

会社説明資料

株式会社テラネット

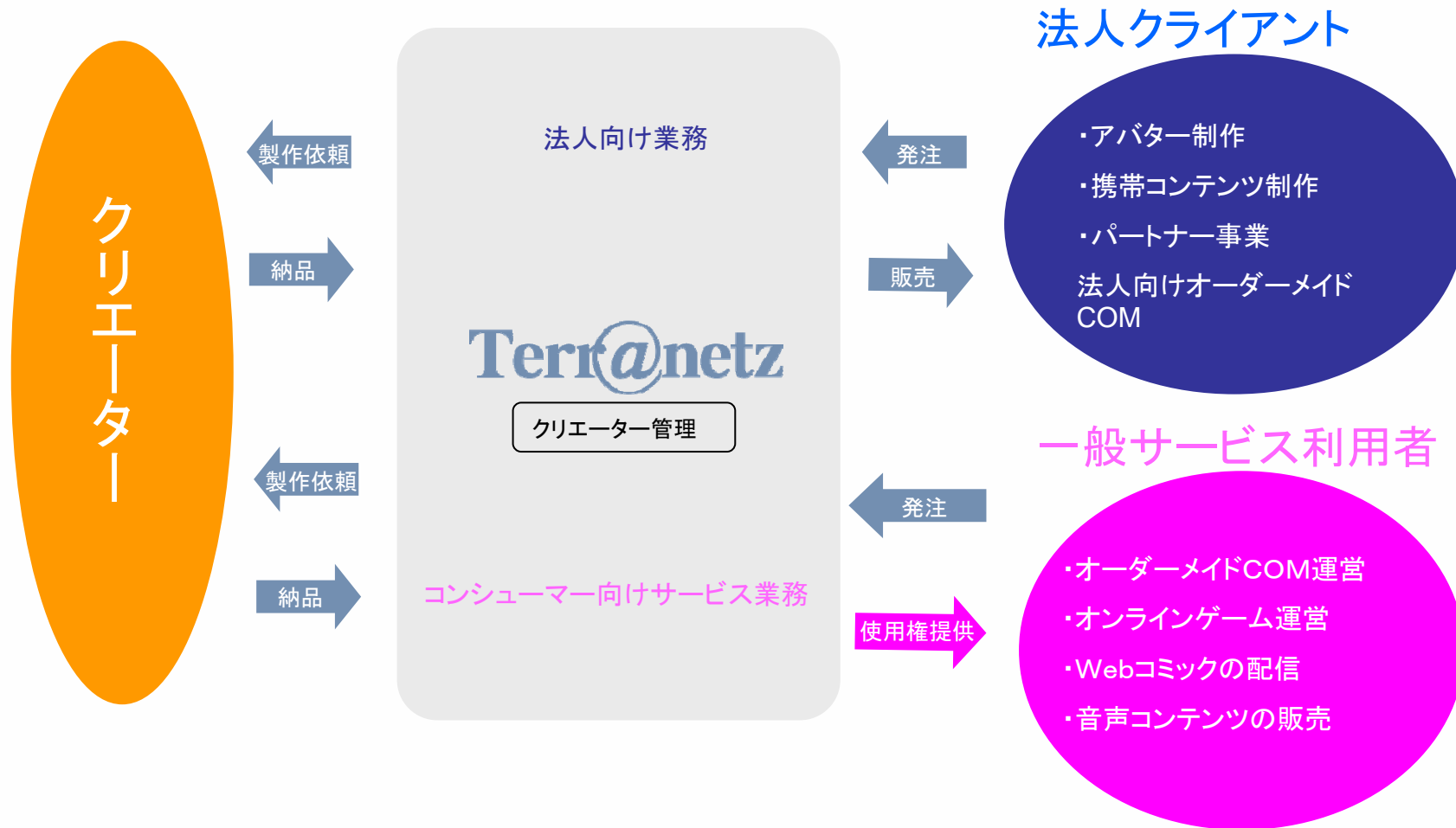
札幌証券取引所 アンビシャス市場 証券コード2140

平成22年2月19日

会社概要

会社名	株式会社テラネット (TerranetzCo.,Ltd.)
代表者	代表取締役社長 岡田 圭治
所在地	【東京本社】 東京都千代田区神田佐久間町1丁目9番地 第7東ビル8階 【札幌オフィス】 北海道札幌市中央区南1条西10丁目3番地 南1条道銀ビル3階
設立	平成12年3月8日
資本金	675百万円 (平成21年12月31日現在)
従業員	48名 (平成21年12月31日現在)
事業内容	デジタルコンテンツの制作・販売及びゲームソフトの開発・販売・ 配信を行っております。

当社の事業



コンシューマーと直に接点を持つ+コンシューマーでもあるクリエイターが数多く登録しているから
テラネッツを利用することでクリエイティブなものを制作できる。

1. 法人向け業務(1)

■アバター

アバターとは、チャットや掲示板、オンラインゲーム等のインターネットコミュニティにおいて、サービス提供元が、付加機能として提供するキャラクター画像のことです。

各ユーザーごとに表情・髪形・服・アクセサリなどを自由に購入・着せ替えてするのが特長であり、コミュニティサイトでの優良な収入源となっています。

現在当社では、アバター事業として、多くの企業に対して書き下ろしのオリジナルアバター画像を販売しています。その数は平成21年12月末現在で、25社、30サイト、月産約10,000パーツにも上り、国内最大級の書き下ろしアバター提供数を誇ります。

当社が作成するアバターは、海外からの輸入品とは違い、提携会社のサイトに合わせてデザインと組み合わせ(レイヤー)をフルオーダーし、且つ、刻々と変化する流行や企画に沿って作られています。



1. 法人向け業務(2)

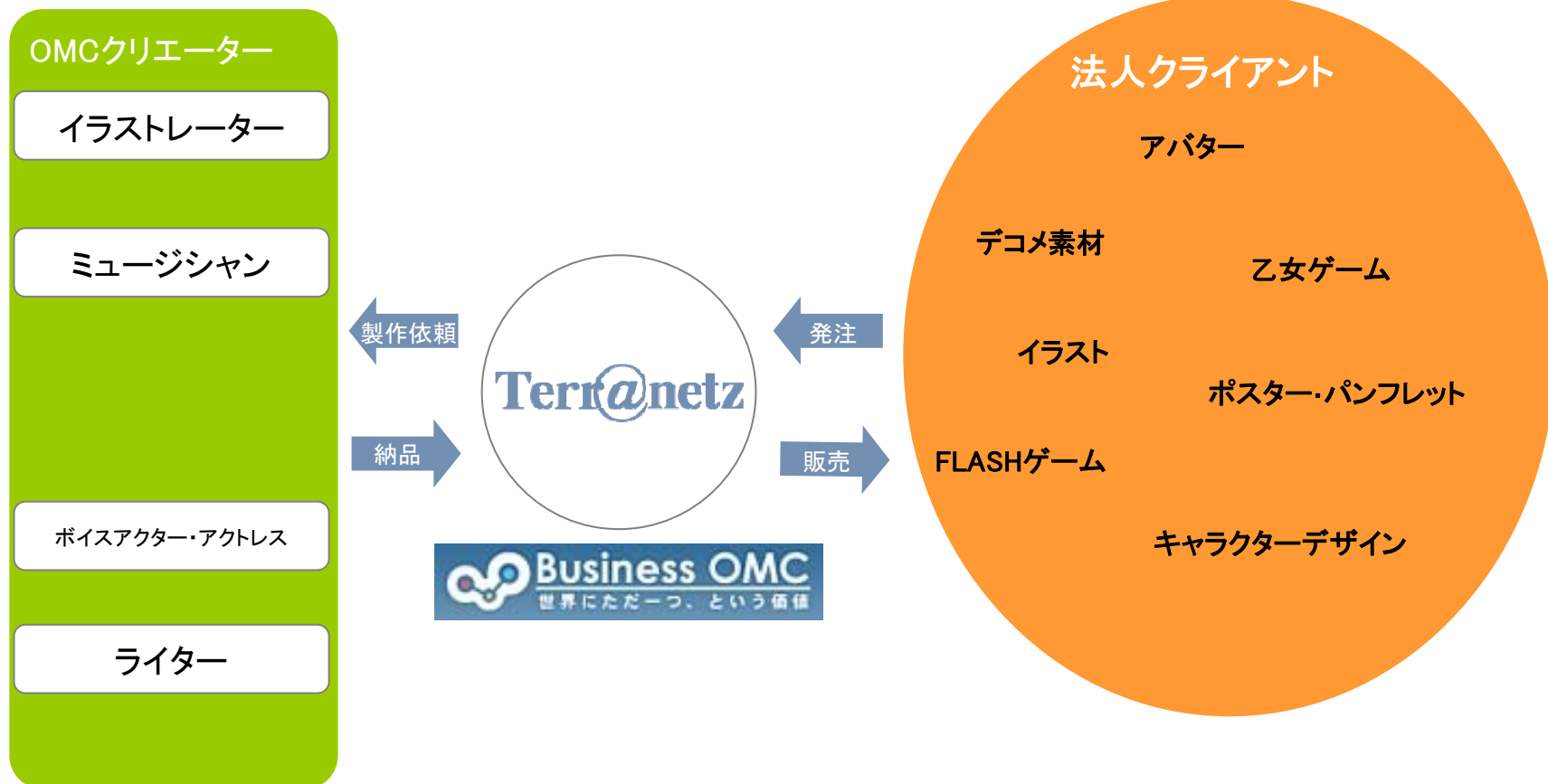
■ デジタルコンテンツ提供

当社はアバター素材やデコレーションメール(HTMLメール)の素材、FLASHメールなど様々なタイプのコンテンツを大量に保有しております。また、当社所有のコンテンツをお客様に対してライセンス提供しております。



1. 法人向け業務(3)

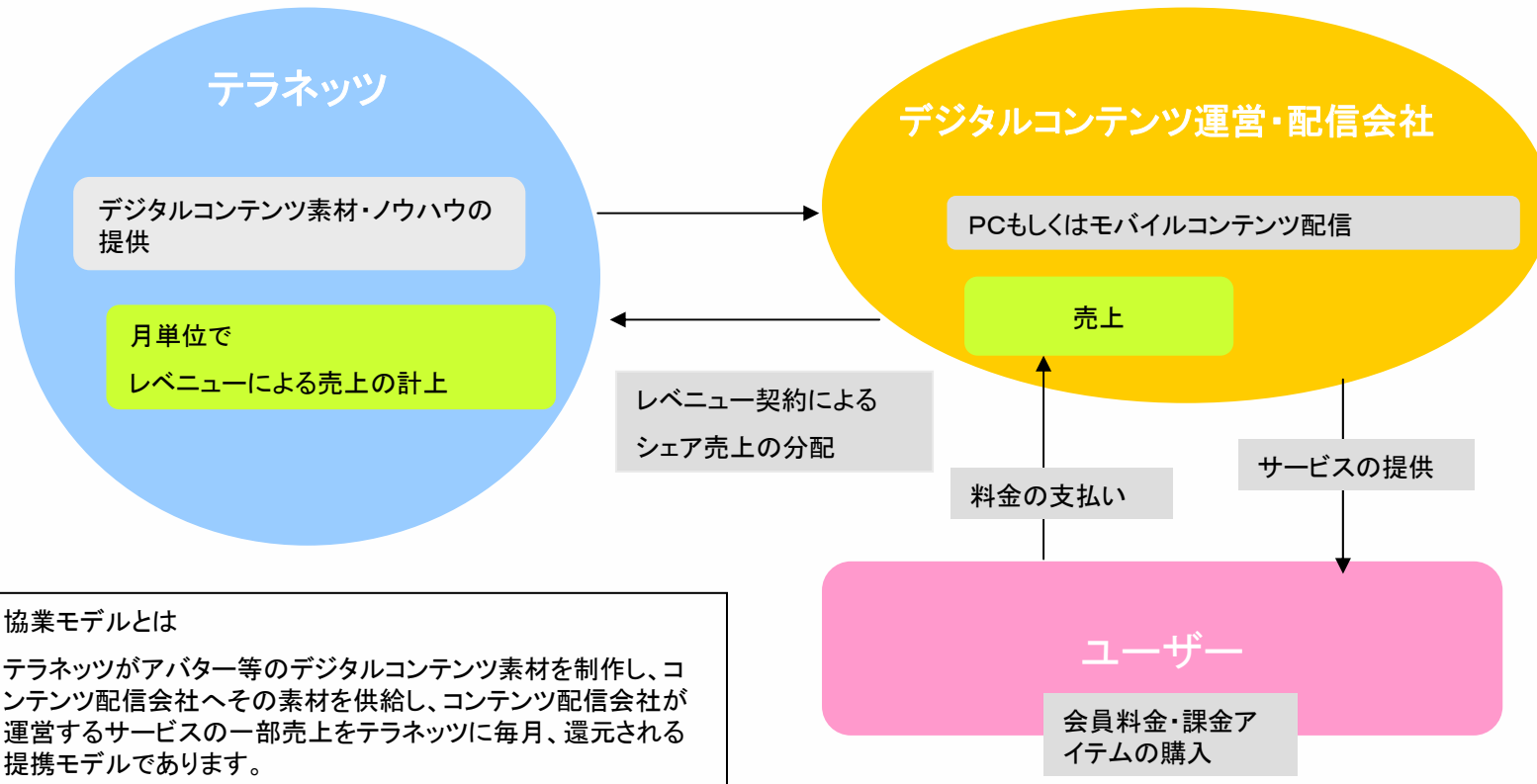
■法人向けオーダーメイドCOMサービス



4600名のクリエイターをバックボーンに高品質なデジタルコンテンツを大量生産・大量提供

1. 法人向け業務(4)

協業モデル



協業モデル提携先

株式会社 エムアップ 運営・配信



・ドコモ公式サイト「マチウケキャラとり放題」

公式サイトで人気バツゲン！ デコメ革命！ 楽しくうごいて、音楽もなる！

・ドコモ公式サイト「デコアニメとり放題」



ドコモ906iより登場の新サービス「デコメアニメ(R)」に早くも対応したデコメサイト！！

株式会社 パクレゼルブ 運営・配信



・モバイルSNSサイト「不良の花道」

話題のSNSサイト！ 会員数も爆発的に増加中！



テラネットスがコンテンツを提供



その他、数サイトをモバイルサイト運営・配信会社と提携し、レベニューシェアにより事業展開しております

2. コンシューマー向けサービス業務(1)

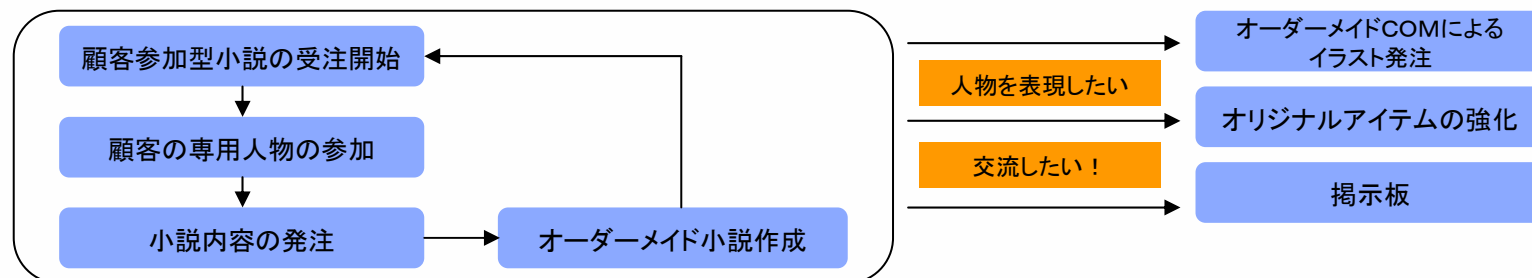
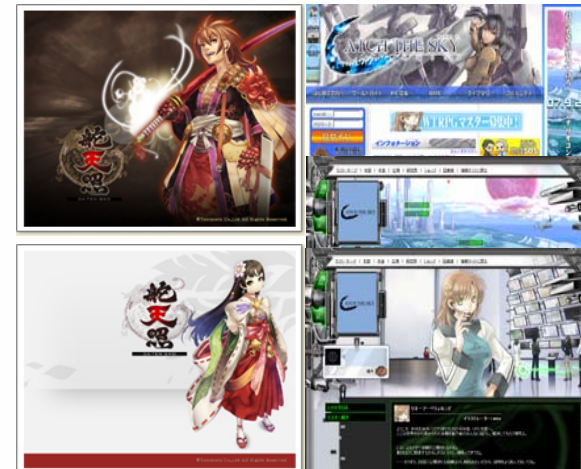
- オンラインゲーム -

■ 舵天照

舵天照は和風世界をモチーフとした空に浮くオリジナルワールド『天儀』を舞台に、ユーザーキャラクター達が世界の発掘と開拓をおこなっていくゲームとなります。

■ Catch the Sky ~地球SOS~

画家の故・小松崎茂氏の作品「地球SOS-超特作科学冒険物語-」の世界を原案とした、オンラインロールプレイングゲームです。科学技術の力を借りて超人的な能力を持ったキャラクターたちが、地球侵略の意図を持って襲来した宇宙生命体「バグア」から地球を守るための戦いを繰り広げます。



WTRPGの動き

自分だけのオーダーメイドの物語を自分専用の人物で楽しむゲームです

2. コンシューマー向けサービス業務(2)

- モバイルゲーム -

舵天照モバイルは、コミュニティー機能が充実した携帯向けネットRPGゲームです。アプリや3Dはありませんが、テキストとメールを駆使したプレイングゲームとなっています。



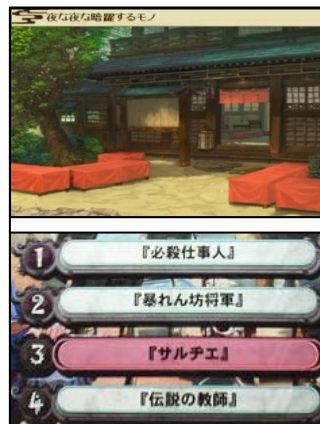
- 対応機種 Flash1.1以降搭載機種
- パケット パケット定額制 推奨



①
まずは好きな職業を選択してキャラクター作成をします。



②
できたキャラクターはRPGゲームのようなステータスを数値で持っています。



③
どの行動を選択するかはあなた次第。行動次第で敵と遭遇したり、アイテムを入手したり、イベントが発生します。

わにゆうどうの攻撃！
だてんは刀で受け流した！

だてんの攻撃！
技:爆炎斬発動！
わにゆうどうに100のダメージ！
わにゆうどうは消滅した！

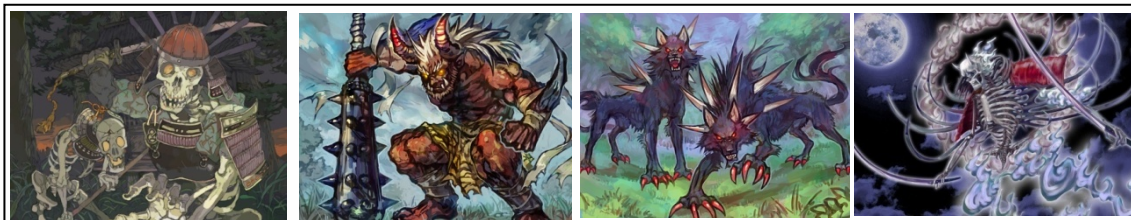


経験値:200取得
レベルが2から3になった！

アイテム:車輪入手！
装備品:なし



新技取得:居合抜き
④
選択した行動の結果はすぐに確認することができます。



・新たなマップ追加！新天地を開拓せよ！

・特殊クエストを随時配信！

・新職業の登場！

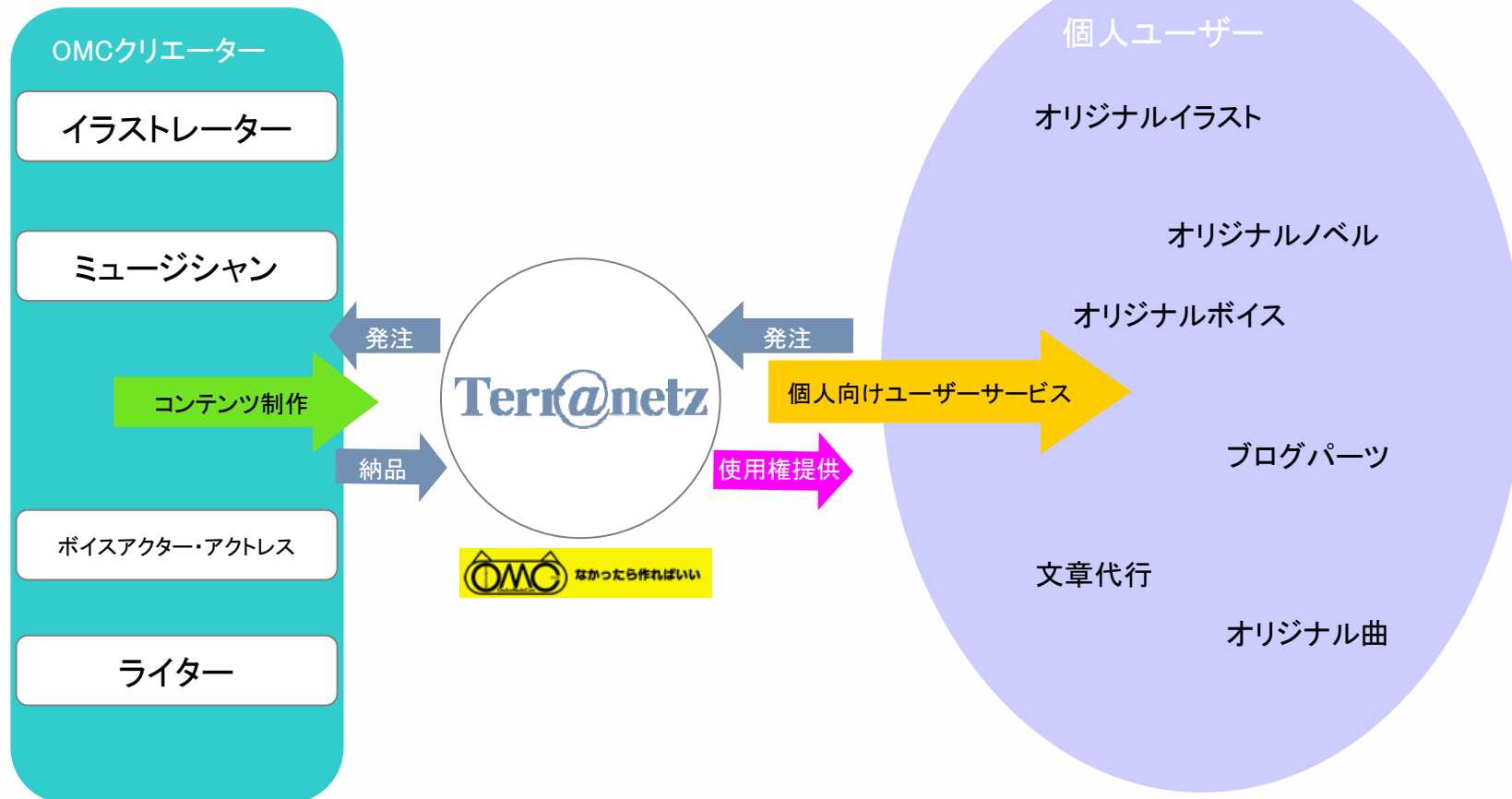
・新機能の追加！

舵天照モバイルでは、ユーザーの多彩なニーズに合わせ、ボリュームアップを随時実施していく予定となっております。システムや操作性を複雑化せず、シンプルかつ奥深いやりこみ要素をちりばめております。

オンラインゲーム製作・運営ノウハウを基にハイクオリティなモバイルゲームを順次開発予定

2. コンシューマー向けサービス業務(3)

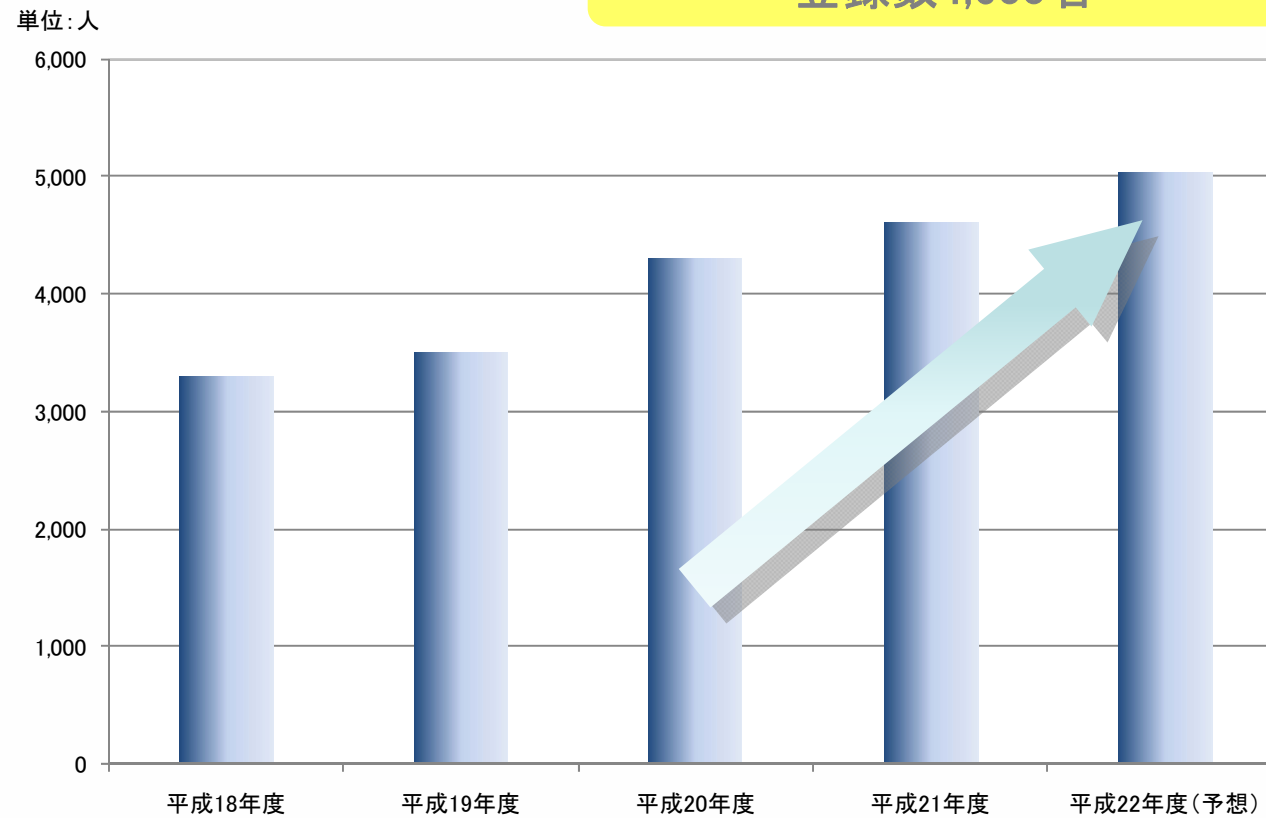
■オーダーメイドCOM個人向けサービス



4600名のクリエイターをバックボーンに世界に1つだけのオリジナル商品を日々大量製作

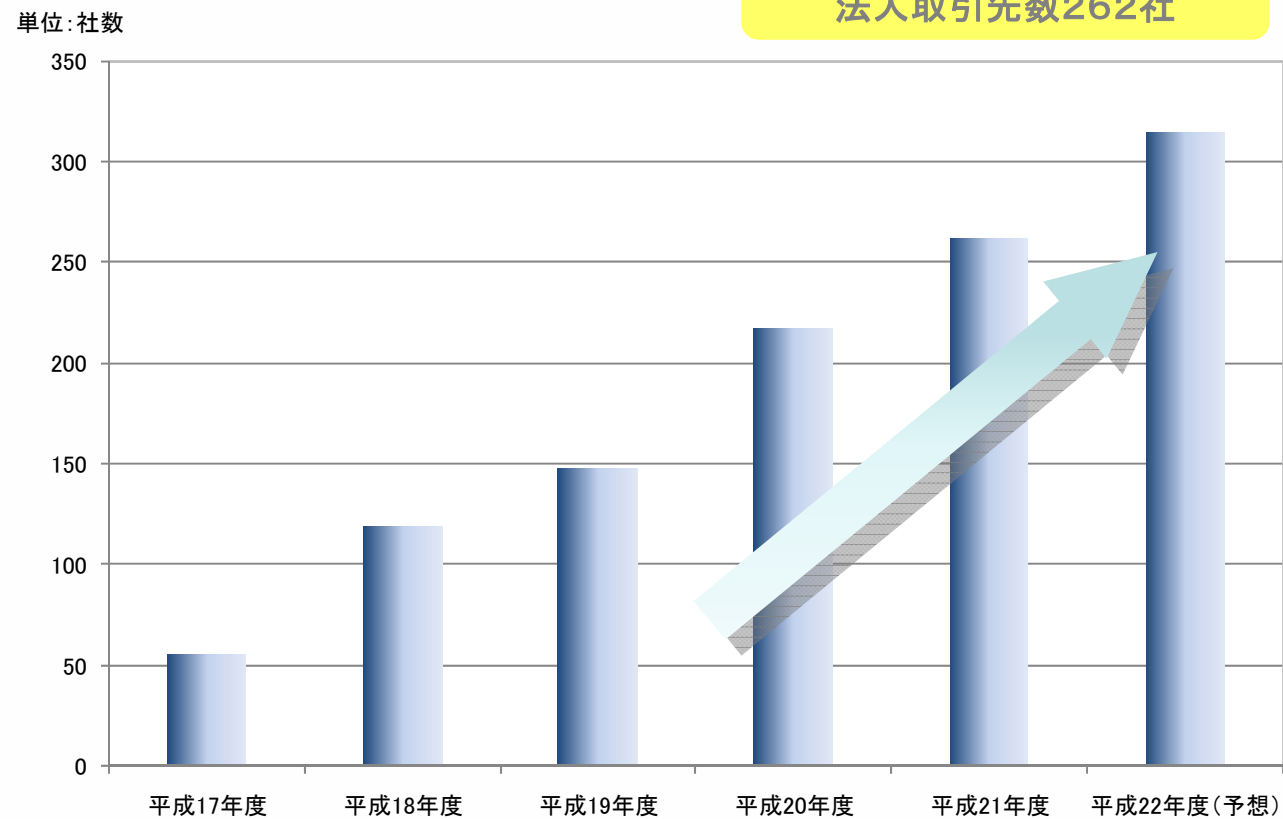
OMCクリエイター数推移

平成21年12月現在クリエイター登録数4,600名

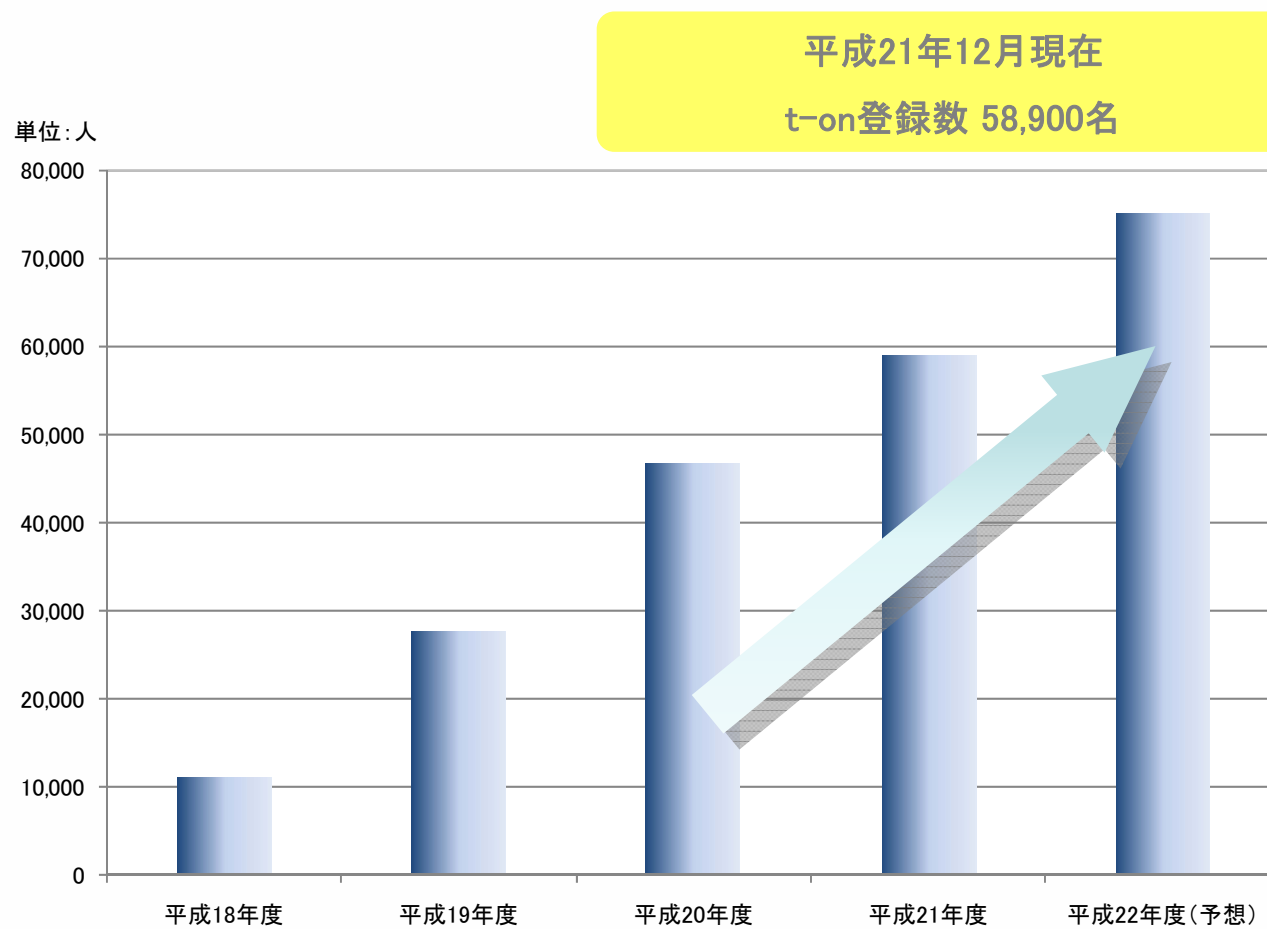


取引社数推移

平成21年12月現在
法人取引先数262社



コンシューマユーザー数推移



2009年までの業績の総括

➤ 公営競技サービス事業への投資と撤退による損失

→ 08～09年度にかけての公営競技サービス事業への多額の投資と撤退による財務状況の悪化

➤ 販管費の増加

→ 収益性の低い事業への設備投資による減価償却費の増加

➤ 素材単価の下落

→ デジタルコンテンツ市場の競争激化による市場価格の下落とそれに伴う利益率の低下

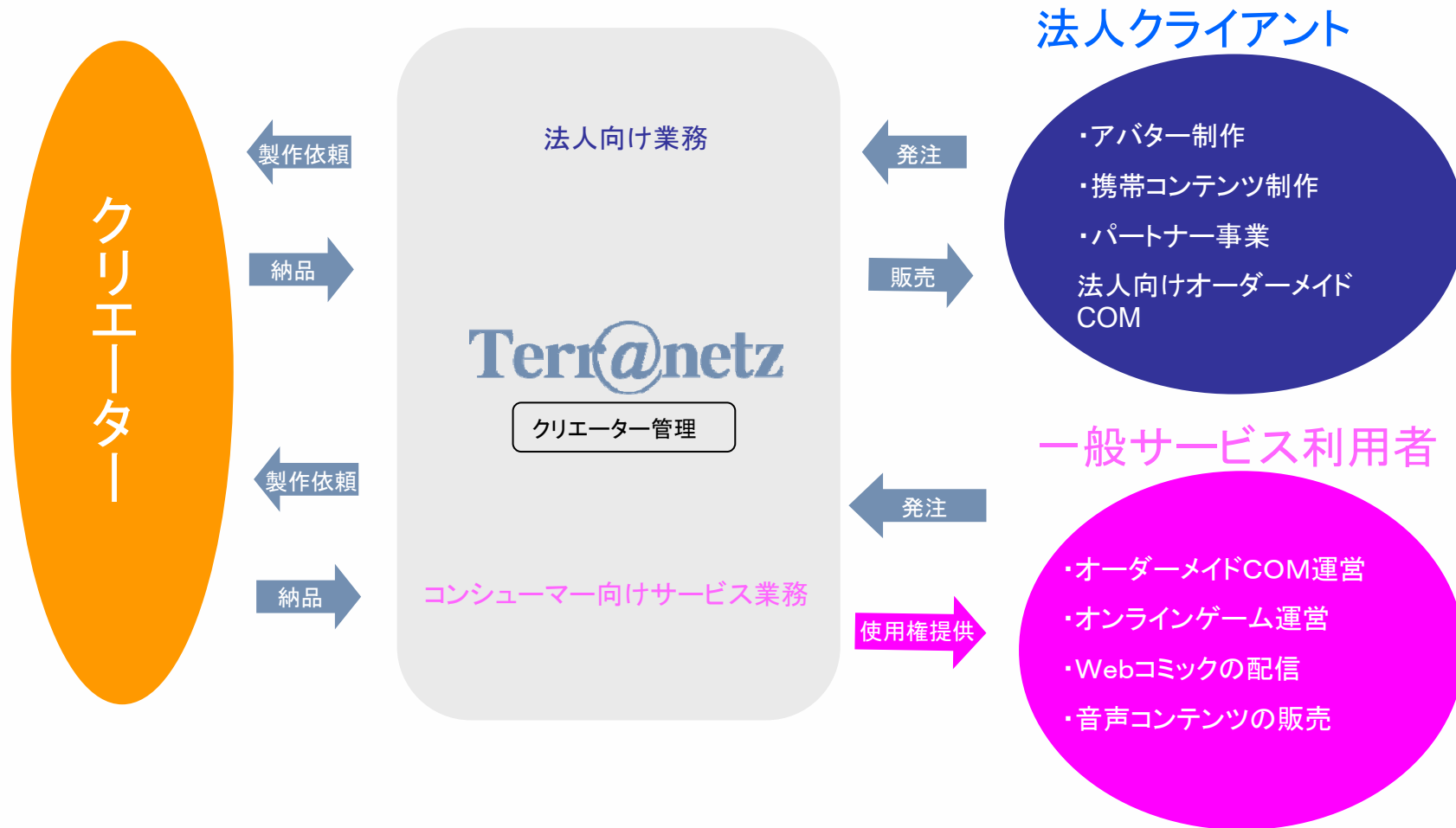
➤ 制作効率の向上

→ 制作マネジメント力の向上による制作業務の効率化

➤ 企画・システムなどの付加価値向上努力の遅れ

→ 受託制作に傾注したことによる、企画やシステムを組み合わせた包括的なソリューション提供への着手の遅れ

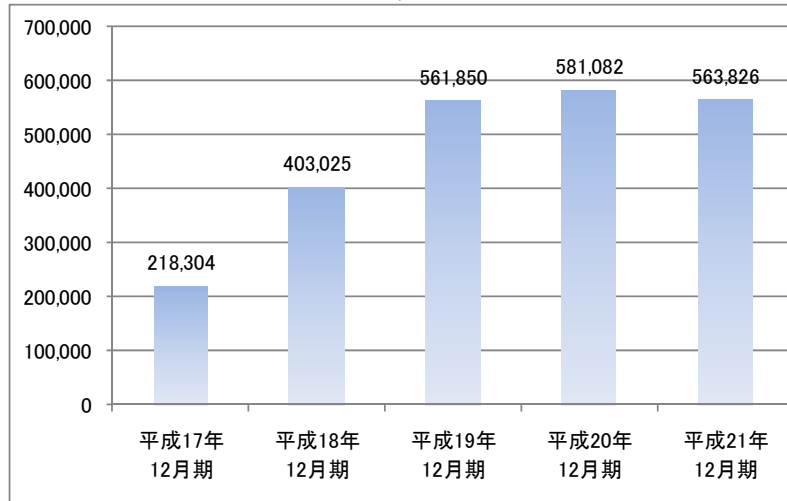
当社の事業



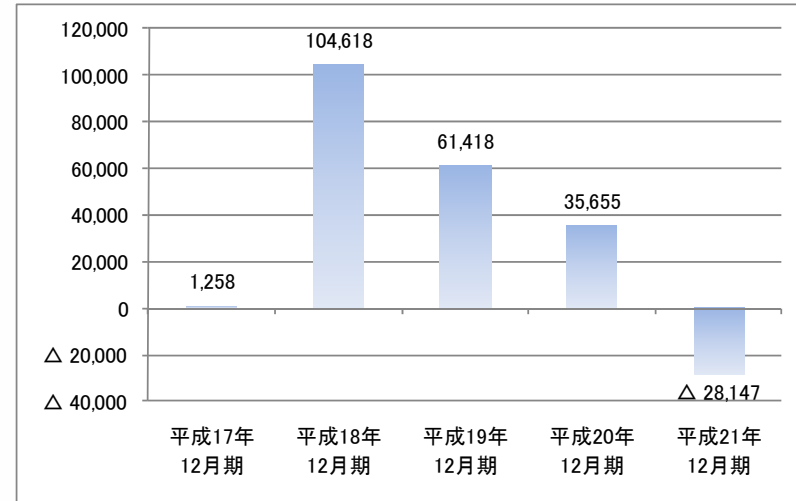
コンシューマーと直に接点を持つ+コンシューマーでもあるクリエイターが数多く登録しているから
テラネッツを利用することでクリエイティブなものを制作できる。

業績の推移

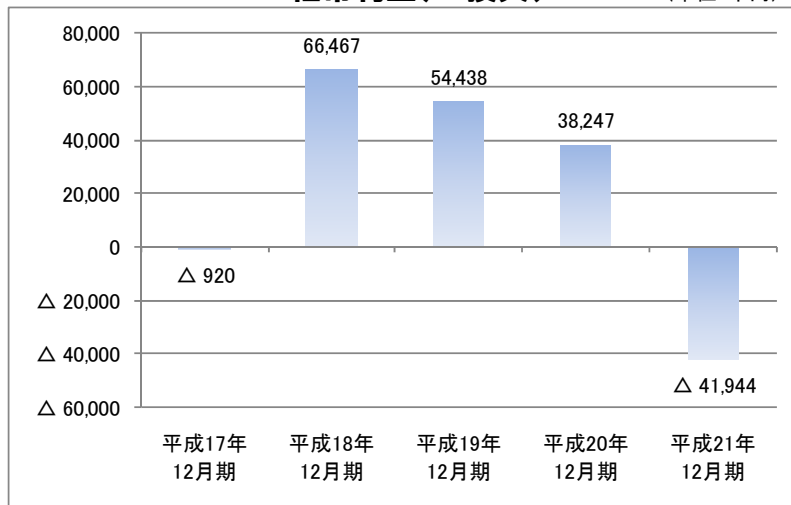
売上高 (単位:千円)



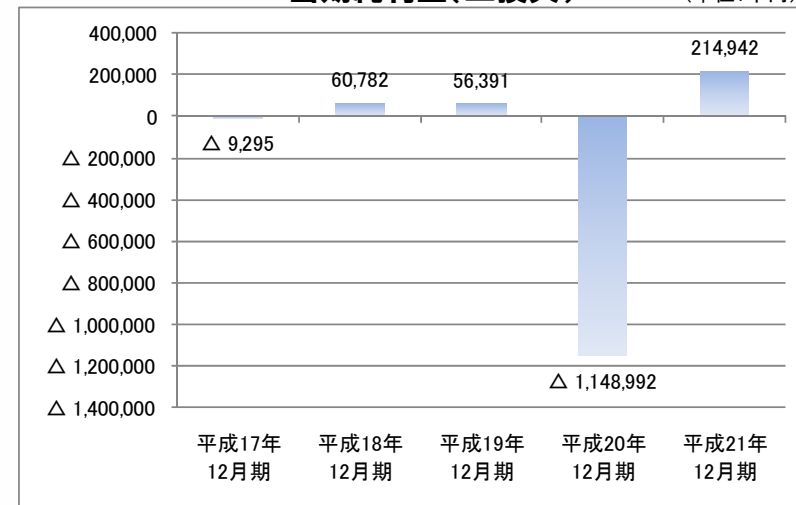
営業利益(△損失) (単位:千円)



経常利益(△損失) (単位:千円)



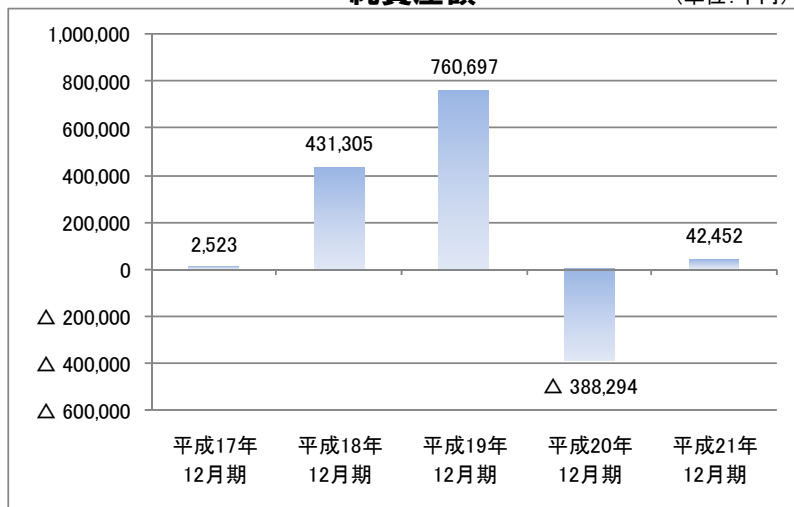
当期純利益(△損失) (単位:千円)



財政状態の推移

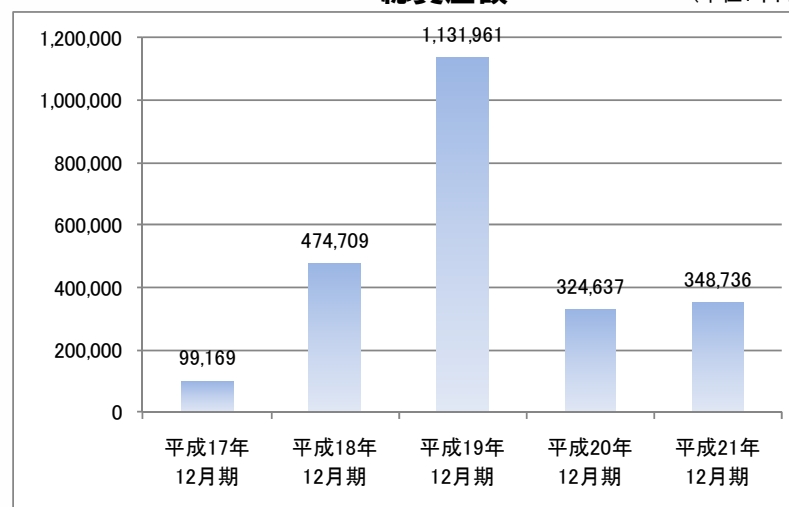
純資産額

(単位:千円)

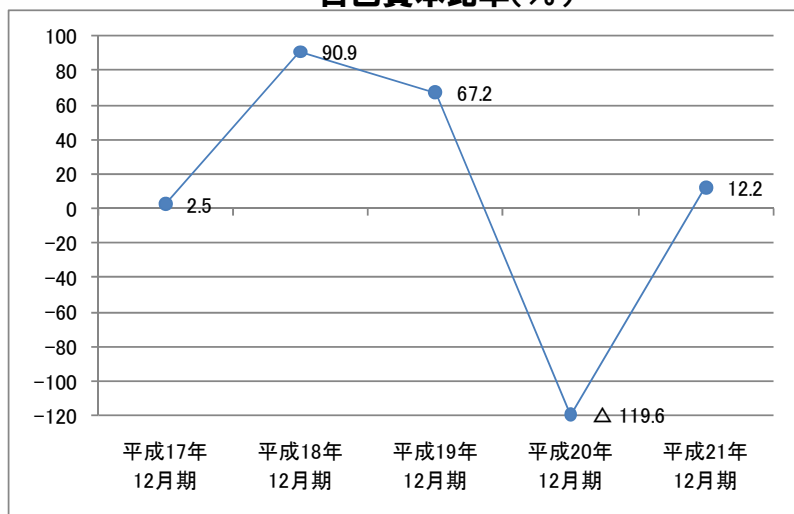


総資産額

(単位:千円)

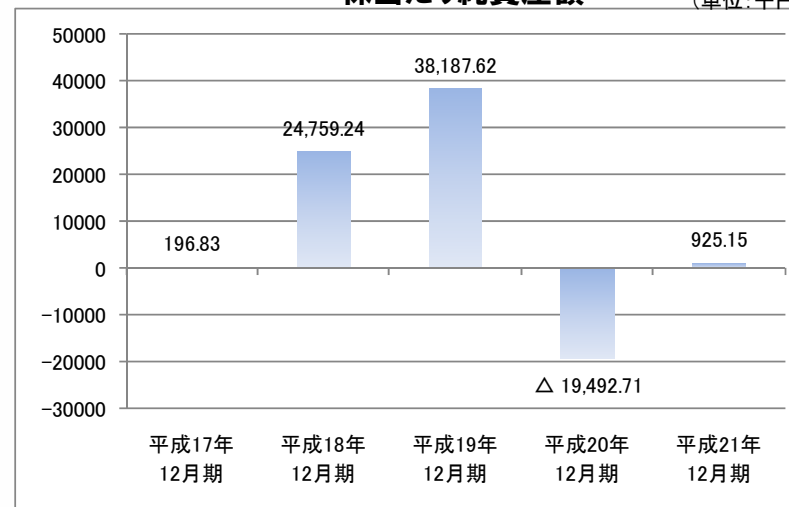


自己資本比率(%)



一株当たり純資産額

(単位:千円)



社員行動目標 2010

- ユーザーが求めるサービスに妥協しない
- 従業員のアイデアを無駄にしない
- 自分の仕事、テラネットスの仕事に誇りを持つ

事業運営方針 2010

- クリエイターのネットワーク化
 - 顧客の要望に的確かつ迅速に対応
- 受託型ビジネスから提案型ビジネスへの変化
 - 技術・センス・行動基準を変え、新しい分野へ挑戦
- 素材からシステム、システムからインフラ
 - 幅広いマーケットへの対応
 - インフラを持たずとも顧客分析ができるシステム構築
- コンシューマーに近いビジネスを志向
 - 顧客についての深い理解
 - 利用者についての深い理解
 - 技術についての深い理解

事業戦略2010

事業戦略 2010

1. 既存デジタルコンテンツ制作事業の更なる強化
→ 品質向上・効率化に加え、システム提供も可能な体制へ
2. 自社開発ゲーム分野の強化
→ コンシューマー向けサービスを成長マーケットに向け提供開始
3. 事業アライアンスの強化と新規事業立ち上げ
→ パートナー企業と提携し、レベニューシェア売上の拡大
4. 自社サービスのサービス拡充とビジネスモデル再構築
→ 顧客満足度の向上、ライトコアユーザーの獲得

デジタルコンテンツ制作事業を主軸として、周辺分野へ事業展開を行う

1Q	2Q	3Q	4Q
①既存デジタルコンテンツ制作事業の更なる強化	②自社開発ゲーム分野の強化	③事業アライアンスの強化	④自社サービスのサービス拡充とビジネスモデル再構築
<ul style="list-style-type: none"> ・クリエイター管理システム、顧客データベースの強化・活用 ・システム関連のノウハウ自社構築 	<ul style="list-style-type: none"> ・自社開発ゲームサイトの立ち上げ ・スマートフォン向けコンテンツを制作し、海外ユーザーも視野に入れた事業を展開 	<ul style="list-style-type: none"> ・パートナー企業との情報の共有化 ・大規模会員を持つ企業とのコンテンツ連携 ・当社の強みを生かした事業提携 	<ul style="list-style-type: none"> ・大手ゲームポータルサイトへの参入 ・webゲーム・アイテム課金など利益率の高い仕組みの導入

上記4つを具現化するため

- ①パートナーシップ、アライアンス強化の実施
- ②組織体制の見直し、人材教育強化の実施

クリエイターネットワーク



一流クリエイター

第一線で活躍するクリエイターをOMCから輩出・
大手出版社との提携

同人系クリエイター

創作活動空間の提供・コミュニティ活性化
・創作ツールの提供・新技術への対応・UGC

ビジネス系クリエイター

収入/生活の安定を提供・スピードと品質・納期重視

一般クリエイター

多ジャンルから多様な顧客ニーズに対応・
リアルビジネス連動・新ジャンル開拓

オンリーワンの
クリエイターネットワークを
大幅強化！

個人クリエイターの登竜門としてのOMCブランド力強化とクリエイターの囲い込み
=当社の技術集団として活用

成長戦略～企画営業力

アバター制作・企画

継続取引先の開拓・3D・システム対応

デジタルコンテンツ制作

乙女ゲーム・デコアニメ

コンテンツ企画提案

システム提案

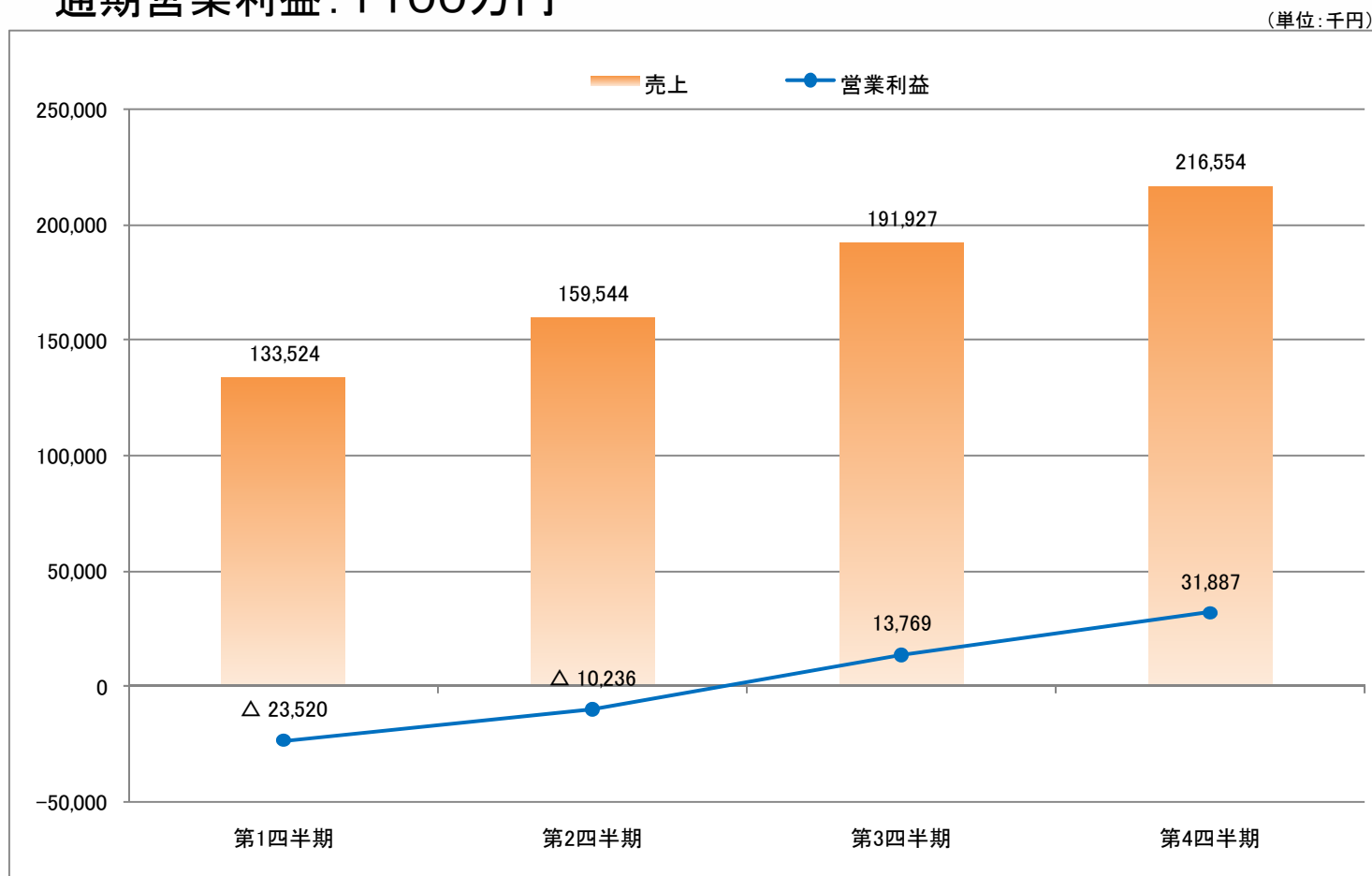
**企画営業力の
大幅強化！**

収益性の高いデジタルコンテンツ制作を基本に
更に顧客ニーズを充足する提案型営業スタイルの確立へ

2010年12月期業績予想

通期売上高 : 7億100万円

通期営業利益: 1100万円



Terr@netz