

ネットワークを通じて、世の中に“わっ！！”を提供する



# 2010年3月期決算説明会

株式会社サミーネットワークス

- ✧ **2010年3月期 通期業績**
- ✧ **2010年3月期 重点事業実績**
- ✧ **2011年3月期 事業計画**
- ✧ **2011年3月期 重点施策**

# 2010年3月期 通期業績

業績

売上高は前期比で若干下回ったが、営業利益・経常利益とも前期比15%増加し、過去最高値を更新。

なお、当期純利益は2009年12月ソリューション事業から撤退（子会社売却）により、特別損失を計上し前期比減少。

重点課題への対応

1) 予想ネットモバイル

会員数160万人突破。  
従量課金開始が大幅遅延し、業績は大きく伸びず。

2) コア事業

AMオンライン(PC向け): 業績は引き続き順調に推移。  
AMモバイル(携帯向け): ビジネスモデルの転換(従量課金実施)により、業績トレンドも上向く。

3) 新規事業の展開

「UCHICO」  
「ガールズデコ」 } 会員数は増加したものの、来期事業化の目処  
つけられず。

## 営業利益・経常利益ともに、前期比15%アップ。

(単位：百万円)

	2010年 3月期	2009年 3月期	前期比 増減率	計画 (2009年12月発表のもの)	対計画 比率
売上高	10,767	11,077	△2.8%	11,500	△6.4%
売上総利益	5,649	5,381	4.9%	5,700	△0.9%
営業利益	2,601	2,247	15.7%	2,400	8.4%
経常利益	2,626	2,274	15.5%	2,400	9.4%
当期純利益	(※1) 1,246	(※2) 1,703	▲26.8%	1,050	18.8%

営業利益率

( 24.2%)

(20.3%)

(+3.9pt)

(20.9%)

(※1)メディア・トラストの売却による当期純利益影響額△279百万円。

(※2)子会社を吸収合併したことによる、繰越欠損金(652百万円)の引継ぎを含む。

コア事業であるAMオンライン事業（PC向け）は続伸。  
 AMモバイル事業は、ビジネスモデルの転換（従量課金の導入）  
 により業績上向く。

（単位：百万円）

売上高	AM事業		ポイント メディア事業	モバイル コンテンツ 事業	ソリュー ション 事業	その他/ 連結消去	計
	AMオンライン事業	AMモバイル事業					
2010年3月期	4,806 (54 : 46)	4,059	830	350	656	64	10,767
2009年3月期	4,268 (52 : 48)	3,996	666	480	1,701	△34	11,077
前期比	+12.6%	+1.6%	+24.6%	△ 27.1%	△ 61.4%	-	△ 2.8%

※連結消去後の数値を採用

## 現預金が7,259百万円と増加。(1,218百万円増)

(単位：百万円)

科目	2010/3	2009/3	増減	主な増減要因	科目	2010/3	2009/3	増減	主な増減要因
<b>流動資産</b>	<b>9,855</b>	<b>8,920</b>	<b>935</b>		<b>流動負債</b>	<b>1,822</b>	<b>2,305</b>	<b>△483</b>	
現金及び預金	7,259	6,041	1,218	利益の増大に伴う増加	買掛金	603	747	△144	
売掛金	2,348	2,410	△62		その他	1,219	1,557	△338	
その他	248	469	△221		<b>固定負債</b>	<b>111</b>	<b>256</b>	<b>△144</b>	
<b>固定資産</b>	<b>2,649</b>	<b>3,250</b>	<b>△600</b>		<b>純資産の部</b>	<b>10,571</b>	<b>9,609</b>	<b>962</b>	
有形固定資産	99	160	△60		資本金	2,330	2,330	－	
無形固定資産	1,630	2,142	△511		資本剰余金	2,974	2,974	－	
投資その他の資産	918	947	△29		利益剰余金	6,029	5,047	982	
					少数株主持分	0	15	△15	
					その他	△762	△758	△5	
<b>資産合計</b>	<b>12,505</b>	<b>12,170</b>	<b>334</b>		<b>負債純資産合計</b>	<b>12,505</b>	<b>12,170</b>	<b>334</b>	

## 営業キャッシュフロー、フリーキャッシュフローともに良好。

(単位：百万円)

	2010年3月期通期	2009年3月期通期	主な増減要因
営業キャッシュ・フロー	2,594	(※)4,136	法人税等の支払いの影響 △1,504
投資キャッシュ・フロー	△1,100	△5,179	2009年3月期は定期預金の支出 △4,000
フリーキャッシュ・フロー	1,494	△1,042	
財務キャッシュ・フロー	△275	△102	
現金及び現金同等物の期末残高	3,259 (B/S上の現預金は7,259百万円)	2,041	

※2009年3月期は、2008年3月期の海外撤退に伴い法人税が大幅減少、また還付金554百万円が発生。

## サービス会員数および単価の動向

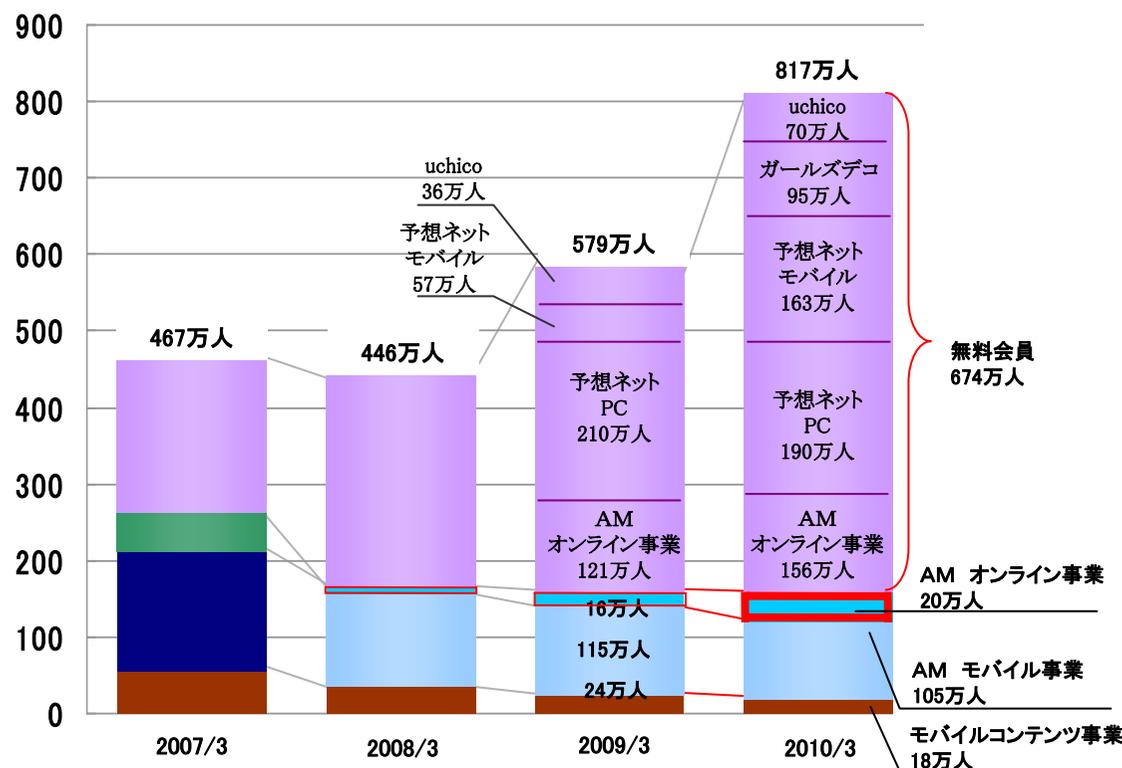


- ① **会員数** : 新サービス(予想ネットモバイル・uchico・ガールズデコ)の会員数大幅増。コア事業のAMオンラインは続伸、AMモバイルは100万人堅持。
- ② **平均単価** : AMオンラインの従量課金が好調に推移。また、AMモバイルでも開始した従量課金が貢献。

(単位: 万人)

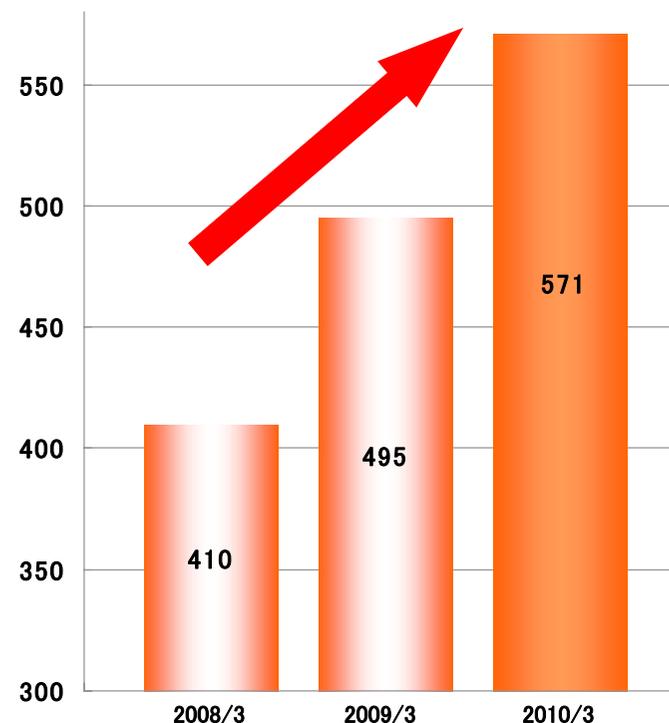
### 会員数の推移

■ MC ■ AM 合計 ■ AM モバイル ■ AM オンライン ■ 海外 ■ 無料会員



### 有料会員平均単価の推移

(単位: 円/月/人)



# 2010年3月期 重点事業 実績

## (1) 予想ネットモバイルー実績

予想ネットモバイルは本格事業化まで至らなかったものの、  
会員数は順調に増加。

### 前期との比較

(単位: 百万円)

	2010年3月期 実績	2009年3月期 実績
売上高	356	89
無料会員数	163万人	57万人

### 予想ネットモバイルにおけるポイント

- KDDIとの協業プロモーション等により  
会員数160万人突破。
- 品質・開発スピード・コスト面の課題解決のため、  
計画外で開発会社を変更。  
⇒従量課金・「やり込みゲーム」投入が  
遅延。
- 「やり込みゲーム」投入後、サイト活性化が  
向上。



やり込みゲーム

## (2)AM事業 ①AMオンラインー実績

会員数、売上高ともに順調に推移。  
パチンコ・パチスロ以外の麻雀、帝愛カジノ、ゲーセン等も売上倍増。

### 前期との比較

(単位:百万円)

	2010年3月期 実績	2009年3月期 実績
売上高	4,806	4,268
有料会員数	20万人	16万人

無料会員数	156 万人	121 万人
企業参画数	31 社	23 社
コンテンツ数	129 機種	92 機種

### AMオンライン事業におけるポイント

- 会員数20万人に。
  - ①キラータイトルの投入。
  - ②リアルとの連動施策の実施。
  - ③創意工夫を凝らしたイベントの実施。
- 新サービスの投入。  
ゲームセンター、競輪タウン、まんが、動画
- 外部からの評価 -777タウンドットネット  
WebMoney Award 2009 - 2表彰
  - ①BESTテーブルゲーム賞
  - ②BEST GAMES賞



競輪タウン



アバコン



エウレカセブン



蒼天の拳

## (2)AM事業 ②AMモバイルー実績



ビジネスモデルの転換(従量課金の導入)で業績面は下方トレンドから上方トレンドへ。  
会員数は100万人を堅持。

### 前期との比較

(単位:百万円)

	2010年3月期 実績	2009年3月期 実績
売上高	4,059	3,996
有料会員数	105万人	115万人

### AMモバイル事業におけるポイント

- ビジネスモデルの転換(2009/8)  
AMオンラインのノウハウを活用した従量課金モデル(アイテム・アバター販売)が順調に推移。(売上高 約4億円)
- 会員数100万人を堅持。
  - ①キラータイトル投入
  - ②従量課金実施による退会防止。



チーム掲示板



ミニゲーム(ダーツ)



うる星やつら



あしたのジョー



蒼天の拳

### (3) 新たなサービス—実績

## 「uchico」、「ガールズデコ」とも会員数は順調に増加したものの、 ビジネス展開に課題

### 「uchico」におけるポイント

- 会員数70万人（前期36万人）
- B to Bビジネス化も営業展開に時間がかかった。
- 外部からの評価 — 「こころ部」2表彰
  - ① “モバイルプロジェクト・アワード2009優秀賞”
  - ② 第13回文化庁メディア芸術祭 “マンガ部門審査委員会推薦作品”

### 「ガールズデコ」におけるポイント

- 会員数95万人（2009/4よりサービス開始）
- ゲーム等の従量課金（B to C）でスタート。  
⇒期待した成果を上げることができず。



# 2011年3月期 事業計画

経営方針

**“第2の創業期”（3年目：Step2）**

**～原点に戻り“ユーザー視点”で徹底的にサービスを見直し、“強い心”で最後までやり抜く。**

重点課題

- 1)コア事業（AMO、AMM）をもう一段成長させる。
- 2)新しいサービスを徹底的に深堀し、事業化する目処を立てる。
- 3)ものづくりの基本である“ユーザーの声”を徹底して聞く。

売上高、営業利益、経常利益、当期純利益ともに  
過去最高値を目指す。

(単位:百万円)

	2011年3月期計画	2010年3月期実績	増減額	前期比増減率	(単体) 2011年3月期計画
売上高	13,000	10,767	2,233	20.7%	11,520
売上総利益	6,700	5,649	1,055	18.6%	6,190
営業利益	3,100	2,601	499	19.2%	3,200
経常利益	3,100	2,627	473	18.0%	3,200
当期純利益	1,760	1,247	513	41.1%	1,850
営業利益率	(23.8%)	(24.2%)		(△0.4p)	(27.8%)

- (1)コア事業であるAM事業の売上高25%以上の増加を目指す。
- (2)予想ネットモバイル(ポイントメディア事業)の本格事業化を目指す。

(単位:百万円)

売上高	AM事業		ポイントメディア 事業	モバイル コンテンツ 事業	その他/ 連結消去	計
	AMオンライン事業	AMモバイル事業				
2011年 3月期	6,026	5,205	1,501	231	33	13,000
構成比	46.4%	40.0%	11.5%	1.8%	-	100%
2010年 3月期	4,806	4,059	830	350	※ 720	10,767
前期比	+25.4%	+28.2%	+80.8%	△ 34.0%	-	+20.7%

※旧ソリューション事業の売上高656百万円を含む。

# 2011年3月期 重点施策

## コア事業であるAM事業をもう一段成長させる。

### AMオンライン事業 施策

会員数25万人を目指す。(20万人→25万人へ)

- 従量課金の拡大
  - ・従量購入者数の拡大
  - ・アイテム、アバター以外の新しい付加価値の創造。  
⇒ユーザーニーズ調査を徹底し、施策展開。
- 集客強化
  - ・キラードコンテンツの投入
  - ・リアル店舗等との連動
- パチンコ・パチスロ以外のサービスの拡充・活性化  
(麻雀、帝愛カジノ、ゲームセンター等)

### AMモバイル事業 施策

会員数100万人の堅持、従量課金の最大化を図る。

- 従量課金の拡大
  - ・従量購入者数の拡大
  - ・ミニゲームの投入
- 集客強化
  - ・キラードコンテンツの投入
  - ・リアル店舗等との連動
- コミュニティの強化(退会防止)



ダーツゲーム



あしたのジョー



蒼天の拳

## 新しいサービスを徹底的に深堀し、事業化する 目処を立てる。

### 予想ネットモバイル 施策

無料会員数250万人、売上高10億円  
(前期会員数163万人、前期売上高3.5億円)

<主な取り組み>

- 3キャリア展開
- 既存サービスのブラッシュアップ(面白さの追求)
- ゲームコンテンツの拡充。
- 広告収入⇒営業の強化

### その他サービス 施策

「uchico」

- BtoB戦略の見直し  
⇒営業の効率化、ストック案件の積上

■ BtoCモデルの検討

「ガールズデコ」

- 新しいBtoCモデル、BtoBモデルの検討

-----  
「新サービス」

- SNSをベースにした、新しいオンラインゲームの  
立上げ  
(2010/7予定)
- 大人向け恋愛シミュレーションゲームの立上げ  
(2010/8予定)

本資料につきましては、株主・投資家の皆様への情報提供のみを目的としたものであり、売買の勧誘を目的としたものではありません。  
本資料における、将来予想に関する記述につきましては、目標や予測に基づいており、確約や保証を与えるものではありません。また、将来における当社の業績が、現在の当社の将来予想と異なる結果になることがある点を認識された上で、ご利用ください。  
また、業界等に関する記述につきましても、信頼できると思われる各種データに基づいて作成されていますが、当社はその正確性、完全性を保証するものではありません。  
本資料は、株主・投資家の皆様がいかなる目的にご利用される場合においても、株主・投資家の皆様ご自身のご判断と責任においてご利用されることを前提にご提示させていただくものであり、当社はいかなる場合においてもその責任は負いません。

# FIN



ネットワークを通じて「わっ！！」と言わせる  
コンテンツ・サービスを創造します

メールでのご質問: [info@sammy-net.jp](mailto:info@sammy-net.jp)

(C) 高森朝雄・ちばてつや／講談社  
(C) 高橋留美子／小学館  
(C) SNK PLAYMORE  
(C) 原哲夫・武論尊2001, 著作権許諾証PGF-119  
(C) 原哲夫・武論尊2001, 著作権許諾証PGE-119  
(C) 2005 BONES/Project EUREKA・MBS (C) 2009 NBGI  
(C) Sammy