２００３年9月期
第１四半期決算説明会

2003.2.17

株式会社サイバーエージェント

http://www.cyberagent.co.jp/

目次

- 連結決算概要（四半期）

  ※通期見通しについて

- 課題への取り組み

- その他の注力事業

付録；メディアコンテンツ事業概要

連結決算概要

２００３年9月期
第1四半期

連結決算サマリー（当四半期）

CyberAgent

P/L

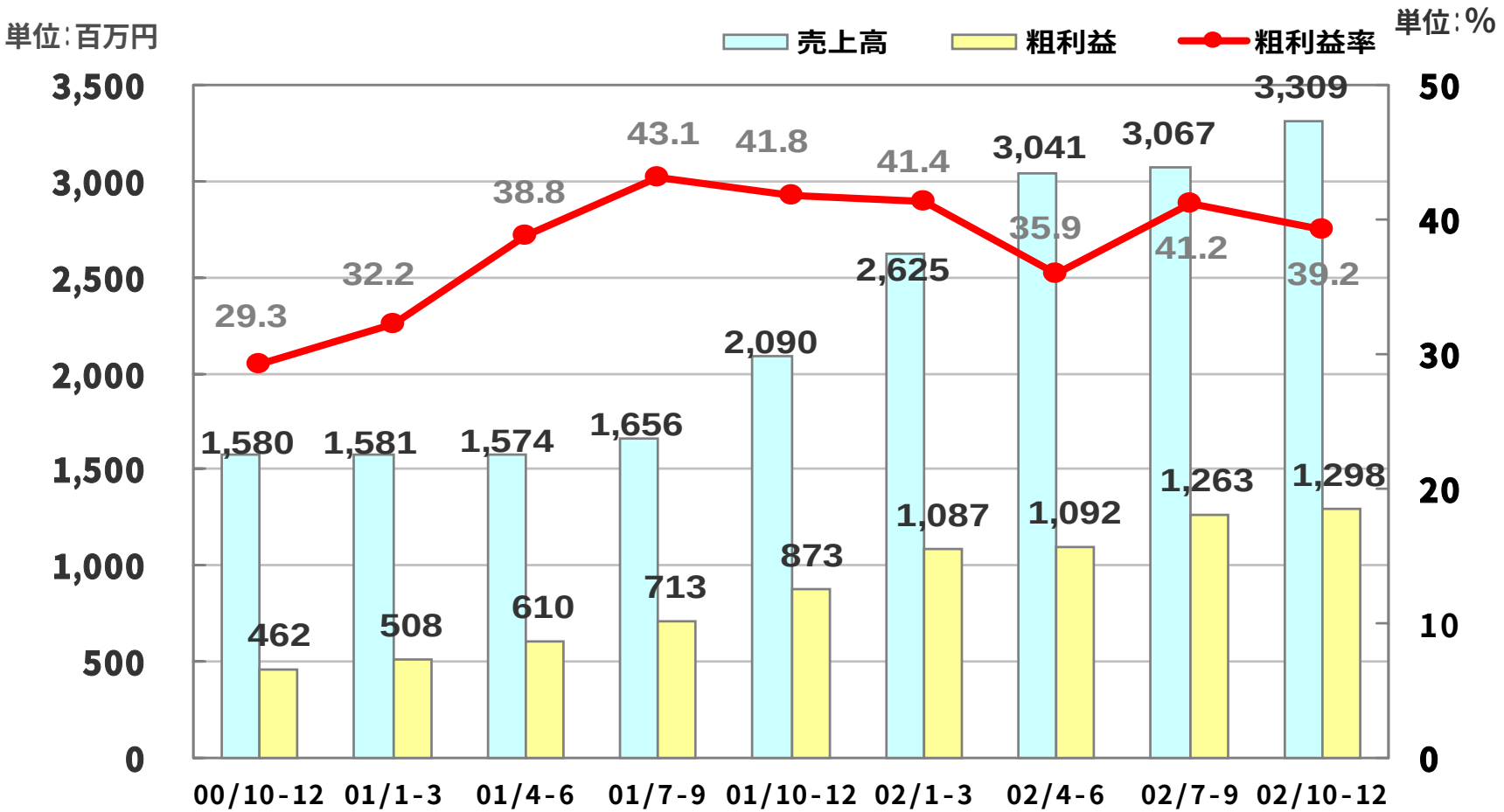
前年同期比58%増収も、「MailVision」への先行投資により営業収支悪化

単位　(百万円)	前年同期 (第1四半期) 01/10-12	前期 (第4四半期) 02/7-9	当期 (第1四半期) 02/10-12
売上高	2,090	3,067	3,309
売上総利益	873	1,263	1,298
(売上総利益率)	(41.8%)	(41.2%)	(39.2%)
販売管理費	927	1,318	1,656
(販売管理費比率)	(44.4%)	(43.0%)	(50.0%)
営業利益	▲53	▲54	▲359
(営業利益率)	(▲2.6%)	(▲1.8%)	(▲10.8%)
経常利益	▲41	▲39	▲349
当期利益	29	▲35	▲570

連結売上高・粗利益の推移（当四半期）

CyberAgent

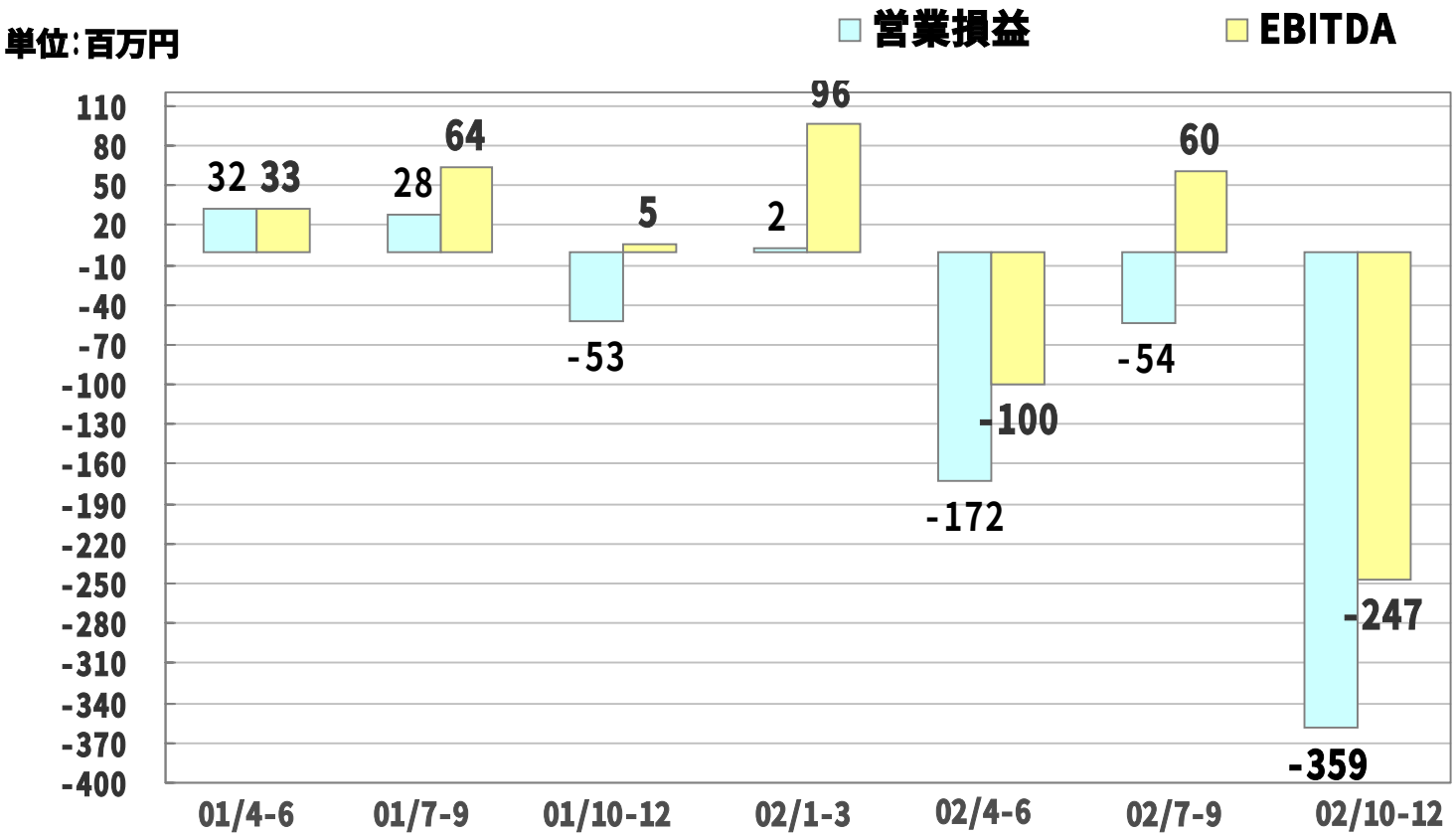
- 当四半期より「MailVision」の内部制作費を原価に計上したことと、外注費が増加したため粗利益率が2ポイント下がる



連結営業損益推移（四半期）

CyberAgent

- 「MailVision」の立ち上げに伴って営業損益の赤字拡大
  上半期は、投資の時期にあてる

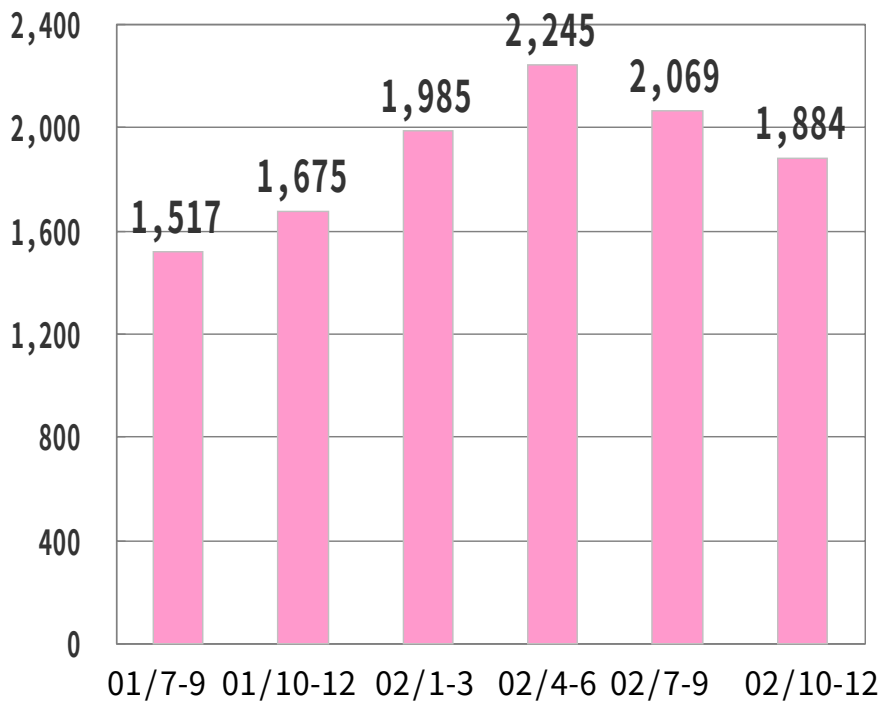


※ EBITDA：経常利益 ＋ 支払利息 ＋ 減価償却費 ＋ 連結調整勘定償却

事業別業績推移

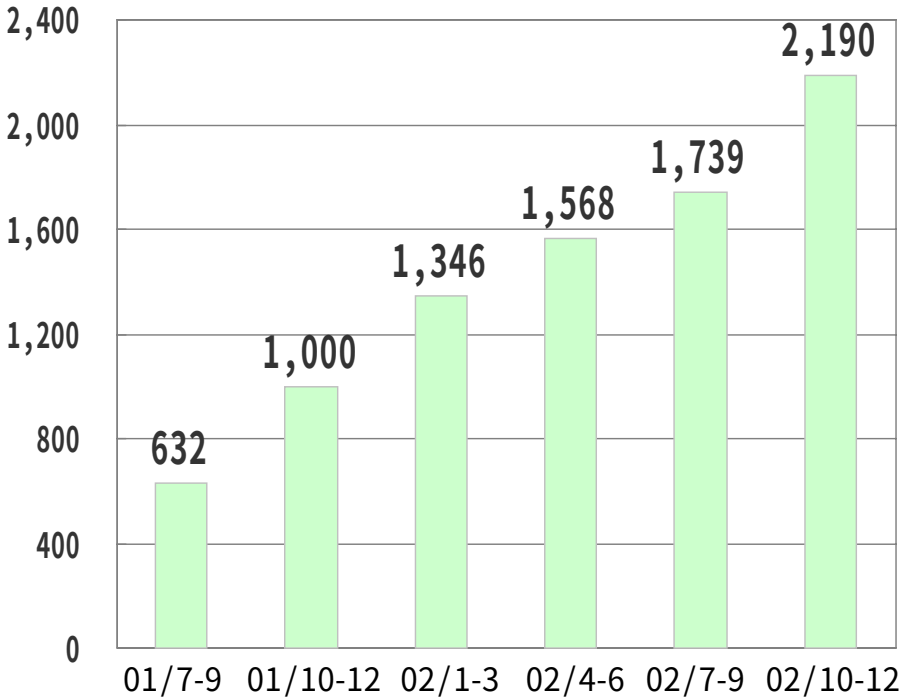
広告代理 事業
ｱﾄﾞﾊﾞﾀｲｼﾞﾝｸﾞ・ﾋﾞｼﾞﾈｽﾕﾆｯﾄ

単位：百万円



メディアコンテンツ 事業
ﾒﾃﾞｨｱｺﾝﾃﾝﾂ・ﾋﾞｼﾞﾈｽﾕﾆｯﾄ

単位：百万円



注：売上高は内部取引控除前の参考数値

広告代理 事業 ： アドバタイジング・ビジネスユニット

	前四半期		当四半期		
売上高	2,069	→	1,884	前四半期比	9．1% 減収
営業損益	99	→	20	前四半期比	79．8%減収

(単位：百万)

メディアコンテンツ 事業 ⇒ メディアコンテンツ・ビジネスユニット

	前四半期		当四半期		
売上高	1,739	→	2,190	前四半期比	25.9 % 増収
営業損益	△24	→	△112	前四半期比	赤字幅増加

(単位：百万)

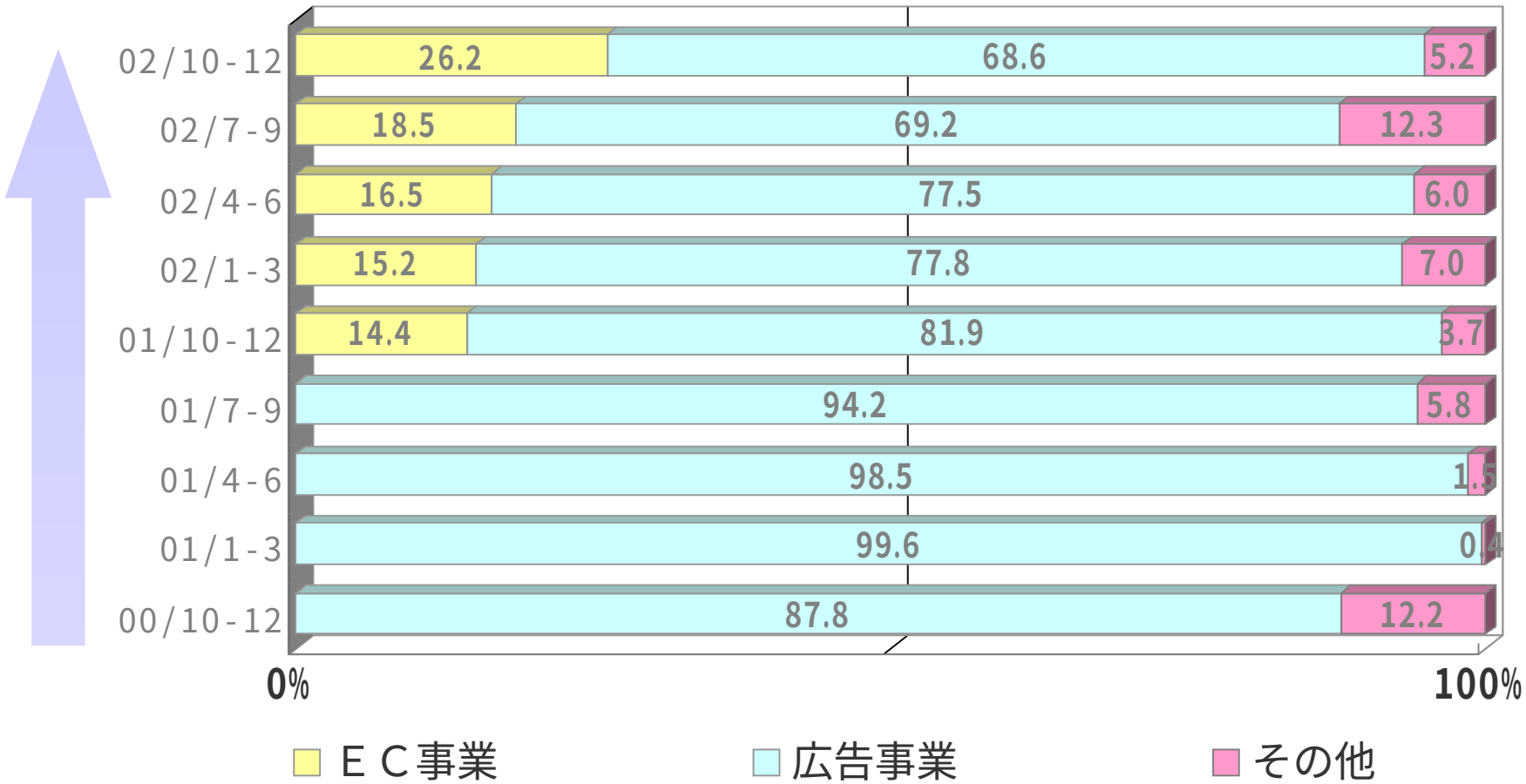
広 告 代 理 事 業 、 売 上 高 減 少

注：売上高・営業利益は内部取引・連結調整勘定償却・全社費控除前の参考数値

売上構成比

CyberAgent

ＥＣ事業の売上比率が拡大中

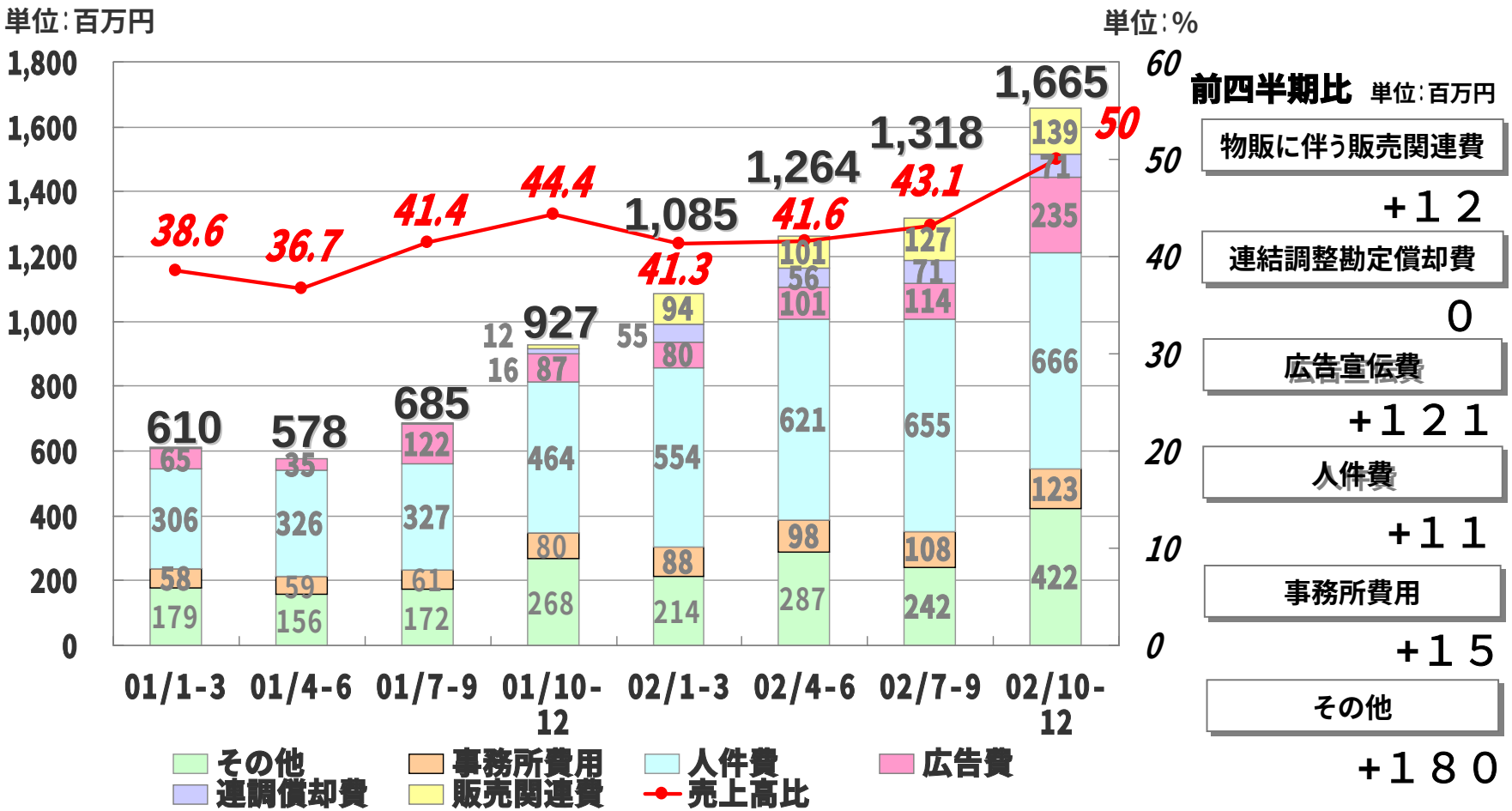


(注) WEBインテグレーションを広告事業に含み、マスメディア広告事業をその他に含む

連結販売管理費

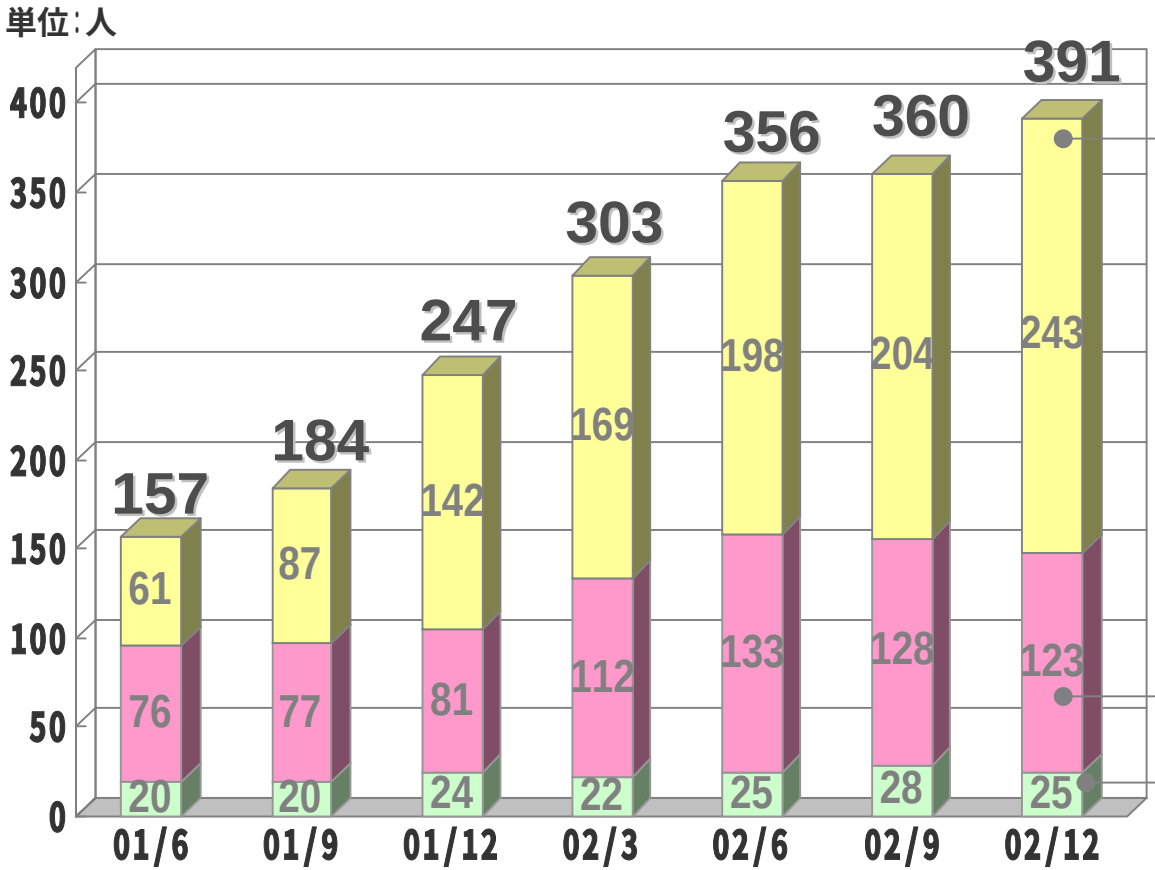
CyberAgent

- 広告宣伝費の増加は、MailVision拡大促進のため
  その他の主な増加原因は、貸倒損失及び貸倒引当金によるもの



連結役職員数

自社メディア拡大のため、前四半期比３１名増加



ドメイン別

メディアコンテンツ事業　＋３９人

メディアコンテンツの
人員増加の要因

広告代理事業からの異動　8名
メディアコンテンツ事業採用１１名
ネットプライス　5名
ＩＳＭ　3名
アクシブドットコム　5名
ＣＡモバイル　7名

広告代理事業　-５人

経営本部　－３人

連結決算サマリー　(当四半期)

CyberAgent

B / S

営業収支悪化及び、「melma！」権利取得が
流動資産の主な減少理由

連結範囲
第5期第3四半期より変更ありません

単位　(百万円)	前年同期 (第1四半期) 末 01/12末	前期 (第4四半期) 末 02/9末	当期 (第1半期) 末 02/12末
流動資産	14,936	11,890	10,524
(現預金+有価証券等)	13,244	9,607	8,103
固定資産	3,750	5,585	5,945
総資産	18,687	17,476	16,469
流動負債	1,157	2,249	1,832
固定負債	86	55	51
株主資本	16,958	14,760	14,170

CyberAgent

当面、キャッシュ温存策を基本方針とする

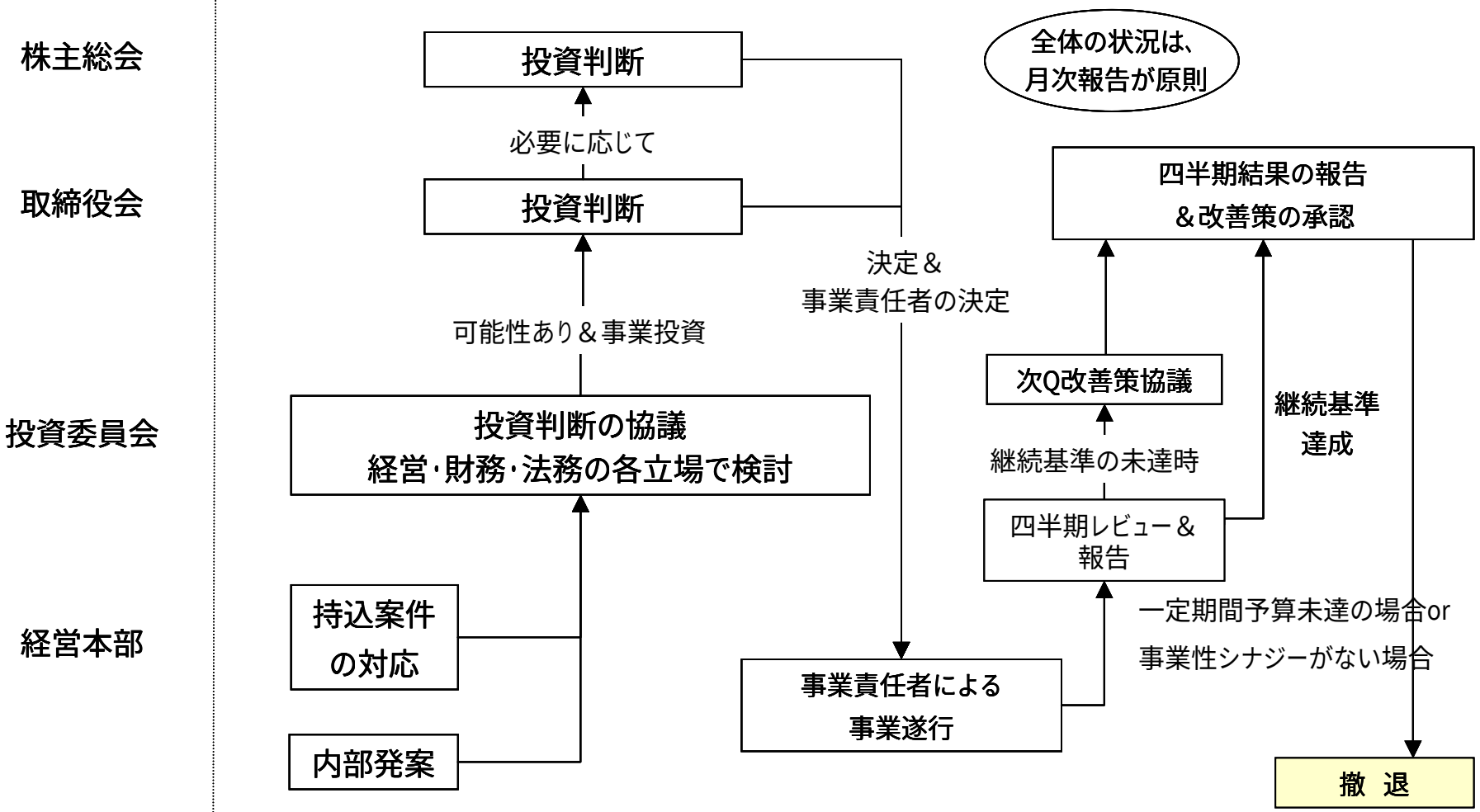
・余裕資金については安定した運用

・格付機関からＢＢＢ格相当以上の長期格付
　またはＡ－３格相当以上の短期格付

・ただし、優良買収案件については個別に対応

投資に対する考え方
事業上のシナジーを最大限発揮できること
マジョリティー出資を前提とした投資スタンス
原則としてＲＯＩ２０％を上回ることが条件

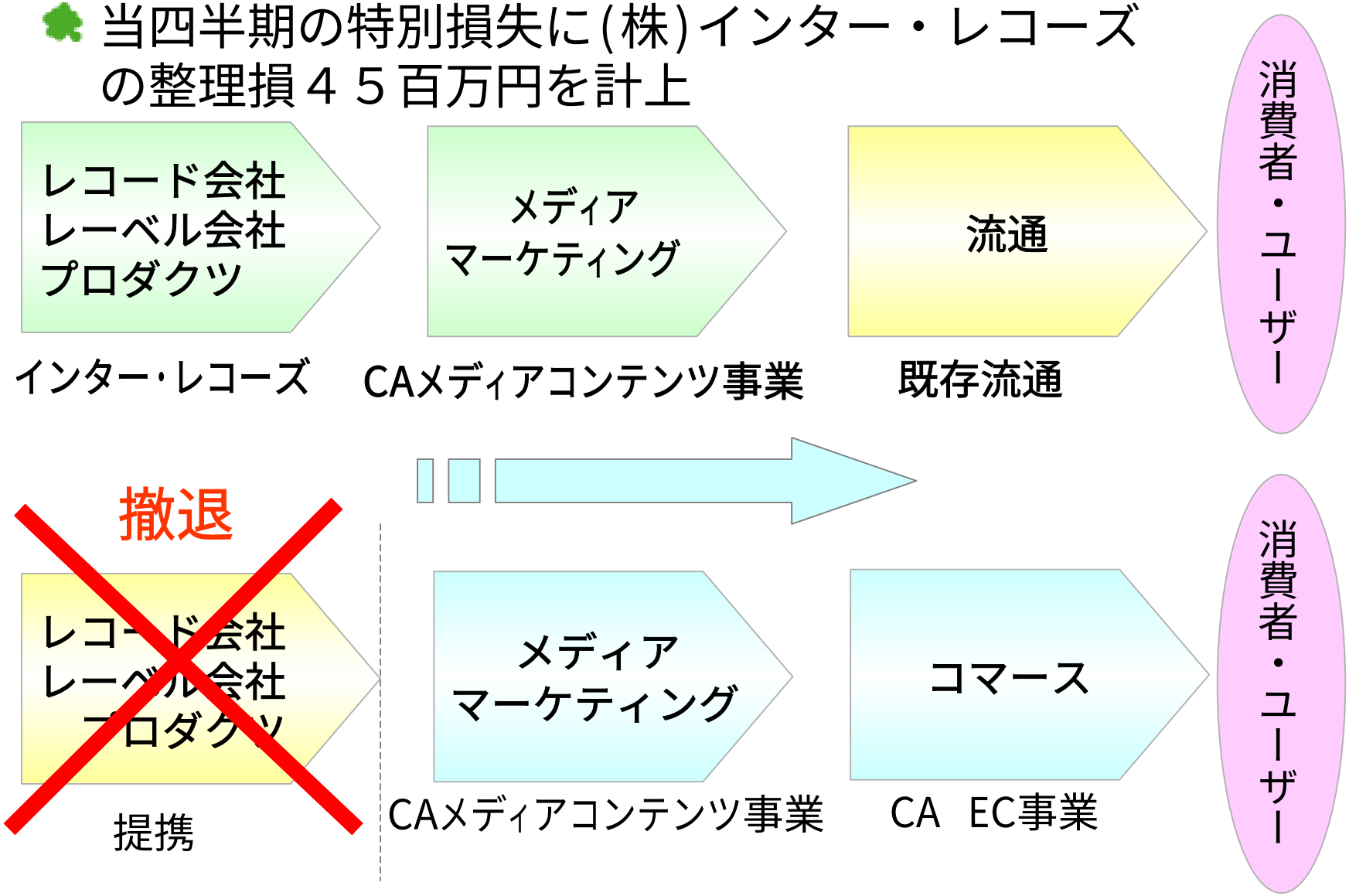
投資決定プロセス


株主総会
取締役会
投資委員会
経営本部
投資判断
必要に応じて
投資判断
可能性あり＆事業投資
投資判断の協議
経営･財務･法務の各立場で検討
持込案件
の対応
内部発案
決定＆
事業責任者の決定
事業責任者による
事業遂行
全体の状況は、
月次報告が原則
四半期結果の報告
＆改善策の承認
次Q改善策協議
継続基準の未達時
継続基準
達成
四半期レビュー＆
報告
一定期間予算未達の場合or
事業性シナジーがない場合
撤　退

(株)インター･レコーズ解散･清算について

CyberAgent

- 当四半期の特別損失に(株)インター・レコーズの整理損４５百万円を計上



連結キャッシュフロー推移（当四半期）

CyberAgent

キャッシュフロー

「MailVision」への先行投資により営業活動によるＣＦがマイナスに転じる

単位　（百万円）	前年同期（第1四半期）01/10-12	前期（第4四半期）02/7-9	当期（第1四半期）02/10-12
営業活動によるＣＦ	▲１１３	１５７	▲３１９
投資活動によるＣＦ	▲３３２	▲３８２	▲1,６８０
財務活動によるＣＦ	８１	▲４０	▲５
現金等同等物の増減	▲３６３	▲５４０	▲2,００５
現金等同等物の期末残高	9,７３４	8,０８３	6,０７８

総括（２００３年９月期　第１四半期）

CyberAgent

- 売上高は前年同期比５８．３％増加
- 販売管理費比率は、５．６ポイント増加
  特殊要因として「ＭａｉｌＶｉｓｉｏｎ」の広告宣伝費の増加・貸倒損失及び貸倒引当金の増加
- 当四半期よりＭａｉｌＶｉｓｉｏｎプロジェクトの内部制作費を原価に計上したことと　外注費が増加したため、　粗利益率が４１．２％から３９．２％と低下
- 上半期は、ブロードバンド時代に先駆け、前期より取り組んでいる次世代メディア「ＭａｉｌＶｉｓｉｏｎ」への先行投資の時期と位置づける
- 特別損失に１００％子会社の(株)インター・レコーズの整理損４５百万円及びＧａｒｏｓｕ.ｃｏｍ,ｌｔｄ.の投資有価証券評価損で１２０百万円を計上

通期の業績見通し

CyberAgent

- ２００３年９月期

売上高	１６０.０億円
営業利益	▲６.０億円
当期純利益	▲８.５億円

中期経営計画目標
２００４年９月期

売上高	３００億円
営業利益率	１０％
ＲＯＥ	１０％

課題への取り組みと対策

1．広告代理事業

2．MailVision

3．MLB
（メジャー・リーグ・ベースボール）

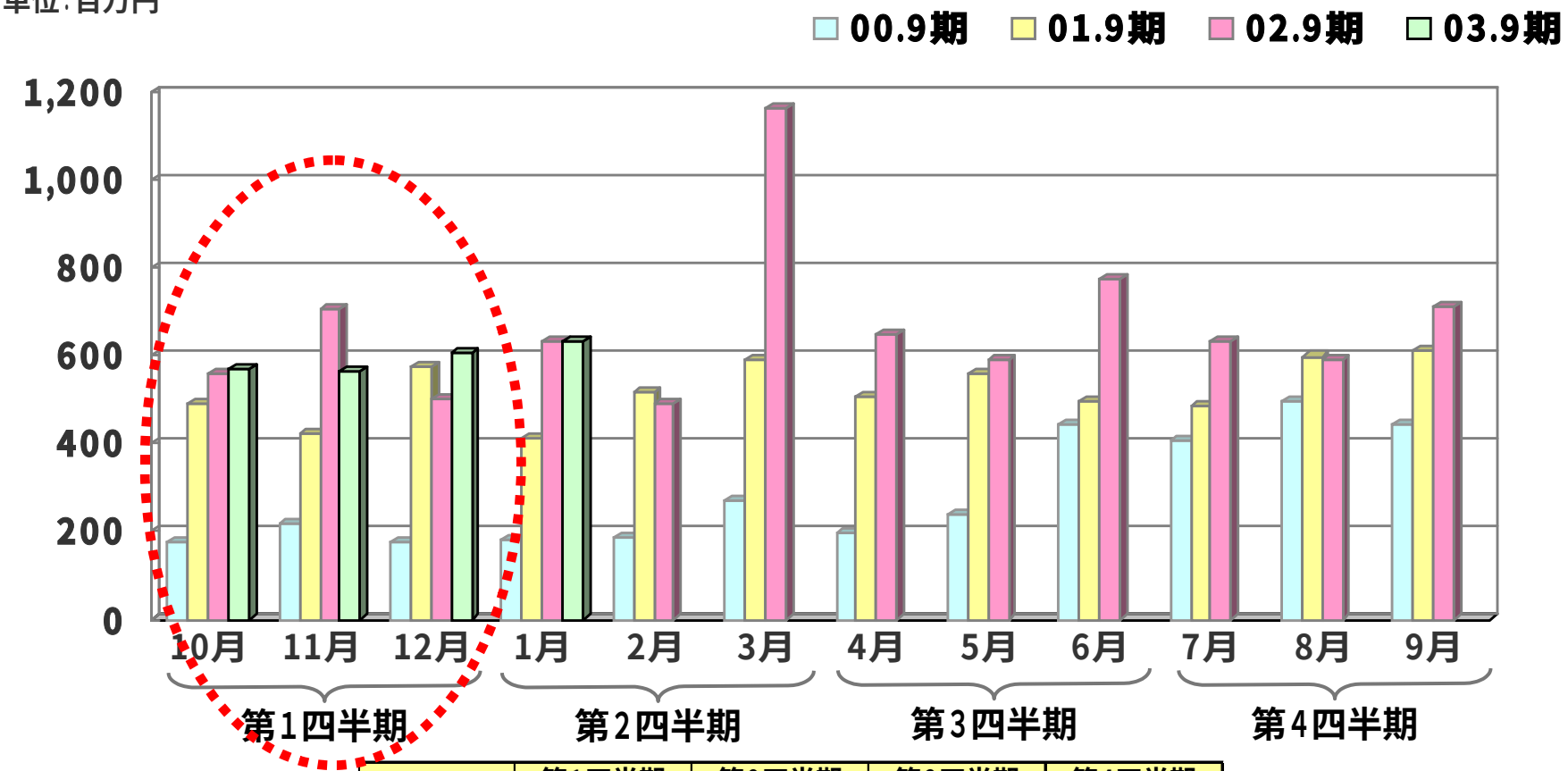
1. 広告代理事業

月次受注（ＣＡ単体）

CyberAgent

広告代理事業の受注･売上が一時的に低迷

単位：百万円



	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期
2000.9期	569	633	872	1,344
2001.9期	1,486	1,517	1,560	1,693
2002.9期	1,762	2,284	2,011	1,926
2003.9期	1,734			

単位：百万円

広告代理事業の低迷原因

1.メディアコンテンツ事業の拡大に伴い、中堅クラス以上の営業人員が広告代理事業からシフト

2.主要広告主業種である金融業の一時的な広告出稿減

3.与信管理の厳格化

4.新商品「MailVision」の立ち上げに全社で注力したことによる、他媒体の営業機会損失

対策

１．既存の営業人員の戦力化に加え、１-３月中に８名の営業担当が入社

２．主要広告主業種である金融業は、１-３月は回復しており、４-６月に集中出稿する傾向にある

３．優良顧客に対するフォロー体制を強化し、１社あたりの取引額を拡大させる営業戦略を実施中

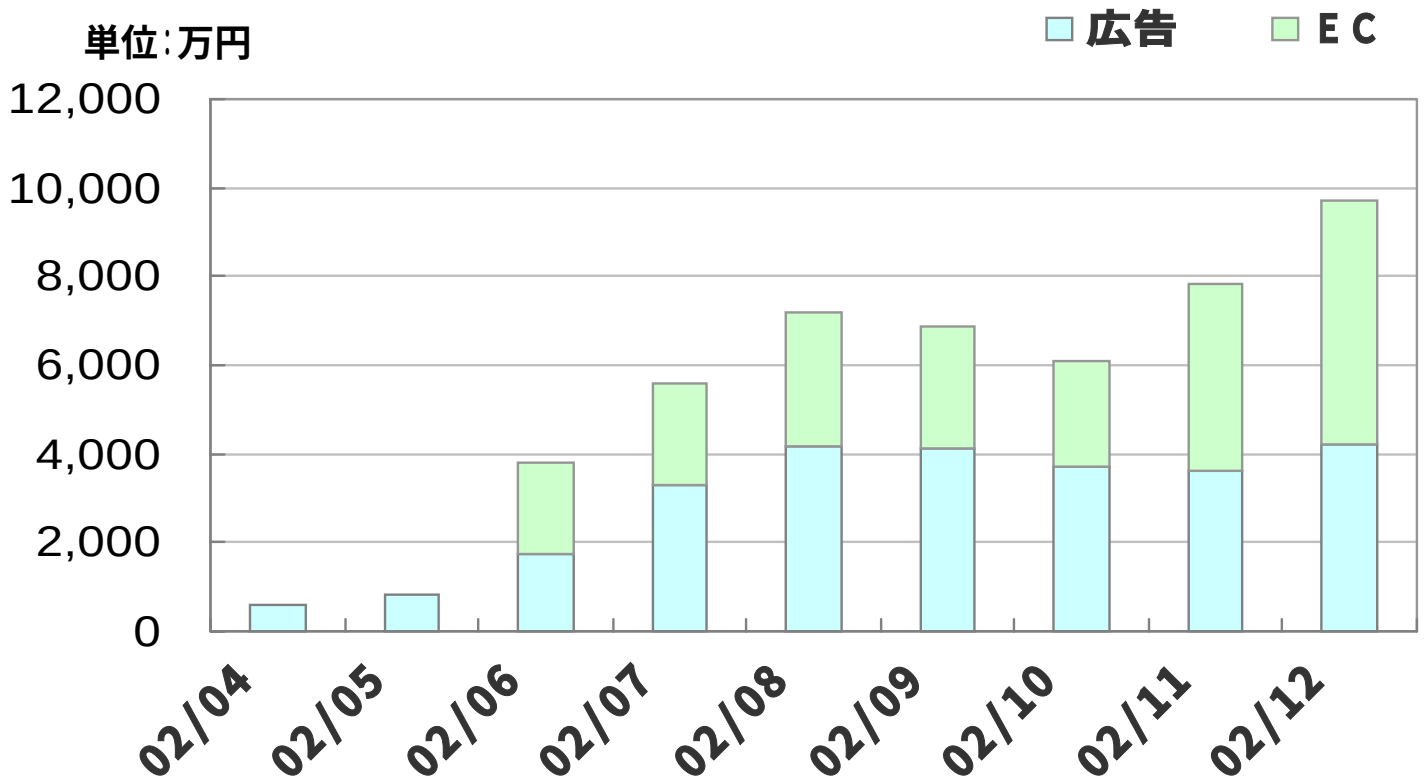
４．１０月から組織変更を行い、営業体制を強化

2. MailVision

MailVisionの売上推移

CyberAgent

- ＥＣは好調だが、広告は伸び悩んでいる



注：売上高は、メールビジョンプロジェクトのみではなく　各プロジェクトに含まれるMailVision関連売上高の総計です（ＥＣ売上高は販売額総額）。尚、各プロジェクトにおけるＥＣはネットプライスが包括的に行っております。

ＭａｉｌＶｉｓｉｏｎ　課題への対策

CyberAgent

１．コストダウン

月間１億１千万円程度かけていたコストを６月までに
月間７千万円台にコストダウン。
媒体の絞りこみについては次ページ。

２．広告メニューの多角化

ＭａｉｌＶｉｓｉｏｎＯＥＭ、同業種相乗り広告枠などの新枠
を１～３月にリリース。

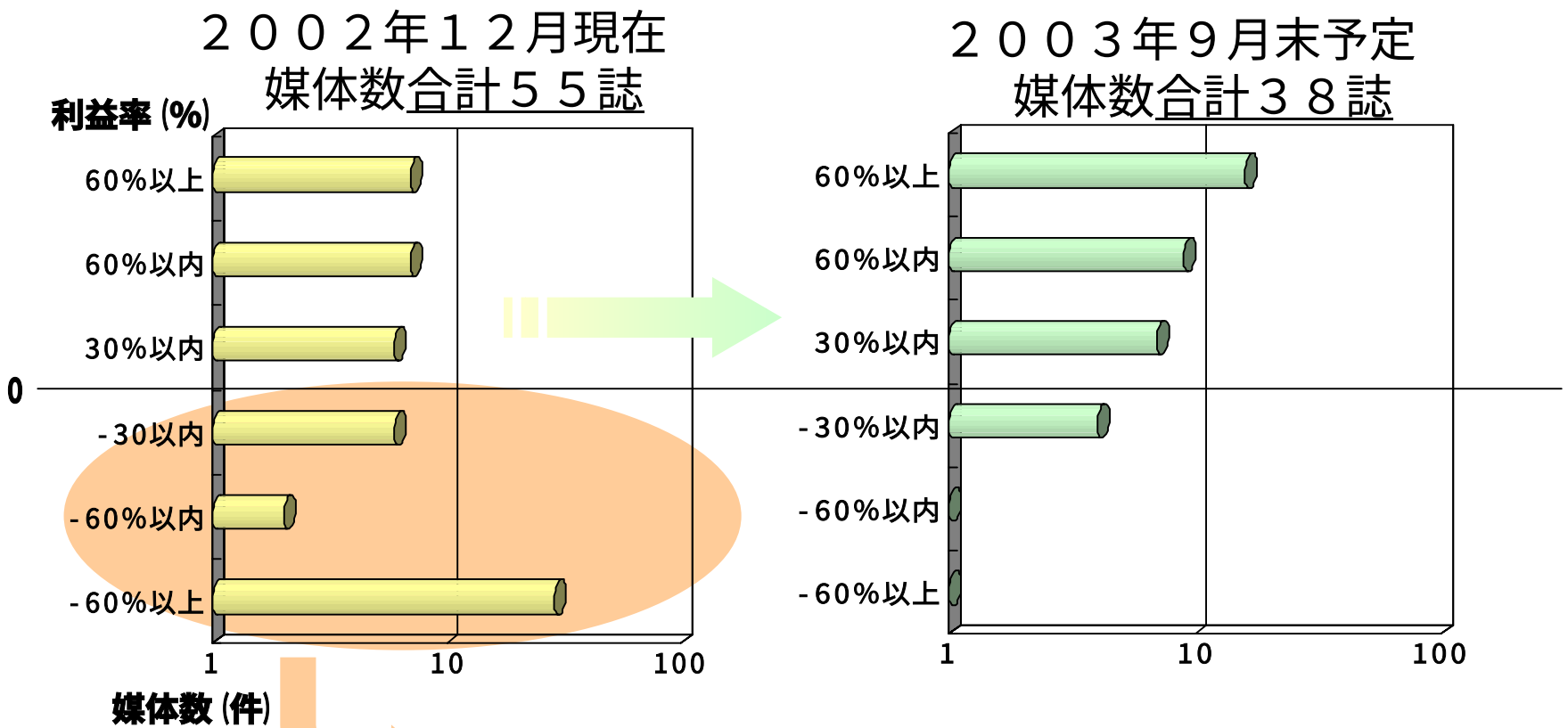
３．一部広告メニューの値下げ実施

往来の主力商品であったワイドスクリーンを１月より
一部値下げ。

MailVision　媒体の絞りこみ

CyberAgent

MailVisionの1媒体あたりの利益率



原価割しているものは廃刊にし、有望な媒体に絞り込み収益増加を見込む

3. MLB

Major.jp事業 MLB.com日本公式ライセンシーサイト

CyberAgent

２００２年7月２９日にＭＬＢ Ａｄｖａｎｃｅｄ Ｍｅｄｉａ，Ｌ.Ｐ.から
ＭＬＢ公式ウェブサイトに関する独占ライセンスを取得

- スケジュール

2月下旬

ＭＬＢ公式戦日本開幕戦サイト「Ｋａｉｍａｋｕ.ｊｐ」ＯＰＥＮ！

3月上旬～中旬

モバイルサイト キャリア公式化（予定）

3月中旬

ＰＣサイト「Ｍａｊｏｒ.ｊｐ」ＯＰＥＮ！

スポマガＭＬＢを「Ｍａｊｏｒ.ｊｐ Ｈｅａｄｌｉｎｅ」としてリニューアル

3月２５日

ＭＬＢ公式戦開幕

※MLB Advanced Media,L.P.**とは米国**MLB（**メジャー・リーグ・ベースボール**）**の**
インターネット部門を運営

主な収益源

1．広告

・当社広告代理事業や広告代理店を通じ販売
＝大手広告主獲得

2．モバイル

・各キャリアの公式サイト化による有料課金展開

3．サブライセンス

・豊富なニュース・データや、動画コンテンツを他社に供給

4．ＥＣ→マーケットの拡大

・ＰＣサイト、メール、モバイルを通じてMLBグッズを販売

※ＰＣ有料課金は初年度は軽微と予想

その他の注力事業

1. コマース
2. モバイル

コマース

Ｅコマース事業の強化

CyberAgent

連結売上高に占めるＥＣ比率を高める

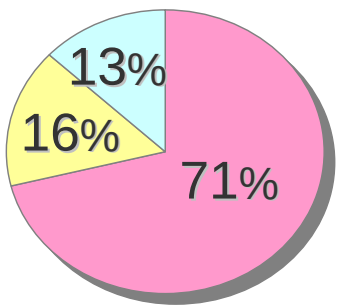
昨年度（２００２/９）

実績　１８　億円

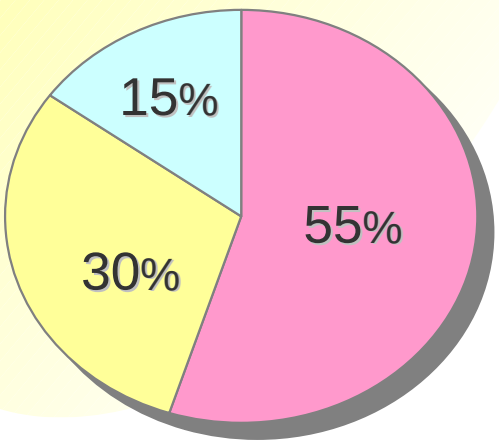
今年度（２００３/９）

目標　５０　億円

２００２年９月期



２００３年９月期



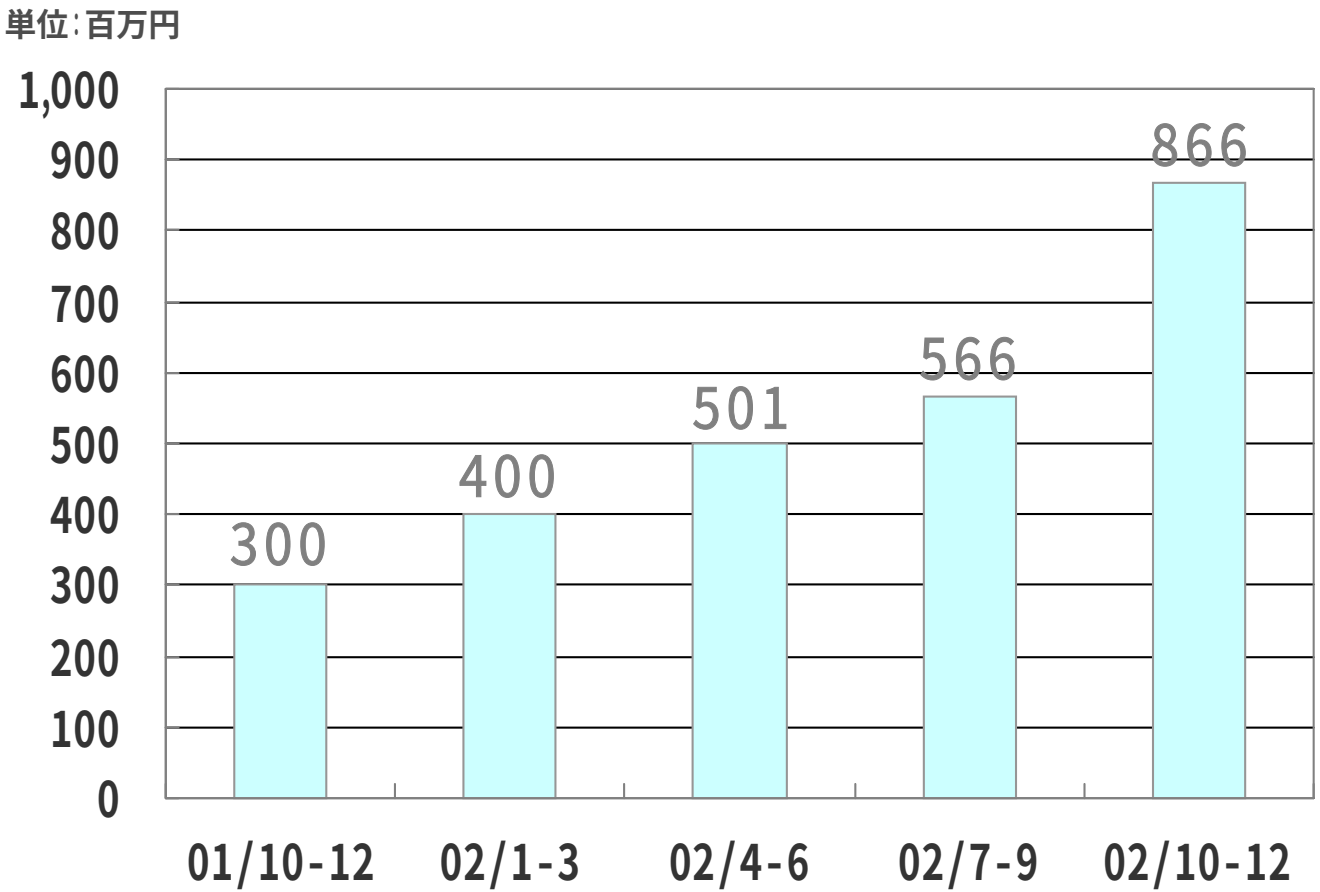
広告

ＥＣ

その他

ＣＡグループのコマース売上高

- コマース事業は、順調に伸びている
  子会社のネットプライスは、月商３億円達成



モバイル

モバイル事業の強化

本格的に拡大するモバイル広告＆モバイルコマース
分野において、圧倒的な競争優位を構築する

昨年度（２００２/９）

実績　２８　億円

内訳

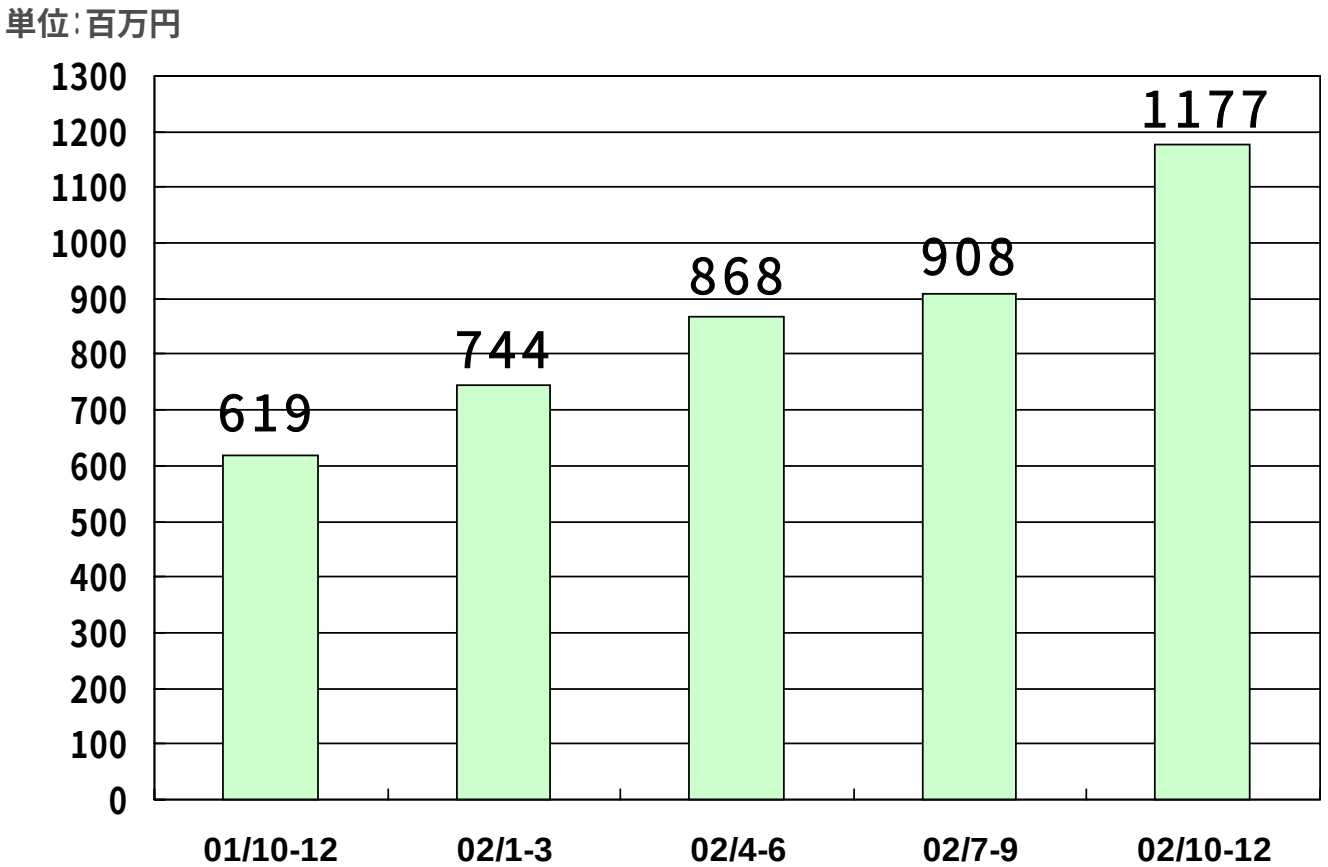
ＣＡモバイル売上高
ＮＰのモバイルコマース
その他

今年度（２００３/９）

目標　４５　億円

ＣＡグループのモバイル事業売上高

- モバイル事業、順調に推移
  モバイル広告事業は月商２億円を突破



ＣＡグループのモバイル関連事業

CyberAgent

広告

KEITAI CLICK!

The News
※株式会社ニュース･サービス･センターと提携

ナログリ

める絵もん

ミリオンズ

MLOTO.jp

くじつきメール Pakeo

ひらくる

MyID

ひらくる

melma!

SPORTS GET

ちびか

ぽけぞう大作戦

ＥＣ

ちびギャザ

パケおde ショッピング

The News
※株式会社ニュース･サービス･センターと提携

公式サイト

懸賞ワイワイ KENSHOU WAIWAI

呪怨

める絵もん

The News
※株式会社ニュース･サービス･センターと提携

カラメてギフト

ちびギャザ

懸賞とニュース
※フジテレビと提携

MyID