

ヒトを想うチカラ

私たちは、ヒト＋モバイルで、
ひとりひとりとつながり続ける仕組みを
創造することにより、
いまとこれからの喜びと感動を
提供し続けていきます。

one to only one

誰かではなく、たった一人のあなたのために。

CONTENTS

グループ経営理念／グループ行動指針P1
グループCEOインタビューP1
代表取締役・グループCEOご挨拶P6
新体制P7
通期の見通しP8
事業の概況P9
株式の状況P13
会社概要P14
株主メモ／ホームページのご案内	裏表紙

【将来に関する記述に対する注意事項】
本資料には、将来の財政状態および経営成績の予測に関連する記述があります。この前提および将来予測の記述については、経営を取り巻く環境の変化などによる一定のリスクと不確実性が含まれていることにご留意ください。

*サイバードおよび「CYBIRD」ロゴは、株式会社サイバードの商標または登録商標です。
*記載されている会社名および商品名／サービス名は、各社の商標または登録商標です。



グループCEO
インタビュー

事業会社サイバードの当中間期の業績を どのように評価されていますか。

当中間期におけるモバイル市場は、端末の多機能化・多用途化、定額制への移行やワンセグ放送、番号ポータビリティ制度への動きなどの環境変化を背景に、量的にも質的にも急速に高度化し拡大しています。しかし、こうした追い風を受ける一方で、激しい競争にさらされているのも事実です。



グループCEO 堀 主知ロバート

そのような中、当社の主力事業であるモバイルコンテンツ事業は、業界平均よりもはるかに高い成長率を達成し、堅調に成長し続けています。これは、長年にわたり蓄積した精緻なマーケティングノウハウに基づき、質の高いコンテンツづくりの業務フローを確立しているからにはほかなりません。また、Eコマース事業、広告事業の2つの新規事業についても、業績への貢献は未だ小さいとはいえ、順調な立ち上がりを見せています。さらに、海外事業の好調など、本業では着実に成長できたと自負しております。

その結果、連結業績では売上高8,450百万円（前年同期比1,630百万円増、23.9%増）、営業利益345百万円（前年同期比323百万円増、1,518.3%増）となり、大幅に増加しました。一方、経常利益では、海外子会社取引に係る為替差損の影響、JIMOS株式に係るのれん相当分の追加償却を主とする持分法による投資損失の計上により、1,945百万円の損失計上となりました。また、中間純利益は、経常損失の影響から2,183百万円の純損失計上となりました。

当中間業績においては、JIMOS株式に係る評価損失が、当社業績に対して著しく影響いたしました。当該損失はあくまでも会計基準に基づいてその計上を行ったもので、既存事業を主体とする収益力強化は、着実に進んでおります。

各セグメントの概況について詳しくお聞かせください。

まず、モバイルコンテンツ事業については、当中間期中にほぼ“選択と集中”のプロセスを終えました。戦略コンテンツへのリソースの集中投入、不採算コンテンツの整理、さらには業務フローの見直しなど、コンテンツ毎の事業ポートフォリオとコスト構造とを徹底的に見直しました。

マーケティングソリューション事業は、クライアント企業のモバイルサイト運用や技術関連子会社の収益は堅調であったものの、開発受託において前年中間期に大型案件収益の計上があったことの反動や、当期よりカスタマーサポート子会社が非連結となったことで、前年中間期比では減収となりました。

Eコマース事業では、前年下期より開始したJIMOSとの共同運営による自社ショッピングサイト『deBINGOスクエア』の売上増加が寄与しました。『deBINGOスクエア』では、現在も取扱商品数の拡大や、ユーザーの属性・嗜好等に合わせた商材の推奨、また販促メールのリッチ化等の諸施策により、日々着実な成長を図っております。

広告事業は、前年中間期に設立したモバイル広告商品の開発子会社となる株式会社プラスモバイルコミュニケーション

ズを中心として推進しています。

今期は、これまでの“お天気”や“占い”などの無料メールに加え、新たにニュースやお笑いなどを「動画」で配信する無料メールサービスを開始しました。そして、それらのメールへ掲載する新たな広告商品として『モバイル動画広告』を開発しました。動画広告は他のメディアに比べ、非常に高いクリック率を誇り、テスト販売にて利用いただいたナショナルクライアントの数社では、今後のメディアミックス広告の一手法として取り入れていただく方向で進んでいます。

海外事業の収益への貢献も本格化しています。M&Aで経



営権を取得した北米コンテンツプロバイダーである Airborne Entertainment Inc.のコンテンツビジネスの業績の拡大が続いています。同社はハリウッドビジネスの出身者たちが設立した会社ということもあり、著作権獲得・そのマネジメント能力が非常に高いのが特色です。また、同社は、北米で

2001年から2005年までの過去5年にわたり、テクノロジー、メディア、テレコミュニケーション、ライフサイエンス分野において著しい成長を遂げた企業を選出する『Deloitte's 2006 Technology Fast500(主催:Deloitte & Touche USA LLP)』において4位に選ばれ、北米でも突出する成長率を誇っております。

また、投資事業では、昨年12月に当社100%出資により、投資事業推進を目的とした株式会社サイバード・インベストメント・パートナーズを設立し、同社運営・管理のもと、「サイバード・プラスモバイル・ファンド^(※)」を組成し、運用しております。

(※)当該ファンドは、当社グループが有するモバイル・インターネット技術に関するプラットフォームやノウハウを提供することで、企業価値向上が見込まれる企業を主な投資対象とした国内初のモバイルビジネスファンドであります。

中期経営計画の進捗状況をお聞かせください。

中期経営計画達成の中核となる顧客資産としての会員数は順調に増加してまいりました。そこで、今期は量的にだけでなく質的な向上にも力点をおきました。会員獲得見込み数ではなく、私たちからみれば、会員のアクティビティの高さ、コンテンツ露出度の高いメディアを保有するパートナーを主に開拓したわけです。その結果、定着率を約60%向上させるに至

りました。

前期に立ち上げたビジネスも順調です。Eコマース事業では、サイバード単体では持ち得なかったリソースをJIMOSとの統合により手に入れました。これから本格的な業容拡大期へと入ることになります。

広告事業では、会員数増加とともに、新たに開発した『モバイル動画広告』の販売も本格化させており、取り扱っている広告商品そのものの価値も急速に向上しています。

既存ビジネスであるコンテンツ事業では、例えば著作権獲得から開発・更新・運用・サポートといった業務フローも徹底的な合理化を進めており、売上総利益率も改善傾向にあります。

さて、経営統合を機にサイバードグループのCEOに就任されましたが、グループ全体としての今後について、どのように考えていますでしょうか？

グループCEOという立場で、サイバードグループ全体の戦略策定を率いていく者として、まず言えることは、事業構造を大きく変えようとしているということです。

もう少し具体的に言うと、規模の拡大により、“ベンチャー企業”を売り物に疾駆するステージから、そのスピリットを胸に、

安定した企業体へと脱皮すべき時がやってきたと考えています。

そのために、サイバードホールディングスを持株会社として堅固な経営基盤を築き、国内モバイル事業に特化したサイバード、コマース事業に特化したJIMOS、加えて、海外事業、投資事業の計4事業会社によるグループ経営体制に移行することで、より着実に、よりスピーディーに事業を展開できると確信しています。そして、これら4事業の拡大をベースに、統合によるシナジー効果を最大限に発揮させたいと考えています。

現在取り組んでいるシナジーについて、お聞かせください。

統合後、間もなくより取り組んでいるのは、モバイルコマース分野とソリューション分野です。



モバイルコマースは、一般的に集客を売り物にしている企業が多いのですが、実際の事業としては、お客様を集めることができても、肝心の“小売”の部分がしっかりまわらないと成立しません。特にバックオフィス業務、中でも“在庫管理”と“受注・販売管理”、これら小売業の基本中の基本ともいえるノウハウやリソースがないと、商売として成り立たないのです。その点では、JIMOSが保有する小売ノウハウやリソースは傑出しています。今回の経営統合により、JIMOSが行っていた通販ソリューション、広告事業、モバイルコマース事業が事業会社サイバードに移管することにより、集客から販売、アフターフォローまで対応できるようになったので、モバイルコマース事業を強力に推進し業績を向上したいと考えています。

両社のリソースを合体したことによって、例えば、サイバードの持つさまざまなメディアに販売スペースを設け、会員へ物販するといったことができます。媒体への掲出費用がかからないので、低CPO(Cost Per Order:受注1件当たりコスト)による販売も可能になるでしょう。また、JIMOSのDirect Marketing Solution事業のクライアント企業から商材を調達することで、品揃えのための在庫リスクなども回避できるわけです。加えて、統合前からのJIMOSの顧客であるメーカーへモバイルソリューションを提供したり、逆に、当社顧客へ通販ソリューション

を提供することも視野に入れています。これらのシナジー効果の実現を強力に推進するために、当下期よりモバイルコマース分野は1チーム体制としました。

これはまだ、具体例のひとつですが、今後もこのように、事業会社それぞれの得意分野をさらに活かし、グループ全体を次の成長ステージへと進めていけると確信しています。

株主へのメッセージをお願いします。

現在、IT・ネット業界、特にモバイル業界は成長途上にあります。拡大する市場に向けて多種多様な企業も参入してきています。

そのような環境の中、私たちは、本業成長という地に足を着けた状態で、ビジョン実現のため、将来の見通しを立て、計画を練り、コンセプトを磨き、体制を整えてきました。環境変化への戦術的な対応はスピーディーに、経営と事業の育成はコツコツと粛々と、それが私たちのDNAなのです。

旧サイバード・旧JIMOSの株主様におかれましては、新たに持株会社サイバードホールディングスの株主として、今後もグループ全体の経営を応援していただければ幸いです。

2006年10月、株式会社サイバードと株式会社JIMOSは経営統合し、株式会社サイバードホールディングスを持株会社とするホールディング体制をスタートさせました。

これまでサイバードが培ってきた「モバイルコミュニケーション」における技術力・マーケティング能力。JIMOSの強みである「ヒューマンコミュニケーション」を活かした流通業におけるダイレクトマーケティングのノウハウ。この両社の融合により、他の追随を許さない『one to only oneプラットフォームの創造』を中長期ビジョンと定め、あらゆるお客様に最大の満足を提供することを目標に設定いたしました。今後はサイバードグループとして、その実現に向けて邁進いたします。

その第一歩として、サイバードとJIMOSそれぞれが持つ成長分野をさらに先鋭化して事業を推進します。それを支える経営リソースについても、グループ全体としての最適化を図るべく、組織・人事の再構築を行いました。一連の施策によって、着実に成長するための経営基盤と事業基盤を確立できたと考えております。

今後は、グループ全体の事業領域の拡大と多角化を図りつつ、さらに収益力を向上させ「売上高1,000億

円企業」の早期実現を目指してまいります。

われわれ経営陣とともに従業員一同が確かな手応えを感じております。株主の皆さまならびに投資家の皆さまにおかれましては、今後のサイバードグループの躍進にぜひご注目をお願いいたします。



代表取締役 小村 富士夫 グループCEO 堀 主知ロバート