

株主メモ

決算期	3月31日
定時株主総会	毎年6月
配当金受領 株主確定日	利益配当金 毎年3月31日 中間配当金 毎年9月30日
名義書換代理人	東京都千代田区丸の内一丁目4番3号 UFJ信託銀行株式会社
同事務取扱所	〒137-8081 東京都江東区東砂七丁目10番11号 UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 TEL.03-5683-5111(代表)
同取次所	UFJ信託銀行株式会社 全国各支店 野村証券株式会社本店及び全国各支店
公告掲載新聞	日本経済新聞 決算公告については弊社ホームページ上での 開示のみとさせていただきます。

株式会社サイバード

〒106-6161 東京都港区六本木6-10-1 六本木ヒルズ森タワー22F
TEL.03-5785-6110(IRグループ) FAX.03-5785-9321

www.cybird.co.jp

第6期
中間事業報告書
2003.4.1-2003.9.30

C  B I R D®
+ モバイルでスマイル。

CONTENTS

株主の皆さまへ	P1
トップインタビュー	P2
スマイルストーリー01	P5
スマイルストーリー02	P7
営業の概況	P9
財務ハイライト	P10
事業概要	P11
財務諸表	P13
トピックス	P15
株式の状況	P17
会社概要	P18

【将来に関する記述に対する注意事項】
本資料には、将来の財政状態および経営成績の予測に関連する記述があります。この前提および将来予測の記述については、経営を取り巻く環境の変化などによる一定のリスクと不確実性が含まれていることにご留意ください。

*「iモード」は株式会社NTTドコモの登録商標です。
*記載されている会社名および商品・サービス名は、各社の商標または登録商標です。

株主の皆さまへ

株主・投資家の皆さまには、ますますご健勝のこととお喜び申し上げます。

第6期中間事業報告書をお届けするにあたり、日頃のご支援に対し心より御礼申し上げます。サイバードはこれまで、「モバイルインターネットを通じて新しい価値を提供する」ことを基本方針として、成長を遂げてまいりました。携帯電話が普及から活用のステージへと突入した現在、携帯電話でできること、ユーザーが求めるものも多様化しつつあります。私たちはこうした変化を好機と捉え、皆さまが求める多様なモバイルコンテンツ、そして総合的なソリューションを提供することのできる企業を目指し、改革を進めています。

今後も、当社は「+モバイルでスマイル。」のコンセプトの下、さまざまな企業、そしてユーザー一人ひとりに、携帯電話を通じて、楽しさと豊かさを実感していただけるよう、努力を続けてまいります。また同時に、公開企業として適切かつ迅速な情報開示を行い、皆さまへ当社のビジョン・経営方針などをご理解いただけるよう努めてまいります。皆さまには、今後とも変わらぬご支援ご鞭撻を賜りますよう、何卒よろしくお願ひ申し上げます。

株式会社サイバード
代表取締役社長 堀 主知ロバート



トップインタビュー

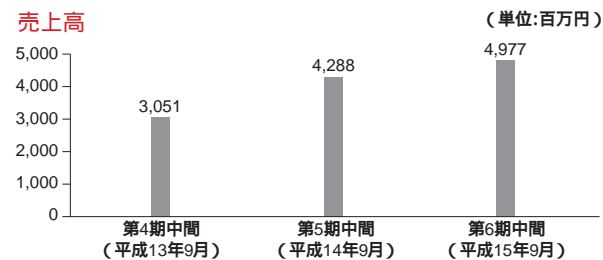
Interview 01

当中間期の業績についてお聞かせください。

当中間期を振り返りますと、市場の競争環境の激化や消費者嗜好の多様化などにより、コンテンツ市場は厳しい状況にありました。しかしその一方で、携帯電話の普及率の拡大や多機能化により、コンテンツ市場以外でのビジネスチャンスはますます広がってきています。

このような状況の下、当社の当中間期の売上高は、前年同期比688百万円増(16.1%増)の4,977百万円と、拡大基調を継続いたしました。ただし、利益については、既存事業の基盤強化と、メディア戦略ビジネスの立ち上げに伴う費用負担を主要因に、経常利益が27百万円となりました。加えて、オフィス移転に伴う特別損失を計上したことから、中間純損失は60百万円となりました。

しかし、下半期からは、引越しに伴う一時的な費用負担がなくなることや、営業活動やさまざまな施策の成果が表れることによる収益の改善を見込んでおり、平成16年3月期通期の連結売上高は10,500百万円、経常利益は400百万円、そして当期純利益は150百万円を計画しています。



Interview 02

携帯電話関連市場と、御社のモバイルコンテンツ事業の今後の動向についてお聞かせください。

現在、携帯電話の普及率はすでに60%を超え、普及から活用のステージに入ったといわれています。それに伴い、課金型コンテンツ配信事業以外の市場が、今後急速に成長していくと思われます。また、端末の多機能化も重要なポイントで、赤外線通信対応や二次元バーコードの読み取り、非接触ICカード搭載、指紋認証など、便利な機能が次々と搭載されてきており、これらの新しい技術に対応したサービスやソリューションの提供を行うことが、ますます求められてきています。

このような背景の下、モバイルコンテンツ市場は、2001年度時点で1,470億円市場へと成長し、2007年には2,657億円へ拡大する可能性があると考えられています。一方で、市場の拡大に伴い、コンテンツ数が増加し、価格競争も激しくなるなど、競争環境はますます激化しています。

こうした中、私たちは、当社の強みを生かし、ブランド力のある新規コンテンツの投入や、パートナー企業のリソースを生かした効果的なマーケティングの実施、動画をはじめとした新たな技術への積極的な対応などにより、今後さらなる売上の増加を見込んでおります。また、人件費を含む固定費の変動費化など収益構造の見直しを進めると同時に、生産性と効率性を高め、収益性の改善を目指してまいります。

トップインタビュー

■ Interview 03

「メディア戦略部」の役割と、その成果についてお聞かせください。

私たちは、携帯電話とテレビを核とする他メディアとの融合を目指して、今年4月にメディア戦略部を立ち上げました。メディア戦略部は、二つの大きな役割を担っています。一つは、メディアと連動したサービスを提供することで、既存事業の成長を促す役割です。そしてもう一つは、地上デジタル放送やテレマティクスなどの新しい技術に、携帯電話を連動させる役割です。当中間期においては、テレビ番組連動サイトの構築や、テレビ局の有料サイト立ち上げを行ったほか、10月には、当社と株式会社IMAGICAおよびそのグループ企業が共同で開発した、携帯電話を利用した地上デジタル放送対応のコミュニケーションツールである「ワンプッシュ」を発表しました。今後は、特にテレビ局との関係構築に注力する予定です。提供サービス数を充実させて収益の拡大を図る一方、今年12月の地上デジタル放送の開始後に、戦略商品である「ワンプッシュ」のサービス提供をスタートさせ、普及と収益化に注力します。

■ Interview 04

オフィスの移転を決意された理由は何ですか。

今年8月に「六本木ヒルズ」にオフィスを移転しました。今回の移転により、ディームを除くグループ会社を含めた全社員が1フロアで業務を行えるようになり、グループとしての一体感が持てるようになりました。従来のオフィスでは、事業の急成長に伴う増員により、オフィスフロアが複数階に分断されていたことから、円滑なコミュニケーションを図ることが難しく、非効率になっていました。加えて、今年はサイバードが大きな勝負をかける年であることから、グループが一丸となって頑張っていく環境が欲しかったのです。そこで、一時的に大きな負担が発生することを覚悟の上で、移転を行いました。また、六本木という場所を選択した背景には、私の祖父からの教えがあります。それは、「人の集まる家は栄える」というものです。「六本木ヒルズ」は今、東京で最も注目され、人が集まる場所です。この環境から受け取るパワーと、社員が一丸となって生まれるパワーを融合し、サイバードは新たな挑戦に向かってスタートしているのです。



■ Interview 05

今後の展望についてお聞かせください。

今期は、サイバードにとって、次を見据えた事業の柱をつくる年であり、第二の創業期といえます。ここからの飛躍をより大きなものにするために、私たちは引き続き(1)継続的な成長のための施策と収益基盤の確立、(2)内部コントロール体制の強化、を重視してまいります。さらに、事業ポートフォリオの分析・評価・見直しを行い、選択と集中により生産性の向上を目指します。具体的には、既存事業の売上げの拡大と収益性の向上を目指すとともに、メディア戦略ビジネスを中心に、集中的な投資を行います。また、不採算事業については、事業構造を見直し、場合によっては撤退も視野に入れ、収益基盤の早期立て直しに全力を挙げて取り組みます。そして、これらを支える内部体制の強化を図り、財務指標から適切な意思決定を行う仕組みの構築や、新人事制度の安定運用、戦略的採用および人員配置の実施を行います。私たちは、これらを通じて、今後も継続的な成長を実現し、株主価値の向上に努めてまいります。

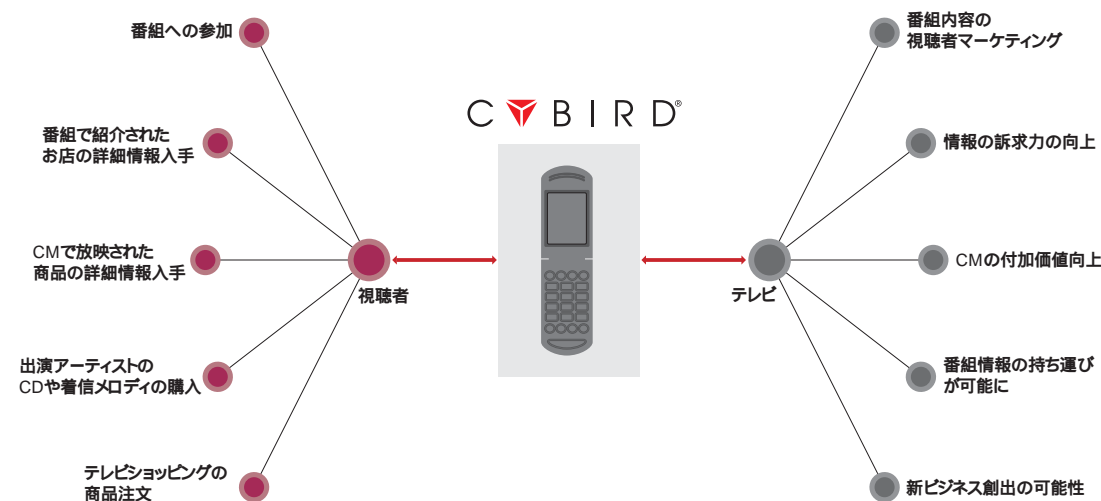
■ Interview 06

最後に、株主の皆さまへのメッセージをお願いいたします。

モバイルインターネット業界は歴史が浅く、また、事業環境の変化が激しい業界です。当社についても社歴が浅く、ビジネスモデルは発展途上にあるといえます。こうした厳しい市場環境の下、今まで誰も足を踏み入れたことのない領域に挑戦している当社のビジネスは、時に成果が見えるまでの経過がわかりにくく、今後について不安を感じられることもあるかと思えます。当社が事業を開始した当時も、同じ状況でした。しかし、徹底した将来の見通しと計画の立案、そして、それを支える内部体制を確立したことにより、サイバードは急速に成長し、今日に至っています。私たちは、これからも成長していくための努力を続け、100年や200年といった長い期間で、人々の生活に、そして社会全体に貢献できるようなビジネスを創出していきたいと考えています。今後も、株主ならびに投資家の皆さまに長期的に注目していただけるよう、努力いたしますので、私たちの事業についてさらにご理解いただくとともに、引き続きご支援を賜りますようお願い申し上げます。

トップインタビュー

「+ モバイル」で、テレビがもっと便利に、もっと楽しく。 テレビの向こう側を、あなたに近づけます。



携帯電話で、テレビの番組やCMにアクセスできれば、
テレビと視聴者の関係はもっと近づく。そして、新たな可能性が見えてくる。

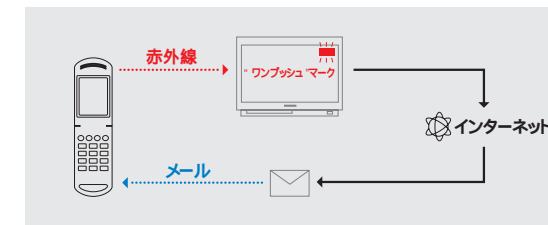
テレビ番組に参加したい、テレビで紹介されているお店に行ってみたい、CMで流れた商品についてもっと詳しく知りたい、購入したい、テレビショッピングで簡単に注文したい……。テレビを見ながら誰もが感じる、そんな欲求があります。しかし、その欲求を実際に行動に移すには、テレビから流れてくる音や画面に映し出された情報をメモしたり、郵便や電話で応募したり……。やらなければならないことが意外に多く、なかなか実行に移せないのが現実です。当社は、携帯電話を利用することによってテレビに利便性がプラスされることにより、誰もが簡単、気軽にテレビで放映された

情報にアクセスして、「やってみたいこと」を実現できる、そんな世の中を創ることを目指しています。現在、当社は、名古屋テレビ放送様の「メーテレワイドサンダー5」に引き続き、「ウルたま」などにおいて、テレビ番組と視聴者をモバイルサイトでつなぐお手伝いをしています。また、朝日放送様からは、モバイルサイトとの連動を見据えた、コンテンツの制作・運用を任されています。そして、12月からの地上デジタル放送の開始とともに、当社はテレビへの「+ モバイル」をさらに進め、新しい事業の創造に邁進していきます。

携帯電話のボタンを1回押すだけで、テレビの情報が手に入る。
「ワンプッシュ」で視聴者の便利がさらに広がります。

「ワンプッシュ」は、当社が地上デジタル放送の開始とともに提供を計画している、双方向コミュニケーション技術です。「ワンプッシュ」を使うと、視聴者は、携帯電話のボタンをまさに「ワンプッシュ」するだけで、欲しい情報を手に入れることができます。例えば、TVの番組を見ている最中に、気になるCMが流れたとします。その際、携帯電話のボタンを「ワンプッシュ」するだけで、携帯電話に、そのCMの追加情報が掲載されているホームページのアドレスが送信されてきます。後は、そのアドレスにアクセスするだけで、CMでは紹介されなかった情報を見たり、場合によってはその商品を購入することもできます。

また、現在のアナログ放送で「ワンプッシュ」のサービスを擬似的に体感できる「ワンプッシュ アプリ」を開発。現在、「ワンプッシュ アプリ」は、名古屋テレビ放送様の「ウルたま」などにて、実際にサービスを行っています。



番組やコマーシャルに新しい付加価値を与える。
「ワンプッシュ」は、テレビの「メディア」としての可能性を広げます。

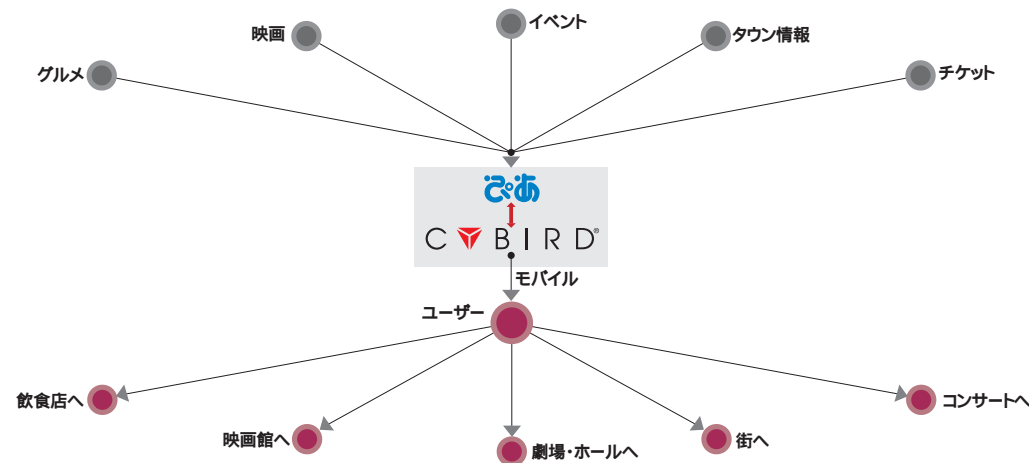
「ワンプッシュ」の導入は、テレビという「メディア」に、さまざまな付加価値を与えます。例えば、CMに「ワンプッシュ」を付け加えることにより、視聴者は携帯電話にCMの情報を保存でき、「いつでも、どこでも」その情報にアクセスすることができます。つまり、「ワンプッシュ」によってCMに継続性が加わることで、これまで以上にCMの宣伝効果が高まると考えられており、現在2兆円といわれるテレビ広告市場の活性化と、さらなる成長が期待されています。当社は、こうした市場における新しい収益機会の確保と、既存事業のさらなる拡大を目指して、「+ モバイル」の新しいチャレンジを続けています。

タイプ	導入効果
CM + 「ワンプッシュ」	・ 広告価値の向上 ・ 購買連動型広告の実現
番組 + 「ワンプッシュ」	・ 視聴率の向上 ・ ペイドパブリシティの価値増大
テレビショッピング + 「ワンプッシュ」	・ 購買チャネルの拡大 ・ 購買機会の喪失の抑止

サイバードのビジネス

「ワンプッシュ」の利用料収入
アクセス先モバイルサイトの制作・運用ビジネス収入
モバイルコマース収入
既存コンテンツの収益機会拡大

ぴあ様と「+モバイル」で、情報が行動に変わる。 “ やってみたい ”事が、あなたに近づきます。



情報コンテンツ事業の雄、ぴあ様と共に、レジャー・エンターテインメント情報がダイレクトにつながる世の中を創る。「+モバイル」で「感動」を「行動」に。

グルメ、映画、イベント、コンサート、買い物・・・、私たちの周りには、これらの情報を提供する情報誌が溢れています。しかし、このように数多くの情報誌が発行され、膨大な情報が提供されている一方で、それが人々の実際の行動に反映されていないことも、少なくありません。

例えば、情報誌を読んでいる時に「このお店で食事をしたい」「この映画を観たい」と思っても、結局、足を運ばなかったという経験を、多くの方がしているのではないのでしょうか。それは、情報誌をいつも持ち歩く、または、必要な情報をメモに書き留めるといった「手順」が、行動の妨げになっているからです。

では、メモの代わりに、いつも持ち歩いている携帯電話に情報が記録できたら、しかも、とても簡単にできたら・・・。きっと人々は、

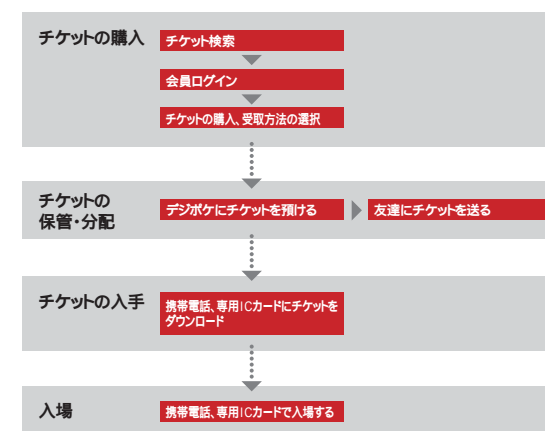
もっと情報を活用して、思ったことを行動に移すようになるでしょう。そして、これを実現したのが当社の「+モバイル」だといえます。例えば、当社の「すぐメル」サービスで、ぴあ様の「グルメぴあ」と携帯電話がつながったことにより、情報誌で紹介された飲食店の情報を携帯電話に保存し、いつでもその情報を見て、使えるようになりました。

「+モバイル」で「感動」を「行動」に。そんな世の中の実現のために、当社はこれまで、ぴあ様のパートナーとして歩んできました。そして今、当社は、ぴあ様が目指す「感動のライフライン」の構築に向けて、レジャー・エンターテインメント情報が人々の行動にダイレクトにつながる、新たな「+モバイル」の提供を始めています。

携帯電話で、チケットを受け取る・友達に配る・関連情報にアクセスする・・・。
電子チケットならではの、新しいスタイルが生まれます。

ぴあ様の電子チケットサービスは、チケットの検索から予約、購入、決済までのすべての流れをインターネット上で行うことができます。チケットを購入したら、後は直接会場に行き、電子チケットが保存された携帯電話でゲートを通るだけ。ぴあ様の電子チケットサービスは、インターネットをベースに、チケットの検索、購入、決済から入場までのワンストップ化を実現したといえます。

また、電子チケットと連動し、会場までのアクセスや、会場周辺の飲食店、出演者の情報など、さまざまな関連情報やクーポンなどの提供が可能のため、お客さま(ユーザー)はイベントをより一層楽しむことができます。



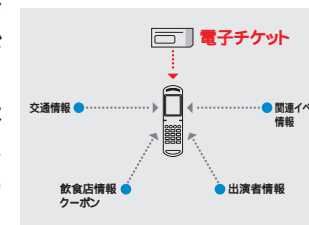
ぴあ様の電子チケットサービスに「+モバイル」で情報が行動につながり、そして、ビジネスが拡大します。

ぴあ様の電子チケットサービスに、当社のモバイル関連技術を組み合わせることによって、人々の行動に情報をつなぎ、その情報が次の行動を生み、そしてその行動の一つひとつの結果が消費につながる・・・。つまり、一人ひとりが置かれている環境に適したビジネスを提供する、「シチュエーション・マーケティング」が実現します。

例えば、コンサートに行く場合、コンサートの情報を知った時が、コンサートのチケットを購入したい時です。また、コンサート当日までの期間、新しいICDが出れば欲しくなり、会場に行くための電車の時間を調べたくなります。さらに、コンサート会場に入る前に食事をしたい、

コンサートの後は出演者のグッズを購入して余韻に浸りたい・・・といった、人々の行動の中で発生するさまざまなニーズを的確に捉え、最適な情報を提供し、ビジネスにつなげていくことが可能になります。

このように、モバイルならではのマーケティングがビジネスの可能性を大きく広げていくと、私たちは考えています。



当中間期の概況

日本国内における携帯電話の契約数は、2003年9月末現在で7,859万契約に達し、このうちインターネット接続可能な携帯電話の占める割合は84.3%となりました。また、2003年9月末現在の第3世代携帯電話の契約数は1,128万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。

このような経営環境の中、当連結グループは、モバイルコンテンツ事業やマーケティングソリューション事業などの既存事業の拡大や、次世代携帯電話向けの技術およびサービスの研究、海外展開などに注力してまいりました。さらに、今後より一層の成長が見込まれる携帯電話と他メディアを連動させたビジネスを強化するため、今年4月にメディア戦略部を立ち上げ、積極的な営業活動を行ってまいりました。

その結果、当中間期における業績は、売上高4,977百万円と、前中間期と比べ688百万円(16.1%)の増収となりました。しかし、メディア戦略を中心とした事業の拡大や、モバイルコンテンツ事業の競争力向上施策の実施に伴い、売上原価や販売費及び一般管理費が増加し、営業利益は29百万円と、前中間期と比べ543百万円(94.8%)の減益となりました。また、経常利益は、営業外収益として信託受益証券からの配当金などを加え、さらに営業外費用として支払利息や持分法投資損失などの費用を差し引いた結果、27百万円となり、対前年同期比で542百万円(95.2%)の減少となりました。

また、特別損益項目として、オフィス移転に伴う費用を特別損失として計上したことにより、中間純損失は60百万円となり、対前中間期比で720百万円の減少となりました。

モバイルコンテンツ事業

2003年9月末現在、国内4大移動体通信事業者(キャリア)向けに86のコンテンツを提供し、登録会員数は3,533千名に達しました。当中間期の売上高は、「コンテンツ・リバイバルプラン」に基づき投入した新規コンテンツが順調に成長した一方で、市場環境の変化や競争激化の影響を受けて、一部の既存コンテンツの有料会員数が減少したことにより、売上高は3,451百万円と、対前年同期比で93百万円の減少となりました。

マーケティングソリューション事業

当中間期の売上高は、他社IPコンテンツ(顧客企業がキャリアとの契約主体であるコンテンツ)の運用およびレベニュー・シェア売上の増加、開発受託案件およびマーケティング支援事業の案件増加などにより、対前年同期比で393百万円増の971百万円となり、売上構成比率は19.5%となりました。

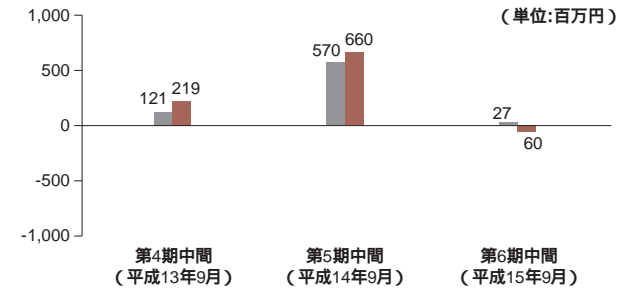
海外事業

当中間期中は、ヨーロッパ各地でのiモードコンテンツの配信、アジア各地でのSMSコンテンツの配信およびソリューションの提供による継続的な収入により、売上高は18百万円となりました。

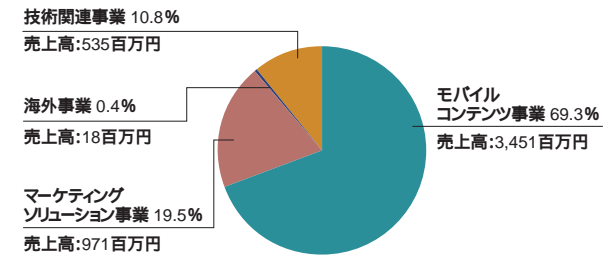
技術関連事業

当社の連結子会社であるケイ・ラボラトリー各事業の順調な売上伸長の結果、当中間期の売上高は、対前年同期比381百万円増の535百万円(当社との内部取引消去前売上高は681百万円)となりました。その結果、売上構成比は10.8%と、前中間期比で7.2ポイント上昇いたしました。また、次世代戦略室では、メディア戦略事業の立ち上げに伴う技術開発をはじめ、重要な要素技術となるAI(人工知能)やエージェントの研究開発に注力いたしました。

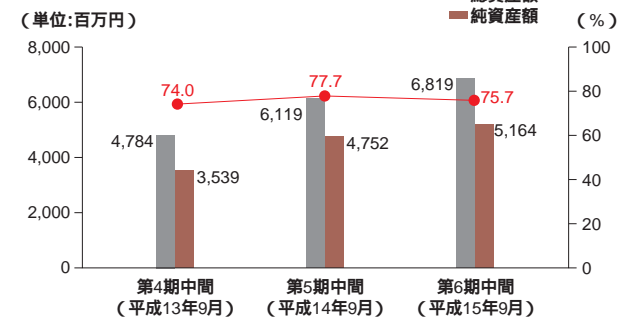
経常利益 / 中間純損益



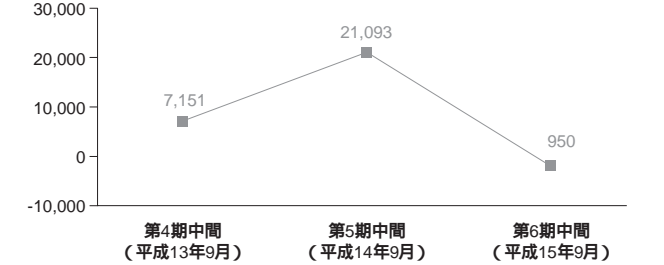
事業別売上高と売上構成比



総資産額 / 純資産額 / 自己資本比率

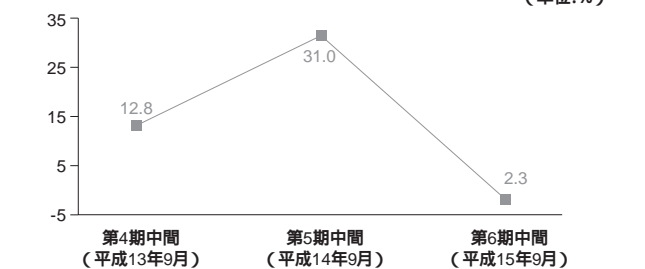


1株当たり中間純損益(EPS)

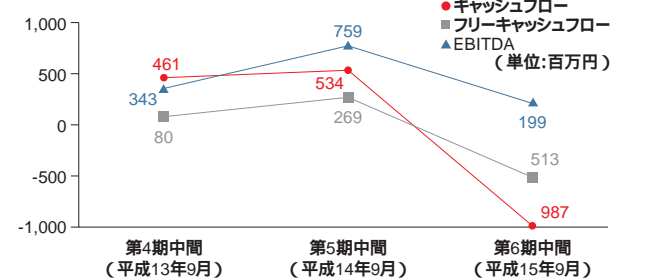


平成13年8月24日付で顔面普通株式1株を2株に、また、平成14年11月15日付で普通株式1株を2株に分割いたしました。1株当たり中間純損益の計算は、同株式分割を反映せずに計算しています。

年換算ROE



キャッシュフロー / フリーキャッシュフロー / EBITDA



「+ モバイルでスマイル。」を実現する、4つのドメイン。

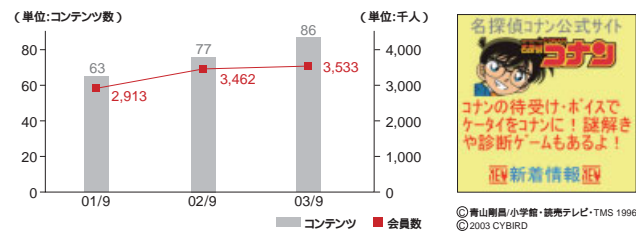
クオリティーの高さとユニークなプロモーションで、多くのユーザーから支持される人気コンテンツを提供。

当社は、NTTドコモ、KDDI、ボーダフォン、およびDDIポケットといった国内主要移動体通信事業者を通じてモバイルコンテンツを配信。2003年9月末現在、業界最多規模の86コンテンツを提供しています。当社の強みは、モバイルインターネットの黎明期から培ってきた豊富なノウハウと、企画力と独自のマーケティング力、そして最先端の技術力。特に、国内外の超一流のライセンスとの提携による、「スター・ウォーズ モバイル」「名探偵コナン」のような、ブランド力のあるコンテンツへのユニークなプロモーションの展開により、多くの会員の獲得を実現しています。

今後の展開

当中間期までの取り組みをさらに推し進めると同時に、第3世代携帯電話の本格的な普及に向けて、新しいテクノロジーに対応した魅力あるコンテンツの開発・提供にも取り組みます。

	2004年3月期 中間期	2003年3月期 中間期	差異
売上高(百万円)	3,451	3,544	93
対連結売上構成比	69.3%	82.7%	13.3ポイント



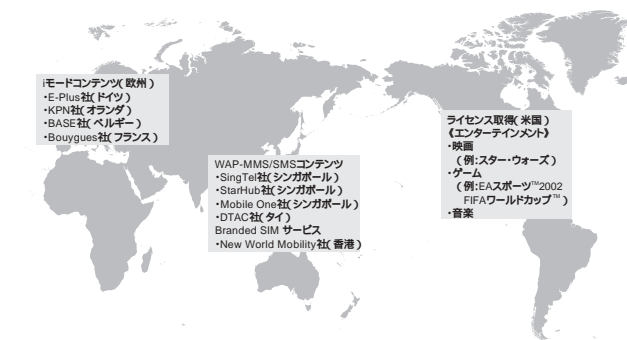
国内のバリューチェーンや成功モデルを軸に、国内3事業を海外で展開。

国内で展開している3つの事業(モバイルコンテンツ/マーケティングソリューション/技術関連)を、海外市場で展開しています。それぞれの国のビジネス環境やリスクを勘案した上で、現地の移動体通信事業者向けのコンサルティングやソリューションの提供、コンテンツの配信などを行っています。当中間期においては、世界6カ国、現地移動体通信事業者8社に対してコンテンツ配信を行っています。

今後の展開

需要の拡大が見込める国・地域に対して、効率的なリソースの投入が行えるように事業体制を整え、早期の収益基盤の構築を目指します。

	2004年3月期 中間期	2003年3月期 中間期	差異
売上高(百万円)	18	11	7
対連結売上構成比	0.4%	0.2%	0.1ポイント



他のメディアや業界とのコラボレーションを推進し、新たなビジネスを創出します。

当社では、早くから企業向けのモバイルソリューションの提供に組み込み、コンサルティングからモバイルサイトの企画・開発・運用、カスタマーサポートまで、総合的に提供しています。前期から開始した携帯電話を利用したEコマースビジネスは、イベントとの運動などにより順調に拡大。また、12月から始まる地上デジタルテレビ放送に向けて、4月よりサービスを開始しているテレビ放送局向けのソリューションは、当社が今まで培ってきたノウハウが最大限に生かされたものと、高く評価されています。

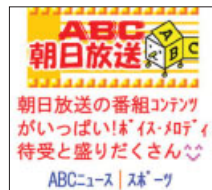
今後の展開

今後成長が期待される他メディアとの連携強化と、リテール分野に対するソリューションの提供に注力するほか、他社コンテンツサービスの開発・運用受託案件の獲得にも力を入れて取り組みます。

	2004年3月期 中間期	2003年3月期 中間期	差異
売上高(百万円)	971	578	393
対連結売上構成比	19.5%	13.5%	6.0ポイント



avexの夏の最大イベント「a-nation」において、モバイルコマースの技術・システム支援で協力しました。



朝日放送のオフィシャルモバイルサイトの企画・開発・運営を受託いたしました。

株式会社ディムープ

サイバードと映像関連大手の株式会社IMAGICAが設立した、携帯電話向け動画ソリューションカンパニーです。第3世代携帯電話の本格的な普及を見据えた、高機能な動画コンテンツやライブ映像の企画・制作を行っています。

モバイルインターネットに新たな価値を拓く技術・サービスを開発、提供しています。

当社のビジネスを技術面で支えているのが、次世代戦略室と連結子会社の株式会社ケイ・ラボラトリー(以下、ケイ・ラボラトリー)です。次世代戦略室では、次代のプラットフォームや技術の研究開発を行っているほか、重要な要素技術となる、AI(人工知能)やエージェントの研究開発に注力しています。一方、ケイ・ラボラトリーでは、独自開発した先端技術を駆使した高機能なアプリケーションの開発をはじめ、移動体通信事業者やメーカー向けのコンサルティングなどを行っています。ケイ・ラボラトリーの技術力は世界でも高く評価されており、テクノロジー分野における数々の賞を受賞しています。

今後の展開

次世代戦略室においては、メディア戦略事業の次の展開を支える、新しい技術の研究開発に積極的に取り組みます。また、ケイ・ラボラトリーにおいては、クライアントサイドからサーバーサイドまでをトータルにサポートする、ソリューション提供に注力していきます。

	2004年3月期 中間期	2003年3月期 中間期	差異
売上高(百万円)	535	154	381
対連結売上構成比	10.8%	3.6%	7.2ポイント



NTTドコモ503iまたは504i用に開発されたアプリを505i用へ自動変換するWebサービス「g.Wrapper」や、SSL-VPNを利用し社外からのイントラネットにアクセスするためのサービス「セキュリティの匠」など、これまでに蓄積された技術の商品化を積極的に展開。

株式会社ケイ・ラボラトリー

独自に開発した先端技術を活用したアプリケーションの開発や、ユーザー・開発者双方のニーズに基づく携帯電話向けプラットフォーム、コア技術の研究開発、次世代携帯電話・新サービスの提案を行う技術戦略会社です。

中間連結貸借対照表(要旨)

(単位:千円) (単位:%)

科目	当中間期末 (2003年9月30日現在)	前中間期末 (2002年9月30日現在)	増減率
資産の部			
流動資産			
01 現金及び預金	1,726,137	2,597,033	33.5
その他	2,834,018	2,380,834	19.0
・流動資産合計	4,560,155	4,977,867	8.4
固定資産			
02 有形固定資産	283,575	121,795	132.8
無形固定資産	559,514	502,871	11.3
03 投資その他の資産	1,416,412	516,696	174.1
・固定資産合計	2,259,502	1,141,363	98.0
資産合計	6,819,657	6,119,231	11.5
負債の部			
流動負債			
流動負債	1,564,752	1,341,863	16.6
固定負債	5,840	-	-
負債合計	1,570,592	1,341,863	17.1
少数株主持分	84,499	25,211	235.2
資本の部			
資本金	2,595,417	2,565,500	1.2
資本剰余金	2,652,116	2,622,200	1.1
利益剰余金	82,541	434,870	81.0
その他有価証券評価差額金	216	-	-
為替換算調整勘定	642	674	4.8
・資本合計	5,164,566	4,752,156	8.7
負債、少数株主持分及び資本合計	6,819,657	6,119,231	11.5

01 法人税等の支払いおよび本社移転に伴う敷金差し入れが主な要因です。

02 本社移転に伴うオフィスの内装工事などにより、有形固定資産が増加いたしました。

03 本社移転に伴う敷金差し入れにより、投資その他の資産が増加いたしました。

中間連結損益計算書(要旨)

(単位:千円) (単位:%)

科目	当中間期 (自 2003年4月 1日 至 2003年9月30日)	前中間期 (自 2002年4月 1日 至 2002年9月30日)	増減率
01 売上高	4,977,041	4,288,609	16.1
02 売上原価	2,656,365	2,051,331	29.5
売上総利益	2,320,676	2,237,278	3.7
03 販売費及び一般管理費	2,290,812	1,664,328	37.6
営業利益	29,863	572,949	94.8
営業外収益	5,445	2,816	93.4
営業外費用	7,677	5,318	44.4
経常利益	27,632	570,446	95.2
特別利益	-	9,360	-
04 特別損失	109,284	24,306	349.6
税金等調整前中間純利益又は純損失	81,652	555,499	-
法人税、住民税及び事業税等	51,527	86,010	-
少数株主利益	30,299	18,753	-
中間純利益	60,425	660,262	-

01 マーケティングソリューション事業の売上高増加に加えて、連結子会社ケイ・ラボラトリーの売上高が増加いたしました。

02 メディア戦略ビジネスの立ち上げに伴う開発費などの増加、コンテンツ事業の競争力向上に向けた人員増強とバージョンアップ費用や情報使用料などの増加、労働環境整備を目的としたオフィス増床などにより、売上原価が増加いたしました。

03 販売費及び一般管理費の増加要因は下記のとおりです。
(1)人員増強に伴う人件費および採用費の増加
(2)コンテンツ売上拡大を目的とした広告宣伝費の増加
(3)メディア戦略ビジネスの立ち上げ等に伴う研究開発費の増加
(4)プライバシーマーク取得およびデータセンター移設に伴う費用の発生
(5)オフィス移転費用の発生および増床に伴う賃料の増加

04 オフィス移転に伴い、資産除却損と前オフィスの原状回復工事費用を特別損失として計上いたしました。

中間連結キャッシュ・フロー計算書(要旨)

(単位:千円)

科目	当中間期 (自 2003年4月 1日 至 2003年9月30日)	前中間期 (自 2002年4月 1日 至 2002年9月30日)
01 営業活動によるキャッシュ・フロー	319,770	505,468
02 投資活動によるキャッシュ・フロー	697,130	266,825
財務活動によるキャッシュ・フロー	28,676	295,708
・現金及び現金同等物に係る換算差額	413	10
・現金及び現金同等物の増減額	987,810	534,341
・現金及び現金同等物の期首残高	2,713,947	2,062,691
・現金及び現金同等物の中間期末残高	1,726,137	2,597,033

01 法人税等の支払い。

02 本社移転に伴う敷金差し入れによる支出の発生。

新しい文化の発信地、 六本木ヒルズへ移転。

当社は、各事業の連携強化と業務運営の効率化・スピード化、そしてグループ全体の一体感を生み出す環境づくりを目的に、今年8月「六本木ヒルズ」に移転いたしました。

今回の移転により、株式会社ディムーブを除くグループ会社を含めた全社員が1フロアに集結。

東京の新しい文化の発信地として生まれ変わった六本木の街から湧き出るパワーと、社員が一丸となって生まれるパワーを融合し、私たちはこれからも、サイバードのさらなる飛躍に向けて全力を尽くしてまいります。



「沖縄統合モバイル・オペレーション・センター」が稼働開始。

前期より準備を進めていた、沖縄県宜野座村サーバーファーム内の「沖縄統合モバイル・オペレーション・センター」



が、6月より稼働を始めました。それまで首都圏で運営していたデータセンターとオペレーションセンターの主要機能を移転し、業務がスタートしています。移転の主な目的は、コンテンツ運営におけるコスト削減と、ユーザーサポート、セキュリティ体制の強化です。

同センターを沖縄に設置した最大の理由は、沖縄県が実施している「沖縄県情報通信産業振興計画」などにより、オフィスの賃貸料や人件費が大幅に削減できることに加え、沖縄県が所有する沖縄 - 東京間の情報ハイウェイ（基幹通信回線）の無償提供や、宜野座村からの施設造成費の補助を受けることにより、コンテンツ事業の収益改善に大きく貢献すると判断したからです。

現在、同センターは、サイバードが配信してい



るコンテンツの携帯電話によるチェックや、ユーザーからの問合せへの対応など、さまざまな業務を24時間体制で実施。通信料を大幅に削減するIP電話、最新のセキュリティシステムの導入などにより、信頼性・安全性の高い運用体制を確保しています。

将来的には、他社からのユーザーサポート業務の受託をはじめ、当社収益の向上だけでなく、沖縄県の経済発展に貢献していきたいと考えています。

ジャスダック上場基準、 「第2号」から「第1号」へ移行。

2003年8月11日より、当社の株式が「店頭売買有価証券の登録等に関する規則」第5条第1項第1号の基準（以下、「第1号の基準」）に適合した銘柄として取り扱われることになりました。

当社はこれまで、JASDAQの同規則第5条第1項第2号の基準（成長段階にある会社向けの登録基準）によりJASDAQに登録されていましたが、今回、収益性などが一定の基準を満たしていると評価され、「第1号の基準」（JASDAQにおける通常の登録基準）への移行が認められました。これは、当社の事業内容や経営の健全性が、広く認められた証の一つといえます。

デロイトトウシュートマツ主催の 「日本テクノロジーFast50」で 18位を受賞。

9月25日に、デロイトトウシュートマツが発表した「第1回日本テクノロジーFast50」において、サイバードは第18位にランクインいたしました。



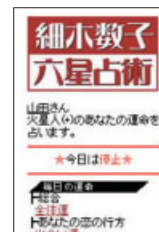
このランキングは、日本のテクノロジー・メディア・テレコミュニケーション業界における急成長50社を選出するもので、直近3決算期の売上高成長率を基にしています。

この受賞により、当社は12月に予定されている「第2回アジア・太平洋地域テクノロジーFast500」にもノミネートされました。

なお、昨年実施された「第1回アジア・太平洋地域テクノロジーFast500」で当社は第5位入賞の実績があります。

日々の運命を指南、細木数子先生 の本格占いサイトがスタート。

細木数子先生による本格的な占いサイト「細木数子 六星占術 ~あなたの運命の秘密~」が、NTTドコモのiモードサイトとして10月6日よりスタートし、多くのユーザーの方から大変ご好評いただいています。



細木先生は、歯に衣着せぬアドバイスが人気で多くのファンを抱える、日本を代表する占者です。

このサイトの魅力は、生年月日の入力のみで毎日の運勢が簡単にわかること。出会い運・結婚運・健康運など7項目の運命が見られるのはもちろん、毎月限定3名のユーザーを対象に、サイト上で細木先生による個人鑑定を受けることができるサービスや、運命の移り変わりや運気が最高潮に達する「達成日」をメールでお知らせするサービス、さらに細木先生の毎月のスケジュールをお知らせするサービスなど、内容は盛り沢山。これまで難しく自分ではなかなかできなかった「六星占術」が、携帯電話で誰でも簡単、気軽に体験できるようになりました。

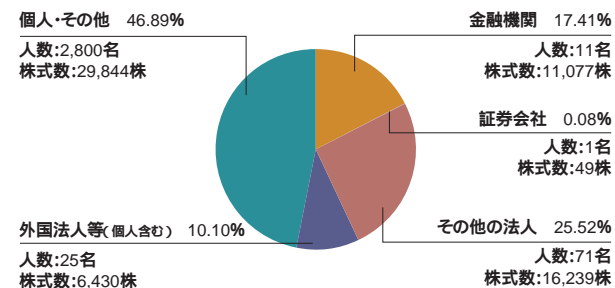
最近の主な動き(2003年4月1日~10月31日)

- 4月.....
大人気アニメ『名探偵コナン』がモードのメニューサイトにオープン
- 6月.....
デザインTシャツを携帯電話で販売する総合Tシャツサイト『T2GO』オープン
- 7月.....
主婦の友社「zakka catalog(雑貨カタログ)」のコマースサイト『ZAKKA MOBILE』のシステム開発を支援
携帯電話で「オリビア」の絵本が読める「絵本アプリ」が『着キャラ!』に登場
- 8月.....
宝塚歌劇のメニューサイト『モバイルタカラヅカ』がEZwebに新登場
Tシャツ新ブランドをデジタルハリウッドと共同企画、『T2GO』にて販売開始
- 9月.....
『トイザラス・モバイルショッピング』がiモードのメニューサイトにオープン
サイバード設立5周年
- 10月.....
イマジカグループと共同で「ワンブッシュ」を開発(詳細はP.5~6をご覧ください)
アナログ放送でテレビと携帯電話を連携させる「ワンブッシュ アプリ」を開発、名古屋テレビ放送様「ウルたま」にて提供開始
米国人気音楽番組「SOUL TRAIN」監修の着信メロディーサイト『ソウルトレイン』がスタート
KDDIが公式採用した電子書籍配信サービスを、シャープと共同で提供
「やっぱイチバン! 東海テレビまつり」にて「ワンブッシュ」初の一般公開

株式の状況

会社が発行する株式の総数	254,076株
発行済株式の総数 (2002年11月15日付で普通株式1株を2株に分割いたしました。)	63,639株
完全希薄化後株式数 (ストックオプション未行使分2,186株考慮後)	65,825株
株主数	2,908名

所有者分布状況



大株主の状況

株主名	持株数(株)	議決権比率(%)
堀 主知ロバート	8,198	12.88
岩井 陽介	3,627	5.69
オムロン株式会社	3,600	5.65
オムロンファイナンス株式会社	3,560	5.59
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	2,864	4.50
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	2,578	4.05
株式会社らうむず	2,500	3.92
日興シティ信託銀行株式会社(投信口)	2,460	3.86
株式会社IMAGICA	2,350	3.69
真田 哲弥	1,837	2.88

設立年月日 ■ 1998年9月29日

資本金 ■ 2,595百万円(2003年9月末現在)

売上高 ■ 4,977百万円(連結2003年9月期)

従業員数 ■ 296名(単体210名)

事業内容 ■ ・国内外におけるインターネット対応携帯電話向けコンテンツサービス
・モバイルインターネットを活用したマーケティングソリューションの開発/運営
・次世代プラットフォームの研究開発

取引銀行 ■ 株式会社あおぞら銀行
株式会社東京三菱銀行
株式会社みずほ銀行
株式会社三井住友銀行
株式会社UFJ銀行
(50音順)

役員 ■ 代表取締役社長 堀 主知ロバート
取締役副社長 真田 哲弥
専務取締役 岩井 陽介
常務取締役 中島 謙一郎
取締役 山下 伸一郎
取締役 吉川 友真
取締役 稲荷 幹夫
取締役 長瀬 文男
常勤監査役 内海 淳
監査役 竹山 正久
監査役 清水 博

主要株主 ■ 株式会社IMAGICA 株式会社電通
オムロン株式会社 株式会社ファミリーマート
オムロンファイナンス株式会社 株式会社リクルート
オリックス株式会社
(50音順)

加盟団体 ■ インターネットITS協議会
インターネット広告推進協議会
社団法人音楽電子事業協会
社団法人日本テレマーケティング協会
モバイル・コンテンツ・フォーラム
(50音順)

連結子会社

会社名	所在地	設立	事業内容	資本金	発行済株式数	議決権比率
株式会社ケイ・ラボラトリー	東京都港区六本木6-10-1 六本木ヒルズ森タワー 22F	2000年8月	情報処理関連	308百万円	6,170株	74.02%
株式会社ディームブ	東京都品川区東品川3-13-6品川プロダクションセンター内(イマジカ社内)	2002年2月	情報処理関連	50百万円	1,000株	52.50%
ギガフロップス株式会社	東京都港区六本木6-10-1 六本木ヒルズ森タワー 22F	2000年2月	情報処理関連	70百万円	1,150株	100.00%

持分法適用関連会社

サイバード・코리아	韓国 ソウル特別市鐘路区司諫洞126-3 韓国Schmidt Building 4F	2000年8月	情報処理関連	12億ウォン	240,000株	29.17%
-----------	--	---------	--------	--------	----------	--------