

第2【事業の状況】

1【業績等の概要】

(1) 業績

① 市場環境

イ. 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おります。

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考えられております。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)

ロ. 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、3兆3,600億円と対前年度比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、医薬品は対前年度比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 当社グループ業績の概況

当連結会計年度は、株式会社JIMOSとの経営統合による下期からのコマース事業売上高の拡大や、主力事業のモバイル・コンテンツ事業における継続的なネタ成長と売上高過去最高更新を主として、既存事業は概ね堅調に推移いたしました。また、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、当連結会計年度の売上高は、23,571百万円と前連結会計年度に比し、8,482百万円増(56.2%増)の大幅な増加となりました。

営業利益につきましては、既存事業における収益力が向上し、当社グループにおける不採算子会社の減少等も進んだことから、損失を計上した前連結会計年度に比し、1,033百万円増の786百万円の利益計上となりました。

一方、経常利益につきましては、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連結会計期間末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、1,552百万円の損失計上となりました。

また、当期純利益は、当連結会計年度末に実施した株式会社JIMOSに係るのれんの減損(注2)4,985百万円に加え、保守的観点による海外子会社に係るのれんの減損(注3)435百万円等の計上もあったことから、7,830百万円の損失計上となりました。

以上のように、当連結会計年度の業績は、経営統合を果たした株式会社JIMOSに係るのれんの減損が大きく影響したものの、一方で当連結会計年度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、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、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。引き続き、当社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、当該顧客資産を当社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、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。

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額は、企業結合会計基準に基づき、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ております。一方、その後の同社非上場化に至るまでの同社株価の下落等を鑑み、当連結会計年度末において、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。

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・コンテンツ配信事業を展開しております。同社は前連結会計年度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。かかる観点より、当社は、保守的見地より当連結会計年度において、固定資産の減損に係る会計基準に基づき、同社に係るのれんの減損を特別損失にて計上いたしました。

③ 事業種別業績の概況

イ. モバイル・コンテンツ事業

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比1,238百万円増（11.5%増）となり、引続き二ケタ成長を維持し、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。当連結会計年度においては、『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。

ロ. コマース事業

コマース事業の売上高は、6,191百万円と対前年比5,937百万円増となりました。下期より、株式会社JIMOSを子会社として新規連結し、同社の中核事業である通販事業や同社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、前連結会計年度に比し、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「MACCHIALABEL（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、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、同社の業績については、第4四半期より新規連結しております。

2 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。

ハ. ソリューション事業

当連結会計年度下期より株式会社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新規連結した一方、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連結会計年度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き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） 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。

ニ. 広告事業

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、当連結会計年度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。

ホ. 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。当連結会計年度は投資先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7銘柄に投資済みであり、引き続き、投資案件の発掘に努めております。

ヘ. 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。同社業績を前連結会計年度下期よ

り新規連結したため、対前年比では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、当社においても、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。

(2) キャッシュ・フローの状況

当連結会計年度末の現金及び現金同等物は5,164百万円となり、対前年比で3,466百万円増加（204.1%増）となりました。当連結会計年度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、当連結会計年度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。

① 営業活動によるキャッシュ・フロー

当連結会計年度は、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1,119百万円の計上があった一方、法人税等や利息の支払506百万円等があり、営業活動によるキャッシュ・フローは1,228百万円（前連結会計年度は△1,628百万円）となりました。

② 投資活動によるキャッシュ・フロー

当連結会計年度は、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（2,310百万円）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（前連結会計年度は△4,919百万円）となりました。

③ 財務活動によるキャッシュ・フロー

当連結会計年度は、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（前連結会計年度は5,064百万円）となりました。

2【販売及び仕入の状況】

(1) 販売実績

当連結会計連結年度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。

| 区分 | 前連結会計年度 (自 平成17年4月1日 至 平成18年3月31日) | 当連結会計年度 (自 平成18年4月1日 至 平成19年3月31日) |
|-----------------|--|--|
| | 金額 (千円) | 金額 (千円) |
| モバイル・コンテンツ事業 | 10,808,843 | 12,047,341 |
| コマース事業 (注) 3 | 253,729 | 6,191,407 |
| ソリューション事業 (注) 3 | 3,074,011 | 2,750,712 |
| 広告事業 | 67,326 | 256,695 |
| 投資事業 | — | 148,606 |
| 海外事業 | 885,101 | 2,176,382 |
| 合計 | 15,089,011 | 23,571,145 |

(注) 1 上記の金額には、消費税等は含まれておりません。

2 セグメント間の取引については、相殺消去しております。

3 下期より当事業区分の名称を「Eコマース事業」から「コマース事業」へ、「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。

4 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 | 前連結会計年度 (自 平成17年4月1日 至 平成18年3月31日) | | 当連結会計年度 (自 平成18年4月1日 至 平成19年3月31日) | |
|----------------|--|--------|--|--------|
| | 金額 (千円) | 割合 (%) | 金額 (千円) | 割合 (%) |
| 株式会社NTTドコモ | 6,205,247 | 41.1 | 7,684,460 | 32.6 |
| KDDIグループ | 1,731,916 | 11.5 | 2,761,763 | 11.7 |
| ソフトバンクモバイル株式会社 | 1,398,642 | 9.3 | 1,797,030 | 7.6 |

(2) 仕入実績

当連結会計連結年度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。

| 区分 | 前連結会計年度 (自 平成17年4月1日 至 平成18年3月31日) | 当連結会計年度 (自 平成18年4月1日 至 平成19年3月31日) |
|--------------|--|--|
| | 金額 (千円) | 金額 (千円) |
| モバイル・コンテンツ事業 | 4,359,803 | 4,587,708 |
| コマース事業 | 187,646 | 1,418,617 |
| ソリューション事業 | — | — |
| 広告事業 | — | — |
| 投資事業 | — | — |
| 海外事業 | — | 596,104 |
| 合計 | 4,547,450 | 6,602,430 |

(注) 1 上記の金額には、消費税等は含まれておりません。

2 セグメント間の取引については、相殺消去しております。

3 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。

3【対処すべき課題】

当社グループを取り巻く市場動向、競合状況、顧客ニーズ等の経営環境は、急速なスピードで常に変化を続けております。このような変化の激しい事業環境下において当社グループでは、更なる成長を実現する鍵として以下の事項を経営課題として重視しております。

(1) 収益力の更なる強化

当社グループは、平成18年10月に当社と株式会社JIMOSとの持株会社体制への移行による経営統合を果たし、両社それぞれの強みであった「モバイルコミュニケーション」と「ヒューマンコミュニケーション」を融合させることで確立する『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て事業運営を行っております。

この中長期ビジョンの実現に向け、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、海外事業におきましては、更なる競争力の向上による収益力の強化を目指してまいります。また広告事業、投資事業等の新規事業におきましては、事業基盤の早期確立による収益化を図ってまいります。更に当社グループ全体として経営統合後の安定的な事業オペレーションを実現しつつ、効率的なグループ運営を目指してまいります。

(2) 成長を支える内部管理体制の充実

当社グループは、従来より内部管理体制の強化を経営の重要課題として位置付けておりましたが、経営統合による事業基盤の大幅な拡大により、内部管理体制の更なる強化を図ってまいります。具体的には、明確な経営指標に基づく連結経営管理システムの構築、より厳格な投資基準による事業投資に対する意思決定メカニズムの確立、執行役員制度の強化、各種委員会の設置、人事制度の安定運用、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体制の強化等、様々な施策を実施してまいります。

(3) 会社の支配に関する基本方針及び当社株式の大量買付行為への対応策(買収防衛策)

① 当社グループの財務及び事業の方針の決定を支配する者の在り方に関する基本方針

当社グループは、企業買収について、たとえ買収対象である企業の取締役会の賛同を得ない買収であっても、当該企業の資産の効率的な運用につながり、企業価値の向上及び株主の皆様との共同の利益の実現をもたらすものであれば、何ら否定されるべきものではないと考えています。また、公開会社である当社の株式は、株主又は投資家の皆様により自由に取引されるものであり、当社グループに対する買収に応じるか否かは、最終的には株主の皆様により判断されるべきであると考えています。

しかし、買収後に対象企業の資産を切り売りする企業解体的な買収や短期売買利益取得目的の株式買占め等、企業価値、ひいては株主共同の利益を著しく損なう買収の可能性も否定できません。

当社グループの財務及び事業の方針の決定を支配する者の在り方としては、当社グループの中長期ビジョンや企業価値の源泉を十分に理解し、当社グループの企業価値及び株主共同の利益を中長期的に向上させるものでなければならぬと考えます。したがって、当社グループの企業価値及び株主共同の利益を毀損するおそれのある大量買付行為又はこれに類似する行為を行う者は、当社グループの財務及び事業の方針の決定を支配する者として適当ではないと考えます。

② 基本方針に照らして不適切な者によって当社グループの財務及び事業の方針の決定が支配されることを防止するための取組み

イ. 本プランの継続の必要性

当社グループは、将来を見据えた長期的な視点による経営が当社グループの持続的な成長をもたらす、ひいてはそれが株主及び投資家の皆様の利益につながるものと考えておりますが、上記①のとおり、企業価値及び株主共同の利益を著しく損なう買収が現に存在している状況下におきまして、当社グループにおける持株会社であり、かつ公開会社である当社が、当社取締役会の賛同を得ない買収に対して何らかの対応策も講じない場合には、実際に当社に対する買収が開始された際に、買収者に対して常に受動的な対応を強いられることとなり、当該買収が当社グループの企業価値及び株主共同の利益の最大化に資するものであるのか否かの判断を行う十分な時間が確保できず、また、本来不要であるはずのコストの負担が避けられないといった事態が生じ得ます。

そこで、当社は、かかる持続的な成長という目的を達成し、事業活動を通じた継続的な企業価値の向上を実現し、これに反する買収から株主の皆様との利益を守るための合理的な手段として、昨年に続いて本プランを継続するものです。

ロ. 本プランの概要

本プランは、当社株式等の一定数以上の買付けその他有償の譲受け又はその提案（以下、併せて「買付け等」といいます。）につき所定の手続に従うことを要請するとともに、かかる手続に従わない買付け等がなされる場合や、かかる手続に従った場合であっても当該買付け等が当社の企業価値及び株主共同の利益に反するものであると判断される場合には、かかる買付け等に対する対抗措置として新株予約権を株主の皆様は無償で割り当てるものです。

a 本プランの継続手続

本プランの継続については、株主の皆様意思を反映するため、「新株予約権無償割当てに関する事項については、取締役会の決議によるほか、株主総会の決議又は株主総会の決議による委任に基づく取締役会の決議により決定する。」と定める当社定款第11条の規定に基づき、平成19年6月28日に開催された当社定時株主総会における決議により、本プランに記載した条件に従った新株予約権の無償割当てに関する事項を決定する権限を当社取締役会に委任していただきました。

b 本新株予約権の無償割当て

上記 i) について、買付者又は買付提案者（以下、併せて「買付者等」といいます。）が本プランにおいて定められた手続に従うことなく当社株式の買付けを行う場合等、買付者等による買付け等が当社の企業価値及び株主共同の利益を毀損するおそれがあると認められる場合には、当社は、当社取締役会の決議により、当該買付者等による行使は認められない旨の行使条件が付された新株予約権を、当社取締役会が定める一定の日におけるすべての株主の皆様に対して、会社法第277条に基づき無償で割り当てます。

c 独立委員会の設置

上記 ii) の本新株予約権の無償割当てを実施するか否か等の判断は、最終的には当社取締役会が行いますが、当社取締役会の恣意的判断を排除するため、独立委員会細則に従い、当社経営陣から独立した者のみから構成される独立委員会による客観的な判断に従うものとします。独立委員会は、かかる判断を行うために、買付者等に対し、買付け等に関する情報の提供を事前に求め、当該買付け等についての情報収集及びその検討を行う期間を確保し、必要があれば直接又は間接に買付者等との協議、交渉等を行います。かかる検討に基づき、独立委員会は、当社取締役会に対して本新株予約権の無償割当てを実施すべきか否かについて勧告を行います。

なお、本プラン継続当初の独立委員会の委員は、以下の通りです。

<独立委員会委員>

社外監査役 澤田 宏之（ブーズ・アレン・アンド・ハミルトン株式会社 代表取締役）

公認会計士 竹山 正久（竹山 正久公認会計士・税理士事務所 所長）

弁護士 斉藤 芳朗（徳永・松崎・斉藤法律事務所 パートナー）

d 本新株予約権の行使又は当社による本新株予約権の取得

本プランに従って本新株予約権の無償割当てが実施され、買付者等以外の株主の皆様により本新株予約権が行使された場合又は当社による本新株予約権の取得と引換えに買付者等以外の株主の皆様が当社普通株式が交付された場合には、当該買付者等の有する議決権の当社の総議決権に占める割合は、最大50%まで希釈化される可能性があります。

③ 本プランの合理性

イ. 買収防衛策に関する指針の要件等を完全に充足していること

本プランは、経済産業省及び法務省が平成17年5月27日に発表した「企業価値・株主共同の利益の確保又は向上のための買収防衛策に関する指針」の定める三原則を完全に充足しており、また、株式会社ジャスダック証券取引所の買収防衛策の導入に係る上場制度の趣旨に合致しているものと考えております。

また、本プランは、平成19年5月28日に開催された当社取締役会において、社外取締役2名を含む取締役6名全員の決議により決定されたものであり、当該取締役会においては、社外監査役3名を含む当社監査役3名全員からも、その具体的な運用が適正に行われることを条件に賛成する旨の意見表明を得ております。

本プランは、平成19年6月28日に開催された当社定時株主総会における決議をもって同株主総会の終結時より発効することとし、有効期限は、1年間とします。さらに、当社は今後の司法判断の動向及び証券取引所その他の公的機関の対応等を引き続き注視し、会社法、証券取引法又は証券取引所の規則等が改正される等して、株主共同の利益によりかなうようなプランを考え得る状況に立ち至った場合におきましては、必要に応じて本プランの改廃又は本プランに代わる別種の方針の導入等、適宜かつ適切な措置を講じることといたします。

ロ. 株主意思を重視するものであること

本プランは、平成19年6月28日に開催された当社定時株主総会において株主の皆様承認をいただいたことを条件として継続し、その有効期間は株主総会の承認を得た後1年以内の最終の事業年度に関する定時株主総会の終結の時までとしております。また、当社の取締役の任期は1年であり、毎年定時株主総会における取締役選任議案と共に、本プランの存続についても株主の皆様意思を確認する手続を経ることとしております。さらに、本プランの有効期間の満了前であっても、株主総会において本プランに係る本新株予約権の無償割当てに関する事項の決定権限の委任を撤回する旨の決議が行われた場合には、本プランはその時点で廃止されることとなり、その意味で、本プランの消長には、株主の皆様のご意向が反映されることとなっております。

ハ. 独立性の高い社外者の判断の重視

当社は、本プランの継続に当たり、当社取締役会の恣意的判断を排除し、株主の皆様のために本プランの発

動等の運用に際しての実質的な判断を客観的に行う機関として、独立委員会を設置します。

独立委員会は、当社の業務執行を行う経営陣から独立している、当社と特別な利害関係のない有識者に該当する委員3名以上により構成されます。実際に当社株式に対して買付け等がなされた場合には、独立委員会が、独立委員会細則に従い、当該買付け等が当社の企業価値及び株主共同の利益を毀損するか否かを判断した上、当社取締役会が本新株予約権無償割当てを実施すべきか否かに関する勧告を行い、当社取締役会がかかる勧告に従って本新株予約権無償割当ての実施又は不実施に関する決定を行うこととしております。

このように、当社取締役会が独立委員会の勧告に基づいて決定を行うことにより、当社取締役会が恣意的に本プランの発動を行うことを防ぐとともに、同委員会の判断の概要については、適宜株主の皆様へ情報開示を行うこととされており、当社の企業価値及び株主共同の利益にかなうように本プランの運営が行われる仕組みが確保されております。

ニ. 合理的な客観的要件の設定

本プランは、予め定められた合理的な客観的要件が充足されなければ発動されないように設定されており、当社取締役会による恣意的な発動を防止するための仕組みを確保しております。

ホ. 第三者専門家の意見の取得

本プランは、買付者等が出現した場合、独立委員会が、当社の費用で、独立した第三者の助言を得ることができることとされています。これにより、独立委員会による判断の公正性及び合理性がより強く担保される仕組みが確保されています。

ヘ. デッドハンド型買収防衛策ではないこと

本プランは、当社の株主総会で選任された取締役で構成される取締役会の決議によりいつでも廃止できることとしており、取締役会の構成員の過半数を交代させてもなお発動を阻止できない、いわゆるデッドハンド型買収防衛策ではありません。

4【事業等のリスク】

有価証券報告書に記載した事業の状況、経理の状況等に関する事項のうち、投資者の判断に重要な影響を及ぼす可能性のある事項には、以下のようなものがあります。

なお、文中の将来に関する事項は、当連結会計年度末現在において当社グループが判断したものであります。

(1) モバイル・コンテンツ事業に関するリスク

① 外部委託先への情報提供の依存について

当社グループは、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。

② 特定取引先への依存について

当社グループは、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、当社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 コンテンツの陳腐化について

当社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。

④ 人気コンテンツへの依存について

当社グループは、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、当社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。

⑤ 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

当社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、当社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

① 主力商品群への依存について

当社グループは、「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、当社

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 商品の企画開発上におけるリスクについて

当社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社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、当社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、当社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 商品仕入先の集中によるリスクについて

当社グループは、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、当社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。

④ 品質管理上のリスクについて

当社グループは、取扱商品の全てを製造業者等から仕入れております。当社グループは化粧品・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、当社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、当社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、当社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。

⑤ 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あります。当社グループは、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、当社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

① 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、その場合当社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。

② 広告事業

当社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い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。

③ 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。

④ 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、当社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、当社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、当社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

当社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、当社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、当社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

当社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、当社グループのサービスを提供することが困難となり、当社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になります。

また、ウィルスを用いた侵害行為や、当社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) 財政状態及び四半期業績の変動について

当社グループは、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社グループを取り巻くビジネス環境は変化が激しく、当社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、当社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

当社グループは、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

当社グループは、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

当社グループには、完全子会社ではない出資先も存在しており、当該出資先と当社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す。また当社グループ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

当社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、それにより当社グループの経営成績が悪影響を受ける可能性があります。

(11) 規制に関するリスク

当社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。当社グループでは、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、当社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、当社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) 人材確保及び組織体制等に関するリスク

当社グループでは、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

当社グループは、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、当社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、今後当社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、また当社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、当社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

当社グループは、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社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。

- ① モバイル・コンテンツ事業において、当社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
- ② 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
- ③ 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、当社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) 個人情報管理に関するリスク

当社グループは、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、当社グループは、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、役員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、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

(16) その他

① 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社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。

② 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。

5【経営上の重要な契約等】

(1) 携帯電話会社との契約

| 相手方の名称 | 主な契約内容 | 契約期間 |
|------------------|---|--|
| 株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ | 「iモード情報サービス提供者契約」 エヌ・ティ・ティ・ドコモ社に対するコンテンツ提供に関する契約 | 平成11年2月17日から 平成12年3月31日まで 以後1年ごとの自動更新 |
| | 「iモードサービスに関する料金代行回収契約」 提供コンテンツの情報料を、エヌ・ティ・ティ・ドコモ社が当社に代わって利用者より回収することを目的とする契約 | 平成11年2月17日から 平成12年3月31日まで 以後1年ごとの自動更新 |
| ソフトバンクモバイル株式会社 | 「コンテンツ提供に関する基本契約」 ソフトバンクモバイル社に対するコンテンツ提供に関する契約 | 平成11年11月29日から 平成12年3月31日まで 以後1年ごとの自動更新 |
| | 「債権譲渡契約」 提供コンテンツの情報料金債権を当社よりソフトバンクモバイル社に譲渡するための契約 | 平成12年1月20日から 平成12年3月31日まで 以後1年ごとの自動更新 |
| KDDI株式会社 | 「E Zインターネットにおける情報提供に関する契約」 KDDI社に対するコンテンツ提供に関する契約 | 平成12年2月1日から 平成13年1月31日まで 以後1年ごとの自動更新 |
| | 「情報料回収代行サービスに関する契約書」 提供サービスの情報料を、KDDI社が当社に代わって利用者より回収することを目的とする契約 | 平成12年4月20日から 平成12年9月30日まで 以後6ヶ月ごとの自動更新 |

(2) 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。

① 株式交換の目的

モバイルにより集客した顧客基盤を活用し、コマース事業の拡大を目指したJIMOSとサイバードは、平成17年3月1日、包括的な業務・資本提携を締結。双方の持つ特性、競争力、経営資源を融合させ、資本統合（持株会社設立等）・グループ経営等も視野に入れながら、統合への検討を重ねてまいりました。その結果両社は、更なる事業の拡大と多角化、収益力向上を目指し、平成18年3月14日付にて両社対等の精神に基づき、持株会社体制による経営統合を実施することで基本合意いたしました。本株式交換は、経営統合のスキームにおいて活用するものであります。具体的には、持株会社体制への移行にあたり、株式交換を活用してJIMOSをサイバードの完全子会社といたします。併せて会社分割制度の活用により、サイバードを持株会社(商号「株式会社サイバードホールディングス」)とし、既存のサイバードの事業を新設会社(商号「株式会社サイバード」)に承継し、新設会社及びJIMOSをいずれも持株会社の完全子会社とするものであります。

② 株式交換の日

平成18年10月1日

③ 株式交換の方法

JIMOSの株式交換の日の前日の最終の株主名簿、及び実質株主名簿に記載または記録された株主、及び実質株主に対し、サイバードは、普通株式58,229株を新たに発行し、割当交付いたしました。

④ 株式交換比率

JIMOSの普通株式1株に対して、サイバードの普通株式1.17株を割当交付いたしました。ただし、サイバードが保有するJIMOSの普通株式12,381株については割当て交付を行いませんでした。なお、株式交換比率の算定根拠につきましては、サイバードは、野村証券株式会社、JIMOSは三菱UFJ証券株式会社をそれぞれ第三者機関として選定し、株式交換比率を依頼し、その算定結果をもとに両者協議し合意しております。また、野村証券株式会社、及び三菱UFJ証券株式会社は、市場株価平均法、類似会社比較法及びDCF法による分析を行い、それらの結果を総合的に勘案して株式交換比率を算定しております。

⑤ 株式会社JIMOSの概要

イ. 代表者 小村 富士夫

ロ. 資本金 1,176百万円

(平成17年12月末現在)

ハ. 本店所在地 福岡県福岡市中央区天神1丁目4番2号

ニ. 主な事業内容

通信販売業、卸売業、通販支援事業、その他事業

ホ. 売上高及び当期純利益

(平成17年6月期：連結ベース)

売上高 12,641百万円

当期純利益 753百万円

ヘ. 資産、負債、資本の状況

(平成17年6月末日：連結ベース)

資産合計 6,960百万円

負債合計 1,874百万円

資本合計 5,086百万円

(3) 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。

① 会社分割の目的

今回の新設分割による会社分割は、当社の既存事業を分割により新設される新設会社に承継し、当社が、株式会社JIMOS及び当該新設会社を完全子会社とする持株会社へ移行することを目的といたしました。

② 分割期日

平成18年10月2日

③ 会社分割の方式

平成18年10月2日を分割効力発生日として、当社を分割会社、新設会社を承継会社とする新設分割を行いました。

④ 分割に際して発行する株式及び割当

新設会社が設立に際し発行する普通株式7,000株の全てを分割会社である当社に割り当てました。

⑤ 新設会社が承継する権利義務

新設会社は、分割の効力発生日において、別途分割計画書に定める当社の資産、負債及び契約の地位その他の権利義務を承継いたしました。なお、当社から新設会社に対する債務の承継は、全て重畳的債務引受によります。

⑥ 分割する事業部門の内容

当社の下記既存事業を新設会社へ承継いたしました。

モバイル・コンテンツ事業

ソリューション事業（旧名称：マーケティング・ソリューション事業）

コマース事業（旧名称：Eコマース事業）

広告事業

これらに附帯する事業の全部

⑦ 会社分割後の新設分割設立会社となる会社に関する事項

イ. 商号 株式会社サイバード

ロ. 本店の所在地 東京都港区六本木六丁目10番1号

ハ. 代表者の氏名 代表取締役 川田 敦昭

ニ. 資本金 350百万円

ホ. 資本準備金 87百万円

6【研究開発活動】

当連結会計年度の研究開発費の総額は943百万円であります。

以下に当社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事業の種類別セグメントでの明確な区分が困難であるため、事業の種類別セグメント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

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

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。

7【財政状態及び経営成績の分析】

文中の将来に関する事項は、当連結会計年度末現在において当社グループが判断したものであります。

(1) 重要な会計方針及び見積り

当社グループの連結財務諸表は、わが国において一般に公正妥当と認められている会計基準に基づき作成されております。この連結財務諸表の作成にあたり重要となる会計方針につきましては、「第5 経理の状況 1 連結財務諸表等 (1) 連結財務諸表 連結財務諸表作成のための基本となる重要な事項」に記載しております。

(2) 当連結会計年度の経営成績の分析

当社グループにおける市場環境、業績の概況、及び事業種別業績の概況につきましては、「第2 事業の状況 1 業績の概要 (1) 業績」に記載しております。

(3) 当連結会計年度の財政状態の分析

① 資産、負債、純資産の状況

当連結会計年度末の資産合計は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。

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新規連結したことから、前連結会計年度末に比し、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連結会計年度中に約70億円実施したことから、当該のれんの当連結会計年度末残高は、既に24百万円程度まで減少しております。

② キャッシュ・フローの状況

当連結会計年度のキャッシュ・フローの状況につきましては、「第2 事業の状況 1 業績の概要 (2) キャッシュ・フローの状況」に記載しております。

(4) 経営戦略の現状と見通し

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おります。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て提供する事業モデルを推進してまいります。

(5) 経営成績に重要な影響を与える要因について

経営成績に重要な影響を与える要因につきましては、「第2 事業の状況 4 事業等のリスク」に記載しております。

(6) 経営者の問題認識と今後の方針について

経営者の問題認識と今後の方針につきましては、「第2 事業の状況 3 対処すべき課題」に記載しております。