

# 通期業績見通し

サイバード各事業に加えJIMOS等新事業の寄与により、  
過去最高売上高を達成予定

単位:百万円(単位未満切捨)

	<u>2008年3月期</u>	<u>2007年3月期</u>	<u>前期比 増減</u>	<u>前期比</u>
売上高	32,000	23,571	8,428	135.8%
営業利益	1,200	786	413	152.5%
経常利益	1,000	1,552	2,552	-
当期純利益	550	7,830	8,380	-

**上期の堅調な業績達成の勢いを継続し、より積極的な事業展開を実施**

**▶課金事業の更なる拡大**

- ▶ サイバードプラットフォームの活用による新たな会員獲得
- ▶ 効果的なプロモーション(ローコストで高効率なモバイルチャネルから) 実施による戦略コンテンツへの会員流入の加速
- ▶ 新規公式コンテンツの積極投入
- ▶ コンテンツ情報を活用した新規ビジネスの開拓
- ▶ 他社IPコンテンツのリニューアル含めた受託運用案件の獲得
- ▶ 既存課金サイトへの新規課金軸投入によるARPU向上策実施

**▶既存コンテンツの選択と集中を含めた抜本的なコスト構造改善の加速**

- ▶ 運用手法のパッケージ化の継続
- ▶ 不採算コンテンツの入れ替えによるコンテンツポートフォリオの組み換えやサービスそのものの見直しの実施

## 化粧品事業の更なる成長と、通販ノウハウを活かした収益基盤の拡大

### ▶化粧品事業を主軸とした既存事業の更なる成長と安定的な利益の確保

- 美容液ファンデーション『クリアエステヴェール』など人気商材の継続的供給と収益確保
- 『クリアエステヴェール』などを入口商材とした、より収益性の高い基礎化粧品への誘導
- 優良顧客の増大によりフォーカスした活動による、収益基盤の拡充
- 投資効率を重視した収益性の改善
- 既存製品のリニューアル及び新製品の開発による、新規会員の取り込み及びスリープ顧客の再アクティブ化
- グループ顧客資産を活用した、収益の拡大

### ▶JIMOSの通販ノウハウを活かした、収益基盤の拡大

- 他社とのアライアンスによる新たな収益機会の確保
- 新たなCRM手法の開発による収益基盤の拡充

## 新規広告手法の開拓継続と、効率的な販売体制の強化を実施

### ▶メディア価値の更なる増大

- ▶ メディア品質の継続的な向上によるアクティブ率の向上
- ▶ 「メディア×商品×クリエイティブ」の最適化を実現させるノウハウの蓄積

### ▶販売体制の強化

- ▶ 広告直販部隊および対代理店向け販売体制を整備し、コンタクト先の開拓強化
- ▶ 「メディア×商品×クリエイティブ」の最適化を図るノウハウを武器とした販売チャンネル別の体制整備とノウハウの蓄積

なお、当社は2007年10月31日開催の当社取締役会におきまして、株式会社CJ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(2007年11月1日～2007年12月13日)に関し、賛同の意を表明する旨を決議しております。

しかしながら、本資料は当該公開買付けの成立を前提とした記載は行っていないことを申し添えます。