

・経営成績

1. 当期の概況

(当企業グループを取り巻く事業環境について)

当期の国内経済は、民間設備投資が高い伸びを示し、IT関連の企業を中心に明るい兆しが見えたものの、雇用、所得面においては未だ回復に至っておらず、全般には厳しい環境にありました。特に下半期においては、国内政局の混迷、米国経済の減速傾向、輸出の減少等を反映して、この先の景気に不安をいだく向きが増加してまいりました。日経平均株価がバブル後最安値近辺前後の水準まで下落しており、中長期的な構造改革を促す新たな対策が期待されます。

こうした市場環境の下、我が国のPC市場は、減速感はでているものの家庭向けが好調だったことにより活況を呈しました。社団法人日本電子工業振興協会によれば、平成12年の国内パソコン出荷台数は11,554千台(前年比125%)となり、過去最高を記録しています。一方、携帯電話加入者は増加の一途をたどり、社団法人電気通信事業者協会によれば平成13年2月末現在、携帯電話の契約数は59,456千台となり、その内IP接続サービスの携帯電話は31,411千台と好調を維持しています。ところで、比較的好調なハードウェア市場に比べ、ソフトウェア市場は多くのソフトがハードウェアにプリインストールされていること等の影響を多大に受けており、パッケージソフトウェア市場は芳しくない状況と喧伝されています。

インターネット広告市場は順調に拡大しており、(株)電通によれば平成12年の国内インターネット広告市場は前年比倍増以上の590億円前後に達しました。企業もインターネット広告の効果に着目し、既存メディアと比較すれば市場規模は小さいものの、テレビ、新聞、雑誌、ラジオにつぐ第5の広告媒体の地位を占めつつあります。

(当企業グループが採った販売戦略について)

当企業グループは、前述のパッケージソフトウェア市場環境のもと、当該ビジネスを中核として事業を継続すると将来的な事業リスクが高くなるものと認識しました。よって当期においては、インターネットを通じたソフトウェアデリバリサービスの機能を強化・発揮すべく、e-コマースを中心とした販売を開始しました。また、ネットソフトベンダーに転換すべく、その販売窓口として(株)アイメディアを設立し、ポータルサイト「アイメディアTV」を立ち上げました。

(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バージョンアップ2製品(G.CREW8及びPhotoCrew2)のダイレクト販売に引き続き、10月には宛名印刷ソフトのバージョンアップ製品(筆自慢2001)のダイレクト販売を開始しました。そして12月からPhotoCrew2 MASTERを発売し、さらに来期4月からG.CREW8 MASTER及び素材自慢2001の発売を予定しています。当期における自社開発製品の売上は190,536千円となりました。

店舗販売の中止により前期に比べ売上の減少を余儀なくされましたが、ECオンライン販売市場に属する同業他社との比較においては、当社製品の浸透度、需要の強さを改めて認識しました。

今後、(株)アイメディアのポータルサイト「アイメディア TV」との相乗効果を一層高めることにより、売上・収益とも大きく実っていくものと確信しています。

・他社開発製品

7月からマルチメディア関連製品のダイレクト販売を開始した(株)イー・プレジャーは、第3四半期からオリジナル製品「Marvelous Adapter」の発売を開始しました。しかしながら、ECオンライン販売における競争は予想以上に厳しく、またキラーコンテンツとなる他社開発製品の開拓が難航し、売上は19,917千円にとどまりました。

・ポータル配信

11月より、ポータルサイト「アイメディア TV」を立ち上げ、2月から広告収入を計上することができ、売上とし21,987千円を計上できました。

・その他

子会社に対するソフト開発売上やロイヤルティーからなっており、当期の売上は91,635千円でした。

(株)アクセス・クロッシングについて)

当企業グループは、収益力の源泉になるであろうASP事業の早期実現に向けて、(株)ACCESS、(株)ジャストシステム、(株)プラザクリエイトと共同で合併会社「(株)アクセス・クロッシング」を9月に設立しました。現在、NonPC向けASPサービスを提供するための技術開発等を既に開始しており、プロトタイプが完成している状況にあります。ただ、現行端末では通信速度や処理能力に限界があり、JAVA対応の製品やサービスの供給が本格化するのには、次世代インターネット情報通信端末「FOMA」(NTTドコモ)の出荷が予定されている2001年5月以降になるものと予測しています。

(デザインエクステンジ(株)との業務提携について)

当企業グループはデザインエクステンジ(株)のもつ素材コンテンツの一部と(株)メッツの「G.CREW8」「PhotoCrew2」のアプリケーションソフトを基礎原資に、両者のそれぞれがもつユーザや販売チャンネル等の経営資産を効果的に補完し、付加価値の高い新製品の企画・開発・販売活動を行うことによって、多くのユーザの囲い込みと売上・収益の増大を目指します。

(当期の業績について)

上記の結果、当期の売上高は、販売チャネルの変更により第1四半期(平成12年4月~6月)の売上高がほぼ皆無になった他、第2四半期(平成12年7月~9月)以降も従来の店舗販売による販売額を維持することができず、232,440千円となりました。一方、経費においても、ASP対応ソフトの研究開発活動を積極的に推し進め、更にインターネット販売に向けた広告宣伝活動を開始したため増加し、経常損失が867,556千円、当期純損失は879,710千円発生しました。

当期の営業活動によるキャッシュ・フローは、研究開発活動及び広告宣伝活動の促進により経常損失が発生したため、791,232千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、インターネットによるダイレクト販売及びASP事業に必要な装置等を購入したため、340,242千円の減少となりました。以上の結果、当期の現金及び現金同等物は1,131,474千円減少しました。なお、フリーキャッシュ・フローは販売戦略を遂行するため、営業活動によるキ

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・フローも有形固定資産等の取得によりマイナスになり、1,131,474千円減少しました。

2. 次期の見通し

(販売戦略について)

現在、国内外の政治・経済の動向等に不確定要因が多いものの、インターネット業界については、パソコンのみならず、携帯電話端末等も目覚ましい普及をみせており、インターネットの利用者は更なる増加が見込まれます。当企業グループの第一目標はインターネットを介した属性を持つユーザ数の増大です。当企業グループは、広告宣伝活動をより効率的に推し進めるために、次期においては広告媒体としてネット広告を有効活用する所存です。さらに主力製品を一定期間無償で配布するなどし、インターネット e-コマースを用いたダイレクト販売を早急に軌道にのせるよう図っていきます。また、アライアンス等により優良なコンテンツを獲得することによって、コンテンツ配信型ポータルサイトの運営を行う(株)アイメディアとのシナジー効果を最大限高め、ユーザの利便性と選択の幅を広げていきます。また、本業から派生するバックビジネスなど、さまざまな手法で多角的に収益をあげられる企業となるべく事業を展開していきます。

(販売戦略が及ぼす影響について)

ユーザ数を増やし、売上を伸ばすため、広告宣伝活動は必要ですが、ネット広告は費用対効果の点で、従来の広告手法に比べ、格段に有効であることが実証的に確認できました。これらの広告宣伝活動により経費の節約を図りますが、売上は設備投資や広告宣伝活動に遅行することから、次期においても当面利益の圧迫要因になるものと予想しています。

(事業の種類別セグメントの業績について)

自社開発製品

当企業グループの製品はすでに市場で高い認知度・シェアを有しています。次期以降、インターネット e-コマースがより一般的なものとなり、販売チャネル変更にとまなう売上減少傾向に歯止めがかかると想定しています。

他社開発製品

経費節約を徹底することにより損益分岐点を引き下げ、11月には単月ベースでの黒字化を達成しましたが、経営資源の効率活用の観点から、今後の事業モデルを模索・再検討中です。

ポータル配信

広告・制作収入をベースにデータマイニング、ホスティング、チャンネル賃貸及びダウンロード販売・ASP等により収益を伸ばしていく予定です。

その他

(株)アイメディアの売上・収益の増大にとまなうロイヤリティの増加により、当セグメントの拡大がみこまれます。

(株アイメディアについて)

(株)アイメディアが運営する「アイメディア TV」は、本格的コンテンツ配信型ポータルサイトを標榜する情報サイトです。複数のチャンネルから構成されており、コンテンツが High Quality でオリジナリティがあることを重視しています。それぞれが魅力的なチャンネルを揃えて、幅広い層から多数のアクセス・ページビューを獲得していきます。また、今後チャンネル、コンテンツは質・量ともに充実させていきます。多くのインターネットユーザに親しまれた標準タイプのトップローテーションバナー広告及びユニークなサイズと形の大型サイドバナー広告をベースに懸賞ページのタイアップ広告、チャンネル賃貸など多様な商品を企画し高い広告収入をあげていく予定です。

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ダウンロード販売、ASP 販売の窓口となることから、これら有償オンラインコンテンツによる収入も今後は計上される予定です。

(利益配分について)

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、直近の利益よりその目標達成のための施策を優先しています。ダイレクト販売基盤の強化・拡大を固めるとともに、ダウンロード販売及び ASP サービスの早期実現に向けて、積極的な事業展開を遂行していきます。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立った時点から行う予定であり、当面実施しない方針です。

(業績の見通しについて)

当企業グループは今後、既存の事業以外にも新規事業や M&A 等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左右されることが考えられます。また、高速通信手段の普及などインフラの進展状況、ダウンロード・ASP 分野での他企業の参入状況とそれによる競合状態など、収益予測が立てにくい状況にあります。ただ、2001 年がブロードバンド元年といわれるように、インターネットインフラ環境は進展の速度を急速に早めております。その際には、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のダイレクト販売収入、ダウンロード・ASP 事業収入、ならびにコンテンツ配信型ポータルサイトの運営による広告・制作収入に目途を立て、着実に利益を構築できる方向に向かうと考えます。

・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。

(知的所有権によ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。

(当企業グループが販売する製品点数について)

当企業グループの主力製品は、平成13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、子会社(株)イー・プレジャーを通じて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、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、ま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、コンピュータウィ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、未知の部分が大きいASP事業に経営資源を傾注していく予定です。

(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います。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パナーに関して、独自の掲載基準である「パナー広告掲載基準」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。

(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、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、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ます。当社は現在、(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、ユーザの囲い込みを最優先課題として努力し、経営資源を傾注しています。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、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るほか、今後、当企業グループが必要とする人材を充分かつ適時に確保できる保証はありません。