

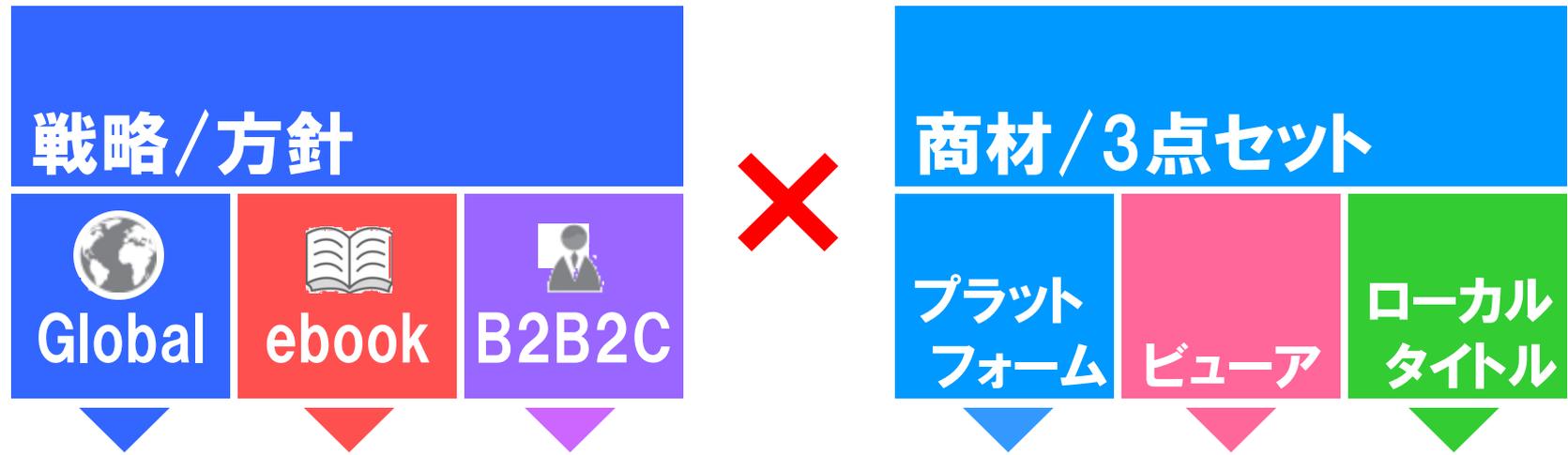


再成長戦略プランの進捗

2013年8月14日
株式会社SmartEbook.com

1. SmartEbook.comのebook戦略整理
2. SmartEbook.comのアセット整理
3. SmartEbook.comの成長ストーリー
4. 各エリアでの展開方針
5. 会員推移
6. 2013年Q2以降の具体的展開について

SmarEbook.com 「ebook Business」



たった一つの本棚になる為の課題...

- | | | | | | |
|----|------|----|----|------|----|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| 小説 | コミック | 雑誌 | 新聞 | Doc. | 写真 |

あらゆるファイルを1つのアプリで管理することを実現する

当社の6つの主なアセット/強み

<p>1</p> <p>グローバル チャンネル</p>	<p>12社の世界のキャリアと協業</p> <p>ebookビジネスを拡大 各国のリテラーやポータルとも協業 新興国を中心に拡大中</p>	<p>2</p> <p>プラット フォーム</p>	<p>3プラットフォーム</p> <p>ebook、新聞、写真の3種で展開中 世界14キャリアの課金決済を導入 マルチデバイス/8言語に対応</p>
<p>3</p> <p>グローバル タイトル</p>	<p>8,000社以上</p> <p>各国のメジャー出版社と配信契約 ローカルでの人気タイトルをカバー 人気雑誌/新聞などもカバー</p>	<p>4</p> <p>ビューア</p>	<p>多機能実装</p> <p>HTML5,ePub,BSF,Doc,写真etc対応 雑誌/新聞(自動配信)対応 出版社指定DRM/UIをクリア</p>
<p>5</p> <p>ビジネス モデル</p>	<p>ユニークなビジネスモデル</p> <p>ebookサイトでのポイントでの販売、 ソーシャル性、プレミアム展開</p>	<p>6</p> <p>会員数</p>	<p>300万人以上の会員資産</p> <p>中国を中心に海外の会員数が増大 国内の会員数も拡大中</p>

当社が成長をする為の戦略/ストーリー

FREE
会員

有料化率
20%へ

グローバルでの無料会員の獲得
国内のみB2Cでのプロモーション強化

タイトル

人気タイトル
カバー率
No1へ

各ローカルエリアでの契約推進
大手出版社のタイトルの取扱い確保

コミック

クール
ジャパン
戦略連携へ

各エリア放送中日本アニメのコミックを配信
日本コミックの海外配信推進

海外戦略整理①

エリア参入条件 / 再整理

1

ここ10年間で経済成長が期待できるエリアであること

2

電子書籍市場がアーリーステージ(導入期)であること

3

現地で大量の顧客資産を保有し、
課金決済可能なプレーヤーとの協業が確保できること

海外戦略整理②

ステージ整理

STEP	1	A(現地メジャープレイヤー配信タイトルと同等の取扱い) B(ローカルでの未配信タイトルの確保) C(日本のコミック、もしくはインターナショナルの流通)	エリアマーケ進捗		
			ASEAN	インド 欧米	南米
STEP	2	チャンネル(キャリア、リテラー)の確保、及びS-in	ASEAN	インド	南米
STEP	3	B2B2Cでのフリーミアムでのローカルごとのユーザー拡大	ASEAN	中国	
STEP	4	現地ローカルパートナーとの戦略提携		中国	日本

A~C
の確保

当社展開エリア / 人口カバー率

展開中			展開準備中				来期 展開
対人口 カバー率 0.46% *2	対人口 カバー率 2.77% *2	対人口 カバー率 72.79% *2	対人口 カバー率 27.00% *2	対人口 カバー率 35.69% *2	対人口 カバー率 66.53% *2		
B2C 35万人	B2C 1,920 万人	B2C 2.5億人	B2C展開無し				
B2B 25万人	B2B 1,400 万人	B2B 1.2億人	B2B 3.3億人	B2B 4,800 万人	B2B 4,900 万人		
日本 *1 1.28億人 1.36億台	中国+韓国 *1 14.03億人 10.06億台	ASEAN *1 5.30億人 5.67億台	インド *1 12.58億人 8.94億台	中南米 *1 1.33億人 1.17億台	トルコ *1 7,400万人 6,532万台	欧米 *1 10.90億人	

*1 国名下の人口、及び携帯電話普及台数は該当エリア内の展開予定国の合計数です。

*2 人口カバー率は展開予定国の人口に対しての率となります。

当社展開予定エリア / 主な協業チャネル会員数

ASEAN

フィリピン (B2B)

SmartCommunications
5,000万人

SunCellular
1,600万人

Globe Telecom
3,100万人

MetroDeal
最大手EC 200万人

インドネシア (B2B+B2C)

AXIS
1,523万人

Telcomcel
8,950万人

Indosat
3,965万人

日本 (B2B)

ヤマダ電機
リテーラー 3,000万人

トルコ (B2B)

AVEA 1,500万人

南米

メキシコ (B2B)

NEXTEL
378万人

Movistar
1,986万人

Iusacell
662万人

チリ (B2B)

Movistar
896万人

Entel
829万人

中国+韓国

中国 (B2B)

中国図書網 書籍EC 300万人

百聯集団 家電EC 1,000万人

美宜佳 コンビニ 100万人

韓国 (B2C)

KT 1,627万人

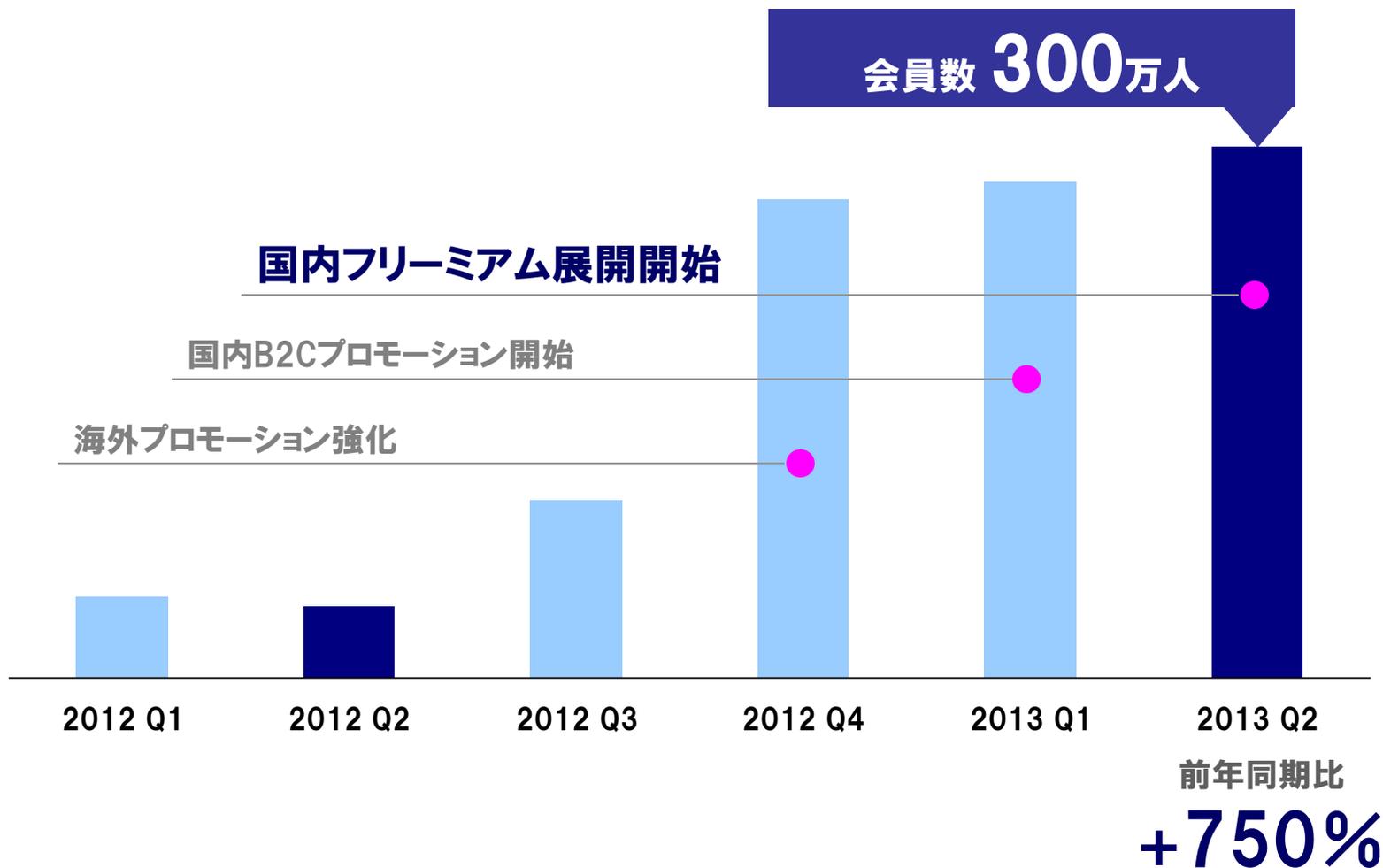
インド (B2B)

Aircel
6,257万人

Idea Cellular
9,832万人

Airtel
1億7,877万人

当社サービス利用会員推移



2013_Q2: 国内フリーミアム実施

国内のみB2Cでのプロモーションを強化。
Q2期間中（4～6月）フリーミアムを開始し、26万人獲得。



有料会員のプロモーションと比較し、
大幅な会員増加を実現。

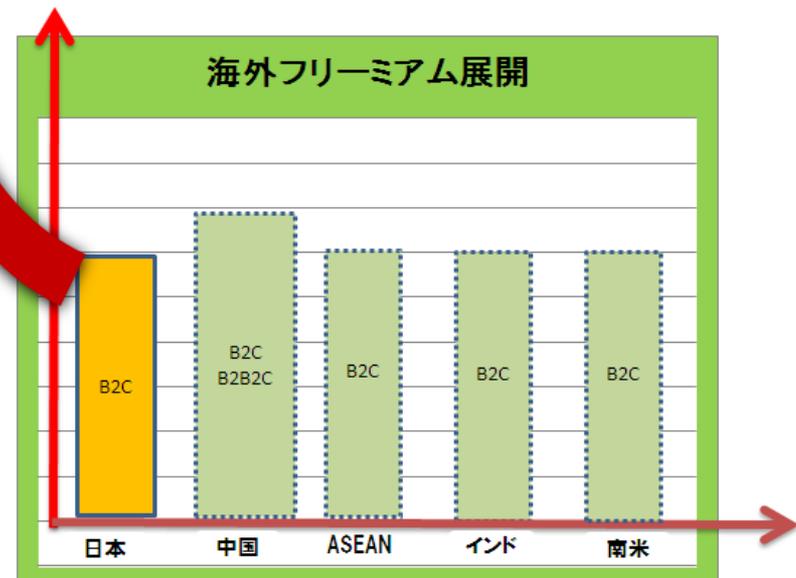
FREE会員からの
1DLユーザー
有料化率
20%up

2013_Q3: 海外フリーミアム展開

中国・ASEAN・インド・南米にて
フリーミアム展開を実施。



海外については、通信キャリアとプロ
モーションコスト0（ゼロ）展開が可能！



The logo for SmartEbook.com is centered within a black diamond shape. The text "SmartEbook.com" is written in a bold, sans-serif font. "Smart" and ".com" are in white, while "Ebook" is in red.

SmartEbook.com

**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。