



1. 連結業績概要
  - 2002年3月期 第1四半期決算報告
  - 売上高・売上原価・販管費・売上総利益率
  - 販管費内訳と変化
  - 資産と資本/負債の状況
  - キャッシュ・フローの推移
  - カテゴリー別売上
  - 売上高の推移と構成比率の変化
2. コンテンツ事業
3. モバイル・ビジネス・ソリューション事業
4. ケイ・ラボラトリー
5. 今後の活動
  - 中期計画
  - 2Q以降の成長戦略
  - 財務戦略
  - 基本方針

お問い合わせ先: 株式会社サイバード財務部(IR)  
〒105-0001 東京都 港区 虎ノ門 4-3-20 神谷町森ビル  
TEL: 03-3431-0111 FAX: 03-5408-1200  
ホームページ: <http://www.cybird.co.jp/>  
E-mail: [ir@cybird.co.jp](mailto:ir@cybird.co.jp)



連結業績概要

C  B I R D

# 2002年3月期 第1四半期決算報告



百万円未満切捨

	第3期		第4期 第1四半期	第4期1Q-第3期4Q差異	
	第3四半期	第4四半期			
売上高	908 百万円	1,255 百万円	1,411 百万円	156 百万円	12.4%
売上総利益	259 百万円	478 百万円	675 百万円	196 百万円	41.1%
営業利益	△ 334 百万円	△ 111 百万円	12 百万円	124 百万円	-
経常利益	△ 407 百万円	△ 195 百万円	11 百万円	207 百万円	-
四半期純利益	△ 404 百万円	△ 194 百万円	54 百万円	249 百万円	-

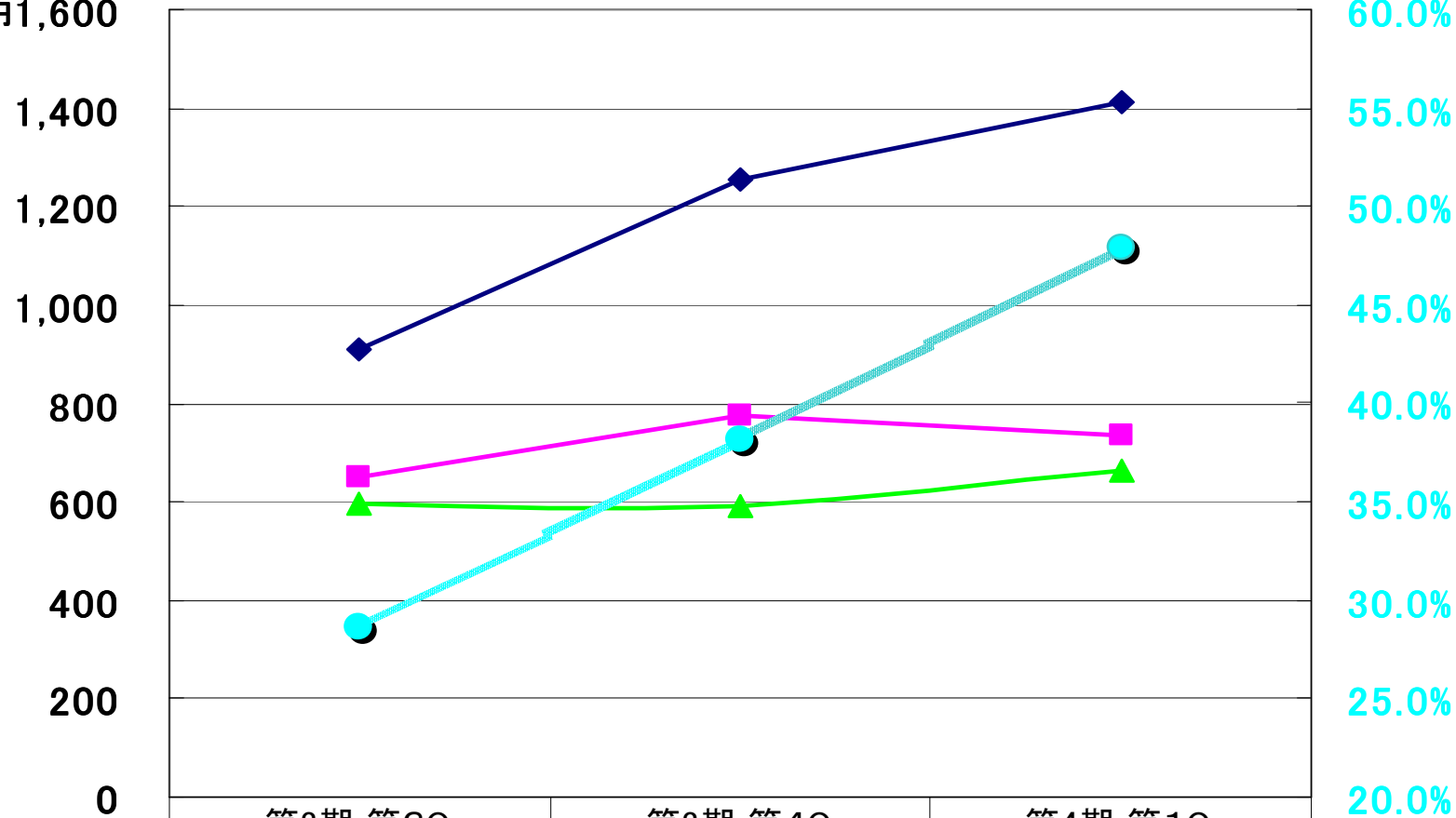
第1四半期 ROE = 四半期純利益 / (四半期首・四半期末自己資本平均)

$$= 54 \text{百万円} / ((33.2 + 34.4) / 2) \text{億円} \doteq 1.6\%$$

# 売上高・売上原価・販管費・売上総利益率



単位：百万円1,600



◆ 売上高	908	1,255	1,411
■ 売上原価	649	776	736
▲ 販管費	594	590	663
● 売上総利益率	28.6%	38.1%	47.9%

## 販管費の内訳と変化

単位：百万円未満切捨

	第3期3Q	第3期4Q	第4期1Q	対売上比	増減率
役員報酬	47	45	45	3.2%	△0.1%
給与手当	81	78	89	6.4%	14.3%
福利厚生費	12	15	17	1.2%	8.6%
賞与引当金繰入額	-	9	12	0.9%	33.1%
<b>人件費計</b>	<b>142</b>	<b>149</b>	<b>164</b>	<b>11.7%</b>	<b>10.5%</b>
広告宣伝費	122	49	96	6.8%	93.6%
研究開発費	143	136	130	9.2%	△4.6%
支払手数料	104	155	178	12.7%	14.8%
賃借料	26	28	24	1.7%	△12.6%
その他	55	71	68	4.9%	△3.8%
<b>合計</b>	<b>594</b>	<b>590</b>	<b>663</b>	<b>47.0%</b>	<b>12.3%</b>

# 資産と資本/負債の状況 (2001年6月30日現在)



(資本調達額48.7億円)

欠損金 14.9億円

資産 41.7億円

資本/負債 41.7億円

- 黒字化による欠損金の縮小
- 黒字化と有価証券評価差額による  
資本及び投資等の増
- 社屋敷金負担による投資等増と  
現預金の減少
- 事業拡大による売掛金/買掛金の微増

流動資産  
29.5億円

現預金等  
14.9億円

売掛金他  
14.6億円

有形固定資産  
1.4億円

無形固定資産  
6.4億円

投資等  
4.4億円

負債

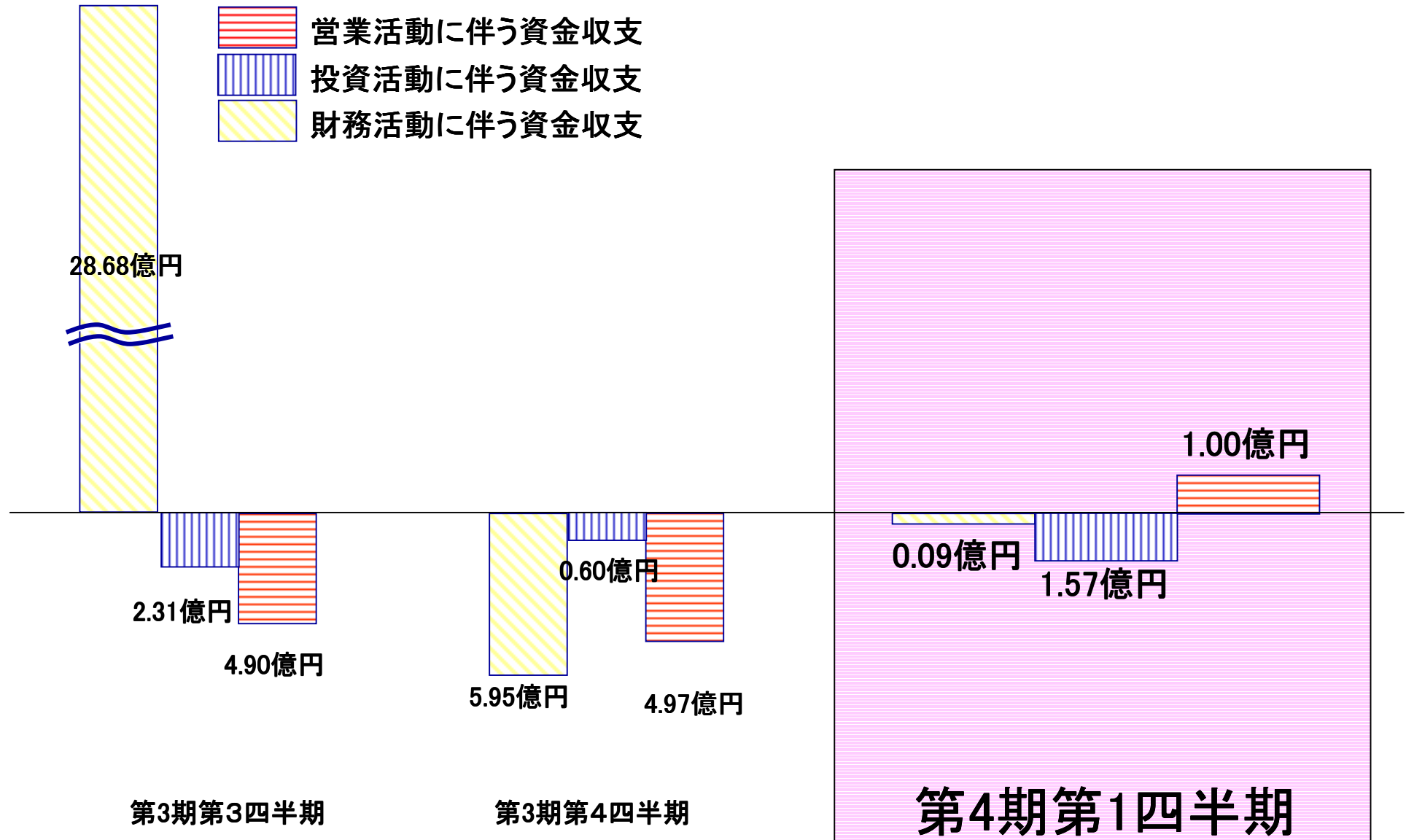
7.3億円

有価証券評価差額  
0.6億円

資本合計  
(除有価証券評価差額)  
33.8億円

(小数点第2位四捨五入)

# キャッシュフローの推移



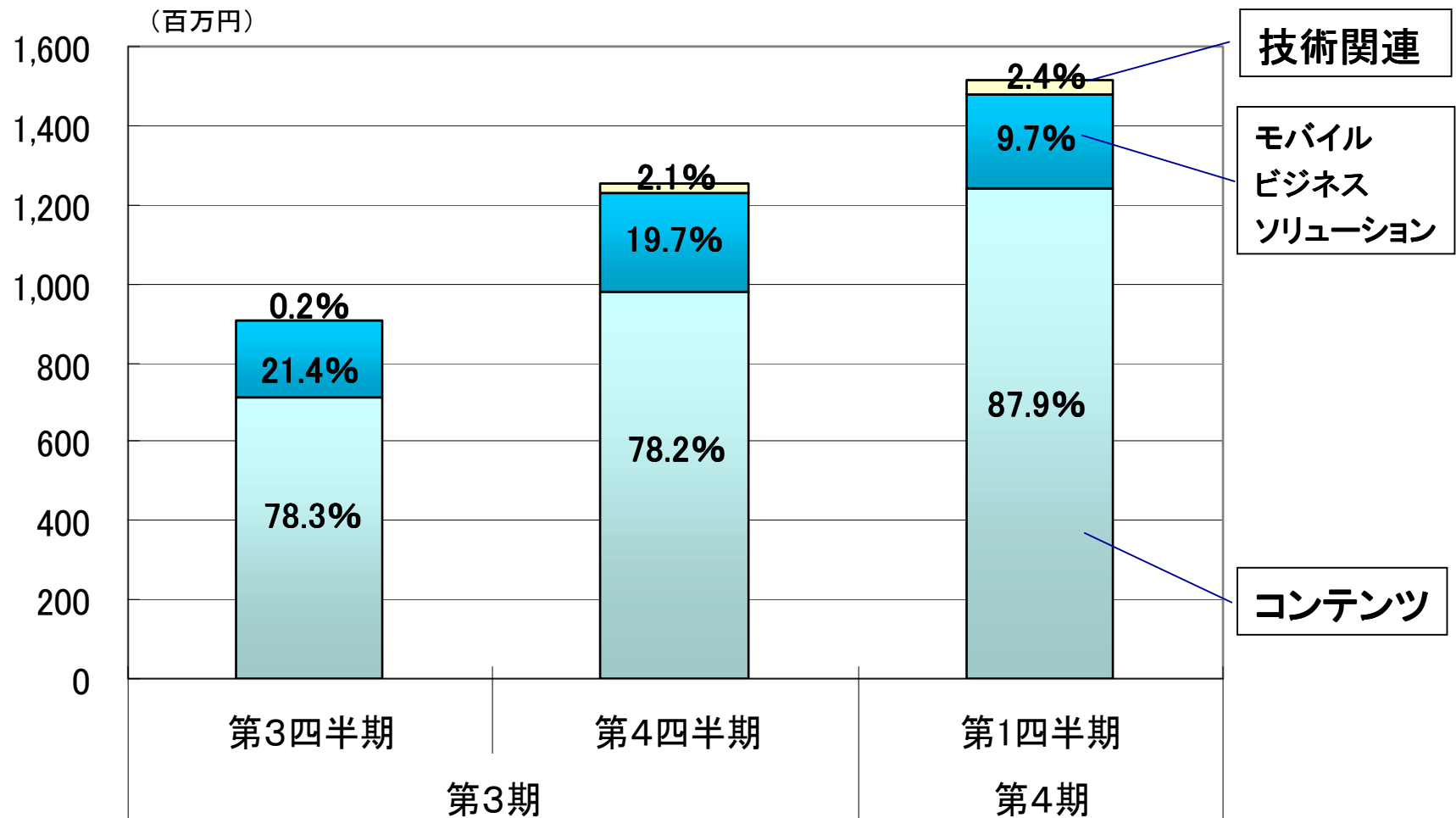
## カテゴリー別売上

	第3期		第4期	差異	
	第3四半期	第4四半期	第1四半期	1Q-4Q	
コンテンツ・ビジネス	711	981	1,240	259	26.4%
モバイル・ビジネス・ソリューション	194	247	137	△ 110	△ 44.5%
海外ビジネス	-	-	0	0	-
技術関連ビジネス(ケイ・ラボラトリー他)	2	26	33	7	27.8%
計	908	1,255	1,411	156	12.4%

単位：百万円・単位未満切捨

ケイ・ラボ売上は、内部相殺後の数値

# 売上高の推移と構成比率の変化



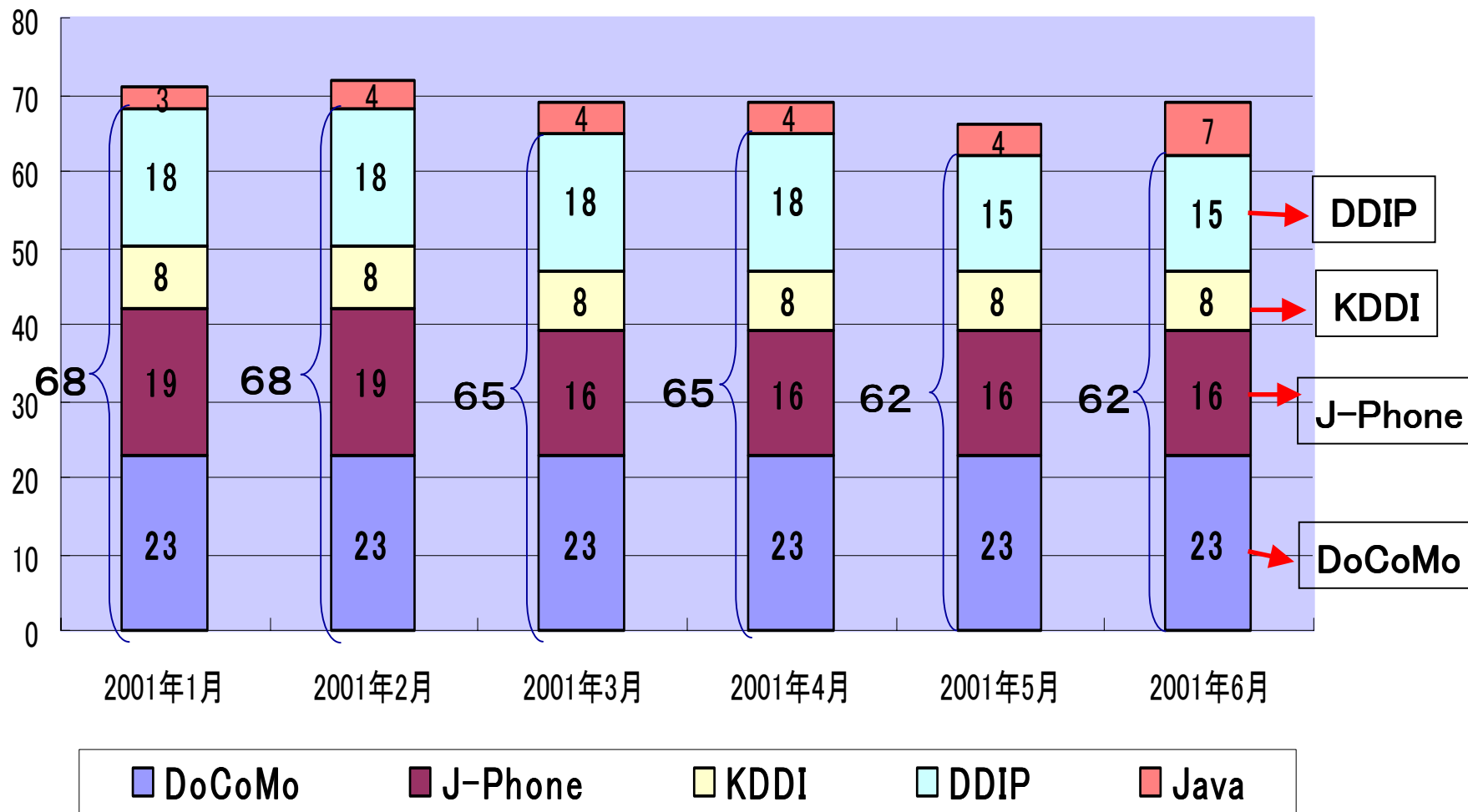


コンテンツ事業

C  B I R D

62コンテンツ (2001年6月30日現在)

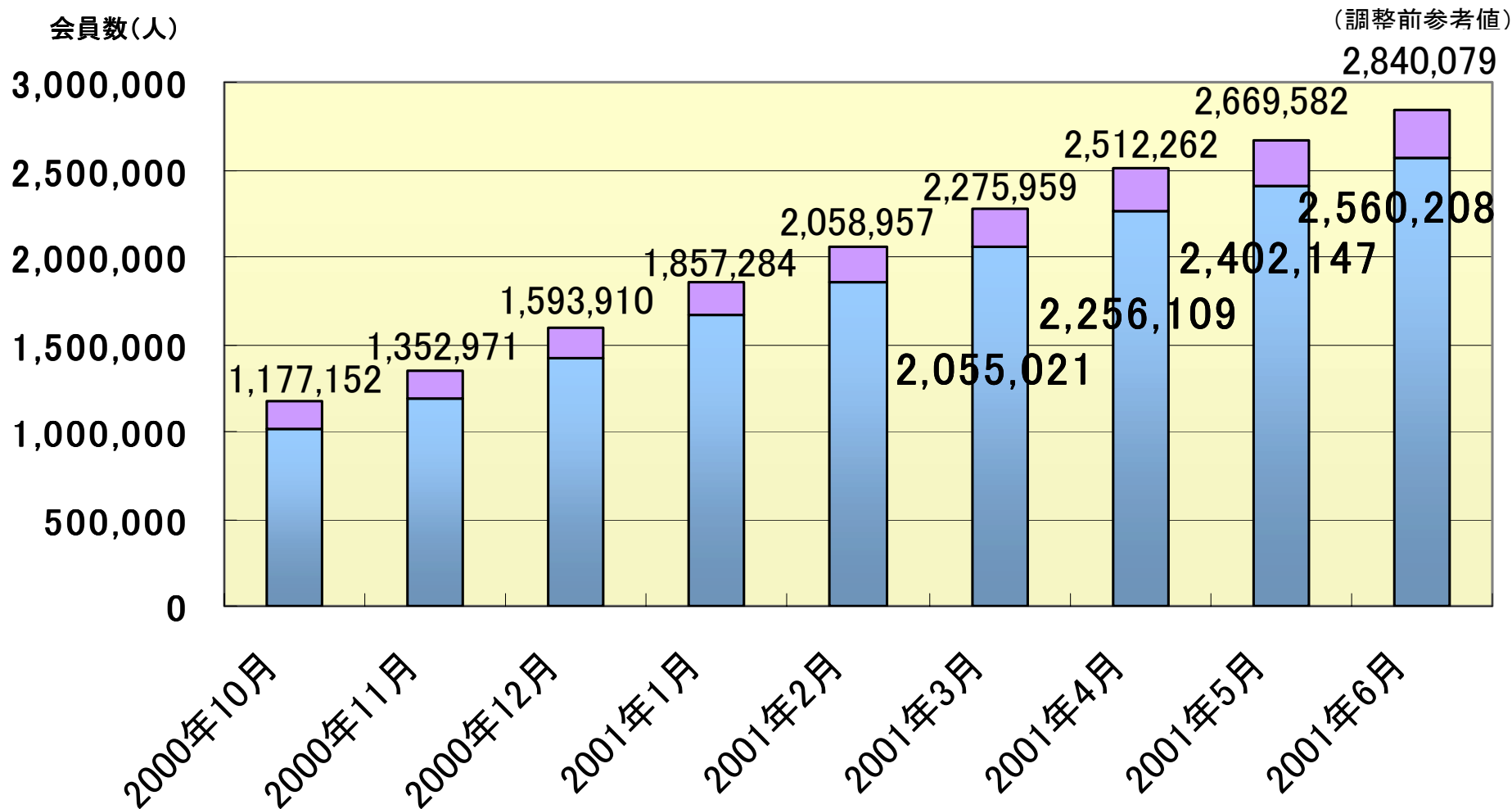
Javaコンテンツの増加(7コンテンツに)



# 256万人

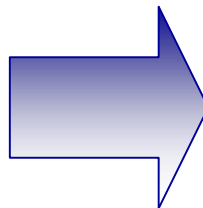
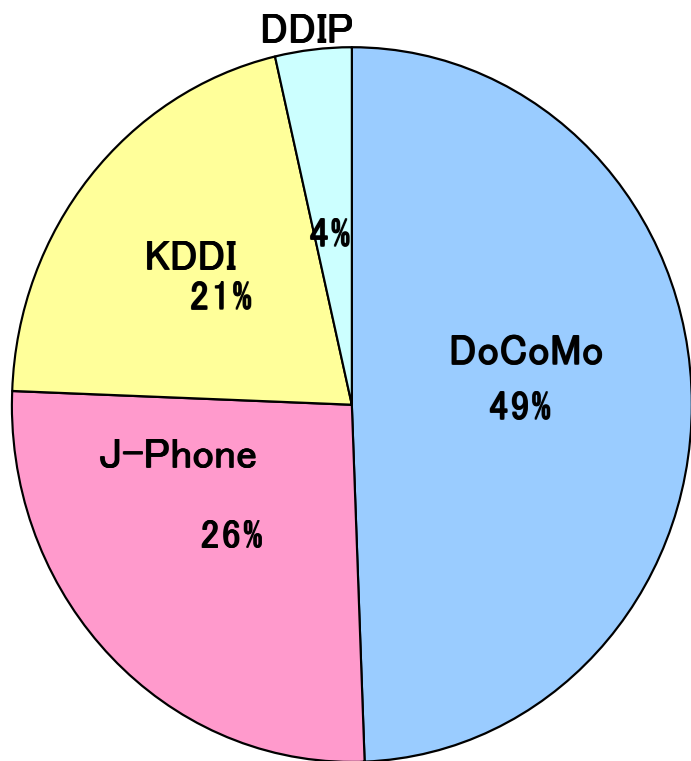
移動体通信会社ログと弊社ログとの間のデータ不整合を調整

(2001年6月30日現在)

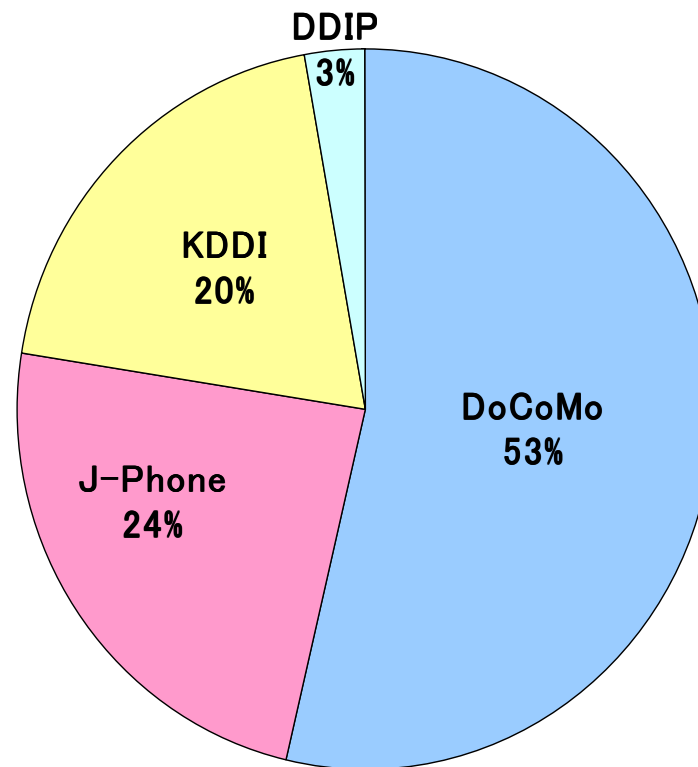


# キャリア別売上構成比

4Q 2001年3月期



1Q 2002年3月期

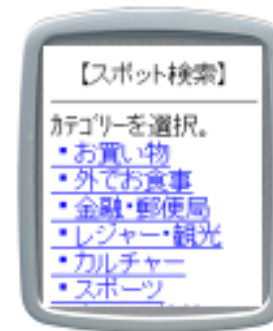


# ゼンリン携帯マップ

ゼンリンならではの住宅地図を元データとして活用



●4つの検索方法で調べたい地図を検索!



●様々なカテゴリのスポット情報!



## 世界初！ベクトルデータによる地図配信サービス!!

ベクトルデータでの地図配信を実現 ⇒ ポイントの集合体なので端末での処理が可能。

特徴①: スクロール機能

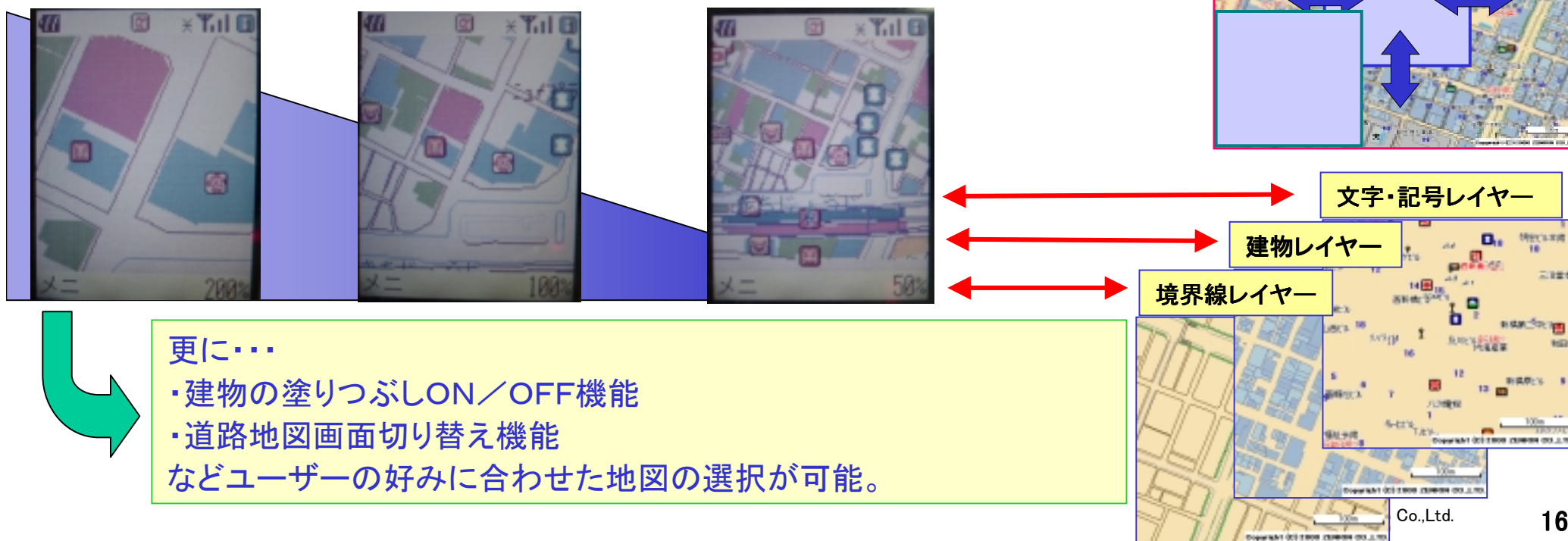
⇒ 一定エリアをダウンロードする事により、端末上だけの処理で、通信できない場所でも操作可能。

特徴②: 拡大・縮小機能

⇒ サーバーアクセスなしに拡大・縮小を実現し、スケール毎に表示レイヤーを最適化。

特徴③: レイヤー処理

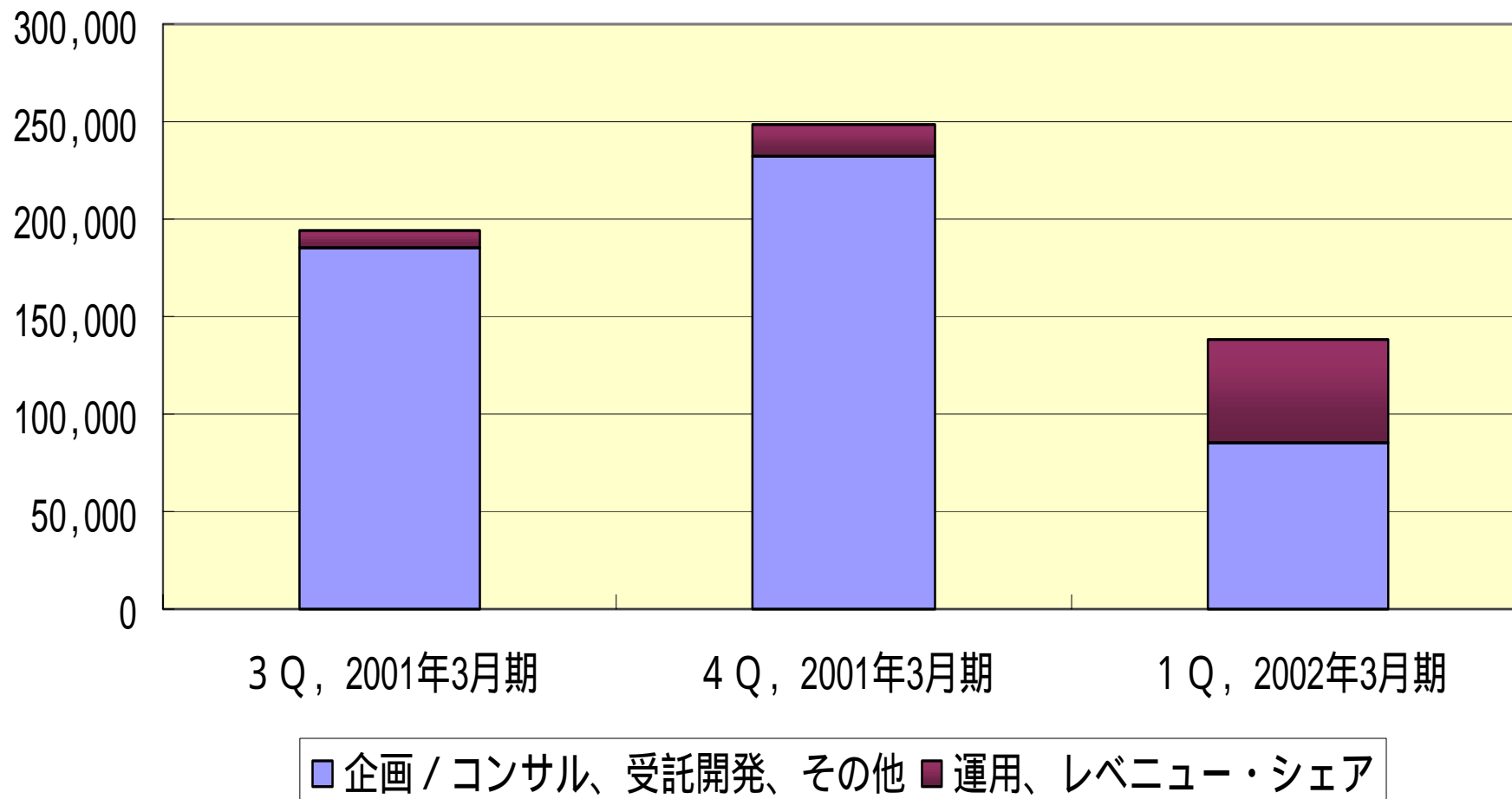
⇒ 文字や建物・境界線といった階層を重ねて表示。





## 売上構成比の推移

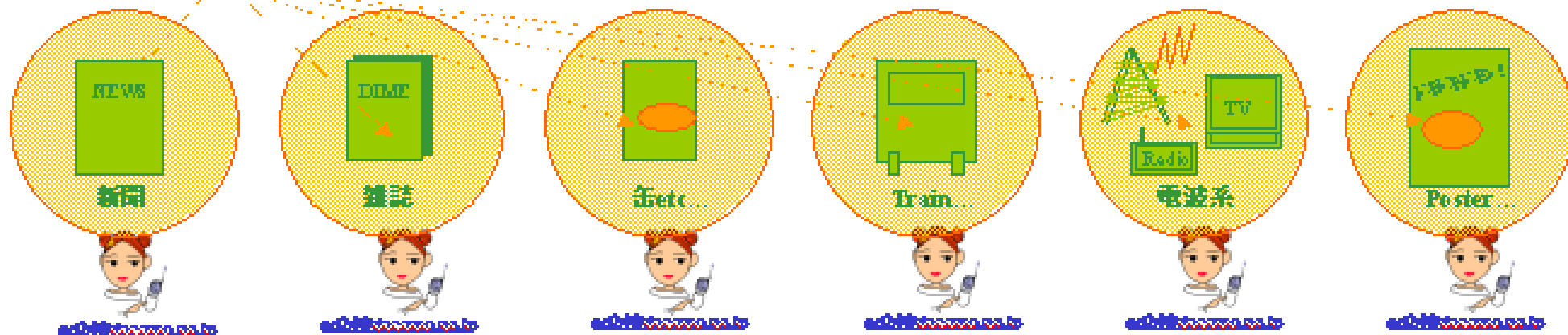
単位：百万円



# ソリューション事例



あらゆるメディアで威力を発揮します！



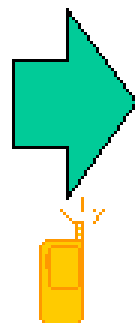
※@以下は入力の必要はありません。 [○○○@docomo.ne.jp](mailto:○○○@docomo.ne.jp)

新規メール作成

宛先

例) 楽々アクセス！  
[ad24@docomo.ne.jp](mailto:ad24@docomo.ne.jp)

空メールを送信！



URL付きメールをキャッチ！

SPECIAL

創刊15周年キャンペーン  
 ◆◆第1弾！◆◆  
 応募フォームはこちら

↓↓↓↓↓↓↓  
<http://www.ad24.co.jp/ad24.co.jp/dime/special>

**DIME**  
 DIME BIRTHDAY SPECIAL  
 創刊15周年記念 1504  
**ビッグプレゼント**

抽選-2001年3月16日  
 応募フォーム

名前

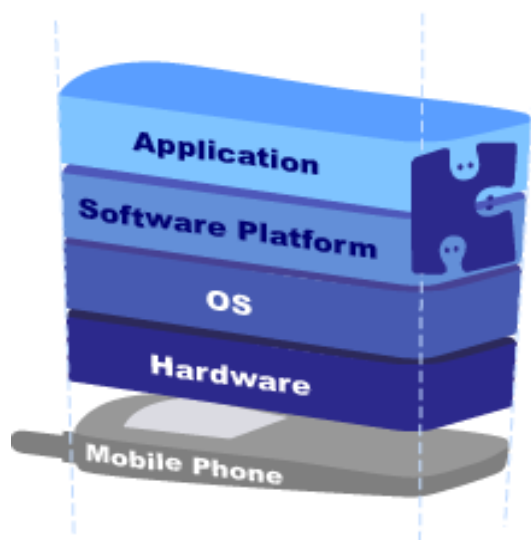
郵便番号

住所



## アプリケーション事業

- 国内外JAVA端末メーカー向けアプリケーション開発 及びライセンス
- 携帯電話向けネイティブ・アプリケーションの開発 及びライセンス



## コンサルティング事業

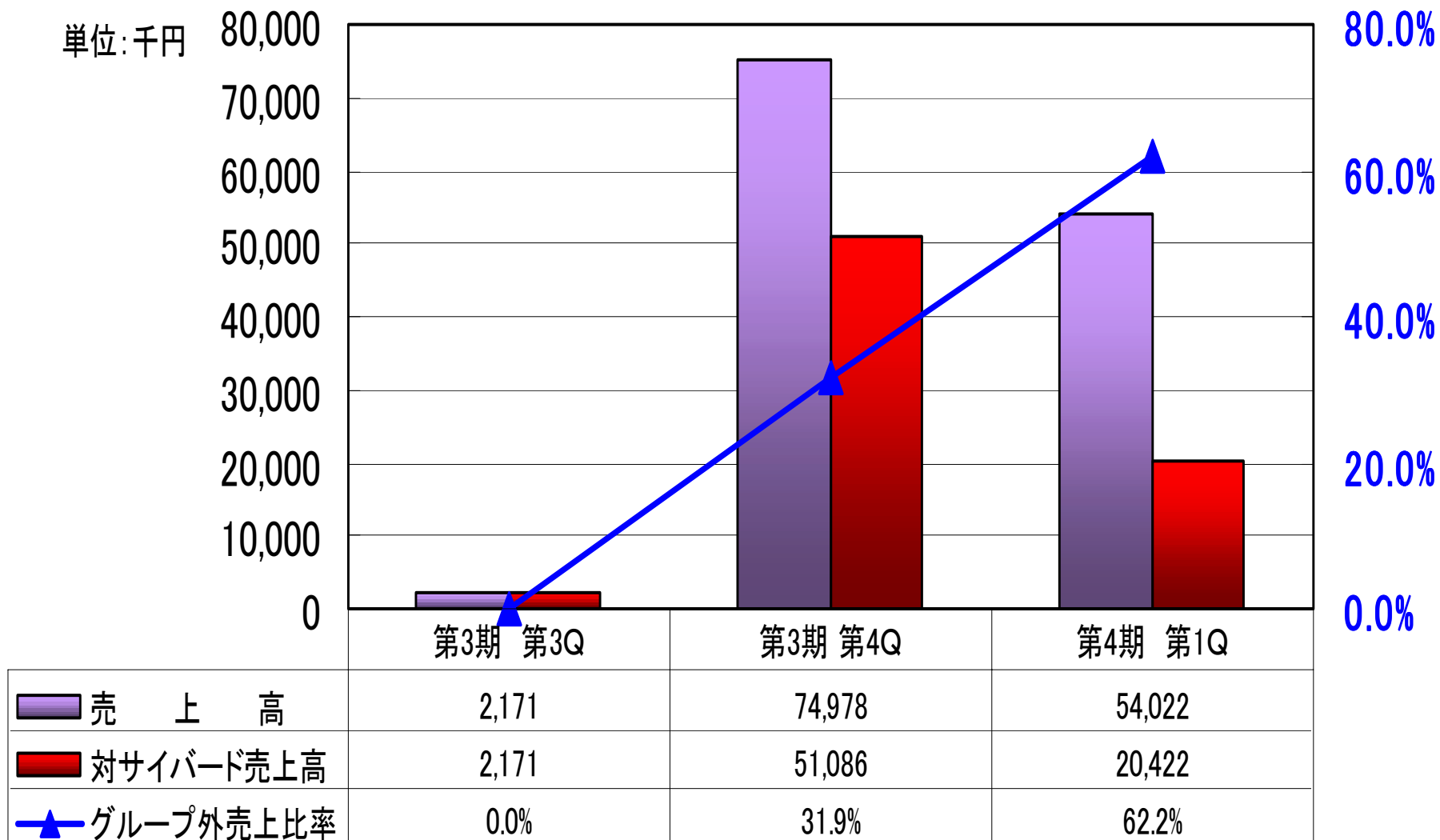
- 通信キャリア、端末メーカー、ソフトウェア開発会社向け  
コンサルティング

## プラットフォーム事業

- 携帯電話向けVM(Virtual Machine)、ミドルウェア、ライブラリ、開発環境の開発



# ケイ・ラボラトリー売上高推移



- 技術開発

- QUALCOMMのプラットフォームにおけるパートナーに認定

- インスタントメッセージ開発～「Ajaチャッ友」で実装 (\*次頁ご参照)

- グラフィックエンジン開発 Kare-B・Macromedia Flash™

- 海外イベント出展

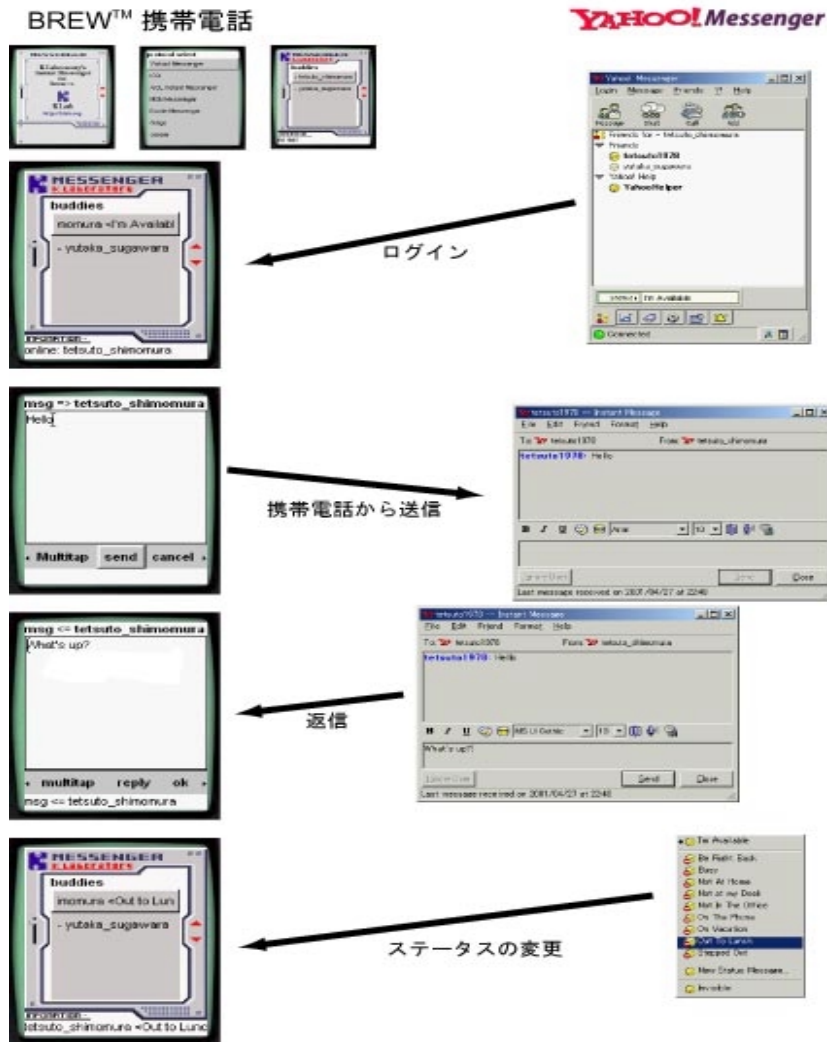
- JavaOne出展(2001年5月)

- QUALCOMM BREW 2001 Developer & 3G Technology Conference 出展  
(2001年5月)

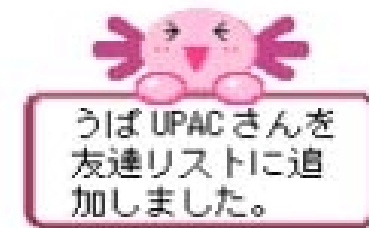


■ インスタントメッセージ

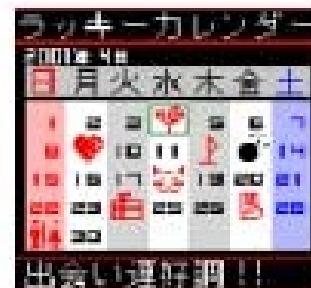
■ 「@AJAチャッ友」で実装



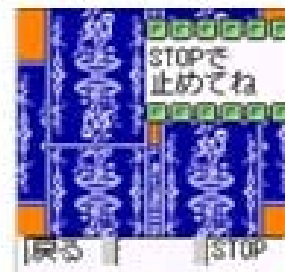
K Laboratory Press Release fig.



# -サイバード 「鏡リュウジの心理占星術」



# -サイバード 「スーパータロット占い」



—株式会社NTTドコモ関西 「動くメール」



—株式会社カシオ計算機 「G'zOne」



### –国内

- メジャー・コンテンツプロバイダーを顧客ターゲットとして、マーケットシェアの拡大を目指す。

### –海外

- 海外での、Java™対応携帯端末普及を見込み、先行して、優位なポジションを確立することを目的として、主要ハンドセットメーカー及びキャリアとの業務提携を通じて、基礎エンジン及びアプリケーションの技術供与を進める。  
同時に、世界市場でのプレゼンスを高める。

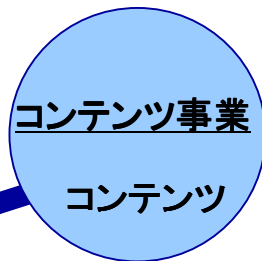




### コンテンツプロバイダー

- コンテンツ数増大
- 認知度のUP
- 先行者メリット
- アライアンス／パートナーシップ

10億円企業 (FY2000-29億円)



現在

### 携帯インターネットのベストパートナー

- 4つの柱の確立
- 業界リーダーとのアライアンス／  
パートナーシップ
- 技術的優位性の確立
- 新事業への取り組み

#### 4つの柱の確立

- 1.コンテンツ
- 2.モバイル・ビジネス・ソリューション
- 3.海外ビジネス
- 4.技術ベース

100億円企業

中期

# 「4つの柱」



ケータイを使った「仕組みを作る会社」へ

## 重視する経営指標

- ROE — 中期目標として10%
- EVA — 極大化を目指す
- 売上 — 中期目標として100億円
- 2001年度の黒字化

“株主利益を重視した経営”

モバイルユーザー → コンテンツ/サービスを提供

企業/産業 → モバイルビジネスソリューションを提供



**“The Best Partner for Mobile Internet”**

サイバードグループは  
モバイルインターネットを通じて  
社会に新しい価値を創造していきます