

2007年8月6日(月)

株式会社 アドウェイズ
2008年3月期 第1四半期決算説明会

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1四半期 決算実績	P. 3
第2章	事業の状況	P.10
第3章	第1四半期のトピックス	P.16
添付資料	会社概要	P.25

第1章 第1四半期 決算実績

第1四半期実績（4-6月累計-前年同期比）

（単位：百万円）

	2008年3月期1Q （自07年4月1日～ 至07年6月30日）		2007年3月期1Q （自06年4月1日～ 至06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	1,057	100.0%	1,218	100.0%	▲161	▲13.3%	-
売 上 総 利 益	254	24.1%	340	28.0%	▲85	▲25.2%	▲4.0%
販 売 費 及 び 一 般 管 理 費	347	32.9%	217	17.9%	+129	+59.6%	+15.0%
営 業 利 益	▲92	▲8.8%	122	10.1%	▲215	-	▲18.9%
経 常 利 益	▲91	▲8.6%	75	6.2%	▲166	-	▲14.8%
四 半 期 純 利 益	▲12	▲1.2%	33	2.7%	▲46	-	▲4.0%

★ 売上高は前年同期を13.3%低下したが、計画値に対しては概ね横ばいに推移した。

★ 販管費は人員の拡充に伴い増加したが、計画値に対しては減少した。

第1四半期実績（前四半期比）

（単位：百万円）

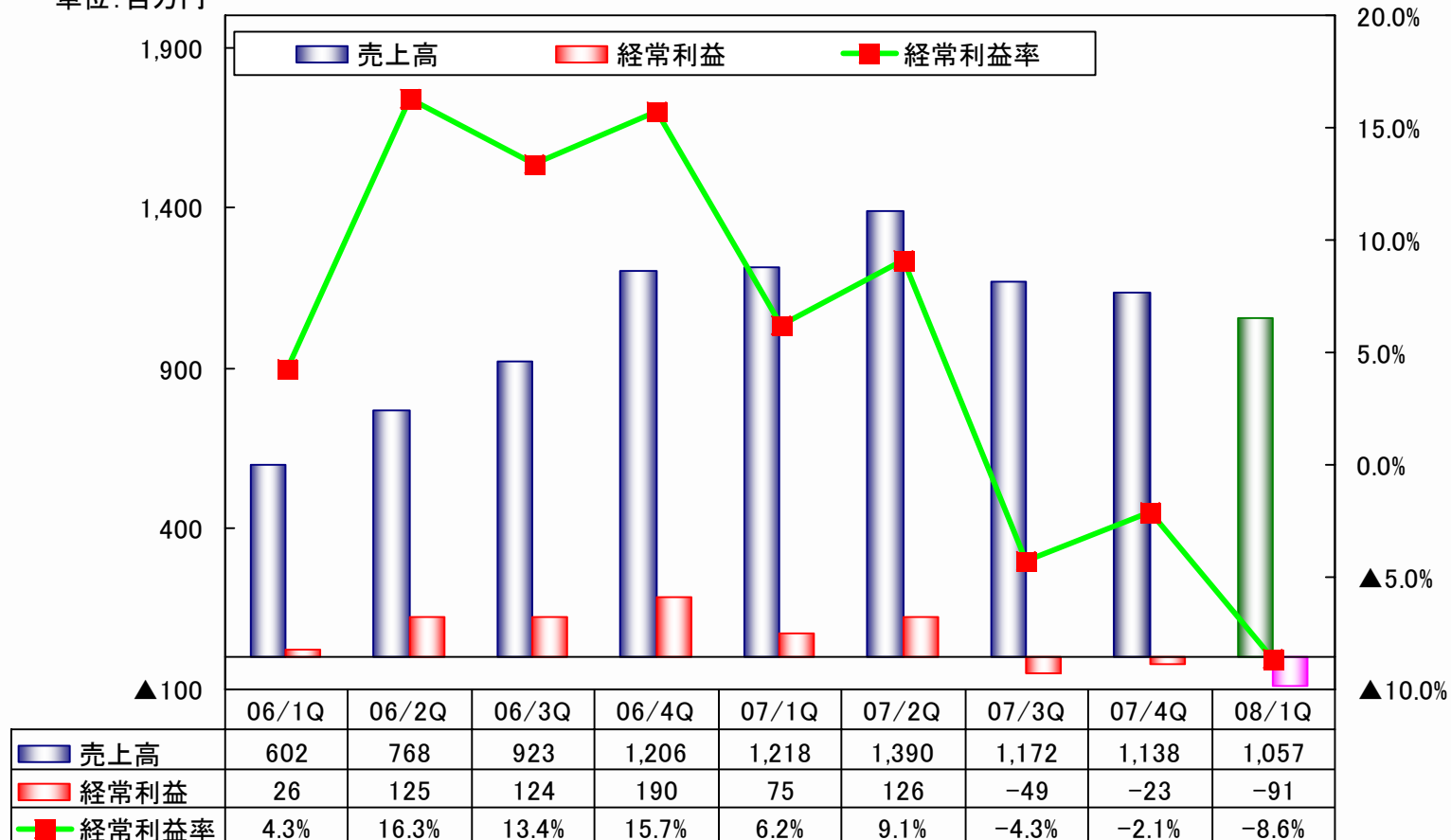
	2008年3月期1Q （自07年4月1日～ 至07年6月30日）		2007年3月期4Q （自07年1月1日～ 至07年3月31日）		増減 金額	増減率	構成比 差異
	金額	構成比	金額	構成比			
売 上 高	1,057	100.0%	1,138	100.0%	▲81	▲7.1%	-
売 上 総 利 益	254	24.1%	266	23.4%	▲12	▲4.5%	+0.7%
販 売 費 及 び 一 般 管 理 費	347	32.9%	282	24.8%	+65	+23.2%	+8.1%
営 業 利 益	▲92	▲8.8%	▲15	▲1.4%	▲77	-	▲7.4%
経 常 利 益	▲91	▲8.6%	▲23	▲2.1%	▲67	-	▲6.5%
四半期純利益	▲12	▲1.2%	▲19	▲1.8%	+6	-	+0.5%

★ 売上高は、前四半期より低下したものの、売上総利益率は0.7%上昇した。

★ 関連会社(株)ネットマーケティングの株式売却により四半期純利益は▲12百万円となった。

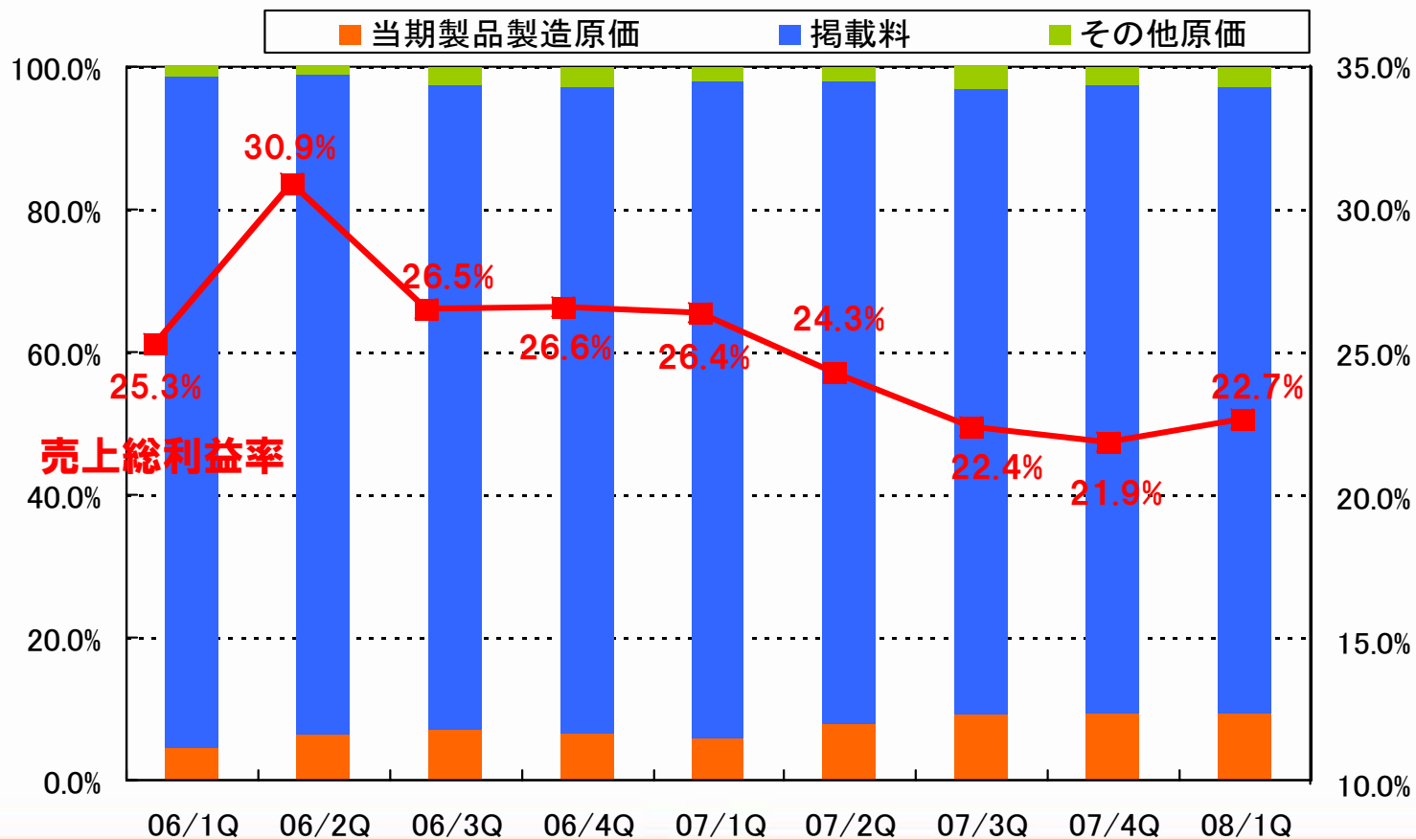
四半期毎売上高推移

単位: 百万円



【単体】売上原価の推移

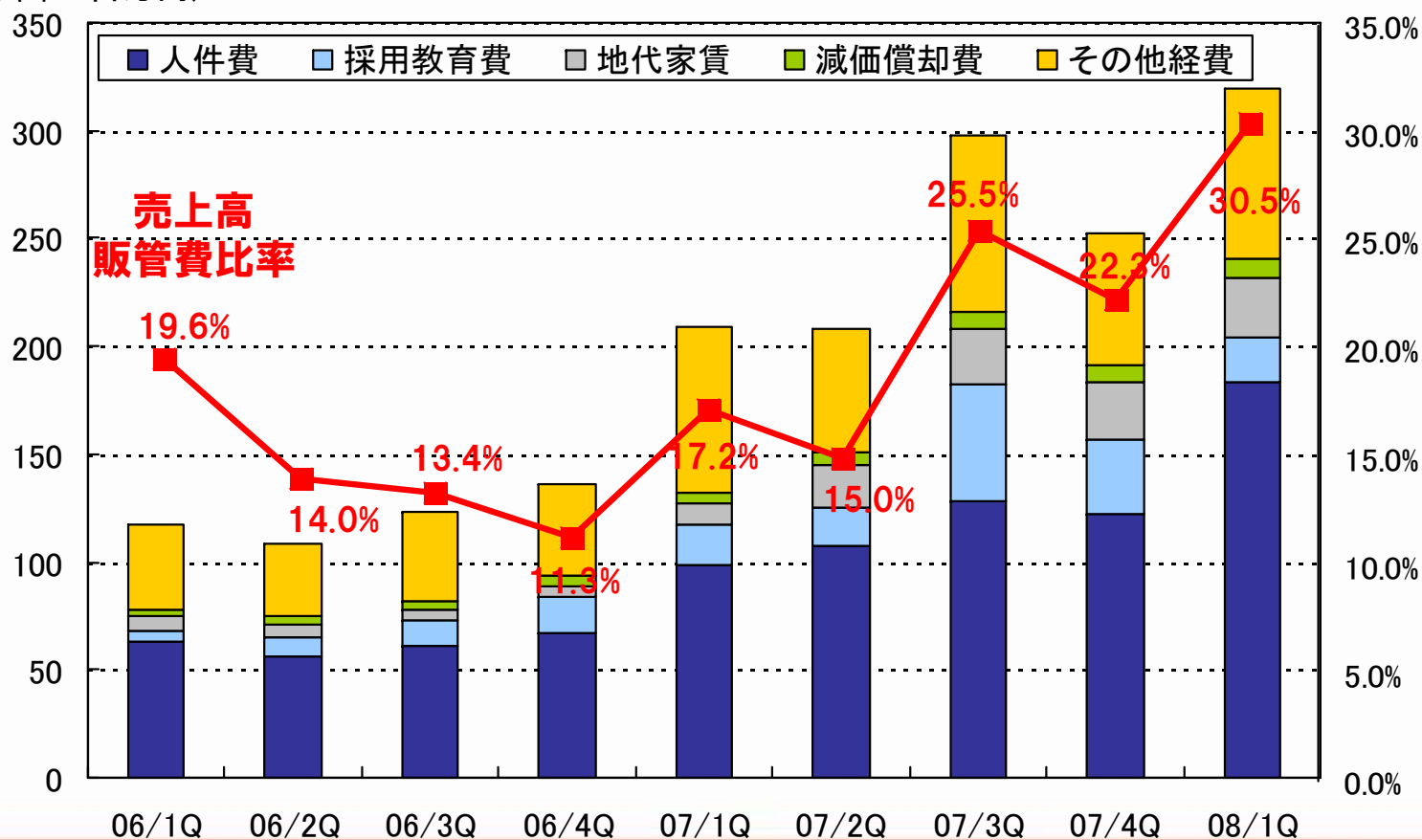
システム開発費用である当期製品製造原価が増加したものの、メディアへの成果報酬の支払である掲載料の低下により、売上総利益率は上昇した。



【単体】販管費の推移

新卒者の入社による人件費の増加に伴い、売上高販管費率は増加した。

(単位: 百万円)



【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。

第2章 事業の状況

【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)

	08/1Q (4-6月)		07/4Q (1-3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	504	48.1%	597	52.9%	▲94
金融業界	296	28.3%	301	26.6%	▲5
その他業界	248	23.6%	232	20.5%	+16
合計	1,047	-	1,130	-	▲83

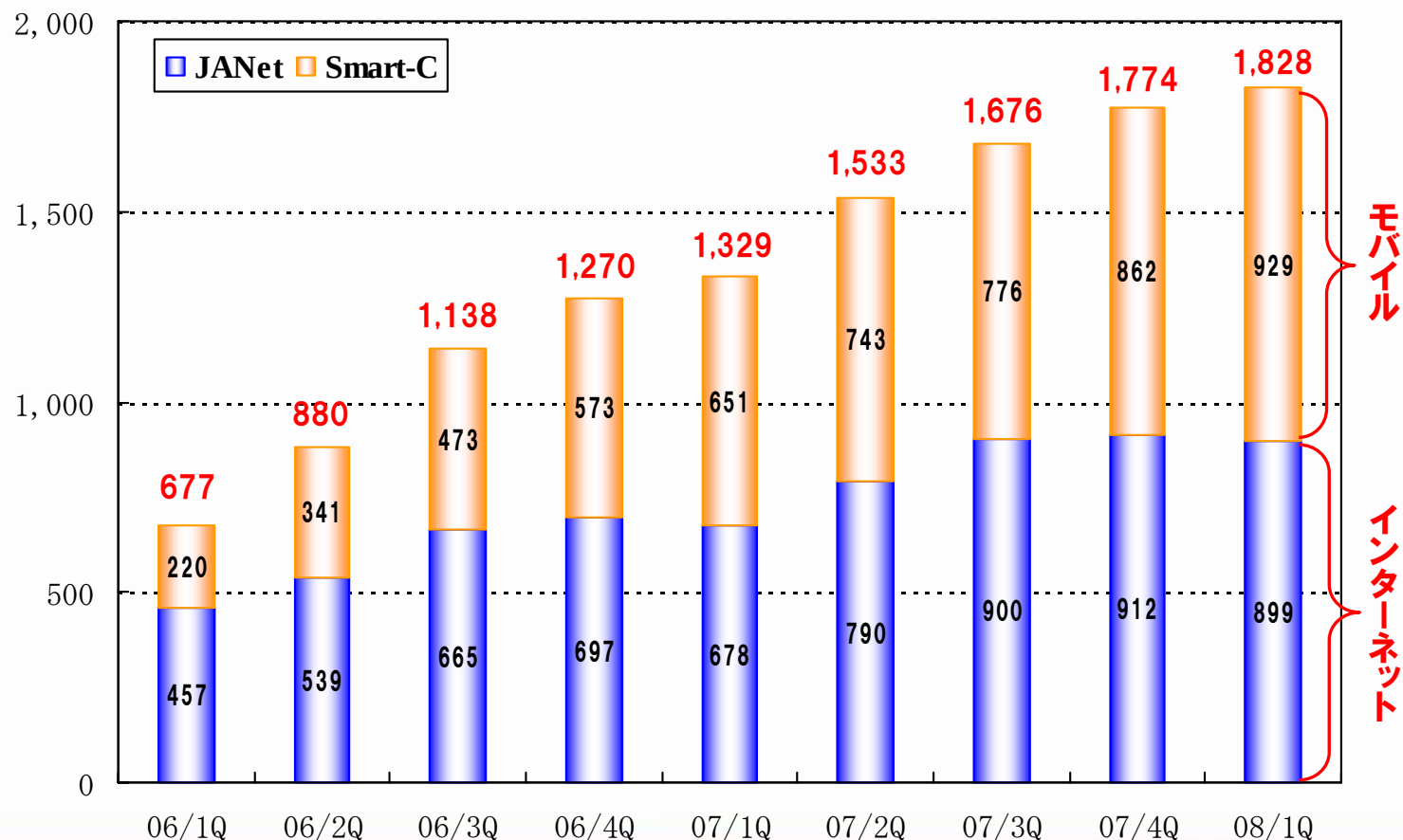
※オンラインサービス業界とは、インターネットやモバイルで事業を行っている会社。いわゆるネット系の会社。

- ★ 1Qのオンラインサービス業界の売上高は減少したものの、金融業界の売上高は概ね横ばいに推移した。
- ★ 1Qのその他業界の売上高は16百万円増加した。

クライアント数推移

1Qのクライアント数は増加。特にSmart-Cのクライアント数が増加。

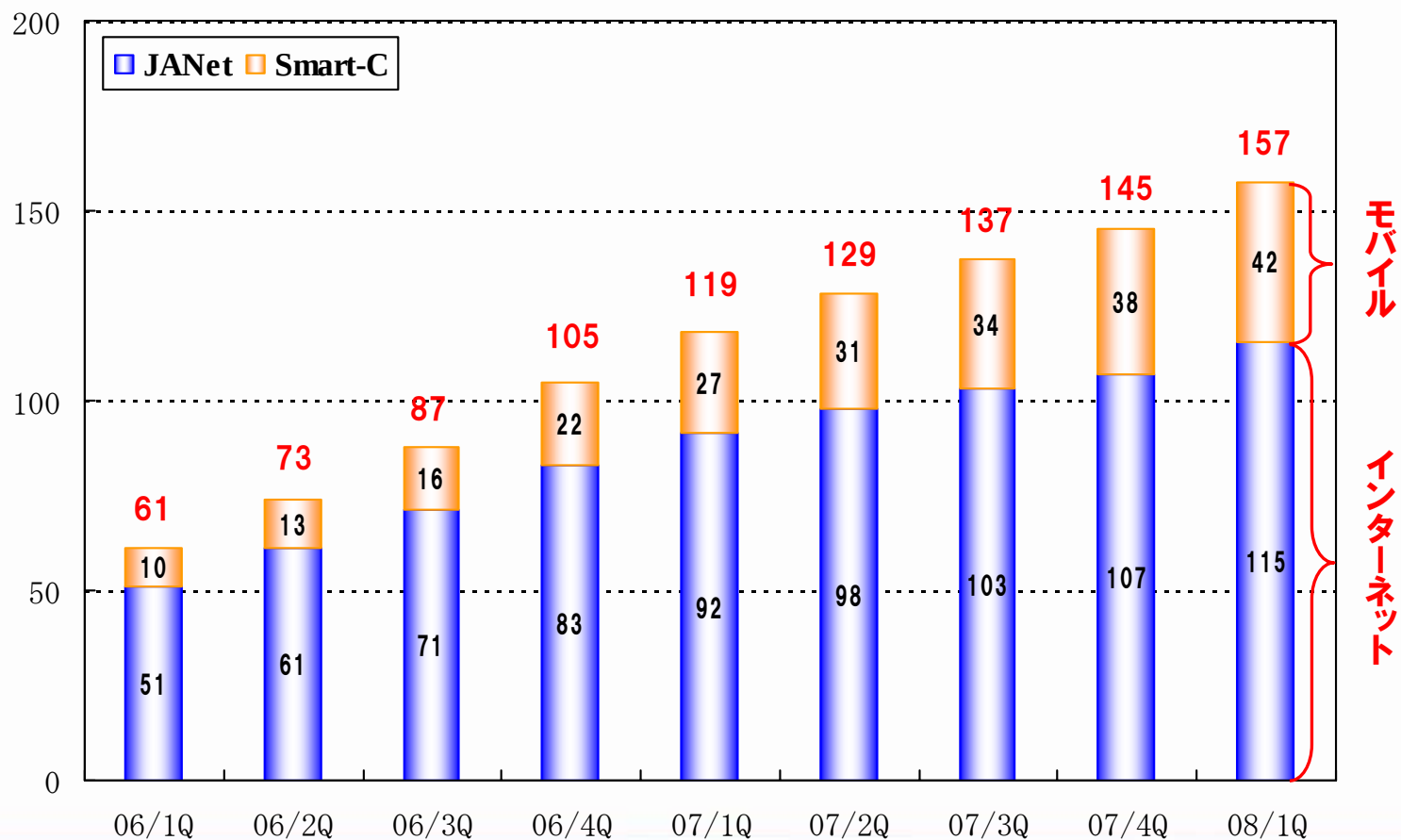
(単位：クライアント)



メディア数推移

1Q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。

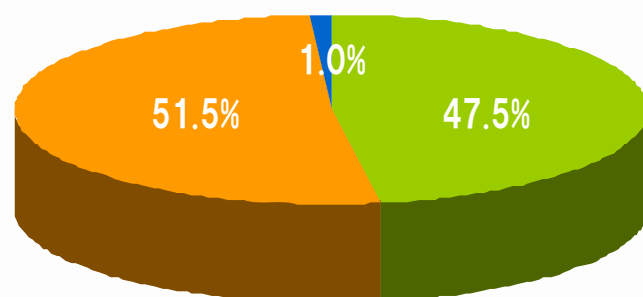
(単位：千サイト)



セグメント別売上高・営業利益

売上高構成比率

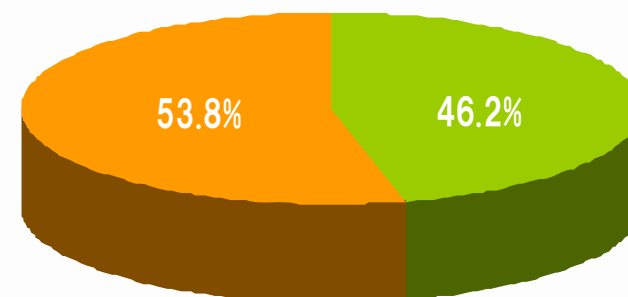
- インターネットアフィリエイト広告事業
- モバイルアフィリエイト広告事業
- 受託・その他広告事業



08年3月期 1Q連結売上高: 1,057百万円

営業利益構成比率

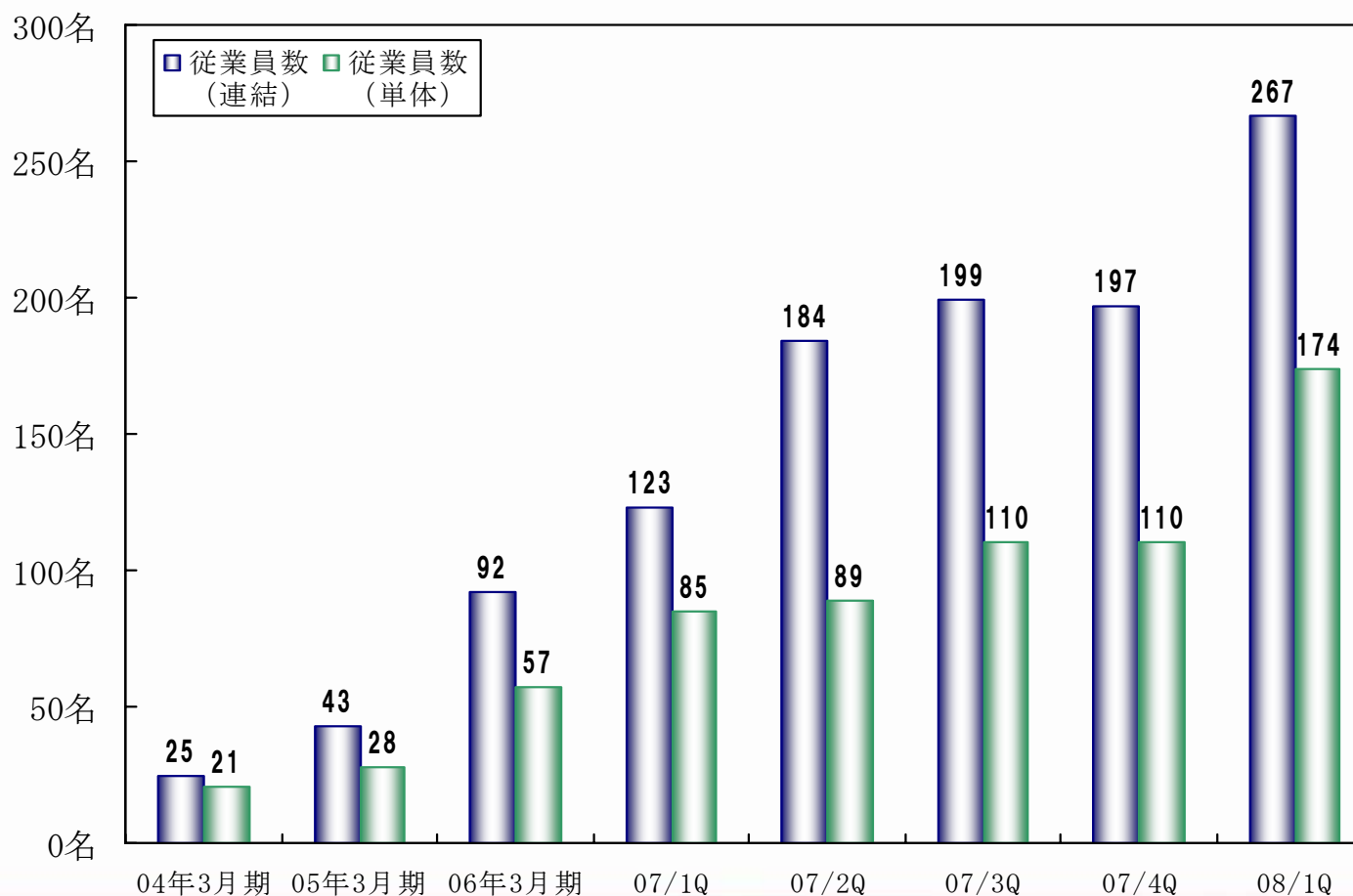
- インターネットアフィリエイト広告事業
- モバイルアフィリエイト広告事業
- 受託・その他広告事業



08年3月期 1Q連結営業利益: ▲92百万円

従業員数推移

人員数は新卒者の入社により増加した。



第3章 第1四半期のトピックス

第1四半期のトピックス

1. 伊藤忠商事との資本・業務提携

両社のノウハウ及びネットワークを融合して積極的に事業展開し、アフィリエイト広告事業を日本のみならず世界展開していくことを目指す。

2. NTTコミュニケーションズの資本参加

3. 関連会社(株)ネットマーケティングの株式の一部売却

(株)ネットマーケティングの株式の一部を当社のグループ戦略の再構築ため譲渡。

4. 新規メディアの立上げ

モバイル公式コンテンツサイト「満喫@まんが♪」のサービス開始。

5. 新アフィリエイトサービスの立上げ

リスティングアフィリエイトサービスを開始。

1. 伊藤忠商事との資本・業務提携

- ・伊藤忠商事の国内ネットワークを活用した当社大手広告主の獲得支援
- ・伊藤忠商事の海外ネットワークを活用したアフィリエイト広告事業の海外展開

(1) 商号	伊藤忠商事株式会社
(2) 出資株式	11,600株(14.9%) [平成19年7月31日現在]
(3) 資本金	2,022億円 [平成19年3月31日現在]
(4) 事業内容	総合商社

2. NTTコミュニケーションズの資本参加

(1) 商号	エヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ株式会社
(2) 出資株式	3,500株(4.5%) [平成19年7月31日現在]
(3) 資本金	2,117億円 [平成19年3月31日現在]
(4) 事業内容	電気通信事業等

3. 関連会社ネットマーケティングの株式の一部売却

当社は株式会社ネットマーケティングの株式の一部を、当社のグループ戦略を再構築する目的で譲渡。

当該株式の売却により86百万円(連結ベース)の売却益を特別利益に計上。

- | | |
|----------|----------------------|
| (1) 商号 | 株式会社ネットマーケティング |
| (2) 代表者 | 代表取締役 宮本 邦久 |
| (3) 所在地 | 東京都港区南青山5丁目7番17号 |
| (4) 資本金 | 85百万円 (平成19年3月31日現在) |
| (5) 事業内容 | インターネット広告事業 |

4. 新規メディアの立上げ(モバイル公式サイト)



<http://mankitsu.mobi/>



■満喫@まんが♪の特徴(3キャリア対応)

①10代20代男女にターゲットを絞ったオールジャンルの作品を配信！

電子書籍の認知度は7割。うち、10代男女の電子書籍認知度⇒8割

↳少女、少年、青年、名作、ホラー、サスペンス、グルメ、青春、スポーツ等、配信中。
今後、独占・先行タイトルも配信予定。

②一般サイト運営でのノウハウを公式サイト運営に活用！

↳ユーザーニーズに合わせた時間帯別タイトル配信を実施中。また今後、オリジナル企画等実施予定。

③特に10代20代女性をターゲットに絞ったサイト作り

総合電子コミックサイト⇒10～20代の女性がメインユーザー

↳気軽にどこでも閲覧できるようにポップなデザインを基調とし、ユーザーの定着率を見込む



5. 新アフィリエイトサービスの立上げ

■リスティングアフィリエイトサービス

1. PC向け成果報酬型プログラム「JANet」のリスティングオプションサービス。
2. 「JANet」と基本的に同じ成果基準、フロー及び成果報酬型でオーバーチュア、アドワーズへ広告出稿が可能なリスティング広告サービス。

- ① クリック課金型のリスティング広告より、リスクが低い成果報酬型にて広告の出稿が可能。
- ② JANetのアフィリエイト広告とセットで利用することでアフィリエイトと同一の成果基準にて実施が可能。
- ③ リスティング広告経由の成果になるため、通常のアフィリエイト広告と異なったユーザーの誘導が可能。



通常のアフィリエイトネットワーク

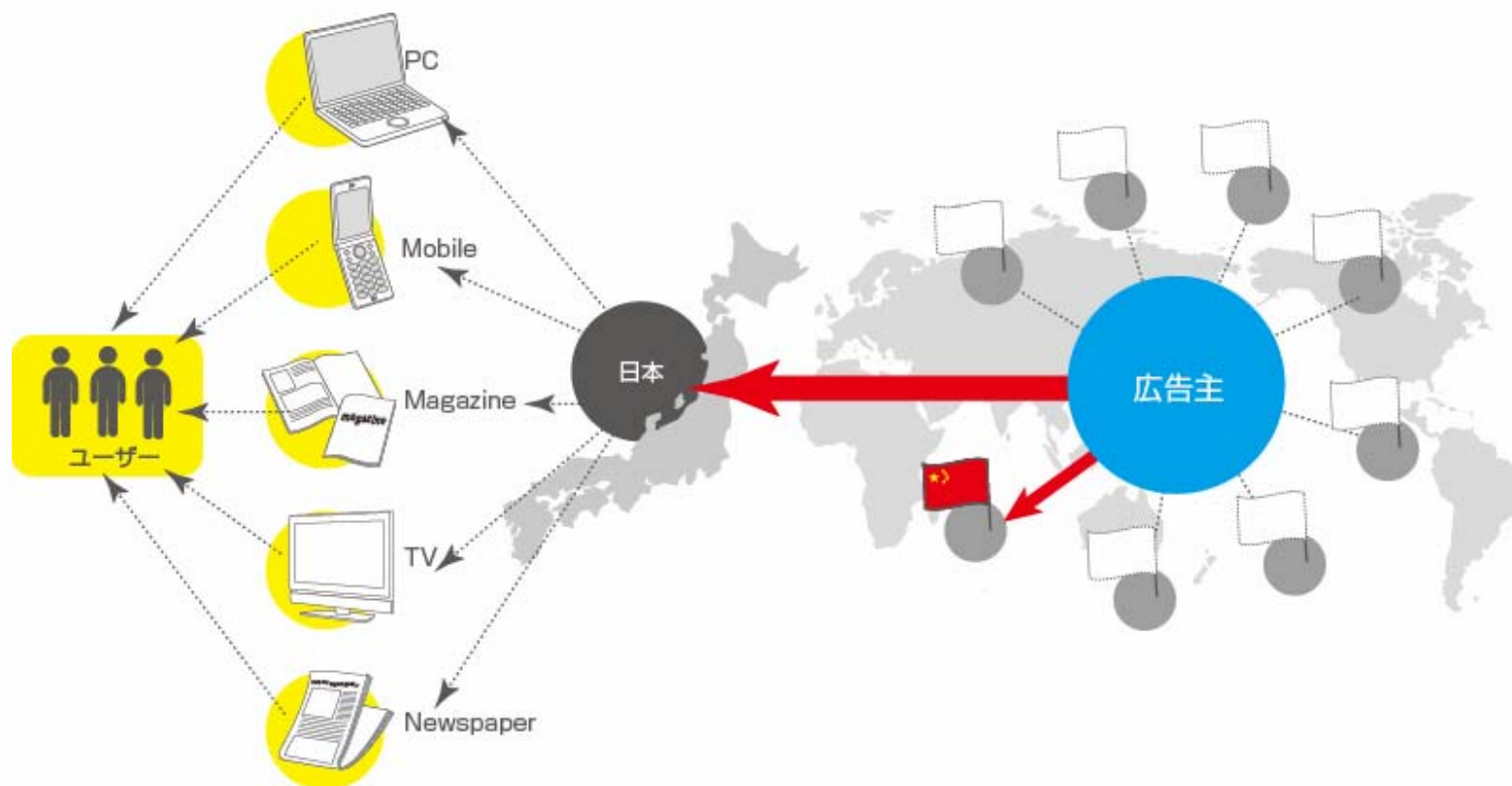
+

JANetリスティングアフィリエイト



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8月6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)

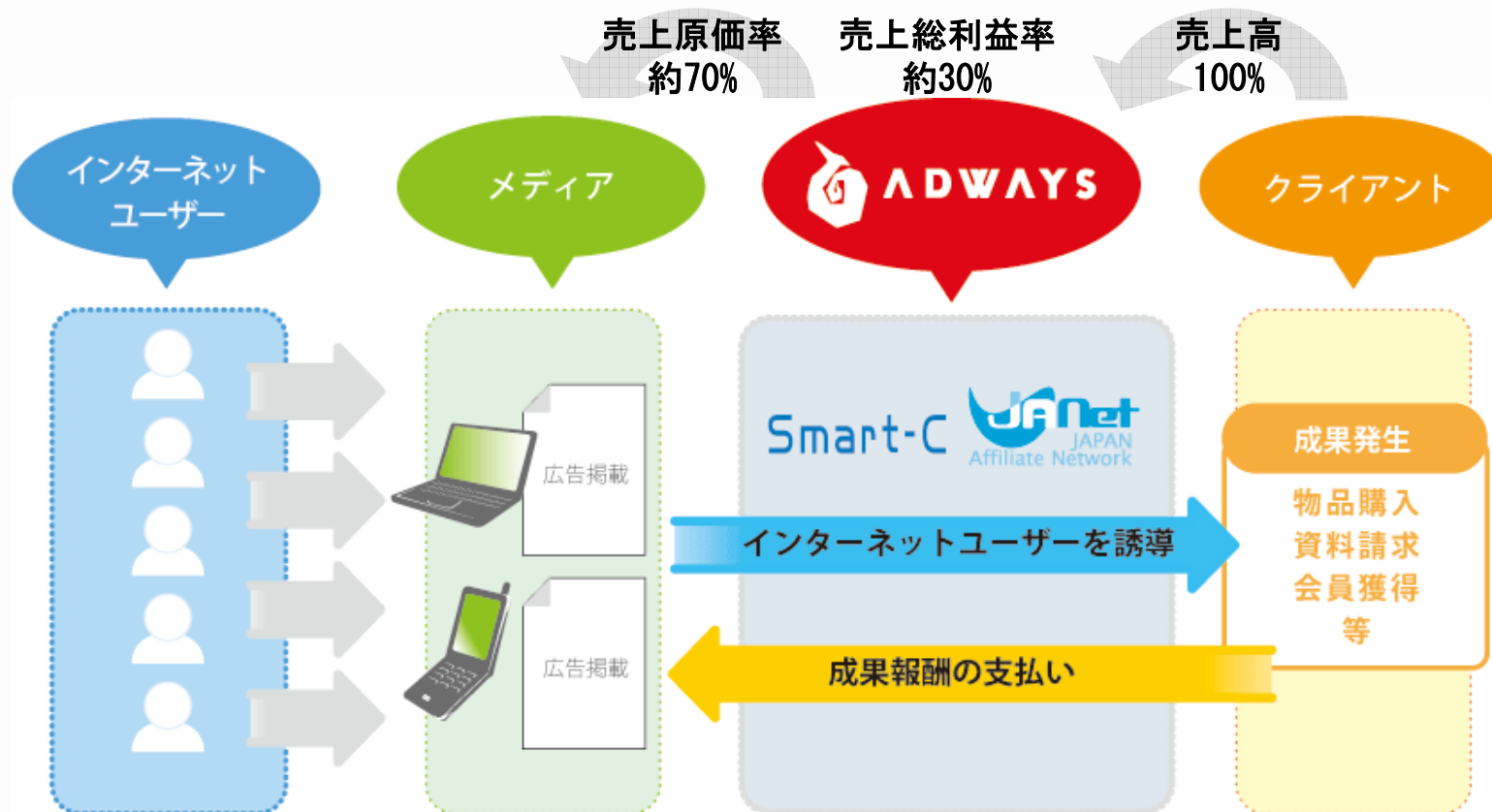
添付資料 会社概要

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	1,453百万円	[2007年6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	267名(臨時雇用者除く)	[2007年6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	 ブランド名を「JANet」に変更		
		モバイル		01年 8月 開始		04年 2月	 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						 無限点击 WAPclick	06年 8月 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



ADWAYS

モバイルアフィリエイト大手企業



ADWAYS

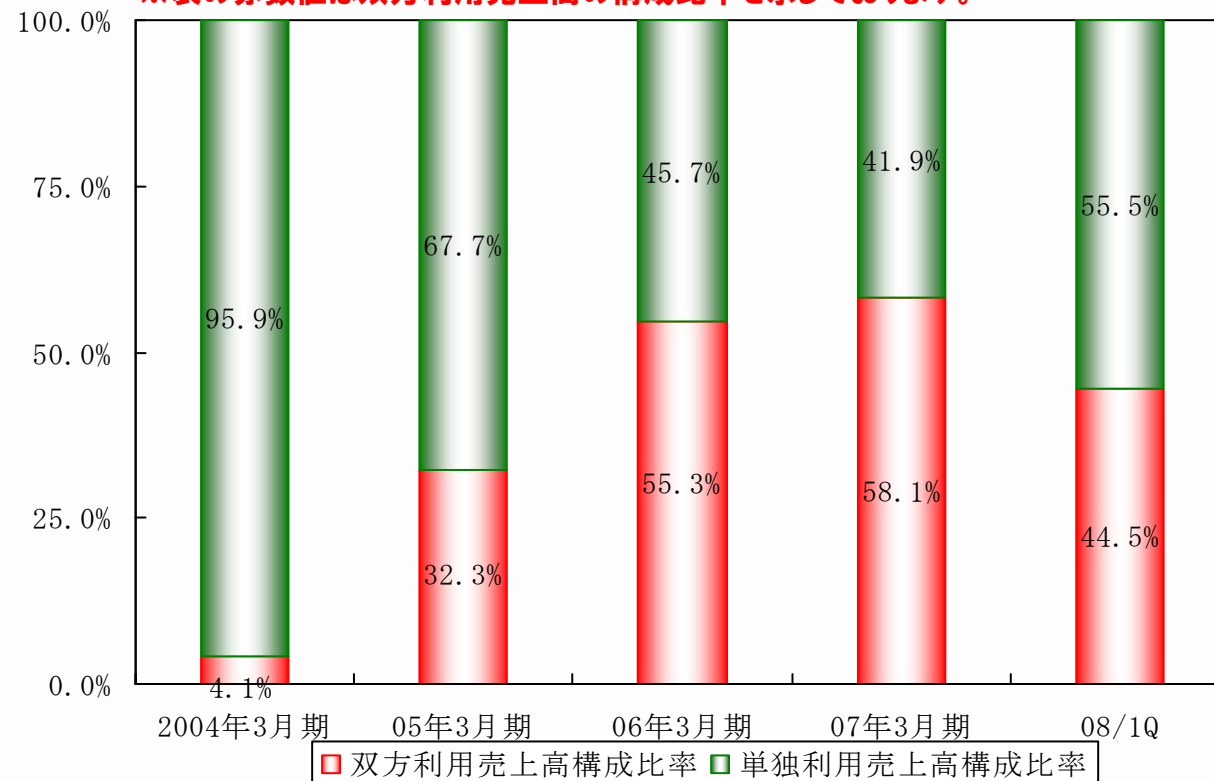
C社

D社

当社の競争力

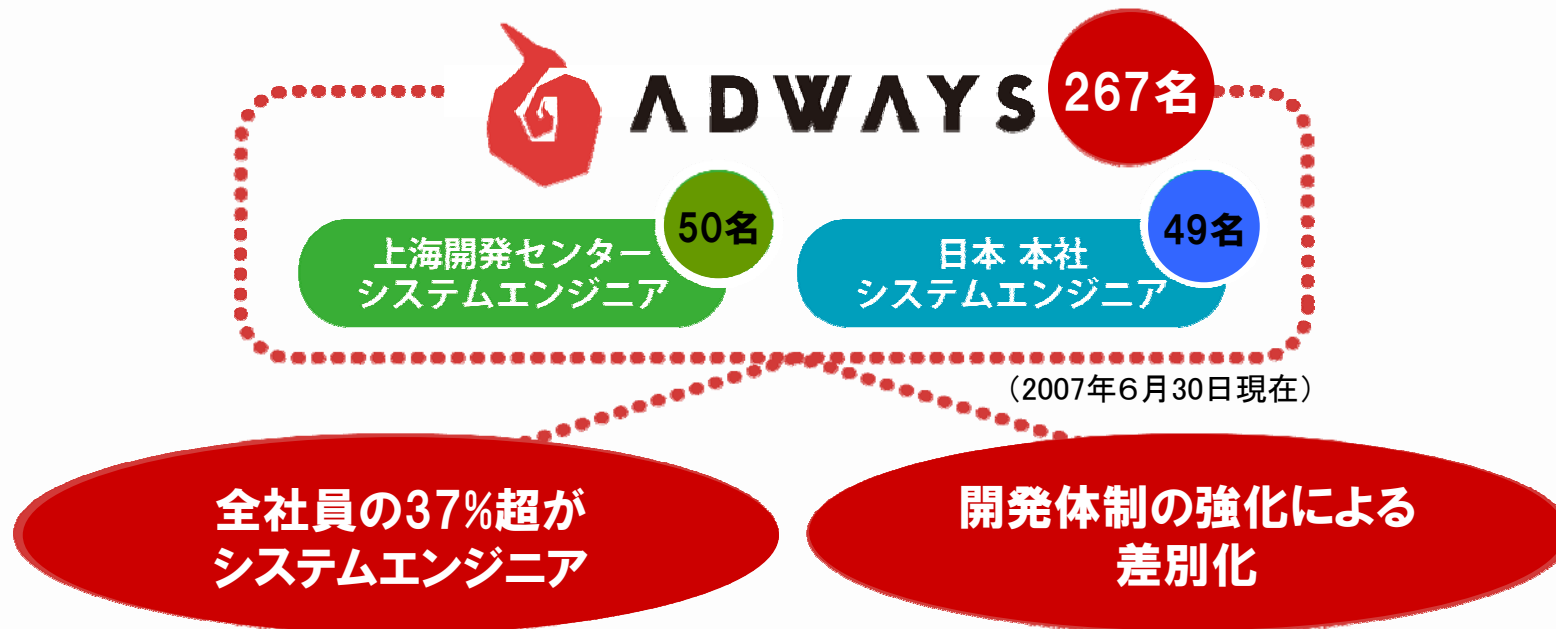
インターネットとモバイルでのワンストップアフィリエイトサービスを展開し、日本国内のアフィリエイト市場を開拓。

※表の赤字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

「金儲けより人儲け」

アドウェイズは、社員全員が毎日モチベーション高く働き、そして成長できる会社
すなわち社員の為の会社でなくてはならない。

そして、その社員がこれまでにないテクノロジー・サービスを企画し開発して
不可能を可能にするインターネット、及びモバイルサービスを提供し、
顧客・社会を変え、そして感動と利益を与えなければならない。

それだけでなく顧客・社会の利益を真剣に考え、そして実行する会社である。

そうすれば必ずそれが売上になり、そして利益になりアドウェイズを信じて株を購入してくれた株主にも貢献できる。
すなわち社員、顧客・社会、株主という人に良かったと思ってもらえる会社でなければならない。