

株式会社 アドウェイズ

2007年3月期 第1四半期
決算説明会

2006年8月21日(月)

東証マザーズ:2489



ADWAYS

<http://www.adways.net/> **Adways Co.,Ltd.**
Copyright (C) ADWAYS CO., LTD. All Rights Reserved.

第1章	会社概要	P. 3
第2章	第1四半期の決算概要について	P. 8
第3章	経営戦略について	P.17
第4章	新規事業のご紹介	P.24
参考資料		P.28



第1章 会社概要

3



ADWAYS

<http://www.adways.net/> **Adways Co.,Ltd.**
Copyright (C) ADWAYS CO., LTD. All Rights Reserved.

会社概要

4

会社名	株式会社アドウェイズ(英名: Adways Co., Ltd.)	
設立年月日	2001年2月28日	
事業概要	アフィリエイト広告事業(成果報酬型広告事業)	
代表者氏名	岡村 陽久	
資本金	1,443百万円	[2006年6月末現在]
売上高	3,499百万円:前年比248%	(1,408百万円)
経常利益	465百万円:前年比464%	(100百万円)
当期純利益	287百万円:前年比514%	(55百万円)
従業員数	123名(臨時雇用者除く)	[2006年6月末現在]



ADWAYS

<http://www.adways.net/> **Adways Co.,Ltd.**
Copyright (C) ADWAYS CO., LTD. All Rights Reserved.

アフィリエイト広告のビジネスモデル

5

当社はクライアントより初期費用及び月額費用をいただかない完全成果報酬型広告



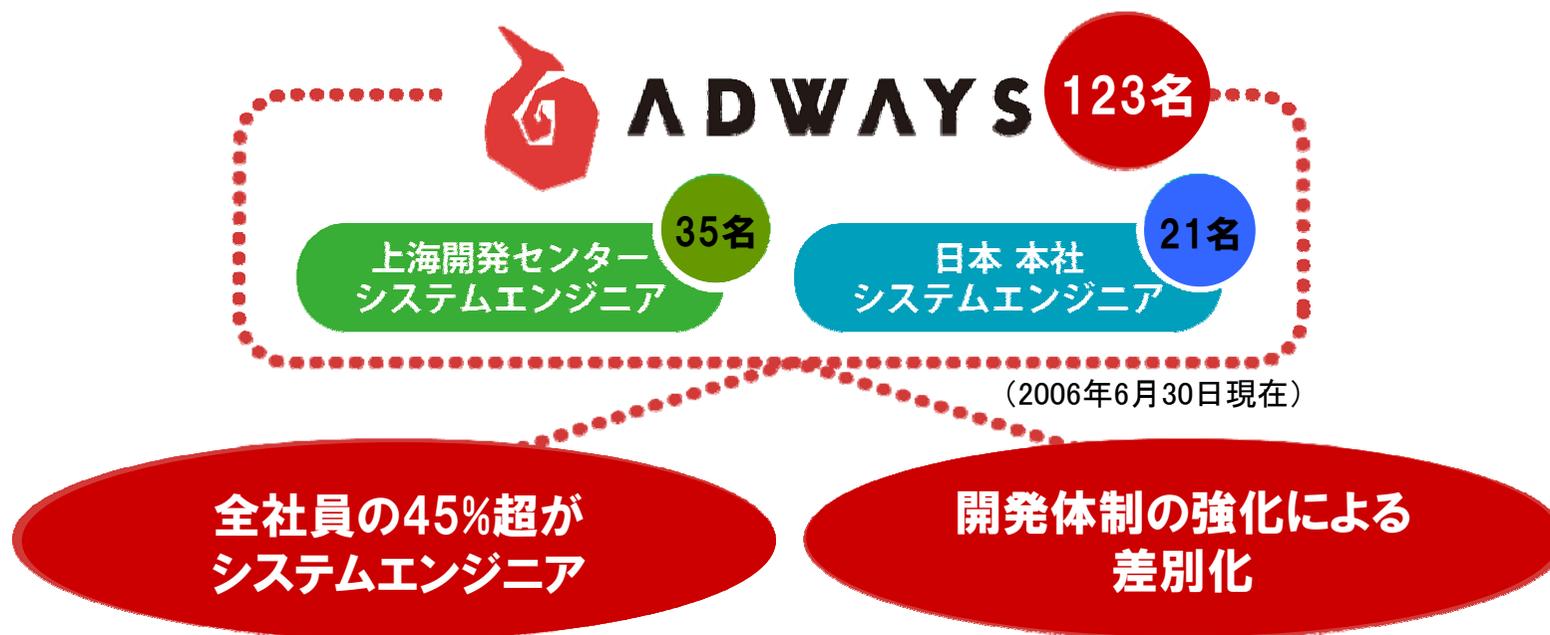
ADWAYS

<http://www.adways.net/> **Adways Co.,Ltd.**
Copyright (C) ADWAYS CO., LTD. All Rights Reserved.

主なサービスラインアップ

当社は他社に先駆けいち早くモバイルアフィリエイトを事業展開

			2001年 3月期	2002年 3月期	2003年 3月期	2004年 3月期	2005年 3月期	2006年 3月期	2007年 3月期
アフィリエイト広告事業	日本	インターネット		01年 4月 開始			03年 8月 JANet Affiliate Network ブランド名を「JANet」に変更		
		モバイル		01年 8月 開始		04年 2月 Smart-C ブランド名を「Smart-C」に変更			
	中国	インターネット						05年 3月 CHANet affiliate 開始	
		モバイル							06年 8月 開始 WAPclick 无限点击



- 事業規模の拡大に合わせたシステムエンジニアの増強
- 開発のスピード、開発の柔軟性、開発のコスト

第2章 第1四半期の決算概要について

8



ADWAYS

<http://www.adways.net/> **Adways Co.,Ltd.**
Copyright (C) ADWAYS CO., LTD. All Rights Reserved.

● 業績関連

売上高、営業利益ともに引き続き成長。特にモバイルアフィリエイト事業が大幅に成長。
株式の上場に伴い約26億円の資金を調達。
株式の上場に伴う上場関連費用や本社移転費用などの一時的な費用の発生。
中国100%出資子会社「愛徳威軟件開発(上海)有限公司」の増資

● 新規事業

2006年5月よりアドコール事業を開始。

中国におけるモバイル広告事業の開始。

中国においてモバイル広告サービス「WAPclick(ワップクリック)」を開始。広告主が出稿した広告の成果地点を「表示回数」、「クリック数」、「アクション数」と広告主のニーズに合わせた成果地点の設定が可能である総合ネットワークサービスを開始。

● 業務提携関連

「株式会社ユニバーサルコンツェルンとの業務提携」

ポッドキャスト番組「Universal IT News」にアドコール(着信課金型)広告の掲載

「ファンサイドAGとのWebマーケティング事業での業務提携」

インターネットとモバイルのアフィリエイト(成果報酬型)広告事業とSEM(検索エンジンマーケティング)を中心としたクロスメディアマーケティング事業の提携による新たなマーケティング事業創造を共同推進。

「ムーターとの業務提携によるJANetへの新機能の追加」

JANetのメディアに向けて、アフィリエイトサイト内に設置できるMooterフリー検索窓の無料配布と、検索ワードレポートの無料提供を開始。

● その他

8月14日に1対5の株式分割を発表。

2007年3月期第1四半期の実績

10

(単位：百万円)

	2007年3月期1Q (自06年4月1日～ 至06年6月30日)		2006年3月期1Q (自05年4月1日～ 至05年6月30日)		増減 金額	増減率	構成比 差異
	金額	構成比	金額	構成比			
売上高	1,218	100.0%	602	100.0%	+616	+102.4%	-
営業利益	122	10.1%	28	4.7%	+94	+335.4%	+5.4%
経常利益	75	6.2%	26	4.4%	+49	+187.9%	+1.8%

注) 上記「2006年3月期1Q」の数値は、四半期連結財務諸表を作成していないため、概算の数値となります。

- ★ 売上高はモバイルアフィリエイト事業の大幅な成長により前年同期比 102.4%の増加
- ★ 営業利益は前年同期比 335.4%の増加
- ★ 経常利益は上場費用及び本社移転費用等の一時的な費用を計上したが前年同期比187.9%の増加

業績見通しに対する進捗状況

11

●2007年3月期の連結業績予想

(単位:百万円)

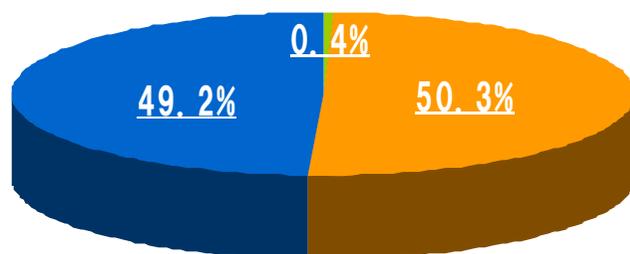
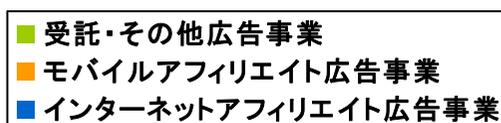
	売上高	経常利益	経常利益率	当期純利益	当期純利益率
1Q実績	1,218	75	6.2%	33	2.7%
中間期	2,787	156	5.6%	89	3.2%
達成率	43.7%	48.1%	—	37.5%	—

●2007年3月期の個別業績予想

(単位:百万円)

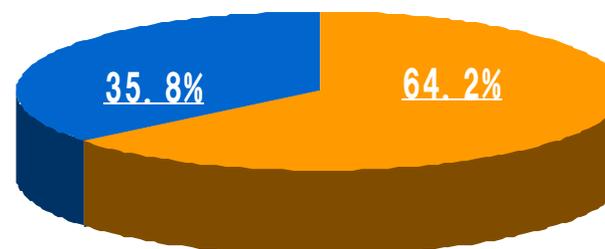
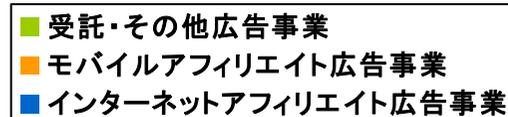
	売上高	経常利益	経常利益率	当期純利益	当期純利益率
1Q実績	1,213	67	5.5%	28	2.3%
中間期	2,773	152	5.5%	86	3.1%
達成率	43.7%	44.1%	—	32.5%	—

売上高構成比率



07年3月期第1四半期売上高:1,218百万円

営業利益構成比率

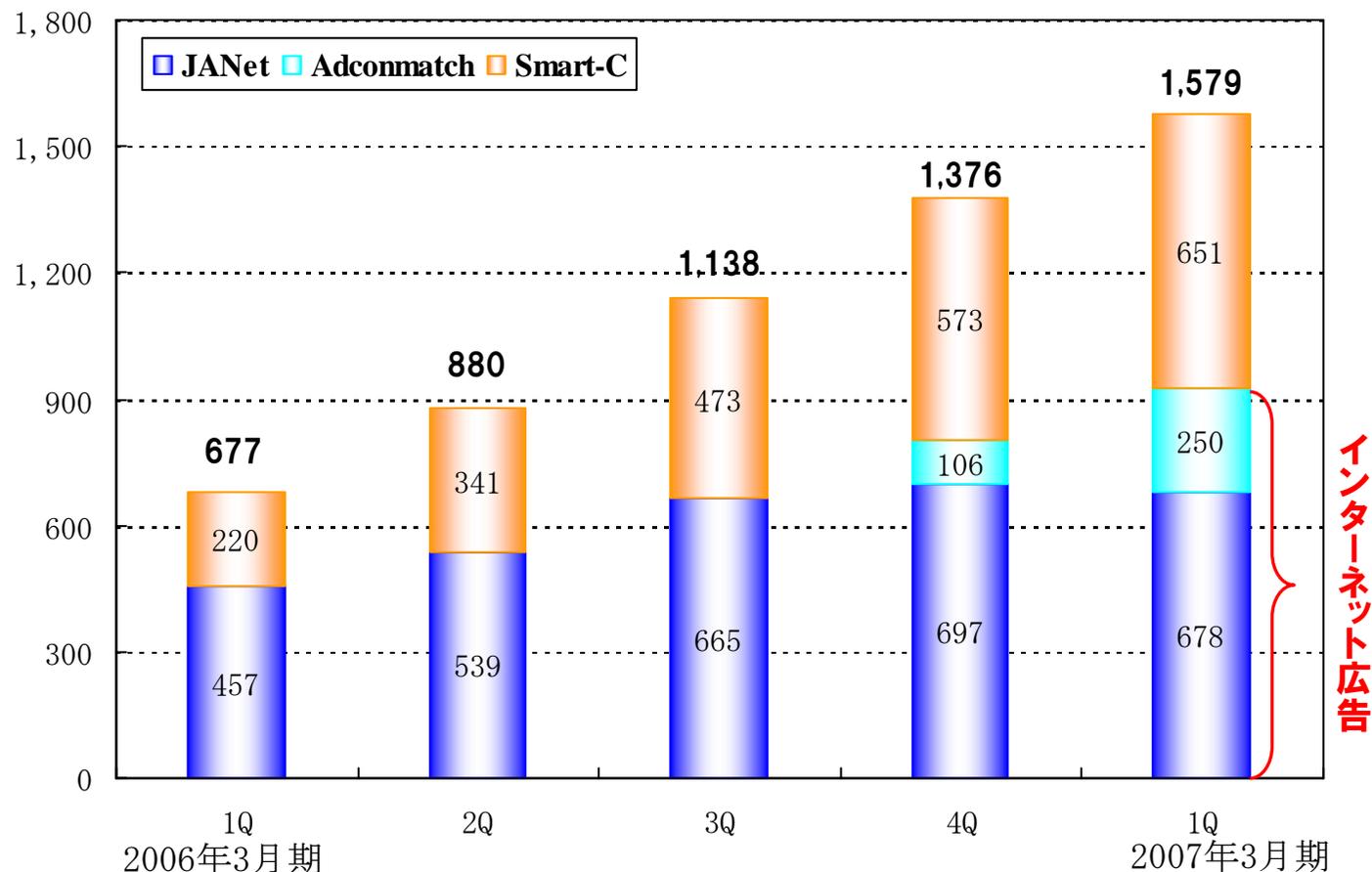


07年3月期第1四半期営業利益:122百万円

- ★インターネットアフィリエイト広告事業:前期に引き続き売上高・営業利益ともに成長。
- ★モバイルアフィリエイト広告事業:売上高・営業利益ともにインターネットアフィリエイト広告事業を超える成長。

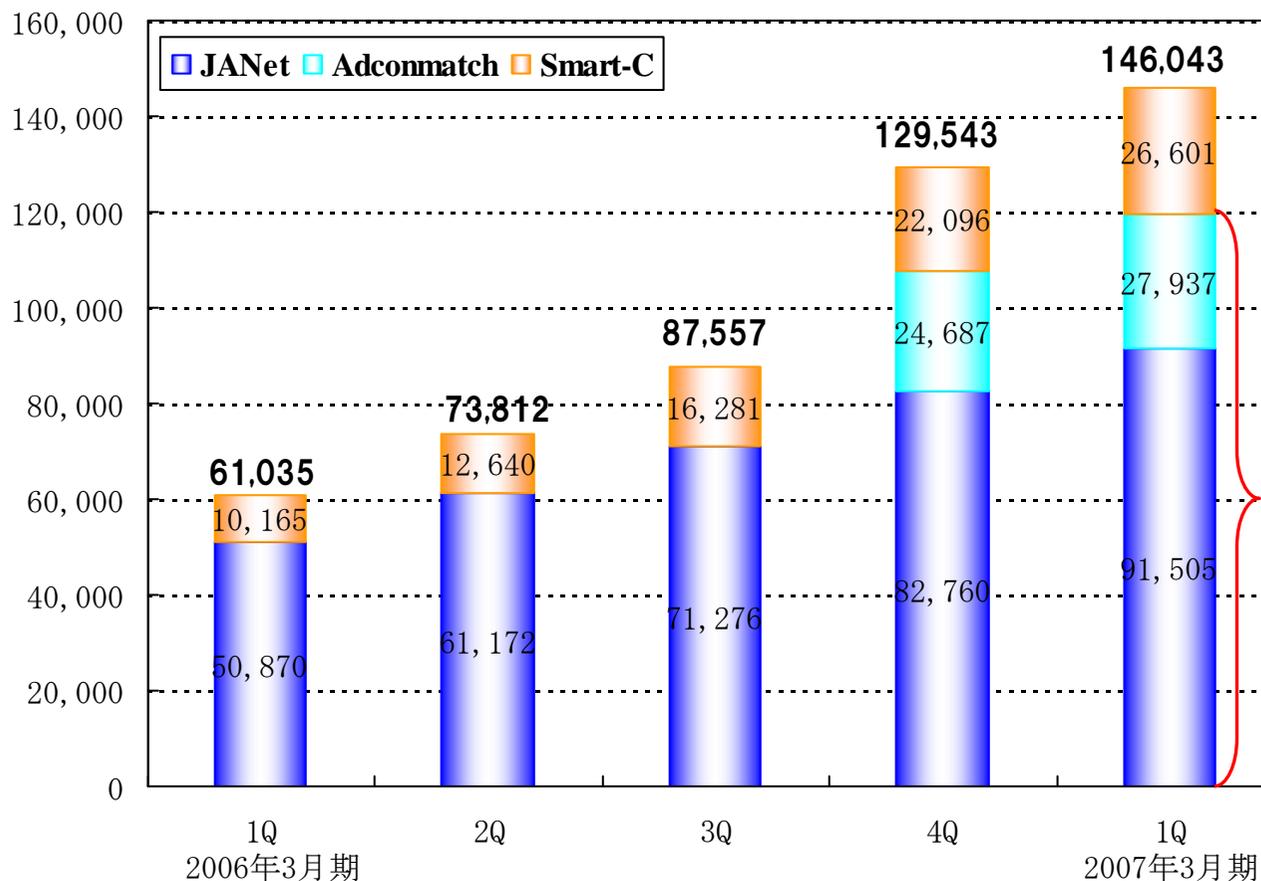
クライアント数は、インターネットアフィリエイトのクライアントをアドコンマッチへ戦略的なシフトを行った。結果、全社でのクライアント数は、順調に増加。

(単位：クライアント)



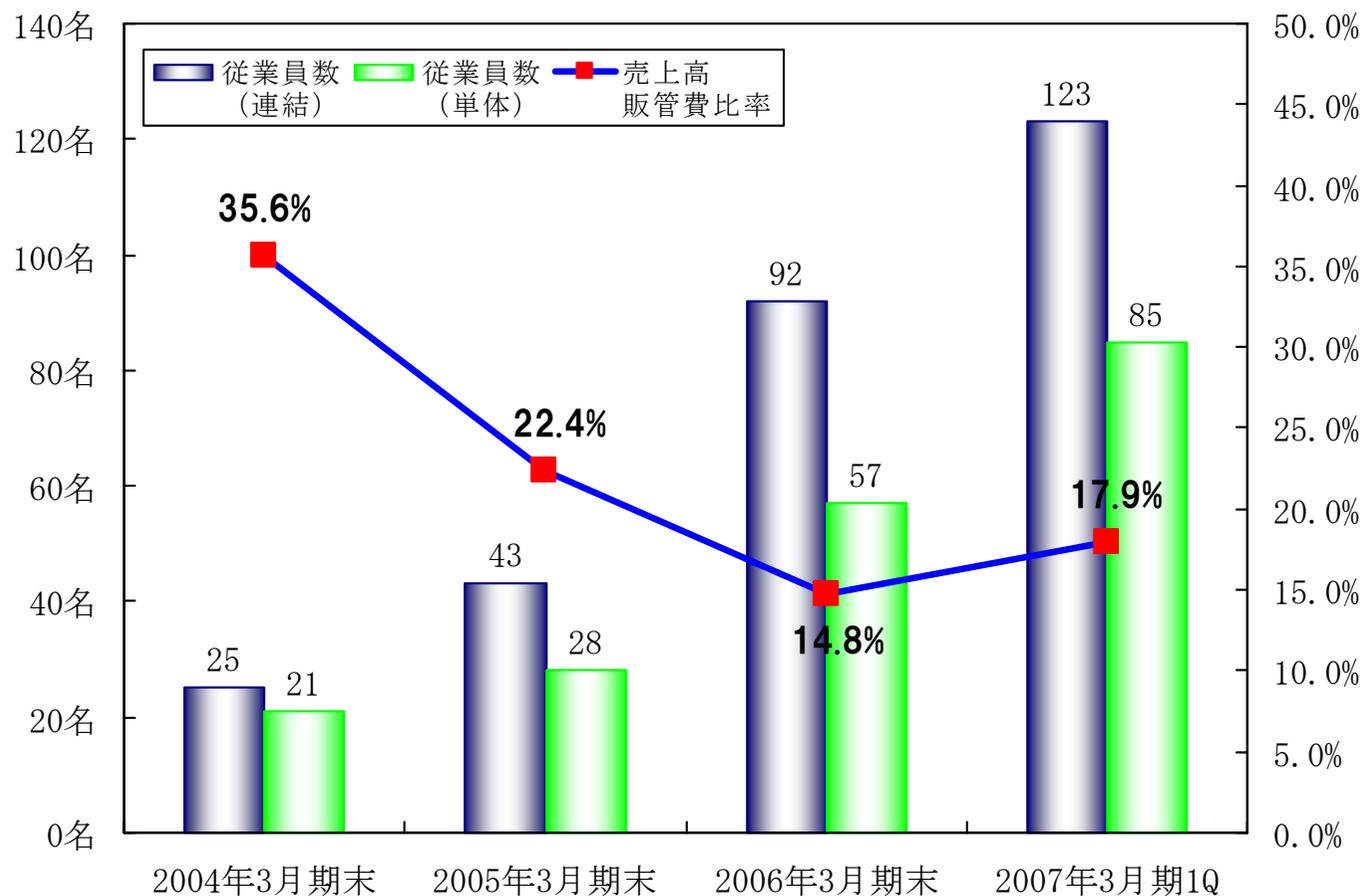
メディア数はインターネット・モバイルともに順調に推移。

(単位：サイト数)



インターネット広告

人員の増加に伴う人件費および採用教育費の計上により
売上高販管費比率は17.9%となった。



- **中国事業の拡大**
- **中国以外のアジア諸国への進出**
- **アフィリエイト事業に派生する事業の育成**
- **アフィリエイト周辺事業の戦略的業務提携及びM&A**

第3章 経営戦略について

17



ADWAYS

<http://www.adways.net/> **Adways Co.,Ltd.**
Copyright (C) ADWAYS CO., LTD. All Rights Reserved.

当社の特徴(ワンストップサービス)

18

大手アフィリエイト広告会社でインターネットアフィリエイトとモバイルアフィリエイトに本格的に対応できるのはアドウェイズ1社のみ！！

インターネットアフィリエイト大手企業

A社

B社



モバイルアフィリエイト大手企業



C社

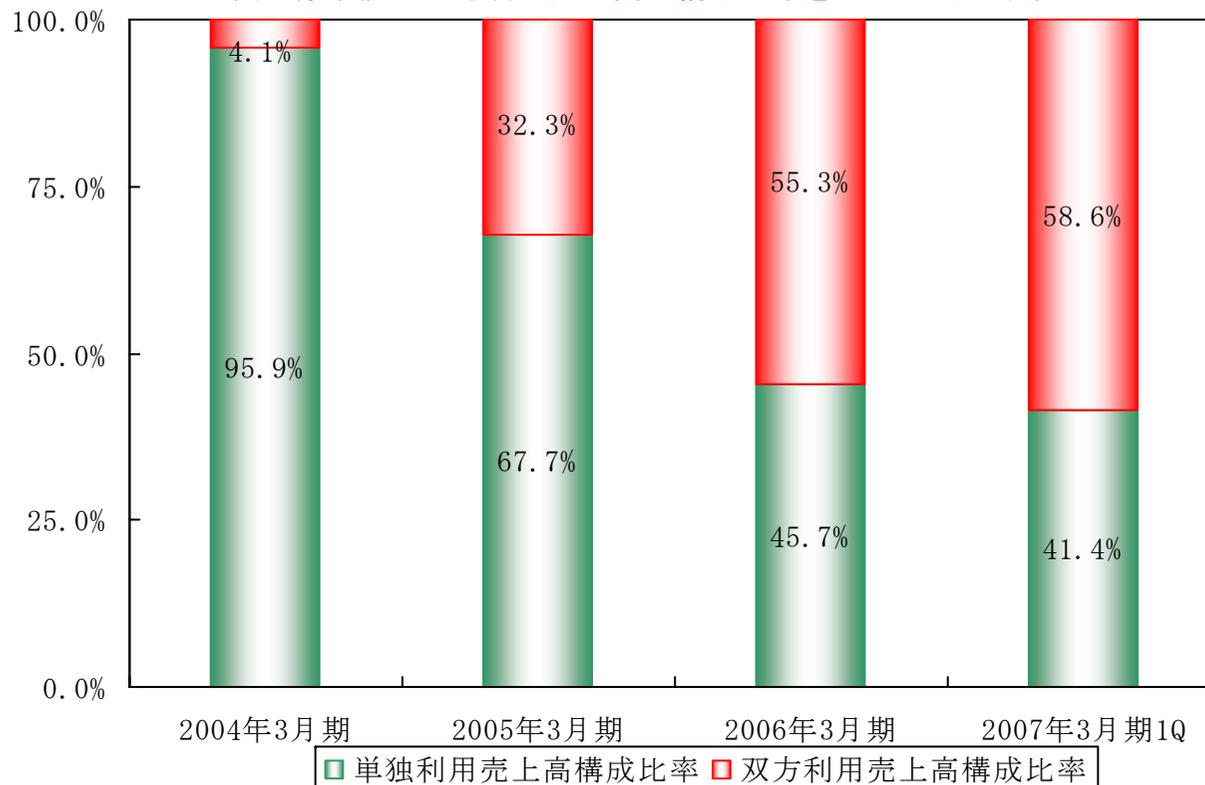
D社

ADWAYS

<http://www.adways.net/> **Adways Co.,Ltd.**
Copyright (C) ADWAYS CO., LTD. All Rights Reserved.

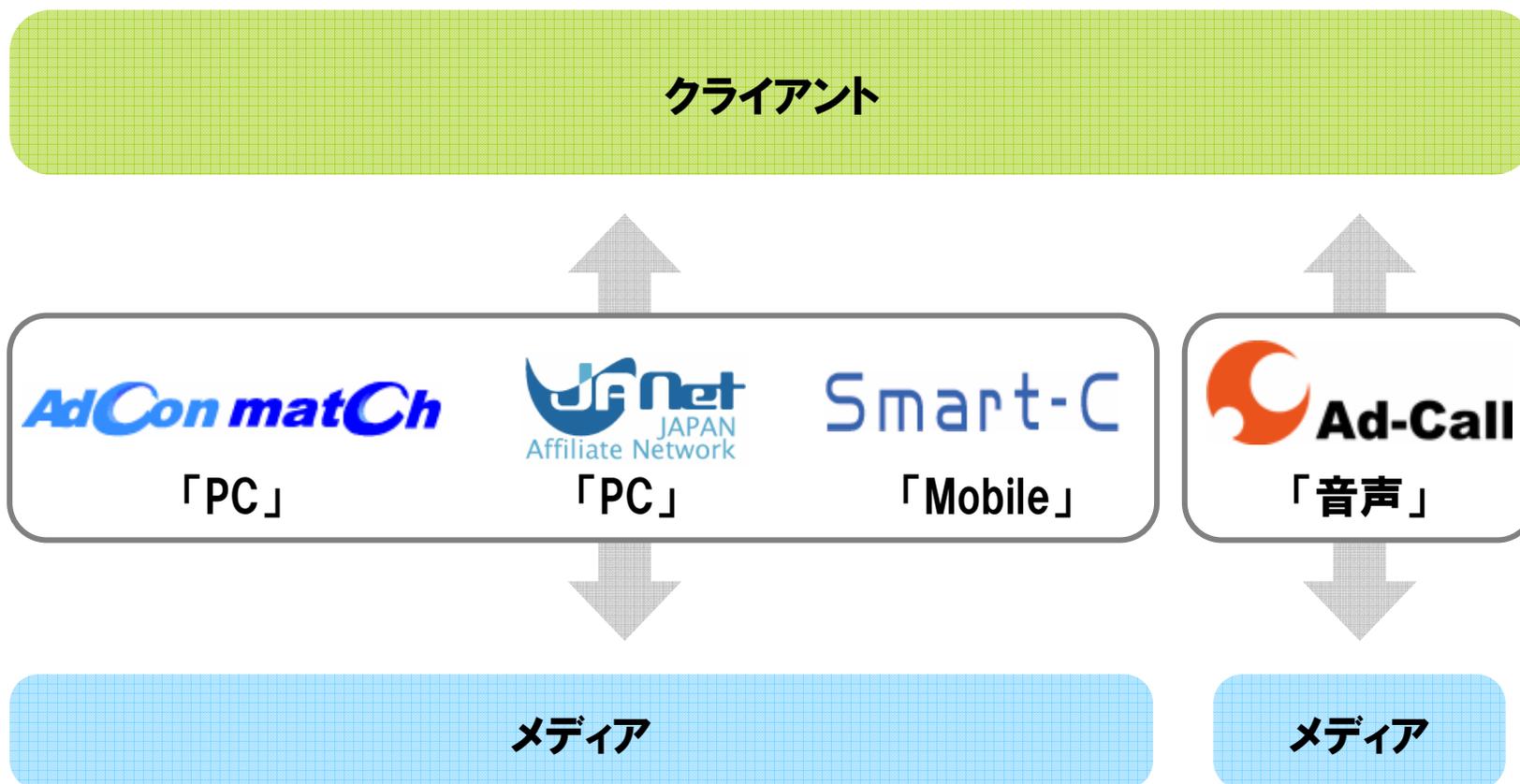
インターネットとモバイルでのワンストップアフィリエイトサービスを展開し、日本国内のアフィリエイト市場のシェアを開拓。

(単位：百万円) ※表の赤字は双方利用売上高の構成比率を示しております。



※単独利用売上高とは、インターネットアフィリエイトまたはモバイルアフィリエイトのみを利用したクライアントの売上高
双方利用売上高とは、インターネットアフィリエイト及びモバイルアフィリエイトを両方利用したクライアントの売上高

クライアント及びメディアに対してワンストップサービスの提供を目指す。

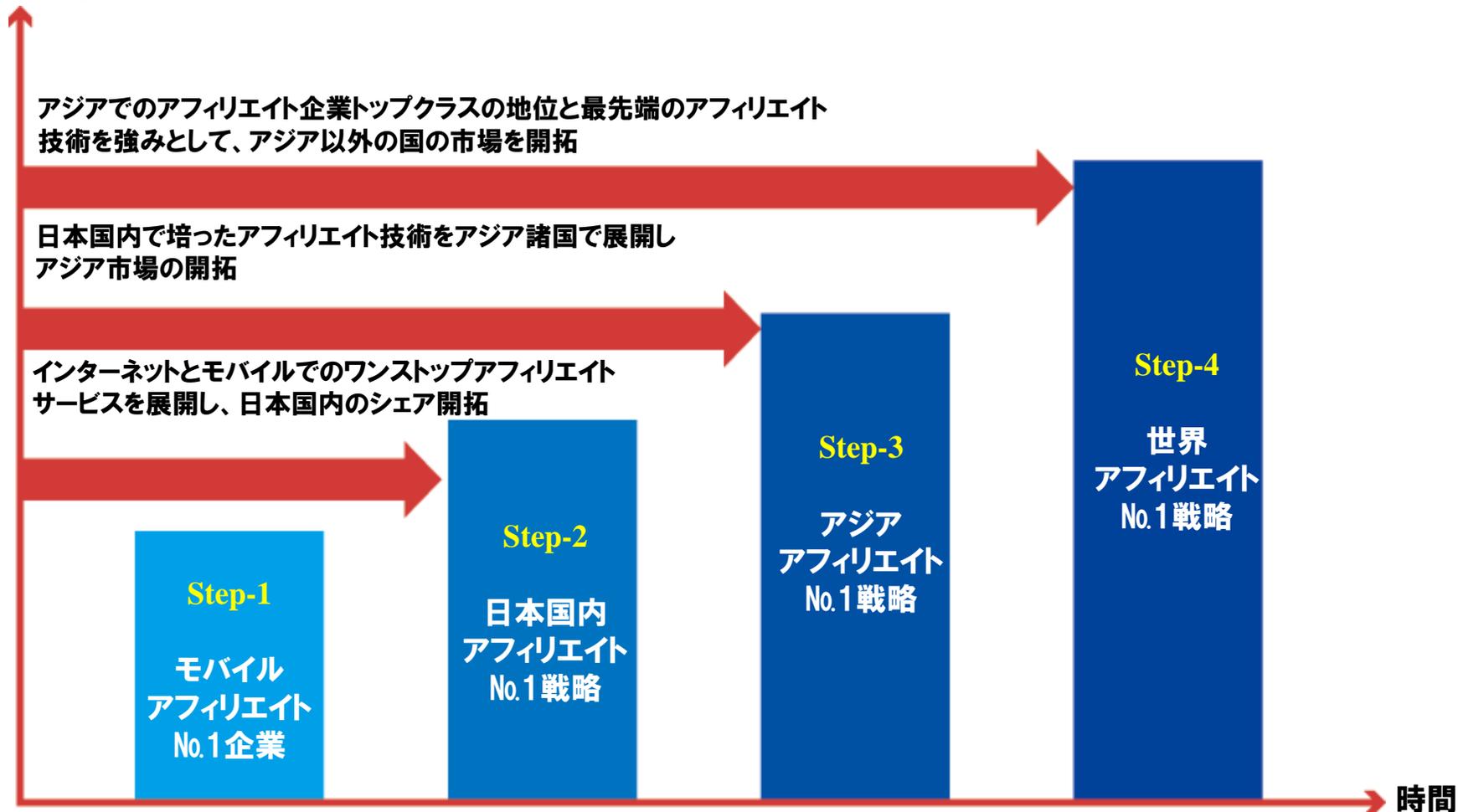


成功事例(保険会社)

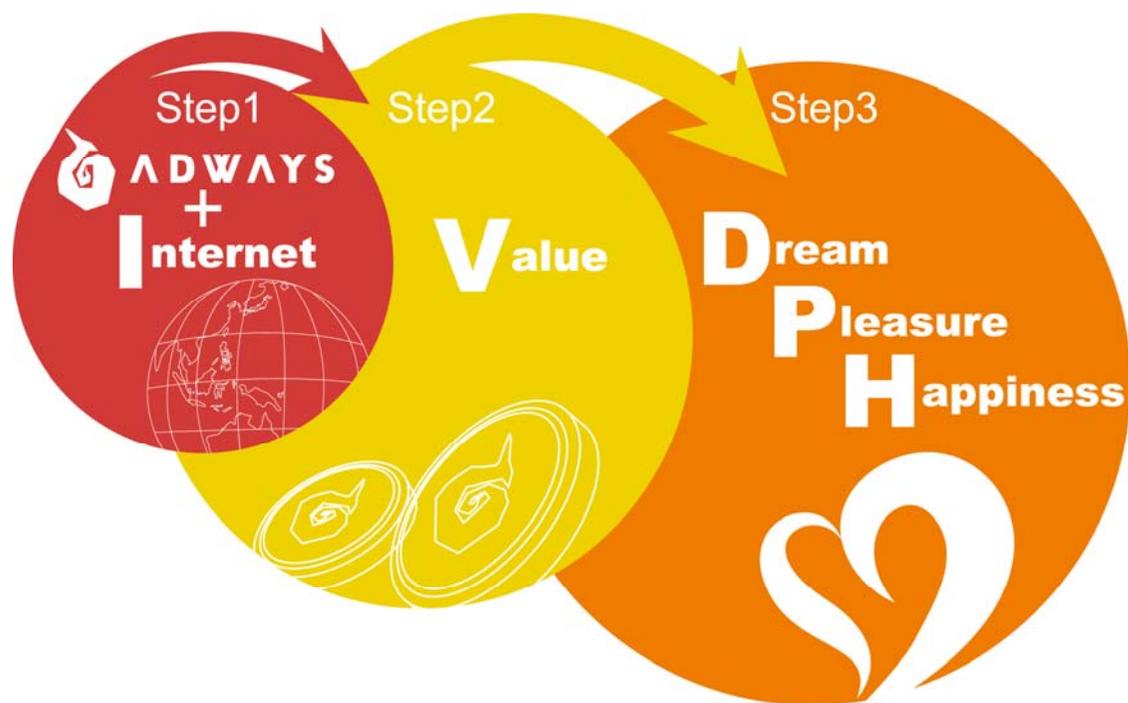
アドウェイズに広告の出稿を依頼すると下記のサービスが受けられる。



収益規模



アドウェイズはインターネットを活用し、
世の中に、昨日よりも大きな価値を創り続け、
人々に夢や喜びや幸せを与え続ける企業を目指します。



第4章 新規事業のご紹介

24

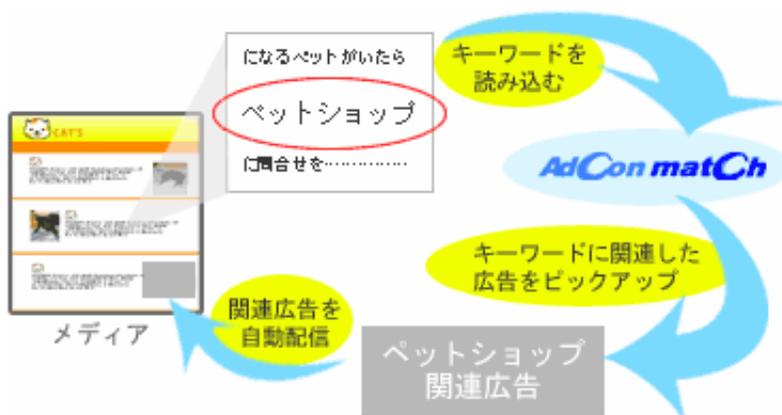


ADWAYS

<http://www.adways.net/> **Adways Co.,Ltd.**
Copyright (C) ADWAYS CO., LTD. All Rights Reserved.

AdCon matCh

とは、提携サイトのコンテンツと関連性の高い広告が表示されるコンテンツ連動(コンテンツマッチ広告)型の広告配信サービスです。Adconmatchは、メディア運営者様にとっても広告タグを貼り付けるだけの簡単設定でより多くの広告報酬を得ることができます。運営するメディアサイトに広告タグを貼り付ければ、あとはAdconmatchがメディアサイトの内容を自動的に解析して、その内容と関連性の高い広告のみが自動的に表示されます。広告報酬は、掲載した広告のクリック数に応じて報酬が支払われます。また、RSS広告にも対応しているため、ブログサイトも広告を掲載することができます。



■アドコンマッチデータ

広告主数 : 250
メディア数 : 27,937
PV数 : 141,019,889
(2006年6月末)

Ad-Call とは着信課金型広告（ペーパーコール）※です。

従来のクリック課金型広告(Pay Per Click)では、Webサイト上でユーザーが広告をクリックすることで、広告主に料金が発生しますが、**着信課金型広告(ペーパーコール)※**のAd-Callは、日本の商習慣に根付いた「電話の着信」を成果地点にすることで、幅広いユーザーを対象にした費用対効果の良いプロモーションを行うことができます。

(Ad-Callは2006年5月より開始)



本日はありがとうございました

27

本資料は株式会社アドウェイズの事業及び業界動向についての株式会社アドウェイズによる現在の予定、推定、見込み又は予想に基づいた将来の展望についても言及しています。

これらの将来の展望に関する表明はさまざまなリスクや不確かさがつきまとっています。

既に知られたもしくはいまだに知られていないリスク、不確かさその他要因が、将来の展望に対する表明に含まれる事柄と異なる結果を引き起こさないとも限りません。株式会社アドウェイズは将来の展望に対する表明、予想が正しいと約束することはできず、結果は将来の展望と著しく異なるか、さらに悪いこともありえます。

本資料における将来の展望に関する表明は、2006年8月21日現在において利用可能な情報に基づいて、株式会社アドウェイズにより2006年8月21日現在においてなされたものであり、将来の出来事や状況を反映して将来の展望に関するいかなる表明の記載をも更新し、変更するものではありません。



ADWAYS

<http://www.adways.net/> **Adways Co.,Ltd.**
Copyright (C) ADWAYS CO., LTD. All Rights Reserved.

参考資料

28



ADWAYS

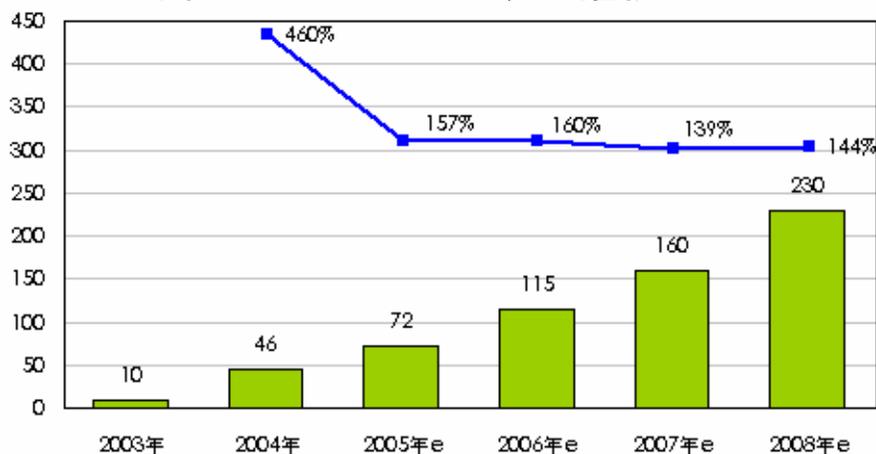
<http://www.adways.net/> **Adways Co.,Ltd.**
Copyright (C) ADWAYS CO., LTD. All Rights Reserved.

中国WAP(ワップ)市場の概要

※ WAP=モバイルインターネットサービス

29

中国WAPユーザー数の推移と予測



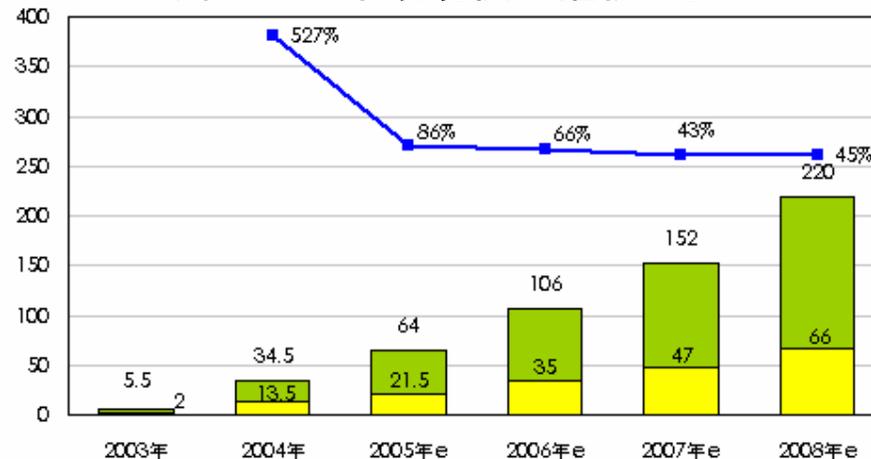
■ ユーザー数(百万)

■ 増加率(%)

Data Source: iresearch INC

中国のモバイルユーザー数は、現在約4億人と言われています。その中で、WAPユーザー数は、2003年には900万人だったものが、翌2004年には4600万人に急激に増加し、それから毎年、前年比1.5倍のペースで成長を続けています。ユーザーの多くは、日本と同じように、着信メロディーや待受画面ダウンロードのサービス、ニュース、天気などの各種情報サービスを利用しているケースが大半です。

中国WAP市場規模の推移と予測



■ 整体市場規模(億元) ■ SP市場規模(億元) ■ 整体市場規模増長率(%)

市場全体規模(億元)

SP市場規模(億元)

市場規模増長率(%)

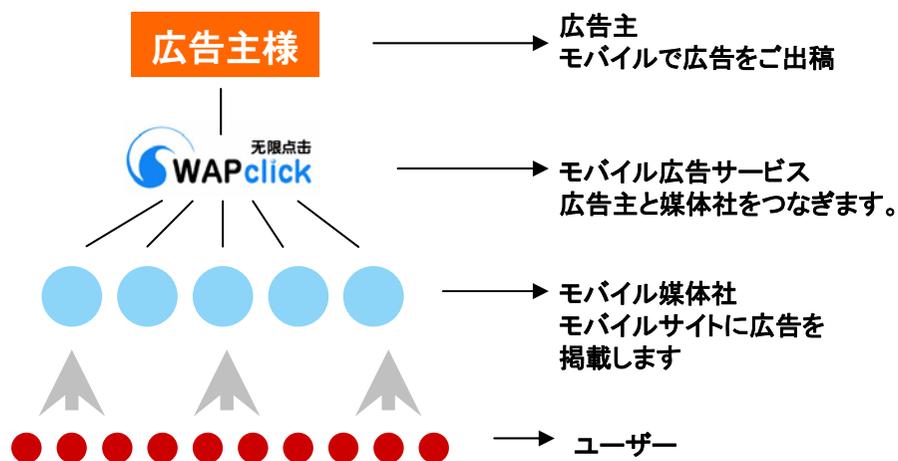
Data Source: iresearch INC

SPとはService Providerの略で、日本でいう「公式サイト」にあたります。つまり、通信キャリア(中国移动orチャイナテレコム)と提携し、そのネットワーク上でサービスを展開しているメディアです。一方で、キャリアとは提携せず、いわゆる日本の勝手サイトのようなサービスも増加傾向にあり、上記の市場規模数字は、SPの売上とパケット通信費を合わせたものになります。2005年度の市場規模は、SPで21.5億元(約312億円)、合計で64億元(約928億円)となり、前年比1.5倍の成長が今後も予測されています。

WAPclick(ワップクリック)概要

WAPclick(ワップクリック) とは? <http://wapclick.com/>

WAPとは、Wireless Application Protocol の略で、中国では主に、モバイルで使うインターネットを「WAP(ワップ)」と呼んでいます。
WAPclick(ワップクリック)は、中国のモバイル上で広告展開したい広告主と媒体社向けのサービスです。広告主側のご要望に応じて、広告の「表示回数」、「クリック数」、「アクション数」によって広告課金方法を選択していただけます。



WAPサイト サンプル



[火热预订加送原装电池](#) 
[再抽耳机](#)
[本日订购再送50元礼券](#)
[我要订购](#)
[本地经销商查询](#)
[移动免费换机](#)

→ テキスト広告



→ バナー広告
※ローテーションもポピュラーです。

[旋转机身](#)
[超大触摸屏](#)

~~~~~  
[NOKIA促销进行时](#)  
[NOKIA手机乐园](#)

## 1 表示回数課金型(=PV課金型)

まずはリーチを広げたい場合にオススメです。WAPサイトに掲載された広告が表示された回数に応じて課金が発生いたします。ユーザー数数百万人、一日平均PV500万から1千万のWAPメディアにも広告が掲載されるので、ブランディングにぴったりです。

## 2 クリック課金型

自サイトのPVを増やしたい場合などにオススメです。ユーザーがWAPメディアに掲載された広告を見て、その広告をクリックすると課金が発生します。

## 3 アクション課金型(=成果報酬型)

自サイトの登録数を増やしたい場合などにオススメです。ユーザーがWAPメディアに掲載された広告を見て、その広告から広告主サイトで会員登録や資料請求をするとその数に応じて課金が発生します。

※アクション単価は広告主サイトにより異なります。