



東証マザーズ（証券コード：3823）

株式会社 アクロディア

2012年8月期
決算説明会資料

2012年10月17日
<http://www.acrodea.co.jp>

2012年8月期の決算概要

3 ~ 9

2013年8月期の業績計画

10 ~ 17

各事業の進捗と今後の取り組み

18 ~ 36

**2012年8月期
決算概要**

(百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	四半期純利益
前回発表予想(A) (平成24年4月13日付)	3,519	183	734	437
実績(B) (平成24年4月13日付)	2,961	576	1,166	566
増減額(B-A)	558	392	432	129
増減率(%)	15.9	-	-	-

【主な差異の理由】

< 売上高 >

- ・ミドルウェア事業が446百万円未達
「きせかえtouch」、「ソーシャルゲーム」、「新規受託案件」など
- ・EC事業が112百万円未達

< 利益面 >

- ・経常損失38百万円増
持分法適用関連会社GMOゲームセンター社(Gゲー社)の投資増加
- ・特別利益289百万円発生
Gゲー社の第三者割当増資により当社の持分法適用に伴う負債が減少
- ・特別損失51百万円増加
減損損失、投資有価証券評価損等

連結業績は、EC事業の好調な推移により、794百万円増加。
 ミドルウェア事業は売上未達で営業赤字。
 Gゲーの持分法による投資損失により、経常損失が増加。

(百万円)

	2012年8月期 (11/9~12/8)	2011年8月期 (10/9~11/8)	差異
(連結)			
売上高	2,961	2,166	+ 794
営業利益	576	618	+ 42
経常利益	1,166	684	482
当期純利益	566	804	+ 237
(個別)			
売上高	622	1,196	574
営業利益	549	420	129
経常利益	552	425	127
当期純利益	325	886	+ 561

ミドルウェア事業は、前年同期比 38.2%減 ↓

- ・フィーチャーフォン向け売上、受託開発案件の減少
- ・「きせかえtouch」「ソーシャルゲーム」など、スマートフォン向け事業の売上が見込みに対しては未達だが前期と比較すると増加。

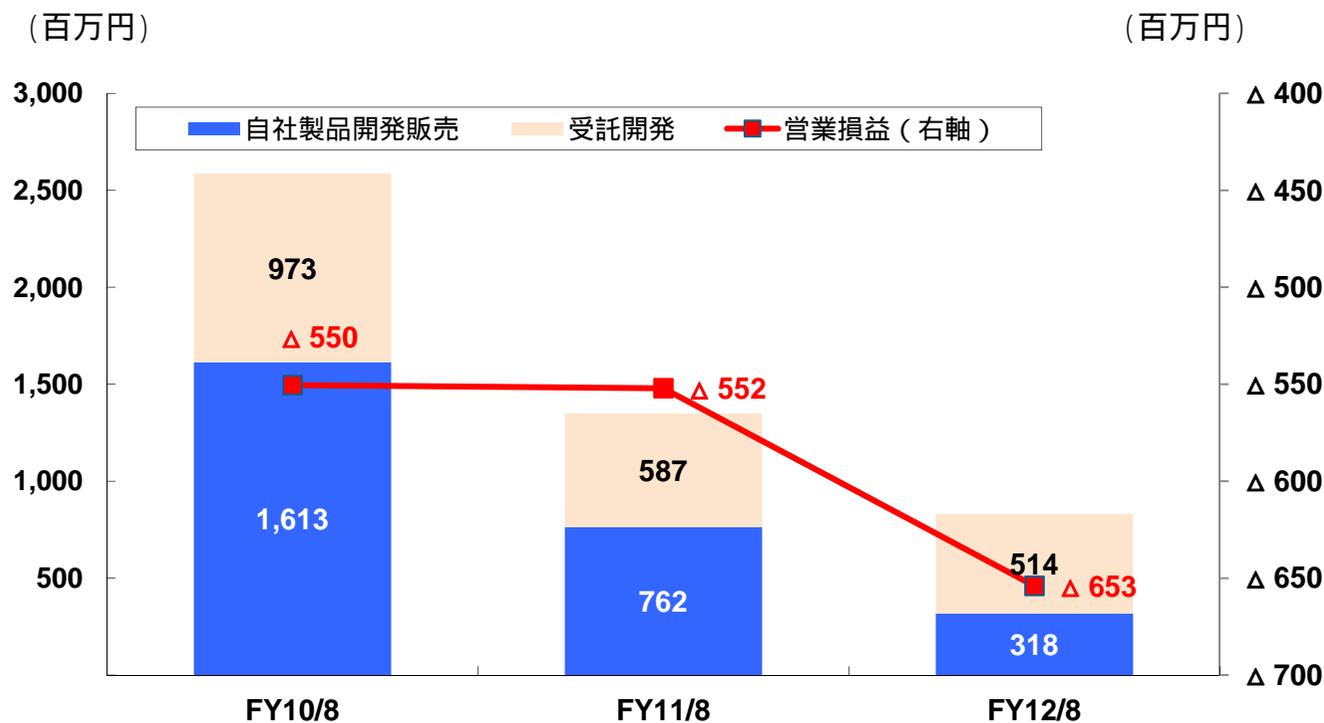
EC事業は、前年同期比 161.5%増 ↑

- ・複数の新サイトオープンと既存顧客のサイトの規模拡大

(百万円)

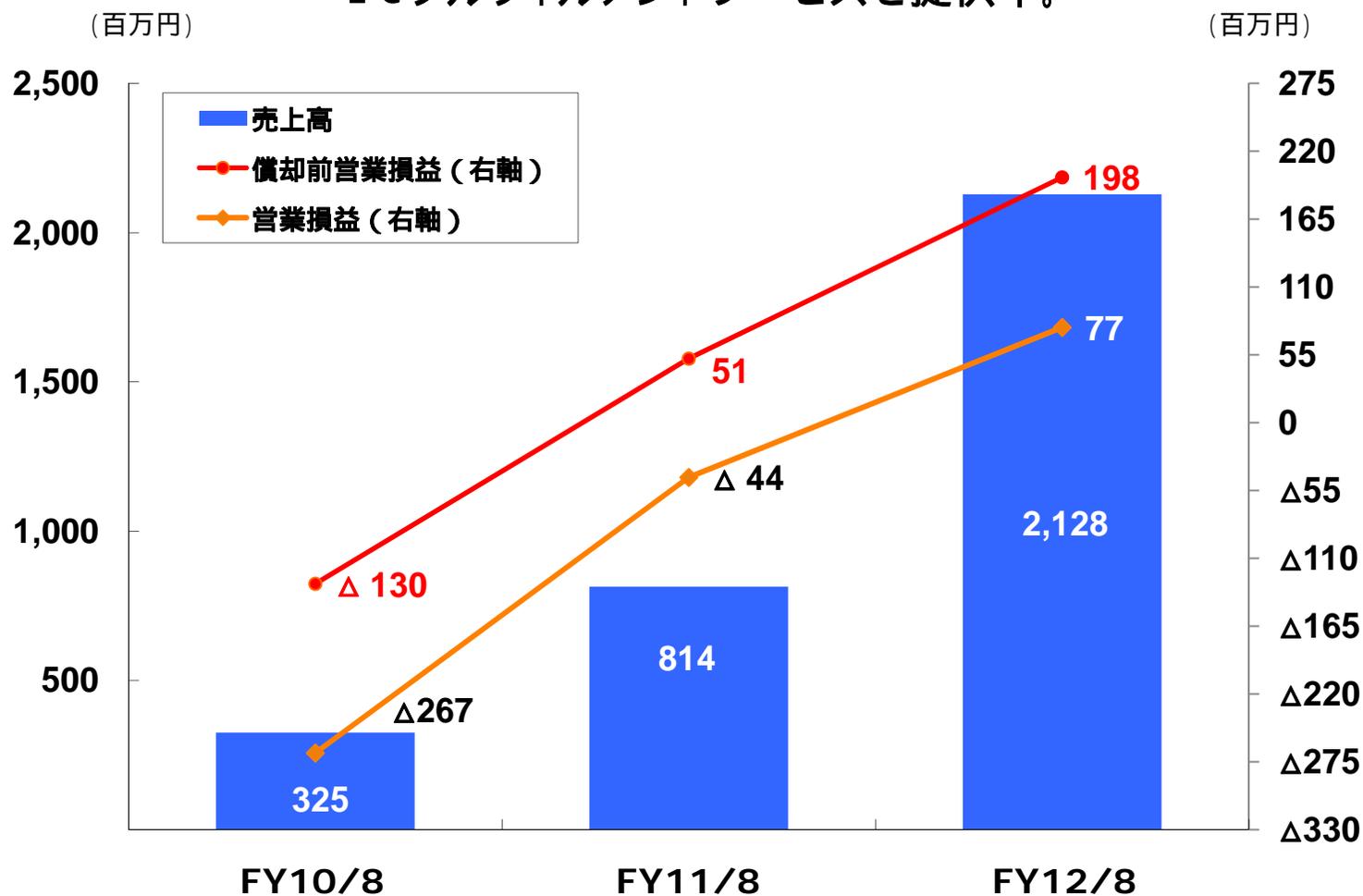
	2012年8月期 (11/9 ~ 12/8)	2011年8月期 (10/9 ~ 11/8)	前年同期比
連結売上高	2,961	2,166	+ 36.7%
ミドルウェア事業	833	1,348	38.2%
自社製品開発販売部門	317	762	58.3%
受託開発部門	513	586	12.4%
メディア事業	1	3	72.9%
EC事業	2,128	814	+ 161.5%

フィーチャーフォン向け売上と受託開発売上が見込みより減少。
 スマートフォン向けサービスの売上は徐々に増加しているが、
 減少分を補うには至っていない状況。



フィーチャーフォン向けが減少傾向
 スマートフォン向けサービスに移行し、成長段階

新規顧客へのサービス提供開始と既存顧客の売上増加で、収益拡大。
 12/8月末現在、13社と契約し28サイト 60ブランドへ
 ECフルフィルメントサービスを提供中。



連結貸借対照表・キャッシュ・フロー計算書



(百万円)

	12年8月末現在 (構成比)		11年8月末現在 (構成比)		増減額
流動資産	551	41.9%	466	24.7%	85
固定資産	764	58.1%	1,419	75.3%	655
資産合計	1,315	100.0%	1,886	100.0%	571
流動負債	933	71.0%	1,148	60.9%	215
固定負債	233	17.7%	31	1.6%	202
負債合計	1,167	88.7%	1,179	62.6%	150
資本金	2,635	200.3%	2,619	138.9%	15
資本剰余金	2,499	190.0%	2,483	131.7%	34
利益剰余金	5,060	384.6%	4,493	238.3%	567
株主資本合計	73	5.6%	609	32.3%	567
純資産合計	148	11.3%	706	37.4%	558
負債・純資産合計	1,315	100.0%	1,886	100.0%	571

・投資有価証券の減少(持分法投資損失の計上及び投資有価証券売却による)
・ソフトウェア資産償却による減少

・子会社にて社債149百万円が増加
・持分法適用に伴う負債40百万円が増加

	12年8月期	11年8月期
営業活動によるCF	106	29
投資活動によるCF	131	782
財務活動によるCF	347	846
現金等の増減額	108	27
現金等の期首残高	134	104
現金等の期末残高	242	134

**2013年8月期
業績計画**

ミドルウェア
開発会社

サービス提供会社

携帯電話向けの
組み込みソフトウェア開発から脱却

「スマートフォン・コンテンツサービス・EC」
の3本柱を軸に展開する
サービスプラットフォーム企業を目指す



出展：スマートフォン出荷台数の推移・予測 12年3月予測 (MM総研)。



デジタルコンテンツ&ECを中心とした
ノウハウにリアルサービスを融合

事業の選択と集中

- ・従来のミドルウェア開発や受託開発から転換し、ソフトウェア技術を使ったサービス提供に注力。

各種サービスプラットフォームの融合

- ・展開する「スマートフォン向けプラットフォーム」「ソーシャルゲーム向けプラットフォーム」、「EC向けプラットフォーム」において、各プラットフォームの分析機能を一元化するなど、基本機能を融合しさまざまな軸でユーザーの嗜好を分析できる効率的な仕組みを追求。

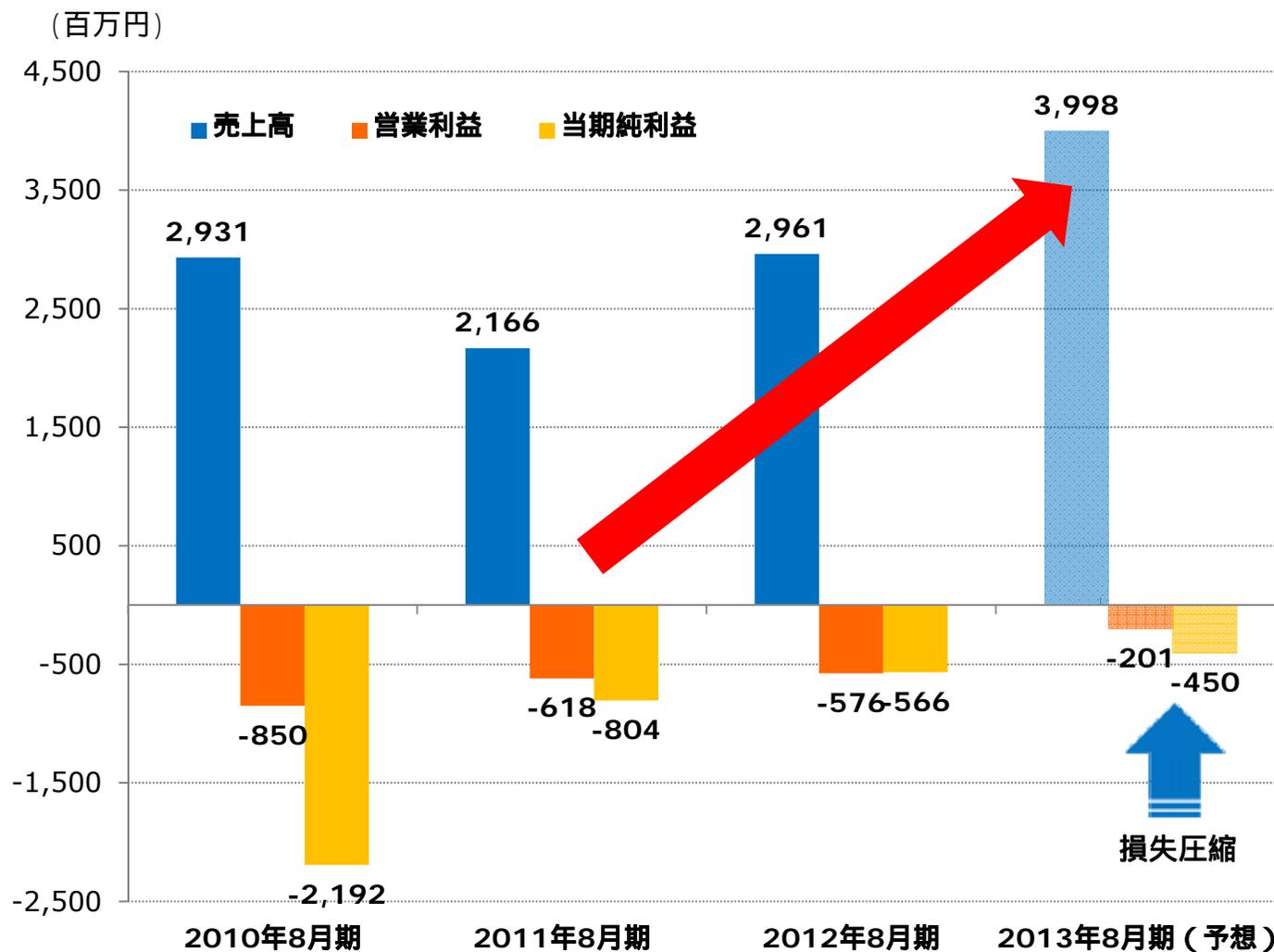
リアル系サービスとの連携

- ・ユーザーが接するリアルサービスとデジタルサービスの連携が重要に！
- ・EC事業で、ECシステムとリアル店舗の連携を開始し、O2O(オンラインtoオフライン)戦略に積極的に対応しているが、スマートフォン向けサービスでも連携。

連結ベースでの売上・利益率の向上 に向けて、下記を実施

1. 事業の選択と集中
2. スマートフォン事業・コンテンツサービス事業の高収益化
3. EC事業の拡大
4. コスト管理の徹底
5. 財務状況の改善

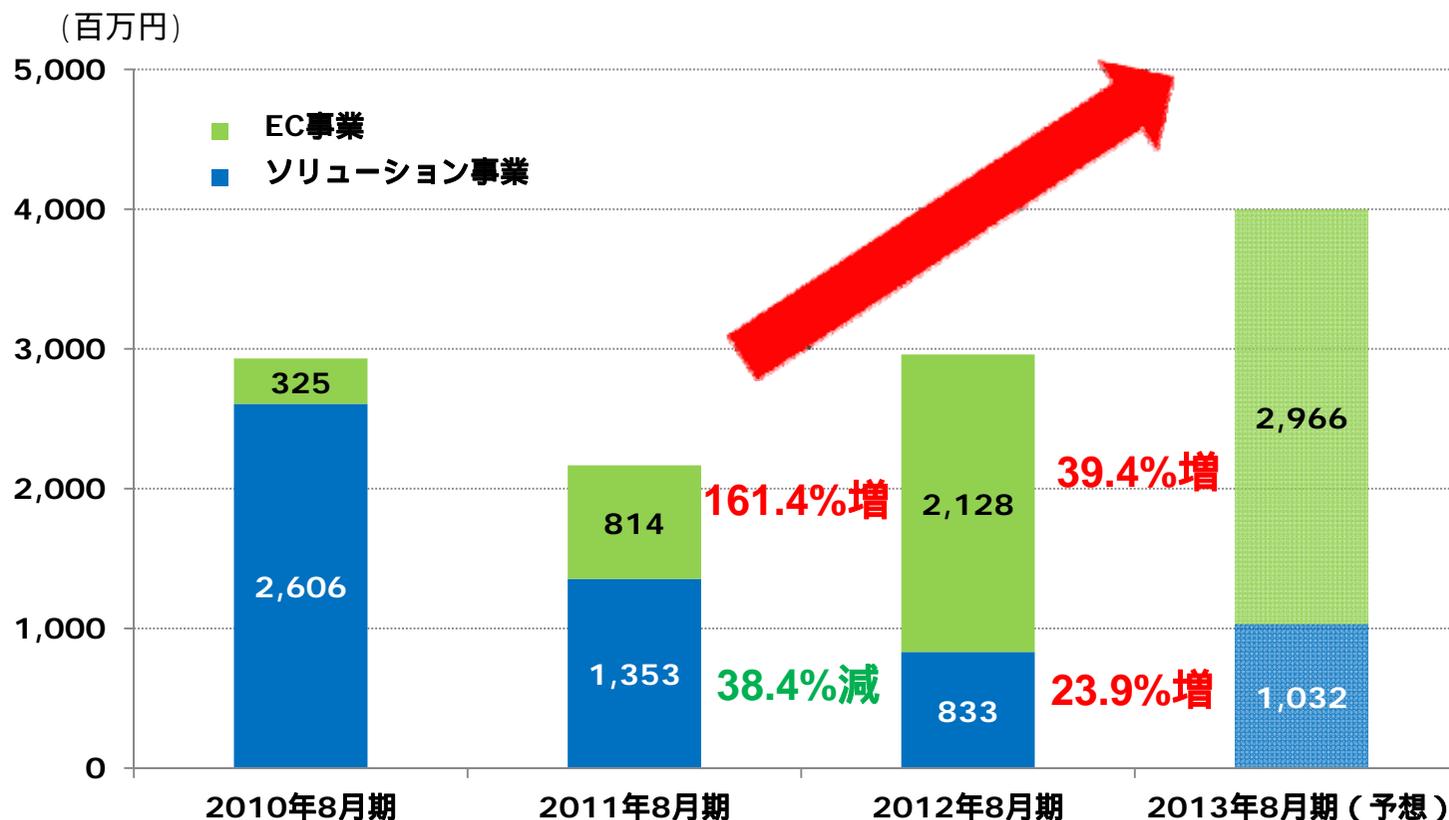
2013年8月期の連結売上高は前期比35%成長の計画
 コストを大幅に圧縮予定(本社人件費は前期初比半減へ既に対応)



(百万円)

	2013年8月期 計画				2012年8月期 実績	
	第2Q (対前年同期比)		通期 (対前期比)		第2Q	通期
(連結)						
売上高	1,881	128.3%	3,998	135.0%	1,466	2,961
営業利益	155	—	201	—	223	576
経常利益	318	—	450	—	470	1,166
当期純利益	288	—	450	—	195	566
(個別)						
売上高	392	32.0%	776	24.8%	296	622
営業利益	129	—	224	—	283	549
経常利益	132	—	228	—	277	552
当期純利益	134	—	232	—	22	325

EC事業の売上拡大およびソリューション事業における「スマートフォン事業」、「コンテンツサービス事業」の強化を図る



「ソリューション事業」はこれまでのミドルウェア事業とメディア事業を合わせた数値で業績推移を表しております。

(百万円)

	2013年8月期計画				2012年8月期実績	
	第2Q		通期		第2Q	通期
		(前期比%)		(前期比%)		
連結売上高	1,881	128.3	3,998	135.0	1,466	2,961
ソリューション事業 (仮) ¹	496	121.0	1,032	123.9	410	833
- スマートフォン	146	-	245		-	-
- コンテンツサービス	94	-	229		-	-
- ミドルウェア	217	-	396		-	-
- その他(TI) ³	38	-	161		-	-
EC事業	1,385	131.1	2,966	139.4	1,056	² 2,128

1. これまでのセグメントであるミドルウェア事業とメディア事業を合わせ、「ソリューション事業」とし、小分類としてスマートフォン事業、コンテンツサービス事業、ミドルウェア事業、その他に分ける予定です。
2. 前期実績 2011年10月1日付で株式会社ナッティの一部事業譲受により、インターネット通販売上が増加しました。
3. 当売上は100%少数株主である連結子会社(韓国TI Communications)の売上で、最終利益から除外されます。

**各事業の進捗と
今後の取り組み**

スマートフォン事業の高収益化

- 1 きせかえtouch
- 2 Android向け関連ソリューション
- 3 ゲームプラットフォーム事業「Gゲー」

コンテンツサービス事業の高収益化

- 4 ソーシャルゲーム
- 5 きせかえなどのコンテンツサービス

EC事業の拡大

- 6 ECフルフィルメントサービス

スマートフォン事業の高収益化

- 1 きせかえtouch
- 2 **Android向け関連ソリューション**
- 3 **ゲームプラットフォーム事業「Gゲー」**

コンテンツサービス事業の高収益化

- 4 ソーシャルゲーム
- 5 きせかえなどのコンテンツサービス

EC事業の拡大

- 6 ECフルフィルメントサービス

きせかえtouch®

~ Android™搭載スマートフォン向けきせかえサービス ~

投資フェーズから回収フェーズへ
KPI管理の徹底で収益化

~ きせかえtouchのプラットフォームとして展開 ~

- ・キャリアのホームアプリとしてデファクト化
- ・新規コンテンツプロバイダーを獲得しコンテンツラインナップ拡充
- ・キャリアのプロモーション活用等で新規ユーザーを獲得
- ・UIの改善やサービス拡充



コンテンツプロバイダー : 27社

Google play **Google play**の「カスタマイズ」カテゴリ

売上ランキング3位



人気ランキング33位



月額運営費やサービス費等をベースとした ストックビジネスの確立し安定収益確保

Android™ 端末向けDRMソリューション「Acrodea Rights Guard」

- ✓ 端末でライセンスチェック可能、暗号化でコピーされても安全
- ✓ コンテンツプロバイダー様が安心してAndroidでコンテンツ配信できる環境を提供



ヤマハミュージックメディア社の「Android向け着メロ・着うた®配信ソリューション」にコンテンツ暗号化システムとして採用。サービス開始以降、幅広く利用され、DL数に応じた売上が増加

Multi-package Installer for Android

- ✓ 複数のアプリケーション/データを一括してユーザーの端末へ配信/インストールする環境をご提供。法人向けにカスタマイズされたメニュー・アプリの一括提供、ブランド携帯などの簡単な導入が可能

ソフトバンクモバイルの「スマセレ」やKDDIの店頭デモ端末に採用。

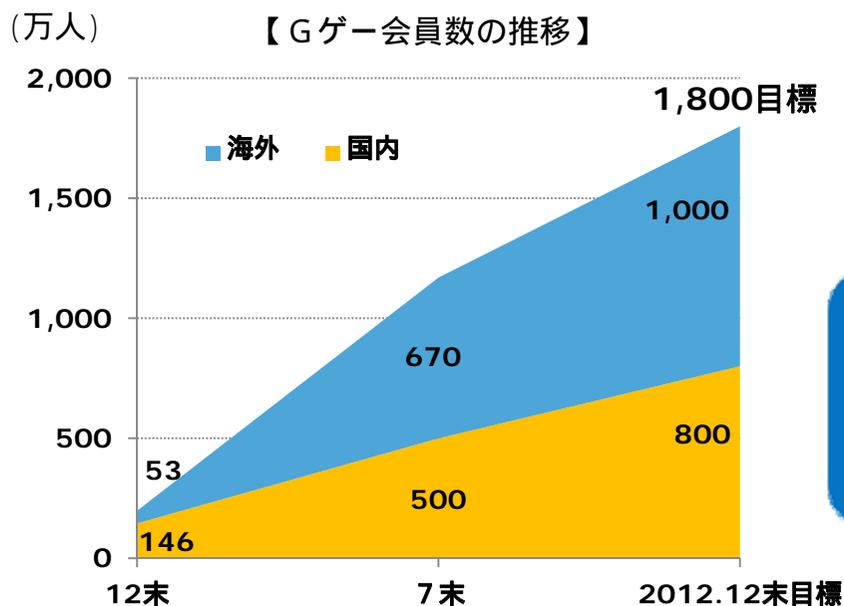


GMOインターネット社との合併会社、GMOゲームセンター社でスマートフォンゲームプラットフォーム事業を展開中

✓350タイトル超

当社の「サッカー日本代表2014ヒーローズ」や「征戦!エクスカリバー」が人気ゲームとしてヒット中!

✓12月末目標の1,800万人(国内800・海外1000)に向け、 2012年7月末の会員数は1,170万人(国内670・海外500)に!



8月から課金型タイトルを投入し、
各タイトルのチューニングを実施中
～ 早期収益化を目指す ～

スマートフォン事業の高収益化

- 1 きせかえtouch
- 2 Android向け関連ソリューション
- 3 ゲームプラットフォーム事業「Gゲー」

コンテンツサービス事業の高収益化

- 4 ソーシャルゲーム
- 5 きせかえなどのコンテンツサービス

EC事業の拡大

- 6 ECフルフィルメントサービス

JFAオフィシャルライセンスソーシャルゲーム「サッカー日本代表 2014ヒーローズ」
選手育成型のリアルで変化に富むゲームで、GREE、Gゲーで配信中

～サッカー日本代表選手が実名で登場～



- ✓配信マーケットを増やし、横展開で事業拡大
- ✓新ゲームの投入で、ゲームラインアップを拡充
- ✓実写利用のためイラスト作成は低コスト運営

- ・新規顧客の獲得と既存ユーザーの継続率アップ
- ・新アイテムや仕様を追加し購入率、ARPPUをアップ





Google playの「スポーツ」カテゴリ

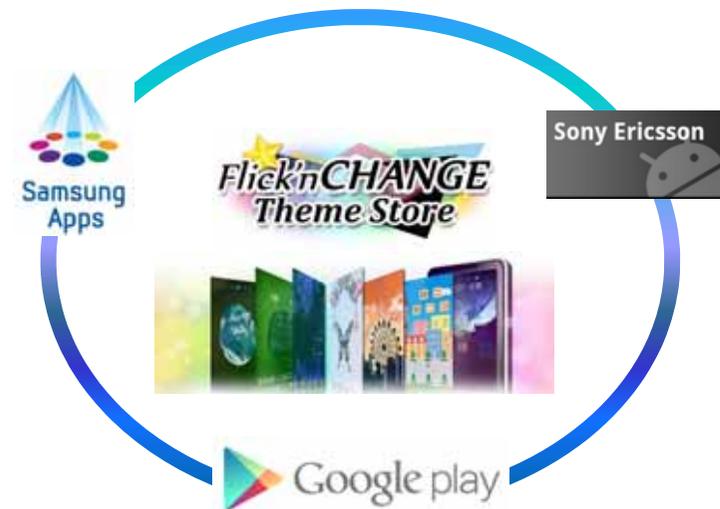
売上ランキング3位



人気ランキング10位



きせかえtouch向けのコンテンツ等の販売
海外有名ブランドとのコラボ等により、応用範囲の拡大を検討。



グローバル展開も
Flick'n Change

スマートフォン事業の高収益化

- 1 きせかえtouch
- 2 Android向け関連ソリューション
- 3 ゲームプラットフォーム事業「Gゲー」

コンテンツサービス事業の高収益化

- 4 ソーシャルゲーム
- 5 きせかえなどのコンテンツサービス

EC事業の拡大

- 6 ECフルフィルメントサービス

現在の強み

サービス/システム機能の拡張性(要望を吸収できる体制)

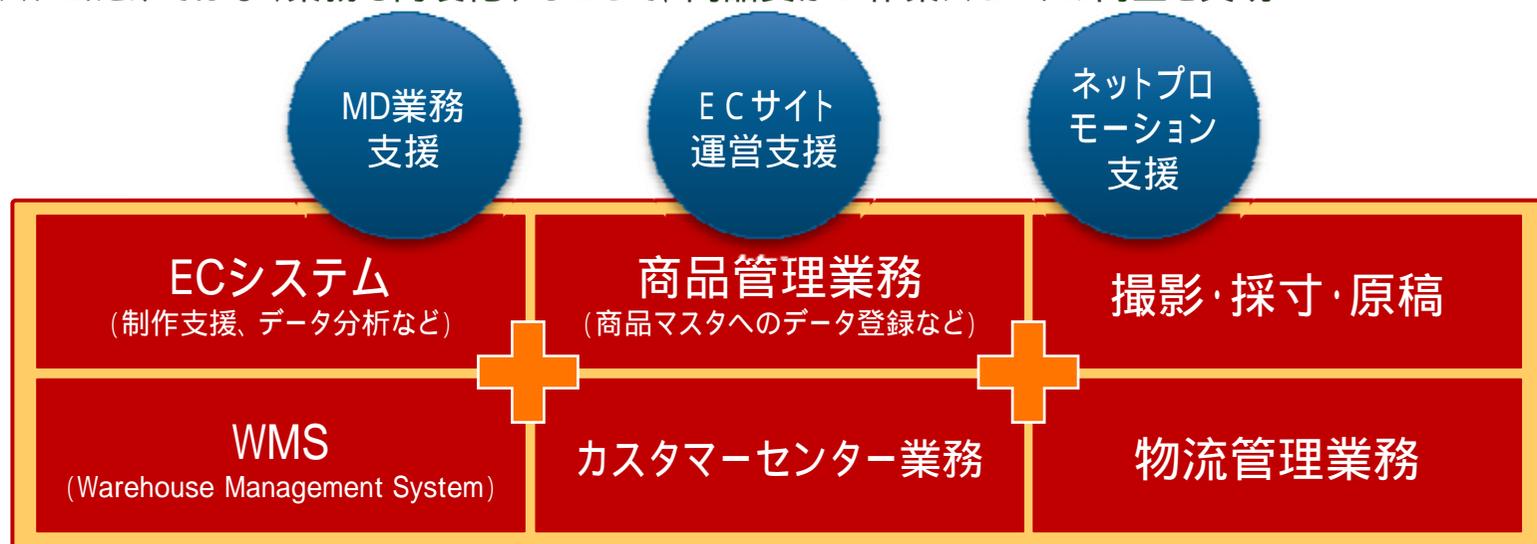
- 様々なお客様の声をダイレクトに吸収できる体制で随時新しいサービス/機能を開発&リリース



アパレル通販の運営スタッフ×技術者開発陣

ワンストップサービスの内製化

- オンライン通販に必要なEC・フルフィルメント業務の全てをワンストップで提供
- フロント・販促・制作機能/システム開発/データ加工・業務設計/物流/代金回収/CS対応を一気通貫で自社機能として大規模ECに提供可能
- 制作・システム技術者・業務運用の一体化により顧客企業の様々な要望を柔軟に実現
- システムだけではなく業務も内製化することで、高品質かつ作業スピードの向上を実現



AMSのビジネスモデル 成長戦略

Phase 1

ECフルフィルメントサービス

Phase 2

ビジネスプラットフォーム

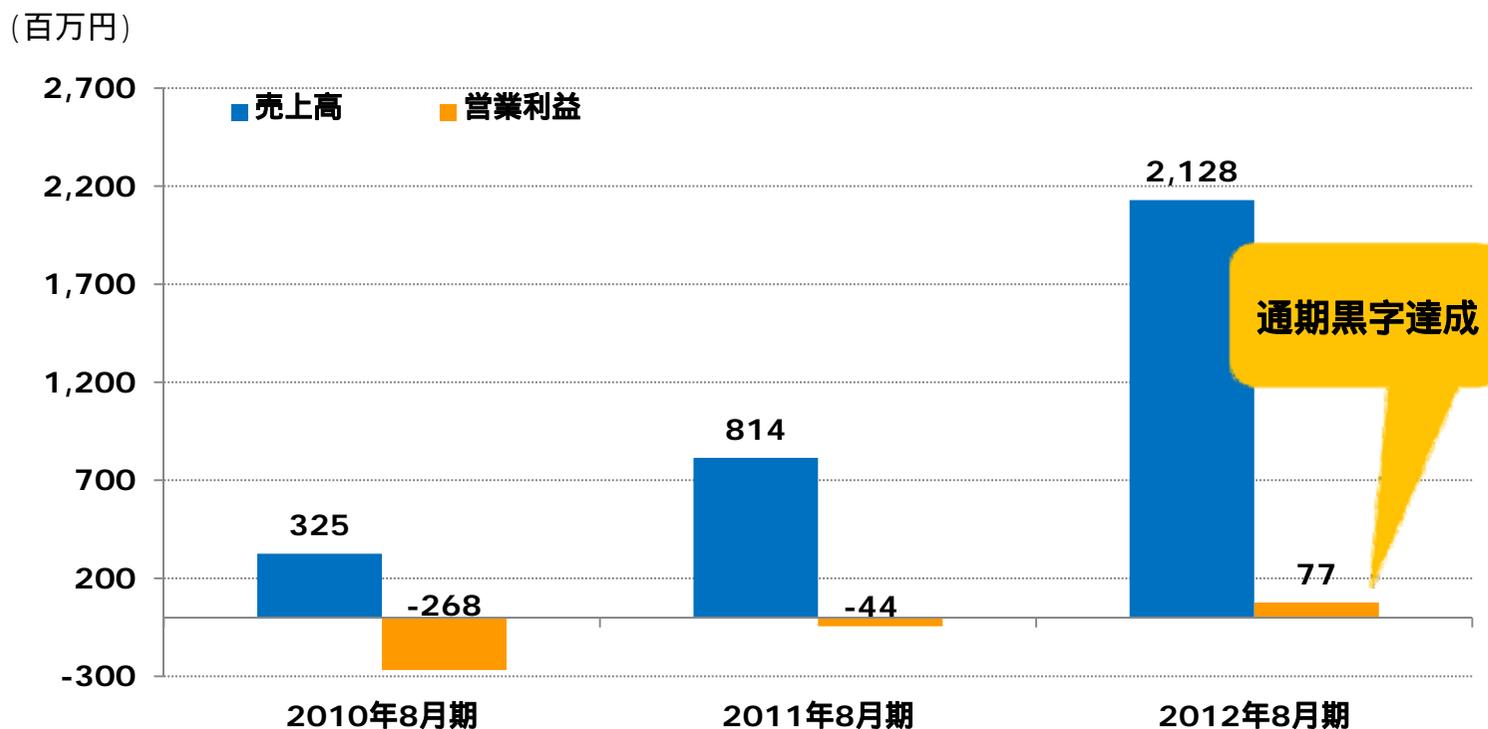
Phase 3

販売の最大化の為の総合サービスプロバイダー

Phase 1

2012年8月期 黒字化を達成

EC支援業務としてはアパレル業界上位へ
特に、ヤング女性向けアパレル業界で一定の知名度と
ポジションを獲得



Phase 2

2013年8月期は、次のステージへ飛躍

ビジネスプラットフォーム化を伸長し、実店舗とECの会員の一元化と売上の最大化を実現することにより、大規模の顧客企業の囲い込みを進める。

Phase 3

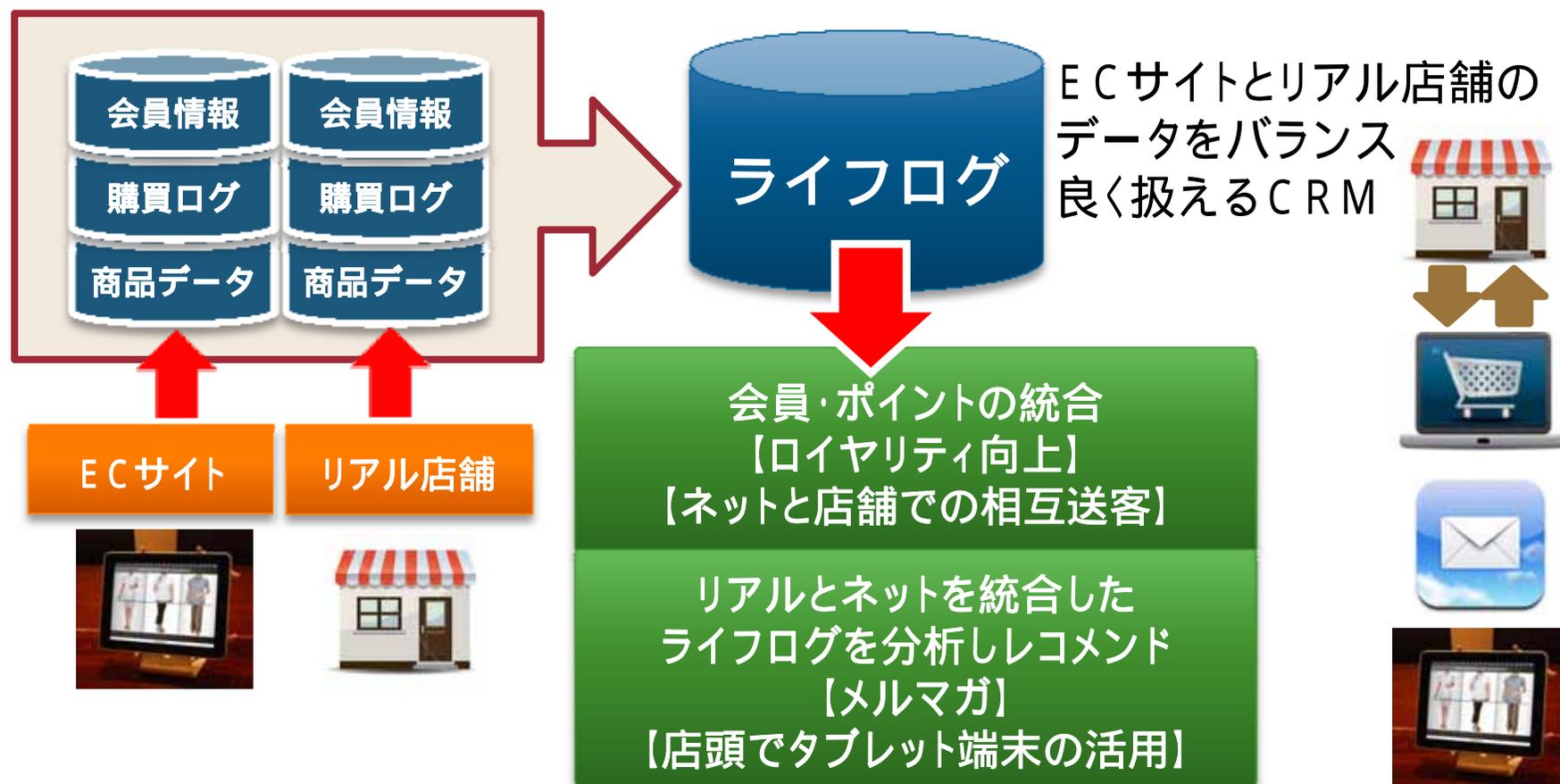
2014年8月期～

アパレル以外で親和性の高い分野を取り込み、ビジネスプラットフォームとしてのカバーを拡大。同時に、企業のブランディング戦略をサポートすることにより、顧客企業の販売最大化の為に総合サービスプロバイダーへ

Phase 2

2013年8月期

ビジネスプラットフォームを目指し、ECサイトとリアル店舗を横断するマーケティングDBを提供



日本のEC市場（業種別のEC化率）

衣料・アクセサリーのEC市場規模は、2010年の1120億円から2011年の1440億円へ128.6%成長
 EC化率も 2010年の0.88%から2011年の1.12%に**27.3%成長** (億円)

業種	2010年			2011年			
	市場規模	EC市場規模	EC化率	市場規模	EC市場規模	前年比	EC化率
総合小売	385,407	16,110	4.18%	375,949	17,820	110.6%	4.74%
衣料・アクセサリー	127,273	1,120	0.88%	128,571	1,440	128.6%	1.12%
食料品	614,085	4,360	0.71%	625,882	5,320	122.0%	0.85%
自動車・パーツ・家具・ 家庭用品・電化製品	352,161	12,220	3.47%	305,392	12,460	102.0%	4.08%
医療化粧品	109,474	3,120	2.85%	115,385	4,200	134.6%	3.64%
スポーツ・本・ 音楽・玩具	155,607	3,330	2.14%	149,187	3,670	110.2%	2.46%
合計（平均値%）	1,744,006	40,260	2.37%	1,700,366	44,910	118.0%	2.82%

経済産業省の平成23年度電子商取引に関する市場調査結果から引用し当社作成
 EC市場規模数値には、店舗系のネット通販の数値は、含まれておりません。

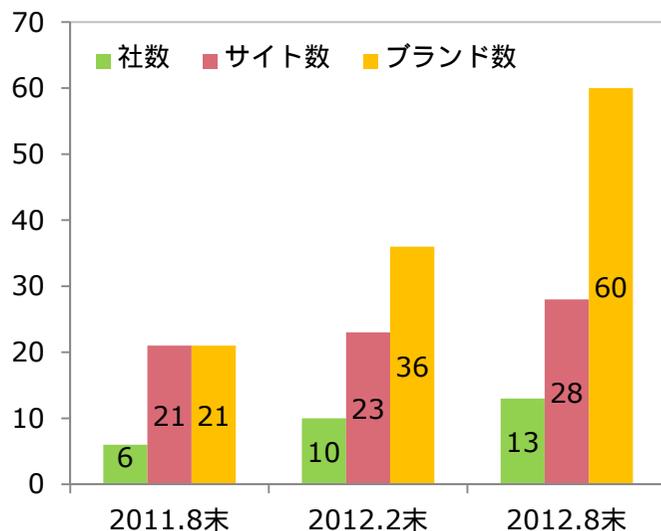
(小売業の平均値)

**「衣料・アクセサリー」のEC化率はまだ1.12%で、
小売業の平均値2.82%に対して成長余地がさらに高い。**

新規顧客の増加と既存顧客規模の拡大

続々と新規サイトオープン 60ブランドに対応

主にアパレルEC顧客13社の28サイト・60ブランドにサービス提供中(8月31日現在)



O2O(オンライン to オフライン)戦略への対応



2012年9月～MARK STYLER社の公式通販サイト「RUNWAY channel WEB STORE」で、ECと実店舗の在庫連動サービスを開始。今後さらに顧客満足度を高めてまいります。



2012.6月～女性向けファッション誌「JJ」「ar」の公式通販サイト運営を開始



本資料は、2012年10月現在の当社の将来に関する前提、見通し、計画に基づく予想が含まれておりますが、国内外の経済動向、市場の需要、為替レート、制度変更等の潜在的リスクや不確定要素により変動する可能性があります。

当社は、このような情報内容を保証するものではなく、株主及び投資家の皆様が、この情報を利用されたことによって生ずるいかなる損害についても責任を負うものではありません。

お問い合わせ先：株式会社アクロディア
IR担当
E-mail: ir@acrodea.co.jp