2014年3月期 第2四半期
決算補足説明資料

m-up.com
www.m-up.com

2013年11月14日
株式会社エムアップ

目次

- 2014年3月期第2四半期 決算概要 ・・・・・・・ 2
- 業績予想、今後の事業戦略 ・・・・・・・ 11
- 当社の特長・強み ・・・・・・・ 17
- ご参考 ・・・・・・・ 21

2014年3月期第2四半期 決算概要

第2四半期決算実績

●人員増、上場関連費用もあり、経常減益

（百万円）

	2012年4-9月 連結実績	2013年4-9月 実績	前年同期比 増減額	前年同期比 増減率
売　上　高	1,991	1,852	△ 139	△ 7.0%
売上総利益	639	602	△ 37	△ 5.8%
売上高総利益率	32.1%	32.5%	—	—
販売費及び一般管理費	332	373	41	＋ 12.3%
営　業　利　益	306	228	△ 78	△ 25.5%
売上高営業利益率	15.4%	12.3%	—	—
経　常　利　益	310	232	△ 78	△ 25.2%
税引前四半期純利益	310	258	△ 52	△ 16.7%
四半期純利益	179	162	△ 17	△ 9.4%
1株当たり純利益（円）	27.6	24.2		
1株当たり純資産（円）	193.0	220.1		

（注）2012年4-9月期の1株当たり指標は、2012年8月の株式分割（1：2）および2013年1月の株式分割（1：2）を反映し遡及修正して表示。
2013年4-9月期は、5月に（株）エアップAEを吸収合併したことに伴い非連結の財務情報である。

2014年3月期第2四半期決算のポイント

- **NTTドコモの定額制使い放題サービス「スゴ得コンテンツ」へ初の参入**
  ⇒サービス開始後、全コンテンツ（約100）の中で、**1位を7週連続キープ**

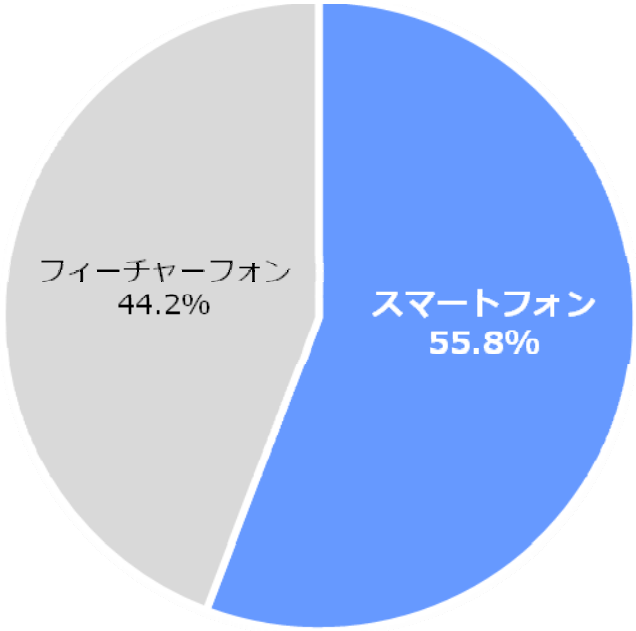
- **スマートフォン向けコンテンツ「しゃべってキャラ™」の積極的な拡充**
  ⇒「しゃべってdキャラとり放題」はキャリアメニューカテゴリ**10カ月連続1位キープ**
  「テレ東★アニメコンシェル」「GACKT★コンシェル」を開設するなど新ジャンルと協業

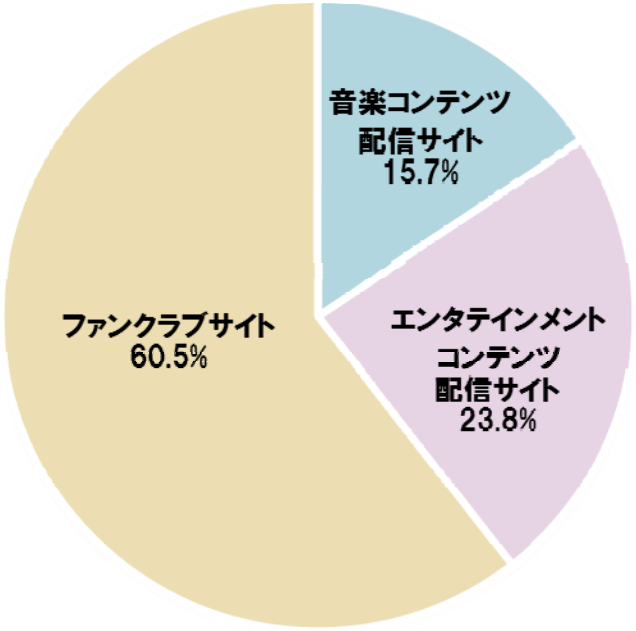
- **大手レコード会社直販サイトをはじめ、EC直販事業を順次拡大**
  ⇒クラウン徳間ミュージック販売（株）との協業、
  韓流スター公式サイト公認ショップ『韓流★通』等を開設

- **9月27日、東京証券取引所 市場第一部 へ市場変更**

会員の状況

携帯コンテンツ配信事業における会員の状況
（2013年9月末現在）

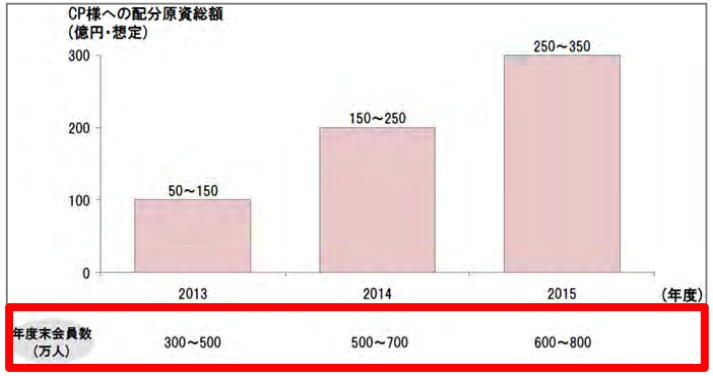




「スゴ得コンテンツ」に“初”の参入

【スゴ得コンテンツとは】
- NTTドコモが、**2013年５月16日**よりサービスを開始した、定額制で厳選コンテンツが使い放題のサービス。
- 100サイト限定で、**「マチキャラ・しゃべってキャラ」**ジャンルでは、**唯一、当社のみ参入。**
  ⇒優位性から長期間に渡り上位をキープ
- 他にも、当社では**「韓流大好き！」**が選定

出典：docomo 提供資料より



au スマートパス と同規模の会員獲得を想定

【会員数予測】 2013年度 300～500万人
2014年度 500～700万人
2015年度 600～800万人

2013年6月～8月
ウィークリーランキング
連続7週間第１位!!



スゴ得コンテンツの会員数も順調に推移

今後は、他キャリアのコンテンツ使い放題サービスにも積極的に参入を目指す

（参考）



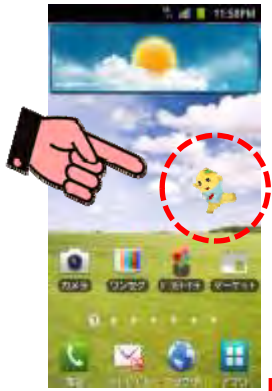
KDDIのスマートパスは、2012年の3月1日よりサービスを開始し、わずか1年半ほどで会員数が**800万人を突破**致しました。（月額390円）

※2013年9月末発表

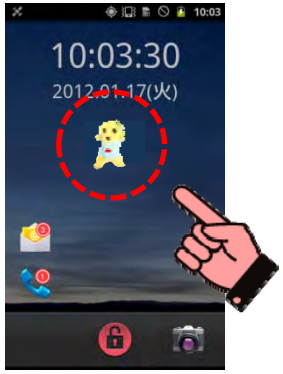
「しゃべってコンシェル」とは

NTTドコモ スマートフォン向けサービス「マチキャラ」の進化版サービス

ホーム画面



ロック画面



ホーム上のマチキャラをタップして話しかけると、ユーザの言葉を理解して、「機能呼出」、「情報検索」、「雑談」を行います！

音声エージェント起動



音声認識
意図解釈



©ふなっしー

〇〇さんにメール

東京から渋谷の
乗換案内教えて



はじめまして

※イメージ図

機能呼出

メールを起動するなっしー！



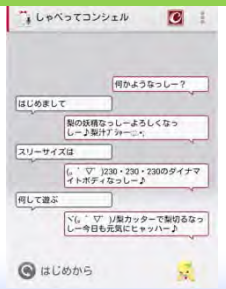
情報検索

東京から渋谷の乗換案内
を調べたなっしー！



雑談

梨の妖精なっしーよろしくなっしー♪梨汁ﾌﾞｼｬｰ::.*;



「しゃべってコンシェル」の順調な拡大

「しゃべってdキャラとり放題」…サービスインから10カ月連続1位継続中

さらに…

人気アナウンサー事務所やアーティスト、アニメ作品、テレビ局など幅広いジャンルを題材とした、しゃべってキャラ専門サイトを複数立ち上げ

⇒ 総合サイト「しゃべってdキャラとり放題」を中心に、シェアを順調に拡大中

姉妹サイトの制作・配信実績



6月オープン
『GACKT★コンシェル』



6月オープン
『マクロス★コンシェル』



7月オープン
『cent.FORCE☆コンシェル』



7月オープン
『テレ東★アニメコンシェル』

主なキャラクターの制作・配信実績

ガチャピン・ムック  ©FUJITV KIDS	ペガサス星矢  ©車田正美/東映アニメーション	アトム＆ドロンジョ  ©TEZUKA PRODUCTIONS/©TATS UNOKO PRODUCTIONS	小林麻耶  ©cent.FORCE	皆藤愛子  ©cent.FORCE
ちびまる子ちゃん  ©さくらプロダクション／日本アニメーション	ウルトラマン  ©円谷プロ	おじゃる丸  ©犬丸りん・NHK・NEP	アクビガール  ©タツノコプロ/キッズステーション・AGP	秘密結社鷹の爪団  ©蛙男商会／DLE

他、タレント、アーティスト、キャラクター等、計150コンテンツ

- 他にも、ゆるキャラ、TBS、タツノコプロ、プロ野球等、しゃべってキャラ専門サイトを多数配信中
- 引き続き、当社の得意とする「アーティスト・俳優・スポーツ選手・声優・ アナウンサー・キャラクター＆アニメキャラクター」等の幅広い獲得を継続

大手レコード会社直販サイト等、EC直販事業を順次拡大

●「クラウン徳間ミュージックショップ」を開設

（クラウン徳間ミュージック販売㈱との協業サイト）

・実績のあるアーティストから、話題の作品まで数多く商品を取り扱い

・加えて、新旧の『スタジオ ジブリ』映像商品群（DVD/Blu-ray）や関連商品を販売

クラウン徳間
ミュージックショップ



※ビクターエンタテインメント・オンラインショップ（2013年3月オープン）では、レコード会社直販サイトならではの様々な企画を展開。
・NHK連続テレビ小説「あまちゃん」のオリジナル特典やプレゼントキャンペーン
・デビュー35周年のサザンオールスターズの旧譜キャンペーンや、その他オリジナルグッズ独占販売等





←あまちゃん
キャンペーン



サザンオールスターズ→
キャンペーン

●韓流商品専門のオンラインショップ「韓流★通」を開設

・日本でも大人気のアーティスト商品や、本格派韓流スターの商品を販売

・韓流スター公認ショップとして、各事務所と連携したオリジナル特典の付与や、
韓国直輸入の韓流商品など、当オンラインショップでしか買えない希少商品の取扱い

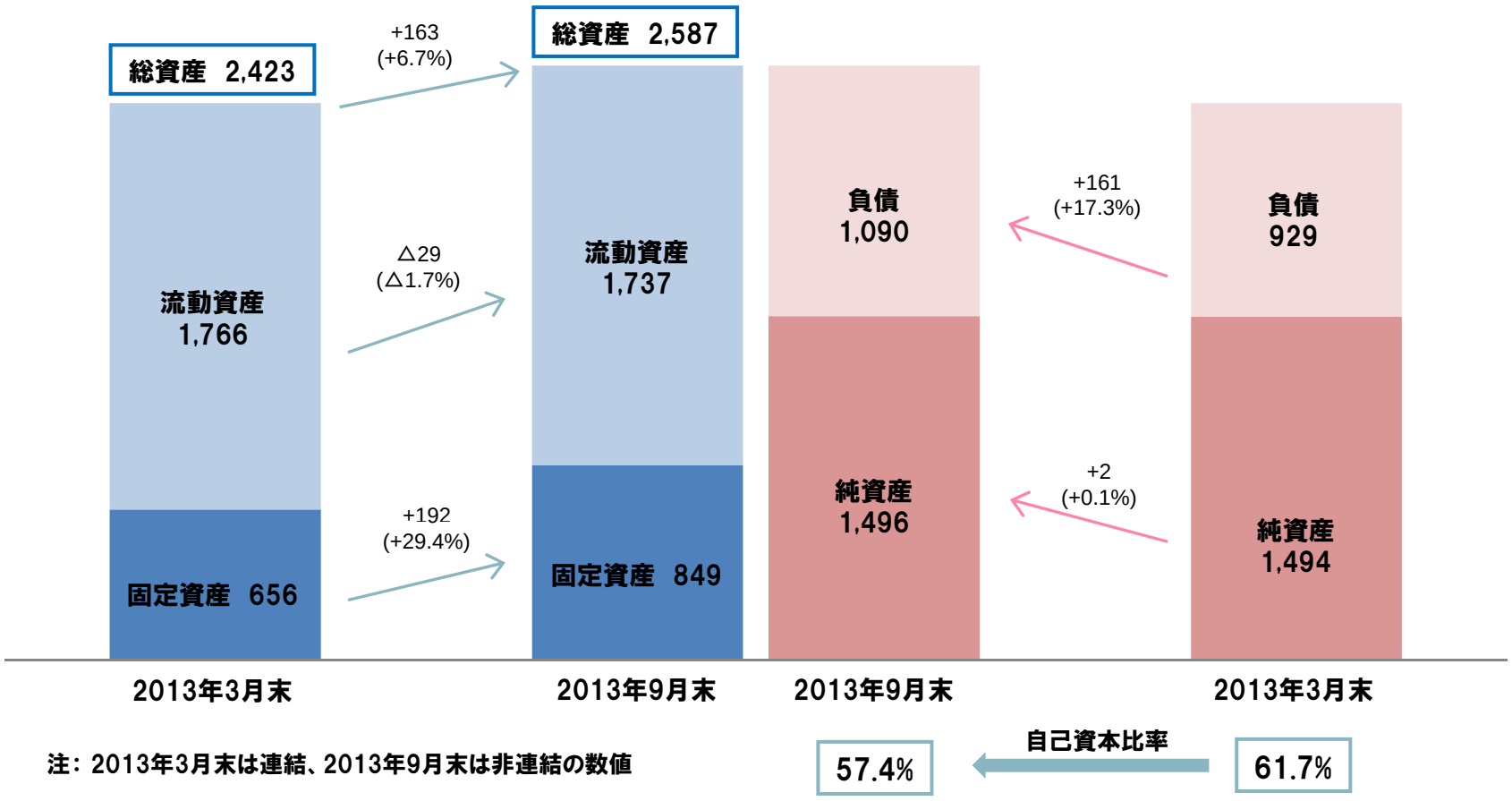
・国内最大の韓流ケータイサイト『韓流大好き！』、韓流スター「リュ・シウォン」、
「ソ・ジソプ」、「パク・シフ」など当社運営サイトの各公式ショップとして連携

韓流★通



要約連結貸借対照表

（単位：百万円）



注：2013年3月末は連結、2013年9月末は非連結の数値

有利子負債は、会社創立以来ゼロを継続

業績予想、今後の事業戦略

2014年3月期予算

（百万円）

	2013年3月期		2014/3期（予想）		
	金 額	百分比（%）	金 額	百分比（%）	前期比（%）
売　上　高	4,278	100.0	4,500	100.0	＋ 5.2
営 業 利 益	601	14.1	650	14.4	＋ 8.1
経 常 利 益	615	14.4	650	14.4	＋ 5.7
当 期 純 利 益	374	8.8	390	8.7	＋ 4.1
1株当たり純利益（円）	57.33		59.71		
1株当たり配当金（円）	17.25		18.00		

※ 売上高の伸びが低いことについて
　Eコマース事業については、買取販売から委託販売へのシフトを引き続き推進

※ 予想利益の伸びが低いことについて
　CD/DVDの新譜販売については、2013年度上半期の現時点での判明分のみを予想に反映

今後の事業戦略のポイント

- ゆるキャラ実行委員会及び株式会社ゆるキャラとの
  包括的な業務提携
- 「しゃべってキャラ™」のさらなる拡大
- ファンクラブサイトをはじめとした新規タレント獲得の継続
  ⇒NMB48のスマートフォン向けファンクラブサイト
- アーティスト以外へのファンサイト事業の進出
  ⇒「ビッグダディ」「美奈子」等のバラエティタレント分野
- BtoB事業への初の参入
  ⇒ぬいぐるみ等のゆるキャラグッズ・商品の企画・プロデュース、
  卸販売への取り組み

今期の取組み①

- 「ゆるキャラ実行委員会」及び「株式会社ゆるキャラ」との包括的な業務提携契約

ゆるキャラグランプリ …ゆるキャラ実行委員会が企画、運営

- エントリー数1700体、総投票数660万票を誇る国民的イベント
- 2010年グランプリの「ひこにゃん」、2011年グランプリの「くまもん」、2012年グランプリの「バリィさん」は人気キャラクターに



(C)2010熊本県 くまモン



いまばりゆるきゃら バリィさん(R)



【提携内容】

- 「ゆるキャラグランプリ」の運営管理
- 「ゆるキャラ」を使用したデジタルコンテンツの運営、配信
- eコマースサイトの運営

当社のデジタルコンテンツやeコマースに関するノウハウを活かし、「ゆるキャラグランプリ」の運営と、「ゆるキャラ」コンテンツのデジタル化、グッズ販売の拡充を図る

今期の取組み②

- **しゃべってキャラのさらなる拡大**
  11月、iPhone版の「しゃべってコンシェル」がリリースされるなど、しゃべってコンシェルの市場は拡大の流れ。

9月「ゆるキャラ☆コンシェル」リリース



熊本県



くまモン

愛媛県今治市



バリイさん

静岡県浜松市



出世大名家康くん

栃木県佐野市



さのまる

「ゆるキャラ☆コンシェル」は、「くまモン」や「バリィさん」をはじめとする人気ゆるキャラ達のしゃべってキャラ™やきせかえ、スタンプ素材など定番デジタルコンテンツが大集合のスマートフォン向けサイト。入会すると「ゆるキャラグランプリ」へ投票ができたり、“ゆるキャラ”の生みの親でもある“みうらじゅん”全面協力のスペシャルコーナーを見れる等、会員特典も満載です。

引き続き主要テレビ局、有名アニメ作品、人気キャラクターを中心としつつ、ジャンルをさらに広げ拡充を目指す。

今期の取組み③

- iPhone、Android向けネイティブアプリの開発

  ⇒第１弾は「ゆるキャラ」がテーマ。以降、当社が配信している多数のキャラクターを用いた展開を順次予定。

- ゆるキャラグッズ・商品の企画・プロデュース、卸販売への取り組み

  ・株式会社ゆるキャラとの業務提携により、同社を通じて全国の「ゆるキャラ」に関連する、ぬいぐるみ等グッズの制作・販売及びインターネット販売を行う

  ・定番商品のぬいぐるみから、ステーショナリーグッズ、食品まで多岐にわたる分野を**商品開発し、全国の百貨店・小売店へ卸し、販路を拡充**

  （株式会社ゆるキャラが「ゆるキャラ」公認のグッズであることを証する「証紙」を導入し、他にはない公式の商品として取り扱う。
  また「ゆるキャラ」の商標利用に伴うネーミングライツ権の運用・管理）

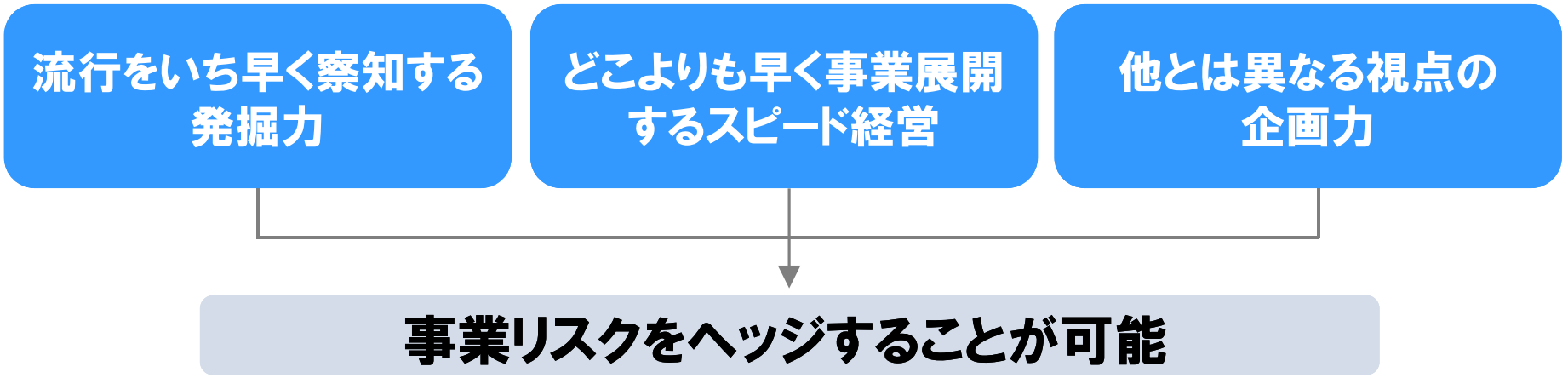
  • 全国に展開する「ご当地キューピー」と、各地のゆるキャラとのコラボ商品を制作、全国で販売

当社の特長・強み

当社の特長・強み

- アーティストやタレント、キャラクター等の獲得や、コンテンツ発掘、サイト企画に強み
- 多岐にわたるカテゴリーやジャンルにおいて、数多くのキャリア公式サイトを保有
- 複数のコンテンツ分野への複合的なサイト展開と、ファンクラブサイト運営で生じる相乗効果を活かす新たなビジネス手法
- 次々に現れる新たなコンテンツ、サービスの流行をいち早く察知し、どこよりも早く展開し、事業リスクをヘッジ

リスクヘッジが可能な事業展開



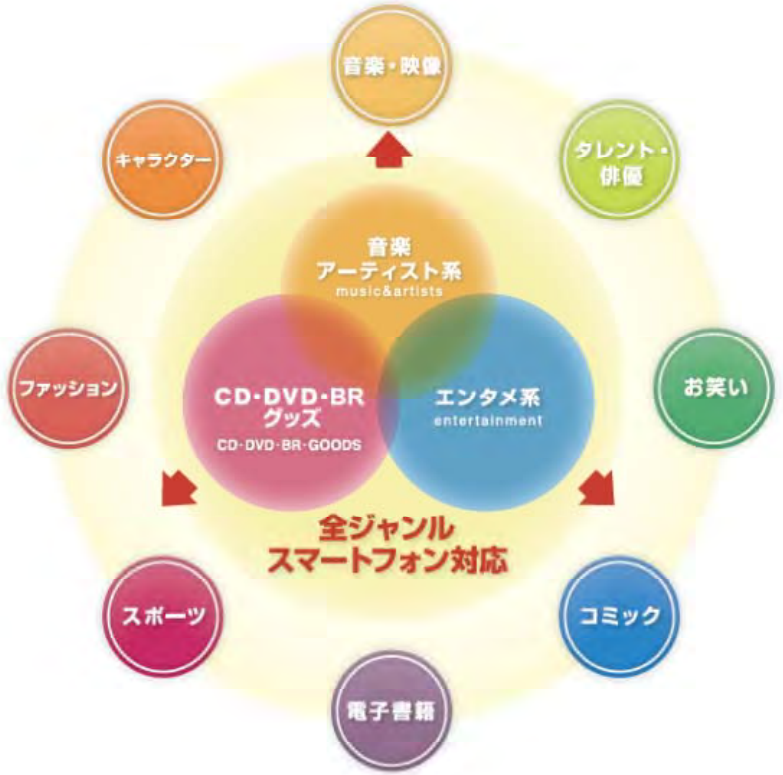
【当社の最近の事業展開】

- スマートフォンへの早期対応
- CD/DVD/BR、アーティストグッズの直販（eコマース）という新チャネルを創造
- 大手レコード会社等との協業による直販サイトの開設
- 制作費が低コストでありブームの乙女ゲーム（恋愛シュミレーション）への参入
- NTTドコモ「しゃべってキャラ」へ早期参入
- クールジャパン「ゆるキャラグランプリ」を運営するゆるキャラ実行委員会及び株式会社ゆるキャラと包括的な業務提携を締結

多角的サイト運営から生まれる相乗効果

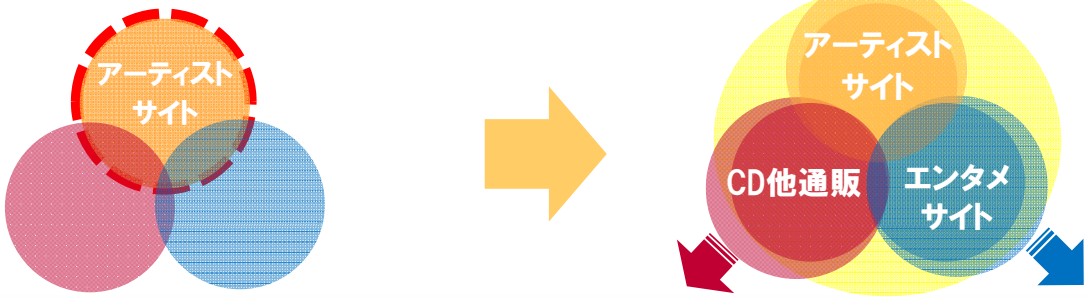
ビジネスモデルの特長

- **キャリアとの連携により、新規サービスへ早期参入が可能**
  2012年10月、スマートフォン向け「公式サイト」として、いちはやく「しゃべってdキャラとり放題(しゃべってコンシェル)」の提供を開始
- **様々なジャンル・カテゴリでサイトを運営**
  「アーティスト・タレント　ファンサイト」、「着うた」、「デコメ」、「マチキャラ」、「電子書籍」、「eコマース」など様々なジャンルを幅広く展開
  ⇒多数がキャリアの公式メニューの上位サイトにランキング
- **サイト間の相互リンクによる宣伝効果**
  サイト間で相互リンクを貼りあうことで、1人の会員を複数のサイトへ誘導
  ⇒コンテンツホルダーへ幅広い収益獲得機会を提供



シナジー効果

（例）アーティストの公式サイトへ入会したユーザーが…



ユーザーに同アーティストのマチキャラ、デコメ（エンタメ系）や、グッズ（eコマース）の情報を認知させ、購入意欲を促進することで、顧客単価の上昇、ユーザー囲い込みが可能

ご参考

当社の主な運営サイト① ～スマホ・携帯コンテンツ～

スゴ得コンテンツ

マチ★キャラとり放題 forスゴ得

docomo



しゃべってキャラ™・マチキャラ®

しゃべってdキャラとり放題

docomo



マチウケキャラとり放題

docomo



TBS公式キャラコンシェル

docomo



テレ東★アニメコンシェル

docomo



しゃべってキャラ™・マチキャラ®

ゆるキャラ☆コンシェル

docomo



マクロス★コンシェル

docomo



cent.FORCE☆コンシェル

docomo



GACKT★コンシェル

docomo



デコメ・デコメアニメ

デコアニメとり放題

docomo au



当社の主な運営サイト② ～スマホ・携帯コンテンツ（続）～

docomo au by KDDI SoftBank

アーティスト

GLAY MOBILE



SKE48 Mobile



NMB48 Mobile



LUNA SEA MOBILE



SoundHorizon Mobile



ZARD MOBILE



hide mobile JETS



つるのもばいる



メール配信

お気に入りのメンバーから
あなたの携帯電話にメールが
直接届く「プライベートメール」

SKE48 Mail



NMB48 Mail



当社の主な運営サイト③ ～スマホ・携帯コンテンツ（続）～

docomo au by KDDI SoftBank

タレント

小栗旬 MOBILE



綾野剛 MOBILE



美奈子 モバイル



山本裕典 MOBILE



プロダクション

研音Message



サンミュージック モバイル



SweetPower Mobile

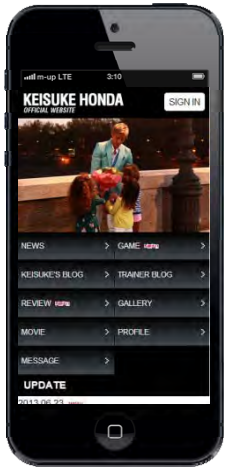


TEN CARAT Mobile



アスリート

本田圭佑 MOBILE



なでしこLEAGUE公式



当社の主な運営サイト④ ～スマホ・携帯コンテンツ（続）～

docomo au by KDDI SoftBank

スゴ得コンテンツ

韓流大好きforスゴ得

docomo



韓流情報サイト

韓流大好き！



快韓



韓流アーティスト

リュ・シウォン Mobile



ソ・ジソブMobile



カルチャー

勝馬Online



講談社
宮澤正明写真館



配信

アーティスト公式サウンド

docomo au by KDDI SoftBank



アーティスト公式コール

docomo au by KDDI SoftBank



当社の主な運営サイト⑤ ～PCコンテンツ～

EXILE / EX FAMILY
（ファンクラブサイト）



日本女子サッカーリーグ
（公式サイト）



E-girls（ファンクラブサイト）



miwa（ファンクラブサイト）



他、約300サイト 運営

当社の主な運営サイト⑥ ～eコマース～

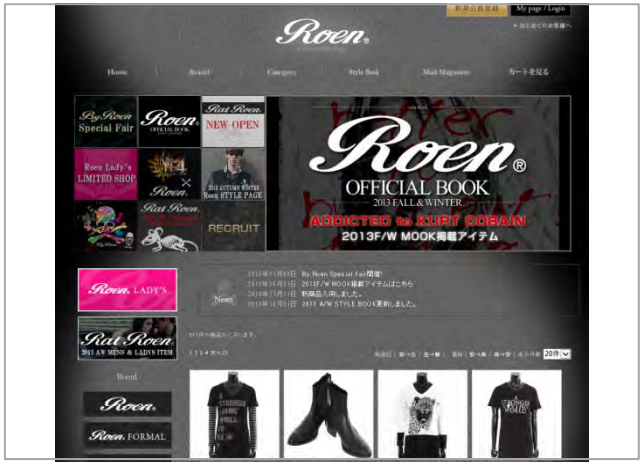
VICTOR ENTERTAINMENT ONLINE SHOP



G-DIRECT（GLAY）



Roen



クラウン徳間ミュージックショップ



ゆるキャランド



Candy Stripper



当社の主な運営サイト⑦ ～電子書籍コンテンツ～

電子書籍レーベル「デジタルブックファクトリー」

DIGITAL BOOK FACTORY
POWERED BY M-UP, INC.

定期購読サイト

月刊デジタルファクトリー





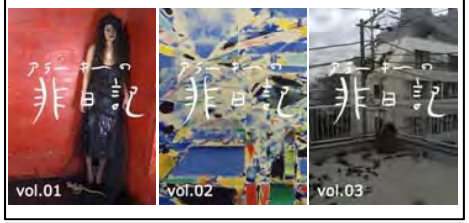
月刊 シリーズ



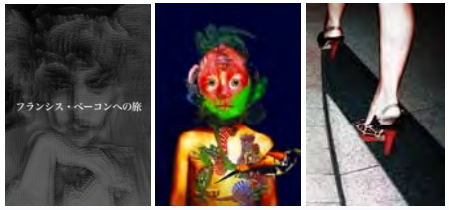
月刊MEN シリーズ



アラーキーの非日記/荒木経惟



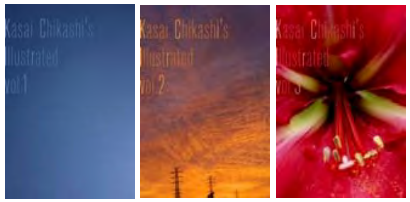
加納典明ARTWORKS/加納典明



宮澤正明写真館



Illustrated/笠井爾示



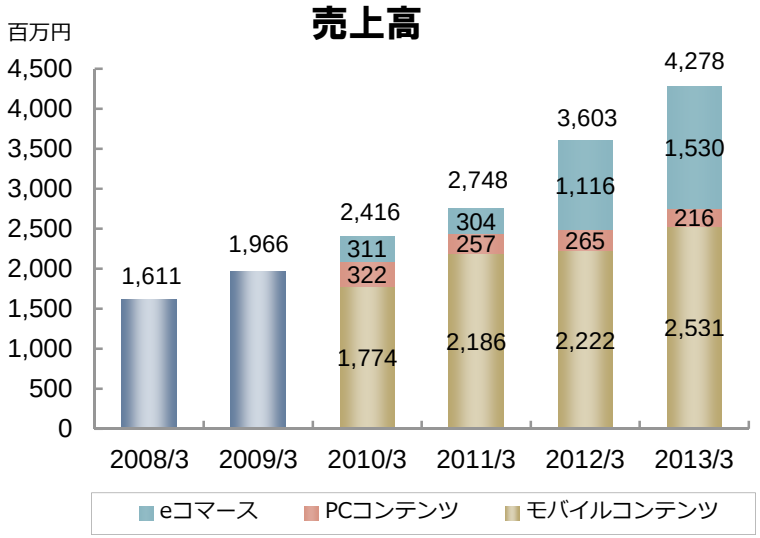
電子書籍ストア

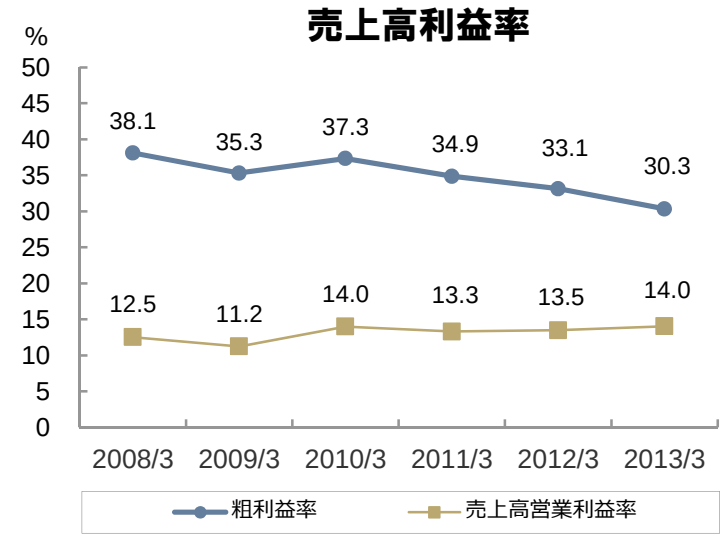
伊集院静「男の流儀」シリーズ

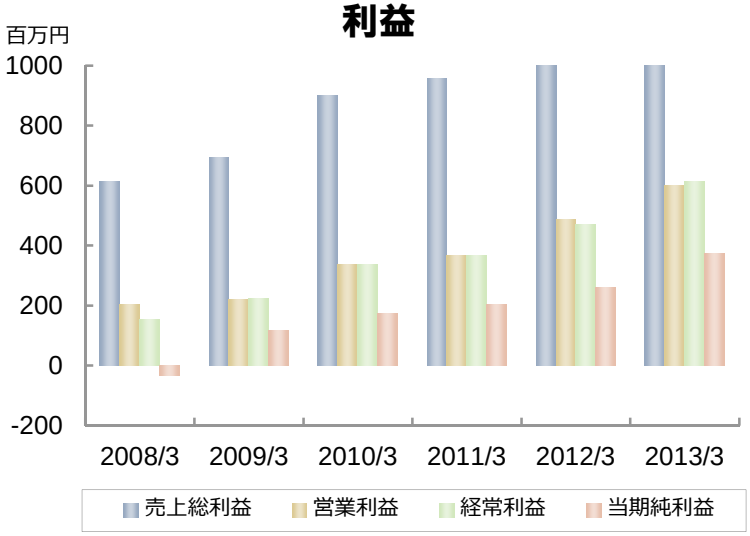


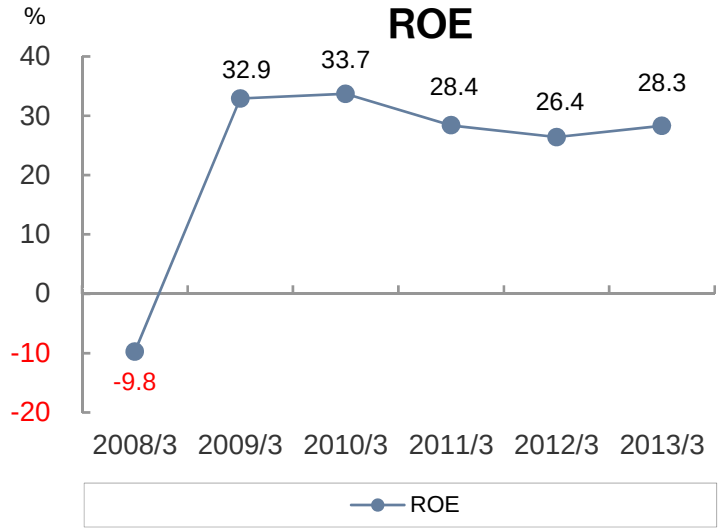
独占配信

業績


売上高
百万円
4,500
4,000
3,500
3,000
2,500
2,000
1,500
1,000
500
0
1,611
1,966
2,416
311
322
1,774
2,748
304
257
2,186
3,603
1,116
265
2,222
4,278
1,530
216
2,531
2008/3
2009/3
2010/3
2011/3
2012/3
2013/3
eコマース
PCコンテンツ
モバイルコンテンツ

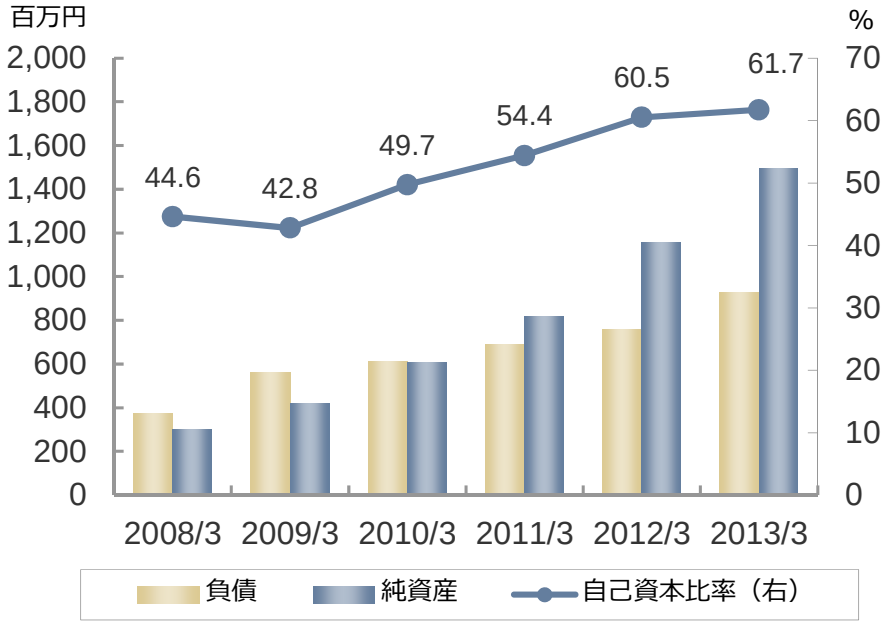

売上高利益率
%
50
45
40
35
30
25
20
15
10
5
0
38.1
35.3
37.3
34.9
33.1
30.3
12.5
11.2
14.0
13.3
13.5
14.0
2008/3
2009/3
2010/3
2011/3
2012/3
2013/3
粗利益率
売上高営業利益率


利益
百万円
1000
800
600
400
200
0
-200
2008/3
2009/3
2010/3
2011/3
2012/3
2013/3
売上総利益
営業利益
経常利益
当期純利益

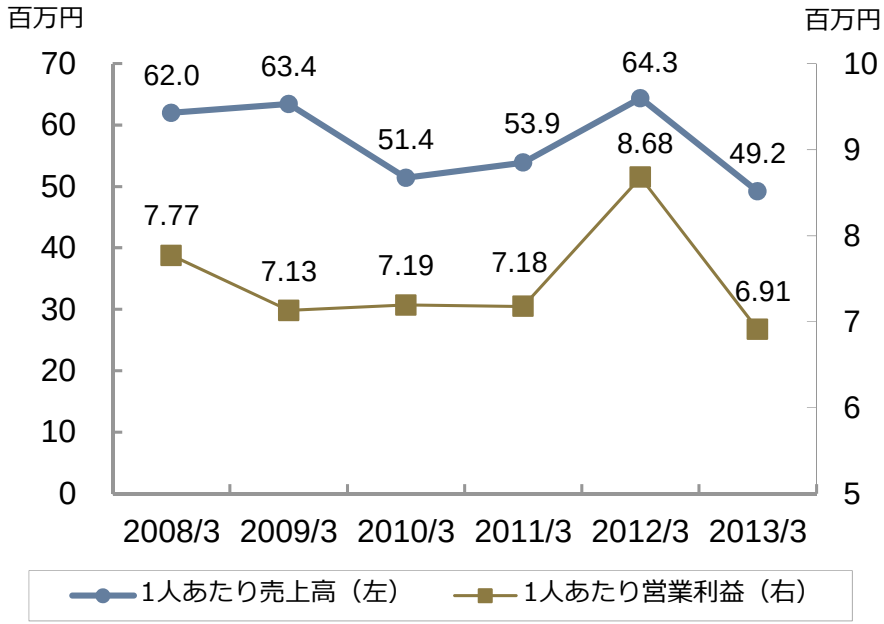

ROE
%
40
30
20
10
0
-10
-20
32.9
33.7
28.4
26.4
28.3
-9.8
2008/3
2009/3
2010/3
2011/3
2012/3
2013/3
ROE

業績-2

負債・純資産・自己資本比率



1人当たり売上高・営業利益



（注）1人あたり指標は、期末従業員数（平均臨時雇用者数を含む）で算出

2012年度音楽メディアユーザー実態調査

- **CD購入に際し、アーティスト公式サイトや無料動画配信サイトが存在感を発揮**

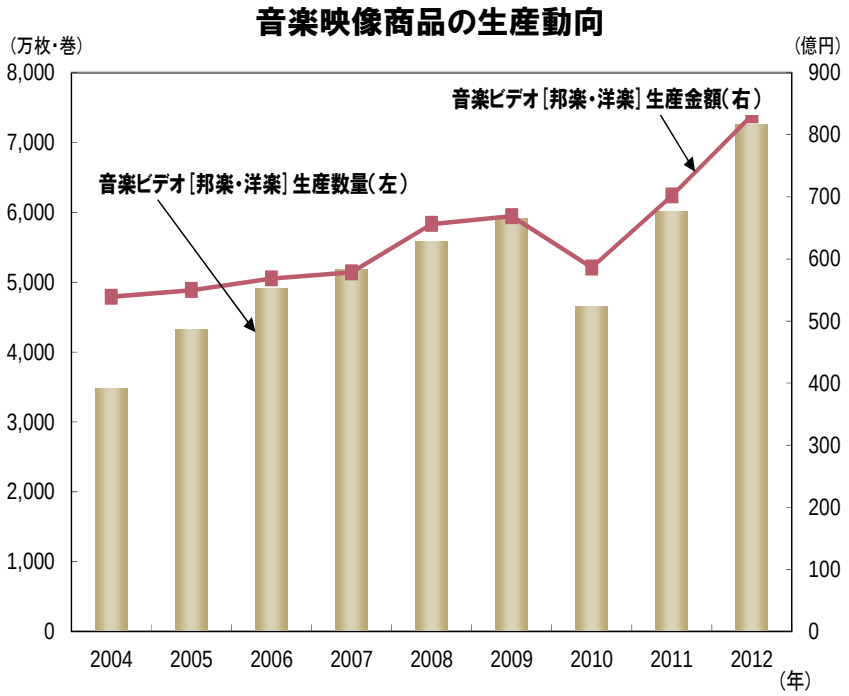
Q. 新品CDを購入するきっかけになった物・事

	2010年		2011年		2012年	
1	テレビCM（楽曲のCM）	14.2%	テレビ番組（音楽番組）	13.6%	テレビ番組（音楽番組）	18.6%
2	テレビ番組（音楽番組）	13.3%	CD販売店	13.4%	テレビCM（楽曲のCM）	17.2%
3	[PC・携帯] YouTube	11.8%	テレビCM（楽曲のCM）	12.3%	無料動画配信サイト	16.9%
4	CD販売店	11.5%	アーティスト公式サイト（ブログ含む）	11.0%	家族・友人・知人	14.2%
5	FMラジオ	11.1%	ECサイト	10.8%	アーティスト公式サイト（ブログ含む）	14.0%
6	友人・知人	9.0%	家族・友人・知人	10.2%	CD販売店	12.3%
7	テレビCM（一般商品のCM）	8.1%	無料動画配信サイト	9.0%	FMラジオ	10.7%
8	アーティスト公式サイト（ブログ以外）	7.9%	テレビ番組（その他）	8.2%	テレビ番組（その他）	9.3%
9	ECサイト	7.3%	テレビCM（一般商品のCM）	7.8%	ECサイト	9.0%
10	テレビ番組（ドラマ）	7.1%	コンサート・ライブ等のイベント	7.0%	コンサート・ライブ等のイベント	7.0%

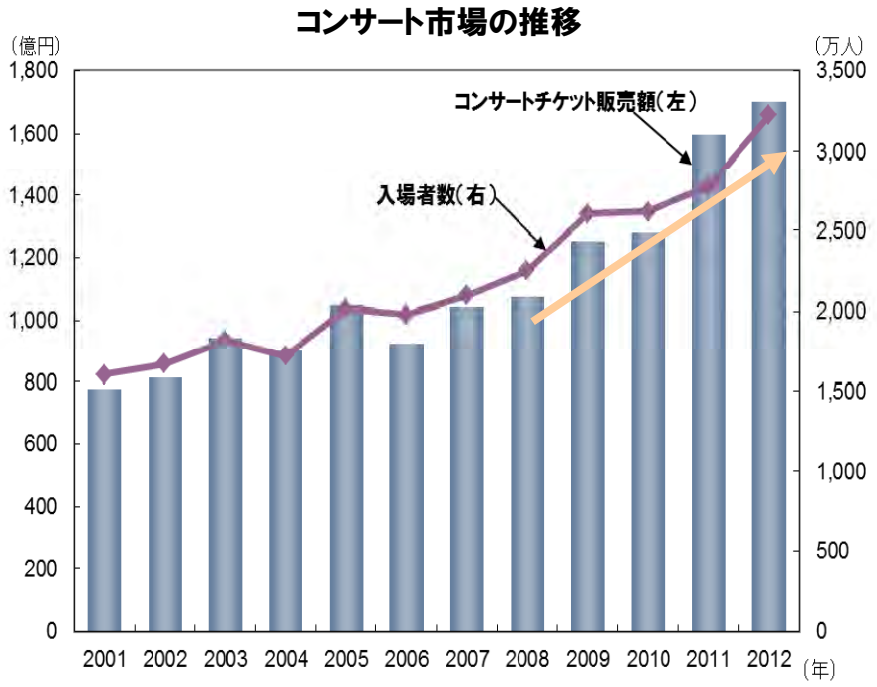
（出所）（社）日本レコード協会

※ 未知アーティスト（この半年間以前に購入したことがなかったアーティスト）の新品CD購入者（2012年3～8月に購入）が対象

音楽市場で起こっている変化



（出所）(社)日本レコード協会



（出所）(社)コンサートプロモーターズ協会

注意事項

- 当資料に記載された内容は、現時点において一般的に認識されている経済・社会等の情勢及び当社が合理的に判断した一定の前提に基づいて作成されておりますが、経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更される可能性があります。
  投資に際しての最終的なご判断は、ご自身がなされるよう、お願い致します。

- 本資料に関する問い合わせ先

株式会社エムアップ (http://www.m-up.com/)
IR担当
TEL：03－5467－7125