



2014年12月期 第3四半期 業績概要

2014年11月14日
株式会社SmartEbook.com
証券コード：2330

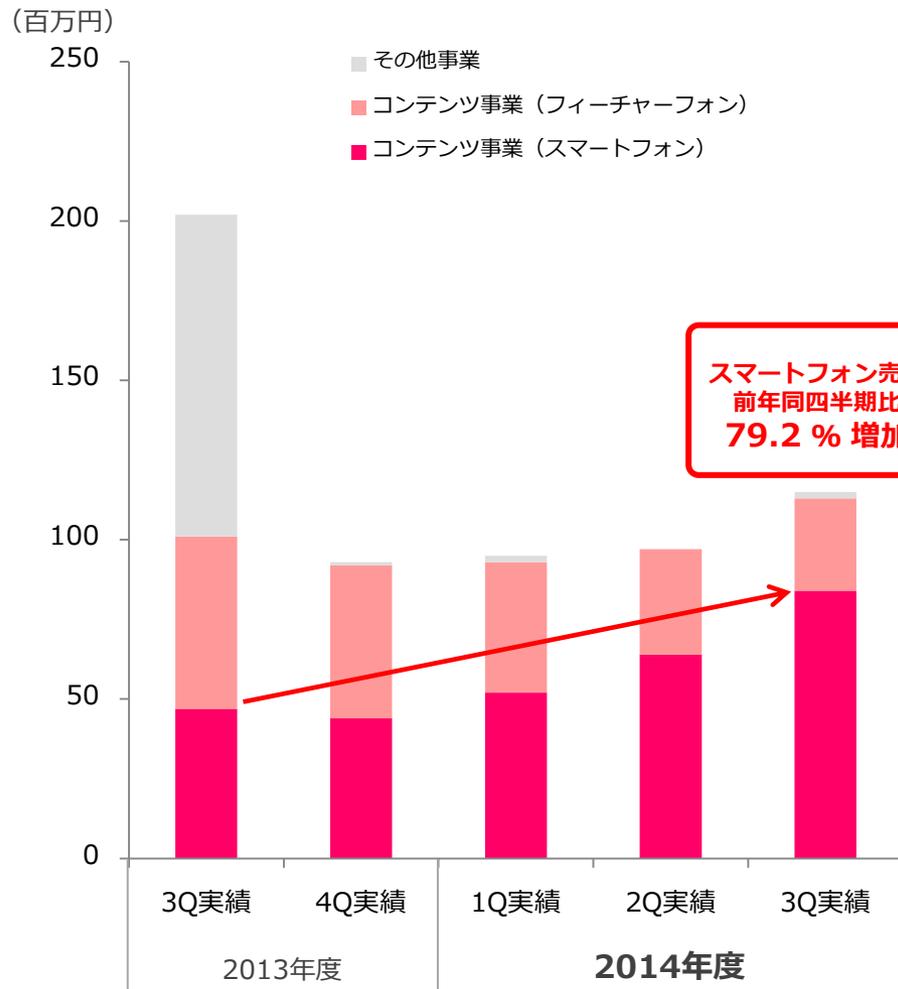
**2014年12月期
第3四半期
業績概要について**

効果的なプロモーション展開と、最大限の合理化により、 コンテンツ事業は増収し、費用圧縮にて利益率は改善

	2013年度 第3四半期	2014年度 第3四半期	前年 同四半期比	主な増減要因
売上	365	313	▲14.2%	売上高に関して、前年同四半期比では減収するも、コンテンツ事業に関しては20.9%の増収となった。 (前年度においては、その他事業を含む為)
売上総利益	45	160	250.1%	また、売上原価に関しては、システム関連の合理化等により、サービス運営にかかる費用、ロイヤリティ費用ともに圧縮し、売上総利益率では52%改善に至った。
販売管理費	1,195	741	▲38.0%	収益拡大の為、プロモーションは効率化をしつつも拡大。その他のコストは徹底的に抑制し、販売管理費全体は大幅に圧縮。
営業利益	▲1,149	▲580	-	主軸であるコンテンツ事業の増収と、原価及び販売管理費全般のコスト抑制効果により、赤字幅は改善した。 但し、黒字化に向けては引き続き、更なる改善が課題であり、継続して収益拡大と各種コスト抑制を行う。
経常利益	▲1,120	▲561	-	
当期純利益	▲1,137	▲632	-	

(単位：百万円)

スマートフォンの有料会員数増加にて、 前年同四半期比 79.2%の成長



主な増減要因

スマートフォン 売上

継続利用性の高いユーザー獲得と、サービス内容の改善により、継続売上及び顧客売上単価が向上。
無料会員及び従量課金のみ利用の会員を、月額継続課金会員へ移行促進。

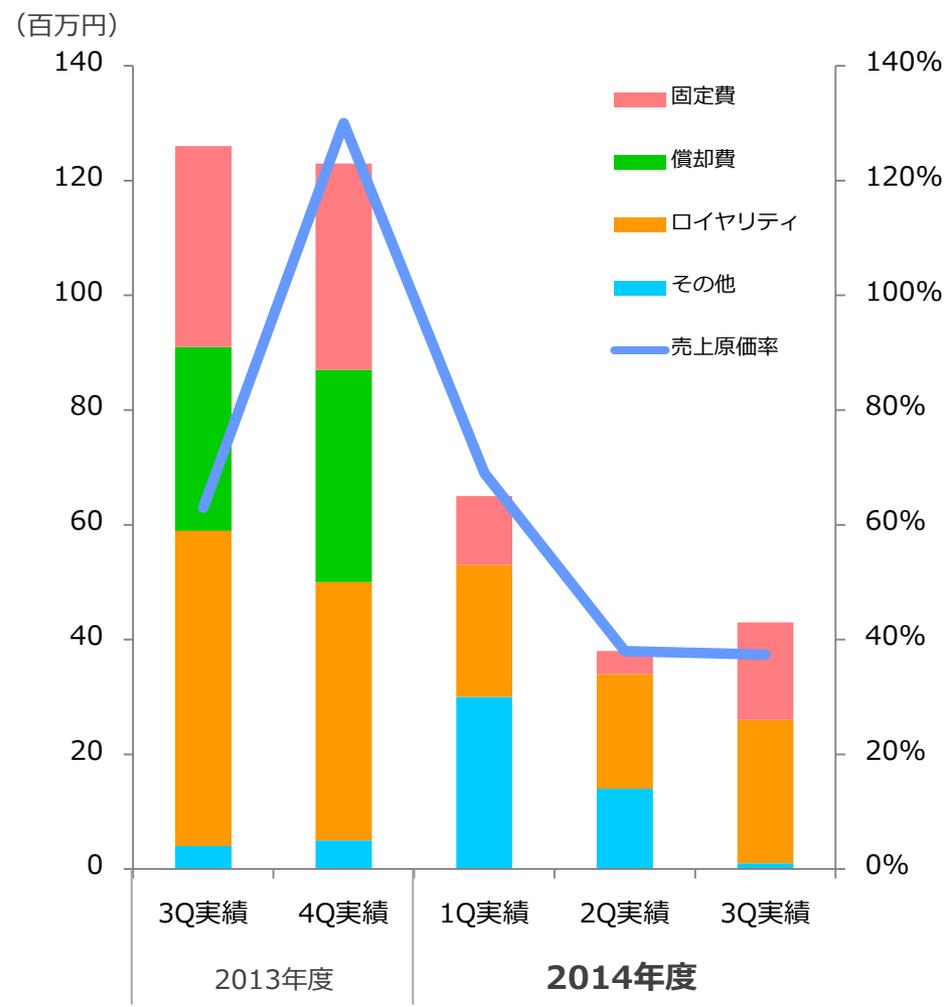
フィーチャーフォン 売上

スマートフォンへの切り替えによるフィーチャーフォン市場全体の縮小傾向によって減少しているが、早期に投資回収できるプロモーション手法に限って効率的な会員獲得を積極的に実施。

その他

新たな取り組みである広告展開（サービス内でのリワード広告）及び、アプリ販売（ゲーム及びツール等）の収益取込が開始。

サービスクォリティは維持しつつ、 徹底した効率化とコスト削減を実施



主な増減要因

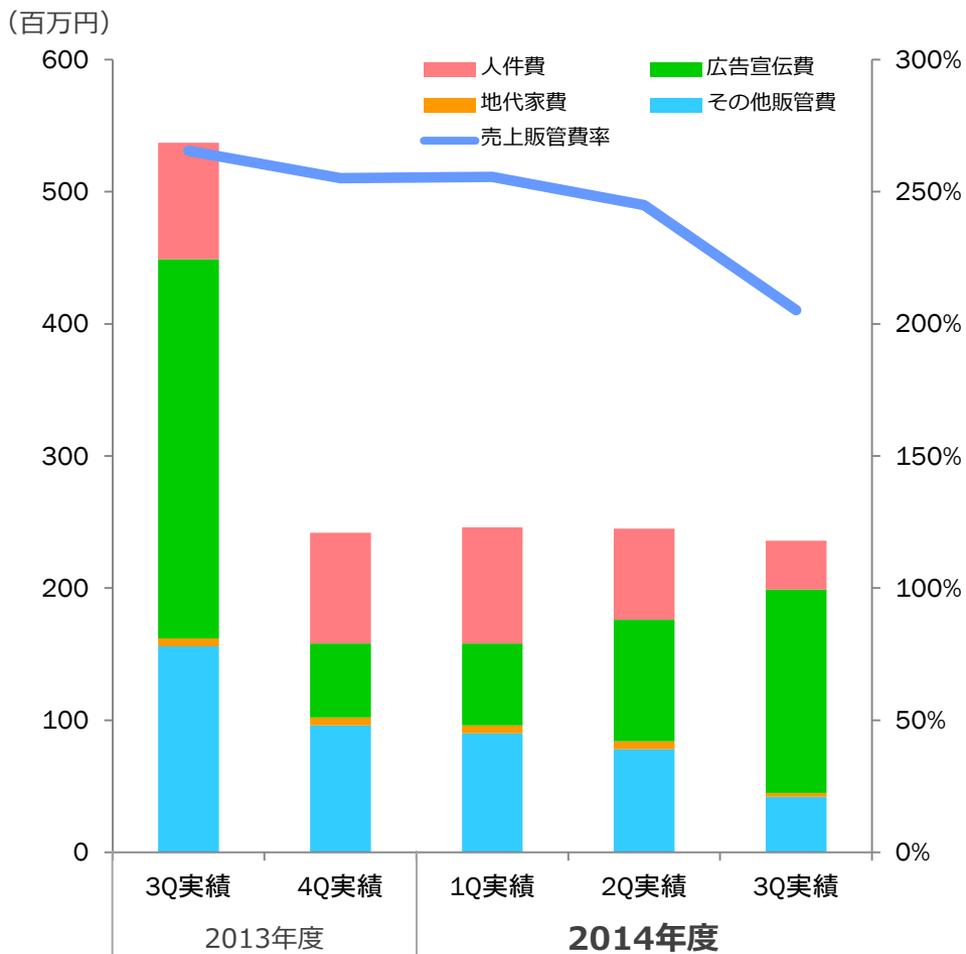
固定費

サービスサイト統合及び効率的なサービス運営のために切り替え導入したシステムが安定稼働開始し、サービスの更新や軽微なシステム改修の度に発生していたコスト等が圧縮。

ロイヤリティ

電子書籍コンテンツの取次手数料圧縮により、前年同四半期ロイヤリティ率が27%から22%と5ポイント減少。

収益拡大に向けて効率を重視したプロモーションを強化、 それ以外の販売管理費は、最大限の合理化を実施



主な増減要因

人件費

システム導入による自動化やサービス統廃合により、運營業務全般の効率化を図り圧縮。

広告宣伝費

良質なユーザーを積極的に獲得したため、プロモーションによる一人当たりの獲得単価と広告宣伝費全体は増加。

地代家賃

人員削減等に際して、本社オフィスの約3/4を解約し、関連コストの大幅削減を実施。

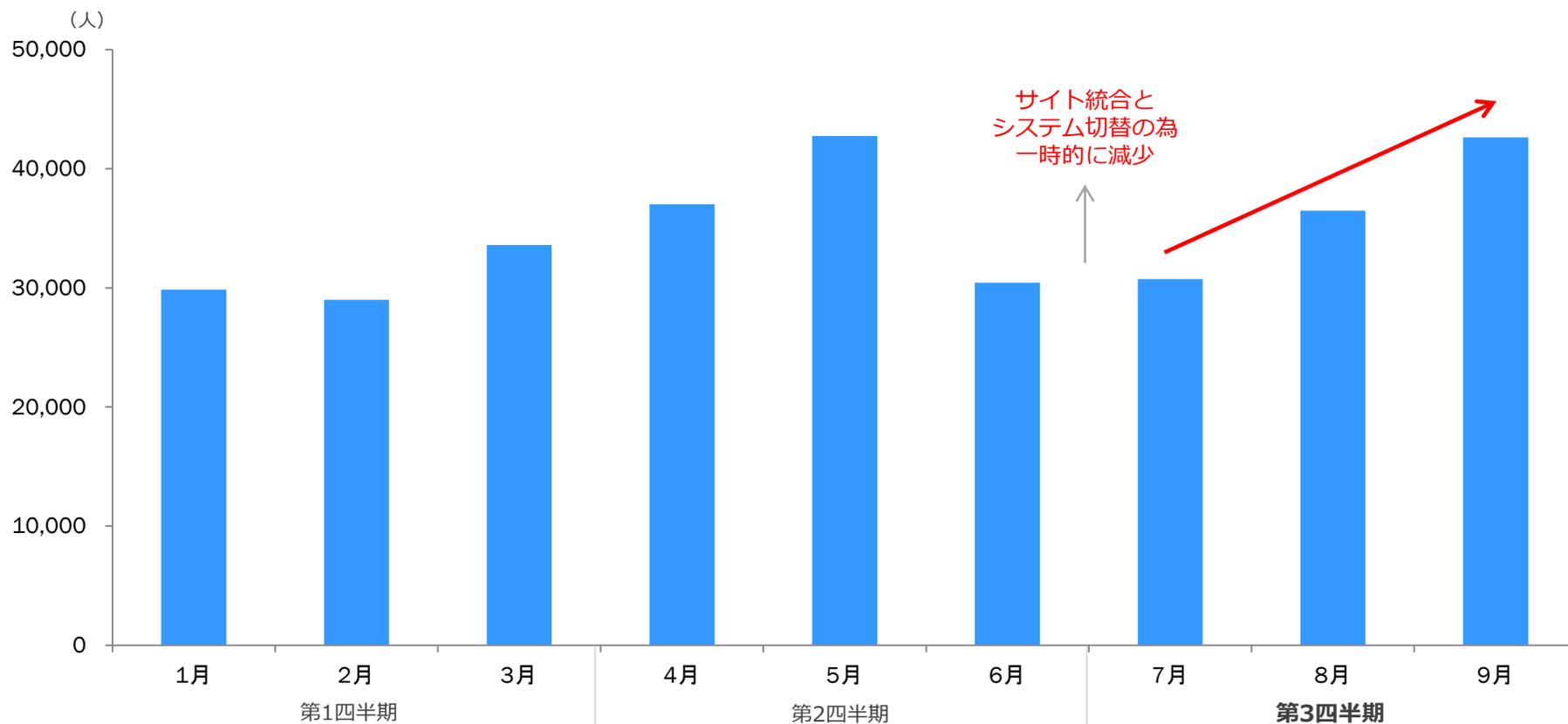
その他

旅費交通費、通信費、社内ネットワーク関連費用など全般の見直しを図り、様々なコストを削減。

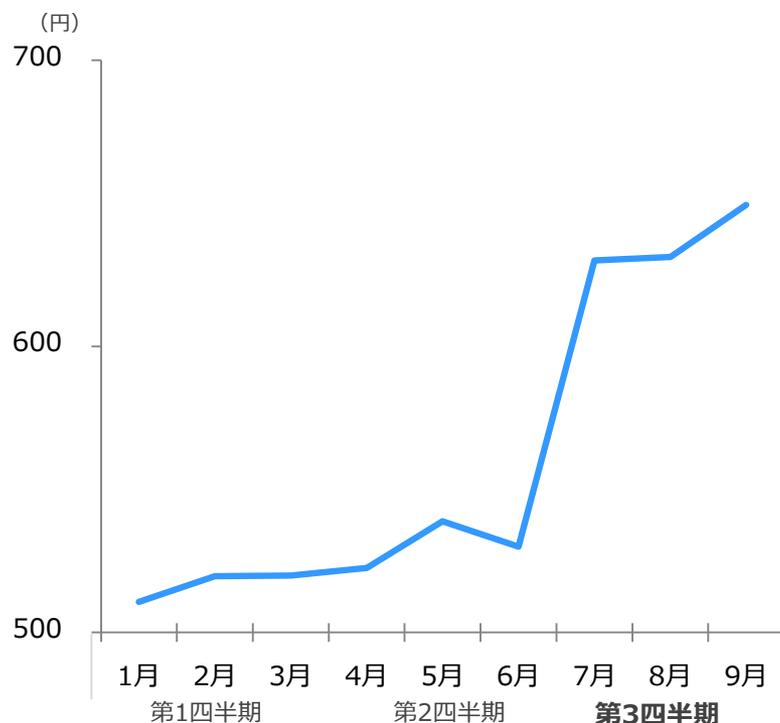
スマートフォン展開 参考数値について

取扱タイトルの拡充、効果的なプロモーションにより、 会員数の純増ベースは好調

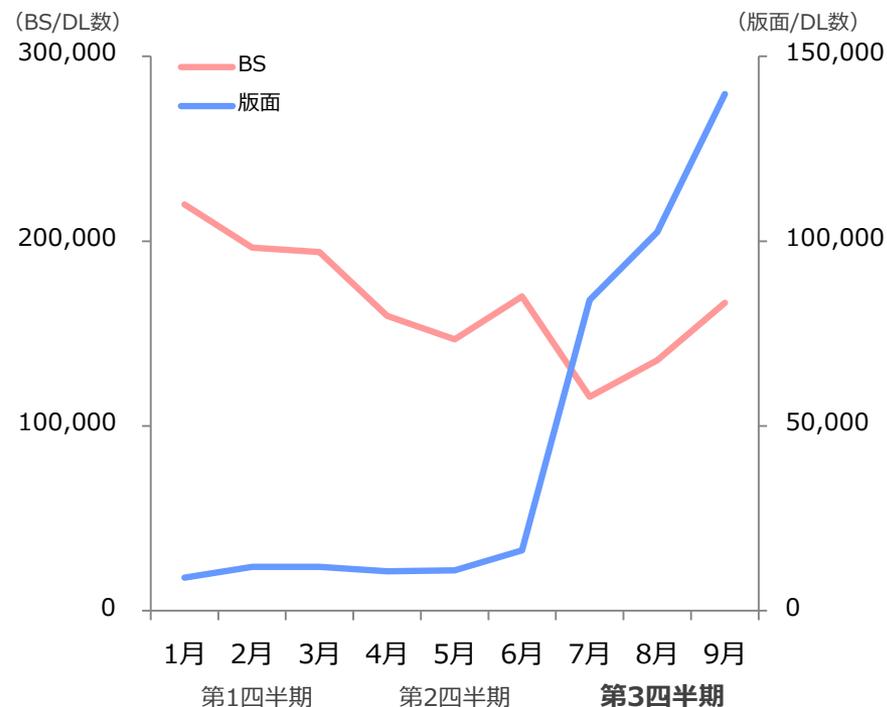
■課金対象会員数の推移



サイト利便性の向上及び効果的なプロモーションにより、顧客売上単価やダウンロード数も順調に上昇



■ 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)

—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