

第2 【事業の状況】

1 【業績等の概要】

(1) 業績

<国内環境>

日本国内における携帯電話の契約数は2005年9月末現在で8,912万契約に達し、このうちインターネット接続可能な携帯電話端末が占める割合は86.7%となりました。また、2005年9月末現在の第3世代携帯電話の契約数は3,922万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。

端末の普及に伴い、2004年(暦年)のモバイル・コンテンツ市場は2,603億円に成長しており、2008年度には3,706億円へ成長する可能性があると考えられています。またモバイル・コマース市場は2004年(暦年)には対前年比45%増の2,013億円となり、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79%増の969億円へ拡大しております。

これら市場の広がりに加え、端末の多機能化(FeliCa搭載、二次元バーコード読み取り、指紋認証等)、移動体通信事業者のチケット定額制への移行等により、今後一層、携帯ユーザーの利用機会増加が見込め、課金型コンテンツ配信事業以外の市場も急速に成長しつつあります。

(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、株式会社野村総合研究所、及び財団法人マルチメディア振興センター資料より当社作成)

<海外環境>

世界の携帯電話加入者数は2004年に13.5億人に達しており、2008年までには25億人を超えると予測されています。これに伴い世界のモバイル・インターネット利用者数も増加していくものと想定されています。(出所:株式会社MCA、モバイルインターネット要覧2004-2005より当社作成)

当連結グループの概況

当中間連結売上高は、モバイル・コンテンツ事業及びマーケティング・ソリューション事業の収益を主として、6,819百万円と対前年同期比で649百万円増(10.5%増)となり、中間連結会計期間ベースで過去最高となりました。また、当社単体の売上高も、6,129百万円と対前年同期比で698百万円増(12.9%増)となり、同じく過去最高となっております。

連結経常利益は、36百万円と対前年同期比で200百万円の減少(84.7%減)となりましたが、単体経常利益は、265百万円と対前年同期比で55百万円の増加(26.3%増)となり、主に前期に連結子会社となった株式会社C&Tモバイルサポート及びアクシスソフト株式会社の損失計上により、連結ベースでの経常利益は単体ベースに比較し大幅に減少しております。

平成16年9月に設立した連結子会社である株式会社C&Tモバイルサポートを通じて、当社はカスタマーサポート事業を展開しておりますが、現状、当該事業は事業基盤確立に向けた先行投資の段階にあります。また、平成17年3月に当社の開発リソース確保を目的として連結子会社としたアクシスソフト株式会社につきましても、当上半期においては、連結業績への貢献には至っておりません。しかしながら、同2社を子会社化した当初の目的であるカスタマーサポート機能の強化、中

期経営計画上の安定した開発基盤・リソースの確保については、一定の成果は得ております。

中間純利益は、連結ベースでは81百万円と対前年同期比で955百万円減(92.2%減)となり、また、単体ベースでは221百万円と対前年同期比で775百万円減(77.8%減)となりました。当中間連結会計期間において、子会社である株式会社C&Tモバイルサポート及びアクシスソフト株式会社に係る連結調整勘定償却等の特別損失531百万円を計上し、一方で、関連会社であったK L a b株式会社株式の譲渡に伴う853百万円の投資有価証券売却益を特別利益に計上しております。前中間連結会計期間においても同社株式の譲渡による1,532百万円の売却益計上があったことから、中間純利益は、対前年同期比較において減少しております。

①モバイル・コンテンツ事業

当中間連結会計期間におけるモバイル・コンテンツ事業の売上高につきましては、5,142百万円と対前年同期比で693百万円増(15.6%増)となり、中間連結会計期間ベースで過去最高となりました。主に各種メディアで話題性や人気の高いネタ元のブランド力を活用した『細木数子六星占術』、『江原啓之スピリチュアルメッセージ』、『鏡リュウジ恋占術』等の自社IPコンテンツや、各人気キャラクター、TV・芸能関連サイト等の他社IPコンテンツの収益が引続き、当中間連結会計期間も伸ばいたしました。

なお、当期より前期までマーケティング・ソリューション事業にて計上していたレベニューシェア収益を当該サービス項目にて計上しております。

前年同期比較に際し、前年同期実績につきましても新サービス項目に組替えております。

②マーケティング・ソリューション事業

当中間連結会計期間におけるマーケティング・ソリューション事業の売上高につきましては、1,571百万円と対前年同期比で67百万円増(4.5%増)となりました。中古車買取り専門業最大手である株式会社ガリバーインターナショナルやロイター・ジャパン株式会社をはじめ、大手クライアントからの開発受託等が堅調に推移し、特にこの開発受託事業は、対前年同期比で倍増し、中間連結会計期間ベースで過去最高となっております。

また、カスタマーサポート事業や技術関連事業においては、前連結会計年度より連結子会社となった株式会社C&Tモバイルサポートやアクシスソフト株式会社の収益が計上されております。

なお、当中間連結会計期間より従来マーケティング・ソリューション事業にて計上していたレベニューシェア収益をモバイル・コンテンツ事業、独立したサービス項目であった技術関連収益をマーケティング・ソリューション事業にそれぞれ移行計上し、またEコマース事業につきましては、独立したサービス項目として新設しております。

前年同期比較に際し、前年同期実績につきましても新サービス項目に組替えております。

③ Eコマース事業

当中間連結会計期間におけるEコマース事業の売上高につきましては、従来からの当社サイトを通じての人気Tシャツやゲームソフト等の販売を主に、101百万円となりました。一方、Eコマース事業を今後の当社中核事業とすべく、本年11月よりパートナー企業である株式会社JIMOSと共同ショッピングサイトを立上げ、収益化に向け本格始動しております。

なお、当中間連結会計期間より独立したサービス項目として新設しております。

④ 広告事業

広告事業につきましては、当中間連結会計期間に株式会社サイバー・コミュニケーションズと株式会社オプトを合併パートナーとして、モバイル広告商品の開発子会社となる株式会社プラスモバイルコミュニケーションズを設立し、8月より同事業を開始しております。当中間連結会計期間は1百万円の売上高計上ではありますが、既に有力な広告クライアントを獲得し始めており、下期以降の収益貢献を見込んでおります。

なお、同事業につきましては、当中間連結会計期間より新たなサービス項目として新設しております。

⑤ 海外事業

当期より、主に欧米地域の有力コンテンツプロバイダーとの資本提携による戦略へ変更したことから、その戦略推進に向け、社内リソースをシフトしております。一方、当中間連結会計期間に北米の有力コンテンツプロバイダーであるAirborne Entertainment Inc.の株式を取得し、同社を子会社化いたしました。同社損益につきましては、当下期より連結を開始いたします。

(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は1,979百万円と、対前年同期末比で3,146百万円減少(61.4%減)となり、対前期末比では、1,274百万円減少(39.2%減)となりました。なお、当中間連結会計期間においては為替換算差額103百万円による現金及び現金同等物の減少が発生しております。

当中間連結会計期間末における各キャッシュ・フローの状況及び要因は次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、経常利益36百万円及び減価償却費220百万円等の計上の一方で、仕入債務や未払金の減少に加え、法人税等の支払い854百万円等により、営業活動によるキャッシュ・フローは905百万円の支出(前年同期は130百万円の収入)となりました。

(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、関連会社であったK L a b株式会社の株式譲渡に伴う994百万円等の収入の一方で、北米の有力コンテンツプロバイダーであるAirborne Entertainment Inc.の株式を4,390百万円で取得し、同社を子会社化したこと、及び株式会社JIMOSの株式を追加取得し関連会社とする等の支出939百万円等もあったことから、投資活動によるキャッシュ・フローは4,694百万円の支出(前年同期は1,380百万円の収入)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、株式会社リクルートを引受先とする第三者割当増資の実施を主として、4,299百万円の新株発行による収入等があったことから、財務活動によるキャッシュ・フローは4,429百万円の収入(前年同期は431百万円の収入)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17年4月1日 至 平成17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	1,773,008	118.4
マーケティング・ソリューション事業	—	—
Eコマース事業	74,109	44.1
広告事業	—	—
海外事業	—	—
合計	1,847,117	110.9

(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 当期よりサービス項目を上記のとおり5つの種類に変更しております。前年同期比較に際し、前年同期実績につきましても新サービス項目に組替えております。

(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17年4月1日 至 平成17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	5,142,379	115.6
マーケティング・ソリューション事業	1,571,829	104.5
Eコマース事業	101,805	54.8
広告事業	1,025	—
海外事業	2,764	8.7
合計	6,819,804	110.5

(注) 1 金額には、消費税等は含まれておりません。

2 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

3 当期よりサービス項目を上記のとおり5つの種類に変更しております。前年同期比較に際し、前年同期実績につきましても新サービス項目に組替えております。

相手先	前中間連結会計期間 (自 平成16年4月1日 至 平成16年9月30日)		当中間連結会計期間 (自 平成17年4月1日 至 平成17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	2,537,368	41.1	2,964,624	43.5
KDDIグループ (DDIポケット株式会社除く)	705,973	11.4	813,026	11.9
ボーダフォン株式会社	692,215	11.2	694,029	10.2

3 【対処すべき課題】

変化の激しいモバイル・インターネット業界において急速に成長してきた当社では、次の成長を実現する鍵として以下の事項を重視しております。

(1) 中期経営計画の達成

当連結グループは、顧客の様々な生活シチュエーションに「+モバイル」することで「便利さ・楽しさ」を提供し、その顧客接点を通して真に顧客のニーズに合致した様々な情報・サービスを提案していく「シチュエーションマーケティング企業」への成長とその実現に向けてのプラットフォームビジネスの展開を基本戦略とし、平成20年3月期において売上高600億円を目指す中期経営計画を策定しました。当計画の実現に向け、事業ポートフォリオの分析・評価・見直しを行い、具体的には従来のモバイル・コンテンツ事業、マーケティング・ソリューション事業における競争力の強化による収益力の拡大に加え、新たに広告事業、Eコマース事業等を本格的に開始いたします。それら新事業の推進にあたっては、同分野にて実績とノウハウのある企業のM&Aや戦略的業務提携を視野に入れております。また、海外事業は、主としてM&Aにより事業基盤を確立させ、更なる拡充を進めてまいります。

(2) 成長を支える内部コントロール体制の強化

明確な経営指標に基づく意思決定システムの構築、執行役員制度の強化、報酬委員会の設置、業績連動役員報酬の導入、新人事制度の安定運用、関係会社に対するコントロール力の向上、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の強化等により、内部管理体制の強化に向けて努力してまいります。

4 【経営上の重要な契約等】

当中間連結会計期間において、新たに締結した重要な契約は以下のとおりであります。

相手方の名称	主な契約内容	契約日
株式会社リクルート	「資本提携契約」 株式会社リクルートの出資を弊社が受け入れるにあたっての合意事項を定めた契約書	平成17年6月1日
	「業務提携契約書」 株式会社リクルートが当社の株式を取得することに伴い、FeliCaサービスその他モバイル事業において包括的な業務提携を実施するための契約書	平成17年6月1日
株式会社サイバー・コミュニケーションズ 株式会社オプト	「合弁会社設立に係る契約書」 株式会社サイバー・コミュニケーションズおよび株式会社オプトとの共同出資にて設立した会社「株式会社プラスモバイルコミュニケーションズ」の設立、運営等に関する契約書	平成17年7月26日

5 【研究開発活動】

当連結会計期間の研究開発費の総額は227百万円であります。なお、当連結グループは開示対象となる事業の種類別セグメントはありません。以下に当連結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品目等の区分が困難であるため、品目等区分別の記載を省略しております。

(1) 非接触ICカード機能の応用（Felica機能の応用）

各移動体通信事業者による非接触ICカード機能の端末搭載に伴い、同機能の応用技術の研究開発

及びサービス化を行いました。

(2) 次世代携帯端末に必要もしくは有用とされる機能の開発

今後発売される携帯電話に搭載される機能及び規格を利用したサービスを想定し、必要と思われる要素技術、応用技術の研究開発活動を行い、国内外での発表及びデモンストレーションを行いました。

(3) 携帯電話を中心とするユビキタス・ネットワークの研究・開発

テレマティクス、地上波デジタル放送等の普及にあわせて、携帯電話との連携によるサービスを想定し、必要と思われる要素技術や応用技術の研究開発活動を行い、発表及びデモンストレーションを行いました。

(4) 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。

(5) 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。

(6) 携帯電話向けVOD環境の開発

PC上で一般化し始めたVOD（ビデオ・オン・デマンド）の携帯電話上での実現化に向け、その配信側のネットワークシステム、および移動体通信網特有のナローバンド環境下でのストレスの無いストリーミング機能の研究・開発を行いました。

(7) 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

提出会社のモバイル・コンテンツ事業部は、主に移動体通信事業者の公式メニューに対してコンテンツ配信することで収益を計上しております。このため提出会社では、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。

(8) 企業向け商品を構想する段階の活動

提出会社のマーケティング・ソリューション事業部では、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。