

■ 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実際にとらえると同時にお客さま満足の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て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

ホームページのご案内

コーポレートサイトをリニューアルいたしました。
IR情報を中心に、さらに内容を充実させております。
是非ご覧くださいませ。

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



株式会社セプテーニ・ホールディングス

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

※本報告書の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。



Septeni BUSINESS REPORT 2011

第21期 報告書

2010年10月1日～2011年9月30日

株式会社セプテーニ・ホールディングス

証券コード：4293



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

将来を見据えた業態転換のために積極的な新規投資を実施。東日本大震災の影響からもV字回復を果たし、中期経営計画も順調に推移しています。

まず始めに第21期の取り組みおよび業績についてお聞かせください。

ネット広告事業では「モバイル」「ソーシャル」「ローカル」に注力

当期[第21期]は、「新機開拓」をスローガンに新規事業への投資を積極的に実施し、事業構造の転換に大きく舵を切った1年でした。

主力となるネット広告事業では、3つの成長分野に注力しました。その1つめが「モバイル」です。当社グループは、このモバイル広告市場において積極的な事業展開を行い、従来型のフィーチャーフォン市場で高いシェアを獲得しています。当期は、急速に普及しつつあるスマートフォン市場での拡販に力を注ぎ、スマートフォン向け広告の売上高が前期比約12倍と急成長しました。

2つめが「ソーシャル」です。インターネットサービスの主役となりつつあるソーシャルメディアの中でも急速に拡大しているFacebook関連のサービスをいち早く立ち上げ、この分野での事業を一気に拡大しました。

そして3つめの注力分野が「ローカル」です。ネット広告において未開拓市場であ

る地方都市における事業拡大に組み込み、当期は仙台、新潟、金沢の3都市で新たに営業所を開設。その結果、地方拠点は業界最多の8カ所となり、今後もローカルでの展開を推進していきます。

業態転換に向けて過去最大の新規投資を実施

当期は、新規事業への投資、それを担う人材への投資を従来より規模を拡大して実施しました。新たなグループ会社として、ソーシャルモニタープラットフォーム事業の「ハイスコア」、テレビ広告事業の「GRP」、インサイトリサーチ事業の「トリガー」の3社を設立。既存事業においても積極的な投資を行い、当期における新規投資は総額約1億4千万円に上ります。人材についても、新たに複数名の社内起業家を輩出することができました。

東日本大震災の影響を受け業績は増収減益

当期の連結業績ですが、売上高はほぼ当初計画通りの34,632百万円(前期比6.1%増)となり2期ぶりに過去最高を更新しました。しかし、東日本大震災の影響に加え、新規事業への先行投資が重なったこと

などから、営業利益は928百万円(前期比15.4%減)となりました。中長期的な成長に向けた取り組みは計画通り実行し手応えも感じているものの、利益成長という面では課題が残る1年であったと認識しています。

東日本大震災の影響およびその後の取り組みについて教えてください。

業績面に及んだ影響を第4四半期にV字回復

当期を振り返ってみて、唯一想定外であったのが東日本大震災の発生と影響でした。

業績面では、震災発生後の第3四半期にネット広告事業をはじめ複数の事業で影響が出ました。しかし、その後の第4四半期には速やかな意思決定のもと、業績でこ入れのためのさまざまな施策を実施しました。影響の大きかったネット広告事業においては、役員の異動や人員の営業シフトなど顧客サービスの強化に多くの力を注ぎました。また、業績管理の仕組みなど当社グループの経営システムについても刷新しました。その結果、第4四半期には売上高も回復し、営業利益についてもV字回復を果たすことができました。

経営を取り巻く環境変化について率直なお考えをお聞かせください。

ソーシャルメディアへ、大きな転換点になった2011年

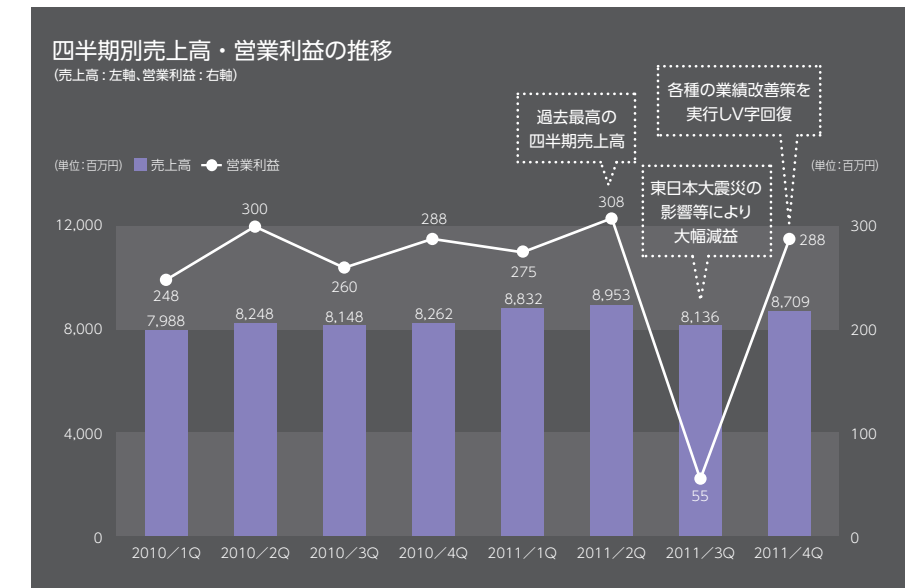
当期は、インターネット産業にとって大きな転換点となる1年だったと、私は捉えています。2000年からの約10年間、インターネットにおけるコミュニケーションや情報の探し方は、Eメールや検索エンジンが中心でした。その構造が2000年代後半から変化し、2011年はその大きな転換点になったと感じています。現在、インターネットサービスの主役はソーシャルメディアとなり、その傾向は今後さらに加速するでしょう。当社が軸足を置くイン

ターネット産業においてもソーシャルメディアに関連した市場の急速な拡大が予想され、当社グループはその変化に先駆けて新規事業への積極的な投資を行っています。

中期経営計画の進捗状況についてお聞かせください。

新規投資も計画どおりに進み順調に推移

現在推し進めている中期経営計画で我々が目指すのは、成長分野に積極的な投資を行い、自社サービス中心の業態へと転換することです。初年度となる当期は、すでにお話したように過去最大規模の新規投資



を実施しました。すでに業績も震災の影響からV字回復を果たしており、中期経営計画は順調に推移していると考えています。

当社グループのこれまでの成長を振り返ると、創業の1990年からの10年間は、DMをはじめとする紙メディアを中心としたビジネスモデルでした。それがインターネット中心へと大きく業態を転換したのが2000年からの10年間だったと思います。

確かにこれまでの10年間はネット広告事業を軸に大きな成長を遂げましたが、労働集約型で収益率がそれほど高くないという課題があったのも事実です。今後もインターネット産業を軸にした事業構造は変わりませんが、次の10年間をかけて高収益なビジネスモデルを事業の中心に据えています。その第一歩となった当期において大きな手応えを感じており、私自身、当社グループの将来が楽しみになったというのが現在の実感です。

次期[22期]はどのような取り組みを推し進めていくのでしょうか。

「Play to Win!」のスローガンのもとに

中期経営計画の中間期となる次期[22期]は、これまで先行投資として蒔いてきた種から、花を咲かせる時期であると位置づけています。我々は、次期のスタートにあたって「Play to Win!」というスローガンを掲げました。この言葉には「結果を出す」という意志が込められており、また「勝つ」「No.1となる」という意味も含んでい

ます。当社グループとして結果を出すのももちろんですが、このスローガンは700名以上の社員一人ひとりに向けたメッセージでもあります。

新規事業を積極的に進めていくためには、その基盤となる既存事業の強化も重要です。次期における主な取り組みとしては、まずこの本業である既存事業でしっかりと増収増益を果たすことがあげられます。その上で、今後大きな拡大が予想されるスマートフォンとソーシャルの分野に注力した事業を展開していきます。

さらに次期は、将来を見据えた戦略として海外拠点の開発に着手します。すでに国内においてグローバル化に向けた基盤は出来つつあると考えており、海外で複数の拠点を展開していきます。

情熱的で起業家精神に富んだ人材づくり

当社グループの成長を支えるドライバーは、価値観を共有し、情熱的で起業家精神に富んだ人材に他なりません。我々は、こうした新規事業に挑戦する人材づくりを最重要視して進めていくために、2011年10月、「セプテーニ・ベンチャーズ」を設立しました。当社グループならではの新規事業開発部署「ひねらん課」をさらに発展させ、インキュベーション機能に特化した新しいグループ会社です。今後もよりいっそう力を入れて人材の育成と新規事業の創出に取り組んでいきます。

最後に、株主の皆様へのメッセージをお願いします。

ご期待に応えるために持続的な成長を目指す

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。

これは毎期申し上げていることですが、私は株主の皆様への何よりの貢献は、企業グループとして持続的な成長を遂げていくことだと考えています。今後も当社グループならではの積極的な業態転換を推し進め、さらなる成長を目指していきます。引き続きご支援をよろしくお願い申し上げます。



中期経営計画(2011年9月期～2013年9月期)について



コンテンツとユーザーを繋ぐ企業として、新たな成長を目指して

経営体制を刷新し、新生アクセルマークとして新たな一歩を

2011年10月1日、セプテーニグループにおいてコンテンツ事業を担ってきたアクセルマーク株式会社はエフルート株式会社と合併して経営体制を刷新し、新生アクセルマークとして新たな一歩を踏み出しました。これまでアクセルマークは音楽やコミック、動画などのコンテンツ事業に取り組み、コンテンツの開発や権利許諾においてノウハウを蓄積してきましたが、ここ数年の業績は株主の皆様のご期待に応えられなかったように思います。新生アクセルマークは、エフルートが培ってきたマーケティング力や情報流通チャンネル力を相乗し、「コンテンツとユーザーを繋ぐ企業」として新たな成長を目指します。業績としても、次期(2012年9月期)においては、大幅な増収増益を目指しています。

ベンチャービジネスにおける「非創業」経営者としての経験

私は、エフルートのビジネスにずっと関わってきました。

2008年からは創業者に代わって代表取締役社長を務め、ベンチャービジネスでは珍しい、創業者ではない経営者として様々な経験を積んできました。

私はよくベンチャービジネスを波乗りにたとえます。波乗りは大きな波が来た時にその場にいなければ波に乗ることができません。フィーチャーフォンというこれまでの大波はすでに岸にたどり着き小波となっています。では、次に来る大波は何なのか？私は、「スマートフォン」「ソーシャル」「グローバル」の3分野であると考え、アクセルマークでその大波に乗るための仕組みづくりに早急に取り組んでいます。



アクセルマーク株式会社
代表取締役社長 尾下 順治

2011年10月、エフルートとの合併及び経営体制の刷新に伴い、新生アクセルマークの社長に就任する。

ソーシャルゲームでヒットタイトル 単月売上高5,000万円を突破する

わが国におけるソーシャルメディアの市場はすでに米国を追い抜き、2,000億円に達するといわれます。この分野において急成長しているのがソーシャルゲームです。当社は、このソーシャルゲームでもっとも有望なヒットタイトルを生み出しています。それが2011年9月にサービスを開始した「キングダムクロニクル」であり、2ヵ月弱で登録者数17万人を突破、同年10月の単月売上高は5,000万円を超えました。また、まもなくさらに有望なタイトルも発表する予定です。

わが国のようにあらゆる層の人たちが日常的にインターネットを利用する国は世界中でどこにもありません。日本の市場で鍛えられたインターネットビジネスは、アジアをはじめ世界の国々で結実できると私は考えています。今後は国内で事業基盤を築くとともに、グローバルでも積極的な事業を展開し、株主の皆様の期待を上回る成長を遂げていきたいと考えています。



mobageに提供した
ソーシャルゲーム
「キングダムクロニクル」

「ソーシャルモニター」という新規マーケットを創造する

ソーシャルモニタープラットフォーム、 「LIKE!」を立ち上げる

私が代表取締役社長を務めるハイスコアは2010年11月1日に設立したセプテーニグループの新しいベンチャー企業です。2011年1月、ソーシャルモニタープラットフォーム「LIKE!」を立ち上げました。

この「LIKE!」は、FacebookやTwitterなどの利用ユーザーと企業を結び、ソーシャルメディアを活用した新しいサービスです。企業に自社商品やサービスを無償提供していただき、「LIKE!」上でプレゼントイベントを実施します。一方、ユーザーは気に入ったイベントに応募し、各イベントの応募条件に沿ってFacebookやTwitterなどを使ってクチコミで情報を広げます。また、アンケートを設定してモニター調査もできます。低予算でのイベント実施が可能で、中小規模の会社でも手軽に活用できるソーシャルメディアマーケティングツールです。

セプテーニ入社4年目で 起業家としてベンチャービジネスを興す

「社会に出たら3年でベンチャー企業を立ち上げる」。そんな強い想いを抱いて、私がセプテーニに入社したのは2007年のこと。福岡支店(現福岡支社)

に配属され、ネット広告代理事業の営業として3年ほど経験を積みました。その後、希望して新規事業開発部署である「ひねらん課」に異動。約3ヵ月の間、必死で新しい事業をプランニングし、それが会社に認められて、自らの手でハイスコアを立ち上げることになりました。目標よりも1年ほど遅れましたが、それでも入社4年目で、念願のベンチャー企業の社長に就くことができました。



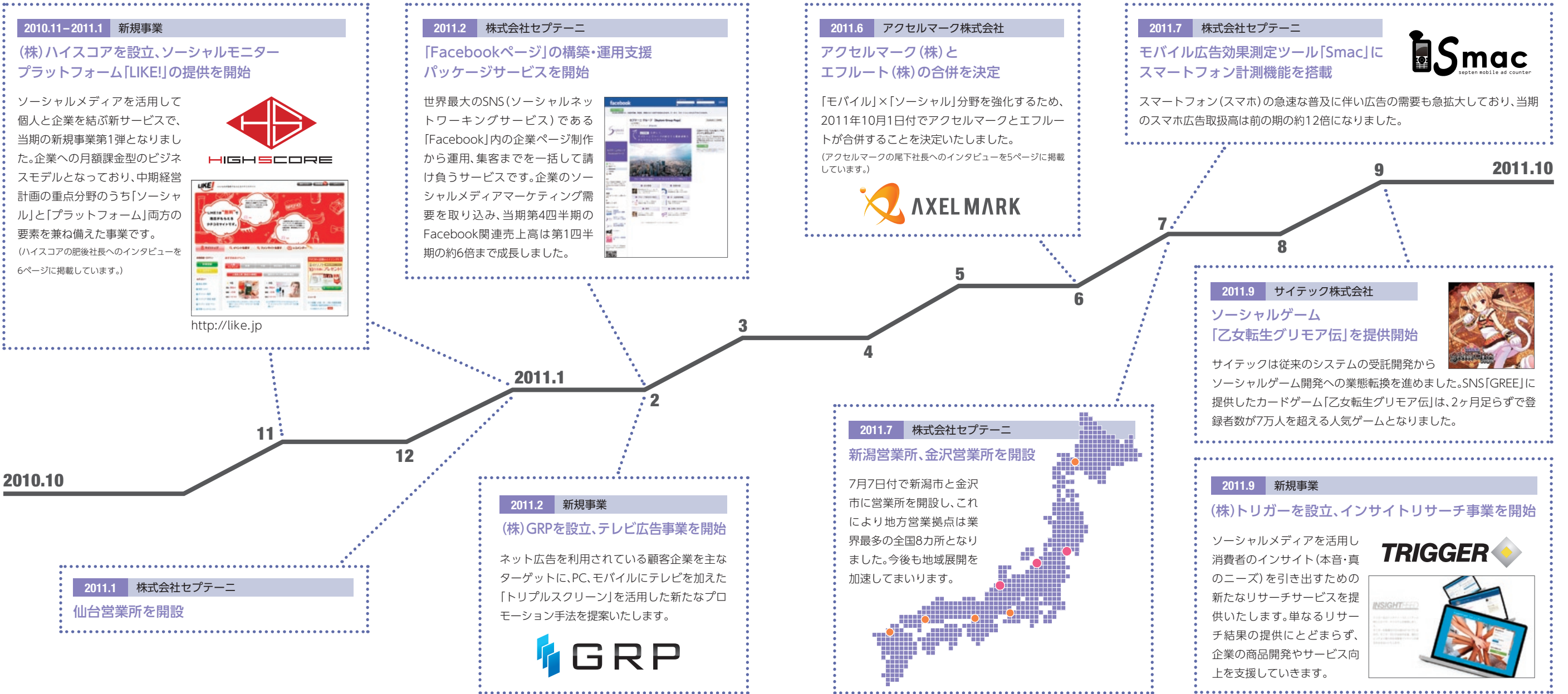
株式会社ハイスコア
代表取締役社長 肥後 博之

2007年、セプテーニ入社。福岡支店で3年半の経験を経て、2010年11月、同社を立ち上げる。

新規事業のプランニングにあたって大きな財産となったのは、やはり福岡での営業としての経験。中小・ベンチャー企業の多くの経営者の方から「インターネットマーケティングは魅力だが予算が……」という声を聞いていました。その「中小・ベンチャー企業」と、急成長中の「ソーシャルメディア」という2つのキーワードを結合させて、何か新しい事業を興すことはできないのか？その発想が結実したのが、ハイスコアのソーシャルモニター事業なのです。

自分たちの手で新マーケットを開拓し、 先駆者として大きな成長を遂げる

当社の特長はソーシャルメディアの中でも特に大きな広がりを見せるFacebookやTwitterのユーザーに強いということです。スタートから9ヶ月が経過した2011年9月で、すでに登録企業数1,200社、個人会員数4万人超のソーシャルモニタープラットフォームに成長し、単月での黒字化を果たしています。じつは「ソーシャルモニター」という言葉は、当社が考えた造語です。まだ手探り状態にあるソーシャルメディアマーケティングにおいて、自分たちの力で「ソーシャルモニター」という市場を創造し、その先駆者として大きな成長を遂げていきたいと思っています。



2010.11-2011.1 新規事業

(株)ハイスコアを設立、ソーシャルモニタープラットフォーム[LIKE!]の提供を開始

ソーシャルメディアを活用して個人と企業を結ぶ新サービスで、当期の新規事業第1弾となりました。企業への月額課金型のビジネスモデルとなっており、中期経営計画の重点分野のうち「ソーシャル」と「プラットフォーム」両方の要素を兼ね備えた事業です。
(ハイスコアの肥後社長へのインタビューを6ページに掲載しています。)



<http://like.jp>

2011.2 株式会社セプテーニ

「Facebookページ」の構築・運用支援パッケージサービスを開始

世界最大のSNS(ソーシャルネットワークワーキングサービス)である「Facebook」内の企業ページ制作から運用、集客までを一括して請け負うサービスです。企業のソーシャルメディアマーケティング需要を取り込み、当期第4四半期のFacebook関連売上高は第1四半期の約6倍まで成長しました。



2011.6 アクセルマーク株式会社

アクセルマーク(株)とエフルート(株)の合併を決定

「モバイル」×「ソーシャル」分野を強化するため、2011年10月1日付でアクセルマークとエフルートが合併することを決定いたしました。
(アクセルマークの尾下社長へのインタビューを5ページに掲載しています。)



2011.7 株式会社セプテーニ

モバイル広告効果測定ツール「Smac」にスマートフォン計測機能を搭載

スマートフォン(スマホ)の急速な普及に伴い広告の需要も急拡大しており、当期のスマホ広告取扱高は前の期の約12倍になりました。



2010.10

2011.1 株式会社セプテーニ

仙台営業所を開設

2011.2 新規事業

(株)GRPを設立、テレビ広告事業を開始

ネット広告を利用されている顧客企業を主なターゲットに、PC、モバイルにテレビを加えた「トリプルスクリーン」を活用した新たなプロモーション手法を提案いたします。



2011.7 株式会社セプテーニ

新潟営業所、金沢営業所を開設

7月7日付で新潟市と金沢市に営業所を開設し、これにより地方営業拠点は業界最多の全国8カ所となりました。今後も地域展開を加速してまいります。



2011.9 サイトック株式会社

ソーシャルゲーム「乙女転生グリモア伝」を提供開始

サイトックは従来のシステムの受託開発からソーシャルゲーム開発への業態転換を進めました。SNS「GREE」に提供したカードゲーム「乙女転生グリモア伝」は、2ヶ月足らずで登録者数が7万人を超える人気ゲームとなりました。



2011.9 新規事業

(株)トリガーを設立、インサイトリサーチ事業を開始

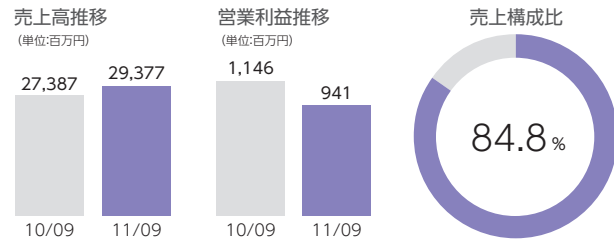
ソーシャルメディアを活用し消費者のインサイト(本音・真のニーズ)を引き出すための新たなリサーチサービスを提供いたします。単なるリサーチ結果の提供にとどまらず、企業の商品開発やサービス向上を支援していきます。



ネット広告事業

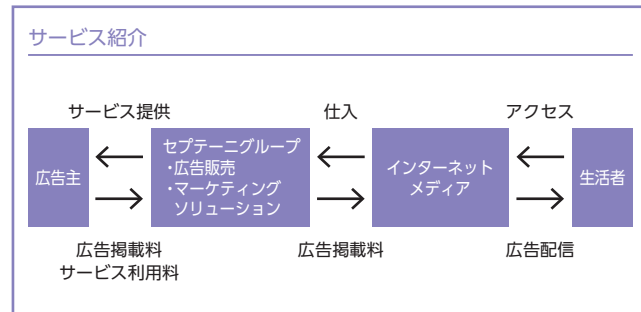
● 営業の概況

モバイル広告分野ではスマートフォン向け広告を中心に取扱高を伸ばさせたほか、付加価値の高いウェブソリューション分野の拡大を図りました。また、ソーシャルメディアを活用したマーケティング支援サービスを開始するなど成長分野にも取り組むとともに、地方拠点を3箇所開設し地域展開を加速いたしました。しかしながら、東日本大震災後の景況感悪化の影響により、第3四半期においては広告需要が減退したことで売上高が想定よりも下回りました。一方、将来的な競争力強化のための人材投資や新規事業等に係る先行投資等により販売管理費が前期に比べ増加いたしました。



● 事業内容

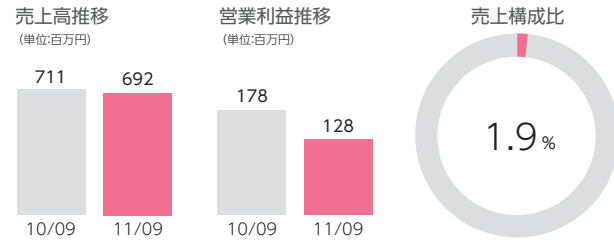
セプテーニグループの現在の主力事業です。国内最大級の取り扱い規模を誇るインターネット広告の販売を中心に、顧客企業に対してインターネットを活用した様々なマーケティングソリューションを提供しています。



テクノロジー事業

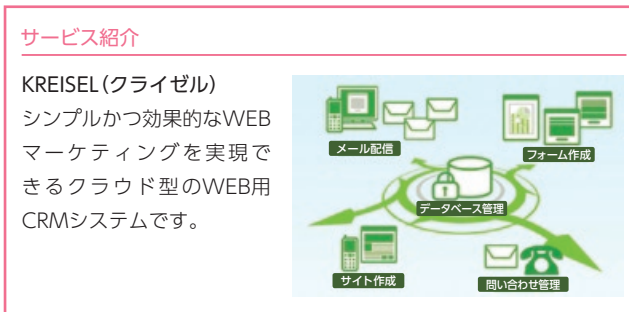
● 営業の概況

トライコーン(株)が運営するクラウド型CRM(顧客管理)サービスは、WEBマーケティング領域の案件が増加し、顧客単価も上昇するなど概ね堅調に推移いたしました。一方で、サイテック(株)がシステムの受託開発からソーシャルアプリ開発への業態転換を進めたものの、収益化には至りませんでした。



● 事業内容

主にクラウド型CRM(顧客管理)システムを提供しております。企業等への月額課金を中心のプラットフォーム型ビジネスであり、大企業や官公庁を中心に700社以上の導入実績を誇ります。

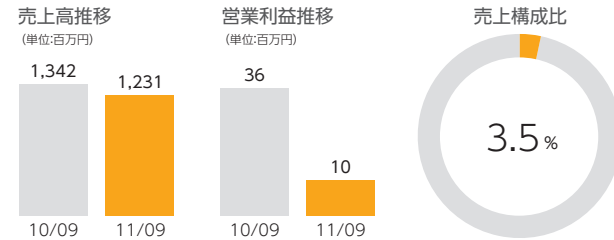


コンテンツ事業

● 営業の概況

電子書籍を中心とするスマートフォン向けコンテンツの販売が拡大しているものの、従来型携帯電話向けの既存コンテンツは縮小傾向が続きました。

なお、当事業を手がけているアクセルマーク(株)は、2011年10月1日付でエフルート(株)を吸収合併いたしました。



● 事業内容

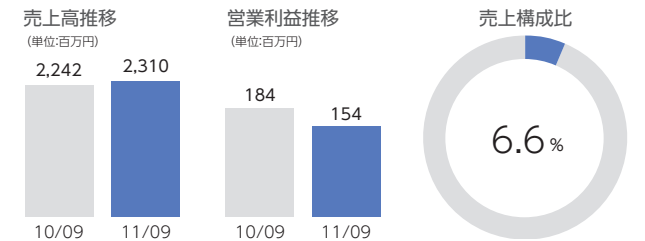
フィーチャーフォン(従来型携帯電話)やスマートフォン向けに「音楽」、「電子書籍」、「動画」、「占い」など多くのユーザーの方にご利用頂けるコンテンツを配信しています。最近では、SNS向けソーシャルゲームの開発にも注力しています。



DM事業

● 営業の概況

主力のダイレクトメール発送代行が堅調に推移し増収となりましたが、原価率の上昇や人件費の増加等により減益となりました。



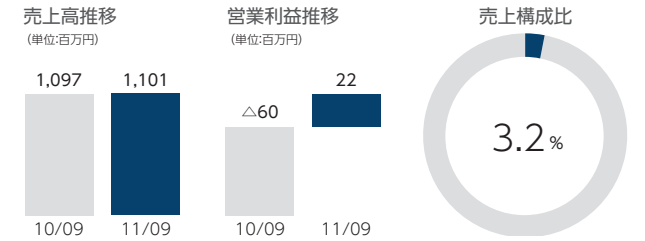
● 事業内容

紙のダイレクトメールの発送代行を中心にリアルでのダイレクトマーケティング支援を手がけています。

その他の事業

● 営業の概況

コマース事業において売上の減少に歯止めがかかるとともに利益体質の改善が進みました。



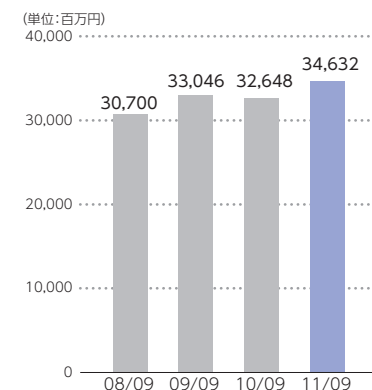
● 事業内容

一般消費者向けの通信販売事業(ECを含む)を手がけており、主に健康食品、食品、化粧品を取り扱っています。

(金額単位:百万円)

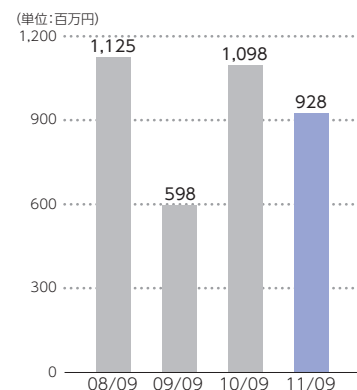
科目	当期 2010年10月1日~2011年9月30日	前期 2009年10月1日~2010年9月30日	増減率
売上高	34,632	32,648	6.1%増
営業利益	928	1,098	15.4%減
経常利益	980	1,024	4.3%減
当期純利益	429	545	21.4%減

売上高



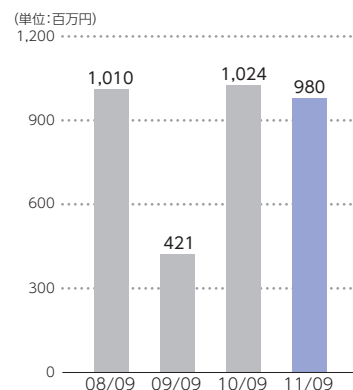
東日本大震災の影響により当初の想定よりは伸び悩んだものの、ネット広告事業が7.3%の増収となったことから、前期比6.1%増の34,632百万円となり2期ぶりに過去最高を更新いたしました。

営業利益



売上高が当初の想定よりは伸び悩んだことに加え、将来的な競争力強化のための人材投資や新規事業等に係る先行投資が重なって販売管理費が増加したことから、前期比15.4%減の928百万円となりました。

経常利益

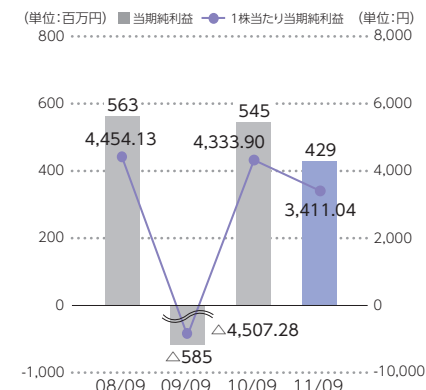


持分法投資損益がプラスになったことで営業外収支が前期比125百万円改善したことから、前期比4.3%減の980百万円と営業利益よりも小幅な減益にとどまりました。

(単位:百万円)

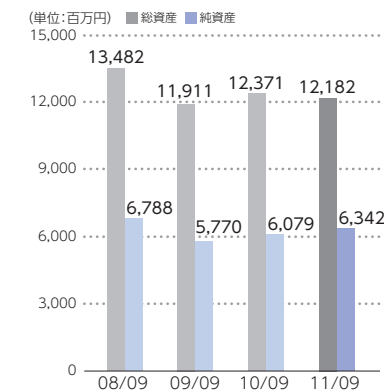
科目	当期末 2011年9月30日	前期末 2010年9月30日	増減額
流動資産	9,362	10,176	-813
固定資産	2,819	2,195	+623
流動負債・固定負債	5,839	6,291	-452
純資産	6,342	6,079	+263
総資産	12,182	12,371	-189

当期純利益 / 1株当たり当期純利益



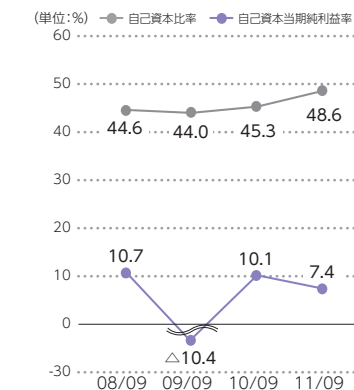
当社及びグループ各社の本社移転に関する費用などで合計197百万円の特別損失を計上したほか、一部の繰延税金資産を取り崩したこと等で税金費用が想定よりも増加いたしました。これらの結果、前期比21.4%減の429百万円となりました。

総資産 / 純資産



総資産は、現金及び預金の減少や投資有価証券、敷金及び保証金の増加等により、前期末に比べ189百万円減少し12,182百万円となりました。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263百万円増加し6,342百万円となりました。

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48.6%と前期に比べ3.3ポイント改善し、2期連続で前年実績を上回りました。一方で、当期純利益の減少により自己資本当期純利益率は前期に比べ2.7ポイント低下し7.4%となりました。

ネット広告事業



株式会社セプテーニ
(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

m.u.m.e

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GRP
(http://www.grpcorp.jp/)
連結対象会社(間接出資100.0%)
テレビ広告関連事業



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



株式会社ハイスコア
(http://www.highscore.co.jp/)
連結対象会社(間接出資100.0%)
ソーシャルメディアマーケティング
支援事業



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

SEPTENI X GATE

株式会社セプテーニ・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

コンテンツ事業/テクノロジー事業



アクセルマーク株式会社
(http://www.axelmark.co.jp/)
連結対象会社(出資52.4%)
モバイルコンテンツ事業
(東証マザーズ上場)



サイテック株式会社
(http://www.cytech.co.jp/)
連結対象会社(出資100.0%)
ソーシャルアプリ事業



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

持株会社



株式会社セプテーニ・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)

DM事業



**株式会社セプテーニ・
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



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



株式会社トリガー
(http://www.trgr.jp/)
連結対象会社(出資100.0%)
インサイトリサーチ事業



株式会社セプテーニ・ベンチャーズ
(http://www.septeniventures.co.jp/)
連結対象会社(出資100.0%)
新規事業の開発、インキュベーションサポート事業

(2011年12月21日現在)

会社概要 (2011年12月21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 東京都新宿区西新宿八丁目17番1号
住友不動産新宿グランドタワー28F
(2011年12月5日に移転しました。)
電話番号 03-6863-5623 (FAX)03-6863-5624
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 20億7百万円
連結従業員 正社員656名/就業員702名
(2011年9月30日現在)

役員構成 (2011年12月21日現在)



代表取締役社長 佐藤 光紀 (前列右)
代表取締役会長 七村 守 (前列左)
取締役副会長 野村 宗芳 (後列右から2番目)
専務取締役 上野 勇 (後列左から2番目)
常務取締役 清水 一身 (後列左から1番目)
取締役 松田 忠洋 (後列右から1番目)
常勤監査役 柳 克久
監査役 廣渡 嘉秀
監査役 大滝 令嗣

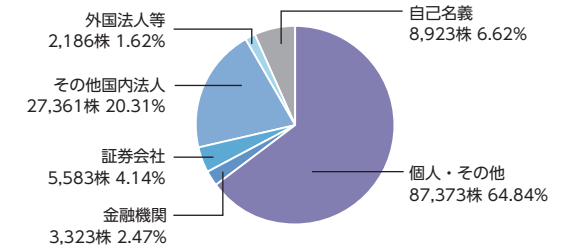
株式の状況 (2011年9月30日現在)

発行可能株式総数 370,080株
発行済株式総数 134,749株
株主数 7,092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	15.43
2. 七村 守	16,516	13.13
3. ヤフー株式会社	7,000	5.56
4. 岩見 則男	2,428	1.93
5. 清水 洋	2,400	1.91
6. 株式会社SBI証券	2,018	1.60
7. 大阪証券金融株式会社	1,568	1.25
8. 野村 宗芳	1,356	1.08
9. 片山 晃	1,306	1.04
10. 楽天証券株式会社	1,140	0.91

(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

