

## 1. 経営成績

### (1) 経営成績に関する分析

#### ① 市場環境

##### a. 国内モバイル・インターネットの市場環境

日本国内における携帯電話の契約数は平成19年3月末現在で9,671万契約に達し、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87.2%となっております。また、平成19年3月末現在の第3世代携帯電話（3G）の契約数は7,050万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います。

3Gやパケット定額制の普及を背景に、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しております。また電子マネーやクレジットカード決済機能の搭載により、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。

さらには、モバイル広告市場についても、平成18年の市場規模390億円から、平成23年にはその3.3倍程の1,284億円迄の成長が予想されています。（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、財団法人マルチメディア振興センター、及び株式会社電通の各資料より当社作成）

##### b. 国内通信販売の市場環境

平成17年度の国内通信販売業界全体の売上高（推計）は、3兆3,600億円と前年度比10%増となりました。PCや携帯電話等のインターネット経由での取引拡大が市場の伸びを後押しし、分野別には健康食品や化粧品、医薬品等が上位を占め、特に化粧品、医薬品は前年度比32%増と大幅な増加を示しております。

（出所：社団法人日本通信販売協会資料より当社作成）

#### ② 当期の経営成績

##### 平成19年3月期 業績総括

\*主力事業が堅調に推移し、連結営業利益、営業キャッシュ・フローが大幅に改善

- ・株式会社JIMOSとの経営統合によるコマース収益の拡大
- ・主力事業のモバイル・コンテンツ事業の二ケタ成長維持と売上高過去最高更新
- ・グループ不採算子会社の減少

\*子会社のれん償却が経常利益、当期純利益に大きく影響

- ・株式会社JIMOSに係るのれん償却を促進、一方で次期以降の財務面への影響を大幅に軽減
- ・海外子会社Airborne Entertainment Inc.に係るのれんの減損を保守的観点より促進

\*モバイル広告配信対象会員を主とするグループ顧客資産の拡大と株式会社エスクリューの子会社化により、モバイルコマースプラットフォームを獲得

(通期)

(単位：百万円・単位未満切捨)

	平成18年3月期		平成19年3月期		増減	
	金額	百分比 (%)	金額	百分比 (%)	金額	増減率 (%)
売上高	15,089	100.0	23,571	100.0	8,482	56.2
売上総利益	5,562	36.9	10,702	45.4	5,140	92.4
営業利益又は営業損失(△)	△247	△1.6	786	3.3	1,033	—
経常利益又は経常損失(△)	35	0.2	△1,552	△6.6	△1,588	—
当期純損失(△)	△143	△1.0	△7,830	△33.2	△7,687	—

当期は、平成18年10月1日付にて株式会社JIMOSとの経営統合を果たし、当下期より同社収益の計上を開始したことから、主にコマース事業での売上高が大幅に拡大いたしました。また、主力事業であるモバイル・コンテンツ事業においても、引続き二ケタ成長を達成し、過去最高売上高を更新する等、既存事業は概ね堅調に推移いたしました。更には、未だ規模は小さいものの新規事業である広告事業及び投資事業の立上がりや、海外事業における現地子会社の成長等も進み、その結果、当期の連結売上高は、23,571百万円と、対前年同期比8,482百万円増（56.2%増）の大幅な増加となりました。

売上総利益につきましては、10,702百万円と対前年同期比5,140百万円増（92.4%増）となりました。同利益の増加は、株式会社サイバードのモバイル・コンテンツ事業での原価率が継続的に改善していること、また、株式会社JIMOSの通販事業が化粧品を主とする原価率の低い事業であること等を主な要因としており、その結果、売上総利益率も45.4%と

対前年同期比8.5ポイント上昇いたしました。

営業利益につきましては、主にコマース事業に係る広告宣伝費や子会社増加によるのれん定額償却等が増加した一方、モバイル・コンテンツ事業及びコマース事業における収益力の向上やグループにおける不採算子会社の減少等により、損失を計上した前年同期に比し、1,033百万円増の786百万円となりました。

一方、経常利益につきましては、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や、当中間期に計上した株式会社JIMOSに係るのれん追加償却（注1）等により、当期は1,552百万円の損失計上となりました。

また、当期純利益は、当期末に実施した株式会社JIMOSに係るのれんの減損（注2）4,985百万円、及び海外子会社に係るのれんの減損435百万円（注3）等の計上もあり、7,830百万円の損失計上となりました。

以上の様に、当期連結業績は、経営統合を果たした株式会社JIMOS株式に係るのれんの減損が大きく影響したものの、一方で当期末における当該のれん未償却額は24百万円程度まで縮小され、次期以降の当該のれんに係る財務面への影響はほぼ消滅いたしました。また、本業の経営成績においては、連結営業利益が大幅に改善し、営業活動によるキャッシュ・フローも1,228百万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。更には、当社グループ戦略上、課題としていたモバイル広告配信対象会員の集客と定着率についての改善も期中を通じて進み、また、当下期には株式会社エスクルーを子会社化したことにより、モバイルコマースプラットフォームも獲得いたしました。引続き、グループ内の各事業分野における顧客資産を一層拡充しつつ、今後は当該顧客資産をグループ間にて最大限活用し、既存事業の更なる成長に加え新規事業の早期収益化を図ってまいります。

（注1）株式会社JIMOSは、当中間期末（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、当中間期末において、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たことから、金融商品会計基準に基づき、のれんの償却を営業外費用（持分法による投資損失）にて計上いたしました。

（注2）当社が平成18年10月1日付で実施した株式会社JIMOSとの株式交換に係る同社株式の取得価格は、企業結合会計基準に則り、同社との株式交換契約締結日（平成18年5月15日）直前の株価を基に算定したものであります。一方、その後の同社非上場化に至る迄の同社株価の下落等を鑑み、当期末において、固定資産の減損に係る会計基準に基づき、同社株式に係るのれんの減損を特別損失にて計上いたしました。

（注3）当社グループは、現在、当社100%出資現地法人CYB INVESTMENT INC.を通じて子会社としている Airborne Entertainment Inc.（当社間接所有割合85%）（以下、同社）により、北米地域でのモバイル・コンテンツ事業を展開しております。同社は前年下期に当社連結対象となって以降、収益性については堅調に推移しており、現在は3G系動画コンテンツ開発やモバイルによるBtoB事業等にも注力しております。一方、北米コンテンツ市場全体の成長性も期待されるものの、端末の高機能化やユーザーの嗜好変化等の可能性から、今後の各コンテンツプロバイダーにおける市場変化への対応の必要性や従来以上の競争の激化も予想されております。係る観点より、当社は、保守的見地より当期連結業績において、固定資産の減損に係る会計基準に基づき、同社株式に係るのれんの減損を特別損失にて計上いたしました。

（ご参考）

	1株当たり当期純利益	ROE	EBITDA
平成19年3月期	△30,073.51円	△59.4%	1,906百万円

（注）EBITDA：営業利益＋減価償却費＋のれん定額償却費

## 事業種別セグメント売上高

(単位：百万円・単位未満切捨)

事業種別	平成18年3月期		平成19年3月期		増減	
	金額	構成比 (%)	金額	構成比 (%)	金額	増減率 (%)
モバイル・コンテンツ事業	10,808	71.6	12,047	51.1	1,238	11.5
コマース事業	253	1.7	6,191	26.3	5,937	—
ソリューション事業	3,074	20.4	2,750	11.7	△323	△10.5
広告事業	67	0.4	256	1.1	189	281.3
投資事業	—	—	148	0.6	148	—
海外事業	885	5.9	2,176	9.2	1,291	145.9
合計	15,089	100.0	23,571	100.0	8,482	56.2

## a. モバイル・コンテンツ事業

当期におけるモバイル・コンテンツ事業の売上高は、12,047百万円と対前年同期比1,238百万円増（11.5%増）となり、引続きニケタ成長を維持し、過去最高となりました。『江原啓之スピリチュアルメッセージ』等の主力コンテンツに対する効果的なプロモーション戦略や、新規コンテンツの投入効果により会員数が継続的に増加し、当事業は堅調に推移しております。当期においては、『阪神タイガース公式携帯サイト』の構築パートナーとして、当該コンテンツのリニューアルも手懸け、既に相応の会員を有する新たな有力コンテンツの運営も開始しております。

## b. コマース事業

当期におけるコマース事業の売上高は、6,191百万円と対前年同期比5,937百万円増となりました。当下期より、株式会社JIMOSを子会社として連結開始し、同社の中核事業である通販事業や同子会社の株式会社アウトレットプラザの収益が新たに計上されたことから、前年同期に比し、売上高が大幅に増加しております。株式会社JIMOSの通販事業につきましては、化粧品を中心とする新たな商品の投入と積極的な新規顧客獲得施策の実施により、次期に向けた収益力の改善に注力いたしました。なお、化粧品部門の主力商品である美容液ファンデーション「マキアレイベル『クリアエステヴェール』」が“美容液ファンデーション市場”において、売上高1位を達成しております。（株式会社富士経済による調査発表）

一方、モバイルコマース及びモバイルコマースプラットフォーム事業につきましては、当下期に連結子会社とした株式会社エスクルー（注1）を当該事業におけるグループ戦略子会社として位置づけ、今後の推進体制及びリソースの強化を図りました。株式会社サイバードのモバイルサービスノウハウと株式会社JIMOSの通販ビジネスノウハウの注入により、今後の本格的な収益化を図ってまいります。

（注1）同子会社は、F0～F1層をターゲットに、サービス開始以降の3ヶ月で「iモード」「EZweb」においてランキング1位を達成し、常に上位の人気を誇る『Nutty collection』等のコマースサイト、及び同じくランキング上位を誇る着うたサイト『FARMIXフルサウンド』をはじめとする多数のコンテンツサービスを運営しております。

また、同子会社の業績については、当第4四半期より連結開始しております。

（注2）当下期より、当事業分野の名称を「Eコマース事業」から「コマース事業」へ変更しております。

## c. ソリューション事業

当下期より株式会社JIMOSにおける通販支援事業やECサイト開発関連事業等の新たな収益を連結開始した一方、不採算子会社の整理を進めたことから、売上高全体では2,750百万円と対前年同期比323百万円減（10.5%減）となりました。

なお、クライアント企業からのモバイルサイト開発受託は前年同期に大型案件の収益計上があった反動から減収となりましたが、サイト運用収益は引続き安定的に推移いたしました。また、収益計上は次期以降となったものの大手クライアントのサイト開発案件も進んでおります。

（注1）当下期より、当事業分野の名称を「マーケティング・ソリューション事業」から「ソリューション事業」へ変更しております。

## d. 広告事業

当期における広告事業の売上高は、子会社の株式会社プラスモバイルコミュニケーションズによる売上を主とし、256百万円と対前年同期比189百万円増（281.3%増）となりました。実績は未だ小さいものの、当期において新たに複数の動画メールマガジンを配信開始し、また、株式会社ニッセンとの提携により、同社既存モバイル会員へのメールマガジン配信も開始いたしました。これら諸施策により、課題としていたモバイル広告配信対象会員の集客と定着率についての改善を進め、平成19年3月末時点での当該会員数は300万人超となり、今後の収益化に繋がる対象顧客資産が拡大いたしました。

また、動画ソリューションの活用や検索連動型広告（リスティング広告）等による新たなモバイル広告の開発も推進しております。

## e. 投資事業

当社100%子会社である株式会社サイバード・インベストメント・パートナーズによる運営・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。当期は投資先1社に対し売却益を実現し、売上高148百万円を計上いたしました。当事業につきましては、現在6社に投資済みであり、引き続き、投資案件の発掘に努めております。

## f. 海外事業

北米コンテンツプロバイダーであるAirborne Entertainment Inc.の人気待受キャラクターやゲームコンテンツ等の現地での課金収益により、売上高は、2,176百万円となりました。同社業績を前年下期より連結開始したため、対前年同期比では1,291百万円増（145.9%増）となっております。マーケティングの強化や社内体制の整備を進め、成長を果たしている一方、直近の北米コンテンツ市場においては、端末の高機能化等による3G系の動画コンテンツの成長もあり、2G系サービスに一服感があることから、同社においても、従来の2G系中心に加え、3G系動画コンテンツ開発やモバイルによるBtoB事業等の高付加価値サービスの提供に注力しております。

## ③ 次期の見通し

次期（平成20年3月期）につきましては、既存主力事業であるモバイル・コンテンツ事業やコマース事業の安定成長に加え、グループ顧客資産の一層の拡充と相互活用の最大化により、広告事業やモバイルコマース事業についても活性化を一層図ることでグループ連結収益の更なる伸長を目指してまいります。主力のモバイル・コンテンツ事業については効果的なプロモーション施策実施やグループ顧客資産の活用により引き続きニケタ成長を目指し、コマース事業においては化粧品事業を主とし、より効率的な購入促進施策の実施と収益管理の強化により収益性の改善を引き続き図ります。また、ソリューション事業につきましても、クライアント企業向けに①モバイルマーケティングのサポートサービス②モバイルサイトの開発受託・運用サービス③通販支援サービスを最適に組み合わせ提供する事業モデルを推進してまいります。以上により、次期の見通しにつきましては、連結売上高32,000百万円、連結営業利益1,200百万円、連結経常利益1,000百万円、連結当期純利益550百万円を見込んでおります。

なお、当社は従来より業績管理を年次単位で行っていることから、中間期の業績予想は発表しておりません。また、当期中に当社は会社分割制度により当社グループにおける純粋持株会社となったことから、当社の個別業績には投資判断上の有意性は乏しいと考えられ、次期より当社個別業績予想の発表は控えさせていただきます。

平成20年3月期 通期連結業績予想

(百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
通 期	32,000	1,200	1,000	550

## (2) 財政状態に関する分析

## ① 資産、負債、純資産の状況

当期末の資産合計は22,578百万円となりました。また、負債合計は7,762百万円、新株予約権と少数株主持分を含む純資産合計は14,815百万円となりました。

当下期首（平成18年10月1日）において、従来、当社の持分法適用関連会社であった株式会社JIMOSを株式交換（取得対価約89億円）により完全子会社として連結を開始したことから、前年同期末に比し、総資産が大幅に増加しております。一方、同社株式に係るのれん償却を当期中に約70億円実施したことから、当該のれんの当期末残高は、既に24百万円程度まで減少しております。

## (参考) キャッシュ・フロー関連指標の推移

	平成18年3月期 (平成18年3月31日)	平成19年3月期 (平成19年3月31日)
自己資本比率 (%)	65.5	61.7
時価ベースの自己資本比率 (%)	224.0	73.2
キャッシュ・フロー対有利子負債比率 (年)	—	2.6
インタレスト・カバレッジ・レシオ (倍)	—	8.5

自己資本比率：自己資本／総資産

時価ベースの自己資本比率：株式時価総額／総資産

キャッシュ・フロー対有利子負債比率：有利子負債／キャッシュ・フロー

インタレスト・カバレッジ・レシオ：キャッシュ・フロー／利払い

（注1）株式時価総額は当期連結会計期間末株価終値に発行済株式総数を乗じて算出しております。

（注2）キャッシュ・フローは営業キャッシュ・フローを利用しております。有利子負債は連結貸借対照表に計上されている負債のうち利子を支払っているすべての負債を対象としています。

（注3）平成18年3月期のキャッシュ・フロー対有利子負債比率及びインタレスト・カバレッジ・レシオは営業キャッシュ・フローがマイナスのため記載しておりません。

## ② 借入金及び社債

## a. 株式会社サイバードホールディングス

借入先	借入金額 (千円)
三菱東京UFJ銀行 (外貨) (注)	1,762,486
三井住友銀行 (外貨) (注)	590,250
三井住友銀行	300,000

（注）平成19年3月31日現在の仲値レート@118.05円にて換算しております。

## b. ギガフロップス株式会社

借入先	借入金額 (千円)
株式会社サイバードホールディングス (注)	120,000

（注）上記、連結貸借対照表上相殺消去しております。

## c. CYB INVESTMENT INC.

借入先	借入金額 (千円)
株式会社サイバードホールディングス (注1, 2)	2,373,862

（注1）平成18年12月31日現在の仲値レート@119.11円にて換算しております。

（注2）上記、連結貸借対照表上相殺消去しております。

## d. Airborne Entertainment Inc.

社債	社債残高 (千円)
2006年度新株予約権付社債 (注)	340,456

（注）平成18年12月31日現在の仲値レート@119.11円にて換算しております。

## e. 株式会社アウトレットプラザ

借入先	借入金額 (千円)
株式会社サイバードホールディングス (注)	358,500

（注）上記、連結貸借対照表上相殺消去しております。

## f. 株式会社ドクターズバイオ研究所

借入先	借入金額（千円）
株式会社JIMOS（注）	349,000

（注）上記、連結貸借対照表上相殺消去しております。

## g. 株式会社エスクルー

借入先	借入金額（千円）
三井住友銀行	106,940
三菱東京UFJ銀行	66,676
西武信用金庫	1,521
東京都民銀行	46,199

社債	社債残高（千円）
第1回新株予約権付社債（注）	100,000

（注）上記、連結貸借対照表上相殺消去しております。

## ③ 連結キャッシュ・フローの状況

当期末の現金及び現金同等物は5,164百万円となり、前年同期末比で3,466百万円増加（204.1%増）となり、当第3四半期末比では、1,017百万円増加（24.5%増）となりました。当期末における各キャッシュ・フローの状況及び要因は以下のとおりであります。なお、当期末の現金及び現金同等物の残高には、株式交換による株式会社JIMOSの子会社化に伴う同社の現金及び現金同等物1,953百万円の増加を含めております。

## (営業活動によるキャッシュ・フロー)

当期は、営業利益786百万円の計上に加え、減価償却費及びのれんの定額償却額等の非資金流出費用約11億円の計上があった一方、法人税等や利息の支払約5億円等があり、営業活動によるキャッシュ・フローは1,228百万円の増加（前年同期は1,628百万円の減少）となりました。

## (投資活動によるキャッシュ・フロー)

当期は、海外子会社の株式取得に係る前期末払分に対する20百万USドル（2,357百万円）の支出、及びソフトウェアの取得等による支出により、投資活動によるキャッシュ・フローは2,579百万円の減少（前年同期は4,919百万円の減少）となりました。

## (財務活動によるキャッシュ・フロー)

当期は、主に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2,876百万円の増加（前年同期は5,064百万円の増加）となりました。

## (3) 利益配分に関する基本方針及び当期・次期の配当

当社は、株主の皆様に対する利益還元を経営の重要課題として位置付けております。利益配分につきましては、経営成績及び財政状態をみながら、また一方で将来に備えた内部留保充実の必要性を勘案して決定することを基本方針としております。なお当期につきましては、株主の皆様への利益配分の一環といたしまして、1株につき年間配当167円の支払いを実施する予定であります。また、次期につきましても、継続性・安定性を基本方針とし、現時点では1株につき年間167円の普通配当を引続き予定させていただきます。

## (4) 事業等のリスク

## ① モバイル・コンテンツ事業に関するリスク

## a. 外部委託先への情報提供の依存について

当連結グループは、外部委託先からの情報提供に依存したコンテンツを有しておりますが、取引条件を含め、情報提供先との関係が必ずしも現状通りに保たれるという保証はありません。

## b. 特定取引先への依存について

当連結グループは、NTTドコモのiモード、KDDIのEZweb、ソフトバンクモバイルのYahoo!ケータイに複数コンテンツを提供しておりますが、現状ではNTTドコモに対する売上が、他移動体通信事業者に対するものよりも高くなっております。従いまして、移動体通信事業者、特にNTTドコモの方針変更または事業動向によって、当連結グループの事業戦略及び経営成績が悪影響を受ける可能性があります。

## c. コンテンツの陳腐化について

当連結グループが提供するコンテンツは、技術革新や消費者嗜好の変化の影響を受けるため、必ずしもライフサイクルが長いとは言えず、投下資本を回収できない可能性があります。

## d. 人気コンテンツへの依存について

当連結グループは、数多くの有料コンテンツを配信しております。しかしながら、コンテンツ売上の内、一部の人気コンテンツからの売上が占める割合が比較的大きいため、これらの人気コンテンツに不具合が生じたり、競争環境に変化が生じたりした場合は、会員数の減少等の要因により、当連結グループの事業戦略及び経営成績が悪影響を受ける可能性があります。

## e. モバイル・コンテンツ事業を取り巻く事業環境の変化について

当連結グループのモバイル・コンテンツ事業を取り巻く環境は、質の高い無料コンテンツの増加、携帯フルブラウザの導入、ワンセグ放送の開始、モバイル・ナンバー・ポータビリティ制度の導入、モバイル・バーチャル・ネットワーク・オペレーターの事業化など、大きな変革期を迎えております。これらが競争環境に与える影響には予想し得ない要素もあり、当連結グループの事業戦略及び経営成績が悪影響を受ける可能性があります。

## ② コマース事業に関するリスク

## a. 主力商品群への依存について

当連結グループは、「MACCHIALABEL（マキアレイベル）」シリーズ以外の商品の企画・販売についても積極的に推進してまいりますが、「MACCHIALABEL（マキアレイベル）」シリーズは継続購入による売上割合も高く、今後とも当該コマース事業の売上高に占める同ブランドの割合は高く維持されるものと考えております。そのため消費者の趣味嗜好が変化した場合や、何らかの事由による同ブランドに対する信用低下等による売上高の減少により、当連結グループの事業戦略及び経営成績が悪影響を受ける可能性があります。

## b. 商品の企画開発上におけるリスクについて

当連結グループのコマース事業で扱うプライベートブランド商品の多くは、顧客の要望や製造業者等から収集した情報に基づいて企画し、もしくは外部製造業者等が企画したもので、当該製造業者等が当連結グループの要望を取り入れながら最終的な仕様を作成し、当連結グループにおいて商品化を決定しております。当該プライベートブランド商品が顧客のニーズに合わず市場に受け入れられない場合や競合商品等の発売により競争力が相対的に低下した場合には、当連結グループの事業戦略及び経営成績が悪影響を受ける可能性があります。

## c. 商品仕入先の集中によるリスクについて

当連結グループは、取扱商品の全てを製造業者等から仕入れておりますが、特定の仕入先からの仕入割合が高くなっております。商品毎に仕入先を1社としているため、売上割合の高い商品の仕入先が仕入先の上位を占めております。このため、仕入先との急な契約解消、天災等による仕入先の生産設備への被害など不測の事態によりこれらの仕入先から円滑な商品供給を受けることができなくなり、速やかに代替先を見つけることができない場合には、当連結グループの事業戦略及び経営成績が悪影響を受ける可能性があります。

## d. 品質管理上のリスクについて

当連結グループは、取扱商品の全てを製造業者等から仕入れております。当連結グループは化粧品・食品（健康食品を含む）の品質維持及び向上のため、品質管理基準を設け、各製造業者等に対して同基準に準拠して製造するよう要請するとともに、当連結グループ内に設置する品質管理部門において、製造業者等の品質管理体制の評価や製造業者等が発行する品質検査書の確認等を行っております。

また、化粧品・食品（健康食品を含む）の品質管理をより充実したものとするため、製造業者等とは別の第三者機関による品質検査を受けております。なお、プライベートブランドの化粧品については、平成17年4月より連結子会社である株式会社ドクターズバイオ研究所による品質検査を受けております。

このように、当連結グループは品質管理体制の充実を図っておりますが、異物混入等の不測の事態により、商品に対する顧客の信頼が著しく低下した場合には、当連結グループの事業戦略及び経営成績が悪影響を受ける可能性があります。

## e. 還元水の特許についてのリスク

「MACCHIALABEL（マキアレイベル）」シリーズの「アクティブミクロンウォータープラス」及び「プロテクトバリア」など一部の化粧品には「還元水」が使用されており、この「還元水」は、久保田昌治氏及び株式会社ナチュラルが特許を出願しているものです。当連結グループは、当該特許の専用実施権の許諾を受けて「還元水を用いた化粧水または化粧品」を製造・販売する独占的な権利を有する旨の契約を締結しております。しかしながら、当該特許が登録されていない現状においては、類似商品が製造・販売される可能性があり、また、当該特許が登録されたとしても、当該特許の効力が及ばない類似商品が製造・販売される可能性も否定できず、その場合には、当連結グループの事業戦略及び経営成績が悪影響を受ける可能性があります。

## ③ その他の事業に関するリスク

## a. ソリューション事業

当該事業の置かれている市場は、無数の競合企業が犇めき合い、品質の向上を強く求められる一方で激しい価格競争が行われております。このため、将来の収益性が現時点と比較して著しく低下する可能性は否定できません。また、納品したプログラムに重大なバグが発見された場合は、訴訟に発展する可能性もあり、その場合当連結グループの経営成績に悪影響を及ぼす可能性があります。

## b. 広告事業

当連結グループにおける広告事業は事業の歴史も浅く、当該事業におけるビジネスモデルはまだまだ発展途上にあります。競合他社や関連事業者の参入、あるいは市場の急激な変化や成長の不確実性により、当該事業において予想していた売上及び利益が計上できない可能性があります。

## c. 投資事業

市場には数多くの投資事業運営会社が存在する一方でポテンシャルの高い投資案件が少ない環境下、案件の発掘及び投資の実行は容易ではなく、その結果調達資金を全て投資できない恐れがあり、また十分な企業評価を行っているにも関わらず、想定利回りを確保できない可能性があります。

## d. 海外事業

海外事業は、カナダに拠点を置く Airborne Entertainment Inc. の運営がその中心的活動であることから、当連結グループより当該企業に取締役として人材を派遣することにより一定レベルのコントロールとガバナンスを確保しております。しかしながら、当該国における経済、政治、法律、文化、ビジネス慣習、競合企業の存在、為替、その他様々なカントリーリスク等によって、当連結グループの事業戦略及び経営成績が悪影響を受ける可能性があります。

また、事前調査の予想を越える事象が発生した場合には、当該企業への投資が計画通りに回収できず、当連結グループの業績に悪影響を及ぼす可能性があります。

## ④ 技術対応の遅れに関するリスクについて

当連結グループが事業を展開するモバイル・インターネットを始めとするインターネット・ビジネス業界では、技術分野における進歩及び変化が著しく、当連結グループの事業展開においても市場の求める技術の適時投入が不可欠であります。しかしながら、何らかの要因により当該変化への対応が遅れた場合、当連結グループの事業が悪影響を受ける可能性があります。

## ⑤ システムダウンに関するリスク

当連結グループが展開する事業は、ネットワークを通じてユーザー・お客様に24時間体制でサービスを提供しておりますが、自然災害や不慮の事故によりデータセンター等で障害が発生した場合には、当連結グループのサービスを提供することが困難となり、当連結グループだけでなくユーザー・お客様や移動体通信事業者ほか協業者に対してさまざまな損害をもたらすこととなります。

また、ウイルスを用いた侵害行為や、当連結グループの管理し得ないシステム障害が発生する可能性も否定できません。

## ⑥ 財政状態および四半期業績の変動について

当連結グループは、モバイル・コンテンツ事業、コマース事業、ソリューション事業、広告事業、投資事業、海外事業を軸として、今後更なる事業拡大を図っていく方針としておりますが、モバイル・インターネット・ビジネス業界を始めとする当連結グループを取り巻くビジネス環境は変化が激しく、当連結グループにおけるそれぞれの事業規模も小規模であることから、四半期ごとに業績が大きく変動する可能性があります。また、当連結グループの経営方針の変更等により当初予定していた通りにキャッシュ・フローを生まない場合、以降の経営に悪影響が及ぶ可能性があります。

## ⑦ 資金調達に関するリスク

当連結グループは、事業戦略、財政状態、金融市場環境及び調達手段のバランス等を考慮し資金調達を実施しております。現状金融機関等との関係は良好で、必要資金は問題なく調達できておりますが、将来においても常に適宜必要額を調達できる保証はありません。

## ⑧ 投融資に関するリスク

当連結グループは、各事業において今後更なる事業拡大を図っていく方針であり、企業買収、子会社設立、合併事業の展開、設備投資などを行うことが考えられます。これらには様々なリスクがあり、既存の投融資先を含めて、全ての投融資額を回収できる保証はありません。

## ⑨ 子会社・関連会社との関係におけるリスク

当連結グループには、完全子会社ではない出資先も存在しており、当該出資先と当連結グループ間において利益相反や利害の不一致が起り、管理上の問題に発展する可能性があり、またグループ全体の収益性に悪影響を及ぼす可能性があります。

## ⑩ 競合に関するリスクについて

当連結グループが展開しているいずれの事業領域においても、競合企業及び近い将来競合となり得る潜在的競合企業が多数存在しております。既存の競合企業及び新規参入者によって、益々市場における競争が激化し、それにより当社の経営成績が悪影響を受ける可能性があります。

## ⑪ 規制に関わるリスク

当連結グループの事業に関連する主な法的規制としては、IT基本法、特定商取引に関する法律、薬事法、食品衛生法、不当景品類及び不当表示防止法などが挙げられます。当連結グループでは、これら法的規制の遵守を徹底しておりますが、事業者を規制対象とする現行法令・条例の適用と新法令・条例の制定の状況によっては事業活動範囲が狭まることや監督官庁の監視、検査が厳しくなることが考えられます。また、事業者間における自主的なルール等が、当連結グループの事業活動を阻害する可能性があります。その結果、現在提供しているサービスの低下を招くことにより、当連結グループの事業や業績において悪影響を及ぼす可能性があります。

## ⑫ 人材確保および組織体制等に関わるリスク

当連結グループでは、グループを取り巻く関連市場の拡大とそれに伴う事業拡大に応じて人的・組織的または物的な体制の拡充を図ってまいりますが、これらを必要な時に適宜確保できる保証はありません。逆に人的・組織的増強が行われた場合でも、人員確保に伴う費用が増加して収益性の悪化を招き、経営成績が悪影響を受ける可能性があります。

## ⑬ 知的財産権に関するリスク

当連結グループは、第三者の知的所有権を侵害することのないよう事業活動を行っておりますが、予期せぬところで第三者の知的所有権を侵害する可能性があります。

また、特許権、実用新案権、商標権、著作権等の知的所有権が、当連結グループの事業においてどのように適用されるか想定するのは困難であり、今後当連結グループの事業分野における第三者の特許等が成立した場合、またグループの事業分野において認識していない特許等が既に成立している場合、当該第三者より損害賠償及び使用差止め等の訴えを起こされる可能性、並びに当該特許に関する対価（ロイヤリティ）の支払等が発生する可能性があります。この結果、当連結グループのビジネスの停止、もしくは業績に悪影響を与える可能性があります。

## ⑭ 訴訟等に関するリスク

当連結グループは、法的危機管理に対処する体制を社内に整えておりますが、不測の事態により、訴訟を受ける可能性があります。訴訟の内容及び金額によっては当連結グループの経営に影響を及ぼす可能性があります。下記はその一例です。

- ・モバイル・コンテンツ事業において、当連結グループもしくは移動体通信事業者側のサーバー・ダウン等によりユーザーまたは移動体通信事業者に損失をもたらした場合
- ・コマース事業において、商品の瑕疵により消費者に損害を与えた場合、及び取引上のトラブルが発生した場合
- ・受託開発、コンサルティング、キャンペーンサポートなどの事業において、当連結グループの責による納期遅延、システムの不具合等により、顧客に損失をもたらした場合

## ⑮ 個人情報管理上のリスク

当連結グループは、事業の特性上、多数の個人情報を保有しております。そのため、当連結グループは、日本工業規格「個人情報保護に関するコンプライアンス・プログラムの要求事項JIS Q 15001」及び「情報サービス産業 個人情報保護ガイドライン[第三版]」に基づいて個人情報保護に関する規程の制定をはじめ、社内管理体制の整備を図っているほか、役職員に対して定期的に勉強会を実施しております。また、財団法人日本情報処理開発協会（JIPDEC）及び社団法人情報サービス産業協会（JISA）からプライバシーマーク制度の認定を受けております。このように、個人情報が外部に漏洩しないよう管理体制の整備に努めておりますが、不測の事態により個人情報が外部に漏洩した場合は、信用低下による売上減少や損害賠償費用などにより、当連結グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

⑩ その他

a. 株式価格の変動について

当社の株式の流動性は、必ずしも高いとは言えません。従いまして、株価変動リスクが相対的に高く、株価の大幅な変動が当連結グループの財務活動に何らかの影響を与える可能性があります。

b. ディスクロージャーについて

社内情報伝達の遅れなどにより、重要情報の適時開示ができない可能性があります。その場合、株式の売買停止など、何らかの処分を受ける可能性があります。