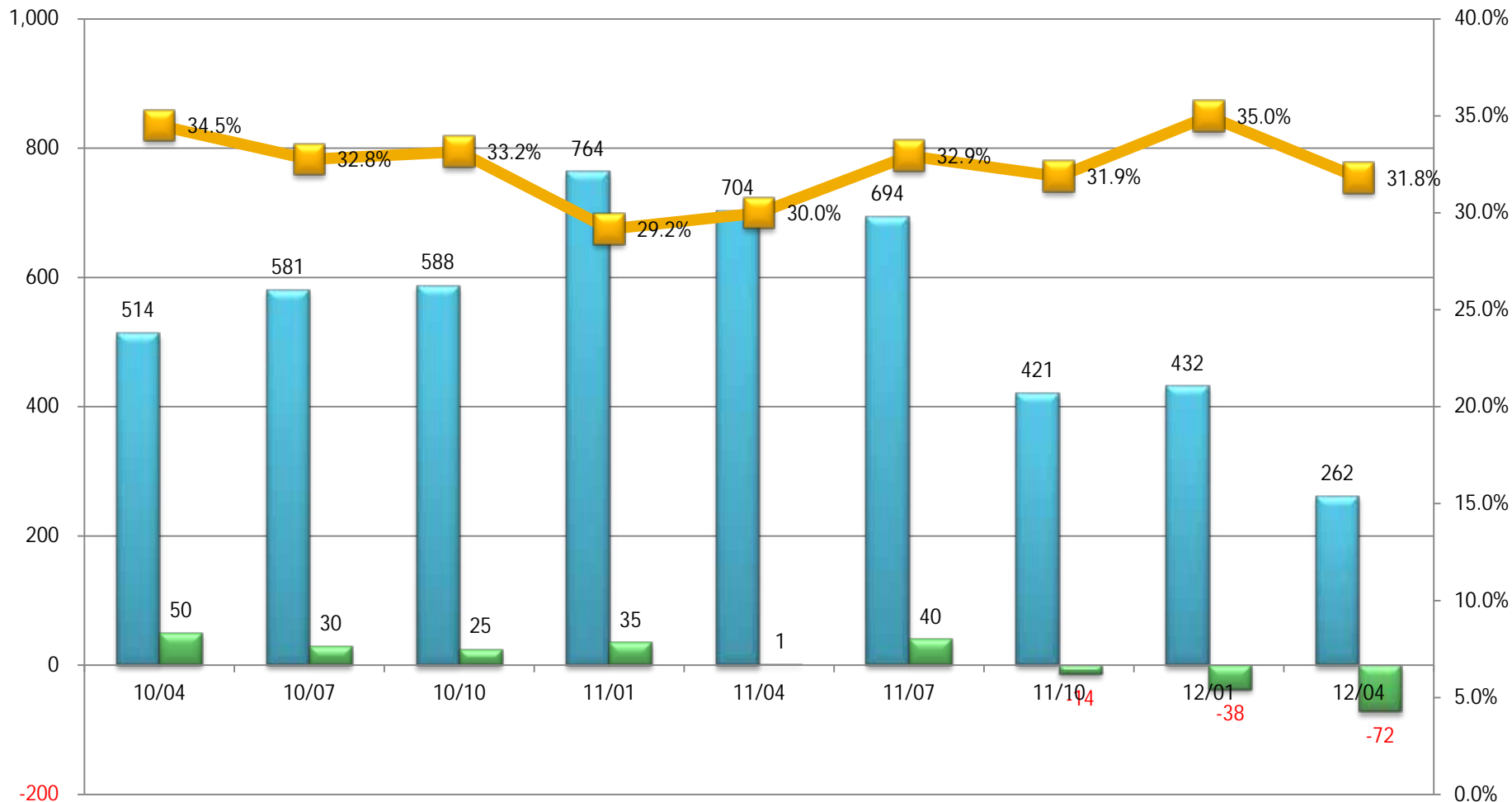
u スマートフォン売上・月額課金会員数ともに携帯キャリア各社のスマートフォン向け新メニューの整備に伴い、第2四半期以降大幅増を継続中

- 1 スマートフォンにおけるコンテンツ別売上構成
(キャリア月額課金・個別課金、GooglePlay及びAppStore等のアプリ、auスマートパスを含む)
- 2 スマートフォンにおける「キャリア月額課金会員数」の推移

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



コマース関連事業の主な費目

ZAPPALLAS

(単位:百万円)

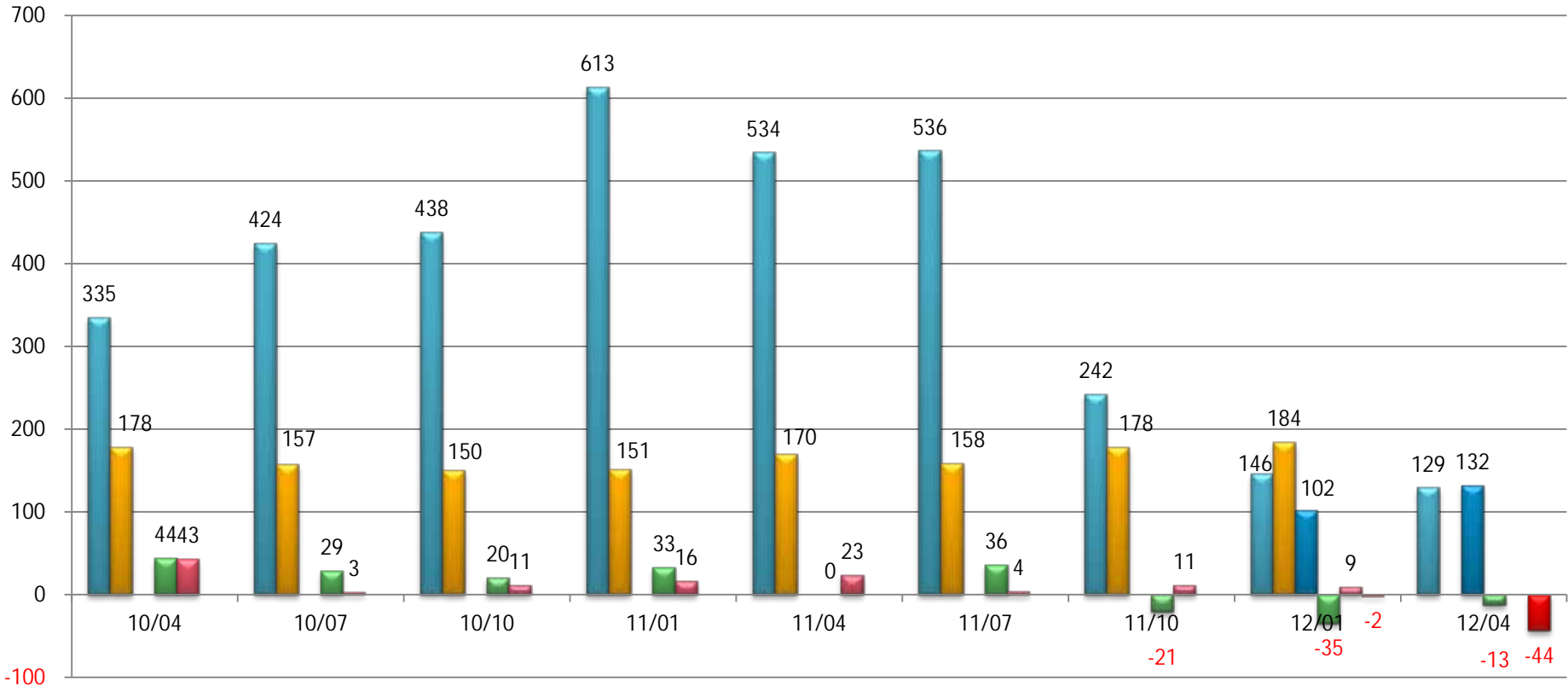
費目		2012年4月期 第4四半期(累計)	対売上 比率	2011年4月期 第4四半期(累計)	対売上 比率
原価	商品原価	1,071	59.2%	1,568	59.4%
	荷造運搬費	134	7.5%	250	9.5%
	その他	6	0.3%	0	0%
販管費	人件費	224	12.4%	194	7.4%
	広告宣伝費	135	7.5%	213	8.1%
	支払手数料	63	3.5%	91	3.5%
	地代家賃	62	3.4%	53	2.0%
	その他	198	10.9%	174	6.6%

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

■ 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

(単位: 百万円)



(株)ビーバイー (BE)は第3四半期中より連結対象となっております。また、(株)ジープラス (GP)は第3四半期末で解散、2012年4月に清算終了しております。連結相殺前の決算数値を用いて比較しております。

2013年4月期業績予想

(単位:百万円)

連結	2013年4月期 通期業績予想	2012年4月期 通期実績	増減率
売上高	12,000	10,088	19.0%
営業利益	2,200	2,583	14.8%
経常利益	2,200	2,594	15.2%
当期純利益	1,326	1,579	16.0%

u 連結業績予想の策定方針について

前期はレンジで発表しておりました業績予想を従来の形式に戻すことといたしました。当社のビジネスを取り巻く環境は不透明で激変が予想されるものの、将来の飛躍に向け、今期は利益を押さえてでも積極的な投資へと振り向ける一年としたいと考えております。

	2013年4月期(予想)	2012年4月期
1株当たり期末配当額	4,200円	4,200円

u 配当維持

当社は、内部留保を確保しつつ安定した配当を期末の年1回に行うことを基本方針としております。この基本方針に基づき、総合的に勘案した結果、2013年4月期の配当予想は前期と同額を予定しております。

2012年4月期の配当は、2012年7月30日の第13回定時株主総会に付議させていただく予定です。

2013年4月期の事業方針

1 . 「cocoloni」を占いの代名詞へ

2 . スマホ戦線、守りから攻めへ

3 . ライフタイムプラットフォームへ



- u ザッパラスの占いサービス・ブランドとして「cocoloni」を策定
- u 占いと言えば「cocoloni」とユーザーが想起・認知するブランドへと育成を図る。

現状の課題

占いへのネガティブイメージ

不安を煽るようなサービスなどの存在で、利用者が一定規模で頭打ちになっている。

コンテンツの劣化コピー

占いコンテンツ市場で粗悪な占いコンテンツが乱造されている。

認知率の不足

集客・リピート率面でのパフォーマンスが発揮しきれていない。



ブランディングの狙い

信頼された市場の創生

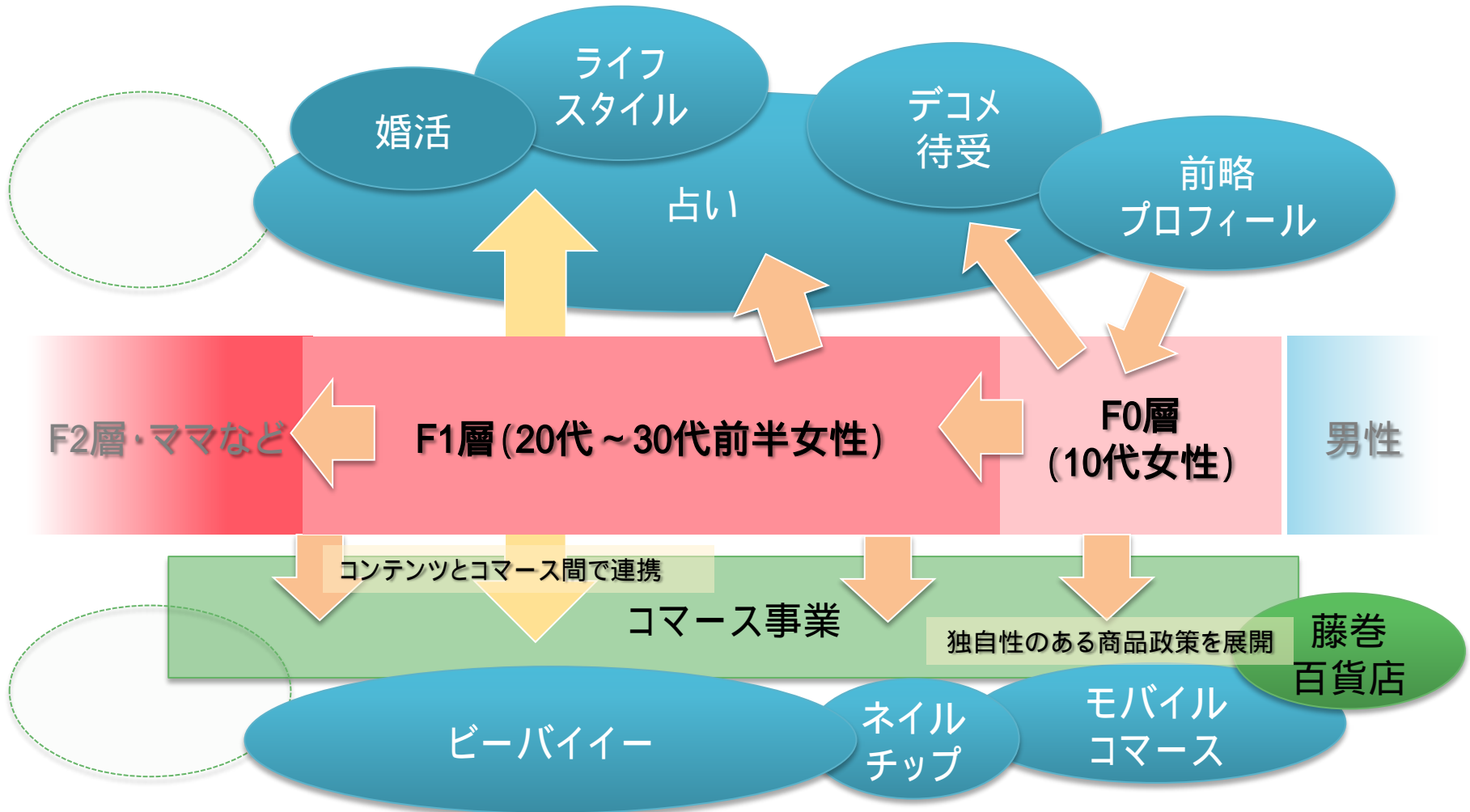
占いのネガティブなイメージを払拭し、cocoloniブランドのプレゼンスを出していきたい。

差別化

差別化をはかり、品質面、価格面でユーザーへ安心感を与えたい。

集客力強化と長期的関係性の形成

高い認知とロイヤリティで、自ら当社サービスにアクセスし、長期的に渡り利用をしてくれるユーザーを創造したい。



年代ごとの興味関心に合わせたコンテンツ・商材を提供。年齢を重ねる中で利用するサービスは変わっても、ザッパラスグループの顧客であり続けていただける仕組みを創っていく。

參考資料

ZAPPALLAS

コンテンツ
占い・デコメ等

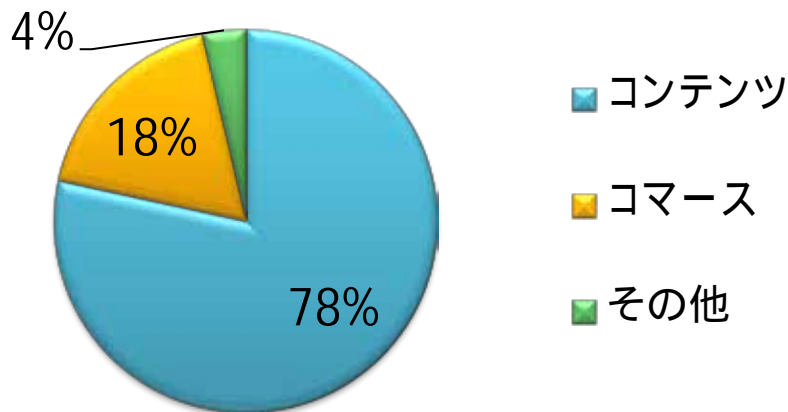
コマース関連
オンラインショッピング
オーガニックコスメ
ネイルチップ

その他
モバイルソリューション
プロフィールサイト

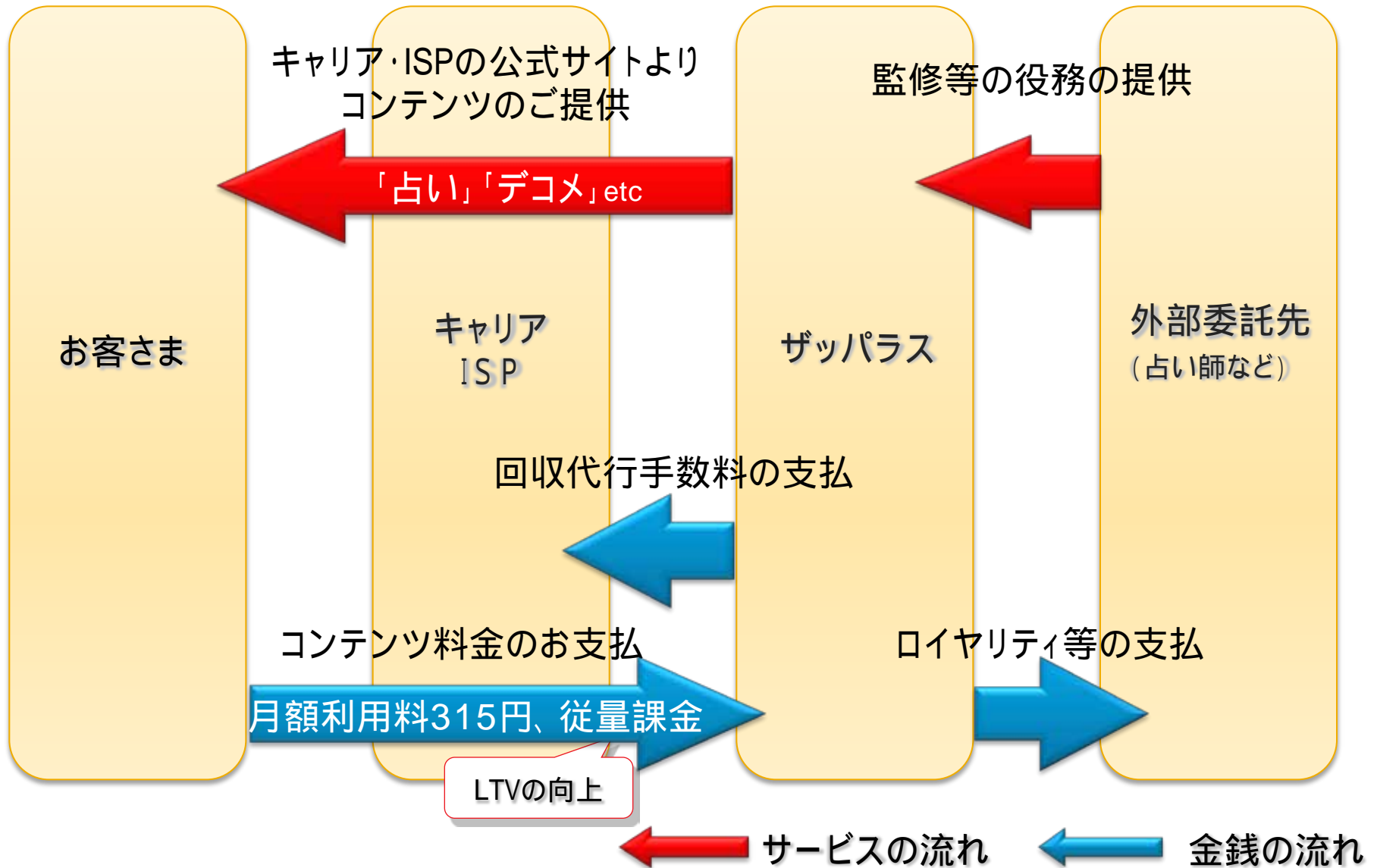
20代～30代の女性を中心とした一般消費者

法人企業

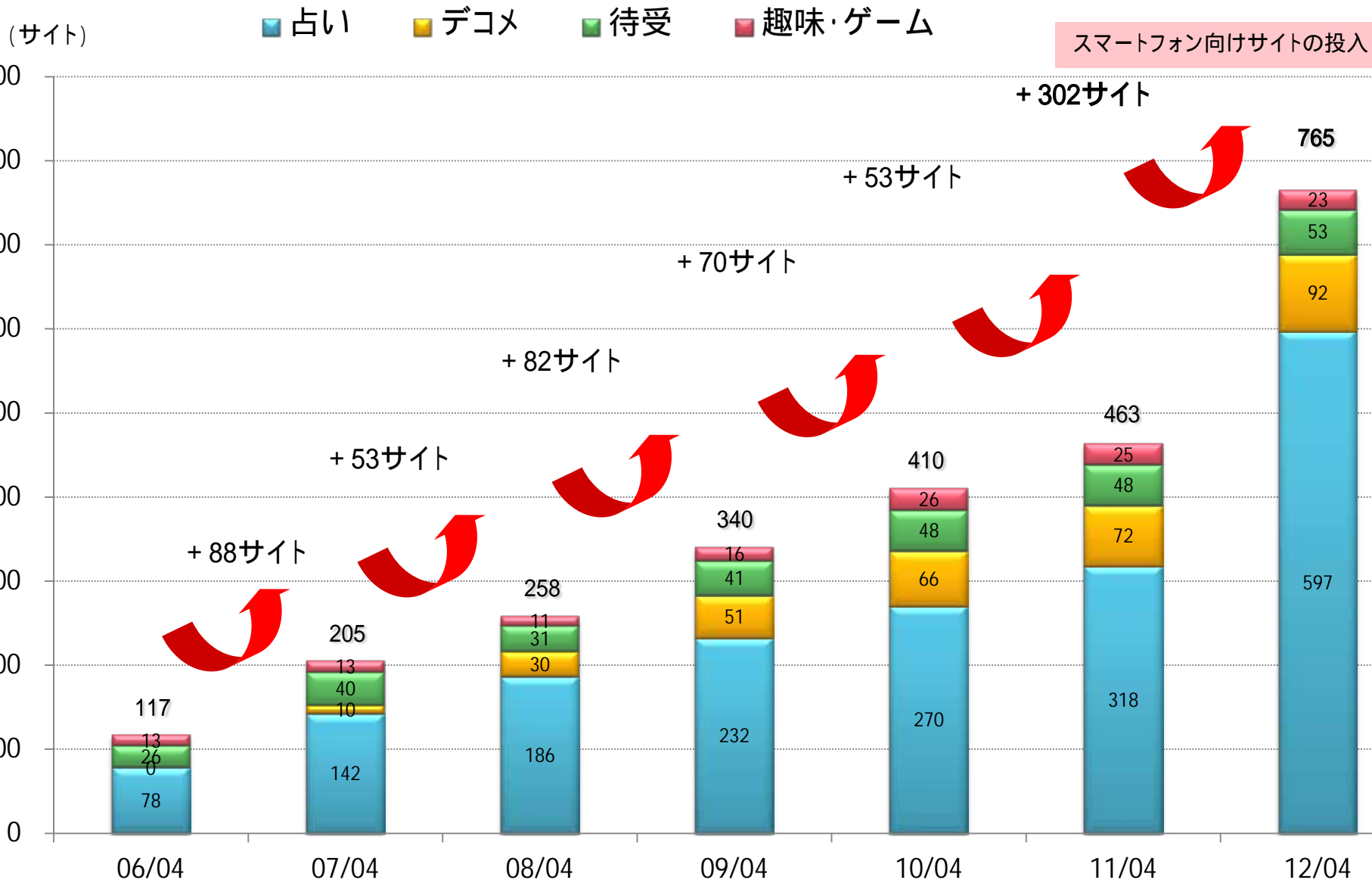
<セグメント別売上構成比>



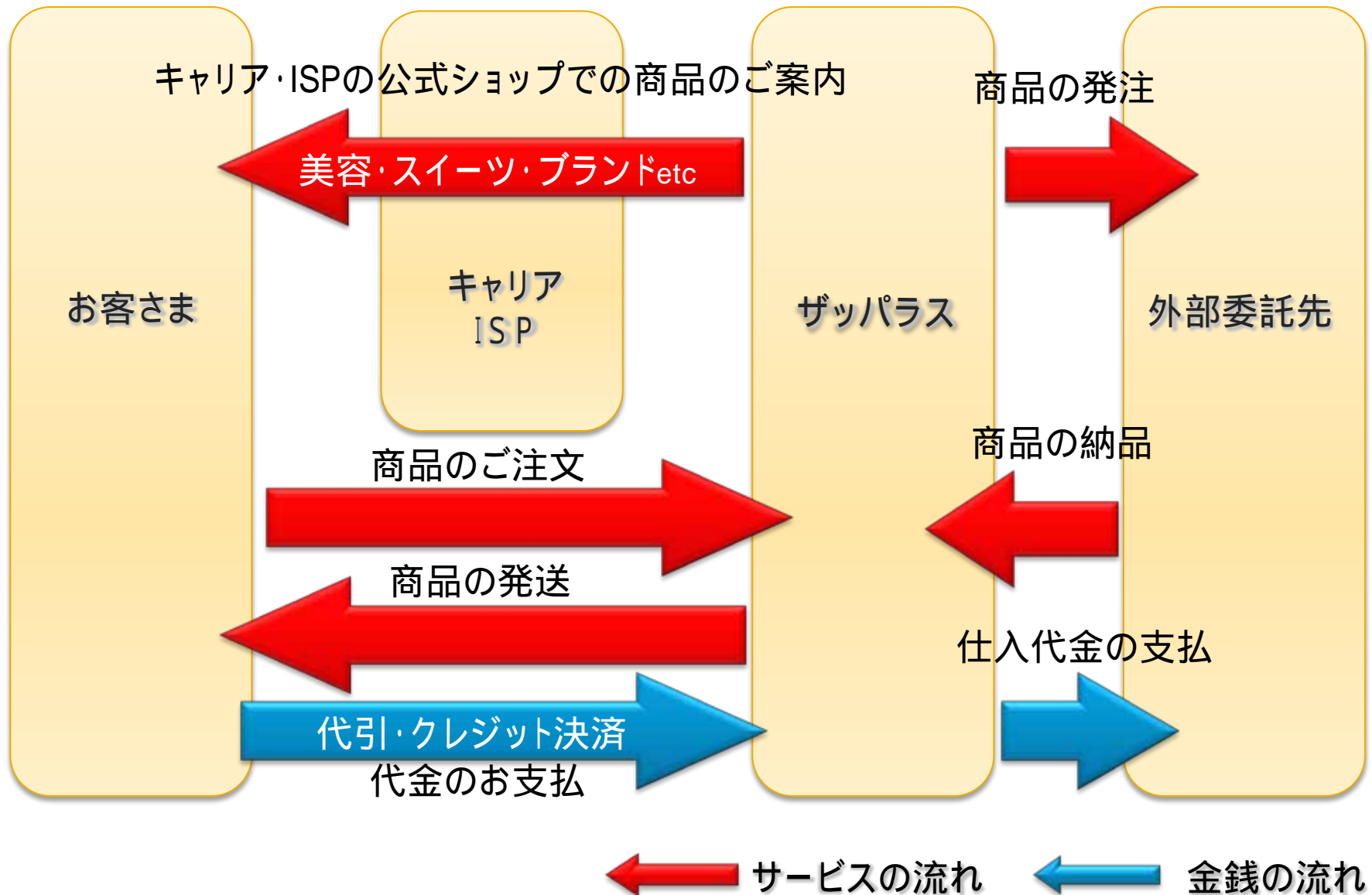
2012年4月末現在



強み1. コンテンツ企画制作力



携帯向け月額課金サイト数の推移です。



占いサイトランキング

フィーチャーフォン西洋占い

1. 予言者バラトクララ
2. 365誕生日大占術
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. 魂の憑代 継承霊術
8. 石井ゆかり 星読み
9. ジョンハイ 英国占星術
10. 運命の恋占い

フィーチャーフォン東洋占い

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

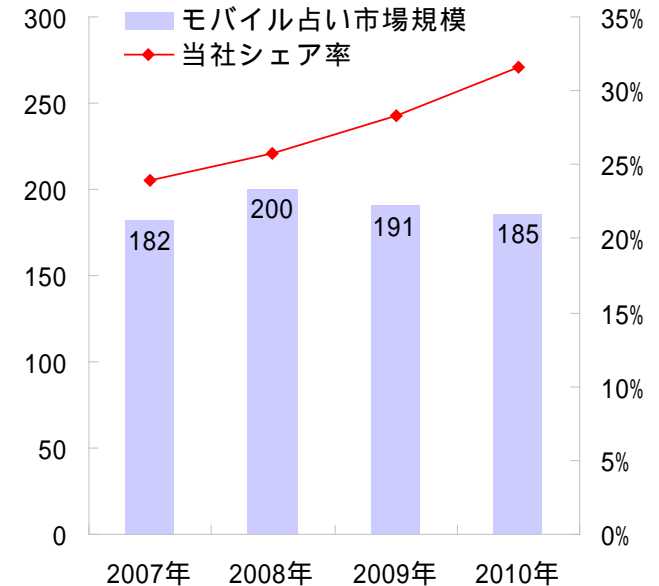
スマートフォン西洋占い

1. 今日の運勢DX
2. 予言者バラトクララ
3. 恋愛の神様DX
4. 365誕生日大占術
5. 石井ゆかりの星読み
6. ジョンハイ 英国占星術
7. 新橋の母 占霊術
8. 鏡リュウジ占星術
9. 濱口善幸の知ツト占い
10. 泉谷綾子 [究極予言]

スマートフォン東洋占い

1. 細木数子六星占術
2. 七曜 姓名鑑定
3. 橋本京明ラスト陰陽師
4. 奇跡の力 上地一美
5. 新宿の母
6. 魚ちゃん 直感鑑定
7. 銀座の母 横田淑恵
8. 安斎流開運鑑定
9. 下ヨシ子流生命
10. 島田秀平手相占い

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」

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・dmenu)
(2012年4月末現在)

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】



- u 社名 株式会社ザッパラス (東証一部:3770)
- u 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
- u 設立 2000年3月
- u 資本金 14億5,834万円 (2012年4月末時点)
- u 従業員数 連結187名 (2012年4月末時点)
- u 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
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)