

The logo for SmartEbook.com is a black diamond shape with the text "SmartEbook.com" inside. "Smart" is in white, "Ebook" is in red, and ".com" is in white.

SmartEbook.com

2014年12月期 決算説明資料

2015年2月17日
株式会社SmartEbook.com

 JASDAQ 証券コード：2330

I. 2014年12月期 業績概要について

II. 2014年12月期 事業進捗について

III. 2015年12月期 今後の戦略について

参考資料



THE DAY OF SMART

SmartEbook.com

Into the age of e-books.

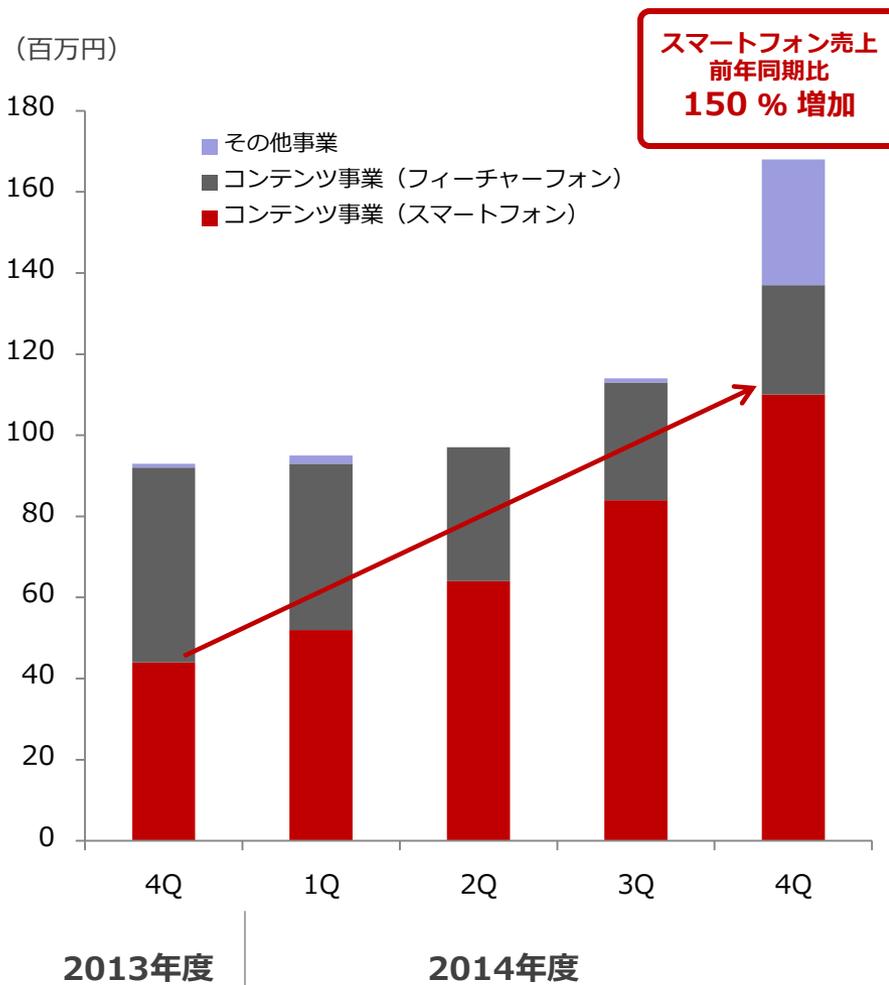
I. 2014年12月期 業績概要について

国内事業への経営資源の集中と、最大限の合理化実行にて、 大幅なコスト圧縮と利益率向上を実現

	2014年度 (累計)	2013年度 (累計)	前年比	主な増減要因
売上高	483	461	+4.7%	売上高全体に関しては前年比4.7%の増収となり、コンテンツ事業売上は27.9%の増収となった。 (前年度においては、その他事業を含む為) また、原価に関しては、サービスクオリティは向上させつつも、システム等の合理化を図り、徹底した効率化とコスト削減を実施。それにより、サービス運営費用及びロイヤリティ費用等の圧縮を実現し、売上総利益率は大幅に向上した。
売上総利益	272	16	+1,512.5%	
販売管理費	982	1,440	▲31.8%	原価同様に、海外事業の整理や人員体制の合理化と、全体的なコスト削減を実行し、販売管理費全体を大幅に圧縮した。但し、2015年度以降に向けたコンテンツ事業成長の為、プロモーションに関しては効率化を図りながら拡大した。
営業利益	▲710	▲1,423	-	主軸であるコンテンツ事業成長による増収と「デジタルリオ社」の子会社化、更に原価及び販売管理費全体の徹底的なコスト圧縮により、赤字幅は大幅に減少した。但し、黒字化に向けては引き続き、更なる事業成長が課題であり、継続して収益拡大と各種コスト抑制を行う。
経常利益	▲691	▲1,357	-	
当期純利益	▲782	▲2,202	-	

(単位：百万円)

コンテンツ事業におけるスマートフォン売上の成長増加と、 "デジタリオ"子会社化により前年同期比 77.3%の成長



主な増減要因

スマートフォン 売上

収益拡大に向けて、スマートフォンユーザーを中心とし、効率を重視したプロモーションを強化。システム及びサービス品質の向上により、会員継続率が上昇すると共に、顧客売上単価も向上。

フィーチャーフォン 売上

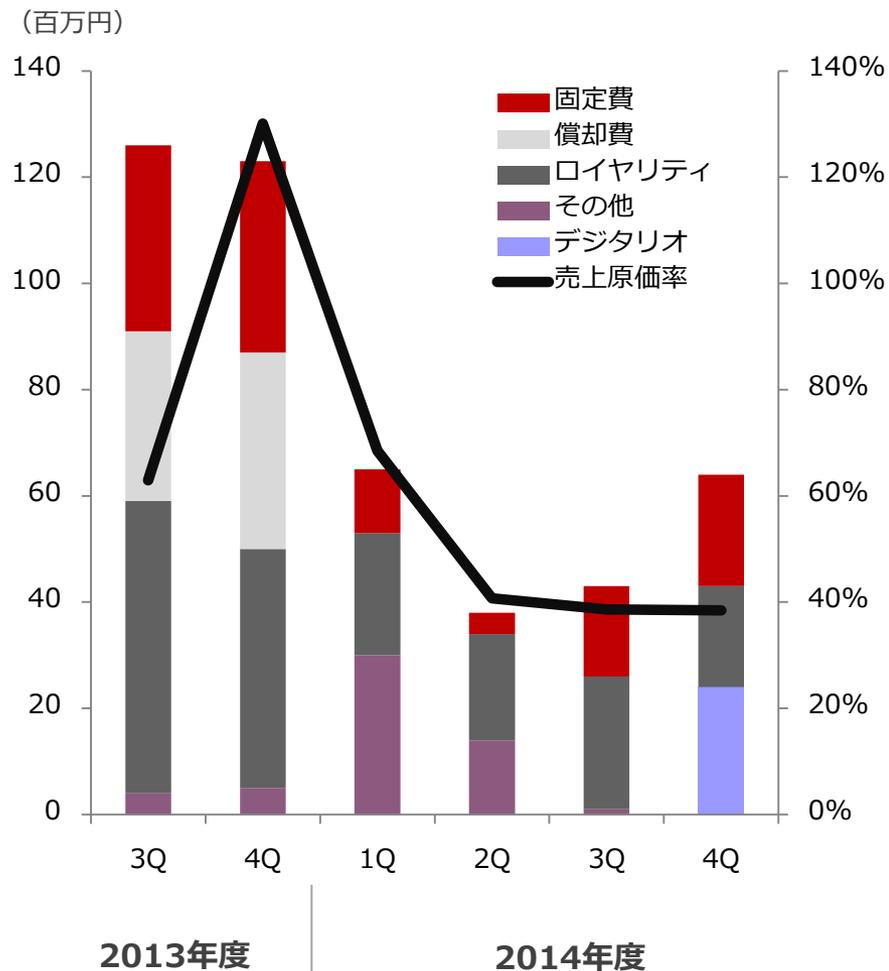
スマートフォンへの切り替えによって、市場全体が縮小傾向となっているが、一定数の継続会員基盤を維持。スマートフォンに比べては限定的な範囲にて、早期投資回収できるプロモーションに限って会員獲得は継続。

その他

第4四半期より新たに子会社化した「デジタリオ」でのフィールドサービス事業、通信メディア事業、ビジネスソリューション事業が加わり、売上高の拡大に寄与。

売上原価の推移

国内電子書籍サイトの統合により売上原価を大幅に削減 利便性向上とプロモーション効果で会員数・DL数は増加



主な増減要因

固定費

サイト統合に際して、システムの切り替えを実施。稼働安定化し、固定費に関しては圧縮した状態で維持継続している状況。

ロイヤリティ

会員数及びダウンロード数等は増加するも、サービス運営の効率化等を図り、ロイヤリティ費用等の変動原価も圧縮。

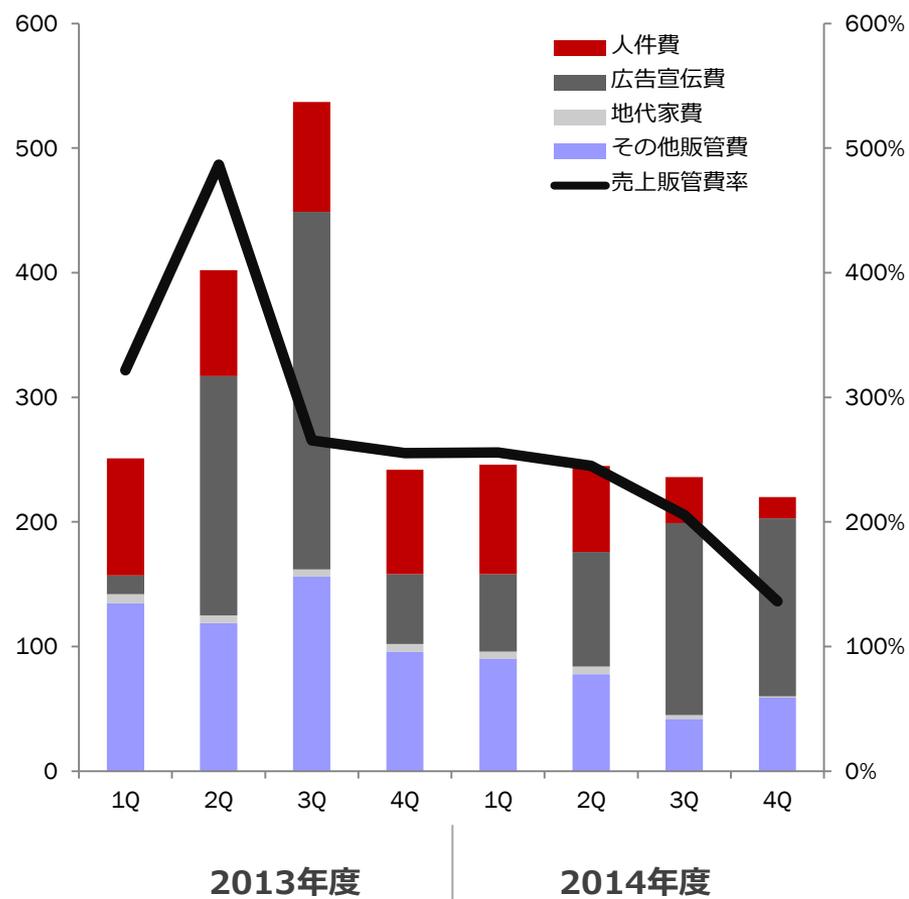
デジタル

フィールドサービス事業、通信メディア事業、ビジネスソリューション事業等の新規事業原価

販売管理費の推移

徹底した合理化を行うことで支出体質を改善 ストック型のビジネスモデル構築に向けた 最適なプロモーション手法を展開

(百万円)



主な増減要因

人件費
地代家賃
その他

海外事業の完全撤退を行い国内事業へと回帰集中する中で、ビジネス及び損益構造を見直し、希望退職制度による人員縮小や、オフィス規模縮小など、徹底した合理化を行うことで支出体質を改善。

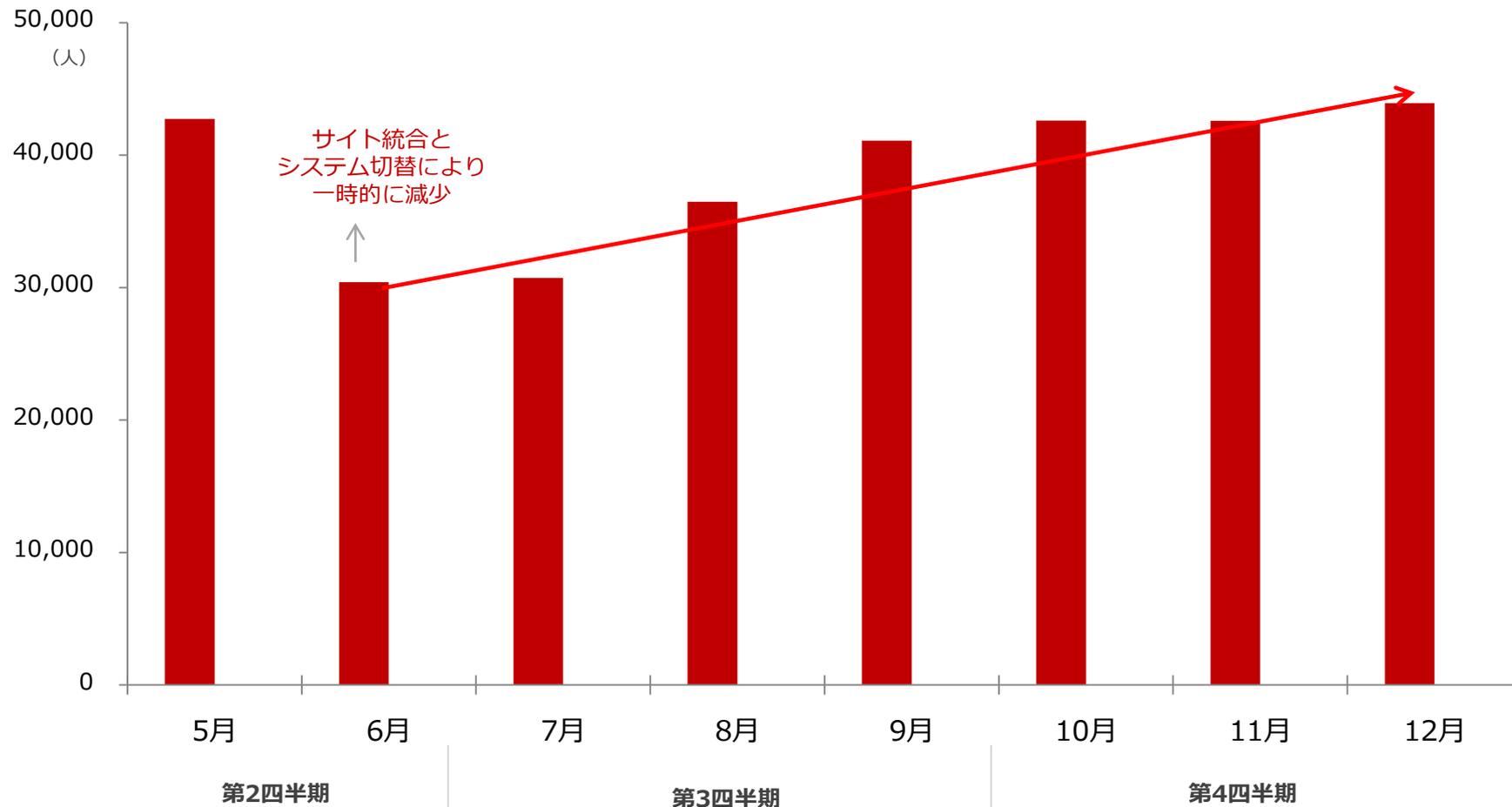
広告宣伝費

2015年度以降に向けた事業成長の為、プロモーションに関しては効率化を図りながら拡大。
継続率とARPU（月間平均顧客単価）を最重要指標と設定し、最適なプロモーション手法を展開することで、1会員あたりの獲得単価は前期と比較し大幅減少。スマートフォンで利用する有料会員数は順調に増加し、ストック型の売上構成に転換。

スマートフォン有料会員数の推移

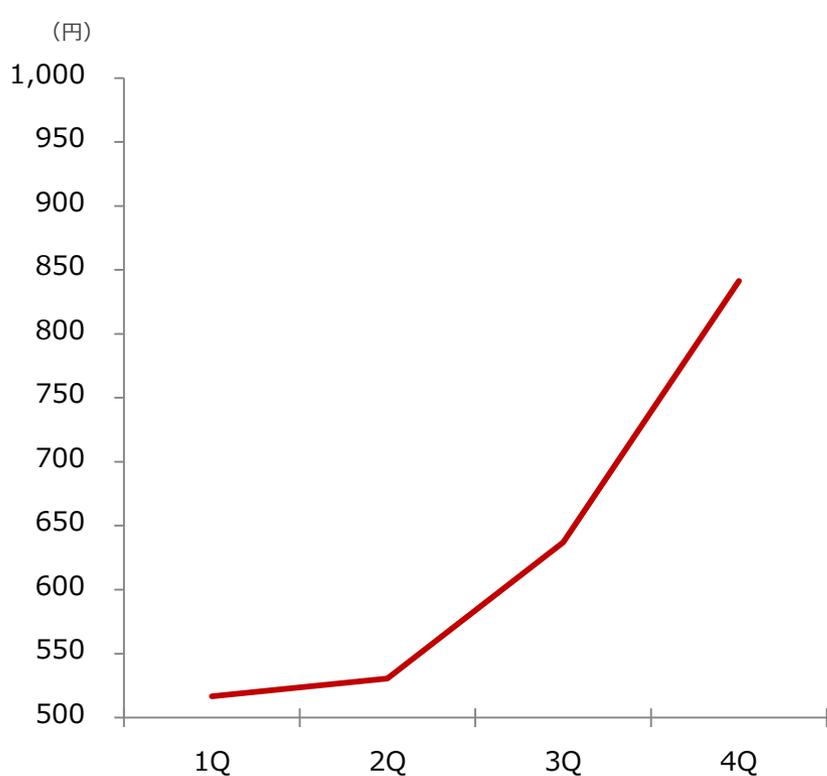
配信可能タイトル・ジャンル拡大及び、
サイト利便性向上により有料会員数も着実に増加

■スマートフォン課金対象会員数の推移

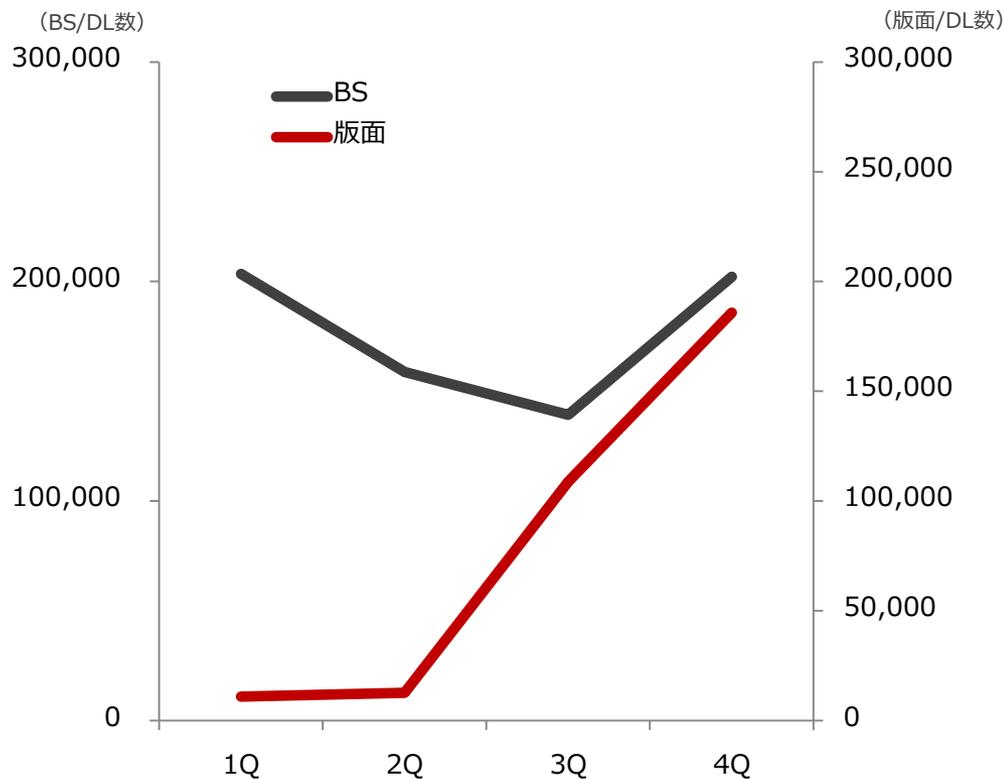


顧客売上単価 / ファイル別購入数の推移

継続率の高いアクティブユーザー比率と
版面（巻単位）DL数向上より、顧客単価が大幅に上昇



■ 会員一人当たりの顧客売上単価の推移



■ ファイル別でのダウンロード数の推移

※「版面」とは、コミック単行本等を1巻（冊）単位で販売するファイルであり、「BS」とは主に1巻の中に掲載されている各話を1話単位で販売するファイル。
例) 版面1巻…500円 BS1話…50円 等の販売価格（ポイント）



Ⅱ. 2014年12月期 事業進捗について

1 “リストラクチャリング”の完了

海外事業の完全撤退を行い、国内事業に回帰集中する事により、ビジネス構造と財務体質の改善を実行。

2 “新経営体制”への移行完了

事業拡張性を高めるべく、持株会社と事業会社とに分離。経営陣の増強と、東京本社移転を行い、事業推進効率性を高める。

3 “デジタリオ”の子会社化完了

クラウド及びITソリューションを手掛ける「株式会社デジタリオ」を子会社化。新サービスの開発運営を促進する。

① リストラクチャリングの完了

海外事業の完全撤退と国内事業への回帰集中

徹底した合理化を図り、ビジネス構造の基盤を改善

【海外拠点数推移】

2013年12月末時点
子会社：9
支店：2



2014年12月末時点
子会社：0
支店：0

【国内サービス数推移】

2013年12月末時点
6サイト



2014年12月末時点
1サイトへ
統合し**合理化**

【従業員数推移】

2013年12月末時点
98名
※うち、海外30名



2014年12月末時点
6名
※うち、海外0名

【配信システム】

2013年12月末時点
自社独自開発



2014年12月末時点
協業パートナー
システムへ移管
して**効率化**

【海外サービス数推移】

2013年12月末時点
キャリア：14
その他：26



2014年12月末時点
キャリア：0
その他：0

【閲覧ビューワー】

2013年12月末時点
自社独自開発



2014年12月末時点
大手ベンダー
ビューワー導入
して**利便化**

② 新経営体制への移行完了

持株会社と事業会社への分離

事業拡張性を高め、機動的に新規事業及びM&A等を実行



“新生”SmartEbook.com
(持株会社)

新設分割

For-side book



電子書籍事業
MOBIBOOK
モビブック



経営体制の強化
事業拡大及びコーポレート・ガバナンスの強化を図る為、会社経営に対して豊富な経験と高い見識を有す取締役3名増員。

本店の移転
国内事業に対する協業パートナー企業等との連携を効率化する為、本社機能を東京へ移転。

③ デジタリオの子会社化完了

株式会社デジタリオを100%子会社化

IT及びクラウドを活用した新サービス展開等を促進





DIGITALIO 株式会社デジタルリオ

ビジネススタイルを変革する
「モバイル&クラウド」
瞬発力を高めるパートナーです。

モバイル&クラウド
Mobile & Cloud

ITインフラ&ネットワーク
IT Infrastructure & Network

テクノロジー
Technology

クレジットカード決済代行ならフォーサイドペイメントゲートウェイ



安全かつスピーディーな決済なら

フォーサイドペイメントゲートウェイ

クレジットカード決済、決済端末機、電子マネー決済など、
豊富な決済手段をご利用いただけます。
ビジネスに必要なサービスをご提供します。



Ⅲ. 2015年12月期 今後の戦略について

1 “新規事業”の開始と“新子会社”の設立

ホールディングス
「SmartEbook.com」

M&Aを活用した業容拡大を促進する為に「投資銀行部」を新設。また、子会社として“クレジット決済代行会社”「フォーサイドペイメントゲートウェイ」を新設し、「GMOペイメントゲートウェイ株式会社」との業務提携にて、課金決済事業を拡大。

2 “スマートコミュニティ事業”本格開始

子会社
「デジタルオ」

子会社デジタルオにて、協業パートナーとの連携により、大手コンビニエンスストアの「電力・温度管理」ICTソリューション受注開始。

3 “モビぶっく”のリニューアルオープン

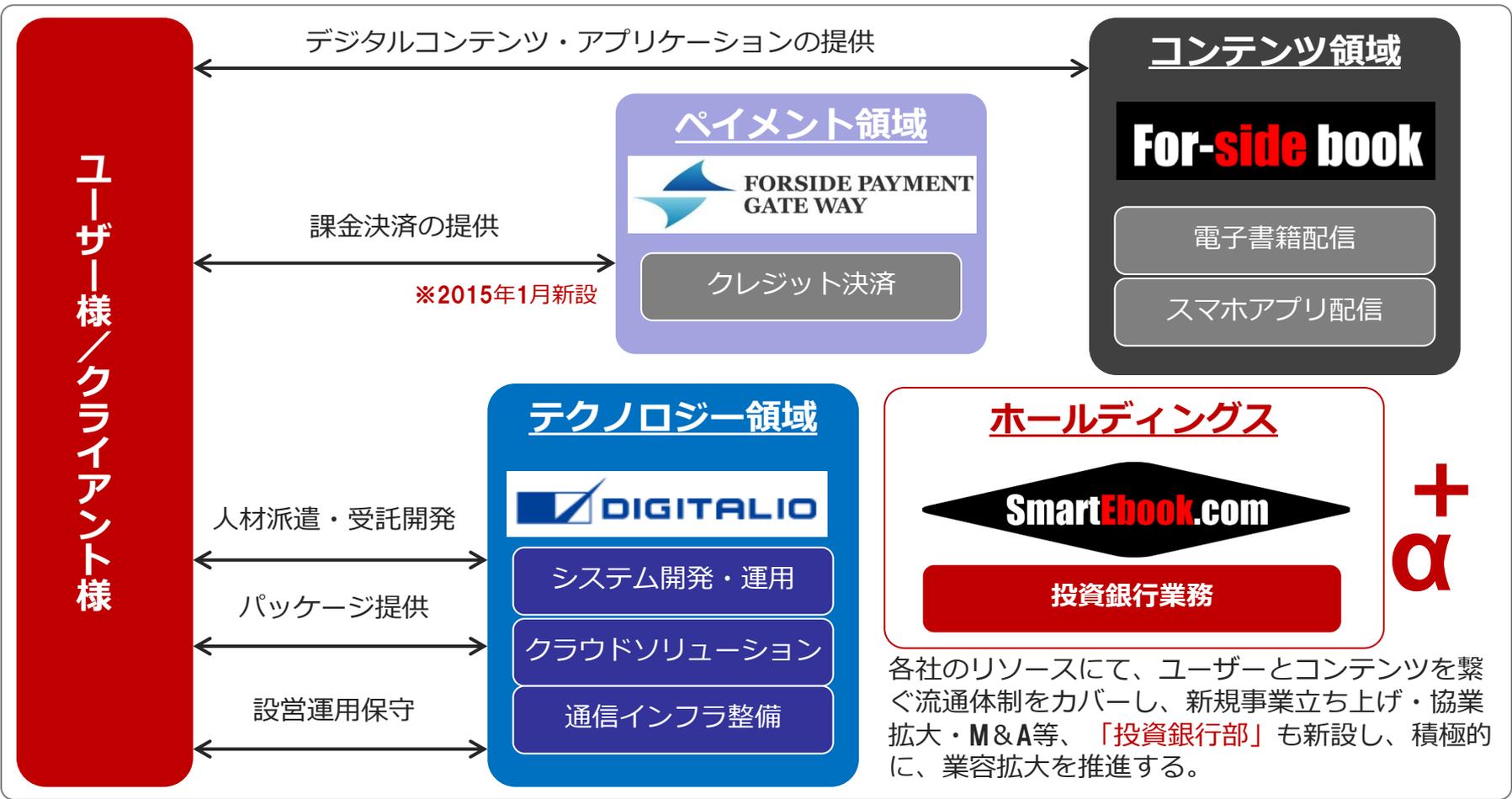
子会社
「フォーサイドブック」

サービス名称を「モビぶっく」へ改め、スマートフォン・パソコン向けサイトを大幅リニューアルし、サービスクオリティを向上。

①新規事業の開始と新子会社の設立

コンテンツを基軸にトータル領域をカバー

コンテンツ・技術・課金に加え更なるリソースも拡充



②スマートコミュニティ事業本格開始

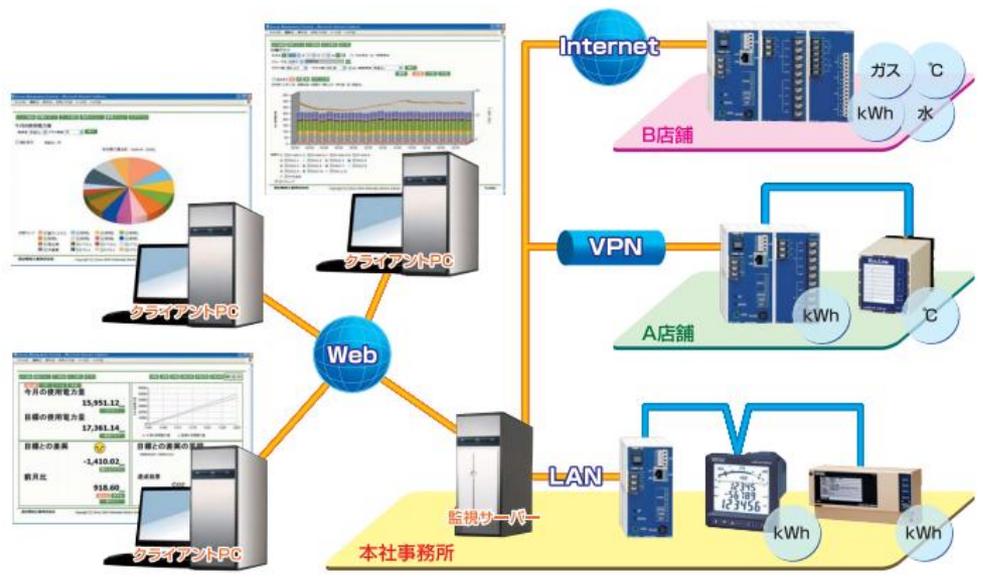
電力・温度管理 ICTソリューション展開

新たな事業基盤の創出に向けた取り組みも推進



東日本旅客鉄道株式会社子会社である「株式会社JR東日本リテールネット」展開のコンビニエンスストア「NEW DAYS」へ、エネルギー監視ICTソリューションを導入。

電力・温度の見える化



※ITビジネスプランニング社・渡辺電機工業株式会社との協業展開

③モビぶっくのリニューアルオープン

総合電子書籍サイト『モビぶっく』(http://s.mobi-book.com/)

新たなパソコン・タブレットユーザーの新規獲得を推進

パソコン・タブレット向けサイト

MOBI BOOK
モビぶっく

検索
目録
ポイント通知
マイページ

目次のキーワード: 宇宙兄弟 暗殺教室 七つの大罪 NARUTO 五人

総合 青年 少年 少女 ティーンズラブ ボーイズラブ

イチオシコーナー
無料タイトル
メディア化タイトル
定番・ベストセラー
スタッフイチオシ特選

ジャンル
青年コミック
少年コミック
少女コミック
TL
BL
ジャンル一覧

作者から探す
福本伸行
古谷実
高橋義博
三浦達太郎
渡辺あゆ
池谷理香子

掲載雑誌から探す
週刊少年ジャンプ
少年マガジン

スマートフォン向けサイト

MOBI BOOK
モビぶっく

検索

総合 青年 少年 少女 TL

今だけ無料!!

総合ランキング

1位 2位 3位

新規ロゴマーク



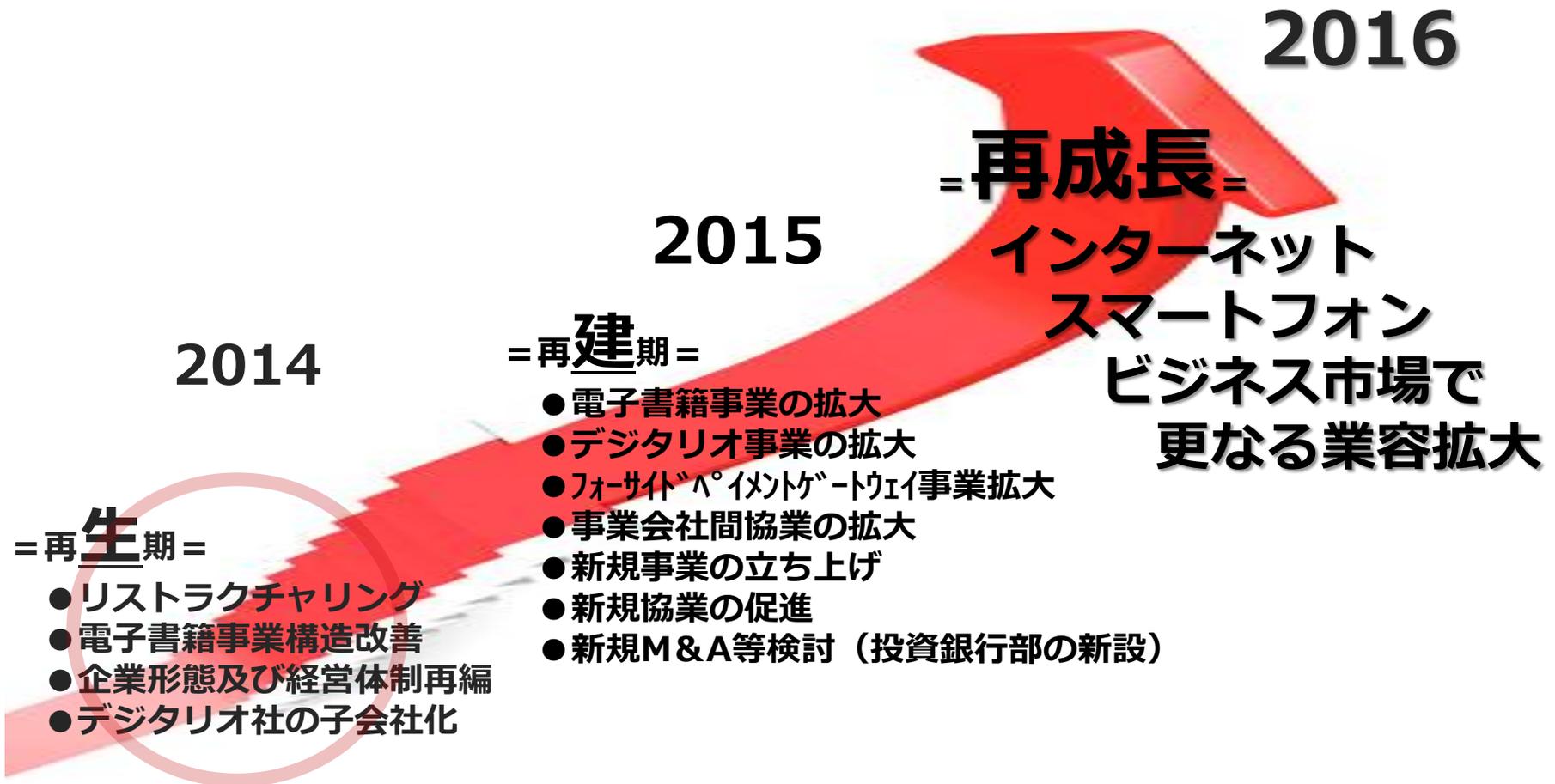
「実用書」一覧

目次の雑誌

※NTTドコモ“dmenu”書籍総合ランキング1位獲得 (2015年1月末現在)

事業拡張性高い企業形態を活用し業容拡大

2014年再生・2015年再建・2016年再成長を着実に実行



參考資料

会社概要

会社名	株式会社SmartEbook.com（持株会社）
所在地	東京都中央区日本橋室町3-3-1 E.T.S.室町ビル12階
設立日	2000年3月31日(2002年10月10日 JASDAQ上場)
資本金	1億円(発行済株式総数 21,942,700株)
経営陣	代表取締役 假屋 勝 ・ 取締役会長 泉 信彦 ・ 取締役 飯田 潔 社外取締役 濱田 卓二郎 ・ 社外取締役 伊藤 尚之 常勤監査役 法木 右近 ・ 監査役 田辺 一男 ・ 監査役 瀬山 剛
顧問	法律顧問 シティユーワ法律事務所
事業	・株式等の保有を通じたグループ企業の統括及び管理等 ・投資銀行業務(2015年1月新規事業開始)
グループ会社	(株)フォーサイドブック:電子書籍配信事業・スマートフォンアプリ配信事業 (株)デジタルリオ:通信インフラ・ネットワーク設計構築・SEサービス関連事業 (株)フォーサイドペイメントゲートウェイ:クレジットカード決済代行事業

子会社：(株)フォーサイドブックの概要

会社概要

会社名 : 株式会社フォーサイドブック
(SmartEbook.com100%子会社)
代表者 : 佐藤 亮平
本社 : 東京都中央区日本橋室町3-3-1
設立 : 2014年11月14日
従業員 : 2名
資本金 : 1,000万円
事業内容 : 電子書籍配信事業
スマートフォンアプリ配信事業



展開事業内容等



docomo au SoftBank

iPhone ANDROID VISA Mastercard JCB

docomo総合1位電子書籍ストア

最新作や往年の人気コミックから、雑誌・ライトノベル・文芸作品など、幅広いジャンルの作品を、豊富なラインナップで提供

…その他、
ストアプラットフォーム提供
ビューワーアプリケーション提供
配信コンテンツの流通取次
書籍デジタルファイル制作
Web及びアプリマーケティング提供



アプリ流通展開
各種プラット
フォームへの配
信と、プロモー
ション含めたア
プリの流通展開

子会社：(株) デジタリオの概要

会社概要

会社名	: 株式会社デジタリオ (SmartEbook.com100%子会社)
代表者	: 重野 真一
本社	: 東京都中央区日本橋室町3-3-1
設立	: 2008年1月9日
従業員	: 50名
資本金	: 4,000万円
事業内容	: 通信インフラ関連事業 ネットワーク設計構築事業 SEサービス関連事業

DIGITALIO 株式会社デジタリオ



ソリューション

人と人の繋がりを第一とし、お客様のニーズに対し、常に最適なソリューションを提供しています。

通信メディア事業

日々生まれる新しいテクノロジーを積極的に取り込み、お客様と一緒に最適なシステムを考え作り上げます。

展開事業内容等

■プログラム開発

- 受託システム開発
- 客先常駐によるシステム開発
- DB設計/構築、運用サポート

■クラウドソリューションの販売

- リモートアクセスツールの販売
- タブレット端末導入支援

■SEサービス関連

- サーバエンジニア
 - ・Windows UNIX系設計/構築
 - ・汎用機、仮想化等設計/構築
 - ・保守、運用/監視
- N/Wエンジニア
 - ・N/W設計、構築/動作検証
 - ・保守、運用/監視

■通信インフラ関連事業

- 移動通信設備に関するエンジニアリング
 - ・無線基地局建設
 - ・通信環境調査

■ネットワーク設計/構築

- ネットワークインテグレーション
 - ・ネットワーク設計/構築
 - ・ファイアーウォール設計/構築

■コンサルタント業務

- システムサポートサービス(常駐型/巡回型)
- コンサルティング業務
- IT化推進サポート
- マイグレーション推進サポート
- コスト削減計画の推進サポート



子会社：(株)フォーサイドペイメントゲートウェイの概要

会社概要

会社名 : 株式会社フォーサイドペイメントゲートウェイ
 (SmartEbook.com100%子会社)
代表者 : 假屋 勝
本社 : 東京都中央区日本橋室町3-3-1
設立 : 2015年1月15日
従業員 : 2名
資本金 : 3,000万円
事業内容 : クレジットカード決済代行業業
 加盟店・ユーザーサポートサービス
 決済導入コンサルティング

クレジットカード決済代行ならフォーサイドペイメントゲートウェイ



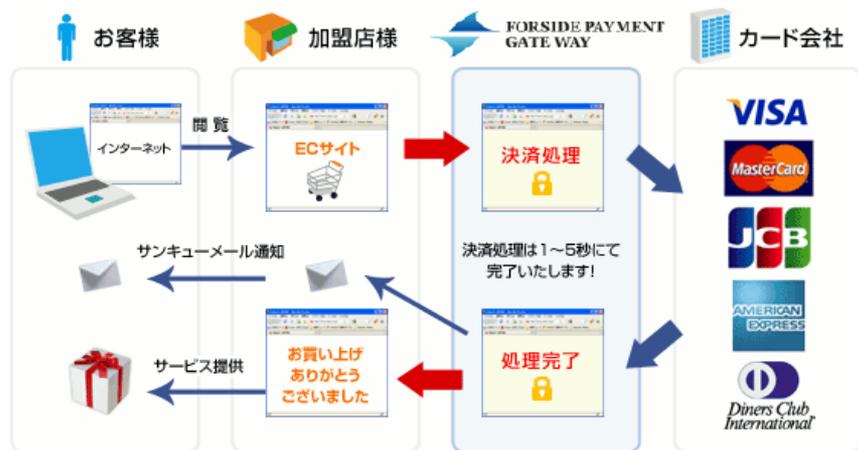
安全かつスピーディーな決済なら フォーサイドペイメントゲートウェイ

クレジットカード決済、決済端末機、電子マネー決済など、豊富な決済手段をご利用いただけます。ビジネスに必要なサービスをご提供します。



展開事業内容等

サービスの流れ



提供サービス

クレジットカード決済 ネットショップなど便利な決済手段でビジネスチャンスが広がります。	電子マネー決済 交通系を筆頭にさまざまなラインナップをご用意しています。	モバイル/スマートフォン決済 携帯サイト・スマートフォンにも対応した便利なクレジット決済サービスです。
ネットバンク決済 クレジットカードのないユーザーが利用する決済にも対応します。	継続課金決済 ご希望の決済間隔にて自動的に決済が可能になる継続課金です。	バーチャル端末 パソコンで決済画面に情報を入力して送信する事で決済が行われます。

—免責事項について—

本資料に記載されております計画や見通し、戦略など歴史的事実でないものは本資料の作成時点において入手可能な情報に基づく将来の業績に関する見通しであり、これらには様々なリスク及び不確実性が内在しております。

実際の業績はかかるリスク及び不確実性により、これらの見通しとは異なる結果をもたらしうることをご承知おきください。

かかるリスク及び不確実性には、市場リスク、日本円と米ドルとその他外貨との為替レートの変動、その他情報通信関連事業を取巻く様々なリスク及び当社が継続して業務を展開する上で不可避の潜在的リスクである経済状況、サービスの成否、他社との競争状況などが含まれますが、これらに限定されるものではない不確実性が含まれていることをご留意ください。

なお、本資料の著作権やその他本資料にかかる一切の権利は株式会社SmartEbook.comに属します。



株式会社SmartEbook.com