

株式会社アエリア
(大証ヘラクレス 3758)
2005年12月期 決算説明会

The Aeria logo is displayed in a blue serif font, centered within a light gray rectangular box. A thin vertical blue line is positioned to the left of the box.

平成18年2月23日

株式会社アエリア
港区赤坂3-16-11東海赤坂ビル2F
Tel 03-3587-9574 Fax 03-3587-2200

2005年12月期 連結決算概要

事業セグメントごとの概要

今後の事業展開と
2006年度12月期業績見通し

本資料に記載された意見や予測などは資料作成時点での弊社の判断であり、その情報の正確性を保証するものではありません。様々な要因の変化により、実際の業績や結果とは大きく異なる可能性があることを御承知おき下さい。

2005年12月期 連結決算概要

2005年1月～12月

The Aeria logo is displayed in a blue serif font, centered within a light gray rectangular box. A thin vertical blue line is positioned to the left of the box.

Aeria

売上2,075百万円(137.4%増加)、経常利益597百万円(66.7%増加)、
当期純利益298百万円(43.8%増加)

オンラインゲーム事業の急躍進により、売上、利益ともに拡大続く
拡大期で経費増も、売上増で吸収

子会社ゲームポット株式をアエリア株主に割当、株主還元

自己株式を処分し資金調達、M&A・資本提携を積極化

子会社ゲームポットが札幌アンビシャス市場に上場

(単位:千円)

| | 2004年度 | 2005年度 | 前年同期比 |
|-----------|---------|-----------|---------|
| 売上 | 874,188 | 2,075,334 | 237.4% |
| 売上総利益 | 568,299 | 1,158,192 | 203.8% |
| (売上総利益率) | 65.0% | 55.8% | -9.2pt |
| 販売管理費 | 185,107 | 560,547 | 302.8% |
| (販売管理費比率) | 21.2% | 27.0% | 5.8pt |
| 営業利益 | 383,191 | 597,645 | 156.0% |
| (営業利益率) | 43.8% | 28.8% | -15.0pt |
| 経常利益 | 358,086 | 597,004 | 166.7% |
| 当期利益 | 207,526 | 298,440 | 143.8% |

経費増による利益率低下も、大幅な売上増により吸収
増収増益傾向続く

(単位:千円)

| | 2004年度 | 2005年度 | 前年同期比 |
|---------------|-----------|-----------|---------|
| 流動資産 | 1,248,159 | 6,450,353 | 516.8% |
| (現預金 + 有価証券等) | 957,379 | 5,822,287 | 608.1% |
| 固定資産 | 142,365 | 2,817,284 | 1978.9% |
| 総資産 | 1,390,525 | 9,267,636 | 666.5% |
| 流動負債 | 251,229 | 783,500 | 311.9% |
| 固定負債 | 0 | 159,677 | - |
| 資本 | 1,126,330 | 8,158,676 | 724.4% |

流動資産: 自己株式処分、純利益増

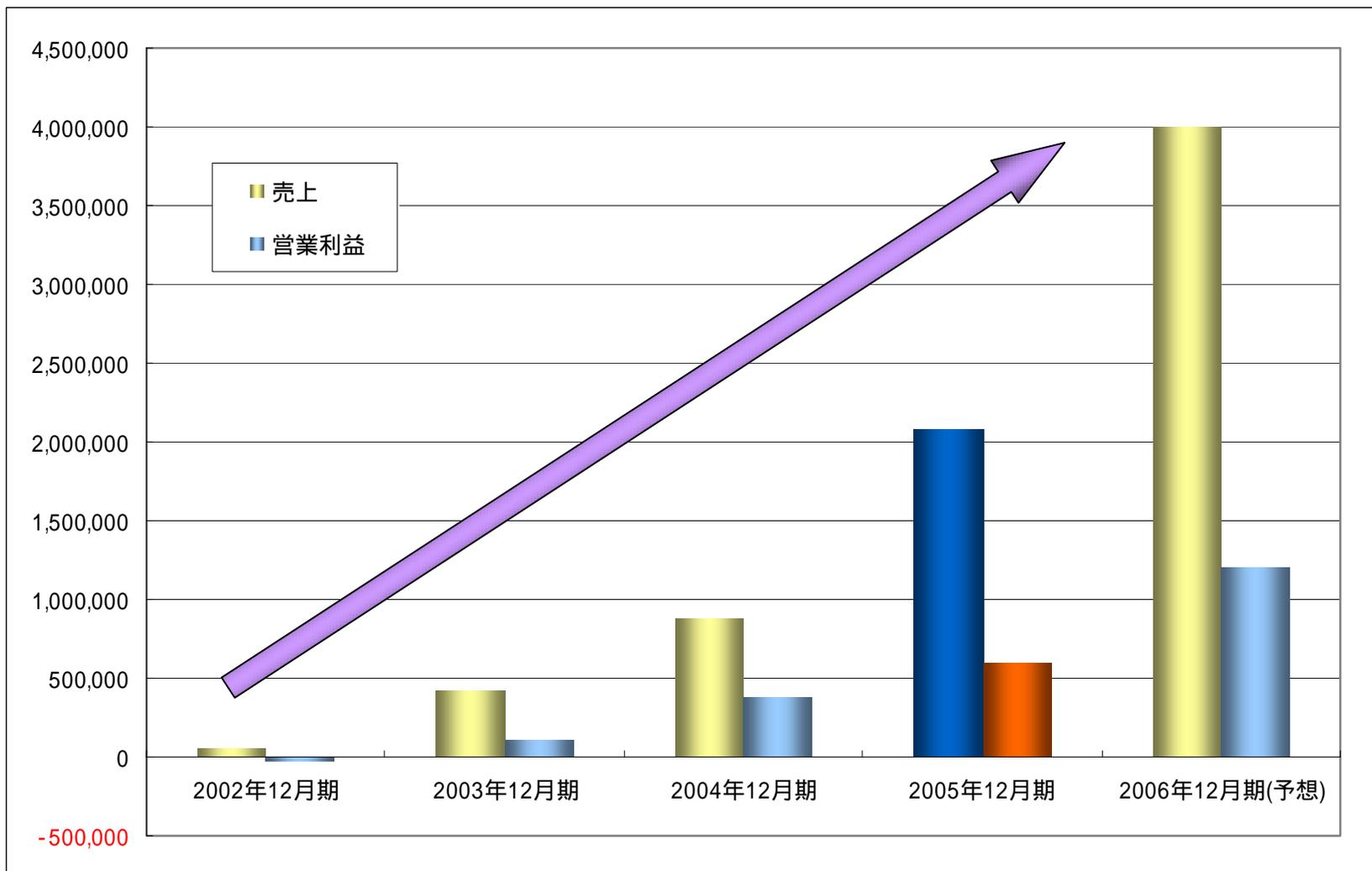
固定資産: モバイルコンテンツソフト(自社開発分)、投資有価証券(資本提携)

(単位:千円)

| | 2004年度 | 2005年度 | 前年同期比較 |
|-------|---------|------------|------------|
| 営業C/F | 105,163 | 374,926 | 269,763 |
| 投資C/F | -46,415 | -2,511,267 | -2,464,852 |
| 財務C/F | -17,286 | 7,042,711 | 7,059,997 |
| 期首残高 | 199,994 | 915,917 | 715,922 |
| 増減額 | 715,922 | 4,906,370 | 4,190,447 |
| 期末残高 | 915,917 | 5,822,287 | 4,906,370 |

営業C/F:純利益増、売上債権増
投資C/F:投資有価証券(資本提携)
財務C/F:自己株式売却

(単位:千円)

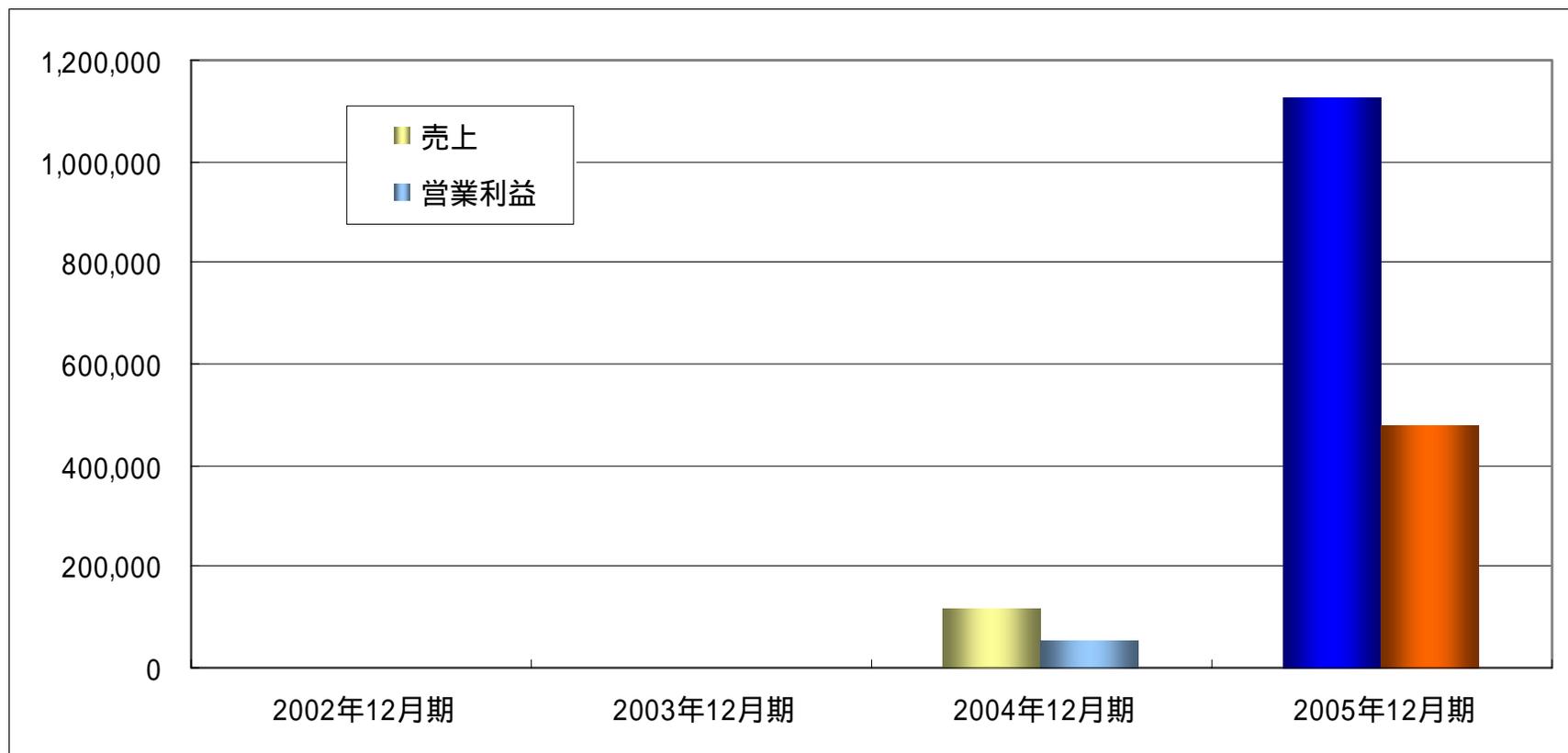


セグメント毎の概要

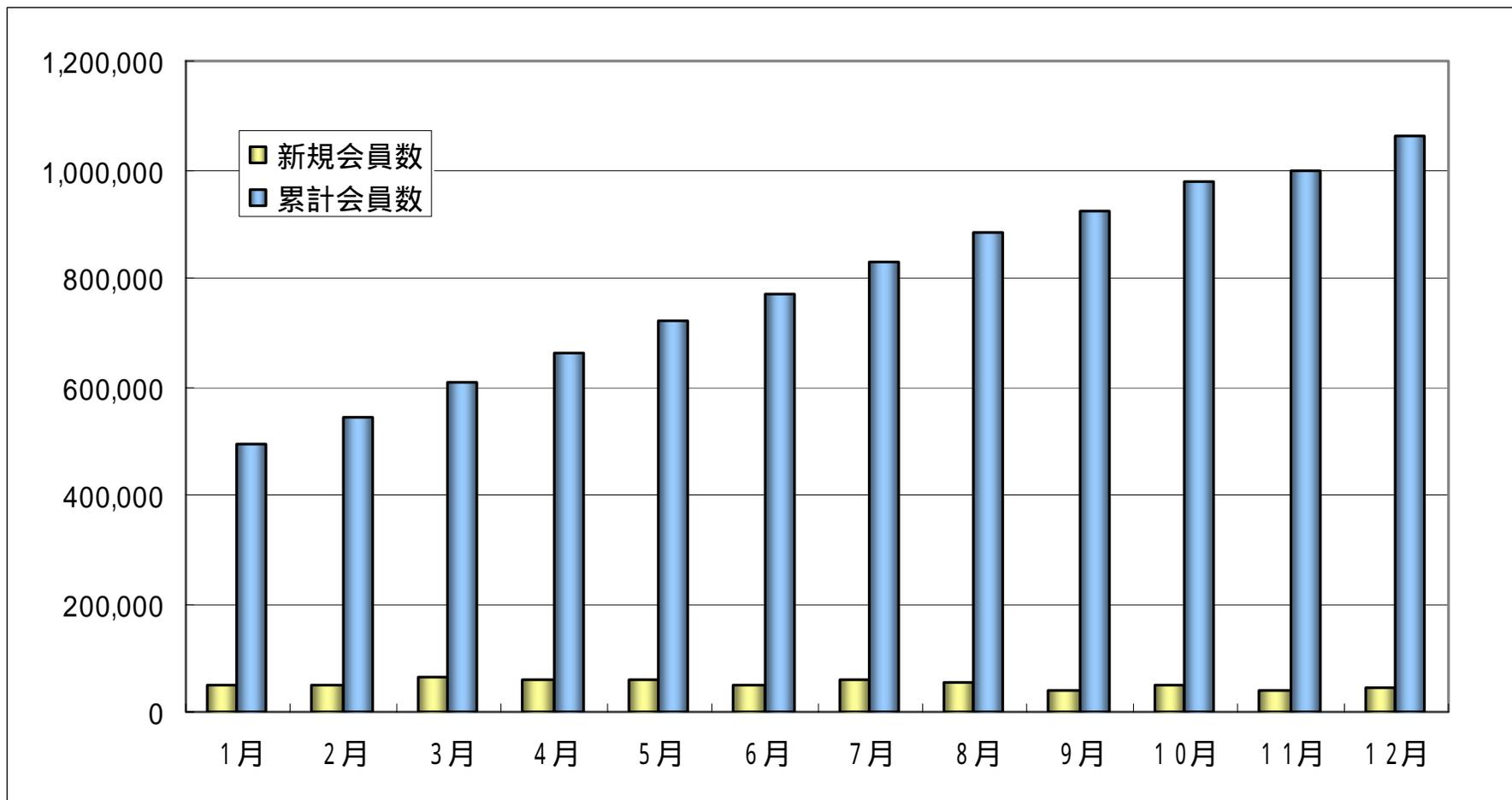
2005年1月～12月

The Aeria logo is displayed in a blue serif font, centered within a light gray rectangular box. A thin vertical blue line is positioned to the left of the box.

(単位:千円)

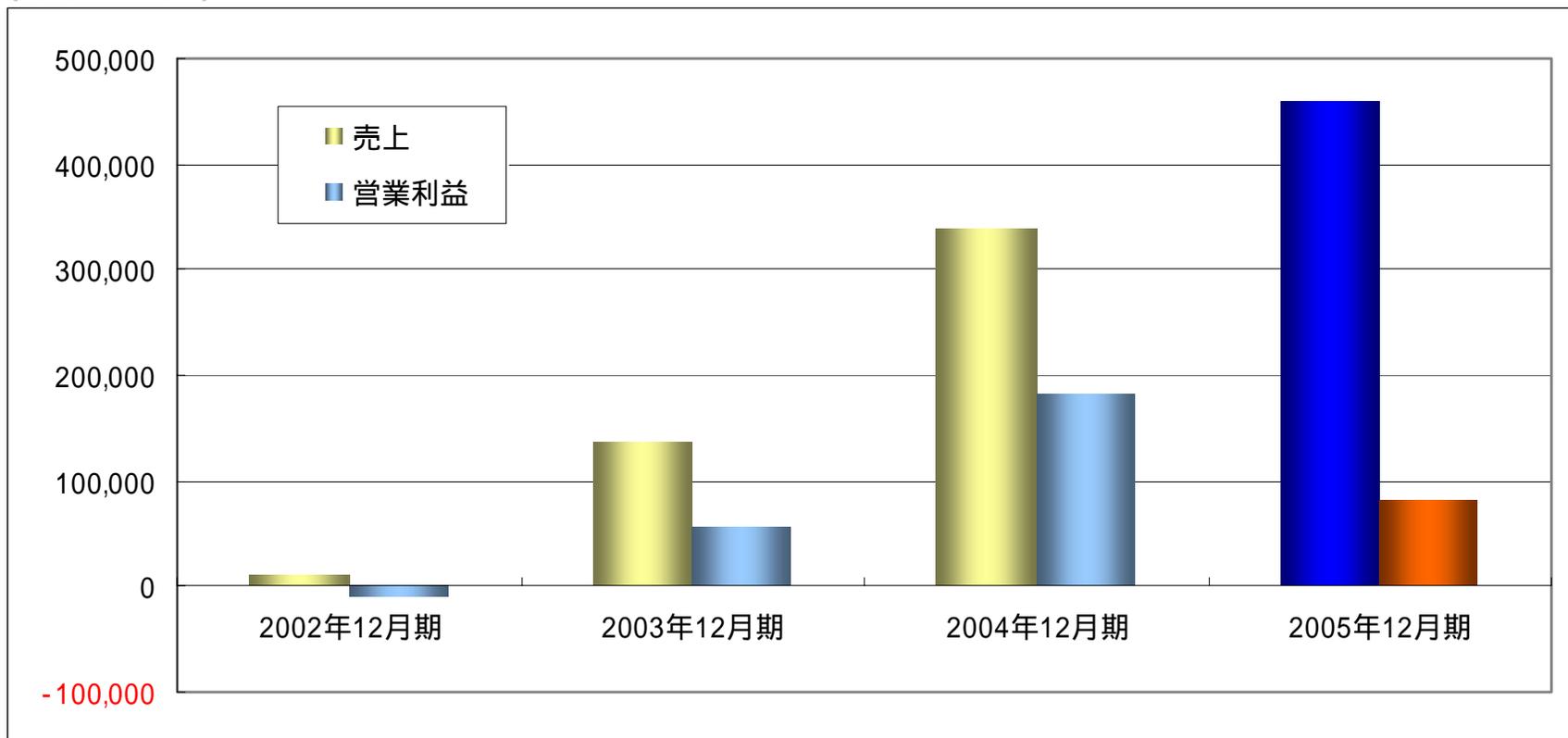


- ◆ 「スカッとゴルフパンヤ」
2004年12月時点で45万会員 2005年12月時点で100万会員
月5万ベースの増加ペースで推移
- ◆ アイテム課金モデルの成功
季節商品の開発、ガチャガチャキャンペーンなどのマーケティング



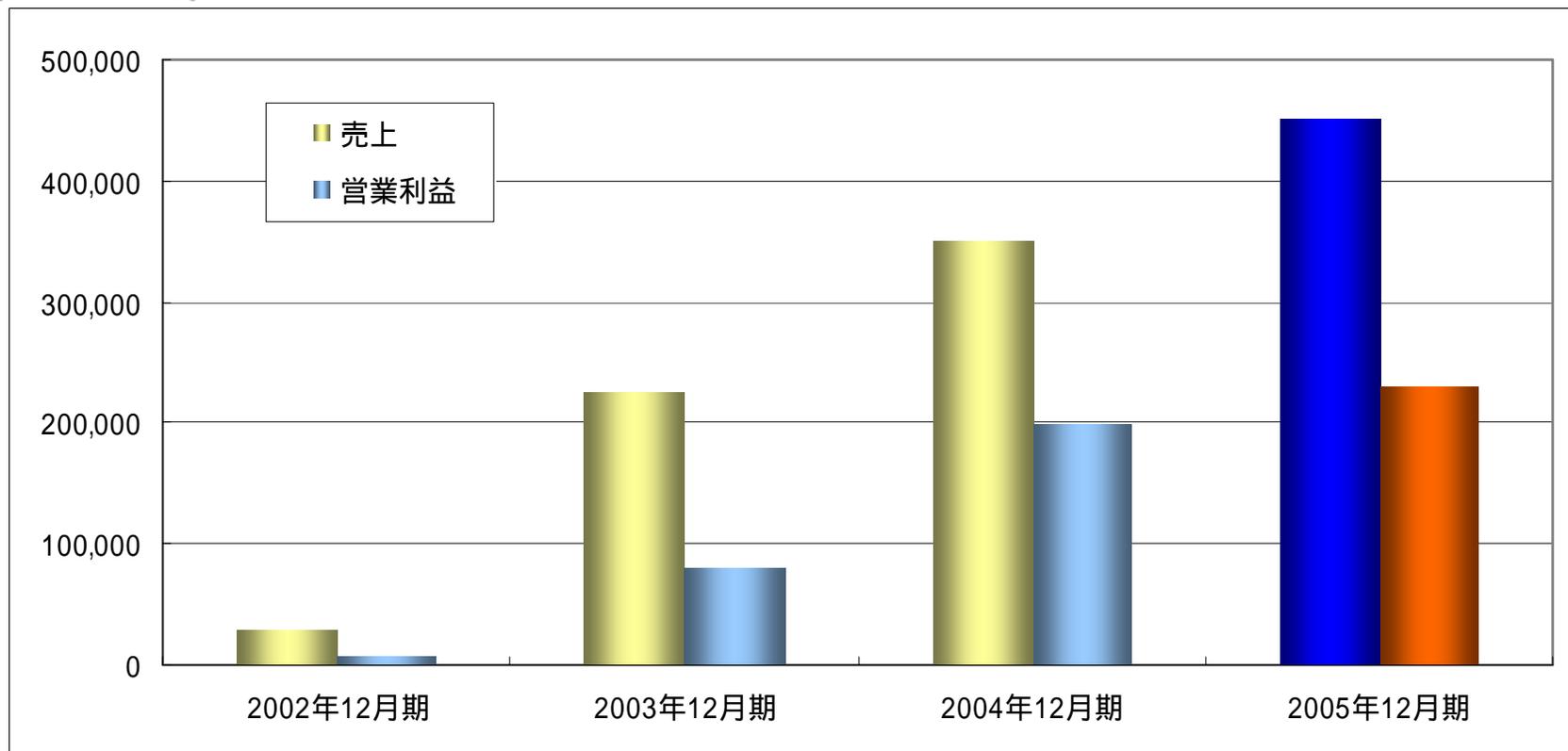
- ◆ 月5万人のペースで順調に増加
- ◆ 11月に会員数100万人突破

(単位:千円)



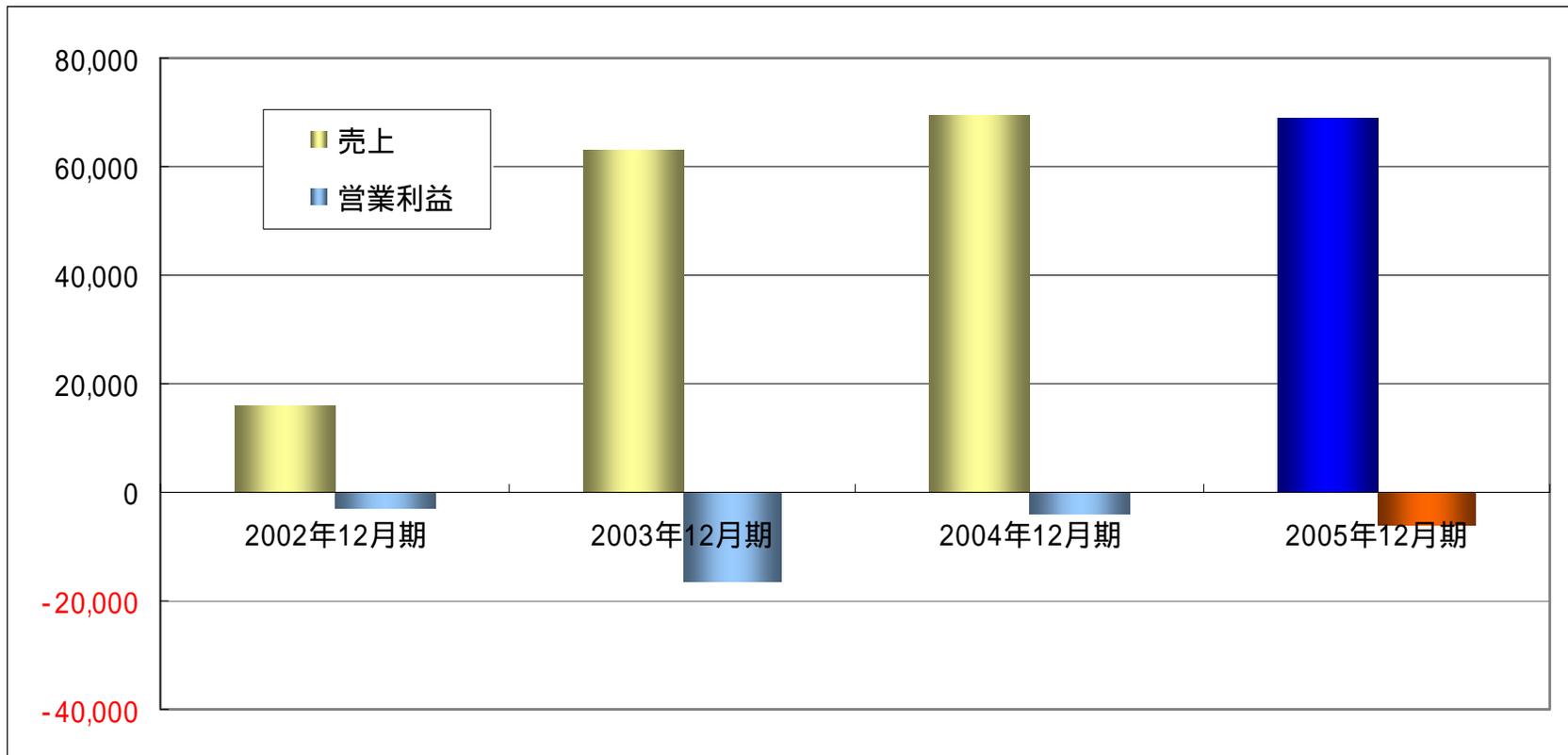
- ◆ 競争激化により利益率の低迷
- ◆ KDDI BREW端末向けコンテンツDL型から月額型への移行
目先収益より将来収益の確保
- ◆ ソリューション開発案件の新規獲得(U-Canなど)
- ◆ 下期からMVP社が連結対象に加わり売上増

(単位:千円)

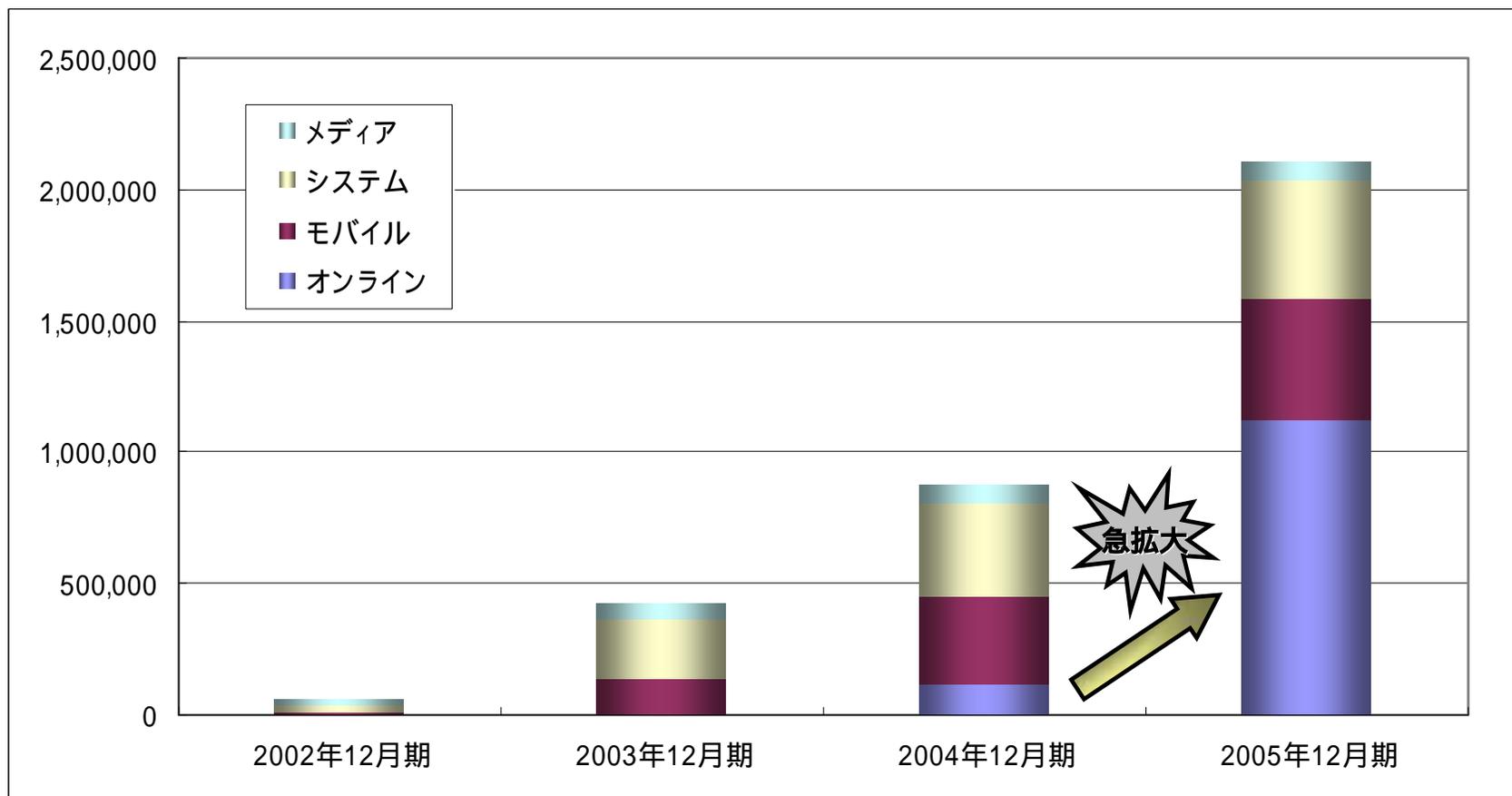


- ◆ エンジャパン・U-canといった大手既存クライアントからの継続受注
- ◆ 新規顧客の獲得
- ◆ 運用収入拡大による収益の安定化

(単位:千円)



- ◆ 売上/損益ともに現状維持傾向
- ◆ 売上数字以外のコーポレートブランディングに貢献
(japan.internet.com)



- ◆ オンラインゲーム事業の売上シェアが大幅に増加
- ◆ モバイル・システム事業も順調に推移

2005年2月

サイバー・ゼロ株式会社 株式44.9%取得
 事業内容:WEBサイト企画・構築・コンサルティング
 関連会社化、WEBシステム開発の強化



2005年3月

株式会社アコード 株式10.0%取得
 事業内容:モバイル及びWEBサイトの企画・運営
 アーリーステージベンチャーへの出資

2005年5月

ネットエイジア株式会社 株式12.1%取得
 事業内容:ECコマースサイトの運営
 アーリーステージベンチャーへの出資、ECコマースで提携



2005年7月

株式会社MVP 株式70.0%取得
 事業内容:モバイルコンテンツ制作
 連結子会社化、モバイルコンテンツ事業の強化



2005年7月

アセット・グループとの業務提携
 事業内容:マーチャント・バンキング事業
 アエリアに約1%出資(自己株処分時)
 アジアビジネスでの協業
 金融系ビジネスへの足がかり



2005年7月

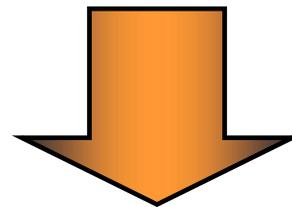
UPFRONT TECHNOLOGY LIMITED 株式24.2%取得
事業内容: モバイルゲームコンテンツの開発・配信
アジアでのオンラインビジネスの足がかり

2005年8月

豊商事株式会社 (JASDAQ 上場) 株式9%取得
事業内容: 商品先物取引における受託業務・自己売買業務
オンライントレードサービス(先物、FX)のマーケティングにて業務提携

2005年11月

株式会社エアネット 株式100%取得
事業内容: インターネット接続サービス、データセンターサービス
連結子会社化、システムソリューション事業の強化



成長余力の高いアーリーステージベンチャーとの提携や、シナジー効果の高い金融事業会社との提携等、積極的な資本提携に着手

今後の事業展開と 2006年度12月期業績見通し

Aeria

既存コンテンツの拡大(スカットとゴルフパンヤ・君主オンライン・プチコミ)

「スカットとゴルフ パンヤ」



- ✓ 月5万ペースでの新規登録者キープ
- ✓ 新商品(キャラなど)、新コース、新システム導入による顧客価値向上
- ✓ キャラクターとのコラボレーションによる商品開発(例:レーザーラモンHG)



顧客維持、客単価向上

MMORPG「君主」



- ✓ 韓国内で200万会員を誇る人気のMMORPG
- ✓ 「政治」や「経済」といった実社会に近いシステムに特徴があり「ハマる」要素が高いコンテンツと評価
- ✓ 2005年12月、ベータ版サービススタート



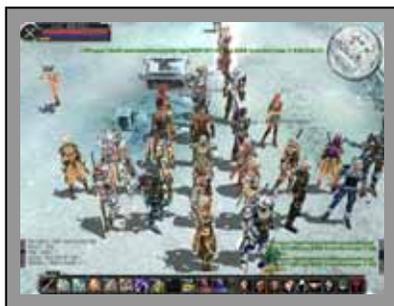
2006年3月に有料課金開始予定
イベント強化により新規顧客獲得

新規タイトルの投入 (CABAL ONLINE、CRC、 Monster Farm Online)



「CABAL ONLINE」は戦闘時の華麗なアクションを、専用開発エンジンにより低スペックPCでも表示可能。オンラインゲーム初の試みである「エンディング」を搭載し、既存のゲーム常識とは一線を画すMMORPGとなっております。

「CABAL ONLINE」



- ・本格スタイリッシュアクションMMORPG
- ・独自開発エンジンにより低スペックPCでも軽快な動作が可能
- ・アクションゲームのような派手なアクション
- ・韓国国内で テスト開始後 2ヶ月で会員数 **120万人**突破



「Cross Racing Championship」

基本無料で遊べる本格的オンライン対戦レーシングゲーム

～8名のシミュレーション対戦～30名の同時タイム争いが可能

重力、摩擦等を本格的に再現 クラッシュなど派手な演出

短時間での参加も可能

サービス開始予定 2006年3Q

「Monster Farm Online」 **TECMO**

コンシューマーゲーム機で累計300万本の売上を誇るテクモ社の「モンスターファーム」シリーズのオンラインバージョンです。「モンスターファーム」シリーズの持つ「誕生」「育成」「バトル」といった特長を活かしつつ、幅広い年齢層に向けたオンライン上でのコミュニティ空間を創り出す育成ゲームです。

サービス開始予定 今冬

会員数増大

第1フェイズ
オンラインゲーム多ジャンル化

カジュアルオンラインゲーム

MMORPG

スポーツゲーム

シュミレーションゲーム

第2フェイズ
マルテコンテンツサービス

オンラインゲーム

コミュニティ

アニメーション

映像・グラフィア

オンラインゲームを中心に親和性の高いコンテンツをサービス。高付加価値のある事業展開ユーザー間のコミュニティ化を図る

第3フェイズ
マルチプラットフォーム化

モバイル端末

Windowsパソコン

コンシューマゲーム機

モバイル・PC・コンシューマ機を連動させたマルチプラットフォーム展開

05年度 約100万人

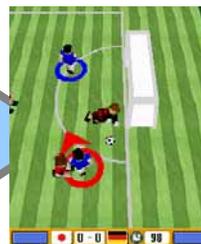
08年度 約500万人

既存コンテンツにとどまらず更なる収益機会への進出
新技術に対応した、最先端のソリューション・プロモーション事業を展開

- BREWコンテンツのDL型課金 月額型課金への移行を促進
「スポーツならココ」「RPGならココ」「対戦ならココ」のコンテンツ強化



- 高付加価値コンテンツの創造を目指す
携帯向けMMORPG・3Dコンテンツの開発



- 「FeliCa」、「モバイルSUICA」等の携帯電話端末における新たなプラットフォームでのソリューションサービスを展開



- 携帯電話を利用したCRMツール「BMOS」の展開強化

開発受託ではなく、運用収入やレベニューシェア型収入などの「ストック型」の収益をさらに積み上げていく

■ エン・ジャパン社、U-Can社に続く大手クライアントの獲得
優良企業とのアライアンスで長期安定収益の積み上げ



■ オンラインゲームにおけるコンサルテーション、ソリューションを提供
既存ゲーム会社とのアライアンスによるオンラインゲーム開発



■ 資本/業務提携会社との連携
エアネット(ホスティング)等との連携による収益拡大

■ AJAXなどの新技術サービスへの進出

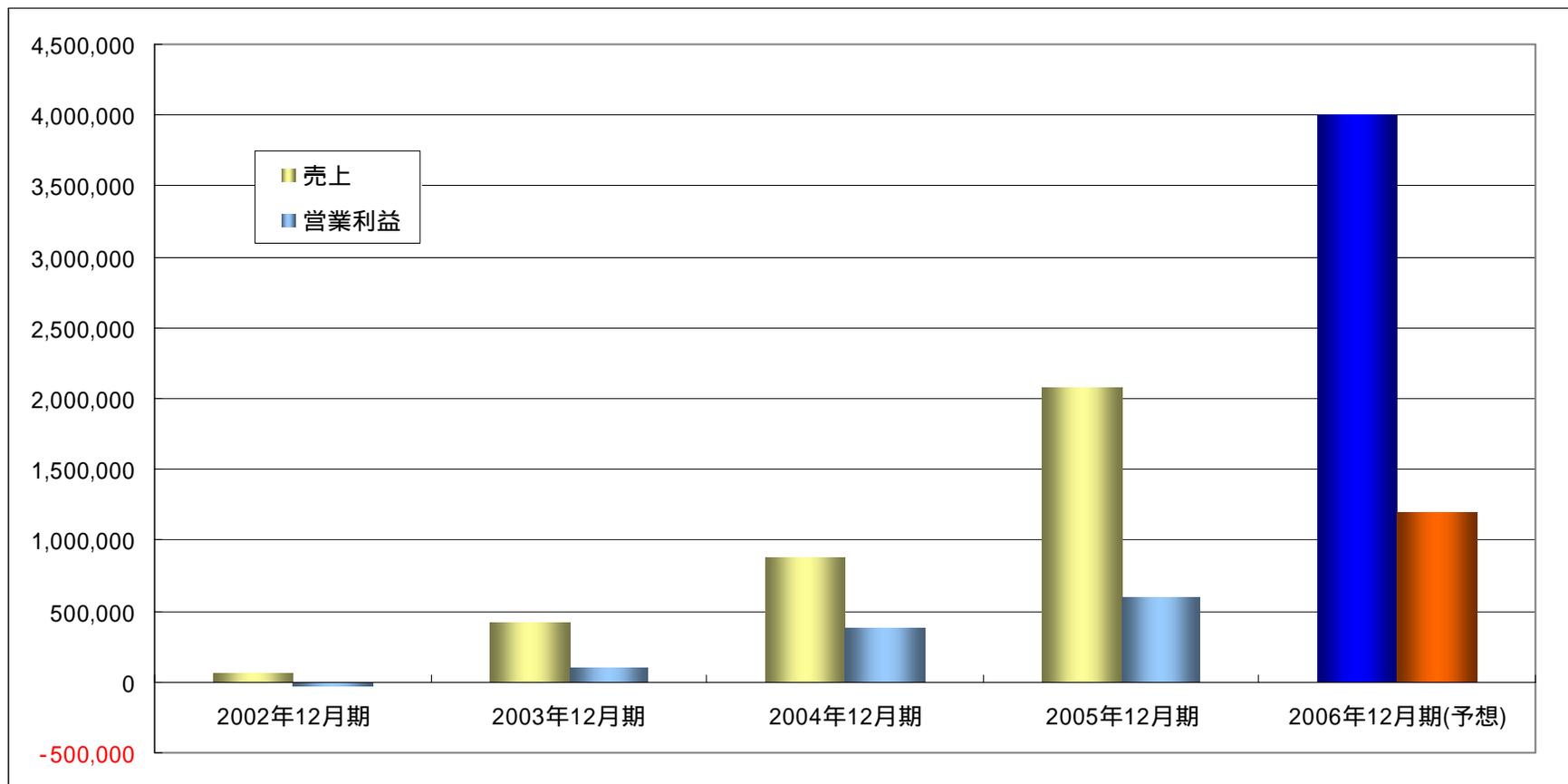
既存の広告収入以外の新たな収益源の開拓

■ **セミナー事業の拡大**
定期的なセミナー活動、パッケージ化により、収益の上がるモデルに

■ **資本/業務提携会社との連携**
コラム・リリース等、メディアを活用した営業支援

■ **ジュピターイメージ社**
デジタル写真や、クリップアートの販売などを手がける新会社を設立
海外では既に成功しているビジネスモデルであり日本での
リーディングカンパニーを目指す



**2006年度連結業績見通し**

| | |
|-------|----------|
| 売上 | 4,000百万円 |
| 営業利益 | 1,200百万円 |
| 経常利益 | 1,200百万円 |
| 当期純利益 | 690百万円 |

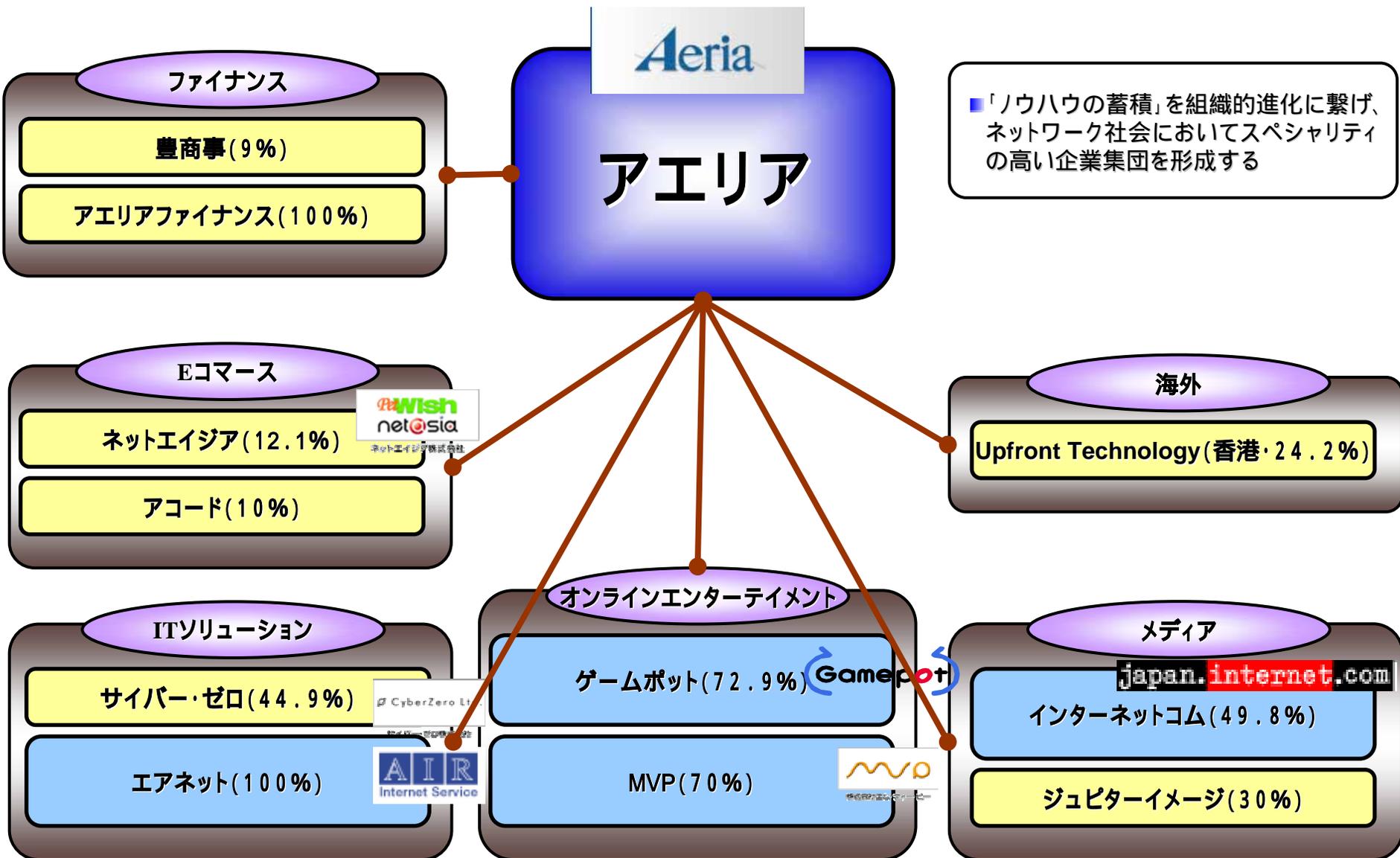
グループ全体の拡大・強化 / 子会社のIPO支援

■ 自己株式の処分により調達した資金を基に、更なる資本 / 業務提携

■ アエリアファイナンスの設立(2005年12月)
投資活動を主に行う子会社を設立、ファイナンス事業へ進出

■ 子会社上場促進
資本・業務提携に合わせてIPO支援を行い
グループ全体の企業価値向上を目指す

■ 関連企業の強化
MVPのファイナンス(VCから約3億円の資金調達)
役員派遣によるハンズオン型の支援を開始



■「ノウハウの蓄積」を組織的進化に繋げ、ネットワーク社会においてスペシャリティの高い企業集団を形成する

- 技術力 / ノウハウをベースに事業展開
- プラットフォームにとらわれず、時流に乗ったサービス / ソリューションを展開
- エンターテインメントの分野を幅広く展開

