

第2【事業の状況】

1【業績等の概要】

(1) 業績

<国内環境>

日本国内における携帯電話の契約数は平成18年9月末現在で9,381万契約に達し、このうちインターネット接続可能な携帯電話が占める割合は87.0%となりました。また、平成18年9月末現在の第3世代携帯電話の契約数は5,814万契約と急成長を遂げており、モバイル・インターネット市場の成長を加速させる促進剤と考えられております。

端末の普及に伴い、平成17年のモバイル・コンテンツ市場は3,150億円に成長しており、平成20年度には3,706億円へ成長する可能性があると考えられております。またモバイル・コマース市場は平成17年には対前年比57%増の4,074億円となり、うちチケット購入サービスやオークション手数料等の収入を除いた物販系市場は対前年比59%増の1,542億円へ拡大しております。

これら市場の広がりに加え、端末の多機能化(FeliCa搭載、二次元バーコード読み取り、指紋認証等)、移動体通信事業者のポケット定額制への移行、また、ワンセグ放送やモバイル・ナンバー・ポータビリティ開始等により、今後一層、携帯ユーザーの利用機会増加が見込め、課金型コンテンツ配信事業以外の市場も急速に成長しつつあります。

(出所：社団法人電気通信事業者協会、モバイル・コンテンツ・フォーラム、株式会社野村総合研究所及び財団法人マルチメディア振興センター資料より当社作成)

<海外環境>

世界の携帯電話加入者数は平成18年末に25億人に達し、平成22年末には35億人に達するものと予測されております。これに伴い世界のモバイル・インターネット利用者数も増加していくものと想定されております。

(出所：調査会社Strategy Analyticsの予測値より当社作成)

当連結グループの概況

当中間期の売上高は、引き続き二ケタ成長を達成したモバイル・コンテンツ事業の伸長により単体では、6,567百万円と対前年同期比437百万円増(7.1%増)となり、中間期過去最高を更新いたしました。また、連結では、海外事業をはじめとする新たな子会社の連結により、8,450百万円と対前年同期比で1,630百万円増(23.9%増)となり、単体同様、中間期過去最高を更新いたしました。

営業利益は、売上高増加要因に加え、主にモバイル・コンテンツ事業における原価率改善要因により、単体では453百万円と対前年同期比213百万円増(89.0%増)となりました。また、連結では海外子会社に係るのれん償却要因はあったものの、345百万円と対前年同期比323百万円の大幅増加となりました。

一方、経常利益は、当第1四半期に計上した海外子会社との取引に係る為替差損(注1)の影響から、単体では202百万円(対前年同期比91百万円減、31.2%減)となり、連結では加えて当中間連結会計期間末において当社持分法適用関連会社であった株式会社JIMOS株式に係る持分法による投資損失1,900百万円の計上(注2)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、単体では株式会社JIMOS株式に係る関係会社株式評価損1,939百万円を特別損失として計上(注2)したことから、1,946百万円の中間純損失となり、連結においても経常損失の影響から2,183百万円の中間純損失計上となりました。

(注1) 海外子会社との取引に係る為替影響(同子会社への外貨建貸付取引に係る為替影響)は、当第1四半期末に実施した同社への新たな出資により、当該貸付金を同社株式に振替えることで、当該為替変動リスクに対応しております。

(注2) 平成18年10月1日付の株式交換により、当社の連結子会社(完全子会社)となった株式会社JIMOSは、当中間連結会計期間末(平成18年9月末日)においては、当社の持分法適用関連会社でありました。当中間連結会計期間末において、同期末日直前である同社株式の上場最終日(同年9月25日)における市場価格が、当社の同社株式取得単価に比して著しく下落していることから、金融商品会計基準に基づき、単体業績においては当該評価損を特別損失にて計上し、連結業績においてはのれん相当部分を追加償却として持分法による投資損失にて計上するものであります。

また、連結では、新規事業を担う国内子会社の先行投資や海外子会社に係るのれん償却等の影響もあったものの、一方で不採算子会社の整理や技術関連子会社の収益力改善効果は前年同期に比し顕著であります。

本業の経営成績において、単体及び連結営業利益は改善基調にあり、連結での営業活動によるキャッシュ・フローも274百万円の増加となったことから、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。引続き既存事業の更なる成長に加え、新規事業の早期収益化及び株式会社JIMOSとの経営統合効果の実現を図ってまいります。

(1) モバイル・コンテンツ事業

当中間連結会計期間におけるモバイル・コンテンツ事業の売上高は、5,739百万円と対前年同期比で597百万円増(11.6%増)となり、前年中間期同様、ニケタ成長を維持し、中間期ベースで過去最高を更新いたしました。当事業は、『江原啓之スピリチュアルメッセージ』や『鏡リュウジ恋占術』等、ブランド力のある主力コンテンツの継続的な会員数増加により、引続き堅調に推移しております。

(2) マーケティング・ソリューション事業

当中間連結会計期間におけるマーケティング・ソリューション事業の売上高は、1,229百万円と対前年同期比で342百万円減(21.8%減)となりました。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同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が、売上高減少の主な要因であります。

(3) Eコマース事業

Eコマース事業の売上高は154百万円と対前年同期比で52百万円増(51.7%増)となりました。前年下期より配信を開始した株式会社JIMOS(注)との共同ショッピングサイト『deBINGOスクエア』の売上高増加が寄与いたしました。同サイトにおける取扱い商品数の拡大や、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、当事業の着実な成長を図っております。

(注)平成18年10月、当社と株式会社JIMOSは持株会社体制による経営統合を実施し、同社は当中間連結会計期間での持分法適用関連会社から、当下期より当社の連結子会社となっております。

(4) 広告事業

株式会社サイバー・コミュニケーションズと株式会社オプトを合併パートナーとし、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当事業を推進し、当中間連結会計期間での売上高は69百万円の計上となりました。引き続き、有力クライアントの獲得を進めてまいります。

(5) 投資事業

平成17年12月に当社100%出資により、投資事業推進を目的として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(注)」を組成し、運用しております。その結果、当中間連結会計期間は、143百万円の売上高計上となりました。

(注)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。

(6) 海外事業

前年下期より新たに連結した、Airborne Entertainment Inc. (北米コンテンツプロバイダー)の収益により、海外事業の売上高は、1,113百万円となりました。ブランド力のある人気待受画像やゲームコンテンツの課金収益により、足元業績は堅調に推移しております。今後は同社の子会社を通じた「Ring Back Tone(注)」関連収益の寄与も期待されております。

また、同社は、北米で2001年から2005年までの過去5年に渡り、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位に選ばれております。

(注)携帯電話の呼び出し音の代わりに設定した音楽や声が流れるサービス

(2) キャッシュ・フローの状況

当中間連結会計期間末の現金及び現金同等物は1,811百万円となり、対前期末比で113百万円の増加となりました。同期末における各キャッシュ・フローの状況及び要因は次のとおりであります。

(営業活動によるキャッシュ・フロー)

当中間連結会計期間は、減価償却費と海外子会社に係るのれん償却計441百万円や、売上債権の減少、並びに仕入債務の増加等があった一方で、法人税等の支払324百万円等により、営業活動によるキャッシュ・フローは274百万円の増加(前年同期は905百万円の減少)となりました。

(投資活動によるキャッシュ・フロー)

当中間連結会計期間は、主に海外子会社株式の取得対価のうち前期未払分に対する支払20百万USドル(2,357百万円)があったことから、投資活動によるキャッシュ・フローは2,589百万円の減少(前年同期は3,987百万円の減少)となりました。

(財務活動によるキャッシュ・フロー)

当中間連結会計期間は、投資活動によるキャッシュ・フローの減少要因である海外子会社株式取得に対する支払いを短期借入金によって賄ったことから、財務活動によるキャッシュ・フローは2,431百万円の増加(前年同期は4,429百万円の増加)となりました。

2【生産、受注及び販売の状況】

(1) 仕入実績

当中間連結会計期間の仕入実績をサービス項目別に示すと次のとおりであります。

サービス項目	当中間連結会計期間 (自 平成18年4月1日 至 平成18年9月30日)	前年同期比 (%)
	金額 (千円)	
モバイル・コンテンツ事業	2,150,182	121.2
マーケティング・ソリューション事業	—	—
Eコマース事業	112,360	151.0
広告事業	—	—
海外事業	—	—
合計	2,262,543	122.4

(注) 1 金額には、消費税等は含まれておりません。

2 上記の仕入実績には、情報等使用料及び商品仕入のみを掲記しております。

(2) 販売実績

当中間連結会計期間の販売実績をサービス項目別に示すと次のとおりであります。

サービス項目	当中間連結会計期間 (自 平成18年4月1日 至 平成18年9月30日)	前年同期比 (%)
	金額 (千円)	
モバイル・コンテンツ事業	5,739,900	111.6
マーケティング・ソリューション事業	1,229,671	78.2
Eコマース事業	154,453	151.7
広告事業	69,697	—
投資事業	143,135	—
海外事業	1,113,356	—
合計	8,450,215	123.9

(注) 1 金額には、消費税等は含まれておりません。

2 主な相手先別の販売実績及び当該販売実績の総販売実績に対する割合

相手先	前中間連結会計期間 (自 平成17年4月1日 至 平成17年9月30日)		当中間連結会計期間 (自 平成18年4月1日 至 平成18年9月30日)	
	金額 (千円)	割合 (%)	金額 (千円)	割合 (%)
株式会社NTTドコモ	2,964,624	43.5	2,255,885	26.7
KDDIグループ (DDIポケット株式会社除く)	813,026	11.9	734,241	8.7
ボーダフォン株式会社	694,029	10.2	621,711	7.4

3【対処すべき課題】

変化の激しいモバイル・インターネット業界において急速に成長してきた当社では、次の成長を実現する鍵として以下の事項を重視しております。

(1) プラットフォームビジネスの推進

当連結グループは、プラットフォームビジネスの展開を基本戦略とする中期経営計画を推進しております。当計画の実現に向け、事業ポートフォリオの分析・評価・見直しを行い、具体的には従来のモバイル・コンテンツ事業、マーケティング・ソリューション事業における競争力の強化による収益力の拡大に加え、新たに広告事業、Eコマース事業等を本格的に展開してまいります。また、海外事業は、主としてM&Aにより事業基盤を確立させ、更なる拡充を進めてまいります。

(2) 成長を支える内部コントロール体制の強化

明確な経営指標に基づく意思決定システムの構築、執行役員制度の強化、各種委員会の設置、新人事制度の安定運用、関係会社に対するコントロール力の向上、個人情報管理体制の強化、リスク管理及びコンプライアンスの強化等により、内部管理体制を強化してまいります。

4【経営上の重要な契約等】

当中間連結会計期間において、新たに締結した重要な契約は次のとおりであります。

相手方の名称	主な契約内容	契約日
株式会社 JIMOS	「株式交換契約」 株式会社JIMOSを完全子会社とする株式交換契約	平成18年5月15日

株式会社JIMOSとの株式交換

当社と株式会社JIMOSは、平成18年5月15日開催の両社の取締役会の決議を経て、平成18年10月1日を期日して、当社が株式交換により株式会社JIMOSを完全子会社とする株式交換契約を締結いたしました。

なお、株式交換の目的、株式交換の条件等、株式会社JIMOSの概要については、「第5 経理の状況 1. 中間連結財務諸表等 (1) 中間連結財務諸表 注記事項 (重要な後発事象)」の前連結会計年度の部分に記載のとおりであります。会社分割による当社既存事業の分社化

当社は、平成18年5月15日開催の取締役会において、平成18年10月2日を分割の効力発生日として当社の既存事業を分社化し、当該事業を新設会社に承継することにより持株会社体制に移行いたしました。

なお、会社分割の目的、会社分割の要旨、分割する事業部門については、「第5 経理の状況 1. 中間連結財務諸表等 (1) 中間連結財務諸表 注記事項 (重要な後発事象)」の前連結会計年度の部分に記載のとおりであります。

5【研究開発活動】

当中間連結会計期間の研究開発費の総額は465百万円であります。なお、当連結グループは開示対象となる事業の種類別セグメントはありません。以下に当連結グループの研究開発活動の状況を記載しておりますが、研究開発費について品目等の区分が困難であるため、品目等区分別の記載を省略しております。

(1) 非接触ICカード機能の応用（Felica機能の応用）

各移動体通信事業者による非接触ICカード機能の端末搭載に伴い、同機能の応用技術の研究開発及びサービス化を行いました。

(2) 次世代携帯端末に必要もしくは有用とされる機能の開発

今後発売される携帯電話に搭載される機能及び規格を利用したサービスを想定し、必要と思われる要素技術、応用技術の研究開発活動を行い、国内外での発表及びデモンストレーションを行いました。

(3) 携帯電話を中心とするユビキタス・ネットワークの研究・開発

テレマティクス、地上波デジタル放送等の普及にあわせて、携帯電話との連携によるサービスを想定し、必要と思われる要素技術や応用技術の研究開発活動を行い、発表及びデモンストレーションを行いました。

(4) 応用範囲の広いモジュールの開発

複数の携帯端末にコンテンツを提供するため、端末固有仕様を記録したデータベース、画像変換モジュールなど多頻度で使用する機能のモジュール化を進め、コンテンツ開発期間の短縮や開発工程の削減を実現しております。

(5) コンテンツ配信システム構成の研究開発

モバイル・コンテンツ配信について、TVなどのメディアによる露出により、突発的に大量のサイトアクセスが発生しても耐えうる負荷分散システムの研究を行い、システムコストパフォーマンス向上を実現しております。

(6) 携帯電話向けVOD環境の開発

PC上で一般化し始めたVOD（ビデオ・オン・デマンド）の携帯電話上での実現化に向け、その配信側のネットワークシステム、及び移動体通信網特有のナローバンド環境下でのストレスの無いストリーミング機能の研究・開発を行いました。

(7) 通信事業者から公式メニューへの配信が承認されるまでの活動

提出会社のモバイル・コンテンツ事業部は、主に移動体通信事業者の公式メニューに対してコンテンツ配信することで収益を計上しております。このため提出会社では、移動体通信事業者より公式メニューへの掲載が承認されるまでの間に発生したコンテンツの企画等様々な活動経費を研究開発費として計上しております。

(8) 企業向け商品を構想する段階の活動

提出会社のマーケティング・ソリューション事業部では、企業向け商品の構想を打ち立てるまでの期間にマーケット調査等様々な経費が発生します。このような商品化コンセプトが出来上がるまでの間に発生した活動経費は研究開発費として計上しております。