

平成 12年 3月期 決算短信 (非連結)

平成 12年 4月 7日

上場会社名 株式会社メッツ

上場取引所 東

コード番号 4744

本社所在都道府県

問合せ先 責任者役職名 取締役業務管理部長

東京都

氏名 算悦生

TEL (03) 5485 - 4042

決算取締役会開催日 平成 12年 4月 7日

中間配当制度の有無 有

定時株主総会開催日 平成 12年 6月 29日

1. 12年 3月期の業績(平成 11年 4月 1日 ~ 平成 12年 3月 31日)

(1)経営成績

(百万円未満切捨)

	売上高		営業利益		経常利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%
12年 3月期	991	△ 22.0	81	△ 71.9	40	△ 85.9
11年 3月期	1,271	△ 24.0	289	42.7	290	42.2

	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	%	%	%
12年 3月期	5	△ 96.2	1,428.22	-	0.1	1.1	4.1
11年 3月期	149	53.0	55,022.66	-	31.4	60.5	22.8

- (注)①持分法投資損益 12年 3月期 - 百万円 11年 3月期 - 百万円
 ②有価証券の評価損益 - 百万円 デリバティブ取引の評価損益 - 百万円
 ③期中平均株式数 12年 3月期 3,979 株 11年 3月期 2,720 株
 ④会計処理の方法の変更 無
 ⑤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

	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
	円 銭	円 銭	円 銭			
12年 3月期	0 00	0 00	0 00	百万円 -	% -	% -
11年 3月期	1,838.23	0 00	1,838.23	百万円 5	3.3	0.9

(3)財政状態

	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
12年 3月期	7,111	7,110	100.0	1,311,888.09
11年 3月期	551	548	99.5	201,704.51

(注)期末発行済株式数 12年 3月期 5,420 株 11年 3月期 2,720株

(4)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
12年 3月期	△ 48	△ 50	6,478	6,838
11年 3月期	-	-	-	-

2. 13年 3月期の業績予想(平成 12年 4月 1日 ~ 平成 13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	
	百万円	百万円	百万円	円 銭	円 銭	円 銭
中間期	-	-	-	-	-	-
通期	-	-	-	-	-	-

(参考)1株当たり予想当期純利益(通期) - 円 - 銭

1. 企業集団の状況

該当事項はありません。

2. 経営方針

(経営の基本方針について)

当社は継続的に高収益を獲得することのできる組織体であることを目標としています。また高収益の源泉は当社が開発した製品を利用する人たちの満足感から得られるものと考えています。

ここから得られた当社の経営理念は「ソフトウェアを人のそばに」です。コンピュータやインターネットは人々の生活をより豊に快適にします。米国経済におけるニューミ論にも典型的にあらわれていますが、経済取引の過程、日常生活の過程においてこれらの果たす役割は大きく、将来的には身の回りのあらゆる事柄において、このことがより一層具体化されると想定しています。当社は今後のマルチメディア社会において、コンピュータという枠にとらわれずインターネットにつながるあらゆる機器で利用可能な優れたソフトを中心にさまざまなコンテンツやサービスを提供し人々の生活をより豊にしていきたいと考えています。

(目標とする経営指標について)

こうしたマルチメディア社会の到来を考慮して、当社が目標とする経営指標はユーザー数です。当社は今後このユーザー数を極大化させることに経営資源を集中します。当社がユーザー数を目標とする理由は次の2点です。1点目は登録ユーザー数の多さが企業価値に直結しているからです。アメリカにおけるインターネット企業の時価総額の大きさは、登録ユーザー数にほぼ比例しているという結果が出ています。この結果はユーザーを多く有する企業が、将来的に大きな収益を生む企業であることを示唆しています。2点目はソフトウェアにとってユーザー数=シェアを拡大することは、競争力の源泉を確保することにつながるからです。ソフトウェアの購入に当たりユーザーはそのソフトウェアの操作性や機能について不安を持ちますが、シェアが大きければ多くの人々がそのソフトウェアを使っていることの証明になり、ユーザーにとって安心感の指標となります。またIT業界はインターネットや情報誌等により口コミが行われやすい業界であり、シェアが大きければ口コミの広まり方も早くかつ広大になります。更にソフトウェアは、それぞれの製品によりファイル形式が異なるため、データを交換するためには互いに共通のソフトウェアを持っていなければならず、シェアが広がることにより乗数的に需要が拡大する可能性があります。ユーザー数を増大させることは上記のようなメリットがあり、収益の拡大に直接結びつくことから、最も重要な経営指標として当社は認識しています。

(中長期的な経営戦略について)

上述のユーザー数の増大という経営指標を達成するため、当社は次期(第13期)から約5年間の中期計画として以下の2点を経営目標としています。国内で約1,000万人のユーザーを獲得することに経営資源を集中します。インターネットや衛星通信回線を媒介に、パソコン環境にとらわれないさまざまなマルチメディアコンテンツの提供を行い更なる発展を目指します。

これまでパソコンを中心に発展を遂げてきたIT産業ですが、今後はインターネットが情報インフラの中心となっていく、パソコンはそれを利用できる機器の一つに過ぎなくなるでしょう。複数の調査機関のデータから2005年におけるインターネット接続機器は国内で最低でも1億台になると当社は予想しています。そしてこれらの機器でやりとりされる情報の7割以上こそ当社が高い技術を持つグラフィック分野(動画・静止画)であると考えています。このようにインターネット市場は現

在当社が属していますパソコン市場よりも非常に有望で成長性の高い市場です。当社は次期より、積極的にパソコン以外の分野に事業を拡大していきます。

販売面では、当期から既に事前準備の在庫調整を行っていますが、次期からは企業や学校向けの一部ハードウェアを除き、流通を介した店頭販売からインターネット e-コマースなどを利用したデジタル販売へ販売方法を大きく転換させていきます。当社は既に登録ユーザの皆様を対象としてデジタルメール（DM）等によるデジタル販売で高い実績をあげており、当期においてその比率は 25.1%と既に売上の 1/4 を占めています。次期ではこの手法の他に、当社新製品の全機能が使用できる使用期間限定の体験版ソフトを大量に無償配布します。そしてこれらをご利用いただいた方がインターネットや電話、FAX などデジタルに当社から購入できるようにし、店頭販売を縮小させた部分をカバーする計画です。また、当社の雑誌広告等で、新しいデジタル販売に関する告知を大量に露出し、消費者に広く認知していただくよう努力していきます。

店頭販売のほとんどの部分を撤退し、デジタル販売へドラスティックに移行するソフトウェアメーカーは現在では他に例を見ません。しかし今後ソフトウェアの販売はインターネットによるデジタル販売が中心になると当社は考えています。IT 産業は先行者利得が大きい業界であり、競合他社に先駆けて事業転換を図ることで、将来の市場において高いシェアと収益を獲得できると確信しています。

(対処すべき課題)

当社はこうした経営戦略をより早期にかつ確実に実現するため、今後対処すべき課題として次のことを考えています。

(1)流通市場の変化について

パソコンソフト販売には、従来から取扱っているパソコン販売専門店等の他、カメラ店、家電量販店が本格的に参入しています。今後パソコンソフト販売店の競争が更に激化し、価格競争はより激しさを増すことが予想されます。この結果、パソコンソフト販売店の減少やソフトウェアの店頭小売価格の下落が想定されることから、ソフト販売をパソコンソフト販売店にのみ依存しているソフトベンダーの収益は減少する可能性があります。

こうした状況に対して当社は、設立 2 期目(平成元年)から登録ユーザに対するデジタル販売である通信販売を行っており、売上高に占める割合は当期で約 25.1%になっています。また平成 11 年 12 月末日現在、Windows95 以上の環境を有し、かつ当社の製品を利用し正規登録を完了しているユーザ数は約 100 万人に達しています。このように当社はパソコンソフト販売店の減少等のリスクに対応する準備をしており、今後より一層デジタル販売に経営資源を投下していき、従来型のデジタル販売である通信販売に加え、インターネットによるデジタル販売、更にはダウンロード販売を展開していく予定です。

当社はノウハウプラットフォーム方式という開発手法を採用していますが、この方式により生み出された製品の特徴の一つにプログラムが小容量である点があります。こうした特質を持つ当社の製品はダウンロード販売において優位性を持つと考えられ、これらの販売手法の具現化を優先的な戦略課題にし、下記の通り早急に事業構築していく予定です。

即ち、当社は次期第一四半期(平成 12 年 6 月)までに第一段階としてインターネットによるデジタル販売に関する設備投資及びその動作検証を完了し、インターネットによる受注販売事業を開始する予定です。そして次期末(平成 13 年 3 月)までに、第二段階としてインターネットによるダウンロード販売の技術を完成させる予定です。なおインターネットによるダウンロード販売の開始時期については、パソコンソフトの流通経路の動向を見ながら、利益を極大化できるよう製品の投入時点を検討しつつ判断していく方針です。

更に当期において、当社は株式会社アケビと業務提携を締結しましたが、この業務提携の目的の一つに ASP 事業の早期実現があげられます。わが国の ASP 市場は 2004 年に 3 千億円を越すという報告(デロイト・マツココンサルティング調べ)もあり、この市場はソフトウェア業界において最も有望なものの一つとして考えられています。当社が開発する年

賀状ソフトの筆自慢は PIM(住所録・顧客管理データベース)サービスとして、グラフィックソフト Photo Crew は静止画像編集・加工・出力・配信サービスとして、G.CREW は DTP 編集・加工・出力・配信サービスとして、そして 2001 年～2002 年に投入予定の動画編集ソフトは画像編集・加工・配信サービスとして、パーソナル向けホームページ作成ソフトは C to C 市場におけるソフトとして、ASP 事業において必要不可欠な技術となると考えています。当社としては ASP 事業に適した製品の開発を早急に行い、わが国の通信回線の高速化や低料金化によってもたらされる ASP 市場の普及に先行して自社開発製品を投入していく予定です。

(2) アプリケーションソフトのアメリカでの動向について

アメリカではサ・マイクロシステムズ社が Star-Office (ワープロ、表計算、データベース、ブラウザソフト等の統合製品)を無料で提供するサービスを開始しました。マイクロソフト社もこれに追随することが想定されます。これら 2 社の戦略が、他のソフトベンダーに与える影響は大きく当社もその例外ではありません。このアメリカの動向は日本にも時期をおかず伝播し、アプリケーションソフトの価格自体が大幅に下がる可能性があります。

こうした状況に対して当社は、自社特有の開発手法であるテクノロジプラットフォーム方式を更に推し進め、価格競争力の高い製品を市場に投入することとしています。また現在アメリカで採用されている、アプリケーションソフトのレンタルや利用者のニーズに応じてアプリケーションソフトの機能を分割して販売することについても準備を開始しています。

(3) マイクロソフト社の動向について

当社はマイクロソフト社が発売する Windows 上のアプリケーションソフトを開発しています。マイクロソフト社はワシントン連邦地裁により独占禁止法違反を認める一審判決を下されました。マイクロソフト社に対する具体的な是正措置は現在のところ未定ですが、企業分割も視野に入れた厳しい措置が盛り込まれそうです。この措置によりマイクロソフト社のパーソナルソフト市場に対する影響力が低下し Windows のシェアが縮小する可能性があります。こうした場合、Windows 上でしか動作しないアプリケーションソフトは、Windows のシェアが縮小するにつれ販売数量が減少していくと考えられます。

このような Windows の発売が業績に与える影響に対して、当社では流動性資金を豊富に社内蓄えることで影響を軽減するよう図っています。またマイクロソフト社の長期的な影響力の低下の可能性に対して、現時点ではマイクロソフト社製の OS に依存せず、Windows、Mac、Linux、UNIX 等マルチプラットフォーム上で動作可能な java アプリケーションソフトの開発を既に着手しており、これに対応していくことができると考えています。

当期においてはこうしたマルチプラットフォームに対応した製品の開発を更に推し進めるため、株式会社アクスと業務提携を実施しました。アクス社は i-mode など非パーソナル系インターネット接続機器のブラウザソフトで高いシェアを持っています。よって当社の技術をアクス社のブラウザソフトに対応させることで、積極的にインターネット市場に事業を拡大していこうとしています。この提携により、当社製品を java へのソフトウェアに変換することで Mac や Linux を OS とするパーソナルはもちろんのこと、パーソナル以外のさまざまなインターネット接続機器において利用できるようにする予定です。そして将来的には、既存のパーソナル市場よりも非常に有望で成長性の高い市場への早期参入とシェア獲得の実現していきたいと考えています。

(経営管理組織の整備等について)

上記のように当社は急速に事業規模を拡大していく方針ですが、平成 12 年 3 月 31 日現在、役員 6 名並びに従業員 19 名と組織が小さく、内部管理体制もこのような規模に応じたものになっています。そのため各取締役が各担当業務に関して担う役割並びに各社員が担う作業の重要度が高まっています。

製品開発で最も重要な企画作業は現在取締役 3 名によって行われていますが、この作業は多分に属人的な面が強く、これら 3 名のうち 1 名が欠けた場合であっても開発の遅延、製品の完成度及び競争力の低下等が発生する可能性があります。

また日々の開発作業において開発業務に従事する社員は重要な役割を担っています。これら開発者の社外流出または新規開発者の拡充に失敗した場合、開発作業に重大な影響を及ぼし、将来的に製品を販売することができ

なくなる可能性があります。更に当社は管理面の人員を極力削減し間接コストの低減に努めていますが、その分管理部員の負担は大きくなっています。

当社は適切な人材を採用するため、新聞・雑誌等の広告媒体や当社のホームページにおいて人材を募集しています。当社の需要を十分充足するほどの人材の獲得が早急に実現できるとは限りませんが、不足する人材を人材派遣業者から調達するなどし業務に支障のないように努めていきます。なお現時点では、現行製品のバージョンアップは特定の人物に依存することなく進行する体制を整備することができました。またコーポレートガバナンスを充実させるため、次期より監査役を現行1名から3名へと強化しますが、選任予定者は法務・財務・開発（特許）に熟達した者から構成されており、この組織が適切に機能するように努力していきます。

（利益配分に関する基本方針について）

当社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づけています。しかしながら当社が属する情報産業はハイターンである反面ハイリスクであり、安定的な資金を多く必要とします。よって、当面は内部留保を厚くしていく予定であり、配当金による利益還元は当面実施しないことにします。今後とも当社は、株主の皆様へ成長性をご納得いただける経営戦略を立案し、それを着実に実現していく予定です。また、IR活動を向上させるため社内体制・人員を強化し、経営トップが積極的に情報開示を実施することで企業価値の増大を図り、株主のご期待に沿えるよう努力する所存です。

3.特別記載事項

(当社が販売する製品点数について)

当社の主力製品は、平成 12 年 3 月末現在 G.CREW シリーズ、Photo Crew シリーズ、筆自慢シリーズで、これら主力製品により当社売上のほとんどが構成されています。当社は、各製品の販売比率を比較的均等に保つこと、新製品を開発すること、他社が開発する製品を販売すること等で、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、当社の事業に重大な影響を及ぼす可能性が存在します。こうしたリスクに対応して次期からは、2001 年～2002 年に投入予定の動画編集ソフトやパソコン向けホームページ作成ソフト等の新製品の開発を開始し、かつ他社が開発した製品の販売を検討しています。こうした他社開発製品の販売は、当社が保有する登録商標のデータを有効に活用することができるため、早い段階で利益が獲得できる状況にあると考えています。またこうした販売体制を早期に整備する為、企業買収や他社とのアライアンスを検討しています。こうしたアライアンス等による販売予定の製品やサービスについては現在選定中ですが、当社の登録商標をより強固に囲い込むことができる魅力ある製品を慎重に選択していく予定です。

(PAINT SHOP PRO シリーズの販売中止について)

当社は米国 JASC 社著作の PAINT SHOP PRO シリーズの日本語版の販売を行っていましたが、同製品の販売を前期で終了しています。同製品は前期まで G.CREW シリーズ及び筆自慢シリーズと並び当社の主力製品でした。

なお平成 11 年 4 月以降、同製品は国内他社から販売されていますが、当社は同製品に代わる製品として 5 月から自社開発の Photo Crew シリーズを販売しています。Photo Crew は、当期の国内グラフィックソフト市場において、5 月発売でかつ新製品でありながらも年間シェア 3 位(13.3%、暦年、データリサーチ社調べ)を獲得することができました。これにより PAINT SHOP PRO シリーズの販売を中止したことから生じるリスクは、ほぼ消滅したと考えています。

(社長への依存について)

当社代表取締役社長 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。また当社は社長に過度に依存しない経営体制を構築中です。しかし社長が離職するような事態となった場合、当社の業績に重要な影響を与える可能性は当期末時点においても存在しています。

(無在庫政策について)

当社は製品化されるソフトウェアの開発及び製品製造に必要な部材等のマスターを作成し、製品の製造及び発送を担当する取引商社に渡しています。そしてこの取引商社は自己のリスクで当社の製品を製造し、保管し、当社の指示に基づき発送しています。よって当社に在庫リスクは発生しません。

しかしながらこれら取引先との契約は年度毎に更新されるもので、当社の資金繰りが悪化するなどにより取引先への支払い遅延が発生する、当社製品の市場競争力が低下することにより生産数量が低下する、製造・購買・販売の各システムが正常に稼働しなくなるなどの場合には、契約条件の悪化または契約の更新ができなくなる可能性があります。

しかし次期においては、現在のところ既存の取引形態を維持できる見込であり、契約条件の悪化または契約の更新ができなくなるといったリスクはありません。

(取引先への依存度について)

平成 12 年 3 月期における当社の総販売額の 69.3%はソパソク・コマス㈱に対するものです。同社に販売取引が集中しているのは、パソコンメーカーの流通市場シェアの大部分が同社により占められているからです。当社は次期を、従来の店頭販売中心の販売方法からインターネット e-コマス等を用いたデジタル販売を中心とした販売方法へ、販売チャネルを変更するための転換点であると考えています。そして次期第一四半期（平成 12 年 6 月）までにインターネット e-コマスによるデジタル販売に関する設備投資及びその動作検証を完了し、これらによる受注販売事業を開始する予定です。こうした販売事業が開始されれば、ソパソク・コマス㈱に対する取引が集中することによって生じるリスクは消滅するものと考えています。

(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)

ソパソクにとって、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。当社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ります。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。次期において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。

(ソフトウェアの特許侵害による訴訟の可能性について)

当社は独自に開発した製品について特許調査を入念に行っていますが、特許侵害の可能性が皆無とはいえません。こうした特許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。なお本年 6 月に開催する予定の定時株主総会において監査役を 2 名選任しますが、選任予定の監査役のうち 1 名は弁理士であり、こうした当社の特許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。

(パソコン出荷台数の増加、インターネット利用者の増加について)

当社の製品はグラフィック技術に基づくものであり、いわゆるマルチメディア家電やデジタルカメラ、プリンタ等の周辺機器が普及すればその利用価値は高まるものと考えられます。しかしこれらの普及率が、当社が想定するものよりも低くなる場合には、当社が策定する計画通りに経営が行えず、事業に重大な影響を及ぼす可能性が存在します。

なお当期末時点において、当社が想定するこれらの普及率を著しく下回る調査結果等は報告されていません。

(今後の事業展開について)

当社は次期からデジタル販売を主体とした販売体制に移行することを計画していますが、今後は従来型のデジタル販売である通信販売に加え、インターネットを媒介としたデジタル販売を展開していく予定です。当社はインターネットを媒介としたデジタル販売を二通り想定しています。一つはインターネットによる受注販売です。これはインターネットを通じてユーザから注文をとり、商品は宅配便等によってユーザのもとに届けられる販売方法です。代金の決済は、インターネットにおけるカード決済が宅配便業者による代金引換による決済が一般的になっています。もう一つの販売方法はインターネットによるダウンロード販売です。インターネットによる受注販売との違いは、受注販売の場合は商品の受渡しに宅配便等を介していますが、ダウンロード販売の場合は商品の受渡しはインターネット上で行われる点です。当社はテクノロジープラットフォーム方式とい

う開発手法を採用していますが、この方式により生み出された製品の特徴の一つにプログラムが小容量である点があります。こうした特質を持つ当社の製品はこのダウンロード販売において優位性を持つと考えられ、当社はインターネットによるダウンロード販売の具現化を優先的な戦略課題にし、下記の通り早急に事業構築していく予定です。

即ち、当社は第一四半期（平成 12 年 6 月）までに、第一段階としてインターネットによるダウンロード販売に関する設備投資及びその動作検証を完了し、インターネットによる受注販売事業を開始する予定です。そして次期末（平成 13 年 3 月）までに、第二段階としてインターネットによるダウンロード販売の技術を完成させる予定です。なおインターネットによるダウンロード販売の開始時期については、パソコンの流通経路の動向を見ながら、利益を極大化できるよう製品の投入時点を検討しつつ判断していく方針です。

また次期末（平成 13 年 3 月）までに ASP 事業のテストサービスを開始し、2001 年以降の本格事業開始に目処をたてていきたいと計画しています。更に当期において、当社は株式会社アケスと業務提携を締結しましたが、この業務提携の目的の一つに ASP 事業の早期実現があげられます。わが国の ASP 市場は 2004 年に 3 千億円を越すという報告（デロイト・マツコソルティング調べ）もあり、この市場はソフトウェア業界において最も有望なものの一つとして考えられています。当期において当社は、インターネット市場において競争力のある製品の開発及び NON PC や ASP サービスを利用する潜在ユーザの囲込み等を目的に、株式会社アケスと業務提携を締結し、ASP 事業の早期実現へ一歩近づくことができたと考えています。当社が開発する年賀状ソフトの筆自慢は PIM(住所録・顧客管理データベース)サービスとして、グラフィックソフト Photo Crew は静止画像編集・加工・出力・配信サービスとして、G.CREW は DTP 編集・加工・出力・配信サービスとして、そして 2001 年～2002 年に投入予定の動画編集ソフトは画像編集・加工・配信サービスとして、パーソナル向けホームページ作成ソフトは C to C 市場におけるソフトウェアとして、ASP 事業において必要不可欠な技術となると考えています。当社としては ASP 事業に適した製品の開発を早急に行い、わが国の通信回線の高速化や低料金化によってもたらされる ASP 市場の普及に先行して自社開発製品を投入していく予定です。

(1) インターネットによるダウンロード販売市場の取引額が大手調査機関の推測通りに進展しない可能性について

当社はインターネットによるダウンロード販売を実施する予定です。しかしながら予測不可能な問題が生じたり、社会情勢からインターネットによるダウンロード販売市場の取引額が予測通りに進展しなかったりする可能性があります。このような場合、当社のインターネットによるダウンロード販売事業は利益を計上できない可能性があります。当期末時点において当社はこのような報告を受けておりません。

(2) インターネットによるダウンロード販売取引に関するパテント特許侵害訴訟の可能性について

今日、米国においてパテント特許訴訟が行われていますが、インターネットを媒介としたダウンロード販売方法において、世界的に、一般的に用いられる手法であっても、パテント特許の対象となっているものがあります。今後これらパテント特許の有効性について討議・検討が行われていくものと推測されますが、これらの討議・検討の結果によっては、インターネットを媒介としたダウンロード販売事業が予想通り普及しない可能性もあります。なお当社は本年 6 月開催予定の定時株主総会において監査役を 2 名選任しますが、選任予定の監査役のうち 1 名は弁理士であり、こうした当社の特許侵害のリスクに対して更に機能的に働くものと考えています。

(3) インターネットによるダウンロード販売が実現できない可能性について

当社は将来的に顧客が当社製品をインターネット上からダウンロードするだけで販売が成立するシステム、インターネットによるダウンロード販売を導入しようとしています。そしてソフトウェアをダウンロードする毎に課金することを考えています。この導入にあたって当社は、自社のウェブサーバーを購入したり、オンライン上の課金システムを構築したりする必要があります。インターネットによるダウンロード販売の開始時期については、パソコンの流通経路の動向を見ながら、利益を極大化できるよう

製品の投入時点を検討しつつ判断していく方針です。よって現時点では、製品投入時点におけるこの市場環境は予測不可能であり、現時点で想定できない問題によってインターネットによるダウンロード販売が実施できない可能性があります。

(4) ソフトウェアのASP事業が実現できない可能性について

当社は将来的に製品をwebサーバにおいて、顧客がインターネットを介して当社製品を以外して利用できるシステムを導入しようとしています。ASPにおいてユーザは製品そのものをダウンロードするのではなく、当社のwebサーバにある製品をユーザのパソコン上からオンラインにより遠隔操作することによって利用できるようになります。当社はこのシステムにより、ユーザが当社製品を利用する時間に応じて課金することを考えています。この導入にあたって当社は、自社のwebサーバを購入したり、オンライン上の課金システムを構築したりする必要がありますが、現段階でこれらの実施時期は未定であり、今後も予測不可能な問題によってASP事業が実施できない可能性があります。

なお当社は当期において株式会社アリスと業務提携を実施していますが、この業務提携はASP事業をより早期に具現化することも目的としており、現時点では当社の予測どおり進行しています。

(5) インターネットのセキュリティ問題により、インターネットを媒介としたダウンロード販売が継続できない可能性について

当社ではインターネットを媒介としたダウンロード販売を開始するにあたり、顧客がインターネット上でクレジットカードによる即時決済を行えるシステムを構築し運営していく予定です。しかしインターネットのセキュリティに関しては未だ安全性が完全に保証されているわけではありません。当社は現時点で考えられる最高レベルのセキュリティシステムにより顧客のクレジットカード情報や顧客情報を保護していく予定ですが、第三者によってこれらの情報を悪用される可能性があります。その場合、顧客情報が盗難及び破壊される可能性があり、また当社のサービスを利用した顧客から訴訟を受ける可能性もあり、それによりインターネットを媒介としたダウンロード販売を継続できず収益が悪化する可能性があります。

(6) インターネットを媒介としたダウンロード販売において、システムがダウンすることにより販売が継続できなくなる可能性について

インターネットを媒介としたダウンロード販売においては、地震や水害等の天災・地変、コンピュータウイルス、電力供給の停止、通信障害、通信事業者に起因するサービスの中断や停止など、現段階では予測不可能な事由により、販売が継続できなくなる可能性があります。これによりインターネットを媒介としたダウンロード販売を継続できず、収益が悪化する可能性があります。

(経営成績について)

当社は、わが国におけるIT元年が今年であると考えています。そしてこの市場の変革に遅れることなく、一定以上のシェアを獲得することが将来的な利益の源泉になり、それが最重要課題であると考えています。よってこの市場の流れの頂点に立つべく、当面はユーザ数を増加させることに経営資源を集中させる予定です。ユーザ数を増加させる方法として、更なる低価格戦略の採用、広告宣伝の拡大、利用期間限定等の見本製品の無償配布、ユーザの利便性をより追求したインターネットe-コマースによるダウンロード販売の実施等があげられますが、これらは売上高を減少させたり費用を増加させたりする要因となります。当期においては、インターネットe-コマースによるダウンロード販売を実施する準備段階として、既存の流通ルートを利用した販売活動を控えましたが、結果として売上高は減少しました(前期比22.0%減)。この傾向は少なくとも次期まで続く見通しですが、当面利益の獲得以上にシェア拡大を重視する方針です。よって今後においても、目標とする数値に達するまでこれらシェア拡大策を継続するため、経常的に利益が増加しない可能性もあります。

4. 経 営 成 績

1. 当期の概況

(当社を取り巻く事業環境について)

当期におけるわが国の経済は、相変わらず力強い回復の兆しは感じられず、一進一退の状況で推移しました。

パソコン市場においては、低価格化が進行しつつも量的には拡大し、99年度のパソコン国内出荷台数は史上初めて1千万台を突破する見通しです(日本電子工業振興協会調べ)。こうしたパソコン市場の回復の鍵はインターネットにあります。新規パソコンユーザはインターネットとeメールの利用のみで満足する傾向がみられ、ハードの出荷に比例するほどのソフトの販売は伸びていないのが現状です。またパソコン流通においては、大手家電メーカーが相次いでインターネットを利用したダイレクト販売に進出していますし、ダイレクト販売に特化したデルコンピュータ社やゲートウェイ社が販売シェアや業績を伸ばしています。米国調査会社IDCによりますと、米国のパソコン販売は2001年にはインターネットの直接販売が、流通を通じた間接販売を逆転するとの予測が出ています。

(当社が採った販売戦略について)

当社はこうした市場環境のもと、インターネットがさまざまな形で日本国内のほとんどの家庭に普及するであろう将来を見越し、次期からインターネットeコマースを用いたダイレクト販売に販売体制を移行し、これに経営資源を集中的に投下していく方針を決定しました。このため当期においては、この販売体制の移行を円滑に行うことを目的として、店頭販売市場における当社製品の販売及び在庫調整を実施しました。具体的には、ダイレクト販売移行時に店頭における余剰在庫が皆無になるように筆自慢の販売本数を10万本に限定するなど、計画的に販売数量を減少させました。他の製品も同様に限定販売を実施しており、これにより次期から実施するインターネットeコマースを使ったダイレクト販売をいっそう円滑に推し進めることができると考えています。

(新製品の発売について)

当期は5月においてG.CREW以来の自社開発の大型新製品であるフォトグラフィックPhoto Crewを発売しました。フォトグラフィック分野は、インターネット・デジタルカメラ・デジタルビデオ・スクリーン・プリンタ等の普及により需要が拡大していますが、デジタルカメラやプリンタの性能が銀鉛写真と遜色ないほど向上されたため更に拡大の速度を増していく有望な製品となっています。Photo Crewは新製品ながらもソフトバンクグループのコンピュータ社の調べでは発売月においてグラフィック分野でシェア1位を獲得しました。これにより当社の主力製品は全て自社開発製品となり、他社の開発状況や販売政策に左右されることなく積極的な戦略を構築することができるようになりました。

(セグメント別の状況について)

当社が現時点で販売する製品は、グラフィック分野であるG.CREW及びPhoto Crewとその他のソフト分野である筆自慢等です。当社はこれらの製品をセグメント別に次のようにとらえています。その他のソフト分野の主力製品である筆自慢はパソコンユーザが比較的初期に購入する確率の高い製品です。この結果、筆自慢のユーザ層は初心者に偏りますが、エントリーユーザの囲い込みには最も適したソフトであり、そのデータを有効に活用することで他の多くの製品を販売するための突破口として用いることを狙いとしています。このセグメントの当期における販売額は428百万円(前期比26.6%減)と前期比で減少しましたが、原因としては主力製品である筆自慢において上述の限定販売を実施したほか、販売価格を前期の4,980円(EX版6,980円)から3,980円(EX版5,980円)に下げたことがあげられます。なお年賀状ソフト市場は今後も価格の低下傾向が続くと想定されますが、ソフトの点から従来のような急激な価格の低

下は続かないであろうと考えています。このような販売政策下においても筆自慢は国内年賀状ソフト市場で年間シェア 2 位 (15.1%) を獲得することができました。

さて当社が得意とするグラフィックソフト分野は、マルチメディア家電市場の拡大に伴い今後最も期待のできるソフトであると考えています。当社はこの市場においてわが国におけるトップシェアを有する企業ですが、今後はパソコンだけではなくインターネットに接続されるあらゆる機器、更にはマルチメディア家電にも搭載・対応できるようなソフトを開発していく予定です。そしてその他のソフト分野で獲得したユーザーデータを有効に用い、幅広い層にこの分野のソフトを販売していくことを考えています。この年度の当期における販売額は 563 百万円 (前期比 18.1%減) となり、前期比で減少しました。販売額が減少した原因は、先ずその他のソフト分野と同様に販売及び在庫調整によるものがあげられます。二つ目の原因として前期まで販売していた JASC 社著作の PAINT SHOP PRO の発売を中止し、同種の製品である自社開発の Photo Crew を発売しましたが、これにより販売単価が低下したことがあげられます (PAINT SHOP PRO の希望小売価格 14,800 円、Photo Crew の希望小売価格 6,980 円)。しかしながら G.CREW は国内グラフィックソフト市場で年間シェア 1 位 (15.7%)、Photo Crew は 5 月発売でかつ新製品でありながらも年間シェア 3 位 (13.3%) を獲得することができ、国内グラフィックソフト市場における当社の優位性を実証できました。

(東京証券取引所マザーズへの上場について)

平成 12 年 2 月、当社は東京証券取引所マザーズに株式を上場しました。当社が属する IT 産業は、技術の進歩や市場環境の変化が激しく、常に市場の動向を察知して的確な中長期的ビジョンを策定し、迅速に行動を取らなければ時代に取り残されてしまう業界であると認識しています。そのような意味から、今回の株式上場により、今後当社が IT 産業で飛躍的に成長していくためのスピード、資金及びパブリックカンパニーとしての信頼とブランドを獲得することができました。これを原資に今後はシグナル効果の期待できる企業との提携や M&A なども含め、積極的な成長戦略を展開していきたいと考えています。

(利益配分について)

当社は株主の皆様への利益還元を経営の重要な課題の一つとして位置づけています。しかしながら当社が属する情報産業はハイテクである反面ハイリスクであり、安定的な資金を多く必要としています。よって当面は内部留保を厚くしていく予定であり、配当金による利益還元は当面実施しないこととします。しかしながら株主の皆様に対する利益還元の一環として、マザーズ上場企業の中では最も早く株式分割を実現し、3 月 6 日の取締役会で決議いたしました。更に当社の掲げる経営ビジョン (当社 HP に掲載 www.metscorp.co.jp/) を実現するため、当期は i-mode など非パソコン系インターネット接続機器のブラウザソフトで高いシェアを持つ株式会社アケスとの業務提携を発表しており、当社の将来戦略が着実に実現していることをお伝えすることができました。今後も経営ビジョンを確実に実践することで株主の皆様への期待に応えていきたいと考えています。

(業績について)

上述の状況のもと、戦略的な在庫調整と販売価格引下げのため当期の売上高は 991 百万円 (前期比 22.1%減) にとどまりました。製造原価及び販売費及び一般管理費においては更なる経費の削減に努めましたが、製品の品質を向上させたため部材コストが増加した他、株式上場関係費用が発生したため経常利益は 40 百万円 (前期比 85.9%減) になりました。また、光ケーブル等の通信情報設備及びセキュリティの向上を目的として本社を移転したため特別損失に 30 百万円を計上し、当期純利益は 5 百万円 (前期比 96.2%減) となりました。さて当期のキャッシュフローは営業活動において法人税等の中間納付の支払額が大きく 48 百万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、本社社屋を移転したことによる支出のほか、今後の事業提携等を考慮して投資有価証券を購入したことにより 50 百万円の支出になりました。しかしながら東京証券取引所マザーズへ上場したことにより増資を実現し、財務活動において 6,478 百万円の収入を獲得したため、結果として当期の現金及び現金同等物は 6,379 百万円増加しました。

(各製品の国内シェアはデベロッパー社調べ)

2. 次期 (第 13 期) の見通し (平成 12 年 4 月 1 日 ~ 平成 13 年 3 月 31 日)

(販売戦略について)

当社は次期を、従来の店頭販売中心の販売方法からインターネット e-コマース等を用いたダイレクト販売を中心とした販売方法へ、販売チャネルを変更するための転換点であると考えています。この販売チャネルを変更するための準備は既に当期より始められており、当期においては店頭販売市場における余剰在庫がほぼ皆無になるよう販売及び在庫調整を実施しました。次期においては当社新製品の全機能が使用できる使用期間限定の体験版ソフトを大量に無償配布し、当社製品の良さをよくご理解いただいた上で、インターネットや電話、FAX を通じてダイレクトに当社から購入いただく販売戦略を採用していきます。配布の具体的手法としては、CD-ROM が添付されているほとんどの有力パソコン雑誌や情報誌に体験版を収録する 当社ホームページ や有力ダウンロード サイトから自由にダウンロード 可能にする パソコンなどのハードウェアにプリインストールするなどを予定しており、多くのパソコンユーザに当社の製品を自由に体験していただけるようにします。但し無償配布する製品の本数や使用限定期間については現時点では未定であり、競合他社の動向を調査し、長期的に獲得できる利益が最大になる限界点を早期に判断していく予定です。

(販売戦略が及ぼす影響について)

こうした当社の販売戦略の転換に伴い、次期の総販売本数は当期と比較して変動する可能性があります。但し次期においては、当社の製品を利用するユーザが著しく増加するであろうことから、第 14 期 (平成 14 年 3 月期) 以降においてこれらのユーザが実売に結びつき販売本数も増加すると考えています。また e-コマースシステムが適正に稼動するか否かを検証する期間を 2 ヶ月間程度予定していますので、例年実施している各製品バージョンアップは早くとも平成 12 年の 6 月か 7 月になる予定です。これにより次期の販売可能期間が限定されるため販売本数にマイナスの影響を及ぼすと考えています。製品の販売単価についてはパソコンソフト市場全体において下落傾向が認められますが、当社はダイレクト販売に移行することによって中間流通マージンが消滅するため利益率が向上し、一般的な市況の影響を受けにくくなるものと考えています。またこの販売チャネルの変更に伴い、雑誌に当社製品の CD-ROM を添付したり、ハードウェアにプリインストールしたりする作業が必要になりますが、当社の製品は各市場において高いシェアを有しているため、これらの費用は雑誌社あるいはハードウェアメーカーに転化され当社では発生しないものと考えています。しかし当社は、ダイレクト販売を早期に事業化するため、更に積極的な広告宣伝活動が必要と考えています。当社は登録ユーザに対して従来から会員向け広報誌を提供してきました。広告宣伝活動の一環として、先ずこの会員向け広報誌を送付数量及び質ともに拡充していくことを予定しています。その他、パソコン雑誌等で新しいダイレクト販売に関する情報を大量に露出し、消費者に広く告知するよう努力していきます。これらの広告宣伝活動に要する費用は次期から新規に発生しますが、同時に当期まで発生していた店頭市場向けの販売促進費用等が消滅するため、次期における著しい費用の増加は見込んでいません。

(セグメント別の見通しについて)

上述の販売戦略をもとに、次期においてその他のソフト分野及びグラフィックソフト分野は、それぞれ次のようになると見込んでいます。その他のソフト分野では主力製品である筆自慢をエントリーユーザー向けの為の戦略商品として位置づけており、グラフィックソフト分野の製品に比較し使用期間限定製品の無償配布やプリインストール販売をより拡充していく方針です。よって販売本数は前期比で減少し、これに応じて販売金額も伸びないと考えています。他方グラフィックソフト分野は、その他のソフト分野ほどでないにしても使用期間限定製品の無償配布やプリインストール販売を実施していく方針であり、販売本数にマイナスの影響を与えるものと考えています。但しグラフィックソフト分野は、インターネット・デジタルカメラ・デジタルビデオ・スキャナー・カーナビ等々の普及により需要が拡大しつつある分野であり、かつ筆自慢によるユーザー向け効果も見込めるため前期比での販売本数の減少は考えていません。これにより販売金額も前期と大きく異なることはない判断をしています。

(アケス社との事業提携について)

さて当社は当期、株式会社アケスと業務提携を実施し、積極的にインターネット市場に事業を拡大していこうとしています。この提携により、当社製品を JAVA ベースのソフトウェアに変換することで MAC や Linux を OS とするパソコンはもちろんのこと、パソコン以外のさまざまなインターネット接続機器において利用できるようにする予定です。そして将来的には、既存のパソコン市場よりも非常に有望で成長性の高い市場への早期参入とデファクトスタンダードの獲得を実現していきたいと考えています。次期においては、当社の製品を上記の通りマルチプラットフォームに対応させるため、開発資源をこの分野に大幅に投入していく予定です。しかしながらこれらの製品が実売に結びつくのは第 14 期（平成 14 年 3 月期）以降であり、次期の販売には影響しないものと想定しています。

(他社開発製品の販売について)

更に当社は現在、自社で開発したパッケージソフトウェアのみを販売していますが、次期からは他社が開発した製品も販売していく予定です。こうした他社開発製品の販売は、当社が保有する登録ユーザーのデータを有効に活用することができるため、早い段階で利益が獲得できる状況にあると考えています。またこうした販売体制を早期に整備する為、企業買収や他社とのアライアンスを検討しています。こうしたアライアンス等による販売予定の製品やサービスについては現在選定中ですが、当社の登録ユーザーをより強固に囲い込むことができる魅力ある製品を慎重に選択していく予定です。なおこの事業による収益や利益については、販売する製品が現時点で決まっていないため予測することが困難な状況にあります。

(利益配分について)

次期は上記のように開発面、販売面で大きく事業内容を転換させていく予定で、当社にとり“第 2 の創業元年”と位置づけています。今後 1~2 年はインターネット市場においてアドバンテージを確立するための非常に重要な時期であると考え、収益を高めること以上に積極的に将来に対する布石作りをしていく予定です。よって配当による株主の皆様に対する利益配分については、これらの事業から得られる収益が確実にってから行う予定であり、次期においては実施しない方針です。

(業績の見通しについて)

当社は今後、既存の業務提携以外にも複数のアライアンスを実現させる可能性があり、次期の見通しに関しましては、それらの事業の実現状況により大きく上下することが考えられます。また、販売手法の転換を行います既存のソフトウェア事業に関しましては、未経験の販売方法が主力となるため、収益予測が立てにくい状況にあります。インターネット

による販売手法が一般的に確立されていない次期におきましては、それらの販売額が店頭販売分を全て加算するには至らない可能性もあると考えていますが、第 14 期以降はライセンス事業などの収益性に目処をたて、着実に利益が獲得できる方向に向かうと考えています。

5.個別財務諸表等

(1) 比較貸借対照表

(単位：千円)

科 目	当 期 (平成12年3月31日現在)		前 期 (平成11年3月31日現在)		比較増減() 金 額
	金 額	構 成 比	金 額	構 成 比	
(資産の部)		%		%	
流動資産					
1. 現金及び預金	6,838,151		458,383		6,379,768
2. 売掛金	28,653		27,947		705
3. 前払費用	58,267		5,222		53,044
4. 繰延税金資産	3,762		-		3,762
5. 未収還付法人税等	72,830		-		72,830
6. 未収還付消費税等	7,983		-		7,983
7. 短期金融資産	-		19,781		19,781
流動資産合計	7,009,649	98.6	511,335	92.8	6,498,314
固定資産					
1. 有形固定資産					
(1) 建物 *3	7,147		11,079		3,932
(2) 工具器具備品 *3	5,813		5,907		93
有形固定資産合計	12,960	0.2	16,987	3.1	4,026
2. 無形固定資産					
(1) 電話加入権	2,272		2,272		-
無形固定資産合計	2,272	0.0	2,272	0.4	-
3. 投資その他の資産					
(1) 投資有価証券	60,000		-		60,000
(2) 長期前払費用	-		152		152
(3) 繰延税金資産	9,024		-		9,024
(4) 敷金・保証金	-		19,243		19,243
(5) 保険積立金	16		1,275		1,258
投資その他の資産合計	69,041	1.0	20,671	3.7	48,369
固定資産合計	84,274	1.2	39,931	7.2	44,342
繰延資産					
1. 新株発行費	18,055		-		18,055
繰延資産合計	18,055	0.3	-	-	18,055
資産合計	7,111,978	100.0	551,266	100.0	6,560,711

(注) 記載金額は千円未満を切り捨てて表示しています。

(単位：千円)

科 目	当 期 (平成12年3月31日現在)		前 期 (平成11年3月31日現在)		比較増減()
	金 額	構 成 比	金 額	構 成 比	金 額
(負債の部)		%		%	
流動負債					
1. 未払金	-		54		54
2. 未払費用	1,545		2,554		1,009
3. その他	-		21		21
流動負債合計	1,545	0.0	2,630	0.5	1,085
負債合計	1,545	0.0	2,630	0.5	1,085
(資本の部)					
資本金 *1	2,346,750	33.0	160,000	29.0	2,186,750
資本準備金	4,385,000	61.7	7,750	1.4	4,377,250
利益準備金	1,100	0.0	600	0.1	500
その他の剰余金					
1. 当期末処分利益	377,583		380,286		2,702
その他の剰余金合計	377,583	5.3	380,286	69.0	2,702
資本合計	7,110,433	100.0	548,636	99.5	6,561,797
負債・資本合計	7,111,978	100.0	551,266	100.0	6,560,711

(注) 記載金額は千円未満を切り捨てて表示しています。

(2) 比較損益計算書

(単位：千円)

科 目	当 期 〔自 平成11年4月 1日〕 〔至 平成12年3月31日〕		前 期 〔自 平成10年4月 1日〕 〔至 平成11年3月31日〕		比較増減 () 金 額
	金 額	百 分 比	金 額	百 分 比	
売 上 高	991,865	100.0	1,271,994	100.0	280,129
売 上 原 価					
1. 当期製品仕入高	163,885		131,968		31,917
2. 当期製品製造原価 *1	127,884		142,684		14,799
売 上 原 価 計	291,770	29.4	274,652	21.6	17,118
売 上 総 利 益	700,094	70.6	997,342	78.4	297,247
販売費及び一般管理費					
1. 販売促進費	95,550		79,077		16,472
2. 広告宣伝費	251,941		386,670		134,729
3. 販売委託費	4,987		13,490		8,502
4. 販売諸掛費	17,120		20,956		3,836
5. 役員報酬	87,299		66,591		20,707
6. 給与手当	33,378		46,867		13,488
7. 業務委託費	33,407		27,525		5,881
8. 賃借料	33,787		17,852		15,934
9. 減価償却費	2,232		1,798		433
10. その他	59,165		47,305		11,859
販売費及び一般管理費計*2	618,869	62.4	708,137	55.7	89,268
営業利益	81,224	8.2	289,204	22.7	207,979
営業外収益					
1. 受取利息	469		1,108		638
2. 有価証券利息	-		124		124
3. 保険解約返戻金	1,446		-		1,446
4. その他	0		0		0
営業外収益計	1,916	0.2	1,234	0.1	682
営業外費用					
1. 支払利息	-		376		376
2. 新株発行費償却	9,027		-		9,027
3. 上場関係費	33,223		-		33,223
営業外費用計	42,250	4.3	376	0.0	41,873
経常利益	40,890	4.1	290,061	22.8	249,171
特別利益					
1. 貸倒引当金戻入益	-		728		728
特別利益計	-	-	728	0.1	728
特別損失					
1. 固定資産売却損 *3	203		35		168
2. 固定資産除却損 *4	-		179		179
3. 本社移転損失	30,676		-		30,676
特別損失計	30,880	3.1	215	0.0	30,664
税引前当期純利益	10,010	1.0	290,574	22.9	280,564
法人税、住民税及び事業税	-	-	140,912	11.1	140,912
法人税等調整額	4,327	0.4	-	-	4,327
当期純利益	5,682	0.6	149,661	11.8	143,978
前期繰越利益	354,786		230,624		124,161
過年度税効果調整額	17,114		-		17,114
当期末処分利益	377,583		380,286		2,702

(注) 記載金額は千円未満を切り捨てて表示しています。

製造原価明細書

科 目	期 別	当 期 〔自 平成11年4月 1日〕 〔至 平成12年3月31日〕		前 期 〔自 平成10年4月 1日〕 〔至 平成11年3月31日〕		比較増減 () 金 額
		金 額	百 分 比	金 額	百 分 比	
労 務 費		54,434	42.6	53,183	37.3	1,251
経 費 *1		73,450	57.4	89,500	62.7	16,050
当期製品製造原価		127,884	100.0	142,684	100.0	14,799

当 期 〔自 平成11年4月 1日〕 〔至 平成12年3月31日〕	前 期 〔自 平成10年4月 1日〕 〔至 平成11年3月31日〕																																				
<p>原価計算の方法は、単純総合原価計算によっています。</p> <p>*1 経費の主な内訳は次のとおりです。</p> <table> <tr> <td>賃借料</td> <td>34,766</td> <td>千円</td> </tr> <tr> <td>通信費</td> <td>16,105</td> <td></td> </tr> <tr> <td>支払手数料</td> <td>4,433</td> <td></td> </tr> <tr> <td>レンタル料</td> <td>12,289</td> <td></td> </tr> <tr> <td>その他</td> <td>5,854</td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td><u>73,450</u></td> <td></td> </tr> </table>	賃借料	34,766	千円	通信費	16,105		支払手数料	4,433		レンタル料	12,289		その他	5,854			<u>73,450</u>		<p>原価計算の方法は、単純総合原価計算によっています。</p> <p>*1 経費の主な内訳は次のとおりです。</p> <table> <tr> <td>賃借料</td> <td>35,705</td> <td>千円</td> </tr> <tr> <td>通信費</td> <td>17,293</td> <td></td> </tr> <tr> <td>支払手数料</td> <td>15,708</td> <td></td> </tr> <tr> <td>レンタル料</td> <td>13,780</td> <td></td> </tr> <tr> <td>その他</td> <td>7,013</td> <td></td> </tr> <tr> <td></td> <td><u>89,500</u></td> <td></td> </tr> </table>	賃借料	35,705	千円	通信費	17,293		支払手数料	15,708		レンタル料	13,780		その他	7,013			<u>89,500</u>	
賃借料	34,766	千円																																			
通信費	16,105																																				
支払手数料	4,433																																				
レンタル料	12,289																																				
その他	5,854																																				
	<u>73,450</u>																																				
賃借料	35,705	千円																																			
通信費	17,293																																				
支払手数料	15,708																																				
レンタル料	13,780																																				
その他	7,013																																				
	<u>89,500</u>																																				

(3)キャッシュ・フロー計算書

(単位：千円)

科 目	期 別	当 期
		(自 平成11年4月 1日) (至 平成12年3月31日)
		金 額
営業活動によるキャッシュ・フロー		
1. 税引前当期純利益		10,010
2. 減価償却費		2,913
3. 長期前払費用償却		152
4. 短期金融資産償却		157
5. 新株発行費償却		9,027
6. 受取利息及び配当金		469
7. 保険解約返戻金		1,446
8. 上場関係費		33,223
9. 有形固定資産売却損		203
10. 有形固定資産除却損		12,214
11. 売上債権の増加額		705
12. 前払費用の増加額		53,044
13. 未収還付消費税の増加額		7,987
14. 保険積立金の増加額		37
15. 未払金の減少額		54
16. 未払費用の減少額		1,009
17. その他の流動負債の減少額		21
小 計		3,125
18. 利息及び配当金の受取額		469
19. 敷金・保証金の受取額		19,243
20. 保険解約返戻金の受取額		1,573
21. 法人税等の支払額		72,830
営業活動によるキャッシュ・フロー		48,417
投資活動によるキャッシュ・フロー		
1. 有形固定資産の取得による支出		11,378
2. 有形固定資産の売却による収入		77
3. 投資有価証券の取得による支出		60,000
4. 保険解約による返戻金収入		20,793
投資活動によるキャッシュ・フロー		50,508
財務活動によるキャッシュ・フロー		
1. 株式の発行による収入		6,483,694
2. 配当金の支払額		5,000
財務活動によるキャッシュ・フロー		6,478,694
現金及び現金同等物に係る換算差額		-
現金及び現金同等物の増加額		6,379,768
現金及び現金同等物の期首残高		458,383
現金及び現金同等物の期末残高		6,838,151

(注)記載金額は千円未満を切り捨てて表示しています。

(4)比較利益処分案

(単位：千円)

期 別 科 目	当 期	前 期	比較増減()
当期末処分利益 これをつぎのとおり処分します。	377,583	380,286	2,702
利益処分額			
利益準備金	-	500	500
配当金	-	5,000	5,000
資本金	-	1株につき1,838円23銭	
資本金	-	20,000	20,000
次期繰越利益	377,583	354,786	22,797

(注) 1. 前期の株主総会において1株当たり1,838円23銭の配当を行っていますが、資本増強を目的とした配当可能利益の資本組入れにより生じた株主の源泉所得税を配当によって支払ったものです。

2. 記載金額は千円未満を切り捨てて表示しています。

重要な会計方針

期 別 項 目	当 期 (自 平成11年4月 1日 至 平成12年3月31日)	前 期 (自 平成10年4月 1日 至 平成11年3月31日)
1. 有価証券の評価基準及び評価方法	取引所の相場のある有価証券 移動平均法による低価法（洗替え方式） その他の有価証券 移動平均法による原価法	-
2. 固定資産の減価償却の方法	有形固定資産 法人税法の規定による定率法	有形固定資産 同左 長期前払費用 法人税法の規定に基づく均等償却
3. 繰延資産の処理方法	新株発行費 商法規定の最長期間（3年間）で均等償却	-
4. 引当金の計上基準	貸倒引当金 個別の債権の回収可能性を検討して回収不能見込額を計上しています。	貸倒引当金 個別の債権の回収可能性を検討して回収不能見込額を計上しています。 (会計処理方法の変更) 貸倒引当金の計上基準については、従来、法人税法の規定に基づく法定繰入率による繰入限度額のほか、個別の債権についても回収の可能性を検討し回収不能見込額を計上していましたが、当期より個別の債権の回収可能性を検討して回収不能見込額を計上する方法に変更しました。 この変更は、平成10年度の税制改正に伴う法人税法に基づく貸倒引当金の計上基準のうち実績繰入率による方法は当社の実態に合わないため、貸倒見積高を算出する方法として個別の債権について回収可能性を検討して貸倒引当金を計上する方法が、当社として合理的かつ客観的なものと考え行ったものです。 この変更による影響額は軽微です。
5. キャッシュ・フロー計算書における資金の範囲	手許現金、要求払預金及び取得日から3か月以内に満期日の到来する流動性の高い、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短期的な投資	-
6. その他財務諸表作成のための基本となる重要な事項	ソフトウェアの会計処理 販売用ソフトウェアの制作費はすべて研究開発費であり、当期製品製造原価として期間費用処理していません。 消費税等の会計処理 税抜方式によっています。	消費税等の会計処理 同左

追加情報

当 期 〔自 平成11年4月 1日〕 〔至 平成12年3月31日〕	前 期 〔自 平成10年4月 1日〕 〔至 平成11年3月31日〕
<p>(税効果会計の適用)</p> <p>財務諸表等規則の改正により、当期から税効果会計を適用しています。</p> <p>この変更に伴い、従来の方法によった場合に比べ、資産が12,787千円増加し、当期純利益は4,327千円少なく、当期末処分利益は12,787千円多く計上されています。</p>	<p>事業税(当期30,092千円)は、従来、販売費及び一般管理費の「事業税等」に含めていましたが、財務諸表等規則の改正に伴い、当期より「法人税、住民税及び事業税」に含めて表示しています。この変更に伴い、従来の方法によった場合に比較して、営業利益、経常利益及び税引前当期純利益はそれぞれ同額多く計上されています。</p>

表示方法の変更

当 期 〔自 平成11年4月 1日〕 〔至 平成12年3月31日〕	前 期 〔自 平成10年4月 1日〕 〔至 平成11年3月31日〕
-	<p>人材派遣などに伴う支払手数料については、従来、損益計算書・販売費及び一般管理費・「その他」に含めて表示していましたが、当期においてその重要性が高まったため「業務委託費」に区分掲記しました。</p> <p>なお、前期の「その他」に含まれている業務委託費は2,563千円です。</p>

注 記 事 項

(貸借対照表関係)

当 期 (平成12年3月31日現在)	前 期 (平成11年3月31日現在)
<p>*1 会社が発行する株式の総数 17,680株 発行済株式の総数 5,420株</p>	<p>*1 会社が発行する株式の総数 10,880株 発行済株式の総数 2,720株</p>
<p>2 -</p>	<p>2 未払法人税等、未払税金については期末までに納付見込額を計算して納付しています。</p>
<p>*3 有形固定資産の減価償却累計額</p> <p>建 物 886千円</p> <p>工 具 器 具 備 品 9,448千円</p> <p>合 計 10,335千円</p>	<p>*3 有形固定資産の減価償却累計額</p> <p>建 物 1,846千円</p> <p>工 具 器 具 備 品 8,945千円</p> <p>合 計 10,792千円</p>

(注) 平成12年3月6日開催の当社取締役会において、平成12年5月19日付をもって、券面総額を超えて資本に組入れられた部分を引当として、平成12年3月31日最終の株主名簿および実質株主名簿に記載された株主に対し、額面普通株式1株を3株に分割することが決議されました。この株式分割により発行済株式数は10,840株増加し、発行済株式総数は16,260株になります。

(損益計算書関係)

当 期 〔 自 平成11年4月 1日 〕 〔 至 平成12年3月31日 〕	前 期 〔 自 平成10年4月 1日 〕 〔 至 平成11年3月31日 〕
ソフトウェアの会計処理については、当期より「重要な会計方針の6.その他財務諸表作成のための基本となる重要な事項」に記載しています。	*1 販売用ソフトウェアの開発原価であり、すべて期間費用処理しています。
*2 販売費に属する費用と一般管理費に属する費用の割合は概ね次の通りです。 販売費に属する費用 59.8% 一般管理費に属する費用 40.2%	-
*3 固定資産売却損の内訳は次の通りです。 工具器具備品 203千円	*3 固定資産売却損の内訳は次の通りです。 電話加入権 35千円
*4 -	*4 固定資産除却損の内訳は次の通りです。 工具器具備品 179千円
5 当期発生の研究開発費 127,884千円	5 -

(キャッシュ・フロー計算書関係)

当 期 (平成12年3月31日現在)
1. 現金及び現金同等物の期末残高と貸借対照表に掲載されている科目の金額との関係 現金及び預金勘定 <u>6,838,151 千円</u> 現金及び現金同等物 <u>6,838,151 千円</u>
2. 重要な非資金取引の内容 該当事項はありません。

(リース取引関係)

当期 (平成 12 年 3 月期)

該当事項はありません。

前期 (平成 11 年 3 月期)

該当事項はありません。

(税効果会計関係)

当 期 (平成12年3月31日現在)	
1. 繰延税金資産及び繰延税金負債の主な発生原因別内訳	
流動資産：	
繰延税金資産	
繰越欠損金	9,611 千円
その他	632 千円
繰延税金資産計	10,244 千円
繰延税金負債	
事業税	6,481 千円
繰延税金資産の純額	3,762 千円
固定資産：	
繰延税金資産	
貸倒損失	8,768 千円
その他	255 千円
繰延税金資産計	9,024 千円

(1株当たり情報)

項 目	当 期 (自 平成11年4月 1日 至 平成12年3月31日)		前 期 (自 平成10年4月 1日 至 平成11年3月31日)	
1株当たり純資産額	1,311,888.09円		201,704.51円	
1株当たり当期純利益	1,428.22円		55,022.66円	
	* 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、新株引受権付社債及び転換社債を発行していないため記載していません。		同 左	

(注) 1 平成12年3月6日開催の当社取締役会において、平成12年5月19日付をもって、券面総額を超えて資本に組入れられた部分を引当として、平成12年3月31日最終の株主名簿および実質株主名簿に記載された株主に対し、額面普通株式1株を3株に分割することが決議されました。この株式分割により発行済株式数は10,840株増加します。

2 1株当たり当期純利益は銭未満を四捨五入しています。

(重要な後発事象)

該当事項はありません。

(当期における発行済株式数の増加又は減少について)

年 月 日	増 資 額	増 資 後 資 本 金	増 資 ・ 株 式 分 割 後 発 行 済 株 式 総 数	摘 要
平成11年5月28日	千円 27,750	千円 187,750	株 2,720	(増資) 資本準備金、配当可能利益の資本組入 資本準備金 7,750千円 配当可能利益20,000千円
平成11年5月28日	-	-	3,740	(株式分割) 50,000円額面株式1株を50,000円額面株式1.375株 に分割しています。この分割により増加した株式 数は1,020株です。
平成11年 11月 2日	34,000	221,750	4,420	(増資) 有償・株主割当 割当比率 1:2/11 発行株数 680株 発行価格 50,000円 資本組入額 50,000円
平成12年 2月18日	2,125,000	2,346,750	5,420	(増資) 有償・一般募集 入札による募集 発行株数 1,000株 発行価格 7,000,000円 資本組入額 2,125,000円 払込金額総額 6,510,000千円

(注) 平成12年3月6日開催の当社取締役会において、平成12年5月19日付をもって、券面総額を超えて資本に組入れられた部分を引当として次のとおり額面普通株式1株を3株に分割することが決議されました。

分割により増加する株式数： 10,840 株

分割の方法： 平成12年3月31日最終の株主名簿および実質株主名簿に記載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する。

6. 生産、受注及び販売の状況

(1) 生産の状況

当社は生産活動を行っていないため該当事項はありません。

(2) 受注の状況

当社は受注活動を行っていないため該当事項はありません。

(3) 販売の状況

(単位：千円)

品 目	期 別	当 期	前 期	比較増減 ()
		(自 平成11年4月 1日 至 平成12年3月31日)	(自 平成10年4月 1日 至 平成11年3月31日)	
グラフィックソフト		563,608	688,286	124,677
その他のソフト		428,256	583,708	155,451
合 計		991,865	1,271,994	280,129

(注) a. 数量については、取扱品目が少ないことにより販売単価が明らかとなり、結果として販売価格交渉において不利な状況になる恐れがあるため記載を省略しています。

b. 品目の区分は「'98 パソコンソフトウェアの市場動向調査報告書」((社)日本パーソナルコンピュータソフトウェア協会発行)の区分に従っています。

c. 主要顧客別売上状況

(単位：千円)

相手先	当 期		前 期	
	金額	総販売実績に対する割合	金額	総販売実績に対する割合
ソフトバンク(株)	687,752	69.3 %	912,160	71.7 %
通信販売	249,222	25.1 %	225,151	17.7 %

ソフトバンク(株)は平成 11 年 10 月 1 日付でソフト・ネットワーク事業部門を分社したため、当社の取引先は同日以降ソフトバンク・コマース(株)に変更されています。

7. 有価証券の時価等

(単位：千円)

種 類	期 別	当 期 (平成12年3月31日)			前 期 (平成11年3月31日)		
		貸借対照表 計上額	時 価	評価損益	貸借対照表 計上額	時 価	評価損益
(1)流動資産に属するもの							
株 式		-	-	-	-	-	-
債 券		-	-	-	-	-	-
そ の 他		-	-	-	-	-	-
小 計		-	-	-	-	-	-
(2)固定資産に属するもの							
株 式		-	-	-	-	-	-
債 券		-	-	-	-	-	-
そ の 他		-	-	-	-	-	-
小 計		-	-	-	-	-	-
合 計		-	-	-	-	-	-

(注) 開示の対象から除いた有価証券の貸借対照表計上額

当 期 (平成12年3月31日)		前 期 (平成11年3月31日)	
開示の対象から除いた有価証券の貸借対照表計上額		開示の対象から除いた有価証券の貸借対照表計上額	
(固定資産)		(固定資産)	
店頭売買株式を除く非上場株式	60,000 千円	店頭売買株式を除く非上場株式	- 千円
(内関係会社株式)	(- 千円)	(内関係会社株式)	(- 千円)

8. デリバティブ取引の契約額、時価及び評価損益

当期(平成12年3月期)

当社はデリバティブ取引をまったく行っていませんので該当事項はありません。

前期(平成11年3月期)

当社はデリバティブ取引をまったく行っていませんので該当事項はありません。

9. 関連当事者との取引

当期(平成12年3月期)

該当事項はありません。

10. 役員 の 異 動

(1) 代 表 者 の 異 動

該当事項はありません。

(2) その他の役員の異動（平成 12 年 6 月 29 日付予定）

新任監査役候補

氏 名	現 役 職 名
稲 田 治	-
腰 塚 和 男	当社常勤監査役（弁護士）
早 川 裕 司	弁 理 士

新任監査役候補者のうち腰塚和男及び早川裕司は、株式会社の監査等に関する商法の特例に関する法律第 18 条第 1 項に定める社外監査役（非常勤）の候補者です。

退任予定監査役

氏 名	現 役 職 名
腰 塚 和 男	当社常勤監査役（弁護士）

退任予定監査役は株式会社の監査等に関する商法の特例に関する法律第 18 条第 1 項に定める社外監査役（非常勤）に就任予定です。