



2006年5月期 決算説明会資料

サイバーステップ株式会社
CyberStep, Inc.
2006年7月25日

本資料記載事項に関する注意点



本資料に含まれる将来の見通しに関する記述等は、現時点における情報にもとづき判断したものであり、マクロ経済や当社の関連する業界動向、その他内部・外部要因等により変動することがあります。従いまして、実際の業績等が本資料に記載されている将来の見通しに関する記述等と異なるリスクや不確実性がありますことをご了承ください。



会社概要



商号 : サイバーステップ株式会社(CyberStep, Inc.)
代表者 : 代表取締役会長 佐藤 類
 代表取締役社長 武内 重親
所在地 : 東京都調布市
資本金 : 3億2139万5千円 (2006年7月5日現在)
創業 : 2000年4月1日
決算期 : 5月
従業員数 : 47名(2006年5月31日現在)
事業内容 : オンラインゲーム、アプリケーションソフトウェアの開発及びライセンス供与
 オンラインゲームの運営・配信
関連会社 : CyberStep Communications, Inc.(米国法人)
主要株主 : 佐藤類 4,950株(21.25%)、アイティーファーム 3,200株(15.76%)、
 武内重親1,950株(9.61%) (2006年7月7日現在)

事業概要



オンラインゲームの企画開発

オリジナルの1stタイトル「ゲットアンドド」が韓国をはじめとするアジア各国で会員登録数1600万超

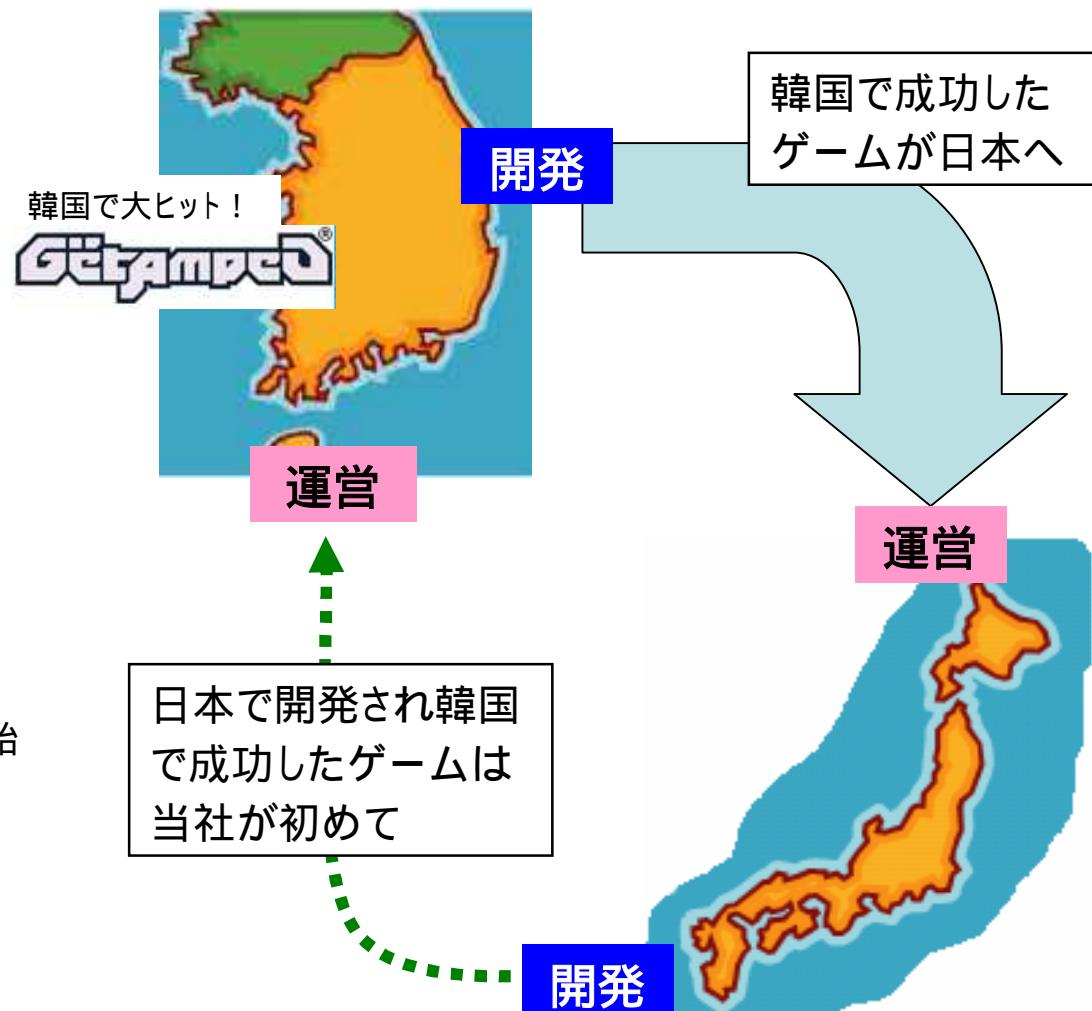
自社開発ゲームのライセンス

韓国、中国、台湾を含む、アジアの5カ国にライセンス供与

オンラインゲームの運営・配信

2ndタイトル「C21」は自社運営サービスを開始
「ゲットアンドドR」も7月7日よりオープン を開始

現状のオンラインゲームの流通



オリジナルの『アクション』ゲーム開発

- ・ オリジナルタイトルの企画から開発までを実行
- ・ アクションゲームに必要不可欠なリアルタイム性を仮想ゲーム実行環境を提供する開発プラットフォーム「Oni(オニ)」を利用することで実現。

オンラインゲーム最大級市場の韓国等、海外で躍進

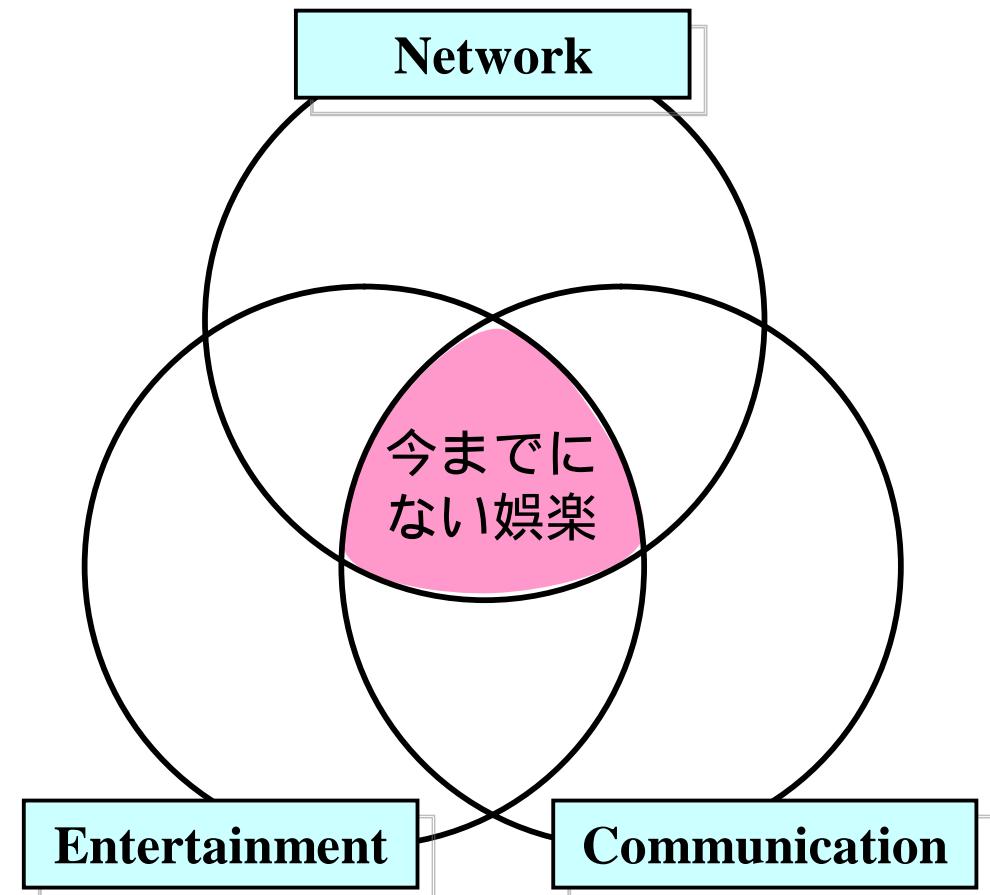
- ・ 日本のオリジナルタイトルを韓国で始めてヒットさせた
- ・ 大きな市場においてオンラインゲームのノウハウを蓄積

日本市場での自社によるオンラインゲームの運営

- ・ 自社開発に加え、運営サービスも開始。
- ・ 開発完了からサービス開始までの時間短縮、ユーザーニーズをタイムリーにゲームに反映できる等、メリットが大きい

当社が目指すもの…

- ・ネットワークや3D技術を駆使し、全世界の人々がコミュニケーションすることを通して楽しめるエンターテイメントの創造





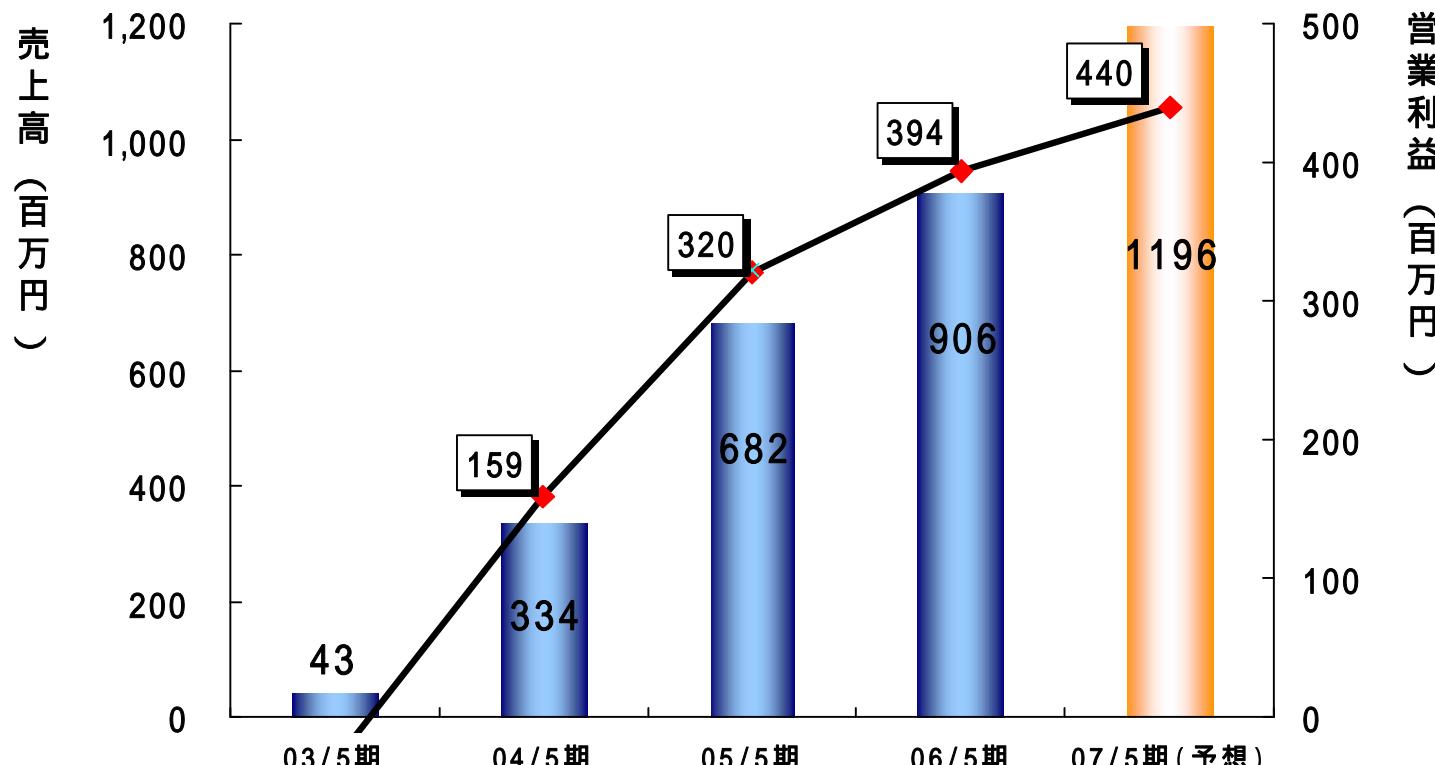
2006年5月期 事業状況



業績推移

 cyberstep®

売上高(棒グラフ)と営業利益(折線グラフ)の推移



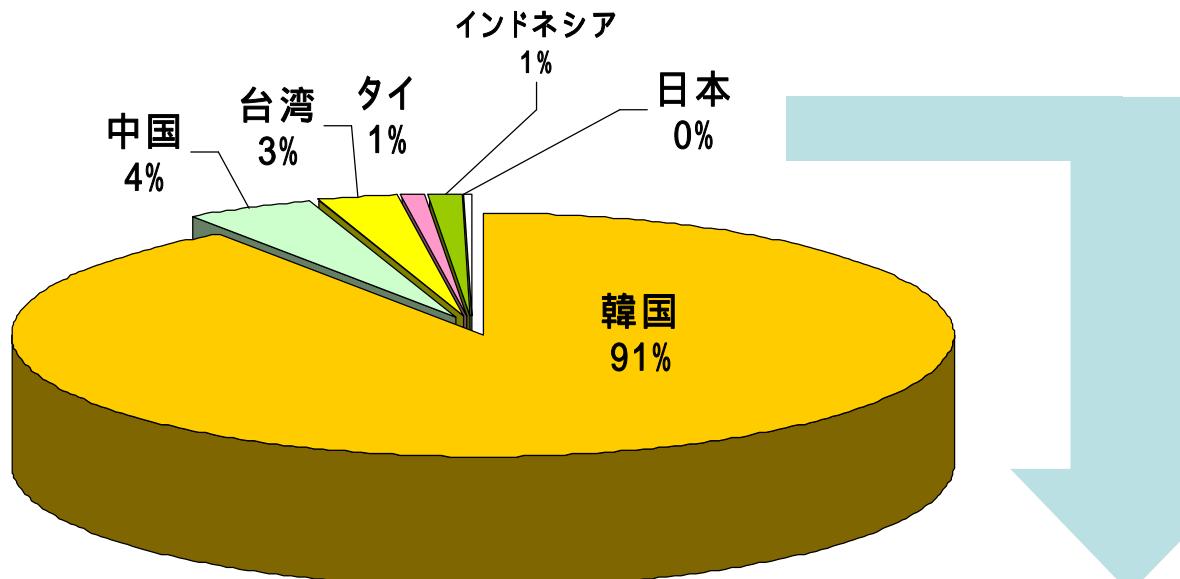
単位：百万円

	03/5月期実績	04/5月期実績	05/5月期実績	06/5月期実績	対前期比 (%)	07/5月期予想
売上高	43	334	682	906	132.8	1,196
営業利益	-33	159	320	394	123.2	440
経常利益	-1	156	322	384	119.3	440
当期純利益	-1	122	211	241	114.3	252

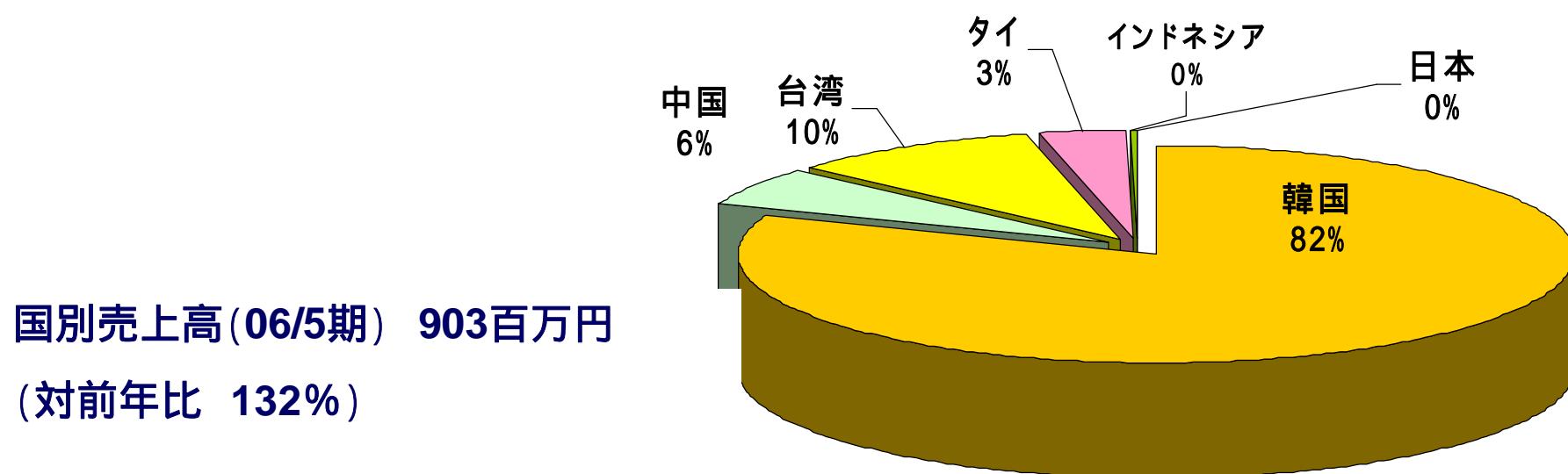
ゲットアップド国別売上高の変化

cyberstep®

国別売上高(05/5期) 682百万円



韓国以外の売上高が拡大
(9% 18%)



国別売上高(06/5期) 903百万円

(対前年比 132%)

当社のビジネス領域



サイバーステップは、オンラインゲーム及びネットワークや3D描画技術などコアテクノロジーの企画・研究・開発を軸に、開発したオンラインゲームを運営会社にライセンスする事業、及び自社でオンラインゲームを運営するサービス事業を展開

コアテクノロジーや
オンラインゲームの企画開発

自社開発ゲームのライセンス事業

オンラインゲームの
サービス(運営)事業

オンラインゲームの企画開発



ヨアテクノロジー
オンラインゲームの企画開発

自社開発ゲームの
ライセンス事業

オンラインゲームの
サービス(運営)事業

オンラインゲーム開発における当社の特徴

- 仮想ゲーム実行環境を提供する開発プラットフォーム「Oni(オニ)」
分散ネットワーク、3Dグラフィックスの機能を備える
アクションゲームとして必要不可欠なリアルタイム性を実現
開発プラットフォームを利用することで、開発効率アップ



- アイテム課金
韓国でサービス開始当初からアイテム課金

06/5期のトピックス

- 第2弾タイトル MMOアクションRPG「C21」の商用サービス開始

自社開発ゲームのライセンス事業



オンラインゲームライセンス事業

機能: オンラインゲームの開発に特化

提供: 各国の有力運営会社にゲームタイトルの独占運営権を提供
1タイトルにつき、1ヶ国・1社へのライセンス提供を原則

サービス: 運営者にバージョンアップとテクニカルサポートを提供

収益: 初期のライセンス料 + 運営会社売上比例のロイヤリティ



06/5期のトピックス

- 06年5月期の売上の99%は「ゲットアンドド」の海外におけるライセンス事業によるもの
- 各運営会社とのコミュニケーションを強化することで、中国、台湾、タイでの売上が成長
- 2005年9月 各国の運営会社を招いて、初のパートナーミーティング「GetAmped Meeting」を実施

オンラインゲームのサービス(運営)事業



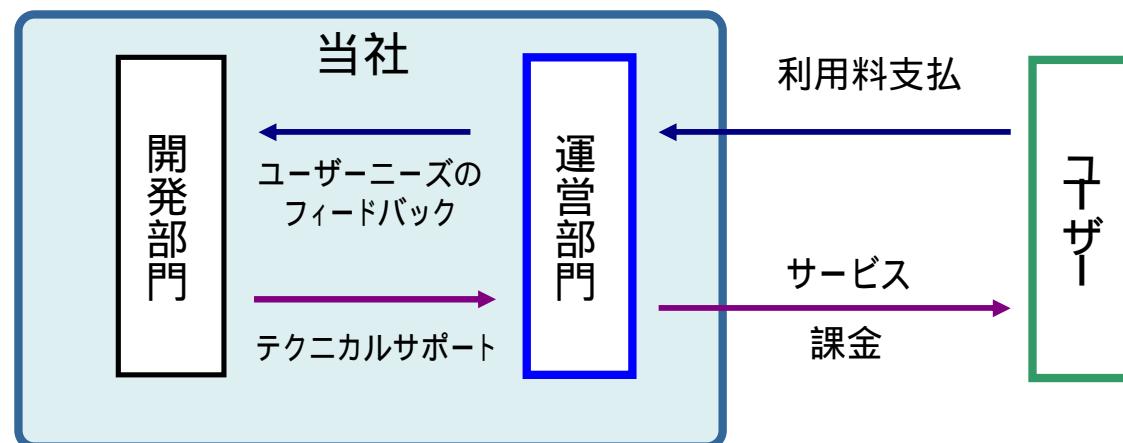
オンラインゲームサービス事業

機能: オンラインゲームの開発・運営・サポートを一体運営

提供: ライセンス先のない有力市場で自社運営
(ライセンス先のある市場へは従来通りライセンス提供)

サービス: 直接ユーザーをサポート

収益: ユーザーからの利用料



06/5期のトピックス

- 2006年3月 第2弾タイトル「C21」で商用サービスを開始。
- 2006年5月 「ゲットアンドR」のクローズド テストを実施 (現在はオープン サービス中)

1stタイトル 「ゲットアンプド」



Getamped®

- ・最大8名による本格的3Dオンライン対戦格闘ゲーム
- ・短時間でも楽しめる「カジュアルゲーム」
- ・オリジナル・キャラクタを制作できる、アイテム課金制
- ・世界5カ国でサービス提供、2006年5月31日現在で1,600万の登録数
- ・オンライン対戦格闘ゲームとして世界でも有数のタイトル
- ・2006年7月7日より日本市場向け「ゲットアンプドR」のオープンベータサービスの自社運営を開始

<http://www.getamped.org/>

<国別展開状況データ>



韓国: WindySoft Co., Ltd.
(<http://getamped.windyzone.com/>)
2002年4月 ライセンス契約 締結
2003年5月 商用サービス 開始



中国: Shanda Networking Co., Ltd.
(<http://www.getamped.com.cn/>)
2002年12月 ライセンス契約 締結
2004年5月 商用サービス 開始



タイ: Digicrafts Co., Ltd.
(<http://www.getamped.in.th/>)
2004年5月 ライセンス契約 締結
2004年11月 商用サービス 開始



台湾: GAMANIA ENTERTAINMENT Co., Ltd.
(<http://tw.getamped.gamania.com/>)
2004年7月 ライセンス契約 締結
2005年4月 商用サービス 開始



インドネシア: Lyto Co., Ltd.
(<http://www.getamped.web.id/>)
2004年10月 ライセンス契約 締結
2005年7月 商用サービス 開始



日本: サイバーステップ株式会社
(<http://www.getamped.jp/>)
2006年7月 オープン サービス 開始

2nd タイトル 「C21」



<http://www.c21-online.jp/>

日本において、2006年3月より自社運営により
サービス提供中



『ゲットアップド』に続く、
第2弾のアクションゲーム

『ゲットアップド』を開発した経験をもとにアクション性に加え、
MMOの楽しさも備えた、MMOアクションRPG

<『C21』の大きな特長>

- ポイント(1)：アクション……本格的な爽快シューティングバトル
- ポイント(2)：カスタマイズ…パーツを集めて自分だけのロボ作り
- ポイント(3)：コミュニティー……他のユーザーと協力することで
より強大な敵に立ち向かう



バランスシートの状況



区分	前事業年度 (2005年5月31日)		当事業年度 (2006年5月31日)		対前年比
	金額(千円)	構成比(%)	金額(千円)	構成比(%)	
資産の部					
流動資産	491,450	90.8	726,155	88.5	234,705
固定資産	50,071	9.2	94,553	11.5	44,481
資産合計	541,521	100	820,709	100	279,187
負債・資本の部					
流動負債合計	104,518	19.3	99,123	12.1	5,394
資本金	86,770	16.0	112,145	13.7	25,375
資本剰余金	76,770	14.2	102,145	12.4	25,375
利益剰余金	273,463	50.5	507,296	61.8	233,833
負債・資本合計	541,521	100	820,709	100	279,188

注) 資本金、資本剰余金、利益剰余金については、前事業年度は資本の部、当事業年度は純資産の部の株主資本を比較しております。

キャッシュフローの状況



	2005年5月期 (千円)	2006年5月期 (千円)	対前年比 増減(千円)
営業活動によるキャッシュ・フロー	240,707	244,615	3,908
投資活動によるキャッシュ・フロー	158,352	71,595	86,756
財務活動によるキャッシュ・フロー	37,500	49,306	11,806
現金及び現金同等物の期末残高	283,954	506,531	222,576



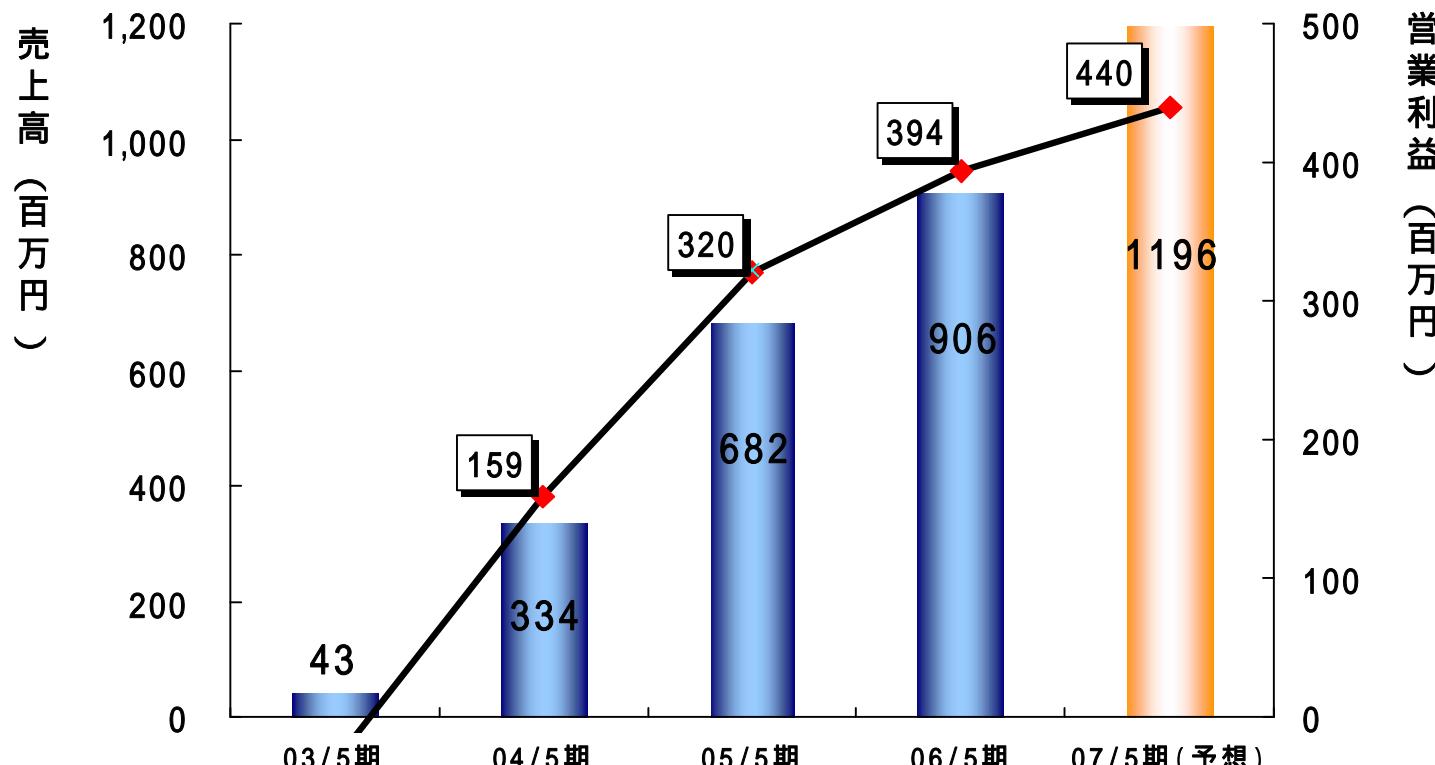
2007年5月期の計画



<再掲>業績推移

 cyberstep®

売上高(棒グラフ)と営業利益(折線グラフ)の推移



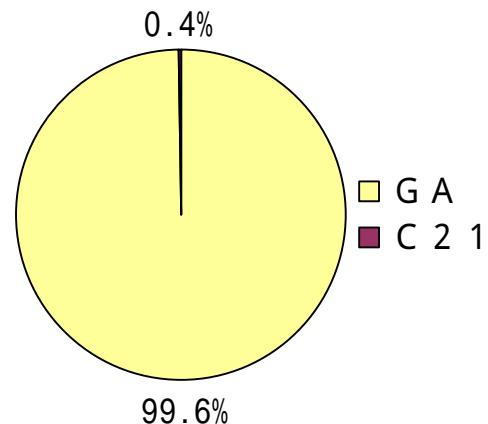
	03/5月期実績	04/5月期実績	05/5月期実績	06/5月期実績	対前期比 (%)	07/5月期予想
売上高	43	334	682	906	132.8	1,196
営業利益	-33	159	320	394	123.2	440
経常利益	-1	156	322	384	119.3	440
当期純利益	-1	122	211	241	114.3	252

07年5月期 売上高予想

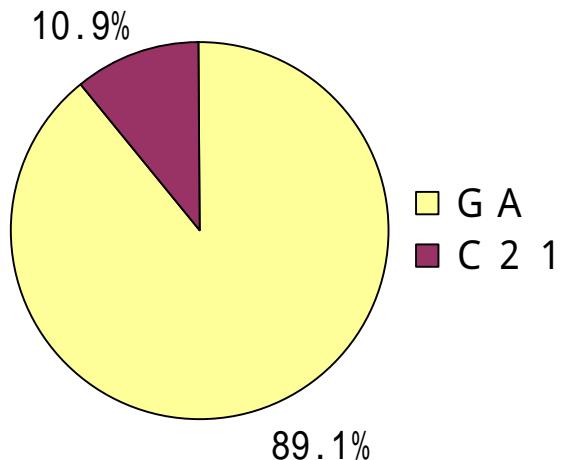
 cyberstep®

タイトル別売上高

2006年5月期実績

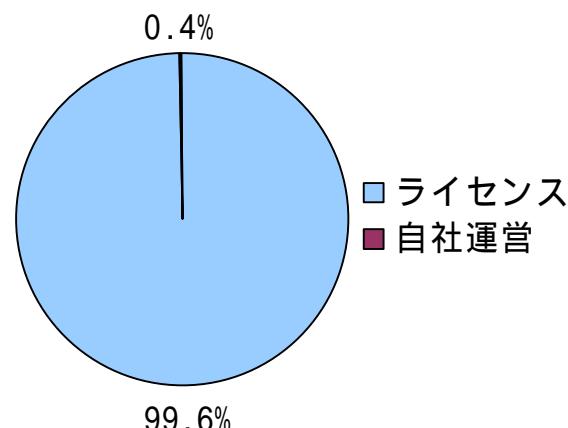


2007年5月期予想

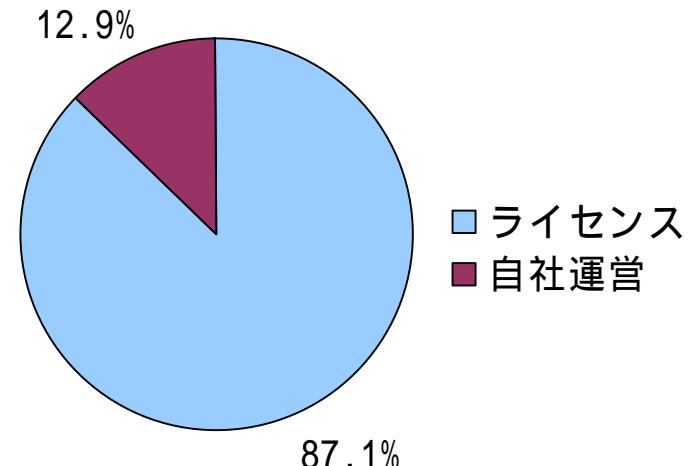


事業別売上高

2006年5月期実績



2007年5月期予想





今後の事業戦略



<再掲>当社のビジネス領域



サイバーステップは、オンラインゲーム及びネットワークや3D描画技術などコアテクノロジーの企画・研究・開発を軸に、開発したオンラインゲームを運営会社にライセンスする事業、及び自社でオンラインゲームを運営するサービス事業を展開

コアテクノロジーや
オンラインゲームの企画開発

自社開発ゲームのライセンス事業

オンラインゲームの
サービス(運営)事業

- オンラインゲームの企画開発



常に新しいものを開発し続ける

新規タイトル開発

複数タイトルが並行で開発を進められる体制の確立

= 新しいタイトルを常に開発し、ユーザーの嗜好に合うものを
タイムリーにリリース



新タイトルによる売上増加

既存タイトル

新機能の追加開発、新規アイテムの企画・開発、品質向上



常に新しい楽しみを提供することでユーザーの増加と売上の拡大を図る

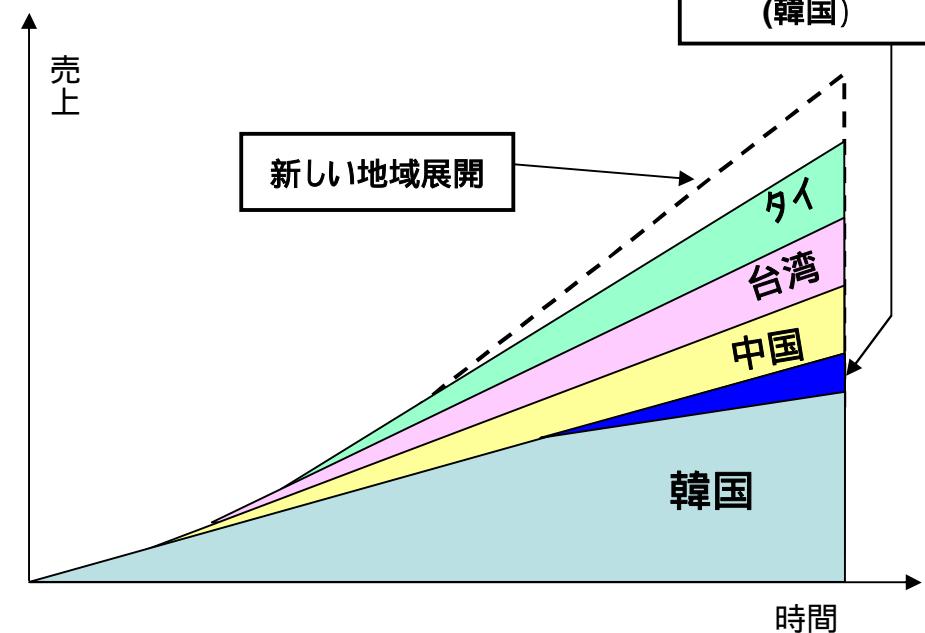
● 自社開発ゲームのライセンス事業



ゲットアンド:既存拡大 + 新しい地域展開
C 2 1:既存地域への投入

- ◆ 韓国 … ゲットアンドは安定成長期 新規タイトルの投入による売上拡大を狙う
- ◆ 中国
- ◆ 台湾 } … 前年の高い成長率を維持し、拡大させる
- ◆ タイ
- ◆ その他 … 主にアジア諸国の市場環境を見ながら、進出を検討

主力の韓国、中国、台湾をさらに伸ばしながら、新しい地域展開へ



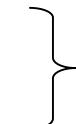
- オンラインゲームのサービス(運営)事業



事業としての立ち上げ

日本市場

- ◆ C21
- ◆ ゲットアップドR



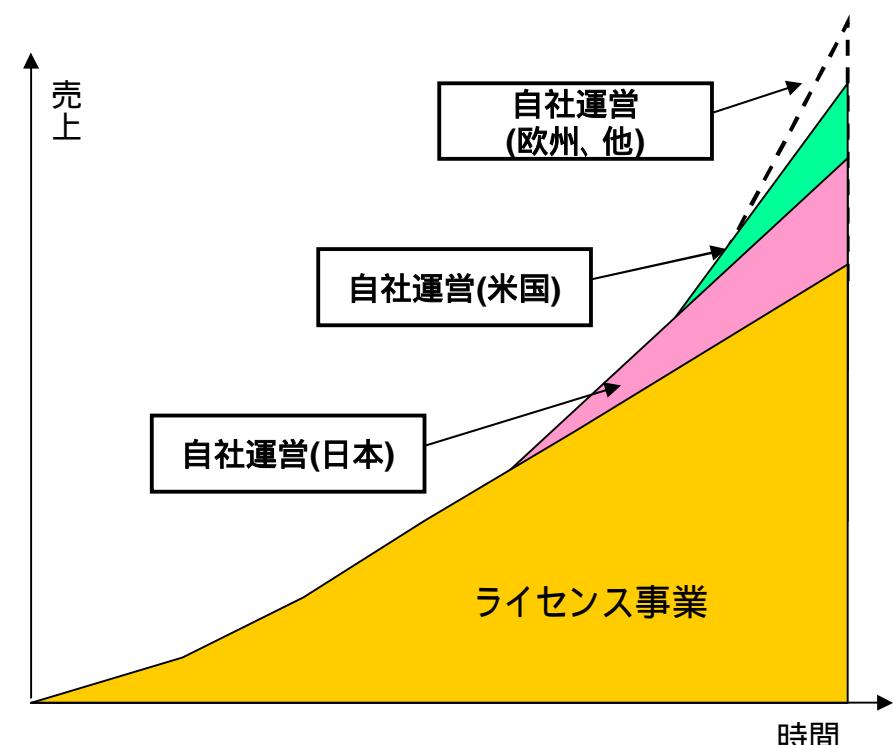
2007/5期中に単月度黒字を目指す

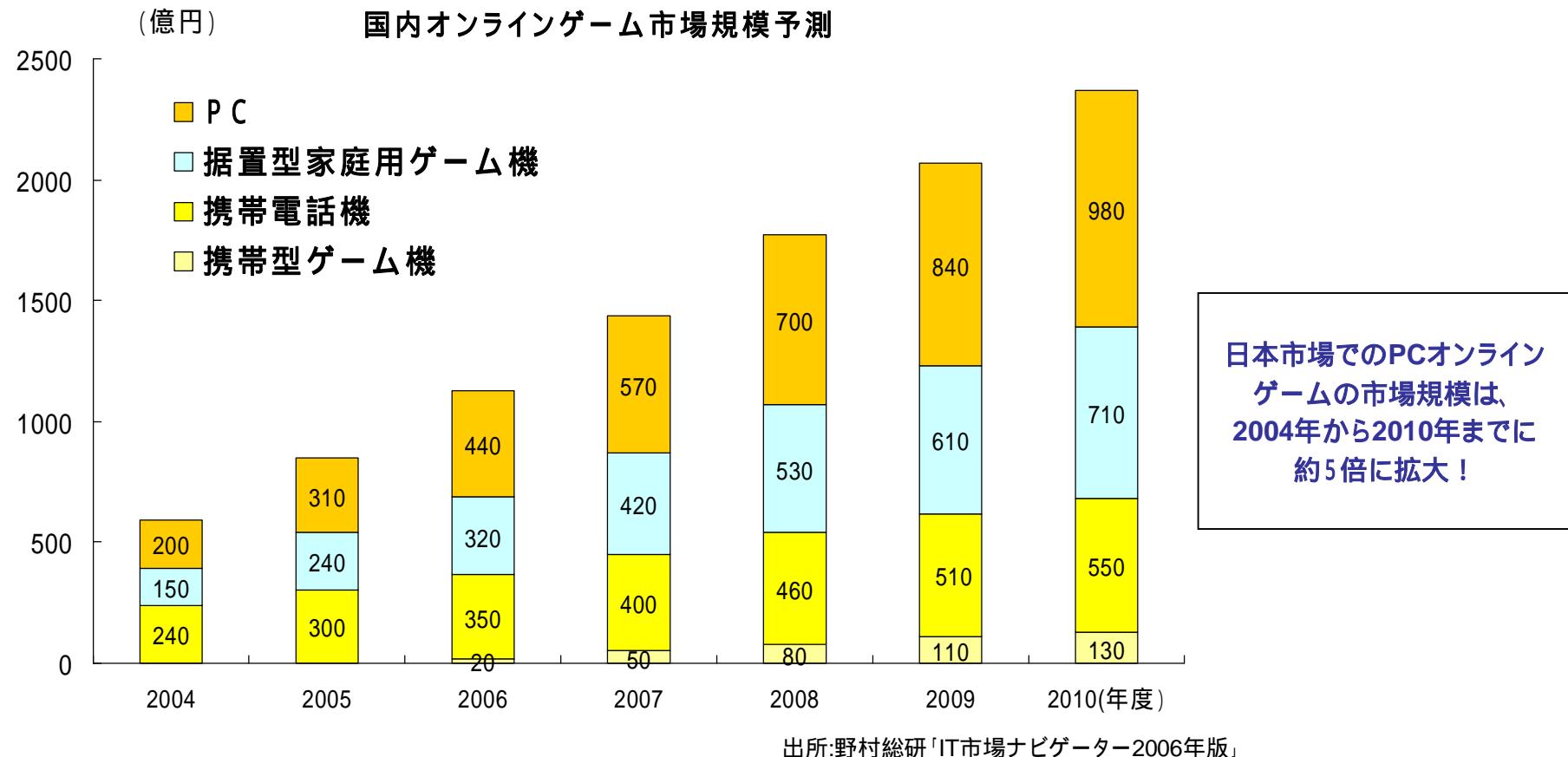
米国市場

2008/5期にサービス開始できるよう

2007/5期から準備を進める

事業として立ち上げる





今後の市場規模の拡大は十分に期待できる
早期の事業立ち上げで市場のポジション確立を目指す

- 基礎的な研究開発



「技術のサイバーステップ」の優位性を維持

要素技術の開発

オンラインゲームに必要な要素技術の開発

要素技術にもとづくプロトタイプの作成



技術力をベースとした優位性を維持し続ける

マルチプラットフォーム展開

当社のゲームが実行できる環境を増やす

- ・既存ゲームのMacOSへの対応
- ・新しいゲーム機器をベースとしたゲーム開発



より多くの人に遊んでもらえる環境を準備し、市場開拓を図る

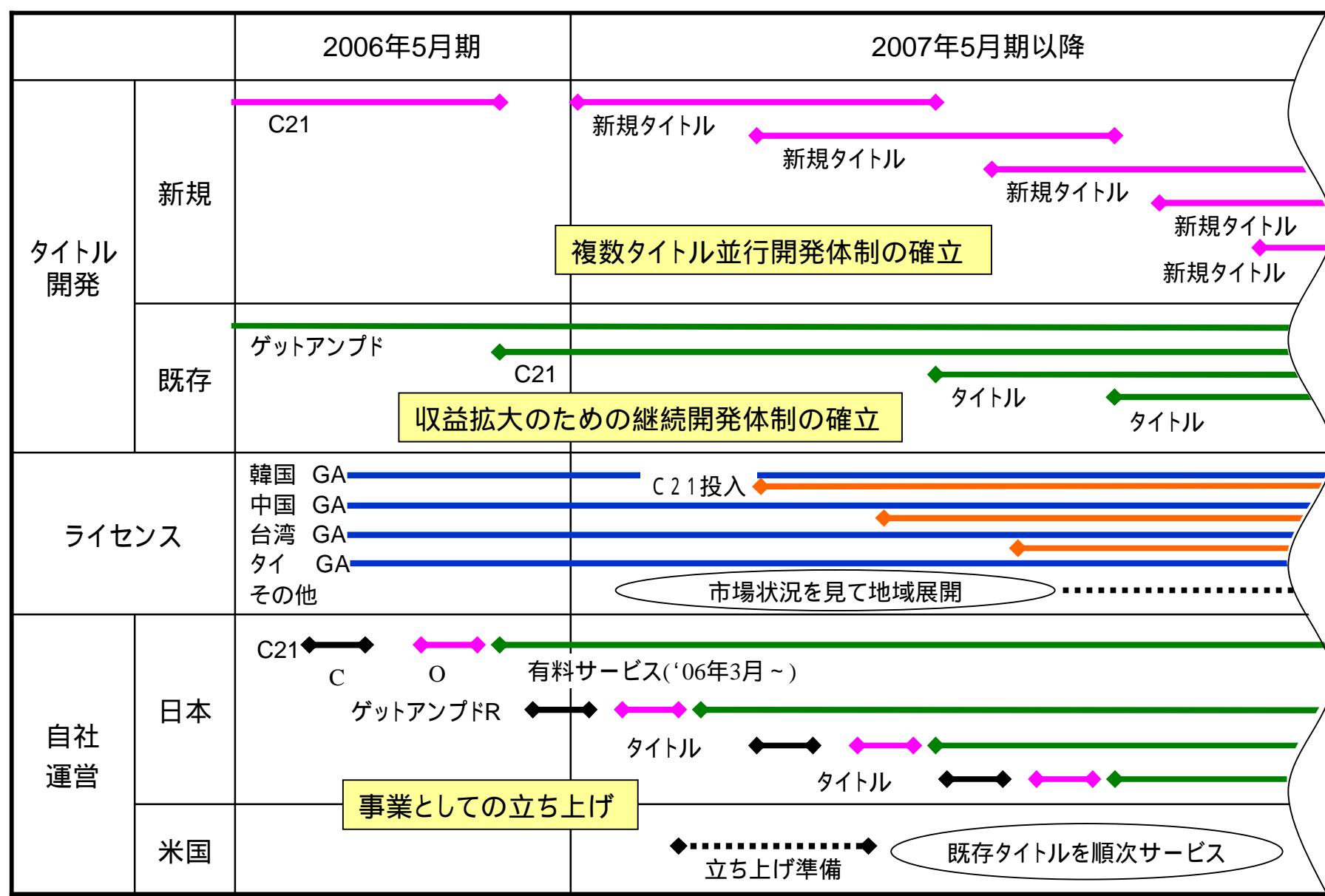
● 本社移転

- ・従業員の増加によりオフィス拡張が必要
- ・人が集まりやすい(通勤に便利な)立地に移転することで人材を確保
- ・取引先からのアクセスの利便性向上

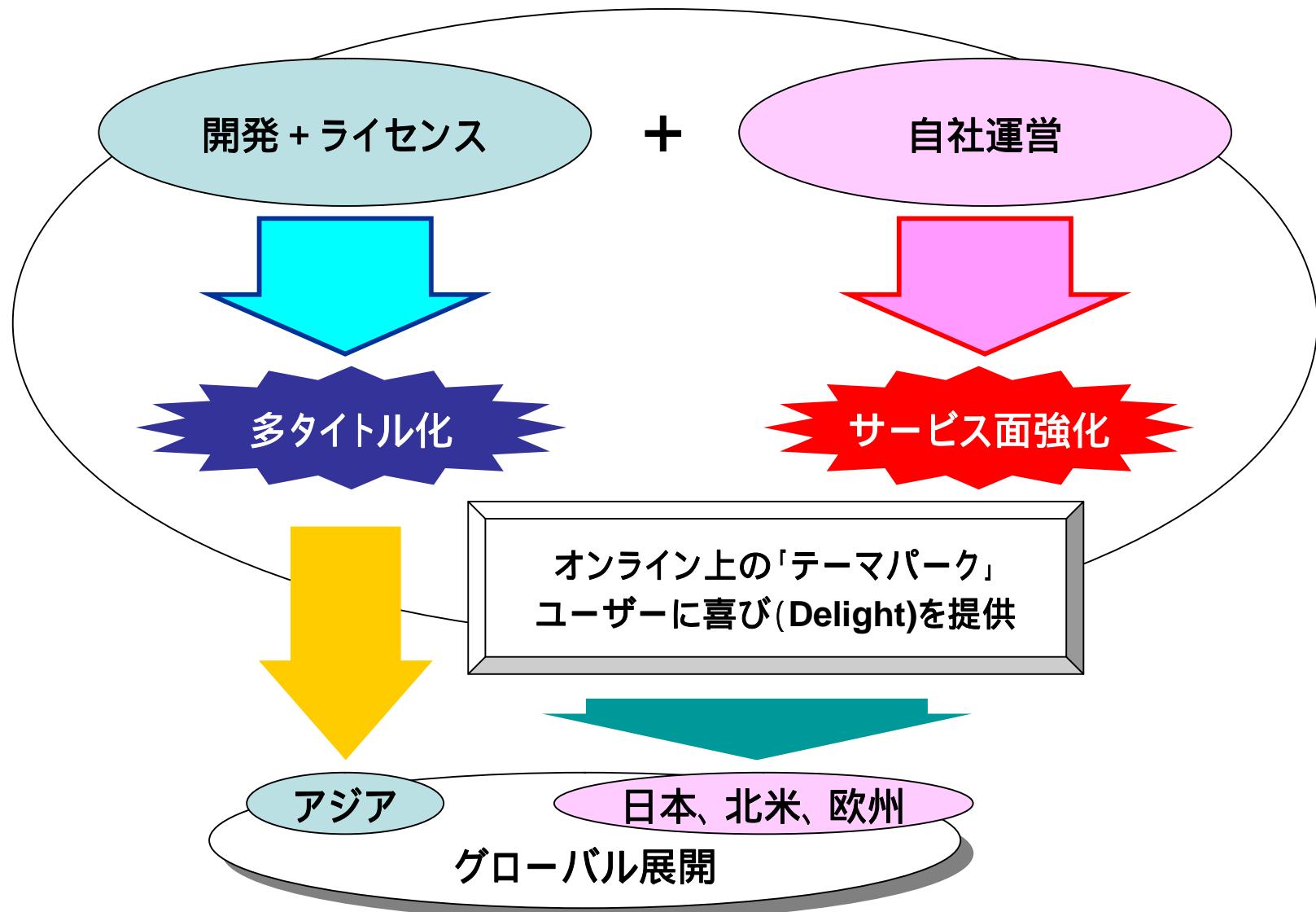


調布市から新宿エリアへ

今後の事業展開



当社の目指すビジネス展開





ご清聴ありがとうございました。

サイバーステップ株式会社