

2006年11月17日(金)

**株式会社 アドウェイズ**  
**2007年3月期 中間決算説明会**

東証マザーズ(証券コード:2489)

**ADWAYS**

<http://www.adways.net/>

Copyright (C) ADWAYS CO., LTD. All Rights Reserved.

# 目次

第1章	中間期の決算概要について	.....	P. 3
第2章	Adconmatch	.....	P.14
第3章	Advision	.....	P.17
第4章	経営戦略について	.....	P.20
参考資料	会社概要	.....	P.27

# 第1章 中間期の決算概要

## 2007年3月期中間 ハイライト



- ファンサイドAGと新サービス“アフィリエイトプラス”を開始。
- ムーターとの業務提携によるJANetへの新機能の追加。



- (株)ザッパラスとの業務提携によるモバイルサイトの共同運営。
- 200サイト以上の公式サイトの運営企業(株)エムアップへ出資。
- ドコモエンジニアリングのショッピングサイト構築に「Smart-C」を提供。
- 音声広告に対応可能な携帯サイト運営会社(株)ボイスドメインサービスへの出資。



- 業界初の全自動広告機能「Automatic Ad β版」を公開。
- コマースリンクの検索連動型広告「Listing PLUS」と業務提携を開始。
- シーサーとメディア提携によりコンテンツ連動型広告の配信。



- コールセンター運営企業のテレネットと業務提携。
- ポッドキャスト番組運営企業との業務提携。

### 中国事業

- 平成19年1月に「愛徳威広告(上海)有限公司(予定)」に設立発表。
- ジェー・シー・ディグループとの資本・業務提携で中国事業を強化。
- 中国におけるモバイル広告事業の開始。
- 中国100%出資子会社「愛徳威軟件開発(上海)有限公司」の増資。

### その他

- 平成19年1月開始予定の動画広告サービス「Advision」の発表。
- 9月末日時点の株主に対して1対5の株式分割を実施。

## 中間期実績(前年同期比)

(単位：百万円)

	2007年3月期中間 (自06年4月1日～ 至06年9月30日)		2006年3月期中間 (自05年4月1日～ 至05年9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	2,608	100.0%	1,369	100.0%	+1,239	+90.5%	-
売上総利益	690	26.5%	391	28.6%	+299	+76.4%	▲2.1%
営業利益	251	9.6%	152	11.1%	+98	+64.7%	▲1.5%
経常利益	202	7.7%	151	11.0%	+50	+33.6%	▲3.3%

- ★ 売上高はアフィリエイト広告市場の拡大により前年同期比 90.5%の増加
- ★ 営業利益は本社移転などの諸費用を計上したが前年同期比64.7%の増加

## 中間期実績(業績予想対比)

(単位：百万円)

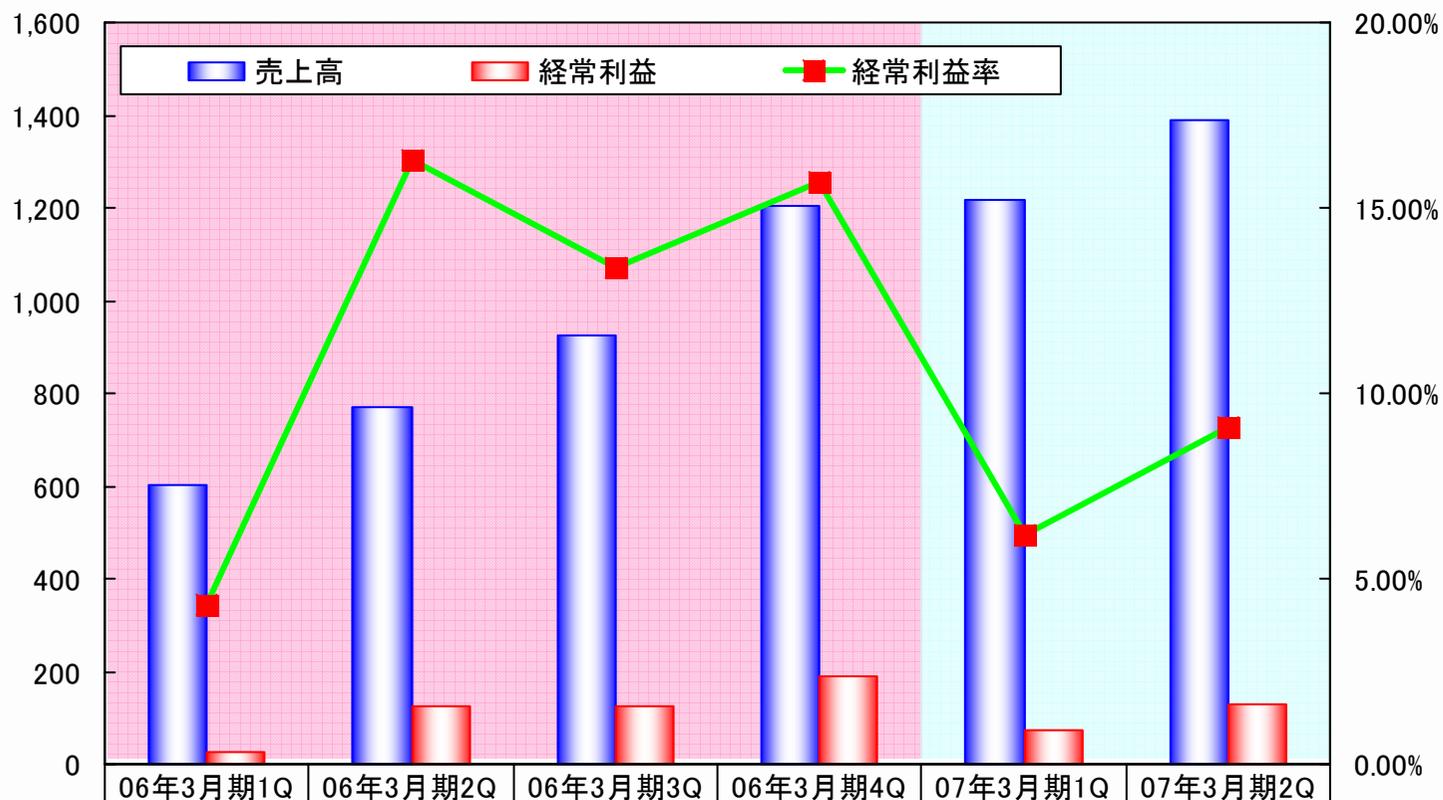
	2007年3月期中間 (自06年4月1日～ 至06年9月30日)		2007年3月期中間 業績予想		増減 金額	増減率	構成比 差異
	金額	構成比	金額	構成比			
売上高	2,608	100.0%	2,787	100.0%	▲178	▲6.4%	-
営業利益	251	9.6%	206	7.4%	+45	+22.1%	+2.3%
経常利益	202	7.7%	156	5.6%	+46	+29.5%	+2.1%
当期純利益	107	4.1%	89	3.2%	+18	+21.2%	+0.9%

- ★ 売上高及び営業利益は同業他社との競合が限定的であったため、  
売上高は▲6.4%の減少、経常利益は+29.5%の増加となった。

# 四半期毎売上高推移

当社の売上高は、上半期が低く、下半期は高い傾向がある。

単位: 百万円



売上高	602	768	923	1,206	1,219	1,390
経常利益	26	125	124	190	75	127
経常利益率	4.30%	16.30%	13.40%	15.70%	6.20%	9.10%

## 業績見通しに対する進捗状況

### ●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
上半期(実績)	2,608	202	7.7%	107	4.1%
下半期	4,455	401	9.0%	246	5.5%
通期	7,064	603	8.5%	354	5.0%

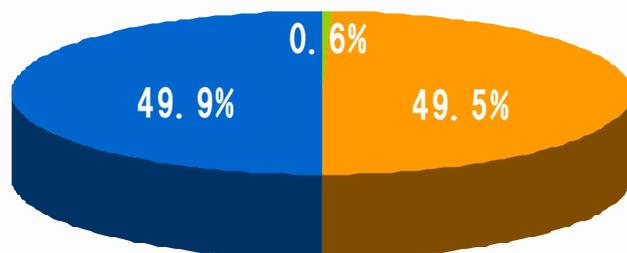
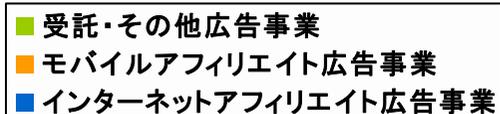
### ●2007年3月期の個別業績予想

(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
上半期(実績)	2,600	189	7.3%	100	3.9%
下半期	4,401	397	9.0%	244	5.6%
通期	7,001	587	8.4%	345	4.9%

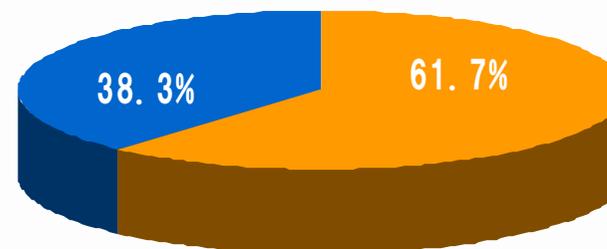
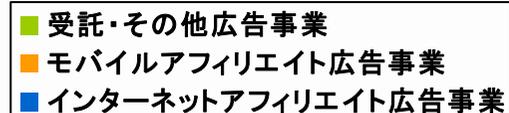
## セグメント別売上高・営業利益

### 売上高構成比率



07年3月期中間売上高:2,608百万円

### 営業利益構成比率



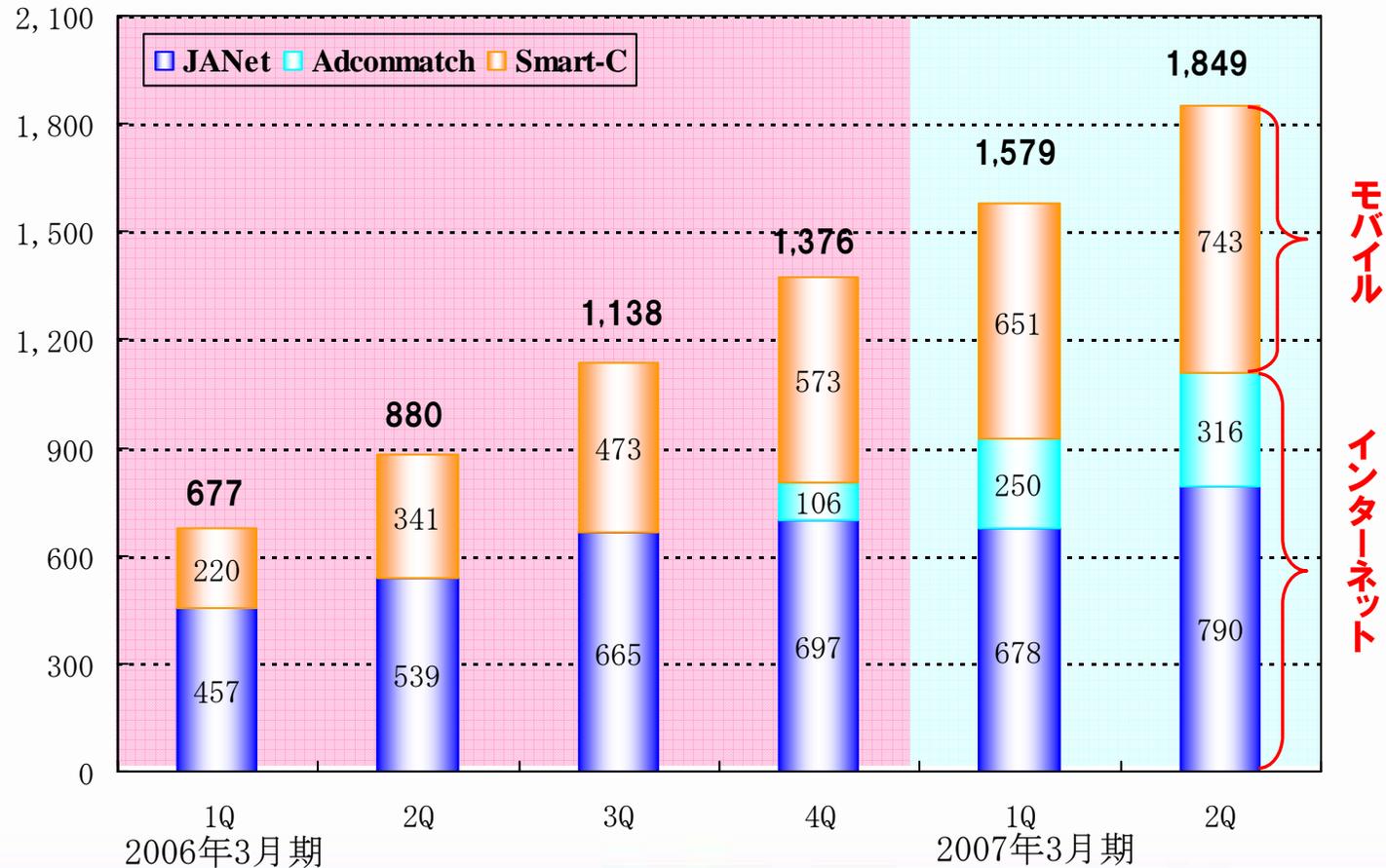
07年3月期中間営業利益:251百万円

★売上高及び営業利益は、インターネット及びモバイルアフィリエイト  
広告事業ともに拡大。

## クライアント数推移

2Qのクライアント数は順調に増加。特にJANetのクライアント数が増加。

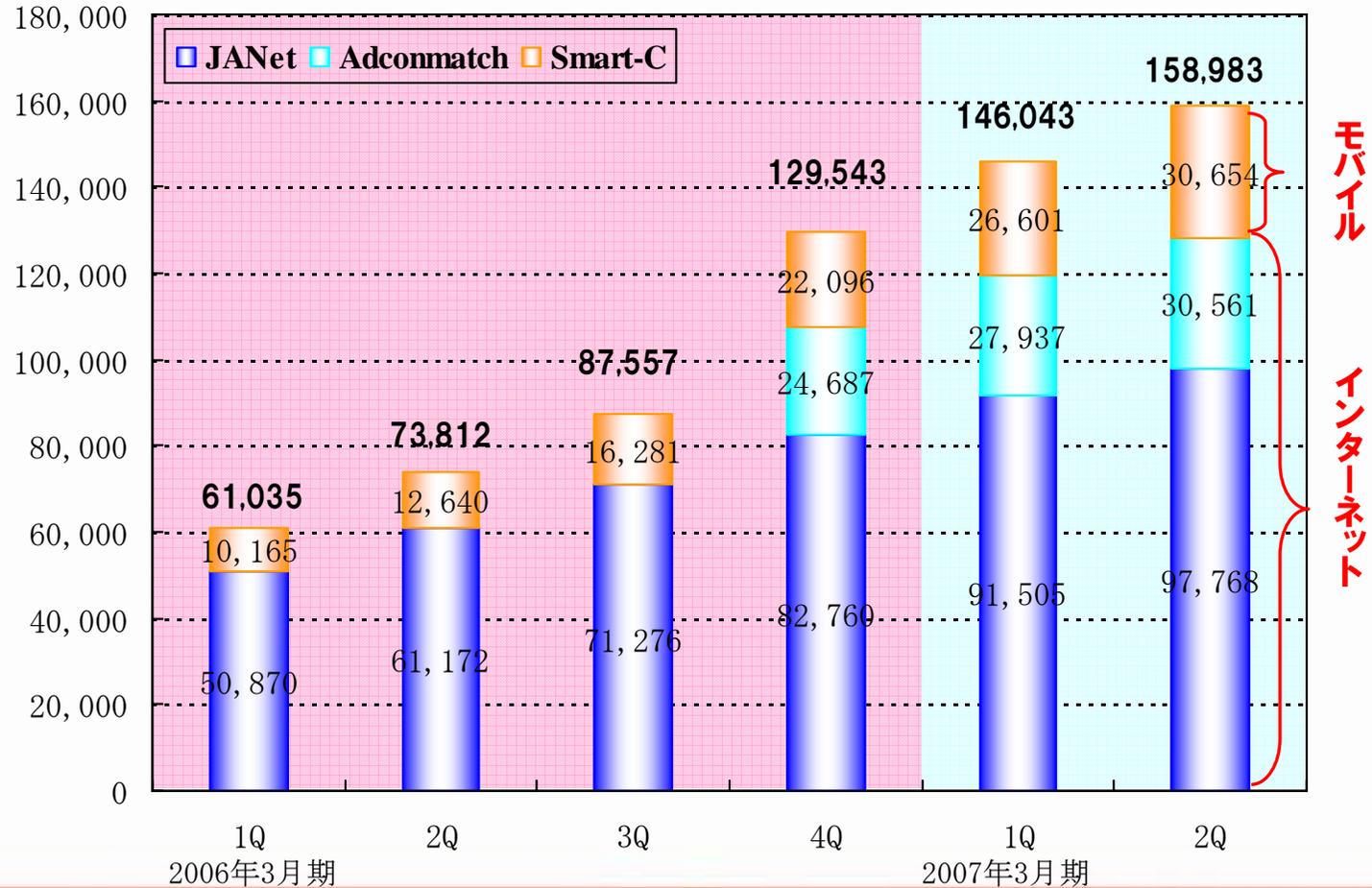
(単位：クライアント)



# メディア数推移

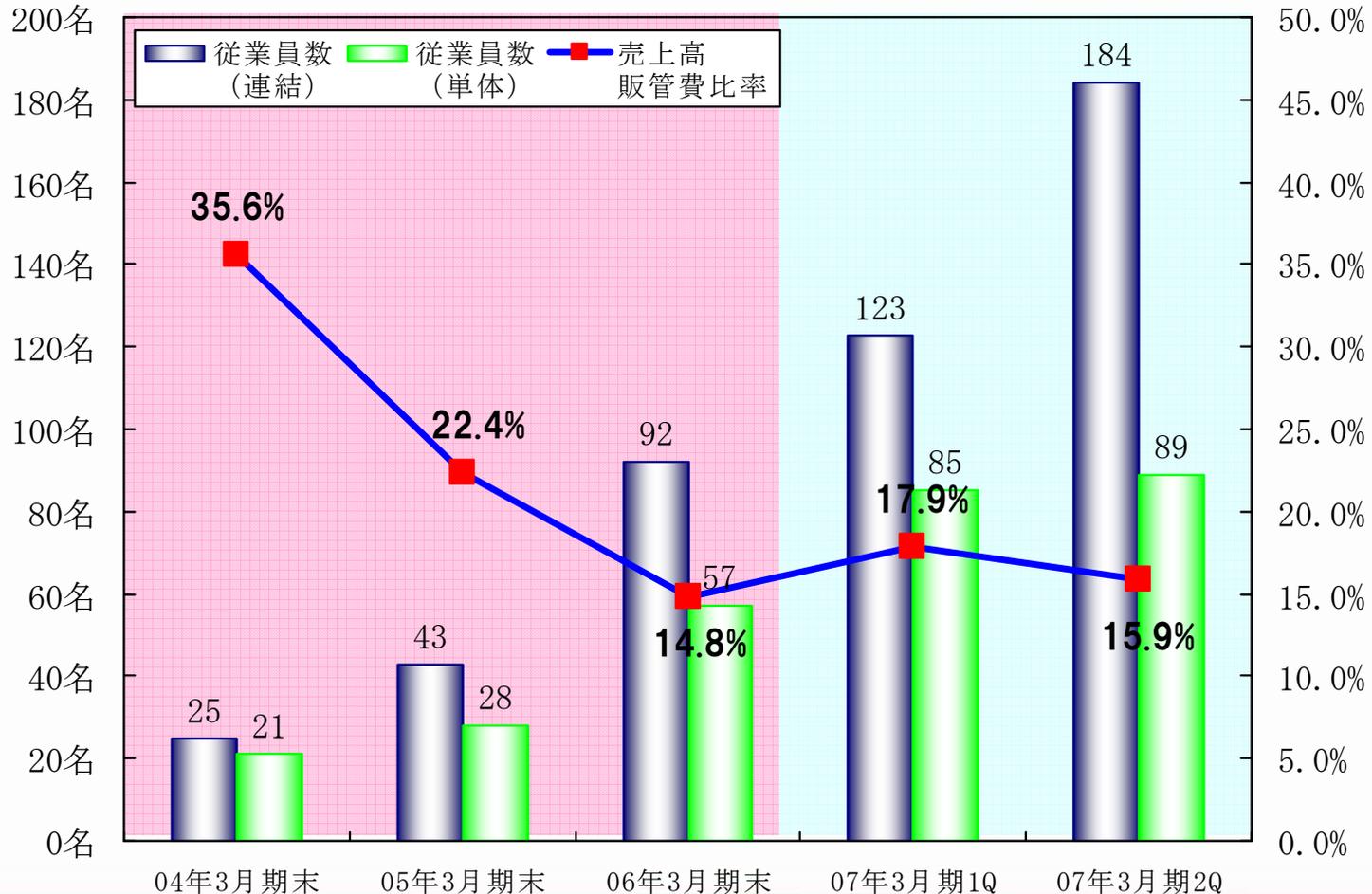
2Qのメディア数は、1Qに引き続き順調に増加。

(単位：サイト数)



## 従業員数および販管費の推移

06年8月に中国の人員増強を図ったが売上高販管費率は15.9%と低下した。



## 今後の取り組むべき事項

### 1. 既存事業の拡大

ワンストップサービスによる事業の更なる拡大

### 2. アフィリエイト広告事業に派生する事業の育成

- ①コンテンツ連動型広告「Adconmatch」の育成及び拡大
- ②動画広告サービス「Advision」の開始
- ③着信課金型広告「Ad-Call」の育成
- ④自社メディアの強化

### 3. システム開発の効率化

- ①既存サービスの更なる向上を目指したシステム開発を行うための体制強化
- ②海外における事業の展開を見据えた効率的なシステム開発体制の構築

### 4. 中国での広告事業の拡大

- ①中国100%出資子会社の設立による既存事業の拡大
- ②中国現地企業との資本及び業務提携

## 第2章 Adconmatch

# コンテンツ連動型広告「Adconmatch」①

## AdCon matCh

Advertising contents match

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。

### ■アドコンマッチデータ

広告主数	: 316
メディア数	: 30,561

## Automatic Ad

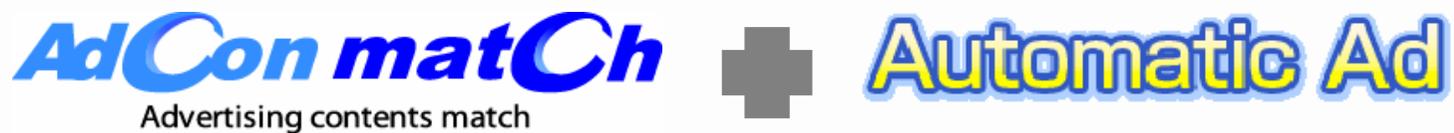
URLを入力するだけで、重要とされるキーワードを読み取って広告キーワードと広告原稿を自動生成する  
世界初の全自動広告機能です。

The diagram illustrates the Automatic Ad process. On the left, a source page for 'の〜んびりダイエット' (No-nbiri Diet) is shown with the URL <http://www.no-nbiri.co.jp/>. An arrow points to a central interface where the URL is entered into a field labeled 'URL (プロモーションされるサイトのURLを入力してください)'. Below the field, it says '※入力されたURLのページからキーワード・画像を読み込み、広告を自動生成します' and a button labeled '広告自動生成します' is shown. A large arrow points to the right, where the generated advertisement is displayed. The ad features the same 'の〜んびりダイエット' theme and includes the text 'の〜んびり、楽しくダイエットしよう' and '無理せず食べてダイエット！健康的にやせちゃおう！'. Below the ad, it says 'http://www.no-nbiri.co.jp/ Ads by Adconmatch'. A blue arrow points from the ad to a detailed report titled '各版配信状況' (Distribution Status Report), which shows various statistics and details for the generated advertisement.

キーワードの読み取りだけでなく、ページのキャプチャも取ります。

生成された広告はこのように表示されます。

## コンテンツ連動型広告「Adconmatch」②



手間なく簡単に広告設定



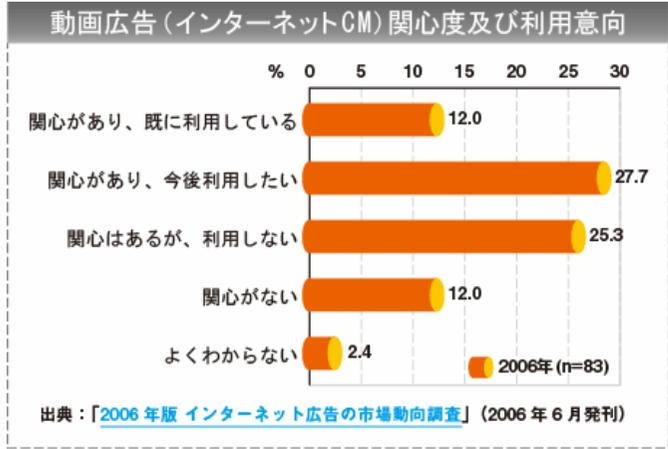
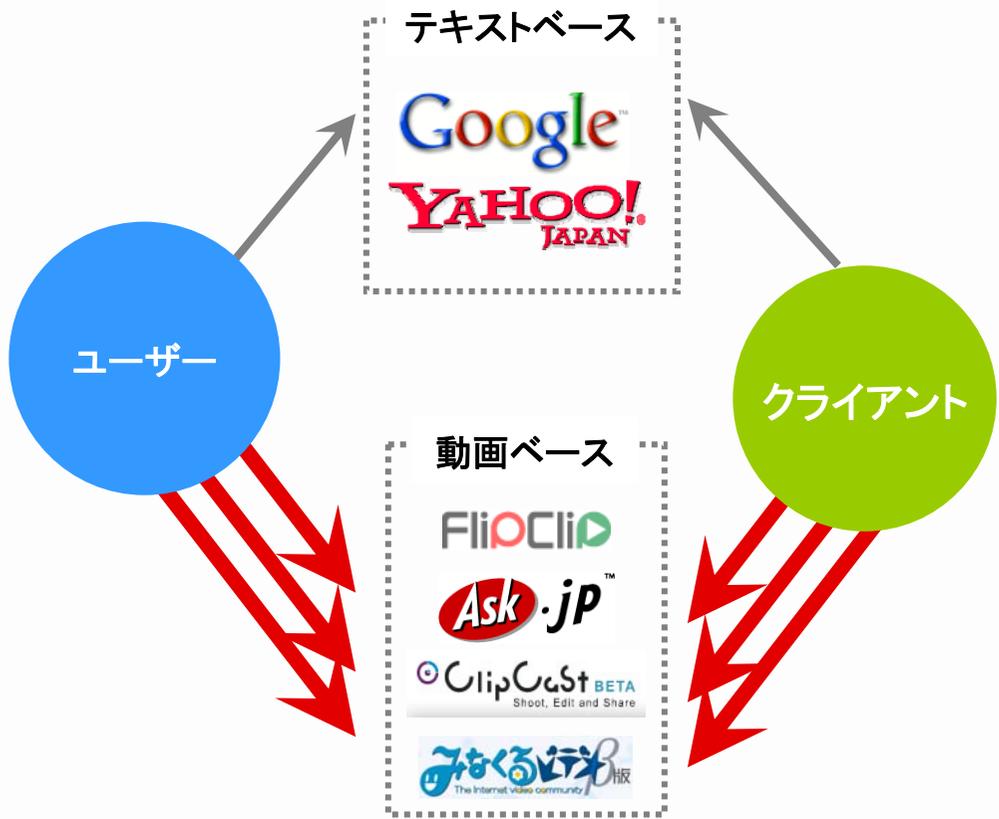
広告数増加



マッチングした広告提供

## 第3章 *Advision*

# 動画広告の市場動向



動画広告に対して、「関心がある」と回答した企業は全体の **64.6%**

「既に利用している」もしくは「今後利用したい」と回答した企業は全体の **39.3%**

## 動画広告のメリット

表現の幅が広がる



例) オンラインゲーム・不動産会社



ユーザーの購買意欲を高める



# 第4章 経営戦略

## 第4章 経営戦略

## 当社の特徴 (ワンストップサービス)

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



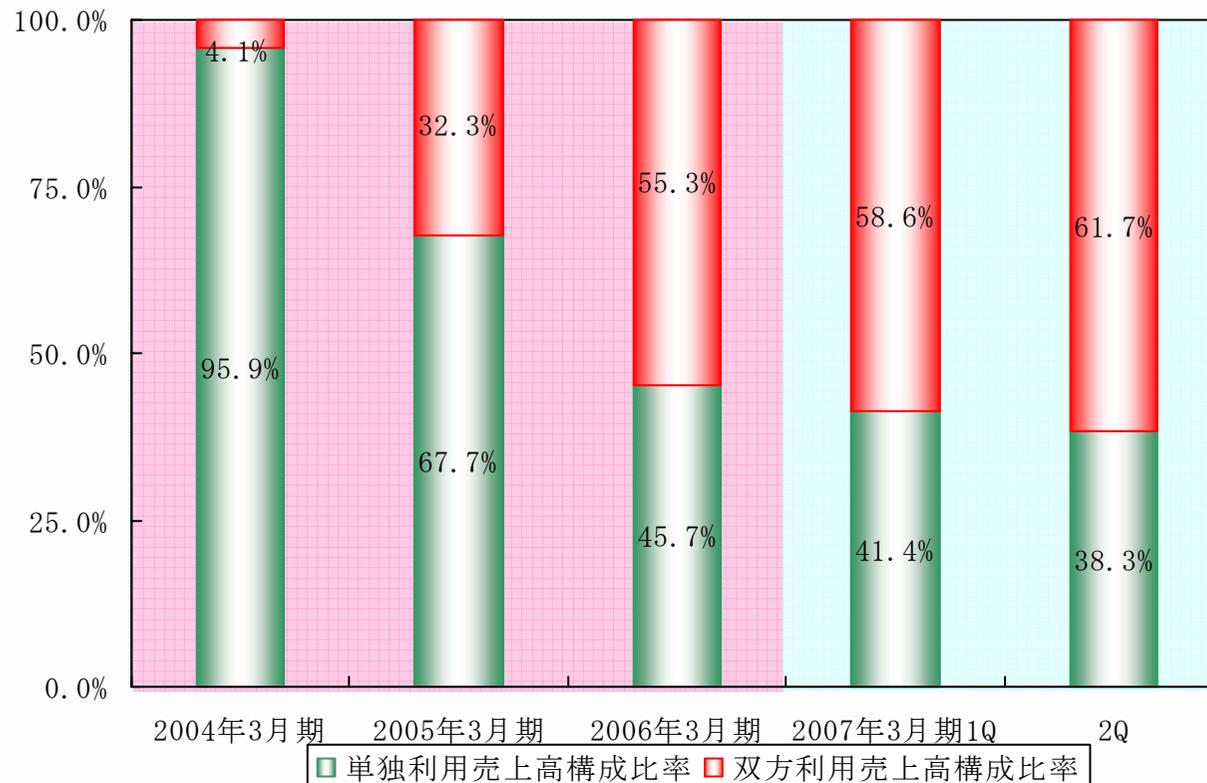
C社

D社

## 当社の競争力

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を開拓。

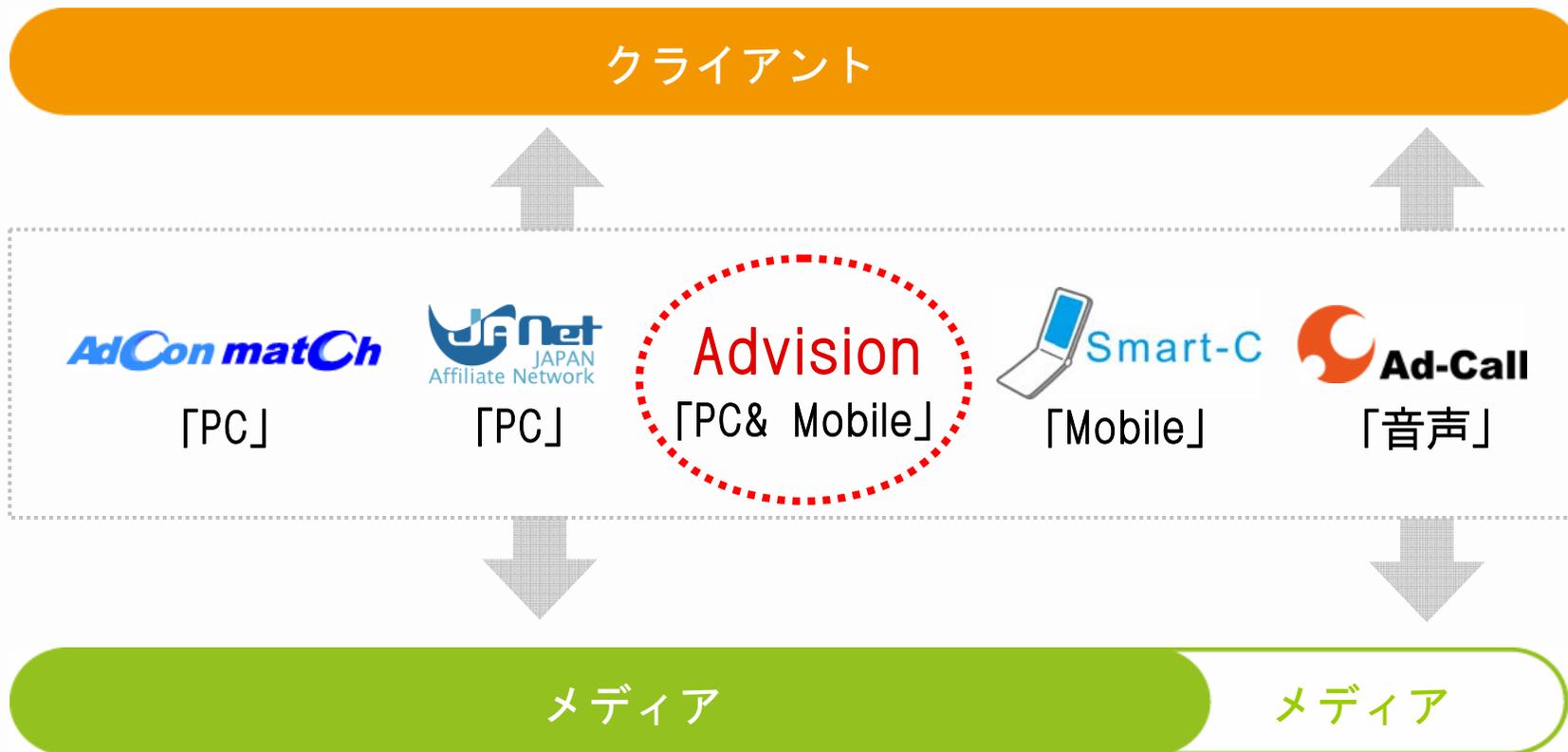
(単位：百万円) ※表の赤数値は双方利用売上高の構成比率を示しております。



※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

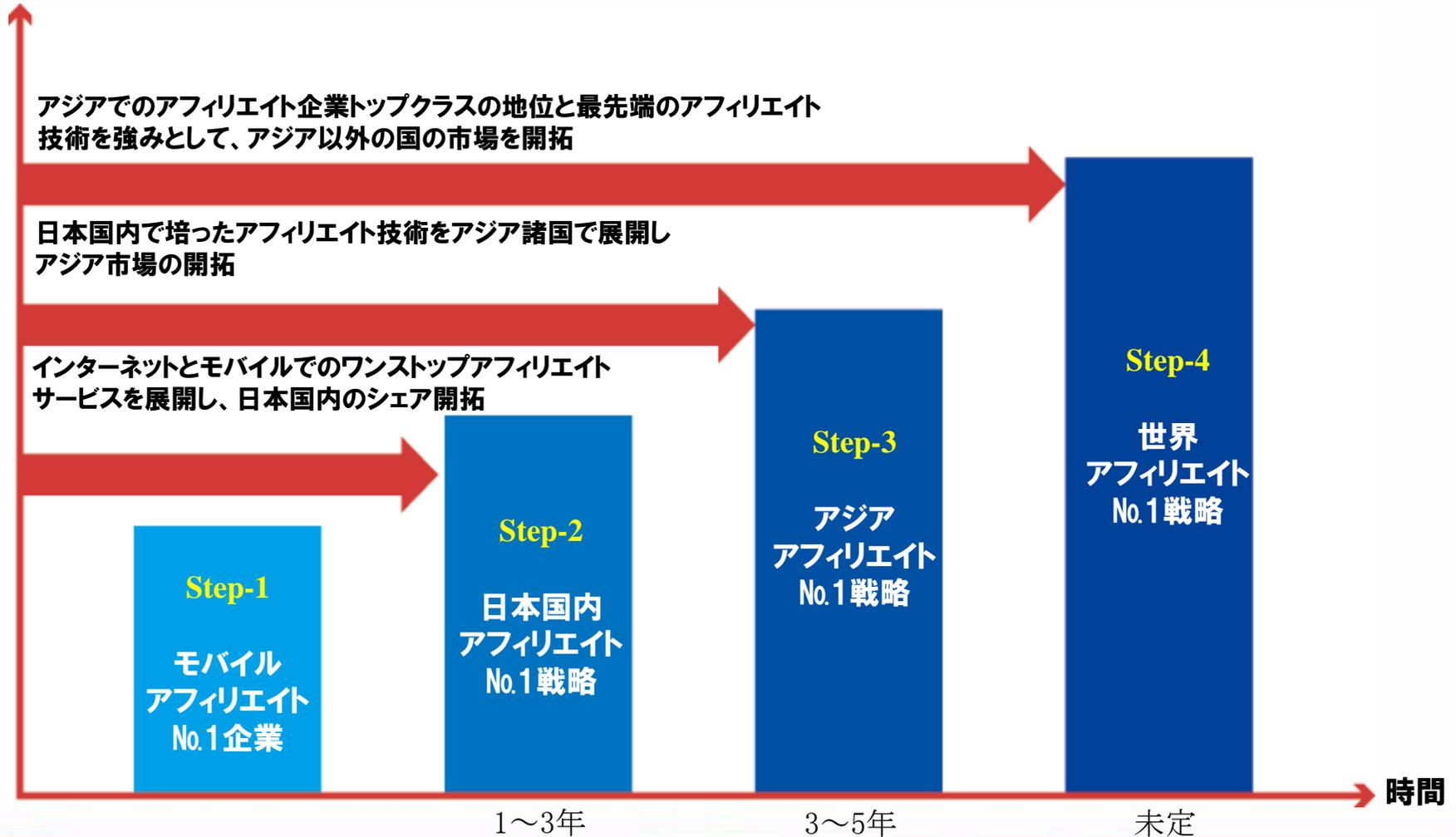
# 当社の経営戦略

ユーザーの動きに合わせたワンストップサービスの提供



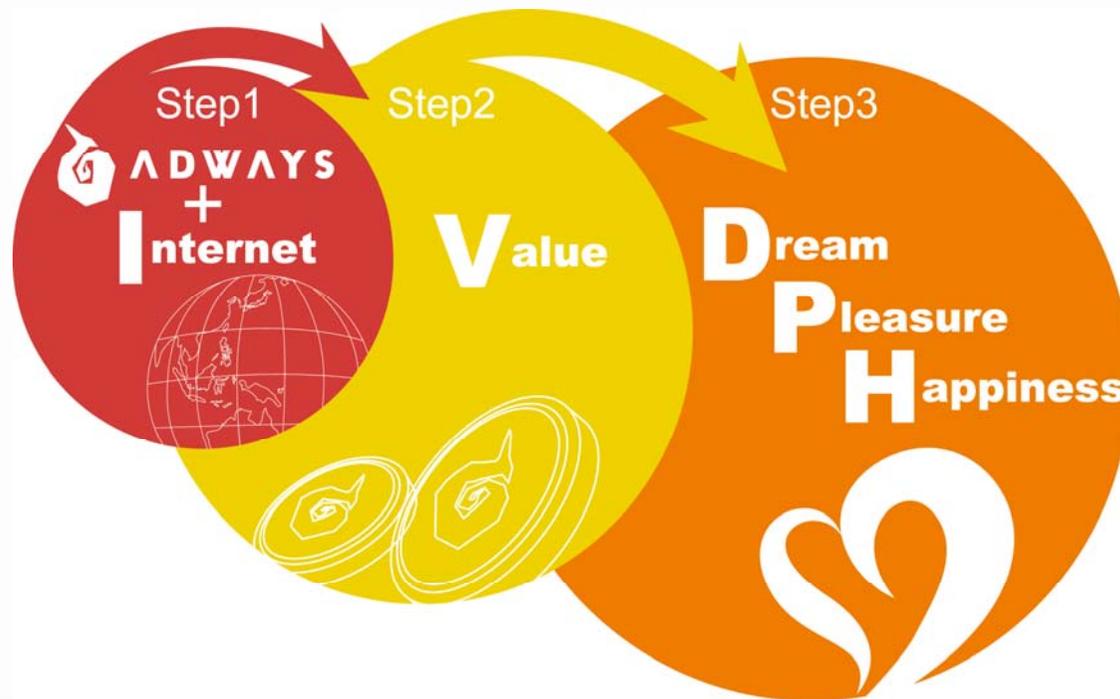
# 経営戦略～ビジョン

収益規模



## 経営理念

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。



# 本日はありがとうございました

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は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11月17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11月17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。

# 参考資料(会社概要)

## 第5章 会社概要

## 会社概要

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9月末現在]
売上高	2,608百万円:前年比191%	[2006年9月末現在]
経常利益	202百万円:前年比134%	
当期純利益	107百万円:前年比122%	
従業員数	184名(臨時雇用者除く)	[2006年9月末現在]

# アフィリエイト広告のビジネスモデル

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



# 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 JAPAN 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 開始	
		モバイル							06年 8月 開始

## システム開発体制



- 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