



2003年9月期

決算説明会

2003年11月14日

株式会社セプテーニ

<http://www.septeni.co.jp>

Contents

- ・会社概要・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・ P.1
- ・2003年9月期 決算（連結決算 総評）・・・・・・ P.2
- ・2003年9月期 決算（セグメント別連結決算）・・・・ P.3～4
- ・2003年9月期 決算（連結貸借対照表）・・・・・・ P.5
- ・セグメント情報
 - ・インターネット事業 ～・・・・・・ P.6～10
 - ・アウトソーシング事業・・・・・・・・ P.11,12
 - ・2003年9月期 事業戦略についての結果・・・・・・ P.13
 - ・2004年9月期 セプテーニグループ 事業の位置付け・・ P.14
 - ・2004年9月期 事業戦略のポイント・・・・・・・・ P.15
 - ・今後の利益予想と活動計画・・・・・・・・ P.16

2003年9月30日 現在

【商号】 株式会社セプテーニ (SEPTENI Co.,Ltd.)

【設立】 1990年10月29日 (9月決算)

【株式上場日】 2001年8月9日 (JASDAQ : 4293)

【資本金】 440,849,000円

【発行済株式数】 26,732株 / 03年9月30日株式分割1:2実施
(03年11月20日効力発生以降53,464株)

【事業ドメイン】 [RealとWebの
マーケティング総合支援企業](#)

【事業内容】 (1) アウトソーシング事業
(2) インターネット事業

【従業員数】 78名 (単体) 88名 (連結) 正社員
94名 (単体) 109名 (連結) 従業員
平均年齢 27.3才

【主要株主】 七村 守 : 22.19%
株式会社ビレッジセブン : 19.45%
清水 洋 : 3.06%
株式会社セプテーニ (自己株) : 3.00%
ケス デポ エ コンシニヤシオン パリ : 2.99%

【自己株数】 803株 / 取得金額 133,114,000円
(03年11月20日分割効力発生以降1,606株)

【役員構成】 代表取締役社長 (CEO) : 七村 守 48才
専務取締役 (CFO) : 野村宗芳 44才
常務取締役 (CMO) : 佐藤光紀 28才
取締役 (CPO) : 早房謙一 32才

【株主数】 2,431名 (1,257名 / 2003年3月31日現在)

2003年9月期 決算 (連結決算 総評)



(単位:百万円)	2002年9月期 (実績)	2003年9月期 (実績)	伸び率 (前年比)	達成率 (予想比)
売上高	7,575	8,754	+15.6%	95.2%
売上総利益 (売上総利益率)	1,556 (20.6%)	1,694 (19.4%)	+8.8%	—
販売管理費 (販売管理比率)	1,203 (15.9%)	1,303 (14.9%)	+8.3%	—
営業利益 (営業利益率)	352 (4.7%)	390 (4.5%)	+10.8%	—
経常利益 (経常利益率)	364 (4.8%)	429 (4.9%)	+17.8%	95.5%
当期純利益 (当期純利益率)	229 (3.0%)	238 (2.7%)	+4.2%	94.8%

インターネット広告代理事業の成長がアウトソーシング事業の減収を補い、
売上高前年比 +15.6%、経常利益 +17.8%増加。

2003年9月期 決算 (セグメント別連結決算)



単位：百万円 (切り捨て) 決算期	02/9	構成比 (%)	03/9	構成比 (%)
アウトソーシング	5,048	66.6%	4,750	54.3%
インターネット	2,446	32.3%	3,993	45.6%
その他	80	1.1%	11	0.1%
連結売上高	7,575	100.0%	8,754	100.0%
売上総利益	1,556	20.6%	1,694	19.4%
営業利益	352	4.7%	390	4.5%
経常利益	364	4.8%	429	4.9%
当期純利益	229	3.0%	238	2.7%

売上高

インターネット事業のセグメントシェアが32.3% 45.6%に拡大。

粗利率

インターネット広告代理事業の拡大及び大型媒体取扱い増加により、粗利率が低下。 20.6% 19.4%

営業利益

子会社2社の赤字により、営業利益率が低下。 4.7% 4.5%

アウトソーシング

単位：百万円	02/9	03/9	伸び率 (%)
売上高	5,048	4,750	5.9%
売上総利益	849 (16.8%)	801 (16.9%)	5.7%
営業利益	547 (10.8%)	548 (11.6%)	+0.2%

02/9は売却したバイク便・テレマの子会社2社の実績を含む。

売上高 子会社実績を除くDM事業単体で前年比 2.1%減少。

売上総利益 DM事業単独で前年比+2.3%増加
粗利率は16.1% 16.9%に上昇。

営業利益 DM事業単独で前年比+2.6%増加。

インターネット

単位：百万円	02/9	03/9	伸び率 (%)
売上高	2,446	3,993	+63.2%
売上総利益	629 (25.7%)	882 (22.1%)	+40.1%
営業利益	232 (9.5%)	336 (8.4%)	+45.0%

売上高 広告代理事業の高成長及び子会社3社の増収により前年比63.2%増加。

粗利率 広告代理事業の拡大及び子会社(PC)の業態変更に伴い粗利率低下。
25.7% 22.1%。

営業利益 子会社2社(PC・Hz)赤字のため、営業利益率低下。9.5% 8.4%

2003年9月期 決算 (連結貸借対照表)



単位：百万円（切り捨て）

【資産の部】	02/9 4Q	03/9 3Q	03/9 4Q	増減(対02/9 4Q)
流動資産合計	1,920	1,896	2,346	425
固定資産合計	768	868	764	-3
資産合計	2,688	2,764	3,110	421
【負債の部】				
流動負債合計	1,027	1,095	1,324	296
固定負債合計	165	140	130	-34
負債合計	1,193	1,235	1,455	261
【資本の部】				
資本合計	1,452	1,516	1,642	189
負債、少数株主持分及び資本合計	2,688	2,764	3,110	421
	02/9 4Q	03/9 3Q	03/9 4Q	増減(対02/9 4Q)
総資産	2,688	2,764	3,110	421
自己資本	1,452	1,516	1,642	189

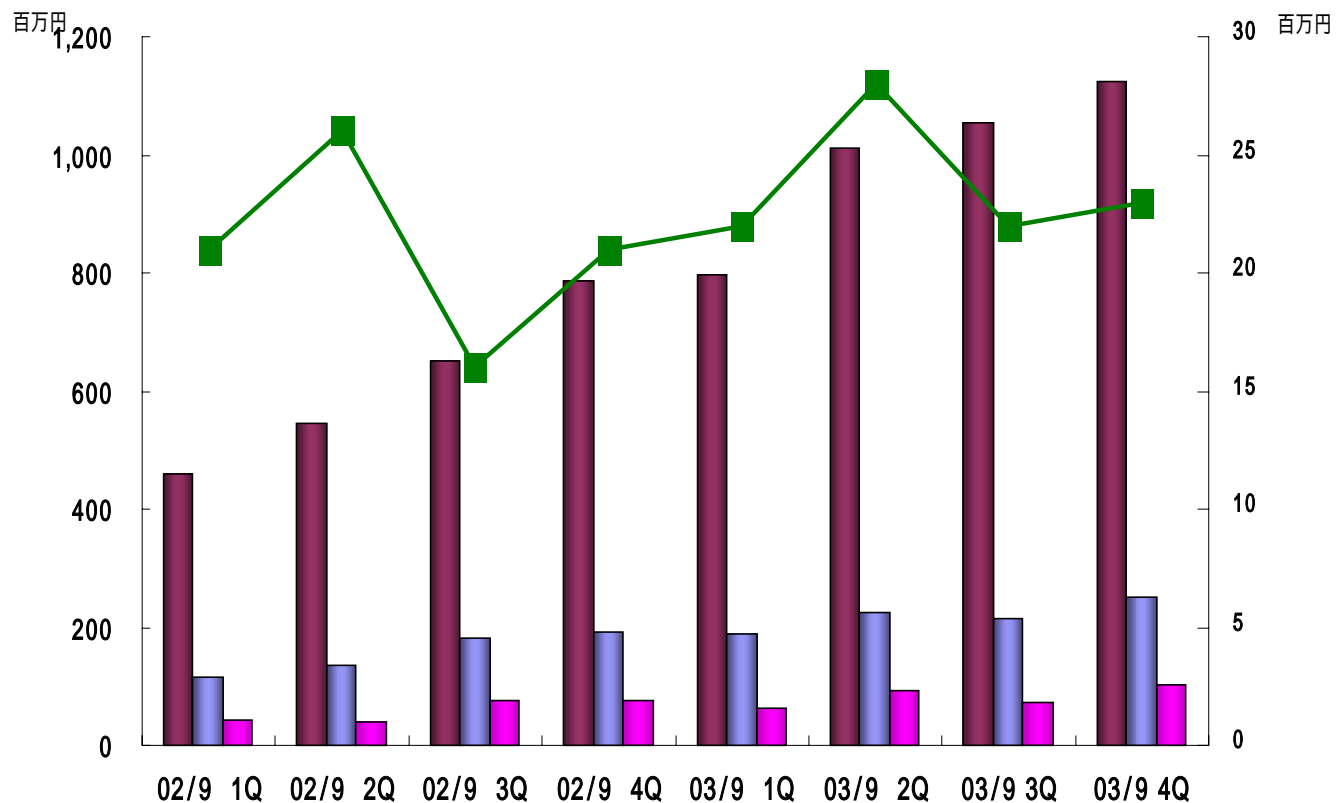
【ポイント】

- ・流動資産 +425百万円
売上増加に伴う売掛金の増加
980百万円 1,109百万円
- ・流動負債 +296百万円
短期借入金の増加
85百万円 191百万円
売上増加に伴う買掛金の増加
642百万円 816百万円
- ・資本金の増加 +21百万円
ストックオプション実施に伴う増資
419百万円 440百万円

第4Qトピックス(対03/9 3Q)

借入、購入した社債の償還等による現・預金の増加
現金及び預金 851百万円 1,130百万円

セグメント情報<インターネット事業(連結)>



単位:百万円	02/9 1Q	02/9 2Q	02/9 3Q	02/9 4Q	03/9 1Q	03/9 2Q	03/9 3Q	03/9 4Q
連結四半期売上高	460	547	650	787	798	1,013	1,055	1,125
連結四半期粗利益	115	136	183	193	188	225	216	251
連結四半期営業利益	42	39	75	75	64	93	73	104
正社員一人あたり売上高	21	26	16	21	22	28	22	23
正社員一人あたり営業利益	2.0	1.8	1.8	2.0	1.8	2.6	1.6	2.1
正社員数	21	21	40	36	35	36	46	48

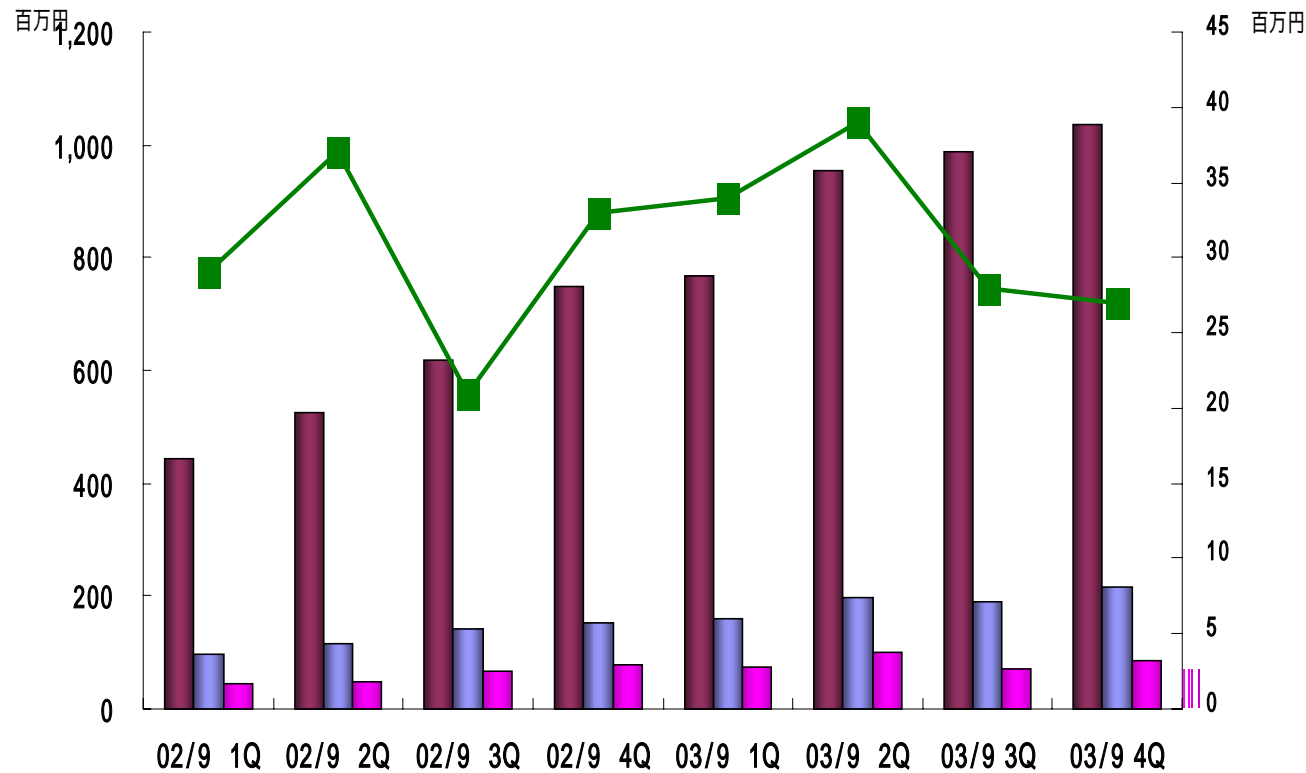
【決算ポイント】

- ・連結売上高
売上は順調に増加。
前年比 +63.2%
- ・子会社売上高
前年比 PC +17.7%
HZ +108.7%
OM +230.5%
- ・子会社営業利益
黒字はオプトメールのみ。
残り2社も来期黒字化を目指す。

【第4Qトピックス(対3Q)】

- ・連結売上高
前四半期比 +6.6%
- ・子会社営業利益
前四半期比は3社ともに増加。第3Qは子会社3社中2社が赤字だったが、第4Qは3社とも黒字化。

セグメント情報<インターネット事業(単体)>



単位:百万円	02/9 1Q	02/9 2Q	02/9 3Q	02/9 4Q	03/9 1Q	03/9 2Q	03/9 3Q	03/9 4Q
四半期売上高	444	525	618	760	766	954	986	1,036
四半期粗利益	98	115	140	161	161	197	191	218
四半期営業利益	46	49	67	79	74	100	70	84
正社員一人あたり売上高	29	37	21	33	34	39	28	27
正社員一人あたり営業利益	3.0	3.5	2.3	3.4	3.4	4.2	2.0	2.2
正社員数	15	14	29	23	22	24	35	38

【決算ポイント】

・売上高
売上高は順調に増加。
前年比 +59.9%

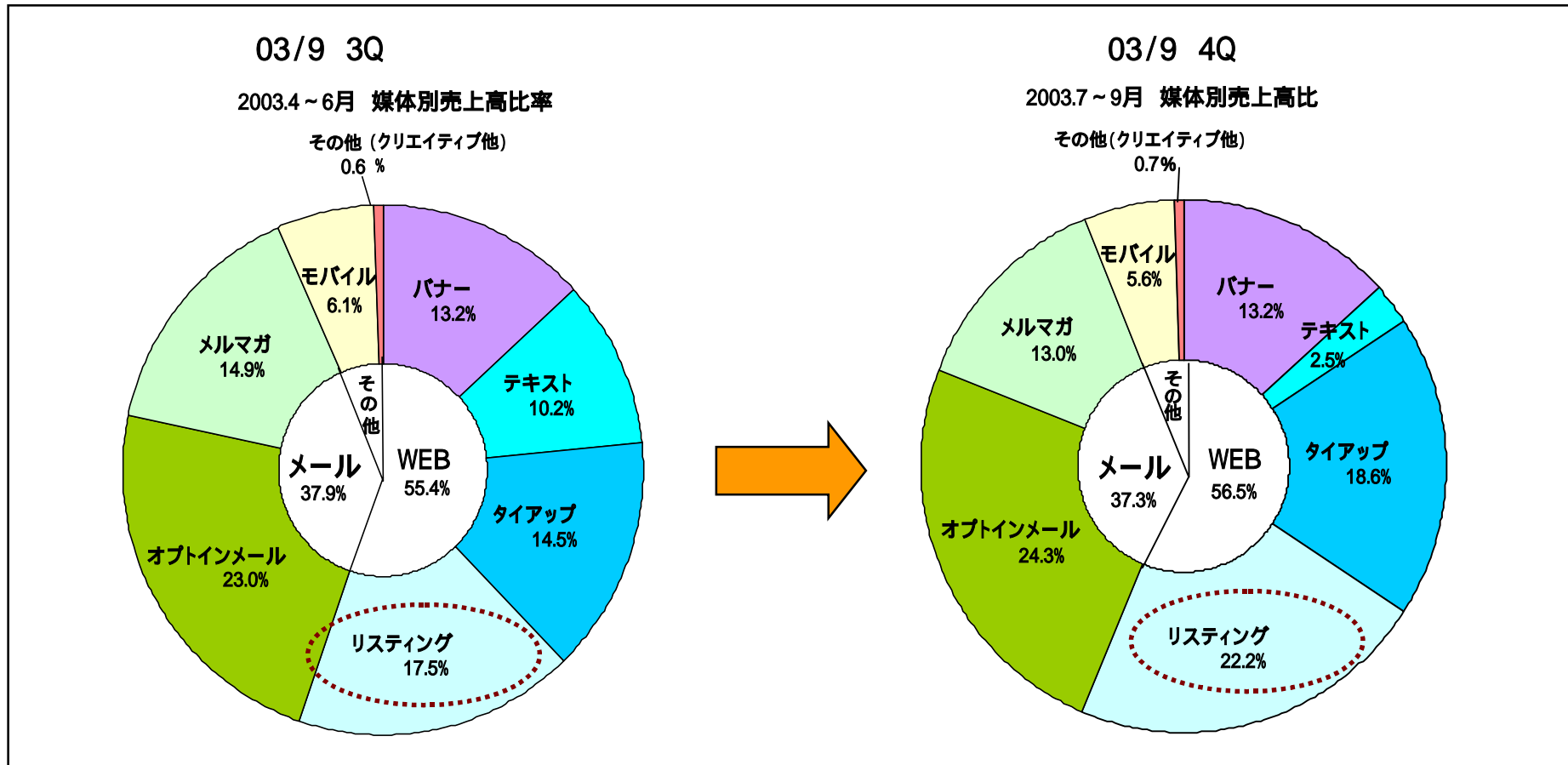
・粗利率
21.7% 20.5%
大型媒体取扱い増加により粗利率が低下。

【第4Qトピックス(対3Q)】

・売上高
前四半期比 +5.0%

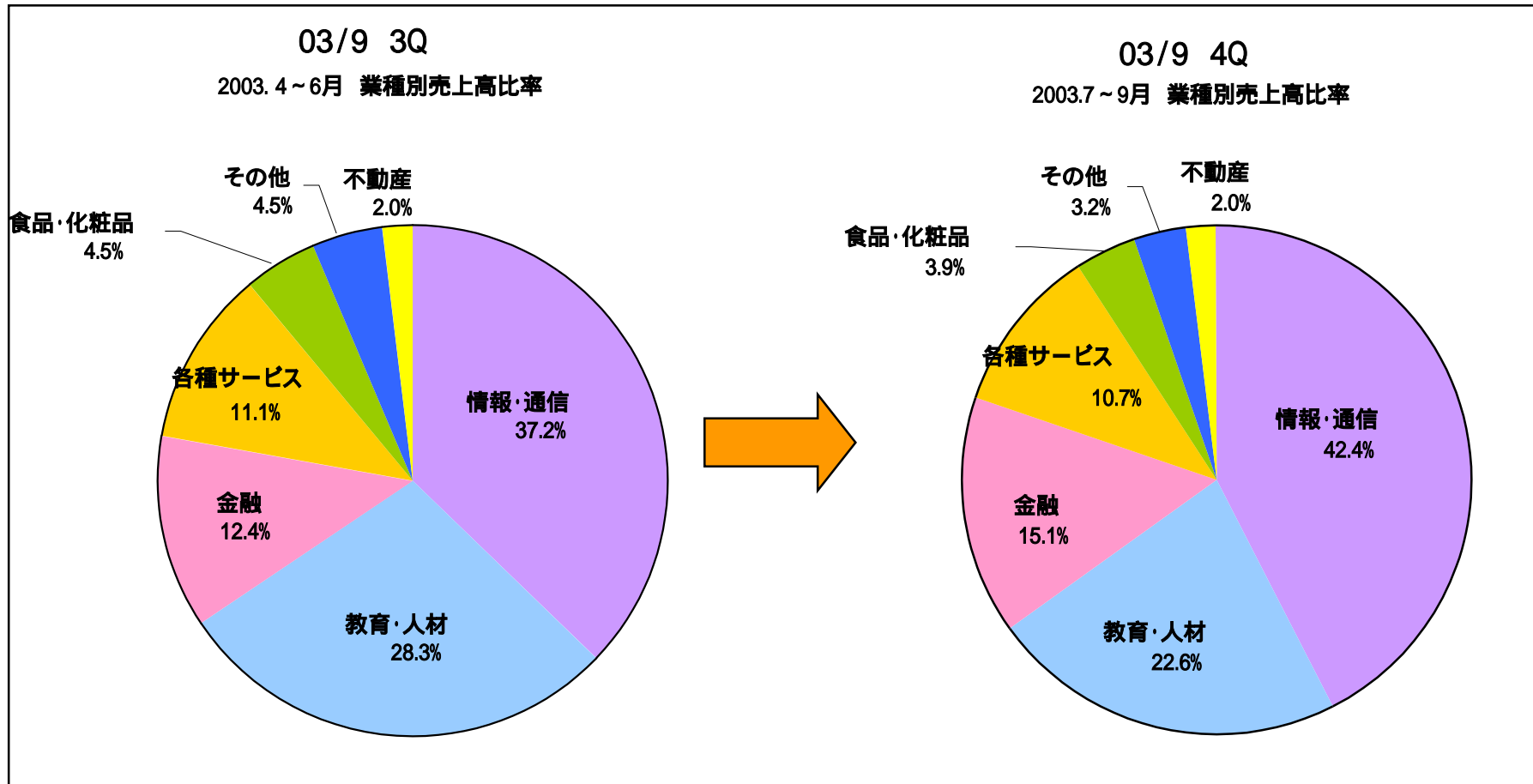
・粗利率
19.4% 21.1%
収益性の低い取引を停止したことにより、粗利率が向上。

インターネット広告代理業 【取扱い商品におけるカテゴリー別分類】



Web / メールの比率は変わらず
リスティング広告が引き続き増加傾向に

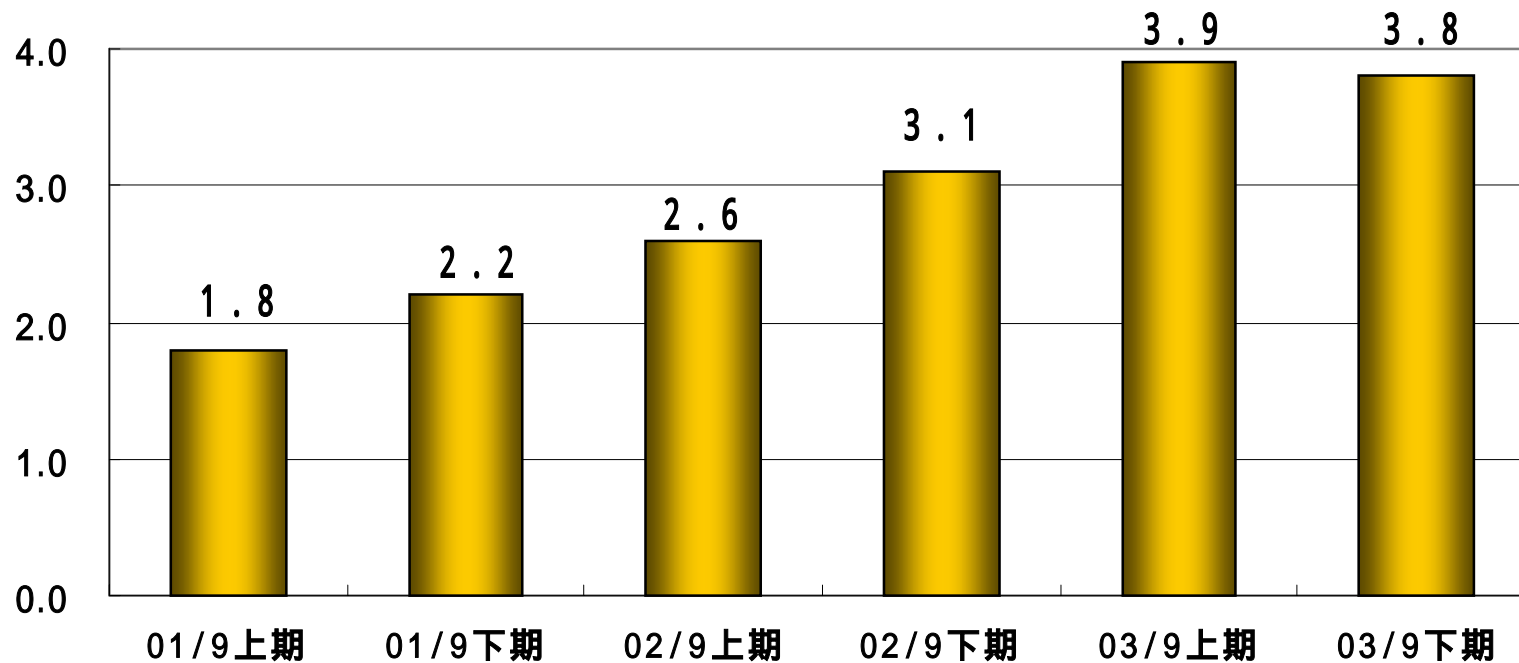
インターネット広告代理事業 【広告主の業種別分類】



金融、情報・通信が売上比率増加

主要業種に大きな変化なし

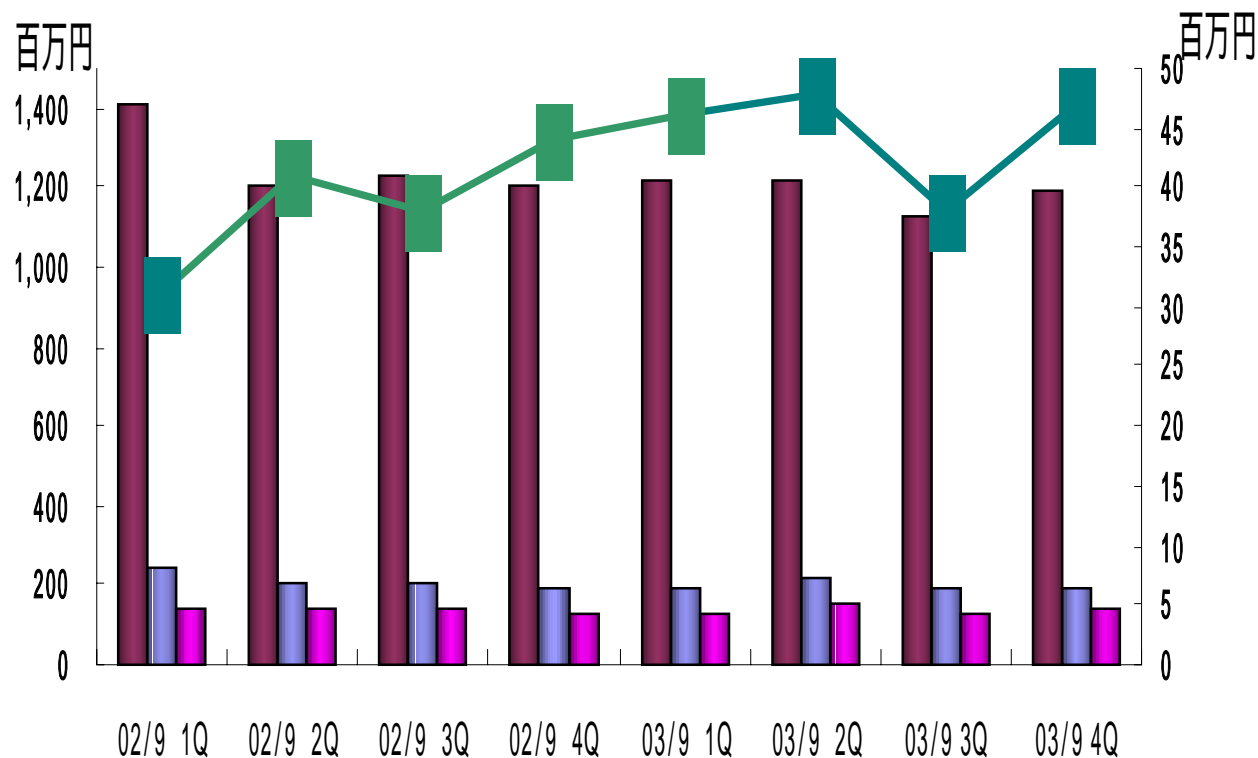
インターネット広告代理事業 【顧客取引単価 推移】



顧客あたり取引額は横這い

新規顧客数の拡大と既存顧客の深掘りを継続

セグメント情報<アウトソーシング事業 >



【決算ポイント】

- ・前年比
売上高 5.9%
営業員数減少および取引先の
与信状況悪化により減収。

【第4Qトピックス(対3Q)】

- ・前四半期比
売上高 +5.5%
粗利益 0.3%
営業利益 +7.7%
- ・大口案件受注促進に伴う
売上増加及び利益率低下
粗利率 17.4% 16.5%
- ・生産性
営業員数の減少及び
新入社員の戦力化により
生産性向上。

単位:百万円	02/9 1Q *	02/9 2Q	02/9 3Q	02/9 4Q	03/9 1Q	03/9 2Q	03/9 3Q	03/9 4Q
連結四半期売上高	1,410	1,207	1,229	1,200	1,212	1,217	1,129	1,190
連結四半期粗利益	248	200	206	195	193	214	196	196
連結四半期営業利益	139	144	136	127	129	148	130	140
正社員一人あたり売上高	31	41	38	44	46	48	38	47
正社員一人あたり営業利益	3.0	4.9	4.2	4.7	4.9	5.9	4.4	5.6
正社員	45	29	32	27	26	25	29	25

*02/9月期1Qのみバイク便、テレマの子会社2社含む。

アウトソーシング事業の売上高が通期前年同期比マイナス5.9%と減収となった。

- 減収要因：
- ・ 新規受注不調
 - ・ 営業員数の減少（中堅営業員 3名減少）
 - ・ 取引先の与信状況悪化による機会損失

< 問題点 > 営業員減少への対応の遅れ
生産性の改善はピークにきていた



< 解決策 > 中途社員（営業経験者）7名増員（平成15年10月1日より）
売掛保険への加入
これにより2004年9月期は成長トレンド回復を実現

< 期初 計画 >

M & A 実施企業の価値向上

・ 関連会社の収益力強化

- ・ ビュアクリック セプテーニ以外の他代理店の拡大
- ・ ハイジ コンテンツ増強により収益化
- ・ オプトメール グループのテクノロジー・システム開発を担う
- ・ オープンスマイル 懸賞サイトのトップを目指す
- ・ イーカイブ 携帯電話のオプトインメールサービス強化

M & A の継続実施

更なるWeb事業のサービス領域拡大

- ・ RealとWebの融合を継続
- ・ ネット広告サービスから垂直展開のサービス

< 期末 結果 >

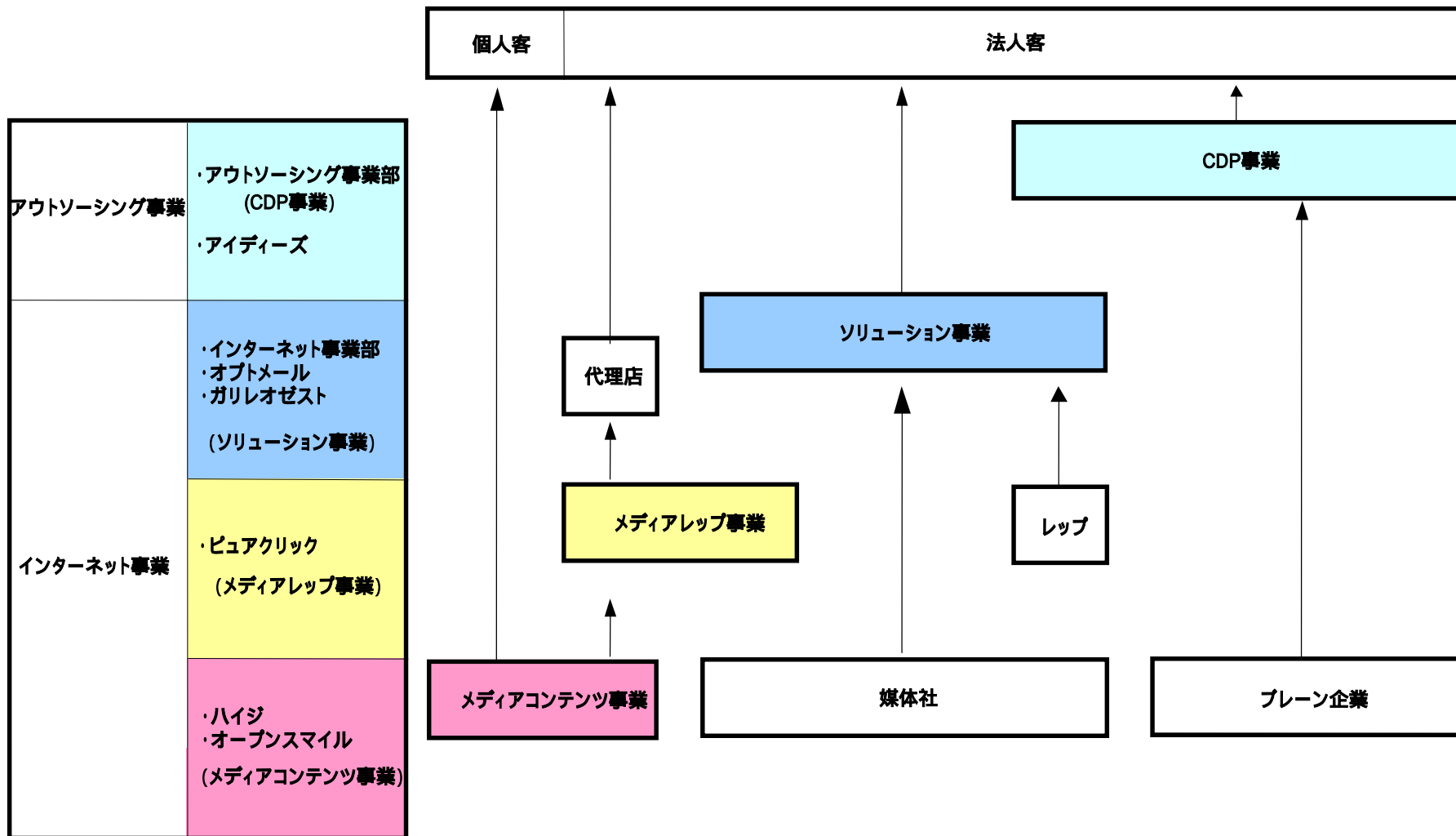
・ 収益力の基盤が整った

- ・ ビュアクリック セプテーニ以外の他代理店の拡大実現
- ・ ハイジ 予定35コンテンツの配信完了。
今後の収益化期待
- ・ オプトメール 広告効果測定サービスで貢献
- ・ オープンスマイル 懸賞サイトトップグループに成長
- ・ イーカイブ MBOにより売却

- ・ 付加価値サービス向上のため
アイディーズ、ガリレオゼストを持分化

- ・ RealとWebの融合は継続中、共通クライアントは、約80社で増加傾向にはない
- ・ グループ各社の成長によりサービス領域拡大

2004年9月期 セプテーニグループ 事業の位置付け



A) M & Aの積極実施

- ・基本的にネット系3分野（ソリューション、メディアレップ、メディアコンテンツ）における企業/事業を対象としたM & Aを加速
- セプテーニグループが持つ経営資源を効率よく投下し、M&A実施企業の企業価値を向上

B) 中核事業の成長

- ・アウトソーシング事業 再び成長軌道に乗せるためのマンパワー強化
- ・インターネット広告代理事業 積極的なリソース投下による高成長の維持

C) グループ会社戦略

- ・メディアレップ事業 メディア開発の強化（提携企業の開拓）
- ・メディアコンテンツ事業 新たな収益機会の創出（課金/物販など）

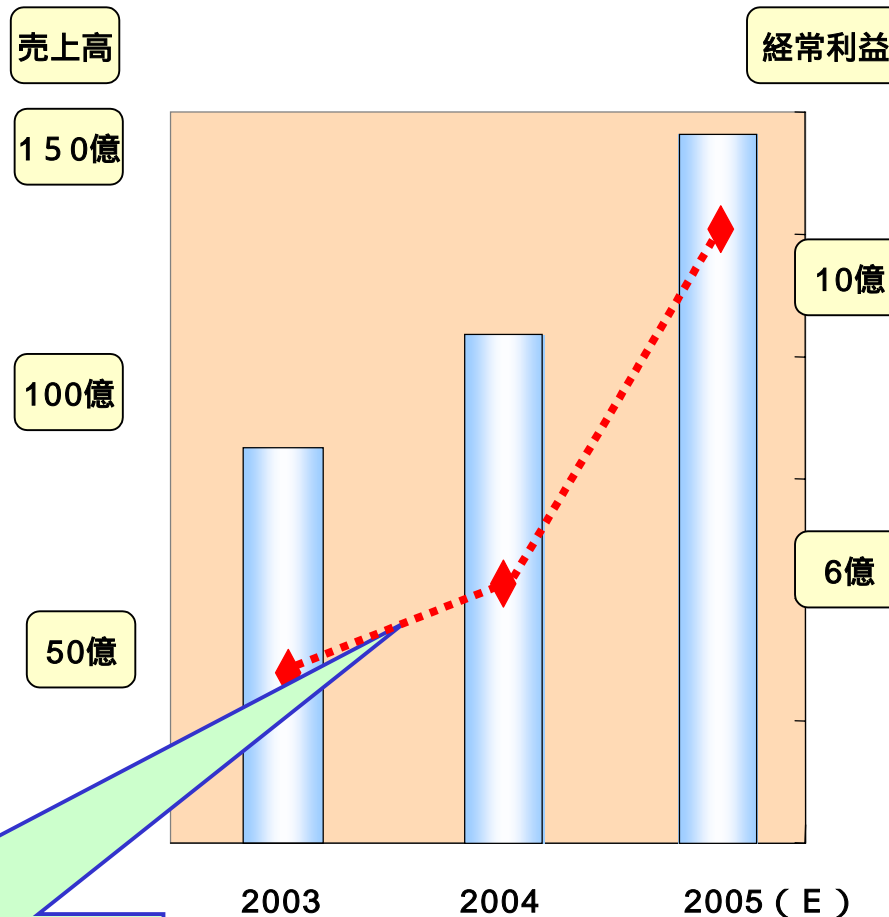
これらにより関連会社経常利益1億円の達成を行う

D) その他

- ・ひねらん課における新規事業の開発

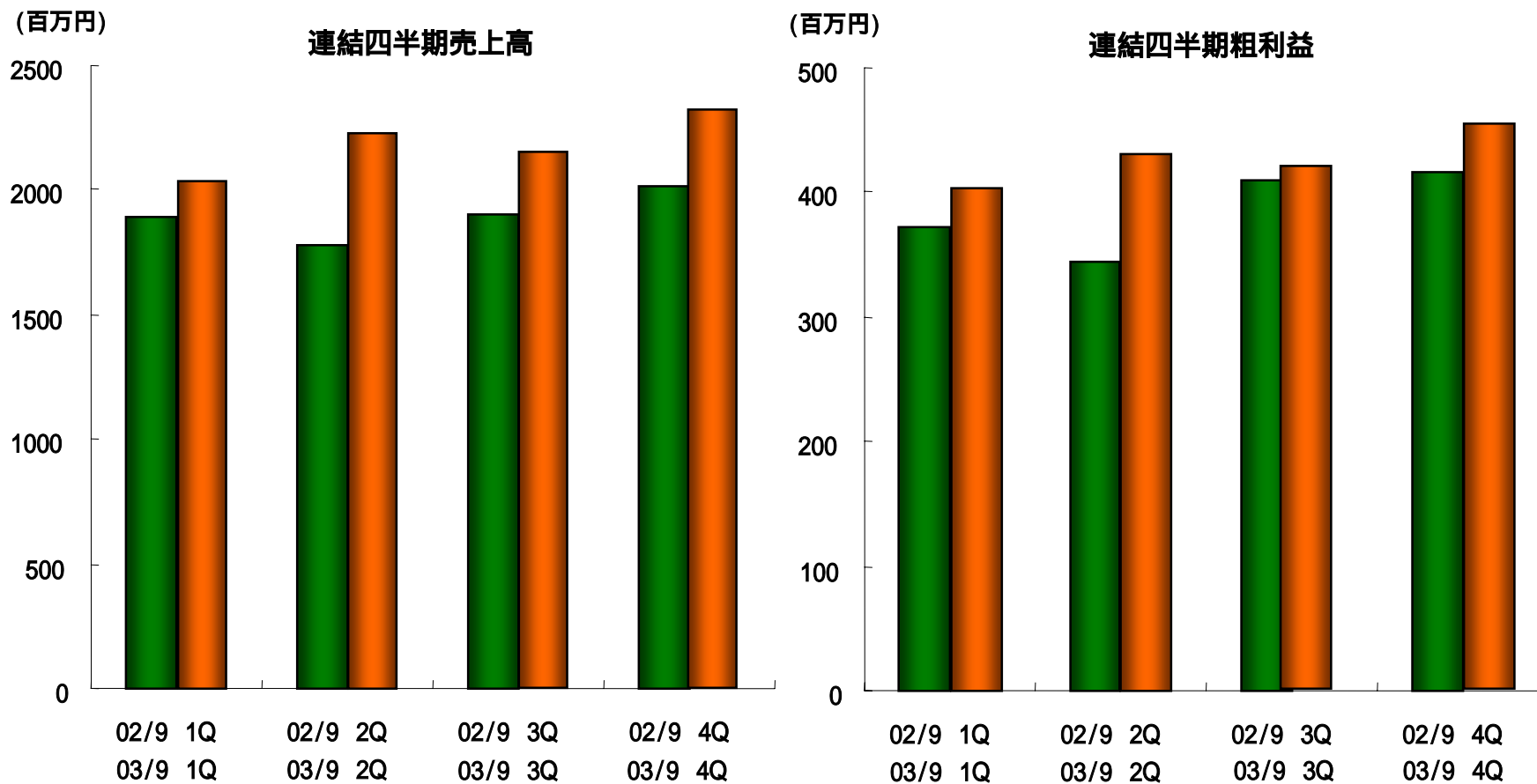
今後の利益予想と活動計画

(単位:百万円)	2003年9月期 (実績)	2004年9月期 (予想)
売上高	8,754	11,000
経常利益	429	560
当期純利益	238	300



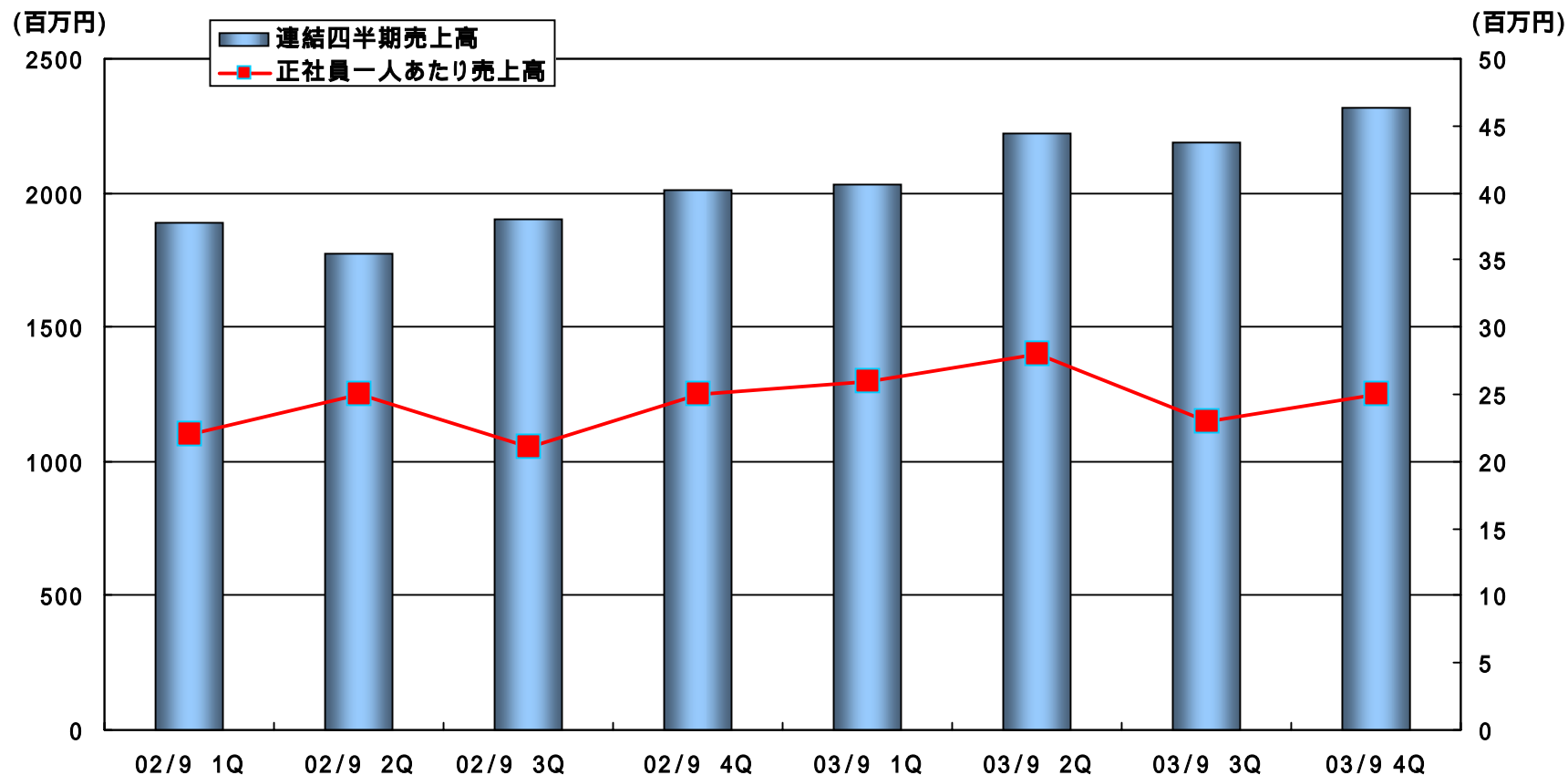
- ・ 既存事業の売上拡大
- ・ グループ会社収益拡大
- ・ 大型M & Aの実施

資料 四半期連結売上高及び粗利益推移

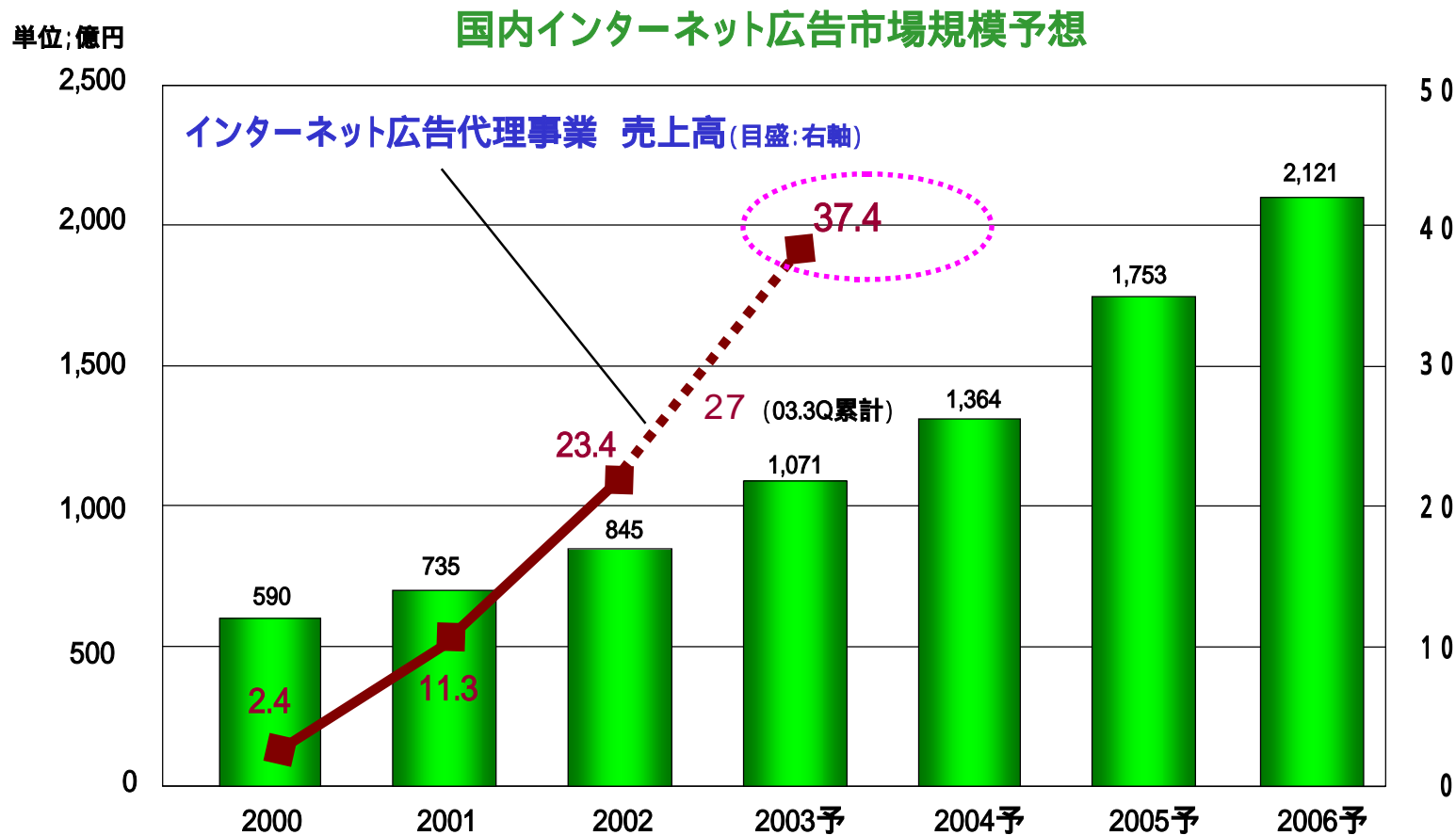


単位:百万円	02/9 1Q	02/9 2Q	02/9 3Q	02/9 4Q	03/9 1Q	03/9 2Q	03/9 3Q	03/9 4Q
連結四半期売上高	1,887	1,772	1,900	2,014	2,033	2,220	2,185	2,316
連結四半期粗利益	378	351	410	415	403	428	413	448

資料 従業員数の推移と生産性



単位:百万円	02/9 1Q	02/9 2Q	02/9 3Q	02/9 4Q	03/9 1Q	03/9 2Q	03/9 3Q	03/9 4Q
連結四半期売上高 (百万円)	1,887	1,772	1,900	2,014	2,033	2,220	2,185	2,316
連結正社員数 四半期平均 (人)	85.6	69.7	89.3	80.0	77.3	79.3	91.3	89.7
(連結営業員数 四半期平均)		(38.7)	(62.3)	(49.3)	(47)	(46.7)	(56.0)	(51.7)
正社員一人あたり売上	22	25	21	25	26	28	23	25
(営業員一人あたり売上)		(46)	(31)	(41)	(43)	(47.5)	(39)	(44.8)



出所) 野村証券金融研究所 2003年8月6日発行レポート「インターネット広告業界」より

注) 国内インターネット広告市場規模 2000~2002 : 電通

2003~2006 : 野村証券金融研究所推定ないし予想

市場の成長率を上回るペースを継続。

トピック

・ガリレオゼスト（持分法適用関連会社）

ガリレオゼストでは、ASP型デジタルマーケティング・サービス [DigiMa] を核に、キャンペーンプランニングから、システムカスタマイズ、運用・保守、効果検証まで、一連のプロモーションフローをワンストップで提供しています。

Web・Eメール・モバイルといったデジタルメディアをプロモーション・フローに効率よく取り入れつつ、キャンペーン事務局などのアナログ・サービスと連動させ、効果の高いプロモーションの実現に向けお手伝いいたします。



- ・ INT事業 / OS事業の顧客基盤を活用し、新たな商談機会を創出
 - ・ GZ社のソリューション領域拡大
 - ・ GZ社のプロダクト領域拡大
 - ・ 経営管理の徹底と事業執行力の強化
- セプテーニグループの一員として、
グループ企業価値の向上に貢献