

サイバーステップ株式会社

2008年5月期

中間決算説明会

代表取締役社長 佐藤 類

東証マザーズ:3810

2008年1月22日

■ 2008年5月期 中間決算業績について

■ 中期的な方向性について

第8期（2008年5月期） 中間決算業績 ご説明

売上高/利益

- ◆売上高は440百万円(前年同期比△8.0%)
- ◆営業利益は51百万円(前年同期比△74.5%)
- ◆営業利益率11.8%(前年同期42.5%)

事業展開

- ◆1カ国で新たにライセンス契約
- ◆3カ国地域で有料化開始
- ◆新規タイトルをライセンス契約
- ◆米国自社運営準備開始

資本政策

- ◆機動的な資本政策および株主還元策を遂行を目的とし、発行済株式総数に対する割合18.5%、株式の取得価額の総額400百万円を上限に自社株取得を行います

今回の論点

- ◆韓国での新規タイトル(『GetAmped2』及び『CosmicBreak』)ライセンス契約金の売上認識について

監査法人から指摘

- ◆契約金受け取り時点には、売上を計上せず、前受金として計上を行う
- ◆売上計上はオープンβ版パッケージを提供し、運営会社側の検収が完了した時点において、前受金を売上高として計上

当社が想定をしていた会計処理

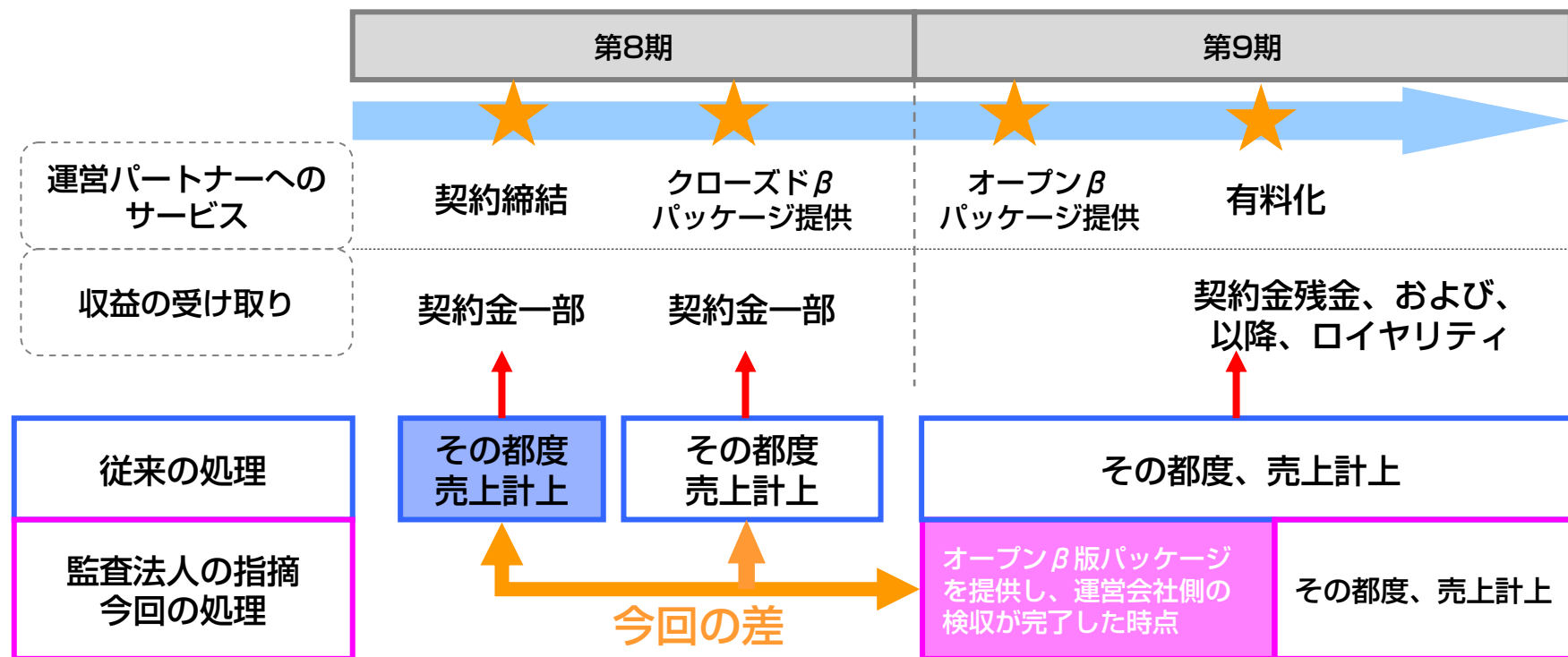
- ◆契約金受け取り時点において、売上を計上



今回の会計処理

- ◆『GetAmped2』及び『CosmicBreak』については未だ開発段階であることから、会計上保守的に計上することが良いと判断し、ライセンス契約金を売上高として計上せず前受金として計上することとしました。
- ◆売上計上時期の変更により発生した事態であり、中長期的な事業計画、当初のビジネスモデル及びキャッシュフローに影響を与えるものではありません
- ◆売上計上は翌期の見込みです。

韓国でのライセンスの契約金の売上認識時点について



今回の影響

(単位:百万円)

	期初予想
	期初通期予想
売上高	1,347
営業利益	413



実績および修正予想

中間実績	修正通期予想
440	882
51	△24

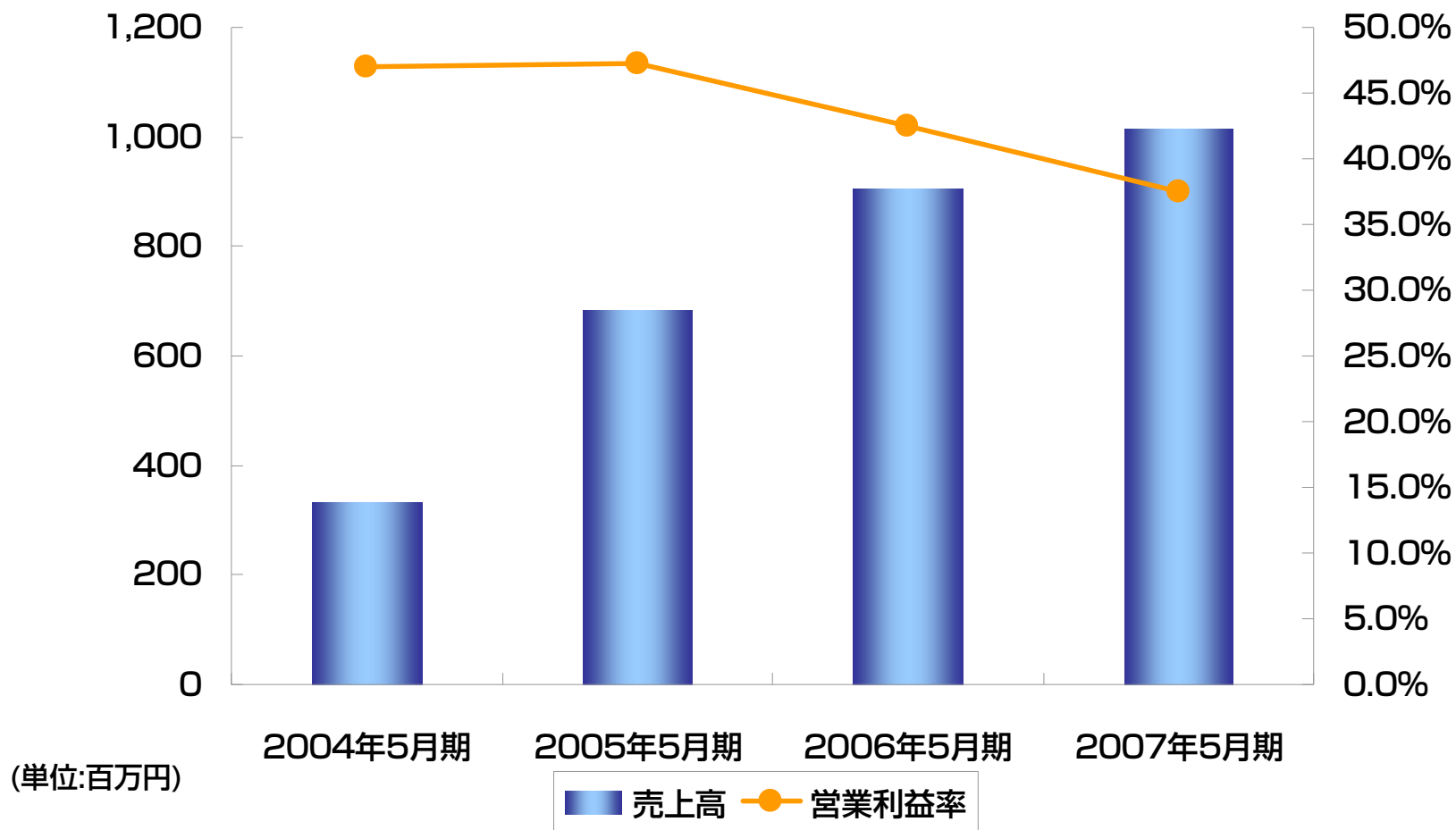
2008年5月期中間決算実績／売上・利益

(単位:百万円)	2007年5月期中間	2008年5月期中間	増減額
売上高	478	440	△38
売上原価	84	104	20
販売管理費	191	283	92
営業利益	203	51	△152
営業利益率	42.5%	11.8%	△30.7point
当期純利益	114	37	△77
EPS (円)	5,732	1,720	△4,012

ポイント

- ◆売上認識時点について、売上高は440百万円と前年同期比8.0%減となりました。なお、当初想定の上額分については、前受金を120百万円計上しています。
- ◆販管費の増加は、主に自社運営の強化費用（26百万円増）、新規タイトル製作のための研究開発費用（38百万円増）、人件費（18百万円増）の増加によるものです。

これまでの業績の推移



過去4年間

- ◆ 売上高は年率44.8%成長
- ◆ 営業利益率の平均は43.5%

2008年5月期中間決算実績 B/S



(単位:百万円)	2007年5月期中間	2008年5月期中間	増減額
流動資産	998	1,243	245
(現預金＋有価証券等)	868	1,048	180
総資産	1,213	1,532	319
固定資産	215	288	73
流動負債	52	180	128
(前受金)	—	120	120
純資産	1,161	1,348	187

ポイント

- ◆ ライセンス事業の契約金を前受金120百万円に計上しました。
- ◆ 売上への計上は翌期の見込みです。

2008年5月期中間決算実績 C/F

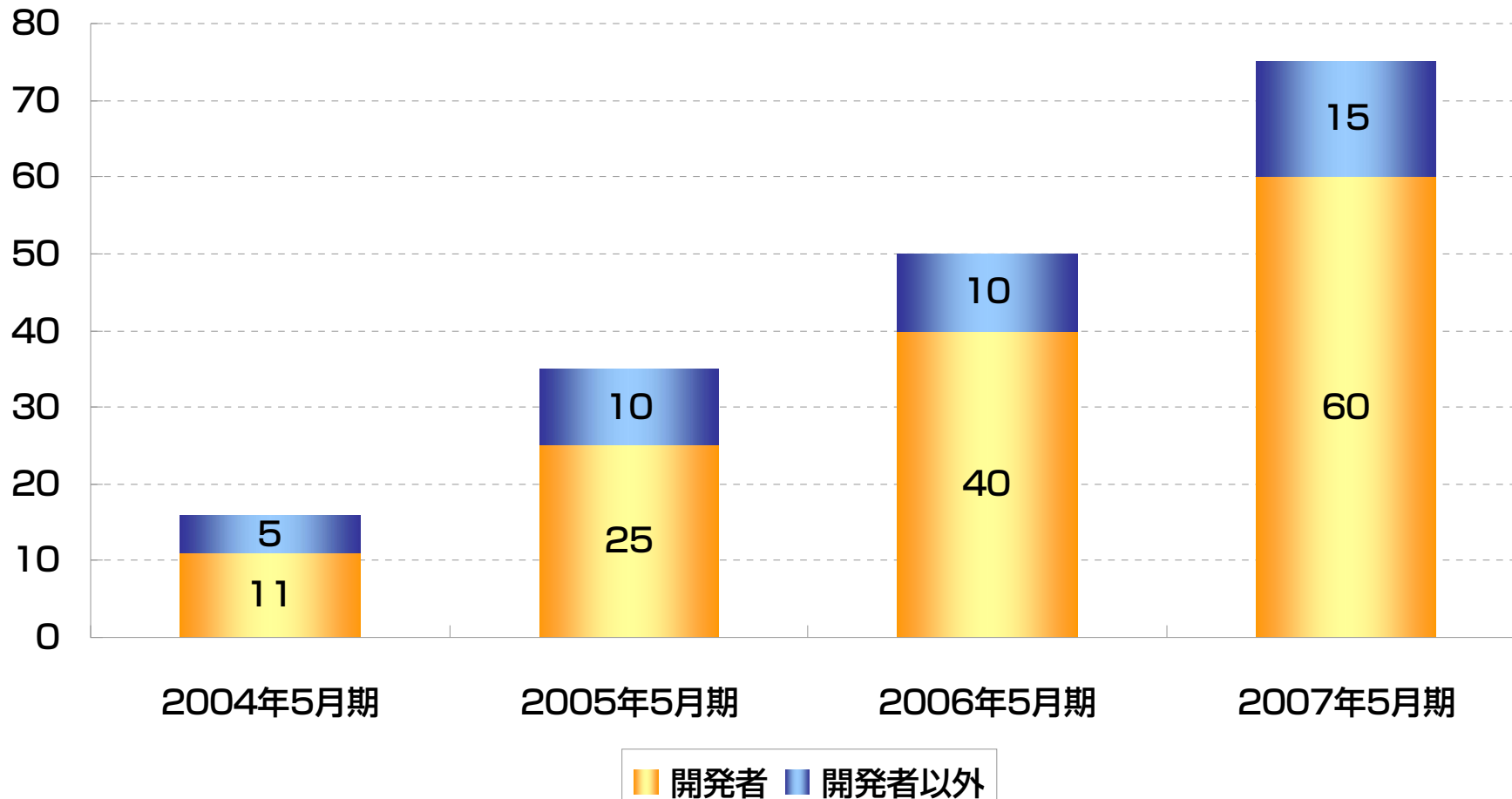
(単位:百万円)	2007年5月期中間	2008年5月期中間	増減額
営業CF	94	166	72
投資CF	△144	417	561
財務CF	301	2	△301
現金及び 現金同等物の増減	252	570	318
現金及び現金同等物 の期末残高	758	938	180

ポイント

- ◆営業活動によるキャッシュフローの増加は、ライセンス事業の契約金を受け取ったことによります。
- ◆投資キャッシュフローの増加は、投資有価証券(非事業性)の売却によるものです。

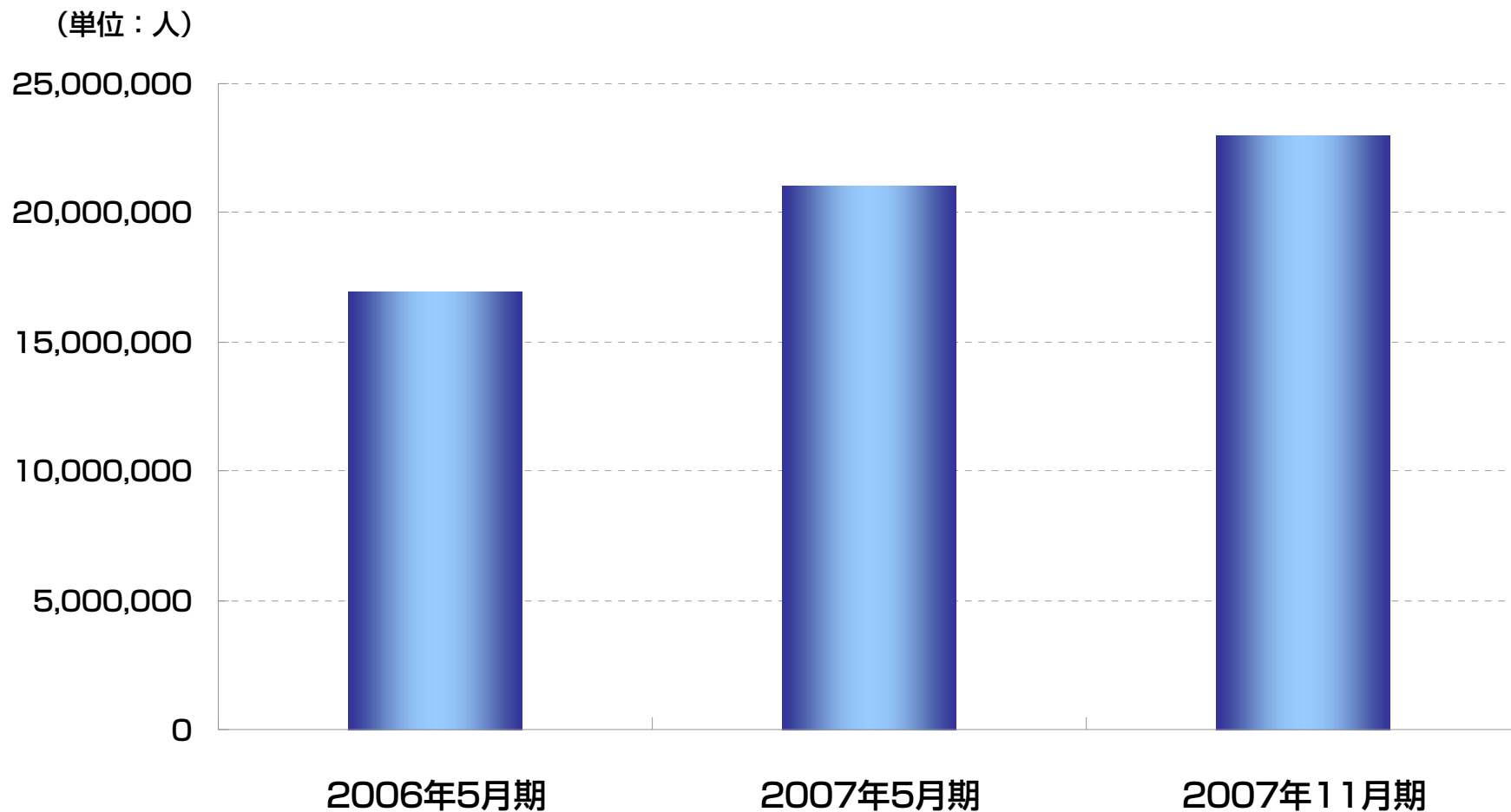
役職員数の推移

(単位：人)



◆ 2008年上期末においては、役職員は78人、うち開発者は59人です。

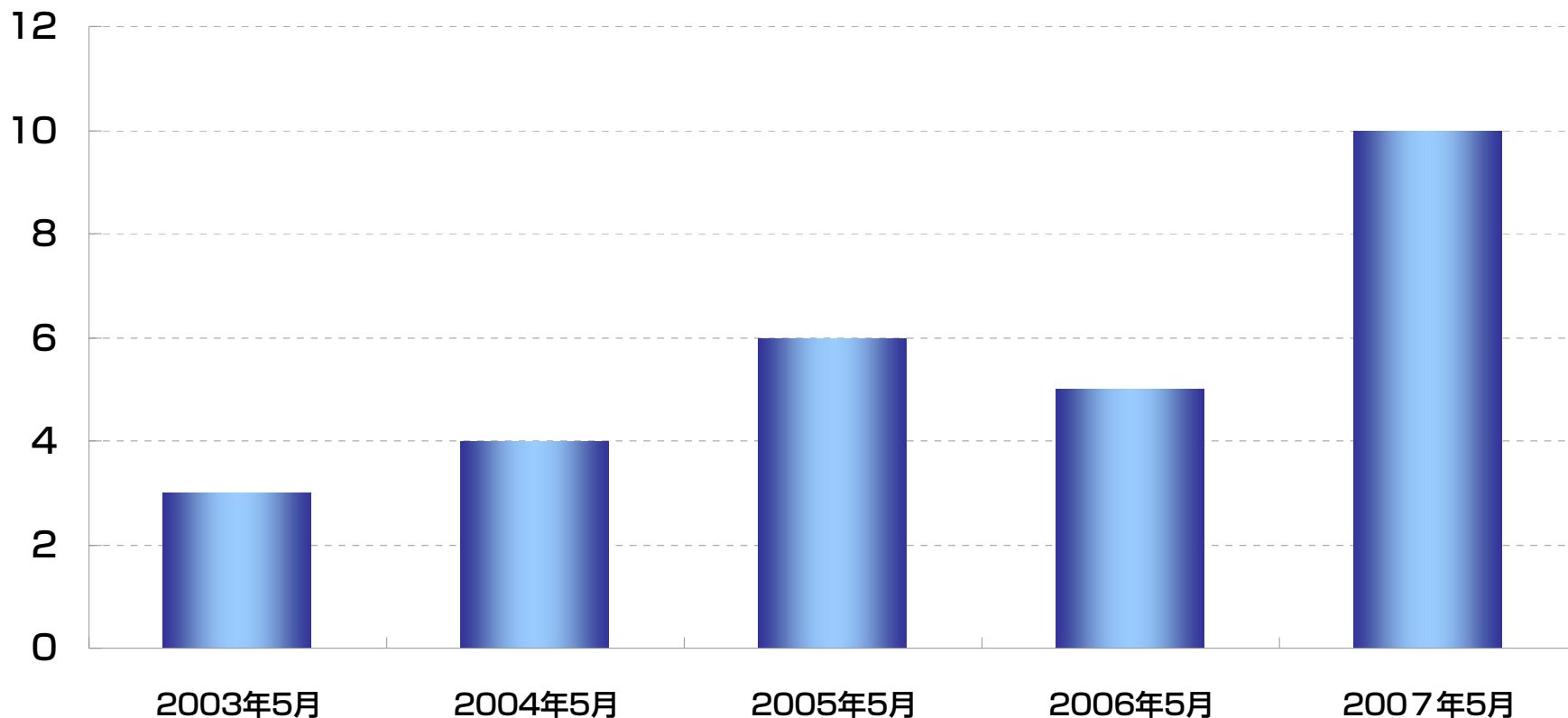
※派遣社員および外注は含まず



◆ 2007年12月末現在の会員数は約2,300万人です。

展開地域数(ライセンス+自社運営)の推移

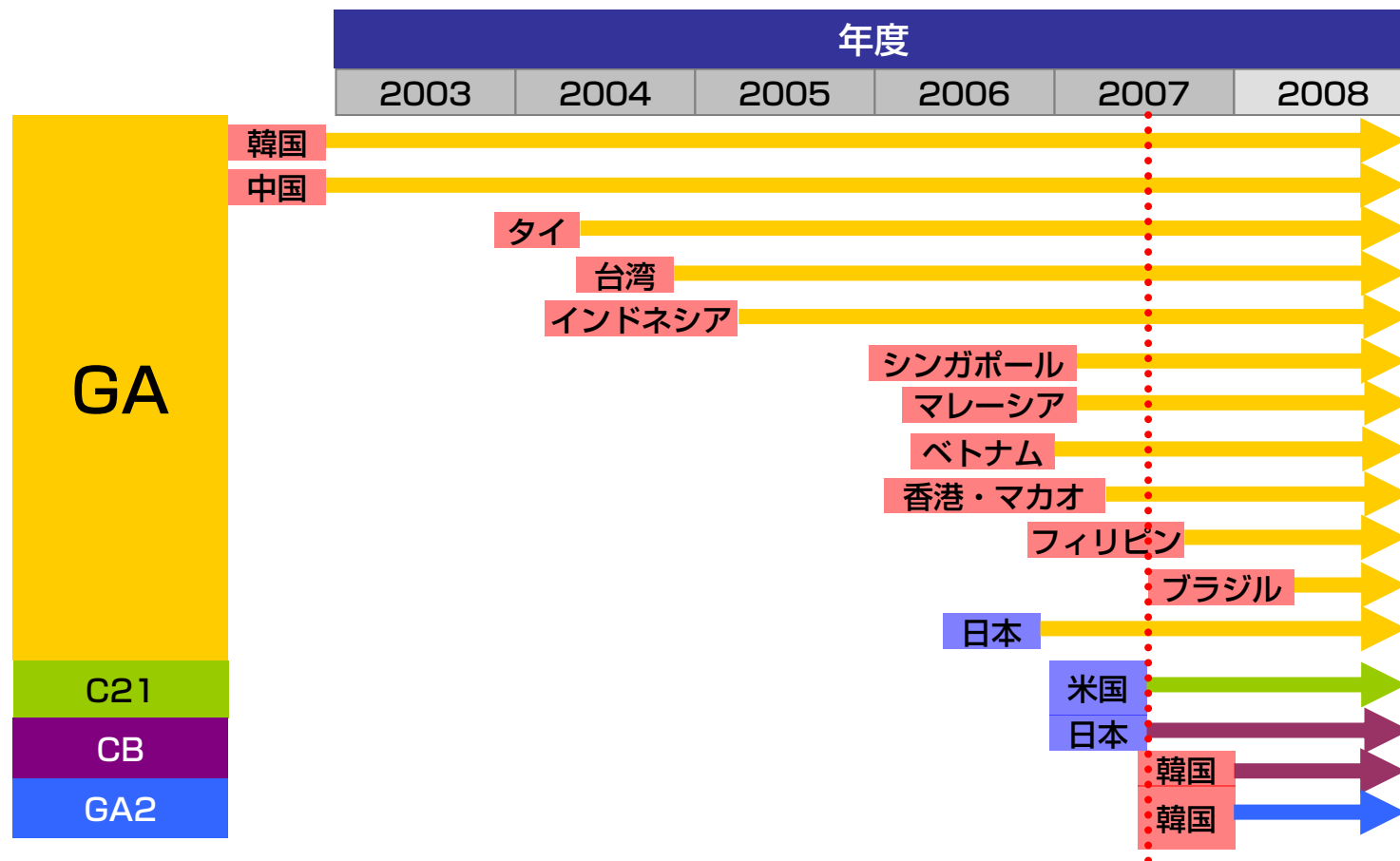
(単位：国地域)



- ◆ベトナム、シンガポール、マレーシアで有料サービス開始
- ◆2007年12月に ブラジルのオンラインゲーム運営会社とライセンス契約を締結
- ◆米国にて、初の海外自社運営を立ち上げ準備開始

※2005年5月から2006年5月の減少は、日本でのライセンス運営から自社運営への切替のため

各タイトルの状況について



- ◆ GA : GetAmped (ゲットアンブド)
- ◆ C21 : ロボ聖紀C 2 1
- ◆ CB : CosmicBreak (コズミックブレイク)
- ◆ GA2 : GetAmped2 (ゲットアンブド2)

	ライセンス
	自社運営

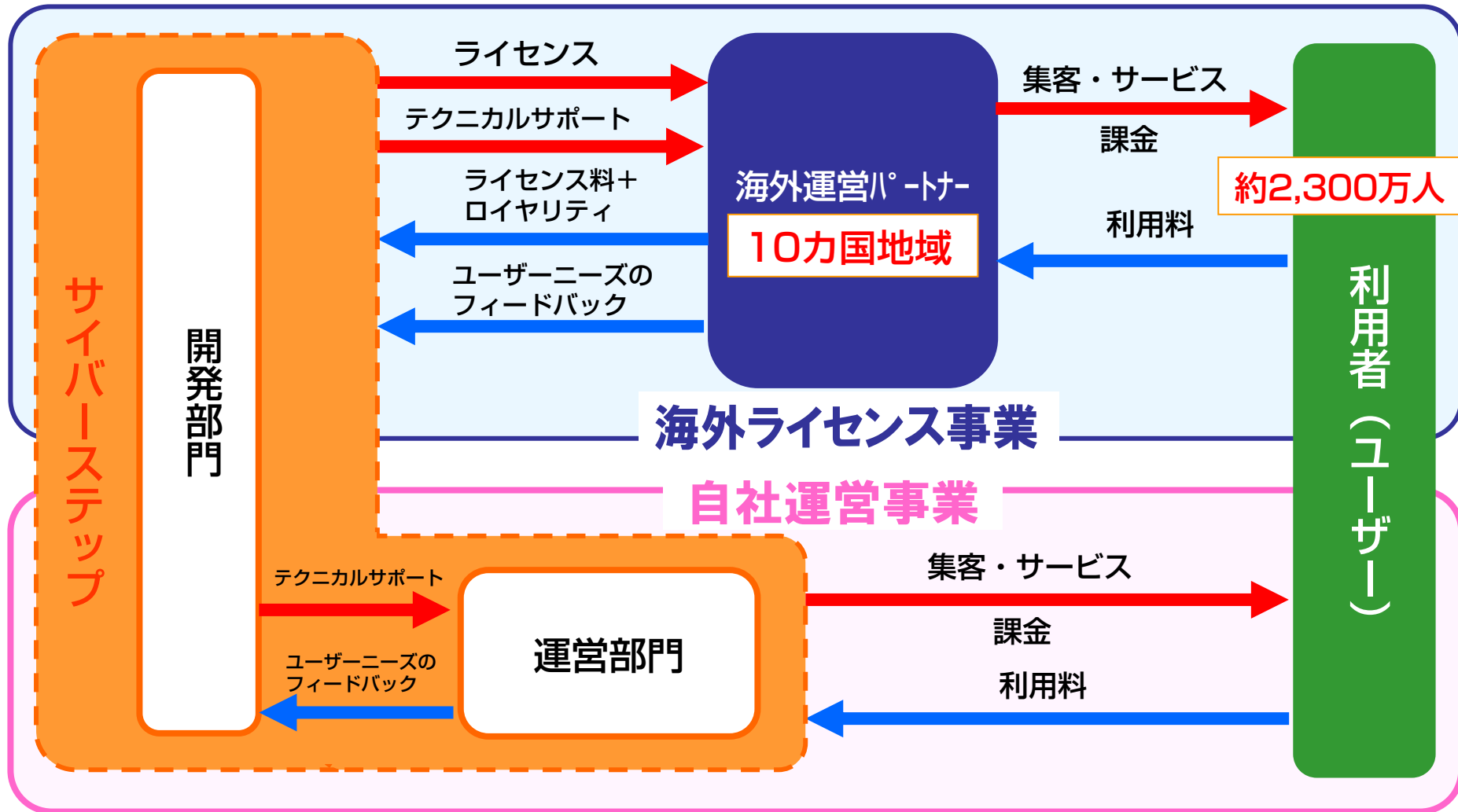
2008年5月期業績見通し

(単位:百万円)	修正予想 (1月18日発表)	期初予想	増減額
売上高	882	1,347	△464
営業利益	△24	413	△437
営業利益率	△2.7%	30.6%	
経常利益	△27	412	△439
当期純利益	△273	246	△519
EPS (円)	△1,254	11,450	△12,705

◆『GetAmped2』及び『CosmicBreak』については未だ開発段階であることから、監査法人の監査の結果、会計上保守的に計上することが良いと判断し、ライセンス契約金を売上高として計上せず前受金として計上することにしました。

◆売上計上時期の変更により発生した事態であり、中長期的な事業計画、当初のビジネスモデル及びキャッシュフローに影響を与えるものではありません。

中期的な方向性についての ご説明



◆海外ライセンス事業(前期売上高945百万円 (93%))と自社運営事業(前期売上高69百万円 (7%))を行っています。

会員数 約2,300万人

当社がサービス展開をしている国地域は10カ国地域（自社運営を含む）で、約2,300万人の会員がいます。

自社開発

当社は日本では数少ないオンラインゲームの開発を行っている会社です。

高い 市場成長性

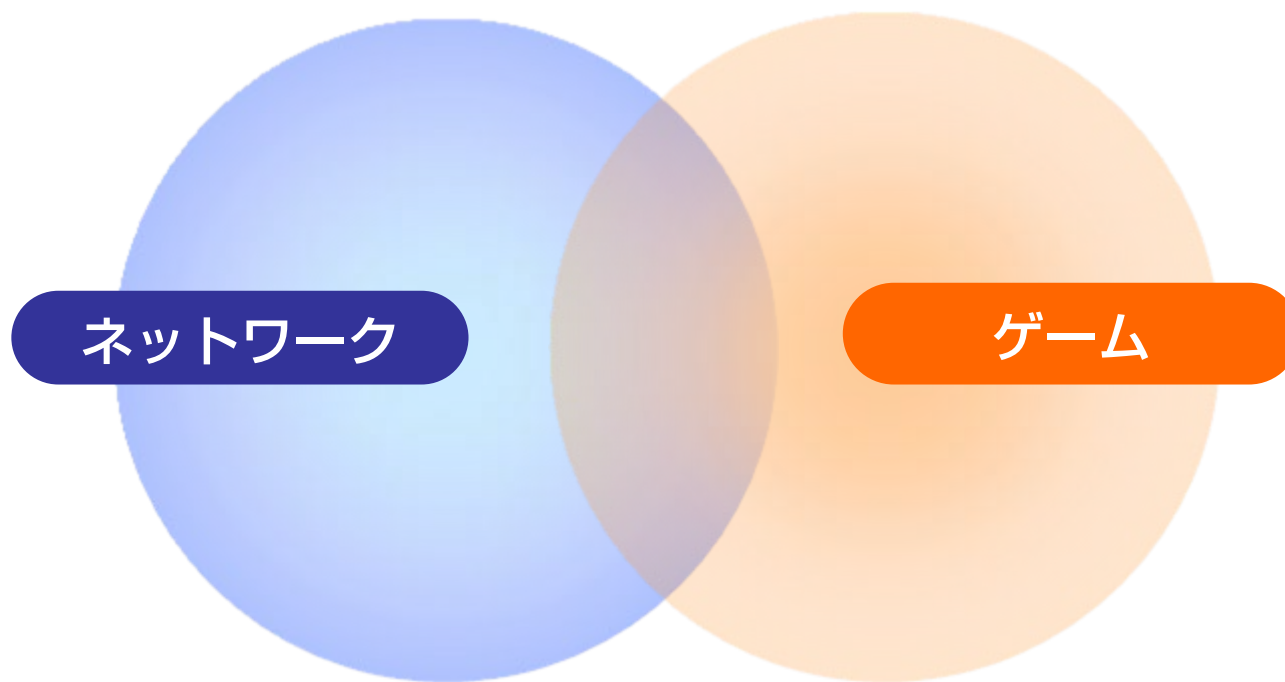
オンラインゲーム市場は年率約30%の成長が予想されています。

高い 収益モデル

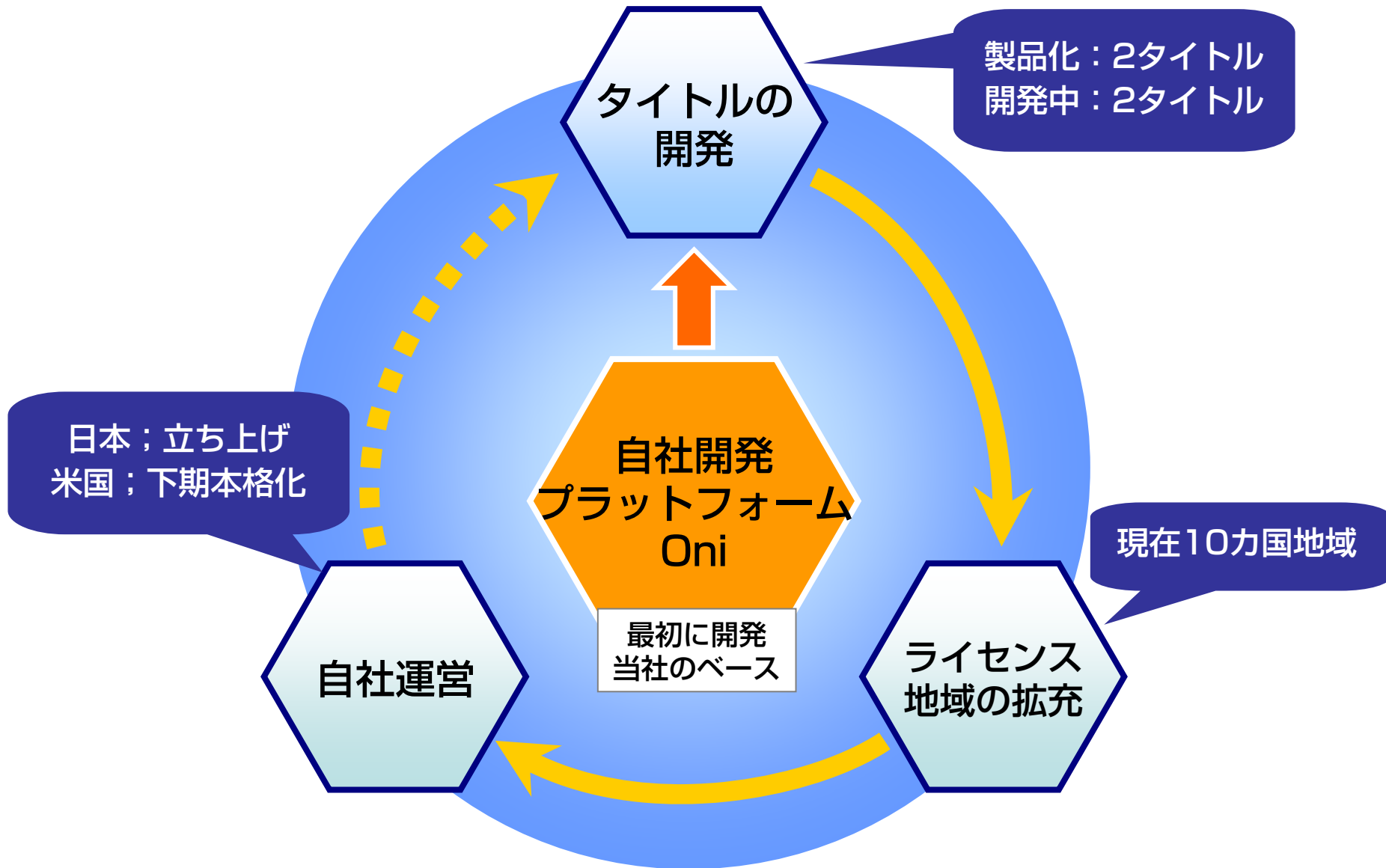
自社開発のため収益率が高く、過去3年間の経常利益率は42.9%です。ゲーム開発にかかる投資は、損益計算書上の販売管理として、毎期費用として計上されるものがほとんどです。

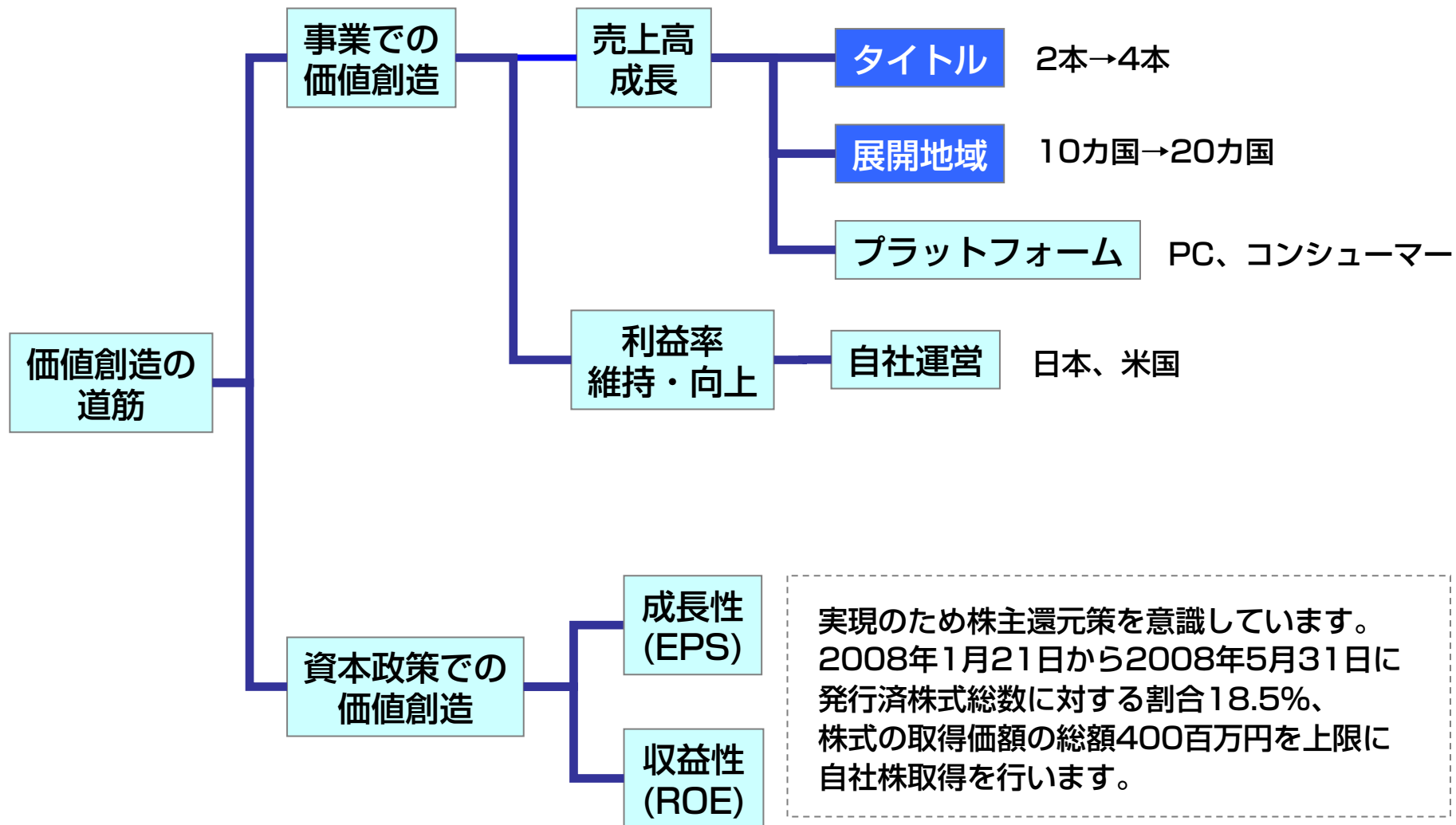
健全な 財務体質

事業モデル上、製造業における設備投資のような多額の投資を必要としません。自己資本比率は88.0%と健全な財務体質にあります。



- ◆当社は日本において、数少ない自社開発を行っているオンラインゲーム会社です。
- ◆ネットワークとゲームの領域、双方に対してのナレッジを有しています。
- ◆従来ゲーム会社の発想にはなかったJavaで開発しているため、ネットワークに対して強いゲームを開発することができます。





タイトル数の拡充についての考え方

α

- ◆PCオンラインゲーム:開発
- ◆コンシューマーゲーム:開発
- ◆サービスタイトル:買い付け

開発中

サービス
提供中

GetAmped2

CosmicBreak

ロボ聖紀C 2 1

GetAmped

今期

α

+

GetAmped2

CosmicBreak

ロボ聖紀C 2 1

GetAmped

翌期

α

+

GetAmped2

CosmicBreak

ロボ聖紀C 2 1

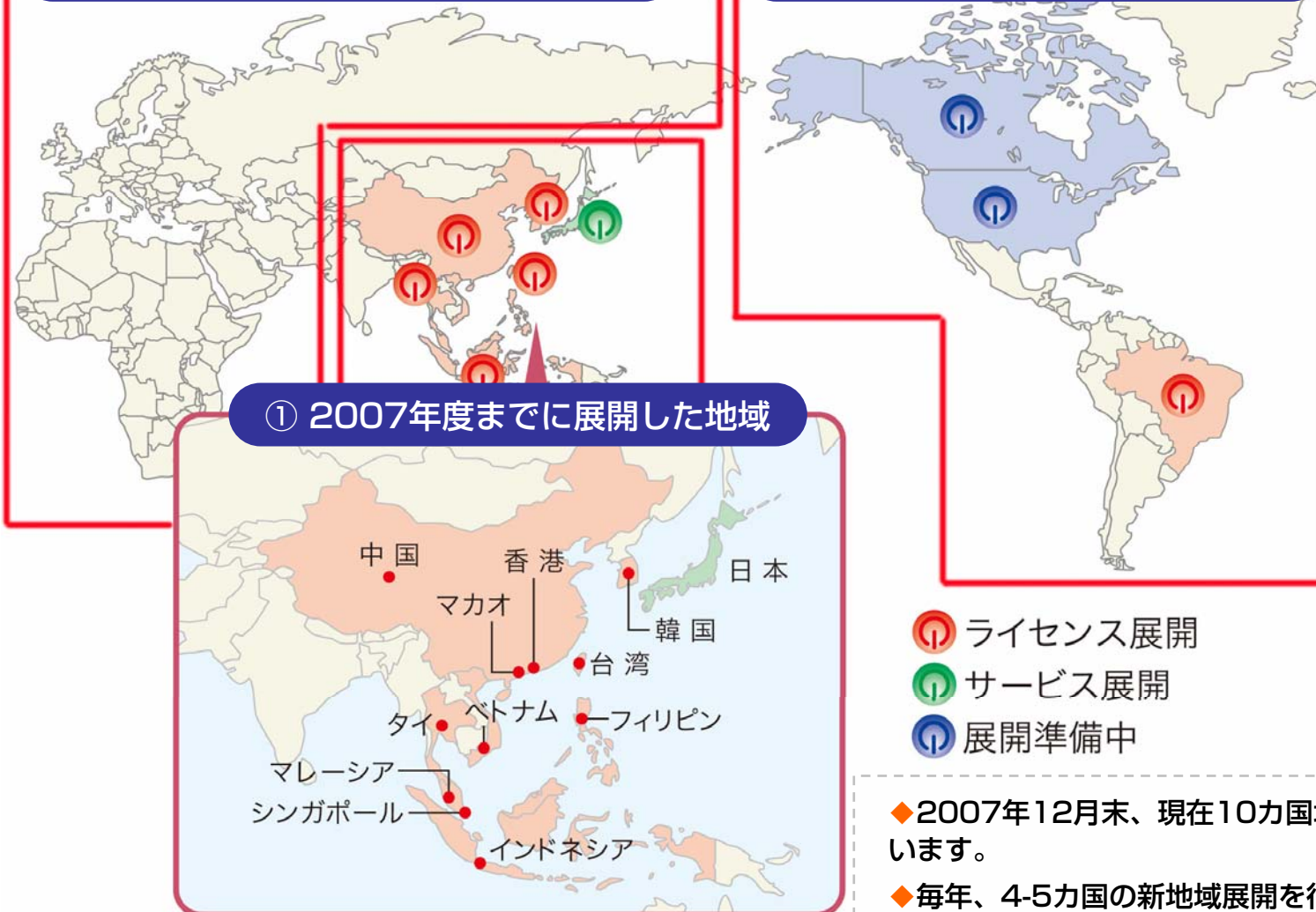
GetAmped

3年後

② 2009年度以降に展開を目指す地域

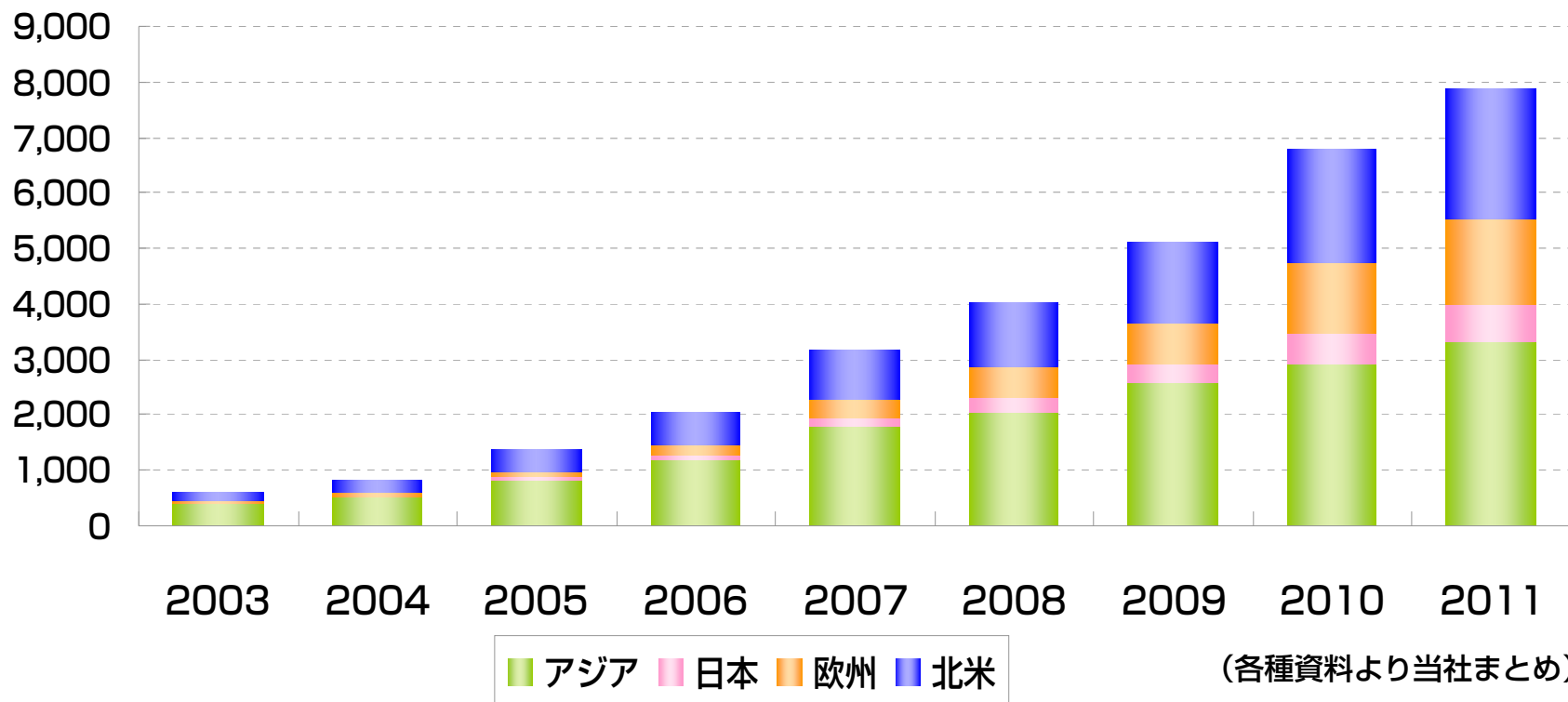
③ 2007年度以降注力していく地域

① 2007年度までに展開した地域



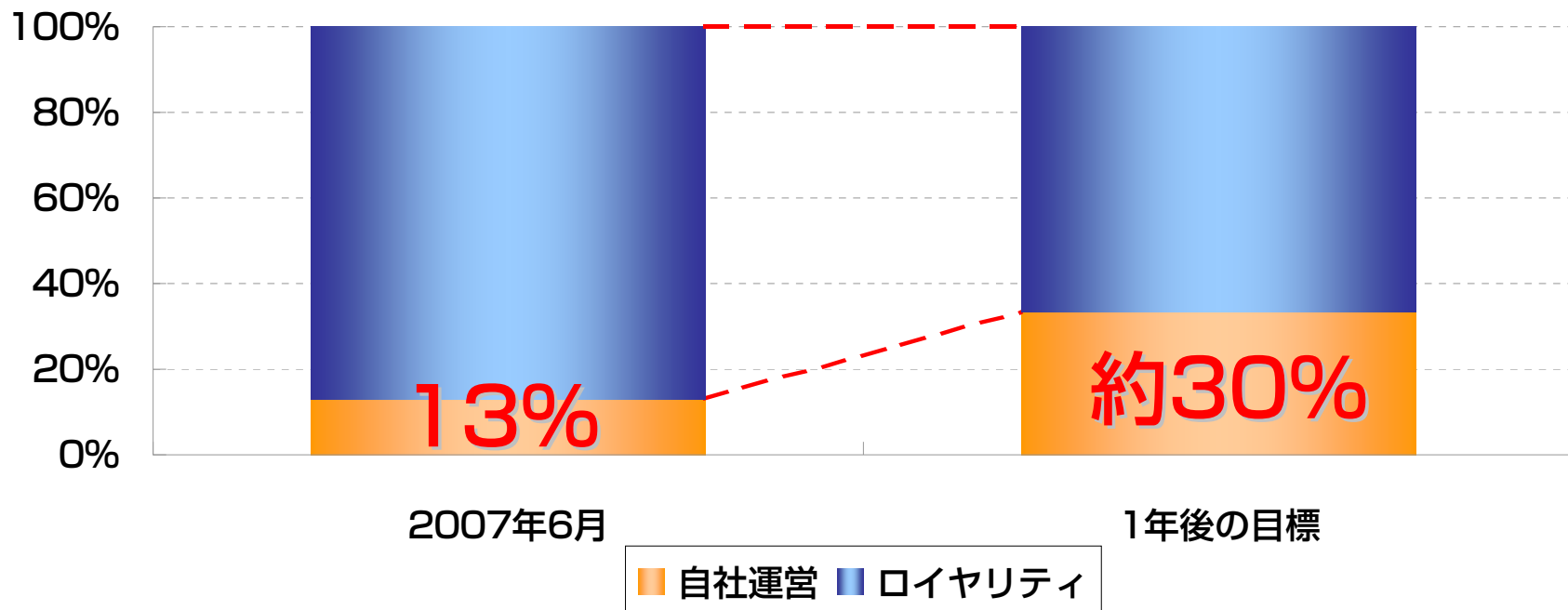
(単位：百万ドル)

世界のPCオンラインゲーム市場予測



- ◆過去3年間、年率約30%の成長を遂げてきました。
今後、世界のオンラインゲーム市場は年率20-30%程度成長の見込みです。
- ◆過去はアジアが中心でしたが、北米、欧州でもオンラインゲーム市場が成長の見込みです。

自社運営事業とロイヤリティ事業の売上高構成比



<自社運営事業>

- ◆日本および米国での展開に注力していきます。
- ◆今後、自社運営の比率を上げていきます。直近、2007年12月単月では25%です。

<ライセンス事業>

- ◆2007年12月末時点において、10カ国地域で展開しています。
- ◆毎年、4-5カ国の新地域展開を行っていきます。

資本政策に対する考え

意識する経営指標として、
EPSの成長、およびROEとし、
株価水準によっては
自社株買いを機動的に行っていきます。

自社株式の取得(1月18日発表)

実現のため株主還元策を意識しています。
2008年1月21日から2008年5月31日に発行済株式総数に対する割合18.5%、
株式の取得価額の総額400百万円を上限に自社株取得を行います。

参考資料

- 商号： サイバーステップ株式会社 (CyberStep, Inc.)
- 代表者： 代表取締役社長 佐藤 類
- 所在地： 東京都渋谷区笹塚 1-48-3 住友不動産笹塚太陽ビル8F
- 資本金： 3億3489万5千円 (2007年11月30日現在)
- 創業： 2000年4月1日
- 決算期： 5月
- 上場市場： 東証マザーズ
- 証券コード： 3810
- 従業員数： 76名(2007年11月30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 6,147株 (28.48%)、大和田豊 1,490株 (6.90%)
武内重親 1,257株 (5.82%)、浅原慎之輔 990株 (4.58%)
(2007年11月30日現在)



株式公開～現在までのハイライト

2006

7月 ・ 東証マザーズへ上場



8月 ・ 本社を東京都渋谷区へ移転
・ 『ロボ聖紀C21』の複合カフェ展開を開始



10月 ・ 第4回「日本テクノロジー Fast50」(テクノロジー企業成長率ランキング)で2位を受賞

11月 ・ 『GetAmped』のユーザー登録数が世界で1,900万人を突破！



12月 ・ 「デロイト アジア太平洋地域テクノロジー Fast500」(テクノロジー企業成長率ランキング)で18位を受賞



2007

2月

- ・『ロボ聖紀C21』のハンゲームでの提供を開始
- ・『GetAmped』のユーザー登録数が世界で**2,000万人を突破!**
- ・『GetAmped』が中国最大のゲームポータルサイト「Poptang」に接続を完了
- ・『GetAmped』、2007年2月10日、韓国にて世界大会開催
- ・『GetAmpedR』の日本でのサービスを開始



4月

- ・シンガポール・マレーシアとベトナムにおける『GetAmped』のライセンス契約締結
- ・「第1回日中韓若手経済人コンテスト(日本)」優秀若手経済人賞に選出

5月

- ・『GetAmped』のユーザー登録数が世界で**2,100万人を突破!**



6月

- ・社長ブログオープン

7月

- ・フジテレビと提携、『GetAmpedR』の「お台場ランド」でのサービスを開始
- ・フジテレビと共同開発したフラッシュゲーム『ネットで地引き網』のサービス提供を開始
- ・香港・マカオにおける『GetAmped』のライセンス契約締結
- ・フィリピンにおける『GetAmped』のライセンス契約締結



2007

8月

- ・「お台場ランド」で『ロボ聖紀C21』のサービスを開始
- ・『GetAmped』のユーザー登録数が世界で**2,200万人を突破!**

10月

- ・新規タイトル『コスミックブレイク』のクローズドβテスト開始
- ・第5回「日本テクノロジー Fast50」(テクノロジー企業成長率ランキング)で44位を受賞
- ・米国での自社運営を決定

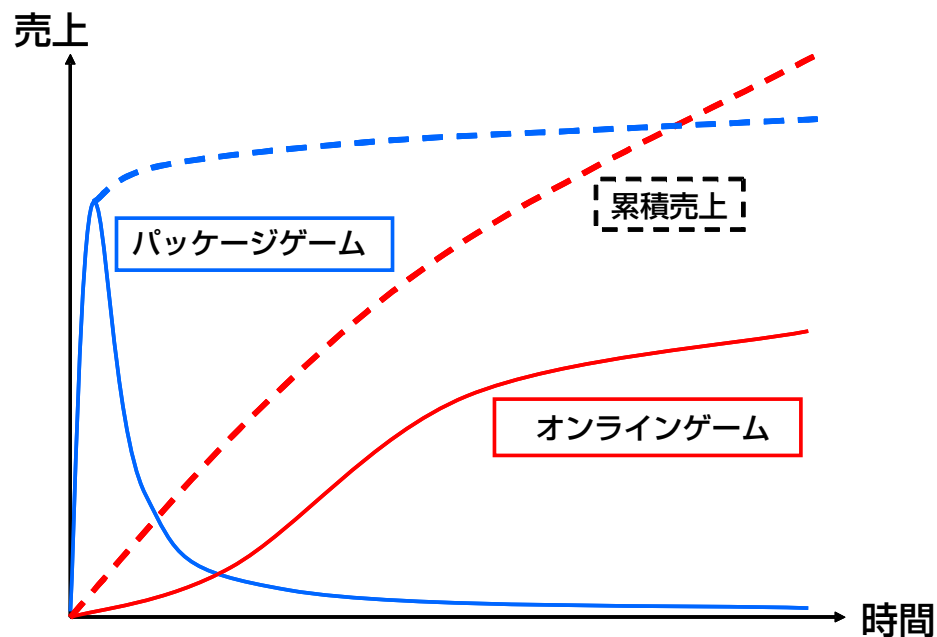
11月

- ・「@niftyゲーム」で『GetAmpedR』と『ロボ聖紀C21』のサービスを開始
- ・韓国のゲームショウ『G★2007』のビジネスブースへ出展
- ・新規タイトル『GetAmped2』『CosmicBreak』の韓国におけるライセンス契約を締結

12月

- ・ブラジルにおける『GetAmped』のライセンス契約締結
- ・『GetAmped』のユーザー登録数が世界で**2,300万人を突破!**





パッケージゲーム（家庭用ゲーム機用）	比較項目	オンラインゲーム
店頭売切／リサイクル	販売方法	会員制による定額月払／アイテム課金
高額（数千円）	価格	低額（無料～月額数百円～数千円）
発売から数ヶ月に集中	収益の発生	数年間
発売前～発売直後に集中	プロモーション	運営開始後継続的に実施
品質＋初期のマーケティング	成功要因	品質＋運営開始後のプロモーション
一発勝負の要素が多く、リスクが大きい	リスク	売上を見ながらの追加投資、後からの挽回が可能

自社開発ゲームの海外ライセンス事業

売上の大半を占める主力事業

【現在ライセンス中のタイトル】

『GetAmped』 10カ国地域にライセンス中

『CosmicBreak』 開発中

『GetAmped2』 開発中

オンラインゲームの自社運営事業

現在拡大中の事業

【サービス中のタイトル】

『GetAmpedR』 『ロボ聖紀C21』

研究開発から製品化、販売・サービスまで
一貫した事業を持つ

コアテクノロジーの研究開発および
オンラインゲームの企画開発事業

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）」

運営会社	 WindySoft Co., Ltd.	 Shanda Networking Co., Ltd.	 Digicrafts Co., Ltd.	 Gamania Digital Entertainment Co., Ltd.
地域	韓国	中国	タイ	台湾 香港・マカオ
サービス開始	2003年5月	2004年5月	2004年11月	2005年4月 2007年9月
提供タイトル	GA CB GA2	GA	GA	GA

運営会社	 Lyto Co., Ltd.	 AsiaSoft Online Pte Ltd AsiaSoft Co. Ltd	 ABS-CBN Multimedia Inc.	 HIVE Comunicacao LTDA
地域	インドネシア	シンガポール・マレーシア ベトナム	フィリピン	ブラジル
サービス開始	2005年7月	2007年8月 2007年6月	2008年1月	2008年6月（予）
提供タイトル	GA	GA	GA	GA

※タイトル詳細：GA=GetAmped、CB=CosmicBreak、GA2=GetAmped2

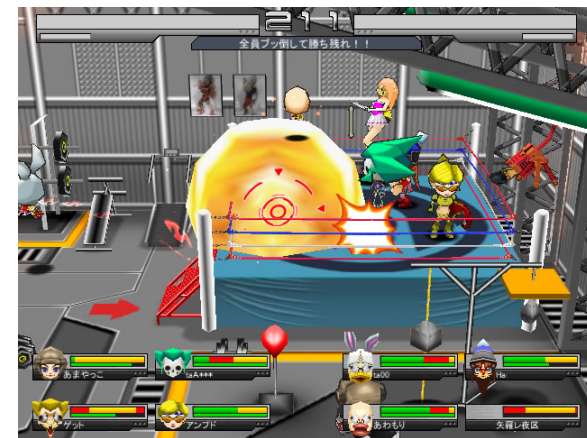
※補足「10カ国地域」：香港・マカオは中国の特別行政区となるため、10カ国地域と表示しております。

GetAmped (ゲットアンプド)

世界2,300万人が遊ぶ、オンライン3D対戦格闘ゲーム

アクション性はもちろんのこと、さまざまなスタイル（職業）や、特殊な効果を持つアクセサリやアイテムを組み合わせたり、キャラクターの髪型や衣服、表情なども自由にカスタマイズでき、自分だけの戦い方・キャラクターを楽しめるゲームです。

現在、日本を含む10カ国地域でサービスされ、ユーザー登録者数は2,300万人を突破しております。



GetAmped 2 (ゲットアンプド2)

20人との同時対戦、200人同時チャットが可能なオンライン3D対戦格闘ゲーム

『GetAmped』の次回作として、アクション性やデザインを大幅に強化。『GetAmped』では最大8人だった同時対戦を20人に拡張。また、200人が同時に3D空間上でチャットができる「広場」も新たに登場し、オンラインゲームならではのコミュニティ要素を強くしております。



CosmicBreak (コズミックブレイク)

ハイスピードなバトルシーンが特長のオンラインアクションシューティングゲーム

『ロボ聖紀C21』のコズミックロボたちが登場する本格的なアクションシューティングゲームです。

操作感覚を重視し、爽快なアクションを実現、またロボットを集めてカスタマイズも出来るため、自分だけのオリジナルロボットを作って、コレクションするという楽しみ方もあります。

1回のゲームモードにかかる時間は15分～30分とカジュアルプレイヤーも気軽に楽しめます。

※2007年10月日本でのクローズドβテスト実施。



GetAmpedR (ゲットアンプドR)

最大8人の対戦が可能なオンライン3D対戦格闘ゲーム

『GetAmpedR』は『GetAmped』の日本版です。
アクション性はもちろんのこと、さまざまなスタイル（職業）や、
特殊な効果を持つアクセサリやアイテムを組み合わせた
自分だけの戦い方を楽しめます。その数は、約10万通りです。
また、キャラクターの髪型や衣服、表情なども自由にカスタマイズ
できるという特長も備えています。



ロボ聖紀C21

個性的なロボットたちが登場するオンラインロボアクションRPG

従来のオンラインゲームでは不可能とされていた高いアクション性と、多人数同時参加型ゲームの魅力である他ユーザーとのコミュニケーションの楽しさ、これら二つの要素に加え、ユーザーが自分のロボを「カスタマイズ」する楽しさをも併せもっています。

※基本料金無料、アイテム課金型



ロボット研究開発

ネットワークとロボットを融合させた新しいエンターテインメントの創造

ネットワーク上で操作が出来るロボットの開発を目指しています。

- ロボカップへの参戦
- ネットワーク上で操作できる買い物ロボットなど



オンラインゲーム研究開発

新規タイトルの開発や既存タイトルの新機能開発

- 新規タイトル『GetAmped2』『CosmicBreak』の開発
- Flashを使用したユーザーインターフェースの構築、音声チャットの開発



教育・育成

社内環境、技術の強化・改善事業

優秀な技術者の創出を目指し、さまざまな制度を試みています。

- リーダー会実施（現場のリーダー同士の意見交換会を実施、現場レベルの問題を吸い上げ解決）
- 20%ルールを設置（1日の20%を自身の企画した事業に取り組むことができる制度）

ありがとうございました



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得ます。

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。