



アニュアルレポート
ANNUAL REPORT
2002
2002年9月期

Septeni

セプテーニとは

Septeni(セプテーニ)とは、ラテン語で「7つずつ」という意味です。当社は7人のメンバーでスタートし、7課、7部門へと発展させ、将来は7社を設立、公開、上場できるようにとの願いを込めて社名を「セプテーニ」と命名しました。



早房 謙一
(取締役アウトソーシング事業本部長兼CPO)

野村 宗芳
(専務取締役管理本部長兼CFO)

七村 守
(代表取締役社長兼CEO)

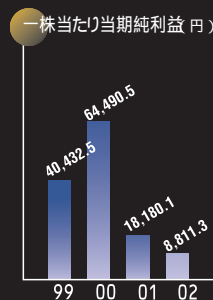
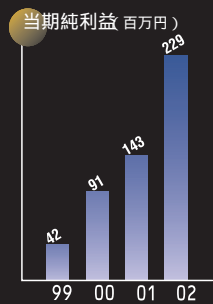
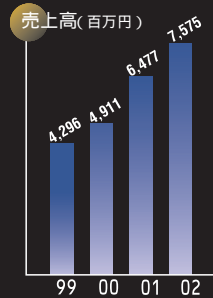
佐藤 光紀
(常務取締役インターネット事業本部長兼CMO)

CONTENTS

プロフィール	2	よくあるご質問	14
フィナンシャルハイライト	2	連結財務諸表	15
経営革新を続けながら、次なる成長ステージへ	3	単体財務諸表	20
社長メッセージ	5	四半期の業績(連結)	21
2つの事業分野に特化し、さらにそれらを融合させることで		財務データ(連結)	22
「セプテーニだからできる」サービスを提案していきます	9	株式情報	25
事業別概況	11	会社概要	26
トピックス	13		

Profile

当社は1990年人材採用コンサルタント会社として事業を始めました。その後、企業のダイレクトメールなどの発送代行業務を中心としたアウトソーシング事業を手がけ、2000年にはインターネット事業をスタートさせました。以来、企業の販売促進活動や経営効率化を追い風に、増収増益を続けております。「ひねらんかい」関西弁で知恵を出そう、工夫しようの意を社是として、常に「お客さまが必要とするサービス」を追求しながら、サービスの品質を研いできました。経営環境の変化を迅速に捉え、ダイレクトメール等の発送代行及び関連サービスを行うアウトソーシング事業とインターネット広告代理及び関連サービスを手がけるインターネット事業の事業間シナジーを構築し、企業のダイレクトマーケティングをReal & Web(紙メディア&ネットメディア)で提案する企業マーケティングの総合支援会社として変貌を遂げつつあります。



フィナンシャルハイライト(連結)

	00	01	02	01-02増減率(%)
売上高	4,911	6,477	7,575	16.9
営業利益	175	282	352	24.9
経常利益	200	300	364	21.5
当期純利益	91	143	229	60.1
株主資本	807	1,302	1,452	11.6
総資産	1,848	2,406	2,688	11.7
一株当たり当期純利益(円)*	64,490.5	18,180.1	8,811.3	
株主資本当期純利益率(%)*	15.6	13.6	16.7	
総資産当期純利益率(%)*	6.1	6.7	9.0	

* 発行済株式総数、株主資本、総資産は期中平均で算出しております。
(期中平均発行済株式総数: 00/1,416株、01/7,877株、02/26,022株)

- 注) 1. 本書における記載金額については、単位未満を切り捨てて表示しております。
2. このアナニュアルレポートに記載されている将来の業績見通しは、当社及び当社グループが現時点で入手可能な情報から得られた判断に基づいています。したがって、これらの業績見通しに依拠することは控えるようお願いいたします。実際の業績は、経済動向、需要動向、競争の激化、為替レート、税制や諸制度にかかわるリスクや不確実性など様々な要素により、これらの業績見通しとは大きく異なる結果となり得ることをご承知おき下さい。

スピード経営

高い先見性とマネジメント力で、選択と集中を繰り返してきました。現在、我々が最も得意とし、かつ収益性の高い2つの事業に経営資源を集中させています。これからも業容の変革を迅速に進め、企業価値を高めていきます。

経営革新を続けながら、次なる成長ステージへ

2005年には2つの事業が売上高の半分をシェアする企業体系を目指し、「RealとWebのマーケティング総合支援企業」として規模を拡大していきます。

卓越した営業力

顧客のリピート率を高めるとともに、新規顧客の開拓にも精力的に取り組んでおり、現在約2,400を超えるクライアントを獲得しています。創業以来培ってきた高度な販売ノウハウを活かして、積極的に顧客の深耕開拓を行っています。

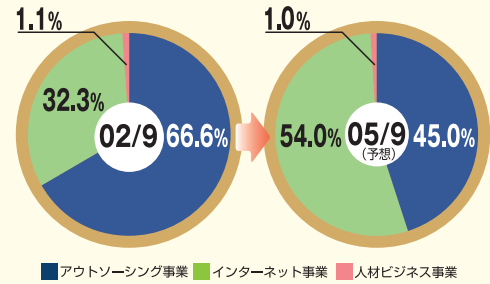
高いクオリティ

「安心、確実」をモットーに、時代の要求に合ったサービスを迅速に創り出してきました。独自の知恵と工夫から生まれた企画・提案力が市場で評価され、顧客から高い信頼を得ています。

サービスはオーダーメイド

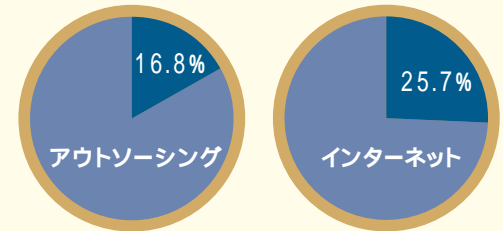
紙媒体とインターネットの両分野を扱うのは当社だけです。顧客の予算や目的に合わせた媒体を選択し、きめ細かい、費用対効果の高いメディアプランを企画提案することで、他社との優位性を確立しています。

事業セグメント別売上高構成比率(連結)

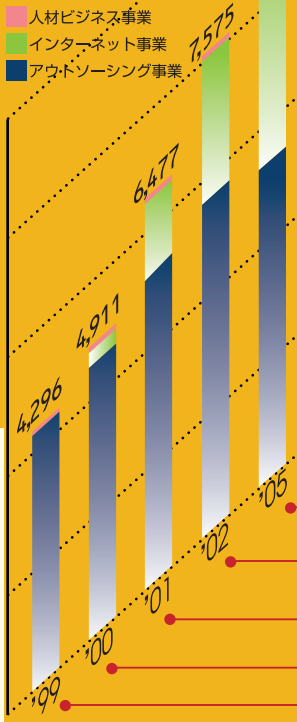


アウトソーシング事業とインターネット事業の売上高総利益率(連結)

今後、売上高総利益率の高いインターネット事業の規模拡大を図っていきます。



売上高の推移(連結)
(百万円)



ビジネスモデルでオンリーワン企業をコンセプトに、ダイレクトマーケティングを紙メディアとネットメディアで提案するマーケティング総合支援企業を目指していきます。

競争力を高めるため経営資源を集中させ、事業ポートフォリオの変革を行いました。インターネット関連の企業を買収するとともに、インターネット関連以外の会社を売却しました。これにより、競争力の高い事業構成が確立できました。さらに、紙とインターネット2つのメディア提案を行い費用対効果の高いオーダーメイドサービスを強化することで、業界での独自のポジションを確立し、他社との優位性を高めました。

* 2002年2月にバイク便事業の国際ビジネス開発(株)テレマーケティング事業(株)リスクバスターを売却しました。また総合eメールマーケティング事業のオプトメール(株)を買収し連結子会社としました。さらに、2002年8月にはメディア事業の強化を目的に懸賞サイトを運営する(株)オープスマイルの株式33.3%を第三者割当増資により取得し、持分法適用関連会社としました。

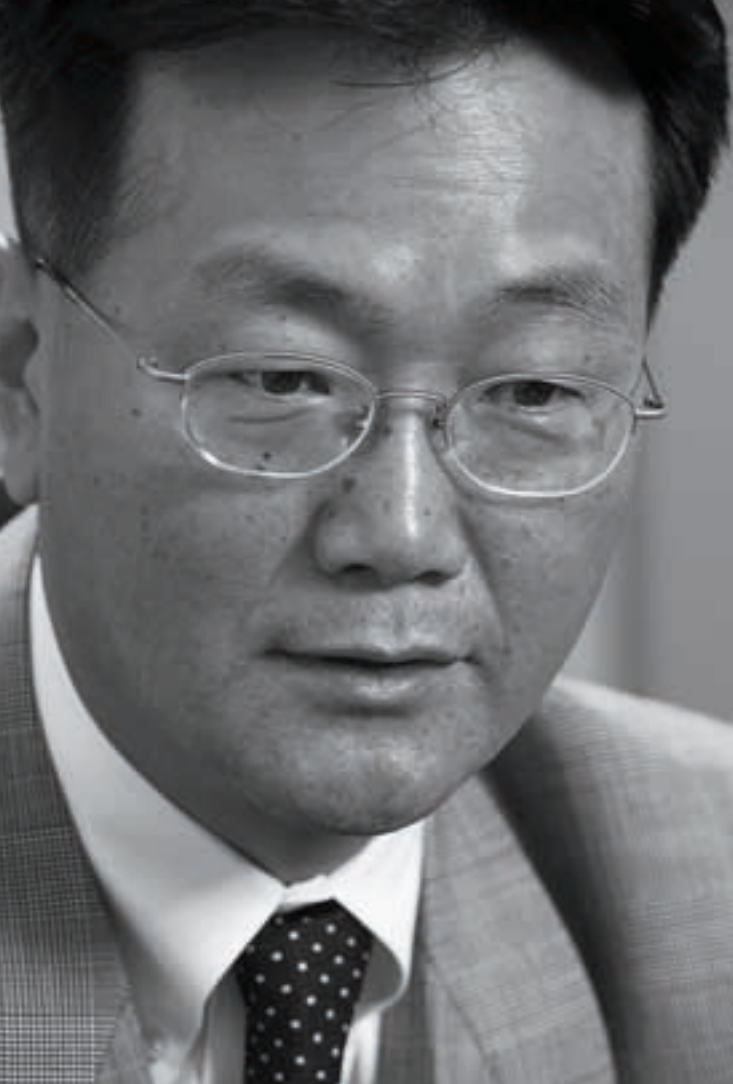
インターネット事業を軌道に乗せながら規模拡大を図るとともに、社会的評価を得られる企業となるべく、2001年8月、ジャスダック上場を果たしました。

経営環境の変化を迅速に捉え、多様化する市場の要求に応えるべく、メール広告の代理事業、ネット広告専門のインターネット事業を立ち上げました。アウトソーシング事業で培ったノウハウを活かし、ネット広告代理店としての基礎を固めました。

紙メディアによるダイレクトマーケティングを企画、提案、実施まで一括で請け負い、安定した事業基盤を確立してきました。また、設備投資が必要な業務を外部に委託するファブレスメーカーとなることで、さらに質の高いサービスと効率の良い事業運営を可能にしています。



**to the
Next Stage**



[社長メッセージ]

代表取締役社長兼CEO 七村 守

**常に新しいものを創り出していく。
変化はつらいこともありますが、
楽しみながら果敢に
挑戦していきたいと思えます。**

のを創り出すこと。今行っていることがピークであれば、それはもう陳腐化していると考え、次の手を考えていかなければ勝ち残れません。4つめは「全員参加型経営」です。当社では社員が月次結果を共有することが可能で、役員報酬も開示しています。全員が当事者意識で、経営者感覚を持つ

再生産することが前提ですが、時として目標にあまりにも忠実になりすぎるため、組織が疲労し社員の持久力が低下することがあります。ゴムの理論と同じで、めいっぱい頑張ってしまうとその後社員が辞める、社内に矛盾が起こる、不正受注をするといった様々なリバウンド現象が起こってきます。そのような現象が起こる前に一度緩めます。これを踊り場と言っています。一度引っ張ったものを緩めてもう一度補強して、それから引く。例えば、年平均20%で成長している時に40%伸びたら、翌年は目標を下げて10%とすることもあります。一方で社員には、もっとお金があればとか、たくさん人がいればできるのにと考えるより、大企業ではなく当社だからできること、現在のステージで、この規模でできることは何かを頭をひねって考えなさいと常に言っています。これが社である「ひねらんかい」です。これは関西弁で知恵を出そう、工夫しようという意味です。

人材教育については、商品別の勉強会や導入教育、メディア関係の勉強会はほぼ毎日実施しています。私はリクルートに在籍中、新入社員研修の講師を経験しましたが、研修をした人が育つかというと必ずしもそうではなく、勉強したい人は、たとえどんな環境で

Q マネジメントを行っていく上でのポリシーをお聞かせください。

A 当社では、「強い会社」となるための経営の基本方針として5原則を定め、徹底させています。1つめは「スピード」です。これは巧遅より拙速ということで、1週間で100%完成するものを作るなら、1日で7割のものを作り、修正を加えながら完成度を上げるといった考え方です。2つめは「ストレッチ」。今は不況下ですが、当社はまだシェアが小さい企業なので、景気動向はあまり関係ないと思っています。結局は一人ひとりの意識の問題です。高い目標を掲げてイノベーションができる、変化ができることこそが重要です。3つめは「サムシングニュー」。新しいも

て仕事に臨んで欲しいと思えます。最後は「リーダーシップ」です。一人ひとりが成長する意志を持ち、自らの目標を実現していかなければなりません。これらを持ち続けることが「強い会社」には不可欠です。また、会社の原理原則はなるべくシンプルな方が良いので、「分かりやすく、厳しく・楽しく、そして情熱を持ち続ける」ことを企業風土としています。どうせやるなら楽しみながら仕事をして、情熱を持って、フェア、つまり公正とオープンであることが大切です。

マネジメント上で最も大切なことは、今社員がどんな心境で、どんな疲労度で仕事をしているのかを見極め、コントロールすることだと考えています。会社は利益を出し、その利益を

もやり抜き育っていくと実感しました。かえって人間は過保護にしない方が育つのです。大切なのは、仕事を通して知識やノウハウを必要と感じて、自分で身につける習慣を持つことです。これからの課題は、社員の平均年齢が低いということもあり、マネージャーをどのように育成していくかです。マネージャーのマネジメント力が形成されるまでは、人を無計画に増やすべきではないと思っています。現在何人マネジメントできる人がいて、これから何人マネージャーが確保できるか、そしてどれだけの期間そのマネジメントレベルをキープできるかを増員の基準にしています。大切なことはサービスの平準化、お客様からの信頼確保です。ノーマネジメントで放っておくとお客様からの評価が下がり、不必要な人件費がかかることになってしまいます。ですからマネージャー数に合った人材を採用し、給料を上げ一人ひとりの生産性を向上させます。今年の夏から、毎月1回ほどケーススタディを使ってマネジメントスクールを実施しており、講師は各取締役と私が担当しています。マネージャーには考える力をつけて欲しいと思っています。会社から何かを決められるのではなく、自分で考える機会を作り、「ひねらんかい」の精神で成長して欲しいと思います。

そして、自分自身の規律を厳しくしなければ余裕のある経営はできないと考えています。我々は顧客にもブレン(外部の協力会社)にも対等な関係を作っていくべきです。顧客に、必要以上の値引き、支払遅延など無理を言

われたら「ノー」と言えなければなりません。そのため、一社当たりの取引額を会社全体の売上高の最大3%とすることとしています。全体の売上高に対する取引額が大きいと、それだけその顧客からの仕事がなくなった場合の打撃も大きくなり、その案件にしがみついてしまいます。3%は営業マン一人にとっては20%くらいかもしれません。しかし会社全体では決定的な比率を占めていないため、ノーと言えます。利権などが絡んでくると営業担当に仕事と関係ない繋がりが出てきてしまいます。リレーションは大切ですが、そのような環境で仕事をしていると、商品やサービスが劣化したときに気が付きません。不要なしがらみがなければ商品が劣化したことを指摘され、危機感を持つことができます。ですから、顧客や協力会社には商品やサービスで返せと言っています。商品やサービスで純粋に評価し、それらを必要とくださる会社とお付き合いすべきです。売れないものを売っても楽しくないですし、売れないもの、要らないものを売っても仕方がない。だからだめなものは辞める、良いものは伸ばしていきます。

Q 社長のビジョンについてお聞かせください。

A 派手で目立つ会社より、派手さはないかもしれませんが長いスパンで伸びる会社、時価総額で評価されるのではなく、少しずつ、地味ではありますが、弾み車のように着実に

前に進んでいくような会社、10年、20年の長いスパンで振り返ってみると、確実に伸びている会社になりたいと思います。ですからPRで知名度を上げていくより、IRに力を入れ、当社を十分に理解していただけるファン=株主を増やしたいと思っています。

また、経営指標で重視しているのは、本業での収益を見る営業利益です。粗利益はインターネット事業もアウトソーシング事業も決して高い方ではありませんが、粗利益から利益を生むためのオペレーションコストを低く抑えることに注力していきます。つまり、オペレーションエクセレンスと言われる会社を目指しています。すばらしいテクノロジーを持っているということではなく、既存のナレッジを集約してオペレーションコストを抑えていきます。ですから、人事考課制度では一人当たり利益額や人件費一万円当たりの営業利益といった生産性を高めているかどうかの尺度を利用しています。これは効率的にクライアントマネジメントができるかということです。一方バランスシートではROEとROAを常に意識しています。株主が経営者にお金を預けてくれたのは、その価値を大きくして欲しいということなので、資本効率を向上させていくのは経営者の使命だと思っています。PBRが1倍を割っている企業は、市場から資金調達したものの自分の能力で運用していないということになります。2005年にはROE20%、ROA10%にするのが目標です。ジャスダックに株式を上場した際には3億円強の資金調達のみで

営業活動における特長

1社最大取引額3%以内
ファブレス
マネジメント
与信管理の徹底
50VS50(フィフティ・フィフティ)

リスク軽減のため特定のクライアントへの依存度をおさえる
企画・開発・販売にシフト、協力会社をブレンとして生産ラインを持つ
サービス品質の平準化、オペレーションエクセレンス
財務面の強化、採算性を重視
クライアント・ブレンとの対等な関係づくりで一定の収益を確保

した。それは言い換えれば筋肉質になりやすいということです。それで最大の価値を生み出そうと思っています。また、資金は固定化せず、ここぞという変化に対応する時に使えるよう流動化させておこうと考えています。

そして、これからは経営と所有の一致の時代だと思えます。これは私の経営ポリシーでもあります。これまでは経営者(経営)と株主(所有)が分離していましたが、これからは一致させていきたいと考えています。商法が変わったことから、社長が新しく入れ替わっても株が保有できるような仕組みができています。経営者も株を保有しているので、株主の要求は経営者の要求とも言えます。株主が権利を主張していることは、そのまま私の権利を代弁していることとなります。株主からの要求には私も同感することがたくさんあります。ですから、株主からいろいろのご意見やご要望をいただくのは良いことだと思います。株主も私もハッピーになれるような会社にしていかなければならないと思います。2つの唯一の矛盾は、短い期間か、長い期間で評価するかというレンジの違いのみです。

今後の事業計画については、紙メディアのアウトソーシング事業ではこれからは協力会社とともにファブレスで事業を進めていきます。この事業は、規

模が大きくなると人が必要になってきます。ブレンを関連会社にしてマネジメントをするのは、手間とリスクが大きくなります。また、生産設備が必要になりお金もかかります。ですから、アウトソーシング事業では、ブレンは増やしても、関連会社としてM&Aを行って事業を拡大していくことは考えていません。一方、ネットメディアのインターネット事業ではナレッジやノウハウをグループ会社と共有して競争力を向上させていきたいと考えています。この事業は、基本的にあまり人が必要のないビジネスです。関連会社にすれば、新しい商品やサービスを提供する場合にそこに作らせることができます。顧客にとっては、資本関係のない協力会社が担当するより関連会社で受けている方が、当社が責任を負っているという安心感、信頼感があります。人をたくさん増やすより、知恵とアイデア勝負の部分が大きいので、できる限り人は増やさないで増収増益を狙っていきたいと思います。今後は、インターネット関連の事業拡大が中心になっていきます。これまでは、営業力を武器にインターネット広告を主業務としてきましたが、クライアントの要求により広告を出稿するだけでなく、出稿後のメンテナンスや、集めた見込み客を繋ぎとめるリテンションマネジメントのサポートが必要です。それだ

けでは強い競争力にはならないので、さらに次のステップに進みます。それがCRMです。見込み客を集めて定期的にメールを送り、お客様に段階的に関心を持っていただくようにします。また、実際に訪れたホームページが今ひとつというところがたくさんあります。そこでweb構築のお手伝いをします。広告効果があっても見込み客が集まってもwebが良くなければいけないので、web構築をお手伝いすることになるわけです。それらに対応できる会社を関連会社にし、eメールでマーケティングを行うオプトメールという会社を買収しました。M&Aの対象はネット広告をベースとして、web構築、広告効果の測定、CRMの提供などが可能であったり、インターネットのサイトを保有していることなどが前提となります。それらのノウハウを持った会社を傘下に入れていくことで、ネット広告だけでなく、その周辺の関連した製品やサービスを提供します。最終的には、インターネット事業をe-CRMに繋げて、その分野に特化していくというのが狙いです。シェアを獲得していくために不可欠な新規顧客を開拓していく営業力は着実に強化されていると考えています。今後の広告市場全体は、規模は変わりませんがその中に占めるメディアの割合が変わってくると思います。ラジオ、雑誌からインターネット

CRM:カスタマー・リレーションシップ・マネジメントの略。顧客の年齢、性別、購入履歴、購入後の苦情や相談などのデータを顧客ごとに管理し、それらを統計的に解析し一人ひとりの顧客に合わせて販売を行う方法。

に移行していくなど、より有効なものへメディアシフトしていくことが考えられます。私自身はインターネットが2005年には4,000億円市場になると予測されると言われても疑問でしたが、このように考えると今は間違いなくネット広告は確実に増え、それ以上の市場に育つだろうと確信しています。

Q 今後、ステークホルダーへはどのように対応していけますか？

A 経営は、よく演劇に例えられるのですが、会社が舞台で、そこで働く社長や役員は監督、社員は役者だと思えます。株式上場まではこれで成り立っています。しかしそこに株主という観客が加わると、お金を払って見に来てもらっているのだから、良い芝居をして良い舞台を用意しなければなりません。大根役者では満足してもらえません。一方、優秀な役者をもっと良い舞台に移ります。大根役者も使えないのだから、移って良いということになります。その代わり敷居を低くして、また戻って来て良いと思います。それは観客のためでもあるのです。ですから、良い役者を揃えてステークホルダーが皆幸せになれる仕組みを作らなければなりません。

株主の皆様への利益還元については、利益が出ているなら分配するという考え方のもとに、今後も配当し続けたいと考えています。継続的配当と企業が成長していくことに期待を持って長期で保有して欲しいと思いません。成長しているからといって、配当は



**株主に対する業績の約束。
約束は守る。それがコミットメント。
そして社内の事業責任者には
より高い目標のアグリーメントを設定。
だからアグリーメントは動かさませんが
コミットメントは動かさません。**

いらぬという概念はありません。私自身が筆頭株主だから、配当をもらえるのが嬉しいということもありますが、会社からのリターンを何ら受けることなく、株価だけに一喜一憂して株を保有し続けるのは楽しみがないでしょう。成長していく期待と実質的な配当。この両方が大切です。成長志向はずっと持ち続けています。これまでの実績を見ていただければ理解していただけると思います。この時代において変化できるのが我々の強みです。だめなものだめと割り切って撤退し、その代

わり新しいものをどんどん創り出していく。変化は辛いこともありますが、楽しみながらやりたいと思います。会社の規模が大きくなって、社内に優秀な人が育ち、私より他の人が舵取りをした方が会社の企業価値が向上するスピードが速いなら、その人にやってもらいます。私の体力、知力、持久力が衰えたら、短期間で実現できる人に任せます。そのために、当社の基本方針を、今後私のDNAとして社員が引き継いでいって欲しいと思います。

今顧客が求めているのは、より効果が具体的でコストパフォーマンスに優れたダイレクトマーケティングです。現在当社が最も注力しているのは、これまで培ってきたアウトソーシング事業のノウハウを活用しインターネット事業のさらなる規模拡大を進めることです。当社のインターネット事業の強みは、インターネット広告サービスを全て取り揃えるだけでなく、具体的効果に基づいた広告プランの提案ができること。ネット広告での見込み客獲得のノウハウを熟知しているからです。さらにこの2つを組み合わせると、効果の

2つの事業分野に特化し、さらにそれらを融合させることで「セプテーニだからできる」サービスを提案していきます

高いメディア提案ができるのです。今後はこの2つの事業の連携をより深め、またグループ会社の拡大により付加価値の高いサービスを提供することでサービス領域を拡げ、市場競争力を加速させていきます。

「インターネット広告業界で最も質の高いサービスを提供し、顧客に最初に選ばれ、最も信用されるネット広告会社になること」を使命として、当社のインターネット事業の強みである課題解決力、製品力、組織力、信用力を活かし、インターネット広告業界のリーディングカンパニーを目指していきます。

インターネットメディア事業

株式会社オープスマイル

資本金/8,000万円 出資比率/33.3% 持分法適用関連会社

笑う懸賞生活(オープスマイルが開発・運営する懸賞サイト)
笑う懸賞生活は、プレゼント情報紹介をベースにオリジナルのゲーム企画などを盛り込んだユーザー参加型の懸賞サイトです。「オリジナルな楽しさ!」をコンセプトにWebサイトだけでなく、広告スタイルに様々な工夫が施されており、ユーザーが非常にアクティブな事が特徴です。

【「笑う懸賞生活」メディアプロフィール】2002年10月現在

- ・延べ会員数 : 約70万人(重複分も含む)
- ・トップページ: 約270万ページビュー/月

インターネットコンテンツ事業

株式会社ハイジ

資本金/8,250万円 出資比率/51.5% 連結対象子会社

インターネットコンテンツはIP接続携帯電話の普及と技術進化合わせ、提供サービスの形態を変えつつあります。そんな中、モバイル分野に特化し、携帯電話の情報端末機能を活かし、楽しく、便利な配信コンテンツの開発・提供を行うとともに、携帯電話を活用した販売促進(マーケティング)を提供いたします。

モバイルコンテンツ事業

無料コンテンツ(メディア開発)及び有料コンテンツ(公式番組)

- ・携帯電話向け配信コンテンツ企画開発
- ・携帯電話向け公式番組の提供

モバイルマーケティング事業

資料請求・来店促進・顧客コミュニケーション・予約・コマースなど

- ・携帯電話を活用した販売促進支援の提供
- ・プロパティ開発事業
 - ・キャラクタープロパティ開発
 - ・コミック・アニメーションプロパティ開発
 - ・著作権管理業務

アウトソーシング事業

CDR コストダウン 事業

カタログやパンフレット、販促DMといった紙媒体の発送業務、代行サービスをコストダウンとスピードアップでご提供

インターネット事業

インターネット広告代理事業

クライアント様のパートナーとして、インターネット上のプロモーション全般を代行。マーケティング戦略立案・メディアプランニング・メディアバイイング・クリエイティブ・効果測定/分析といった各種のサービスを通じ、クライアント様のオンラインマーケティング・サイクルを最適化するための仕組みを構築し、ネット専業の広告会社として、最高レベルのソリューションをご提供

人材ビジネス事業

管理部門職種に特化した人材バンク

インターネットメディア事業

株式会社ピュアクリック

資本金/3,800万円 出資比率/92.1%

連結対象子会社

電子メールマガジンと広告主を「安心」でつなく広告配信のネットワークメディア。

アドネットワーク事業(PureClick / ピュアクリック)

「PureClick」とは、1,000誌以上の大手メールマガジンをネットワーク化し、延べ2,950万人以上の読者に対して月間40,100万部以上の広告を配信する「アドネットワーク」と呼ばれる国内最大級の電子メール広告ネットワークです。

広告のレスポンス(クリック)に対してのみ課金する「クリック保証型」のサービスが中心のため、広告主様にとっての成果が明快な事が特徴です。

オプトインメール事業(finemail / ファインメール)

「finemail」とは、情報を受け取ることを予め了承した生活者(ユーザー)に対して、電子メールによる広告を配信する「オプトインメール」と呼ばれる電子メール広告ネットワークです。

事前に広告の配信を承諾したユーザー向けへの告知である上、ユーザー自身が希望したカテゴリに沿った広告のみが送られる「Pure-Optin-Mail」は、広告配信企業にとって、数あるインターネットメディアと比較して、高い広告効果を発揮するメディアであると言えます。

総合eメールマーケティング事業

オプトメール株式会社

資本金/2億9,538万円

出資比率/100% 連結対象子会社

クライアント様がお持ちの既存顧客及び見込み客(ハウスリスト)との関係強化を目的とした、各種のeメールマーケティング・ソリューションをご提供いたします。

- ・eメールマーケティング導入コンサルティング
- ・eメールキャンペーン企画
- ・eメールコンテンツ制作
- ・eメール配信代行
- ・キャンペーン効果測定

インターネットコンテンツ事業

株式会社イーカイブ

資本金/3,000万円

出資比率/100%

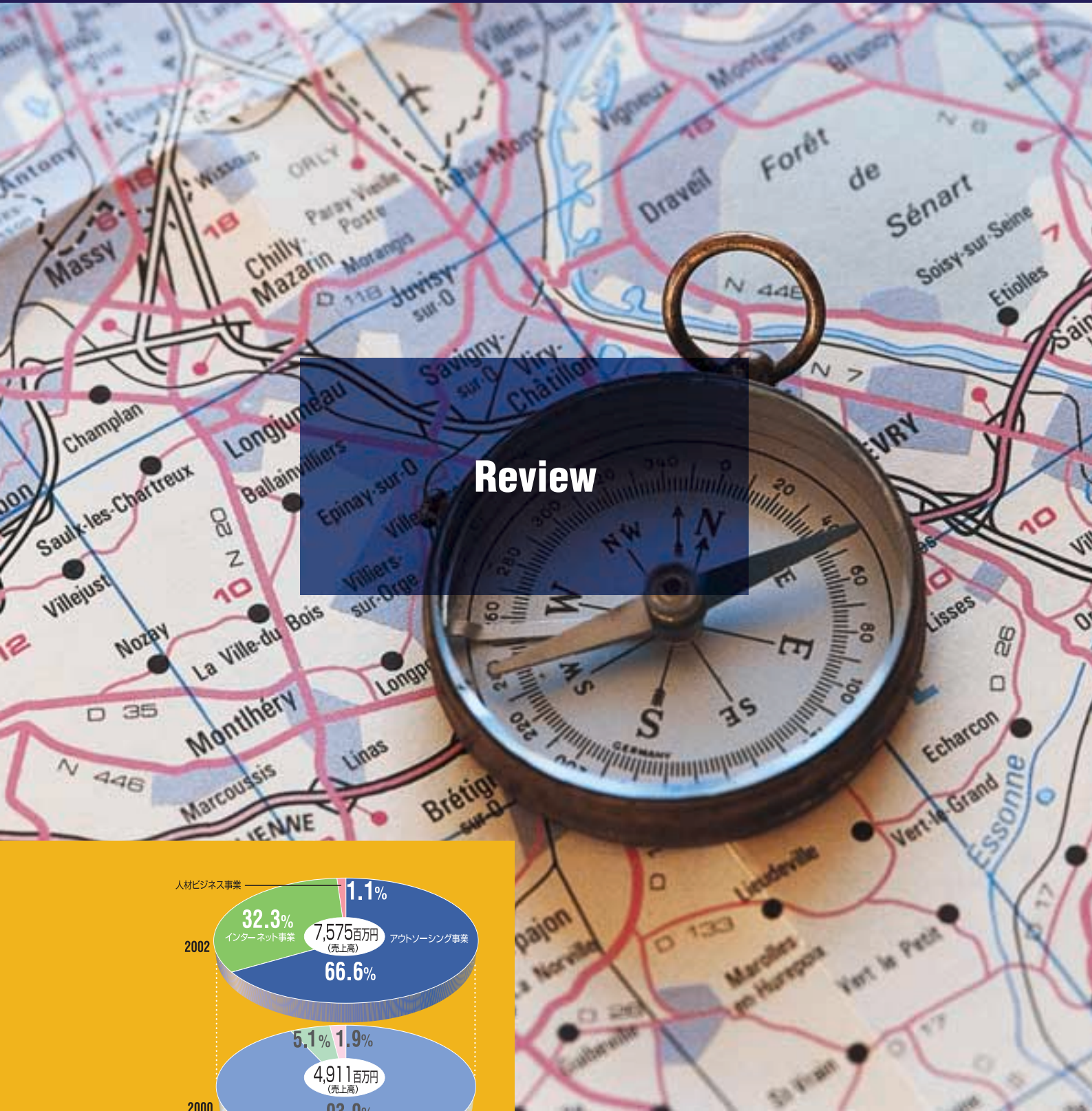
連結対象子会社

着信メロディダウンロードサービス、無料ゲーム懸賞サービスなど、携帯電話端末に特化したインターネットサービスの企画・運営を行っています。

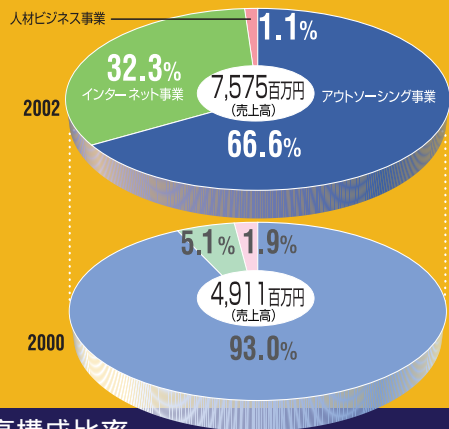


**Growing ...
through our ideas**

事業別概況



Review



売上高構成比率

アウトソーシング事業

一層の経営の効率化、合理化を行う企業から、当事業の主力事業であるCDP(コストダウンプラン事業)に安定した需要があり、順調な成長を遂げることができました。しかしながら、バイク便事業、テレマーケティング事業を売却したため、売上高は前期比1.7%減の5,048百万円、営業利益は同10.2%増の547百万円となりました。

これからも既存顧客との取引額の拡大を図るため、インターネット事業との事業間シナジーを構築しながら、安定成長と業務効率化による利益率の向上を図っていきます。

インターネット事業

インターネット広告代理事業が組織体制の強化やグループ企業の拡大に伴う付加価値サービスの充実などによりリピート率の拡大や大口新規顧客の獲得に繋がり、大きな成長を遂げることができました。この結果、売上高は前期比96.0%増の2,446百万円、営業利益は同33.6%増の232百万円となりました。

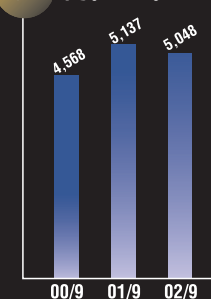
アウトソーシング事業との事業間シナジーを構築しながら、組織体制の強化や付加価値サービス向上のための企業買収など人的・資本的投入を積極的に行い、事業の成長スピードを堅持していきます。

人材ビジネス事業

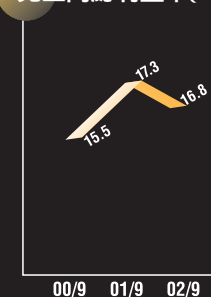
不採算部門であった再就職支援事業を2002年3月に撤退し、黒字化を早期に実現していた人材紹介事業に人的資源を投入したことで、上半期の減益幅は解消され、黒字化に至りました。売上高は前期比12.8%減の80百万円となったものの、営業利益は6百万円となりました。

今後は、黒字化を実現した人材紹介事業にサービスを集中し、成約率の高い商品の開発などによって利益貢献を行っていきます。

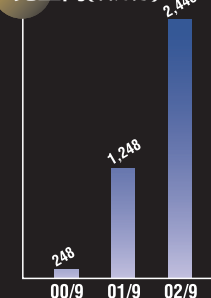
売上高(百万円)



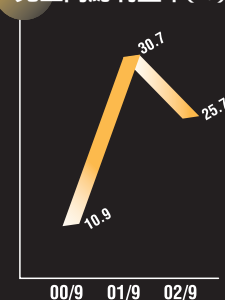
売上高総利益率(%)



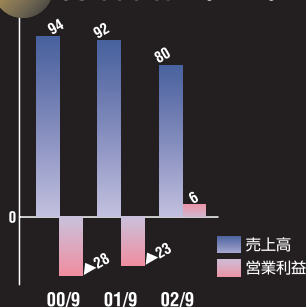
売上高(百万円)



売上高総利益率(%)



売上高/営業利益(百万円)



Topics トピックス



2002年2月 バイク便事業を行っていた 国際ビジネス開発株式会社 を売却

アウトソーシング事業でバイク便事業を行っていた当社のグループ会社である国際ビジネス開発株式会社は、これまで堅実な利益を確保し、重要な役割を担ってきましたが、当社の主力事業(ダイレクトマーケティングをインターネットメディアと紙メディアでサポートする)との融合による相乗効果が今後も見込めないため、株式を譲渡し、売却しました。

2002年2月 テレマーケティング事業を行っていた株式会社リスク バスターを売却

テレマーケティング業界における企業間競争の激化により売上が横ばいを続けていること、当社の主力事業(ダイレクトマーケティングをインターネットメディアと紙メディアでサポートする)との相乗効果が今後大きく見込めないことから、アウトソーシング事業においてテレマーケティング事業を行っておりました株式会社リスクバスターをMBO(マネジメント・バイアウト)により株式譲渡を行い、売却しました。

2002年2月 オプトメール株式会社を 買収

eメールマーケティングで多くの実績を積んでいるオプトメール株式会社の全株式を取得し、100%子会社としました。当社の企画営業力、インターネット広告事業のノウハウとオプトメール株式会社のノウハウを融合させたeCRMの強化とハウスリストを用いたメディア事業の立ち上げを行うことで、今後市場の拡大が見込まれるeメールマーケティングのサービス体制を充実し、市場での競争力を高めていきます。

2002年7月 1株を3株に株式分割

2002年7月19日付で1株を3株とする株式分割を実施しました。これに伴い、2001年9月期の期末配当は2,000円で実施したため、分割後の配当金は3分の1の一株当たり666円66銭(年間)となりました。2002年9月期は、2002年5

月14日付の中間決算短信で配当予想を一株につき1,000円としておりましたが、売上・利益とも順調に推移したため、200円増配の一株につき1,200円とさせていただきます。

2002年8月 株式会社オープスマイルの株式を取得

メディア事業の強化を目的に、懸賞サイト「笑う懸賞生活」を運営する株式会社オープスマイルの株式33.3%を第三者割当増資により取得し、持分法適用関連会社としまし

た。この懸賞サイトのさらなるシェア拡大を図ることで、収益性、規模ともに懸賞サイトにおけるナンバーワンを目指してまいります。



&



よくあるご質問

Q 株主への利益還元はどのように進めているのですか？

A

当期に実施しました株主還元策は、以下の通りです。

配 当：2001年9月期は期末配当金として普通配当1,700円、記念配当300円を配当しました。2002年9月期の中間決算短信で分割後の1株配当666円66銭に対し1,000円と予想しておりましたが、業績が順調に推移していることから、一株につき1,200円とさせていただきます。

株式分割：2002年7月19日付で、額面普通株式1株を3株に株式分割(無償交付)をしました。

自己株式取得：2002年4月より9月の期間に4回に亘り自己株式の取得を行いました。詳細は以下の通りです。

自己株式取得		2002年9月末現在	
期 間	株式数(株)	総 額(円)	方 法
2002年4/15-4/29	291	53,418,000	店頭市場における買付
6/26-6/28	25	4,810,000	"
7/1-7/5	26	5,252,000	"
9/5-9/2	110	14,672,000	"
合 計	452	78,152,000	

株式数は分割後で算出

当社では株主の皆様への利益還元を経営の最重要課題と位置付けております。今後とも業容の拡大と収益力の強化を持続し、将来の事業展開に必要な内部留保を確保しつつも利益水準に応じた安定的な成果の配分を行い、さまざまな形での株主還元を実施していきます。

Q 前期(2002年9月期)のIR活動と今後の予定を教えてください。

A

前期は以下のようなIR活動を行いました。

- ・セルサイド、機関投資家の個別面談
- ・アナリスト向け決算説明会(中間決算・本決算 年2回)
- ・機関投資家訪問
- ・四半期決算発表
- ・インターネット事業の単体月次売上高発表

これらに加え今後予定しているIR活動は

- ・四半期毎のアナリスト向け決算説明会 です。

当社ではあらゆる投資家の皆様が当社の現状と将来の展望について適切な評価ができるよう、タイムリーかつ公正な情報開示を行うことを方針としており、これからも法人・個人の区別なく積極的な情報開示を行っていきます。

Q 従業員の年齢構成はどのようになっているのですか？

A

連結での正社員数は2002年9月末現在で79名、平均年齢は27.0才です。社員の約6割が営業活動に従事しており、「新しい市場は自分たちの手で」の気概で、斬新な発想と柔軟でスピーディな対応、そして機動力を発揮しています。

連結財務諸表：貸借対照表

(千円)

	00/9	01/9	02/9
資 産 の 部			
流動資産			
現金及び預金	636,473	1,022,217	832,297
受取手形及び売掛金	645,727	863,247	980,830
有価証券	60,153	30,532	30,599
たな卸資産	3,298	10,667	35,253
前払費用	18,473	16,137	13,743
未収入金	1,504	4,454	2,459
繰延税金資産	8,428	12,109	23,377
その他	4,540	9,942	13,477
貸倒引当金	5,047	5,026	11,540
流動資産合計	1,373,551	1,964,283	1,920,497
固定資産			
有形固定資産			
建物及び構築物	11,553	12,785	33,859
車両運搬具	8,829	6,861	6,679
工具器具及び備品	36,333	27,270	22,667
土 地	26,277	27,040	27,040
その他	871	-	-
有形固定資産合計	83,866	73,957	90,247
無形固定資産			
連結調整勘定	38,100	31,279	-
ソフトウェア	42,066	67,173	150,238
電話加入権	3,134	2,962	1,346
無形固定資産合計	83,301	101,414	151,585
投資その他の資産			
投資有価証券	99,962	80,709	193,516
出資金	25,174	25,174	75,174
長期前払費用	25,409	19,362	13,550
敷金・保証金	104,505	104,597	103,148
保険積立金	20,794	11,099	15,560
繰延税金資産	18,466	15,645	113,798
その他	16,492	13,017	15,802
貸倒引当金	3,123	2,468	3,961
投資その他の資産合計	307,681	267,138	526,590
固定資産合計	474,849	442,510	768,422
資産合計	1,848,401	2,406,794	2,688,920

(千円)

	00/9	01/9	02/9
負債の部			
流動負債			
支払手形及び買掛金	374,421	458,238	642,830
短期借入金	108,280	162,580	85,000
1年以内返済予定の長期借入金	145,530	67,495	16,847
未払金	135,012	85,176	73,498
未払法人税等	55,216	87,680	124,210
未払消費税等	15,008	21,226	19,453
預り金	4,873	7,145	7,244
賞与引当金	26,790	31,052	38,330
その他	4,653	8,471	20,561
流動負債合計	869,786	929,067	1,027,976
固定負債			
長期借入金	91,851	59,662	9,493
長期未払金	39,787	39,372	37,600
退職給与引当金	10,193	-	-
退職給付引当金	-	6,617	4,066
役員退職慰労引当金	21,375	28,261	34,651
連結調整勘定	-	-	79,559
その他	28	28	28
固定負債合計	163,235	133,941	165,399
負債合計	1,033,021	1,063,009	1,193,376
少数株主持分	8,241	41,725	42,631
資本の部			
資本金	276,500	412,500	419,025
資本準備金	240,500	459,800	466,325
連結剰余金	290,139	426,818	638,687
その他有価証券評価差額金	-	2,939	7,026
自己株式	-	-	78,152
資本合計	807,139	1,302,058	1,452,911
負債、少数株主持分及び資本合計	1,848,401	2,406,794	2,688,920

連結財務諸表: 損益計算書

(千円)

	00/9	01/9	02/9
売上高	4,911,813	6,477,737	7,575,398
売上原価	3,881,161	5,120,488	6,018,593
売上総利益	1,030,652	1,357,249	1,556,805
販売費及び一般管理費	855,372	1,074,769	1,203,995
営業利益	175,279	282,479	352,810
営業外収益			
受取利息	422	720	635
受取配当金	91	129	432
有価証券売却益	15,839	-	-
保険解約返戻金	14,019	18,760	74
助成金	-	12,227	1,580
連結調整勘定償却	-	-	16,918
持分法による投資利益	-	-	983
その他営業外収益	9,532	12,387	6,407
営業外収益合計	39,903	44,225	27,033
営業外費用			
支払利息	6,221	5,666	2,139
有価証券評価損	4,130	-	-
匿名組合損失	1,164	-	-
新株発行費	-	2,199	-
株式上場関連費用	-	17,565	9,504
持分法による投資損失	764	-	-
その他営業外費用	2,861	1,077	3,392
営業外費用合計	15,141	26,508	15,036
経常利益	200,041	300,196	364,806
特別利益			
固定資産売却益	332	-	666
子会社株式売却益	-	-	82,912
投資有価証券売却益	-	915	-
特別利益合計	332	915	83,579
特別損失			
固定資産売却損	1,634	189	-
固定資産除却損	95	-	33,209
子会社株式売却損	-	-	4,568
投資有価証券評価損	-	8,146	4,894
会員権評価損	-	5,178	-
過年度役員退職慰労引当金繰入額	20,125	-	-
その他の特別損失	330	-	-
特別損失合計	22,185	13,514	42,672
税金等調整前当期純利益	178,187	287,597	405,713
法人税、住民税及び事業税	85,726	131,052	187,848
法人税等調整額	901	5,311	12,330
少数株主利益	241	8,029	906
当期純利益	91,318	143,204	229,288

連結財務諸表: キャッシュ・フロー計算書

	(千円)		
	00/9	01/9	02/9
営業活動によるキャッシュ・フロー			
税金等調整前当期純利益	178,187	287,597	405,713
減価償却費	14,022	28,691	28,379
連結調整勘定償却額	12,700	14,089	12,020
貸倒引当金増減額	4,563	756	8,856
賞与引当金増減額	3,178	4,262	10,577
退職給与引当金増減額	23,631	-	-
退職給付引当金増減額	-	3,576	712
役員退職慰労引当金増減額	-	6,886	6,390
投資有価証券評価損	4,130	8,146	4,894
会員権評価損	-	5,178	-
受取利息及び受取配当金	513	850	1,068
支払利息	6,221	5,666	2,139
持分法による投資損益	764	-	983
有価証券売却益	15,839	915	-
有形固定資産売却損益	1,302	-	-
有形固定資産除却損	-	-	10,397
子会社株式売却損益	-	-	78,343
保険解約返戻金	14,019	18,760	74
匿名組合損益	1,164	415	1,771
売上債権の増減額	254,848	203,777	270,782
たな卸資産の増減額	-	7,369	24,585
仕入債務の増減額	228,200	83,799	185,361
前渡金の増減額	600	-	-
未払消費税等の増減額	-	-	-
その他	18,976	8,337	63,050
小計	168,111	199,559	336,843
利息及び配当金の受取額	513	850	1,068
利息の支払額	6,232	5,809	2,139
法人税等の支払額	56,937	98,663	146,542
営業活動によるキャッシュ・フロー	105,454	95,936	189,229
投資活動によるキャッシュ・フロー			
有価証券の取得による支出	47,479	-	-
有価証券の売却による収入	35,339	-	-
有形固定資産の取得による支出	18,460	7,597	47,980
有形固定資産の売却による収入	9,966	50	2,136
無形固定資産の取得による支出	10,581	28,674	90,078
投資有価証券の取得による支出	100,727	219	89,783
投資有価証券の売却による収入	-	22,695	-
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	8,000	-	-
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の売却による収入	-	-	93,057
子会社株式の追加取得による支出	-	5,000	-
貸付金増減額	-	-	6,213
保険解約による収入	19,985	28,454	240
投資等の増減額	28,565	982	66,305
投資活動によるキャッシュ・フロー	132,522	10,691	204,926
財務活動によるキャッシュ・フロー			
短期借入れによる収入	430,000	415,000	220,000
短期借入金の返済による支出	403,426	361,421	297,580
長期借入れによる収入	100,000	45,000	20,000
長期借入金の返済による支出	179,303	155,223	30,911
割賦債務の支払	18,880	38,520	3,210
株式の発行による収入	355,000	355,300	13,050
少数株主持分への株式発行による収入	-	7,500	-
自己株式の取得による支出	-	-	78,152
配当金の支払額	5,205	6,525	17,420
財務活動によるキャッシュ・フロー	278,184	261,110	174,223
現金及び現金同等物に係る換算差額	-	-	-
現金及び現金同等物の増減額	251,117	367,739	189,919
現金及び現金同等物の期首残高	385,356	636,473	1,022,217
新規連結による現金及び現金同等物の増加額	-	18,004	-
現金及び現金同等物の期末残高	636,473	1,022,217	832,297

連結財務諸表:注記/連結財務諸表作成のための基本となる重要な事項

1. 連結の範囲に関する事項

連結子会社の数 …………… 4社

株式会社 ピュアクリック

株式会社 ハイジ

オプトメール 株式会社

株式会社 イーカイブ

国際ビジネス開発株式会社及び株式会社リスクバスターについては、株式の譲渡により当連結会計年度より連結子会社ではなくなりました。また、オプトメール株式会社及び株式会社イーカイブは、当連結会計年度より連結子会社となりました。

2. 持分法の適用に関する事項

持分法適用会社の数 …………… 1社

株式会社 オープスマイル

株式会社オープンスマイルは、当連結会計年度より持分法適用会社となりました。

3. 連結子会社の事業年度等に関する事項

すべての連結子会社の決算日は、連結決算日と一致しております。

なお、オプトメール株式会社については、当連結会計年度より決算日を9月30日に変更しております。

4. 会計処理基準に関する事項

(1) 重要な資産の評価基準及び評価方法

① 有価証券

その他有価証券

時価のあるもの

決算日の市場価格等に基づく時価法(評価差額は全部資本直入法により処理し、売却原価は主として移動平均法により算定)

時価のないもの

移動平均法による原価法

② 棚卸資産

仕掛品

個別法による原価法

貯蔵品

最終仕入原価法

(2) 重要な減価償却資産の減価償却の方法

① 有形固定資産

定率法

② 無形固定資産

ソフトウェア(自社利用)については、社内における利用可能期間(5年)に基づく定額法によっております。

③ 長期前払費用

定額法

(3) 繰延資産の処理方法

新株発行費

支出時に全額費用計上しております。

(4) 重要な引当金の計上基準

① 貸倒引当金

債権の貸倒損失に備えるため一般債権については貸倒実績率により、貸倒懸念債権及び破産更生債権等については個別に回収可能性を勘案して回収不能見込額を計上しております。

② 賞与引当金

従業員賞与の支給に充てるため、支給見込額のうち当期期間対応額を計上しております。

③ 退職給付引当金

従業員の退職金の支給に備えるため、当連結会計年度末における退職給付債務の見込額に基づき当連結会計年度末に発生していると認められる額を計上しております。

④ 役員退職慰労引当金

役員の退職慰労金の支給に備えるため、役員退職慰労金規定に基づく期末要支給額の100%を計上しております。

(5) 重要な外貨建の資産及び負債の本邦通貨への換算基準

外貨建金銭債権債務は、期末日の直物等為替相場により円貨に換算し、換算差額は損益として処理しております。

(6) 重要なリース取引の処理方法

リース物件の所有権が借主に移転すると認められるもの以外のファイナンス・リース取引については、通常の賃貸借取引に係る方法に準じた会計処理によっております。

(7) その他連結財務諸表作成のための重要な事項

消費税等の会計処理

税抜方式を採用しております。

5. 連結子会社の資産及び負債の評価に関する事項

連結子会社の資産及び負債の評価については、全面時価評価法を採用しております。

6. 連結調整勘定の償却に関する事項

連結調整勘定の償却については、3年間から5年間の均等償却を行っております。

7. 利益処分項目等の取扱いに関する事項

連結剰余金計算書は、連結会社の利益処分について、連結会計年度中に確定した利益処分に基づいて作成しております。

8. 連結キャッシュ・フロー計算書における資金の範囲

連結キャッシュ・フロー計算書における資金(現金及び現金同等物)は、手許現金及び随時引き出し可能な預金及び容易に換金可能であり、かつ、価値の変動について僅少なりリスクが負わない取得日から3ヶ月以内に償還期限が到来する短期投資からなっております。

単体財務諸表：貸借対照表、損益計算書

貸借対照表

	(千円)		
	00/9	01/9	02/9
(資産の部)			
流動資産	1,135,802	1,618,954	1,754,289
固定資産	537,562	561,941	792,332
有形固定資産	79,480	70,683	86,762
無形固定資産	42,765	57,208	131,353
投資その他の資産	415,316	434,049	574,216
資産合計	1,673,364	2,180,896	2,546,621
(負債の部)			
流動負債	752,503	800,312	1,032,781
固定負債	97,930	85,105	76,657
負債合計	850,434	885,417	1,109,439
(資本の部)			
資本金	276,500	412,500	419,025
資本準備金	240,500	459,800	466,325
利益準備金	24,750	69,125	70,867
その他の剰余金	281,180	351,113	552,091
その他有価証券評価差額金	-	2,939	7,026
自己株式	-	-	78,152
資本合計	822,930	1,295,478	1,437,182
負債資本合計	1,673,364	2,180,896	2,546,621

損益計算書

	(千円)		
	00/9	01/9	02/9
売上高	4,223,036	5,650,667	7,284,041
営業利益	152,171	219,009	343,895
経常利益	184,214	234,647	351,115
税引前当期純利益	163,787	222,049	386,466
当期純利益	88,473	120,832	220,139
前期繰越利益	102,707	107,246	109,109
当期末処分利益	191,180	228,079	329,248

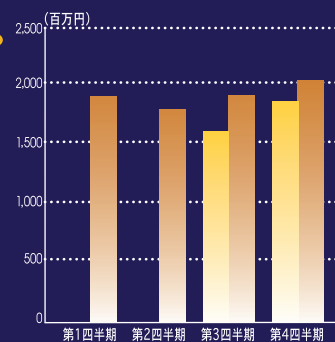
利益処分案

	(千円)		
	00/9	01/9	02/9
当期末処分利益	191,180	228,079	329,248
積立金取崩額			
特別償却準備金取崩額	-	433	468
	191,180	228,513	329,716
利益処分量			
利益準備金	44,375	1,742	-
配当金	6,525	17,420	31,126
任意積立金	33,034	100,241	180,000
次期繰越利益	107,246	109,109	118,589

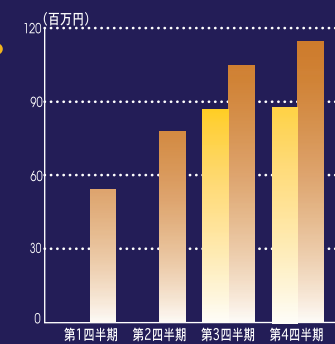
四半期の業績(連結)

01/9 02/9

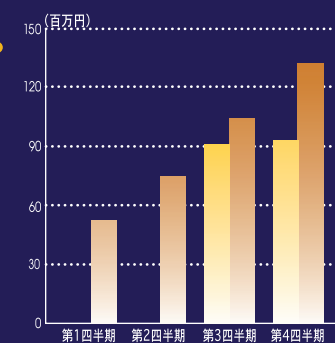
売上高



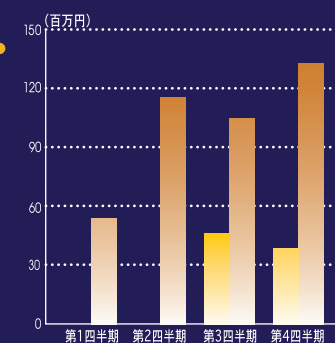
営業利益



経常利益



税金等調整前当期純利益



(百万円)

		第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期
売上高	01/9			1,589	1,849
	02/9	1,887	1,772	1,900	2,014
営業利益	01/9			87	88
	02/9	54	78	105	114
経常利益	01/9			91	93
	02/9	52	75	104	132
税金等調整前 当期純利益	01/9			47	39
	02/9	53	115	104	132

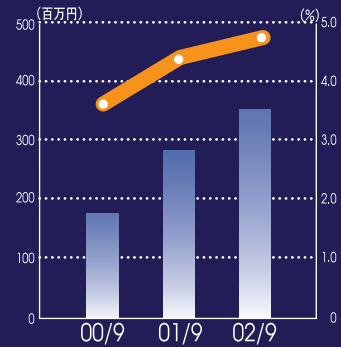
四半期決算は01/9 第3四半期より実施しております。

財務データ(連結) / 収益性・成長性

営業利益/売上高営業利益率

売上高営業利益率 = 営業利益 / 売上高 × 100

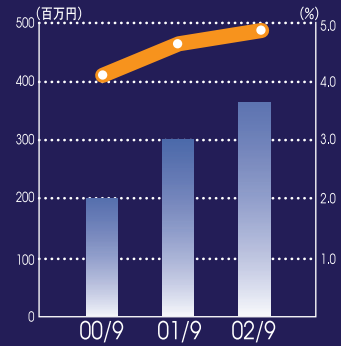
■ 営業利益
■ 売上高営業利益率



経常利益/売上高経常利益率

売上高経常利益率 = 経常利益 / 売上高 × 100

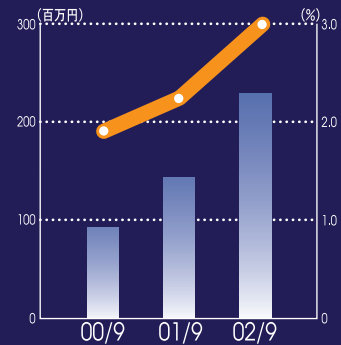
■ 経常利益
■ 売上高経常利益率



当期純利益/売上高当期純利益率

売上高当期純利益率 = 当期純利益 / 売上高 × 100

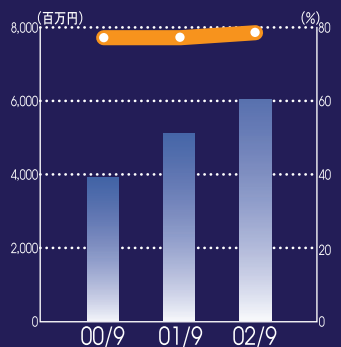
■ 当期純利益
■ 売上高当期純利益率



売上原価/売上原価率

売上原価率 = 売上原価 / 売上高 × 100

■ 売上原価
■ 売上原価率



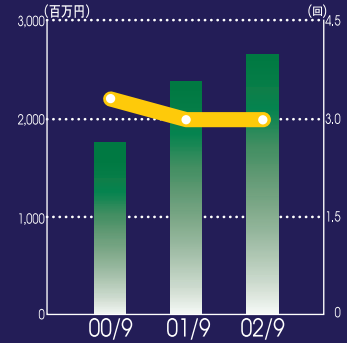
	00/9	01/9	02/9
営業利益(百万円)	175	282	352
売上高営業利益率(%)	3.6	4.4	4.7
経常利益(百万円)	200	300	364
売上高経常利益率(%)	4.1	4.6	4.8
当期純利益(百万円)	91	143	229
売上高当期純利益率(%)	1.9	2.2	3.0
売上原価(百万円)	3,881	5,120	6,018
売上原価率(%)	79.0	79.0	79.4

財務データ(連結) / 効率性・安全性

総資産 / 使用総資本回転率

使用総資本回転率 = 売上高 / 総資産(期中平均)

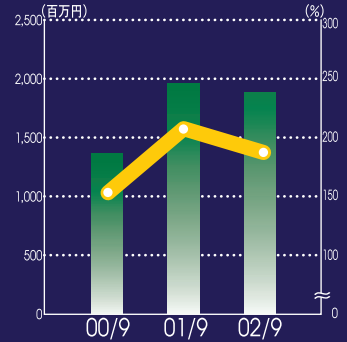
■ 総資産
■ 使用総資本回転率



流動資産 / 流動比率

流動比率 = 流動資産(期末) / 流動負債(期末) × 100

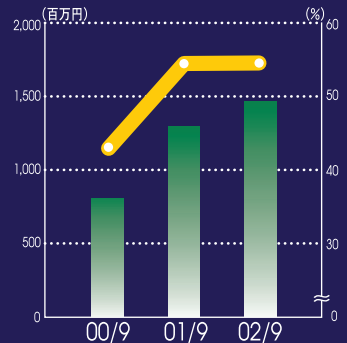
■ 流動資産
■ 流動比率



株主資本 / 株主資本比率

株主資本比率 = 株主資本(期末) / 総資産(期末) × 100

■ 株主資本
■ 株主資本比率

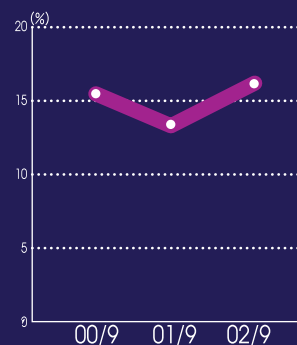


	00/9	01/9	02/9
総資産(百万円)	1,848	2,406	2,688
使用総資本回転率(回)	3.3	3.0	3.0
流動資産(百万円)	1,373	1,964	1,920
流動比率(%)	157.9	211.4	186.8
株主資本(百万円)	807	1,302	1,452
株主資本比率(%)	43.7	54.1	54.0

財務データ(連結) / 投資指標

株主資本当期純利益率(ROE)

$$\text{株主資本当期純利益率(ROE)} = \frac{\text{当期純利益}}{\text{株主資本(期中平均)}} \times 100$$



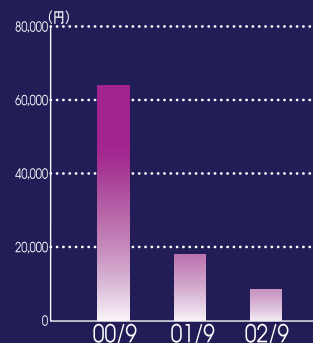
総資産当期純利益率(ROA)

$$\text{総資産当期純利益率(ROA)} = \frac{\text{当期純利益}}{\text{総資産(期中平均)}} \times 100$$



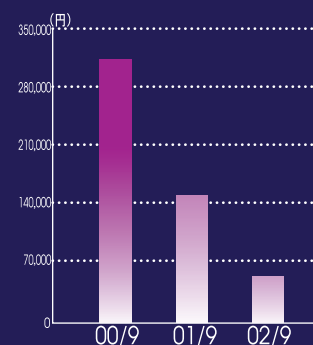
一株当たり当期純利益(EPS)

$$\text{一株当たり当期純利益(EPS)} = \frac{\text{当期純利益}}{\text{発行済株式総数(期中平均)}}$$



一株当たり株主資本(BPS)

$$\text{一株当たり株主資本(BPS)} = \frac{\text{株主資本(期末)}}{\text{発行済株式総数(期末)}}$$



	00/9	01/9	02/9
株主資本当期純利益率(ROE) (%)	15.6	13.6	16.7
総資産当期純利益率(ROA) (%)	6.1	6.7	9.0
一株当たり当期純利益(EPS) (円)	64,490.5	18,180.1	8,811.3
一株当たり株主資本(BPS) (円)	314,061.88	149,490.11	56,012.64

会社が発行する株式の総数	92,520株
発行済株式総数	26,391株
資本金	419,025千円
株主数	1,564名

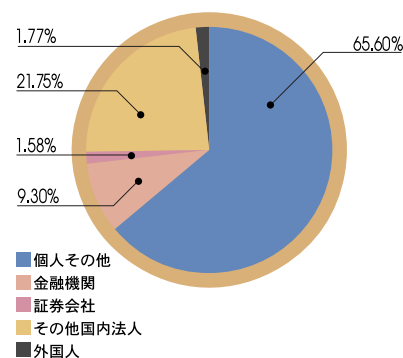
大 株 主

株 主 名	持株数(株)	持株比率(%)
七村 守	6,364	24.11
有限会社ビレッジセブン	5,200	19.70
清水 洋	1,050	3.97
ソフトバンク・インターネット テクノロジー・ファンド1号	720	2.72
日本トラスティ・サービス 信託銀行株式会社(信託口)	624	2.36
セプテーニESOP会	476	1.80
年金特金受託者三井アセット 信託銀行株式会社 3口	468	1.77
株式会社セプテーニ	452	1.71
大和証券エスエムピーシー株式会社	379	1.43
ステート ストリート バンク アンド トラスト カンパニー 505030	330	1.25

所有者別状況

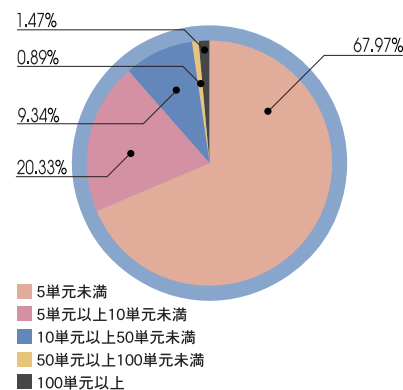
	01/9		02/9	
	(株)	(%)	(株)	(%)
個人その他	5,827	66.90	17,314*	65.60
金融機関	343	3.94	2,453	9.30
証券会社	126	1.44	416	1.58
その他国内法人	2,395	27.50	5,740	21.75
外国人	19	0.22	468	1.77
合 計	8,710	100.00	26,391	100.00

*自己株式452株が含まれております。



所有株数別状況

	01/9		02/9	
	(株)	(%)	(株)	(%)
5単元未満	863	88.97	1,063	67.97
5単元以上10単元未満	58	5.98	318	20.33
10単元以上50単元未満	35	3.61	146	9.34
50単元以上100単元未満	5	0.51	14	0.89
100単元以上	9	0.93	23	1.47
合 計	970	100.00	1,564	100.00



会社概要

2002年12月19日現在

商号	株式会社セプテーニ	取引先	約1,700クライアント (アウトソーシング事業)
資本金	419,025千円		
設立	1990年10月		約700クライアント (インターネット事業)
事業概要	DMアウトソーシング全般、 インターネット事業全般、 人材紹介	取締役および監査役	
事業所	〒163-1518 東京都新宿区西新宿1-6-1 新宿エルタワー18階	代表取締役社長兼CEO	七村 守
代表者	代表取締役社長 七村 守	専務取締役兼CFO	野村 宗芳 (管理本部担当)
従業員数	79名(連結) 66名(単体) 正社員のみ	常務取締役兼CMO	佐藤 光紀 (インターネット事業本部担当)
売上高	7,575百万円(連結) 7,284百万円(単体)	取締役兼CPO	早房 謙一 (アウトソーシング事業本部担当)
決算期	9月末日	監査役	柳 克久
		監査役	松田 修一 (早稲田大学アジア太平洋研究センター所長・教授)

沿革

1990年 10月	商号「株式会社サブアンドリミナル」 資本金1,500万円にて設立。 本社を東京都渋谷区代々木3-31-12 代々木ハイツ507に開設。 就職情報誌「ESOP(イソップ)」 創刊。	1998年 4月	国際ビジネス開発 株 を買収。 7月	キャリアワークス事業部開設。 人材紹介事業開始。 (労働大臣認可13-08-ユ-0210)	
1991年 9月	日本初の「求人票らくらくシステム」 開発・商品化、販売を開始。	1999年 3月	本社を東京都新宿区西新宿2-6-1 新宿住友ビル10階に移転。 資本金を9,900万円に増資。	10月	キャリアブレースメント事業部開設。 再就職支援事業開始。
1992年 7月	本社を東京都渋谷区代々木2-10-4 新宿辻ビル7階に移転。	2000年 1月	メルマガジン広告販売開始。 11月	株式会社ピュアクリック設立。	
1993年 10月	資本金を1,800万円に増資。 「コストダウンプラン」商品化、販売 を開始。	2000年 3月	株式会社セプテーニに社名変更。 資本金を22,150万円に増資。	4月	インターネット事業本部開設。
1994年 10月	「マルチコール」商品化、販売を開始。	1995年 10月	本社を東京都渋谷区代々木2-13-4 新中央ビル9階に移転。	9月	資本金を27,650万円に増資。
1996年 6月	資本金を3,600万円に増資。	2001年 8月	資本金を41,250万円に増資。 ジャスダック上場。	2002年 2月	国際ビジネス開発 株 を売却。 (株)リスクバスターを売却。 オプトメール 株 を買収。
1997年 4月	資本金を4,100万円に増資。 本社を東京都新宿区新宿4-2-18 新宿光風ビル5階に移転。 関連会社(株)リスクバスターを 東京に開設。 テレマーケティング事業開始。	3月	本社を東京都新宿区西新宿1-6-1 新宿エルタワー18階に移転。	8月	(株)オープンスマイルの株式33.3% を引き受け。
9月	資本金を6,550万円に増資。				

セプテーニグループ

〒163-1518 東京都新宿区西新宿1-6-1 新宿エルタワー18階			
株式会社セプテーニ	代表	TEL03-3342-7600	FAX03-3342-7605
	アウトソーシング事業本部	TEL03-3342-7636	FAX03-3342-7690
	インターネット事業本部	TEL03-3342-7618	FAX03-3342-7689
	人材ビジネス事業本部	TEL03-3342-7350	FAX03-3342-7356
株式会社ピュアクリック		TEL03-5339-0290	FAX03-5325-6687
株式会社ハイジ		TEL03-5325-5440	FAX03-3343-0690
オプトメール株式会社		TEL03-3345-9377	FAX03-3345-9378
株式会社イーカイブ		TEL03-5321-6068	FAX03-5321-6078
〒430-7718 静岡県浜松市板屋町111-2 浜松アクトタワー18階			
株式会社オープンスマイル		TEL053-450-8067	FAX053-450-8073

