

2008年3月期 事業方針

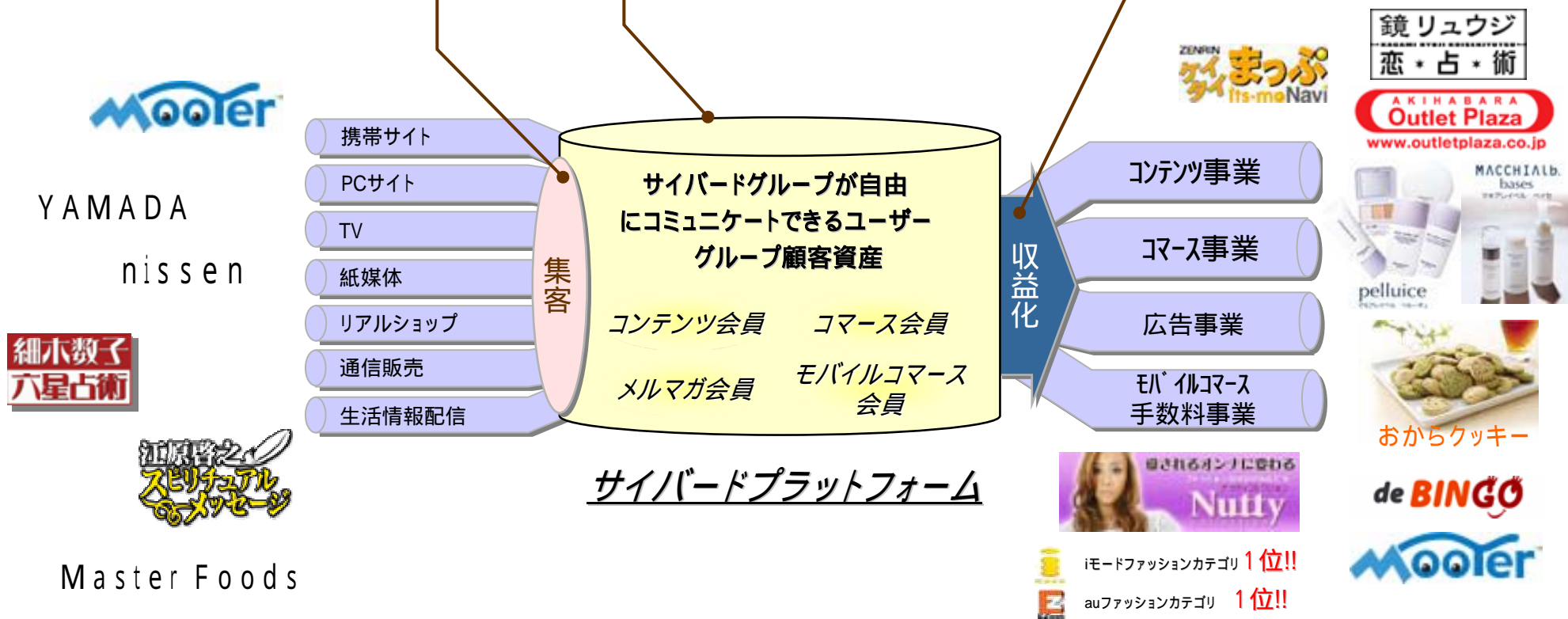
1. サイバードプラットフォームの強化

収益化が早期に期待できる集客と定着化、サービス品質向上により、
確固たるサイバードプラットフォームを確立

：低コストで効率的な集客を可能とする新規チャネルの更なる獲得と既存チャネルの拡充を実施

：様々なチャネルから集客した顧客が、サイバードプラットフォームを使い続ける仕組みの本格展開

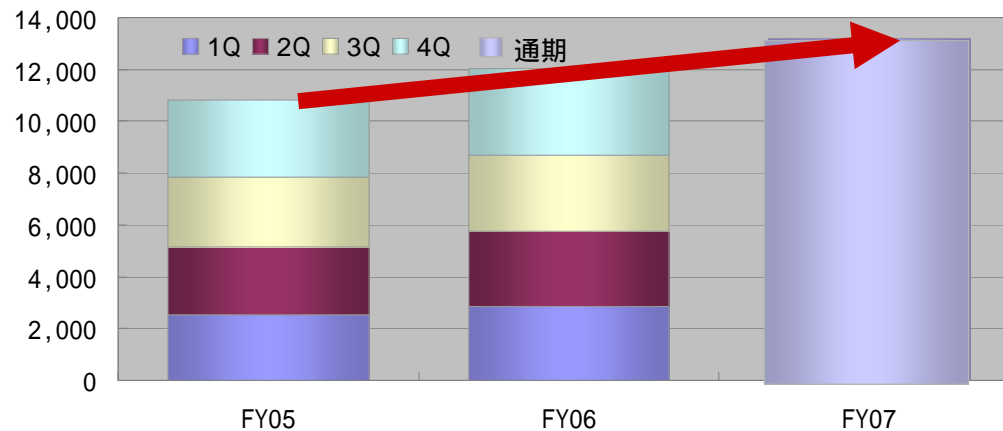
：グループ顧客資産の本格的活用による回収エンジンの収益化を促進



引き続き前期比二桁成長による過去最高売上高の達成を見込む

- 課金事業の更なる拡大
 - サイバードプラットフォームの活用による新たな会員獲得
 - 効果的なプロモーション(ローコストで高効率なモバイルチャネルから)実施による既存コンテンツへの会員流入の加速
 - 新規コンテンツの開発、投入
 - 他社IPコンテンツのリニューアル含めた受託運用案件の獲得
 - 既存課金サイトへの新規課金軸投入によるARPU向上
- 既存コンテンツの選択と集中を含めたコスト構造改善の加速
 - 運用手法のパッケージ化の継続
 - 不採算コンテンツの入れ替え実施

コンテンツ売上高推移(百万円)



売上高は、堅調に推移

RM(化粧品事業)の売上拡大と収益性の向上、
およびLM(健康食品事業)の本格的収益源への成長を実現

- RM(化粧品事業)の更なる成長と、LM(健康食品事業)の新商品投入による売上拡大
 - ✦ リピートが見込める基礎化粧品の積極的な販売による、リピート率の引き上げ
 - ✦ スリープ顧客の掘り起こしによるアクティブ会員の増加
 - ✦ 健康食品の新規商材の投入
 - ✦ サイバードプラットフォームの活用による売上・利益への貢献
- 投資効率を重視した収益性の改善
 - ✦ 広告投資効率の悪化しているKPIを重点的に見直し、収益性の向上を目指す
 - ✦ 新規、リピート、スリープ顧客別の各セグメント動向に合わせた購入促進施策と収益管理を実現

ファンデーションなのに美容液？
発売以来 240万個突破！抜群



マキアレイベルブランドの

美容液ファンデーション『クリアエステヴェール』

美容液ファンデーション日本市場

売上NO.1！

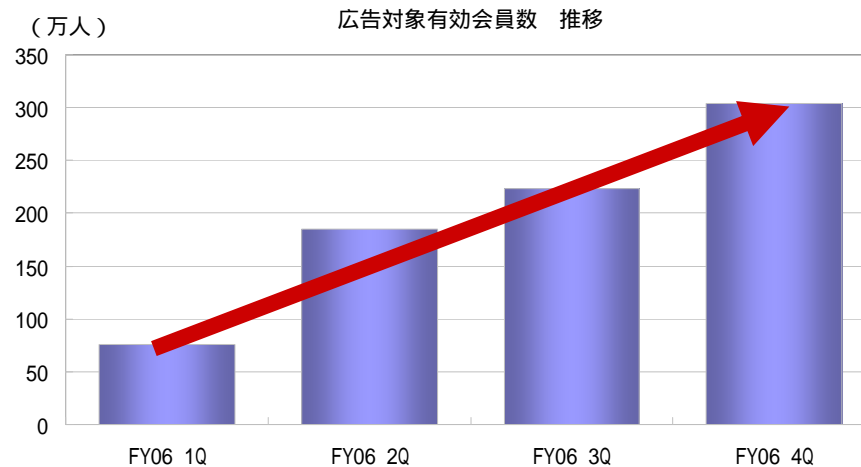
美容液成分61.5%配合の保湿化粧水
1ヶ月の美容液成分が
たっぷり入る
4種のコラーゲン
2種のヒアルロン酸
7種のビタミン！

美容液成分を配合することで、高い保湿効果を訴求するファンデーションとして、
売上げNo.1を達成しています。(株式会社富士経済による調査発表)



CTR・CVRの向上によるメディア価値の更なる増大と、メディアの販売体制強化による売上高の拡大を見込む

- **メディア価値の更なる増大**
 - メディア品質の継続的な向上によるアクティブ率の向上
 - 「メディア×商品×クリエイティブ」の最適化を実現させるノウハウの蓄積
- **販売体制の強化**
 - 広告直販部隊および対代理店向け販売体制の整備
 - 「メディア×商品×クリエイティブ」の最適化を図るノウハウを武器とした販売力の強化



広告配信対象有効会員数が大幅に増加

300万人を突破！！