



## Bridge Report セプテーニ・ホールディングス(4293)

 佐藤 光紀 社長	会社名	(株)セプテーニ・ホールディングス	
	証券コード	4293	
	市場	JASDAQ	
	業種	サービス業	
	社長	佐藤 光紀	
	所在地	東京都新宿区西新宿 8-17-1 住友不動産新宿グランドタワー28F	
	事業内容	ネット広告代理、販促支援やコンテンツ配信展開する子会社群が傘下に。ヤフーが資本参加。	
	決算月	9月	
HP	<a href="http://www.septeni-holdings.co.jp/">http://www.septeni-holdings.co.jp/</a>		

### — 株式情報 —

株価	発行済株式数(自己株式を控除)	時価総額	ROE(実)	売買単位	
40,300円	125,826株	5,071百万円	7.4%	1株	
DPS(予)	配当利回り(予)	EPS(予)	PER(予)	BPS(実)	PBR(実)
1,000.00円	2.5%	5,245.34円	7.7倍	47,007.81円	0.9倍

\*株価は12/9終値。発行済株式数は直近四半期末の発行済株式数から自己株式を控除。ROE、BPSは前期末実績。

### — 連結業績推移 —

(単位:百万円、円)

決算期	売上高	営業利益	経常利益	当期利益	EPS	配当
2008年9月(実)	30,700	1,125	1,010	563	4,454.13	800.00
2009年9月(実)	33,046	598	421	-585	-	900.00
2010年9月(実)	32,648	1,098	1,024	545	4,333.90	1,000.00
2011年9月(実)	34,632	928	980	429	3,411.04	1,000.00
2012年9月(予)	37,400	1,160	1,200	660	5,245.34	1,000.00

\*予想は(株)インベストメントブリッジ予想。

セプテーニ・ホールディングスの2011年9月期決算について、ブリッジレポートにてご報告致します。

### — 目次 —

- [1. 会社概要](#)
- [2. 2011年9月期決算](#)
- [3. 2012年9月期業績予想](#)
- [4. 今後の注目点](#)

## 今回のポイント

- ・11/9 期は前期比 6.1%の増収、同 4.3%の経常減益。ネット広告事業をけん引役に売上が増加したものの、人材投資や新規事業等に係る先行投資が負担となり営業利益が同 15.4%減少した。
- ・事業環境の変化を踏まえ、今期より翌四半期までの業績予想開示に変更。12/9 期 1Q(10-12 月)予想は売上高 92 億円(前年同期比 4.2%増)、経常利益 2.5 億円(同 6.0%増)
- ・東日本震災後に低迷したモバイル広告市場が回復基調にあり、同社の業績も 3Q(4-5 月)に底打ち。中期経営計画の注力分野であるモバイル、ソーシャル、プラットフォームの 3 分野での施策も進捗しており、12/9 期は最高益更新を視野に入れた展開が期待できそうだ。

## 1. 会社概要

ネット広告代理店で業界 3 位の(株)セプテーニや、携帯電話向けコンテンツ配信を行うアクセルマーク(株)(3624)等、連結子会社 14 社、持分法適用会社 3 社と共にグループを形成。ネット専門の広告代理業務を中心に、メール配信システムの開発や携帯電話向けコンテンツの制作・配信、及びダイレクトメールの発送代行等を手掛けている。

### <事業内容>

事業は、ネット広告事業、テクノロジー事業、コンテンツ事業、DM 事業、及びその他(コマース事業)に分かれる(10/9 期までは、テクノロジー事業及びコンテンツ事業をインターネット関連事業として開示していた)。

ネット広告事業	国内最大級の取扱を誇るインターネット広告の販売を中心に、顧客企業に対してインターネットを活用したマーケティングソリューションを提供。
テクノロジー事業	クラウド型 CRM ソリューションの提供等。
コンテンツ事業	音楽、書籍をはじめとする各種モバイルコンテンツの配信。
DM事業	紙のダイレクトメール発送代行を中心にリアルでのダイレクトマーケティングを支援。
その他の事業	Eコマースを含む一般消費者向けの通信販売。

### <主要グループ会社>

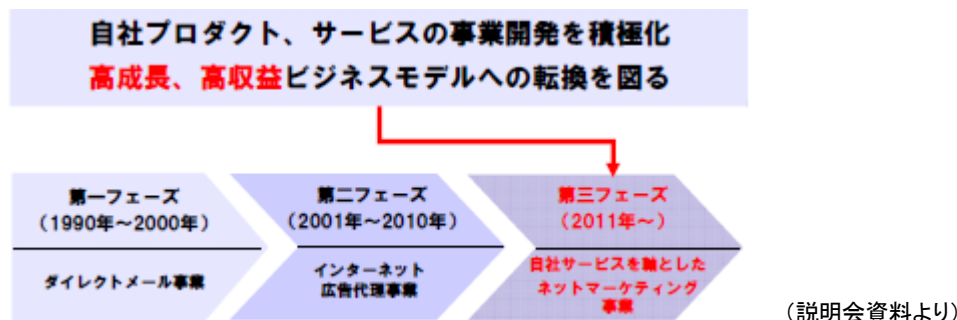
ネット広告事業		(株)トリガー	インサイトリサーチ
(株)セプテーニ	インターネット広告	(株)セプテーニ・ベンチャーズ	新規事業開発
(株)ミュージム	モバイル広告	テクノロジー事業	
MANGO(株)	SEMオペレーション	トライコーン(株)	メール配信・CRM(顧客管理)
(株)Vasara	インターネット広告	サイテック(株)	システムインテグレーション
(株)ハイスコア	スモールビジネス支援	コンテンツ事業	
(株)セプテーニ・クロスゲート	アドネットワーク	アクセルマーク(株)	モバイルコンテンツ
(株)エイエスピー	eマーケティングソリューション	DM事業・その他の事業(コマース事業)	
(株)メディアグロウ	モバイルメディアレップ	(株)セプテーニ・ダイレクトマーケティング	発送代行・インシッブ
(株)GRP	テレビ広告関連	(株)アクロス	通信販売・e コマース

### <沿革>

1990年10月、リクルート出身の七村守氏(現代表取締役会長)等によって設立された(株)サブ・アンド・リミナルがルーツ。人材コンサルティングサービスからスタートし、ダイレクトメールやカタログ等の発送代行サービスへ展開した。現在の主力事業であるネット広告事業は、現代表取締役社長 佐藤光紀氏が立ち上げた新規事業が発展したもので、2000年3月の(株)セプテーニへの商号変更を経た同年4月、インターネット広告代理事業として本格的にスタートした。01年8月には株式を店頭登録(JASDAQ 上場)。06年10月に持株会社に移行し、商号を(株)セプテーニ・ホールディングスに変更した。

## ＜中期経営計画 自社サービス中心の業態への転換で一段の収益力強化へ＞

“セプテーニ・オリジナル”をコンセプトとする3ヵ年の中期経営計画(11/9期～13/9期)が進行中である。メディアやデバイスの進化等でインターネットビジネスを取り巻く環境が大きく転換・発展する中、成長分野への積極投資を通じて自社サービス中心の業態への転換を図る考え。



注力分野として挙げているのが、ここ数年、経営資源を集中し成果をあげてきた「モバイル」、インターネット全体に占めるトラフィック比率が急上昇している「ソーシャル」、及び仕組みの構築により収益をあげる「プラットフォーム」の3分野。社内起業家の育成を促進し新規事業の育成に取り組むと共に、顧客、商品、地域等で新領域を開拓する事で既存事業の深耕を図る。また、中規模超の案件を中心に M&A に対応する一方、継続的に収益性や相乗効果の見直しを行い事業や子会社の売却を進め、ポートフォリオの組み換えを行なっていく。

### 業績目標

単位:百万円	10/9期 実績	13/9期 計画
売上高	32,648	50,000
営業利益	1,098	3,000
営業利益率	3.4%	6.0%

### 売上高の内訳

既存事業 400 億円、新規事業 100 億円

### 利益の内訳

既存事業 20 億円、新規事業 10 億円

中期経営計画では最終の13/9期に売上高500億円、営業利益30億円(営業利益率6.0%)の達成を目指しており、営業利益の33%を新規事業で稼ぎ出す。また、従業員1人当たりの粗利(売上総利益)を現在の年1,000万円から同1,500万円に引き上げる。

### 初年度11/9期のレビュー

新規事業等への先行投資を行い、1.3億円を費用計上。新規事業として、ソーシャルモニタープラットフォーム「LIKE!」(連結子会社(株)ハイスコアが運営)の提供や、テレビ広告事業(同(株)GRP)及びインサイトリサーチ事業(同(株)トリガー)を開始した。1月にアルファ版の提供を開始した「LIKE!」は、有料コースの利用が進み9月に単月黒字に転換。登録企業数1,200社、個人会員数4万人超のソーシャルモニタープラットフォームに成長した。この他、モバイル×ソーシャル分野を強化するため、10月1日付けでアクセルマーク(株)がエフルート(株)と合併。エフルート(株)は、モバイル検索サービス「froute.jp」を展開する検索ポータル事業、モバイルメディアにフォーカスした最適化広告配信サービス「focas」を提供するメディアシンジケーション事業、モバイル向けに「音楽」「電子書籍」など10ジャンル110サイト以上の公式サイトを展開するコンテンツ事業等を展開しており、11/5期の売上高は17.3億円。

### 新会社(株)トリガー

11年9月1日設立、資本金3,000万円

(株)セプテーニ・ホールディングス社内の新規事業開発部署「ひねらん課」が開発した事業を法人化し分離独立させた。ソーシャルメディアを活用し消費者のインサイト(本音・真のニーズ)を引き出す新たなリサーチサービスを提供する事で、企業の商品開発やサービス向上を支援する。

### 新会社(株)セプテーニ・ベンチャーズ

11年10月13日設立、資本金5,000万円

新規事業開発部署「ひねらん課」を継承し、新規事業のスムーズな開発・育成を図るため、グループ内の創業支援とスタートアップの事業開発に特化。12年初頭より2件の新規事業が稼働する予定。

## 2. 2011年9月期決算

## (1) 通期連結業績

(単位:百万円)

	10/9期	構成比	11/9期	構成比	前年同期比	期初予想	予想比
売上高	32,648	100.0%	34,632	100.0%	+6.1%	35,000	-1.1%
差引売上総利益	6,376	19.5%	6,372	18.4%	-0.1%	-	-
販管費	5,278	16.2%	5,443	15.7%	+3.1%	-	-
営業利益	1,098	3.4%	928	2.7%	-15.4%	1,200	-22.7%
経常利益	1,024	3.1%	980	2.8%	-4.3%	1,150	-14.8%
当期純利益	545	1.7%	429	1.2%	-21.4%	700	-38.7%

※%単位の数値は(株)インベストメントブリッジが算出したもの。端数処理の違いから会社発表の数値と異なる場合があります(以下同じ)。

## 前期比 6.1%の増収、同 4.3%の経常減益

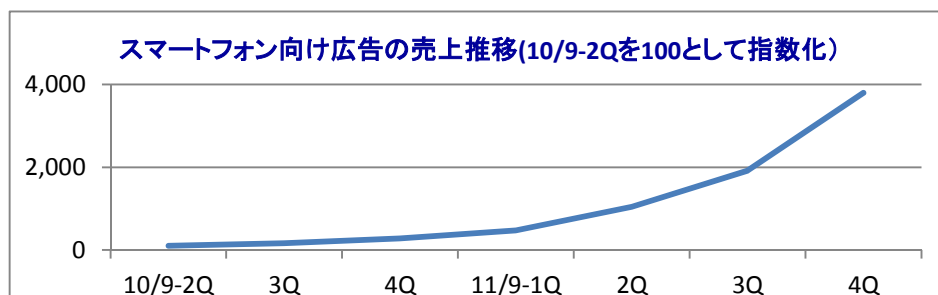
売上高は前期比 6.1%増の 346.3 億円。東日本大震災(以下、震災)の影響を吸収して主力のネット広告事業の売上が増加した他、DM 事業やその他の事業(コマース事業)も堅調に推移した。ただ、震災の影響で当初の予想ほどには売上が伸びなかったため、競争力強化のための人材投資や新規事業等に係る先行投資(138 百万円)が負担となり営業利益が 9.2 億円と同 15.4%減少。持分法投資損益の改善(△61 百万円→72 百万円)で経常利益は同 4.3%の減少にとどまったものの、本年 12 月に予定している本社移転費用や投資有価証券評価損など 1.9 億円を特別損失に計上した他、税効果会計の影響による税負担の増加もあり、当期純利益は 4.2 億円と同 21.4%減少した。

## セグメント別売上高・利益

(単位:百万円)

	売上高				セグメント利益			
	10/9期	11/9期	構成比	前期比	10/9期	11/9期	構成比	前期比
ネット広告事業	27,387	29,377	84.6%	+7.3%	1,146	941	75.0%	-17.9%
テクノロジー事業	711	692	2.0%	-2.7%	178	128	10.2%	-27.8%
コンテンツ事業	1,342	1,231	3.5%	-8.3%	36	10	0.8%	-70.4%
DM 事業	2,242	2,310	6.7%	+3.0%	184	154	12.3%	-16.1%
その他の事業	1,097	1,101	3.2%	+0.4%	-60	22	1.8%	-
消去・全社	-131	-80	-	-	-386	-328	-	-
連結売上高	32,648	34,632	-	+6.1%	1,098	928	-	-15.4%

ネット広告事業は、震災の影響等で当初想定したほどには売上が伸びず、計画通り実施した先行投資が負担となり増収・減益。ただ各種施策は成果をあげており、具体的には、広告効果測定システム「Smac」の投入等で拡販に取り組んだスマートフォン向け広告の売上が前期比約 12 倍に拡大し、同社モバイル広告売上全体に占める割合も 28.1%に上昇。新たに開始した Facebook 関連サービス(ページ制作・運用支援、広告)も、第 4 四半期(7-9 月)の売上が第 1 四半期(10-12 月)比で約 6 倍に拡大した。また、地域拠点、新会社を通じた中小企業マーケットの開拓に向け、仙台、新潟、金沢と 3 都市で営業所を開設し地域展開を加速した(地方拠点は業界最多の 8 拠点となった)。



(同社資料より)

テクノロジー事業は、サイテック(株)がシステム受託からソーシャルゲーム開発へ業態転換を進めている影響で減

収・減益となったものの、Web マーケティング領域の案件増加と客単価の上昇でトライコーン(株)の売上高・営業利益が過去最高を更新。サイテック(株)も、9月28日にリリースした新作ソーシャルゲーム「乙女転生グリモア伝」の立ち上がりが順調だ。

コンテンツ事業は、フィーチャーフォン(従来型携帯電話)向け既存コンテンツの落ち込みをカバーできなかったものの、電子書籍を中心とするスマートフォン向けアプリの販売が拡大した(累計52万ダウンロード)。尚、11年10月1日付けでソーシャル領域強化のため、当事業の主体であるアクセルマーク(株)が検索ポータル事業やコンテンツ事業等を展開するエフルート(株)と合併し、経営体制を刷新した。

## (1) 第4四半期(7-9月)連結業績

(単位:百万円)

	10/9期 4Q(7-9月)	構成比	11/9期 4Q(7-9月)	構成比	前年同期比	11/9期 3Q(4-6月)	前四半期比
売上高	8,262	100.0%	8,709	100.0%	+5.4%	8,136	+7.0%
差引売上総利益	1,587	19.2%	1,593	18.3%	+0.3%	1,483	+7.4%
販管費	1,299	15.7%	1,304	15.0%	+0.4%	1,428	-8.7%
営業利益	288	3.5%	288	3.3%	+0.0%	55	+421.2%
経常利益	285	3.4%	319	3.7%	+11.7%	96	+230.4%
四半期純利益	229	2.8%	76	0.9%	-66.5%	58	+31.2%

前年同期との比較では5.4%の増収、同11.7%の経常増益。一方、震災直後の第3四半期(4-6月)との比較では、増収効果とコスト削減で利益がV字回復。ネット広告事業の復調で売上高が7.0%増加する中、人件費を中心に販管費のコントロール(123百万円減)もあって営業利益は約5.2倍に拡大した(第4四半期は新規事業関連の先行投資39百万円を費用計上している)。

## セグメント別売上高・利益

(単位:百万円)

	売上高				セグメント利益			
	10/9期 4Q	11/9期 4Q	構成比	前年同期比	10/9期 4Q	11/9期 4Q	構成比	前年同期比
ネット広告事業	7,009	7,479	85.7%	+6.7%	303	301	82.5%	-0.6%
テクノロジー事業	182	175	2.0%	-3.7%	47	41	11.2%	-12.1%
コンテンツ事業	301	288	3.3%	-4.5%	-1	-17	-4.7%	-
DM事業	524	523	6.0%	-0.2%	36	32	8.8%	-8.5%
その他の事業	277	266	3.0%	-3.8%	-13	8	2.2%	-
消去・全社	-33	-23	-	-	-82	-77	-	-
連結売上高	8,262	8,709	-	+5.4%	288	288	-	+0.1%

ネット広告事業は、7月から実施した業績改善策の成果と広告需要の回復により、震災前の業績水準に復調した。フィーチャーフォンからスマートフォンへの需要シフトを伴いながらモバイル広告市場が拡大(前年同期比13.6%増)する中、サイト制作やSEO対策等のWebソリューション分野も伸長。先行投資負担を吸収してほぼ前年同期並みの営業利益を確保した。一方、前四半期との比較では、収益性の高いWebソリューション分野の売上比率が高まったこともあり売上総利益率が15.3%と0.4ポイント改善。経費コントロールも寄与し営業利益が3.9倍弱に拡大した。

テクノロジー事業は、前年同期比では減収・減益だが、前四半期比では9.6%の増収、同113.8%の営業増益。大手金融機関へサービインストール型CRMシステムを納入する等、Webマーケティング領域のソリューションが好調でトライコーン(株)が前年同期比、前四半期比共に増収・増益。業態転換の途上にあるサイテック(株)は9月28日にリリースした新作ソーシャルゲームの立ち上がりが順調だが、第4四半期業績への寄与はほとんどない模様。

コンテンツ事業は、スマートフォン向けアプリの課金数が前四半期比76%増と伸びたものの、フィーチャーフォン向けの落ち込みをカバーできなかった。エフルート(株)が9月にリリースしたソーシャルゲーム「キングダムクロニクル」が好調で、10月初旬には登録者数が10万人を超えた。

### 3. 2012年9月期業績予想

〈スローガン Play to Win!〉

- ・増収増益
- ・スマホで勝ち抜き、ソーシャルで稼ぐ
- ・柱となる新規事業の育成
- ・海外展開の推進

#### (1) 連結業績

(単位: 百万円)

	11/9期1Q実績	構成比	12/9期1Q予想	構成比	前年同期比	11/9期4Q実績	前四半期比
売上高	8,832	100.0%	9,200	100.0%	+4.2%	8,709	+5.6%
差引売上総利益	1,651	18.7%	-	-	-	1,593	-
販管費	1,376	15.6%	-	-	-	1,304	-
営業利益	275	3.1%	240	2.6%	-12.9%	288	-16.7%
経常利益	265	3.0%	250	2.7%	-6.0%	319	-21.6%
当期純利益	127	1.4%	130	1.4%	+2.1%	76	+71.1%

事業環境の変化を踏まえ、今期より翌四半期までの業績予想開示に変更した。ネット広告事業が好調を持続する他、アクセルマーク(株)とエフルート(株)の合併効果でコンテンツ事業の売上も増加する。ただ、第1四半期は、新規事業関連の先行投資に加え、本社移転関連費用(30~40百万円)の計上もあり、営業利益は前年同期比12.9%減少する見込み。

#### (2) セグメント別戦略

ネット広告事業	スマートフォン向け広告の販売を強化すると共に、収益の柱に育成するべくソーシャルメディア領域を深耕する。また、アドネットワーク事業の拡大にも取り組む。
テクノロジー事業	地方や海外への拠点展開を推進し、クラウドサービスの販路を拡大する。
コンテンツ事業	ソーシャルゲームを積極展開とスマートフォン向けサービスの拡充に取り組む。

### 4. 今後の注目点

震災後に低迷したモバイル広告市場が回復基調にあり、同社の業績も第3四半期に底打ちした。業績への本格的な寄与はこれからだが、スマートフォン向け広告事業やFacebook関連サービス(ページ制作・運用支援、広告)が順調に伸びており、ソーシャルモニタープラットフォーム「LIKE!」も有料コースの利用が進み単月黒字に転換する等、プラットフォーム事業も進捗している。12/9期の通期業績予想は公表されなかったが、広告市場が拡大基調をたどる中、上記の中期経営計画における注力分野が順調に伸びれば最高益更新が視野に入ってくる。

本レポートは情報提供を目的としたものであり、投資勧誘を意図するものではありません。また、本レポートに記載されている情報及び見解は当社が公表されたデータに基づいて作成したものです。本レポートに掲載された情報は、当社が信頼できると判断した情報源から入手したものです。その正確性・完全性を全面的に保証するものではありません。当該情報や見解の正確性、完全性もしくは妥当性についても保証するものではなく、また責任を負うものではありません。本レポートに関する一切の権利は(株)インベストメントブリッジにあり、本レポートの内容等につきましては今後予告無く変更される場合があります。投資にあたっての決定は、ご自身の判断でなされますようお願い申し上げます。

Copyright(C) 2011 Investment Bridge Co.,Ltd. All Rights Reserved.