



平成 19 年 3 月期 中間決算短信 (連結)

平成 18 年 11 月 14 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.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 取締役経理部長

氏名 松波 敏郎

T E L (03)5461 - 0848

決算取締役会開催日 平成 18 年 11 月 14 日

米国会計基準採用の有無 無

1. 18 年 9 月中間期の業績 (平成 18 年 4 月 1 日 ~ 平成 18 年 9 月 30 日)

(注) 当社は、平成 18 年 9 月中間期より中間連結財務諸表を作成しているため、17 年 9 月中間期及び 18 年 3 月期の数値並びに対前年中間期増減率については記載していません。

(1) 連結経営成績

(注) 記載金額は百万円未満の端数を切り捨てて表示しております。

	売上高		営業利益		経常利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%
18 年 9 月中間期	211	-	83	-	83	-
17 年 9 月中間期	-	-	-	-	-	-
18 年 3 月期	-	-	-	-	-	-

	中間(当期)純利益		1 株当たり中間(当期)純利益		潜在株式調整後 1 株当たり中間(当期)純利益	
	百万円	%	円	銭	円	銭
18 年 9 月中間期	90	-	7,779	03	-	-
17 年 9 月中間期	-	-	-	-	-	-
18 年 3 月期	-	-	-	-	-	-

(注) 持分法投資損益 18 年 9 月中間期 - 百万円 17 年 9 月中間期 - 百万円 18 年 3 月期 - 百万円
 期中平均株式数(連結) 18 年 9 月中間期 11,593 株 17 年 9 月中間期 - 株 18 年 3 月期 - 株
 会計処理の方法の変更 無
 売上高、営業利益、経常利益、中間(当期)純利益におけるパーセント表示は、対前年中間期増減率

(2) 連結財政状態

	総資産	純資産	自己資本比率	1 株当たり純資産
	百万円	百万円	%	円 銭
18 年 9 月中間期	789	702	88.8	60,305 34
17 年 9 月中間期	-	-	-	- -
18 年 3 月期	-	-	-	- -

(注) 期末発行済株式数(連結) 18 年 9 月中間期 11,622 株 17 年 9 月中間期 - 株 18 年 3 月期 - 株

(3) 連結キャッシュ・フローの状況

	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 9 月中間期	85	22	59	530
17 年 9 月中間期	-	-	-	-
18 年 3 月期	-	-	-	-

(4) 連結範囲及び持分法の適用に関する事項

連結子会社数 1 社 持分法適用非連結子会社数 - 社 持分法適用関連会社数 - 社

(5) 連結範囲及び持分法の適用の異動状況

連結(新規) 1 社 (除外) - 社 持分法(新規) - 社 (除外) - 社

2. 19 年 3 月期の連結業績予想 (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
	百万円	百万円	百万円
通期	601	108	116

(参考) 1 株当たり予想当期純利益(通期) 9,993 円 11 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。実際の業績等は、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

当社グループは、株式会社エイジア（当社）と連結子会社 1 社で構成しており、「インターネット・マーケティング・ソリューション（IMS）」戦略¹のもと、顧客企業等に対し、インターネットを活用したマーケティングソリューションをワンストップで提供しております。

当社と連結子会社の事業内容及び関連は以下のとおりであります。

事業区分	主要な事業内容
ウェブキャス事業	「WEB CAS」シリーズ ² の企画・開発及び販売 「WEB CAS」シリーズを活用したメールマーケティングのプランニング、コンテンツ制作等 「WEB CAS」シリーズの保守サービス
ソリューション事業	ウェブサイトの受託開発 「WEB CAS」シリーズの付加機能開発 その他企業業務システム及びアプリケーションの受託開発
クリエイティブ事業	画像加工・イラストレーション・Flash・ストリーミング等を使用したホームページ、ウェブコンテンツの企画・制作
アウトソーシング事業	アウトソーシング型 IMS 戦略 ¹ を推進するためのハイブリッド型メールマーケティング業務、テレマーケティング業務等の提案、受託

¹ IMS（Internet Marketing Solution、アイエムエス）戦略
e-CRM ソフト「WEB CAS」シリーズ²をコアに、効率的な各種マーケティングサービスをワンストップで提供する当社のビジネスモデル。

顧客企業のニーズにあわせ、以下の自社導入型 IMS 戦略とアウトソーシング型 IMS 戦略に二分化して推進している。

・自社導入型 IMS 戦略

「WEB CAS」シリーズを導入するにあたり、サーバー管理やメールコンテンツ制作などのオペレーターが自社で既に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ビジネスモデル。

・アウトソーシング型 IMS 戦略

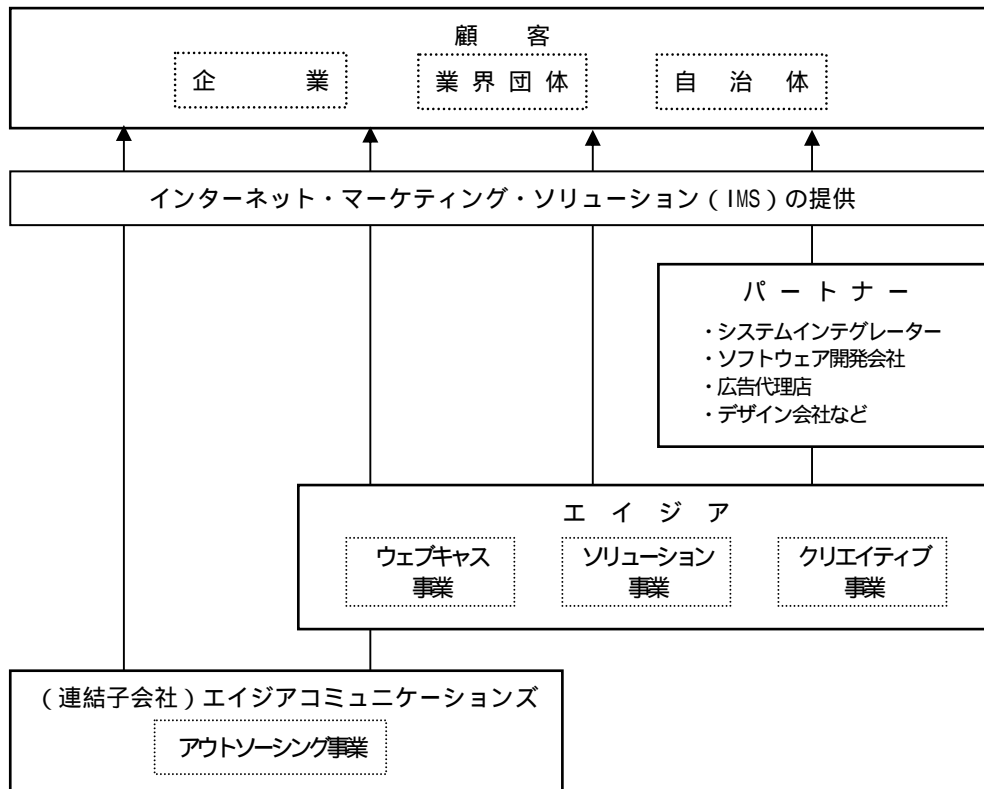
自社でメールコンテンツ制作や顧客からの対応などが十分にできない企業に対して、電話やメールによるサポートからアプローチまで行えるコールセンター（プロフィットセンター）のアウトソーシングサービスを提供し、インターネットビジネスの戦略からウェブサイトの構築・運営・販売促進までをワンストップで提供するビジネスモデルで、中期的（2年半から3年後）には自社運用型 IMS と同規模の売上高を目指す。

² 「WEB CAS」シリーズ

当社が自社開発した e-CRM ソフトのシリーズ名称で、当社の登録商標。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、インターネットビジネスの世界において代替する「ネットの営業マンソフト」。

	当社	株式会社エイジアコミュニケーションズ
主に分担する事業区分	ウェブキャス事業 ソリューション事業 クリエイティブ事業	アウトソーシング事業
住所	東京都品川区	東京都豊島区
資本金	322,000 千円	20,000 千円
株主構成	-	当社：90% （株）東京テレマーケティング：10%

当社グループの事業の系統図は以下のとおりであります。



2. 経営方針

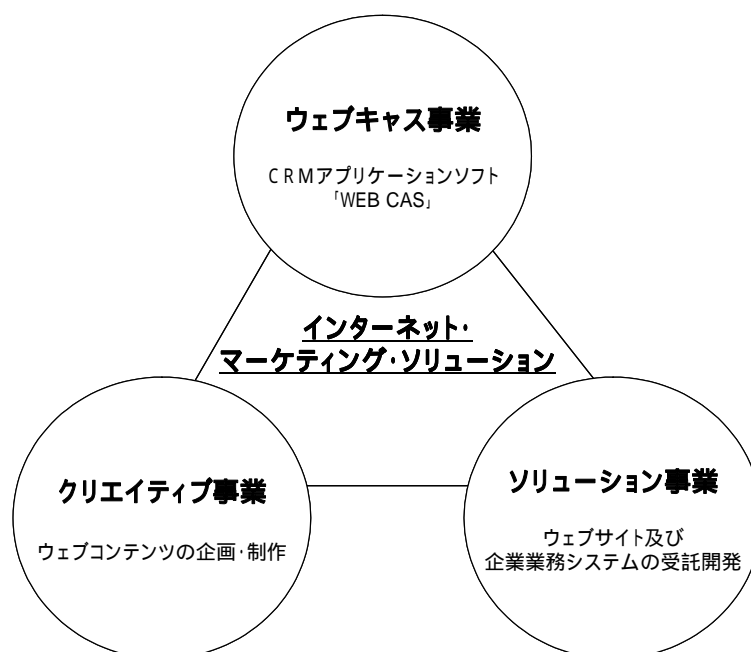
(1) 会社の経営の基本方針

当社グループでは、「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³」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」シリーズをコア商品と位置づけておりますが、この「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のはもちろんのこと、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まいります。

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、当社グループ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、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。



³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に育てる」「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のこと。

(2) 利益分配に関する基本方針

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分配を行っていく方針であります。

(3) 投資単位引き下げに関する考え方及び方針等

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層に拡大すること、また安定した株式保有を促進して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

当社グループでは今後の事業運営において、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。

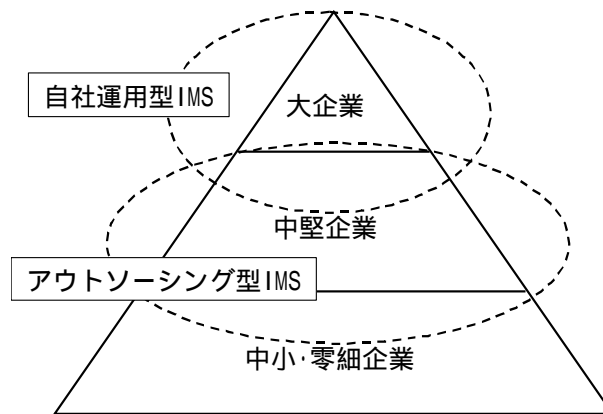
(5)中長期的な経営戦略

今後の当社グループ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、当社グループ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」と同規模の売上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

新製品開発力の強化

当社グループの競争力の源泉は、自社開発アプリケーションソフト「WEB CAS」シリーズの製品力にあると認識しております。同シリーズのラインナップ拡充やバージョンアップなど、製品力を更に強化することが肝要であり、そのため、今後も積極的に研究開発を行ってまいります。

新規開拓力の強化

新規顧客の発掘に関しては、「WEB CAS」シリーズの優位性や導入実績等が寄与し、同シリーズの見込み顧客側から資料請求やデモンストレーションの依頼を受け購入に至るケースが多く、その割合は、当社側からアプローチし成約した件数よりも多くなっております。

「WEB CAS」シリーズの市場はまだ拡大すると予想しておりますが、競合他社の存在等もあり、今後見込み顧客側からの引き合いが飛躍的に増加することは想定しにくく、当社側の新規開拓体制を強化する必要があると考えております。当連結会計年度の第 3 四半期からは、新規開拓専任の営業要員を 3 名配置しておりますが、その効果を見極めつつ、陣容の拡大を検討してまいります。

案件クローリング力の強化

当社グループの主力製品である「WEB CAS e-mail」は、販売するのに十分な説明や啓蒙を必要とする説明型商品であるため、それらを取り扱う営業要員には高度な商品知識が要求されます。当社グループは、前事業年度より営業要員を順次増員してまいりましたが、これら増員した営業要員の案件クローリング能力を向上させることが重要な課題であります。そのため、OJT を中心とした社内教育体制を更に充実させるとともに、当連結会計年度の第 3 四半期からは案件クローリング専任のチームを編成しております。

既存顧客へのアプローチ強化

「WEB CAS」シリーズの顧客企業は 350 社を超え、うち 150 社は大手企業であります。これら優良企業を取引先に持つことは当社グループの大きな資産であり、継続的にソリューション提案を行っていくことが事業拡大を推進するにあたって効果的であると考えております。当連結会計年度の第 3 四半期からは大手企業を中心に既存顧客に対して新たな提案を行うスタッフを 3 名配置しており、鋭意取引深耕を図ってまいります。

要員の製造・販売管理比率の最適化

当社グループのソフトウェア開発（製造）要員と、営業・管理等の販売管理要員の比率は、平成 18 年 9 月末時点で、凡そ 45 : 55 となっており、製造要員の比率が半分未満となっております。これは、当社グループがインターネット・マーケティング・ソリューションにおけるリーディングカンパニーとなるための組織整備を図る過程で、販売管理要員の採用は順調に推移したものの、製造要員（エンジニア）の採用が計画を下回った結果であります。業績向上に必要な営業要員等は確保しつつ、製造・販売管理比率を 70 : 30 程度に是正していく人事政策を推進してまいります。

優秀な人材の確保と育成

エンジニアの採用をめぐる環境は日々厳しさを増しております。当社グループにおきましても、当連結会計年度当初に計画していた採用予定人数を大きく下回っております。本項の最初にあげた新製品開発力の強化をはじめ、当社グループが取り組むべき課題の多くは人材に関するものに集約されます。新規採用と育成については経営陣が率先して推進すると同時に、社内コミュニケーションを密にし、定着率の更なる向上にもあわせて取り組んでまいります。

また、必要に応じ、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。

販路の拡大

ウェブキャスト事業においては、現状の営業人員で広範囲な市場をカバーするためには、当社グループ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、顧客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、ウェブキャスト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

「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ト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。

(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。当中間連結会計期間におきましても、関連当事者及び利害関係者との通例的でない取引はありません。

3. 経営成績及び財政状態

当社グループは、当中間連結会計期間より中間連結財務諸表を作成しているため、前年同期比の記載は行っておりません。

(1) 経営成績

当中間連結会計期間の概況

中長期的な経営戦略に基づき、当中間連結会計期間においては、従来の大手企業を中心とした「自社運用型インターネット・マーケティング・ソリューション（IMS）」戦略に加え、もう一つの収益の柱に育てる計画である中堅企業向け「アウトソーシング型インターネット・マーケティング・ソリューション（IMS）」戦略の足場づくりに積極的に取り組んでまいりました。

アウトソーシング型「インターネット・マーケティング・ソリューション（IMS）」戦略の推進に欠かせないハイブリッド型コールセンター（プロフィットセンター）⁴を運営する株式会社エイジアコミュニケーションズを、株式会社東京テレマーケティングとの合併により設立したことをはじめ、当社の重要な製品ラインナップである携帯電話向け高速 E メール配信エンジン「WEB CAS Mobile Express」に係わる技術の供与を受けている株式会社ニュークリアスと資本提携を行い、関係をより強固にするなど、二つの IMS 戦略を鋭意推進してまいりました。

しかし、技術要員の確保が計画どおりに進捗していないこと、在籍する研究開発要員を新製品開発により傾斜させたこと、前事業年度に増員した営業要員の戦力化には時間を要すること、及び5月の事務所移転により地代家賃の負担が増加していることなどから、当中間連結会計期間においては、売上高 211,150 千円、営業損失 83,178 千円、経常損失 83,217 千円、中間純損失 90,182 千円となりました。

事業の種類別セグメントの概況は以下のとおりであります。

)ウェブキャス事業

当事業につきましては、大手企業への「WEB CAS」シリーズの新規販売を中心に、売上高 123,891 千円を計上し、営業利益は 32,971 千円となりました。

)ソリューション事業

当事業につきましては、大手企業への継続的なウェブソリューションの提供を中心に、売上高 60,391 千円を計上し、営業損失は 12,625 千円となりました。

)クリエイティブ事業

当事業につきましては、前事業年度において大手企業向けの大規模コンサルティング案件の獲得を深追いしすぎたことの反省から、当中間連結会計期間は中堅企業向けのコンサルティングや、ディレクション業務を中心に展開いたしました。その結果、売上高 26,866 千円を計上し、営業損失は 1,329 千円となりました。

)アウトソーシング事業

当事業につきましては、連結子会社エイジアコミュニケーションズの設立に伴い当中間連結会計期間から営業を開始したもので、売上高の計上はありません。営業損失は 2,929 千円となりました。

事業の種類別セグメント売上高

	当中間連結会計期間 (自 平成18年4月1日 至 平成18年9月30日)
ウェブキャス事業 (千円)	123,891
ソリューション事業 (千円)	60,391
クリエイティブ事業 (千円)	26,866
アウトソーシング事業(千円)	-
合計 (千円)	211,150

⁴ハイブリッド型コールセンター（プロフィットセンター）

「WEB CAS」シリーズを活用し、顧客対応をネットとリアルハイブリッドで実現するコールセンター。

オペレーターが電話でテクニカルサポート・資料請求・各種問合せ・受注処理の対応を行うと同時に、集積される顧客情報を「WEB CAS」が引き継ぎ、顧客に One to One のフォローアップメール、サンキューメール、ターゲットメール等を適切なタイミングで送信するといった一連の作業を行う。

(2) 財政状態

キャッシュ・フローの状況

当中間連結会計期間における現金及び現金同等物は、530,480 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)

当中間連結会計期間における営業活動によるキャッシュ・フローの状況は、売上債権の減少 80,311 千円があった一方で、税金等調整前中間純損失 83,217 千円、たな卸資産の増加 22,725 千円、未払消費税等の減少 9,842 千円及び法人税等の納付 40,260 千円等により、85,668 千円のマイナスとなりました。

(投資活動によるキャッシュ・フロー)

当中間連結会計期間における投資活動によるキャッシュ・フローの状況は、定期預金の解約による収入 10,205 千円があった一方で、定期預金の預け入れによる支出 3,600 千円、本社事務所移転等による有形固定資産の取得による支出 4,737 千円及び資本提携のための株式取得による支出 30,000 千円等により、22,459 千円のマイナスとなりました。

(財務活動によるキャッシュ・フロー)

当中間連結会計期間における財務活動によるキャッシュ・フローの状況は、第 11 期期末配当金の支払い 13,645 千円、短期借入金の返済 50,000 千円、ストックオプションとしての新株予約権の行使による新株発行による収入 1,900 千円等があり、59,745 千円のマイナスとなりました。

当社グループのキャッシュ・フロー指標は、下記のとおりであります。

	平成 17 年 3 月期		平成 18 年 3 月期		平成 19 年 3 月期
	中間	期末	中間	期末	中間
自己資本比率 (%)	-	-	-	-	88.8
時価ベースの自己資本比率 (%)	-	-	-	-	275.3
債務償還年数 (年)	-	-	-	-	-
インタレスト・カバレッジ・レシオ (倍)	-	-	-	-	-

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) 当社グループは平成19年3月期中間期より中間連結財務諸表を作成しているため、平成18年3月期以前の数値については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)通期の見通し

当社グループは、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 戦略を二分化し、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となることを目指しています。

この中長期戦略の実現にあたっては、当社グループの競争力の源泉である製品開発力をより強化し、製品ラインナップの更なる充実を図ることが最も重要な課題であると考えております。当連結会計年度においては、リーディングカンパニーの礎を築くため、経営資源を、研究開発要員の関与を必要とするカスタマイズ案件の受注よりも、新製品の開発と営業プロセスの再構築に重点的に配分する方針であります。

当連結会計年度から開始したアウトソーシング事業は、ネットとリアルハイブリッド対応を武器に、提案活動を進めてまいります。当連結会計年度の売上見込みにはほとんど含めておりません。

以上により、売上高は 601 百万円、経常利益は 108 百万円、当期純利益は 116 百万円を計画しております。

	売上高	経常利益	当期純利益
	百万円	百万円	百万円
通 期	601	108	116

(ご参考) 1株当たり予想当期純利益 9,993 円 11 銭

(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、たぶん不確実な要素を含んでおります。実際の業績等は、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 社程度が参入している状況と推定されます。

ウェブキャスト事業においては、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。

当社グループにおいても、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グループ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、当社グループ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、当社グループ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、当社グループ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、当社グループの戦略である「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グループの「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、当社グループ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、当社グループ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、当社グループ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ことも想定されることから、将来的に当社グループ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「特定電子メールの送信の適正化等に関する法律」が改正されました。

「特定電子メールの送信の適正化等に関する法律」に関しましては、当社グループの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、当法律に基づく表記を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、当社グループ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」の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、当社グループ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、当社グループ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

当社グループは、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、当社グループ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

当社グループは、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、当社グループの販売体制は、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いと考えております。

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、当社グループ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グループ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。

当社グループはこのような「バグ」を発生させないように、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、当社グループ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（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グループ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、当社グループ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、当社グループ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、当中間連結会計期間末現在において、当社の発行済株式総数の 37.2%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

当社グループは、当中間連結会計期間末現在、従業員 43 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、当社グループのサービス、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、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

なお、当社グループ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、計画どお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、当中間連結会計期間末現在、その数は 530 株、発行済株式総数の 4.6%となっております。

現在のところ当連結会計年度においては新たにストックオプションを発行する計画はありませんが、今後は、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. 中間連結財務諸表等

(1) 中間連結貸借対照表

		当中間連結会計期間末 (平成18年9月30日)	
区分		金額(千円)	
(資産の部)			
流動資産			
1. 現金及び預金		542,529	
2. 受取手形及び売掛金		105,966	
3. たな卸資産		36,939	
4. 前払費用		13,103	
5. その他	1	2,495	
貸倒引当金		2,463	
流動資産合計		698,571	88.5
固定資産			
1. 有形固定資産			
(1) 建物		3,755	
減価償却累計額		222	3,532
(2) 器具備品		25,155	
減価償却累計額		21,994	3,161
有形固定資産合計			6,694
2. 無形固定資産			
(1) 商標権		361	
(2) ソフトウェア		3,102	
(3) 電話加入権		149	
無形固定資産合計			3,613
3. 投資その他の資産			
(1) 投資有価証券		30,000	
(2) 差入保証金		29,263	
(3) 長期性預金		17,700	
(4) その他		3,511	
投資その他の資産合計			80,474
固定資産合計			90,783
資産合計			789,354
			100.0

		当中間連結会計期間末 (平成18年9月30日)		
区分	注記 番号	金額(千円)		構成比 (%)
(負債の部)				
流動負債				
1. 買掛金			33,775	
2. 未払金			5,093	
3. 未払費用			22,977	
4. 未払法人税等			1,257	
5. 預り金			9,020	
6. 前受収益			6,102	
7. 賞与引当金			8,593	
流動負債合計			86,818	11.0
負債合計			86,818	11.0
(純資産の部)				
株主資本				
1. 資本金			322,000	40.8
2. 資本剰余金			395,079	50.1
3. 利益剰余金			16,211	2.1
株主資本合計			700,868	88.8
少数株主持分			1,667	0.2
純資産合計			702,535	89.0
負債純資産合計			789,354	100.0

(2) 中間連結損益計算書

区分	注記 番号	当中間連結会計期間 (自 平成18年4月1日 至 平成18年9月30日)		
		金額(千円)		百分比 (%)
売上高	1		211,150	100.0
売上原価			108,567	51.4
売上総利益			102,583	48.6
販売費及び一般管理費			185,761	88.0
営業損失			83,178	39.4
営業外収益				
1.受取利息			60	
2.受取配当金			4	
3.講演謝礼金			190	
4.その他			245	500
営業外費用				
1.支払利息			206	
2.手形売却損			22	
3.創立費			311	539
経常損失				83,217
税金等調整前 中間純損失				83,217
法人税、住民税及び 事業税			355	
法人税等調整額			6,942	7,297
少数株主損失				332
中間純損失			90,182	

(3) 中間連結株主資本等変動計算書

当中間連結会計期間(自 平成18年4月1日 至 平成18年9月30日)

	株主資本				少数株主持分	純資産 合計
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	株主資本 合計		
平成18年3月31日残高(千円)	321,050	394,129	88,426	803,607	-	803,607
中間連結会計期間中の変動額						
新株の発行(千円)	950	950	-	1,900	-	1,900
剰余金の配当(千円)	-	-	14,456	14,456	-	14,456
中間純損失(千円)	-	-	90,182	90,182	-	90,182
株主資本以外の項目の中間 連結会計期間中の変動額 (純額)(千円)	-	-	-	-	1,667	1,667
中間連結会計期間中の変動額 合計(千円)	950	950	104,638	102,738	1,667	101,071
平成18年9月30日残高(千円)	322,000	395,079	16,211	700,868	1,667	702,535

(4) 中間連結キャッシュ・フロー計算書

		当中間連結会計期間 (自 平成18年4月1日 至 平成18年9月30日)
区分	注記 番号	金額(千円)
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税金等調整前中間純損失()		83,217
減価償却費		1,341
商標権償却		33
長期前払費用償却		1,160
貸倒引当金の増減額(減少)		2,063
賞与引当金の増減額(減少)		1,242
受取利息及び受取配当金		64
支払利息		206
売上債権の増減額(増加)		80,311
たな卸資産の増減額(増加)		22,725
仕入債務の増減額(減少)		6,108
未払金の増減額(減少)		6,807
未払費用の増減額(減少)		1,568
未払法人税等の増減額(減少)		30
未払消費税等の増減額(減少)		9,842
その他流動資産の増減額(増加)		4,723
その他流動負債の増減額(減少)		3,336
小計		45,331
利息及び配当金の受取額		64
利息の支払額		140
法人税等の支払額		40,260
営業活動によるキャッシュ・フロー		85,668

		当中間連結会計期間 (自 平成18年4月1日 至 平成18年9月30日)
区分	注記 番号	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		3,600
定期預金の解約による収入		10,205
有形固定資産の取得による支出		4,737
無形固定資産の取得による支出		240
投資有価証券の取得による支出		30,000
差入保証金の返戻による収入		5,950
その他		36
投資活動によるキャッシュ・フロー		22,459
財務活動によるキャッシュ・フロー		
短期借入金の純減少額		50,000
株式の発行による収入		1,900
少数株主からの払込による収入		2,000
配当金の支払額		13,645
財務活動によるキャッシュ・フロー		59,745
現金及び現金同等物の増加額(減少)		167,873
現金及び現金同等物の期首残高		698,353
現金及び現金同等物の中間期末残高		530,480

(5) 注記事項等

中間連結財務諸表作成のための基本となる重要な事項

当中間連結会計期間 (自 平成18年 4月 1日 至 平成18年 9月30日)
<p>1. 連結の範囲に関する事項 すべての子会社を連結しております。 連結子会社の数 1社 連結子会社の名称 株式会社エイジアコミュニケーションズ 株式会社エイジアコミュニケーションズは新規設立により連結子会社となっております。</p> <p>2. 連結子会社の中間決算日等に関する事項 連結子会社の中間決算日は、中間連結決算日と一致しております。</p> <p>3. 会計基準に関する事項</p> <p>(1) 重要な資産の評価基準及び評価方法 有価証券 その他有価証券 時価のないもの 移動平均法による原価法を採用しております。 たな卸資産 製品 総平均法による原価法を採用しております。 仕掛品 個別法による原価法を採用しております。</p> <p>(2) 重要な減価償却資産の減価償却の方法 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。 建物 15年 器具備品 4~6年 無形固定資産 定額法 自社利用のソフトウェアについては社内における見込利用可能期間(5年以内)に基づく定額法を採用しております。 長期前払費用 均等償却によっております。</p> <p>(3) 重要な引当金の計上基準 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。 賞与引当金 従業員の賞与の支払に備えて、賞与支給見込額の当中間連結会計期間負担額を計上しております。</p> <p>(4) 重要な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。</p> <p>(5) その他中間連結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。</p>

当中間連結会計期間
(自 平成18年4月1日
至 平成18年9月30日)

4. 連結子会社の資産及び負債の評価に関する事項
連結子会社の資産及び負債の評価については、全面時価評価法を採用しております。
5. 中間連結キャッシュ・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。

(中間連結貸借対照表関係)

当中間連結会計期間末
(平成18年9月30日)

1. 消費税等の取扱い
仮払消費税等及び仮受消費税等は、相殺のうえ流動資産の「その他」に含めて表示しております。
2. 受取手形割引高 1,965千円

(中間連結損益計算書関係)

当中間連結会計期間
(自 平成18年4月1日
至 平成18年9月30日)

1. 販売費及び一般管理費のうち主要なもの
- | | |
|----------|----------|
| 役員報酬 | 25,136千円 |
| 給与手当 | 58,456千円 |
| 貸倒引当金繰入額 | 2,063千円 |
| 賞与引当金繰入額 | 5,612千円 |
| 広告宣伝費 | 22,367千円 |

(中間連結株主資本等変動計算書関係)

当中間連結会計期間(自平成18年4月1日 至平成18年9月30日)

1. 発行済株式の種類及び総数に関する事項

	前事業年度末 株式数(株)	当中間連結会計期間 増加株式数(株)	当中間連結会計期間 減少株式数(株)	当中間連結会計期間末 株式数(株)
発行済株式 普通株式(注)	11,565	57	-	11,622

(注) 普通株式の発行済株式数の増加57株は、新株予約権の権利行使による新株の発行による増加であります。

2. 自己株式の種類及び株式数に関する事項

該当事項はありません。

3. 新株予約権及び自己新株予約権に関する事項

該当事項はありません。

4. 配当に関する事項

配当金支払額

決議	株式の種類	配当金の総額 (千円)	1株当たり配当額 (円)	基準日	効力発生日
平成18年6月23日 定時株主総会	普通株式	14,456	1,250	平成18年3月31日	平成18年6月26日

(中間連結キャッシュ・フロー計算書関係)

当中間連結会計期間 (自平成18年4月1日 至平成18年9月30日)	
現金及び現金同等物の中間連結会計期間末残高と中間連結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9月30日現在)	
現金及び預金勘定 預入期間が3ヶ月を超える 定期預金(積立定期預金)	542,529千円 12,049千円
現金及び現金同等物	530,480千円

(リース取引関係)

当中間連結会計期間 (自 平成18年4月1日 至 平成18年9月30日)			
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			
(1) リース物件の取得価額相当額、減価償却累計額相当額及び中間連結会計期間末残高相当額			
	取得価額相当額 (千円)	減価償却累計額相当額 (千円)	中間連結会計期間末残高相当額 (千円)
器具備品	4,843	275	4,568
ソフトウェア	14,170	708	13,461
合計	19,013	984	18,029
(2) 未経過リース料中間連結会計期間末残高相当額			
1年以内	3,429千円		
1年超	14,669		
合計	18,099		
(3) 支払リース料、減価償却費相当額及び支払利息相当額			
支払リース料	1,064千円		
減価償却費相当額	984		
支払利息相当額	150		
(4) 減価償却費相当額の算定方法			
リース期間を耐用年数とし、残存価額を零とする定額法 っております。			
(5) 利息相当額の算定方法			
リース料総額とリース物件の取得価額相当額の差額を利息相当額とし、各期への配分方法については利息法 っております			

(有価証券関係)

当中間連結会計期間末(平成18年9月30日)

1. 時価評価されていない主な有価証券

区分	中間連結貸借対照表計上額(千円)
その他有価証券 非上場株式	30,000
合計	30,000

(デリバティブ取引関係)

当中間連結会計期間(自 平成18年4月1日 至 平成18年9月30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。

(ストックオプション関係)

当中間連結会計期間(自 平成18年4月1日 至 平成18年9月30日)

当中間連結会計期間に付与したストックオプションの内容、規模及び単価情報
該当事項はありません。

(セグメント情報)

【事業の種類別セグメント情報】

当中間連結会計期間(自 平成 18 年 4 月 1 日 至 平成 18 年 9 月 30 日)

	ウェブキャ ス事業 (千円)	ソリューシ ョン事業 (千円)	クリエイテ ィブ事業 (千円)	アウトソー シング事業 (千円)	計 (千円)	消去又は 全社 (千円)	連結 (千円)
売上高							
(1)外部顧客に対する 売上高	123,891	60,391	26,866	-	211,150	-	211,150
(2)セグメント間の内 部売上高または振 替高	-	-	-	-	-	-	-
計	123,891	60,391	26,866	-	211,150	-	211,150
営業費用	90,920	73,017	28,196	2,929	195,063	99,265	294,328
営業利益又は損失 ()	32,971	12,625	1,329	2,929	16,087	(99,265)	83,178

(注) 1. 事業区分は、内部管理上採用している区分によっております。

2. 各事業区分の主要な事業内容は以下のとおりであります。

事業区分	主 な 事 業 内 容
ウェブキャス事業	「WEB CAS」シリーズの企画・開発及び販売 「WEB CAS」シリーズを活用したメールマーケティングのプランニング、コンテンツ制作等 「WEB CAS」シリーズの保守サービス
ソリューション事業	ウェブサイトの受託開発 「WEB CAS」シリーズの付加機能開発 その他企業業務システム及びアプリケーションの受託開発
クリエイティブ事業	画像加工・イラストレーション・Flash・ストリーミング等を使用したホームページ、ウェブコ ンテンツの企画、制作
アウトソーシング事業	アウトソーシング型 IMS 戦略を推進するためのハイブリッド型メールマーケティング業務、テ レマーケティング業務等の提案、受託

3. 営業費用のうち、消去又は全社の項目に含めた配賦不能営業費用は 99,265 千円であり、その主なものは管理部門に係る費用及び全社
に係る費用であります。

【所在地別セグメント情報】

当中間連結会計期間(自 平成 18 年 4 月 1 日 至 平成 18 年 9 月 30 日)

本邦以外の国又は地域に所在する連結子会社及び在外支店がないため、該当事項はありません。

【海外売上高】

当中間連結会計期間(自 平成 18 年 4 月 1 日 至 平成 18 年 9 月 30 日)

海外売上高がないため該当事項はありません。

(1株当たり情報)

当中間連結会計期間 (自 平成18年 4月 1日 至 平成18年 9月30日)	
1株当たり純資産額	60,305円 34銭
1株当たり 中間純損失金額	7,779円 03銭
なお、潜在株式調整後1株当たり中間純利益金額については、潜在株式は存在するものの、1株当たり中間純損失であるため記載しておりません。	

(注) 1. 1株当たり純資産額の算定上の基礎は、以下のとおりであります。

	当中間連結会計期間末 (平成18年 9月30日)
純資産の部の合計額(千円)	702,535
純資産の部の合計額から控除する金額(千円)	1,667
(うち少数株主持分)	(1,667)
普通株式に係る中間期末の純資産額(千円)	700,868
中間期末の普通株式の数(株)	11,622

2. 1株当たり中間純損失及び潜在株式調整後1株当たり中間純利益金額の算定上の基礎は、以下のとおりであります。

	当中間連結会計期間 (自 平成18年 4月 1日 至 平成18年 9月30日)
1株当たり中間純損失	
連結損益計算書上の中間純損失(千円)	90,182
普通株主に帰属しない金額(千円)	-
普通株式に係る中間純損失(千円)	90,182
期中平均株式数(株)	11,593
潜在株式調整後1株当たり中間純利益金額	
希薄化効果を有しないため、潜在株式調整後1株当たり中間純利益金額の算定に含めなかった潜在株式の概要	新株予約権4種類 (新株予約権の目的となる株式 の数530株)

(重要な後発事象)

該当事項はありません。

(6) 事業部門別売上高

「3 経営成績及び財政状態 (1) 経営成績 当中間連結会計期間の概況」に記載しております。

5. 生産、受注及び販売の状況

(1)生産実績

当中間連結会計期間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	当中間連結会計期間 (自 平成 18 年 4 月 1 日 至 平成 18 年 9 月 30 日)	
ウェブキャス事業 (千円)	34,547	
ソリューション事業 (千円)	53,377	
クリエイティブ事業 (千円)	20,581	
アウトソーシング事業(千円)	-	
合計(千円)	108,506	

(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

当中間連結会計期間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	当中間連結会計期間 (自 平成 18 年 4 月 1 日 至 平成 18 年 9 月 30 日)	
	受注高	受注残高
ウェブキャス事業 (千円)	118,700	1,400
ソリューション事業 (千円)	105,358	56,102
クリエイティブ事業 (千円)	24,574	6,948
アウトソーシング事業(千円)	-	-
合計(千円)	248,633	64,450

(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

当中間連結会計期間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	当中間連結会計期間 (自 平成 18 年 4 月 1 日 至 平成 18 年 9 月 30 日)	
ウェブキャス事業 (千円)	123,891	
ソリューション事業 (千円)	60,391	
クリエイティブ事業 (千円)	26,866	
アウトソーシング事業(千円)	-	
合計(千円)	211,150	

(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。