

2014年 第15期 経営戦略方針のご説明

2014年2月19日
株式会社SmartEbook.com



2013年までの経緯と2014年の課題

これまでの経緯

フィーチャーフォン着メロ展開 → フィーチャーフォン着うた展開 → フィーチャーフォンからの転換期 → **スマートフォンへ**

2011年 中期ビジョン策定「e-booksフォーカス選択」

BtoBtoC×グローバル×スマートフォン
…どう世界で競争価値を確立するか？

投資

当社が整備・確保できたリソース

キャリアリレーション

出版社契約

プラットフォーム

ビューワーアプリ

ビジネス特許

各国子会社

しかし、まだ大きくキャッシュを生めていない

2014年課題

変化（キャッシュフローを創出する・キャッシュアウトを抑制する）

= 決断 =
継続拡大か 合理化か？

方針

リストラクチャリング実行にて早期黒字化実現へ

当社が整備・確保できたリソース

BtoBtoC×グローバル×スマートフォンのe-books市場で 世界で競争価値を確立する為に多くのリソースを整備・確保

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 Social Reading分野での独自特許 JP/US/UKでの取得(CNは取得中)
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

リストラクチャリング方針

コスト カット 1	サービスの統廃合 不採算サービス等の統廃合を行い、事業系コストを圧縮する。
コスト カット 2	社内フロー変更 社内フローの改善とシステム自動化にて、全社運用合理化を図る。
コスト カット 3	ローコストオペレーション 大部分の業務を外注化し、ローコストでの事業運営を実現する。
コスト カット 4	経営管理コスト圧縮 一部海外子会社の統廃合等再編にて、経営管理コストを削減。
コスト カット 5	固定資産の減損処理 サービスの統廃合等に伴い、対象資産の除却処理を実施する。

支出抑制にて収益性を大幅改善する

差別化したe-booksサービス運営強化

集客 UP	PC向けサービスの強化 PC領域に向け、ストリーミング型ブラウザビューワー機能を強化する。
集客 UP	広告モデルの追加 facebook等を活用した新規広告モデルを追加し、ユーザー獲得を強化。
集客 UP	協業モデルの追加 携帯キャリアの月極プランとしてのe-booksサービス展開促進。
単価 UP	ePub3.0対応 版面タイトル(話ではなく巻)拡充に向け、新フォーマットに対応する。
単価 継続 UP	雑誌タイトルの拡充と定期購読の開始 ダウンロード型アプリ機能を強化すると共に、雑誌定期購読も開始する。
継続 集客 UP	ポイントインセンティブの強化 ユーザーに対する付与ポイント制度を見直し、入会率や継続率を向上。

集客・単価・継続の各成長ドライバを向上させる

The logo for SmartEbook.com is centered on the page. It consists of 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

**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。**