

2007年3月期通期売上高計画 (百万円)

FY05	FY06	
前期実績	中間実績	通期計画
67	69	400

【戦略】

< 集客 >

大型集客に向けた対象企業とのアライアンス推進
 会員定着化施策の強化による **解約率低下の推進** →
 (動画系:日テレニュース他、2Gコンテンツの集約系:『howzy』シリーズ)

< 登録後 8週間ユーザー定着率 >
当社3G系メールサービスによる定着率 85% ~ 90%
 (従来2G系サービスでは同期間の平均定着率50%程度)

< 収益化 >

3G系メールマガジン活用による
ユーザークリックレートと広告閲覧率の向上 →
 動画インフォマーシャルによる説得力のある広告効果の実現
 松下電器産業、三洋電機、日本電気など優良クライアントへの販売開始済

当社3G系メールによる実績CTR 20%超
 (通常、他メディアでは5~6%)

【当期計画】

< 集客・収益化 >

大型集客アライアンス推進による配信対象ユーザー数の増加
 3G系メール、3Gソリューション活用による広告単価のアップ
 定着サービスリニューアルによるユーザー定着率上昇
 JIMOS広告代理事業の下期連結開始(モバイル広告の企画提案)