

1. 経営成績

(1) 経営成績に関する分析

① 市場環境（平成19年9月30日現在）

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9月末現在で9,933万契約に達し、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87.1%となっております。また、平成19年9月末現在の第3世代携帯電話（3G）の契約数は7,932万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18年のモバイル・コンテンツ市場は、対前年比16%増加し3,661億円に成長いたしました。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19年には対前年比38%増の5,624億円となり、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68%増の2,583億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、及び株式会社電通総研の各資料より当社作成）

ロ 国内通信販売の市場環境

平成18年度の国内通信販売業界全体の売上高（推計）は、3兆6,800億円と前年度比9.5%増となっております。

（出所：社団法人日本通信販売協会資料より当社作成）

② 当中間期の経営成績

（中間期）

（単位：百万円・単位未満切捨）

	平成19年3月期 中間期		平成20年3月期 中間期		増減	
	金額	百分比 (%)	金額	百分比 (%)	金額	増減率 (%)
売上高	8,450	100.0	15,264	100.0	6,813	80.6
売上総利益	3,566	42.2	6,665	43.7	3,099	86.9
営業利益	345	4.1	558	3.7	213	61.8
経常利益又は 経常損失(△)	△1,945	△23.0	445	2.9	2,390	—
中間純利益又は 中間純損失(△)	△2,183	△25.8	239	1.6	2,422	—

経営成績（中間期）総括

当中間期における連結売上高は、引続きモバイル・コンテンツ事業での効果的なプロモーション戦略による主力コンテンツの伸長や、前年下期より連結を開始した株式会社JIMOSの化粧品通販事業を主とするコマース事業の収益貢献に加え、広告事業における収益の立ち上がりも進んだことから、15,264百万円と対前年同期比6,813百万円増（80.6%増）の大幅な増加となり、中間期ベースで過去最高を更新いたしました。

営業利益につきましては、モバイル・コンテンツ事業の売上高増加と売上総利益率の改善、及びコマース事業の新規連結による売上総利益の増加要因等に加え、広告投資効率の改善や、のれん定額償却の減少要因等もあり、558百万円と対前年同期比213百万円増（61.8%増）となりました。

また、当社の関連会社であった株式会社JIMOSに係る持分法による投資損失の計上により、大幅な経常損失及び中間純損失を計上した前年同期に比し、当中間期については、経常利益は445百万円、中間純利益は239百万円の計上となりました。

（ご参考）

	1株当たり中間純利益	ROE	EBITDA
平成20年3月期 中間期	825.56円	3.4%	1,037百万円

（注）EBITDA：営業利益＋減価償却費＋のれん定額償却費

事業の種類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19年3月期 中間期		平成20年3月期 中間期		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	5,739	67.9	6,183	40.5	444	7.7
コマース事業	154	1.8	6,044	39.6	5,889	—
ソリューション事業	1,229	14.6	1,415	9.3	185	15.1
広告事業	69	0.8	615	4.0	546	783.5
投資事業	143	1.7	—	—	△143	—
海外事業	1,113	13.2	1,004	6.6	△108	△9.7
合計	8,450	100.0	15,264	100.0	6,813	80.6

イ モバイル・コンテンツ事業

モバイル・コンテンツ事業は、引き続き効果的なプロモーション戦略により、『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を中心に堅調に推移し、売上高は6,183百万円と対前年同期比444百万円増（7.7%増）となり、中間期過去最高を更新いたしました。新規コンテンツの投入に加え、既存コンテンツでは、『鏡リュウジ恋占術』におけるプレミアム会員コースの提供等、サービスの追加による新たな課金設定を行うことにより、今後のユーザー人当たり売上高の向上策も実施いたしました。

ロ コマース事業

コマース事業は、前年下期より連結を開始した株式会社JIMOSの化粧品通販事業や、同社子会社によるアウトレット商品販売の収益を主として、売上高は6,044百万円と対前年同期比5,889百万円増となり、大幅に伸長いたしました。特に化粧品通販事業につきましては、株式会社JIMOSのコンタクトセンターが、当中間期に社団法人企業情報化協会主催の平成19年度「優秀カスタマーサポート表彰制度」における通信販売企業では初めてとなる“Best Customer Support of The Year 2007”優秀賞を受賞いたしました。

また、モバイルコマースにおいては、当中間期にスタイライフ株式会社や当社子会社である株式会社サイバードの他、ベンチャーキャピタル等からの出資によりファッションコマースの新会社「株式会社ナッティ」を設立いたしました。当社グループは、今後、同社に対する集客・プロモーション支援の提供により当該事業売上の一定割合を獲得しつつ、同社顧客を当社グループのモバイルプラットフォームへ誘導し、収益化を図ってまいります。

ハ ソリューション事業

ソリューション事業は、モバイルサイトの安定的な開発・運用収益に加え、株式会社JIMOSにおけるクライアント企業向け通販支援事業や、ECサイト開発を主とする同社子会社の新たな収益連結等により、売上高は1,415百万円と対前年同期比185百万円増（15.1%増）となりました。

ニ 広告事業

広告事業は、ナショナルクライアント等からの出稿によるモバイル広告販売の拡大に加え、クライアント企業向け通販広告代理業のさらなる寄与もあり、売上高は、615百万円と対前年同期比546百万円増（783.5%増）となりました。今後は、広告事業の推進に当たり、当社グループが各事業を通じて獲得した会員の定着化を図ることで構築してきたプラットフォームの強化と、新しく生み出されるメディアにおける各種広告の露出機会を会員に提供することにより、当該事業を既存事業に続く収益獲得の柱として育成していく予定です。

ホ 投資事業

当中間期における投資事業の売上高計上はありませんでしたが、子会社の株式会社サイバード・インベストメント・パートナーズの運営・管理による「サイバード・プラスモバイル・ファンド」を通じ、新たに3社への出資を行った結果、現在、8社に対して投資を行っております。

ヘ 海外事業

北米コンテンツプロバイダーである連結子会社Airborne Entertainment Inc.の収益により、海外事業の売上高は、1,004百万円となりました。現地における端末の高機能化が進み、3G系の動画コンテンツやゲームコンテンツ等の急速な成長を背景に、同子会社も市場ニーズへの対応に向けた3G系動画コンテンツの開発やモバイルによるB to B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当期の見通し

当中間期の連結業績は、前述のとおり堅調に推移しており、当下期におきましても、主力事業であるモバイル・コンテンツ事業での効果的なプロモーションの実施等や、コマース事業における化粧品通販事業での広告投資効率の重視と収益性の高い商材の継続的投入、また、広告事業におけるメディア価値の増大と販売体制の強化等により、引続き堅調な業績推移を見込んでおります。

これらにより、当期連結業績の見通しにつきましては、売上高32,000百万円、営業利益1,200百万円、経常利益1,000百万円、当期純利益550百万円を見込んでおり、期初(平成19年5月22日付)に発表いたしました当期の見通しに、現時点での変更はありません。

なお、当社は当社グループにおける純粋持株会社であり、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ることから、個別業績予想の発表は行っておりません。

(2) 財政状態に関する分析

① 資産・負債・純資産の状況

当中間期末の資産合計は22,555百万円となり、負債合計は7,222百万円となりました。

純資産につきましては、中間純利益計上による増加の他、為替換算調整勘定の増加等もあり、前期末に比し、516百万円増の15,332百万円となりました。

また、当第1四半期に、当社単体の過年度に生じた欠損について資本剰余金による補填を実施したことから、当中間期末の資本剰余金は前期末に比し大幅に減少し、一方、利益剰余金の減少幅も縮小いたしました。

	平成19年3月期 中間期 (平成18年9月30日)	平成20年3月期 中間期 (平成19年9月30日)
自己資本比率 (%)	61.8	63.8
時価ベースの自己資本比率 (%)	124.4	53.8
キャッシュ・フロー対有利子負債比率 (年)	5.8	10.9
インタレスト・カバレッジ・レシオ (倍)	4.3	1.6

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

(中間期については、営業キャッシュ・フローを年額に換算するため2倍しております。)

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 株式時価総額は当中間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。

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。有利子負債は中間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。

② 借入金・社債 (平成19年9月30日現在)

イ 株式会社サイバードホールディングス

(単位：千円・単位未満切捨)

借入先	借入金額
三菱東京UFJ銀行 (外貨) (注)	1,715,651
三井住友銀行 (外貨) (注)	574,565
合計	2,290,216

(注) 平成19年9月30日現在の仲値レート@114.91円にて換算しております。

ロ Airborne Entertainment Inc.

(単位：千円・単位未満切捨)

借入先	借入金額
Wellington Financial (注)	231,916
合計	231,916

(注) 平成19年6月30日現在の仲値レート@123.31円にて換算しております。

(単位：千円・単位未満切捨)

社債	社債残高
2006年度新株予約権付社債 (注)	390,952
2007年度新株予約権付社債 (注)	550,332
合計	941,285

(注) 平成19年6月30日現在の仲値レート@123.31円にて換算しております。

ハ 株式会社エスクルー

(単位：千円・単位未満切捨)

借入先	借入金額
東京都民銀行	19,563
三井住友銀行	81,932
三菱東京UFJ銀行	50,014
西武信用金庫	687
合計	152,196

③ 連結キャッシュ・フローの状況

当中間期末の現金及び現金同等物残高は5,068百万円となり、対前年同期末比で3,256百万円増加（179.8%増）となり、前期末比では、95百万円減少（1.9%減）となりました。当中間期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。

（営業活動によるキャッシュ・フロー）

当中間期は、税金等調整前中間純利益417百万円に加え、減価償却費やのれん償却額、及び各種引当金増減額の非資金費用490百万円を計上的一方、未払金や法人税の支払い等により、営業活動によるキャッシュ・フローは165百万円の増加（前年同期は274百万円の増加）となりました。なお、当第1四半期における営業キャッシュ・フローは、主に法人税等の支払い344百万円の影響により322百万円の減少となりましたが、当第2四半期は、487百万円の増加となっております。

（投資活動によるキャッシュ・フロー）

当中間期は、グループでのソフトウェア取得による支出、及び海外子会社における余剰資金の短期投資（現地大手銀行保証付）による有価証券の取得等を主とし、投資活動によるキャッシュ・フローは666百万円の減少（前年同期は2,589百万円の減少）となりました。

（財務活動によるキャッシュ・フロー）

当中間期は、海外子会社の社債発行による収入を主として、財務活動によるキャッシュ・フローは381百万円の増加（前年同期は2,431百万円の増加）となりました。

(3) 利益分配に関する基本方針及び当期の配当

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。利益分配につきましては、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。当期につきましても、継続性・安定性をも鑑み、株主の皆様への利益分配の一環といたしまして、1株につき年間配当167円を予定しております。

なお、当社は、平成19年10月31日開催の当社取締役会において、株式会社C Jホールディングスによる当社株式等の取得を目的とした公開買付けの実施（平成19年11月1日～平成19年12月13日）について、賛同の意を表明する旨を決議しておりますが、上記の利益分配に関する基本方針及び当期の配当については、当該公開買付けの成立を前提としてはおりません。

(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

イ 外部委託先への情報提供の依存

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。

ロ 特定取引先への依存

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。

ハ コンテンツの陳腐化

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。

ニ 人気コンテンツへの依存

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。

ホ モバイル・コンテンツ事業を取り巻く事業環境の変化

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・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

イ 主力商品群への依存

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。

ロ 商品の企画開発上におけるリスク

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。

ハ 商品仕入先の集中によるリスク

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。

ニ 品質管理上のリスク

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。

ホ 還元水の特許に関するリスク

「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

イ 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、その場合には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。

ロ 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。

ハ 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。

ニ 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

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

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自体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 関係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こることで、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

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、第三者の知的財産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財産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、著作権等の知的財産権が、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。

⑯ その他

イ 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。

ロ 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。