

■ 社是

ひねらんかい (知恵を出そう、工夫しよう)

■ 経営理念

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

■ 経営目標

Strong & Great 強く偉大な会社

■ 経営方針7原則

Speed

組織としての意思決定はもちろん、お客さま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さま満足の向上につなげています。

Stretch

当社では常により高い目標を目指し続けています。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。

Partnership

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ます。

Fair & Open

当社ではやったらやった分だけ公平に評価されるという環境と、結果を社員全員にディスクロージャーするオープン経営を実現します。

Originality

経済環境に関係なく卓越した利益をあげるため、情熱を持って取り組めるものは何か、自社がNo.1になれるものは何か、それは利益を生むものか、の3点を満たすものを事業に掲げ、誰にも負けない事業を展開します。

Passion

必ずできるという意志の強さ、情熱、どんな困難にぶつかっても最後は必ず勝るという信念を持ち続け、増収、増益も実現し続けます。

Free & Rule

強く偉大な会社になるためには、きちんとしたルールに基づく秩序と、その中での創造性が必要です。当社では規律の中の自由を文化とします。

■ 株主メモ

事業年度	毎年10月1日から翌年9月30日まで
定時株主総会	毎年12月
株主確定基準日	定時株主総会・期末配当金 9月30日 その他必要がある場合は、あらかじめ公告して定めます。
公告方法	電子公告 http://www.septeni-holdings.co.jp/ ただし、やむを得ない事由により電子公告をすることができない場合は日本経済新聞に掲載いたします。
株主名簿管理人	東京都港区芝三丁目33番1号 中央三井信託銀行株式会社
同事務取扱所	〒168-0063 東京都杉並区和泉二丁目8番4号 中央三井信託銀行株式会社 証券代行部 TEL：0120-78-2031 (フリーダイヤル)
同取次窓口	中央三井信託銀行株式会社 全国各支店 日本証券代行株式会社 本店および全国各支店
株式の売買単位	1株
証券コード	4293

Business Report 2010

第20期 報告書 2009年10月1日～2010年9月30日
株式会社セプテーニ・ホールディングス



株式会社 セプテーニ・ホールディングス
<http://www.septeni-holdings.co.jp/>

※本報告書中の業績予想等につきましては、本報告書作成時点において入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の数値は、今後さまざまな要因により予想数値と異なる結果となる場合があります。





社長が語る、セプテーニグループの方向性

**「V字回復」という目標を達成。
高成長・高収益のビジネスモデル構築に向けて
新たな中期経営計画をスタートします。**

株式会社セプテーニ・ホールディングス
代表取締役社長 佐藤 光紀

V字回復を果たして、新たな成長へ

私がセプテーニ・ホールディングスの代表取締役社長に就任してから約1年が過ぎました。この1年間を振り返ってみてまず感じることは、私たちセプテーニグループが本来の成長軌道を取り戻すことができたという確かな手応えです。

前期(第19期)の業績は、景気悪化の影響と当社グループの内部要因が重なり非常に厳しい結果でした。そこで私たちは、当期(第20期)において「V字回復」をスローガンに掲げ、新たな増収増益のための体質づくりに徹底して取り組みました。その結果、当期の業績は、売上高こそ微減となりましたが、経常利益は前期比142.8%増という大幅な増益となり、「V字回復」という目標を達成できたと思っています。

インターネット広告市場に目を向け

ても、景気低迷の影響による需要減退傾向に底打ち感が見られ、当期の下期以降はその回復傾向がより鮮明になっています。こうした市場の変化とともに、次期(第21期)以降の新たな躍進に向けての体制づくりを推進できたと考えています。

主力のネット広告事業で 増収増益を達成

主力となるネット広告事業では、採算重視の営業活動と成長分野にターゲットを絞り込んだ積極展開によって増収増益を達成しました。中でも成長著しいモバイル広告分野では、モバイル専門の子会社を新たに設立するなど、グループのバリューチェーンを活かした事業展開を推進しました。その結果、売上構成比率は前期からさらに3.8ポイント増加して26.1%となり、他社にはない当社グ

ループならではの強みとなっています。また、ウェブソリューション分野でもビジネスを拡大し、収益性の向上に貢献しました。

さらに、リワード広告やポータルサイトなど、ソーシャルアプリ周辺領域での事業開発にも力を注ぎました。

インターネット関連事業では、コンテンツ領域において原価見直しや経費削減を進め、最優先の課題であった営業黒字化を実現しています。

新たな中期経営計画をスタート

当社グループは、次期から3カ年の新たな中期経営計画に着手します。その内容については11・12ページで詳しくご紹介しますが、自社サービス中心の業態への大胆な転換を推し進めていきます。

次期はそのキックオフとなる非常に重要な年度です。私たちは、次期のスローガンとして「新機開拓」という言葉を選びました。この「機」は機会のこと、つまり新しいビジネスチャンスという意味します。モバイルやソーシャルといったインターネット市場でも今後さらに急拡大が期待される分野に経営資源を集中し、高成長・高収益なビジネスモデルの確立を目指していきます。

成長の原動力はベンチャーマインド

当社グループの強みは、時代の変化に先駆けて新しいビジネスに挑み続ける

企業姿勢にあると思っています。このマインドは、決して変わることはありません。当期においても、中核事業会社であるセプテーニの傘下に新たに3つのグループ会社を設立し、よりスピーディーに自由度高くビジネスを展開できる体制を強化しました。

ビジネスの原動力となるのは「人」に他なりません。当社グループには、自分の力で新しいビジネスを創出しようというベンチャーマインドあふれる社員が数多くおり、その意欲をバックアップする独自の社内環境があります。今後もこうした企業文化を継続して育てていきたいと強く思っています。

継続的な成長を目指して

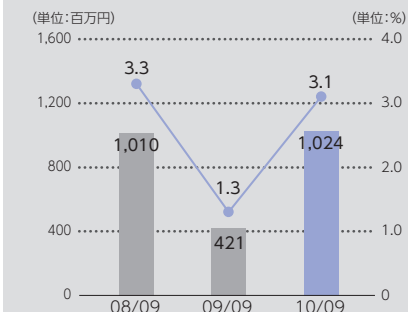
株主の皆様への利益還元については、従来どおり連結純利益の15%程度を目安にしつつ、1株当たり年間配当金の下限を1,000円と設定し、業績の拡大に応じた適切な利益配分を基本としながら、安定配当の継続にも配慮していく方針です。

私は、株主の皆様へのなによりの貢献は、企業グループとして継続的な成長を遂げていくことだと考えています。当期はV字回復を果たし、次なる飛躍に向けた新たな基盤を築くことができました。今後もベンチャーマインドを忘れることなく、当社グループならではの積極的な事業を展開していきます。引き続きご支援をよろしくお願い申し上げます。

当期の業績

V字回復

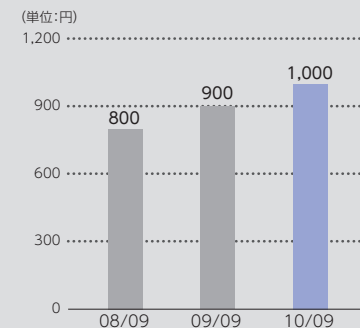
経常利益／経常利益率の推移



1株
当たり
配当金

1,000 円

配当額



トピックス

当期を振り返って、セプテーニグループが取り組んできた事業活動・新サービスについてご紹介します

2009.10 株式会社セプテーニ

業容拡大と生産性の向上を目指し (株)ミューム、MANGO(株)、(株)Vasaraの3社を新設

(株)セプテーニの子会社として、モバイル広告市場での競争力強化ならびに市場シェア拡大を目的とした(株)ミューム、リスティング広告に関する運用・管理業務の生産性向上と新市場の開拓を目的としたMANGO(株)、インターネット広告事業の拡大と新規事業開発を目的とした(株)Vasaraの3社を設立しました。



2010.3 株式会社セプテーニ

ソーシャルアプリ市場を開拓 リワード広告「amigos」を独自開発

成長著しいソーシャルアプリ市場を開拓するため、ソーシャルゲームに特化した成果報酬型広告としてリワード広告「amigos」の提供を開始しました。これにより、SAPの収益化を支援するとともに、広告主に対しても新たなインターネットマーケティング手法を提供します。



2010.6 株式会社Vasara

ソーシャルアプリのポータルサイト 「アプリだいすき！」の運営を開始



2010.7 アクセルマーク株式会社、サイトック株式会社

iPhone/iPad向けアプリ 電子書籍や仕事効率化ツールなどの提供開始

iPhoneやiPadの普及に伴い、高性能モバイル端末向けのアプリケーション市場が急速に拡大しています。こうした中、電子書籍をはじめとするiPhone/iPad向けアプリの提供を開始しました。今後も幅広いジャンルのアプリを開発してまいります。



03
Septeni

2009.10

11

12

1

2

3

4

5

6

7

8

2010.9

2010.1 株式会社セプテーニ

地方顧客のインターネットマーケティングを支援 国内6拠点目となる広島営業所を設立

2010.1 株式会社アクレス

ココロとカラダに嬉しい通販 ECサイト「アクレスネット」をリニューアル

コールセンターによる通信販売に加え、収益機会の拡大に向けてECサイトをリニューアルしました。ブログやメルマガなど、ユーザーとのコミュニケーション機能を強化し、セプテーニグループの強みを活かした販売チャネルとして今後も注力してまいります。商品構成も拡充し、お客様に「アクレスならではの」のお買い物を楽しんでいただける体制を整えております。



2010.3 株式会社セプテーニ

国内外70社以上の広告枠へ配信可能 アドネットワーク広告「Spider!」の 国内向けサービスを開始

海外展開が可能なアドネットワーク広告として多くの運用・コンサルティングのノウハウを蓄積してきた「Spider!」が国内向けサービスを開始しました。グローバルなネットワークに対して費用対効果を重視した広告配信が可能となり、専任コンサルタントによるきめ細かなサポートのもと、企業のアドネットワークを利用したマーケティングを支援してまいります。



2010.8 株式会社セプテーニ

業界初！レコメンドエンジンを搭載したSEOソリューション 検索アルゴリズムに適した集客支援サイトを構築する 「Casnet」を開発

2010.5 株式会社セプテーニ・クロスゲート

健全なアフィリエイトサービスを提供 不正アフィリエイトの監視ネットワークを構築

用語解説

- ソーシャルアプリとは
SNS(ソーシャルネットワーキングサービス)などのプラットフォームをベースにして、主にユーザー同士のつながりや交流関係を活かして利用するウェブアプリケーションのこと。
- リワード広告とは
アプリを利用するユーザーが、広告主のサイト内において、商品購入、登録等のアクションを起こした際に、そのアプリ内のアイテムやポイント等を付与する広告サービスを指します。
- SAPとは
SNSサイトに代表されるソーシャルメディア向けにアプリケーションを提供する企業。Social Application Providerの略。
- アドネットワークとは
一事業者が提携した複数のメディアサイトをネットワーク化し、一斉に広告を配信するサービスのこと。個々のメディアと直接取引をしなくても一括で多くのメディアに広告を出稿できるメリットがある。


04
Septeni

グループ

当社の主要なグループ会社をご紹介します


持株会社

株式会社セプターニ・ホールディングス
株式等の保有を通じたグループ企業の統括、管理等
(JASDAQ上場)




ネット広告事業


株式会社セプターニ (http://www.septeni.co.jp/)
連結対象会社 (出資100.0%)
インターネット広告事業
インターネット上のプロモーション全般の支援




株式会社ミューム (http://www.mume.co.jp/)
連結対象会社 (間接出資100.0%)
モバイル広告事業




MANGO株式会社 (http://www.10005.co.jp/)
連結対象会社 (間接出資100.0%)
SEMオペレーション事業




株式会社Vasara (http://www.vasara.co.jp/)
連結対象会社 (間接出資100.0%)
インターネット広告事業




株式会社セプターニ・クロスゲート (http://www.cgate.jp/)
連結対象会社 (出資95.0%)
アドネットワーク、プラットフォーム事業



株式会社エイエスピー (http://www.asp.co.jp/)
連結対象会社 (出資60.0%)
eマーケティングソリューション事業




株式会社メディアグロウ (http://www.media-grow.co.jp/)
連結対象会社 (出資100.0%)
モバイルメディアレップ事業




インターネット関連事業 (コンテンツ/テクノロジー)


アクセルマーク株式会社
(http://www.axelmark.co.jp/)
連結対象会社 (出資54.5%)
モバイルコンテンツ事業
(東証マザーズ上場)



トライコーン株式会社
(http://www.tricorn.co.jp/)
連結対象会社 (出資100.0%)
電子メール配信及びCRM支援システムの提供




サイテック株式会社
(http://www.cytech.co.jp/)
連結対象会社 (出資100.0%)
システムインテグレーション事業




DM事業

株式会社セプターニ・ダイレクトマーケティング
(http://www.septeni-dm.co.jp/)
連結対象会社 (出資100.0%)
紙媒体の発送代行業務



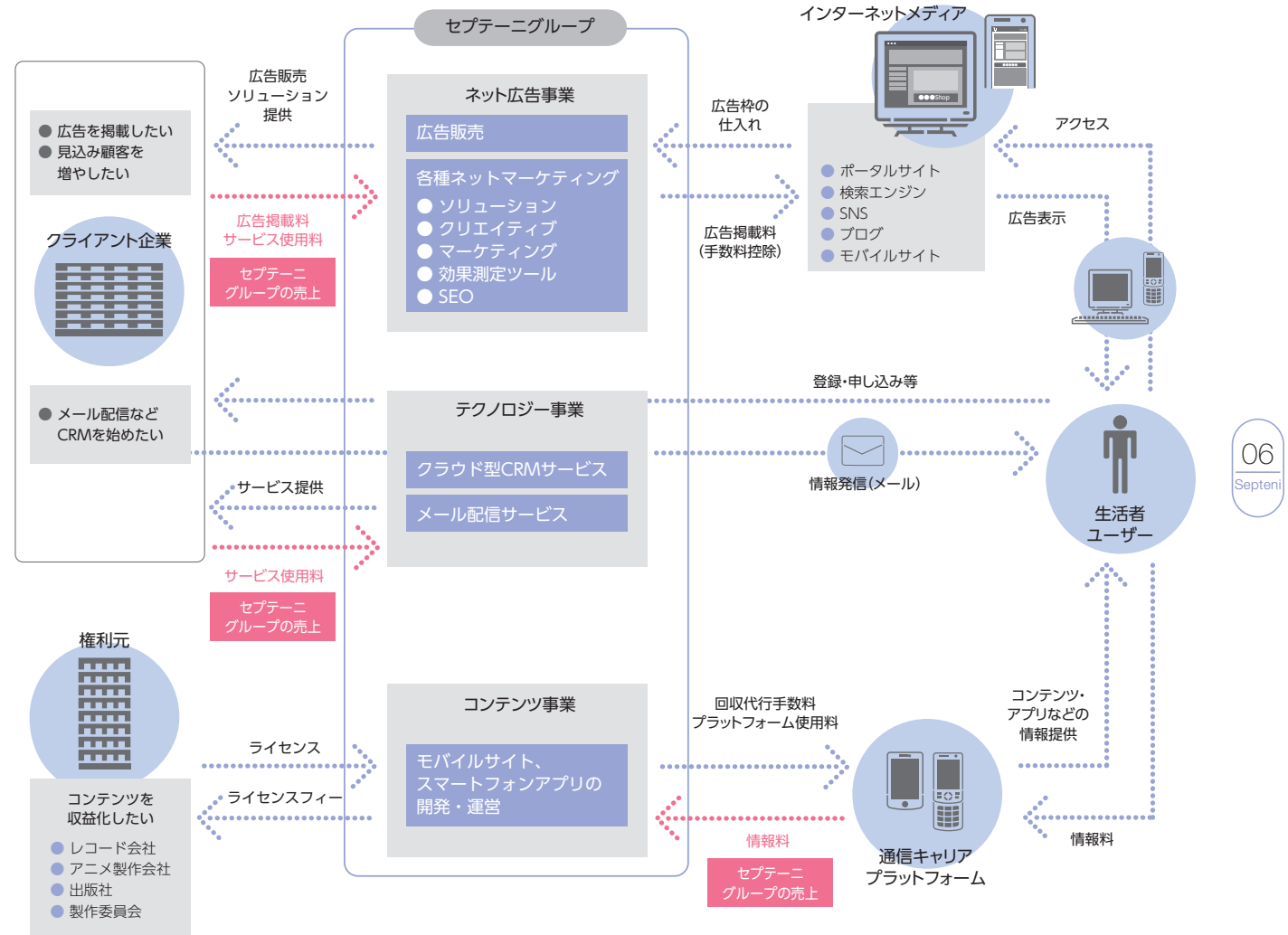
その他の事業

株式会社アグレス
(http://www.acress.co.jp/)
連結対象会社 (出資100.0%)
通信販売事業



ビジネスモデル

当社グループの主なビジネスモデルをご紹介します



当社の特徴

新規事業を生み出す仕組み

優秀な人材への積極投資

セブテーニグループでは、経営者や事業責任者を「商人(あきんど)」と呼び、多くの経営人材を育成・輩出することを目標としています。そのための仕組みとして、社内向けに新規事業立ち上げ部署である「ひねらん課」を用意し、社外向けには「商人輩出プロジェクト」というビジネスプランコンテストを開催しております。当社グループにとって最大の財産である優秀な人材に積極的に投資することにより、今後も新規事業を生み出し、グループのビジネスモデルをさらに進化させていきます。

【ひねらん課について】

「ひねらん課」とは、自ら手をあげた社員が役員面談などの選考プロセスを経た上で配属される、新規事業立ち上げのための専門部署です。年齢や役職に関係なく、グループ社員の誰もがいつでも挑戦することができます。事業化へ向けた準備期間の中でビジネスプランを作り上げ、事業部や子会社としての独立を目指します。現在のグループ主力事業であるネット広告事業も、「ひねらん課」から発展し、成長したものです。

▼直近で事業化された「ひねらん課」
株式会社ハイスコア



HIGH SCORE 中小企業向けインターネットマーケティング支援

【商人輩出プロジェクトについて】

社外からビジネスプランを募集し、優秀なビジネスプランに対して、事業化に向けた1億円以内の出資金を含め、全面的なバックアップを行うプロジェクトです。本プロジェクトは、社内のみならず社外からも優秀な人材を発掘することを目的に2008年よりスタートし、3年連続で開催しております。「商人輩出プロジェクト2010」では約200組のエントリーの中から、グランプリ・準グランプリが選出されました。

▼2010年1月「商人輩出プロジェクト2010」説明会の様子



▼「商人輩出プロジェクト」からの事業化例

株式会社ライデンシャフト



新宿マルイアネックスにて「模型ファクトリー」を展開中

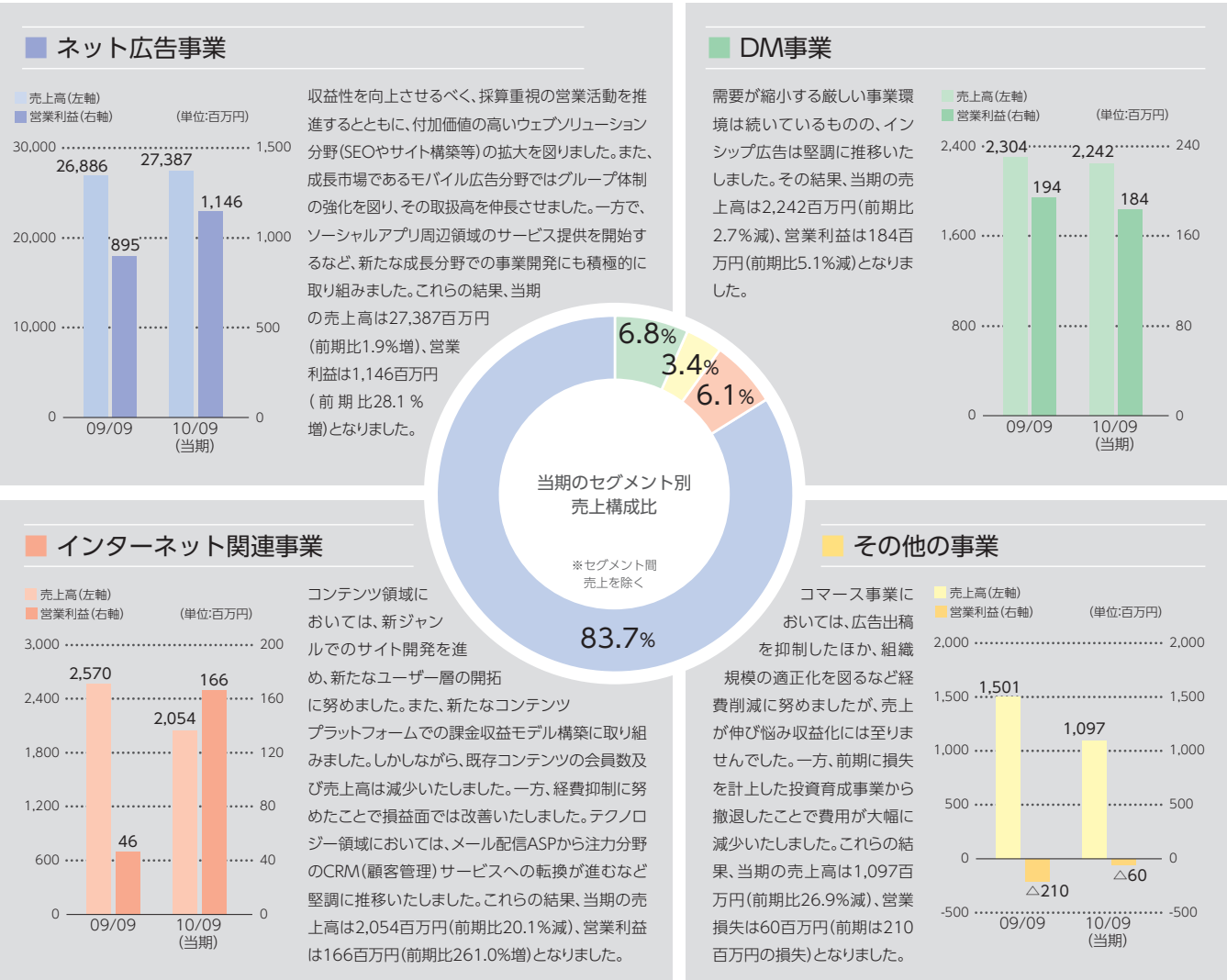
株式会社アドスペース



アドテクノロジー領域での新サービスを提供

事業別の業績概況

ネット広告事業を中心とした事業ポートフォリオ



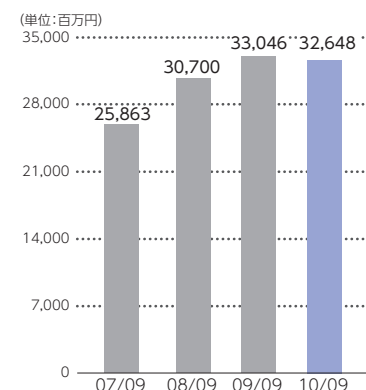
財務情報

連結財務諸表のポイント

(金額単位:百万円)

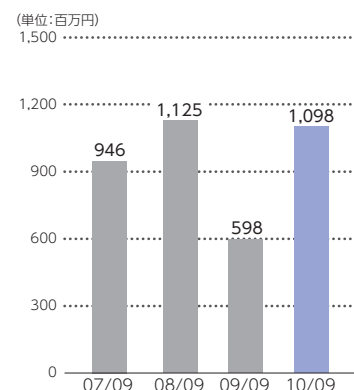
科 目	当 期 2009年10月1日～2010年9月30日	前 期 2008年10月1日～2009年9月30日	増減率(額)
売 上 高	32,648	33,046	-1.2%
営 業 利 益	1,098	598	+83.4%
経 常 利 益	1,024	421	+142.8%
当 期 純 利 益 (△は純損失)	545	△ 585	(+1,130)

売上高



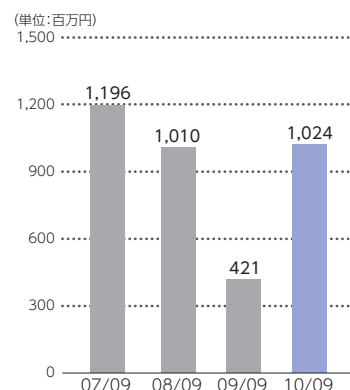
主力のネット広告事業は堅調に推移し増収を確保したものの、インターネット関連事業とコマース事業が減収となったことから、前期比1.2%減の32,648百万円となりました。

営業利益



売上総利益率の改善や販売管理費の抑制等により主力のネット広告事業とインターネット関連事業において収益性が向上し、前期比83.4%増の1,098百万円と大幅な増益となりました。

経常利益

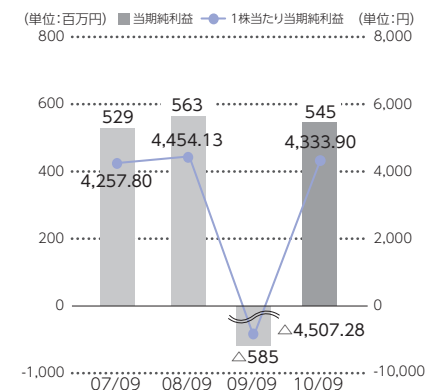


営業利益の増加に加え、営業外費用が前期に比べて大幅に減少したこともあり、前期比142.8%増の1,024百万円となり、前々期(08年9月期)実績も上回りました。

(単位:百万円)

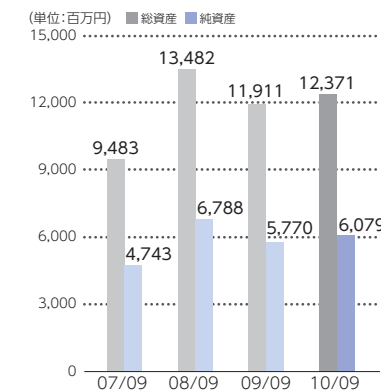
科 目	当 期 末 2010年9月30日	前 期 末 2009年9月30日	増減額
流 動 資 産	10,176	9,494	+682
固 定 資 産	2,195	2,417	-221
流 動 負 債 ・ 固 定 負 債	6,291	6,140	+150
純 資 産	6,079	5,770	+309
総 資 産	12,371	11,911	+460

当期純利益 / 1株当たり当期純利益



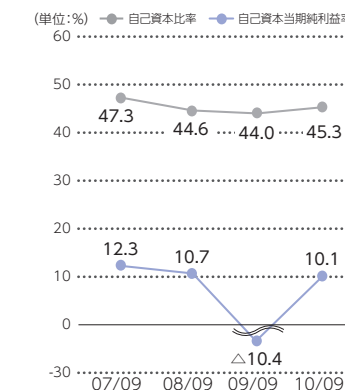
コマース事業の業績不振を受けて実施したのれんの減損等により減損損失283百万円を計上するなど合計385百万円の特別損失を計上いたしました。これらの結果、当期純利益は545百万円となりました。

総資産 / 純資産



総資産は、現金及び預金の増加やのれんの減少等により、前期末に比べ460百万円増加し12,371百万円となりました。純資産は、当期純利益の計上に伴う利益剰余金の増加等により、前期末に比べ309百万円増加し6,079百万円となりました。

自己資本比率 / 自己資本当期純利益率



左記の結果、自己資本比率は45.3%と前期に比べ1.3ポイント改善し、5期ぶりに前年実績を上回りました。また、自己資本当期純利益率は10.1%となり、前々期(08年9月期)とほぼ同水準に回復いたしました(前期は当期純損失計上のためマイナス)。

中期経営計画

新たな成長に向けた3ヵ年計画

ネット広告代理店からインターネット企業へ
**「セプテーニ・オリジナル」のコンセプトのもと、
 自社サービス中心の業態へ転換し、
 高成長・高収益のビジネスモデルを確立します。**

「セプテーニ・オリジナル」への挑戦

セプテーニグループは、2011年9月期から2013年9月期までの3ヵ年にわたる新たな中期経営計画を策定しました。

昨今のインターネットビジネスを取り巻く環境は、ソーシャルメディアの成長に代表されるように、過去10年間に伸びてきたビジネスモデルから次の10年に伸びるビジネスモデルへと大きく転換し

つつあります。

こうした時代の変化を受け、新たな中期経営計画では、「セプテーニ・オリジナル」をコンセプトに、成長分野への積極的な投資を通じて自社サービス中心の業態への転換を進め、高成長・高収益のビジネスモデルの確立を目指します。

3つの注力分野

今回の中期経営計画で特に注力する分野は、「モバイル」「ソーシャル」「プラットフォーム」の3つです。

●モバイル

スマートフォンやタブレットPCなど、デバイスの多様化とともに今後もさらに市場の拡大が期待されます。当社グループではモバイル広告についてはすでに独自の強みを発揮し大きな実績につなげていますが、今後は広告以外の自社サービスも強化し、グループ全体でのモバイル事業構成比をさらに向上させてまいります。

●ソーシャル

昨今、インターネット全体に占めるソーシャルメディアのトラフィック比率が急速に増加しており、人々のインターネットへの接触の仕方を大きく変えています。今後は当社グループ事業のソーシャル化対応を目指し、独自のサービス開発に注力します。

●プラットフォーム

当社グループのビジネスモデルの中心は、ネット広告代理事業に代表される労働集約型であり、収穫逡増型の高収益事業が少ないという課題があります。今後手がける新たな商品、サービスについては、仕組みで収益を稼ぐプラットフォーム型の事業を増やす計画です。

事業開発のスタンス

中期経営計画を実行していく上での事業開発スタンスとして、新規事業では社内起業家の育成を促進します。「小さく生

んで、大きく育てる」という方針のもと、中長期での成長ドライバーとなる事業を開発していきます。一方、既存事業では、新しい顧客や新しい商品、新しい地域など、新領域を開拓しオーガニックグロースを目指します。

また、M&Aについては、小さな買収を数多く行うのではなく、中規模以上の案件にフォーカスし、良い会社を迎え入れてグループの中でより強く伸ばすことを考えています。売却については、収益性や相乗効果を検証しながら事業構成を組み換えてまいります。

売上高500億円、営業利益30億円を目指す

こうしたスタンスのもとで3ヵ年の中期経営計画に取り組み、最終年度となる2013年9月期においては売上高500億円、営業利益30億円、営業利益率6.0%という業績目標を設定しました。

また、収益構造と生産性の指標も設定しており、収益構造では新規事業による営業利益構成比を33%にすること、生産性では従業員1人当たりの総利益を現在の100万円/年から150万円/年に向上させることを目指します。そのために、より収益性の高い分野へと人員の傾斜配置を実行してまいります。

業績目標の内訳としては、新規事業で売上高100億円、営業利益10億円を目標とし、既存事業では売上高400億円、営業利益20億円を目標に掲げています。

第3フェーズ、新たな成長へ

1990年に創業した際の当社の主力事業は、人材サービスやダイレクトメールの発送代行でありましたが、2000年以降はインターネット広告代理事業へと業態の中心を転換し、大きな成長を遂げました。2011年からは新たな成長を目指す「第3フェーズ」と位置づけ、ネット広告代理店から自社サービスを中心としたインターネット企業へと業態を進化させてまいります。

当社グループのさらなる飛躍に、ぜひご期待ください。



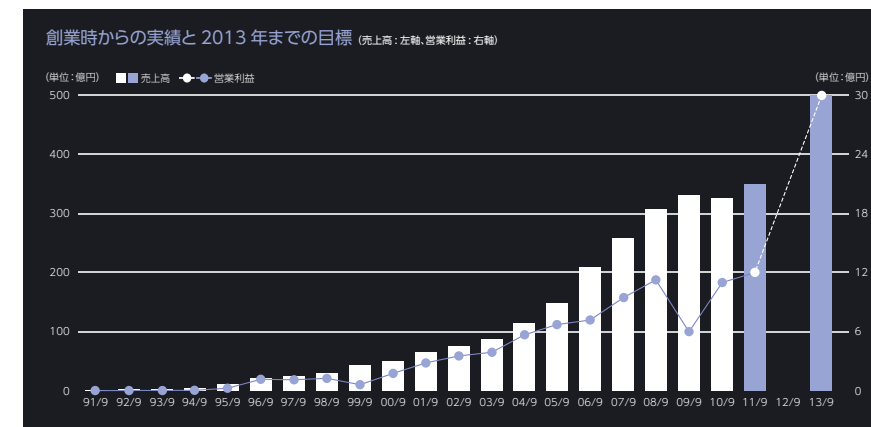
2013年9月期計画

売上高

500億円

営業利益

30億円

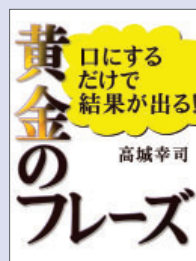


オリジナル・コンテンツ

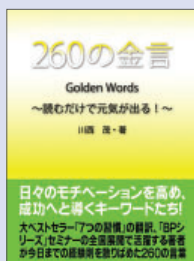
コンテンツ事業のマルチプラットフォーム化

大手SNSサイトのオープン化や、iPhone/iPadなどの高性能モバイル端末の普及を受け、新たなコンテンツプラットフォームでの収益機会が広がっています。セプテーニグループでは、ソーシャルアプリやiPhone/iPad向けアプリの提供を開始し、コンテンツ事業のマルチプラットフォーム化を進めております。電子書籍や教育系アプリなど、今後も様々なジャンルのアプリを提供していきます。

iPhone/iPad向けアプリ



□にするだけで
結果が出る!
黄金のフレーズ



260の金言
~読むだけで
元気が出る!~



恋の心理相談50
~「みんなのお悩み」で学ぶ、
恋も人生もうまくいく法則!~



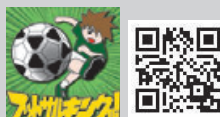
ステップアップ知育
「かずをえらば」



idea mapper
for iPad

ソーシャルアプリ

フットサルキング!



エキキ鉄!



青春バンド学園



■会社概要 (2010年9月30日現在)

商号	株式会社セプテーニ・ホールディングス (SEPTENI HOLDINGS CO., LTD.)
本社所在地	東京都新宿区大京町24 セプテーニ外苑ビル Tel:03-5363-7340 Fax:03-5363-7341
事業内容	株式等の保有を通じたグループ企業の統括、 管理等
設立	1990年10月
資本金	20億6百万円
連結従業員	621名(正社員)/662名(従業員)

■役員構成 (2010年12月21日現在)



代表取締役社長	佐藤 光 紀 (右から3番目)
代表取締役会長	七 村 守 (左から3番目)
取締役副会長	野 村 宗 芳 (右から2番目)
専務取締役	上 野 勇 (左から2番目)
常務取締役	清 水 一 身 (左から1番目)
取締役	松 田 忠 洋 (右から1番目)
常勤監査役	柳 克 久
監査役	廣 渡 嘉 秀
監査役	木 村 達 也

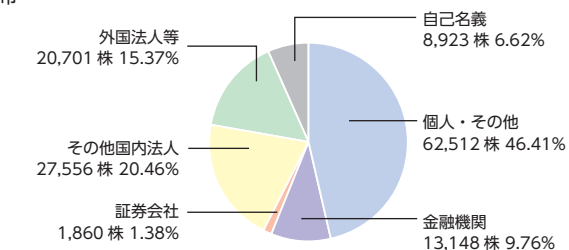
■株式の状況 (2010年9月30日現在)

発行可能株式総数	370,080株
発行済株式総数	134,700株
株主数	5,729名
大株主	

株主名	持株数(株)	持株比率(%)
1. 株式会社ビレッジセブン	19,419	14.42
2. 七村 守	16,516	12.26
3. ヤフー株式会社	7,000	5.19
4. 日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	6,428	4.77
5. ザチーフマンハッタンバンク エヌエイ ロンドン エスエル オムニバス アカウント	3,343	2.48
6. モルガンスタンレーアンドカンパニー インターナショナルピーエルシー	2,781	2.06
7. 清水 洋	2,480	1.84
8. ザチーフマンハッタンバンク エヌエイ ロンドン スペシャル アカウント ナンバーワン	2,324	1.72
9. 日本証券金融株式会社	2,199	1.63
10. 岩見則男	2,198	1.63

(注)当社は、自己株式8,923株を保有しておりますが、上記の大株主からは除外しております。

所有者別分布



所有株数別分布

