

ZAPPALLAS

株式会社ザッパラス

2013年4月期 通期決算説明資料

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

2013年6月14日

I – 2013年4月期 決算概要	
01	2013年4月期総括…………… 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 – 次期(2014年4月期)方針と具体戦略…………… p.24-28	
IV – 2014年4月期業績予想…………… p.30-31	
V – 更なる成長をめざして…………… p.33	
VI – 参考資料…………… p.35-40	

I . 2013年4月期 決算概要



Topic
1

期初計画を売上高、各利益ともに未達成
スマホ向けの対応/新規事業の立ち上がり遅れが主因

Topic
2

占いコンテンツの成功モデルをコマースサイトに転用
計画より遅れたものの、順調な立ち上がり

Topic
3

米国での「占い」ビジネスを本格始動
国内ノウハウを活用し、世界市場の開拓へ

2013年4月期は、新たな取り組みに着手
次の成長に向けた準備を本格化

02.連結P/Lサマリー

ZAPPALLAS

(単位:百万円)	2012年4月期 通期		2013年4月期 通期		対前期 増減率
	金額	売上比	金額	売上比	
売上高	10,088	100.0%	8,889	100.0%	-11.9%
差引売上総利益	6,843	67.8%	6,128	68.9%	-10.4%
販売費及び一般管理費	4,259	42.2%	4,706	52.9%	10.5%
営業利益	2,583	25.6%	1,422	16.0%	-44.9%
経常利益	2,594	25.7%	1,655	18.6%	-36.2%
当期純利益	1,579	15.7%	917	10.3%	-41.9%

Points

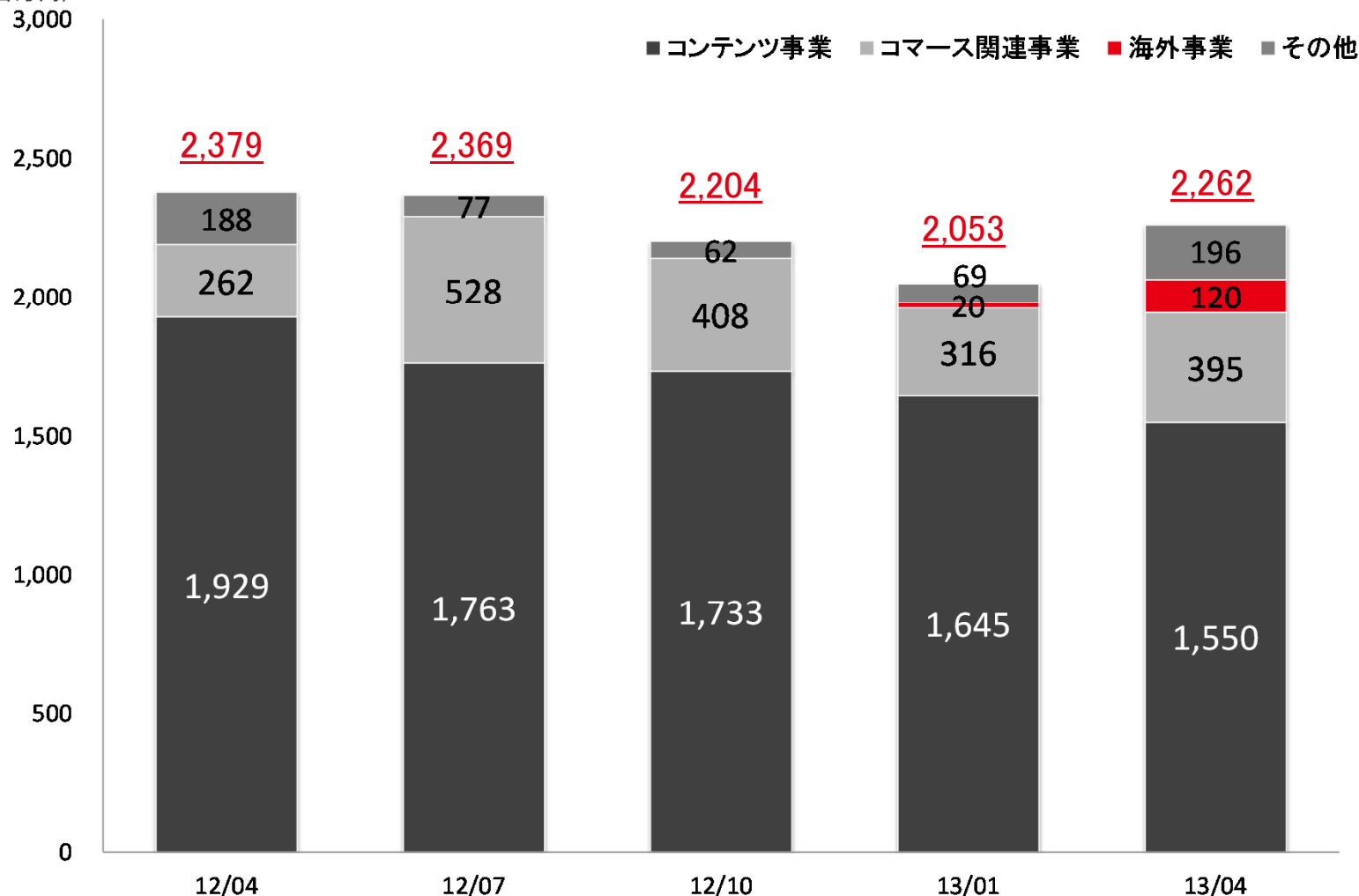
- ・海外事業が新たに加わったものの、事業環境の変化等の影響により、前期と比べ収益が減少
 - 主力のコンテンツ事業の収益動向が変化、子会社の新商品(ヘアケア)の販売苦戦
 - 新規サービスや事業の立ち上がりの遅れと、それらの開発・育成に向けた投資(コスト)負担

(詳細は本資料「主要事業の概況(p.13-22)」で説明)

- ・中高生向けプロフィールサイト「前略プロフィール」等の一部事業資産の減損損失、子会社の商品処分損等の特別損失295百万円を計上

03.連結売上高の四半期推移

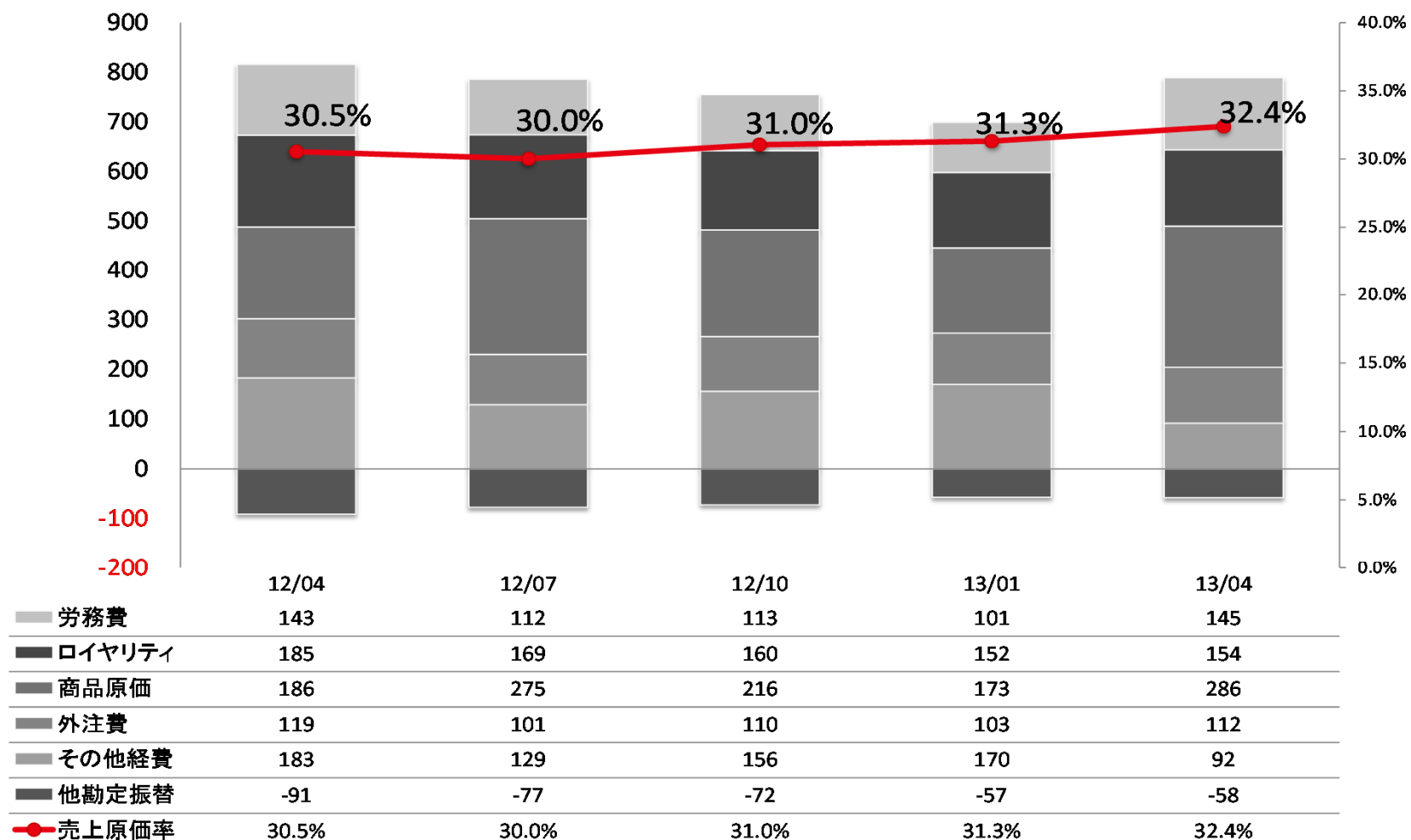
(単位:百万円)



米国子会社(DIG)の業績寄与(3か月分加算)に加え、
コマース、ソリューション売上増が影響

04.連結売上原価の四半期推移

(単位:百万円)

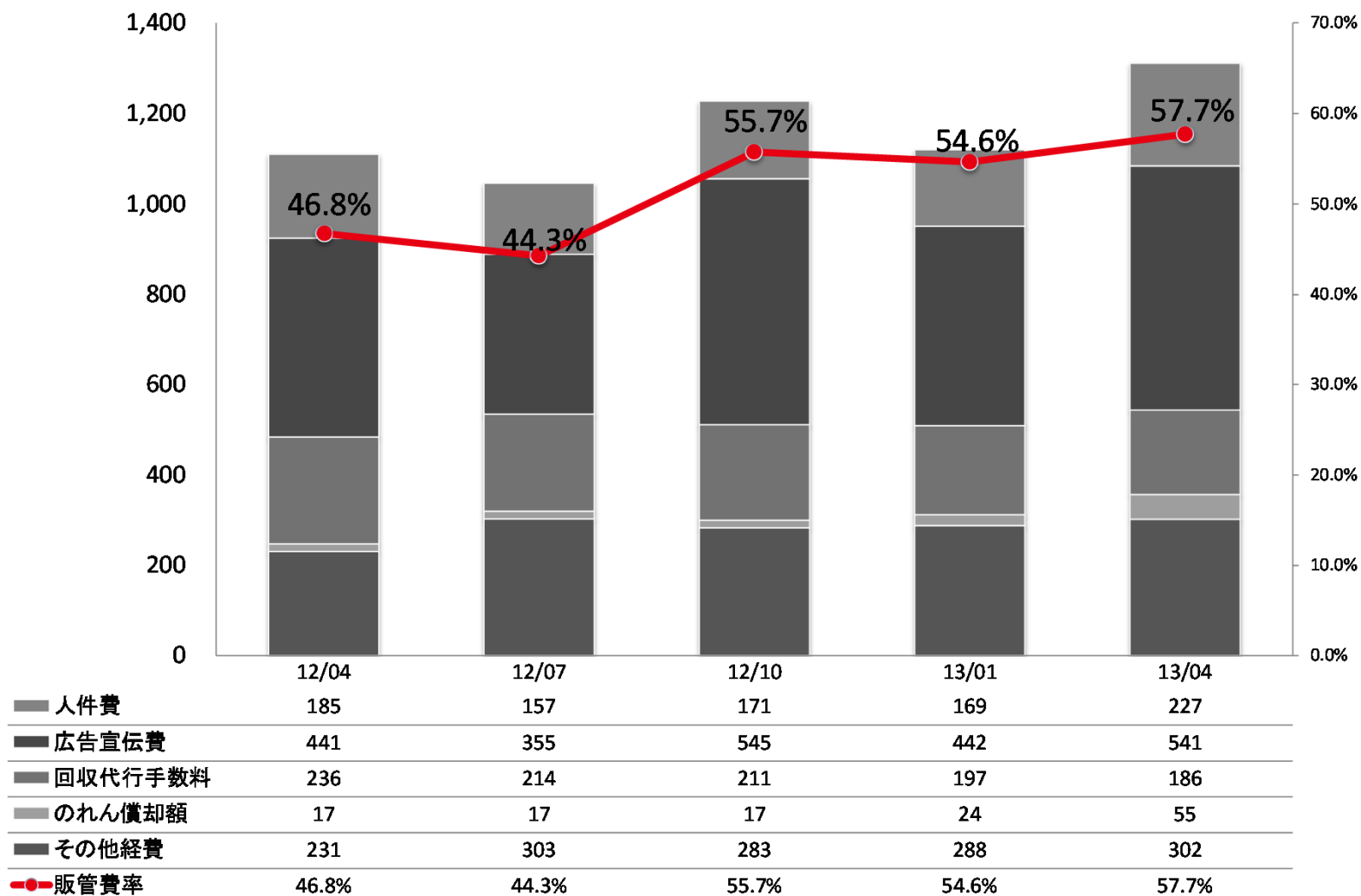


(注)返品調整引当金の調整額は含んでおりません。

コマースの売上増に伴い、4Qの売上原価(商品原価)が増加

05.連結販管費の四半期推移

(単位:百万円)

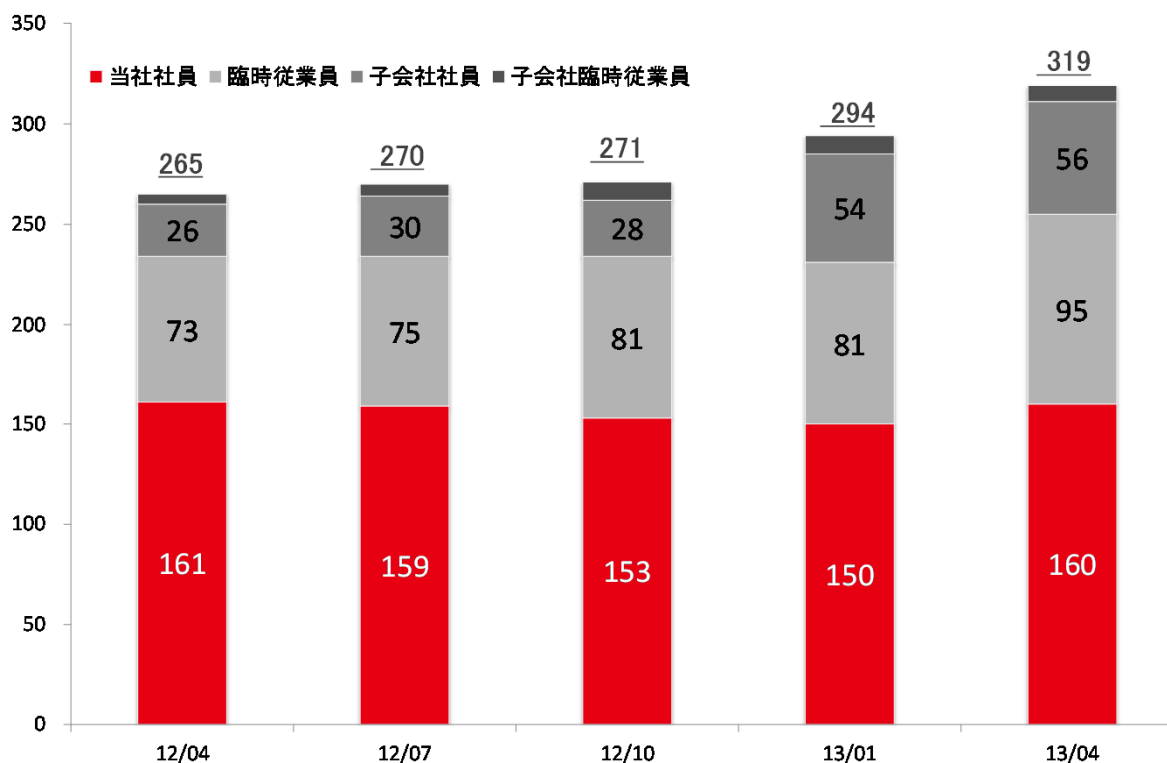


当4Qの販管費増は、米国子会社(DIG)のフル寄与による影響と広告出稿の増大

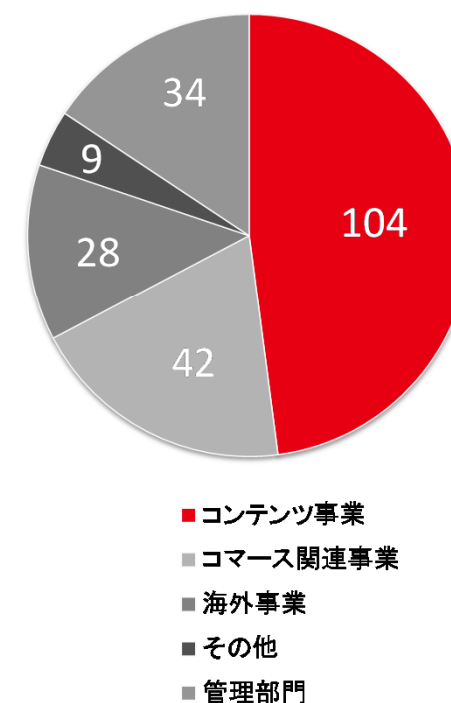
06.連結従業員数の四半期推移

■ 連結従業員数の推移

(単位:人)



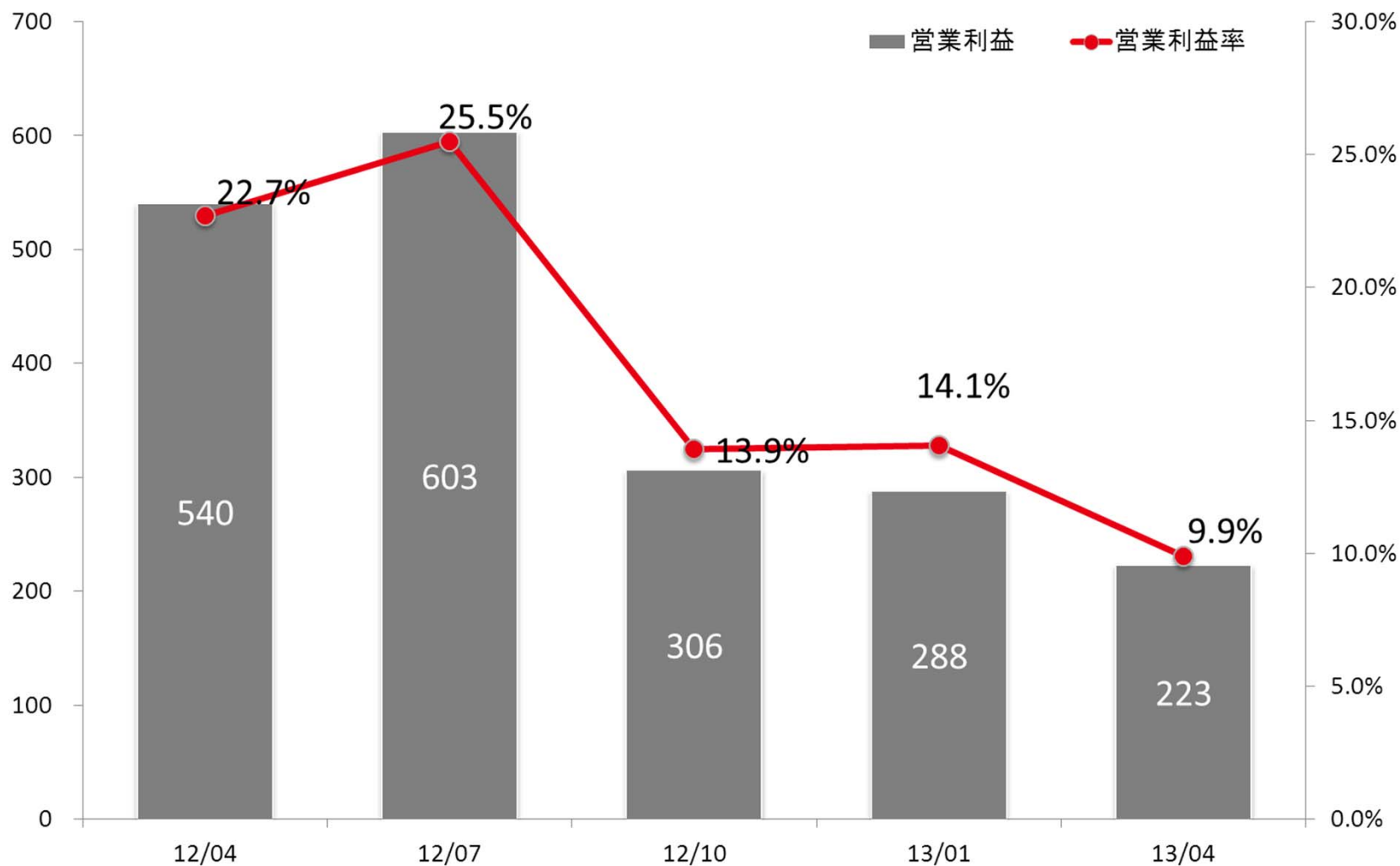
■ 部門別人員構成
合計:216名



(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すべて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

(単位:百万円)



主に広告等の投資負担により、当4Qの営業利益は減少

08.連結B/Sサマリー

<資産の部> (単位:百万円)	2012年4月期 期末①	2013年4月期 期末②	増減額 (②-①)	
	(2012年4月末)	(2013年4月末)		
現金及び預金	4,296	4,188	-108	
売掛金	2,091	1,696	-395	Point1
有価証券	503	503	0	
商品及び製品	26	67	+41	
その他	181	270	+89	
流動資産合計	7,097	6,724	-373	
有形固定資産合計	175	137	-38	
ソフトウェア	467	369	-98	
のれん	585	1,991	+1,406	Point2
その他	39	53	+14	
無形固定資産合計	1,091	2,414	+1,323	
投資有価証券	608	500	-108	
その他	444	350	-94	
投資その他の資産合計	1,052	850	-202	Point3
固定資産合計	2,319	3,401	+1,082	
資産合計	9,417	10,126	+709	
<負債・純資産の部>				
	2012年4月期 期末①	2013年4月期 期末②	増減額 (②-①)	
	(2012年4月末)	(2013年4月末)		
買掛金	332	304	-28	
未払金	485	454	-31	
未払法人税等	348	0	-348	Point4
ポイント引当金	14	10	-4	
1年内返済予定長期借入金	31	190	+159	
その他	110	126	+16	
流動負債合計	1,320	1,084	-236	
長期借入金	62	630	+568	Point5
その他	2	1	-1	
固定負債合計	64	631	+567	
負債合計	1,384	1,716	+332	
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	6,952	+353	Point6
自己株式	-1,495	-1,418	+77	
株主資本合計	7,945	8,388	+443	
為替換算調整勘定	-	-39	-	
少数株主持分	48	62	+14	
純資産合計	8,032	8,409	+377	
負債・純資産合計	9,417	10,126	+709	

- Point1**
・売上減に伴う減少
- Point2**
・主に米国古いビジネス(DIG)の買収による増加
- Point3**
・関連会社(株)アレス・アンド・マーキュリーの清算に伴う減少(昨年12月)

- Point4**
・今期中間納税過多による減少

- Point5**
・主に買収(DIG)資金の調達による増加

- Point6**
・当期中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

- 月額課金会員総数は純減したものの、スマートフォンの月額課金会員は着実に増加傾向
- メニューやアプリダウンロードごとに課金する「個別課金」は順調に推移、「占い」のほか、「エンタメ」「レシピ」「知育」などのアプリを拡充

コマース関連事業

- 期初に立ち上げたコマースサイト「藤巻百貨店」は着実に成長、ノウハウを転用し、ベビー用品、女性向けアパレル等のサイト育成に着手
- 子会社B×Eのオーガニック・ヘアケア商品の売れ行きが低調

海外事業

- 当3Qに新事業セグメントを創設、米国での事業収益(DIG)が対象
- 当4Qより、今後の成長に備え体制強化にも着手

その他

- 「前略プロフィール」のスマートフォン展開は、様々なイベントを仕掛けるものの、収益への貢献度は低め
- 法人向けモバイルキャンペーンの受注が4Qに増加

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 通期	対売上 比率	2013年4月期 通期	対売上 比率
売上高		7,911	100.0%	6,693	100.0%
原価	労務費	454	5.7%	392	5.9%
	ロイヤリティ(*2)	785	9.9%	624	9.3%
	外注費	417	5.3%	352	5.3%
	その他	218	2.8%	303	4.5%
販管費	人件費	107	1.4%	99	1.5%
	広告宣伝費	1,481	18.7%	1,611	24.1%
	回収代行手数料	942	11.9%	805	12.0%
	その他	268	3.4%	175	2.6%
営業利益		3,234	40.9%	2,327	34.8%

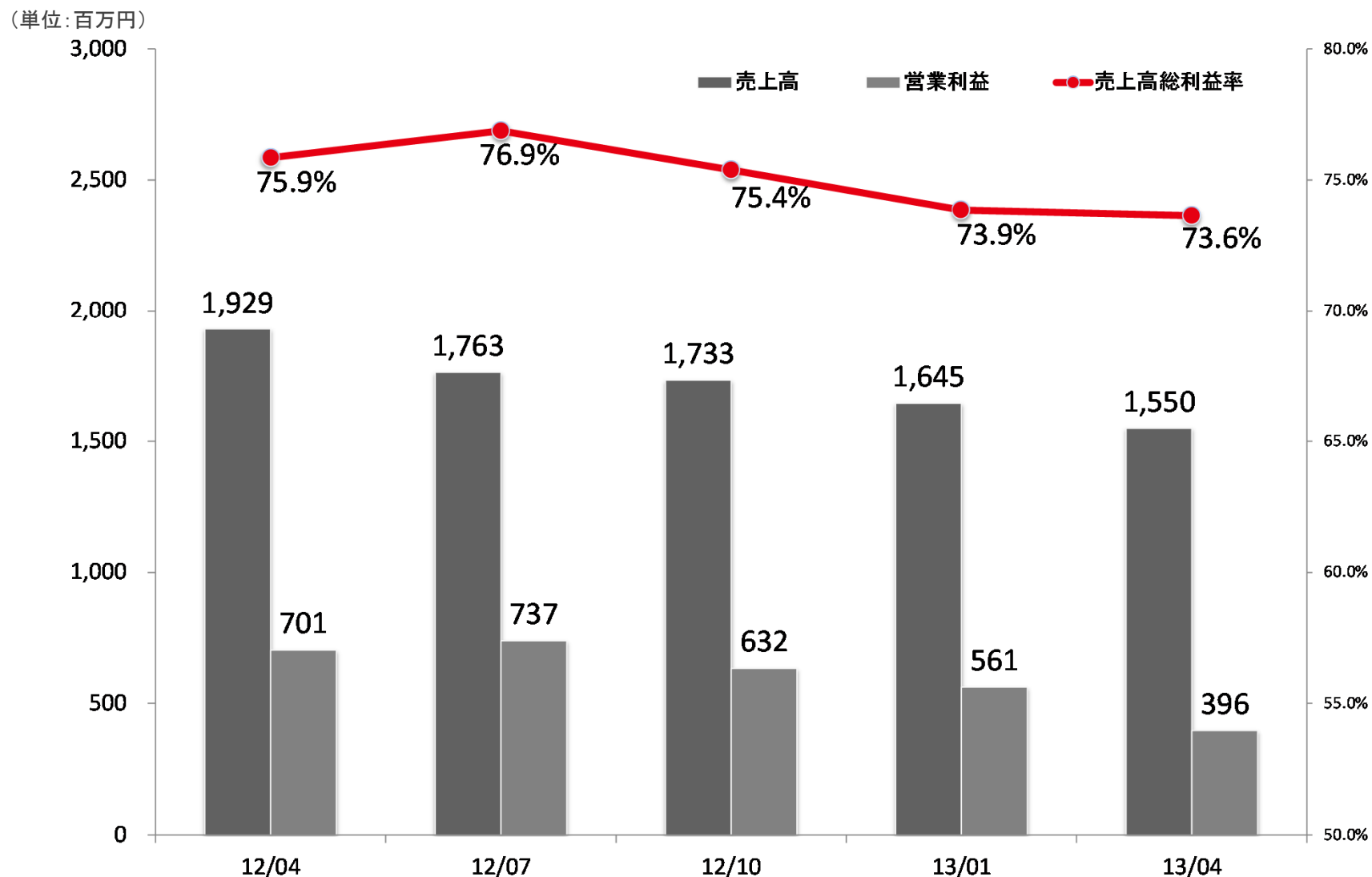
(*1):連結相殺前の数値で比較しております。

(*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、今期中に買収したサイトの減価償却費の増加が主な要因
- 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

ZAPPALLAS



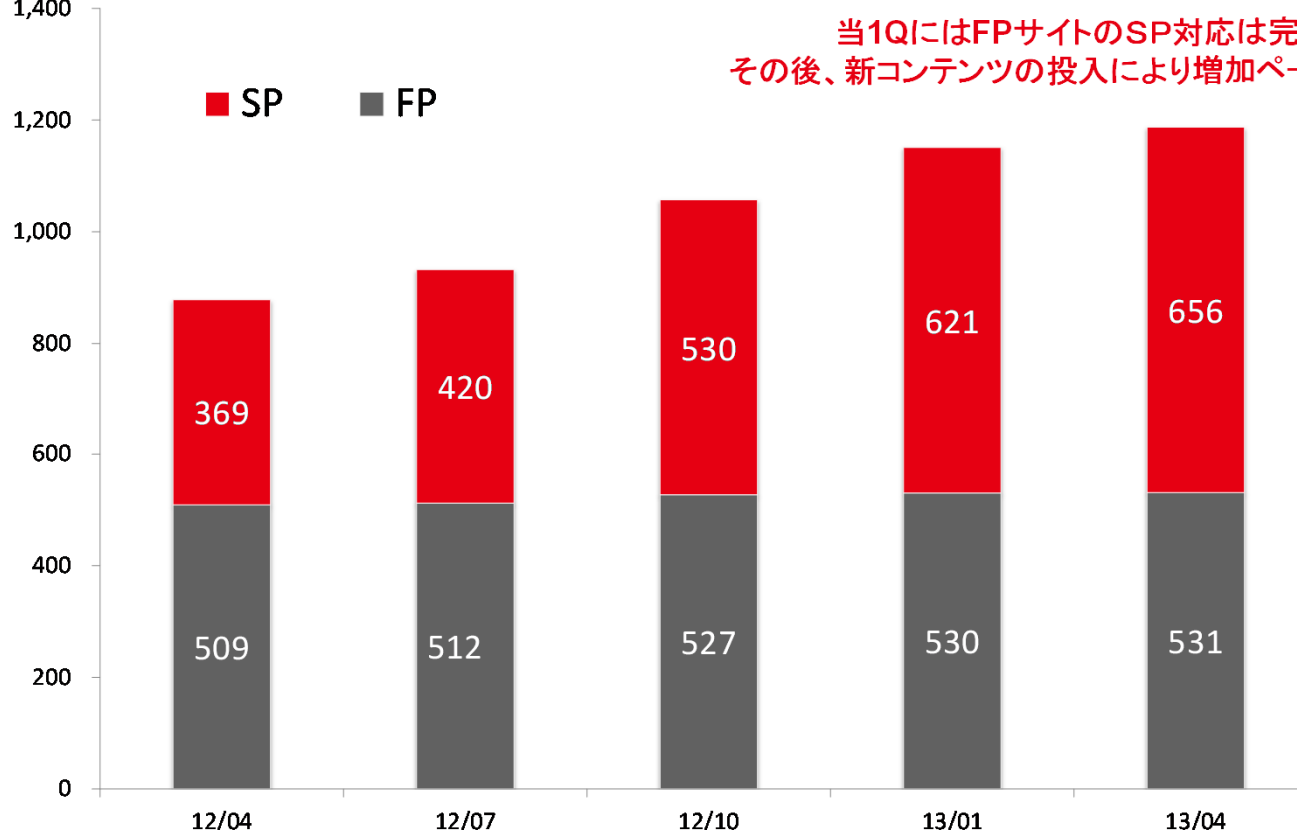
売上の減少に加え、広告出稿の増加も起因し、営業利益は減少

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

(単位:サイト) 1,400



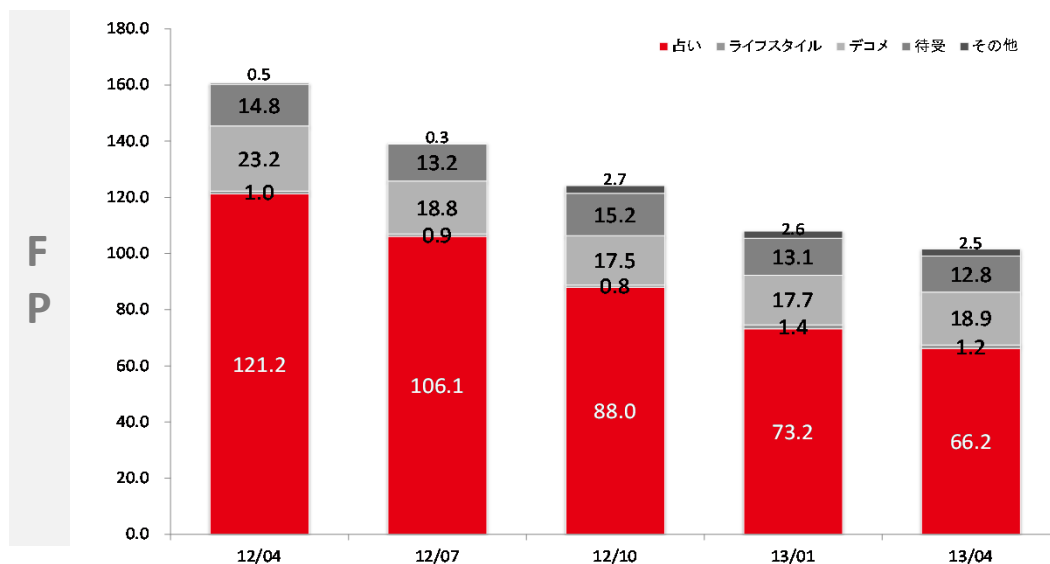
PCコンテンツ 新規投入数	12/04	12/7	12/10	13/01	13/04
	33	33	30	30	27

(単位:サイト)

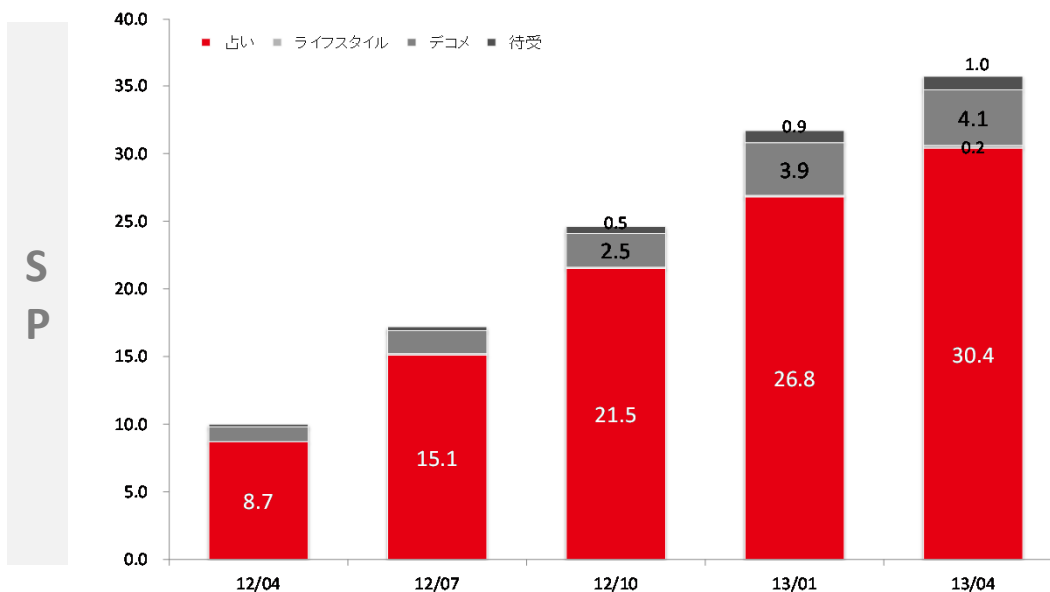
(注) ISP公式コンテンツに加えて、11/04期から自社サイト(cocoloni本格占い館)への投入数も含んでいます。なお、PCコンテンツは個別課金となります。
(注) 12/7,12/10の数字は前回発表資料から修正しております。

13.月額課金会員数の推移(プラットフォーム別)

(単位:万人)

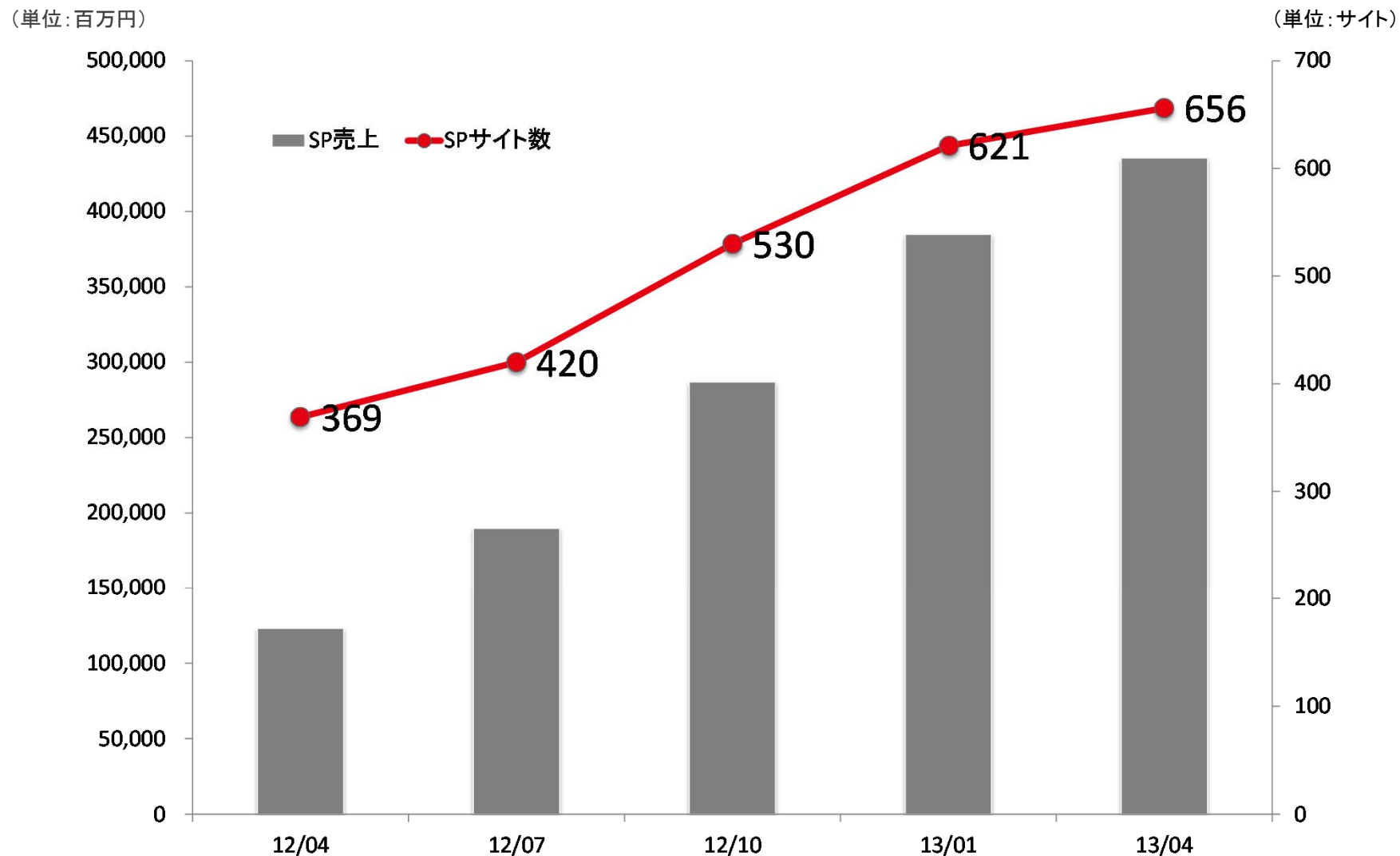


←フィーチャーフォン会員は
2013年4月期末現在**101.8万人**



←スマートフォン会員は
2013年4月期末現在**35.8万人**
着実な増加傾向が続く

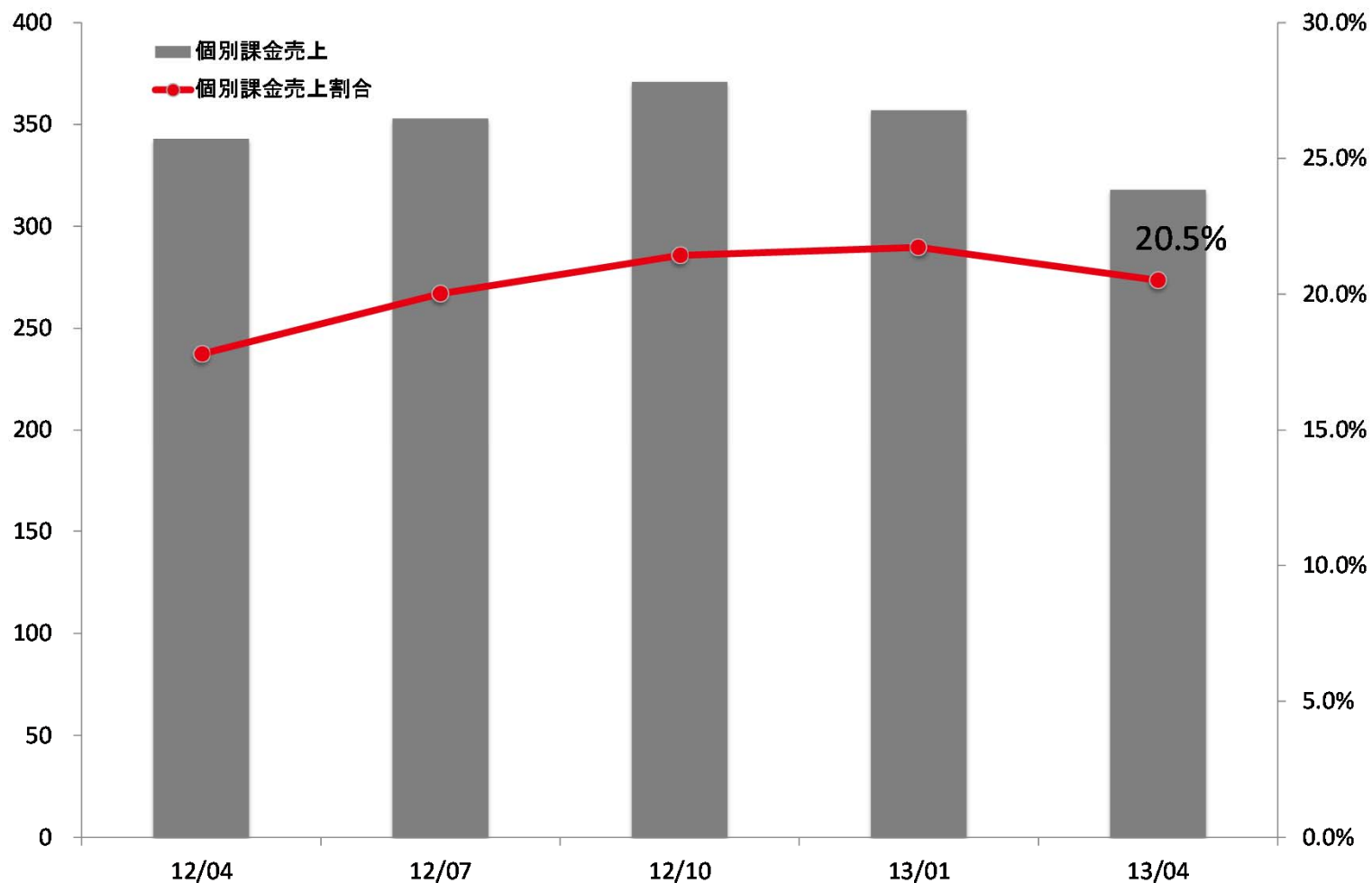
14.スマートフォンの状況



サービスメニューの充実とともに、スマートフォン売上は着実に増加

15.個別課金の売上推移(FP+SP+PC)

(単位:百万円)



(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、アプリのラインナップの拡充が課題

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 通期	対売上 比率	2013年4月期 通期	対売上 比率
売上高		1,810	100.0%	1,648	100.0%
原価	商品原価	1,071	59.2%	856	52.0%
	荷造運搬費	134	7.5%	33	2.0%
	その他	6	0.3%	2	0.1%
販管費	人件費	224	12.4%	228	13.8%
	広告宣伝費	135	7.5%	209	12.7%
	支払手数料(*1)	63	3.5%	58	3.5%
	地代家賃	62	3.4%	67	4.1%
	その他	198	10.9%	264	16.0%
営業利益		△84	-4.7%	△71	-4.3%

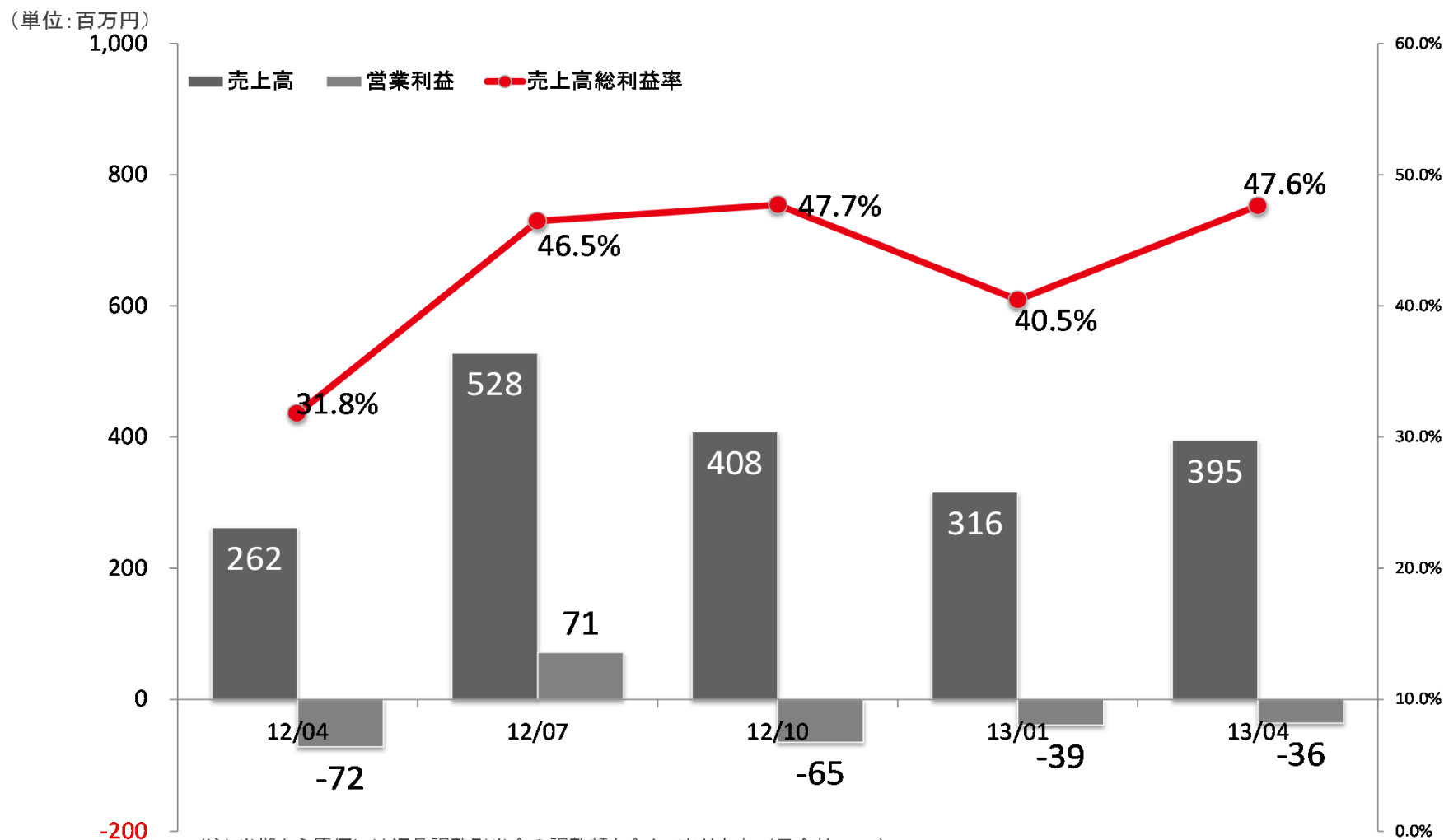
(*1): 支払手数料には販売手数料及び代引手数料を含んでおります。

(*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。

- コマースサイト「藤巻百貨店」は順調に売上を拡大するものの、既存モバイルコマースは低調
- 子会社B×Eの下期販売量が伸び悩み、広告宣伝費を吸収しきれず

17.コマース関連事業①：四半期業績推移



**藤巻百貨店・子会社B×Eのサイト販売量増加が貢献
当4Qの売上高は、3Qより回復へ**

18.海外事業

(単位:千円)

	2013年4月期 通期
売上高	141,278
営業利益(*)	△1,042

(*)海外事業の営業利益は、DIG買収によるのれん償却後の金額です。



Points

- 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は事業譲受後も引き続き、順調な事業展開
- 4Q中には、次期に向けた体制強化(スタッフの増員など)に着手したことが起因し、コストが微増

DIGの既存ビジネスは着実な推移
次期からの成長に備えて、運営・管理体制を強化

Ⅲ. 次期(2014年4月期)方針と具体戦略



guidelines

1

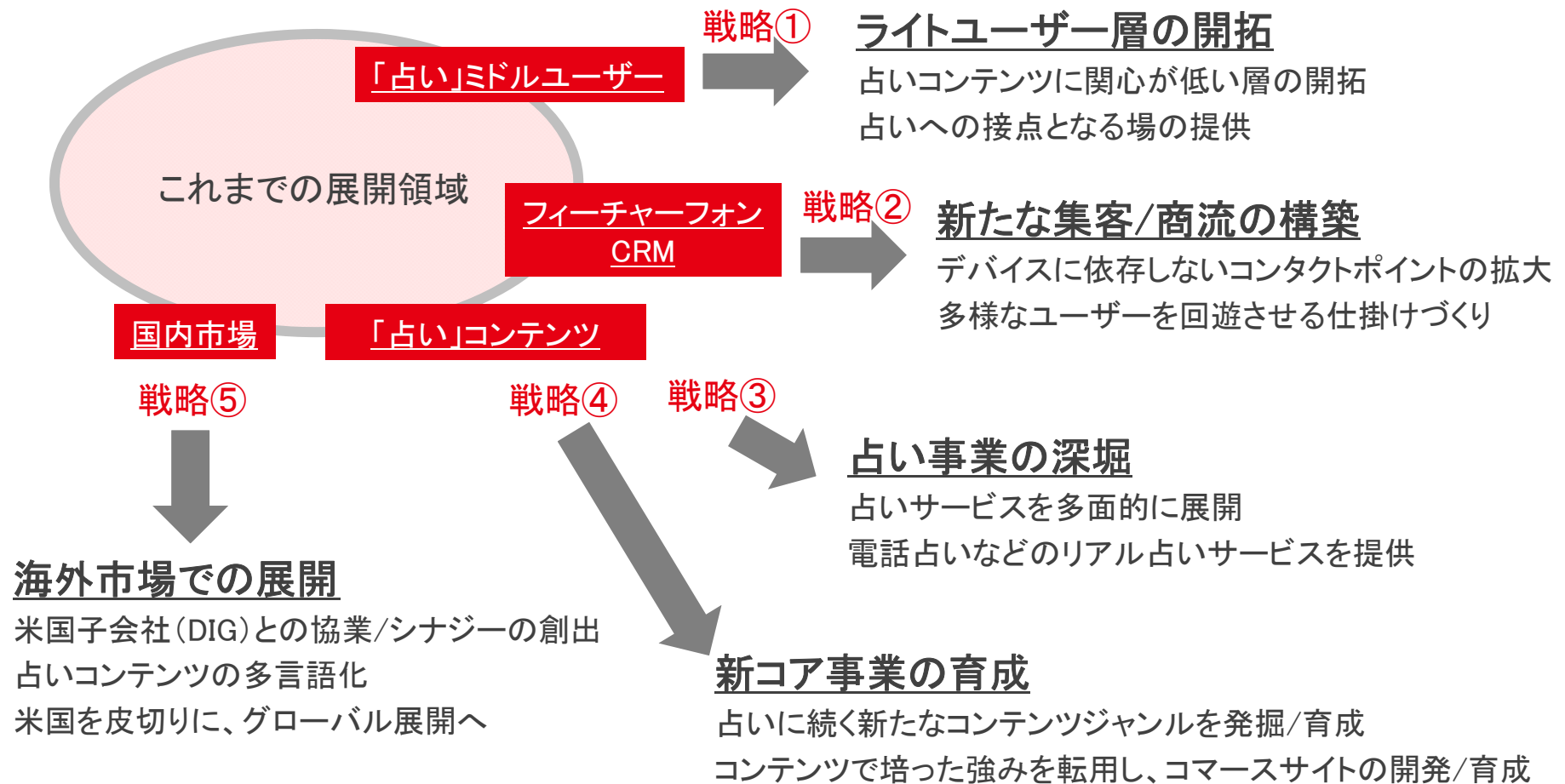
国内コンテンツ市場に留まることない、
「占い」ビジネスの発展

guidelines

2

「占い」コンテンツの成功モデルを転用した、
新規コンテンツ/事業の育成

攻めの姿勢を継続、強みを活かして多展開を実施する戦略



占い

- 新しいユーザー体験
- **新たなCRM**の構築
- 占い事業の**深堀**

新ジャンル

- **占いに次ぐザッパラスモデル**の構築
- **新しいコンテンツジャンル**への挑戦

EC

- 「**藤巻百貨店**」モデルの更なる展開
(独自のコンテンツモデル×ECノウハウ)
- **高付加価値/高独自性商品**の品揃え強化

B×E(ビーバイイー)

- **チャネル戦略**の見直し
- **店舗販促**を重視
(店舗スタッフの教育強化)
- **商品/価格ラインナップ**の充実化

米国(DIG) × 国内

・コンテンツ配信における協業を強化

- 国内ノウハウの注入と広告等の投資
- 国内コンテンツの英語化の推進
(国内監修者コンテンツをtarot.comで提供)
- 「tarot.com」の日本語版を2013年5月30日にリリース
(英語、日本語に続き、多言語化に取り組む考え)

・当社との融合を進める

- 企画・制作からマーケティング、販売までの体制を最適化
- 開発センターの創設を準備(日米共通体制によりスケールメリットを享受)

中期的にコンテンツの多言語化に取り組み、
米国を皮切りに、サービス提供エリアの拡大を企図

IV. 2014年4月期業績予想



24. 2014年4月期業績予想

ZAPPALLAS

(単位:百万円)	2014年4月期 (2Q累計予想)		対前期2Q増減率	2014年4月期 (期末予想)		対前期増減率
	金額	売上比		金額	売上比	
売上高	4,080	100.0%	-10.8%	10,100	100.0%	+13.6%
営業利益	140	3.4%	-84.6%	1,000	18.3%	-29.7%
経常利益	140	3.4%	-84.8%	1,000	18.3%	-39.6%
当期純利益	80	2.0%	-86.6%	620	11.1%	-32.4%

本業績予想の根拠

- コンテンツ事業:収益性の向上を見込む
- コマース関連事業:新規コマースサイトの育成を織り込む他、子会社B×Eは着実な収益貢献を見込む
- 海外事業:前期は3か月半のみが連結対象、今期は通期で寄与する計画

25. 利益配当(予想)

■ ザッパラス利益配分に関する方針

- ・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基本方針
- ・**連結当期純利益に対する配当性向30%以上を目途**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

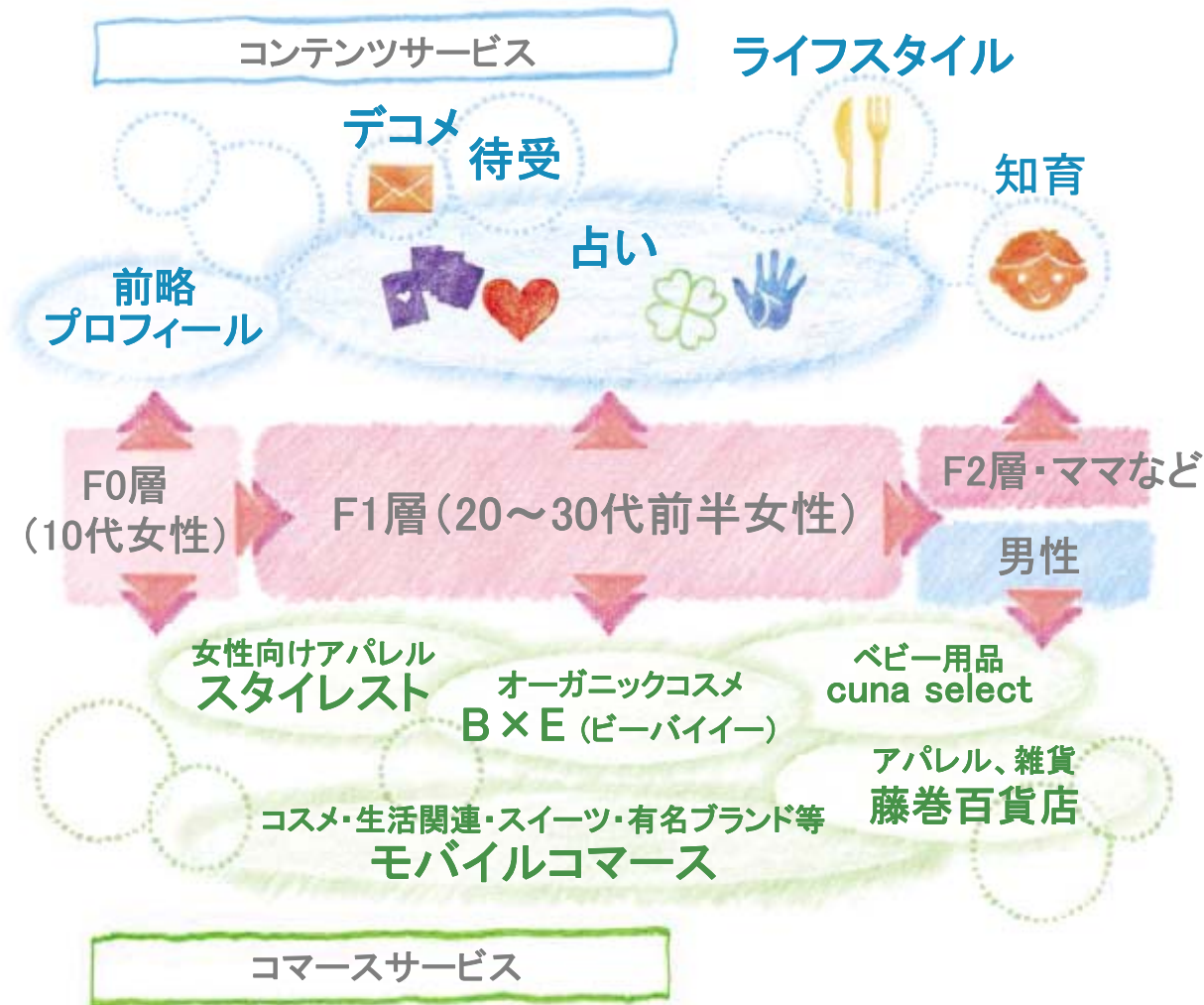
	2014年4月期 (予想)	2013年4月期 (実績)
1株当たり期末配当額 (連結配当性向)	<u>2,200円</u> (44.8%)	4,200円 (57.6%)

V. 更なる成長をめざして



26. ザッパラスの目指す姿

幅広い年齢層に対応したサービスを提供する、
ザッパラスの『ライフタイムプラットフォーム』



← オリジナリティの高いコンテンツづくり

← 長期的な関係づくり、付加価値の高い流通の創造

← 独自性かつ付加価値の高い商品ラインナップの拡充

VI. 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4月末時点）
◆ 従業員数	連結319名（2013年4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(2013年4月末現在)

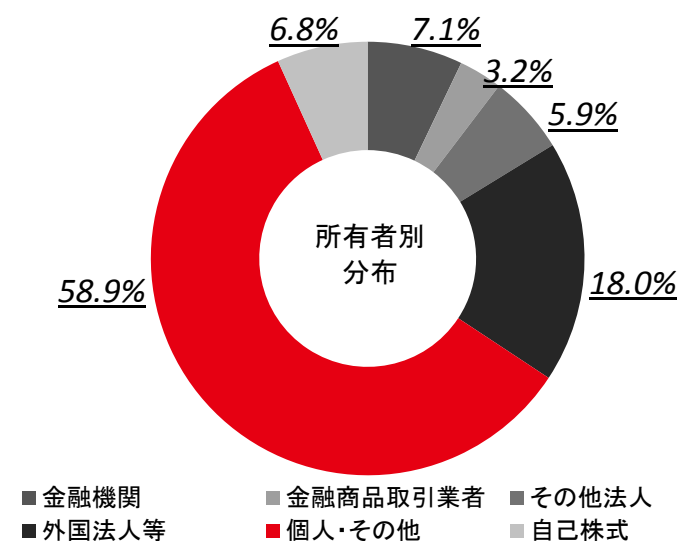
発行済株式数:135,310株／株主数:8663名

■大株主の状況

	所有株式数 (株)	所有株式数の割合 (%)
川嶋 真理	27,920	20.63%
ビービーエイチ フィデリティピュアリティン フィデリティ シリーズ インタリ シック オポチュニティズ ファンド	9,000	6.65%
合同会社クリムソングループ	6,682	4.93%
BARCLAYS CAPITAL SECURITIES LIMITED	1,925	1.42%
ジェーピー モルガン チェース バンク 385093	1,784	1.31%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	1,478	1.09%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	1,398	1.03%
ザ チェース マンハッタン バンク エヌエイ ロンドン	1,309	0.96%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口1)	1,126	0.83%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口6)	965	0.71%

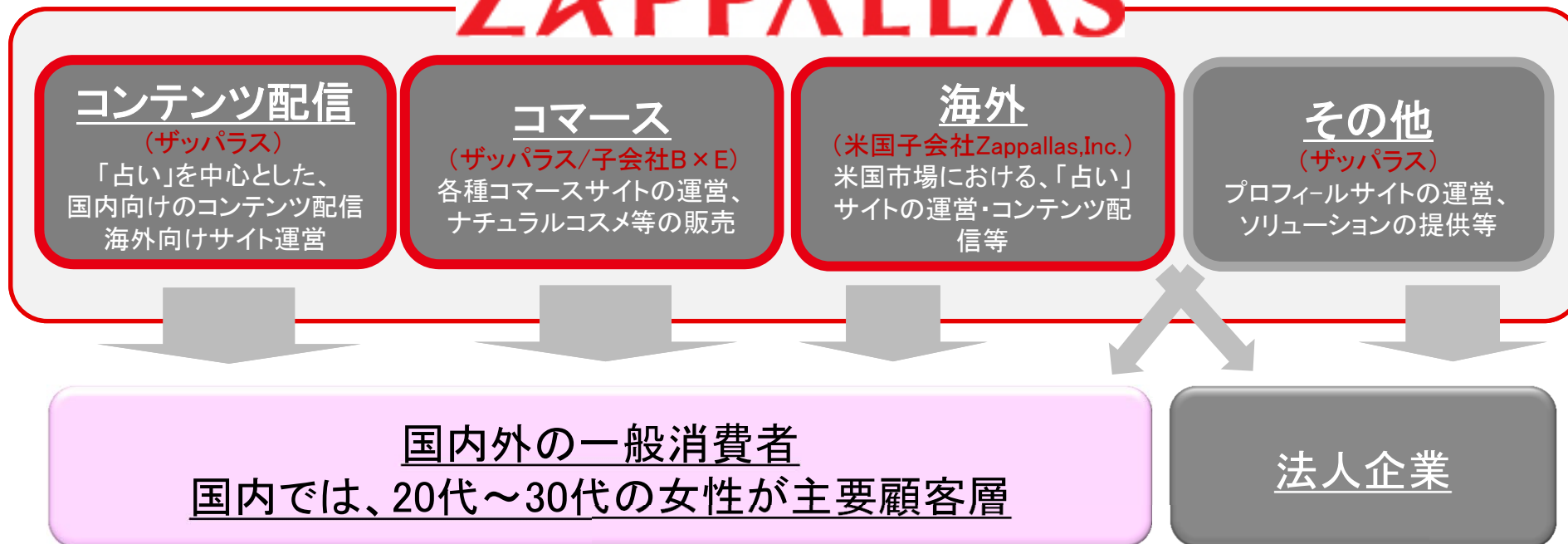
(注)当社は自己株式を9,185株(6.78%)保有しております。

■所有者別分布 (所有株式割合)



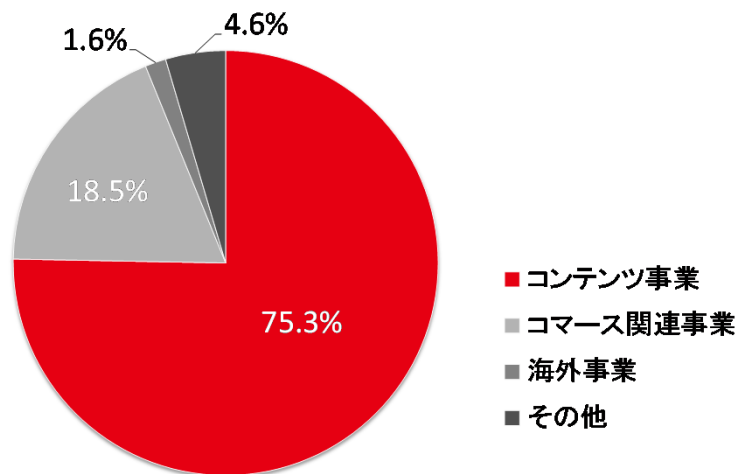
03. ザッパラスの事業領域

ZAPPALLAS

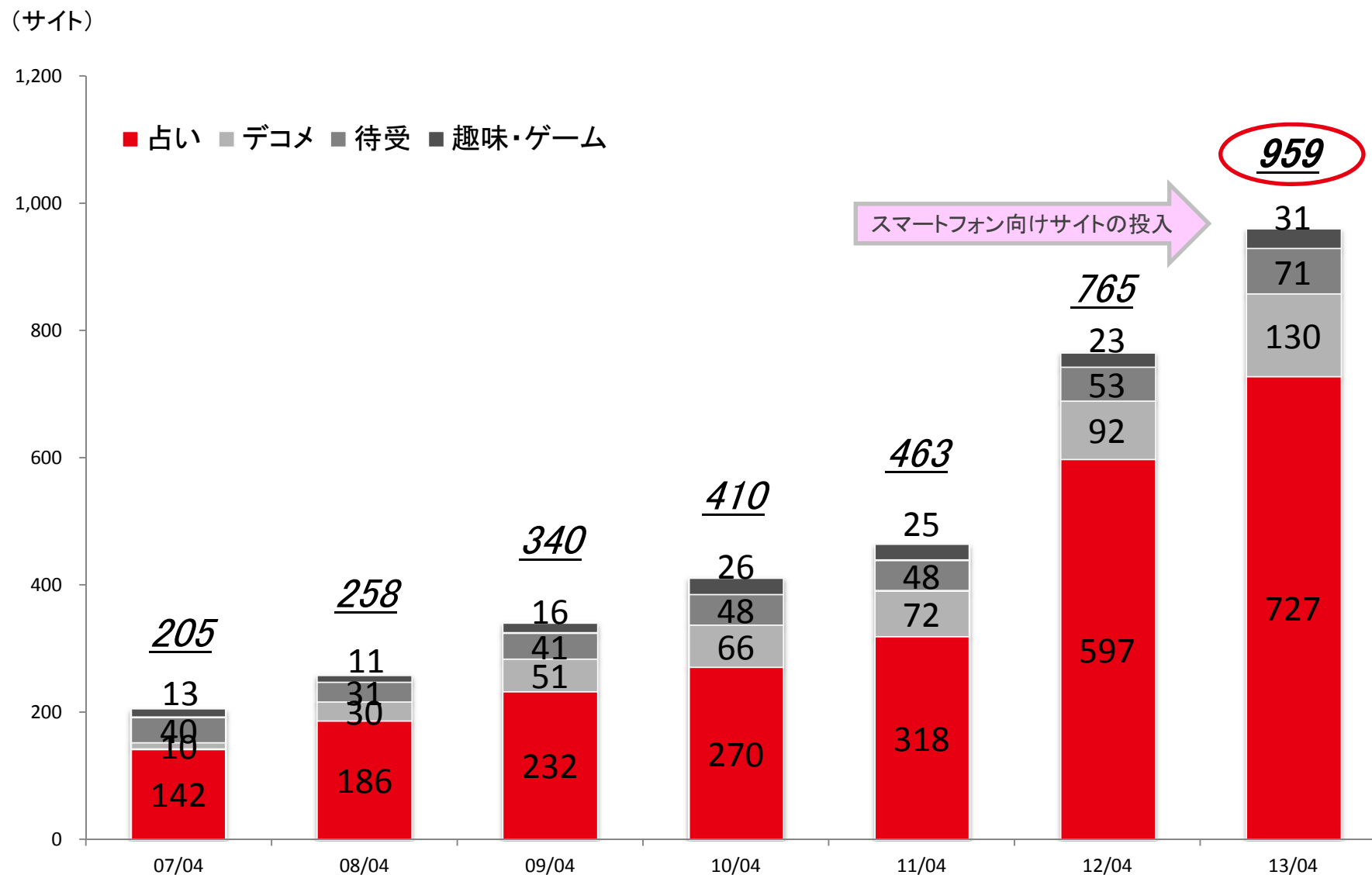


【セグメント別売上構成】

(2013年4月期本決算より)



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. 365誕生日大占術
3. ★鏡リュウジ★
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. 花凛100万人感涙サロン
9. ジョン・ヘイズ 英国占星術
10. 3か月後の未来

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. 安斎流開運鑑定
5. 新宿の母
6. 奇跡の力◆上地一美
7. 島田秀平手相占い
8. 橋本京明ラスト陰陽師
9. 下ヨシ子流生命
10. 風水芸人出雲阿国

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. 365誕生日大占術
5. 鏡リュウジ占星術
6. HAPPY! 占い
7. ジョン・ヘイズ 英国占星術
8. 運命日
9. 血液型相性診断
10. 宿命と予言

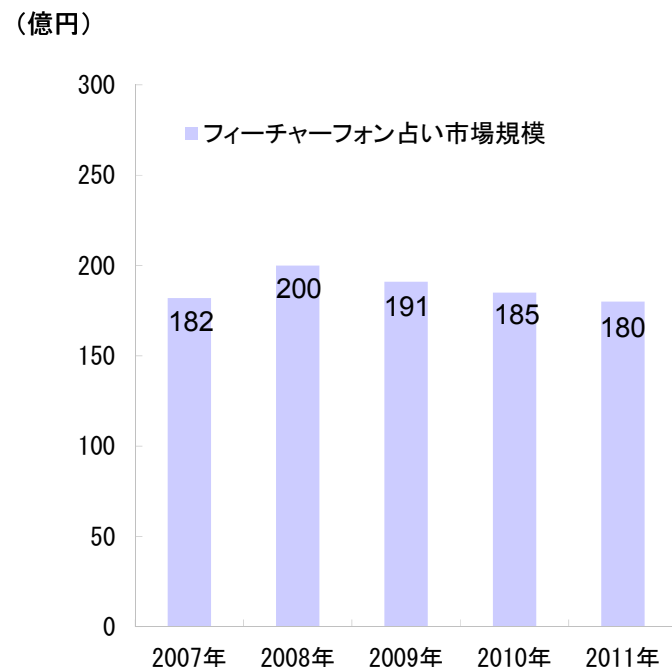
スマートフォン東洋占い

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. 新宿の母
5. 安斎流開運鑑定
6. 橋本京明ラスト陰陽師
7. ゲッターズ飯田の占い
8. 沖縄の父◆奇跡鑑定
9. 銀座の母◆横田淑恵
10. スマート占いDX

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4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%前後

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(イメージ)



IRお問い合わせ先

管理Group 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。