

セプターニ グループ

〒163-6026 東京都新宿区西新宿6-8-1 新宿オークタワー26階

株式会社 セプターニ

代表 Tel: 03-3342-7600 Fax: 03-3342-7605
アウトソーシング事業部 Tel: 03-3342-7636 Fax: 03-3342-7690
インターネット事業部 Tel: 03-3342-7618 Fax: 03-3342-7689
大阪支店 〒541-0054 大阪府大阪市中央区南本町三丁目5-3
本町エグゼクティブオフィス2階
Tel: 06-6281-6035 Fax: 06-6281-6036

株式会社 ビュアクリック

(セプターニ本社内) Tel: 03-5339-0290 Fax: 03-5325-6687

株式会社 ハイジ

(セプターニ本社内) Tel: 03-5325-5440 Fax: 03-3343-0690

オプトメール 株式会社

(セプターニ本社内) Tel: 03-3345-9377 Fax: 03-3345-9378

株式会社 オープンスマイル

〒430-7718 静岡県浜松市板屋町111-2 浜松アクトタワー18階

Tel:053-450-8067 Fax:053-450-8073

株式会社 アイディーズ

〒810-0001 福岡県福岡市中央区天神2-3-36 ibb福岡ビル4階

Tel:092-716-1861 Fax:092-738-0821

株式会社ガリレオゼスト

〒107-0052 東京都港区赤坂1-7-19 キャピタル赤坂ビル4階

Tel:03-5561-7870 Fax:03-5561-7875

SEPTENI GROUP

Shinjuku Oak Tower 26F, 6-8-1 Nishi-Shinjuku,
Shinjuku-ku, Tokyo 163-6026, Japan

Septeni Co., Ltd.

■ Head Office Tel: 03-3342-7600 Fax: 03-3342-7605
■ Outsourcing Business Division Tel: 03-3342-7636 Fax: 03-3342-7690
■ Internet Business Division Tel: 03-3342-7618 Fax: 03-3342-7689
■ Osaka Branch Honcho Executive Office 2F,
3-5-3 Minami-Honcho, Chuo-ku Osaka,
Osaka 541-0054, Japan
Tel: 06-6281-6035 Fax: 06-6281-6036

Pure Click Co., Ltd.

(Same as Septeni's Head Office) Tel: 03-5339-0290 Fax: 03-5325-6687

hi-z Inc.

(Same as Septeni's Head Office) Tel: 03-5325-5440 Fax: 03-3343-0690

OptoMail Inc.

(Same as Septeni's Head Office) Tel: 03-3345-9377 Fax: 03-3345-9378

Open Smile Inc.

Hamamatsu Act Tower 18F, 111-2 Itaya-machi,

Hamamatsu, Shizuoka 430-7718, Japan

Tel:053-450-8067 Fax:053-450-8073

ID'S Co., Ltd.

ibb Fukuoka Bldg. 4F, 2-3-6 Tenjin Chuo-ku,

Fukuoka, Fukuoka 810-0001, Japan

Tel:092-716-1861 Fax:092-738-0821

Galileozezt Inc.

Capital Akasaka Bldg. 4F, 1-7-19 Akasaka

Minato-ku, 107-0052, Japan

Tel:03-5561-7870 Fax:03-5561-7875

Septeni

2003
ANNUAL REPORT

Profile

セプテーニとは・・・

Septeniはラテン語で「7つずつ」の意味。会社を7人のメンバーでスタートし、7課、7部門へと発展。今後は7社を設立、公開、上場できるようにしたいとの期待を込めて社名を「Septeni(セプテーニ)」とネーミングしました。

The Origin of Our Name

Septeni is Latin for “seven at a time.” The company was formed by seven individuals and started out with seven departments and seven business divisions. The name further expresses the goal of establishing seven companies and fostering their development to the point they are listed on a stock exchange.

社是

「ひねらんかい
(知恵を出そう、工夫しよう)」

ビジョン

洗練された、自己主張できる社員が、意欲的に働き、顧客から評価され、成長と収益をもたらし、活気に満ち溢れるアグレッシブな会社

Management Concept (Motto)

“Hinerankai—Be intelligent, be innovative”
(An expression used in the Kansai region)

Vision

A dynamic company whose staff of creative thinkers consistently wins the clients’ respect, bringing organic growth and profit to each side.



社長メッセージ

TO OUR SHAREHOLDERS

セプテーニならではのアグレッシブな事業経営をさらに推し進めてまいります。

おかげさまで、私たちセプテーニは設立以来14年目を迎えることができました。バブル終焉期であった1990年、人材採用分野への参入によってスタートした当社のビジネスは、その後の時代の動き、顧客ニーズの変化に先駆けながら発展し、企業の販売促進活動を支援するアウトソーシング事業に至りました。また、2000年4月よりWeb上のプロモーション全般を代行するインターネット事業に着手し、市場の拡大とともに急成長をとげてまいりました。アウトソーシング事業とインターネット事業という両輪を駆動力に、現在も果敢なビジネスを展開しております。

さて、当期の業績ですが、売上高87億54百万円(対前年比15.6%増)、経常利益4億29百万円(対前年比17.8%増)と、増収増益を達成することができました。当期を振り返りますと、上期は各事業ともに順調に推移いたしましたが、下期において安定的な成長を続けてきましたアウトソーシング事業がやや停滞し、前期とほぼ同水準の売上高となりました。この背景といたしましては、人材採用が計画どおり進まなかったなどの内部要因があげられます。また、人材ビジネス事業を営業譲渡したことも少なからず影響を受ける結果となりました。

すでに、こうした課題をスピーディーに解決するためにさまざまな施策に着手しております。来期は急成長を続けるインターネット事業にさらに注力し、創業以来維持してきた当社ならではのアグレッシブな事業経営により、一層努力してまいります。株主の皆さまにおかれましては今後ともご支援、ご鞭撻を賜りますよう心からお願い申し上げます。

代表取締役社長兼CEO 七村 守



早房 謙一
取締役 アウトソーシング事業部長兼CPO

野村 宗芳
専務取締役兼CFO

七村 守
代表取締役社長兼CEO

佐藤 光紀
常務取締役兼CMO

Kenichi Hayabusa
Director
Chief Project Officer
Outsourcing Business Division
General Manager

Muneyoshi Nomura
Senior Managing Director
Chief Financial Officer

Mamoru Nanamura
President
Chief Executive Officer

Koki Sato
Managing Director
Chief Marketing Officer

目次 CONTENTS

社長メッセージ TO OUR SHAREHOLDERS	1	財務セクション FINANCIAL SECTION	10	単体財務諸表 NON-CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS	19
セプテーニ経営戦略 OUR MANAGEMENT POLICY	2	セプテーニ財務戦略 OUR FINANCIAL POLICY	10	株式情報 STOCK INFORMATION	20
IR(投資家向け広報)活動について OUR INVESTOR RELATIONS POLICY	4	業績等の推移 TRENDS IN KEY MANAGEMENT INDICATORS	11	会社概要 CORPORATE DATA	21
セプテーニ事業戦略 OUR BUSINESS STRATEGY	6	連結主要財務指標 CONSOLIDATED FINANCIAL INDICATORS	12		
グループ会社紹介 MAJOR GROUP COMPANIES	8	連結財務諸表 CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS	14		

連結決算 Consolidated Accounts (百万円/¥ million)

売上高 Net Sales	8,754	経常利益 Ordinary Income	429	当期純利益 Net Income	238
	15.6% up		17.8% up		4.2% up

単独決算 Non-Consolidated Accounts (百万円/¥ million)

売上高 Net Sales	8,506	経常利益 Ordinary Income	400	当期純利益 Net Income	196
	16.8% up		14.1% up		10.9% down

Enhanced Management Dynamism

Now in its fourteenth year, Septeni Co., Ltd. has been active in the human resource field since 1990. Its entry into the field coincided with the final stages of Japan’s “bubble” era, and Septeni has evolved since that time by anticipating customer needs and providing outsourcing services to support corporate sales promotion activities. In April 2000, it launched an Internet business based on comprehensive marketing promotional activities using the Worldwide Web. Today, outsourcing and Internet services are the dual engines for the robust expansion of Septeni’s business activities.

In the year ended September 2003, Septeni recorded growth in both revenues and income. Net sales increased by 15.6% over the previous year’s level to ¥8,754 million, while ordinary income was 17.8% higher at ¥429 million. The first half of the year under review saw healthy trends in all areas of business. However, the outsourcing business shifted from steady growth to moderate stagnation in the second half of the period, and 12-month net sales results were around the same level as in the previous year. This pattern resulted from internal factors, including the fact that recruitment did not go according to plan. The sale of the job placement businesses also had a significant impact on results. Management has already started to implement a range of measures designed to resolve these issues very quickly. In the coming business year, Septeni will increase its emphasis on its rapidly expanding Internet business while working to enhance the reputation that it has maintained since its established for dynamic business management.

We ask the continued support and encouragement of our shareholders in the coming years.

Mamoru Nanamura, *President and CEO*



セプテーニ連結売上高および経常利益 Consolidated Net Sales and Ordinary Income

	売上高 Net Sales		経常利益 Ordinary Income	
2003	87 億円	¥8.7 billion	4.2 億円	¥0.42 billion
2004	110 億円予想	Planned ¥11 billion	5.6 億円予想	Planned ¥0.56 billion
2005	150 億円目標	Targeted ¥15 billion	12.0 億円目標	Targeted ¥1.2 billion
2011	1,000 億円将来像	¥100 billion Future Forecast		

大きな転機となる2004年9月期、売上高100億円超を実現します。

代表取締役社長兼CEO 七村 守



私は、当社の経営にあたって、セプテーニという社名の由来となった「7つずつ」という語源にちなみ、7年目、14年目、21年目を大きな目標を達成する節目にしていきたいと考えています。

当社は、設立5年目に売上高10億円を突破することができました。そして、14年目となる来期においては売上高100億円超を計画しています。さらに、21年目には1,000億円規模に成長させていきたいと思っています。

私は、企業が売上高10億円を達成する原動力は、創業者の熱意によるところがほとんどではないかと考えています。次に100億円を突破するためには、経営者としてのリーダーシップが不可欠となります。さらに、1,000億円を目指す期間はリスクイグロス時代であり、競争が熾烈となる、組織上に歪みが現れる、経営者により一層の資質や器が求められる、という3つの課題を解決できる組織体が必要となります。

では、この組織体をつくり上げていくためには、いま何に取り組まなければならないのでしょうか。それは、まず各組織がそれぞれの役割を自覚して能動的に活動し、自ら成長する仕組みを生み出すことだと思っています。また、経営者自身も資質をさらに高めていく努力が必要です。もしも経営者がその器となり得ないのであれば、資質を有した人材にバトンタッチすべきでしょう。私は、このような仕組みを築き上げながら、当社のさらなる成長に取り組んでいきたいと考えています。

当社は、設立から13期を終えた今日まで、売上高平均40%増、経常利益平均85%増という高い成長率を年々達成してきました。これは、当社の全社員が抱く目標達成への強い熱意と行動の結果だと思います。そしてこの熱意と行動が、21年目に売上高1,000億円企業を目指すという目標を必ず実現してくれると信じています。

A Major Milestone —Sales Exceeding ¥10 Billion in the Year Ending September 30, 2004

Mamoru Nanamura, President and CEO

I tend to base my management thinking on seven-year cycles, and to set important targets for the seventh, fourteenth and twenty-first years. This reflects the derivation of our name, which comes from a Latin word meaning "seven at a time."

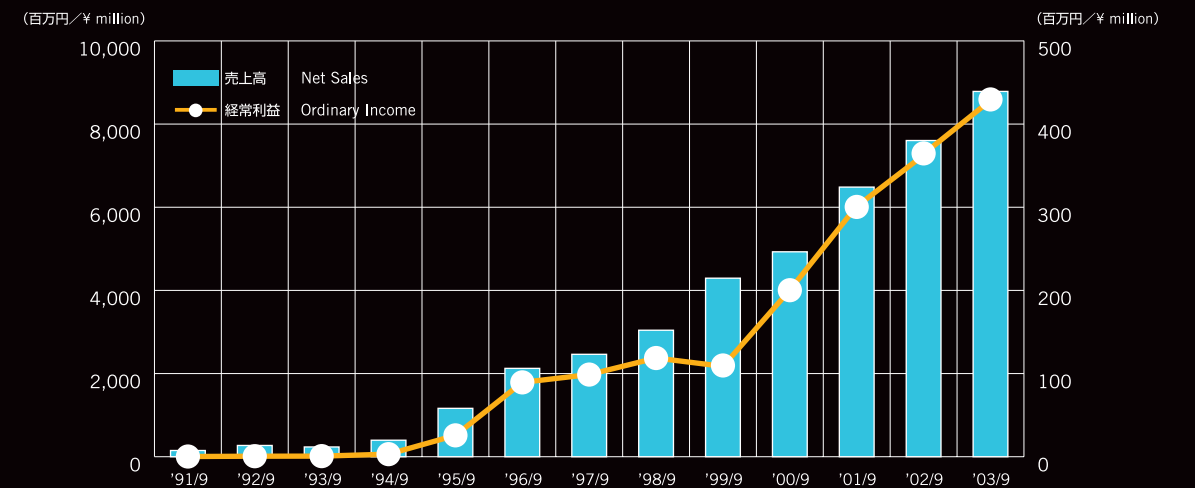
It was in our fifth year that our sales first broke through the ¥1 billion barrier. We plan to achieve sales in excess of ¥10 billion in our fourteenth year, and the next goal after that will be the expansion of our business to over ¥100 billion by our twenty-first year.

I believe that in almost every case the driving force that takes a company to the billion yen milestone is the enthusiasm of its founder. Management leadership is vital if a company is to reach the order of magnitude with net sales of ¥10 billion. The next stage of development leading to net sales of ¥100 billion is a time of risky growth. Competition intensifies, and organizational distortions may appear. The quality and skill of managers become even more crucial. A company needs an organizational structure capable of meeting each of these challenges.

What must we do to build such a structure? The first step is to establish a mechanism that will allow each part of our organization to grow and act positively based on awareness of their respective roles. We managers must further improve our qualities. Any manager who lacks the capacity to improve should pass the baton to someone who has the necessary qualities. I aim to ensure our future growth by building such a mechanism.

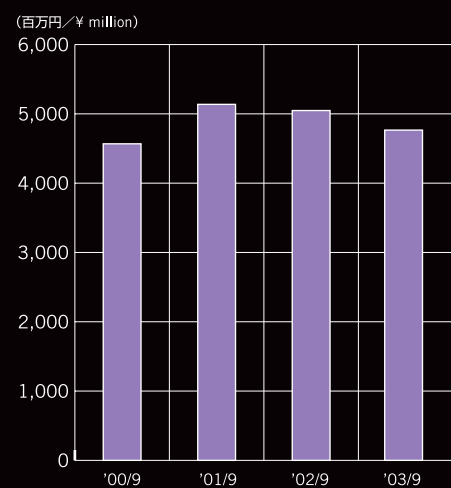
Septeni has completed its thirteenth year. We have achieved rapid growth in both revenues and income, with average growth rates of 40% for revenues and 85% for ordinary income. I attribute this success to the strong enthusiasm and commitment of all members of our organization to the achievement of our goals. I am convinced that this enthusiasm and commitment to action will take us to our next goal—the achievement of net sales of ¥100 billion in our twenty-first year.

売上高 / 経常利益 Net Sales/Ordinary Income



1999年9月期より連結財務諸表を作成していますので、それ以前の売上高および経常利益は単体のものを使用しています。
* Because consolidated financial reporting began in September 1999, figures before 1999 are non-consolidated.

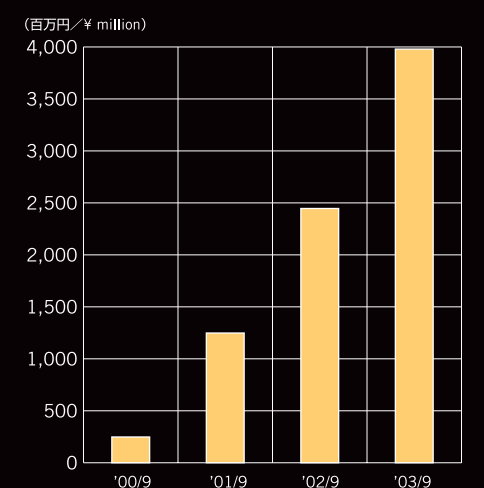
アウトソーシング事業(連結) Outsourcing Business (Consolidated)



2002年9月期は、子会社のバイク便事業、テレマーケティング事業の売却により売上高が減少しました。

* In FY2002, net sales was decreased for selling out of two affiliated companies concerning motorcycle delivery businesses and telemarketing business.

インターネット事業(連結) Internet Business (Consolidated)



真摯な姿勢を大切に、積極的なIR活動に取り組んでいます。

当社は、設立当初から情報開示が経営に寄与すると確信して実践してきました。したがって、IRにつきましても、ジャスダック市場に上場する以前から、その必要性を強く感じていました。すでに上場準備の段階からIR室を設置し、また、IR協議会の会員になるなど、投資家の方々から高い評価を獲得している企業のノウハウを積極的に取り入れています。当社は、IRの基本は等身大で語ることにあると考えています。「フェアでオープンでいこう」という姿勢は設立時から変わることのない当社の方針であり、上場後のIR活動でもこの方針を実践しています。

当社では上場以来、四半期決算発表を行ってきましたが、当期からは年2回であった決算説明会を四半期ごとにし、より密度の高い情報公開に努めています。機関投資家やアナリストの方々からの取材などについても担当役員とともに社長が必ず出席し、詳細な情報を提供するように心がけています。

また、当社ならではの活動としましては、証券会社の各支店に出向き、独自の説明会を開催させていただいています。これは、ひとりでも多くの個人投資家の方に当社を知っていただきたいと考えて実践している活動です。今後もさまざまなIR活動を展開し、成長著しい当社の可能性を真摯な姿勢でお伝えしていきたいと考えています。

Dynamic, Transparent Investor Relations Activities

We have always believed that information disclosure contributes to successful business management. Our awareness of the importance of investor relations activities predates the listing of our shares on the JASDAQ market. We established an IR department as part of preparations for listing, and we actively study and try to emulate companies that have gained a good reputation with investors. One of the methods that we employ is participation in the Japan Investor Relations Association.

We believe that the key to good investor relations is the presentation of facts realistically. Ever since the establishment of Septeni, we have maintained an unchanging commitment to fairness and openness. This policy has continued to guide our investor relations activities since the listing of our shares.

Since listing, we have disclosed our results on a quarterly basis. This year we further raised the intensity of our disclosure activities by switching from half-yearly to quarterly investor briefings. The President's commitment to detailed disclosure also includes participation in interviews with institutional investors and analysts together with the relevant directors.

One unique approach that we have introduced is to hold briefings at the branches of securities firms. The aim of this activity is to inform as many individual investors as possible about Septeni. We will continue to use a variety of IR activities to inform the public about the potential of our rapidly growing company.

2003年度 IR活動実績

決算説明会開催	4回(四半期毎)
インターネット事業単体	月次売上高開示
機関投資家 面談回数	79回
セルサイドアナリスト面談	32回(四半期後平均8名[年4回])
取材をいただいたアナリスト数	21名
証券会社 支店営業向け説明会	6回(開催場所:三重県、静岡県、 鳥根県、東京都、千葉県、福井県)
プレスリリース	31回(セプテニグループ)
IRツール	アニュアルレポート作成
IRイベント	
2月14日 第1四半期決算発表	
17日 第1四半期決算説明会	場所:日本証券アナリスト協会会議室
5月15日 中間決算短信発表	
19日 中間決算説明会	場所:日本証券アナリスト協会会議室
8月18日 第3四半期決算発表	
20日 第3四半期決算説明会	場所:日本証券アナリスト協会会議室
11月12日 決算短信発表	
14日 決算説明会	場所:日本証券アナリスト協会会議室
12月18日 第13回定時株主総会	

トピックス

2003

- 1月 プライバシーマークの取得
- 4月 人材斡旋事業の営業譲渡
- 7月 大阪営業所の開設
- 9月 会社所在地を
新宿オークタワーに移転
- 9月 株式分割1:2の実施
(平成15年9月30日基準日)

Topics

2003

- Jan. Accreditation gained under the "Privacy Mark" system
- Apr. Job placement business transferred
- July Osaka Office opened
- Sept. Head office relocated to 26F, Shinjuku Oak Tower
- Sept. Stock split (2 shares for each share held as of September 30, 2003)

IR Activities in Fiscal 2003

- Four briefings to present quarterly results
- Monthly disclosure of sales from Internet business unit
- 79 meetings with institutional investors
- 32 interviews with sales side analysts (quarterly, average of eight analysts per meeting)
- Interviews with 21 sales side analysts
- Six briefings at branches of securities firms
Locations: Mie Prefecture, Shizuoka Prefecture, Shimane Prefecture, Tokyo, Chiba Prefecture, Fukui Prefecture
- 31 press releases (Septeni Group)
- Preparation of annual report
- IR events
- Feb. 14, 2003 Release of first-quarter results
- Feb. 17, 2003 Briefing on first-quarter results
Venue: The Security Analysts Association of Japan conference room
- May 15, 2003 Release of interim results
- May 19, 2003 Briefing on interim results
Venue: The Security Analysts Association of Japan conference room
- Aug. 18, 2003 Release of third-quarter results
- Aug. 20, 2003 Briefing on third-quarter results
Venue: The Security Analysts Association of Japan conference room
- Nov. 12, 2003 Release of preliminary annual results
- Nov. 14, 2003 Briefing on annual results
Venue: The Security Analysts Association of Japan conference room
- Dec. 18, 2003 13th regular general meeting of shareholders

積極的なM&Aを展開し、新規事業の育成に力を注いでまいります。

常務取締役兼CMO 佐藤 光紀

当社は、「ウェブとリアルマーケティング総合支援」をキーワードに、グループにて販売促進支援を中心とした事業展開を行っています。来期におきましては、アウトソーシング事業、インターネット事業という中核事業の成長を引き続き維持してまいります。さらに、ソリューション、メディアレップ、メディアコンテンツなどインターネット分野におけるM&Aを推進し、当社グループが持つ経営資源を効率的に投入しながら、新たな事業基盤の育成を本格化してまいります。着実に日々の成果を確保しながらも、中長期におけるポテンシャルを限りなく高めていけるよう、当社グループの持てる力を結集し、企業価値の向上に全力で取り組んでまいります。

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

Aggressive M&A and New Business Development

Koki Sato, Managing Director and CMO

Septeni emphasizes integrated support for web-based and real-world marketing. Its business evolution has centered on marketing support.

In the coming business year, Septeni will continue to maintain steady growth in the core areas of outsourcing and Internet-based business activities. We will undertake M&A activities in the Internet area, such as solutions, media representation and media content. We also aim to move the development of new business infrastructure into high gear while efficiently investing the Group's management resources. We will focus the total resources of the Septeni Group and devote ourselves wholeheartedly to maintain healthy day-to-day performance and maximize the Group's medium-term and long-term potential.

A Aggressive M&A

■ The basic strategy calls for accelerated M&A targeting companies and businesses in the three net-related areas (solutions/media representation/media content).
■ We will work to lift corporate value and generate synergies through efficient investment of the Septeni Group's management resources.

B Growth in Core Areas

■ Outsourcing business ➔ Reinforcing this division with a new manpower for strong growth.
■ Internet business ➔ Aggressive resource investment will be continued to maintain steady growth.

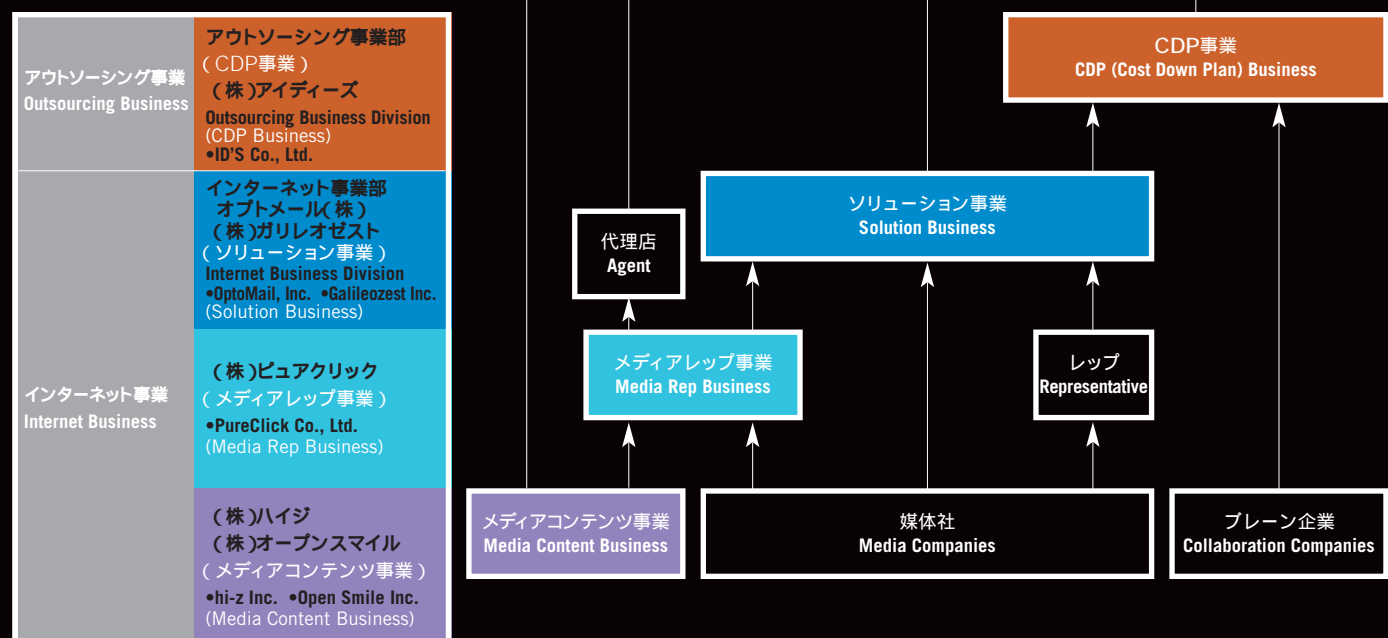
C Group Strategy

■ Media representative business ➔ Media development activities will be strengthened through the establishment of links with partner companies.
■ Media content business ➔ We will work to focus on new revenue sources, such as fees and product sales.
We will plan to achieve ordinary income of affiliated companies in excess of ¥100 million based on our group strategies.

D Other Strategies

■ Develop new business activities by the "Hineran-ka" (Hineran Department), established in July 2003 to promote organizational innovation and creative thinking, is named for our management concept "Hinerankai."

セプテーニグループ事業の位置付け
Positioning of Our Group Business



事業紹介
OUR BUSINESS ACTIVITIES

アウトソーシング事業部 Outsourcing Business Division

取締役 アウトソーシング事業部長兼CPO 早房 謙一
Kenichi Hayabusa, Director, General Manager, Outsourcing Division, CPO

CDP(コストダウンプラン)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を中心に、企業や学校が自ら行っている諸業務の代行を、コストダウンとスピードアップとを実現できるプランとして提供するサービスを行っています。「低価格高品質」な商品力と、顧客のニーズを上回るスピードとわかりやすさ、オリジナルな+ の提案を武器に、安定的に拡大しています。時代の流れにマッチした諸々のサービスを実践することで、単なる発送代行業にはない質の高いサービスを可能にし、さらなる成長を上げたいと考えています。

CDP (Cost Down Plan) Business

This division helps businesses and schools to save money and time by providing services that were previously carried out in-house, especially the distribution of paper media, such as catalogs, pamphlets and direct mail marketing materials. It has expanded steadily by combining originality with high added value, including the ability to exceed customer expectations in terms of quality, cost-competitiveness, speed and transparency. The division's approach has evolved in step with changing needs, allowing it to target further growth by offering a wide range of quality services that go beyond simple distribution.

当事業部のサービスでは、発送物自体の企画(プランニング)から、



と、すべての業務をどの段階からでもお受けすることができます。

実際の業務は顧客ニーズに合わせた多岐にわたるブレン企業にアウトソーシングし、当社はファブレス企業の位置で、企画・営業・工程管理・品質管理に専念しています。

Customers can obtain services at any stage, starting with the actual planning of materials for distribution.

Actual operations are outsourced to a wide range of expert companies, depending on the specific needs of each customer. Instead of maintaining its own production operations, Septeni specializes in planning, marketing, process management and quality management.

インターネット事業部 Internet Business Division

執行役員 インターネット事業部長 福岡 裕高
Hirotaka Fukuoka, Executive Director, General Manager, Internet Business Division

インターネット専門の広告会社として、クライアント企業がインターネット上で行う広告の代理、マーケティングプラン・コミュニケーションプラン全般の作成と実施を請け負います。当社は一般の広告代理店と異なり、インターネット広告に事業領域を集中することで、クライアント企業が持つ課題に対して、最適なソリューションを提供することが可能です。私たちは業界屈指の経験と実績に基づいたマーケティング・ノウハウを用いて、クライアント企業の費用対効果を最大化し、成長の続くインターネット広告市場で、圧倒的な優位性を確保していきます。

This division operates as an advertising agency specializing in Internet advertising. It handles all aspects of the production of marketing plans and communication plans for client companies. Unlike ordinary advertising agencies, Septeni has focused its activities on Internet advertising and is therefore able to provide clients with optimized solutions for their specific needs. It is one of the most experienced providers of marketing knowledge in this field and is gaining an overwhelming advantage in the expanding Internet advertising market by virtue of its ability to maximize the cost-benefit for its clients.

リサーチ クライアント企業の競合にあたるサイトの広告出稿先情報(出稿先サイト/クリエイティブ/クリック率など)を提供します。また、各種Webサイト間のユーザ重複率や、ユーザ属性も検出可能です。

■ **Research** Septeni provides client companies with information about advertisers on competing sites, including the creative content of advertising on those sites, and click rates. It can also obtain information about user attributes and user overlap ratios between various sites.

メディアプランニング クライアント企業の要望に沿ったコミュニケーション手法を選択し、豊富な経験値/実績値に基づいた、費用対効果を最大化するためのインターネット広告媒体を選定します。

■ **Media Planning** Septeni maximizes cost benefits by selecting communication methods that meet the current needs of each client and determining the most suitable Internet advertising medium based on experience and past results.

メディアバイイング インターネット広告におけるすべての媒体を取り揃え、業界トップクラスの購買力を武器に、正確かつ効率的な広告枠購入を代行します。

■ **Media Buying** Septeni combines a comprehensive range of Internet advertising media with the strongest buying power in the industry and is able to buy advertising space precisely and efficiently.

クリエイティブ パナー広告・メール広告・キャンペーンサイトの制作などを請け負います。クライアント企業のメディアプラン・コミュニケーションプランに適した各種クリエイティブを用いて、広告効果の最大化を図ります。

■ **Creative Work** Septeni acts as production contractor for banner advertising, mail advertising, campaign sites and other forms of advertising. It is able to maximize advertising benefits by using the most appropriate creative approaches for each client company's specific media plan and communication plan.

レポート 広告配信数・クリック数・クリック率を測定するだけでなく、キャンペーンのゴールとなる各種の成果数(資料請求者数、製品購入者数など)までを測定することが可能です。また、クリエイティブごとの投資効率も管理可能です。

■ **Reporting** Septeni's capabilities are not limited simply to the measurement of advertising distribution numbers, click numbers and click rates. It also has the ability to measure campaign goal indicators, such as the number of people seeking further information or purchasing products, and to monitor investment efficiency for each type of creative material.

リストマネージング キャンペーンによって獲得されたハウスリスト(自社顧客・見込顧客)に対して、eメール配信等によるインナープロモーションを企画します。高度なターゲティング・高速大量配信・HTMLメールを中心とする表現豊かなクリエイティブ・細かなレポートが特徴です。

■ **List Management** Septeni plans internal promotions based on e-mail distribution to house lists (customers and prospective customers) obtained through campaigns. Features of its services in this area include sophisticated targeting, high-speed mass e-mail distribution, the use of HTML mail and other sophisticated creative content, and detailed reporting.

グループ会社紹介

MAJOR GROUP COMPANIES

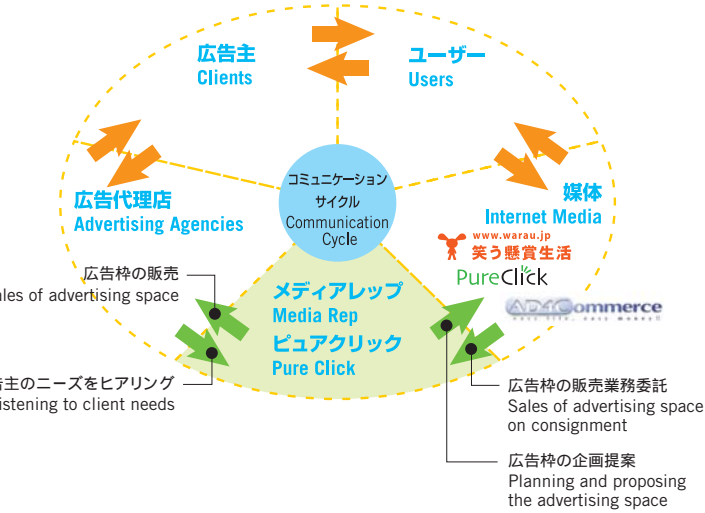
株式会社 ピュアクリック Pure Click Co., Ltd.

連結対象会社（出資100%）
Consolidated subsidiary (ownership: 100%)
http://www.pure-click.com/



ピュアクリックは、セプテニグループにおけるメディアレップ機能を担う企業として、自社グループ媒体ならびに他社媒体との協業により、広告商品の企画および販売代理を行います。特定の媒体のみを取り扱うことで媒体社との強いアライアンスを構築し、インターネット広告業界におけるオンリーワン企業のポジションを獲得してまいります。

PureClick is responsible for the Septeni Group's media representative business. It plans advertising products combining media created by the Septeni Group or other companies and acts as a sales agent. By handling only specific types of media, it has been able to form strong alliances with media companies and establish a dominant position in the Internet advertising market.



取扱媒体 Media Types

- クリック課金型メール広告ネットワーク
Pay-per-click e-mail advertising network

- 成果報酬型アフィリエイトネットワーク
Pay-by-results affiliate network

- 国内最大級の懸賞サイト
Japan's most popular online game and entertainment site


- 国内最大の無料プロバイダ
Japan's biggest free provider

- 国内最大級の掲示板サイト
One of Japan's biggest bulletin board sites

- 国内最大級のグループウェア
Leading Japanese groupware


株式会社 ハイジ hi-z Inc.

連結対象会社（出資83.6%）
Consolidated subsidiary (ownership: 83.6%)
http://www.hi-z.co.jp/

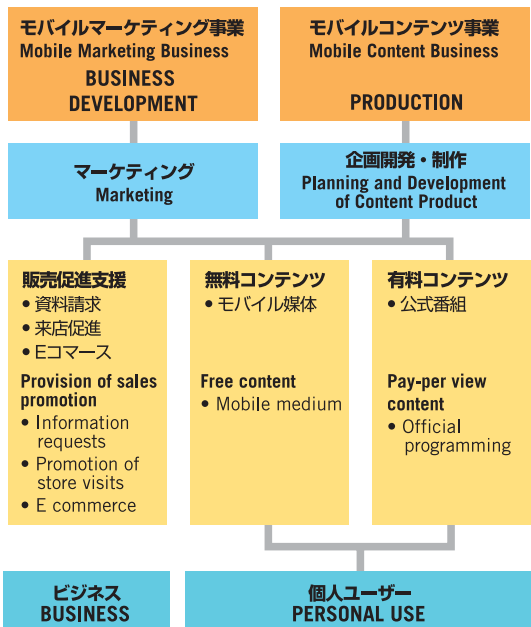


ハイジは、インターネットドメイン事業に従事し、IT分野での開発技術・コンテンツ開発ノウハウを構築。その豊富なノウハウをモバイルインターネットにフィードバックを行ってまいりました。モバイルマーケティングは将来、情報流通の要として市場活性を促すパワーと可能性を秘めている事業領域と分析し、モバイルサービスに特化した専門マーケティング企業として「モバイルコンテンツ(各携帯電話会社公式番組)事業」、「モバイル・メディア(無料番組)事業」、「モバイルプロモーション(広告&コマース)事業」の確立に向けた企業活動を行いながら、モバイルマーケティングのスペシャリストとして皆様の様々なご要望にお応えしてまいります。

- モバイルコンテンツ事業**
無料コンテンツ・有料コンテンツ(公式番組)
携帯電話向け配信コンテンツの企画開発
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 携帯電話を利用したビジネス開発
携帯電話を活用した販売促進支援物の提供

Through its involvement in the Internet domain business, hi-z has built a significant resource of knowledge about IT development technologies and content development. It has used this extensive knowledge to provide feedback concerning mobile Internet services. Mobile marketing is seen as a business area with the potential and power to drive market activity as the future core of the information distribution business. As a specialist marketing company focusing on mobile services, hi-z is building a mobile content business to supply official programming for mobile telephone companies, a mobile media business providing free programming, and a mobile promotion business based on advertising and commerce. Through these activities, it is providing a specialized response to the needs of its customers.

- **Mobile content business**
 - Free content and pay-per-view content (official programming)
 - Planning and development of content for distribution to mobile telephones
 - Supply of official programming for mobile telephones
- **Mobile marketing business**
 - Information requests, promotion of store visits, customer communications, reservations
 - Development of mobile telephone-based businesses, including commerce
 - Provision of sales promotion tools based on the use of mobile telephones



オプトメール 株式会社 OptoMail Inc.

連結対象会社（出資100%）
Consolidated subsidiary (ownership: 100.0%)
http://www.optomail.co.jp/



[Traffic Perks]
インターネット広告媒体からの効果を観測 メールマガジンやバナーからのクリックを測定するとともに、クリック以降のページ閲覧の追跡やアクション数(サブミット数)の測定を行うことにより、資料請求・会員登録数などの数値が把握できます。
広告配信のスケジュールを一元管理 出稿中の広告媒体や配信スケジュール、媒体への掲載イメージなどを一括して確認できます。
経路分析による来訪者のページ遷移を把握 広告媒体をクリックした来訪者が自社サイト内でどのような順序でページを参照したかを見やすくレポート。自社サイト内のコンテンツ構成やページ遷移関係を見直す参考にお役立てください。

[Wizword]
リスティング(コンテキスト)広告専用の効果測定 大手ポータルサイトにてキーワード検索結果に表示されるスポンサーサイトのリンクを広告媒体とする場合の効果測定に最適。
検索サイトごとのキーワードランキング 検索サイト(Yahoo・googleなど)に入力したキーワードとクリック数を把握し、検索サイトごとのキーワードランキングを測定できます。来訪者を自社サイトへ誘引するための適切なキーワードが把握でき、以降の広告掲載効果を高めるためのヒントが得られます。
キーワードと成果の関連性を把握 アクション数の測定ページを設定することにより検索サイトごとのキーワードがどのようにアクション数に結びついたかを把握できます。

- [eメールマーケティング事業]**
クライアント様がお持ちの既存顧客および見込み客(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メール配信代行
 - eメールコンテンツ制作
 - キャンペーン効果測定

株式会社 オープンスマイル Open Smile Inc.

持分法適用関連会社（出資33.3%）
Equity method subsidiary (ownership: 33.3%)
http://www.opensmile.co.jp/



笑う懸賞生活 http://www.warau.jp/
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エンターテイメントサイトです。「オリジナル

メディアプロフィール	取扱広告商品	PLAYER USER	WEB CONTENTS
メールマガジン会員数 59万人 プレイヤー(web)会員数 53万人 トップページPV 月間360万人	MAIL MAGAZINE ヘッダー広告 たまごくじ蒲団 号外たまごくじ 号外たまごくじDX	ターゲットメール パースデーメール	エンドページ広告 スポンサーシップ広告 ヤギレース

Media profile	Advertising products	PLAYER USER	WEB CONTENT
E-Mail magazine subscribers: 590,000 Players (web): 530,000 Top page PV: 360,000 people per month	E-MAIL MAIL MAGAZINES Regular distribution of header advertisements (Monday, Friday) Tamago Kuji Puchi Regular distribution (Monday, Friday) Tamago Kuji extra Extra distribution (Wednesday) Tamago Kuji extra DX Extra distribution	Targeting e-mail Birthday e-mail	End-page advertising Sponsorship advertising Yagi Race

株式会社 アイディーズ ID'S Co., Ltd.

持分法適用関連会社（出資26.3%）
Equity method subsidiary (ownership: 26.3%)



アイディーズでは、企業様の販売促進にかかるコストを抑え、豊富なノウハウに裏打ちされた、データベースをいかしたより効果の高いプロモーションを提供しています。また異業種間をネットワークする独自のロイヤルティ・プログラムの提供、独自のインフラストラクチャーの提供等、柔軟性の高い独自のテクノロジーを駆使してビジネスをサポートいたします。ID'S helps companies to minimize their sales promotion costs by applying its extensive knowledge to the use of databases to provide highly effective promotions. It also offers unique loyalty programs based on networking among companies in different industries. The resources that it uses to support businesses include its own infrastructure, as well as highly flexible and original technologies.

[Traffic Perks]
Monitoring of results for internet advertising media This company measures the effectiveness of Internet advertising media by counting clicks from mail magazines and banners, monitoring the pages viewed after clicks and counting the number of actions (submissions). Through these activities, it is able to monitor a variety of statistics, including information requests and membership registrations.

Integrated management of advertising distribution schedules OptoMail's system allows integrated checking of various factors, including advertising media and distribution schedules for current advertising, and the image created on the media.

Visitor page access monitoring by means of route analysis Through this service, OptoMail provides easy-to-understand reports about the order in which visitors view pages on a company's site. This information can be used to improve the site composition and page transfer systems.

[Wizword]
Listing (context) and results measurement for advertising This service is ideal for measuring results when links to a sponsor's site are tied to keyword search results on major portal sites as an advertising medium.

Search site keyword ranking By monitoring the number of keywords and clicks entered on search sites (Yahoo, Google, etc.), Optomail is able to provide a keyword ranking for each search site. This information can be used to determine the most appropriate keywords to attract visitors to a site. It also provides hints about ways to enhance future advertising benefits.

Monitoring of relevance between keywords and results By establishing a page to count the number of actions, it is possible to determine how many actions were linked to keywords at each search site.

E-mail marketing business OptoMail offers a range of e-marketing solutions based on the use of house lists to strengthen the client's relationships with existing and prospective customers.

- Consultation on introduction of e-mail marketing
- E-mail campaign planning
- E-mail distribution services
- E-mail content production
- Measurement of campaign results

な楽しさ！」をコンセプトにWebサイトだけでなく、広告スタイルにさまざまな工夫が施されています。

■ **Warau Kensho Seikatsu (http://www.warau.jp/)**
Warau Kensho Seikatsu is an entertainment site based on user participation in original game promotions and other activities involving the provision of information about free gifts. The concept emphasizes originality and fun. This focus is reflected not only in the web site itself, but also in varied and innovative advertising styles.

PLAYER USER	WEB CONTENTS
Targeting e-mail Birthday e-mail	End-page advertising Sponsorship advertising Yagi Race

PLAYER USER	WEB CONTENT
Targeting e-mail Birthday e-mail	End-page advertising Sponsorship advertising Yagi Race

株式会社 ガリレオゼスト Galileozest Inc.

持分法適用関連会社（出資28.2%）
Equity method subsidiary (ownership: 28.2%)
http://www.galileozeest.co.jp/



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。Galileozeest* offers a one-stop promotion system centered on its ASP-type (application service provider) digital marketing service (DigiMa). This system encompasses all stages from campaign planning to system customization, operation and maintenance, and the verification of results. It helps each customer to achieve highly effective promotions by efficiently incorporating promotion flows in digital media, such as the Web, e-mail and mobile communications, with conventional services, such as campaign administration.

* 2004年2月より連結対象会社。
* This company will be included within the scope of the consolidation from February 2004.

セプテーニ財務戦略
OUR FINANCIAL POLICY

今日より明日、今年より来年、
株主の皆様にとって、より価値のある企業を目指してまいります。

専務取締役兼CFO 野村 宗芳

当社の財務戦略における基本は、資金をもっとも効率的に調達し、最小限の投資で最大の利益をあげて、継続的な高成長を維持していくことにあります。

調達につきましては、マーケットからの調達を中心としながらも、資金需要に機動的に対応するために金融機関と密な連携を図っております。今後も調達コストなどを検討しながら、バランスよい調達を実践してまいります。

安定的な売上および利益を獲得しているアウトソーシング事業につきましては、安定性に加えてマーケット成長率を上回る成長を確保するために、人員の増加を進めております。今後もサービスの品質を維持しながら、人的資源の投資を継続して行ってまいります。

また、急成長が期待され、拡大を続けるインターネット事業では、人的資源の投入と併せて積極的なM&Aを展開してまいります。急拡大するマーケットに対応するためには、スピーディーな経営こそがなによりも重要であると考えております。

株主の皆さまには、今後も安定的な配当や定期的な株式分割などによって利益還元を図ってまいります。また、当社では、株主さまと同じ視点で企業価値の増大を目指すように、社員・役員にストックオプションを付与しております。今日より明日、今年より来年、ご投資いただいている株主の皆さまに資産の増加を享受していただける企業として、今後も安定的な成長を目指してまいります。

Our goal is that our value to shareholders should be greater tomorrow than today, and greater next year than this year.

Muneyoshi Nomura, *Senior Managing Director and CFO*

Our financial strategy is to maintain rapid growth by raising funds efficiently, and by maximizing our profits with the smallest possible investment. We obtain finance mainly through the market, but we also maintain close relationships with financial institutions to ensure that we are able to respond flexibly to our financing needs. We will continue to apply this balanced approach while carefully monitoring the cost of finance.

In our outsourcing business, we continue to maintain stable trends in both sales and profit. We are expanding our human resources in this area to ensure that we can achieve not only stability but also growth in excess of market growth rates. We will continue to invest in human resources, while maintaining high quality standards.

Our Internet business has enormous growth potential. Our strategy calls for aggressive M&A activities, combined with the deployment of more human resources. Our ability to respond to needs in this rapidly expanding market will depend above all on rapid management decision-making.

We will continue to return profits to shareholders through various means, including not only reliable dividends but also regular stock splits. We also provide stock options to employees and executives so that they will be motivated to maximize corporate value from the shareholders' perspective. Septeni is determined to achieve sustained growth as a company capable of ensuring that its shareholders assets are worth more tomorrow than today, and more next year than this year.

業績等の推移
TRENDS IN KEY MANAGEMENT INDICATORS

		'00/9	'01/9	'02/9	'03/9
連結経営指標等	Consolidated management indicators, etc.				
売上高(千円)	Net sales (¥ thousand)	4,911,813	6,477,737	7,575,398	8,754,876
経常利益(千円)	Ordinary income (¥ thousand)	200,041	300,196	364,806	429,682
当期純利益(千円)	Net income (¥ thousand)	91,318	143,204	229,288	238,881
純資産額(千円)	Net assets (¥ thousand)	807,139	1,302,058	1,452,911	1,642,084
総資産額(千円)	Total assets (¥ thousand)	1,848,401	2,406,794	2,688,920	3,110,508
1株当たり純資産額(円)	Net assets per share (¥)	314,061.88	149,490.11	56,012.64	63,330.05
1株当たり当期純利益(円)	Net income per share (¥)	64,490.64	18,180.12	8,811.34	9,292.11
潜在株式調整後1株当たり当期純利益(円)	Diluted net income per share (¥)	-	18,080.27	8,746.47	9,194.11
自己資本比率(%)	Shareholders' equity ratio (%)	43.7	54.1	54.0	52.8
自己資本利益率(%)	Return on equity (%)	15.6	13.6	16.7	15.4
株価収益率(倍)	Price-earnings ratio (times)	-	15.23	13.05	51.2
営業活動によるキャッシュ・フロー(千円)	Cash flows from operating activities (¥ thousand)	105,454	95,936	189,229	359,153
投資活動によるキャッシュ・フロー(千円)	Cash flows from investing activities (¥ thousand)	132,522	10,691	204,926	108,768
財務活動によるキャッシュ・フロー(千円)	Cash flows from financing activities (¥ thousand)	278,184	261,110	174,223	47,365
現金及び現金同等物の期末残高(千円)	Cash and cash equivalents at end of year (¥ thousand)	636,473	1,022,217	832,297	1,130,047
従業員数(名)	Number of employees	65	81	79	88
提出会社の経営指標等	Management indicators, etc., for parent company				
売上高(千円)	Net sales (¥ thousand)	4,223,036	5,650,667	7,284,041	8,506,697
経常利益(千円)	Ordinary income (¥ thousand)	184,214	234,647	351,115	400,677
当期純利益(千円)	Net income (¥ thousand)	88,473	120,832	220,139	196,102
資本金(千円)	Common stock (¥ thousand)	276,500	412,500	419,025	440,849
発行済株式総数(株)	Total shares issued	2,570	8,710	26,391	26,732
純資産額(千円)	Net assets (¥ thousand)	822,930	1,295,478	1,437,182	1,583,576
総資産額(千円)	Total assets (¥ thousand)	1,673,364	2,180,896	2,546,621	2,951,764
1株当たり純資産額(円)	Net assets per share (¥)	320,206.58	148,734.65	55,406.23	61,073.57
1株当たり配当額(円)	Dividend per share (¥)				
旧株	Old shares	5,000			
第一新株	Type-1 new shares	2,514	2,000	1,200	1,200
第二新株	Type-2 new shares	41			
1株当たり当期純利益(円)	Net income per share (¥)	62,481.36	15,339.97	8,459.73	7,628.09
自己資本比率(%)	Shareholders' equity ratio (%)	49.2	59.4	56.4	53.6
自己資本利益率(%)	Return on equity (%)	14.7	11.4	16.1	13.0
株価収益率(倍)	Price-earnings ratio (times)	-	18.05	13.59	62.4
配当性向(%)	Dividend ratio (%)	8.0	14.4	14.1	15.9
従業員数(名)	Number of employees	44	53	66	78

(注) 1. 売上高に係る消費税等については、税抜きで表示しております。

2. 2000年9月期までの潜在株式調整後1株当たり当期純利益金額については、新株引受権付社債の発行及び新株引受権の付与を行っておりますが、当社株式は非上場であり、かつ店頭登録もしていないため、期中平均株価が把握できませんので記載しておりません。

3. 当社株式は2001年9月期中に店頭登録されているため、2000年9月期以前の各期の株価収益率は記載しておりません。

4. 2001年3月30日付をもって、当社額面普通株式(1株の額面金額50,000円)を無額面普通株式に一元転換するとともに、1株につき3株の割合で株式分割を行いました。また、平成14年7月19日付をもって、1株を3株の割合で株式分割を行いました。

5. 2001年9月期及び2002年9月期の1株当たり当期純利益は、株式分割が期首に行われたものとして算出しております。

6. 2003年11月20日付をもって、当社普通株式1株につき2株の割合で株式分割を行いました。なお、2003年9月期の株価収益率については、当社の期末日における株価が新株権利後の株価となったため、株式分割後の株式数を反映して計算した1株当たり当期純利益によって算出しております。

7. 2003年9月期から「1株当たり当期純利益に関する会計基準(企業会計基準第2号)及び「1株当たり当期純利益に関する会計基準の適用指針(企業会計基準適用指針第4号)を適用しております。この変更に伴う影響はございません。

Notes: 1. Amounts are shown net of consumption tax and other taxes pertaining to sales.

2. Although the Company issues warrant bonds and allocates warrants, diluted net income per share is not stated for FY2000 and earlier accounting period. This is because it is not possible to ascertain the average share price for the accounting period since the Company's shares are not listed or registered for OTC trading.

3. The Company's shares were registered for OTC trading in FY2001. For this reason, the price-earnings ratio is not stated for FY2000 and earlier accounting periods.

4. As of March 30, 2001, the Company's par value common stock (par value: ¥50,000 per share) was entirely converted into no-par common stock, and 3:1 share split was implemented. A 3:1 share split was implemented on July 10, 2002.

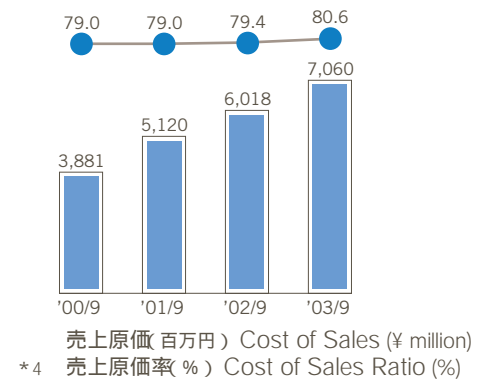
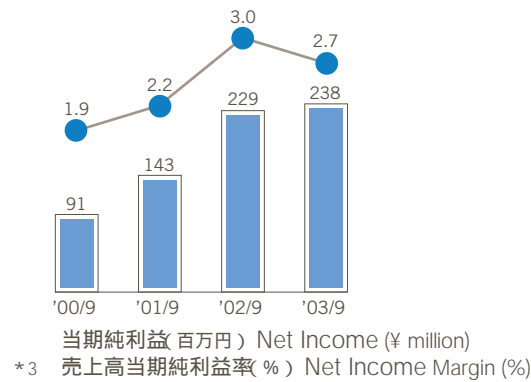
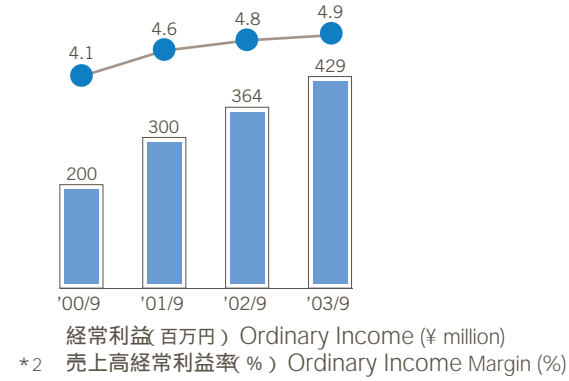
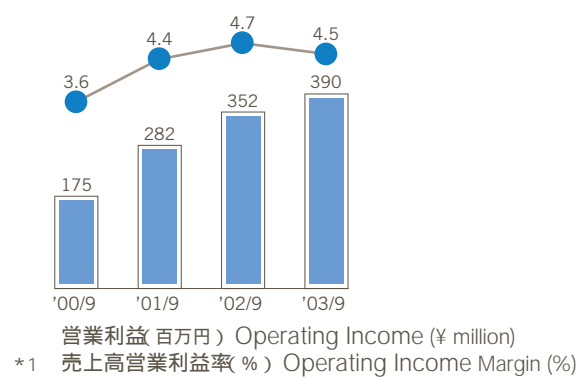
5. Net income per share was calculated as if the share split had been implemented at the start of the accounting period of FY2001 and FY2002.

6. The Company implemented 2:1 share split on common stock on November 20, 2003. The price earnings ratio is computed with earnings per share calculated with the number of shares after the split, because the stock price at the end of this accounting term was ex-right.

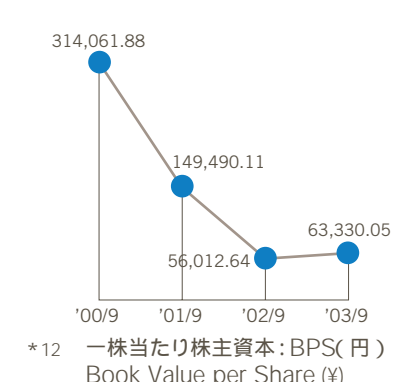
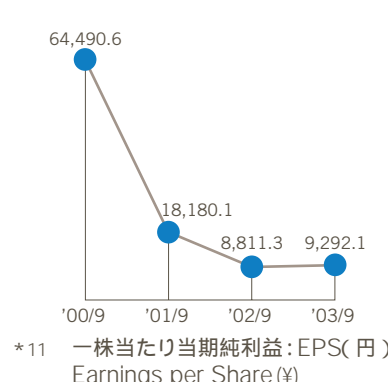
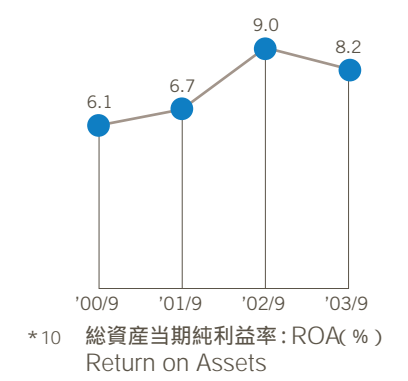
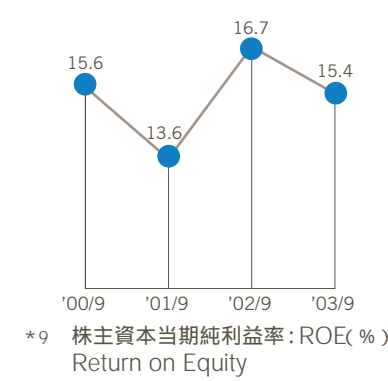
7. The Company adopted both of Accounting Standard No.2, "Accounting Standard for Earnings per Share" and Accounting Standard Implementation Guide No.4, "Implementation Guide on Financial Accounting Standard for Earnings per Share" in September 2003. There were no effects on earnings per share of these new standard and guidance.

連結主要財務指標
CONSOLIDATED FINANCIAL INDICATORS

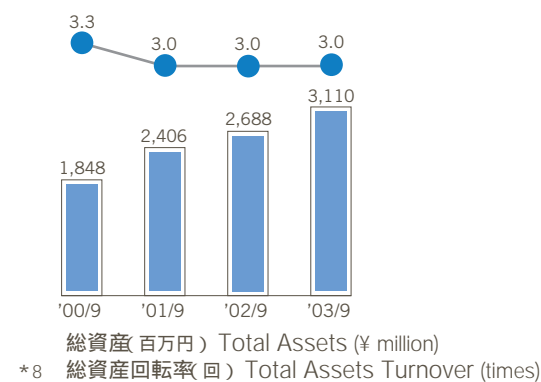
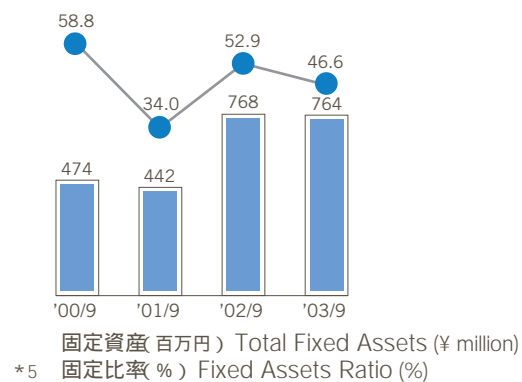
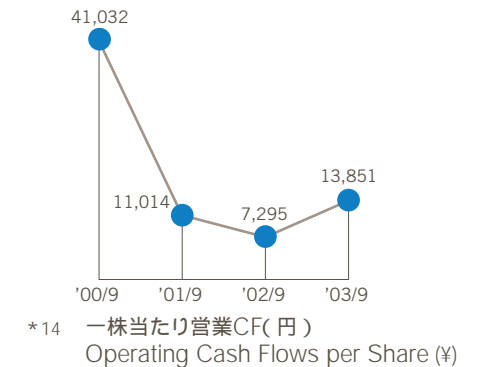
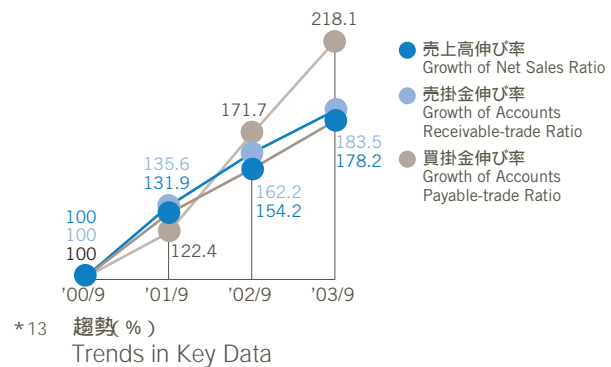
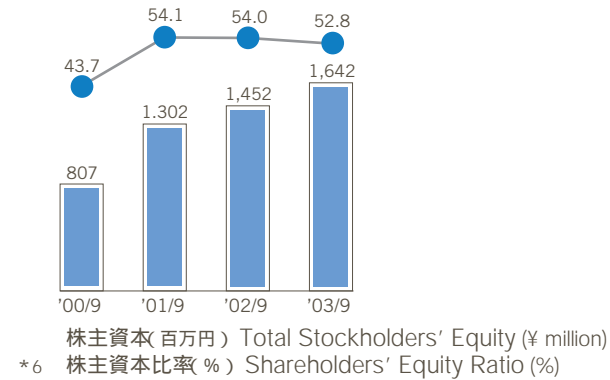
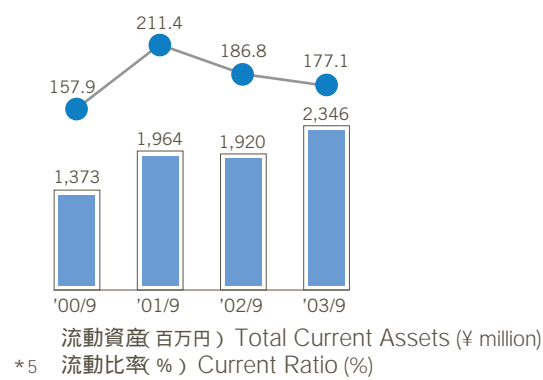
収益性・成長性 Profitability and Growth



投資効率 Performance and Others



効率性・安全性 Efficiency and Soundness



指標計算式 Calculation Methods for Indicators

- *1 売上高営業利益率 = 営業利益 / 売上高 x 100 Operating Income Margin = Operating Income / Net Sales x 100
- *2 売上高経常利益率 = 経常利益 / 売上高 x 100 Ordinary Income Margin = Ordinary Income / Net Sales x 100
- *3 売上高当期純利益率 = 当期純利益 / 売上高 x 100 Return on Sales = Net Income / Net Sales x 100
- *4 売上原価率 = 売上原価 / 売上高 x 100 Cost of Sales Ratio = Cost of Sales / Net Sales x 100
- *5 流動比率 = 流動資産 / 流動負債 x 100 Current Ratio = Total Current Assets / Total Current Liabilities x 100
- *6 株主資本比率 = 株主資本 / 総資産 x 100 Shareholders' Equity Ratio = Total Shareholders' Equity / Total Assets x 100
- *7 固定比率 = 固定資産 / 株主資本 x 100 Fixed Assets Ratio = Total Fixed Assets / Total Shareholders' Equity x 100
- *8 総資産回転率 = 売上高 / 総資産(期中平均) Total Assets Turnover = Net Sales / Total Assets (average)
- *9 株主資本当期純利益率 ROE = 当期純利益 / 株主資本(期中平均) x 100 Return on Equity (ROE) = Net Income / Total Shareholders' Equity (average) x 100
- *10 総資産当期純利益率 ROA = 当期純利益 / 総資産(期中平均) x 100 Return on Assets (ROA) = Net Income / Total Assets (average) x 100
- *11 一株当たり当期純利益 EPS = 当期純利益 / 発行済株式総数(期中平均) x 100 Earnings per Share (EPS) = Net Income / Issued Stock (average) x 100
- *12 一株当たり株主資本 BPS = 株主資本(期末) / 発行済株式総数(期末) x 100 Book Value per Share (BPS) = Total Shareholders' Equity (year-end) / Issued Stock (year-end)
- *13 売上高伸び率 = 当期売上高 / 基準年度売上高(平成12年度を100とする) x 100 Growth of Net Sales Ratio = Net Sales of Each Year / Net Sales of FY 2000 (The base period of 100 is FY2000)
売掛金伸び率 = 当期売掛金残高 / 基準年度売掛金残高(平成12年度を100とする) x 100 Growth of Accounts Receivable-trade Ratio = Accounts Receivable-trade of Each Year-end / Accounts Receivable-trade of FY2000 (The base period of 100 is FY2000)
買掛金伸び率 = 当期買掛金残高 / 基準年度買掛金残高(平成12年度を100とする) x 100 Growth of Accounts Payable-trade Ratio = Accounts Payable-trade of Each Year-end / Accounts Payable-trade of FY2000 (The base period of 100 is FY2000)
- *14 一株当たり営業CF = 営業CF / 発行済株式総数(期末) Operating Cash Flows per Share = Operating Cash Flows / Issued Stock (year-end)

連結財務諸表

CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS

(千円/¥ thousand)

貸借対照表 Balance Sheets		'01/9	'02/9	'03/9
資産の部	ASSETS			
流動資産	Current Assets			
現金及び預金	Cash	1,022,217	832,297	1,130,047
受取手形及び売掛金	Notes and accounts receivable-trade	863,247	980,830	1,109,700
有価証券	Marketable securities	30,532	30,599	30,609
たな卸資産	Inventories	10,667	35,253	10,202
前払費用	Prepaid expenses	16,137	13,743	21,125
未収入金	Accounts receivable	4,454	2,459	1,955
繰延税金資産	Deferred tax assets	12,109	23,377	33,758
その他	Other current assets	9,942	13,477	10,462
貸倒引当金	Allowance for doubtful accounts	5,026	11,540	1,802
流動資産合計	Total Current Assets	1,964,283	1,920,497	2,346,060
固定資産	Fixed Assets			
有形固定資産	Tangible Fixed Assets			
建物及び構築物	Buildings and structures	12,785	33,859	44,525
車両運搬具	Auto and vehicles	6,861	6,679	5,341
工具器具及び備品	Tools, furniture and fittings	27,270	22,667	21,486
土地	Land	27,040	27,040	27,040
有形固定資産合計	Total Tangible Fixed Assets	73,957	90,247	98,393
無形固定資産	Intangible Fixed Assets			
連結調整勘定	Consolidated accounts adjustments	31,279	-	-
ソフトウェア	Software	67,173	150,238	132,999
電話加入権	Telephone rights	2,962	1,346	1,346
無形固定資産合計	Total Intangible Fixed Assets	101,414	151,585	134,346
投資その他の資産	Investments and Other Assets			
投資有価証券	Investments in securities	80,709	193,516	123,178
出資金	Investments in partnership	25,174	75,174	72,174
長期前払費用	Long-term prepaid expenses	19,362	13,550	9,615
敷金・保証金	Deposits	104,597	103,148	185,025
保険積立金	Reserve of insurance	11,099	15,560	14,472
繰延税金資産	Deferred tax assets	15,645	113,798	120,394
その他	Others	13,017	15,802	19,940
貸倒引当金	Allowance for doubtful accounts	2,468	3,961	13,093
投資その他の資産合計	Total Investments and Other Assets	267,138	526,590	531,708
固定資産合計	Total Fixed Assets	442,510	768,422	764,448
資産合計	Total Assets	2,406,794	2,688,920	3,110,508

(千円/¥ thousand)

		'01/9	'02/9	'03/9
負債の部	LIABILITIES			
流動負債	Current Liabilities			
支払手形及び買掛金	Notes and accounts payable-trade	458,238	642,830	816,650
短期借入金	Short-term loans	162,580	85,000	191,640
1年以内返済予定の長期借入金	Current portion of long-term loans	67,495	16,847	3,544
未払金	Accounts payable-other	85,176	73,498	127,860
未払法人税等	Accrued income taxes	87,680	124,210	89,562
未払消費税等	Accrued consumption taxes	21,226	19,453	32,571
預り金	Deposits received	7,145	7,244	7,268
賞与引当金	Accrued bonuses	31,052	38,330	44,787
その他	Others	8,471	20,561	10,431
流動負債合計	Total Current Liabilities	929,067	1,027,976	1,324,316
固定負債	Long-term Liabilities			
長期借入金	Long-term loans	59,662	9,493	5,962
長期未払金	Long-term accrued payable-other	39,372	37,600	34,650
退職給付引当金	Reserve for retirement allowance benefits	6,617	4,066	5,900
役員退職慰労引当金	Accrued directors' retirement benefits	28,261	34,651	37,335
連結調整勘定	Consolidated adjustment account	-	79,559	45,621
その他	Others	28	28	1,328
固定負債合計	Total Long-term Liabilities	133,941	165,399	130,797
負債合計	Total Liabilities	1,063,009	1,193,376	1,455,114
少数株主持分	Minority Interests	41,725	42,631	13,309
資本の部	SHAREHOLDERS' EQUITY			
資本金	Common stock	412,500	419,025	440,849
資本剰余金	Additional paid-in capital	459,800	466,325	488,149
利益剰余金	Retained earnings	426,818	638,687	846,442
その他有価証券評価差額金	Unrealized holding gain on available-for-sale securities	2,939	7,026	241
自己株式	Treasury stock	-	78,152	133,114
資本合計	Total Shareholders' Equity	1,302,058	1,452,911	1,642,084
負債、少数株主持分及び資本合計	Total Liabilities, Minority Interests and Shareholders' Equity	2,406,794	2,688,920	3,110,508

(千円/¥ thousand)

損益計算書 Statements of Income		'01/9	'02/9	'03/9
売上高	Net Sales	6,477,737	7,575,398	8,754,876
売上原価	Cost of Sales	5,120,488	6,018,593	7,060,394
売上総利益	Gross Income	1,357,249	1,556,805	1,694,481
販売費及び一般管理費	Selling, General and Administrative Expenses	1,074,769	1,203,995	1,303,738
営業利益	Operating Income	282,479	352,810	390,742
営業外収益	Non-operating Income			
受取利息	Interest income	720	635	1,095
受取配当金	Dividend Income	129	432	1,690
保険解約返戻金	Surrender value of insurance	18,760	74	16,948
助成金	Subsidy income	12,227	1,580	-
連結調整勘定償却	Amortization of consolidated adjustment account	-	16,918	33,800
持分法による投資利益	Equity in gains of associated companies	-	983	-
その他営業外収益	Others	12,387	6,407	8,750
営業外収益合計	Total Non-operating Income	44,225	27,033	62,285
営業外費用	Non-operating Expenses			
支払利息	Interest expenses	5,666	2,139	2,872
新株発行費	Stock issuance cost	2,199	-	2,395
株式上場関連費用	Expenses related to listing on Stock Exchange	17,565	9,504	7,332
持分法による投資損失	Equity in losses of associated companies	-	-	10,375
その他営業外費用	Others	1,077	3,392	369
営業外費用合計	Total Non-operating Expenses	26,508	15,036	23,346
経常利益	Ordinary Income	300,196	364,806	429,682
特別利益	Extraordinary Gains			
固定資産売却益	Gain on sales of fixed assets	-	666	-
子会社株式売却益	Gain on sales of investments in affiliated companies	-	82,912	-
投資有価証券売却益	Gain on sales of investments in securities	915	-	7,508
事務所移転補償収益	Gain from repayment of compensation for office movement	-	-	15,680
特別利益合計	Total Extraordinary Gains	915	83,579	23,189
特別損失	Extraordinary Losses			
固定資産売却損	Loss on sales of fixed assets	189	-	191
固定資産除却損	Loss on disposal of fixed assets	-	33,209	3,943
子会社株式売却損	Loss on sales of investments in affiliated companies	-	4,568	5,057
投資有価証券売却損	Loss on sales of investment in securities	-	-	6,064
投資有価証券評価損	Loss on devaluation of investments in securities	8,146	4,894	37,612
会員権評価損	Loss on devaluation of membership rights	5,178	-	-
事業整理損	Loss on termination and restructuring of project	-	-	5,260
特別損失合計	Total Extraordinary Losses	13,514	42,672	58,128
税金等調整前当期純利益	Income before Income Taxes	287,597	405,713	394,743
法人税、住民税及び事業税	Income Taxes	131,052	187,848	176,937
法人税等調整額	Adjustment of Income Taxes	5,311	12,330	11,714
少数株主利益	Minority Interests	8,029	906	9,360
当期純利益	Net Income	143,204	229,288	238,881

(千円/¥ thousand)

キャッシュ・フロー計算書 Statements of Cash Flows		'01/9	'02/9	'03/9
営業活動によるキャッシュ・フロー	Cash Flows from Operating Activities			
税金等調整前当期純利益	Income before income taxes	287,597	405,713	394,743
減価償却費	Depreciation	28,691	28,379	54,286
連結調整勘定償却額	Amortization of consolidated adjustment accounts	14,089	12,020	31,700
貸倒引当金増減額	Increase (decrease) in allowance for doubtful accounts	756	8,856	605
賞与引当金増減額	Increase (decrease) in allowance for bonuses	4,262	10,577	9,803
退職給付引当金増減額	Increase (decrease) in allowance for retirement benefits	3,576	712	1,833
役員退職慰労引当金増減額	Increase (decrease) in allowance for directors retirement benefits	6,886	6,390	2,683
投資有価証券評価損	Loss and devaluation of investment securities	8,146	4,894	37,612
会員権評価損	Loss and devaluation of membership rights	5,178	-	-
受取利息及び受取配当金	Interest and dividend income	850	1,068	2,786
支払利息	Interest expenses	5,666	2,139	2,872
持分法による投資損益	Gain (loss) from equity of affiliated companies	-	983	10,375
投資有価証券売却損	Loss on sales of investment securities	915	-	1,443
有形固定資産売却益	Gain on sales of fixed assets	-	10,397	4,134
関係会社株式売却損益	Gain (loss) on sales of investment in affiliated companies	-	78,343	5,057
事業整理損益	Gain (loss) on termination and restructuring of project	-	-	5,260
保険解約返戻金	Surrender value of insurance	18,760	74	16,948
事務所移転補償収益	Gain from repayment of compensation for office movement	-	-	15,680
匿名組合損益	Gain (loss) from sleeping partnership	415	1,771	2,950
売上債権の増減額	Increase (decrease) in accounts receivable	203,777	270,782	146,880
たな卸資産の増減額	Increase (decrease) in Inventories	7,369	24,585	25,050
仕入債務の増減額	Increase (decrease) in notes and accounts payable	83,799	185,361	174,503
その他	Others	8,337	63,050	61,545
小計	Subtotal	199,559	336,843	570,764
利息及び配当金の受取額	Interest and dividends received	850	1,068	2,786
利息の支払額	Interest paid	5,809	2,139	2,872
法人税等の支払額	Income taxes paid	98,663	146,542	211,525
営業活動によるキャッシュ・フロー	Net Cash Provided by Operating Activities	95,936	189,229	359,153
投資活動によるキャッシュ・フロー	Cash Flows from Investing Activities			
有形固定資産の取得による支出	Additions to tangible fixed assets	7,597	47,980	54,118
有形固定資産の売却による収入	Proceeds from sales of tangible fixed assets	50	2,136	-
無形固定資産の取得による支出	Additions to intangible fixed assets	28,674	90,078	19,482
投資有価証券の取得による支出	Additions to investments in securities	219	89,783	38,578
投資有価証券の売却による収入	Proceeds from sales of investments of securities	22,695	-	49,832
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の売却による収入	Proceeds from sales of shares of companies newly consolidated	-	93,057	9,027
子会社株式の追加取得による支出	Additions to additional acquisition of stock in affiliated companies	5,000	-	22,200
貸付金増減額	Increase (decrease) in loans receivable	-	6,213	6,300
保険解約による収入	Proceeds from surrender value of insurance	28,454	240	17,194
事務所移転補償による収入	Proceeds from repayment of compensation for office movement	-	-	46,124
投資等の増減額	Increase (decrease) in other investments	982	66,305	84,813
投資活動によるキャッシュ・フロー	Net Cash Provided by (used in) Investing Activities	10,691	204,926	108,768
財務活動によるキャッシュ・フロー	Cash Flows from Financing Activities			
短期借入れによる収入	Proceeds from short-term loans	415,000	220,000	590,000
短期借入金の返済による支出	Repayments of short-term loans	361,421	297,580	483,360
長期借入れによる収入	Proceeds from long-term loans	45,000	20,000	-
長期借入金の返済による支出	Repayments of long-term loans	155,223	30,911	16,833
割賦債務の支払	Payments of installment debt	38,520	3,210	-
株式の発行による収入	Proceeds from issues of shares	355,300	13,050	43,648
少数株主持分への株式発行による収入	Proceeds from issues of minority shareholders	7,500	-	-
自己株式の取得による支出	Additions to treasury stock	-	78,152	54,962
配当金の支払額	Payments of cash dividends	6,525	17,420	31,126
財務活動によるキャッシュ・フロー	Net Cash Provided by (used in) Financing Activities	261,110	174,223	47,365
現金及び現金同等物の増減額	Net Change in Cash and Cash Equivalents	367,739	189,919	297,749
現金及び現金同等物の期首残高	Cash and Cash Equivalents at Beginning of Year	636,473	1,022,217	832,297
新規連結による現金及び現金同等物の増加額	Increase in Cash and Cash Equivalents due to New Consolidation of Subsidiaries	18,004	-	-
現金及び現金同等物の期末残高	Cash and Cash Equivalents at End of Year	1,022,217	832,297	1,130,047

注記

Notes

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 3社
株式会社ビューアクリック
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。

2. 持分法の適用に関する事項

持分法適用会社の数 2社
株式会社 オープンスマイル
株式会社 アイディーズ
株式会社 アイディーズは、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。

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
- 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
- たな卸資産**
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

有形固定資産
定率法
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。

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

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。

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。

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。

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、役員退職慰労金規程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リスクしか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。

- (5) Policies concerning the translation of significant foreign currency assets and liabilities into Japanese currency

Foreign currency assets and liabilities are translated into yen at the exchange rate (spot rate, etc.) on the final day of the accounting period and treated as losses or gains.

(6) Accounting for significant lease transactions
Finance leases other than those which are deemed to transfer the ownership of leased assets to lessees are accounted for in the same manner as normal lease transactions.

(7) Other significant policies concerning the presentation of the Consolidated Financial Statements

Accounting for consumption tax, etc.
Amounts are shown exclusive of tax.

5. Policies Concerning the Valuation of Assets and Liabilities of Consolidated Subsidiaries

The assets and liabilities of consolidated subsidiaries are valued using the all-fair-value method.

6. Consolidation Adjustment Account

The Consolidation Adjustment Account is amortized uniformly over three to five years.

7. Policies Concerning the Appropriation of Earnings, etc.

The Consolidated Surplus Statement is based on appropriations of earnings of consolidated subsidiaries, as determined during the consolidated accounting period.

8. Funds Included in Consolidated Statements of Cash Flows

The funds (cash and cash equivalents) stated in the Consolidated Statements of Cash Flows consist of on-hand funds, deposits that can be withdrawn at any time, and short-term, low-risk investments redeemable within three months of the acquisition date and readily convertible into cash

単体財務諸表

NON-CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS

(千円/¥ thousand)

貸借対照表 Balance Sheets		'01/9	'02/9	'03/9
(資産の部)	ASSETS			
流動資産	Current Assets	1,618,954	1,754,289	2,139,593
固定資産	Fixed Assets	561,941	792,332	812,171
有形固定資産	Tangible fixed assets	70,683	86,762	96,340
無形固定資産	Intangible fixed assets	57,208	131,353	110,530
投資その他の資産	Investments and other assets	434,049	574,216	605,300
資産合計	Total Assets	2,180,896	2,546,621	2,951,764
(負債の部)	LIABILITIES			
流動負債	Current Liabilities	800,312	1,032,781	1,288,974
固定負債	Long-term Liabilities	85,105	76,657	79,213
負債合計	Total Liabilities	885,417	1,109,439	1,368,188
(資本の部)	SHAREHOLDER'S EQUITY			
資本金	Common stock	412,500	419,025	440,849
資本剰余金	Additional paid-in capital	459,800	466,325	488,149
利益剰余金	Retained earnings	420,238	622,958	787,934
その他有価証券評価差額金	Net unrealized gains (loss) on securities	2,939	7,026	241
自己株式	Treasury stock	-	78,152	133,114
資本合計	Total Shareholders' Equity	1,295,478	1,437,182	1,583,576
負債資本合計	Total Liabilities and Shareholders' Equity	2,180,896	2,546,621	2,951,764

(千円/¥ thousand)

損益計算書 Statements of Income		01/9	02/9	03/9
売上高	Net Sales	5,650,667	7,284,041	8,506,697
営業利益	Operating Income	219,009	343,895	365,301
経常利益	Ordinary Income	234,647	351,115	400,677
税引前当期純利益	Income before Income Taxes	222,049	386,466	346,746
当期純利益	Net Income	120,832	220,139	196,102
前期繰越利益	Retained Earnings Brought Forward	107,246	109,109	118,589
当期末処分利益	Unappropriated Retained Earnings at Year-end	228,079	329,248	314,692

(千円/¥ thousand)

利益処分計算書 Appropriated Retained Earnings		01/9	02/9	03/9
当期末処分利益	Unappropriated Retained Earnings at Year-end	228,079	329,248	314,692
積立金取崩額	Reversal of Reserve			
特別償却準備金取崩額	Reversal of reserve for special depreciation	433	468	402
		228,513	329,716	315,094
利益処分額	Amount of Retained Earnings			
利益準備金	Transfer to legal reserve	1,742	-	-
配当金	Cash dividends	17,420	31,126	31,114
任意積立金	Transfer to general reserve	100,241	180,000	-
次期繰越利益	Retained Earnings to be Carried forward	109,109	118,589	283,980

株式情報
STOCK INFORMATION

2003年9月30日現在
As of September 30, 2003

会社が発行する株式の総数(株)	Authorized (shares)	*92,520
発行済株式総数(株)	Issued (shares)	*26,732
資本金(円)	Common Stock (¥)	440,849,000
株主数(名)	Number of Shareholders	2,431

*2003年11月20日分割効力発生により会社が発行する株式の総数は185,040株、発行済株式総数53,464株となります。
*As of November 20, 2003, the company's authorized shares increased to 185,040 and issued shares increased to 53,464 due to implement of share split.

大株主(上位10名) Major Shareholders (Top 10)

		持株数(株) Number of Shares Hold	持株比率(%) Percentage of Total Shares
1. 七村 守	1. Mamoru Nanamura	5,934	22.19
2. 株式会社 ビレッジセブン	2. Village Seven Co., Ltd.	5,200	19.45
3. 清水 洋	3. Hiroshi Shimizu	820	3.06
4. 株式会社 セプテーニ	4. Septeni Co., Ltd.	803	3.00
5. ケス デポ エ コンシニヤシオン パリ	5. Casse des Depots et Consignations Paris	800	2.99
6. アイルランド スペシャル ジャスデック レンディング アカウント	6. Ireland Special JASDEC Lending Account	650	2.43
7. 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	7. State Street Bank and Trust Company 505030	580	2.16
8. ドイツエバンク アーゲー フランクフルト	8. Deutsche Bank A.G., Frankfurt	523	1.95
9. シービーロンドン シーティーシーエル トラスティー インベスコ ビービー ジャパニーズ スモラーコー ファンド	9. CB London CTCL Trustee Invesco PP Japanese Smaller Co Fund	362	1.35
10. 日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	10. Japan Trustee Services Bank, Ltd. (Trust Account)	360	1.34

所有者別状況 Distribution of Shareholders

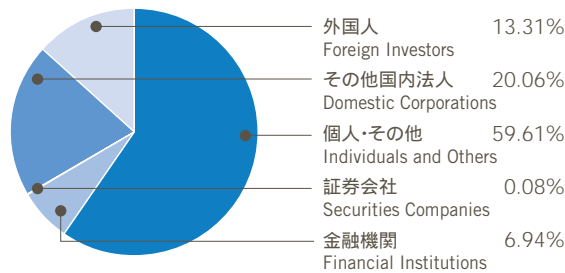
		'02/9		'03/9	
		(株 / Share)	(%)	(株 / Share)	(%)
個人・その他	Individuals and Others	*17,314	65.60	*15,937	59.61
金融機関	Financial Institutions	2,453	9.30	1,856	6.94
証券会社	Securities Companies	416	1.58	21	0.08
その他国内法人	Domestic Corporations	5,740	21.75	5,361	20.06
外国人	Foreign Investors	468	1.77	3,557	13.31
合計	Total	26,391	100.00	26,732	100.0

*自己株式452株が含まれております。 *自己株式803株が含まれております。
*Including 452 of treasury stock *Including 803 of treasury stock

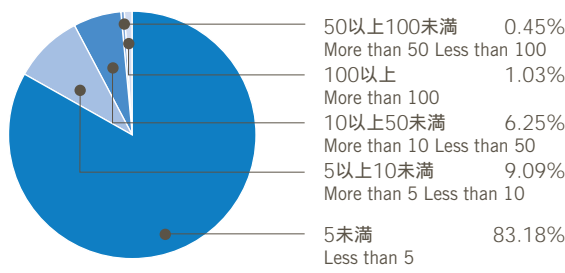
所有株数別状況 Proportion of Share Held

		'01/9		'02/9	
		株主数 Number of Shareholders	(%)	株主数 Number of Shareholders	(%)
5未満	Less than 5	1,063	67.97	2,022	83.18
5以上10未満	More than 5 Less than 10	318	20.33	221	9.09
10以上50未満	More than 10 Less than 50	146	9.34	152	6.25
50以上100未満	More than 50 Less than 100	14	0.89	11	0.45
100以上	More than 100	23	1.47	25	1.03
合計	Total	1,564	100.00	2,431	100.0

所有者別状況 Distribution of Shareholders



所有株数別状況 Proportion of Share Held



会社概要
CORPORATE DATA

2003年11月30日現在
As of November 30, 2003

商号	株式会社セプテーニ
資本金	440,849千円
設立	1990年10月
事業概要	[1] インターネット事業全般 [2] 発送代行を中心としたアウトソーシング事業全般
事業所	〒163-6026 東京都新宿区西新宿6-8-1 新宿オークタワー26階
代表者	代表取締役社長兼CEO 七村 守
従業員数	90名(単独) 99名(連結) / 正社員のみ 118名(単独) 138名(連結) / 全従業員
売上高	8,754百万円(連結) 8,506百万円(単体)
決算期	9月末日
取引先	約1,700クライアント(アウトソーシング事業) 約800クライアント(インターネット事業)
取締役および監査役	
代表取締役社長兼CEO	七村 守
専務取締役兼CFO	野村 宗芳(管理部担当)
常務取締役兼CMO	佐藤 光紀(インターネット事業担当)
取締役兼CPO アウトソーシング事業部長	早房 謙一(アウトソーシング事業担当)
常勤監査役	柳 克久
監査役	松田 修一(早稲田大学大学院アジア太平洋 研究科教授)

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。東京都渋谷区代々木3-31-12 代々木ハイイツ507に本社を開設。就職情報雑誌「ESOP(インソップ)」創刊。
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。
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。
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。
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。
1996年 6月	資本金を3,600万円に増資。
9月	資本金を4,100万円に増資。
1997年 4月	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。
9月	資本金を6,550万円に増資。
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。人材斡旋事業開始。
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	キャリアブレイクメント事業部開設。再就職支援事業開始。
11月	カタログ請求サイト「福耳.com」開設。メールマガジン広告販売開始。
2000年 1月	株式会社ピュアクリック設立。
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。
9月	資本金を27,650万円に増資。
2001年 8月	資本金を41,250万円に増資。
2002年 2月	国際ビジネス開発(株)を売却。オプトメール(株)を買収。 (株)リスクバスターを売却。
3月	再就職支援事業から撤退。
7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	資本金を41,840万円に増資。
8月	(株)オーブンスマイルへ出資。
9月	資本金を41,902万円に増資。
12月	(株)アイデイズへ出資。
2003年 4月	人材斡旋事業を営業譲渡。
7月	大阪営業所を開設。「ひねらん課」スタート。 資本金を44,084万円に増資。
9月	本社を東京都新宿区西新宿6-8-1 新宿オークタワー26階に移転。
11月	(株)ガリレオゼストへ出資。

Trading name	Septeni Co., Ltd.
Capital	¥440,849,000
Establishment	October 1990
Overview of activities	(1) General Internet-related services (2) General outsourcing services, especially delivery services
Place of business	HEAD OFFICE 26F, Shinjuku Oak Tower, 6-8-1 Nishi-Shinjuku, Shinjuku-ku Tokyo, Japan 163-6026
Representative	Mamoru Nanamura (President and CEO)
Permanent employees	90 (non-consolidated), 99 (consolidated)
Total employees	118 (non-consolidated), 138 (consolidated)
Sales	¥8,754 million (consolidated) ¥8,506 million (non-consolidated)
Balance date	September 30
Clients	Approximately 1,700 (outsourcing business) Approximately 800 (Internet business)
Representative	
President and CEO	Mamoru Nanamura
Senior Managing Director and CFO	Muneyoshi Nomura (responsible for Administration)
Managing Director and CMO	Koki Sato (responsible for Internet Business)
Director and CPO, General Manager, Outsourcing Business Division	Kenichi Hayabusa (responsible for Outsourcing Business)
Standing auditor	Katsuhisa Yanagi
Auditor	Professor Shuichi Matsuda (Institute of Asia-Pacific Studies Graduate School of Asia-Pacific Studies Waseda University)
History	
Oct. 1990	Trading name: SUB & LIMINAL Co., Ltd. Capital: ¥15 million at time of establishment Head office established in Shibuya-ku, Tokyo Head office address: 507 Yoyogi Heights, 3-31-12 Yoyogi, Shibuya-ku, Tokyo Publisher of "ESOP" (an employment magazine)
Sept. 1991	"Kyuzin-Hyo Raku Raku System," Japan's first simplified job vacancy information system for university graduate recruiting, developed, commercialized and launched
July 1992	Head office relocated to 7F, Shinjuku Tsuji Building, 2-10-4 Yoyogi, Shibuya-ku, Tokyo
Oct. 1993	Capital increased to ¥18,000,000 "Cost-Down Plan" commercialized and launched
Oct. 1994	"Multicall" commercialized and launched
Oct. 1995	Head office relocated to 9F, Shin-Chuo Building, 2-13-4 Yoyogi, Shibuya-ku, Tokyo
June 1996	Capital increased to ¥36,000,000
Sept. 1996	Capital increased to ¥41,000,000
Apr. 1997	Head office relocated to 5F, Shinjuku Kofu Building, 4-2-18 Shinjuku, Shinjuku-ku, Tokyo RISK BUSTERS Co., Ltd. established in Tokyo as affiliated company telemarketing business established
Sept. 1997	Capital increased to ¥65,500,000
Apr. 1998	International Business Development Co., Ltd. acquired
July 1998	Career Works Division established job placement service launched
Mar. 1999	Head office relocated to 10F, Shinjuku Sumitomo Building, 2-6-1 Nishi-Shinjuku, Shinjuku-ku, Tokyo Capital increased to ¥99,000,000
Oct. 1999	Career Placement Division established Outplacement support business launched
Nov. 1999	Fukumimi.com established as catalog request site Mail magazine advertising sales launched
Jan. 2000	Pure Click Co., Ltd. established
Mar. 2000	Name changed to Septeni Co., Ltd. Capital increased to ¥221,500,000
Apr. 2000	Internet Business Division established
Sep. 2000	Capital increased to ¥276,500,000
Aug. 2001	Capital increased to ¥412,500,000
Feb. 2002	International Business Development Co., Ltd. sold Optomail, Inc. acquired RISK BUSTERS Co., Ltd. sold
Mar. 2002	Withdrawal from outplacement support business
Mar. 2002	Head office relocated to 18F, Shinjuku L Tower, 1-6-1 Nishi-Shinjuku, Shinjuku-ku Tokyo
July 2002	Capital increased to ¥418,400,000.
Aug. 2002	Capital stake in Open Smile Inc.
Sep. 2002	Capital increased to ¥419,020,000
Dec. 2002	Capital stake in ID'S Co., Ltd. acquired
Apr. 2003	Job placement business transferred
July 2003	Osaka Office opened
July 2003	"Hineran-ka" established
July 2003	Capital increased to ¥440,849,000
Sept. 2003	Head office relocated to 26F, Shinjuku Oak Tower, 6-8-1 Nishi-Shinjuku, Shinjuku-ku Tokyo
Nov. 2003	Capital stake in GALILEOZEST Inc. acquired