

第2【事業の状況】

1【業績等の概要】

(1) 業績

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おります。

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18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)

当社グループの概況

当中間連結会計期間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、及びコマース事業を行う株式会社JIMOS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、当中間連結会計期間につきましては、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。

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1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、大幅に伸びました。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、当中間連結会計期間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」において、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、当中間連結会計期間にスタイライフ株式会社や連結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子会社である、コマースニジュウイチを新規連結したことにより、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、広告事業の推進にあたり、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

当中間連結会計期間における投資事業の売上高計上はありませんでしたが、連結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。

(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。当中間連結会計期間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）

当中間連結会計期間は、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490百万円を計上の一方、未払金の減少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1344百万円の影響により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）

当中間連結会計期間は、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）

当中間連結会計期間は、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。

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19年4月1日 至 平成19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	2,403,909	111.8
コマース事業	3,741,009	-
ソリューション事業	220,162	-
海外事業	295,322	-
合計	6,660,403	294.4

- (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。
 3 セグメント間の取引については相殺消去しております。

(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19年4月1日 至 平成19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	6,183,933	107.7
コマース事業	6,044,136	-
ソリューション事業	1,415,341	115.1
広告事業	615,775	883.5
投資事業	-	-
海外事業	1,004,861	90.3
合計	15,264,049	180.6

- (注) 1 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 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は次のとおりであります。

相手先	前中間連結会計期間 (自 平成18年4月1日 至 平成18年9月30日)		当中間連結会計期間 (自 平成19年4月1日 至 平成19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	2,255,885	26.7	3,351,292	22.0

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)

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おります。

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。

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に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、株主の皆様の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a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b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。

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され、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、金融商品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からの承認をいただいたことにより、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からの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かか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、本プランの継続にあたり、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効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。

二 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 【経営上の重要な契約等】

当中間連結会計期間において、新たに締結した経営上の重要な契約等はありません。

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500百万円であります。

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) 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。

(2) 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。

(3) 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。

(4) 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。