

# 平成 13 年 3 月期 決算短信 (連結)

平成 13 年 4 月 2 日

上場会社名 株式会社メッツ

上場取引所 東マザーズ

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 箕 悦生

TEL (03) 5485 - 4042

決算取締役会開催日 平成 13 年 4 月 2 日

米国会計基準採用の有無 無

## 1. 13 年 3 月期の連結業績 (平成 12 年 4 月 1 日 ~ 平成 13 年 3 月 31 日)

### (1) 連結経営成績

(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	%
13 年 3 月期	232	( - )	854	( - )	867	( - )
12 年 3 月期	-	( - )	-	( - )	-	( - )

	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	%	%	%
13 年 3 月期	879	( - )	54,102.72	-	13.2	12.9	373.2
12 年 3 月期	-	( - )	-	-	-	-	-

(注) 持分法投資損益 13 年 3 月期 - 百万円 12 年 3 月期 - 百万円

期中平均株式数(連結) 13 年 3 月期 16,260 株 12 年 3 月期 3,979 株

会計処理の方法の変更 無

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

平成 12 年 5 月 19 日付けで、50 千円額面株式 1 株を 50 千円額面株式 3 株に分割しています。

なお、1 株当たり当期純利益は、期首に分割が行われたものとして計算しています。

### (2) 連結財政状態

(百万円未満切捨)

	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
13 年 3 月期	6,320	6,230	98.6	383,193.31
12 年 3 月期	-	-	-	-

(注) 期末発行済株式数(連結) 13 年 3 月期 16,260 株 12 年 3 月期 5,420 株

### (3) 連結キャッシュ・フローの状況

(百万円未満切捨)

	営業種加による キャッシュ・フロー	投資種加による キャッシュ・フロー	財務種加による 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
13 年 3 月期	791	340	-	5,706
12 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 2 社 持分法適用非連結子会社 - 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) 2 社 (除外) 社 持分法(新規) - 社 (除外) - 社

## 2. 14 年 3 月期の連結業績予想 (平成 13 年 4 月 1 日 ~ 平成 14 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
中間期	-	-	-
通 期	-	-	-

(参考) 1 株 当 たり 予 想 当 期 純 利 益 ( 通 期 ) - 円 - 銭

・企業グループの状況

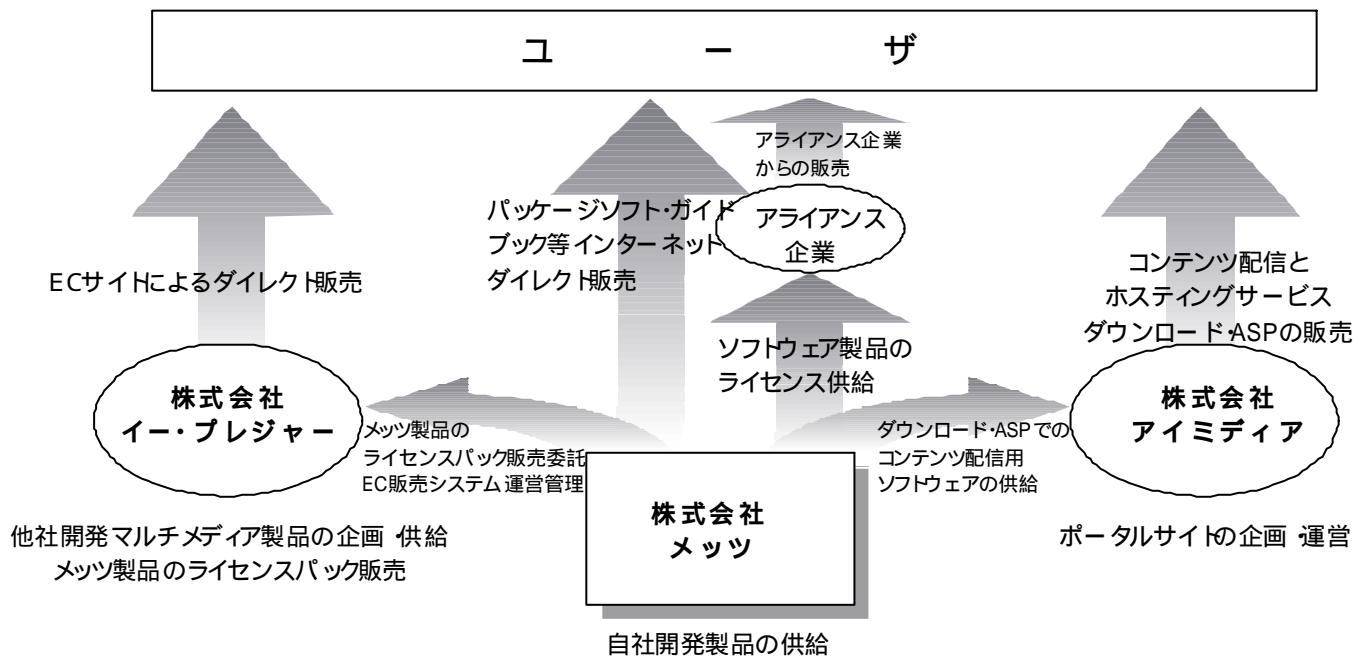
1. 企業グループ等の概況

当企業グループは、親会社1社及び子会社2社で構成されています。グラフィックを中心とするソフトウェア製品の開発・販売、ダウンロード及びASPサービス、マルチメディア製品の企画・販売、コンテンツ配信型ポータルサイトの構築・運営、及び広告代理業務を主な内容とするインターネット関連の事業活動を展開しています。

なお、当企業グループの事業に関わる位置づけは以下のとおりです。

会社名	事業内容
株式会社メッツ	ソフトウェア製品の開発・企画、グループ会社の管理
株式会社イー・プレジャー	マルチメディア製品の企画・販売
株式会社アイメディア	コンテンツ配信型ポータルサイトの構築・運営 ダウンロード・ASPの販売窓口及び広告代理業務

2. 企業グループ等の事業系統図



## ・経営方針

### (会社の経営の基本方針)

当企業グループは「ソフトウェアを人のそばに」を経営理念として、インターネットを介して魅力ある商品やサービスを提供し、消費者の利便性を高め顧客満足度の向上に努めています。インターネットを通じたソフトウェアデリバリーサービスの機能を強化し、さまざまなマルチメディアサービスを提供していきたいと考えています。また当企業グループのコアコンピタンスであるソフトウェアの開発・企画は(株)メッツが行い、営業・販売は(株)アイメディアが行うといった分業体制を確立し、効率的に事業の拡大を実現します。

そして経営の基本方針として下記の項目を策定しています。

開発面においては、テクノロジープラットフォーム方式により、グラフィックを主軸にしたソフトウェアの研究開発を行い、低価格・小容量・高機能を実現する。そして機能分化を一層向上させ多製品化を実現し、消費者の選択の幅を広げ利便性を高める。

財務面においては、キャッシュ・フロー経営により、無借金で健全かつ強固な財務体質を維持し、詳細かつ迅速な月次決算に努めるとともに、タイムリーかつ適正な情報開示を行う。

資本政策や営業政策においては、シナジー効果のあるアライアンスや M&A を通じて、自社製品だけでなく他社製品や有料コンテンツを獲得し、より多くのユーザを囲い込む。

当企業グループはこの経営基本方針に基づいて、中長期的な発展・成長を実現し、株主・顧客・従業員等のステークホルダーに貢献し続けていきたいと考えています。

### (会社の利益配分に関する基本方針)

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づけています。しかしながら当企業グループが属する情報産業はハイリ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、引き続き内部留保を厚くして行く所存であり、当期も配当金による利益還元は実施しません。現業の基盤を固めるとともに、サービス向上のためのシステム構築、新製品の開発、人材の育成・教育、企業買収等、将来の利益拡大につながるような戦略的投資に用いる方針です。また IR 活動を向上させ、経営トップが恒常的かつ積極的に情報開示することで企業価値の増大を図り、株主の皆様のご期待に沿えるよう努力する所存です。

### (中期的な会社の経営戦略及び目標とする経営指標)

ドッグイヤーと言われるインターネット環境の中で、当期より5年間の中期経営計画に取り組んでいます。

- ・平成17年までに1000万人のアクティブユーザを獲得することを目標とし、これに経営資源を集中する。
- ・インターネットにつながる全ての情報機器、ユーザを対象にさまざまなサービスやコンテンツを提供する。

これらの経営目標を実現するために、当期より販売方法を転換し、下記の事業運営を行いました。

ダイレクト販売の確立について

平成 11 年末から店頭販売向けの製品出荷を停止し、半年ほどかけてダイレクト販売の仕組みを構築しました。そして当期の 7 月にダイレクト販売を開始し、インターネット等を通じて製品を購入することができるシステムを確立いたしました。

#### ダウンロード販売について

(株)アイメディアのソフトウェアデリバリチャンネル「Tools」において、12 月から、ソフトウェアの無償ダウンロードサービスを開始しました。無償期間を限定し、この間においてシステム面の検証を行い、サービスの信頼性や操作性を高め、さらに快適なブロードバンド環境が整い次第、有償の本サービスを行う予定です。

#### ASP 事業について

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。当企業グループは、1) 個人情報管理 (PIM) ソフト、2) グラフィック関連ソフトの二分野を ASP 事業で提供しようとしています。当企業グループは、ユーザが「インターネットを介して、いつでも、どこからでも、どんな端末からでも」望みのアプリケーションを利用できる環境の実現を目指します。その一環として、(株)アイメディアのソフトウェアデリバリチャンネル「Tools」において、12 月から ASP の無償サービスを行っており、当企業グループの技術力・開発力に対し市場関係者の注目が集まっています。またダウンロード販売同様、近く有償の本サービスを行う予定です。更に NonPC 用インターネットブラウザにおける ASP サービスを開始すべく、(株)ACCESS、(株)ジャストシステム、(株)プラザクリエイトと共同で、9 月に(株)アクセス・クロッシングを設立しました。新会社は NonPC ネット端末に向けたさまざまな ASP サービスを集積する「ASP ポータルサイト」の運営を協業する予定です。

#### B2B ライセンス供給事業

当企業グループは店頭チャンネルによるパッケージソフト販売事業から撤退し、エンドユーザ向けインターネットオンライン販売 (B2C) にシフトしました。これによりダウンロード・マルチプラットフォーム ASP に対応したソフトウェアやシステムの研究開発に集中でき、その早期実現を果たすことができました。この結果、Windows パッケージソフトウェアにプラスして、インターネット時代に適合したこれらのソフトウェア資産を構築することができ、来期上半期中に有償提供を予定しております。他方、これまでのパッケージソフトウェア資産は、B2B のアライアンス企業へライセンス供給していくことになりました。その第 1 弾が、平成 13 年 3 月 22 日に発表させていただきましたデザインエクステンジ(株)との販売提携の実現です。来期は、当期からはじめたインターネットオンラインによるパッケージソフト販売、来期上半期から予定しているダウンロード・ASP 販売、更に B2B のアライアンス企業に対するライセンス供給販売により、売上・利益・エンドユーザの構築を加速させていきたいと考えています。

#### (株)イー・プレジャーについて

(株)イー・プレジャーは、7 月より新光商事(株)との間でサプライチェーンマネジメントを展開し、在庫リスクのない健全経営を推進してきました。そして 11 月には単月ベースで黒字化も達成しました。しかし一般的なインターネット物販の方向性を鑑み、今後の中長期的な経営方針を、大量生産的な商品の販売ではなく、オリジナルな企画ソフトやハード、あ

るいは独占販売権を取得した製品を中心に販売することに転換しました。こうした経営方針の転換により、新光商事(株)より株式譲渡を受け、(株)メッツの100%子会社といたしました。アイメディアについて

(株)アイメディアは11月6日よりポータルサイトである「アイメディアTV」を開始し、ハイクオリティウェブマガジンチャンネル「JUSTICE」、高級懸賞チャンネル「Luxury」、のチャンネル等を開設しました。

(株)アイメディアは、当企業グループが提供するサービスの窓口となり、ユーザ獲得という営業・販売の中核的役割を担っており、開業から4ヶ月強ですが着実にページビューを拡大しています。それにともない2月からは広告収入も売上として計上されています。一方、12月末にはソフトウェアデリバリチャンネル「Tools」とオンラインゲームチャンネル「Gamer」の2チャンネルを新たに開設しました。特に「Tools」は当企業グループのコアコンピタンスであるソフトウェア技術を最大限に生かした、ソフトウェアのダウンロード販売やASPサービスを提供するチャンネルであり、「アイメディアTV」の柱とも言えるチャンネルです。現在実施している無償サービス期間において、システム面の検証を行い、サービスの信頼性や操作性を高めた後、有償の本サービスを開始する予定です。

(会社の対処すべき課題)

当企業グループは既述の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。

インターネット利用手段の変化に対して

米市場調査会社の Jupiter Research によれば、日本のブロードバンド・アクセス利用世帯が 2005 年に全インターネット接続世帯の 40% に相当する 860 万世帯になると予測しており、ブロードバンドユーザは今後ますます有望なターゲットになると分析しています。

当期において、インターネットバブルは株価の低落という点ではじけましたが、ネット革命そのものは現実のものとして続いています。インターネットの導入によりビジネスは劇的に変化しており、企業・個人等いろいろなレベルにおいてサービス拡充と生産性引き上げに成功しています。

当企業グループはパソコンだけでなく、携帯電話や情報家電等のインターネットに繋がるあらゆる端末からサービスを受けられるようにし、このことが他社に対する大きな優位性に発展するものと考えています。当企業グループのこれまで培ってきたグラフィック技術や今後開発するさまざまなコンテンツおよびサービスは、パソコンばかりでなく NonPC にも十分対応可能です。その第一弾として、(株)アイメディアのソフトウェアデリバリーチャンネル「Tools」において、12 月から ASP の無償サービスを行っており、当企業グループの技術力・開発力に対し、改めて市場関係者の注目を集めています。なおこのサービスは、ダウンロード販売と同様に、テスト期間が終了した来期以降、有償にする予定です。一方で NonPC 用インターネットブラウザにおいて ASP サービスを開始すべく、(株)ACCESS、(株)ジャストシステム、(株)プラザクリエイトと共同で、9 月に(株)アクセス・クロッシングを設立しました。新会社は NonPC ネット端末に向けたさまざまな ASP サービスを集積する「ASP ポータルサイト」の運営を協業する予定です。

JAVA アプリケーションの開発・応用について

当企業グループは国内のパソコン市場が拡大する中で、Windows 対応グラフィックソフト製品を発売し、シェア及び業績の拡大を続けてきました。しかしながらブロードバンド市場の立ち上がりと同時に、特定の OS 環境に依存しないマルチプラットフォーム市場が急速に立ち上がりつつあります。これにより、PC 及び NonPC 市場におけるマイクロソフト社の影響力が低下し、Windows のシェアが縮小する可能性もあります。当企業グループはこのような市場の変化を的確に捉え、特定の OS に依存しないマルチプラットフォーム上で動作可能な JAVA アプリケーションの開発・供給をファースト・プライオリティで行っていきます。さらに、マイクロソフト社の新戦略である「.NET」や Palm 社の NonPC 用 OS「PalmOS」等に見られるように、あらたなスタンダードとなる可能性を持った OS やブラウザが出現する可能性もあり、これらの変化にも柔軟に対応していく所存です。

(会社の経営管理組織の整備等に関する施策)

上記のように当企業グループは急速に事業規模を拡大していますが、平成 13 年 3 月 31 日現在、当社では役員 8 名及び従業員 21 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。取締役会は経営の基本方針、法令で定められた事項やその他経営に関する重要事項を決定するとともに業務執行状況を監督する機関と位置づけ、原則月 1 回開催しています。一方、迅速な意思決定を図るため、部長会(全取締役が出席)を原則毎週 1 回開催しています。現在 3 名の監査役(内 1 名が常勤)は全て社外監査役であり、3 ヶ月に一度監査役会を招集して監査機能の強化を図り、部長会には常勤監査役も出席し適宜、意見表明を行っています。また、当企業グループは株式公開当初から適切かつタイムリーな情報開示に努めてまいりましたが、今後も引き続き情報開示の重要性を認識し、一層の内容充実を図っていきたいと考えています。