

2009/11/6
in札幌証券取引所

上場会社合同説明会資料

株式会社SEメディアパートナーズ

証券コード:2495

SEMP

平成22年3月期第2四半期 決算概況

全社概要

- ・売上高822百万円、営業利益△60百万円、四半期純利益△101百万円
- ・合併により大幅に売上が拡大するも営業赤字計上

アフィリエイト事業

- ・大口クライアント取引の好調により売上増加
- ・しかし単価競争激化による利益率低下で利益では悪化

広告代理事業

- ・競争激化による売上高減少
- ・一時的な仕入コスト増加により利益悪化

販売費及び一般管理費

- ・合併による合理化で販売管理比率は減少

特別損益

- ・ソリューション事業撤退に伴い事業撤退損を計上

財政状態

- ・合併により総資産規模が増加
- ・四半期純損失の計上により純資産が減少
- ・営業CFが大幅に改善

単位：百万円

	前期 第2四半期	当期 第2四半期	対前年同期 増減率
売上高	190	822	332.5%
売上原価	145	718	395.7%
売上総利益	45	103	129.0%
売上総利益率	23.7%	12.6%	-
販売管理費	76	163	113.1%
販売管理费率	40.5%	19.9%	-
営業利益	△31	△60	-
経常利益	△31	△59	-
当期純利益	△31	△101	-

- ・売上高、売上原価、売上総利益、販売管理費はモバイル・アフィリエイトとの合併により大幅に増加
- ・価格競争激化に伴う利益率の低下により売上総利益が悪化
- ・合併による管理部門の合理化により販売管理费率が改善、しかし売上総利益の悪化をカバーできず営業赤字を計上
- ・ソリューション事業からの撤退に伴い43百万円の特別損失を計上したため、四半期純損失は大幅に増加

(注) 前期第2四半期の数値は合併前の(株)イーユーズ単体での数値にて記載しております。

単位：百万円

	前期末	当期 第2四半期末	対前期末 増減
流動資産	279	436	157
固定資産	134	138	4
資産合計	414	575	161
流動負債	40	224	184
固定負債	11	8	△3
負債合計	51	233	181
純資産	362	342	△19

- 合併に伴うビジネスサイズの拡大により流動資産、流動負債が増加
- 合併による資本剰余金の増加があったものの赤字決算に伴う利益剰余金のマイナスにより純資産は減少

(注) 前期末の数値は合併前の㈱イージーユーズ単体での数値にて記載しております。

単位：百万円

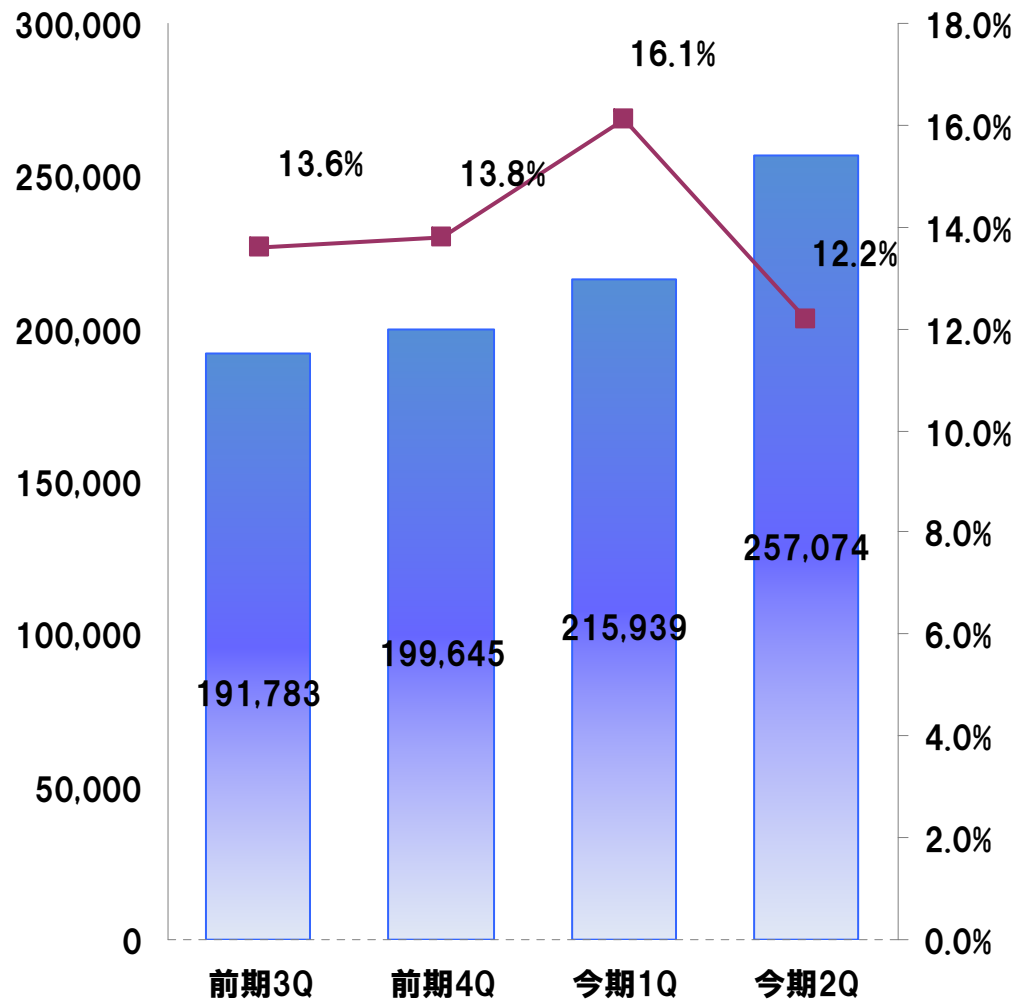
	前期 第2四半期	当期 第2四半期	対前年同期 増減
営業活動によるCF	△10	11	22
投資活動によるCF	△125	△2	123
財務活動によるCF	△28	△54	△26
現金及び現金同等物の増加額	△164	△44	119
現金及び現金同等物の四半期末残高	154	138	△15

- ・ 多額の四半期純損失（△101百万円）の計上をしたものの、キャッシュ・アウトを伴わない損失項目が多く、営業CFは前期に比べて改善し、プラスとなった
- ・ 投資活動によるCFは、前期でのグループ会社への貸付金支出（△100百万）が当期はなかったため、若干のマイナスにとどまった
- ・ 財務活動によるCFは、自己株式の取得、借入金の返済により、マイナスとなった

（注）前期第2四半期の数値は合併前の(株)イージーユーズ単体での数値にて記載しております。

売上高(千円)

売上総利益率



■ アフィリエイト売上高 ■ 売上総利益率

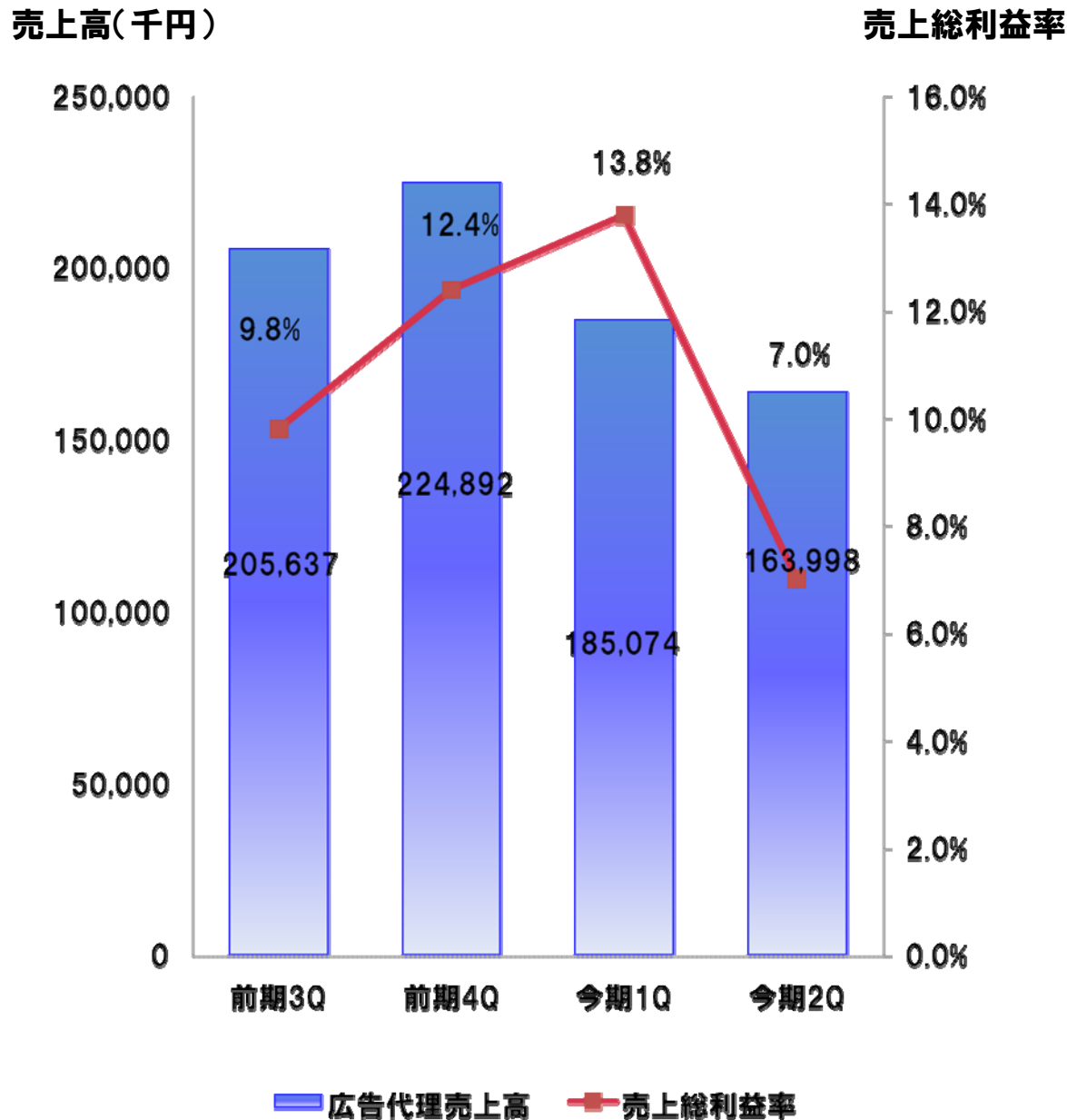
第1、第2四半期ハイライト

・売上高の増加

- 新規取引パートナーの増加
特定注力媒体への営業強化

・売上総利益率の低下

- 他社ASPとの単価競争激化
低利益パートナーの増加



第1、第2四半期ハイライト

・売上高の減少

- － 大口クライアントとの取引終了
他社代理店との競争激化
メディア事業の媒体数減少

・売上総利益率の低下

- － 広告枠買取の損失計上
補てん支払の一時的増加

・ソリューション事業からの撤退

SEメディアパートナーズの事業について

・企業理念

最初に選ばれるインターネット企業を目指して

株式会社SEメディアパートナーズは当社がフォーカスした市場において「最初に選ばれる企業」であり続けることを企業理念としています。お客様が、当社のサービスとハイクオリティに対し、高い評価を下し、常に期待以上の満足度を感じて頂けることこそが、当社の企業理念です。今後も、お客様のご期待に、より応え続けていきながら発展し続けてまいります。

・事業方針

事業方針は、企業理念に基づき、株式会社SEメディアパートナーズが中・長期的に目指す事業の方針です。以下に掲げる3点を柱とし、お客様に最良のサービスを提供して参ります。



peed

最初に選ばれるためには、スピードは不可欠です。お客様からの問合せ・こちらからのアプローチ、場合によってはクレーム対応、全てにスピードが要求されます。スピードのある対応がお客様に安心を与え、信頼につながっていくと考えます。



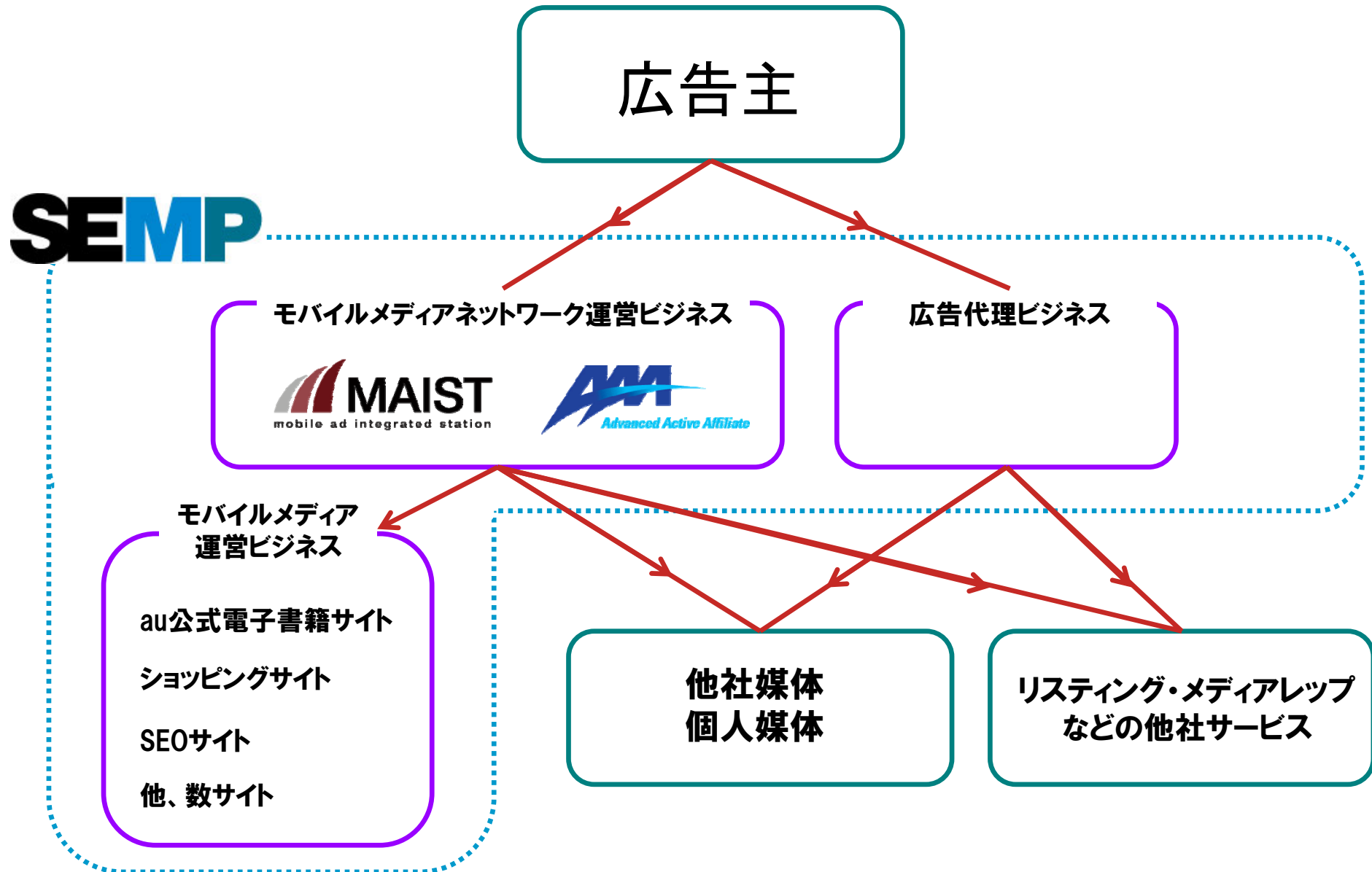
ommunication

最初に選ばれるためには、「常にお客様にとって身近な存在でいること」が必要です。困ったこと、相談事、要望など、全てにおいて何かあればSEMPを思い出していただけるよう、コミュニケーションの充実化を心掛けます。



lanning

最初に選ばれるためには、お客様のニーズに沿ったご提案が必要となります。そのため弊社ではヒアリングはもとより、いただいたお仕事に対してPDCAサイクルの充実を心掛け、お客様のためのプランニング体制を築いてまいります。



「商品やサービスの広告を掲載したい」という企業のニーズと「広告を掲載して報酬を得たい」というホームページやメールマガジン運営者(アフィリエイトパートナー)のニーズをマッチングさせるPC・モバイル両対応のアフィリエイトネットワークサービス『Advanced Active Affiliate(AAA)』を展開しております。

※広告出稿に関する初期費用・月額費用が無料であり、完全成果報酬型のインターネット広告である性質上、リスクを最小限に抑えた広告展開が可能となります。

■Advanced Active Affiliate (AAA) 出稿・掲載イメージ



■Advanced Active Affiliate (AAA) データ

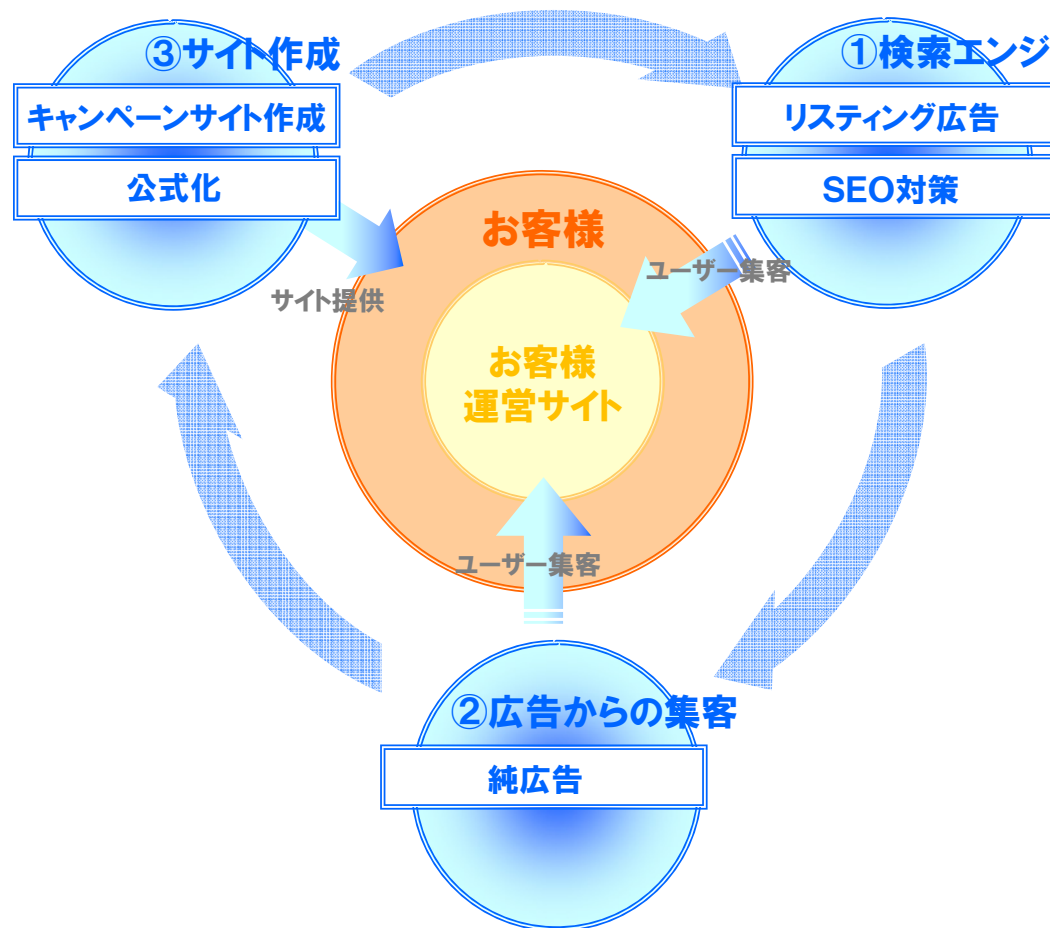
アカウント数: 約1,500社
 パートナー数: 約60,000サイト
 ※2009年9月30日時点での累計データとなります。
 月額初期費用: 無料

アフィリエイト広告は成果報酬型広告という特色上、広告を掲載していただくパートナー様(媒体)の開拓が不可欠となっており、弊社では広告主様の開拓と並行し、力を入れております。

純広告や検索連動型(リスティング)広告の販売と運用を中心に、広告効果の高いSEO媒体や自社メディアの運営を行っております。

※純広告ではその広告ジャンルのノウハウを吸収、具現化することで広告主の求めるニーズにあったプロモーション展開のご提案をさせていただいております。検索連動型(リスティング)広告では、獲得・購入単価に合わせた運用管理を行うことで、限られた予算内で最高のパフォーマンスを上げ、且つリスクを最小限に抑えた広告展開が可能となります。

■広告代理事業展開イメージ



①検索エンジンからの集客

GoogleやYahoo!などの検索エンジンからの集客を目的とし、リスティングやSEO対策で集客を実施しています。

②広告からの集客

バナー広告・メルマガ配信などの純広告を広くメディアと連携をとり、PDCAサイクルを重視した純広告の運営を実施しております。

③サイト作成

キャンペーンサイトの作成や公式化を実施し、広告以外の手法での集客を目指した取り組みをしております。

その他自社メディア運営

<http://www.kabuoon.com/>
Kabuoon

株式投資・資産運用のポータルサイト

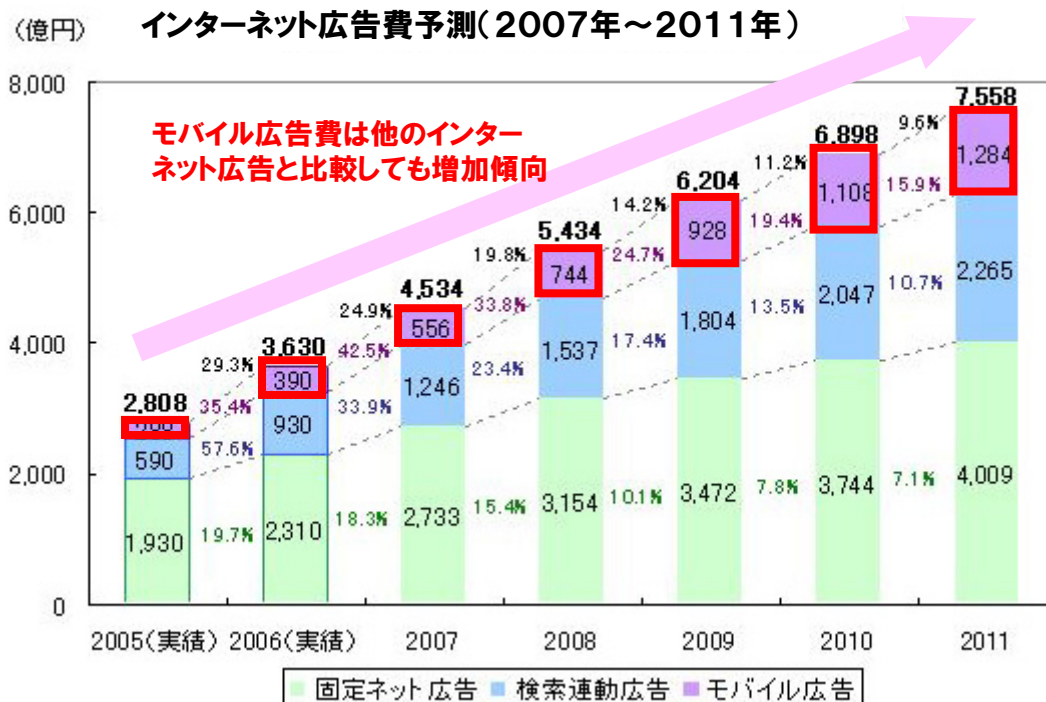
ミツカルサイト

人材・資格・趣味等からなる総合ポータルサイト

平成22年3月期 下期事業計画

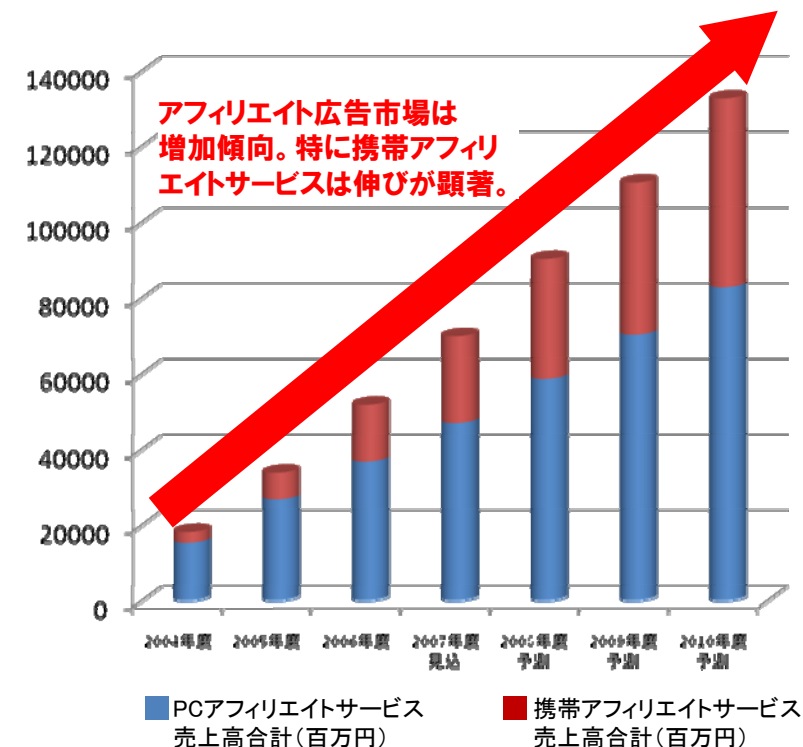
■国内インターネット広告費の推移について

国内インターネット広告費の推移



(出典 電通総研)

アフィリエイト広告市場規模予測



(出典 矢野経済研究所)

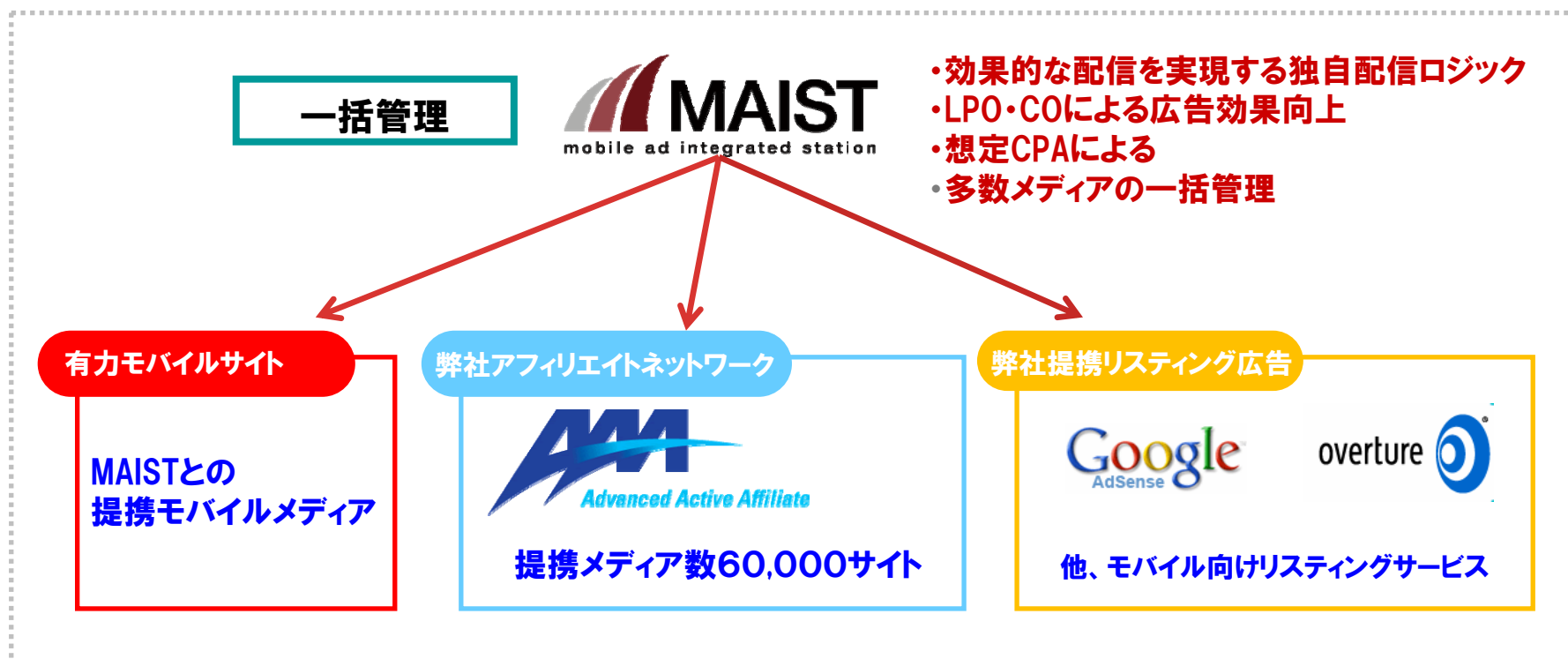
- ・ インターネット広告市場は、引き続き成長基調が続いている。
- ・ アフィリエイト市場についても、昨今の景気動向による費用対効果の明確なアフィリエイト広告への出稿意欲増加、アフィリエイトパートナーの増加、携帯アフィリエイト市場の拡大などの要因により引き続き成長している。

サービスコンセプト

「全てのモバイルアドネットワークをワンストップで」

MAISTはリスティング広告・アフィリエイトネットワーク・メディアネットワークを一括管理し、独自の配信ロジック、LPO、CO(Creative Optimization)の機能をもつ効率性・汎用性に富んだアドネットワークです。総合的に広告効果を視覚化し、より効率的な広告運用が実現できます。

サービスイメージ図

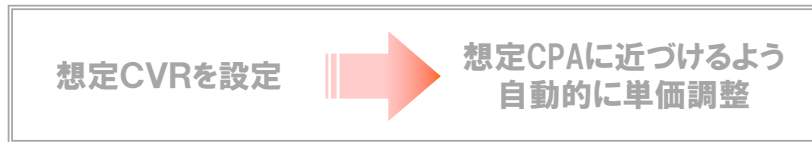


①独自の配信ロジックによる自動調整

■配信ロジック（配信比率調整）

$$【配信比率】 = \frac{\text{個別CPC}}{\text{全体CPC平均}} + \frac{\text{個別CTR(\%)平均}}{\text{全体CTR(\%)平均}}$$

■配信ロジック（単価調整）



② LPO・COによる広告効果向上

例:



広告原稿
(5種類)

×



リンク先LP
(3種類)

15種類の“原稿とLPの組み合わせ”の中から『CTRまたはCVRが最も高いものが、優先的に配信されます』

③多数メディア・サービスの一括管理

ネットワーク名		表示回数	クリック回数	クリック回数 (uniq)	CTR	CPC	CVR	CV	売上	支払	利益率
maist(登録サイト全配信)	[広告主一覧][広告枠一覧] [キャリア] [期間]	142,465,165	175,760	146,645	0.1%	5.8	0.4%	786	1,019,386	605,499	40.6%
リスティング (Adwordsモバイル)	[広告主一覧][広告枠一覧] [キャリア] [期間]	0	19	2	-	0.0	0.0%	0	0	0	-
効果測定(静的)	[広告主一覧][広告枠一覧] [キャリア] [期間]	0	0	0	-	-	-	0	0	0	-
AAA	[広告主一覧][広告枠一覧] [キャリア] [期間]	0	0	0	-	-	-	0	0	0	-
リスティング (AdwordsPC)	[広告主一覧][広告枠一覧] [キャリア] [期間]	0	0	0	-	-	-	0	0	0	-
[total]		142,465,165	175,779	146,647	0.1%	5.8	0.4%	786	1,019,386	605,499	40.6%

上記のようにメディア・サービス別に管理が可能であり、今後、対応するサービスを拡大させていく予定です。

■競合他社について



アフィリエイト事業

SEMP

広告代理事業

アドネットワーク事業



・アドネットワーク事業部

(10月より、「アフィリエイト事業部」を名称変更)

■下期事業戦略

- ① 当社独占取扱広告の獲得
- ② 独占取扱媒体の獲得
- ③ 『MAIST』サービスイン
- ④ 売上原価の管理体制強化
- ⑤ ローコストオペレーション強化

・広告代理事業部

■下期事業戦略

- ① 新規分野の広告主開拓
- ② 売上原価の管理体制強化
- ③ 自社メディアのスクラップ&ビルド
- ④ 新規メディアサービス開始

■事業部トピックス

① 公序良俗違反サイトへの対応について

- ・新規メディア審査の強化
- ・提携内容の厳格化
- ・綿密なサイトパトロールの実施

⇒ 上期同様、引き続き取り組んでまいります。

② アフィリエイト媒体としての店舗パートナーとの協業

- ・質の良い成果が見込める店舗からの成果誘導を実施
- ・量販店など大規模な販売網を利用
- ・アフィリエイトネットワーク規模拡大を狙う

③ 『MAIST』サービスイン

- ・2009年度3月期末において
総インプレッション数：5億imp以上
総クリック数：100万CL以上 を目指して取り組んでまいります。

④ スクラップ&ビルドによる自社メディア体系化

- ・2009年度3月期下期で下記2媒体の試験的運用を予定

『モバイル向けカジノ懸賞媒体』
『クリック募金媒体』

■今期事業計画について

単位:百万円

	上期(実績値)	下期	通期	対前年比
売上高	822	1,016	1,838	114.0%
営業利益	△61	5	△59	-
経常利益	△59	6	△53	-
当期純利益	△102	6	△96	-

(参考)前期実績

単位:百万円

	株式会社イージーユーズ	株式会社モバイル・アフィリエイト	合 算
売上高	331	1,281	1,612
営業利益	△115	6	△109
経常利益	△111	6	△105
当期純利益	△132	△12	△144

※本説明会及び説明資料に記載された意見及び予測等は、資料作成時点で入手可能な情報に基づいて弊社が判断したものであり、その情報の正確性を保証するものではありません。実際の業績や結果等は、様々な要因によりこれらの見通し等と異なる場合がありますことを御了承下さい。

問合せ先 : 株式会社SEメディアパートナーズ
IR担当 富樫
TEL 03-3263-4666 FAX 03-3263-4667
Mail ir@semp.jp