

Septeni

Septeni
株式会社 セプターニ <http://www.septeni.co.jp>

Septeni ANNUAL REPORT

2004

セプテニーとは・・・

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(セプテニー)」とネーミングしました。

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、

活気に満ち溢れているアグレッシブな会社

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.

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.

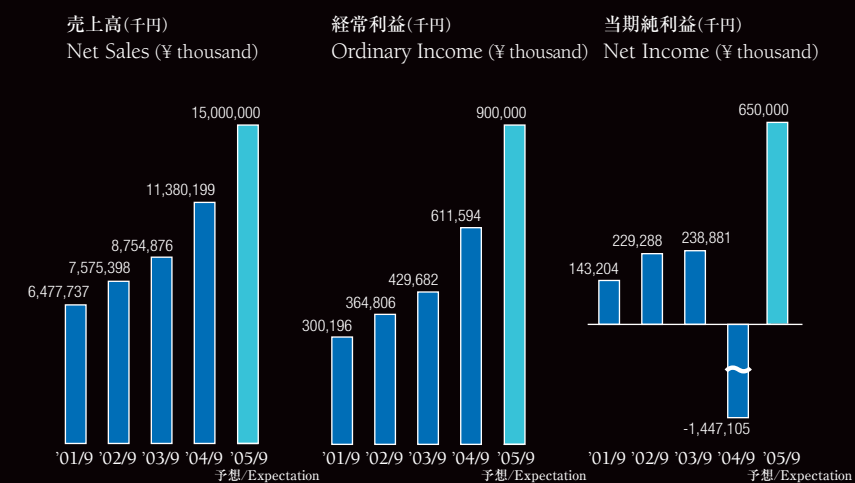
連結財務ハイライト

Consolidated Financial Highlights (Fiscal years ended September 30)

会計年度: For the year:	'01/9	'02/9	'03/9	'04/9
売上高(千円) Net sales (¥ thousand)	6,477,737	7,575,398	8,754,876	11,380,199
経常利益(千円) Ordinary income (¥ thousand)	300,196	364,806	429,682	611,594
当期純利益(千円) Net income (¥ thousand)	143,204	229,288	238,881	△1,447,105*
会計年度末: At year-end:				
純資産額(千円) Net assets (¥ thousand)	1,302,058	1,452,911	1,642,084	1,150,016
総資産額(千円) Total assets (¥ thousand)	2,406,794	2,688,920	3,110,508	5,499,064
1株当たりデータ: Per share data:				
1株当たり純資産額(円) Net assets per share (¥)	149,490.11	56,012.64	63,330.05	20,665.94
1株当たり当期純利益(円) Net income per share (¥)	18,180.12	8,811.34	9,292.11	△27,185.67
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	—

* 連結調整勘定を一括償却(2004年9月期にM&Aを行った、(株)ガリレオゼスト、トライコーン(株)、(株)HRIの「のれん代」等)したことにより、2004年9月期は14.4億円の当期損失を計上しております。

* The Company posted a ¥1.44 billion net income loss in fiscal 2004. This decrease resulted from amortization of the goodwill for Galileoze Inc., Tricorn Corp. and HRI Inc. on a lump-sum basis.



予想および見直しに関して

このアニュアルレポートには、セプテニーの将来についての計画や戦略、業績に関する予想および見直しの記述が含まれております。これらの記述は過去の事実ではなく、当社が現時点で把握可能な情報から判断した仮定および所信に基づく見込みです。また経済動向、業界における激しい競争、市場需要、税制や諸制度などに関するリスクや不確実性を際限なく含んでいます。それゆえ実際の業績は当社の見込みとは異なるかもしれないことをご承知おきください。

FORWARD-LOOKING STATEMENTS

This annual report contains forward-looking statements concerning Septeni's future plans, strategies and performance. These forward-looking statements are not historical facts, rather they represent assumptions and beliefs based on economic, financial and competition data currently available. Furthermore, they are subject to a number of risks and uncertainties that, without limitation, relate to economic conditions, worldwide mega-competition in the business, customer demand, tax rules, regulations and other factors. Septeni therefore wishes to caution readers that actual results may differ materially from our expectations.

Contents

- [01] 連結財務ハイライト
Consolidated Financial Highlights
- [02] 会長メッセージ
Message from the Chairman
- [07] 役員紹介
Board of Directors
- [08] 事業戦略
Our Business Strategy
- [10] 事業紹介
Our Business Activities
- [12] 個人情報保護方針
Privacy Policy

- [13] Topics 2004
Topics 2004
- [14] 財務セクション
Financial Section
- [15] 業績等の推移
Trends in Key Management Indicators
- [16] 連結財務諸表
Consolidated Financial Statements
- [20] 注記
Notes

- [21] 単体財務諸表
Non-Consolidated Financial Statements
- [22] 連結主要財務指標
Consolidated Financial Indicators
- [23] 株式情報
Stock Information
- [24] 沿革
History
- [25] 会社概要
Corporate Data



13期連続の増益、11期連続の増収で売上高100億円を達成

当社の社名であるセプターニは、7人のメンバーで会社を立ち上げ、7課、7部門へと発展させたいという願望を込めて、ラテン語で「7つずつ」を意味する言葉を選んで命名したものです。そのような経緯もあって創業から14年目の当期は、2回目の節目として特別な思い入れのある年でした。

おかげさまで当期も13期連続となる増益を達成し、増収も11期連続、そして売上高100億円を超えることができました。7年毎の節目で10億円、100億円と順調に成長を遂げてきた

ことを大変喜ばしく思っております。

セプターニはもともと採用コンサルティングを主業務としてスタートいたしました。しかし事業ドメインに固執するのではなく企業としての成長こそを重視し、時代に応じてビジネスを柔軟に変化させてきました。そして「強い会社」になるべく、経営方針として貫いてきたのが「5つの原則」です。

5つの原則の第1はまず「スピード」です。組織としての意志決定はもちろん、お客様への対応

やサービス提供のスピードを速めることで、ビジネスチャンスを確実にとらえると同時にお客様満足の向上につなげています。

そして第2にあげているのが「ストレッチ」です。当社では常に高い目標を目指し続けていま

Profit Growth in 13 Consecutive Years, Sales Growth in 11 Consecutive Years, Sales of ¥10 Billion

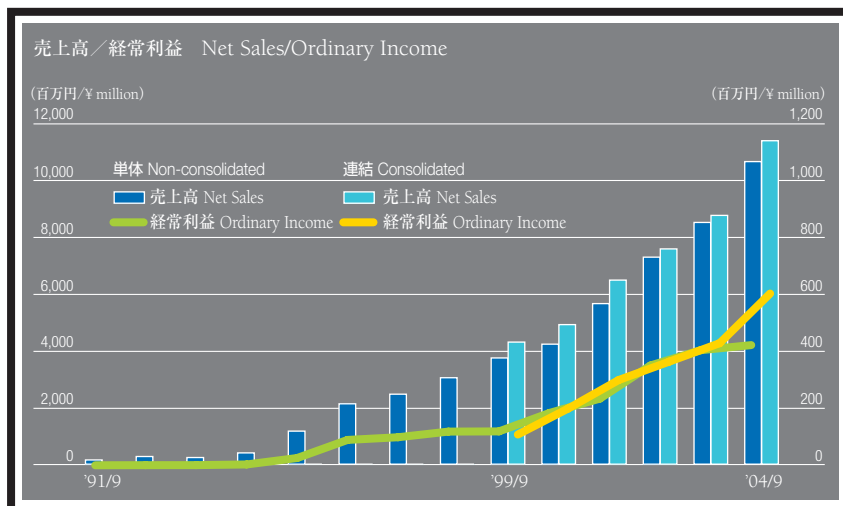
Our name comes from a Latin word meaning “seven at a time.” We chose this name because our company was founded by a team of seven people, and because our ambition was to build it

into an organization with seven departments and seven segments. The current year, our 14th, has special significance as the final year of the second seven-year phase in our history.

I am happy to report that we were able to continue our record of profit growth for the 13th consecutive year. We also achieved revenue growth for the 11th straight year, bringing our net sales to more than ¥10 billion. It is extremely pleasing that we have been able to achieve sustained growth in our revenues, which reached ¥1 billion at the end of our first seven years, and ¥10 billion at the end of our second seven years.

Septeni was initially involved primarily in the recruitment consulting business. However, corporate growth was our priority, and instead of confining ourselves to any particular business domain, we evolved flexibly with the changing times. We have consistently applied five basic principles to the management policies that we have used to build Septeni into a strong company.

The first of our five principles is “speed.” As an organization, we have been able to take full advantage of business opportunities while raising customer satisfaction levels by speeding up our decision-making processes and reducing the time required to respond to customer needs and provide services.



す。過去と同じことをしていたのではその目標に届くことはできず、絶えずイノベーションを起こし変化することで成長を遂げてきました。また第3には「サムシングニュー」をあげ、今ある商品は明日には陳腐化すると考えて、新しいものを生み出す不断の努力を基本姿勢にしています。

さらに第4の「パートナーシップ」で経営陣・社員の区別なく全社員が経営者意識を持って業務にあたることを説き、第5の「リーダーシップ」で成長意思を持ち、行動・実現することの重要性を意識づけています。

中期経営計画で目指す1、10、100、1,000

当社は2004年11月、向こう7年間の中期経営計画を発表いたしました。この中で、1人あたり売上高1億円、営業利益率10%、100人の商人（経営者）の育成、売上高1,000億円の目標を示し、「1、10、100、1,000」という明解なキーワードで表しました。

1人あたり売上高1億円は、現時点でほぼ達成している数字です。しかし今後、売上高1,000億円を目指す課程においても高い生産性を保ち続ける姿勢を示すため目標の1つに含めました。

営業利益率は現在のところ約5%であり、これを10%まで高めたいと考えています。これまで実施してきたM&Aな

1, 10, 100, 1,000の法則		Our Target	
		14期/Fiscal 2004	21期/Fiscal 2011
1.	1人あたり売上 Net sales per employee	0.8 億円(113億円/140人) ¥80 million (¥11.3 billion/140 employees)	1 億円/人 ¥100 million/employee
2.	営業利益率 Operating income ratio	5%	10%
3.	商人(経営者)輩出 The development of merchants	7人(関連含む)+1人 7 people (including subsidiaries) +1	100人 100 people
4.	売上高(グループ) Net sales (consolidated)	113 億円 ¥11.3 billion	1000 億円 ¥100 billion

The second principle is “stretching.” We have continually raised our goals, and we cannot achieve those goals simply by doing the same things that we did in the past. Our growth is the result of efforts to stretch our achievements through continuous innovation and change.

The third principle is “something new.” Today’s products are tomorrow’s clichés, and we are fundamentally committed to constant efforts to create new things.

The fourth principle is “partnership.” All members of the Septeni organization, whether management or staff, are encouraged to approach their activities with a sense of ownership.

The role of “leadership,” our fifth principle, is to engender an awareness of importance of action and achievement inspired by a commitment to growth.

Clear Targets in Medium-Term Management Plan

In 2004 we announced our medium-term management plan for the next seven years. We have set some very clear targets in that plan, including sales per employee of ¥100 million, an operating income margin of 10%, the development of 100 merchants, and net sales of ¥100 billion.

We are already close to the achievement of sales per employee of ¥100 million. It was included as an indication of our continuing commitment to high productivity as we work toward our ¥100 billion net sales target.

Our operating income margin is currently around 5%. We want to raise this to 10%. Several highly profitable companies have been added to our group through mergers, acquisitions and other means. We plan to improve our operating income margin by using these newly added companies

どにより、当社グループには収益性の非常に高い企業が複数社加わっています。これらを核として関連企業を育てると同時に、今後とも魅力のある企業は積極的にグループに迎え連結での営業利益率を改善していく計画です。

売上高1,000億円の目標については創業から5年で10億、14年で100億を達成した実績から、21年目にも1桁伸ばしたいという希望が原点でした。そして当社は過去10年、これからの1,000億円達成に必要な年平均37%を上回るペースで成長を実現してきたこともあって、現在では十分達成可能な目標だと考えています。なお1,000億円達成時の事業比率については、インターネット広告関連で500億円、Eコマース分野で300億円、その他の事業で200億円という構成をイメージしています。

強さだけでなく、「強く偉大な企業」に

もう1つの目標である100人の商人（経営者）の育成に関連して、当社は今年度から教育投資性向という概念を導入しました。これは教育投資に利益の一定割合を振り向けようというもので、人材育成はコストではなく投資だとの考えを基本にしています。

近年は日本でも人材の流動化が進んでおり、育て上げた社員がその後当社を離れば経営的なロスとなるかもしれません。しかし長期的な視野で見れば、セプテーニから羽ばたいた人材がセプテーニで育てられたことを忘れず活躍することは、当社のブランドイメージ向上に必

as the nucleus for the development of our affiliated companies as we work to develop and strengthen our group, and by actively adding more attractive companies to the consolidation.

We achieved net sales of ¥1 billion five years after the establishment of Septeni, and by our 14th year net sales had reached ¥10 billion. Our ambition is to increase our net sales by another multiple of 10, to ¥100 billion, by our 21st year. To reach that goal we need to achieve growth averaging more than 37% a year. We have already maintained this level of growth for the past 10 years, so I believe that the goal is attainable. When net sales reach ¥100 billion, we envisage that our sales mix will consist of ¥50 billion from Internet advertising, ¥30 billion from e-commerce, and ¥20 billion from affiliated companies.

Aiming for Greatness as well as Strength

Our other goal is to develop 100 “Akindo” (merchants). This goal reflects our introduction in the current year of the concept of an educational investment ratio. We will invest a specific percentage of our income in education, in keeping with our basic stance that spending on education is an investment, not a cost.

In recent years human resources have become more mobile in Japan, as in other countries. We may incur a loss if an employee whom we have trained subsequently leaves. From a long-term perspective, however, our brand image will inevitably be improved if successful people whose careers started with Septeni remember what they learned with us. This corporate stance should also be extremely beneficial to our efforts to recruit excellent personnel.

Of course, the aim of our human resource development activities is to train people who will contribute within the Septeni organization. One of our most important tasks as managers is to provide opportunities within the Group for people with the ability to create new businesses in which

ず結びつきます。またそのような企業姿勢は、優れた人材を集める上でも多大な効果を生むはずで

もちろん人材育成の目的は社内で活躍してくれることにあり、ビジネスを創造する力に満ちた人材が能力をいかんなく発揮できる場をグループ内に用意することも私たち経営陣の重要な役割だと考えています。そしてその若い力を売上高1,000億円を目指すセプテーニの成長に生かすことが、商人100人を育てる真の目的です。

インターネットマーケティングサービスNo.1

今回の中期経営計画を経た7年後のセプテーニは、どのような企業グループになっているのか。その姿を私は、インターネットを使った販売促進やセールスポモーションでお客様が抱える幅広い問題の解決を助ける、インターネットマーケティングサービスNo.1の企業として思い描いています。

そして「セプテーニ」というブランドのイメージが目指すところは、強い企業を超えた「強く偉大な企業」です。売上高1,000億円を実現するためには、世の中になくなくてはならない企業

they can use their talents to the full. The true aim of the goal of developing 100 “Akindo”(merchants) is to apply the energies of these young workers to the achievement of growth performance that will take Septeni to net sales of ¥100 billion.

The Leading Internet Marketing Service Company

We have a clear vision for the position of the Septeni Group at the end of the seven-year period covered by our medium-term management plan. I see Septeni as a company that provides customers with wide-ranging solutions in the areas of Internet marketing and sales promotion, and as the leading company in the field of Internet marketing-related services.

Our vision for the Septeni brand image goes beyond strength. We want Septeni to be not just strong but great. To achieve our goal of net sales of ¥100 billion, Septeni needs to be recognized by the public as a company that is vital to society. We want to build Septeni into a corporate group that combines strength with respect.

Strengthening Management Systems

I have decided to assume the office of Chairman, and to appoint an additional representative director. The aim of these moves is to strengthen the management of Septeni Co., Ltd. and group governance, so that we achieve the goals set down in our medium-term management plan. My aims are to set an age limit of 49 for the president, to build a board made up of people who can cope with speed and change, and to include directors as well as employees in our human resource development activities. I will establish a system under which there are clear rules for directors, and I will not retain the position of president. The aim is to create a new structure by which to meet the challenges of the third stage, beginning in our 15th year.

セプテーニから羽ばたいた人材が活躍することは、当社のブランドイメージ向上に必ず結びつきます

However, our brand image will inevitably be improved if successful people whose careers started with Septeni remember what they learned with us.





グロース銘柄でありながら安定配当も期待できる企業として、長いご支援をいただければ願っております

Though Septeni is a growth stock, it can also be expected to deliver reliable dividends, therefore we look forward to long-term support.

だと認められることが必要です。そのためにも、強さと尊敬を兼ね備えた企業グループとなることを目指してまいります。

中期経営計画達成のための経営強化

中期経営計画達成に向け、セプテーニ単体の経営強化およびグループ・ガバナンスの強化を目的として、会長職への就任と代表取締役の追加を決定いたしました。これは、社長任期上限を40才台と定め、スピード・変化に対応できるポードメンバーで構成すること

と、また従業員のみならず役員の人材育成も行っていくことを意図しております。

役員ルールを明確にし、社長という地位に連綿としない制度を作り、15年目の第3ステージを新体制で臨むこととしました。

成長性と安定配当を両立する「セプテーニ」

セプテーニはまだ若い企業です。成長過程にあるため配当性向こそ約20%にとどまるものの、業績面では売上高で20~30%、利益で30~40%の成長を実現し続けています。11期連続の増収増益という事実は、事業環境だけでなく企業自体が備えた成長力なくして成し遂げられるものではありません。

当社の企業価値は株式上場時に比べ、時価総額でほぼ4倍*以上にまで高まりました。グロース銘柄でありながら安定配当も期待できる。そのような魅力を備えた企業として、株主・投資家の皆さまには長いご支援をいただければ願っております。

代表取締役会長兼CEO 七村 守

Combining Growth Potential with Reliable Dividends

Septeni is still a young company. Because it is still in its growth phase, its dividend payout ratio is only about 20%. However, its performance continues to grow, with net sales increasing by 20-30% annually, and income by 30-40%. We have maintained growth in both sales and revenues in each of the past 11 years. This is not a record that could be driven solely by business conditions, and it is an indication of the inherent growth potential of Septeni.

Our corporate value, in terms of the aggregate value of our shares, has increased more than four-fold* since our shares were first listed. Though Septeni is a growth stock, it can also be expected to deliver reliable dividends. As a company that offers many advantages, we look forward to the long-term support of shareholders and investors.

Mamoru Nanamura, *Chairman and CEO*

*2004年11月下旬の時価総額を目安としております。

*This figure is based on the stock price in late November 2004.

役員紹介
Board of Directors



佐藤 光紀
専務取締役兼COO

Koki Sato
Senior Managing Director
Chief Operating Officer

七村 守
代表取締役会長兼CEO

Mamoru Nanamura
Chairman
Chief Executive Officer

野村 宗芳
代表取締役社長兼CFO

Muneyoshi Nomura
President
Chief Financial Officer

上野 勇
取締役

Isamu Ueno
Director

取締役および監査役

代表取締役会長兼CEO	七村 守
代表取締役社長兼CFO	野村 宗芳
専務取締役兼COO	佐藤 光紀
取締役	上野 勇
取締役	小林 靖弘 (連結子会社 株式会社ハイジ代表取締役社長)
社外取締役	庭山 一郎
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)

Representative

Chairman Chief Executive Officer	Mamoru Nanamura
President Chief Financial Officer	Muneyoshi Nomura
Senior Managing Director Chief Operating Officer	Koki Sato
Director	Isamu Ueno
Director	Yasuhiro Kobayashi (President of hi-z Inc., Consolidated Subsidiary)
Outside Corporate Officer	Ichiro Niwayama
Standing Auditor	Katsuhisa Yanagi
Auditor	Professor Shuichi Matsuda (Institute of Asia-Pacific Studies, Graduate School of Asia-Pacific Studies, Waseda University)

新たな中期経営計画の第一歩を踏み出した15期、セプテーニは事業ビジョンである『インターネットマーケティングサービスNo.1』の実現に向け、大きく3つの基本戦略を軸に事業を展開してまいります。

本体事業の再構築(成長分野への傾斜配置)

セプテーニ本体の事業に関して、従来のインターネット事業とアウトソーシング事業という商品別の事業部制を廃止し、顧客向けのマーケティング支援という視点から、両商品群のワンストップサービスによる総合力の強化を実現する体制へと、事業を再構築いたします。成長分野であるインターネット広告市場へ経営資源を集中投下することで、更なる成長力の強化を図ってまいります。

統合後のアクションプランとしては、主に顧客戦略、商品戦略、組織戦略を再設計してまいります。(1)顧客面ではインターネット広告市場のコアとなる金融、化粧品、人材、Eコマースなどの戦略業種にフォーカス。これらの顧客セグメントへの営業を強化し顧客満足度を高めていく計画です。(2)商品面としては、成長性の高いポータルサイトやモバイル広告のほか、検索連動型のリスティング広告や成果報酬型のアフィリエイト広告の販売に注力し、売上高の拡大を目指します。同時に、収益性の高いグループ商材の拡販に努め、連結ベースでの収益性を高めてまいります。(3)組織面では、商品別の事業部制を廃止した事に伴い、チーム制となる顧客別の小規模事業ユニットを複数設置いたします。これによりビジネスセンス溢れる事業責任者を多数育成する仕組みを作るとともに、顧客サービスにおける意志決定のスピードを上げ、お客様の満足度向上につなげてまいります。

グループ総合力の強化(事業シナジーの拡大)

14期までに行ってきたM&A戦略により実現したグループ企業の事業基盤を用いて、15期はセプテーニグループ企業間の事業シナジーを加速し、連結ベースでの成長力を向上してまいります。主な事業会社ごとの基本方針として、①(株)ハイジは従来の有料コンテンツによる課金収入に加え、無料コンテンツ

の拡大により新たな広告収入によるビジネスモデルを確立し、成長を加速。②メール配信システムを手がけるトライコーン(株)は業界トップの商品力を維持し続けると共に、グループ間の販売協力を強化し圧倒的なナンバーワンの地位を固めてまいります。③自社グループ媒体の販売を手掛けるピュアクリックは、今期より加わった新規媒体の拡販により、更なる売上成長を目指します。④また、2004年10月からグループに加わった(株)HRIは、従来からのメール広告事業を基礎に収益基盤を作り、マーケティングリサーチを中心とした事業モデルへの転換を果たし将来の成長力を高めていく計画でございます。

新規事業開発の促進(長期的な成長への種まき)

15期は従来のM&A戦略と並行し、社内での新規事業の開発に注力してまいります。『ひねらん課』といったセプテーニならではのユニークな社内起業部門への人材登用を活性化し、社内起業家を数多く輩出。長期的な成長に向けた事業の種まきを進めてまいります。

以上のような基本戦略を着実に実行、当社が持つ事業リソースを点から線へと展開し、15期の目標である連結売上高150億円/経常利益9億円/当期純利益6.5億円の達成に向けグループ一丸となって努力してまいります。株主の皆さまにおかれましては、今後ともセプテーニへのご愛顧を頂きますよう、何卒よろしくお願い申し上げます。

Our 15th accounting period will be the first step on our path to the achievement of the goals set down in our new medium-term management plan. Our approach to the development of our activities can be broadly categorized into three basic strategic directions.

Restructuring of Parent Company's Activities — Prioritized Allocation of Resources to Growth Areas

Septeni Co., Ltd. has hitherto operated under a structure based on product categories, such as Internet services and outsourcing services. In line with our emphasis on customer-focused marketing support, this structure will be abolished and replaced with a new business structure designed to enhance our total potential as a one-stop service for both product categories. We aim to enhance our growth potential by concentrating our management resources in the Internet advertising market, which is a growth area.

After the integration of these two areas, we will implement action plans centering on the redesign of customer strategies, product strategies and organizational strategies. Our customer strategies will focus on the strategic industries that form the core of the Internet advertising market, especially finance, cosmetics, human resources and e-commerce. We plan to strengthen our marketing and raise customer satisfaction in these customer segments. In terms of product strategies, we will work to expand sales by focusing on portal site advertising and mobile advertising, which have excellent growth potential, and by giving priority to sales of search-linked listing advertisements and pay-by-results affiliate advertising. At the same time, we will target growth in our consolidated earnings through increased sales of group products that have strong profit potential. From an organizational perspective, we will replace our product-based divisional structure with a team structure consisting of multiple small-scale, customer-based business units. Through these changes we will create a structure capable of producing large numbers of business leaders with excellent business instincts. We will also enhance customer satisfaction by reducing the time required to make decisions.

Strengthening Total Group Potential — Expansion of Business Synergies

Our M&A activities over the past 14 years have resulted in the creation of a group business structure that will be used in our 15th year to improve our consolidated growth potential through the accelerated evolu-

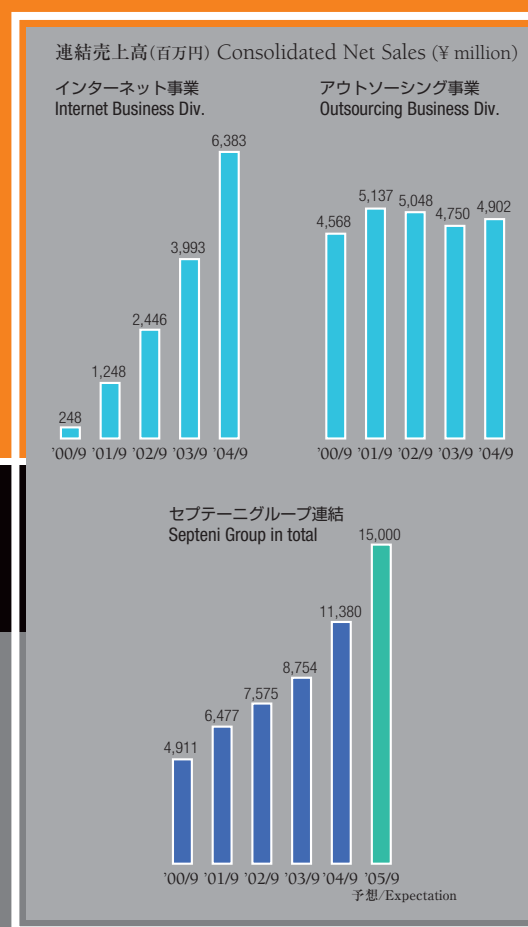
tion of business synergies among Septeni Group companies. We have formulated basic policies for each of our major group companies. In addition to fee revenues from its existing content business, hi-z Inc. will also seek accelerated growth through the establishment of business models based on new advertising revenues generated through the expansion of free content. Tricorn Corporation will maintain the product potential that has made it the industry leader in the area of mail distribution. It will also consolidate its overwhelming advantage as number one in this field through expanded sales cooperation within the Group. PureClick handles sales of Septeni Group media. It aims to achieve further sales growth through increased sales of new media added in the current year.

HRI Inc. which became a member of the Septeni Group in October 2004, will use its existing mail advertising business as the foundation for the development of its income base. It plans to enhance its future growth potential by shifting to a business model centering on marketing research.

Accelerated Development of New Businesses — Sowing Seeds for Long-term Growth

In our 15th year, our traditional merger and acquisition strategy will be paralleled by an increased emphasis on the in-house development of new businesses. We will turn many of our workers into entrepreneurs by accelerating their promotion to our uniquely innovative in-house entrepreneurial segment. These people will sow the seeds for business activities that will sustain our long-term growth.

The entire Septeni Group will work together to achieve the targets for our 15th year, including consolidated net sales of ¥15 billion, ordinary income of ¥900 million and net income of ¥650 million, by steadily putting these basic strategies into effect. We look forward to the continuing support of our shareholders.



株式会社 セブテーニ Septeni Co., Ltd.

[インターネット広告代理事業]
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/分析などのサービス提供

[デジタルキャンペーン事業]
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

[インターネット広告代理事業]
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/分析などのサービス提供

[ダイレクトメール発送代行事業]
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、企業や学校が自社内で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で実現できるサービスの提供

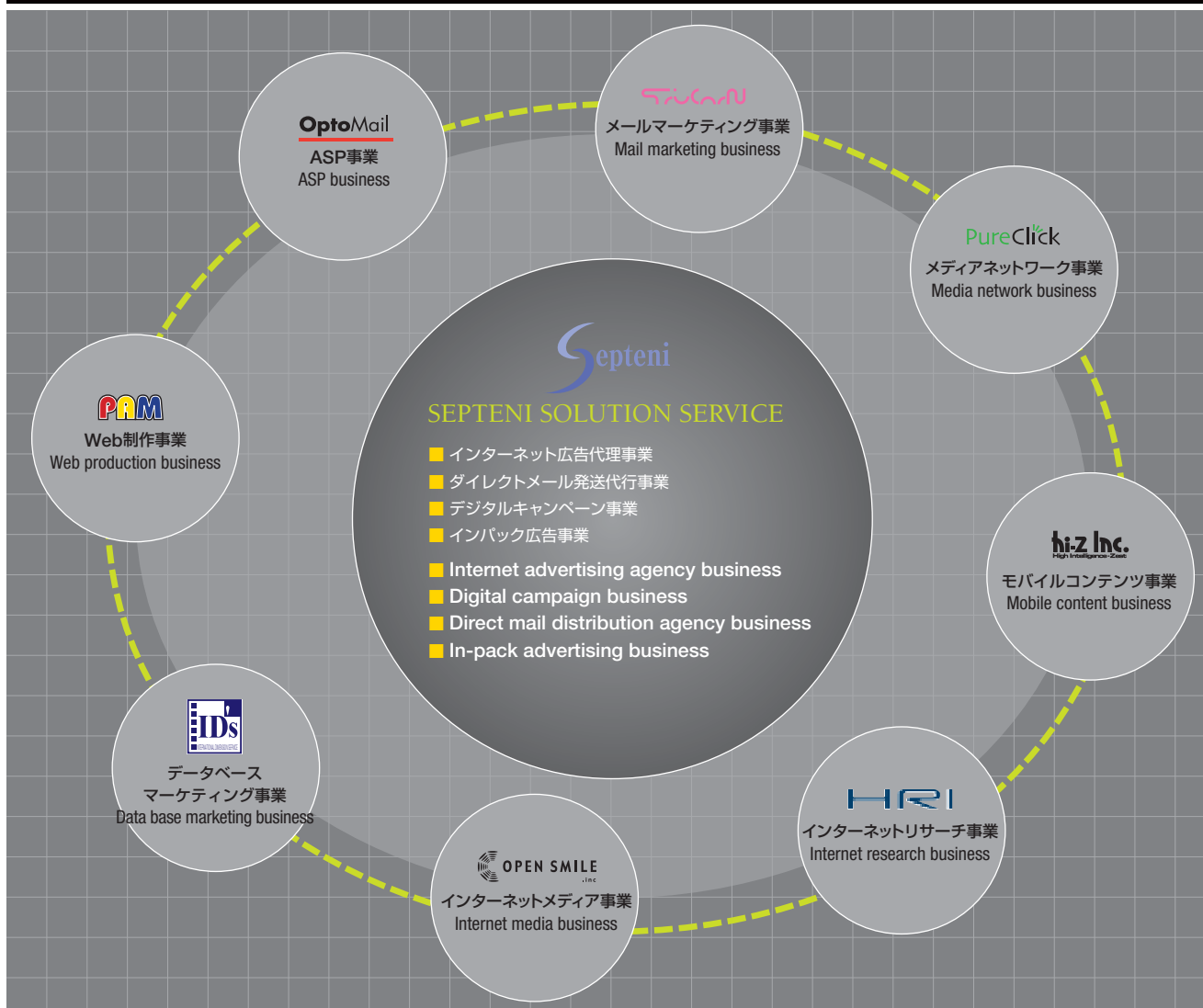
[インバック広告事業]
弊社提携企業の郵送物に広告主販促物を同封・同梱することで、セグメント訴求力の高い販促活動を提供

[Internet advertising agency business]
General agency services for Internet promotions, including proposal of marketing strategies, media planning, media buying, creative work and measurement and analysis of results

[Digital campaign business]
One-stop promotion services flowing from campaign planning to the customization, operation and maintenance of systems, and the measurement of results, primarily through the "Digima" ASP digital marketing service

[Direct mail distribution agency business]
Provision of services, especially the distribution of catalogs, pamphlets and promotional direct mail, that allow companies and schools to reduce the costs and improve the speed of activities carried out in-house

[In-pack advertising business]
Supply sales promotion services with strong segment appeal through insertion or enclosure of advertisers' materials in postal items dispatched by Septeni Group companies



OptoMail <http://www.optomail.co.jp/>

オプトメール 株式会社 連結対象会社(出資100%)

[ASP事業]
広告効果測定サービスシステムの開発・保守

OptoMail, Inc. Consolidated subsidiary (ownership: 100%)

[ASP (Application Service Provider) business]
Development and maintenance of advertising result measurement service systems

PureClick <http://www.pure-click.com/>

株式会社 ピュアクリック 連結対象会社(出資100%)

[メディアネットワーク事業]
媒体社の広告枠販売代行を行うメディアネットワーク事業

PureClick Co., Ltd. Consolidated subsidiary (ownership: 100%)

[Media network business]
Media network services as a sales agent for advertising space provided by media companies

Tricorn <http://www.tricorn.co.jp>

トライコーン 株式会社 連結対象会社(出資100%)

[メールマーケティング事業]
データベース連動型メール配信ASP「アウトバーン」の企画・開発・運営

Tricorn Corp. Consolidated subsidiary (ownership: 100%)

[Mail marketing business]
Planning, development and operation of ASP "Autobahn" data base-linked mail delivery systems

hi-z Inc. <http://www.hi-z.co.jp/>

株式会社 ハイジ 連結対象会社(出資83.6%)

[モバイルコンテンツ事業]
携帯電話向け配信コンテンツの企画開発や、携帯電話向け公式番組の提供

hi-z Inc. Consolidated subsidiary (ownership: 83.6%)

[Mobile content business]
Planning and development of content for distribution to mobile telephones, and supply of official programs to mobile telephone companies

HRI <http://www.hri-inc.jp>

株式会社 HRI 連結対象会社(出資50.5%)

[インターネットリサーチ事業]
インターネットを利用した市場調査及びマーケティング戦略の立案

HRI Inc. Consolidated subsidiary (ownership: 50.5%)

[Internet research business]
Internet-based market research and marketing strategy formulation

IDS

株式会社 アイディーズ 持分法適用関連会社(出資41.7%)

[データベースマーケティング事業]
企業の販売促進にかかるコストを抑える、データベースを生かした効果の高いプロモーションの開発・提供、またロイヤルティカード(ポイントカード・メンバーカード)やロイヤルティプログラムの開発・運営

ID'S Co., Ltd. Equity method subsidiary (ownership: 41.7%)

[Data base marketing business]
Reduction of corporate sales promotion costs through the use of data bases to develop and supply high-impact promotional services, development and operation of loyalty cards (point cards, membership cards) and loyalty programs

OPEN SMILE <http://www.opensmile.co.jp/>

株式会社 オープンスマイル 持分法適用関連会社(出資33.3%)

[インターネットメディア事業]
プレゼント情報紹介をベースに、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「Warau.Jp」の企画・開発・運営

Open Smile Inc. Equity method subsidiary (ownership: 33.3%)

[Internet media business]
Planning, development and operation of the "Warau.jp" site, a user participation site with games and other content based on the introduction of gift information

PAM <http://www.pampam.co.jp>

株式会社 ぱむ 持分法適用関連会社(出資20%)

[Web制作事業]
ネット及びリアル媒体における広告制作業および広告代理業

PAM Inc. Equity method subsidiary (ownership: 20%)

[Web production business]
Production of advertising for the Net and real media, advertising agency services

セプテニはこれからも
情報管理体制強化に継続して取り組んでまいります。

個人情報保護に関する日本国民の意識が高まる近年、当社では取引先より個人情報をお預かりするダイレクトメール発送代行、Webプロモーション支援のビジネスが拡大するにつれて、情報管理体制の強化とリスク軽減に取り組んで参りました。

これらの取り組みが第三者認証団体である財団法人日本情報処理開発協会に認められ2003年1月8日にプライバシーマークの認定を受けることができました。

今後は2005年4月より本格施行開始となる「個人情報保護法」に備え、セプテニグループ各社のセキュリティポリシー統一や管理体制の更なる強化を行い、お客様に安心していただけるアウトソーサーとして努力して参ります。

Septeni will continue its efforts to strengthen its information management systems.

In recent years, the Japanese public has become increasingly aware of the importance of protection for personal information.

With our expanding involvement in business activities that involve the collection of personal information, including direct mail distribution and web promotion support services, we have worked to strengthen our information management systems and reduce risk. As a result of our efforts in this area, Japan Information Processing Development Corporation granted Septeni accreditation under its "Privacy Mark" system on January 8, 2003.

A new privacy law scheduled to take effect in April 2005 will provide powerful protection for personal information. Septeni is preparing for this change by integrating the security policies of its group companies and further strengthening its management systems. We are determined to ensure that customers can use our outsourcing services with total confidence.



- 2003 11月 1:2の株式分割実施。
- 2004 2月 (株)ガリレオゼスト、100%子会社化。
- 4月 新規事業 ひねらん課→クロスメディア課としてインパック広告事業開始。
- 5月 アルパインCB発行(発行額20億円)。
- 6月 トライコーン(株)、100%子会社化。
- 7月 福岡営業所開設。
- 9月 (株)HRI(ジーレップス・エクスメディアより名称変更)子会社化。
(株)ばむ持分法適用会社化。
- 10月 (株)ガリレオゼストとの合併によりデジタルキャンペーン事業を開始。
インターネット事業部とアウトソーシング事業部が統合し、総合マーケティングサービス提供の体制を確立。

Topics 2003-2004

- 2003 11 Nov. Two-for-one stock split implemented.
- 2004 2 Feb. Galileozeest Inc. becomes wholly owned subsidiary.
- 4 Apr. New business: Hineran-ka Department launches in-pack advertising business as Cross-Media Department.
- 5 May Alpine CBs issued (issue amount ¥2.0 billion).
- 6 June Tricorn Corporation becomes wholly owned subsidiary.
- 7 July Fukuoka Office opened.
- 9 Sep. HRI Inc. (formerly G-Reps Xmedia, Inc.) becomes a subsidiary.
PAM Inc. becomes an equity method subsidiary.
- 10 Oct. Digital campaign business launched following merger with Galileozeest Inc.
Internet Business Division and Outsourcing Division merged to form an integrated marketing service structure.

今後も安定的な成長を目指し、株主の皆さまと同じ視点で企業価値の増大を目指してまいります。

当社グループの2004年9月期の業績は、売上高113億円、経常利益6億円、当期利益△14億円と、M&Aによるのれん代の一括償却をのぞくと売上前年比130%、経常利益142%と順調にストレッチさせることができました。

重点施策と位置づけたM&Aもグループ戦略に必要な事業を加えることができ、次期以降の成長への布石を打つことができました。

本年度、2005年9月期は新7ヶ年中期経営計画スタートの年であり、また、基盤整備の年でもあります。当社では関連子会社を成長軌道に乗せグループへの収益貢献を実現させるためにも、グループ・ガバナンスの充実に努めてまいります。

例えば、2004年10月より執行権限を明確にするために大幅な組織変更を行い、二つの事業部を統合し5部制としました。さらに各部長の執行権限と責任を明確にし、監督機能との分離を図りました。

また当社グループでは、商人(あきんど)会議と称するグループ経営会議において、役員、部門責任者及びグループ各社の社長が出席のもと、月次決算の報告、重要事項の伝達及び情報交換ならびに調整事項の決議を行っております。

株主の皆さまには、今後も安定的な配当や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、社員・役員にストックオプションを付与し、株主さまと同じ視点で企業価値の増大を目指すようにしております。今日より明日、今年より来年と、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。

We will continue to approach our activities from the same perspective as our shareholders. Our goal is to achieve sustained growth by working to enhance our corporate value.

In the year ended September 30, 2004, we recorded consolidated net sales of ¥11.3 billion, ordinary income of ¥600 million, and a net loss of ¥1.4 billion. If we exclude the effects of the lump-sum write-down of goodwill relating to mergers and acquisitions, it becomes apparent that we significantly increased our earnings. On this basis, our net sales increased by 130% and our ordinary income by 142% compared with the previous year's results.

We regard our emphasis on mergers and acquisitions as a priority policy that allows us to add the businesses that we need to pursue our group strategies. Through this process we have laid the foundations for growth in the coming year and beyond.

The year to September 2005 will be the first year of our new 7 years medium-term management plan. It will also be a time for establishing basic structures. We will strengthen group governance so that we can place our affiliates and subsidiaries on a growth track that will allow them to contribute to group earnings.

Since October 2004 we have made significant organizational changes designed to clarify chains of executive authority. We have integrated our two business segments and created a five-division structure. The executive powers and responsibilities of divisional chiefs have been clarified, and supervisory functions have been separated.

The Septeni Group holds monthly "Akindo" (merchant) meetings attended by directors, executives with segment responsibilities, and the presidents of group companies. These meetings are used to discuss monthly accounting reports, distribute important notices, share information, and make decisions on matters requiring coordination.

We will continue to return profits to shareholders through reliable dividends, regular stock splits and other means. Because employees and directors receive stock options, they have the same interest as shareholders in the maximization of corporate value. Shareholders invest from today to tomorrow, from this year to next year. Our goal is to ensure that our shareholders benefit from the expansion of assets through sustained growth.

業績等の推移

Trends in Key Management Indicators

(Fiscal years ended September 30)

		'01/9	'02/9	'03/9	'04/9
連結経営指標等	Consolidated management indicators, etc.				
売上高(千円)	Net sales (¥ thousand)	6,477,737	7,575,398	8,754,876	11,380,199
経常利益(千円)	Ordinary income (¥ thousand)	300,196	364,806	429,682	611,594
当期純利益(千円)	Net income (¥ thousand)	143,204	229,288	238,881	△1,447,105
純資産額(千円)	Net assets (¥ thousand)	1,302,058	1,452,911	1,642,084	1,150,016
総資産額(千円)	Total assets (¥ thousand)	2,406,794	2,688,920	3,110,508	5,499,064
1株当たり純資産額(円)	Net assets per share (¥)	149,490.11	56,012.64	63,330.05	20,665.94
1株当たり当期純利益(円)	Net income per share (¥)	18,180.12	8,811.34	9,292.11	△27,185.67
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	—
株主資本比率(%)	Shareholders' equity ratio (%)	54.1	54.0	52.8	20.9
株主資本利益率(%)	Return on equity (%)	13.6	16.7	15.4	△103.7
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)	95,936	189,229	359,153	557,305
投資活動によるキャッシュ・フロー(千円)	Cash flows from investing activities (¥ thousand)	10,691	△204,926	△108,768	△896,650
財務活動によるキャッシュ・フロー(千円)	Cash flows from financing activities (¥ thousand)	261,110	△174,223	47,365	1,945,393
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)	1,022,217	832,297	1,130,047	2,736,096
従業員数(名)	Number of employees	81	79	88	140
提出会社の経営指標等	Management indicators, etc., for parent company				
売上高(千円)	Net sales (¥ thousand)	5,650,667	7,284,041	8,506,697	10,647,806
経常利益(千円)	Ordinary income (¥ thousand)	234,647	351,115	400,677	428,191
当期純利益(千円)	Net income (¥ thousand)	120,832	220,139	196,102	219,923
資本金(千円)	Common stock (¥ thousand)	412,500	419,025	440,849	470,512
発行済株式総数(株)	Total shares issued	8,710	26,391	26,732	56,753.01
純資産額(千円)	Net assets (¥ thousand)	1,295,478	1,437,182	1,583,576	1,986,341
総資産額(千円)	Total assets (¥ thousand)	2,180,896	2,546,621	2,951,764	5,825,223
1株当たり純資産額(円)	Net assets per share (¥)	148,734.65	55,406.23	61,073.57	35,694.78
1株当たり配当額(円)	Dividend per share (¥)	2,000	1,200	1,200	800
1株当たり当期純利益(円)	Net income per share (¥)	15,339.97	8,459.73	7,628.09	4,130.72
株主資本比率(%)	Shareholders' equity ratio (%)	59.4	56.4	53.6	34.1
株主資本利益率(%)	Return on equity (%)	11.4	16.1	13.0	12.3
株価収益率(倍)	Price-earnings ratio (times)	18.05	13.59	62.4	61.7
配当性向(%)	Dividend ratio (%)	14.4	14.1	15.9	19.3
従業員数(名)	Number of employees	53	66	78	102

(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. 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斉転換するとともに、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。
3. 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。
4. 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落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。
5. 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。
6. 連結調整勘定を一括償却(2004年9月期にM&Aを行った、(株)ガリレオゼスト、トライコーン(株)、(株)HRIの「のれん代」等)したことにより、2004年9月期は14.4億円の当期損失を計上しております。

Notes:

1. Amounts shown are net of consumption tax and other taxes pertaining to sales.
2. 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-for-1 share split was implemented on July 10, 2002.
3. 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.
4. The Company implemented 2-for-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.
5. 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.
6. The Company posted a ¥1.44 billion net income loss. This decrease resulted from amortization of the goodwill for Galileoze Inc., Tricorn Corp. and HRI Inc. on a lump-sum basis.

連結財務諸表

Consolidated Financial Statements

(Fiscal years ended September 30)

(千円/¥ thousand)

貸借対照表 Balance Sheets		'02/9	'03/9	'04/9
資産の部	ASSETS			
流動資産	Current Assets			
現金及び預金	Cash	832,297	1,130,047	2,736,096
受取手形及び売掛金	Notes and accounts receivable-trade	980,830	1,109,700	1,570,687
有価証券	Marketable securities	30,599	30,609	—
たな卸資産	Inventories	35,253	10,202	29,832
前払費用	Prepaid expenses	13,743	21,125	35,400
未収入金	Accounts receivable	2,459	1,955	17,932
繰延税金資産	Deferred tax assets	23,377	33,758	57,886
その他	Other current assets	13,477	10,462	7,532
貸倒引当金	Allowance for doubtful accounts	△ 11,540	△ 1,802	△ 7,971
流動資産合計	Total Current Assets	1,920,497	2,346,060	4,447,398
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	33,859	44,525	44,625
車両運搬具	Auto and vehicles	6,679	5,341	2,216
工具器具及び備品	Tools, furniture and fittings	22,667	21,486	24,306
土地	Land	27,040	27,040	—
有形固定資産合計	Total Tangible Fixed Assets	90,247	98,393	71,148
無形固定資産	Intangible Fixed Assets			
ソフトウェア	Software	150,238	132,999	99,481
電話加入権	Telephone rights	1,346	1,346	1,346
営業権	Goodwill	—	—	71,360
無形固定資産合計	Total Intangible Fixed Assets	151,585	134,346	172,188
投資その他の資産	Investments and Other Assets			
投資有価証券	Investments in securities	193,516	123,178	207,331
出資金	Investments in partnership	75,174	72,174	272,174
長期前払費用	Long-term prepaid expenses	13,550	9,615	22,714
敷金・保証金	Deposits	103,148	185,025	211,928
保険積立金	Reserve of insurance	15,560	14,472	19,587
繰延税金資産	Deferred tax assets	113,798	120,394	26,381
その他	Others	15,802	19,940	45,134
貸倒引当金	Allowance for doubtful accounts	△ 3,961	△ 13,093	△ 11,553
投資その他の資産合計	Total Investments and Other Assets	526,590	531,708	793,698
固定資産合計	Total Fixed Assets	768,422	764,448	1,037,034
繰延資産	Deferred Assets			
社債発行費	Bond issue expenses	—	—	14,631
繰延資産合計	Total deferred assets	—	—	14,631
資産合計	Total Assets	2,688,920	3,110,508	5,499,064

(千円/¥ thousand)

負債の部		'02/9	'03/9	'04/9
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	642,830	816,650	1,308,374
短期借入金	Short-term loans	85,000	191,640	225,000
1年以内返済予定の長期借入金	Current portion of long-term loans	16,847	3,544	6,898
未払金	Accounts payable-other	73,498	127,860	292,894
未払法人税等	Accrued income taxes	124,210	89,562	94,219
未払消費税等	Accrued consumption taxes	19,453	32,571	51,920
預り金	Deposits received	7,244	7,268	9,846
賞与引当金	Accrued bonuses	38,330	44,787	59,951
その他	Others	20,561	10,431	77,259
流動負債合計	Total Current Liabilities	1,027,976	1,324,316	2,126,364
固定負債	Long-term Liabilities			
社債	Bonds	—	—	2,000,000
長期借入金	Long-term loans	9,493	5,962	98,903
長期未払金	Long-term accrued payable-other	37,600	34,650	30,668
退職給付引当金	Reserve for retirement allowance benefits	4,066	5,900	11,129
役員退職慰労引当金	Accrued directors' retirement benefits	34,651	37,335	—
連結調整勘定	Consolidated adjustment account	79,559	45,621	16,900
その他	Others	28	1,328	900
固定負債合計	Total Long-term Liabilities	165,399	130,797	2,158,501
負債合計	Total Liabilities	1,193,376	1,455,114	4,284,866
少数株主持分	Minority Interests	42,631	13,309	64,181
資本の部	SHAREHOLDERS' EQUITY			
資本金	Common stock	419,025	440,849	470,512
資本剰余金	Additional paid-in capital	466,325	488,149	1,403,048
利益剰余金	Retained earnings	638,687	846,442	△ 631,777
その他有価証券評価差額金	Unrealized holding gain on available-for-sale securities	7,026	△ 241	439
自己株式	Treasury stock	△ 78,152	△ 133,114	△ 92,205
資本合計	Total Shareholders' Equity	1,452,911	1,642,084	1,150,016
負債、少数株主持分及び資本合計	Total Liabilities, Minority Interests and Shareholders' Equity	2,688,920	3,110,508	5,499,064

(千円/¥ thousand)

損益計算書 Statements of Income		'02/9	'03/9	'04/9
売上高	Net Sales	7,575,398	8,754,876	11,380,199
売上原価	Cost of Sales	6,018,593	7,060,394	9,252,866
売上総利益	Gross Income	1,556,805	1,694,481	2,127,333
販売費及び一般管理費	Selling, General and Administrative Expenses	1,203,995	1,303,738	1,559,723
営業利益	Operating Income	352,810	390,742	567,609
営業外収益	Non-operating Income			
受取利息	Interest income	635	1,095	1,950
受取配当金	Dividend income	432	1,690	16,121
保険解約返戻金	Surrender value of insurance	74	16,948	3,932
助成金	Subsidy income	1,580	—	—
連結調整勘定償却	Amortization of consolidated adjustment account	16,918	33,800	33,800
持分法による投資利益	Equity in gains of associated companies	983	—	9,873
その他営業外収益	Others	6,407	8,750	9,042
営業外収益合計	Total Non-operating Income	27,033	62,285	74,720
営業外費用	Non-operating Expenses			
支払利息	Interest expenses	2,139	2,872	4,390
新株発行費	Stock issuance cost	—	2,395	207
株式上場関連費用	Expenses related to listing on stock exchange	9,504	7,332	17,835
持分法による投資損失	Equity in losses of associated companies	—	10,375	—
社債発行費償却	Amortization of bond issue expenses	—	—	7,315
その他営業外費用	Others	3,392	369	986
営業外費用合計	Total Non-operating Expenses	15,036	23,346	30,735
経常利益	Ordinary Income	364,806	429,682	611,594
特別利益	Extraordinary Gains			
固定資産売却益	Gain on sales of fixed assets	666	—	87
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	—	7,508	25,368
事務所移転補償収益	Gain on repayment of compensation for office movement	—	15,680	—
その他特別利益	Others	—	—	1,059
特別利益合計	Total Extraordinary Gains	83,579	23,189	26,515
特別損失	Extraordinary Losses			
固定資産売却損	Loss on sales of fixed assets	—	191	35,021
固定資産除却損	Loss on disposal of fixed assets	33,209	3,943	14,920
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	187
投資有価証券評価損	Loss on devaluation of investments in securities	4,894	37,612	18,512
事業整理損	Loss on termination and restructuring of project	—	5,260	—
連結調整勘定一括償却額	Lump-sum amortization of consolidated adjustment account	—	—	1,715,189
レンタル契約解除損	Losses on termination of rental agreements	—	—	37,735
特別損失合計	Total Extraordinary Losses	42,672	58,128	1,821,566
税金等調整前当期純利益	Income before Income Taxes	405,713	394,743	△ 1,183,456
法人税、住民税及び事業税	Income Taxes	187,848	176,937	185,772
法人税等調整額	Adjustment of Income Taxes	△ 12,330	△ 11,714	73,394
少数株主利益(損失)	Minority Interests	△ 906	9,360	4,482
当期純利益	Net Income	229,288	238,881	△ 1,447,105

(千円/¥ thousand)

キャッシュ・フロー計算書 Statements of Cash Flows		'02/9	'03/9	'04/9
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	405,713	394,743	△ 1,183,456
減価償却費	Depreciation	28,379	54,286	56,057
連結調整勘定償却額	Amortization of consolidated adjustment accounts	△ 12,020	△ 31,700	1,681,389
社債発行費償却額	Amortization of bond issue expenses	—	—	7,315
貸倒引当金増減額(△減少額)	Increase (decrease) in allowance for doubtful accounts	8,856	△ 605	1,579
賞与引当金増減額(△減少額)	Increase (decrease) in allowance for bonuses	10,577	9,803	15,164
退職給付引当金増減額(△減少額)	Increase (decrease) in allowance for retirement benefits	712	1,833	5,229
役員退職慰労引当金増減額(△減少額)	Increase (decrease) in allowance for directors' retirement benefits	6,390	2,683	—
投資有価証券評価損	Loss and devaluation of investment securities	4,894	37,612	18,512
受取利息及び受取配当金	Interest and dividend income	△ 1,068	△ 2,786	△ 18,072
支払利息	Interest expenses	2,139	2,872	4,390
持分法による投資損益	Gain (loss) from equity of affiliated companies	△ 983	10,375	△ 9,873
投資有価証券売却損益	Loss on sales of investment securities	—	△ 1,443	△ 25,180
有形固定資産除去損	Loss on disposal of fixed assets	10,397	4,134	14,920
有形固定資産売却損益	Gain on sales of fixed assets	—	—	34,933
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	△ 74	△ 16,948	△ 3,932
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	△ 1,771	△ 2,950	△ 3,981
売上債権の増減額(△増加額)	Increase (decrease) in accounts receivable	△ 270,782	△ 146,880	△ 318,417
たな卸資産の増減額(△増加額)	Increase (decrease) in Inventories	△ 24,585	25,050	△ 19,538
仕入債務の増減額(△減少額)	Increase (decrease) in notes and accounts payable	185,361	174,503	440,283
その他	Others	63,050	61,545	41,741
小計	Subtotal	336,843	570,764	739,066
利息及び配当金の受取額	Interest and dividends received	1,068	2,786	18,072
利息の支払額	Interest paid	△ 2,139	△ 2,872	△ 4,390
法人税等の支払額	Income taxes paid	△ 146,542	△ 211,525	△ 195,443
営業活動によるキャッシュ・フロー	Net Cash Provided by Operating Activities	189,229	359,153	557,305
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	△ 47,980	△ 54,118	△ 13,993
有形固定資産の売却による収入	Proceeds from sales of tangible fixed assets	2,136	—	20,822
無形固定資産の取得による支出	Additions to intangible fixed assets	△ 90,078	△ 19,482	△ 36,678
無形固定資産売却による収入	Proceeds from sales of intangible fixed assets	—	—	2,000
投資有価証券の取得による支出	Additions to investments in securities	△ 89,783	△ 38,578	△ 241,439
投資有価証券の売却による収入	Proceeds from sales of investments of securities	—	49,832	75,213
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	△ 503,482
子会社株式の追加取得による支出	Additions to additional acquisition of stock in affiliated companies	—	△ 22,200	—
貸付金増減額	Increase (decrease) in loans receivable	△ 6,213	6,300	1,357
保険解約による収入	Proceeds from surrender value of insurance	240	17,194	3,932
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	△ 66,305	△ 84,813	△ 204,382
投資活動によるキャッシュ・フロー	Net Cash Provided by (used in) Investing Activities	△ 204,926	△ 108,768	△ 896,650
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	220,000	590,000	600,000
短期借入金の返済による支出	Repayments of short-term loans	△ 297,580	△ 483,360	△ 567,172
長期借入れによる収入	Proceeds from long-term loans	20,000	—	—
長期借入金の返済による支出	Repayments of long-term loans	△ 30,911	△ 16,833	△ 92,820
割賦債務の支払	Payments of installment debt	△ 3,210	—	—
株式の発行による収入	Proceeds from issues of shares	13,050	43,648	59,327
自己株式の取得による支出	Additions to treasury stock	△ 78,152	△ 54,962	△ 879
社債発行による収入	Proceed from issue of bonds	—	—	1,978,052
配当金の支払額	Payments of cash dividends	△ 17,420	△ 31,126	△ 31,114
財務活動によるキャッシュ・フロー	Net Cash Provided by (used in) Financing Activities	△ 174,223	47,365	1,945,393
現金及び現金同等物の増減額	Net Change in Cash and Cash Equivalents	△ 189,919	297,749	1,606,048
現金及び現金同等物の期首残高	Cash and Cash Equivalents at Beginning of Year	1,022,217	832,297	1,130,047
現金及び現金同等物の期末残高	Cash and Cash Equivalents at End of Year	832,297	1,130,047	2,736,096

注記

Notes

連結財務諸表の概要

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 6社

- 株式会社 ビュアクリック
- 株式会社 ハイジ
- オプトメール 株式会社
- 株式会社 ガリレオゼスト
- トライコーン 株式会社
- 株式会社 HRI

株式会社ガリレオゼスト、トライコーン株式会社及び株式会社HRIについては、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 3社

- 株式会社 オープンスマイル
- 株式会社 アイデーズ
- 株式会社 ばむ

株式会社ばむは、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

連結子会社(株式会社HRIを除く)の事業年度末日と連結決算日は一致しております。株式会社HRIの決算日は3月31日であり、連結財務諸表の作成にあたっては、連結決算日現在で実施した仮決算に基づく財務諸表を使用しております。

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
決算期末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

連結財務諸表

②**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。
社債発行費：商法施行規則に規定する最長期間(3年間)で均等償却しております。

(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。

(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、連結決算日の直物等を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。

連結財務諸表

(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年間の均等償却を行っております。但し、当連結会計年度に発生した株式会社ガリレオゼスト等に対する連結調整勘定及び投資消去差額(1,715,189千円)については、その効果の発現する期間を合理的に見積もることが困難であるため、当連結会計年度に全額を償却しております。

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。

9. 役員退職慰労引当金

従来、役員退職慰労引当金については、規程に基づく要支給額の100%を計上しておりましたが、当連結会計年度において、役員退職慰労金制度が廃止されたことに伴い、役員退職慰労引当金を計上しないこととしました。

単体財務諸表

Non-Consolidated Financial Statements

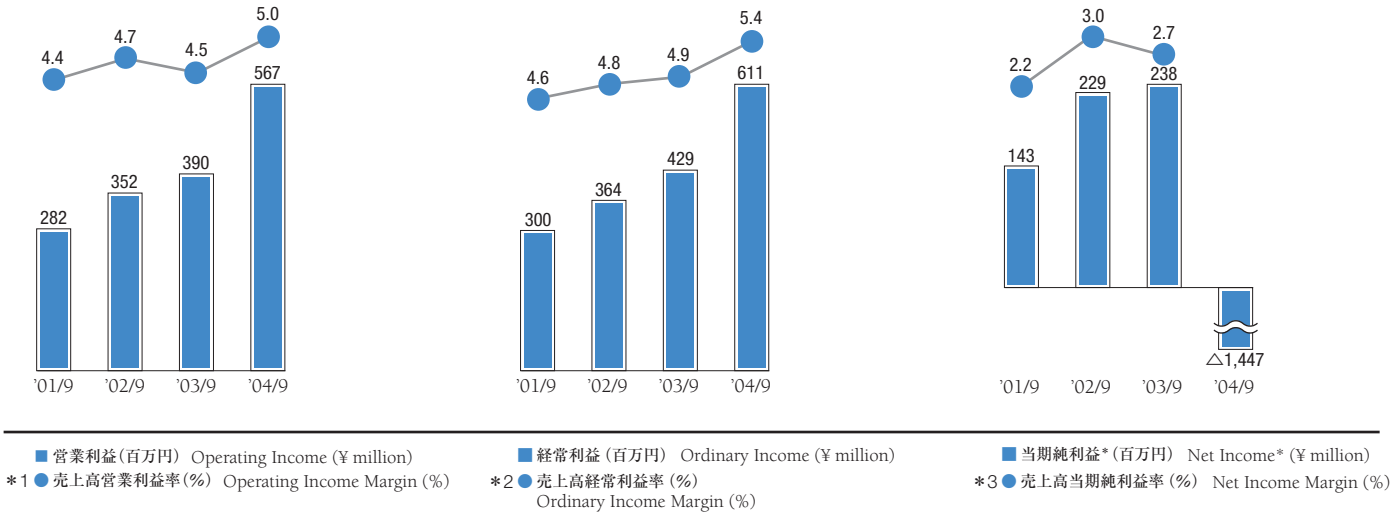
(Fiscal years ended September 30)

		(千円/¥ thousand)		
貸借対照表 Balance Sheets		'02/9	'03/9	'04/9
(資産の部)	ASSETS			
流動資産	Current assets	1,754,289	2,139,593	3,538,560
固定資産	Fixed assets	792,332	812,171	2,272,031
有形固定資産	Tangible fixed assets	86,762	96,340	58,563
無形固定資産	Intangible fixed assets	131,353	110,530	62,282
投資その他の資産	Investments and other assets	574,216	605,300	2,151,185
繰延資産	Deferred assets	—	—	14,631
資産合計	Total Assets	2,546,621	2,951,764	5,825,223
(負債の部)	LIABILITIES			
流動負債	Current liabilities	1,032,781	1,288,974	1,796,183
固定負債	Long-term liabilities	76,657	79,213	2,042,698
負債合計	Total Liabilities	1,109,439	1,368,188	3,838,882
(資本の部)	SHAREHOLDERS' EQUITY			
資本金	Common stock	419,025	440,849	470,512
資本剰余金	Additional paid-in capital	466,325	488,149	660,811
利益剰余金	Retained earnings	622,958	787,934	946,783
その他有価証券評価差額金	Net unrealized gains (loss) on securities	7,026	△ 241	439
自己株式	Treasury stock	△ 78,152	△ 133,114	△ 92,205
資本合計	Total Shareholders' Equity	1,437,182	1,583,576	1,986,341
負債資本合計	Total Liabilities and Shareholders' Equity	2,546,621	2,951,764	5,825,223

		(千円/¥ thousand)		
損益計算書 Statements of Income		'02/9	'03/9	'04/9
売上高	Net sales	7,284,041	8,506,697	10,647,806
営業利益	Operating income	343,895	365,301	393,361
経常利益	Ordinary income	351,115	400,677	428,191
税引前当期純利益	Income before income taxes	386,466	346,746	392,137
当期純利益	Net income	220,139	196,102	219,923
前期繰越利益	Retained earnings brought forward	109,109	118,589	283,980
当期末処分利益	Unappropriated retained earnings at year end	329,248	314,692	473,944

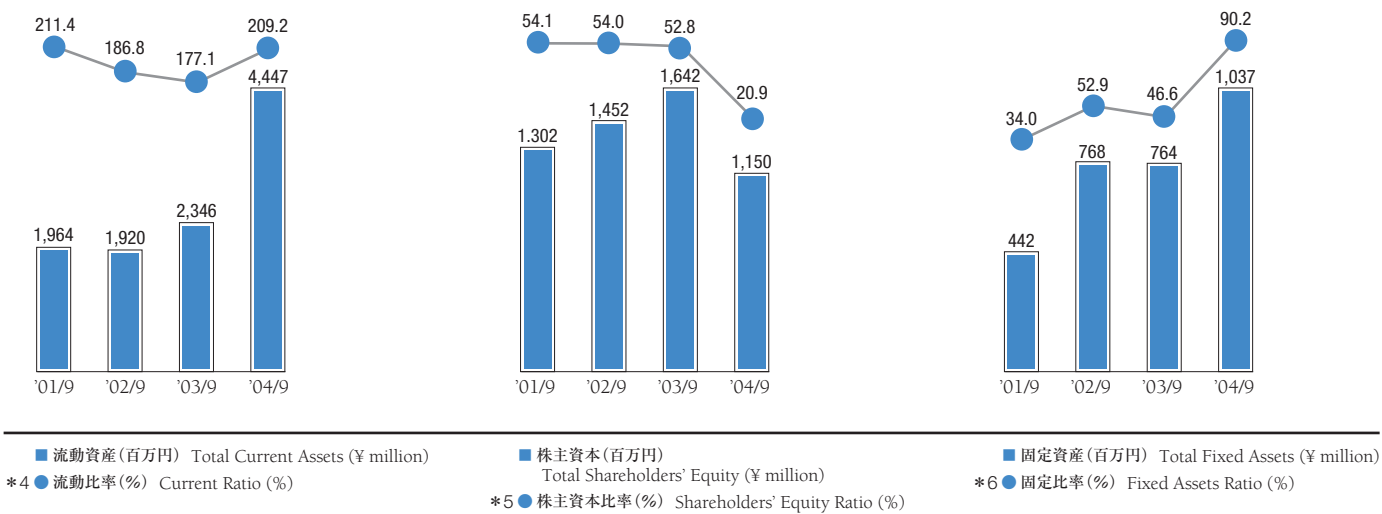
		(千円/¥ thousand)		
利益処分計算書 Appropriated Retained Earnings		'02/9	'03/9	'04/9
当期末処分利益	Unappropriated Retained Earnings at Year End	329,248	314,692	473,944
積立金取崩額	Reversal of Reserve			
特別償却準備金取崩額	Reversal of reserve for special depreciation	468	402	484
		329,716	315,094	474,428
利益処分額	Amount of Retained Earnings			
配当金	Cash dividends	31,126	31,114	44,518
任意積立金	Transfer to general reserve	180,000	—	—
次期繰越利益	Retained Earnings to be Carried Forward	118,589	283,980	429,910

収益性・成長性 Profitability and Growth



* 連結調整勘定を一括償却(2004年9月期にM&Aを行った、(株)ガリレオゼスト、トライコーン(株)、(株)HRIの「のれん代」等)したことにより、2004年9月期は14.4億円の当期損失を計上しております。
* The Company posted a ¥1.44 billion net income loss. This decrease resulted from amortization of the goodwill for Galileozeest Inc., Tricorn Corp. and HRI Inc. on a lump-sum basis.

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 流動比率 = 流動資産 / 流動負債 x 100 Current Ratio = Total Current Assets / Total Current Liabilities x 100
- *5 株主資本比率 = 株主資本 / 総資産 x 100 Equity Ratio = Total Shareholders' Equity / Total Assets x 100
- *6 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

会社が発行する株式の総数(株)	Authorized (shares)	185,040
発行済株式総数(株)	Issued (shares)	56,753.01
資本金(円)	Common Stock (¥)	470,512,863
株主数(名)	Number of Shareholders	3,165

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

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	11,288	19.88
2. 株式会社 ビレッジセブン	10,400	18.32
3. フェアラインズ ウント ウェストバンク クライアーツ アカウント	3,100	5.46
4. 波木井 卓	2,586.01	4.55
5. 日本マスタートラスト信託銀行株式会社	1,811	3.19
6. 清水 洋	1,550	2.73
7. アイルランド スペシャル ジャスティック レンディング アカウント	1,300	2.29
8. 株式会社 セブテーニ	1,105.08	1.94
9. ケス デポ エ コンシニヤシオン パリ	924	1.62
10. 日本証券金融株式会社	789	1.39

所有者別状況
Distribution of Shareholders

	'03/9		'04/9	
	(株/Shares)	(%)	(株/Shares)	(%)
個人・その他	*15,937	59.61	32,192.49	56.74
金融機関	1,856	6.94	4,681	8.25
証券会社	21	0.08	224	0.39
その他国内法人	5,361	20.06	10,775.25	18.98
外国人	3,557	13.31	8,880	15.64
合計	26,732	100.0	56,753.01	100.0

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

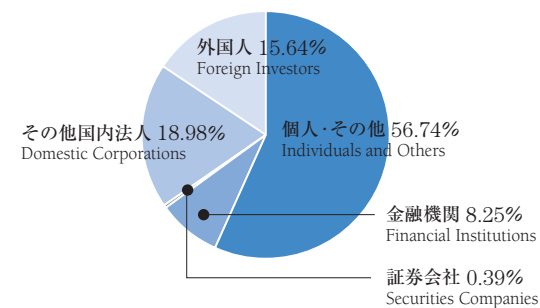
*自己株式1,105.08株が含まれております。
* Including 1,105.08 shares of treasury stock

*保管振替機構名義株式5株が含まれております。
* Including 5 of JASDEC account

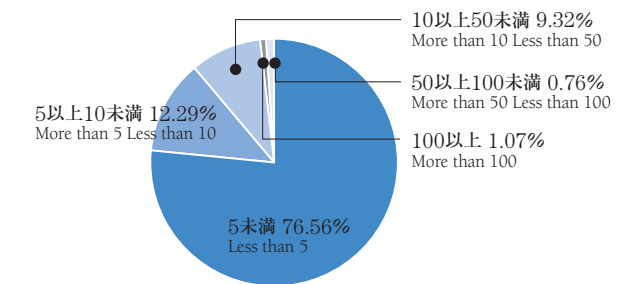
所有株数別状況
Proportion of Shares Held

	'03/9		'04/9	
	株主数 Number of Shareholders	(%)	株主数 Number of Shareholders	(%)
5未満	2,022	83.18	2,423	76.56
5以上10未満	221	9.09	389	12.29
10以上50未満	152	6.25	295	9.32
50以上100未満	11	0.45	24	0.76
100以上	25	1.03	34	1.07
合計	2,431	100.0	3,165	100.0

所有者別状況 Distribution of Shareholders



所有株数別状況 Proportion of Shares Held



沿革

History

1990	10月	<ul style="list-style-type: none">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代々木ハイツ507に本社を開設。 就職情報雑誌「ESOP(インソップ)」創刊。
1991	9月	<ul style="list-style-type: none">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	7月	<ul style="list-style-type: none">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	10月	<ul style="list-style-type: none">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	10月	<ul style="list-style-type: none">「マルチコール」商品化、販売を開始。
1995	10月	<ul style="list-style-type: none">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	6月 <p>9月</p>	<ul style="list-style-type: none">資本金を3,600万円に増資。 資本金を4,100万円に増資。
1997	4月 <p>9月</p>	<ul style="list-style-type: none">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。 資本金を6,550万円に増資。
1998	4月 <p>7月</p>	<ul style="list-style-type: none">バイク便事業を行う国際ビジネス開発(株)を買収。 キャリアワークス事業部開設。人材斡旋事業開始。
1999	3月 <p>10月 11月</p>	<ul style="list-style-type: none">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。 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。 メールマガジン広告販売開始。

Oct. 1990	<ul style="list-style-type: none">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	<ul style="list-style-type: none">“Kyuzin-Hyo Raku Raku System,” Japan’s first simplified job vacancy information system for university graduate recruiting, developed, commercialized and launched.
July 1992	<ul style="list-style-type: none">Head office relocated to 7F, Shinjuku Tsuji Building, 2-10-4 Yoyogi, Shibuya-ku, Tokyo.
Oct. 1993	<ul style="list-style-type: none">Capital increased to ¥18,000,000. “Cost-Down Plan” commercialized and launched.
Oct. 1994	<ul style="list-style-type: none">“Multicall” commercialized and launched.
Oct. 1995	<ul style="list-style-type: none">Head office relocated to 9F, Shin-Chuo Building, 2-13-4 Yoyogi, Shibuya-ku, Tokyo.
June 1996 <p>Sept.</p>	<ul style="list-style-type: none">Capital increased to ¥36,000,000. Capital increased to ¥41,000,000.
Apr. 1997	<ul style="list-style-type: none">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.	<ul style="list-style-type: none">Capital increased to ¥65,500,000.
Apr. 1998 <p>July</p>	<ul style="list-style-type: none">International Business Development Co., Ltd. acquired. Career Works Division established. Job placement service launched.
Mar. 1999	<ul style="list-style-type: none">Head office relocated to 10F, Shinjuku Sumitomo Building, 2-6-1 Nishi-Shinjuku, Shinjuku-ku, Tokyo. Capital increased to ¥99,000,000.
Oct.	<ul style="list-style-type: none">Career Placement Division established. Outplacement support business launched.
Nov.	<ul style="list-style-type: none">Mail magazine advertising sales launched.

2000	1月 <p>3月 4月 9月</p>	<ul style="list-style-type: none">株式会社ビュアクリック設立。 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。 インターネット事業本部開設。 資本金を27,650万円に増資。
2001	8月	<ul style="list-style-type: none">資本金を41,250万円に増資。株式をジャスダックに上場。
2002	2月 <p>3月</p> <p>8月 12月</p>	<ul style="list-style-type: none">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。 再就職支援事業から撤退。 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。 (株)オープンスマイルへ出資。 (株)アイディーズへ出資。
2003	4月 <p>7月 8月 9月 11月</p>	<ul style="list-style-type: none">人材斡旋事業を営業譲渡。 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。 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。 (株)ガリレオゼストへ出資。
2004	3月 <p>4月 7月 9月 10月</p>	<ul style="list-style-type: none">トライコーン(株)へ出資。 ひねらん課をクロスメディア課に改称。インバック広告事業開始。 福岡営業所を開設。47,051万円に増資。 (株)HRIへ出資。 (株)ばむへ出資。 (株)ガリレオゼストと合併。

Jan. 2000	<ul style="list-style-type: none">PureClick Co., Ltd. established.
Mar.	<ul style="list-style-type: none">Name changed to Septeni Co., Ltd. Capital increased to ¥221,500,000.
Apr.	<ul style="list-style-type: none">Internet Business Division established.
Sept.	<ul style="list-style-type: none">Capital increased to ¥276,500,000.
Aug. 2001	<ul style="list-style-type: none">Capital increased to ¥412,500,000. Listed on the JASDAQ.
Feb. 2002	<ul style="list-style-type: none">International Business Development Co., Ltd. sold. Optomail, Inc. acquired. RISK BUSTERS Co., Ltd. sold.
Mar.	<ul style="list-style-type: none">Withdrawal from outplacement support business.
Mar.	<ul style="list-style-type: none">Head office relocated to 18F, Shinjuku L Tower, 1-6-1 Nishi-Shinjuku, Shinjuku-ku, Tokyo.
Aug.	<ul style="list-style-type: none">Capital stake in Open Smile Inc. acquired.
Dec.	<ul style="list-style-type: none">Capital stake in ID’S Co., Ltd. acquired.
Apr. 2003	<ul style="list-style-type: none">Job placement business transferred.
July	<ul style="list-style-type: none">Osaka Office opened.
July	<ul style="list-style-type: none">“Hineran-ka” established.
Aug.	<ul style="list-style-type: none">Capital increased to ¥440,840,000.
Sept.	<ul style="list-style-type: none">Head office relocated to 26F, Shinjuku Oak Tower, 6-8-1 Nishi-Shinjuku, Shinjuku-ku, Tokyo.
Nov.	<ul style="list-style-type: none">Capital stake in Galileozezt Inc. acquired.
Mar. 2004	<ul style="list-style-type: none">Capital stake in Tricorn Corp.
Apr.	<ul style="list-style-type: none">“Hineran-ka”renamed Cross Media Division. In-pack advertising service established.
July	<ul style="list-style-type: none">Fukuoka Office opened. Capital increased to ¥470,510,000.
Sept.	<ul style="list-style-type: none">Capital stake in HRI Inc.
Sept.	<ul style="list-style-type: none">Capital stake in PAM Inc.
Oct.	<ul style="list-style-type: none">Galileozezt Inc. was merged into Septeni.

会社概要 ^(2004年10月31日現在)

Corporate Data ^(As of October 31, 2004)

商号	株式会社セプテーニ	代表者	代表取締役会長兼CEO 七村 守
資本金	470,512,863円		代表取締役社長兼CFO 野村宗芳
設立	1990年10月	従業員数	110名(単独) 143名(連結)／正社員のみ
事業概要	[1]インターネット事業全般		149名(単独) 196名(連結)／全従業員
	[2]発送代行を中心としたアウトソーシング業務全般	売上高	11,380百万円(連結)
事業所	〒163-6026		10,647百万円(単体)
	東京都新宿区西新宿6-8-1	決算期	9月末日
	新宿オークタワー26階		

セプテーニ グループ	オプトメール 株式会社 (セプテーニ本社内) <p>Tel: 03-3345-9377 Fax: 03-3345-9378</p>	株式会社 HRI <p>〒100-0005</p> 東京都千代田区丸の内1-3-1 東京銀行協会ビル16F Tel: 03-5293-4338 Fax: 03-5222-5050	
株式会社 セプテーニ <p>【本社】 〒163-6026</p> 東京都新宿区西新宿6-8-1新宿オークタワー26F Tel: 03-3342-7621 Fax: 03-3342-7605	株式会社 ビュアクリック <p>〒100-0005</p> 東京都千代田区丸の内1-3-1 東京銀行協会ビル16F Tel: 03-5223-8220 Fax: 03-5223-7001	株式会社 オープンスマイル <p>〒430-7718</p> 静岡県浜松市板屋町111-2浜松アクタワー18F Tel: 053-450-8067 Fax: 053-450-8073	
【大阪支社】 〒541-0054	株式会社 ハイジ <p>〒160-0023</p> 東京都新宿区西新宿8-1-16アドバンスビル3F Tel: 03-5338-3601 Fax: 03-5338-3602	株式会社 アイディーズ <p>〒810-0001</p> 福岡県福岡市中央区天神2-3-36ibb福岡ビル3F Tel: 092-716-1861 Fax: 092-738-0821	
大阪府大阪市中央区南本町3-5-3 本町エグゼクティブオフィス4F Tel: 06-6281-6035 Fax: 06-6281-6036	トライコーン 株式会社 <p>〒107-6031</p> 東京都港区赤坂1-12-32アーク森ビル31F Tel: 03-5574-7861 Fax: 03-5574-7862	株式会社 ばむ <p>〒171-0021</p> 東京都豊島区西池袋3-29-9福利ビル2F Tel: 03-5960-3115 Fax: 03-5960-8616	
【福岡営業所】 〒810-0001			
福岡県福岡市中央区天神2-3-36ibb福岡ビル3F Tel: 092-714-7730 Fax: 092-738-0821			
Trading name	Septeni Co., Ltd.	Representative	Mamoru Nanamura (Chairman and CEO)
Capital	¥470,512,863		Muneyoshi Nomura (President and CFO)
Establishment	October 1990	Permanent employees	110 (non-consolidated), 149 (consolidated)
Overview of activities	(1) General Internet-related services <p>(2) General outsourcing services, especially delivery services</p>	Total employees	128 (non-consolidated), 183 (consolidated)
		Sales	¥11,380 million (consolidated) <p>¥10,647 million (non-consolidated)</p>
Place of business	HEAD OFFICE <p>Shinjuku Oak Tower 26F, 6-8-1 Nishi-Shinjuku, Shinjuku-ku, Tokyo 163-6026, Japan</p>	Balance date	September 30

Septeni Group	OptoMail Inc. <p>(Same as Septeni’s Head Office) Tel: 03-3345-9377 Fax: 03-3345-9378</p>	HRI Inc. <p>Tokyo Ginko Kyokai Bldg. 16F, 1-3-1 Marunouchi, Chiyoda-ku, Tokyo 100-0005, Japan Tel: 03-5293-4338 Fax: 03-5222-5050</p>
Septeni Co., Ltd. <p>Shinjuku Oak Tower 26F, 6-8-1 Nishi-Shinjuku, Shinjuku-ku, Tokyo 163-6026, Japan Tel: 03-3342-7600 Fax: 03-3342-7605</p>	Pure Click Co., Ltd. <p>Tokyo Ginko Kyokai Bldg. 16F, 1-3-1 Marunouchi, Chiyoda-ku, Tokyo 100-0005, Japan Tel: 03-5223-8220 Fax: 03-5223-7001</p>	Open Smile Inc. <p>Hamamatsu Act Tower 18F, 111-2 Itayama-machi, Hamamatsu, Shizuoka 430-7718, Japan Tel:053-450-8067 Fax:053-450-8073</p>
Osaka Branch <p>#208 Honcho Executive Office, 3-5-3 Minami-Honcho, Chuo-ku Osaka, Osaka 541-0054, Japan Tel: 06-6281-6035 Fax: 06-6281-6036</p>	hi-z Inc. <p>Advance Bldg. 3F, 8-1-16 Nishi-Shinjuku, Shinjuku-ku, Tokyo 160-0023, Japan Tel: 03-5338-3601 Fax: 03-5338-3602</p>	ID’S Co., Ltd. <p>ibb Fukuoka Bldg. 406, 2-3-6 Tenjin Chuo-ku, Fukuoka, Fukuoka 810-0001, Japan Tel:092-716-1861 Fax:092-738-0821</p>
Fukuoka Office <p>Ark Mori Bldg. 31F, 1-12-32 Akasaka, Minato-ku, Tokyo 107-6-31, Japan Tel: 03-5574-7861 Fax: 03-5574-7862</p>	Tricorn Corp. <p>Ark Mori Bldg. 31F, 1-12-32 Akasaka, Minato-ku, Tokyo 107-6-31, Japan Tel: 03-5574-7861 Fax: 03-5574-7862</p>	PAM Inc. <p>Fukuri Bldg. 2F, 3-29-9 Nishi-Ikebukuro, Toshima-ku, Tokyo 171-0021, Japan Tel: 03-5960-3115 Fax: 03-5960-8616</p>