



平成18年3月期

決算短信(非連結)

平成18年5月12日

上場会社名 株式会社エイジア

上場取引所 東証マザーズ

コード番号 2352

本社所在都道府県 東京都

(URL <http://www.azia.co.jp/>)

代表者 役職名 代表取締役

氏名 江藤 晃

問合せ先責任者 役職名 取締役財務部長

氏名 須藤 昌人

TEL 03(5461) 0848

決算取締役会開催日 平成18年5月12日

中間配当制度の有無 有・無

配当支払開始予定日 平成18年6月26日

定時株主総会開催日 平成18年6月23日

単元株制度採用の有無 無

1. 18年3月期の業績(平成17年4月1日~平成18年3月31日)

(1) 経営成績 (百万円未満切捨て)

	売上高		営業利益		経常利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%
18年3月期	673	75.6	141	85.4	111	48.7
17年3月期	383	45.6	76	127.7	75	131.8

	当期純利益		1株当たり 当期純利益	潜在株式調整後1株 当たり当期純利益	株主資本 当期純利益率	総資本 経常利益率	売上高 経常利益率
	百万円	%	円 銭	円 銭	%	%	%
18年3月期	62	43.4	6,072 02	5,603 34	12.5	16.9	16.6
17年3月期	43	130.8	16,771 82	-	27.2	30.0	19.6

(注) 持分法投資損益 18年3月期 - 百万円 17年3月期 - 百万円

期中平均株式数 18年3月期 10,282 株 17年3月期 2,595 株

会計処理の方法の変更 有・

売上高、営業利益、経常利益、当期純利益におけるパーセント表示は、対前期増減率

(2) 配当状況 (百万円未満切捨て)

	1株当たり年間配当金			配当金総額 (年間)	配当性向	株主資本 配当率
	中間	期末	円 銭			
18年3月期	0円00銭	1,250円00銭	1,250円00銭	14	20.6	1.8
17年3月期	0円00銭	0円00銭	0円00銭	0	0	0

(3) 財政状態 (百万円未満切捨て)

	総資産	株主資本	株主資本比率	1株当たり株主資本
	百万円	百万円	%	円 銭
18年3月期	999	803	80.4	69,486 13
17年3月期	323	194	60.2	63,159 49

(注) 期末発行済株式数 18年3月期 11,565 株 17年3月期 3,081 株

期末自己株式数 18年3月期 - 株 17年3月期 - 株

(4) キャッシュ・フローの状況 (百万円未満切捨て)

	営業活動による キャッシュ・フロー	投資活動による キャッシュ・フロー	財務活動による キャッシュ・フロー	現金及び現金同等物 期末残高
	百万円	百万円	百万円	百万円
18年3月期	41	49	543	698
17年3月期	58	12	54	162

2. 19年3月期の業績予想(平成18年4月1日~平成19年3月31日)

	売上高	経常利益	当期純利益	1株当たり年間配当金		
				中間	期末	円 銭
中間期	350	11	6	0 00		
通期	900	120	65	1,150 00	1,150 00	

(参考) 1株当たり予想当期純利益(通期) 5,620円41銭

業績予想につきましては、現時点で入手可能な情報に基づき判断した見通しであり、たぶんに不確実な要素を含んでおります。実際の実績等は、業績の変化等により、上記予想数値と異なる場合があります。この業績予想に全面的に依存して投資の判断を行うことは差し控えてください。

1. 企業集団の状況

当社は、創立以来培ってきたオブジェクト指向によるソフトウェア技術とネットワーク技術並びに蓄積されたノウハウをベースに、インターネット及び企業業務システムの各種アプリケーションソフトの設計・開発・販売・運営を主たる事業分野としております。

事業の内訳といたしましては、(1) 自社開発による CRM アプリケーションソフト「WEB CAS (ウェブキャス)」の販売・コンサルティングを中心とした『ウェブキャス事業』、(2) ウェブサイトの受託開発及び企業業務システムの受託開発を中心とした『ソリューション事業』、(3) ウェブコンテンツの企画・制作を行っている『クリエイティブ事業』を3本の柱としております。

当社は、「WEB CAS」を中心として各事業が相互に連携を図り、クライアントに対してインターネットビジネスの戦略からウェブサイトの構築・運営・販売促進までをワンストップで提供する「インターネット・マーケティング・ソリューション (IMS) カンパニー」です。

< ウェブキャス事業 >

当事業は、主力商品である「WEB CAS」シリーズに関する以下の3要素を中心として行っております。

「WEB CAS」シリーズの企画・開発及び販売

「WEB CAS」シリーズの企画・開発を行い、大手企業を中心に様々な業種へ販売しております。

メールマーケティング

「WEB CAS」を効果的に活用したメールマーケティングのプランニングから、メールコンテンツ制作、配信オペレーション、インバウンドメール対応、メールマーケティング分析等のオペレーション・サービスまで、トータルにアドバイジングできるサービスを行っております。

「WEB CAS」の保守

サーバー導入型「WEB CAS」及び「WEB CAS PC版」に関しましては、クライアントが任意でご加入いただける保守契約サービスを行っております。

< 「WEB CAS」シリーズの製品ラインナップ >

現在の「WEB CAS」シリーズは、次の製品・サービスによって構成されています。

サーバー 導入型	クライアントのネットワーク環境のサーバーに直接インストールして運用して頂くアプリケーションです。クライアントへの販売になります。	
	WEB CAS e-mail	<p>接続している顧客情報データベースから『性別』『年齢』『地域』などや購入履歴から『商品』『購入日』『購入金額』『購入ポイント』などを抽出し、指定した日時に顧客に応じた情報をメール配信できるパーソナライズメール配信機能を有しているシステムです。</p> <p>顧客が問い合わせ、来店、購入などを行った場合、指定した日数経過後にメールを自動配信できるフォローアップメール配信機能も有しております。</p> <p>また、配信後のユーザーの反応(8)をリアルタイムに分析できるメールマーケティング機能も有しております。</p>
	WEB CAS connector	<p>企業内に分散している複数の顧客情報データベースと「WEB CAS e-mail」を簡単且つ自由に接続できる機能を有しているデータアクセスツールです。これにより、多様な顧客情報を同時に活用でき、クライアントの導入決定から運用開始までの時間を短縮することもできます。</p>
	WEB CAS manager	<p>「WEB CAS」シリーズすべての各機能についての権限をオペレータ毎に設定し、一元管理できる機能を有しているアプリケーション・システムです。これにより、異なる事業部間で統合的に「WEB CAS」を使用することが可能となります。</p> <p>また、オペレータの作業履歴を出力することでオペレータの作業内容をアクション毎に監視することもでき、セキュリティの向上や情報の漏洩を防ぐことにも役立ちます。</p>

サーバー導入型	WEB CAS formulator	HTML やプログラムなどの高度な知識が無くても、ホームページでのアンケート、資料請求、登録などのフォーム入力ページを作成できるウェブアンケートシステムです。 複数のフォームから登録されたデータのうち、必要なものだけを取り出してデータベースを自動作成できるプロモーション機能も有しております。 また、ネット広告やメール広告など出稿している広告媒体ごとの顧客獲得効果（広告効果測定）をリアルタイムに分析する機能や、アンケートや商品を購入して頂いたお客様に自動的にポイントを付与（フリークエントプログラム）することができる機能も有しております。 「WEB CAS e-mail」と完全連携することができ、ウェブ携帯電話でのアンケートにも対応しております。
ホスティングサービス	WEB CAS Hosting（レンタル含む）	「WEB CAS Hosting」は、サーバー導入型「WEB CAS」のフル機能がサーバーにセットアップされており、顧客の手を煩わせずにシステムの運用が開始できるホスティングサービスです。
ASP	メール ASP	「WEB CAS e-mail」の機能を、インターネットを通じて顧客が期間に応じてレンタルできるサービスです。月額料金で利用いただけます。
	フォーム ASP	「WEB CAS formulator」の機能を、インターネットを通じて顧客が期間に応じてレンタルできるサービスです。月額料金で利用いただけます。
パソコン用	WEB CAS PC 版	パソコン環境でメールマーケティングを手軽に始められる中小企業向けメール配信ソフトです。パッケージソフトとして販売しております。

<ソリューション事業>

当事業は、ウェブサイトの受託開発、「WEB CAS」シリーズに関連するカスタマイズ、企業業務システムの開発の3要素を中心として行っております。

当事業は、顧客からの受注を受けてから制作をするビジネスであり、クライアントの要望に対しきめ細かい対応やコンサルティングが可能です。同時にソリューション事業における技術、ノウハウ及びプログラム等の蓄積は当社主力商品であるウェブキャス事業の新製品及びバージョンアップの開発にも役立ちます。

ウェブサイトの受託開発

Java テクノロジーを駆使し、ウェブサイトの受託開発を行っております。

ホームページがデータベースと連動し、情報表示・検索機能（商品情報ページ、求人情報検索ページ等）、情報受入・蓄積機能（ユーザーによる各種申し込み、登録、アンケート等）、情報発信機能（メール自動返信、一斉配信）を兼ね備えた柔軟性を実現します。更に、ユーザー認証機能により、特定会員向けサイトなども構築しております。

また、特にサイト管理者向け機能として、ウェブブラウザからのページ編集機能を提供し、クライアントが随時コンテンツを更新することを可能にしております。

「WEB CAS」アプリケーションのカスタマイズ

クライアントにはそれぞれ固有のニーズがあり、「WEB CAS」シリーズに付加機能が必要な場合、別途プログラムを組むことにより、ニーズに合ったシステムを提供するサービスを行っております。

その他アプリケーションの開発

インターネット・アプリケーションからデータベースを使用した各種業務向けアプリケーション、例えば販売管理、生産管理、人事管理、データウェアハウス等のサブシステムを統合した包括的なイントラネット・アプリケーションまで幅広く手掛けております。

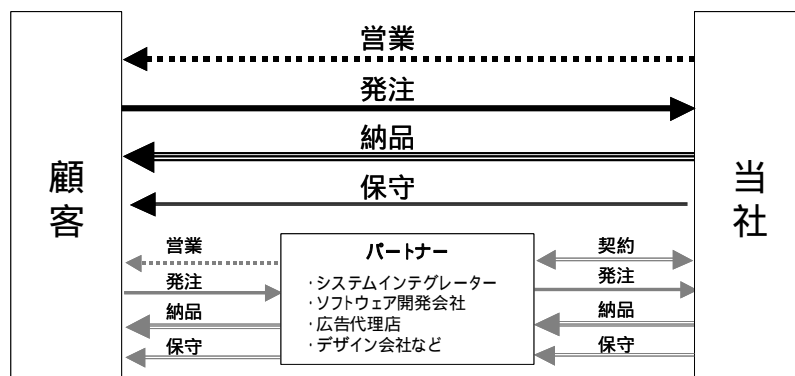
Java、Visual C++、Visual Basic、Delphi などのあらゆる開発言語に対応し、アプリケーションの基本設計・構築、サーバー運用管理機能の充実、既存システムとの連携、情報体系及び発信体制の整備、ユーザー教育、セキュリティ管理等から制作まで、当社はこれらの多様な前提条件を踏まえた上で、クライアントにとって最適なソリューションを提案し実現いたします。

<クリエイティブ事業>

当事業は、各種表現手法（画像加工・イラストレーション・Flash・ストリーミング等）を効果的に使用することにより、視覚、聴覚に訴える効果を向上させるホームページ提案から、ホームページ情報を適時に編集・追加・削除等することを可能とするコンテンツ・マネジメント・システムの導入までを提案しながら、顧客のニーズに沿ったホームページ制作を中心に行っております。

当社の営業活動は、当社の営業部署であるセールスマーケティンググループによる営業及び販売が中心となっております。

また一部販売協力契約を締結したパートナーを通じた営業及び販売も行っております。



なお、当社は、関係会社を有していません。

2. 経営方針

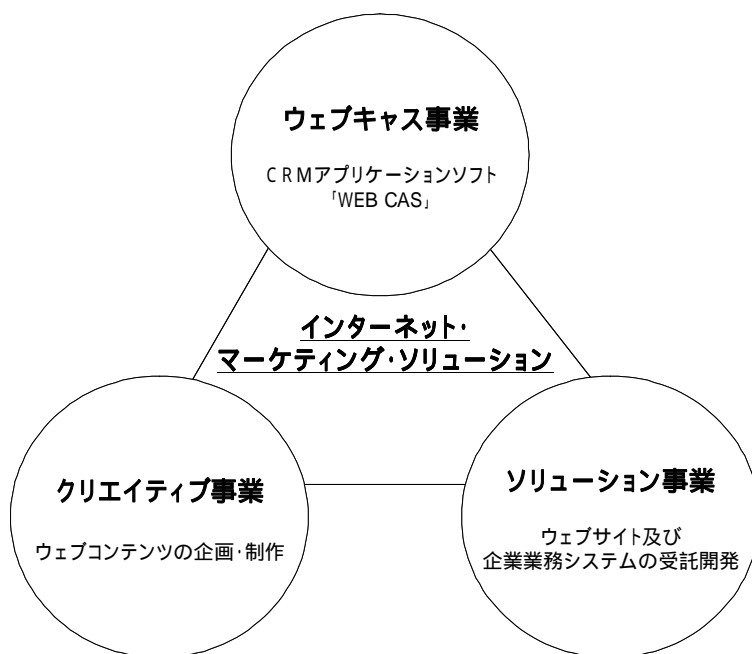
(1) 経営の基本方針

当社では、ウェブキャス事業の「現実のビジネスの世界で営業担当者が行っている様々な営業活動を、ネットビジネスの世界においてソフトウェアに代替及び連携させること＝ハイブリッド営業（ 1）」を目的として自社開発したアプリケーションシステム「WEB CAS」をコア商品と位置づけておりますが、「WEB CAS」市場は、まだ黎明期であると考えており、また、昨今のブロードバンドの急速な普及に伴い、企業向けインターネットビジネスソリューション市場は今後も拡大していくものとの見解から、大きなビジネスチャンスであると認識しております。

そこで「WEB CAS」シリーズを中心として、各事業が相互に連携を図ることはもちろんのこと、業務提携先とも積極的な連携を図りながら、クライアントに対しコストパフォーマンス及びカスタマイズを含めた高付加価値サービスの提案を積極的に行い、インターネットビジネスの戦略からウェブサイトの構築・運営・販売促進までをワンストップで提供する「インターネット・マーケティング・ソリューション（IMS）カンパニー」としての地位を確立し、業容の拡大を目指していきます。

そのためには、コア技術者の流出防止、研究開発の遅延による商品の陳腐化防止、各事業間及び業務提携先との相乗効果を高める有効な方策などの課題に引き続き取り組んでまいります。

また、当社は内部管理組織の整備を行い、法令遵守を徹底し、顧客からの信頼を維持するよう努めてまいりましたが、今後もコンプライアンス体制の充実が必要であると考えており、そのための人員増強、役員及び従業員のさらなる意識向上や教育等に取り組んでいく方針であります。



(1) ハイブリッド営業

ハイブリッド営業とは、当社の造語でリアル営業マンとインターネット技術を駆使したネット営業マンが、共同で営業活動を行うことにより、営業活動の3本柱「見込み客を発掘する」「顧客ロイヤリティを向上させて優良顧客を育てる」「離反予備軍を早期発見し、離反率を低下させる」といった一連の作業を効率よく行う手法です。

(2) 利益配分に関する基本方針

当社は、新規事業投資や研究開発投資等に必要な内部留保は従来どおり行いつつ、当期純利益を基準とする配当性向を指標とした配当金による利益配分を行っていく方針であります。

なお、会社法施行後における配当の支払回数につきましては特段の変更を予定しておりません。

(3) 投資単位引き下げに関する基本方針

当社は、株式の流動性を高め当社株式の投資対象を幅広い投資者層に拡大すること、また安定した株式保有を促

進んでいくことが重要な課題であると考えております。

投資単位の引き下げにつきましては、株主数、株価や出来高、当社の業績等を勘案し、多くの株主や投資者にとって投資しやすい水準となるよう実施の時期や方法等を積極的に検討していく方針であります。

(4)目標とする経営指標

当社では今後の事業拡大の過程において、売上高の絶対的な水準を高めること及び適正な利益の確保を目指し、売上高成長率及び売上高営業利益率を重要な指標として考えております。

具体的には、平成 21 年 3 月期までに売上高 20 億円以上、売上高営業利益率 20%以上を目標といたします。

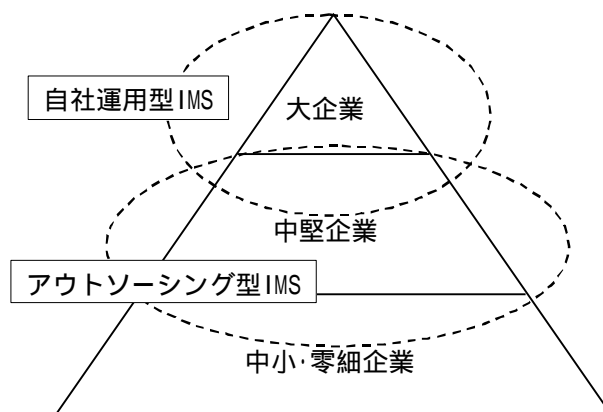
(5)中長期的な経営戦略

今後の当社の中長期的な経営戦略といたしましては、個々のクライアント企業のニーズに適合したサービスを展開していくため、IMS 戦略を 2 分化し進めてまいります。

一方は、既に当社が従来から進めております「自社運用型 IMS」戦略、もう一方は、「アウトソーシング型 IMS」戦略です。

「自社運用型 IMS」は、「WEB CAS」を導入するにあたり、サーバー管理やメールコンテンツの制作などのオペレーターが既に自社で整っている企業に対して、インターネットビジネスの戦略から WEB サイトの構築・運営・販売促進までをワンストップで提供するビジネスモデルです。

「アウトソーシング型 IMS」は、中長期的に「自社運用型 IMS」と同規模の売り上げを目標として推進しているビジネスモデルです。具体的には、従来のサービスに加え、「WEB CAS」を活用して電話やメールによるサポートからアプローチまでを行うコールセンター（プロフィットセンター）のアウトソーシングサービス等を提供します。これにより、中堅企業を中心としたクライアント企業に、より高度かつ包括的なマーケティングサービスを比較的安価にご利用いただけることになると考えております。



(6)対処すべき課題

優秀な人材の確保

急速なブロードバンド化に伴って、音楽、映像等を含めた大量のコンテンツや HTML メール配信等、多様な形態のサービス及びそれに伴う情報セキュリティの向上を要望する顧客が増加しております。ウェブキャスト事業に関しては、こうしたニーズにスピーディに対応するため、今後も積極的に研究開発を行っていく必要があります。さらに高いスキルをもった開発者の確保は常に対処すべき課題となっております。また、営業人員についても、その増強はもとより一人ひとりのスキルアップも必要です。

ソリューション事業及びクリエイティブ事業に関しても、急速なブロードバンドの普及及びネットワークビジネスの革新に伴い、システム構築・デザイン制作・コンサルティングの分野において技術優位性を保つ必要があります。そのためには、多様化する顧客ニーズへの対応に加えて、顧客に対して的確な提案を行うコンサルティング業務に比重を置いた付加価値の高い事業展開を図る必要があります。やはり優秀な人材の確保は重要な課題と認識しております。特に、見積精度の低下や品質管理の不徹底による不測の事態の発生による損害を避けるため、「工数見積の精度アップ」、「品質管理体制の強化」、「開発スキルの向上」に重点を置く必要があります。

今後は、これらの開発人員及び営業人員の増強とともに、社内教育システムの構築などによりそのスキルアップも図る所存であります。また、当面は、必要に応じ他業種との業務提携による営業展開や、機会や条件等を勘案しつつ、M&A や他企業への資本参加等も視野に入れながら、対処していきたいと考えております。

販売戦略の確立

ウェブキャス事業においては、現状の営業人員で広範囲な市場をカバーするためには、当社製品のコンサルティングから導入サポートまで一貫して行えるパートナーの育成や採用、また、他企業との業務提携によるアライアンス戦略の確立も重要であると考えております。

ソリューション事業及びクリエイティブ事業においては、ビジネス環境が、クライアントの情報化投資に対するニーズの多角化と、競合企業間の厳しい受注獲得競争が今後も想定される中で、着実に利益を確保していくために、ウェブキャス事業との相乗効果を図りながら、競合他社と差別化できる高付加価値なソリューション及びコンテンツを提供していきたいと考えております。

ブランドの確立と顧客指向の強化

「パッケージ化された商品を販売するビジネスモデル」であるウェブキャス事業を展開するためには、ブランドの確立が急務であり、それには安価で短期間にその効果を検証することが可能な、インターネットによる広告宣伝戦略が最も効果的であると考えております。

そのため、インターネットによる広告等の投資を積極的に行う予定であります。

また、製品自体が機能性・操作性に優れているのももちろんのこと、ユーザーの満足度を向上させるためのコンサルティングやバージョンアップ等のすべてのサービスをタイムリーに提供し、顧客及び販売パートナーと確固たる信頼関係を築くことも重要であり、今後の社内教育システム及びサービス体制の構築を行ってまいります。

経営の安定化

経営の安定化のために、ウェブキャス事業、ソリューション事業及びクリエイティブ事業の3つのビジネス・ユニットを相互に連携させることにより、全体として機能的に運営することが不可欠であると考えております。

そのため、さらに「インターネット・マーケティング・ソリューション(IMS)カンパニー」として、各ビジネス・ユニットを統合できるよう各事業、各グループ及び社員一人ひとりのミッションを明確にし、急速なビジネス環境の変化に対応した社内体制作りを図る所存であります。

(7)親会社等に関する事項

当社には親会社等がありませんので、該当事項はありません。

(8)その他、会社経営上の重要な事項(役員との間の重要な取引に関する事項等)

当社と当社役員との取引につきましては、該当事項はありません。

関連当事者及び利害関係者との取引につきましては、取引の必要性や取引条件等について社内の規程に基づき十分な検討を行ったうえで取引を行うこととしております。当期におきましても、関連当事者及び利害関係者との通常のでない取引はありません。

3. 経営成績及び財政状態

(1) 経営成績

当期の概況

当期（平成 17 年 4 月 1 日～平成 18 年 3 月 31 日）におけるわが国経済は、原油高や海外経済情勢等の不安は残りつつも、企業収益の改善や好業績を背景に企業の設備投資意欲や雇用意欲は高まり、出遅れ感のあった個人消費も改善の方向に進み、景気は安定成長軌道に近づきつつあります。

こうした経済情勢の中、当社が属する IT 関連業界におきましては、情報基盤設備の飛躍的な進展とともに、金融機関や大手企業等を中心として IT 投資の増加傾向が徐々に顕在化しつつありますが、一方では個人情報保護や情報漏えい対策等、クライアントの情報化投資に対する要求水準はより一層高まってきており、企業間競争においても、取り巻く環境は厳しい状況が続いております。

このような状況の中、当社は「2. 経営方針 (1) 経営の基本方針」で掲げた「インターネット・マーケティング・ソリューション (IMS) カンパニー」を進めると共に、当社では早期には確立できないサービスに関しても、積極的に他社と業務提携を図り今後の布石を打ってまいりました。

さらに、今後の業容拡大も踏まえ管理体制、企業統治の強化にも外部コンサルティング会社と契約し積極的に行ってまいりました。

その結果、当期は売上高 673,436 千円(前年同期比 75.6%増) 営業利益 141,657 千円(同 85.4%増) 経常利益 111,601 千円(同 48.7%増) 当期純利益 62,432 千円(同 43.4%増)となりました。

当期の事業別の概況

1) ウェブキャス事業

当事業は、高品質・高付加価値を生み出すため「WEB CAS」シリーズの自社開発による研究開発を積極的に進めると共に、「WEB CAS」の目的である「現実のビジネスの世界で営業担当者が行っている様々な営業活動を、ネットビジネスの世界においてソフトウェアに代替及び連携させること＝ハイブリッド営業」をさらに充実させるため、株式会社ニュークリアスを始めアウンコンサルティング株式会社、株式会社東京テレマーケティング、株式会社サイワークスと業務提携し、ビジネス機会の拡大も図ってまいりました。

加えてインターネットによる積極的な広告宣伝の展開や、各事業との連携も継続的に取り組んできた結果、大手企業を中心に順調に導入が推移いたしました。その結果、売上高は 375,255 千円(前年同期比 114.4%増)となりました。

2) ソリューション事業

当事業は、「WEB CAS」導入企業へのカスタマイズと大手・中堅企業を中心とした新規契約の獲得及び継続的なクライアントからの案件が順調に進んだ結果、売上高は 236,312 千円(前年同期比 57.7%増)となりました。

3) クリエイティブ事業

当事業は、WEB CAS 導入企業へのコンサルティングを含む、新規案件の獲得を進めてまいりましたが、当期にはその効果を十分に発揮させることができず、また新規案件及び継続案件の獲得に関してはサービス単価の下落や企業間競争が厳しくなってきたことから、売上高は 61,869 千円(前年同期比 5.4%増)となりました。

(2) 財政状態

資産、負債及び資本の状況

当期末における流動資産は 952,682 千円(前期末比 206.2%増)となりました。これは主に東証マザーズ上場時の公募増資及び営業キャッシュ・フローによる現金及び預金の増加 543,928 千円、売上高の増加に伴う売上債権の増加 77,004 千円、受注案件数の増加による仕掛品の増加 8,980 千円によるものであります。固定資産は 46,554 千円(同 277.4%増)となりました。これは主に本社事務所移転のための保証金の増加 31,813 千円によるものであります。これらの結果、総資産は 999,236 千円(同 208.9%増)となりました。

流動負債は、195,629 千円(同 51.8%増)となりました。これは主に仕入債務の増加 18,425 千円、従業員増に伴う人件費の増加による未払費用の増加 8,905 千円、未払法人税等の増加 21,574 千円によるものであります。負債合計も 195,629 千円(同 51.8%増)となりました。

株主資本は当期純利益 62,432 千円、東証マザーズ上場時の公募増資及びストックオプションとしての新株引受権ならびに新株予約権の行使により、資本金と資本準備金がそれぞれ 219,650 千円、326,929 千円増加したことにより 803,607 千円(同 313.0%増)となりました。この結果、株主資本比率は 80.4%となりました。

キャッシュ・フローの状況

当期末における現金及び現金同等物（以下「資金」という）は、前期末に比べ 535,477 千円増加し、698,353 千円となりました。

各キャッシュ・フローの状況とそれらの主な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）

当期の営業活動で取得した資金の主な源泉は、税引前当期純利益 107,378 千円であり、未払金の増加 11,089 千円、仕入債務の増加 18,425 千円等がプラス要因となりました。マイナス要因としては、売上債権の増加による 77,004 千円、たな卸資産の増加 8,793 千円、法人税等の支払額 27,451 千円等により、41,977 千円（前年同期比 28.1%減）となりました。

（投資活動によるキャッシュ・フロー）

当期の投資活動で支出した資金は、定期預金の預け入れによる支出 8,450 千円、設備投資による支出 5,594 千円及び本社事務所移転のための保証金の支払い 31,813 千円により、49,934 千円（前年同期比 298.3%増）となりました。

（財務活動によるキャッシュ・フロー）

当期の財務活動で得られた資金は、東証マザーズ上場時の公募増資による収入、ストックオプションとしての新株引受権および新株予約権の行使による収入があり、543,434 千円（前年同期比 904.3%増）となりました。

	平成 17 年 3 月期	平成 18 年 3 月期
自己資本比率（％）	60.2	80.4
時価ベースの自己資本比率（％）	-	645.8
債務償還年数（年）	0.9	1.2
インタレスト・カバレッジ・レシオ（倍）	44.2	58.8

自己資本比率：自己資本 / 総資産

時価ベースの自己資本比率：株式時価総額 / 総資産

債務償還年数：有利子負債 / 営業キャッシュ・フロー

インタレスト・カバレッジ・レシオ：営業キャッシュ・フロー / 利払い

- 1) 平成17年3月期の「時価ベースの自己資本比率」は、当社株式は平成17年3月期末時点では未上場、非登録であり、株式時価総額が把握できないため記載を省略しております。
- 2) 有利子負債は貸借対照表に計上されている負債のうち、利子を支払っている全ての負債を対象としております。
- 3) 営業キャッシュ・フロー及び利払いは、キャッシュ・フロー計算書に計上されている営業活動によるキャッシュ・フロー及び利息の支払額を用いております。

(3)次期の見通し

当社は、さらに個々のクライアント企業のニーズに適合したインターネット・マーケティング・ソリューションのサービスを展開していくため、IMS戦略を2分化し、中長期的に当該事業分野におけるリーディングカンパニーを目指してまいります。

そのためには当該事業におけるリーディングカンパニーとなるための体制整備を早期に充実させる必要があると考え、管理体制の拡充、企業統治の強化、社内基幹システムの新規投資、人員の確保及びそれらに伴い本社の移転を計画しております。

また、コアビジネスであるウェブキャス事業に関しましては、積極的な研究開発を行うとともに、今後1年毎に1つ以上の新製品を随時市場に投入していく計画であります。

ソリューション事業に関しましては、内製比率の向上による生産性改善を図り、当該事業の利益率改善の足場固めの年度と位置づけ、売上高総利益率の向上に主眼をおいた運営を行う計画であります。

クリエイティブ事業に関しましては、付加価値の高いコンサルティングとディレクションを中心とした業務体制にシフトを進め、WEBサイト制作等は外注を活用することにより売上高総利益率の改善を目指します。

以上により、次期の業績見通しといたしましては、売上高は900,000千円、経常利益は120,000千円、当期純利益65,000千円を計画しております。

(注)業績予想につきましては、現時点で入手可能な情報に基づき判断した見通しであり、たぶんに不確実な要素を含んでおります。実際の実績等は、業績の変化等により、上記予想数値と異なる場合があります。

(4)事業等のリスク

技術革新の対応について

インターネット関連分野においては、日々新しい技術の開発が進められており、この技術革新に応じて業界における利用者のニーズも急速に変化しております。

現在、CRM 市場には、ベンチャー企業を中心に約 100 社が参入している状況です。

ウェブキャス事業においては、新技術の情報収集や研究開発にも力を入れ、常に積極的な技術の吸収・集積を心がけ、最新の技術に対応したプログラムの更新やコンポーネント（部品）の充実を図る等の対応を実施しております。

しかし、今後においても、タイムリーに新技術の開発及び新製品の市場導入等を行える保証はなく、これらへの対応が遅れた場合、当社の有する技術・サービスの陳腐化、業界における他社との競争力低下から、当事業の業績に影響を及ぼす可能性があります。

インターネット及びインターネットビジネスの将来性について

現在、インターネットは急速な勢いで普及しており、今後もさらなる普及が予想されております。それに伴い、インターネット関連ビジネスも急速に拡大しておりますが、技術革新のスピードが非常に速いことから、短期的な変化においても予測することは不可能な状況であります。

当社においても、インターネットのさらなる普及を前提とした事業計画を策定しておりますが、今後のインターネットに関する新技術の開発、インターネットの利用規制や課金の有無、インターネットビジネスにおける電子商取引等のセキュリティの問題等により、インターネットの普及が当社の事業計画を策定するにおいて基礎となる数値を下回った場合には、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。

市場動向等

日本の CRM 市場は、米国市場の伸びと同様に有望視されておりますが、新たな革新的技術の進歩や急激なビジネスプロセスの変化から、当社製品が市場に受け入れられなくなるという可能性も考えられ、かかる事態が発生した場合には、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。

競合他社について

「WEB CAS」シリーズのうち「WEB CAS e mail」が属する E メール配信システムの市場は、ベンチャー企業を中心に約 100 社程度が参入している分散型市場です。しかしほとんどが ASP 事業としての参入であり、当社が得意とするサーバー導入型「WEB CAS」としての競合は数社程度しかありません。

また、ASP の利用に関しても個人情報保護法の完全施行に伴い、セキュリティの観点から自社で運用するサーバー導入型へ移行する企業も増えております。更に、当社の「WEB CAS」シリーズの機能コンセプトは通常のメール配信システムとは異なるものであり、現在のメール配信システム市場では脅威になるとは考えておらず、当社の戦略である「インターネット・マーケティング・ソリューション（IMS）カンパニー」としてトータルサービスを提供することにより他社との差別化ができるものと考えております。

大手企業が「WEB CAS」シリーズと同様のコンセプトを持ったシステムを開発し「インターネット・マーケティング・ソリューション（IMS）」の領域に参入してくる可能性もあります。しかしノウハウや開発期間、費用面を考えると当社の「WEB CAS」シリーズなど既存の他社製品を採用して提供の方が効率的であり、大手企業が当社と競合関係になる可能性は非常に低いと考えております。

しかしながら、資金力、ブランド力を有する大手企業の参入や全く新しいコンセプト及び技術を活用した画期的なシステムを開発した競合他社が出現した場合には、当社の事業に影響を及ぼす可能性があります。

また、当社のソリューション事業においては効率的開発を行うことで納期を短縮しコストを抑えておりますが、大手企業は開発の一部を積極的にアジアの新興経済諸国等へとシフトし、コストダウンを図っているため、この傾向がさらに進んだ場合には、大手企業と当社との価格差は僅少となり、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。

法的規制について

現時点においては、当社がインターネット関連事業を継続していく上で、電気通信事業法による制約を受ける事実はありません。

しかし、昨今、インターネットに関連する法規制が未整備であることについて、各方面から様々な指摘がなされていることは周知の事実であり、近々国内における法的規制の整備が行われる可能性が高く、また、インターネットは国境を超えたネットワークであるため、海外諸国からの法的規制による影響を受ける可能性があることから、将来的に当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。

なお、電子メールによる一方的な商業広告の送りつけ（いわゆる迷惑メール）の問題に対応するため、「特定電子メールの送信の適正化等に関する法律（迷惑メール防止法）」及び改正「特定商取引に関する法律」が平成 14 年 7 月 1 日に施行され、また、平成 17 年 5 月 13 日に改正「特定電子メール法」が成立しました。

「特定電子メールの送信の適正化等に関する法律（迷惑メール防止法）」及び改正「特定電子メール法」に関しましては、当社主要製品であります「WEB CAS e-mail」は、制約を受ける事実はありませんが、悪徳業者が迷惑メール等に利用できないよう、「WEB CAS e-mail」が接続するメールサーバーには技術的制限をかけております。これにより、悪徳業者がメールサーバーを意図的に変更して、制限を避けてメール配信をすることができない仕組みになっております。

販売先に対しては、「メール配信を行う際は、顧客からメールを受け取る許可を必ず得ること」を確認または指導してから販売しております。さらに、迷惑メールの配信業者への販売防止のため、納入先の調査を行っております。

また、ウェブキャス事業の「WEB CAS PC 版」のインターネットによる自社販売におきましては、「特定商取引に関する法律」の「通信販売」にあたり、「通信販売法に基づく表記」として当社ホームページにて記載するとともに、役員及び全従業員に周知し、その遵守に努めております。

しかし、「WEB CAS e-mail」が悪徳業者に利用されたり、「特定商取引に関する法律」の「通信販売」に対して当社が適切な対応を行えず、信用の失墜が生じた場合には、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。

知的所有権等

当社で開発・設計しているソフトウェアやプログラムは、いわゆる「公知の基礎技術」を改良又は組み合わせにより当社が独自で開発・設計しておりますが、第三者の知的所有権を侵害している可能性があります。特に「ビジネスモデル特許」については、米国等において既に一般化していることや今後国内においても当該特許の認定が進むと予想されることから、これら知的所有権等への対応の重要性は増大すると考えております。

現在の IT の分野における技術の進歩やビジネス・アイデアの拡大のスピードは非常に速く、予想が困難であり、また、現在の特許制度のもとでは調査の限界もあります。

今後、当社の事業分野で当社の認識していない特許が成立していた場合又は新たに成立した場合には、損害賠償やロイヤリティの支払い要求等により、当社の業績に何らかの影響を及ぼす可能性があります。

個人情報の取り扱いについて

当社は、当社ホームページのフォーム入力ページ（資料請求、お問合せ等）から個人情報を取得しており、また、ウェブキャス事業及びソリューション事業のサービス及び開発業務の中でもクライアントから個人情報を預かるケースがあり、それらの保有及び管理を行っております。

これらの個人情報に関しましてはコンプライアンス・プログラムに基づき管理に最大限の注意を払っており、また、平成 17 年 4 月に完全施行された「個人情報の保護に関する法律」や総務省及び経済産業省が制定したガイドラインの要求事項の遵守に努めております。

さらに当社は、平成 17 年 5 月 10 日付で、「個人情報保護に関するコンプライアンス・プログラムの要求事項（JISQ15001）」を満たす企業として、財団法人日本情報処理開発協会（JIPDEC）より「プライバシーマーク」付与の認定を受けております。

しかし、外部からの悪意によるウェブページの書き換えやデータの不正取得などの不正アクセス行為及び内部のシステム運用における人的過失並びに従業員の故意又は重大な過失による顧客情報の漏洩、消失、改ざん又は不正利用が発生し、当社が適切な対応を行えず、信用の失墜又は損害賠償による損失が生じた場合には、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。

人材の育成及び確保について

当社は、高度な技術力に基づいたサービス提供を志向しており、それを支えるものは優秀な技術スタッフであると考え、積極的な人材の育成を行っております。また、当社の販売体制は、現時点では十分といえる状態ではなく、さらなる事業領域の拡大に対応するために、営業スタッフの育成や採用による増強が不可欠です。そこで、技術スタッフや営業スタッフの強化及びスキルアップを図ると共に、新たな人材の確保を行っていきたくと考えております。

さらに製品のコンサルティングから導入サポートまで一貫して行うことができるパートナーの開拓や育成、及び他業種との業務提携なども順次行っております。

しかし、適切な人材を十分に確保できず、あるいは在職中の従業員が退職するなどして、十分な開発・販売体制を築くことができない場合には、当社の業績または将来的な事業計画に影響を及ぼす可能性があります。

また、上記のパートナーや業務提携についても十分な成果が上がるという保証はなく、コスト増加から当社の利益を圧迫する可能性もあります。

製品の重大な不具合により販売を継続できなくなる可能性について

当社にとって、プログラムの不具合である「バグ」を無くすことは重要な課題ですが、各ハードウェアの環境やプラットフォームとの相性もあり、一般的に「バグ」を皆無にすることは非常に困難といわれております。

当社はこのような「バグ」を発生させないよう、製品の開発段階から十分な注意を払うのはもちろん、開発された製品を出荷前に念入りにテストしております。このテスト項目を全てクリアすることにより製品の信頼性が高まり、長期的なユーザーの獲得につながるものと考えております。

しかし、入念にテストを実施したとしても、予期し得ない重大なバグを製品に内在したまま販売する可能性があります。

製品の発売後に重大な「バグ」が発見され、かつその「バグ」を解決するのに長期間を要する場合には、その製品の販売を継続することができず、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。

今後の事業戦略について

個々のクライアント企業様のニーズに適したインターネット・マーケティング・ソリューション（IMS）のサービスをさらに展開していくため、IMS戦略を2分化し、中長期的に当該事業分野におけるリーディングカンパニーを目指してまいります。

また、IMS戦略を推進していく上で当社では早期には確立できないサービスに関しましては、業務提携やM&A、他企業への資本参加等も視野に入れながら事業拡大を行っていく戦略であります。

しかし、上記の事業戦略が、営業または技術上の問題から計画どおり進行できない場合には、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。

創業者への依存

当社は、創業者で代表取締役である江藤 晃個人のブランド・マネジメントについての体系的なスキル、人的ネットワーク、洞察力及び行動力に大きく依存しております。今後、同人に依存しない体制作りを行いますが、現状においては江藤 晃の長期不在や当社との関係が絶えた場合には、当社の業績に重大な影響を及ぼす可能性があります。

なお、江藤 晃は、当期末現在において、当社の発行済株式総数の37.5%を所有する筆頭株主であります。

小規模組織における管理体制について

当社は、当期末現在、従業員45名と小規模組織であり、内部管理体制は規模に合わせたものとしております。今後の事業の拡大に伴い、適切な人的・組織的な対応ができない場合には、当社のサービス、製品の競争力に影響を及ぼす可能性があります。今後、人員の増強を行い、内部管理体制の一層の充実を図る所存であります。

納期遅延等

当社ソリューション事業部では、主に顧客からの個別仕様の受注に基づきウェブサイトや企業業務システムの開発を行っておりますが、受託開発案件における想定外の工数増加や納期遅延等が生じた場合には、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。

なお、当社の案件は納期が四半期末に集中するため、売上計上も各四半期末月に集中する傾向があります。

配当政策について

当社の配当政策に関する基本的な考え方は、新規事業投資や研究開発投資等に必要な内部留保は従来どおり行いつつ、当期純利益を基準とする配当性向を指標とした配当金による利益配分を行っていく方針であります。

しかしながら、計画通りの利益が達成できなかった場合には、配当を見送る可能性もあります。

インセンティブの付与について

当社は、役員及び従業員のモチベーション向上のためストックオプションを付与しており、当期末現在、その数は590株、発行済株式総数の5.1%となっております。

当社においては今後も優秀な人材の確保のため、ストックオプションの導入等インセンティブプランを継続する方針であります。なお、これらストックオプションが行使された場合、保有株主の株式価値を希薄化させる可能性があります。

4. 財務諸表

(1) 貸借対照表

区分	注記 番号	第10期 (平成17年3月31日)		第11期 (平成18年3月31日)		
		金額(千円)		構成比 (%)	金額(千円)	
(資産の部)						
流動資産						
1. 現金及び預金			190,778		734,706	
2. 受取手形			-		20,790	
3. 売掛金			109,274		165,488	
4. 製品			2,069		1,882	
5. 仕掛品			3,350		12,330	
6. 前払費用			2,200		10,906	
7. 繰延税金資産			3,866		6,942	
8. その他			8		35	
貸倒引当金			400		400	
流動資産合計			311,147	96.2	952,682	95.3
固定資産						
1. 有形固定資産						
器具備品		22,500		24,172		
減価償却累計額		19,758	2,741	21,293	2,879	
有形固定資産合計			2,741	0.9	2,879	0.3
2. 無形固定資産						
(1) 商標権			461		394	
(2) ソフトウェア			5,022		3,281	
(3) 電話加入権			149		149	
無形固定資産合計			5,633	1.7	3,826	0.4
3. 投資その他の資産						
(1) 出資金			100		100	
(2) 長期前払費用			460		4,535	
(3) 差入保証金			3,400		35,213	
投資その他の資産 合計			3,960	1.2	39,849	4.0
固定資産合計			12,336	3.8	46,554	4.7
資産合計			323,483	100.0	999,236	100.0

区分	注記 番号	第10期 (平成17年3月31日)		第11期 (平成18年3月31日)	
		金額(千円)	構成比 (%)	金額(千円)	構成比 (%)
(負債の部)					
流動負債					
1. 買掛金		21,458		39,883	
2. 短期借入金		50,000		50,000	
3. 未払金		-		11,089	
4. 未払費用		15,640		24,545	
5. 未払法人税等		19,557		41,132	
6. 未払消費税等		6,012		9,842	
7. 前受金		8,977		-	
8. 預り金		2,511		4,269	
9. 前受収益		-		7,516	
10. 賞与引当金		4,732		7,350	
流動負債合計		128,889	39.8	195,629	19.6
負債合計		128,889	39.8	195,629	19.6
(資本の部)					
資本金	1	101,400	31.4	321,050	32.1
資本剰余金					
1. 資本準備金		67,200		394,129	
資本剰余金合計		67,200	20.8	394,129	39.4
利益剰余金					
1. 当期末処分利益		25,994		88,426	
利益剰余金合計		25,994	8.0	88,426	8.9
資本合計		194,594	60.2	803,607	80.4
負債・資本合計		323,483	100.0	999,236	100.0

(2) 損益計算書

区分	注記 番号	第10期 (自 平成16年4月1日 至 平成17年3月31日)			第11期 (自 平成17年4月1日 至 平成18年3月31日)		
		金額(千円)		百分比 (%)	金額(千円)		百分比 (%)
売上高			383,575	100.0		673,436	100.0
売上原価							
1. 期首製品たな卸高		2,322			2,069		
2. 当期製品製造原価		162,919			273,914		
合計		165,241			275,983		
3. 期末製品たな卸高		2,069	163,171	42.5	1,882	274,100	40.7
売上総利益			220,403	57.5		399,335	59.3
販売費及び一般管理 費	1.2		143,989	37.6		257,678	38.3
営業利益			76,413	19.9		141,657	21.0
営業外収益							
1. 受取利息		2			67		
2. 受取配当金		5			7		
3. 受取家賃収入		245			-		
4. その他		44	297	0.1	22	97	0.0
営業外費用							
1. 支払利息		1,256			648		
2. 新株発行費		180			3,145		
3. 手形売却損		228			100		
4. 上場関連費		-	1,664	0.4	26,258	30,153	4.4
経常利益			75,047	19.6		111,601	16.6
特別損失							
1. 固定資産除却損	3		-	-		4,222	0.6
税引前当期純利益			75,047	19.6		107,378	16.0
法人税、住民税及 び事業税		18,301			48,021		
法人税等調整額		13,223	31,524	8.4	3,075	44,945	6.7
当期純利益			43,522	11.6		62,432	9.3
前期繰越利益又は 前期繰越損失()			17,528			25,994	
当期末処分利益			25,994			88,426	

製造原価明細書

区分	注記 番号	第10期 (自 平成16年4月1日 至 平成17年3月31日)		第11期 (自 平成17年4月1日 至 平成18年3月31日)	
		金額(千円)	構成比 (%)	金額(千円)	構成比 (%)
材料費	1	23,102	13.6	40,823	14.2
労務費		68,503	40.4	102,842	35.8
経費		77,977	46.0	142,974	50.0
当期総製造費用		169,583	100.0	286,639	100.0
期首仕掛品たな卸高		1,362		3,350	
合計	2	170,946		289,990	
期末仕掛品たな卸高		3,350		12,330	
他勘定振替高		4,676		3,745	
当期製品製造原価		162,919		273,914	

原価計算の方法

原価計算の方法は、個別原価計算を採用しております。

(注) 1 主な内容は次のとおりであります。

	第10期	第11期
外注加工費	62,767千円	126,565千円

2 他勘定振替の内容は次のとおりであります。

	第10期	第11期
販売費及び一般管理費		
保証修理費	1,994千円	2,037千円
その他	2,681千円	1,707千円
合 計	4,676千円	3,745千円

(3) キャッシュ・フロー計算書

		第10期 (自 平成16年4月1日 至 平成17年3月31日)	第11期 (自 平成17年4月1日 至 平成18年3月31日)
区分	注記 番号	金額(千円)	金額(千円)
営業活動によるキャッシュ・フロー			
税引前当期純利益		75,047	107,378
減価償却費		2,514	2,975
新株発行費		180	3,145
商標権償却		66	66
固定資産除却損		-	4,222
差入保証金償却		168	-
貸倒引当金の増減額(減少)		100	-
賞与引当金の増減額(減少)		521	2,618
受取利息及び受取配当金		7	74
支払利息		1,256	648
売上債権の増減額(増加)		47,759	77,004
たな卸資産の増減額(増加)		1,699	8,793
仕入債務の増減額(減少)		11,937	18,425
未払金の増減額(減少)		-	11,089
未払費用の増減額(減少)		4,502	8,905
未払法人税等の増減額(減少)		1,256	1,004
未払消費税等の増減額(減少)		1,387	3,829
前受金の増減額(減少)		8,940	8,977
その他流動資産の増減額(増加)		285	8,667
その他固定資産の増減額(増加)		41	-
その他流動負債の増減額(減少)		1,809	9,274
小計		59,976	70,068
利息及び配当金の受取額		7	74
利息の支払額		1,320	713
法人税等の支払額		289	27,451
営業活動によるキャッシュ・フロー		58,373	41,977

		第10期 (自 平成16年4月1日 至 平成17年3月31日)	第11期 (自 平成17年4月1日 至 平成18年3月31日)
区分	注記 番号	金額(千円)	金額(千円)
投資活動によるキャッシュ・フロー			
定期預金の預入による支出		8,201	8,450
有形固定資産の取得による支出		1,474	1,672
無形固定資産の取得による支出		2,860	3,922
保証金の差入による支出		-	31,813
長期前払費用に係る支出		-	4,075
投資活動によるキャッシュ・フロー		12,536	49,934
財務活動によるキャッシュ・フロー			
短期借入金の純増加額		50,000	-
長期借入金の返済による支出		20,710	-
株式の発行による収入		24,820	543,434
財務活動によるキャッシュ・フロー		54,110	543,434
現金及び現金同等物の増加額		99,946	535,477
現金及び現金同等物の期首残高		62,929	162,876
現金及び現金同等物の期末残高		162,876	698,353

(4) 利益処分案

		第10期 株主総会承認日 (平成17年6月20日)	第11期 株主総会開催予定日 (平成18年6月23日)
区分	注記 番号	金額(千円)	金額(千円)
当期末処分利益		25,994	88,426
利益処分額			
配当金		-	14,456
次期繰越利益		25,994	73,970

重要な会計方針

項目	第10期 (自 平成16年 4月 1日 至 平成17年 3月31日)	第11期 (自 平成17年 4月 1日 至 平成18年 3月31日)
1. 資産の評価基準及び評価方法	<p>(1) たな卸資産</p> <p>製品 総平均法による原価法を採用しております。</p> <p>仕掛品 個別法による原価法を採用しております。</p> <p>貯蔵品 個別法による原価法を採用しております。</p>	<p>(1) たな卸資産</p> <p>製品 同左</p> <p>仕掛品 同左</p> <p>貯蔵品 同左</p>
2. 固定資産の減価償却の方法	<p>(1) 有形固定資産 定率法 なお、主な耐用年数は以下のとおりであります。 器具備品 4～6年</p> <p>(2) 無形固定資産 商標権 耐用年数10年による定額法を採用しております。 ソフトウェア 市場販売目的のソフトウェアについては、見込販売数量に基づく償却額と見込販売可能期間(3年)に基づく均等配分額を比較し、いずれか大きい額を計上しております。 自社利用のソフトウェアについては、社内における利用可能期間(5年)に基づく定額法を採用しております。</p> <p>(3) 長期前払費用 -</p>	<p>(1) 有形固定資産 同左</p> <p>(2) 無形固定資産 商標権 同左 ソフトウェア 自社利用のソフトウェアについては、社内における利用可能期間(5年)に基づく定額法を採用しております。</p> <p>(3) 長期前払費用 均等償却によっております。</p>
3. 繰延資産の処理方法	<p>(1) 新株発行費 新株発行費は支出時に全額費用として処理しております。</p>	<p>(1) 新株発行費 同左</p>
4. 引当金の計上基準	<p>(1) 貸倒引当金 債権の貸倒による損失に備えるため、一般債権については貸倒実績率により、貸倒懸念債権等特定の債権については個別に回収可能性を検討し、回収不能見込額を計上しております。</p> <p>(2) 賞与引当金 従業員の賞与金の支払に備えて、賞与支給見込額の当期負担額を計上しております。</p>	<p>(1) 貸倒引当金 同左</p> <p>(2) 賞与引当金 同左</p>

項目	第10期 (自 平成16年4月1日 至 平成17年3月31日)	第11期 (自 平成17年4月1日 至 平成18年3月31日)
5.リース取引の処理方法	リース物件の所有権が借主に移転すると認められるもの以外のファイナンス・リース取引については、通常の賃貸借取引に係る方法に準じた会計処理によっております。	同左
6.キャッシュ・フロー計算書における資金の範囲	手許現金、随時引き出し可能な預金及び容易に換金可能であり、かつ、価値の変動について僅少なりリスクしか負わない取得日から3か月以内に償還期限の到来する短期投資からなっております。	同左
7.その他財務諸表作成のための重要な事項	消費税等の会計処理 税抜方式によっております。	同左

会計処理の変更

第10期 (自 平成16年4月1日 至 平成17年3月31日)	第11期 (自 平成17年4月1日 至 平成18年3月31日)
-	当期から「固定資産の減損に係る会計基準」(「固定資産の減損に係る会計基準の設定に関する意見書」(企業会計審議会平成14年8月9日))及び「固定資産の減損に係る会計基準の適用指針」(企業会計基準委員会平成15年10月31日企業会計基準適用指針第6号)を適用しております。なお、この変更による損益への影響はありません。

表示方法の変更

第10期 (自 平成16年4月1日 至 平成17年3月31日)	第11期 (自 平成17年4月1日 至 平成18年3月31日)
<p>1. 「機械装置」につきましては、より適切に資産の状態を表示するため、当事業年度から「工具器具備品」に含めて表示しております。</p> <p>2. 「手形売却損」につきましては、前事業年度において「支払利息」に含めて表示しておりましたが、営業外費用の総額の百分の十を超えたため当事業年度より区分掲記いたしました。なお、前事業年度の「手形売却損」は91千円であります。</p>	<p>「未払金」は前期まで「未払費用」に含めておりましたが、より適切に財政状態を表示するため、当期から区分掲記いたしました。なお、前期末の「未払金」は、3,034千円であります。</p>

(追加情報)

第10期 (自 平成16年4月1日 至 平成17年3月31日)	第11期 (自 平成17年4月1日 至 平成18年3月31日)
<p>「地方税法等の一部を改正する法律」(平成15年法律第9号)が平成15年3月31日に公布され、平成16年4月1日以後に開始する事業年度より外形標準課税制度が導入されたことに伴い、当事業年度から「法人事業税における外形標準課税部分の損益計算書上の表示についての実務上の取扱い」(平成16年2月13日 企業会計基準委員会 実務対応報告第12号)に従い法人事業税の付加価値割および資本割については、販売費及び一般管理費に計上しております。</p> <p>この結果、販売費及び一般管理費が1,256千円増加し、営業利益、経常利益および税引前当期純利益が、1,256千円減少しております。</p>	<p>保守売上及び保守にかかる仕入費用は、従来保守契約期間の始期に全額売上計上する処理をしておりましたが、金額的重要性が増してきており、適正な期間損益計算を行うために、当期から保守契約期間に応じて期間按分するという処理に変更いたしました。</p> <p>この結果、従来の方法に比較して売上高が11,729千円、売上原価が4,074千円、営業利益、経常利益及び税引前当期純利益が7,654千円それぞれ少なく計上されております。</p> <p>なお、翌期以降にかかる保守売上は、貸借対照表上の「流動負債」の「前受収益」に7,516千円を、保守にかかる仕入費用は「流動資産」の「前払費用」に2,907千円をそれぞれ計上しております。</p>

(貸借対照表関係)

第10期 (自 平成16年4月1日 至 平成17年3月31日)	第11期 (自 平成17年4月1日 至 平成18年3月31日)												
<p>1. 授権株式数及び発行済株式総数</p> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 30%;">授権株式数</td> <td style="width: 30%;">普通株式</td> <td style="width: 40%; text-align: right;">8,400株</td> </tr> <tr> <td>発行済株式総数</td> <td>普通株式</td> <td style="text-align: right;">3,081株</td> </tr> </table>	授権株式数	普通株式	8,400株	発行済株式総数	普通株式	3,081株	<p>1. 授権株式数及び発行済株式総数</p> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 30%;">授権株式数</td> <td style="width: 30%;">普通株式</td> <td style="width: 40%; text-align: right;">36,972株</td> </tr> <tr> <td>発行済株式総数</td> <td>普通株式</td> <td style="text-align: right;">11,565株</td> </tr> </table>	授権株式数	普通株式	36,972株	発行済株式総数	普通株式	11,565株
授権株式数	普通株式	8,400株											
発行済株式総数	普通株式	3,081株											
授権株式数	普通株式	36,972株											
発行済株式総数	普通株式	11,565株											
2. -	2. 受取手形割引高 1,407千円												

当期中の発行済株式数の増加

	発行年月日	発行形態	発行株式数(株)	発行価格(円)	資本組入額(円)
前事業年度	平成17年3月22日	新株引受権付社債に係る新株引受権の行使	500	50,000	25,000
当事業年度	平成17年6月1日	株式分割(1:3)	6,162	-	-
	平成17年10月4日	公募増資	1,800	297,600	119,000
	平成17年12月31日	新株引受権の行使	390	16,667	8,334
	平成17年12月31日	新株予約権の行使	96	33,334	16,667
	平成18年2月28日	新株予約権の行使	24	33,334	16,667
	平成18年3月31日	新株予約権の行使	12	33,334	16,667

(損益計算書関係)

第10期 (自 平成16年4月1日 至 平成17年3月31日)	第11期 (自 平成17年4月1日 至 平成18年3月31日)
1. 研究開発費の総額 一般管理費に含まれる研究開発費 17,302千円	1. 研究開発費の総額 一般管理費に含まれる研究開発費 26,009千円
2. 販売費に属する費用のおおよその割合は20%、 一般管理費に属する費用のおおよその割合は 80%であります。 主要な費目及び金額は、以下のとおりであり ます。 役員報酬 21,959千円 給与手当 37,612千円 賞与引当金繰入 6,412千円 法定福利費 7,232千円 減価償却費 1,147千円 貸倒引当金繰入 100千円 支払手数料 14,960千円 広告宣伝費 27,184千円	2. 販売費に属する費用の割合はおおよそ10%、一 般管理費に属する費用に割合はおおよそ90%で あります。 主要な費目及び金額は、以下のとおりであり ます。 役員報酬 45,064千円 給与手当 72,469千円 賞与引当金繰入 4,446千円 法定福利費 16,554千円 減価償却費 1,485千円 支払手数料 37,926千円 広告宣伝費 26,957千円
3. -	3. 固定資産除却損の内容は、次のとおりでありま す。 ソフトウェア 4,222千円

(キャッシュ・フロー計算書関係)

第10期 (自 平成16年4月1日 至 平成17年3月31日)	第11期 (自 平成17年4月1日 至 平成18年3月31日)
現金及び現金同等物の期末残高と貸借対照表に掲 記されている科目の金額との関係 (平成17年3月31日現在)	現金及び現金同等物の期末残高と貸借対照表に掲 記されている科目の金額との関係 (平成18年3月31日現在)
現金及び預金勘定 190,778千円 預入期間が3ヶ月を超える 定期預金(積立定期預金) 27,902千円 現金及び現金同等物 162,876千円	現金及び預金勘定 734,706千円 預入期間が3ヶ月を超える 定期預金(積立定期預金) 36,353千円 現金及び現金同等物 698,353千円

(リース取引関係)

第10期 (自 平成16年4月1日 至 平成17年3月31日)	第11期 (自 平成17年4月1日 至 平成18年3月31日)
内容の重要性が乏しく、また契約一件当たりの金 額が少額のため、財務諸表等規則第8条の6第6 項の規定により、記載を省略しております。	同左

(有価証券関係)

第10期 (自 平成16年4月1日 至 平成17年3月31日)	第11期 (自 平成17年4月1日 至 平成18年3月31日)
当社では有価証券を全く保有しておりませんの で、該当事項はありません。	同左

(デリバティブ取引関係)

第10期 (自 平成16年4月1日 至 平成17年3月31日)	第11期 (自 平成17年4月1日 至 平成18年3月31日)
当社ではデリバティブ取引を全く行っておりませんので、該当事項はありません。	同左

(税効果会計関係)

第10期 (自 平成16年4月1日 至 平成17年3月31日)	第11期 (自 平成17年4月1日 至 平成18年3月31日)														
<p>1. 繰延税金資産発生の主な原因別の内訳 (繰延税金資産)</p> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 80%;">賞与引当金損金算入限度超過額</td> <td style="text-align: right;">1,925千円</td> </tr> <tr> <td>未払事業税等</td> <td style="text-align: right;">1,941千円</td> </tr> <tr> <td>繰延税金資産(流動)合計</td> <td style="text-align: right;">3,866千円</td> </tr> </table> <p>2. 法定実効税率と税効果会計適用後の法人税等の負担率との間に重要な差異があるときの、当該差異の原因となった主な項目の内訳</p> <p>法定実効税率と税効果会計適用後の法人税等の負担率との間の差異が、法定実効税率の100分の5以下であるため、記載を省略しております。</p>	賞与引当金損金算入限度超過額	1,925千円	未払事業税等	1,941千円	繰延税金資産(流動)合計	3,866千円	<p>1. 繰延税金資産発生の主な原因別の内訳 (繰延税金資産)</p> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 80%;">賞与引当金</td> <td style="text-align: right;">2,991千円</td> </tr> <tr> <td>未払事業税</td> <td style="text-align: right;">3,562千円</td> </tr> <tr> <td>その他</td> <td style="text-align: right;">388千円</td> </tr> <tr> <td>繰延税金資産合計</td> <td style="text-align: right;">6,942千円</td> </tr> </table> <p>2. 法定実効税率と税効果会計適用後の法人税等の負担率との間に重要な差異があるときの、当該差異の原因となった主な項目の内訳</p> <p>同左</p>	賞与引当金	2,991千円	未払事業税	3,562千円	その他	388千円	繰延税金資産合計	6,942千円
賞与引当金損金算入限度超過額	1,925千円														
未払事業税等	1,941千円														
繰延税金資産(流動)合計	3,866千円														
賞与引当金	2,991千円														
未払事業税	3,562千円														
その他	388千円														
繰延税金資産合計	6,942千円														

(退職給付関係)

第10期 (自 平成16年4月1日 至 平成17年3月31日)	第11期 (自 平成17年4月1日 至 平成18年3月31日)
当社では退職金制度を採用しておりませんので、該当事項はありません。	同左

(持分法損益等)

第10期 (自 平成16年4月1日 至 平成17年3月31日)	第11期 (自 平成17年4月1日 至 平成18年3月31日)
当社には関連会社が存在しないため、該当事項はありません。	同左

(関連当事者との取引)

第10期(自 平成16年4月1日 至 平成17年3月31日)

(1) 役員

属性	会社等の名称	住所	資本金又は出資金(千円)	事業の内容又は職業	議決権等の所有(被所有)割合(%)	関係内容		取引の内容	取引金額(千円)	科目	期末残高(千円)
						役員の兼任等	事業上の関係				
役員	江藤 晃	-	-	当社代表取締役	(被所有)直接53.4%	-	-	当社銀行借入に対する債務被保証(注)2	20,710	-	-

(注) 1. 上記金額のうち、取引金額には消費税等が含まれております。

2. 保証料の支払は発生しておりません。

(2) 親会社及び法人主要株主等

属性	会社等の名称	住所	資本金又は出資金(千円)	事業の内容又は職業	議決権等の所有(被所有)割合(%)	関係内容		取引の内容	取引金額(千円)	科目	期末残高(千円)
						役員の兼任等	事業上の関係				
法人主要株主	イターワード(株)	東京都品川区	100,000	電線メーカー	(被所有)直接13.5% 間接15.4%	-	販売先、仕入先、業務委託等	システムの販売等	1,738	-	-
								コンテンツ制作支援料の支払	102	-	-
								顧客紹介料の支払	500	-	-
								調査費の支払	220	-	-

- (注) 1. 上記金額のうち、取引金額には消費税等が含まれておらず、期末残高には消費税等が含まれております。
2. システムの販売につきましては、当社と関連を有しない他の当事者と同様の条件によっております。
コンテンツ制作支援料、顧客紹介料、調査費につきましては、当社と関連を有しない他の当事者との取引条件を参考に決定しております。
3. 同社代表取締役社長 齋藤 義弘氏は、当社議決権を15.4%所有する大株主であります。

第11期(自 平成17年4月1日 至 平成18年3月31日)

該当事項はありません。

(1株当たり情報)

第10期 (自 平成16年4月1日 至 平成17年3月31日)		第11期 (自 平成17年4月1日 至 平成18年3月31日)	
1株当たり純資産額	63,159円 49銭	1株当たり純資産額	69,486円 13銭
1株当たり 当期純利益金額	16,771円 82銭	1株当たり 当期純利益金額	6,072円 02銭
		潜在株式調整後 1株当たり当期純利益金額	5,603円 34銭
なお、潜在株式調整後1株当たり当期純利益金額については、期中平均株価の算定が困難であるため記載しておりません。		<p>当社は、平成17年6月1日付で株式1株につき3株の株式分割を行っております。 なお、当該株式分割が前期首に行われたと仮定した場合の前事業年度における1株当たり情報については、以下の通りとなります。</p>	
		1株当たり純資産額	21,053円 16銭
		1株当たり当期純利益金額	5,590円 61銭

(注) 1株当たり当期純利益金額及び潜在株式調整後1株当たり当期純利益金額の算定上の基礎は、以下のとおりであります。

	第10期 (自 平成16年4月1日 至 平成17年3月31日)	第11期 (自 平成17年4月1日 至 平成18年3月31日)
当期純利益(千円)	43,522	62,432
普通株主に帰属しない金額(千円)	-	-
(うち利益処分による役員賞与金)	-	-
普通株式に係る当期純利益(千円)	43,522	62,432
期中平均株式数(株)	2,595	10,282
潜在株式調整後1株当たり当期純利益金額		
当期純利益調整額(千円)	-	-
普通株式増加数(株)	-	860
(うち新株引受権及び新株予約権)	(-)	(860)
希薄化効果を有しないため、潜在株式調整後1株当たり当期純利益金額の算定に含めなかった潜在株式の概要	新株引受権1種類(新株引受権の数130株)及び新株予約権2種類(新株予約権の数240個)	-

(重要な後発事象)

<p style="text-align: center;">第10期 (自 平成16年4月1日 至 平成17年3月31日)</p>	<p style="text-align: center;">第11期 (自 平成17年4月1日 至 平成18年3月31日)</p>
<p>(1)株式分割について 平成17年3月3日開催の取締役会において、株式の分割(無償交付)に関し、下記のとおり決議いたしました。</p> <p>1. 株式分割の目的 当社株式の投資単位引下げによる流通活性化を目的とします。</p> <p>2. 株式分割の概要 分割の方法 平成17年3月31日(木曜日)最終の株主名簿に記載または記録された株主の所有株式数を1株につき3株の割合をもって分割いたします。 分割により増加する株式数 普通株式とし、平成17年3月31日(木曜日)最終の発行済株式総数に2を乗じた株式といたします。</p> <p>3. 効力発生日 平成17年6月1日</p> <p>4. 配当起算日 平成17年4月1日</p> <p>5. その他 同日の取締役会において、上記の株式分割に伴い、商法第218条第2項の規定に基づき、当社定款上の「会社が発行する株式の総数」について、現行の8,400株を16,800株増加させ、25,200株に変更することを決議しております。その他、この株式の分割に必要な事項は、今後の取締役会において決定いたします。</p> <p>なお、当該株式分割が前期首に行われたと仮定した場合の前事業年度における1株当たり情報および当該株式分割が当期首に行われたと仮定した場合の当事業年度における1株当たり情報については以下の通りとなります。</p> <p>第9期 (自 平成15年4月1日～至 平成16年3月31日) 1株当たり純資産額 16,243円26銭 1株当たり当期純利益 2,497円58銭 なお、潜在株式調整後1株当たり当期純利益につきましては、期中平均株価の算定が困難であるため記載しておりません。</p> <p>第10期 (自 平成16年4月1日～至 平成17年3月31日) 1株当たり純資産額 21,053円16銭 1株当たり当期純利益 5,590円61銭 なお、潜在株式調整後1株当たり当期純利益につきましては、期中平均株価の算定が困難であるため記載しておりません。</p>	<p>当社は、平成18年4月18日に株式会社東京テレマーケティングと合併で、株式会社エイジアコミュニケーションズを設立いたしました。 株式会社エイジアコミュニケーションズの概要は、以下のとおりであります。</p> <p>(1) 商号 株式会社エイジアコミュニケーションズ (2) 主な事業内容 テレマーケティング業務、メールマーケティング業務 (3) 設立年月日 平成18年4月18日 (4) 本店所在地 東京都豊島区 (5) 代表者 代表取締役 棚岡 滋 (6) 出資比率 株式会社エイジア 90% 株式会社東京テレマーケティング 10% (7) 資本の額 2,000万円 (8) 従業員数 未定</p>

<p style="text-align: center;">第10期 (自 平成16年 4月 1日 至 平成17年 3月31日)</p>	<p style="text-align: center;">第11期 (自 平成17年 4月 1日 至 平成18年 3月31日)</p>
<p>(2)新株予約権の発行について 平成17年4月22日開催の取締役会におきまして、新株予約権(ストックオプション)の発行を決議しております。その内容は以下のとおりであります。</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 新株予約権の発行日 平成17年4月22日 2. 新株予約権の発行数 平成16年10月25日開催の臨時株主総会決議に従い、授権した70個のうち16個の新株予約権を発行する。(新株予約権1個当たりの株式数1株) 3. 新株予約権の発行価額 無償 4. 新株予約権の目的たる株式の種類及び数 当社普通株式 16株 5. 新株予約権の行使に際しての払込金額 1株につき 741,000円 6. 新株予約権の行使により発行する株式の発行価額の総額 11,856,000円 7. 新株予約権の行使期間 平成19年5月1日から平成26年9月30日 8. 新株予約権の行使により新株を発行する場合の発行価額のうち資本に組入れない額 5,928,000円(1株につき370,500円) 9. 新株予約権の割当対象者数 当社取締役及び従業員並びに監査役12名 10. 新株予約権付与の理由 当社取締役及び従業員並びに監査役に対し、当社の業績向上へのインセンティブを高めるとともに優秀な人材を確保することを目的として、無償で新株予約権を発行するものであります。 11. その他 臨時株主総会付議のための取締役会 平成16年9月29日 臨時株主総会の決議日 平成16年10月25日 <p>平成16年11月12日の臨時取締役会におきまして、平成16年10月25日開催の臨時株主総会決議により授権された新株予約権70個のうち、54個の発行を決議しております。今回の発行により授権された70個すべてを発行いたしました。</p> <p>平成17年3月3日開催の臨時取締役会におきまして、平成17年6月1日をもって1株を3株に分割する株式分割を決議しておりますが、その影響は調整しておりません。</p>	<p style="text-align: center;">-</p>

(その他)

該当事項はありません。

5. 生産、受注及び販売の状況

(1) 生産実績

当事業年度の事業部門別の生産実績は次のとおりであります。

事業部門別	第10期 (自 平成16年4月1日 至 平成17年3月31日)		第11期 (自 平成17年4月1日 至 平成18年3月31日)	
	受注高	受注残高	受注高	受注残高
ウェブキャス事業 (千円)	32,020		68,290	
ソリューション事業 (千円)	99,680		165,859	
クリエイティブ事業 (千円)	33,458		39,764	
合計 (千円)	165,159		273,914	

(注)上記の金額には、消費税等は含まれておりません。

(2) 受注実績

当事業年度の事業部門別の受注実績は次のとおりであります。

事業部門別	第10期 (自 平成16年4月1日 至 平成17年3月31日)		第11期 (自 平成17年4月1日 至 平成18年3月31日)	
	受注高	受注残高	受注高	受注残高
ウェブキャス事業 (千円)	174,084	300	381,546	6,591
ソリューション事業 (千円)	155,008	5,200	242,247	11,135
クリエイティブ事業 (千円)	56,131	3,275	67,834	9,240
合計 (千円)	385,223	8,775	691,628	26,966

(注)1.金額は販売金額によっております。

2.上記の金額には、消費税等は含まれておりません。

(3) 販売実績

当事業年度の事業部門別の販売実績は次のとおりであります。

事業部門別	第10期 (自 平成16年4月1日 至 平成17年3月31日)		第11期 (自 平成17年4月1日 至 平成18年3月31日)	
	受注高	受注残高	受注高	受注残高
ウェブキャス事業 (千円)	175,054		375,255	
ソリューション事業 (千円)	149,808		236,312	
クリエイティブ事業 (千円)	58,713		61,869	
合計 (千円)	383,575		673,436	

(注)1.金額は販売金額によっております。

2.上記の金額には、消費税等は含まれておりません。

6．役員の変動

新任取締役候補（平成 18 年 6 月 23 日開催の第 11 回定時株主総会で選任予定）

取締役 松波 敏郎

退任予定取締役

取締役 北村 秀一

取締役 須藤 昌人

新任監査役候補（平成 18 年 6 月 23 日開催の第 11 回定時株主総会で選任予定）

監査役 長山 裕一

新任監査役候補者は、会社法に定める社外監査役候補者であります。