



IMAGINEER

2010年3月期決算説明会

2010年5月13日
イマジニア株式会社
JASDAQ・4644

- 本資料には将来的予測に関する記述が含まれています。将来予測に関する記述にはその他の情報とあわせて、当社グループの将来の成長計画が含まれています。この将来予測は当社が現時点で入手可能な情報に基づいて作成したものであり、将来の出来事に関する現在の当社の見通し、期待、計画が記述されているに過ぎません。我々はこの将来予測について、新たな結果に関する情報や将来の出来事によっても、最新の情報への更新や修正の義務を負うものではありません。また、本資料中で論じられる予測の対象となる将来の出来事は、現実には起こらないか或いは予期されたことと大きく異なる可能性があり、これらの違いには多くの要素が原因となりえます。
- 本資料において使用されている商標は、関係各社の保有する登録商標又は出願商標です。
- 本資料において使用されているサービス画面には開発中の素材も含まれており、実際のサービス提供時には、本資料の内容と異なる可能性があります。

2010年3月期 決算概要

2010年3月期 業績・配当概況

- モバイルコマース及びパッケージソフトウェア両事業の収益減により、売上高は前期比12%減も、モバイルコンテンツの収益性向上により、営業利益は前期並みを確保。
- 前期の金融損失のような特殊要因がなかったため、経常利益及び当期純利益は各々増益、最終黒字。
- なお、安定配当継続と株主還元重視の見地より、配当は前期と同額の期末12円、年間22円を継続。

(単位:百万円)

		10/3期実績	09/3期実績	増減額	増減率(%)
連結業績	売上高	5,060	5,744	683	11.9
	営業利益	1,196	1,218	22	1.9
	経常利益	1,199	1,047	+152	+14.6
	当期純利益	674	180	+855	-

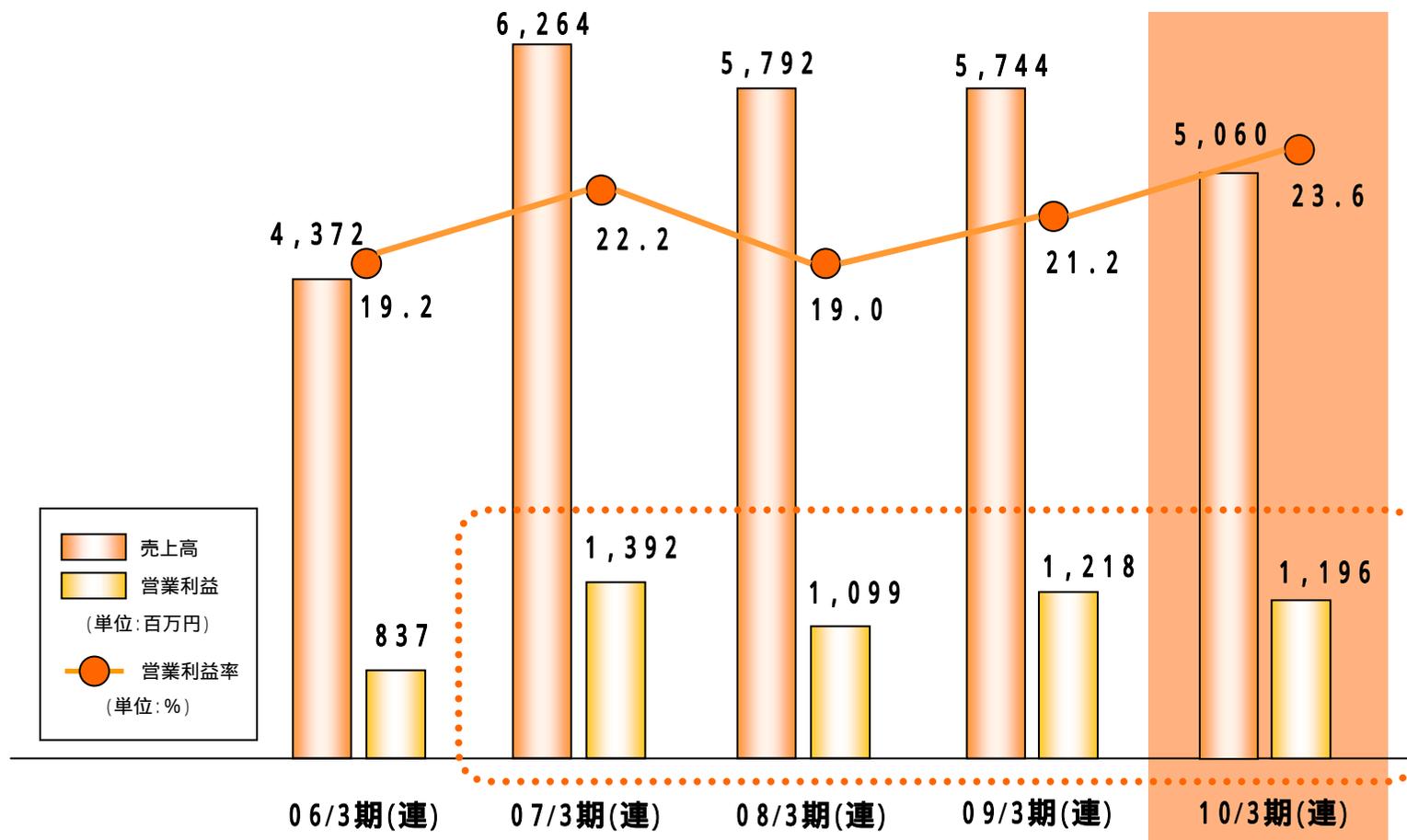
◇ 2009年3月期は投資有価証券売却損1,135百万円を特別損失に計上。

(単位:円)

配当	中間	10.00	10.00
	期末	12.00	12.00
	年間	22.00	22.00

売上高・営業利益推移

- 厳しい市況下、売上高は減少傾向も、営業利益は直近4期で10億円超を継続。
- 営業利益率は、1996年の株式公開以降、最高となる23.6%を記録。



事業セグメント別実績

- モバイルコンテンツは、有料サイト会員数の減少により僅かに減収も、収益性の高いサイトの売上を伸ばしたため増益に。
- モバイルコマースは、モバイルサイト通販の売上不振により減収減益に。
- パッケージソフトウェアは、一部タイトルの発売延期と新規タイトルの販売鈍化により減収減益に。

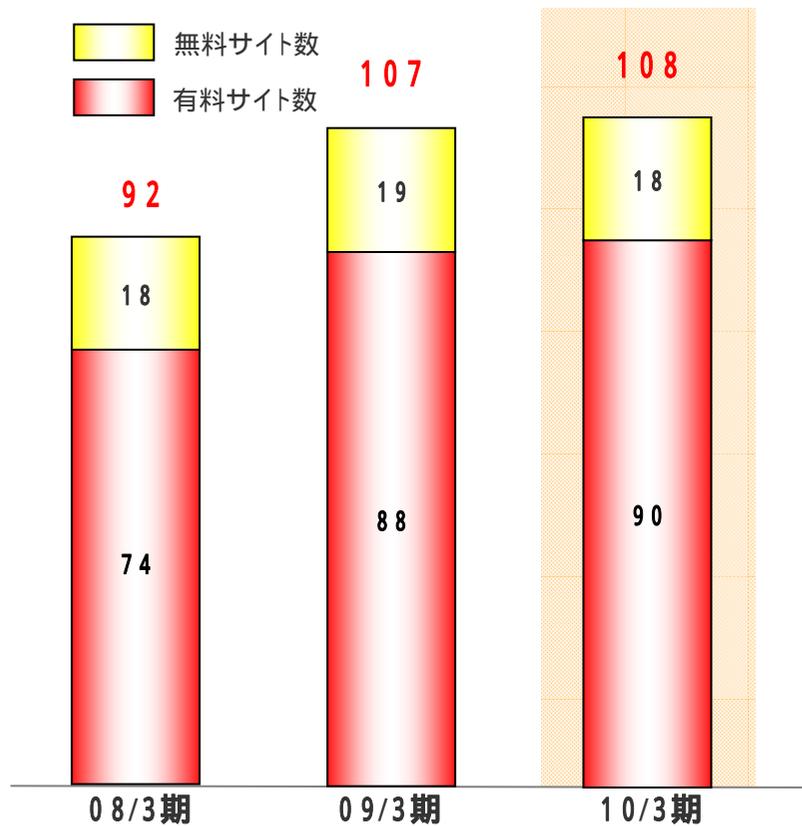
(単位:百万円)

	10/3期実績					09/3期実績		
	売上高	前期比 (%)	営業利益	前期比 (%)	利益率 (%)	売上高	営業利益	利益率 (%)
モバイルコンテンツ 百分比 (%)	4,037 79.8	0.9	1,527	+3.4	37.8	4,074 70.9	1,477	36.3
モバイルコマース 百分比 (%)	424 8.4	25.4	21	51.8	5.1	568 9.9	44	7.9
パッケージソフトウェア 百分比 (%)	630 12.5	44.6	45	56.6	7.3	1,137 19.8	105	9.3
消去又は全社	31	-	398	-	-	36	409	-
合計 百分比 (%)	5,060 100.0	11.9	1,196	1.9	23.6	5,744 100.0	1,218	21.2

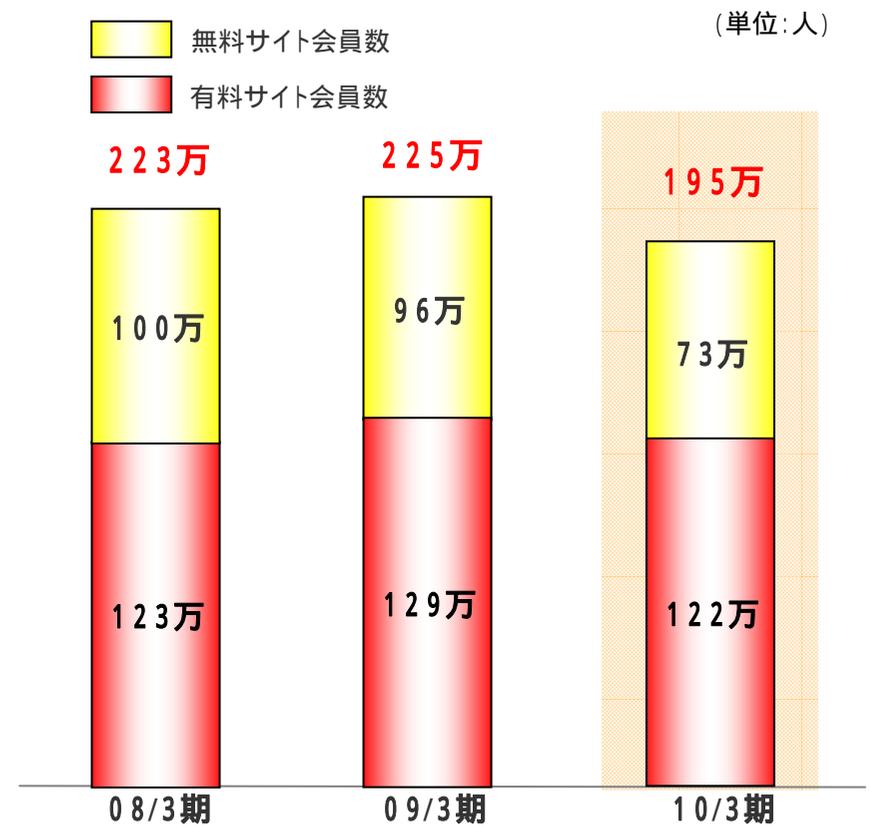
運営サイト数・会員数推移

- 新規サイトを9サイト開設する一方で、収益性の向上を目指して7サイトを閉鎖した結果、運営サイト数は合計108サイトに。
- 会員数は有料サイトで7万人、無料サイトで23万人減少。

運営サイト数

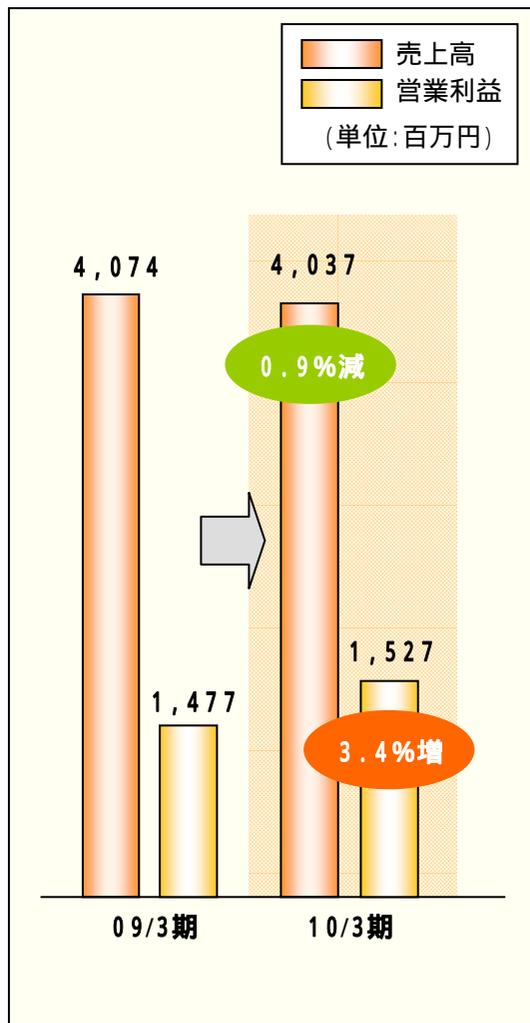


会員数



「運営サイト数」「会員数」いずれも一般サイトは除外

売上高・営業利益 比較



● キャラクターサイトは堅調に推移

➤ 新規サイトを4サイト開設。

➤ 特にデコメール®、きせかえツール®、マチキャラ®に対応したサイトが好調。

➤ 従量課金によるコンテンツ販売をスタート。

➤ 「いつでもリラックマ」は、auコンテンツアワード2010の待受部門において2年連続で大賞を受賞。

➤ ハローキティでは、第9回 TOKYO GIRLS COLLECTION 2009 A/Wと連動した限定コンテンツをサイト内で配信。



かものはしかも。



いつもカビバラさん



リラックマきせかえ



いつでもリラックマ
「私のお部屋」

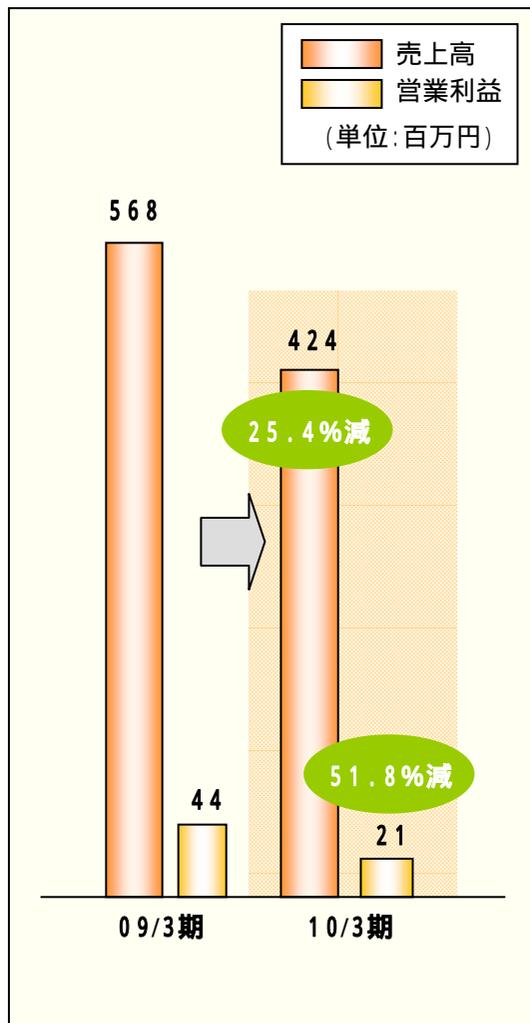


いつでもリラックマ



ハローキティ35周年
限定コンテンツ

売上高・営業利益 比較



【モバイルサイト通販】

● サイト限定商品「リラックマナチュラル」の販売開始

- “可愛くて優しい”をデザインコンセプトとして昨年10月に立上げ。



シリーズイメージデザイン めいぐるみ(天然素材)

● 売上不振により、前期を大きく下回る結果に

- 注力を予定していたサイト限定商品の新規開発の遅れが主な要因。

【ライセンス&セールスプロモーション】

● ローソンでのキャンペーン案件は継続実施

- 前期に引き続き、年2回実施。

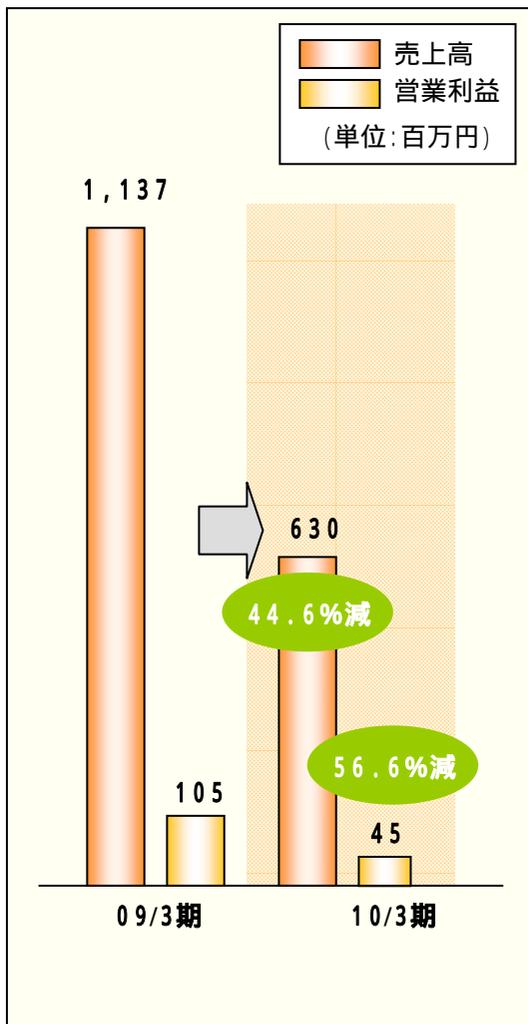


リラックマフェア



一番くじ

売上高・営業利益 比較



● 一部タイトルの発売延期と新規タイトルの販売鈍化

- 当期に発売を見込んでいたゲーム系タイトルの開発が遅れ、次期に発売を延期。
- ハード普及の一巡感やDSブームのピークアウト等の影響により、新規タイトルの販売が前期に比べて大幅に鈍化。

● 'Open! Study' シリーズのブランド浸透促進 (DS)

- 学習系主力2タイトル「漢検」「英検」の各続編を同時発売、ラインナップをさらに充実化。
- 非常に厳しい市況下ながらも、シリーズ全体で長いスパンでのリピート販売を継続中。公的機関での導入実績も。



漢検DS3
2009年4月発売

ワイヤレス通信で
協力プレイ・対戦



英検DS2
2009年4月発売

DSソフト初となる
過去問題収録

● 'Enjoy! Diet' シリーズの海外展開 (Wii)

- UBIソフト社とのライセンス契約により、「シェイプボクシング」を北米・欧州・豪州で販売。売れ行きも好調。

(日本版)



シェイプボクシング
2008年10月発売

ライセンス
許諾

(北米版)



Gold's Gym
Cardio Workout
by UBI Soft
2009年3月発売

(欧州版)



My Fitness Coach
by UBI Soft
2009年7月発売

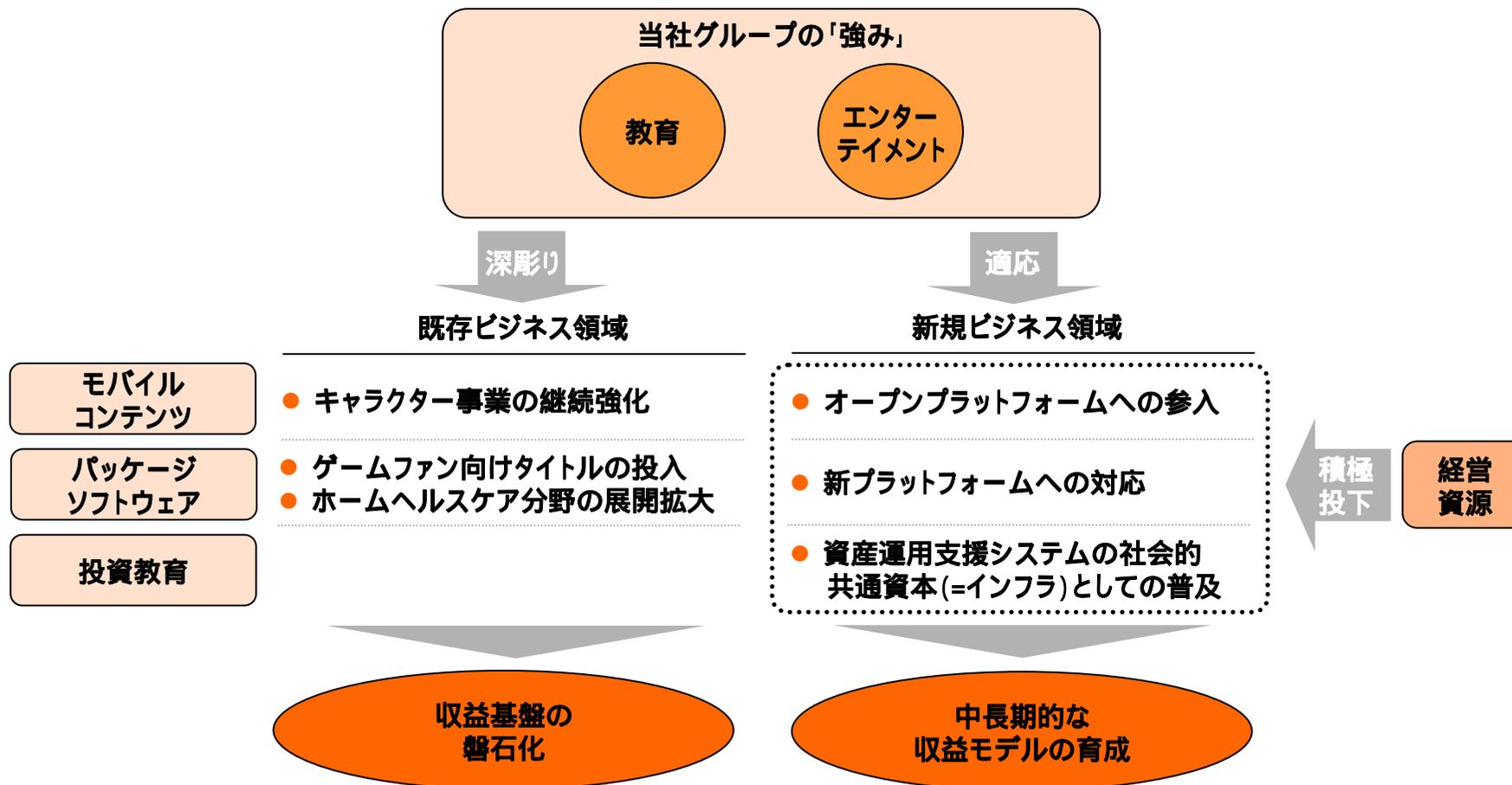
(豪州版)



Gold's Gym
Cardio Workout
by UBI Soft
2009年8月発売

2011年3月期 予算と取り組み

- 既存ビジネス領域において、当社グループの「強み」を深彫りすることで、収益基盤の磐石化を図る。
- 一方、新規ビジネス領域に対しては、「強み」を適応させていくことで、中長期的な収益モデルの育成を目指す。なお、この推進にあたっては、経営資源を積極的に投下する方針。



2011年3月期 業績・配当予算

- 激変する事業環境を勘案し、売上高は前期並みを予定。
但し、中長期的な事業育成のための各種先行支出により、営業利益は減益を計画。
- 配当は、安定配当継続の見地より、前期と同額の年間22円を予定。

(単位:百万円)

		通期				中間期			
		11/3期予算	10/3期実績	増減額	増減率(%)	10/9期予算	09/9期実績	増減額	増減率(%)
連結業績	売上高	4,950	5,060	110	2.2	2,400	2,556	156	6.1
	営業利益	750	1,196	446	37.3	300	633	333	52.6
	経常利益	750	1,199	449	37.5	300	659	359	54.5
	当期(中間)純利益	350	674	324	48.1	100	354	254	71.8

(単位:円)

配当	中間	10.00	10.00
	期末	12.00	12.00
	年間	22.00	22.00

事業セグメント別予算

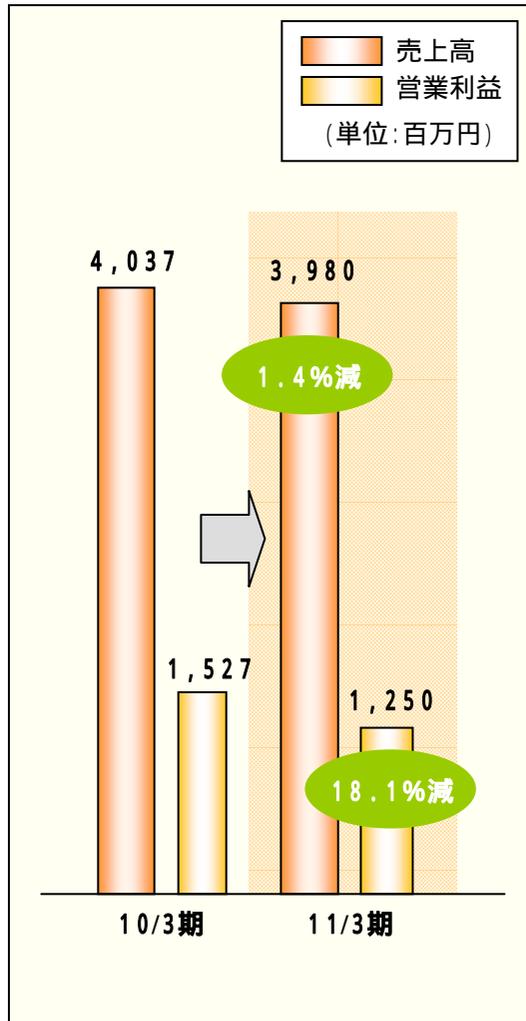
- モバイルコンテンツは、売上高は前期並みも、積極的な新規サービス投入による研究開発費等の拡大を見込み、営業利益は減益。
- モバイルコマースは、サイト限定商品を中心に展開強化を図り、増収増益。
- パッケージソフトウェアは、売上高は前期並みも、新プラットフォーム対応のための研究開発費等の拡大を見込み、営業利益は減益。

(単位:百万円)

	11/3期予算					10/3期実績		
	売上高	前期比 (%)	営業利益	前期比 (%)	利益率 (%)	売上高	営業利益	利益率 (%)
モバイルコンテンツ 百分比 (%)	3,980 80.4	1.4	1,250	18.1	31.4	4,037 79.8	1,527	37.8
モバイルコマース 百分比 (%)	460 9.3	+8.5	30	+39.1	6.5	424 8.4	21	5.1
パッケージソフトウェア 百分比 (%)	620 12.5	1.6	30	34.6	4.8	630 12.5	45	7.3
消去又は全社	110	-	560	-	-	31	398	-
合計 百分比 (%)	4,950 100.0	2.2	750	37.3	15.2	5,060 100.0	1,196	23.6

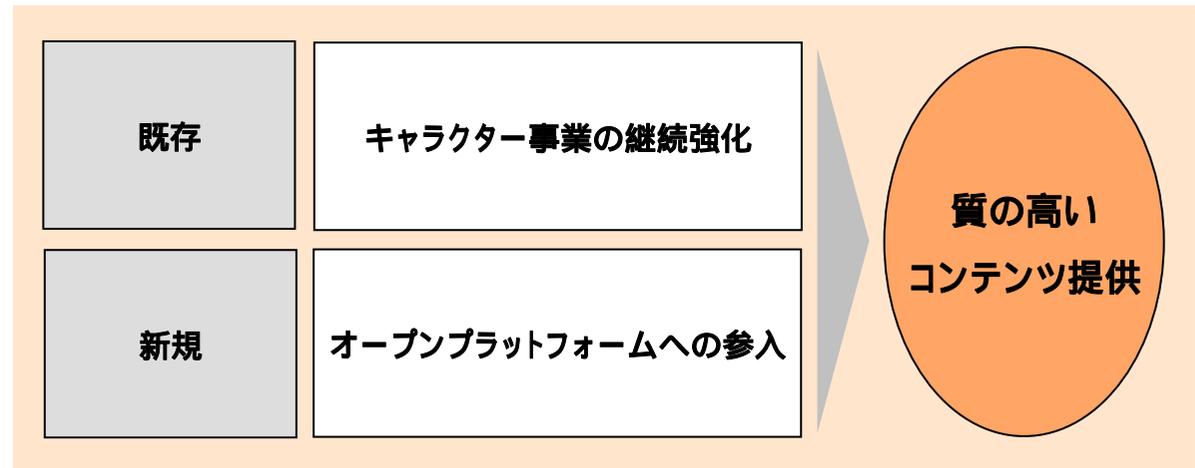
◇ 「消去又は全社」には、新規事業である投資教育事業の事業運営コストを予算として計上。

売上高・営業利益 比較



- 既存事業の強化に加え、新規事業へも積極的にチャレンジし、質の高いコンテンツ提供を推進する

- キャラクター事業の継続強化。
- オープンプラットフォームへの参入。



● 従量課金によるプレミアムコンテンツの販売を拡大

- 「いつでもリラックマ」で好調な「私のお部屋」のアイテム課金をリラックマの他サイトへ順次拡大。
- ハローキティでも「おしゃれStylist」での展開を推進。
- サイトデザインを変更できるmixiの有料サービス「ミクコレ」は「かものはしかも。」など他キャラクターにも拡大。



いつでもリラックマ
「私のお部屋」



キティサンリオとり放題
「おしゃれStylist」



リラックマ
「ミクコレ」

● キャラクターの育成にも注力

- 「次の日ケロリ」「かものはしかも。」に続いて、「靴下にゃんこ」の育成に注力。
- リラックマ7周年ではプロモーション強化を推進。
- 「カピバラさん」では、きせかえツール®のサイトを新設予定。



靴下にゃんこ



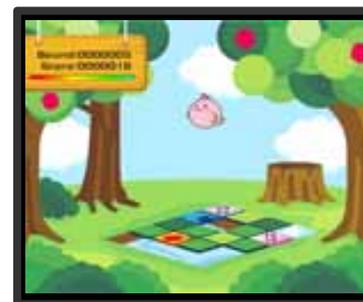
リラックマ7周年
シンボルデザイン



カピバラさん
「きせかえ広場」

● 現在、市場が急拡大しているオープンプラットフォームへ参入

- 4月よりmixiアプリの提供を開始。
- GREEやモバゲーなど、他SNSへの展開も検討。

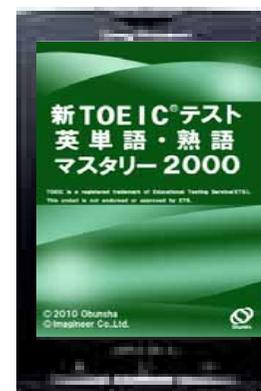


mixiアプリ(PC)
「ぼよんポッぷる」



mixiアプリ(モバイル)
「THE 記憶力」

- スマートフォン向けには教育コンテンツを中心にアプリ提供を開始。

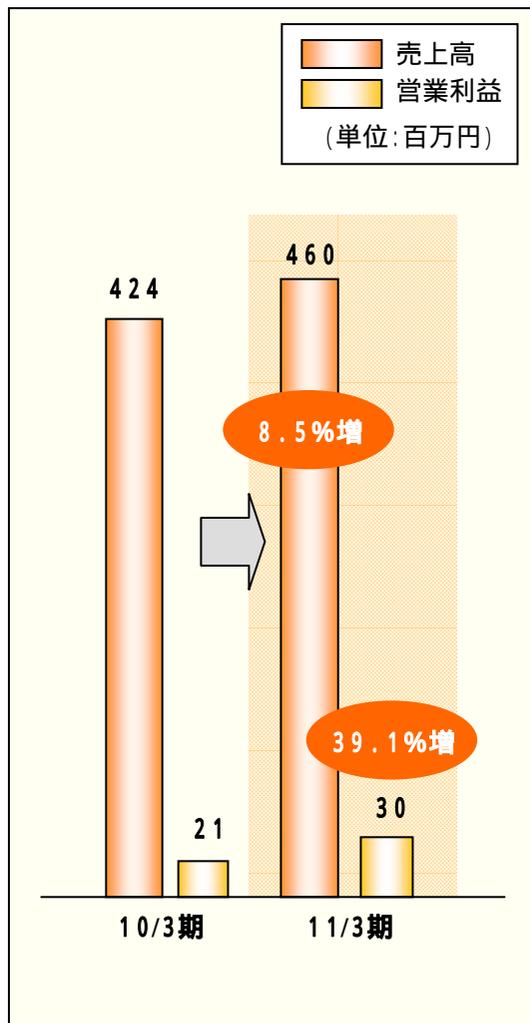


アンドロイド
旺文社 TOEIC



iPhone
旺文社 英検

売上高・営業利益 比較



【モバイルサイト通販】

● サイト限定商品「リラックマナチュラル」の展開を強化

- 当期は商品数を18アイテムに拡大予定。



食器3種セット(撥水加工)



ホーローアイテム

【ライセンス&セールスプロモーション】

● 前期に引き続きローソンでの展開を実施

- リラックマを活用したキャンペーン案件は継続して年2回実施。

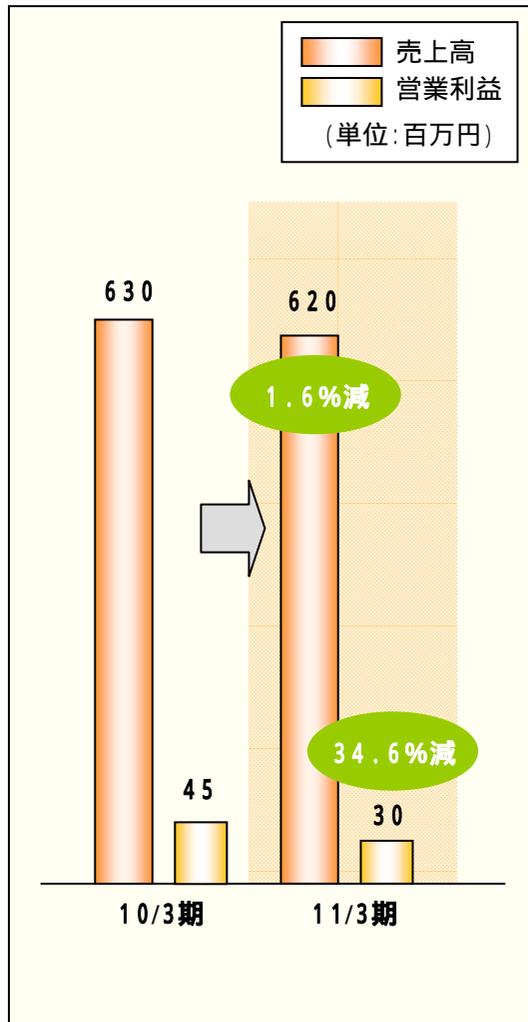
● ローソンでの取り扱いアイテムの拡大

- 日用品、食品などアイテム数の拡充を予定。



からあげくん

売上高・営業利益 比較



● ゲームファン向けタイトルの投入 (DS)

- 爆発的なヒットを記録した当社オリジナルキャラクタータイトル「メダロット」の8年ぶりの新作を発売予定。当時からの熱心なファンへの訴求に加え、新たなユーザー層の獲得を目指す。



● 「Enjoy! Diet」シリーズの展開拡大 (Wii)

- 国内外でヒットした「シェイプボクシング」の実績をもとに、新たな展開を計画。

● 新プラットフォームへの対応

- 「ニンテンドー3DS(仮称)」のE3ショーでの発表後、ただちに開発に着手できる体制を整備。ユーザーの購買動向やソフトの開発動向等を見極め、柔軟かつ機動的に対応。