

2007年5月11日(金)

**株式会社 アドウェイズ
2007年3月期 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	第4四半期 決算実績	P. 3
第2章	07年3月期 決算実績	P. 8
第3章	今後の取り組み	P.17
添付資料	会社概要	P.31

第1章 第4四半期 決算実績

第4四半期実績（1-3月累計-前年同期比）

（単位：百万円）

	2007年3月期4Q （自07年1月1日～ 至07年3月31日）		2006年3月期4Q （自06年1月1日～ 至06年3月31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	1,138	100.0%	1,206	100.0%	▲68	▲5.7%	-
売上総利益	266	23.4%	338	28.0%	▲71	▲21.1%	▲4.6%
販売費及び 一般管理費	282	24.8%	148	12.3%	+134	+90.6%	+12.5%
営業利益	▲15	▲1.4%	190	15.8%	▲205	-	▲17.1%
経常利益	▲24	▲2.1%	190	15.8%	▲214	-	▲17.9%

- ★ 売上高は金融業界の一部企業・オンラインサービス業界の経営環境の変化により前年同期比5.7%の低下。
- ★ 人員の拡充に伴い販管費が増加し、営業利益は前年同期比205百万円の減少。

第4四半期実績（前四半期比）

（単位：百万円）

	2007年3月期4Q （自07年1月1日～ 至07年3月31日）		2007年3月期3Q （自07年10月1日～ 至07年12月31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	1,138	100.0%	1,172	100.0%	▲34	▲2.9%	-
売上総利益	266	23.4%	286	24.5%	▲20	▲7.1%	▲1.0%
販売費及び 一般管理費	282	24.8%	318	27.2%	▲36	▲11.5%	▲2.4%
営業利益	▲15	▲1.4%	▲31	▲2.7%	+16	-	+1.4%
経常利益	▲24	▲2.1%	▲49	▲4.3%	+25	-	+2.1%

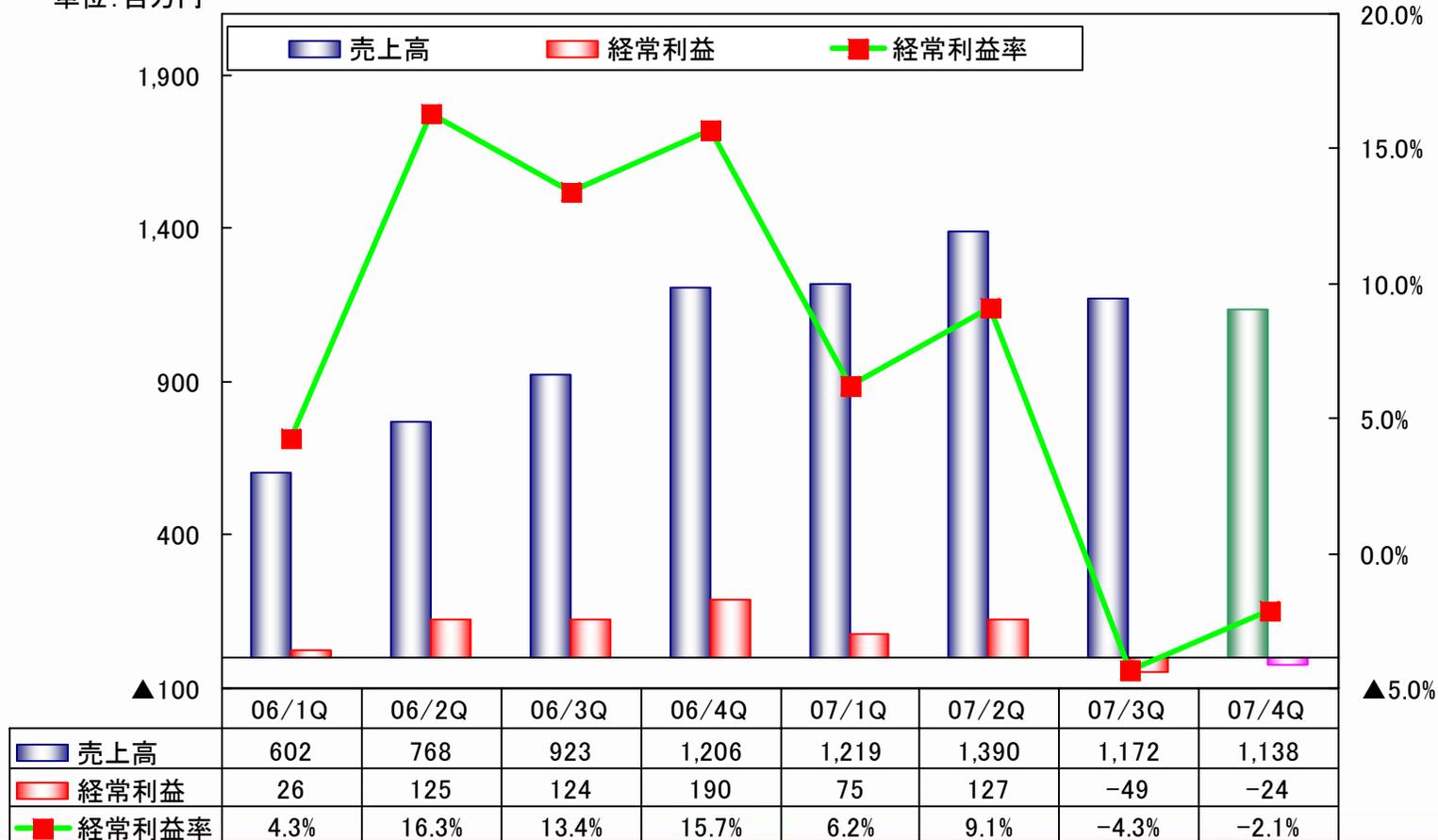
★売上高は外部環境の変化により前四半期比2.9%低下。

★採用計画の見直しにより販管費が減少、営業利益は前四半期比16百万円の増加。

四半期毎売上高推移

外部環境の変化により業績は、4Qと3Qを比較すると減収増益となったが、売上高の大幅な減少はなく底を打ったと認識している。

単位: 百万円



【単体】業種別売上構成(アフィリエイト事業)

●業種別売上高

(単位:百万円)

	07/4Q (1-3月)		07/3Q (10-12月)		増減 金額
	金額	構成比	金額	構成比	
オンラインサービス業界	602	52.9%	609	52.0%	▲8
金融業界	303	26.6%	336	28.7%	▲33
その他業界	233	20.5%	227	19.3%	+7
合計	1,138	-	1,172	-	▲34

※オンラインサービス業界とは、インターネットやモバイルで事業を行っている会社。いわゆるネット系の会社。

★4Qの金融業界売上構成は、前年同期比で33百万円の減少。

★4Qの売上構成比は、その他業界が前四半期比で若干増加。

第2章 07年3月期 決算実績

07年3月期決算実績

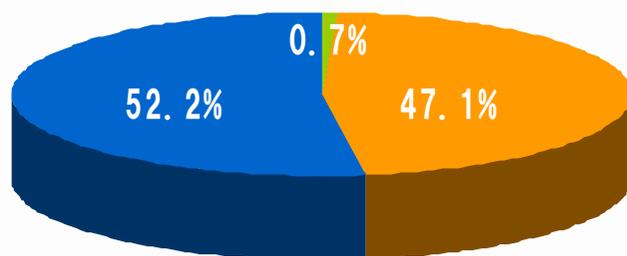
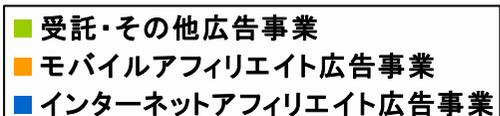
(単位:百万円)

	2007年3月期 (自07年4月1日～ 至07年3月31日)		2006年3月期 (自06年4月1日～ 至06年3月31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	4,919	100.0%	3,499	100.0%	+1,420	+40.6%	-
売上総利益	1,244	25.3%	985	28.2%	+258	+26.3%	▲2.9%
販売費及び 一般管理費	1,040	21.1%	517	14.8%	+522	+101.0%	+6.4%
営業利益	204	4.2%	467	13.4%	▲263	▲56.3%	▲9.2%
経常利益	127	2.6%	465	13.3%	▲337	▲72.5%	▲10.7%

- ★ 売上高は金融業界の一部企業・オンラインサービス業界の経営環境の変化があったものの前期比40.6%の増加。
- ★ 営業利益は先行投資に伴う販管費の増加により前期比263百万円の減少。

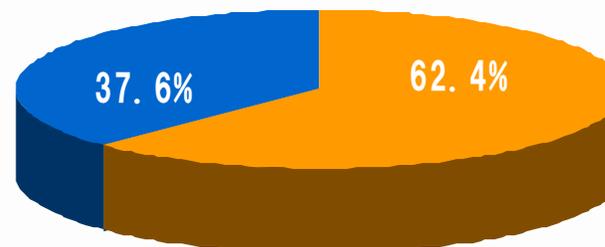
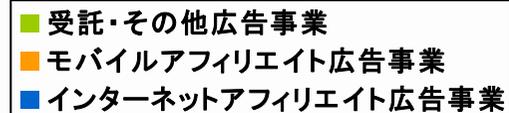
セグメント別売上高・営業利益

売上高構成比率



07年3月期連結売上高: 4,919百万円

営業利益構成比率

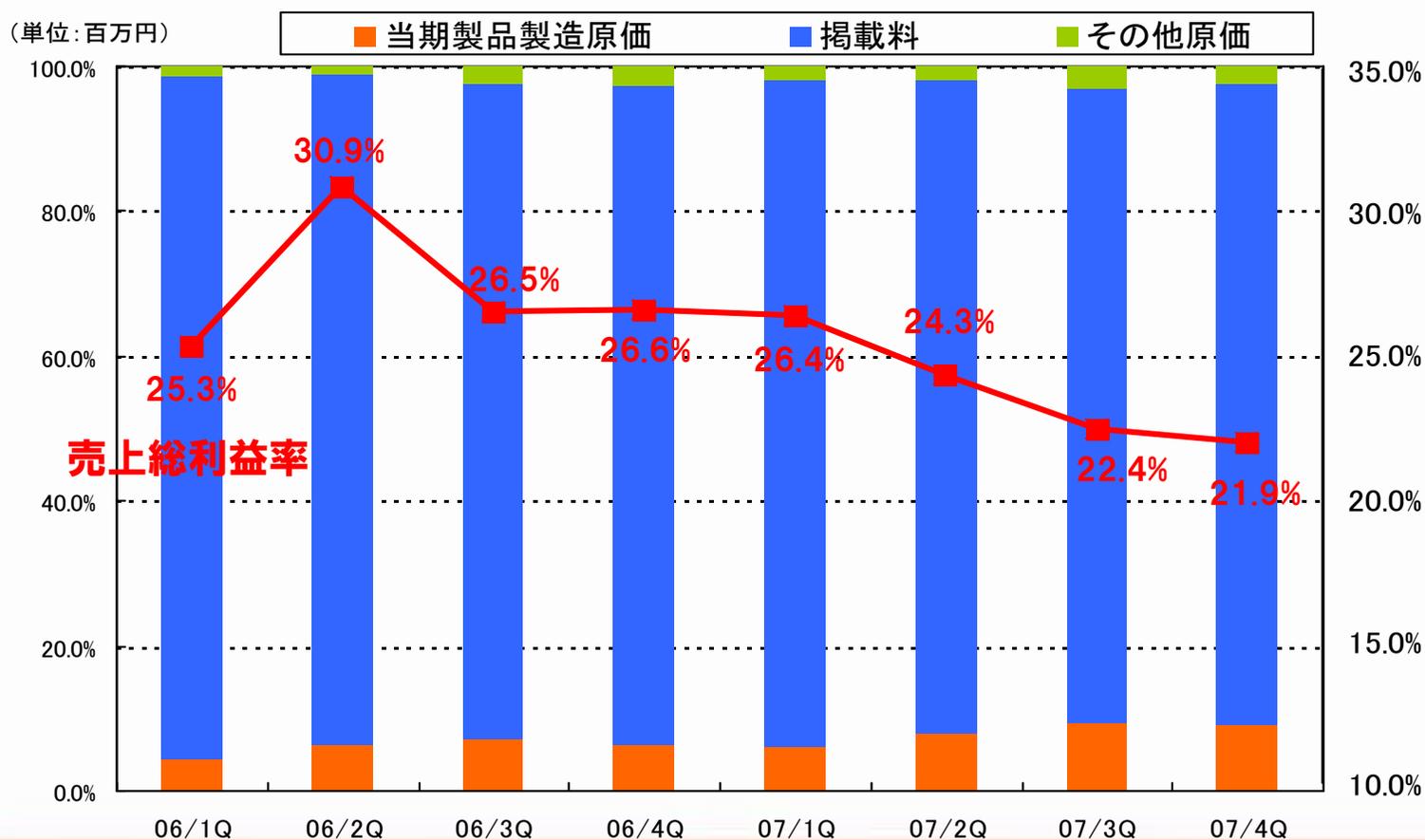


07年3月期連結営業利益: 204百万円

- ★売上高は、インターネット・モバイルアフィリエイト広告事業がともに増加。
- ★営業利益は、モバイルアフィリエイト広告事業の構成比が増加。

【単体】売上原価の推移

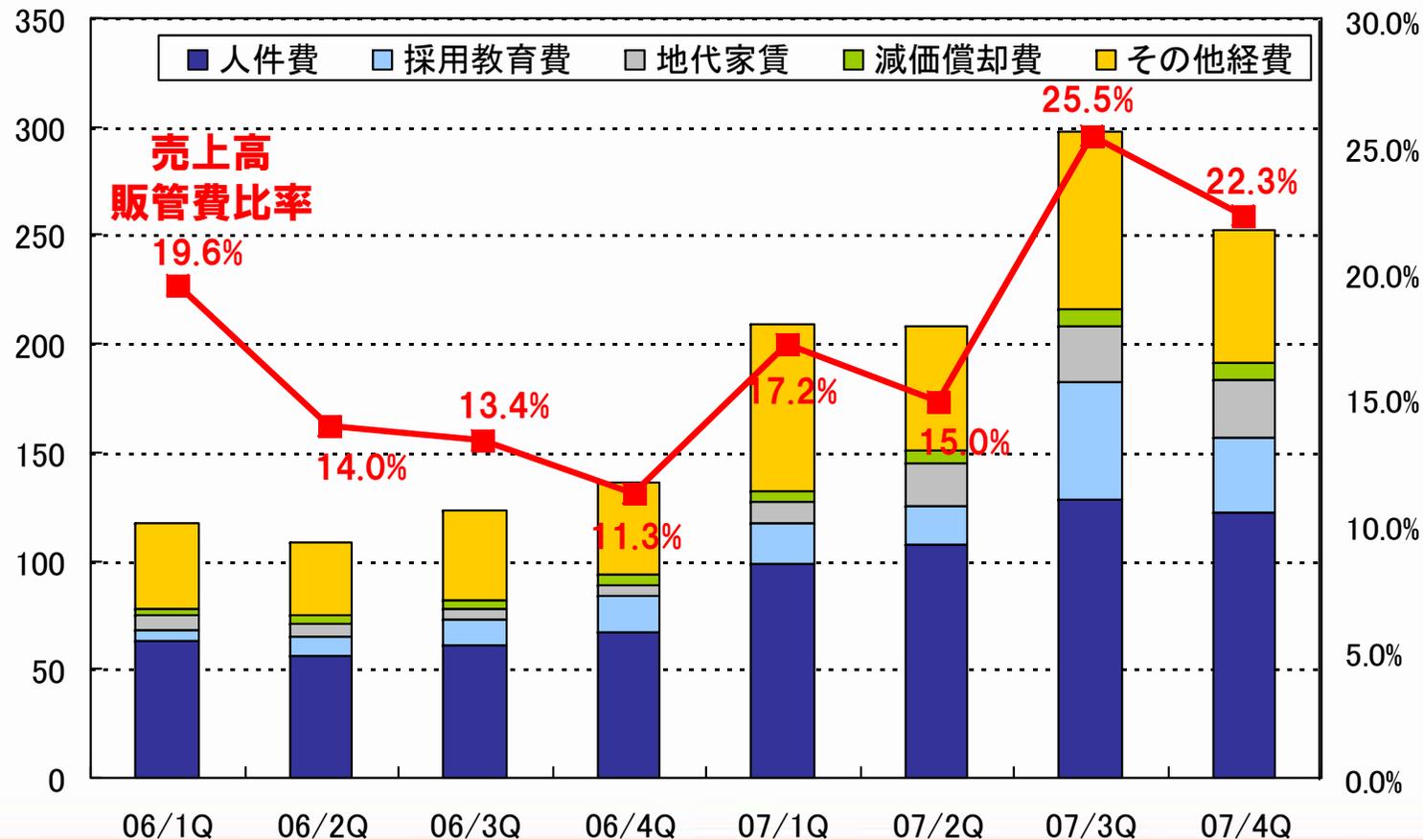
メディアへの成果報酬の支払である掲載料はほぼ横ばいに推移したが、システムエンジニアの拡充により、システム開発費用である当期製品製造原価が大幅に増加。



【単体】販管費の推移

採用計画の見直しにより4Qは3Qに対して採用教育費が減少したため、
売上高販管費率は低下した。

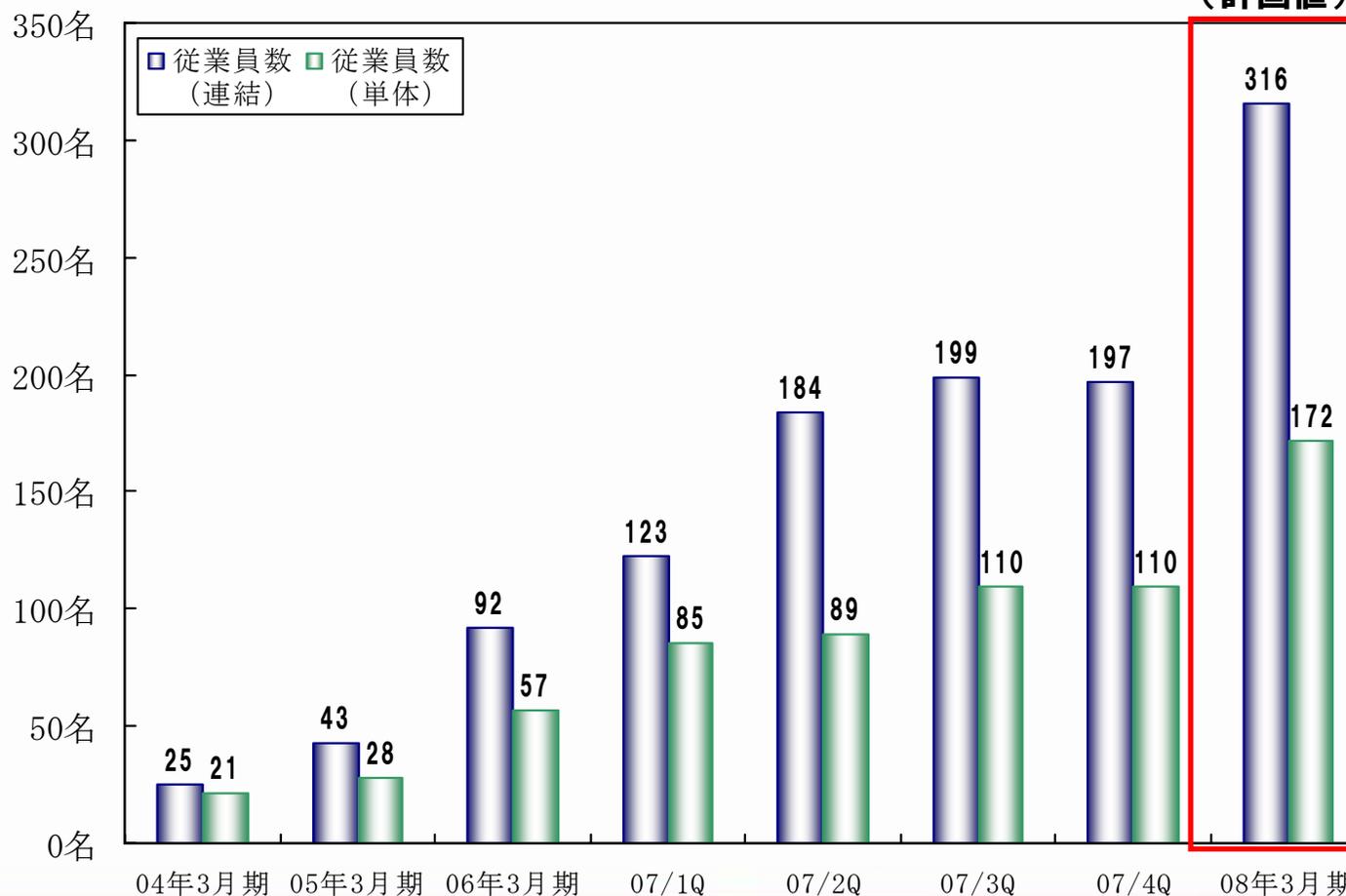
(単位:百万円)



従業員数推移

採用計画の見直しにより4Qの人員数は3Qに対して横ばいに推移。

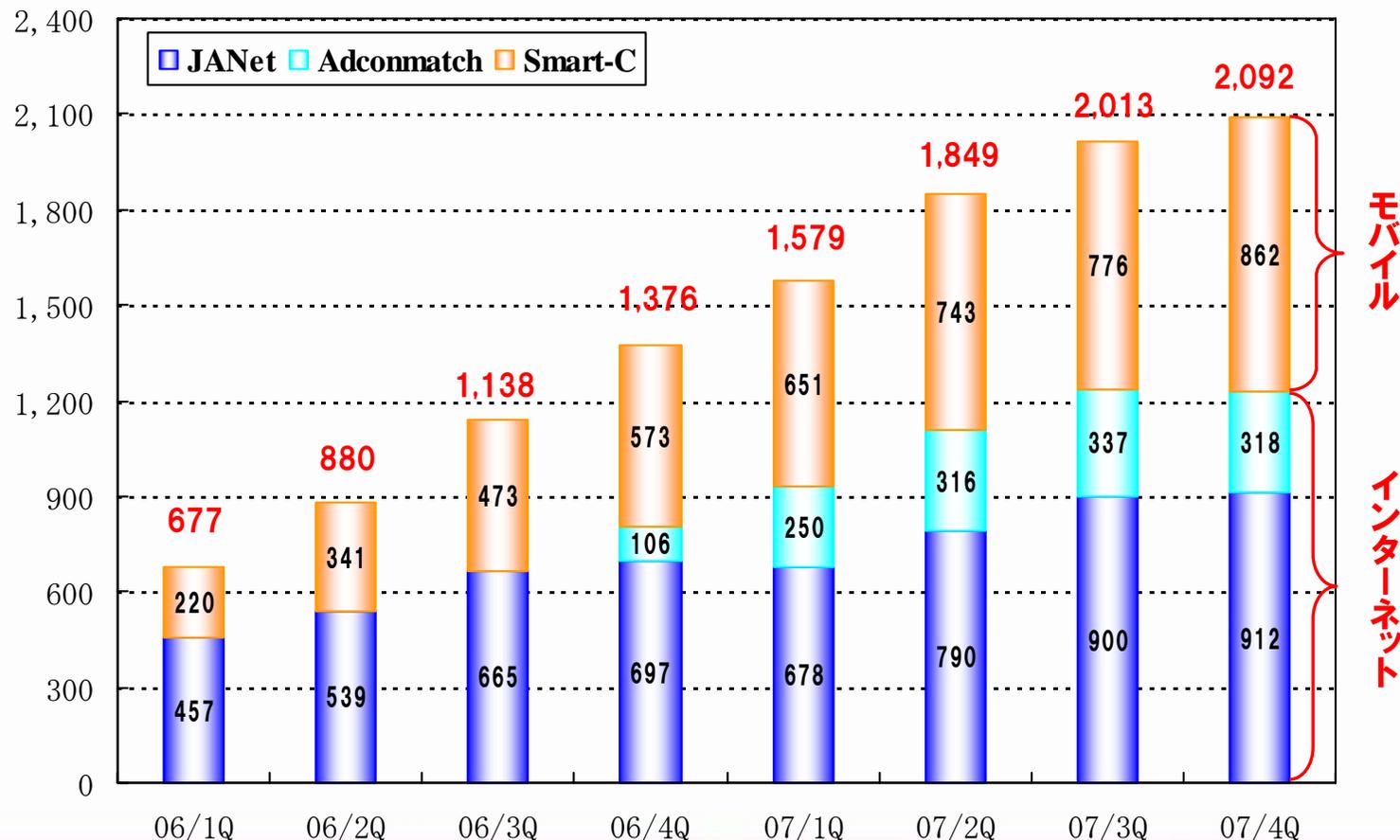
(計画値)



クライアント数推移

4Qのクライアント数は順調に増加。特にSmart-Cのクライアント数が増加。

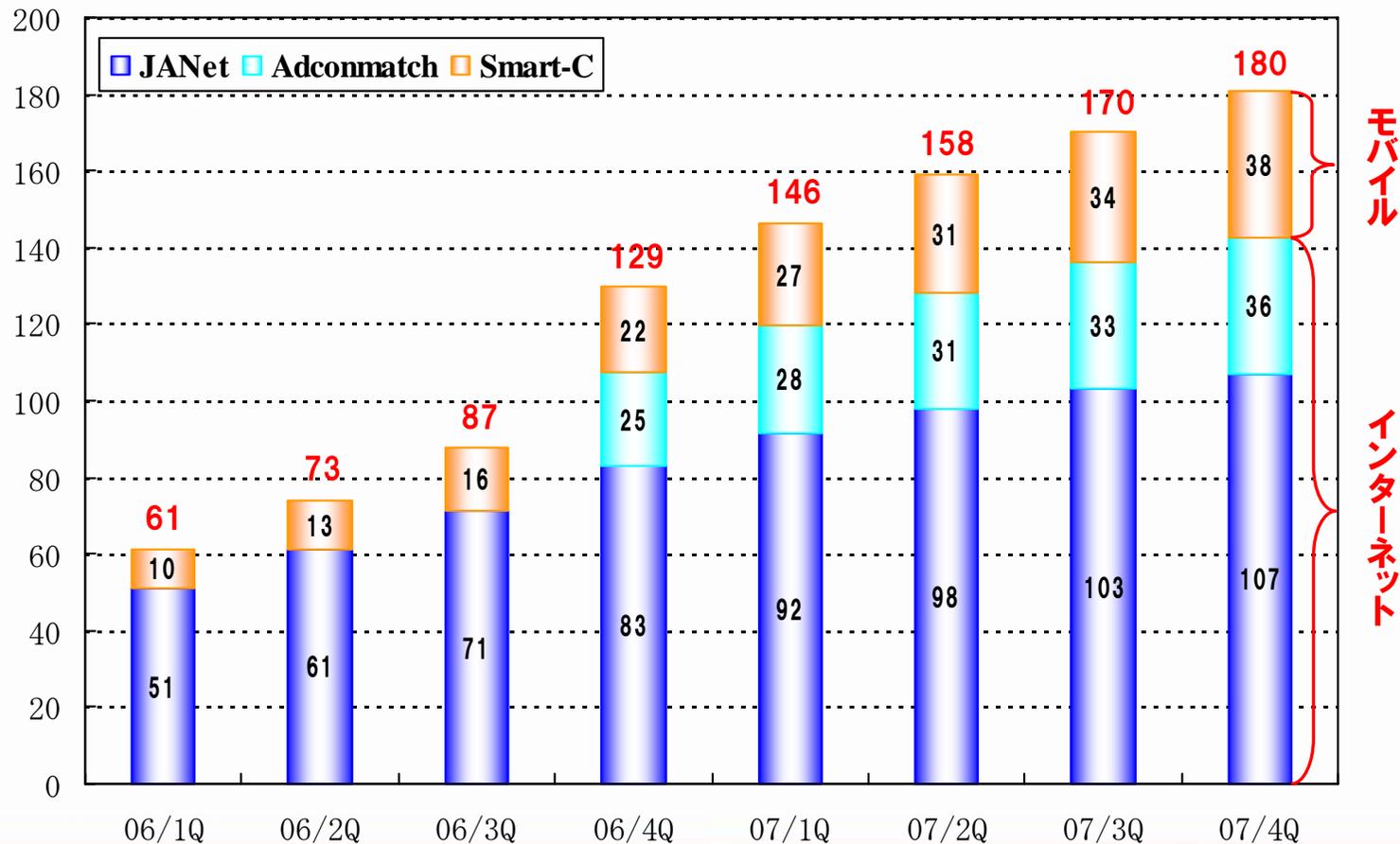
(単位：クライアント)



メディア数推移

4Qのメディア数は順調に増加。特にSmart-Cのメディア数が増加。

(単位：千サイト)



通期業績見通し対実績差異

連結の通期実績は業績予想に対して売上高99百万円の増加。経常利益は販管費の削減により28百万円の増加。当期純利益は繰延税金資産26百万円の取り崩しにより2百万円の減少。

(単位:百万円)

		通期予想	通期実績	増減額	増減率
連結	売上高	4,820	4,919	99	2.1 %
	経常利益	100	128	28	28.3 %
	当期純利益	55	52	△ 2	△ 4.3 %
単体	売上高	4,800	4,897	97	2.0%
	経常利益	80	127	47	59.5 %
	当期純利益	32	24	△ 7	△ 23.4 %

第3章 今後の取り組み

今後のアフィリエイト広告市場の見通し

アフィリエイト広告市場は、今後引き続き拡大すると予測する。(弊社予測)
特にモバイルアフィリエイト広告市場は、携帯各社がパケット通信代の定額化によりユーザーが公式サイトから一般サイトへ流入すると予測される。

(単位:億円)

暦年 当社対象決算	2006年度 07年3月期	2007年度 08年3月期	2008年度 09年3月期	2009年度 10年3月期
●アフィリエイト広告市場全体				
市場規模	649.0	873.0	1,129.0	1,416.3
成長率	+53.4%	+34.5%	+29.3%	+25.4%
●インターネットアフィリエイト広告市場				
市場規模	536.5	698.0	884.0	1,078.2
成長率	+58.4%	+30.1%	+26.6%	+22.0%
●モバイルアフィリエイト広告市場				
市場規模	112.5	175.0	245.0	338.1
成長率	+33.6%	+55.6%	+40.0%	+38.0%

算出方法: 下記レポートを参考に弊社算出。

参考資料: 野村証券金融経済研究所「インターネット広告業界」(2006年10月)

矢野経済研究所「アフィリエイトサービス市場動向に関する調査結果2006年度版」(2006年2月)

【連結】今後3年間の業績予想及び経営方針

(単位:百万円)

	07年3月期 実績	08年3月期 業績予想(発表済)	09年3月期 見通し	10年3月期 見通し
売上高	4,919	5,500 ~ 6,200	7,000 ~ 8,500	9,500 ~ 12,000
経常利益	128	▲500 ~ 0	100 ~ 500	600 ~ 1,500

(単位:百万円)

		08年3月期 業績予想(発表済)
中間	売上高	2,320 ~ 2,728
	営業利益	▲399 ~ ▲168
	経常利益	▲399 ~ ▲168
	当期純利益	▲399 ~ ▲168
通期	売上高	5,500 ~ 6,200
	営業利益	▲500 ~ 0
	経常利益	▲500 ~ 0
	当期純利益	▲500 ~ 0

今後3年間の経営方針

★08年3月期:「投資」

- ・アフィリエイト広告事業の人材に増強
- ・自社メディア事業などの新規事業分野へリソースを配分
- ・今後急成長が予想される海外のアフィリエイト広告市場を睨み、海外事業へ積極投資を行う。

★09年3月期:「投資+リターン」

08年3月期ほどの積極投資は行わないものの、海外を中心とした投資を行いつつ、リターンの獲得に努める。

★10年3月期:「リターン」

過去2年間行った投資を回収し、リターンの獲得に努める。

今後の取り組むべき事項

1. 営業拠点の拡充

中国に続き、大阪に進出。広告主・提携メディアの新規開拓と、既存広告主と連携強化を図る。

2. 中国子会社設立による効果

100%出資子会社「愛徳威広告(上海)有限公司」設立により、中国での売上は100%当社に計上が可能となる。

3. メディア事業の強化

メディアの拡充を図り、利益率の改善を図るとともに競合他社との差別化を図る。

4. クロスメディア事業の拡大

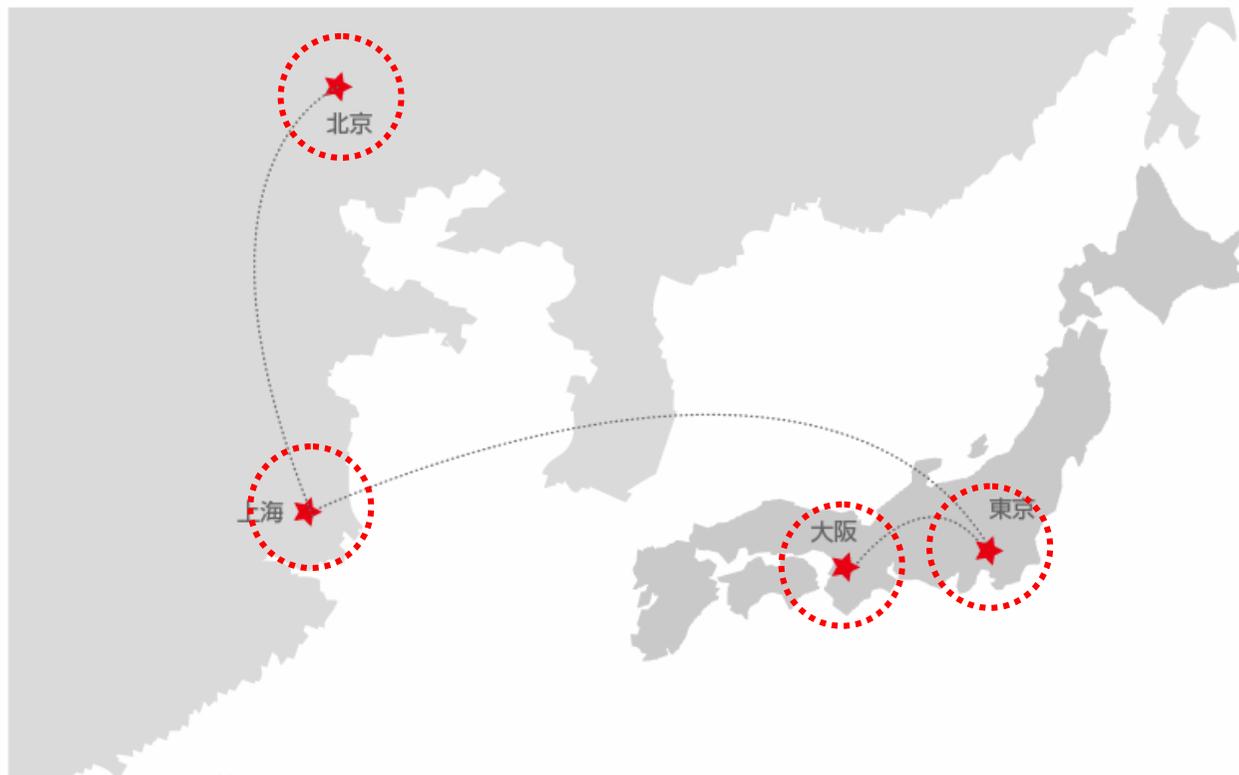
インターネット及びモバイルだけでなく、リアル媒体をネットワークし広告主のニーズを獲得する。

5. 不採算事業の撤退

コンテンツ連動型広告事業「Adconmatch」を廃止し、収益の改善を図る。

営業拠点の拡充

中国上海に加え、大阪や中国北京に営業網を拡充し、広告主・提携メディアの新規開拓と、既存広告主と連携強化を図る。



中国子会社の設立

今まで中国内資の企業と当社のシステム子会社の愛徳威軟件開発(上海)有限公司との提携により、中国において事業活動をしていた。しかし、2007年2月26日に中国上海において当社100%出資子会社「**愛徳威広告(上海)有限公司**」を設立したことにより、中国での**売上を100%当社に計上**することが可能になった。



中国アフィリエイト 広告プログラム CHANet(チャネット)

中国のPC媒体へ広告をご出稿されたい企業様に向けたアフィリエイトプログラム。成果報酬型ですので、リスクを最小限に抑えた広告活動が可能です。



中国モバイル 広告プログラム WAPclick(ワップクリック)

中国のモバイル媒体で広告展開をご検討の企業様向けのサービス。複数の課金方式があり、企業様のニーズに合わせてサービスを提供する総合的なモバイル広告サービスです。



中国検索連動型 広告プログラム Keynet(キーネット)

中国の検索エンジンを利用したキーワード広告サービス。CPC及びCPAを分析し、最適なクリック単価を自動的に算出するため、複数の検索エンジンで優良な広告費用対効果を実現可能。

メディア事業の強化①

Case-Second Life (PC用)

事業コンセプト

次世代インターネットコミュニティサービスであるSecond Lifeに対して、アフィリエイト広告を導入することにより、クライアントに低コストで高いパフォーマンスを発揮するプロモーションサービスを提供します。またSecond Life利用ユーザーに対しても、アフィリエイト広告を利用することでリンデンドルが貰える仕組みを提供予定。リンデンドルの流通を促進させることで、Second Life内のより一層の経済活動の流動性に寄与します。



メディア事業の強化②

Case-アドクエ (PC用)

事業コンセプト

既存のPC向け大規模接続型オンラインゲームでは、月額料金制、従量制、アイテム(ゲーム内で使用する小道具)販売制などの課金方式で利用者(ゲームプレイヤー)からゲーム使用料金を徴収するのが一般的ですが、アドクエはアフィリエイト広告によってこれを「完全無料」にいたしました。公式サイトに配置されるアフィリエイト広告を通じてプレイ用のポイント「アドG」を貯める方式となっており、高いアクション率が実現できると考えます。



07年4月25日にオープン

完全無料のオンラインゲーム
会員数:222,500会員

メディア事業の強化③

Case-プロミスドランド(モバイル用)

アドバゲーミング

Attention(注意)

①まずはゲーム内CMで認知!!!

Interest(興味)

②ゲームの世界でサイトが大流行。
噂をゲームの住人が話します。

Desire(欲求)

③ゲーム内でサイトを疑似体験させ
実際にも使いたいとの欲求を喚起!!!

Memory(記憶連想)

④サイトに纏わるアイテムを
ユーザーに所持させ、常にサイトを
意識させます。

Action(行動)

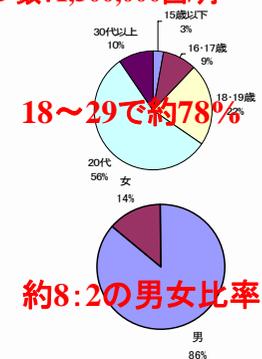
⑤全ユーザーに対して
メールマガジンの配信することで
ユーザーのアクションを誘発

プロミスドランドとは・・・ <http://www.pl-jupiter.com/>

「完全無料で楽しめるリアル連動型本格オンラインRPG」



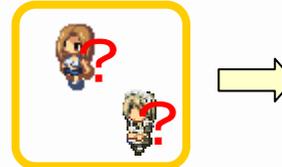
会員数: 140,000人
ログイン数: 1,500,000回/月



ユーザーは、新たな冒険を探すために
各世界で噂(広告主の噂含)を収集しながら
冒険をクリアしていきます。クリアをすると
アイテムかクーポンかどちらかが貰える
というリアルクーポン連動型ゲームです。
有料アプリを超える本格RPGです。

Interest

街では広告主の
噂で一杯になる!!!

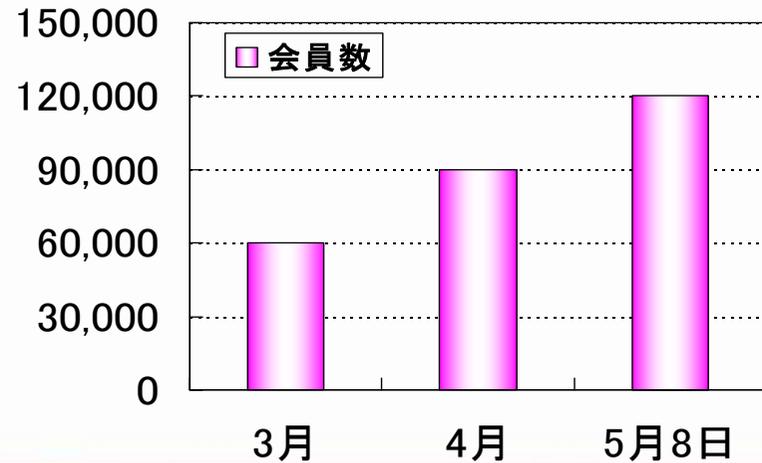
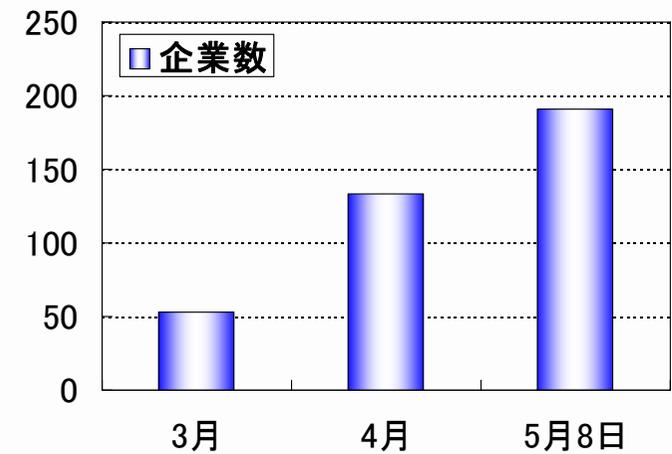


最近、みつけた
サイトなんだけど
凄く面白いんだよ。
ちょっと見てみない?

街ではあちらこちらでサイトの
噂で一杯。ユーザーは噂が気になって
しょうがなくなります。

メディア事業の強化④

「@job」はモバイル専門転職サイトです。



クロスメディア事業の拡大

インターネット・モバイルメディアに止まらず、リアルメディアであるフリーペーパーにアフィリエイト広告を掲載し、広告主へアフィリエイト広告として提供している。



不採算事業の撤退

現状の経営状況を鑑み、不採算事業を廃止する。コンテンツ連動型広告事業「Adconmatch」を廃止し、他事業に経営資源を集中させ、経営状況の改善を図る。

■アドコンマッチデータ（2007年3月末日現在）

広告主数 : 318

売上高 : 36百万円/年

メディア数 : 35,912

売上総利益: ▲66百万円/年

PV数 : 242,352,134/月

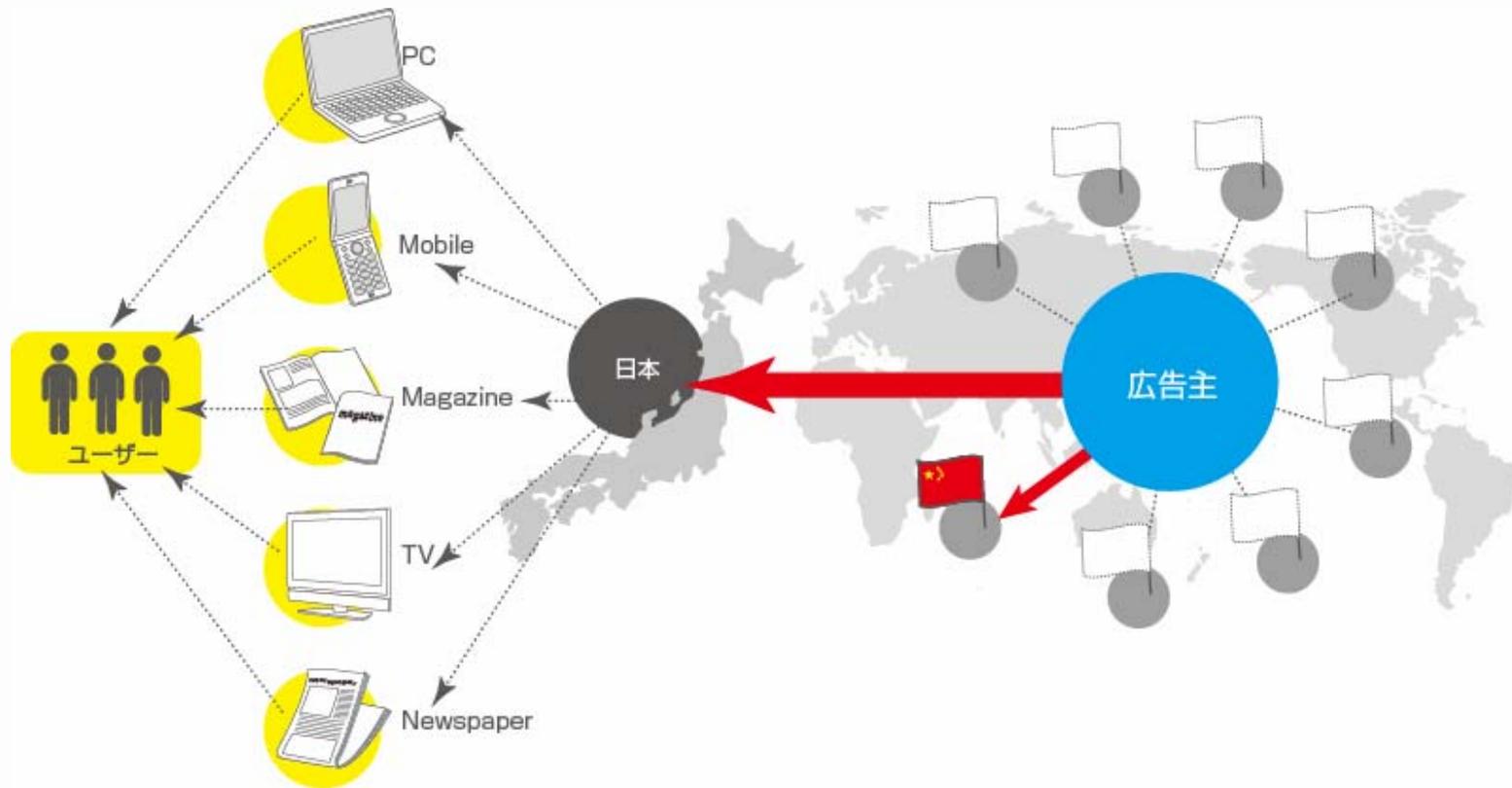
営業利益 : ▲108百万円/年

AdConmatCh 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。

Adconmatchは、メディア運営者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る。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る。広告報酬は、掲載した広告のクリック数に応じて報酬を支払う。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る。

経営ビジョン

PC・モバイルメディアだけでなく、あらゆるメディアにアフィリエイトを拡大させ、アフィリエイトを日本・中国だけでなく、全世界に浸透させる。



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、発表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2007年5月11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。

添付資料(会社概要)

添付資料 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	1,450百万円	[2007年3月末日現在]
売上高	4,919百万円	[2007年3月末日現在]
経常利益	128百万円	
当期純利益	52百万円	
従業員数	197名(臨時雇用者除く) [2007年3月末日現在]	

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 CHANet affiliate 開始		
		モバイル						06年 8月 WAPclick 無限点击 開始	

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ことがアドウェイズの特徴

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



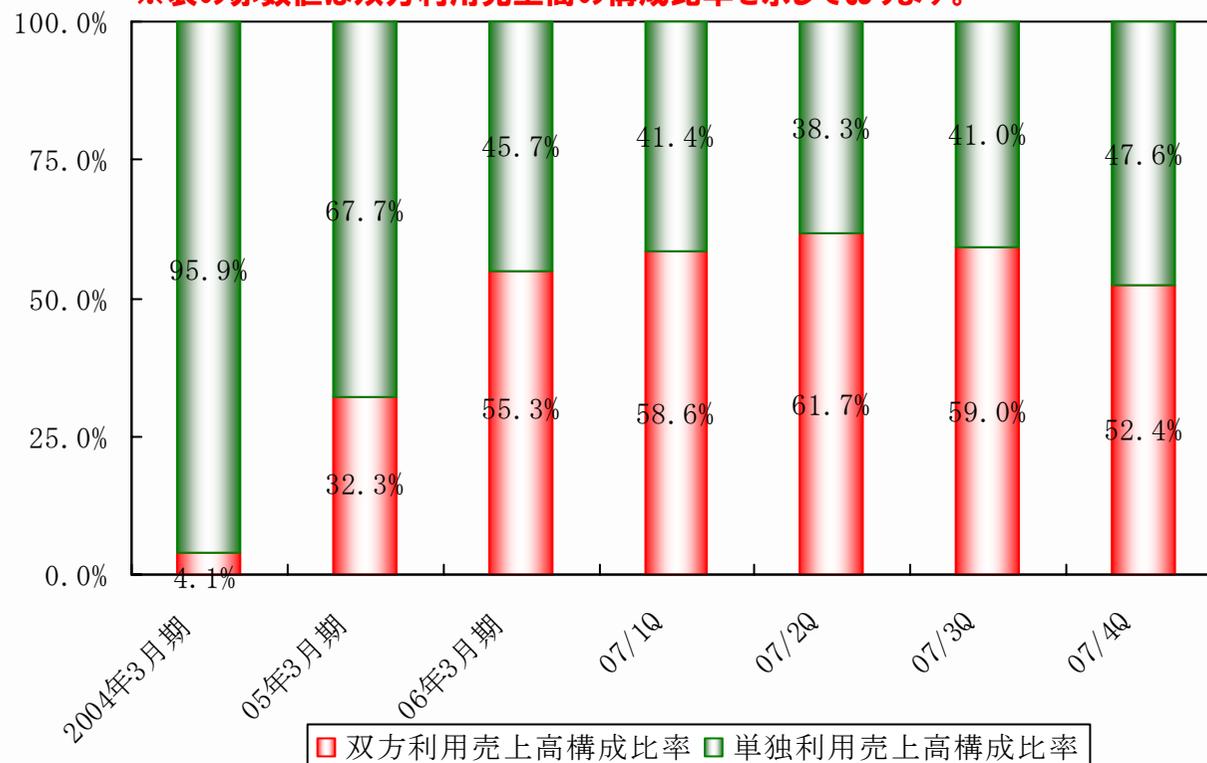
C社

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。

※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

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

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。

