



再成長戦略に関するご説明

2012年2月15日

株式会社SmartEbook.com(証券コード:2330)

2011年度 総括

ebooks事業特化に向けた環境整備の大枠を完了。

第12期(2011年)再成長戦略	進捗状況	
1. 多機能IVA※ビューワーの開発	ユーザーメリットを追求し、多彩な機能を搭載したebooksビューワーを企画・開発。	完了
2. 公式IVAキット提供による広告モデル商品の開発	通信キャリアの公式サイトにて、IVAに広告モデルを載せた商品を企画・開発。	完了
3. B2B向けebooksプラットフォームの開発	ebooksプラットフォームのベースを開発。より効率的な配信管理システム構築に向け、更新中。	継続
4. ebooks以外のアセット資金化	2010年度に引き続き、ebooks以外の事業・サイト整理を進行。ebooksに特化した資産バランスへ移行。	完了
5. フィーチャーフォンからスマートフォンへの合理化	世界中で普及の進むスマートフォン向けアプリの提供を促進。	完了
6. ebooks素材の大量制作	素材制作ツールとして、制作キットを開発。効率的な大量制作を実現。	完了
7. ライセンス確保	人気タイトル、ローカルコンテンツを含む、グローバルライセンス2,149,478タイトルの権利許諾を獲得。	完了
8. タイトル投入	2011年度、全137,007タイトルを投入。2012年度も促進。	継続
9. 流通力	2011年度、新たに世界中の10のマーケットにサービスをスタート。2012年度においても更なる拡大を目指す。	継続
10. 差別化したサービス	世界各国の通信キャリア、各マーケットのニーズに応じたサービスを提案。書籍共有サービス「Book-mate」は特許を取得。	継続
11. 大手メディアとの戦略的提携	戦略的提携、未了。	未了

※IVAとはIndividual Applicationの略語で作品単体とビューワーが一体化したダウンロード型アプリケーションのことです。通信環境や通信・配信仕様に依存しない形で「いつでも」、「どこでも」読書が可能な電子書籍です。

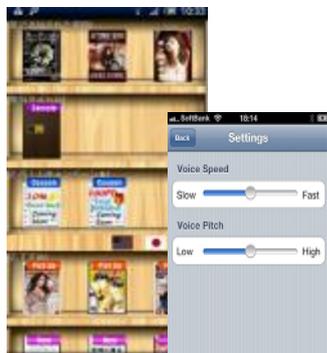
音声読み上げ、翻訳対応、辞書機能の搭載など、
機能性を兼ね備えたビューワーを開発。

2011年度 重要課題

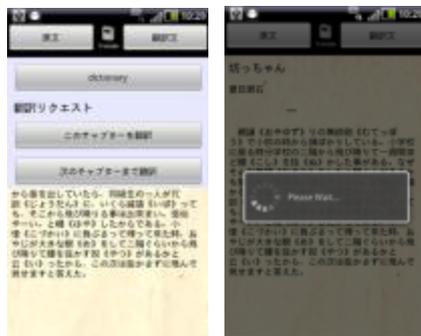
- I. 多機能IVAビューワーの開発
- II. B2B向けebooksプラットフォームの開発
- III. 公式IVAキット提供による広告モデル商品の開発

多機能化、多様な機種対応を実現

多機能サービス一例



音声読み上げ機能



翻訳機能

対応機種一例



iPhone



iPad



Android



BlackBerry

2.公式IVAキット提供による広告モデル商品の開発

無料のebooksアプリに広告を組み込んだビューワーを開発。
中国3大キャリアをはじめ、各国通信キャリアへ順次提供予定。



無料写真集アプリに広告機能を付加。
2011年度、ユーザー数およそ2億人を誇る
China Unicomから提供をスタート。

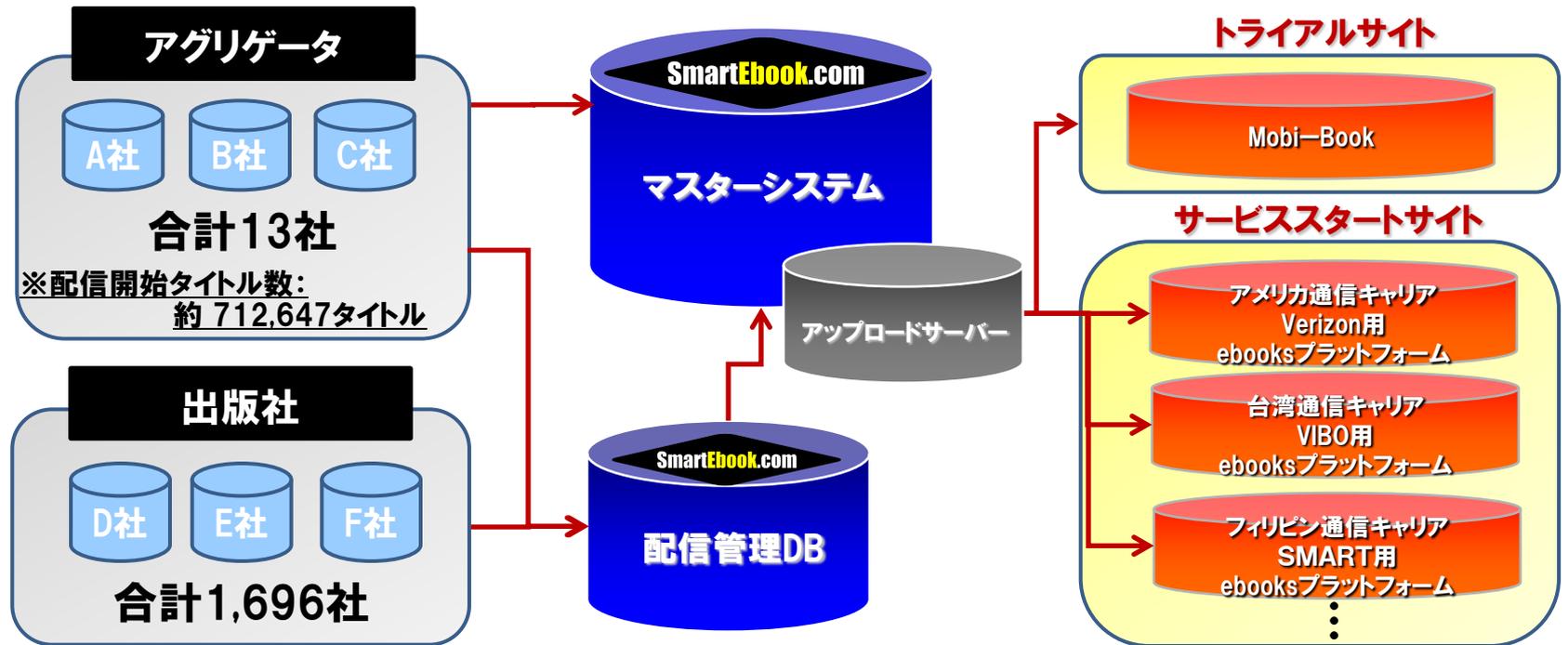
China Unicomに続き、China Mobile、China Telecomによる採用を予定。



2012年度、世界中の通信キャリアによる採用を目指し、展開拡大を見込む。

ebooksプラットフォームのベースを開発。
配信管理システムの構築により効率的な配信を実現する。

<配信プラットフォームイメージ図>



世界中のebooksを楽しむための機能対応に向け、進行中。
多様なデバイスやファイルフォーマット、配信機能に適応予定。

<端末対応表>

	Adobe DRM 対応	PDF 対応	FSD 対応	ePub 対応	IVA 対応	Streaming 対応	Download 対応
iPhone	対応	対応	対応	対応	対応	2012' 春 対応予定	対応
BlackBerry	—	2012' 夏 対応予定	対応	対応	対応	2012' 夏 対応予定	対応
Android	対応	対応	対応	対応	対応	2012' 春 対応予定	対応
PC	対応	対応	対応	対応	対応	対応	対応
Windows Phone 7	—	2012' 夏 対応予定	対応	対応	—	2012' 夏 対応予定	対応
Symbian	2012' 夏 対応予定	2012' 夏 対応予定	2012' 夏 対応予定	2012' 夏 対応予定	対応	2012' 夏 対応予定	2012' 夏 対応予定

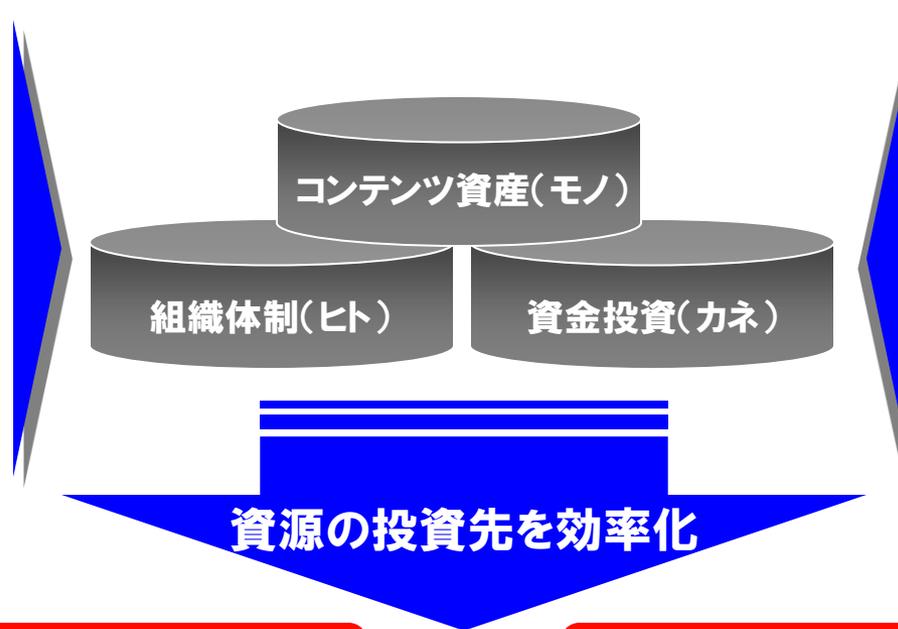
ebooks以外のサイト・コンテンツの整理を完了。
スマートフォン向けアプリ提供への集中により、投資を合理化。

ebooks以外のアセット資金化

フィーチャーフォンから
スマートフォンへの合理化



着うたフル、着うた、デコメ
きせかえ、着メロ...etc.



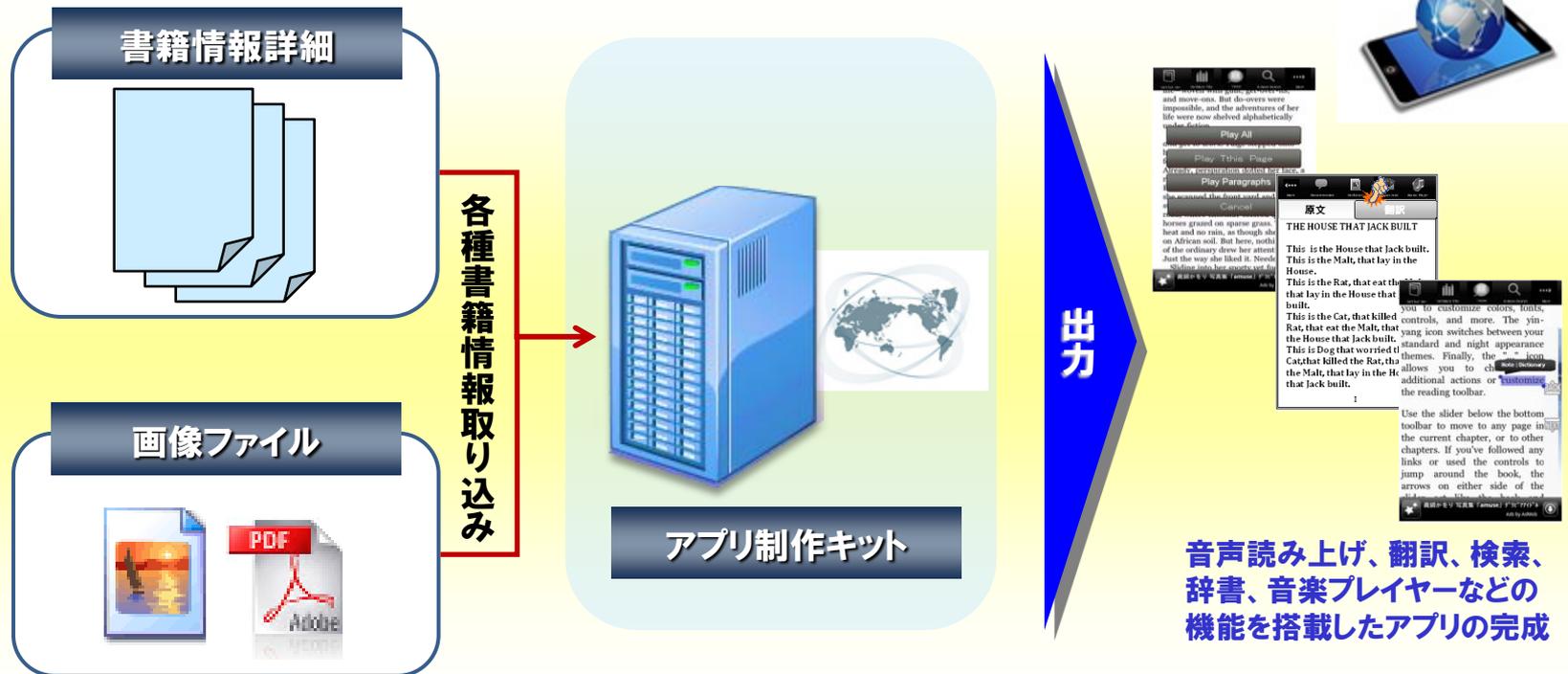
フィーチャーフォン

ebooks

スマートフォン

ebooksアプリ作成キットの開発により、スピーディかつ大量に、画一的な品質のアプリを制作。

<アプリ制作フロー概要>



世界各国から、優良タイトルの配信権を獲得。
2011年度獲得数は、約214万タイトル。

雑誌



「SPIN Magazine」 「CrossStitcher」 「CHIC ELEGANCE」

コミック



「Dragon Arms」 「Girls Drawin' Girls Volume 1」 「菓醬」

活字・小説



「Cybertizens and the Internet in China」 「七种武器- 武侠世界的管理之道」 「Romance小说馆 007静园 惟真阅读」

総数: 2,149,478タイトル

<サービス別配信許諾数>

サービス種別	許諾数
書籍共有サービス	1,968,704件
レンタルサービス	1,961,564件
読み放題サービス	1,958,407件

<マーケット別配信許諾数>

マーケット区分	許諾数
通信キャリア	1,976,573件
メーカー	1,966,230件
B2Bプラットフォーム	2,131,702件
オープンサイト	2,139,046件
サブライセンス	1,959,509件

※2011年に上記“サービス”に対する許諾を記載しており、過去タイトルを含みます。

※アグリゲーターによる許諾数を含みます。

通信キャリア、メーカー、オープンサイト等のマーケットへebooksを配信。
2011年度は、およそ13万7,000タイトルを投入。

<2011年 ストア別 投入数 抜粋>

系統	提供	ストア	デバイス	投入数
通信キャリア	China Unicom	Wo store	Android	1,784
通信キャリア	M1	M1AppStore	Android/Blackberry	1,554
通信キャリア	China Telecom	E Store	Android	1,403
通信キャリア	中華電信	emome商場	Android	644
通信キャリア	KDDI	au one Market	Android	542
通信キャリア	Verizon	Verizon Cast	Android/Blackberry	445
通信キャリア	China Mobile	Mobile Market	Android	108
通信キャリア	SK Telecom	T store	Android	72
OS/メーカー	Research In Motion	App World	Blackberry	5,636
OS/メーカー	Google	Android Market	Android/Android Tab	3,246
OS/メーカー	Lenovo	App store	Android	454
OS/メーカー	Motorola	Motorola Shop4app	Android	384
OS/メーカー	Microsoft	Windows Phone Marketplace	Windows	121
オープン	Handango	Handango	Android/Blackberry	8,851
オープン	Mobihand	Mobihand	Android/Blackberry	2,803
オープン	SlideME LLC	SlideME LLC	Android	1,378
その他 マーケット	その他マーケット	その他マーケット	Android/Android Tab/ Blackberry/PC	107,395

新規に10マーケットの配信サービスをスタート。

<ebooks配信スタート 全10マーケット>

No.	系統	マーケット	デバイス
1	通信キャリア	AT&T AppCenter	Blackberry
2	通信キャリア	Vodafone360	Android
3	通信キャリア	China Mobile Mobile Market	Android
4	通信キャリア	China Unicom Wo store	Android
5	通信キャリア	China Telecom E Store	Android
6	通信キャリア	SK Telecom T store	Android
7	通信キャリア	Telefónica S.A.	Android
8	メーカー	Windows Phone Marketplace	Windows
9	メーカー	Lenovo App store	Android
10	メーカー	Samsung Apps	Android

43社のマーケットへebooksを提供中。エリア拡大施策を進行中。

21社 通信キャリア公式マーケット



5社 メーカー公式マーケット



14社 オープンマーケット



3社 スマートフォンマーケット



3社 SNS



1社 ebooks Reader

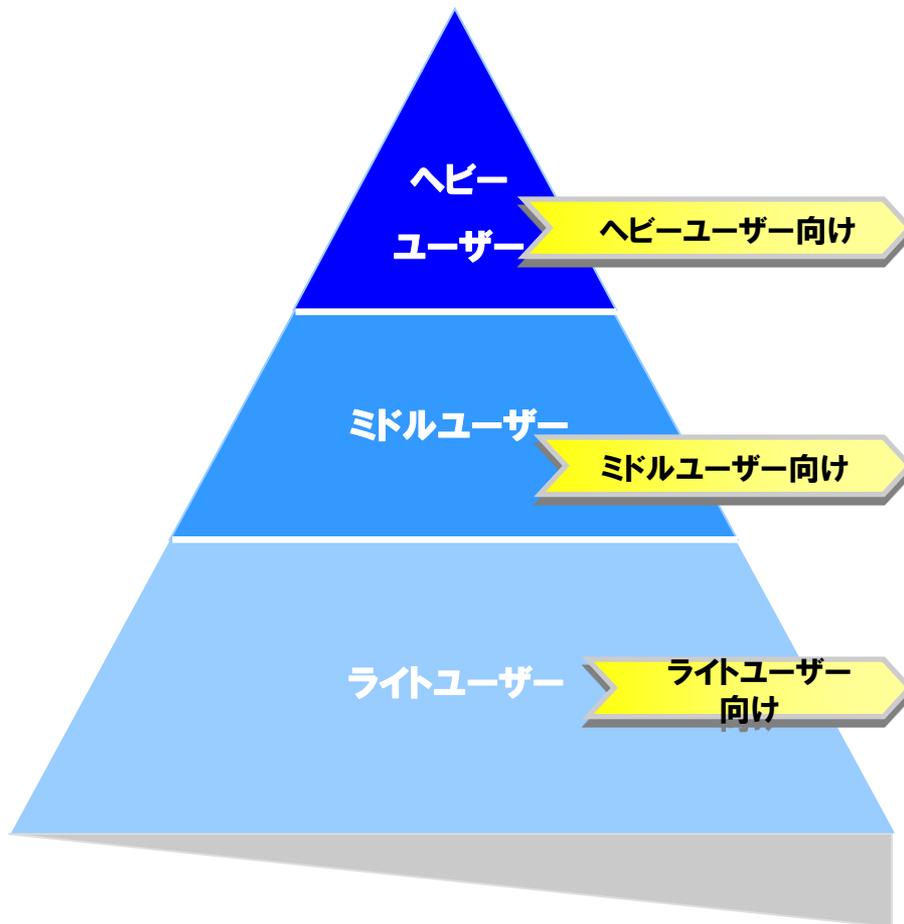


1社 Smart TV



※提携先の合併・統合等、諸事情により、過去の発表数字から変動が生じております。

ユーザー層に合わせたebooksサービスを実施。



ヘビユーザー向けサービス

【月額課金モデル】
書籍共有サービス、読み放題サービスなど



ミドルユーザー向けサービス

【従量課金モデル】
レンタルサービスなど



ライトユーザー向けサービス

【無料広告モデル】
写真加工サービス、ストレージサービス
広告IVA、おためしIVAなど

Sample

各キャリアのニーズに合わせた さまざまなebooks関連の商品を提供。

提供サービス	種類・内容	詳細
1. ビューワー提供	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 多機能ビューワー ✓ 広告IVA ✓ おためしIVA 	<ul style="list-style-type: none"> ・音声読み上げ、翻訳、高性能ズームなどを備えたビューワー ・無料のIVAに広告を表示させることのできるビューワー ・サービスを試用することのできるビューワー
2. アプリ制作キット提供	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 簡単に大量できる制作キット 	<ul style="list-style-type: none"> ・スピード感を兼ね備えた、大量配信を実現する独自の制作キット
3. アプリ提供	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 本棚アプリ ✓ 写真加工・ストレージアプリ ✓ 書籍共有サービス (SNS機能を搭載したアプリ) 	<ul style="list-style-type: none"> ・ダウンロードしたebooksアプリを総合的に管理できるアプリ ・写真やデータなどを加工し、友人と共有することのできるアプリ ・ebooksのまわし読みや共有ができるアプリ (サービス特許権取得)
4. コンテンツ アグリゲーション	<ul style="list-style-type: none"> ✓通信キャリアに対して、 コンテンツを繋ぎ込み、大量提供 	<ul style="list-style-type: none"> ・配信エリアに応じた、魅力あるコンテンツをアグリゲート。大量配信を実現

2012年戰略

ebooksビジネスが活況。 “電子書籍元年”と評された2010年を凌ぐ勢い。

世界中の企業が ebooksビジネスへの参入を表明

国内外の大手企業がebooksビジネスをスタート。
ebooksマーケット乱立。

- ・ Yahoo! : 「Yahoo!ブックストア」オープン
- ・ 角川グループ×ニコニコ動画：
「ニコニコ静画(電子書籍)」オープン
- ・ 米アマゾン：日本でebooksサイト開設
Kindle発売見込み

スマートフォンへの普及加速

スマートフォンの出荷台数は、右肩上がりの
成長を更新。人口およそ13億人の中国でも。

- ・ 全世界におけるスマートフォン出荷台数は、
前年から55%程度増加との予測
- ・ 2011年第3四半期の中国市場でのスマート
フォン出荷台数が、米国市場を上回る

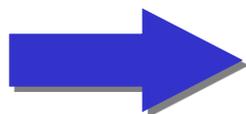
マーケット配信手数料・経費の高騰

海外通信キャリア・その他マーケットにおける
手数料は、国内通信キャリアの2倍以上。

- ・ 国内通信キャリアにおける回収代行手数料
約9%程度に対して、海外通信キャリアやその
他マーケットは、20~30%
- ・ 各国特有の各種税金徴収

独自の強み、競合との関係から、2012年度注力ポイントを整理。

項目	アプリ/ビューワー (B2B)	チャネル(B2C)	プラットフォーム (B2B)	ライセンス
環境整理	<ul style="list-style-type: none"> •Kindle/nook etc. →ハード+アプリの提供で独占的・総合的に提供。 •BS/.book etc. →ebooks専用ビューワーの提供 <p>総合的な機能をもつハード提供と、専用ビューワー提供が双頭。</p>	<ul style="list-style-type: none"> •通信キャリア展開ストア •メーカー展開ストア •SNS展開ストア •ポータルサイト展開ストア <p>各国の大手通信キャリアや、世界的大手メーカーなどがストア展開に参入。</p>	<ul style="list-style-type: none"> •総合アプリマーケット型 •ebooks store型 <p>各国の通信キャリアによるマーケット提供が想定される。</p> <p>ebooksに“特化”したストアについては、通信キャリアによる参入数は多くないものと見込まれる。</p>	<ul style="list-style-type: none"> •出版社 •アグリゲーター …etc. <p>通信キャリアは、出版社・アグリゲーターと直接契約するケースが主流。 自社原盤を保有するも、規模拡大を望むことは難しい。</p>
今後の方針	<p>多機能かつ、マルチデバイスに対応したebooks Readerを構築。 多様なコンテンツを利用できる総合的なアプリ/ビューワーを目指す。</p>	<p>国内外に大型の競合企業が多く存在しており、マーケットの主役も確立されてきている。 これからの参入は難しい。</p>	<p>既にebooksプラットフォームの構築を推進中。 通信キャリアによる参入も少ないと見込まれ、特化した取組みに商機ありと見込む。</p>	<p>出版社・アグリゲーターと協力し、スマートフォンで利用できる独自ebooksコンテンツの展開を目指す必要がある。</p>
ポジショニング	○	△	○	△



総合的なアプリ/ビューワーとebooks store型プラットフォームの提供に注力したポジショニングへ。

スマートフォン向けのebooksアプリ、およびプラットフォーム技術をさらに向上させ、グローバル展開を加速する。

2012年度 事業戦略概要

①アプリ/ビューワーの差別化を促進

→グローバルのスマートフォンアプリマーケットに総合化されたebookビューワーアプリをメインに投入する

②プラットフォーム提供の促進

→キラーコンテンツを含む多くのタイトルを保有し、また繋ぎ込みができる、ebooksプラットフォームの提供を加速する。



グローバル、通信キャリア公式、スマートフォン、
ソーシャル機能などがキーワード

ebooks関連プレーヤーとしての地位を確保する

今期の最重要課題としての強化ポイントは6点。

課題1 流通チャンネルの更なる拡大とリレーション強化

- ➡ キラーコンテンツを含む、当社の商品を多数投入し、繋ぎ込みからプラットフォーム提供へ
- ➡ プラットフォーム提供などの実績をもって、更なるチャンネルへの拡大（無料通話系アプリの協業・SNS展開）

課題2 B2Bプラットフォームの大量採用と新規投入

- ➡ ローカル言語に適応したキラーコンテンツ対応
- ➡ 写真加工プラットフォーム・新聞プラットフォームなどの新商品の投入

課題3 アプリの多機能化・リッチ化

- ➡ ebooks Readerの多機能化・リッチ化
- ➡ 利便性アプリの進化（nook、windowsのように、総合的なReaderとして進化）

課題4 アプリダウンロード数の規模拡大

- ➡ キラーアプリとのコラボレーションによるダウンロード促進（ホワイトレーベル用SDカード保存可能なインストーラー）
- ➡ 自社原盤の強化（ローカルタレント商品、人気小説のコミック化）
- ➡ お試しサービスを付加したIVAの提供
- ➡ SNS機能を搭載した、ebookのまわし読みや共有ができるアプリの投入

課題5 新規ビジネスモデルの確立

- ➡ 広告モデルの確立
- ➡ 有料プラットフォームの提供

課題6 グローバルでの課金決済システムの構築

- ➡ 通信キャリア公式課金（ON DECK）対応
- ➡ 通信キャリア非公式用ローカル課金（OFF DECK）対応

商品・流通・課金における課題をクリアし、スマートな展開へ。

商品	1.IVA獲得	2.本棚アプリ	3.B2Bプラットフォーム	4.他社アプリの流通拡大
	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 1タイトル毎 ➢ おためしモデル ➢ 広告モデル 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 総合化されたebookビューワー 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ ebooks ➢ DECOフォトシェア ➢ NewsPapar ➢ 他社向けebooksプラットフォーム 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ Game ➢ 無料通話アプリ ➢ ebooksエージェントモデルタイトル

コンテンツ投入

流通	SNS	オープンマーケット	通信キャリアマーケット	メーカーマーケット/OS
	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 人人 ➢ 開心 ➢ QQ ➢ Friendster 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ amazon ➢ nook ➢ Ameba ➢ eoeMobile 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ NTT Docomo ➢ SoftBank ➢ China Mobile ➢ China Telecom ➢ China Unicom 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ KDDI ➢ Smart ➢ au ➢ SoftBank

ダウンロード

課金	通信キャリア決済	メーカー決済	ローカル決済
	<ul style="list-style-type: none"> Verizon/AT&T/VIBO/SMART/Docomo/KDDI/SoftBank 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ Apple ➢ Android 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ Alipay ➢ Bango ➢ Digital River



電子書籍共有サービスで、ユーザー利用 促進へ



実現に向けた課題

- 1. アプリジャンル拡大
- 2. 新商品投入
- 3. ローカル・キラコンテンツ確保

実現に向けた課題

- 1. エリア拡大

実現に向けた課題

- 1. グローバルな課金決済システム対応の拡大

メインに掲げる4つの商材を多岐にわたるサービス展開で提供。

① IVAのグローバル配信

…グローバルで各チャンネルにIVAを大量配信

おためしモデル



一定量を
試し読み
することの
できる商品



広告モデル

無料のIVAに
広告モデルを載
せた商品

② 総合化されたebookビューワーの提供

…多様なサービス形態に対応した本棚アプリを提供

月額モデル



従量モデル



Free!

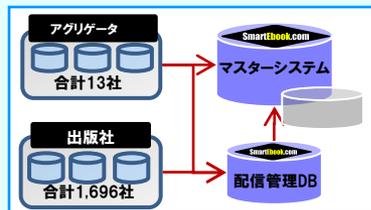
読み放題モデル



レンタルモデル

③ B2B向けオープンプラットフォーム提供

…取引先に応じたスキームにて、
プラットフォームを提供



ソリューション提供

ebooks プラットフォーム
ソリューションの提供

レベニューシェア

レベニューシェアによる手数料
回収ビジネス

④ 他社アプリの流通拡大

…SmartEbook.comが開拓したグローバルエリアに
おいて、他社アプリの配信代行を実施

レベニューシェア

動画系アプリ、Gameアプリ、
無料通話アプリ、音楽系アプリ…
などの他社アプリを世界中へ配信。
エリア・チャンネル拡大を代行。



SmartEbook.com独自の強みにさらに磨きをかけ、 競争力を一層向上させる。

No.1 グローバルコンテンツの供給力。



✓多様な言語に対応した体制を整備し、グローバルで供給できるコンテンツを多数獲得。IVAでの供給やさまざまな月額サービスを付加した展開が可能。

No.2 流通力。



✓通信キャリアマーケット、メーカー公式マーケット、スマートフォンマーケット、ebooks Readerマーケット、SNSサイトなど多種多様かつグローバルな流通ルートを保有。

No.3 アプリ開発力。



✓下記を含む、多機能化アプリの開発、提供。

- 利便性：アプリケーションの総合管理化サービス。
- ソーシャル性：ebooksだけでなく、Game、音楽、写真の共有サービス。
- 総合性：無料通話、電子書籍共有サービス。

No.4 グローバルでスマートフォンに対応するプラットフォームの保有。



✓グローバル対応したプラットフォームをソリューション提供やレベニューシェアモデルなどさまざまなスキームで提供。



**SmartEbook.comは
ebooksビジネスに特化し、
『一步一步を、着実に。』歩んで参ります。**

—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、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。