

平成25年12月期 第3四半期
決算補足説明資料

「再成長戦略」の進捗について ～2013年Q3トピックスとQ4戦略方針～

2013年11月14日
株式会社SmartEbook.com



目次

1. 当社の事業戦略方針

2. 当社の資産・リソース状況




3. 2013年Q3のトピックス

4. フリーミアム・ソーシャルリーディングの実証結果

5. 2013年Q4の戦略方針

1.当社の事業戦略方針

大手との競争を避けながら多くのユーザへ当社の、「本棚ビューワーアプリケーション」で本をコレクションさせ継続利用させる戦略。

事業 ドメイン	 Global	 e-books	 Smart Phone	左記3点での展開
事業 戦略	BtoBtoCのビジネスモデルをメインに展開			
	マルチデバイス対応のe-booksプラットフォームとしての地位を確立			
	経済成長エリアにて多くの好ポジションを確保			
	プレミアム戦略・ソーシャルリーディング戦略での展開を軸に規模を拡大			
	各国現地ローカルe-booksプレイヤーのM&Aも機動的に実行			

2.当社の資産・リソース状況

プラットフォーム・ビューワーアプリケーション・コンテンツの3点セット提供にて流通パートナー拡大、独自のビジネスモデル・特許を活用して、効率的なユーザー獲得と生産性の向上を図る。

1 プラットフォーム	14キャリアに採用 マルチデバイス・8言語に対応し、世界各国キャリアの課金決済を導入済みのe-booksプラットフォームと、マルチデジタルコンテンツの配信が可能なプラットフォーム、新聞等ニュース配信プラットフォーム等を展開	2 流通チャンネル	26社との協業 多岐に渡るチャンネルとの協業 リテラーやSNSとの協業も拡大中
3 コンテンツ	8,000社以上 各国のメジャー出版社と配信契約 広く/深い許諾範囲	4 特許	3カ国での特許取得 ソーシャルリーディングの独自特許 日本・米国・英国での取得(中国取得中)
5 ビューワーアプリケーション	多機能実装 DL/ST/ブラウザ、マルチファイル対応 出版社指定DRM/UIをクリア	6 ビジネスモデル	ユニークなビジネスモデル e-books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
7 顧客資産	300万人以上の会員資産 国内・中国を中心に会員数が増大 その他海外の会員数も順次拡大中	8 海外子会社支店	11カ国での展開 各エリアでの拠点の整備が進行中 現地チャンネル/出版社の開拓が促進

3.2013年Q3のトピックス(新規サービスの開始状況)

インド・中国・インドネシアのキャリア及びリテラーサービスを開始。
Q4に向けて更にASEAN・南米圏でも新たなサービスを開始予定。

7月
6日



インド Aircel
(キャリア顧客数：6,357万人)



インドで3G・データユーザー保有率2位の通信キャリア

※PC・iOs・Android・BlackBerryのマルチデバイス対応

7月
11日



中国 中国図書網
(ECサイト顧客数：300万人)



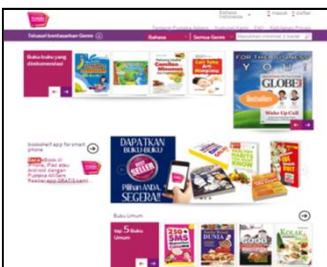
1998年から書籍EC展開する中国ネット書店最大手リテラー

※PCにてアリペイ・ネットバンク決済対応

9月
19日



インドネシア AXIS
(キャリア顧客数：1,523万人)



インドネシアで最も成長力のある大手GSM携帯電話の通信キャリア

※PC(カワウ)・iOs・Androidのマルチデバイス対応

直近の予定



MOVISTAR/チリ
(キャリア：896万人)



Entel
(キャリア：829万人)



NEXTEL
(キャリア：378万人)



百聯集團
(ECサイト：1,000万人)



Smart Communications
(キャリア：5,000万人)



VTC Online
(SNS：1,300万人)



Sun Cellular
(キャリア：1,600万人)



MOVISTAR/メキシコ
(キャリア：1,986万人)



A-PRICE
(ECサイト：50万人)

3.2013年Q3のトピックス(新規ライセンス獲得状況)

日本では人気週刊誌・月刊誌等の雑誌ラインナップが拡充。
グローバルエリアでも各ローカル有力コンテンツを多岐ジャンルで獲得。

日本

人気週刊誌・月刊誌等の雑誌ラインナップが拡充 更に追加配信予定



「美的 (BITEKI)」 小学館
「週刊ダイヤモンド」 ダイヤモンド社
「WORLD SOCCER DIGEST」 日本スポーツ企画出版社
「SPA!」 扶桑社

中国

これまでに大量獲得してきた小説及び雑誌に加え、メジャー新聞も獲得



都市丽人 ライフスタイル誌
「幻之武士」 廖廖茶/华夏天空小说网
时尚北京 ファッション誌
羊城晚报 広東省TOP新聞

ASEAN

インドネシア・ベトナムを中心に、トップセラー・人気雑誌を獲得



Beritasatu Media (インドネシア)
PT Tiga Serangkai Pustaka Mandiri (インドネシア)
RSVP Co, Ltd (ベトナム)
TGM Joint Stock Company (ベトナム)

南米

メキシコNO.1新聞を獲得し更に大手雑誌社・出版社との新規契約を促進



Operadora de Marcas de Entretenimiento
COSMOPOLITAN
Mango Editores S. A. de C. V.
EL UNIVERSAL

3.2013年Q3のトピックス(その他展開状況)

日本のコンテンツの海外発信を総合的に支援する、
コンテンツ海外展開等促進基金(J-LOP)からの助成金交付が決定

日本×南米

本助成金「ジャパン・コンテンツ ローカライズ&プロモーション支援 助成金」(略称: J-LOP)は、日本のコンテンツの海外展開に必要な「ローカライズ」や「プロモーション」への支援等、海外発信に対する総合的な支援を実施することにより、日本ブーム創出に伴う関連産業の海外展開の拡大、観光等の促進につなげることを目的としている。当社では、南米において、日本の漫画を配信するために、スペイン語翻訳するにあたり、本助成金の交付が決定された。



日本
漫画

※「ジャパン・コンテンツ ローカライズ&プロモーション支援 助成金」(略称: J-LOP)についての詳細はJ-LOPウェブサイトをご参照下さい。

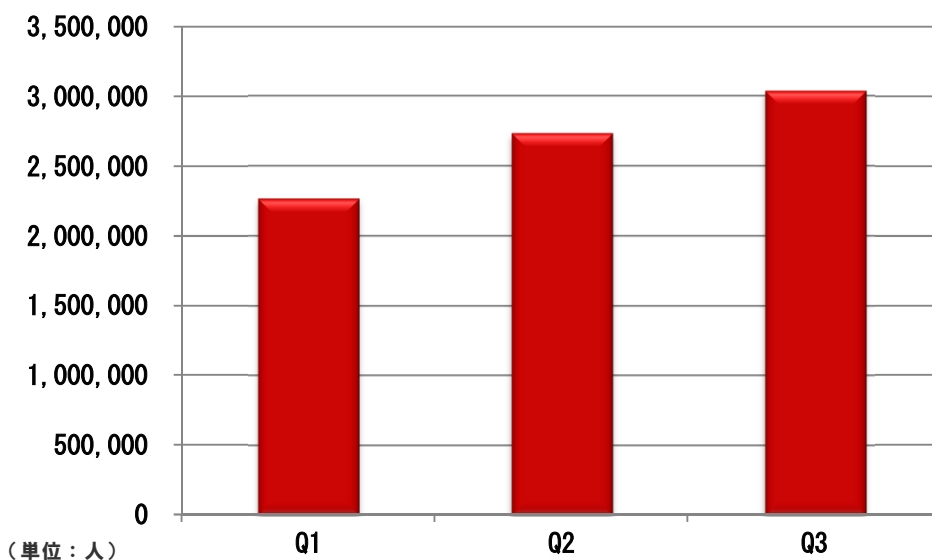
<http://j-lop.jp/>



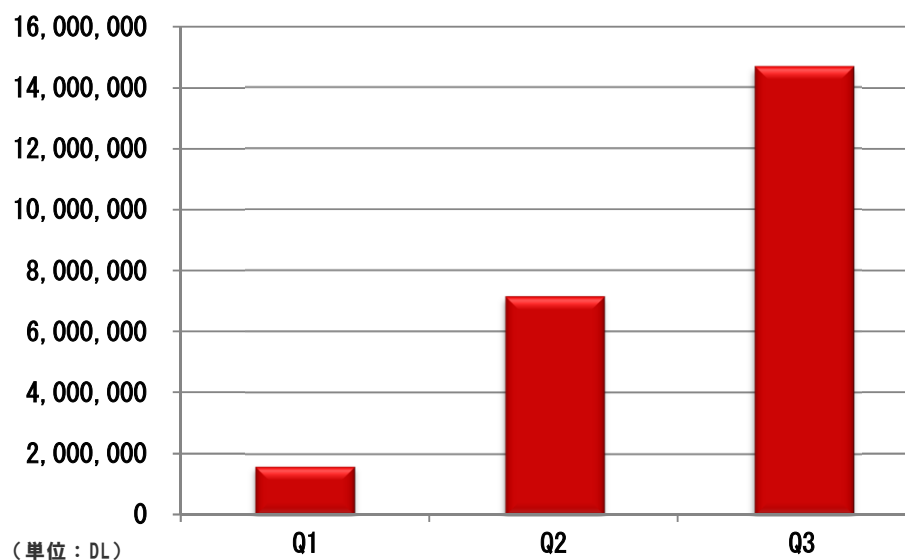
4.フリーミアム・ソーシャルリーディングの実証結果

フリーミアム及びソーシャルリーディング展開にて、効率的なユーザー獲得が可能に。ビッグデータを活用したマーケティングと、サイト運用ノウハウの改善にて生産性向上。当社推奨のビジネスモデルにて、着実な会員数・ダウンロード数の積上げを実証した。

2013年の会員数累計(グローバル)



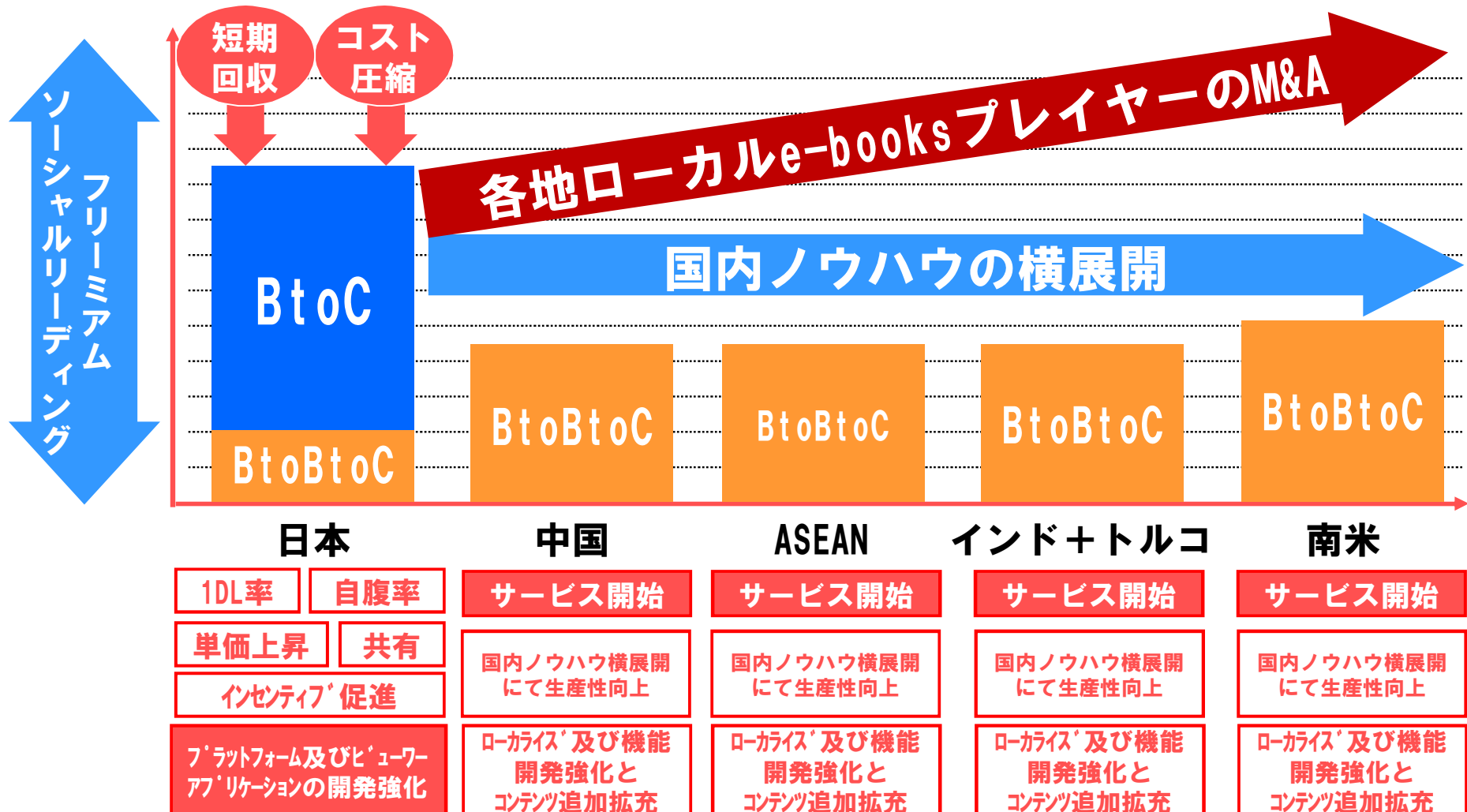
2013年のダウンロード数累計(グローバル)



無料会員の有料会員化率は30日以内 **15.1%~23.8%** へ上昇。
有料化した当月(30日以内)利用金額は **594円~793円/人**。
会員の次月継続率は2013年度平均 **83.87%** と高水準をキープ。

2013年Q4の戦略方針

日本国内では新規ユーザー獲得コストを圧縮しながら効率的にプロモーションを実施。
 運用ノウハウにて生産性を向上させながら投資回収期間を継続的に短縮。
 そのノウハウをグローバル展開させ、更に各地のe-booksプレイヤーM&Aも検討。



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

SmartEbook.com

**SmartEbook.comは
e-books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。