

Top Message

持続的成長に向けて

代表取締役社長

前多 俊宏



🔑 2015年9月期を振り返る

スマートフォン有料会員数 600万人を突破

当社の強みは全国の携帯ショップに来店されるお客さまにコンテンツを販売促進するリアルアフィリエイト (RAF) が圧倒的No.1の規模を有していることです。この強みを最大限に活かし、端末の商戦期や新機種発売のタイミングを中心に積極的なプロモーションを展開しました。その結果、スマートフォン有料会員数は600万人まで拡大し、全体有料会員数合計は794万人と純増させることができました。

最高益を更新

連結業績は売上高・利益ともに過去最高を更新することができました。

売上高は、主力サービスにおいて顧客単価 (ARPU) の向上が図れていること、携帯キャリア系月額定額使い放題サービス向け売上高の拡大等により、33,461百万円 (前期比8.0%増) と増収となりました。

営業利益は、販売費及び一般管理費についてメリハリを効かせながら適切にコントロールしたことにより、4,245百万円 (同66.0%増) と大幅な増益となりました。

2015年9月期 連結業績

売上高	33,461百万円 (前期比8.0%増)
売上総利益	28,022百万円 (同7.8%増)
営業利益	4,245百万円 (同66.0%増)
当期純利益	2,607百万円 (同94.9%増)
1株当たり配当金	14円 (同5.5円増)

🔑 2016年9月期業績予想について

2期連続の最高益更新に向けて

引き続きスマートフォン有料会員数の拡大に注力するとともに、顧客単価 (ARPU) の向上にも取り組むことにより、2期連続の最高益更新を目指します。当社の強みであるRAFネットワークを活かし、ARPUの高い自社コンテンツの販売促進、およびスマートフォン有料会員数の拡大を図ります。また、お客さまのニーズを汲み取りながら満足度を高められる付加価値の高いサービスのラインアップ拡充にも努めます。

2016年9月期基本方針

- ▶ **スマートフォン有料会員数のさらなる拡大**
RAFネットワークの強化
- ▶ **顧客単価 (ARPU) の向上**
コンテンツ・サービスの充実
- ▶ **中長期的な取り組み**
ヘルスケアサービスの売上実現フェーズ

2016年9月期 連結業績予想

売上高
35,000百万円 (前期比4.6%増)

営業利益
4,700百万円 (同10.7%増)

親会社株主に帰属する当期純利益
2,700百万円 (同3.6%増)

1株当たり配当金
16円 (同2円増)



持続的成長に向けて

スマートフォンサービス市場の中で、拡大が見込める分野で有料会員数の増加を図るほか、スマートフォンならではの新たなサービス開発による事業機会の創出にも積極的に取り組み、持続的成長に向けた取り組みを行っていきます。

特にヘルスケアサービス事業については、将来の成長ポテンシャルが大きく、お客さまに使い続けていただける「一生のとも」のようなサービスになり得ることから、当社の経営資源を集中させ、中長期的に取り組んでいく方針です。

24時間医療従事者が回答する健康Q&Aサイトの『カラダメディカ』の有料会員数は拡大傾向が続いているので、このサービス内容を拡充させていくとともに、他のヘルスケアサービスとの連携強化にも取り組んでいきます。

また、遺伝子解析サービスや電子お薬手帳、健診サービス、栄養相談サービス、機器連携サービスなどを相互に連携・統合させるとともに、ビジネスとしての仕組みを確立することにも推進していきます。