

ZAPPALLAS

株式会社ザッパラス

2013年4月期 第3四半期 決算説明資料

TSE 1st Section:3770 <http://www.zappallas.com/>

2013年3月8日

| | |
|--|-----------------------------|
| I – 2013年4月期 第3四半期決算概要 | |
| 01 | 2013年4月期第3四半期トピックス…………… p.4 |
| 02 | 連結PLサマリー…………… p.5 |
| 03 | 連結売上高の四半期推移…………… p.6 |
| 04 | 連結売上原価の四半期推移…………… p.7 |
| 05 | 連結販管費の四半期推移…………… p.8 |
| 06 | 連結従業員数の四半期推移…………… p.9 |
| 07 | 連結営業利益の四半期推移…………… p.10 |
| 08 | 連結B/Sサマリー…………… p.11 |
| II – 主要事業の概況 | |
| 09 | セグメント別トピックス…………… p.13 |
| 10-15 | コンテンツ事業…………… p.14-19 |
| 16-17 | コマース関連事業…………… p.20-21 |
| 18 | 海外事業…………… p.22 |
| III – 2013年4月期業績予想(修正)…………… p.24-25 | |
| IV – 第4四半期の取り組み…………… p.27 | |
| V – 参考資料…………… p.29-34 | |

I . 2013年4月期第3四半期 決算概要



●各月額課金会員の増減は続く

- ✓ フィーチャーフォン会員減／スマートフォン会員増の傾向で、引き続き会員動向は推移
(詳細は本資料「月額課金会員数の推移(p.17)」で解説)
- ✓ コンテンツ事業の収益は、スマートフォンやユーザーニーズに対応したサービスの充実により、前期までの「月額課金」中心から、「月額課金＋個別課金」に変化し、概ね定着
(詳細は本資料「個別課金の売上推移(p.18)」で解説)

●海外での事業展開を本格化

- ✓ 米国子会社のもとで、米国で占いビジネスを展開するDairy Insight Group(以下、DIG)を
2012年12月に買収 (2012年12月7日公表済み)
- ✓ 当第3四半期より連結対象、事業セグメントを「海外事業」として新設
- ✓ 日米双方の強みを活かし、シナジーの創出に向けた取り組みを始動

02.連結P/Lサマリー

ZAPPALLAS

| (単位:百万円) | 2012年4月期 第3四半期累計 | | 2013年4月期 第3四半期累計 | | 対前3Q 増減率 |
|------------|---------------------|--------|---------------------|--------|-------------|
| | 金額 | 売上比 | 金額 | 売上比 | |
| 売上高 | 7,708 | 100.0% | 6,627 | 100.0% | -14.0% |
| 売上総利益 | 5,190 | 67.3% | 4,588 | 69.2% | -11.6% |
| 販売費及び一般管理費 | 3,146 | 40.8% | 3,400 | 51.3% | 8.1% |
| 営業利益 | 2,043 | 26.5% | 1,198 | 18.1% | -41.4% |
| 経常利益 | 2,048 | 26.6% | 1,340 | 20.2% | -34.6% |
| 四半期純利益 | 1,255 | 16.3% | 894 | 13.5% | -28.8% |

Points

- ・前年同期比較での収益減少は、事業環境の変化に伴い、主力のコンテンツ事業の収益動向が変化したほか、コマース事業の商品ラインナップ見直しにより、今期より新サイトの運営に着手し始めたことが主な要因

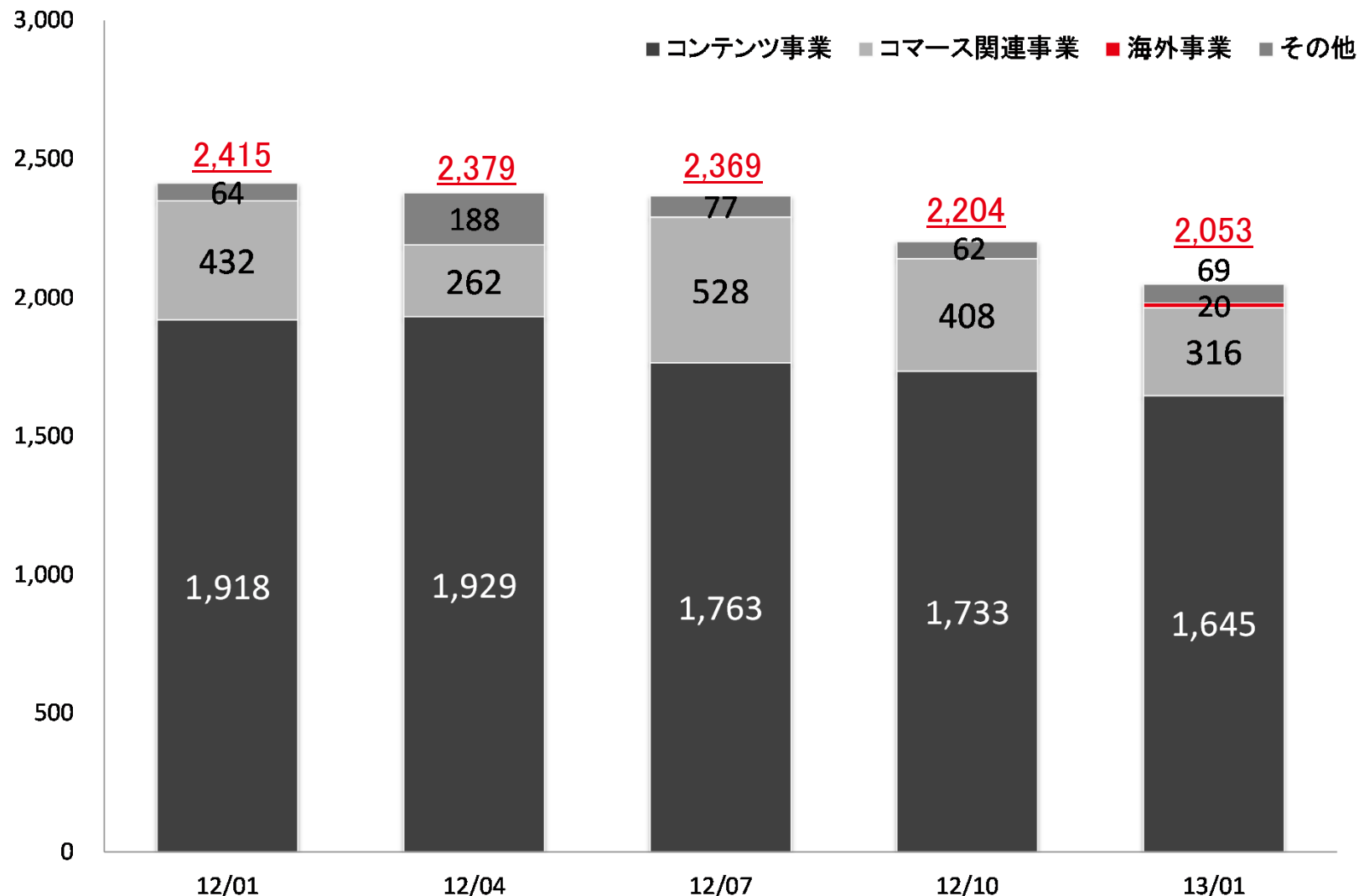
(詳細は本資料「主要事業の概況(p.13-21)」で解説)

- ・米国子会社(DIG含む)は3月期決算のため、12月の約半月分を加算

(3Q決算における対象期間:2012年12月14日から2012年12月末日)

03.連結売上高の四半期推移

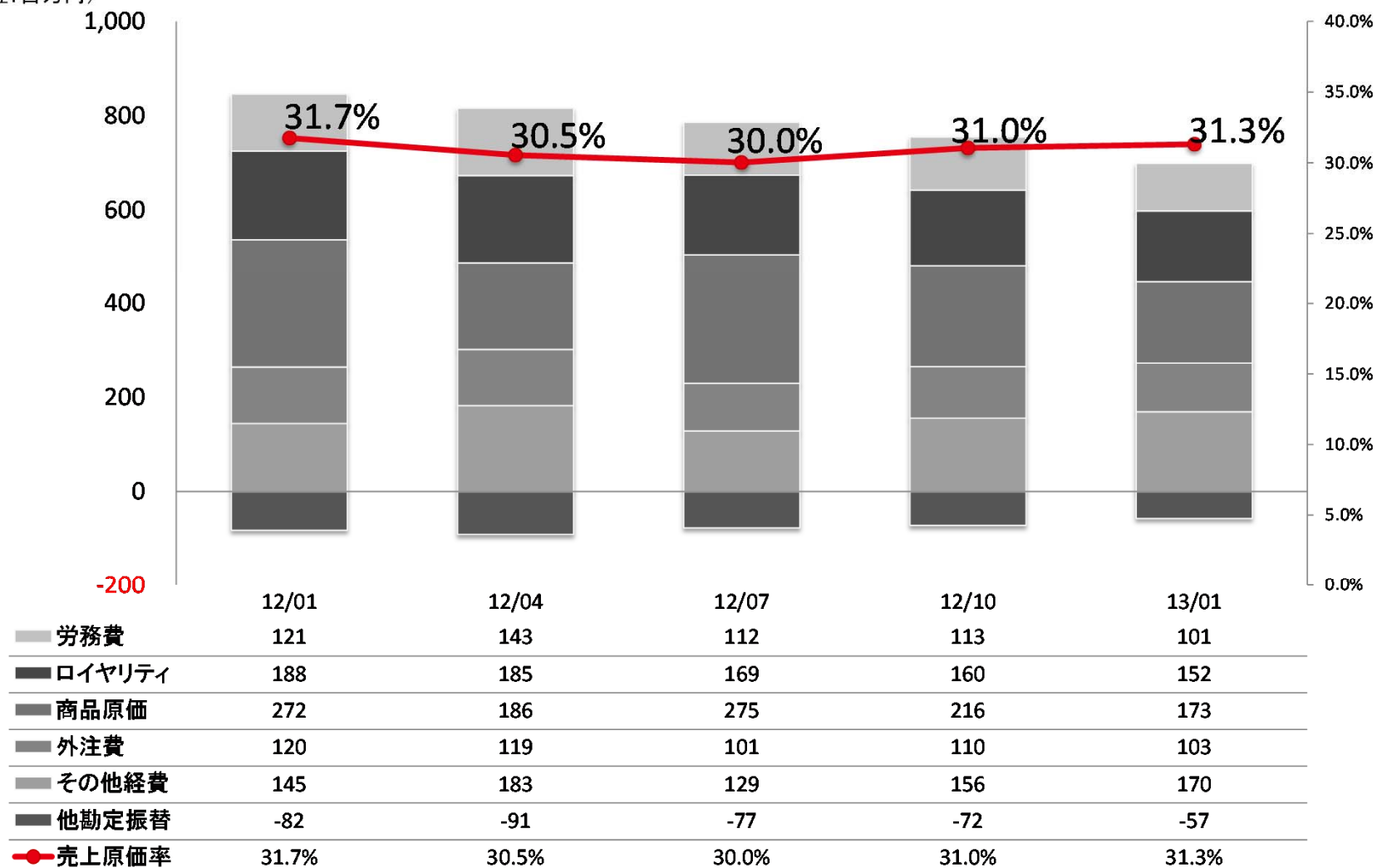
(単位:百万円)



主要事業は計画通りに進捗するものの、新サービス・新事業の遅れが影響

04.連結売上原価の四半期推移

(単位:百万円)

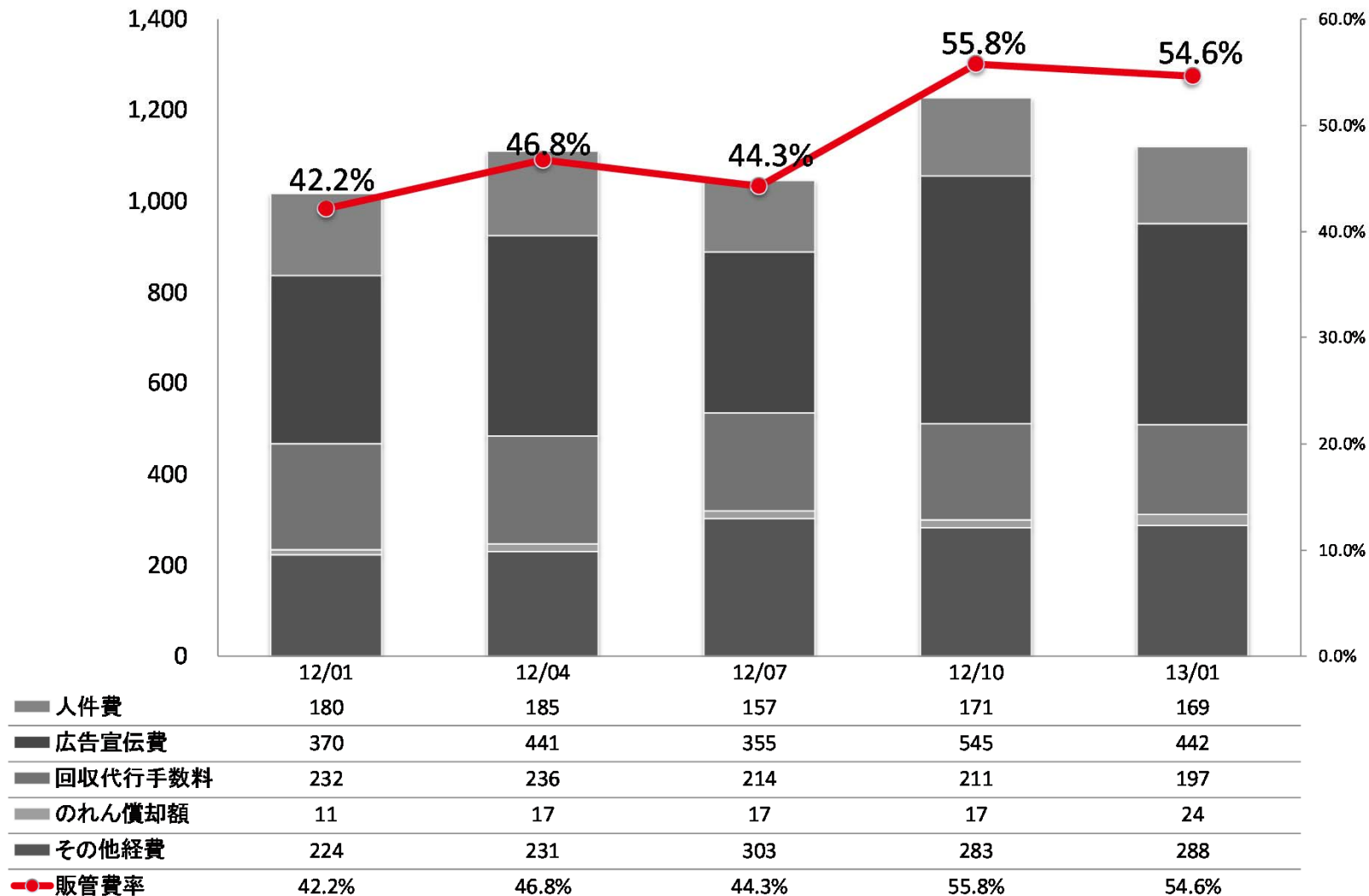


(注)返品調整引当金の調整額は含んでおりません。

減価償却費(主に買収サイト分)の増加を除き、当3Qの売上減に伴い原価各費目は減少

05.連結販管費の四半期推移

(単位:百万円)

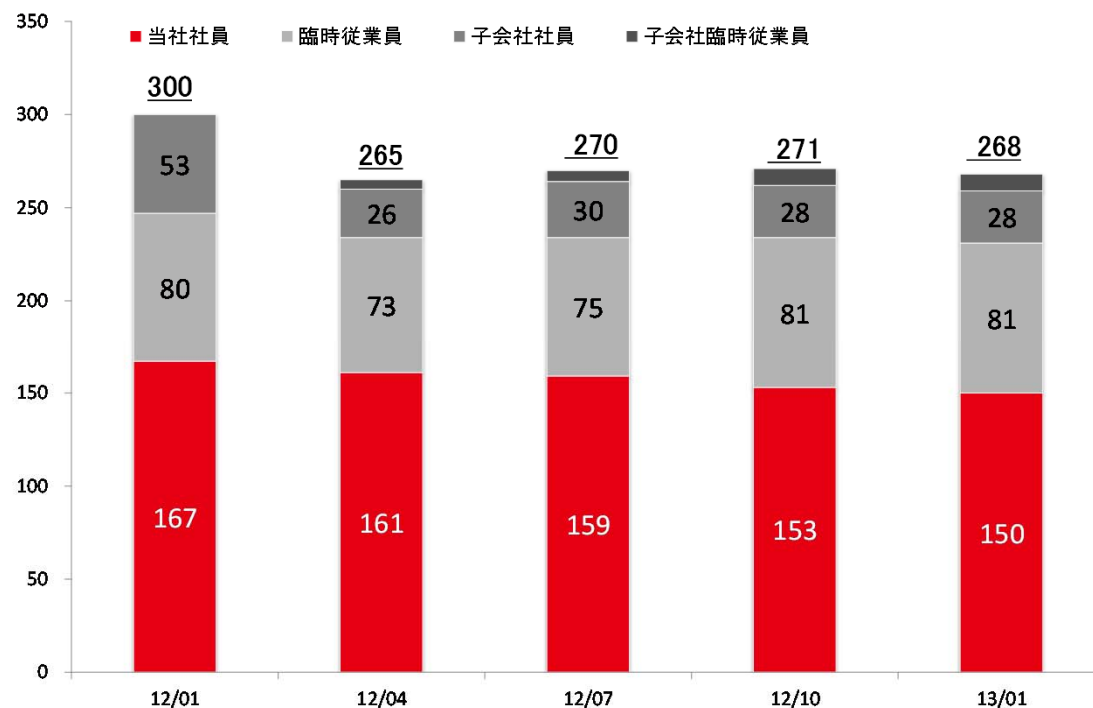


DIG買収に伴いのれん消却費が増加したものの、当3Qの販管費総額は減少

06.連結従業員数の四半期推移

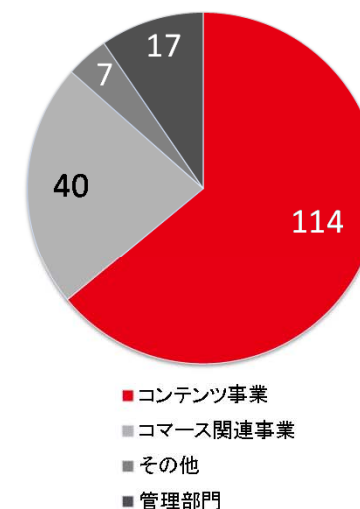
■連結従業員数の推移

(単位:人)



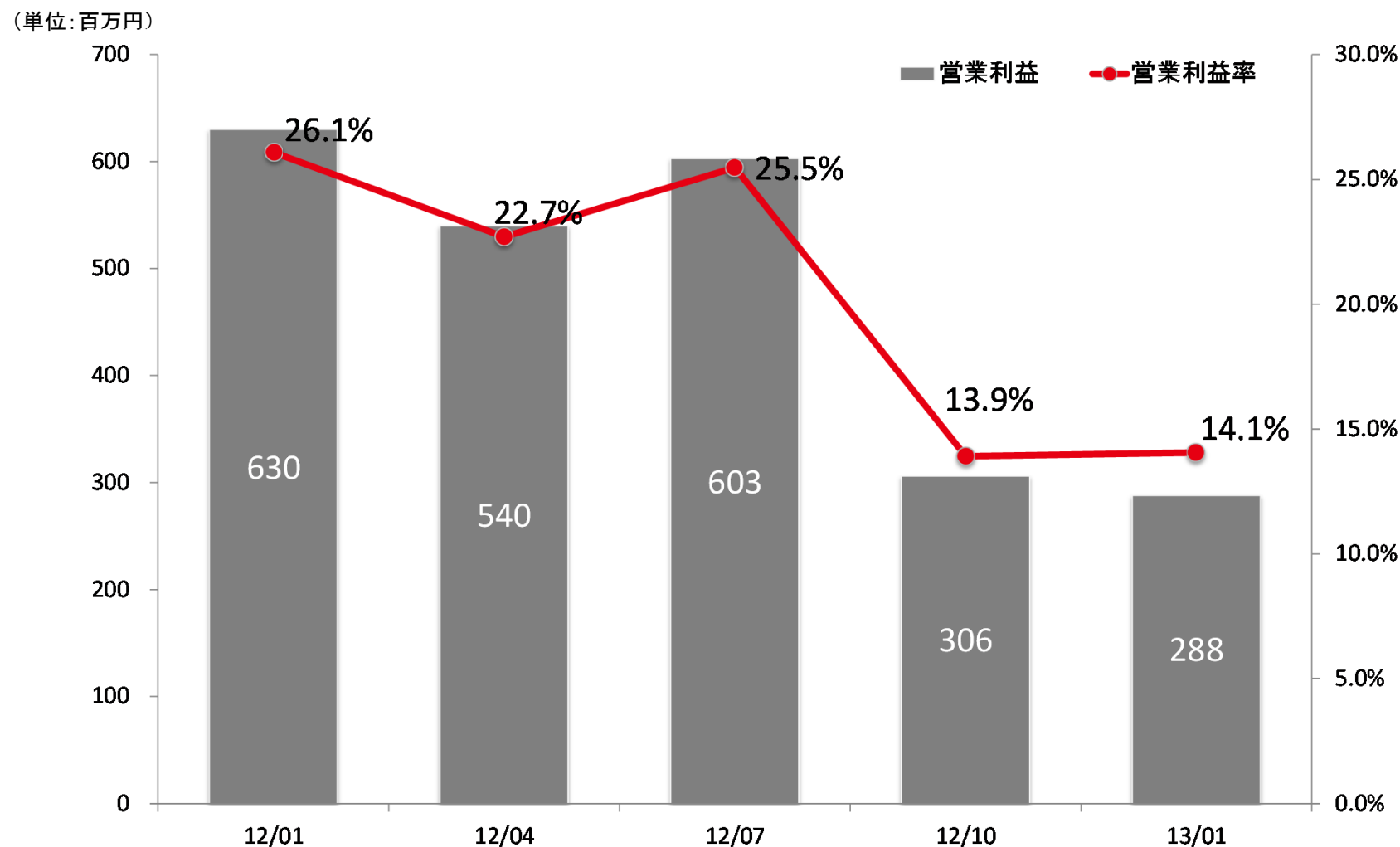
■部門別人員構成

合計:178名



(注)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。
また、マーケティング部門は管理部門に含まれております。

07.連結営業利益の四半期推移



売上減/広告等の投資負担により、当3Qの営業利益も低調に推移

08.連結B/Sサマリー

| <資産の部> | 2012年4月期 | 2013年4月期 | 増減額 (②-①) |
|-----------------|-------------------|----------------------|--------------|
| | 期末① (2012年4月末) | 第3四半期② (2013年1月末) | |
| (単位:百万円) | | | |
| 現金及び預金 | 4,296 | 3,814 | -482 |
| 売掛金 | 2,091 | 1,555 | -536 |
| 有価証券 | 503 | 503 | 0 |
| 商品及び製品 | 26 | 57 | +31 |
| その他 | 181 | 314 | +133 |
| 流動資産合計 | 7,097 | 6,243 | -854 |
| 有形固定資産合計 | 175 | 172 | -3 |
| ソフトウェア | 467 | 563 | +96 |
| のれん | 585 | 1,968 | +1383 |
| その他 | 39 | 63 | +24 |
| 無形固定資産合計 | 1,091 | 2,594 | +1503 |
| 投資有価証券 | 608 | 504 | -104 |
| その他 | 444 | 422 | -22 |
| 投資その他の資産合計 | 1,052 | 926 | -126 |
| 固定資産合計 | 2,319 | 3,692 | +1373 |
| 資産合計 | 9,417 | 9,936 | +519 |
| <負債・純資産の部> | | | |
| | 2012年4月期 | 2013年4月期 | 増減額 (②-①) |
| | 期末① (2012年4月末) | 第3四半期② (2013年1月末) | |
| 買掛金 | 332 | 272 | -60 |
| 未払金 | 485 | 364 | -121 |
| 未払法人税等 | 348 | 4 | -344 |
| ポイント引当金 | 14 | 11 | -3 |
| 1年内返済予定長期借入金 | 31 | 191 | +160 |
| その他 | 110 | 70 | -40 |
| 流動負債合計 | 1,320 | 912 | -408 |
| 長期借入金 | 62 | 677 | +615 |
| その他 | 2 | 1 | -1 |
| 固定負債合計 | 64 | 678 | +614 |
| 負債合計 | 1,384 | 1,591 | +207 |
| 資本金 | 1,458 | 1,464 | +6 |
| 資本剰余金 | 1,383 | 1,389 | +6 |
| 利益剰余金 | 6,599 | 6,930 | +331 |
| 自己株式 | -1,495 | -1,418 | +77 |
| 株主資本合計 | 7,945 | 8,365 | +420 |
| 少数株主持分 | 48 | 57 | +9 |
| 純資産合計 | 8,032 | 8,345 | +313 |
| 負債・純資産合計 | 9,417 | 9,936 | +519 |

Point 1

・主に買収に伴う支払による減少

Point 2

・売上減に伴う減少

Point 3

・米国占いビジネス(DIG)の買収による増加

Point 4

・当3Qまでの利益創出に伴う増加

Ⅱ. 主要事業の概況



09.セグメント別トピックス

コンテンツ 事業

- フィーチャーフォンの月額課金会員はほぼ計画どおりの減少、スマートフォンの月額課金会員は着実に増加の一途
- メニューごとに課金する「個別課金」は順調に推移、アプリのラインナップの充実は今後の課題

コマース 関連事業

- 新規コマースサイト「藤巻百貨店」は順調な立ち上がり、コマースサイト運営のノウハウを蓄積し、ママ向けサイト等にも転用
- 2012年8月に商品をリニューアルした子会社B×Eのオーガニック・ヘアケア商品の販売が苦戦

海外事業

- 当3Qより新事業セグメントとして開示、現時点での米国での事業収益はDIGが対象
- DIGはWeb中心のビジネス展開から、モバイル(スマホ、タブレット)向けのサイト運営も開始

その他

- 「前略プロフィール」はスマートフォンでのユーザー集客を目論み、企画イベントを実施ーモデル栗原類さん「類友コンテスト」は盛況、今後も様々な施策を計画中

10.コンテンツ事業①:前年同期比較

ZAPPALLAS

(単位:百万円)

| 費目 | | 2012年4月期 第3四半期 | 対売上 比率 | 2013年4月期 第3四半期 | 対売上 比率 |
|------|------------|-------------------|-----------|-------------------|-----------|
| 売上高 | | 5,981 | 100.0% | 5,143 | 100.0% |
| 原価 | 労務費 | 306 | 5.1% | 310 | 6.0% |
| | ロイヤリティ(*2) | 599 | 10.0% | 479 | 9.3% |
| | 外注費 | 330 | 5.5% | 269 | 5.2% |
| | その他 | 175 | 2.9% | 205 | 4.0% |
| 販管費 | 人件費 | 71 | 1.2% | 68 | 1.3% |
| | 広告宣伝費 | 1,053 | 17.6% | 1,141 | 22.2% |
| | 回収代行手数料 | 707 | 11.8% | 621 | 12.1% |
| | その他 | 206 | 3.5% | 115 | 2.2% |
| 営業利益 | | 2,532 | 42.3% | 1,931 | 37.5% |

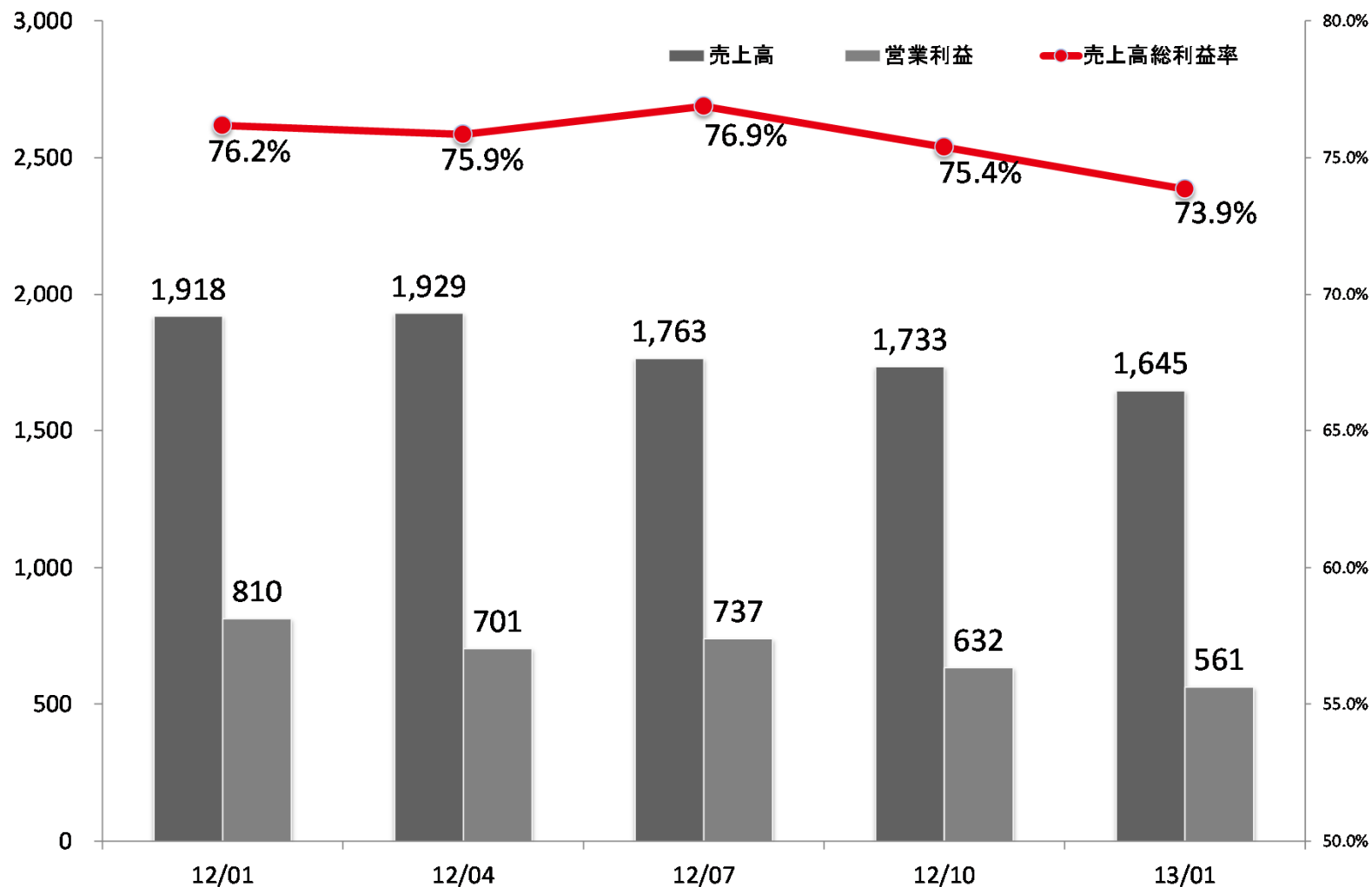
(*1):連結相殺前の数値で比較しております。

(*2):ロイヤリティには、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。

- 原価のその他項目は、主に2012年10月に買収したサイトの減価償却費増による
- 前期に比べ、積極的な広告出稿により、広告宣伝費の増加

11.コンテンツ事業②：四半期業績推移

(単位:百万円)

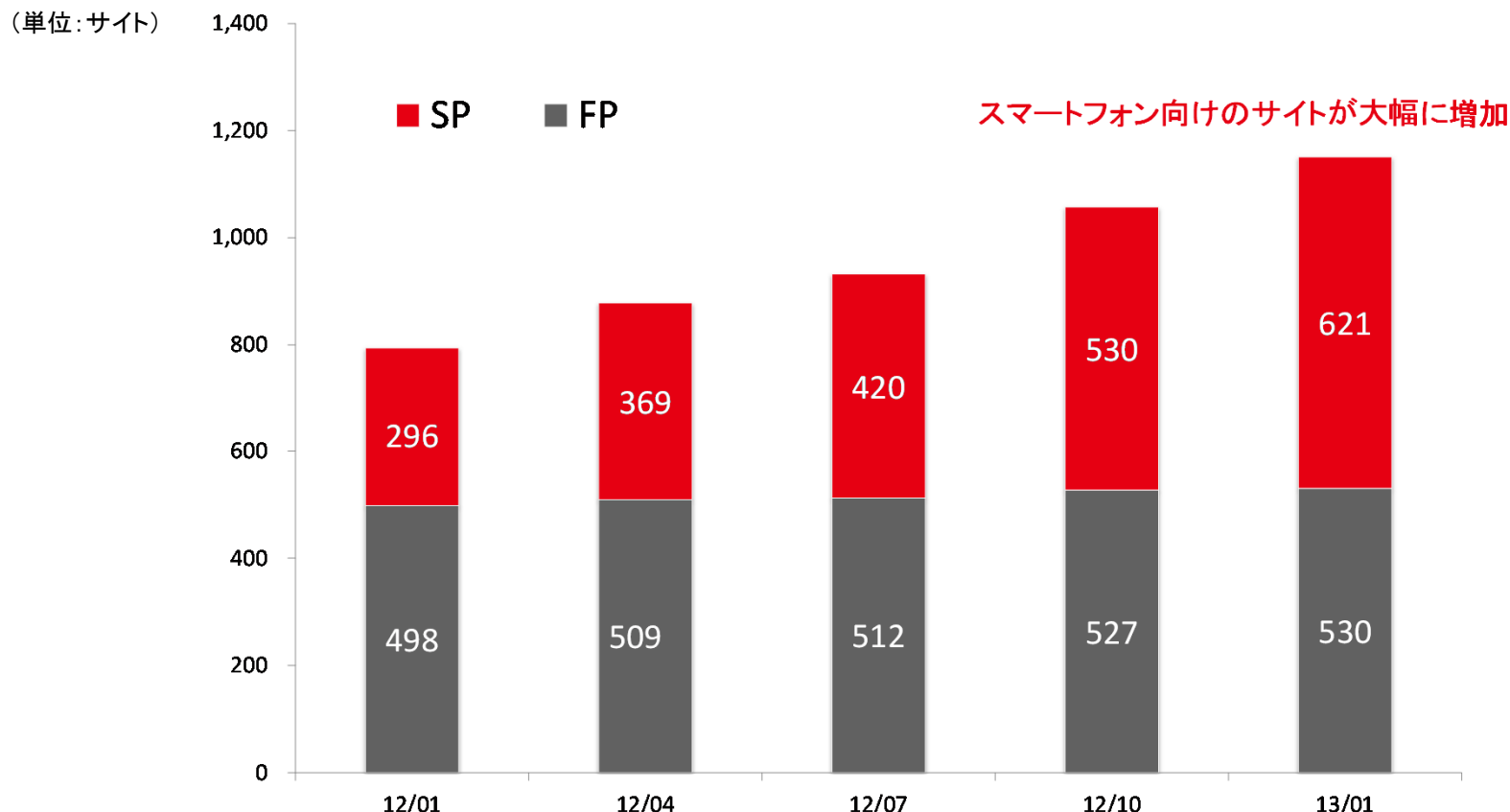


FP/SPの収益は想定どおりの推移、新事業の立上げの遅れが当3Qの売上減に影響。広告出稿の増加も起因し、営業利益は減少

12. 提供サイト数の推移(プラットフォーム別*)

*当社の提供サイトは、フィーチャーフォン(FP)・スマートフォン(SP)・PCの各プラットフォームごとに提供しています。

■FP・SP向けの提供サイト数



(注) FPは月額課金のキャリア公式サイト数、SPIは月額課金、個別課金、ダウンロードアプリ等を含めた数を提示しています。

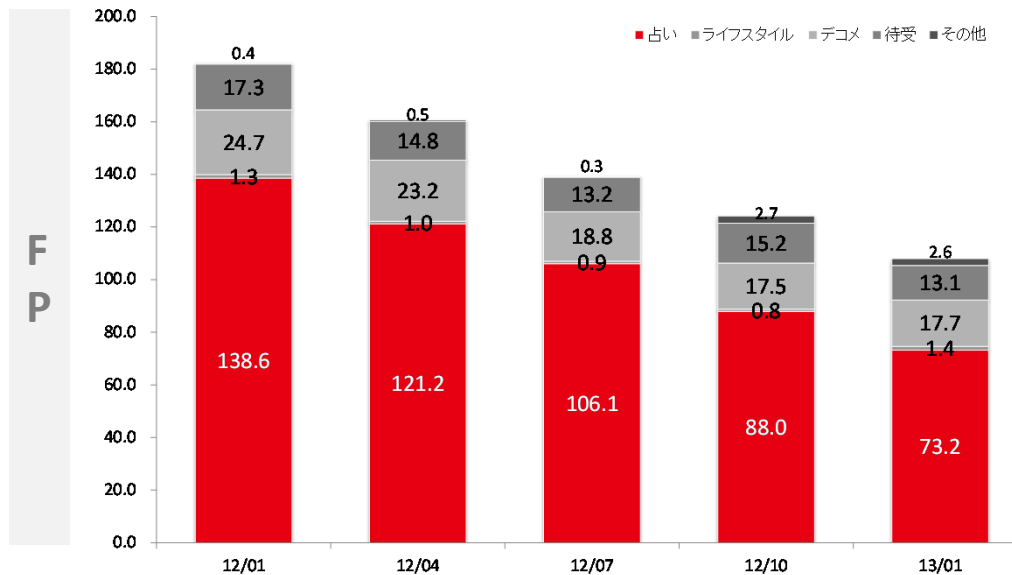
| PCコンテンツ 新規投入数 | 12/01 | 12/04 | 12/7 | 12/10 | 13/01 |
|------------------|-------|-------|------|-------|-------|
| | 42 | 33 | 33 | 21 | 21 |

(単位:サイト)

(注) 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います。
なお、PCコンテンツは個別課金となります。

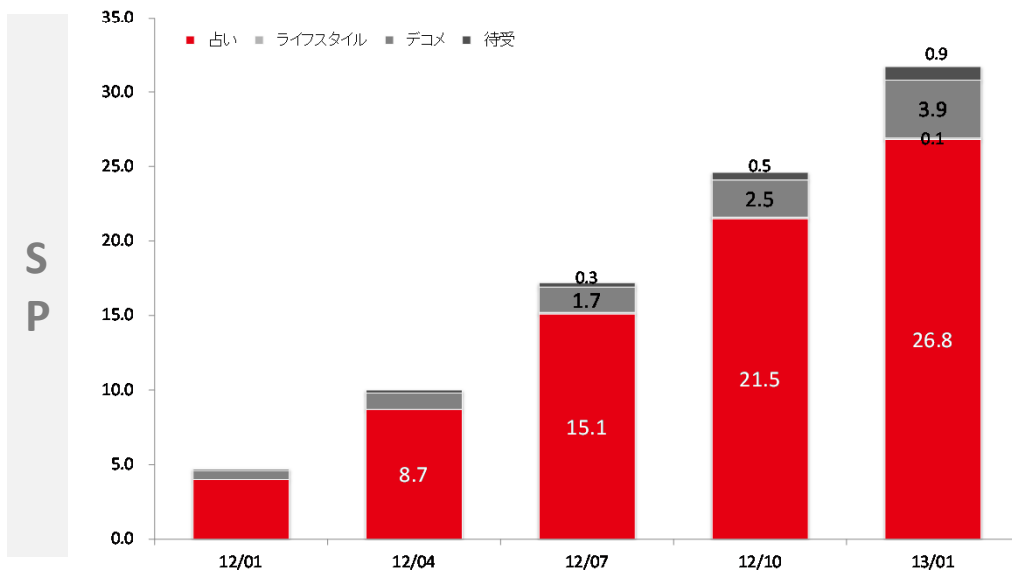
13.月額課金会員数の推移(プラットフォーム別)

(単位:万人)



←フィーチャーフォン会員は減少基調が続く

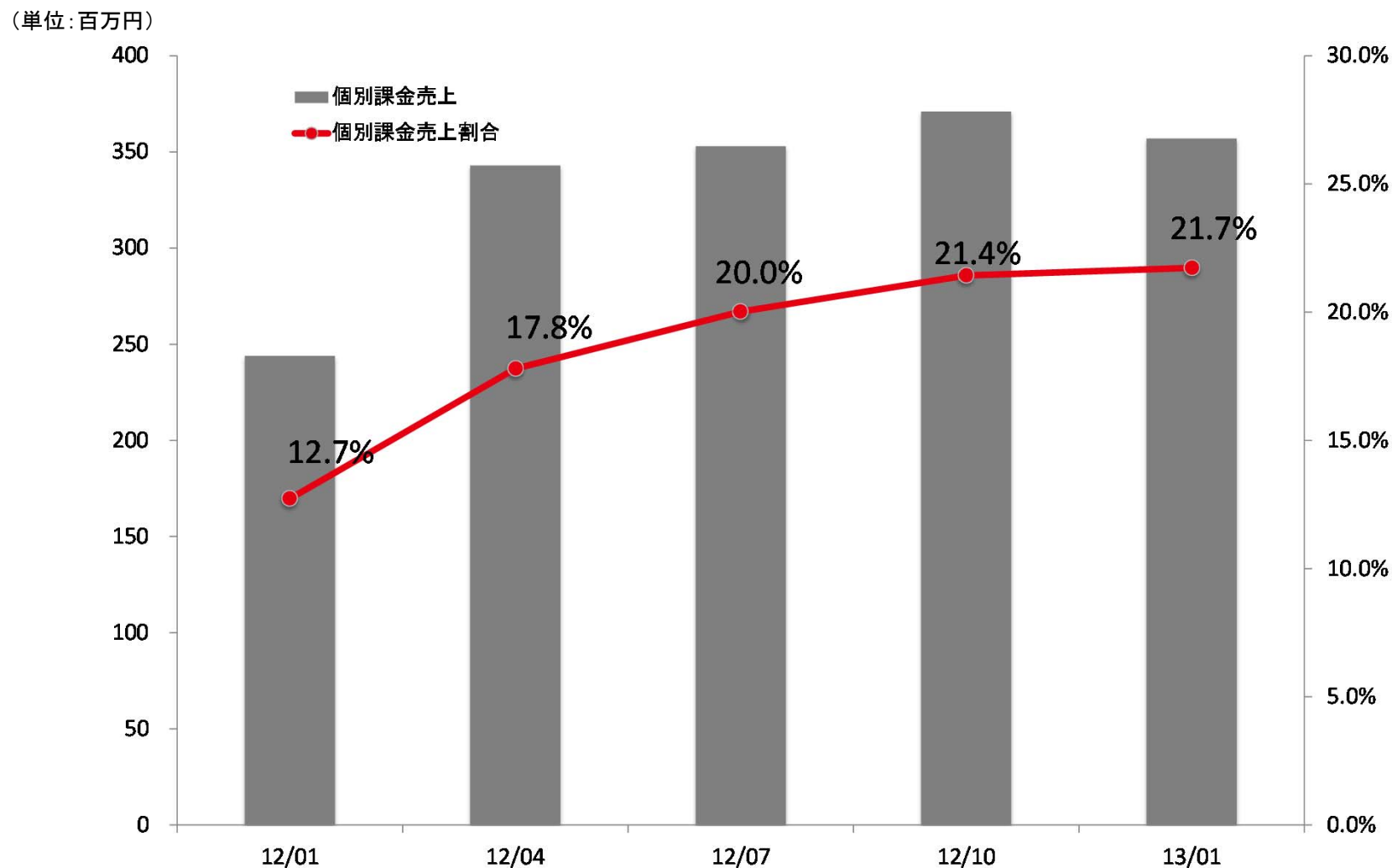
(2013年4月期3Q末現在108.3万人)



←スマートフォン会員は着実に増加

(2013年4月期3Q末現在32.4万人)

14.個別課金の売上推移 (FP+SP+PC)

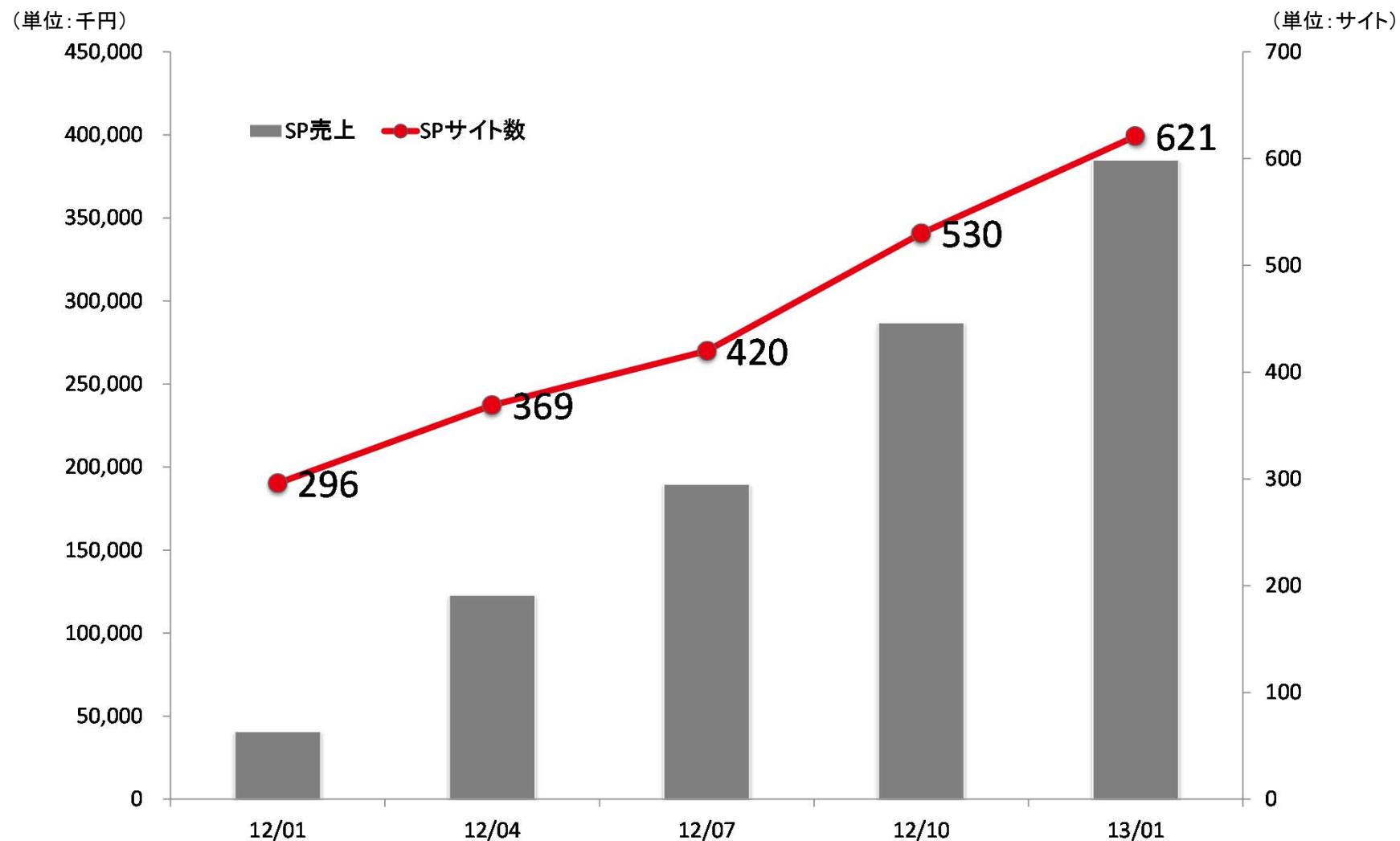


(注) FPおよびPCの個別課金売上は会計上の数値を用いております。

また、SPの個別課金売上はSP売上合計額から、課金対象者数を基に算出した月額課金売上数値を引いた概算数値を用いております。

個別課金売上の割合は2割程度と同水準で推移

15.スマートフォンの状況



月額課金サイト数の増加や新メニューの充実等、スマートフォン対応が奏功し、売上高は着実に増加

16.コマース関連事業①: 前年同期比較

ZAPPALLAS

(単位: 百万円)

| 費目 | | 2012年4月期 第3四半期 | 対売上 比率 | 2013年4月期 第3四半期 | 対売上 比率 |
|------|-----------|-------------------|-----------|-------------------|-----------|
| 売上高 | | 1,548 | 100.0% | 1,253 | 100.0% |
| 原価 | 商品原価 | 913 | 59.0% | 649 | 51.8% |
| | 荷造運搬費 | 122 | 7.9% | 24 | 1.9% |
| | その他 | △1 | -% | 11 | 0.9% |
| 販管費 | 人件費 | 167 | % | 160 | 12.8% |
| | 広告宣伝費 | 131 | % | 170 | 13.6% |
| | 支払手数料(*1) | 49 | % | 42 | 3.4% |
| | 地代家賃 | 45 | % | 51 | 4.1% |
| | その他 | 134 | % | 187 | 14.9% |
| 営業利益 | | △12 | -% | △34 | -% |

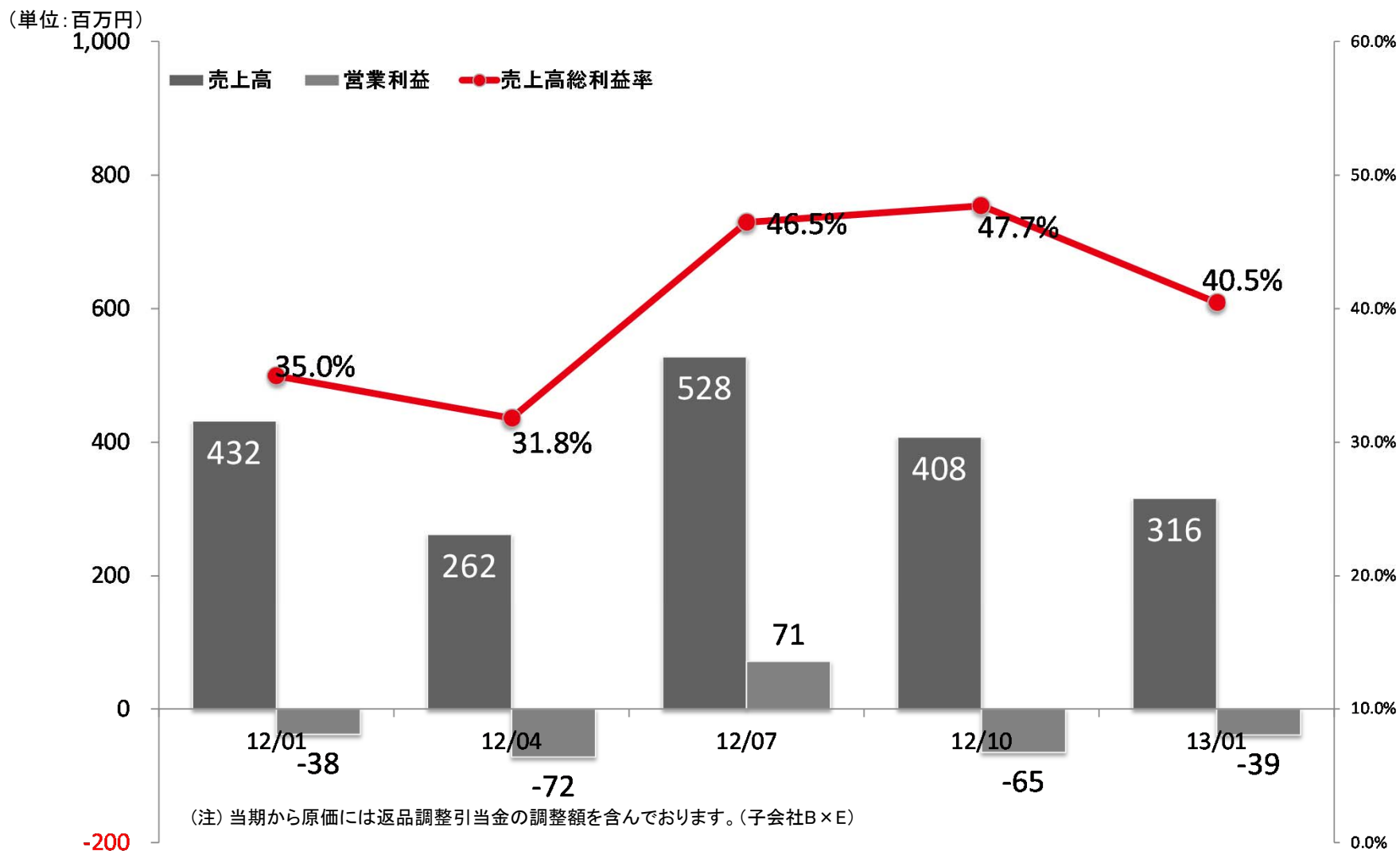
(*1): 支払手数料には販売手数料及び代引手数料を含んでおります。

(*2): 連結相殺前の数値で比較しております。なお、当期の原価には子会社B×Eの返品調整引当金の調整額を含んでおります。

(*3): 前期2Qは携帯電話販売代理事業を営む子会社(ジープラス)が連結対象(前期中に清算完了)であり、当2Qはオーガニックコスメを販売する、子会社B×E(ビーバイイー)が連結対象(前期3Qに子会社化)となっております。

- 事業方針の転換以降、モバイルコマースの取扱量は減少傾向で推移
- 子会社B×Eは販売苦戦が響き、2Qの広告費負担を吸収できず

17.コマース関連事業①：四半期業績推移

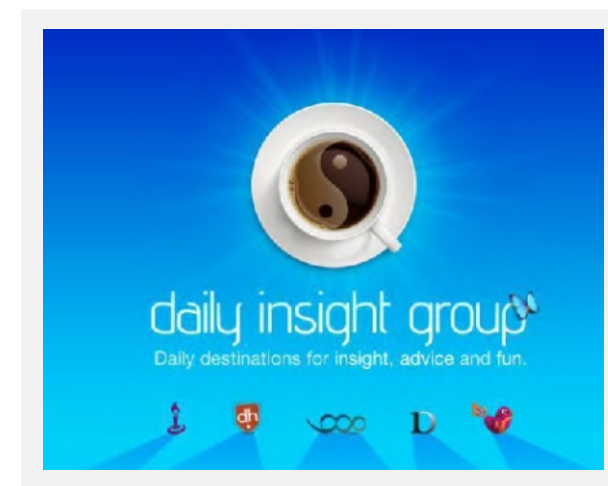


**オーガニック・ヘアケア商品の競合環境が厳しさを増し、
子会社B×Eの新商品の販売苦戦が収益減の主な要因**

18.海外事業

(単位:千円)

| | 2013年4月期3Q |
|------|------------|
| 売上高 | 20,960 |
| 営業利益 | 1,847 |



Points

- 米国をはじめ今後の海外市場での事業展開を鑑み、当第3Qより「海外事業」セグメントを新設
- 米国子会社は3月期決算のため、実質半月分の業績
- 売上構成はコンテンツ収入、広告収入(スポンサー収入含む)
- DIGも、モバイル(スマホ・タブレット)でのサイト運営を開始、様々な集客施策を試行中

**DIG単体での実力に、当社のモバイルコンテンツの強みを融合し、
事業単体での黒字化を今後も見込む**

Ⅲ. 2013年4月期業績予想(修正)



19.連結業績予想の修正

| (単位:百万円) | 2013年4月期通期 (修正前①) | | 2013年4月期通期 (修正後②) | | 増減額 (②-①) | 増減率 (②/①) |
|----------|----------------------|--------|----------------------|--------|--------------|--------------|
| | 金額 | 売上比 | 金額 | 売上比 | | |
| 売上高 | 12,000 | 100.0% | 9,200 | 100.0% | -2,800 | -23.3% |
| 営業利益 | 2,200 | 18.3% | 1,400 | 15.2% | -800 | -36.4% |
| 経常利益 | 2,200 | 18.3% | 1,540 | 16.7% | -660 | -30.0% |
| 当期純利益 | 1,326 | 11.1% | 1,000 | 10.9% | -326 | -24.6% |

新規事業の遅れや、来期以降を見据えた投資等を踏まえ、
売上高・各利益ともに当初の計画から下方修正

業績予想修正の主な要因

- ・占いやコマース関連の新規サービス立ち上がりの遅れ
- ・子会社B×Eを取り巻く競争環境の変化
- ・来期以降の成長を実現するため、広告等の投資は積極的に実施
→収益の中心となるFP・SP向けのコンテンツ事業は概ね計画どおりに進捗

20. 2013年4月期利益配当(予想)

ZAPPALLAS

ザッパラス配当方針

- ・株主の皆様への利益還元を重要な課題として認識し、必要な内部留保を確保しつつ、安定した配当を実施していくことが当社の利益配分に関する基本方針
- ・**個別当期純利益に対する配当性向30%を目途**とし、各期の経営成績に加え、内部留保の充実と事業投資等を総合的に勘案し、每期検討していく

| | 2013年4月期 (予想) | 2012年4月期 (実績) |
|------------|------------------|------------------|
| 1株当たり期末配当額 | <u>4,200円</u> | 4,200円 |

2013年4月期配当(予想)は前期と同額を予定(配当性向39.6%)
今期の配当予想に変更はなし

IV. 第4四半期の取り組み



①集客の仕組みを再構築 アプリラインナップの充実

- ✓ 積極的な広告出稿(3Qの水準を継続)
- ✓ スマートフォンにおける集客 iPhone向け・Android向け双方のアプリを拡充
- ✓ アプリ数の増大に伴い、強みであるCRMノウハウを活用

②コマース事業の事業基盤の強化

- ✓ 順調な立ち上がりを見せる「藤巻百貨店」の成功ノウハウを有効に活用し、遅れていた新規コマースサイトの立ち上げに注力
- ✓ 子会社B×Eは、アジアを中心とする海外販売にも注力するほか、当社とのシナジーを積極的に追求し自社サイトを通じた販路の拡大に取り組む

③海外におけるビジネス展開を加速

- ✓ 占いコンテンツのビジネスにおいて、日米双方の強みを活かし、早期にシナジー効果を創出

V. 參考資料



01. 会社概要

| | |
|--------|--------------------------------|
| ◆ 社名 | 株式会社ザッパラス（東証一部:3770） |
| ◆ 本社 | 東京都渋谷区渋谷2丁目12-19 東建インターナショナルビル |
| ◆ 設立 | 2000年3月 |
| ◆ 資本金 | 14億6,434万円（2013年1月末時点） |
| ◆ 従業員数 | 連結178名（2013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 小林 真人 |
| | 取締役(社外) 美澤 臣一 |
| | 常勤監査役(社外) 山口 豊義 |
| | 監査役 山崎 浩史 |
| | 監査役(社外) 井上 昌治(弁護士) |
| | 監査役(社外) 濱村 則久(公認会計士) |

02.株主構成(2012年10月末現在)

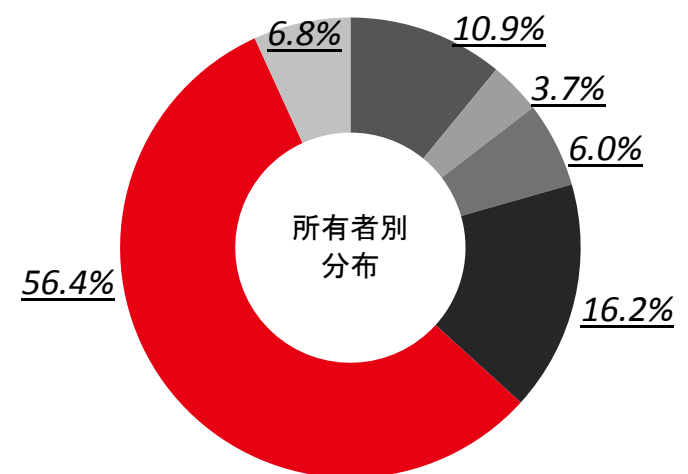
発行済株式数:134,710株／株主数:8,578名

■大株主の状況

| | 所有株式数 (株) | 所有株式数の割合 (%) |
|----------------------------------|--------------|-----------------|
| 川嶋 真理 | 27,320 | 20.28% |
| 株式会社クリムゾングループ | 6,682 | 4.96% |
| バンク オブ ニューヨーク ヨーロッパ リミテッド 131705 | 4,594 | 3.41% |
| 日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口) | 3,127 | 2.32% |
| 日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口) | 2,814 | 2.09% |
| RBC IST LONDON-CLIENTS ACCOUNT | 1,918 | 1.42% |
| ジェーピー モルガン チェース バンク 385093 | 1,784 | 1.32% |
| ザ チェース マンハッタン バンク エヌエイ ロンドン | 1,431 | 1.06% |
| 日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口1) | 1,123 | 0.83% |
| 株式会社SBI証券 | 1,003 | 0.74% |

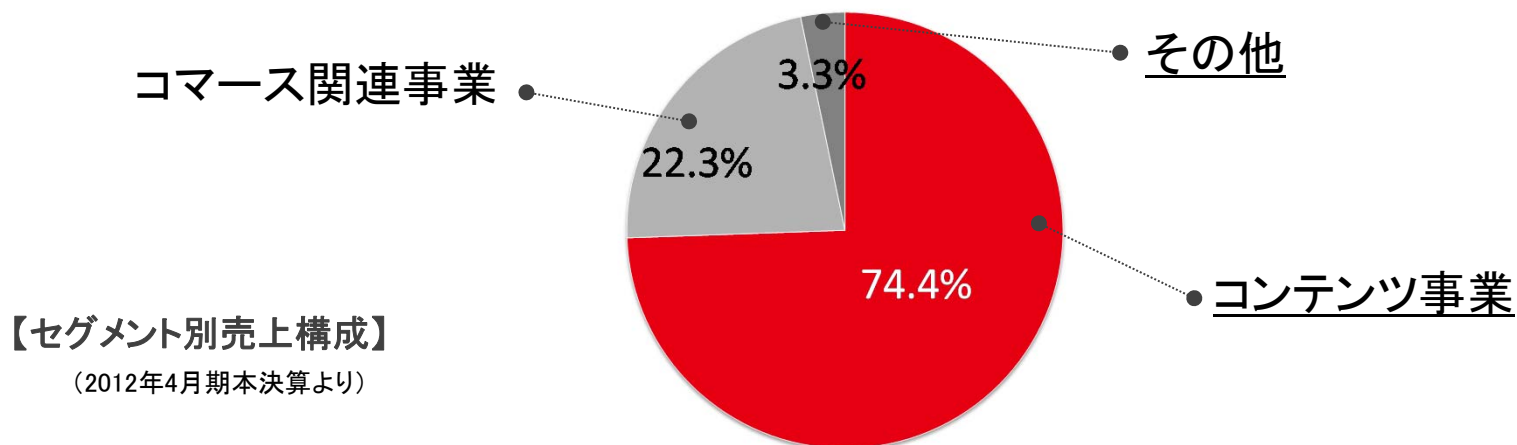
(注)当社は自己株式を9,185株(6.81%)保有しております。

■所有者別分布 (所有株式割合)

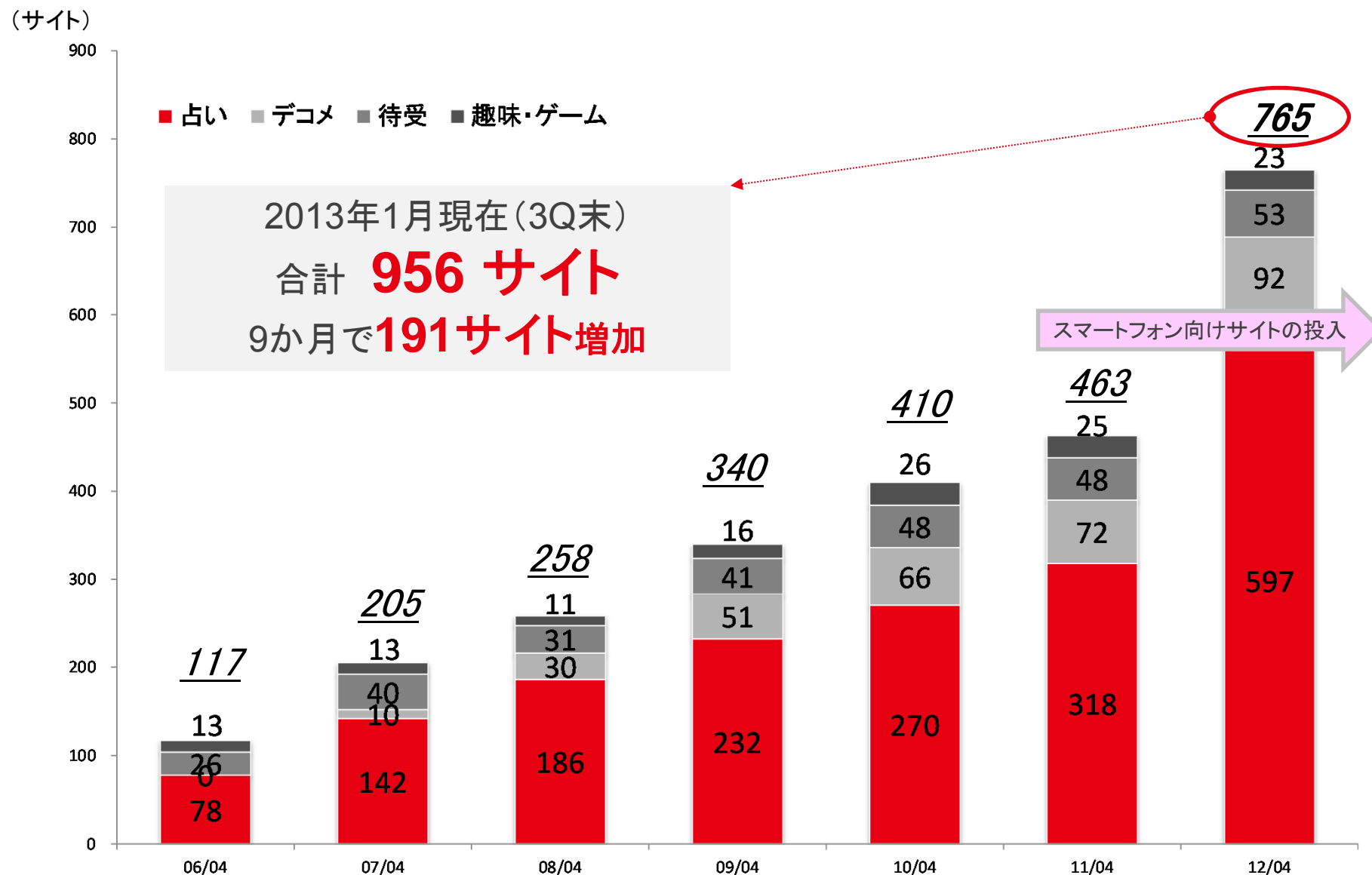


■ 金融機関 ■ 金融商品取引業者 ■ その他法人
 ■ 外国法人等 ■ 個人・その他 ■ 自己株式

ZAPPALLAS



04.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。

05.強み②: モバイル占いトップシェアの実績 ZAPPALLAS

■ 占いサイトランキング

フィーチャーフォン西洋占い

1. 恋愛の神様DX
2. ★鏡リュウジ★
3. 365誕生日大占術
4. 血液型相性診断
5. 石井ゆかり 星読み
6. 運命の恋占い
7. 宿命と予言
8. ジョン・ヘイズ 英国占星術
9. 3か月後の未来
10. 新橋の母占霊術

フィーチャーフォン東洋占い

1. 細木数子六星占術
2. 究極の姓名判断
3. 七曜姓名鑑定
4. 安齋流開運鑑定
5. 奇跡の力◆上地一美
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. 奇跡の鑑定士花凜
10. 下ヨシ子流生命

スマートフォン西洋占い

1. 今日の運勢DX
2. 恋愛の神様DX
3. 石井ゆかりの星読み
4. 鏡リュウジ占星術
5. 365誕生日大占術
6. HAPPY! 占い
7. ジョン・ヘイズ 英国占星術
8. 血液型相性診断
9. 運命日
10. マドモアゼル愛◆星語り

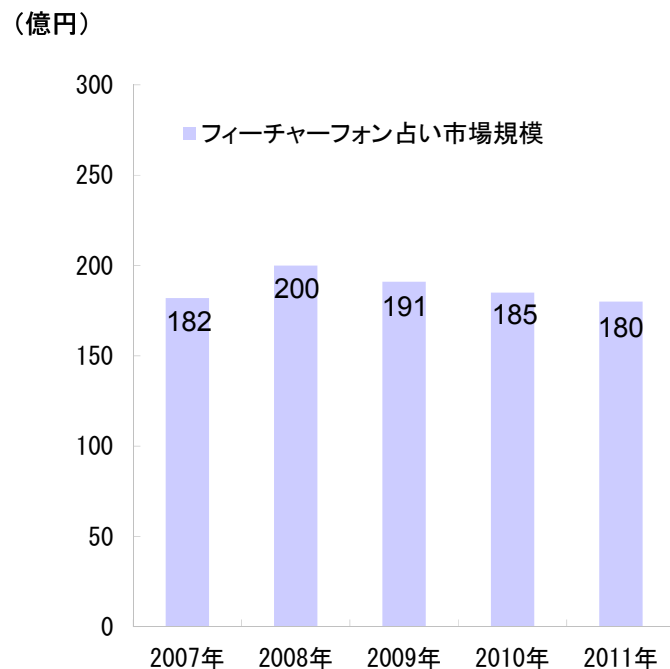
スマートフォン東洋占い

1. 細木数子六星占術
2. 七曜◆姓名鑑定
3. 奇跡の力◆上地一美
4. 新宿の母
5. 橋本京明ラスト陰陽師
6. 安齋流開運鑑定
7. 沖縄の父◆奇跡鑑定
8. 銀座の母◆横田淑恵
9. キセキの鑑定士 花凜
10. 下ヨシ子流生命

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)
(2013年1月現在)

フィーチャーフォン占い市場規模推移



出所: 一般社団法人モバイル・コンテンツ・フォーラム
「2011年モバイルコンテンツ関連市場規模調査」

**市場シェア
30%台を維持**

06.強み③: 豊富な会員データとCRMノウハウ ZAPPALLAS

CRMノウハウを活用し、LTV(ライフタイムバリュー)を最大化

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

■既存顧客の当社コンテンツ内における回遊モデル



IRお問い合わせ先

管理本部 経営企画Div

TEL:03-6434-1036(代表)

MAIL:ir@zappallas.com

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。