

平成 14 年 3 月期

中間決算短信 (連結)

平成 13 年 10 月 17 日

上場会社名 株式会社メッツ 上場取引所 東証 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 業務管理部チーフディレクター 東京都
 氏名 飯田 俊彦 TEL (03) 5485 - 4058
 中間連結決算取締役会開催日 平成 13 年 10 月 17 日 中間配当制度の有無 有
 米国会計基準採用の有無 無

1. 13 年 9 月中間期の業績 (平成 13 年 4 月 1 日 ~ 平成 13 年 9 月 30 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 9 月中間期 | 279 (184.9) | 233 (-) | 239 (-) |
| 12 年 9 月中間期 | 97 (-) | 297 (-) | 303 (-) |
| 13 年 3 月期 | 232 (-) | 854 (-) | 867 (-) |

| | 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 |
| 13 年 9 月中間期 | 280 (-) | 17,259.17 | - |
| 12 年 9 月中間期 | 173 (-) | 10,672.54 | - |
| 13 年 3 月期 | 879 (-) | 54,102.72 | - |

(注) 持分法投資損益 13 年 9 月中間期 - 百万円 12 年 9 月中間期 - 百万円 13 年 3 月期 - 百万円
 期中平均株式数(連結) 13 年 9 月中間期 16,260 株 12 年 9 月中間期 16,260 株 13 年 3 月期 16,260 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
 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 株当たり中間(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 9 月中間期 | 6,003 | 5,950 | 99.1 | 365,934.14 |
| 12 年 9 月中間期 | 7,005 | 6,936 | 99.0 | 426,623.49 |
| 13 年 3 月期 | 6,320 | 6,230 | 98.6 | 383,193.31 |

(注) 期末発行済株式数(連結) 13 年 9 月中間期 16,260 株 12 年 9 月中間期 16,260 株 13 年 3 月期 16,260 株

(3) 連結キャッシュ・フローの状況 (百万円未満切捨)

| | 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 |
| 13 年 9 月中間期 | 168 | 545 | - | 4,991 |
| 12 年 9 月中間期 | 282 | 6,206 | 60 | 408 |
| 13 年 3 月期 | 791 | 340 | - | 5,706 |

(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) - 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 |
| 通 期 | 380 | 523 | 607 |

(参考) 1 株当たり予想当期純利益(通期) 37,338 円 87 銭

・企業グループの状況

1. 企業グループ等の概況

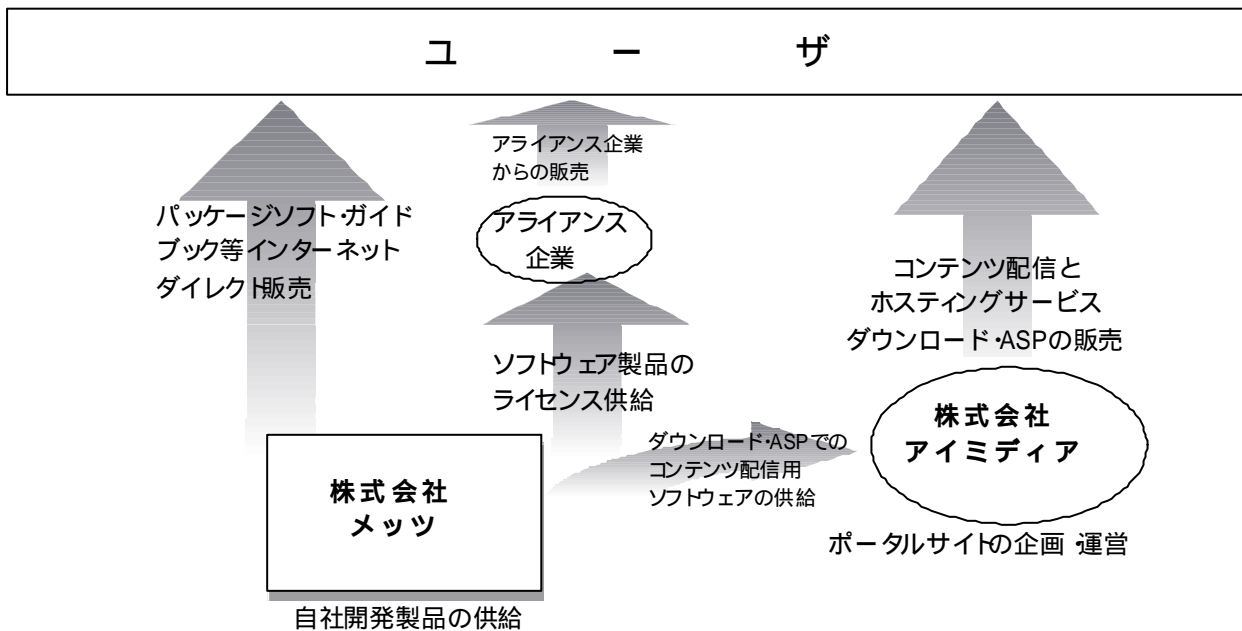
当企業グループは、親会社1社及び子会社2社で構成されています。グラフィックを中心とするソフトウェア製品の開発・販売、ダウンロード及びASPサービス、コンテンツ配信型ポータルサイトの構築・運営、及び広告代理業務を主な内容とするインターネット関連の事業活動を展開しています。

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・販売、 グループ会社の管理 |
| 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、広告代理業務 制作受託業務、データマイニングサービス、 ホスティングサービス及びチャンネル賃貸サービス |
| 株式会社イー・プレジャー | マルチメディア関連製品の販売 |

(注) 株式会社イー・プレジャーは現在、営業を停止しています。

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。

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み、ASP 事業の充実・拡張を目指す。

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、当中間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、ブロードバンド市場の確立・拡大に備えて、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)

当企業グループでは、インターネットが急速に普及し経済・社会が大きく変化する流れの中で、2001年3月期より、以下の5年間の中期経営計画に取り組んでいます。

- ・ 2005年までに、当企業グループのコアコンピタンスであるASP、ダウンロードのソフトウェア及びコンテンツのオンラインサービスにおいて、確固たる収益源となり得るユーザの獲得、つまり有償ベースの顧客100万人を獲得することにより、安定した収益体制を築くよう経営資源を集中いたします。

また、アライアンスを有効活用した NonPC およびアイミディア WEB サイトの活性化を通じた潜在顧客獲得、つまり潜在的ユーザ1000万人の獲得を従来の方針どおり目標としてまいります。

- ・ 技術志向のネットベンダーとして、OS などプラットフォームにかかわりなく、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、ソフトウェア及びコンテンツを提供してさらなる発展を目指します。

これらの経営目標を実現するために、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り、黒字化の達成を目指してまいります。

パッケージソフトの EC 販売について

インターネット上で受注・決済を行い、パッケージソフトを宅配する仕組みです。前連結会計年度よりパッケージ店頭流通市場の縮小化によるリスクを回避するために行っています。現在、今年秋に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。

ポータル運営による広告収入及びサービスについて

(株)アイメディアが運営するポータルサイト「アイメディアTV」におけるバナー及びメール広告等による収入です。「アイメディアTV」に多数の優良なユーザを訪問させることによりサイト自体の広告価値をより高めてまいります。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。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、本サービスを再編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。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

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ASPはわが国の情報化の切り札として期待されています。当企

業グループでも 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、当企業グループの当初予想に比べ大幅に遅れており、普及拡大のための時間軸の設定を 2005 年程度まで改めなければならない状況となっています。そのため、BtoC における ASP が売上・収益に貢献するには時間がかかることが予想されます。

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企業グループの 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。

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。

ネットサーバー構築受託技術について

当企業グループではポータルサイトである「アイメディア TV」を立ち上げるにあたり、インターネットにおけるサーバ構築技術を蓄積することができました。今後この技術を活用し、ASP ライセンス供給先及びアライアンス企業等のネットワーク構築作業を受託することが可能となり、新たな収益源のひとつになると考えております。

(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が、進捗状況として、当中間期までに以下の取り組みを実施または着手しています。

インターネット利用手段の変化に対して

米市場調査会社のジュピターリサーチによれば、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、「アイメディア TV」において、平成 13 年 8 月 1 日より、ダウンロード事業の有償サービスの開始と ASP 事業の本格サービス「MediAlbum」をグランドオープンしました。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設立された(株)アクセス・クロッシングは、新サービスに向けて研究開発を行っており、今第 4 四半期のサービス開始を目指している状況にあります。

研究・開発技術の拡充について

当企業グループは今後とも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・供給を行っています。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予定です。そのためには、今まで以上に優秀な研究開発者による充実した研究開発活動が必要であると考えています。

ASP 事業の運営方針の見直しについて

ASP、ダウンロード事業に対する研究開発とサービスの充実には、より一層の集中を図ってまいりますが、ブロードバンド市場の普及は当初予想に比べ大幅に遅れており、BtoC による ASP が売上・収益に貢献するには時間がかかることが予想されます。このような状況の変化を考慮し、業界内でも評価の高い当社の技術力とサービスを最大限生かし、その中心を BtoC に先んじて BtoB に据えることを優先していく予定です。これにより、当企業グループの ASP 技術やサービスをリアルビジネス企業の製品やサービスと融合させることが可能となります。

(会社の経営管理組織の整備等に関する施策)

当企業グループは平成 12 年 2 月 18 日の上場以来、販売における大幅な事業転換を行い、研究開発のための設備投資、市場開拓のための広告宣伝等に経営資源を投入するとともに、業務管理の充実にも注力してまいりました。しかしながら、ブロードバンド等の外部環境は当社の想定よりも普及が遅れており、現段階において、過剰投資の感は否めず、グループ全体の徹底した経費削減を通じて経営改善を行ってまいります。平成 13 年 9 月 30 日現在、親会社メッツでは役員 7 名及び従業員 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。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)が 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、部長会には全監査役が出席し適宜、意見表明を行っています。

今後においては、取締役会や監査役会の一層の機能強化を行い、コーポレートガバナンスの確立に努力してまいります。

(関連当事者との取引に関する基本方針)

当企業グループの関連当事者との取引に関する基本的な考え方としましては、当企業グループの業務上の必要性に応じ、他の取引先と同等の取引条件により取引を行います。現在、関連当事者との人事、資金、技術及び取引等の関係はありません。