

・経営成績

1. 当中間期の概況

(当企業グループを取り巻く事業環境について)

(当中間期の国内経済について)

当中間期の国内経済は、小泉政権の誕生により順調なスタートをきったかにみえました。しかしながら、景気回復への動きを牽引していた輸出や設備投資が減少に転じる中で、米国経済が景気後退入りした可能性があるとの観測から、株価が大幅に下落し、経済構造改革に伴う雇用不安等とも相俟って、国内景気後退の懸念が非常に強まっております。

(パソコン市場及びモバイル市場の動向について)

米調査会社 IDC によれば、2001 年の米国市場の PC 出荷台数は初めて前年比マイナスとなり、しばらく世界的に不況が続くと予想しています。こうした市場環境の下、米ゲートウェイは日本などアジア市場から撤退を決め、米 HP はコンパック買収を発表しております。また、社団法人電子情報技術産業協会によれば、2001 年度の国内 PC 市場は 10%程度の需要増が見込まれていましたが、下方修正を余儀なくされる状況となっています。ソフトウェアにおいても、パソコン販売の不振で家庭用ソフトが低迷するなどパッケージソフトは大きく落ち込んでいます。ところで、調査会社ガートナー・グループによると、2001 年 4 - 6 月期の世界の携帯電話端末出荷台数が初めて前年同期比減少しました。欧米を中心に需要鈍化が指摘されてきた携帯電話ですが、四半期ベースで前年実績を下回ったのは初めてです。一方、社団法人電気通信事業者協会によれば、平成 13 年 9 月末現在、携帯電話の契約数は 65,355 千台となり、その内 IP 接続サービスの携帯電話は 44,936 千台と伸び率にやや鈍化が見られますが、10 月から NTT ドコモの「FORMA」が発売されており、市場はその動向を注目しています。

(オンライン・ショッピング市場及び ASP 市場について)

ジュピターメディアメトリックスの調査部門ジュピターリサーチによると、2001 年度におけるわが国のオンライン・ショッピング市場は 8000 億円、オンライン・ショッパーは 900 万人と依然として市場規模は未熟なものの、2003 年から一気に加速し、2005 年に 4 兆 7000 億円、オンライン・ショッパー人口は 3600 万人規模に急成長すると予想しています。

また、ガートナー・グループの日本法人である日本ガートナー・グループによれば、2000 年の ASP 国内市場は 158 億円でその規模は米国の約 10 分の 1 にとどまりましたが、今後の成長は大いに期待されています。

(通信インフラとしての高速インターネット化)

総務省によれば、高速・大容量のプロードバンド通信の主役を担うことを期待されるデジタル加入者線 (DSL) の加入者数は 8 月末現在で約 510 千人となりました。NTT の参加でサービス地域が拡大したこと及びヤフーBB により競合他社も追随、低価格化が進んだことによって、高速・大容量の常時接続を求めるユーザ数は急激に伸びています。因みに日本ガートナー・グループによれば、高速ネットの国内世帯普及率は 2000 年末の 7%から 2005 年には 30%になる模様です。

(事業の種類別セグメントの業績について)

・ 自社開発製品

グラフィックソフトの G.CREW シリーズ、Photo Crew シリーズ、宛名印刷ソフトの筆自慢シリーズ等から構成されており、当中間連結会計期間における自社開発製品の売上は 195,224 千円となりました。

・ 他社開発製品

当中間連結会計期間における他社開発製品の売上は 234 千円となりました。

・ ポータル配信

広告収入、ASP・ダウンロード販売及び制作受託業務等から構成されており、当中間連結会計期間の売上は 83,629 千円となりました。

・ その他

子会社に対するソフト開発売上やロイヤルティからなっており、当中間連結会計期間の売上は 116,601 千円となりました。

(当中間期の業績について)

上記の結果、当中間連結会計期間の売上高は279,088千円を計上することができました。内訳として、ライセンス供給によるロイヤルティ収入が大きく貢献し、自社開発製品の売上が195,224千円計上された他、ポータルサイトにおける広告収入が伸び、ポータル配信収入の売上を83,629千円計上することができました。しかしながら、ECサイト運営に伴うシステム開発費用や運営費、さらにマーケティング費用の負担により、営業損失は233,966千円、経常損失は239,976千円となりました。また、経費削減を目的として賃借スペースの大幅見直しを行なったことに伴い、賃借物件解約違約金39,817千円を計上したため、中間純損失は280,634千円となりました。

(キャッシュ・フローの状況について)

当中間連結会計期間の営業活動によるキャッシュ・フローは、売上の増加が経費をカバーするまでには至らず、168,851 千円の減少になりました。また、投資活動によるキャッシュ・フローにおいては、サーバ等の購入により有形固定資産が増加したことに加え、コンテンツサービス充実のため、テンプレートやゲームソフト等の無形固定資産が増加したため、545,899 千円の減少となりました。以上の結果、当中間連結会計期間末の現金及び現金同等物は 714,750 千円減少しました。なお、フリーキャッシュ・フローは、営業活動によるキャッシュ・フローがマイナスとなった他、投資活動によるキャッシュ・フローも固定資産等の取得によりマイナスになり、714,750 千円減少しました。

2. 当期の見通し

(販売戦略について)

当期におきましては、将来のデジタル社会に適合したさまざまな側面から収益をあげられるように多角化を図っています。

パッケージソフトの EC 販売について

現在、今年秋に国内でも発売が予定されているMS社の新OS、WindowsXP対応VER-UP製品をASP、ダウンロードとの連携機能を付加して来上半期に発売すべくその研究開発に着手しております。しかしながら、昨今のパソコン市場の不況を受け、PC向けパッケージ市場は一段と厳しい状況となっており、かつ折からの国内経済不況によるデフレ圧力でパッケージ事業の売上・収益面での拡大が困難であると予想されます。よって、「筆自慢」「G.CREW」及び「PhotoCrew」の既存3製品以外のパッケージ製品を当面新たに市場に投入しないことといたします。当期においては、バージョンアップ製品の発売は「筆自慢」のみに限定されることから、著しい売上の伸びは期待できません。

ポータル運営による広告収入及びサービスについて

インターネットバブルの崩壊によりポータル運営によるこれ以上の広告収入の拡大は困難であると予想されます。したがって、今下半期の広告収入は、上期と比べ、減少するものと考えております。また、ポータル運営におけるウェブマガジン、懸賞、オンラインゲームにかかる経費が事業全体の負担となっていることから、今期中に経費の見直しを行い、これらサービスの有料化を実現し、黒字化することが急務と考えております。今期中に成果が得られない場合は、本サービスの再編をする予定であります。

オンラインコンテンツサービスについて

コンテンツサービス市場は通信インフラの高速化などを背景に急速な成長が予想され、当企業グループ収益の中核となるのがこのオンラインコンテンツサービスです。

・ダウンロード

「アイメディア TV」のソフトウェアダウンロードチャンネル「Tools ダウンロード」では、平成 13 年 8 月 1 日より、ソフトウェアの有償ダウンロードサービスを開始しました。さらに、クリップアート素材チャンネル「Tools クリップアート」では、クリップアートの有償ダウンロードサービスを開始しました。また、会員登録するだけでダウンロードできる各種無償ソフトや体験版も提供しています。現在のところインターネット市場は無料サービスが一般的ですが、各社とも有料化の方向を模索しています。今期においては、このようなインターネット市場における有料化への試みがユーザに浸透していないため大きく飛躍することは望めませんが、将来の市場を踏まえた戦略サービスとして捉えております。今後は、他社製品も積極的に取扱い、更に魅力ある商品ラインアップとしていく予定です。

- ・ ASP

当企業グループは ASP を収益の中核とすべく注力しており、今後のインターネット時代においてスタンダードなサービスに成長するものと考えています。「アイメディアTV」の「ToolsASP」では、平成13年8月1日より、インターネットアルバム「MediAlbum」をオープンし、すでに試験運用実施しているグラフィック ASP ソフトとあわせ、ASP のサービス体制を整えました。しかしながら、PC 及び NonPC におけるブロードバンド市場の普及は、当社の当初予想に比べ大幅に遅れております。このため今期において BtoC 向けの有料販売により、売上・収益をあげることは困難であると予想しています。

このような状況の変化を考慮して、ASP の事業展開に関し、業界内でも評価の高い当社の ASP 技術力とサービスを最大限生かして、その中心を BtoB に据えることを優先し、売上・収益の確立を目指していくことにいたします。

現在、新規の取引先候補となるリアルビジネス企業の製品やサービスと当社の PC 及び NONPC におけるインターネット ASP 技術・サービスの融合を前提に、付加価値の高い新たな製品を企画・開発しサービスを開始致しました。第2四半期において ASP 及びポータル構築で売上計上の実績ができましたが、第3四半期以降も当社の ASP 技術を全面的に採用したセキュリティ関連製品などの売上計上を予定しています。このように前期・当期と研究開発を続けてまいりました ASP・ポータル構築技術が、BtoB 向けでの売上に貢献できるようになってきております。現時点では ASP、DL 事業の売上・収益に与える影響は微小な状況ではありますが、BtoB 向けの ASP 売上が計上され始め、リアルビジネスの企業とのコラボレーションなどの問い合わせも増えており、新製品・サービスの開発や売上が見込めるなど効果的なものと考えております。

ソフトのライセンス供給について

BtoB ビジネスとして、デザインエクステンジ(株)と業務提携を行い、同社からグラフィックアプリケーションソフト「G.CREW8PERSONS」及び「PhotoCrew2PERSONS」の2製品が平成13年6月22日より発売されております。また、企業・学校へのライセンス供給についても積極的に取り組んでいく予定です。今期においては、デザインエクステンジ(株)の他に業務提携を行う予定はありません。また、企業・学校へのライセンス供給については平年並みの売上が計上できるものと考えております。

(業績の見通しについて)

当社は、ネット業界の変化が激しい上、既存の店頭販売を中止し、オンライン販売、ASP サービスというまったく新しい事業展開を行ったことにより、業績予想が立てにくい状況でありました。しかしながら、平成 12 年 2 月の上場来ほぼ 2 年が経過し、新事業の動向などについても一定の予想が可能な状況となりましたので、このたび「経営改善計画」の発表に合わせ、業績予想を開示することにしました。今後も事業規模の拡大と成長を重視しつつも、利益最優先の経営方針で行きたいと存じます。

平成 14 年 3 月期連結業績予想につきましては、売上高 380 百万円(対前期比 63.5%増加)、経常損失 523 百万円(対前期比 39.7%減少)、当期純損失 607 百万円(対前期比 31.0%減少)として、経営に邁進いたします。

また、平成 14 年 3 月期単体業績につきましては、売上高 510 百万円(対前期比 80.0%増加)、経常損失 121 百万円(対前期比 72.2%減少)、当期純損失 203 百万円(対前期比 54.8%減少)として、経営に邁進いたします。

なお、次期の利益配分に関しましては、このように当期純損失を予想しており、還元しない方針です。

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当社で判断したものであります。予想にはさまざまな不確定要素が内在しており、実際の業績はこれらの予想数値と異なる場合がありますので、この業績予想に全面的に依拠して投資等の判断を行うことは差し控えてください。

・特別記載事項

当企業グループの当期事業業績の結果と概況を報告していますが、当企業グループの業績は、今後起こり得るさまざまな要因により大きな影響を受ける可能性があります。以下には、当企業グループの事業展開上のリスク要因となる可能性があると考えられる主な事項を記載してあります。また当企業グループでは、当企業グループでコントロールできない外部要因や事業上のリスクとして具体化する可能性は必ずしも高くないと見られる事項を含め、投資家の投資判断上、重要と考えられる事項については投資者に対する積極的な情報開示の観点から以下に開示しています。なお、当企業グループは、これらのリスク発生の可能性を認識した上で、その発生の予防及び発生した場合の対応に努力する方針ですが、当社株式に関する投資判断は、本項及び本文中の本項以外の記載内容も合わせて、慎重に検討した上で、投資家及び株主ご自身が行っていただくようお願いいたします。

(法的規制について)

現在、日本国内においてインターネットに関連する主要な法規制は電気通信事業法ですが、インターネット上の情報流通やECのあり方についてさまざまな議論がなされている段階です。当企業グループが営むインターネット関連事業そのものを規制する法令はありませんが、今後、インターネットの利用者や関連するサービス及び事業者を規制対象とする法令等が制定されたり、既存の法令等の適用が明確になったり、あるいは何らかの自主的なルール化が行われた場合、当企業グループの事業が制約される可能性があります。

(知的所有権に関する訴訟の可能性について)

当企業グループは、現時点において第三者より知的所有権に関する侵害訴訟等を提訴されるなどの通知を受けておりません。しかしインターネット関連事業における新サービス、マーケティングの仕方、在庫管理の手法など、一見あたり前のように思えるものでも、従来なかったアイデアが盛り込まれていれば、特許として成立する可能性があります。当企業グループは、製品ばかりでなくビジネスモデルについても特許となりうるものに関しては、積極的に権利の取得を目指すとともに特許調査を入念に行っています。しかしサブマリン特許の存在も想定されるため、特許権侵害により第三者から製品の販売差止等の訴訟を提起され損害を被る可能性があります。一方、当企業グループはブランドも企業活動における重要な財産と認識しており、積極的に商標権を取得する計画です。但し、商標の獲得に成功した場合でも、商標がブランドとして認知されるには、プロモーションに多大な時間とコストが必要になることが多く、このことが当企業グループの業績に影響を与える可能性があります。なお、昨年6月に開催された定時株主総会において監査役を3名選任しましたが、選任された監査役のうち1名は弁理士であり、こうした当企業グループの知的所有権及び特許権侵害のリスクに対して機能的に働くものと考えています。

(特定の人物への依存について)

当企業グループ代表取締役社長 永田典久は、経営戦略の他、製品戦略並びに開発戦略等においても重要な役割を果たしています。また、他の取締役も当企業グループの業務に関して専門的な知識・技術を有しています。これらの者が当企業グループを退職した場合、後任者の選任に関し深刻な問題に直面する可能性があり、当企業グループの業績に重要な影響が生じる可能性があります。

(小規模組織であることについて)

当企業グループは平成 13 年 9 月 30 日現在、親会社メッツでは役員 7 名、従業員 19 名と会社組織が小さく、内部管理体制もこのような規模に応じたものとなっております。今後、当企業グループの業容が拡大した場合、現状のままでは適切かつ十分な人的・組織的な対応ができなくなるおそれがあるため、適正な人員や社内管理体制の一層の充実を図ってまいります。しかし、予定どおり進捗できなかった場合、当企業グループの業績に影響を与える可能性があります。

(当企業グループが販売する製品・サービスについて)

当企業グループの主力製品は、平成 13 年 9 月末現在 G.CREW シリーズ、Photo Crew シリーズ、筆自慢シリ - ズ、ダウンロード及び ASP サービスで、当企業グループ売上のほとんどが構成されています。当企業グループは、新製品を開発すること、アライアンス等を通じて他社の優良コンテンツを獲得すること等で、販売する製品点数が少ないことから生じるリスクを軽減しようと考えています。しかしながら新製品の開発、アライアンスや他社開発製品の販売が予定通りに行われず、かつ主力製品の製品競争力が急激に低下したり、市場のニーズが急速に冷え込んだりした場合には、当企業グループの事業に重大な影響を及ぼす可能性が存在します。

(製品の致命的不具合(バグ)により、販売を継続できなくなる可能性について)

ソフトベンダーにとって、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、今日のように高度なソフトウェア上でバグを皆無にすることは不可能とさえ一般的に言われています。当企業グループは製品の信頼性を高めることが、長期的なユーザの獲得につながるものと考え、いたずらに高度な機能を製品に搭載するのではなく、十分なテストを経た信頼性の高い機能のみを製品に搭載してきました。しかし入念なテストを行ったとしても、依然として全事象についてテストを行っているわけではなく、予期し得ない致命的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。製品を発売した後、運用上支障をきたす致命的なバグが発見された場合、先ずその製品を回収する必要があるため、その回収に多大な費用が発生します。そしてそのバグを解決するのに長期間要する場合、その製品の販売を継続できず収益が悪化する可能性があります。今後も同様に信頼性の高い製品を開発するといった開発方針を継承しますが、これによって致命的なバグが皆無になる保証はありません。

(インターネットインフラについて)

当企業グループの事業は火災、停電、電話線等の故障等の影響を受けやすく、当企業グループのネットワークインフラは地震の影響を受けやすい東京に集中しています。また、当企業グループの事業はインターネットに深く関連しているため、インターネット上の情報通信または商業利用が今後も広く普及し、インターネットユーザにとって快適な利用環境が実現されることが、当企業グループ成長のための基本的条件となります。安価な定額制による常時接続と高速接続を実現する通信インフラが徐々に事業化されつつありますが、米国に比べかなりの遅れが目立ちます。こうした通信インフラの向上速度が、一般的な予測より遅れた場合、当企業グループの事業に対する制約が続くことになり、業績に悪影響を与える可能性があります。

(セキュリティについて)

当企業グループはネットワークへのセキュリティを施していますが、コンピュータウイルス等の侵入やハッカー等による妨害の可能性がまったく排除されたわけではなく、これらの事態による損失を完全に補填するような保険に加入していません。これらの事態が当企業グループの事業、業績及び財政状態に重要かつ悪い影響を与える可能性があります。

(ASP事業の将来性について)

ASPとは、アプリケーション機能をインターネット経由でレンタルするサービスで、ソフトウェア販売のパラダイムを根本から変える可能性を持つものだといえます。わが国でもASP市場に対し注目が集まっていますが、この市場は立ち上がったばかりで、ビジネスモデルもまだ模索の段階にあるとみられています。NRI 野村総合研究所によれば、我が国の情報化の切り札として期待されるASP市場は、情報化投資性向の上昇により、2005年には3,300億円まで拡大すると予想されています。ASP市場そのものの将来性に対しては、現在のところ楽観論が大層を占めますが、今後ASPを扱う企業レベルの過酷な競争は不可避と予想されます。このように当企業グループとしては、未知の部分の大きいASP事業に経営資源を傾注しております。当企業グループは現在、(株)アイメディアのポータルサイトを販売戦略の窓口として、ダウンロード販売、ASPサービスを行っておりますが、ブロードバンド市場の普及・拡大が遅れているため、BtoCにおけるASP事業に先んじてBtoBにおけるASP事業を優先する予定です。今後も、より高機能で取扱い易いASPを適正な価格で提供するために、研究・開発を推進することとしていますが、これが市場の要求水準を満たさない場合には、BtoB及びBtoCの販路を失う可能性があります。

(個人のプライバシー情報の管理について)

当企業グループのデータベースは、外部から不正アクセスができないようにファイアーウォール等のセキュリティ手段によって保護されています。また、プライバシー保護についても十分な対応を行っています。

現在、当企業グループは製品発送のためユーザに個人情報を登録していただいております。当企業グループでは、ユーザの個人情報は内部で利用することはありますが、広告主を含む外部の関係者に公開することはありません。しかし、これらの情報が何らかの形で外部に洩れたり、悪用されたりする場合、当企業グループへの損害賠償請求や当企業グループの信用の低下等によって当企業グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

(広告について)

1. 広告事業は一般的に景気の動向に左右されやすく、景気が悪化した場合、各企業は広告にかかわる支出を優先的に削減する傾向があります。また、インターネット広告事業は歴史が浅く、アメリカなどの海外市場の影響を受けやすい面があります。
2. 日本におけるインターネット上の広告市場は勃興期にあり、現時点においてはその将来性が明確になっているとは必ずしもいえない面があります。
3. 携帯電話等のモバイル端末からインターネットを利用するユーザが増加するのにもない、当企業グループもこれに対応していきます。しかしこうしたモバイル端末による利用者数がパソコンに比較して伸びない可能性もあります。
4. 当企業グループのサービスはインターネット上で提供されるため、当企業グループの事業は通信設備等のインターネット接続環境に左右される面があります。何らかの事由により接続環境が悪化し、ユーザが快適にインターネットを利用できなくなった場合には、当企業グループのインターネット事業売上に影響を及ぼす可能性があります。また、広告の掲載についても、ユニークユーザ数やページビュー数を確保できず、掲載期間延長や広告掲載補填等を講じなければならない等、当企業グループの広告事業売上に影響を及ぼす可能性があります。
5. 当企業グループは広告内容及び広告バナーに関して、独自の掲載基準である「バナー広告掲載基準」を設定し、日本国内の法令に抵触しないよう自主的な規制を行っていく予定です。さらに当企業グループは自主的な規制によって違法または有害な情報の流通禁止やプライバシー保護について配慮しています。また、当企業グループのサービスの利用者に対して、インターネットの閲覧やインターネット上への情報発信は利用者の責任において行うべきものであり、その損害に関して当企業グループは責任を負わない旨を掲示していく予定です。しかし、これらの対応が十分であるとの保証はなく、当企業グループの Web サイトに関して、サービスの利用者もしくはその他の関係者、行政機関等からクレーム、損害賠償請求等を受け、ユーザからの信頼が低下してページビューが減少し、サービスの停止を余儀なくされる可能性があります。
6. 日本国内の広告費全体に占めるインターネットを利用した広告事業の割合は、(株)電通によれば 2000 年において未だ 1.0%のみです。現在はまだ揺籃期であり、広告主、広告利用者及び広告代理店等による広告メディアとしてのインターネットの評価も完全に確立されたものとはいえません。今後、インターネット広告が広く普及するためには、インターネット広告の有効性を評価するための標準的な手法が確立し、第三者的な機関による評価が行われることが望ましいと考えられます。しかし、現在の日本においては、本格的な評価をする機関の数が限られています。したがって、インターネットが関係者から認知され、新聞、雑誌、テレビ、ラジオ等の従来の広告媒体に伍して事業性のある広告媒体として定着するかどうかは不明確な部分があります。

(配当について)

当企業グループは株主に対する利益還元を経営の重要な課題の一つとして位置付けており、事業展開の状況と各期の経営成績を総合的に勘案して決定することを基本方針としておりますが、当面は、安定した財務基盤に裏付けられた経営基盤の強化を図るため、内部留保に重点をおくこととしております。

(経営成績について)

当企業グループは IT 市場の拡大及び変革に遅れることなく、確実に安定した収益をあげることが最重要課題であると考えております。このため市場等の調査は入念に行いますが、依然リスクが残っている状態でも事業を遂行する必要があると判断することもありえます。しかし既述のとおり、日本におけるインターネットインフラ、インターネットの利用状況及びインターネット上の広告市場は未だ歴史が浅いため、同業他社との比較の際にも十分な判断材料が得られない可能性がありますし、当企業グループの策定する経営計画に重大な相違が生じる可能性があります。現時点において、当企業グループが想定する収益見通しに重大な相違が生じる可能性があるほか、今後当企業グループが予想しない支出、投資等が発生し当企業グループの業績に影響を与える可能性があります。