



新株式発行目論見書

平成15年1月



証券情報

本目論見書は、日本証券業協会の定める「会社内容説明書」の様式に基づいて作成されたもので、証券取引法に基づいて届出が行われたものではありません。

第1 募集要領

1. 新規発行株式

種類	発行数	摘要
普通株式	890株 (注)	平成14年12月25日開催の取締役会決議によっております。

(注) 発行数については、申込状況により今後の取締役会において変更される可能性があります。

2. 募集の方法

- (1) 本募集は、募集取扱証券会社に口座をお持ちの方のみを対象とします。
- (2) 募集取扱証券会社は募集価額をもって募集の取扱を行い、払込期日に発行価額の総額を当社に支払うものとし、本募集における募集価額と発行価額との差額の総額は募集取扱証券会社の手取金とします。当社は募集取扱証券会社に対して募集取扱手数料を支払いません。
- (3) 本募集における申込株式数が募集株式数を超える場合は抽選によることとし、申込株式数が募集株式数に達しない場合は申込株式数をもって発行株式数とします。

区分	発行数	発行価額の総額	資本組入額の総額
一般募集	890株	89,000,000円	44,500,000円

(注) 発行価額の総額は、商法上の発行価額の総額であります。

3. 募集の条件

種類	募集 価額	発行 価額	資本 組入額	申込株 数単位	証券会社 申込取扱期間	申 込 証拠金	払込期日
普通株式	113,000 円	100,000 円	50,000 円	1 株単位	自平成15年1月10日(金) 至平成15年3月5日(水)	1 株につき 113,000 円	平成 15 年 3 月 12 日(水)
摘要	<p>1. 申込みの方法は、申込期間内に後記申込取扱場所へ「株式申込依頼書」「株主票」「株式名義書換請求書」に所定事項を記入・捺印の上申込証拠金を添えて申込をするものとしします。</p> <p>2. 申込株式数が募集株式数に達しない場合には、申込株式数をもって発行株式数とします。</p> <p>3. 申込株式数が募集株式数を上回った場合には、ディー・ブレイン証券株式会社による公平中立な抽選により割当先及び割当株式数を決定します。その場合には、募集取扱証券会社は割当を受けられなかった株数に応じ、申込証拠金を返還します。</p> <p>4. 申込総額が募集総額の 25%未満であった場合は当該募集を取り消すものとし、募集取扱証券会社は申込証拠金の全額を返還します。</p> <p>5. 申込証拠金（上記 3 による返還部分を除く）のうち、発行価額払込相当額(一株につき 100,000 円)を払込期日に新株式払込金に振替充当します。</p> <p>6. 申込証拠金には利息をつけません。</p> <p>7. 株券交付日は平成 15 年 4 月中旬を予定しております。株券は募集取扱証券会社の保護預りとなります。</p> <p>8. 募集の取扱は、募集価額にて行います。募集価額及び発行価額の決定に当たっては、事業内容、経営成績及び財政状態等を参考にいたしました。その結果、募集価額は 113,000 円、発行価額は 100,000 円に決定いたしました。</p>						

(注) 1. 「2. 募集の方法」の(2)に記載の通り、募集価額と発行価額との差額の総額は募集取扱証券会社の手取金となります。

2. 新株式の配当起算日は平成 14 年 4 月 1 日とします。

申込取扱場所

募集取扱証券会社の名称及び取扱部店	住 所
ディー・ブレイン証券株式会社 本店	東京都中央区日本橋茅場町1丁目9番2号 稲村ビル
東洋証券株式会社 法人部	東京都中央区日本橋1丁目20番5号
東洋証券株式会社 企業部	東京都中央区日本橋1丁目20番5号

払込取扱場所

店 名	所 在 地
株式会社東京三菱銀行 大森支店	東京都大田区山王 2丁目3番10号

(注) 上記の払込取扱場所での申込みの取扱は行いません。

4. 新規発行による手取金の使途

(1) 新規発行による手取金の額

払込金額の総額	発行諸費用の概算額	差引手取概算額
89,000,000 円	8,000,000 円	81,000,000 円

(注) 1. 払込金額の総額は、発行価額の総額です。

2. 発行諸費用の概算額には消費税は含まれていません。

(2) 手取金の使途

上記手取概算額 81,000,000 円は、自社製品ウェブキャスの広告宣伝費、研究開発費、販路拡大・マネジメント強化のための人員増強資金、及び運転資金に充当する予定です。

第2 事業の概況等に関する特別記載事項

「会社内容説明書 第 事業の概況 6. 事業の概況等に関する特別記載事項」の項をご参照ください。

会 社 内 容 説 明 書

事業年度 自 平成 13 年 4 月 1 日
(第 7 期) 至 平成 14 年 3 月 31 日

株式会社 エイジア

会 社 内 容 説 明 書

平成14年12月18日作成

作成会社名



株式会社エイジア

代表者の役職氏名

代表取締役 江藤 晃



会社名(定款上の商号) 株式会社エイジア

英文名(英文商号) AZIA CO., LTD.

代表者の役職氏名 代表取締役社長 江藤 晃

本店の所在の場所 東京都品川区東品川3-27-25

電話番号 03-5461-0848

連絡者 取締役 北村 秀一

取扱証券会社名 ディー・ブレイン証券株式会社

取扱部店名 本店投資銀行事業部 電話番号 03-5645-8808 連絡者 美濃

取扱証券会社名 東洋証券株式会社

取扱部店名 本店証券引受部 電話番号 03-3231-7720 連絡者 松永

取扱証券会社名 _____

取扱部店名 _____ 電話番号 _____ 連絡者 _____

目 次

第 1 企業の概況	1
1. 事業計画等の概要.....	1
2. 沿革.....	3
3. 事業の内容.....	3
(1) 経営組織の概要.....	3
(2) 事業の内容.....	4
4. 株式等の状況.....	9
(1) 株式の総数等.....	9
(2) 新株予約権等の状況.....	9
(3) 発行済株式総数、資本金等の推移.....	10
(4) 所有者別状況.....	11
(5) 大株主の状況.....	11
(6) 議決権の状況.....	12
(7) ストックオプション制度の内容.....	12
5. 配当政策.....	13
6. 株価の推移.....	13
7. 役員の状況.....	14
8. 従業員の状況.....	14
第 2 事業の状況	15
1. 業績等の概要.....	15
(1) 業績.....	15
(2) キャッシュ・フローの状況.....	15
2. 生産、受注及び販売の状況.....	17
(1) 生産実績.....	17
(2) 受注状況.....	17
(3) 販売実績.....	17
3. 対処すべき課題.....	18
(1) ウェブキャス事業.....	18
(2) ソリューション事業及びクリエイティブ事業.....	19
(3) その他事業展開.....	20
(4) 経営の安定化.....	20
(5) 営業体制の整備.....	20
(6) 知的所有権への対応.....	20

4 . 経営上の重要な契約等	2 1
5 . 研究開発活動	2 1
(1) ウェブキャス事業	2 1
(2) ソリューション事業及びクリエイティブ事業	2 3
6 . 事業の概況等に関する特別記載事項	2 4
(1) ウェブキャス事業	2 4
(2) ソリューション事業及びクリエイティブ事業	2 5
(3) 事業戦略について	2 5
(4) 人材不足について	2 6
(5) 技術革新の対応について	2 6
(6) 知的所有権等	2 6
(7) 小規模組織における管理体制について	2 7
(8) 営業体制について	2 7
(9) 重要人物への依存	2 7
(10) 取締役との間の取引	2 7
(11) 今後の資金調達について	2 7
(12) 社歴が浅いことについて	2 7
(13) 配当政策について	2 8
(14) インターネット及びインターネットビジネスの将来性について	2 8
(15) 法的規制について	2 8
(16) 不正アクセス等について	2 8
(17) 調達資金の用途について	2 8
(18) インセンティブの付与について	2 9
(19) 株式の流通市場について	3 0
(20) 引受が行なわれないことについて	3 0
(21) 製品の重大な不具合により販売を継続できなくなる可能性について	3 0
第3 設備の状況	3 2
1 . 設備投資等の概要	3 2
2 . 主要な設備の状況	3 2
3 . 設備の新設、除却等の計画	3 2
第4 経理の状況	3 3
1 . 事業計画等	3 3
(1) 事業計画の概要	3 3
(2) 今後の方向性	3 4
(3) 当社の持つ競争優位性	3 5

(4) 経営行動計画	3 6
(5) 経営数値計画	3 8
2 . 計算書類	4 1
監査報告書	
(1) 貸借対照表	4 3
(2) 損益計算書	4 5
(3) 製造原価明細書	4 6
(4) 損失処理計算書	4 7
(5) 附属明細書	5 1
3 . 主な資産・負債の内容	5 5
(1) 流動資産	5 5
(2) 流動負債	5 6
4 . その他	5 8
(1) キャッシュ・フロー計算書	5 8
第5 株式事務の概要	6 0

第1 企業 の 概 況

1. 事業計画等の概要

回 次		第5期	第6期	第7期	第8期	第9期	第10期
決 算 年 月		平成12年3月 (実績)	平成13年3月 (実績)	平成14年3月 (実績)	平成15年3月 (予想)	平成16年3月 (予想)	平成17年3月 (予想)
売 上 高	千円	107,673	157,821	141,751	154,335	428,125	742,105
経 常 損 益	"	4,697	6,282	60,211	16,560	63,053	97,489
当 期 損 益	"	2,377	4,394	35,154	10,320	36,281	56,670
資 本 金	"	25,500	37,650	67,650	128,650	128,650	128,650
発行済株式総数	株	510	753	1,053	3,496	3,496	3,496
純 資 産 額	千円	29,467	49,162	74,007	185,688	221,969	278,639
総 資 産 額	"	38,282	70,310	131,592	237,508	273,888	362,836
1株当たり純資産額	円	57,780.22	65,288.18	70,282.64	53,114.41	63,492.27	79,702.23
1株当たり配当額 (内1株当たり中間配当額)	" (")	-	-	-	-	-	-
1株当たり当期損益	"	4,661.33	5,906.73	35,367.10	2,951.94	10,377.86	16,209.95
潜在株式調整後 1株当たり当期利益	"	-	3,927.26	-	-	8,348.13	13,039.57
自己資本比率	%	77.0	69.9	56.2	78.1	81.0	76.7
自己資本利益率	%	8.4	11.2	57.1	7.9	17.8	22.6
株 価 収 益 率	倍	-	-	-	-	-	-
配 当 性 向	%	-	-	-	-	-	-
営業活動による キャッシュ・フロー	千円	-	-	71,743	1,497	23,320	51,537
投資活動による キャッシュ・フロー	千円	-	-	9,249	804	19,277	27,604
財務活動による キャッシュ・フロー	千円	-	-	78,053	122,000	4,233	6,870
現金及び現金同等物 の 期 末 残 高	千円	-	-	23,751	148,052	147,862	164,925
従 業 員 数	人	10	15	23	21	42	70

(注)1. 第5期以降第7期までにつきましては、実績値を記載しておりますが、第8期以降第10期までにつきましては、事業計画値を記載しております。

2. 当社は連結財務諸表を作成しておりませんので、連結会計年度に係る主要な経営指標の推移については記載しておりません。

3. 売上高には、消費税等は含まれておりません。

4. 第6期及び第7期の増資に伴い、期中の平均株式数については日割りにより算出しております。

5. 平成14年11月28日開催の取締役会決議により、平成14年12月14日現在の株主に対し、所有株式1株を2株に分割いたしました。従って、第8期及び第9期における1株当たり当期損益は、第8期期首に分割がなされたものとして計算しております。

6. 上記期間中、第7期につきましては、「株式会社の監査等に関する商法の特例に関する法律第2条」の規定に準じた会計監査を受けておりますが、第5期及び第6期につきましては、当該監査を受けておりません。なお、第7期の上記キャッシュ・フローの指標につきましては監査を受けておりません。

7. 当社株式は非上場であり、かつ店頭登録もしていないため株価収益率を算定しておりません。

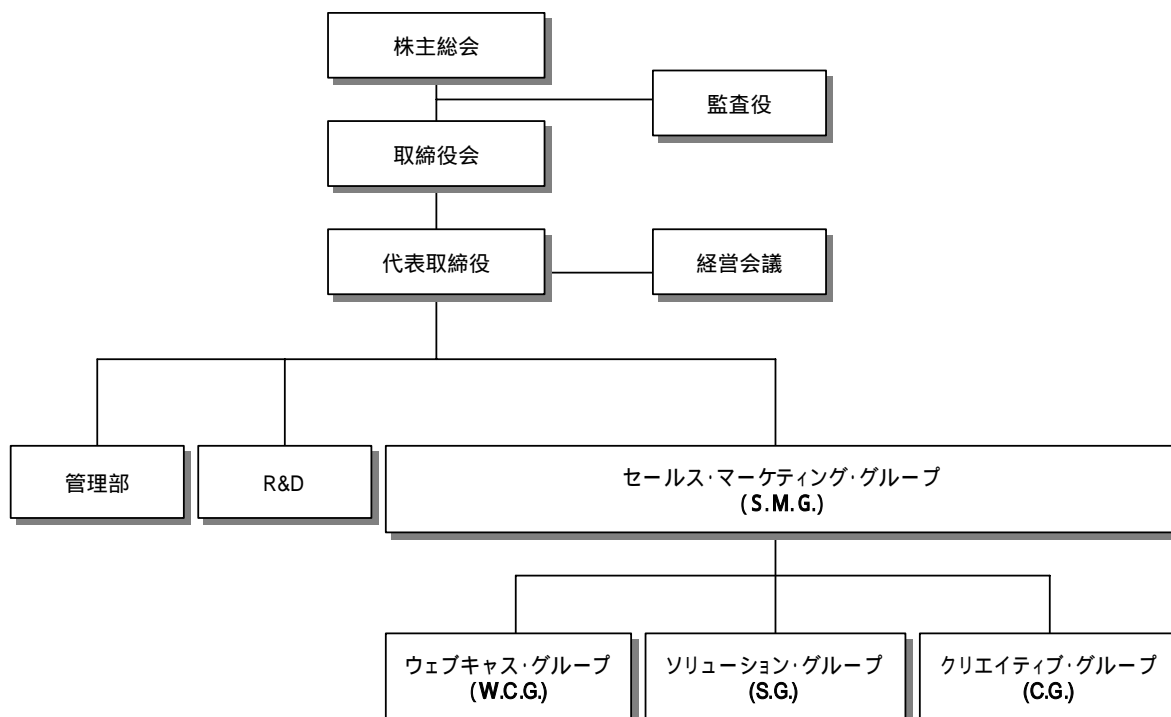
8. 第8期、第9期及び第10期は、事業計画数値であり、現況の経営環境及び経営戦略を前提とした仮説に基づき当社が作成したものであり、募集取扱証券会社及び監査人はその作成に関与していません。環境の変化、戦略の変更、仮説の誤りなどにより、計画通りに遂行できない可能性があり、計画の達成を保証するものではありません。本会社内容説明書の「事業の概況に関する特別記載事項」もあわせてご参照ください。
9. 第5期の潜在株式調整後1株当たり当期損益については潜在株式が存在しないため記載をしておりません。また第7期の潜在株式調整後1株当たり当期純利益については、1株当たり当期損失が計上されておりますので、記載していません。

2. 沿革

年 月	沿 革
平成 7 年 4 月	資本金 1,000 万円で東京都品川区に株式会社エイジア設立
平成 10 年 5 月	有償割当増資により資本金 2,550 万円となる
平成 10 年 8 月	一般第二種電気通信事業者取得
平成 11 年 5 月	中小企業事業団より「課題対応技術研究調査事業委託企業」に認定される
平成 12 年 4 月	有償割当増資により資本金 3,765 万円となる。
平成 12 年 9 月	中小企業ベンチャー総合支援センターより「専門家継続派遣事業に係る専門家派遣企業」に認定される
平成 13 年 6 月	有償割当増資により資本金 6,765 万円となる
平成 13 年 10 月	アプローチ・マネジメント・システム「WEB CAS e-mail」を発売
平成 14 年 2 月	アクセス・マネジメント・システム「WEB CAS formulator」を発売
平成 14 年 6 月	ASP 事業「WEB CAS ASP」を開始
平成 14 年 8 月	「WEB CAS e-mail」と「WEB CAS formulator」を日本ビジネスコンピューターに OEM 提供開始
平成 14 年 12 月	「WEB CAS e-mail Ver2.0」「WEB CAS connector」「WEB CAS manager」を発売

3. 事業の内容

(1) 経営組織の概要 (平成 14 年 12 月 18 日現在)



(2) 事業の内容

当社は、創立以来培ってきた高度なオブジェクト指向【 1】によるソフトウェア技術とネットワーク技術並びに蓄積されたノウハウをベースに、インターネット、基幹業務の各種アプリケーションソフトの設計・開発・販売を主たる事業分野としております。これら事業によりネットワーク技術を通じてグローバルな展開を図りながら価値を創造することを目指しております。

事業の内訳といたしましては、自社開発によるCRMアプリケーション【 2】の販売を中心とした『ウェブキャス事業』、各種ソフトウェアの受託開発を中心とした『ソリューション事業』、及びウェブコンテンツの企画・制作を行っている『クリエイティブ事業』を事業の柱としております。

以下にこれら事業の具体的な内容をご説明いたします。

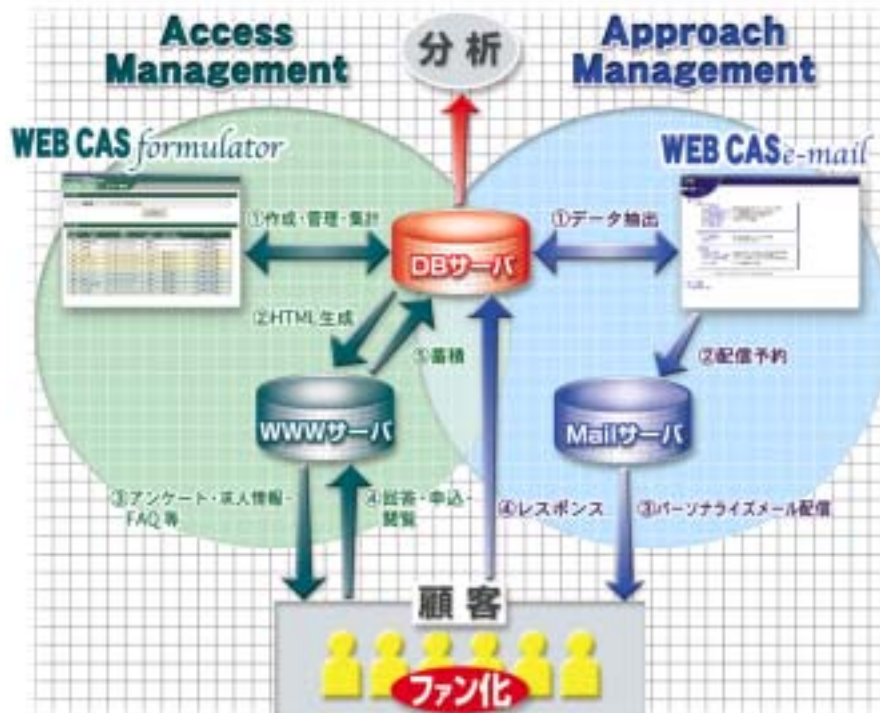
ウェブキャス事業

<コンセプト>

ビジネスの世界では営業戦略が会社の経営戦略上重要な位置を占めています。立案された営業計画を達成する為に優秀な営業担当者を多く抱えることは、競合他社との競争に打ち勝ち業界内で常に優位な地位を確保し、会社に大きな利益をもたらします。

いくら優れた商品を揃えていても営業面が弱い会社は何故か業績が思わしくないというのも現実です。では、優秀な営業担当者は他とどう違うのでしょうか？それは、勿論営業担当者個人の能力に起因する部分が大いとも言えますが、具体的には積極性や商機を逃さない感覚と顧客情報の蓄積そして失敗などの過去の経験を活かす知恵、すなわち営業担当者もつ様々なデータの蓄積が顧客を大きく満足させ、その結果信頼を得ているのです。

「ウェブキャス (WEB CAS)」【 3】は、このような営業担当者の行動パターン及びデータベースをシステム化し、ネット上で誰でも簡単に活用できることをコンセプトとして開発いたしました。



< 内容 >

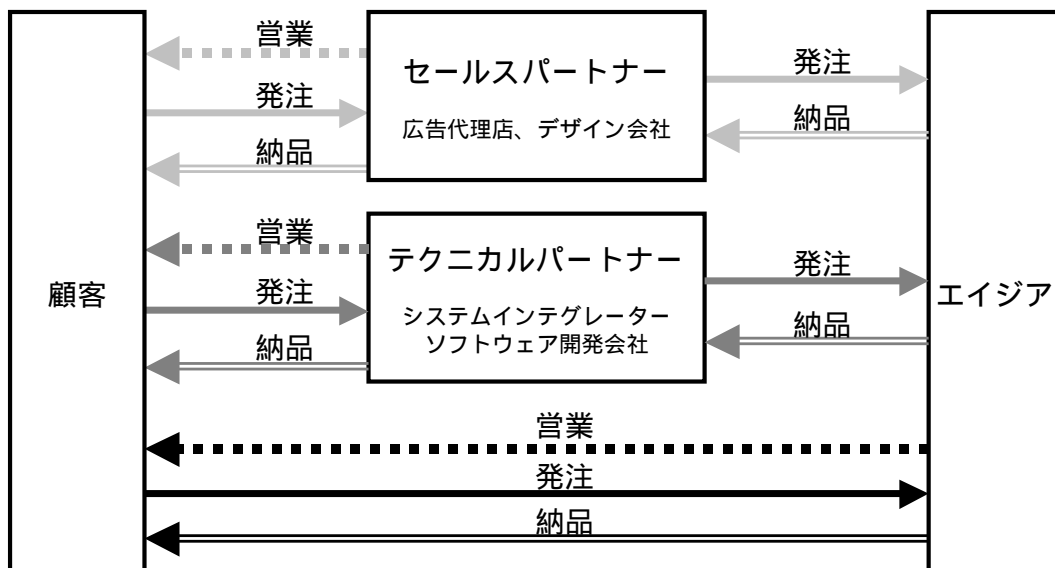
「ウェブキャス (WEB CAS)」シリーズは、営業の基本である「PLAN・DO・SEE のサイクル」と「顧客毎の適切なアプローチ手段」をシステム化することにより、アンケート、資料請求などデータベースとの連携が必要なウェブページ、並びにプレスリリース、FAQ、商品情報、など頻繁に更新するウェブページを HTML【 4】やプログラミングなどの知識を必要とせず、素早く簡単にコンテンツの作成・編集・削除などを一元管理することができるようにした機能を有しております。

更に、データベースから自由に顧客情報を参照し、顧客毎にパーソナライズされたメール情報を一斉高速配信し、顧客が送られてきたメールのどの情報に興味があるか無いかのレスポンスを、チェック及び分析できる機能も有しており、ビジネスにおいて多チャネルを通じたセールスおよびマーケティングをより効率よく行えるよう開発された CRM アプリケーションシステムです。

この「ウェブキャス (WEB CAS)」シリーズは、オブジェクト指向型言語で設計された『マルチプラットフォーム』【 5】対応製品で、ビジネス環境の変化にも柔軟に対応し、複数のデータベースと連携が可能という特色を持っております。現在、大手企業を中心に CRM アプリケーションとして様々な業種への販売実績があります。

この CRM 市場は急速な IT 化により、非常に有望視されている分野の 1 つであり、企業が情報共有を行った上で効果的に顧客アピールやフォローアップできる多チャネルを通じた自動化を促すセールスおよびマーケティングツールとして今後期待されてくるものと思われます。

まさに当社が開発・提供している「ウェブキャス (WEB CAS)」シリーズはこれら上記のニーズとウォンツを満たしている製品であり、ビジネスの機会をつかむために、包括的なアプローチで拡張性の高い CRM アプリケーションシステムといえます。



【 1】オブジェクト指向

データ定義と処理内容を1つのオブジェクトとして収め、ソフトウェアはオブジェクトに処理を行なう一連のプログラムコードを呼び起こすメッセージを送る形で記述する。記述内容の重複を避けるために、記述を階層化した継承機能も備えている。ソフトウェアの構造がわかりやすくなり、共同作業やプログラムの再利用が容易なため大規模なソフトウェア開発では主流の考え方となっている。

【 2】CRM

Customer Relationship Management の略

顧客に対する情報管理を高度化し、より効率よい営業活動を行なおうとする考え方のひとつ。背景には、新規顧客を獲得するよりも、常連となる顧客を掴み、繰り返し注文を獲得するほうが営業コストをかけずに済む、というデータがある。

【 3】ウェブキャス(WEB CAS)

当社の CRM アプリケーションシリーズの名称。(当社の登録商標)

ウェブキャス(WEB CAS)の1つひとつの機能はコンポーネント(部品)単位で細かく設計されており、さらにそのコンポーネントの集まりはコンポジット単位で管理しています。そのコンポジットの1つまたは集合がWEBアプリケーションとして働くことから、ウェブ・コンポジット・アプリケーション・システム(Web Composite Application System)と呼び、WEB CAS(ウェブキャス)と言う名前になりました。

【 4】HTML

HTMLとはウェブサーバでのドキュメントを記述するための言語。

【 5】マルチプラットフォーム

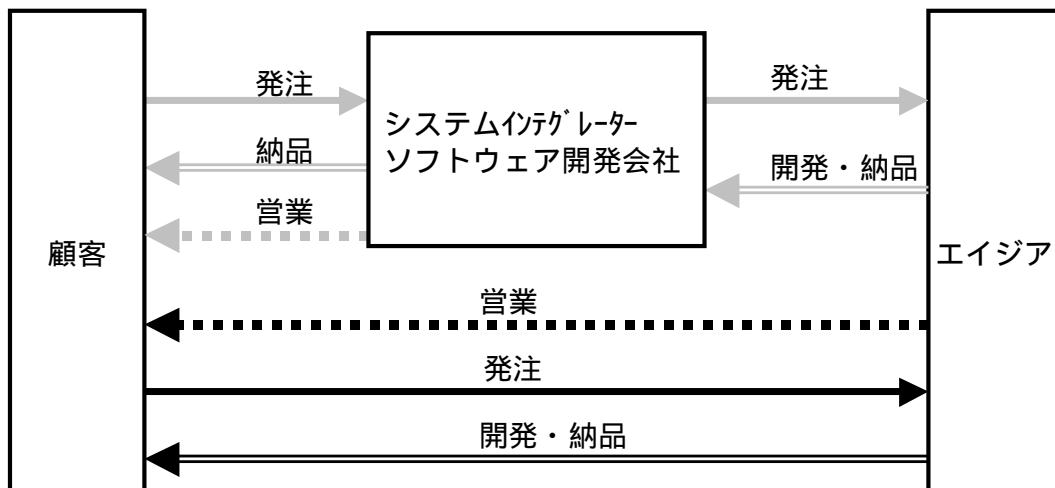
複数の異なるオペレーションシステム(OS)やデータベースに対応したもの。

ソリューション事業

<コンセプト>

当社のソリューション事業は、基幹業務の開発・ウェブサイトの構築・アプリケーション開発の3要素を中心として行っております。

ソリューション事業は顧客からの受注を受けてから制作をするビジネスであり、労働集約型の事業であるといえますが、それだけにクライアントの要望に対しきめ細かい対応やコンサルティングが可能であるといえます。同時にソリューション事業における技術、ノウハウ及びプログラム等の蓄積は当社主力商品であるウェブキャス事業の革新にもつながります。



<内容>

(A) 基幹業務ソリューション

最新のウェブテクノロジーをベースに、販売管理、生産管理、人事管理、データウェアハウス【1】等のサブシステムを統合した包括的なイントラネット・アプリケーションを開発します。

イントラネットとは、既存のLANの上に追加的に構築可能なシステムであり、イントラネットを利用するとシステムのプラットフォームやハードウェアの違いに左右されることなく、ウェブブラウザであればあらゆるマシンがクライアントとして各種サービスをうけることが可能となります。

アプリケーションの基本設計・構築、サーバ運用管理機能の充実、既存システムとの連携、情報体系および発信体制の整備、ユーザー教育、セキュリティ管理等、さまざまな要素が複雑に絡み合った地点に、「イントラネット」は成立します。当社は、これらの多様な前提条件を踏まえた上で、クライアントにとって最適なソリューションを提案し実現します。

(B) ウェブサイトソリューション

多彩なサーバサイドテクノロジーを駆使し、ダイナミックなウェブコンテンツを構築します。バックエンドとしてのデータベースと連動し、情報表示・検索機能（商品情報ページ、求人情報検索ページ等）、情報受入・蓄積機能（ユーザーによる各種申し込み、登録、アンケート等）情報発信機能（メール自動返信、一斉配信）を兼ね備えたハイレベルなインタラクティブリティを実現します。更に、ユーザー認証機能により、特定会員向サイトを構築します。

また、特にサイト管理者向け機能として、ウェブブラウザベースのページ編集機能を提供し、クライアントが随時コンテンツを更新することを可能にします。

(C) アプリケーション開発

インターネット・アプリケーションからデータベースを使用した各種業務向けアプリケーションまで幅広く手掛けております。また、Java、Visual C++、Visual Basic、Delphi などのあらゆる開発言語に対応し、アプリケーションの設計から制作まで行います。

【 1】データウェアハウス

「情報（Data）の倉庫（Warehouse）」の言葉通り、基幹系システムから必要なデータを引き出して蓄積し、経営に役立つ情報を得るためのシステム。

クリエイティブ事業

<コンセプト>

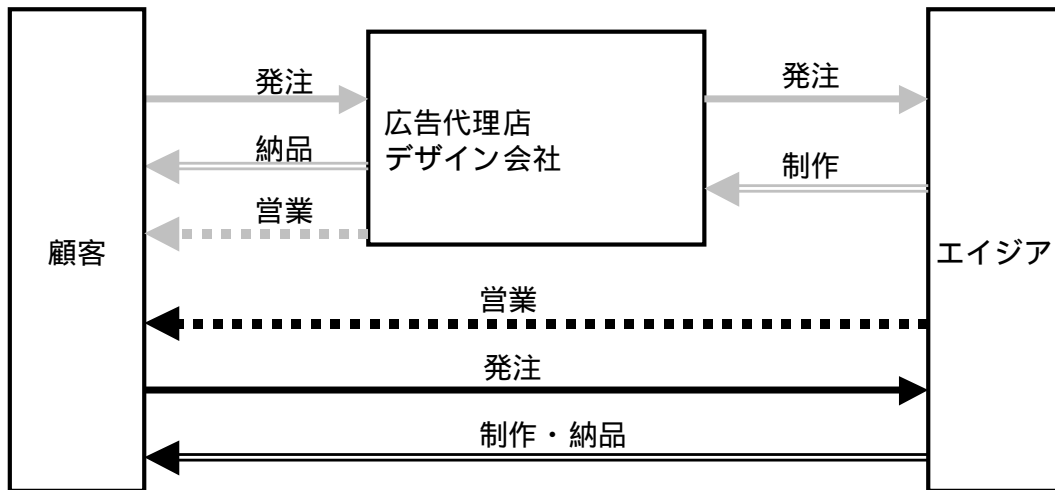
企業の販売促進ツールとしてウェブサイトやプレゼンテーション用の CD-ROM を持つことは今や常識となっています。しかし同じようなコンテンツが多数を占めるなかで、デザインなどソフトの分野での差別化を図ることが競争優位性を保つ要であると確信しています。

お客様のニーズに応える企画力・技術力で、あらゆる種類のデータをフル活用。「インパクトの強いプレゼンテーション」「目的に応じた簡単操作」「省コスト」などの実現が可能なデジタルコンテンツをご提案します。

<内容>

分野を問わず様々なクライアントのウェブコンテンツの企画・制作の提案を以下の項目において行っています。

- ・コンテンツ企画
- ・表現および技術企画
- ・ビジュアルインターフェイス企画および開発
- ・キャラクター開発およびデザイン
- ・Flash/ShockWave【 1】等のエクスペッション
- ・HTMLコーディング【 2】
- ・販売促進活動および告知活動支援の各種印刷物の企画



【 1】Flash/ShockWave

マクロメディア社が提供するウェブアニメーション作成ツール。

【 2】HTMLコーディング

HTMLを使用してプログラムを作成すること。

4. 株式等の状況

(1) 株式の総数等

株式の総数

平成 14 年 12 月 18 日現在

種 類	会社が発行する株式の総数
普通株式	8,400 株
計	8,400 株

(注)平成 14 年 11 月 28 日に開催された取締役会において、同日付で「会社が発行する株式の総数」を 8,400 株に増やしております。

発行済株式数

発行済株式	種 類	事業年度末現在発行数 (平成 14 年 3 月 31 日)	提出日現在発行数 (平成 14 年 12 月 18 日)	上場証券取引所名又は 登録証券業協会名	内容
	普通株式	1,053 株	2,206 株	非上場・非登録	(注)
	計	1,053 株	2,206 株		

(注) 完全議決権株式であり、権利内容に何ら限定のない当社における標準となる株式。

(2) 新株予約権等の状況

旧商法第 280 条の 19 に基づくストックオプションの新株発行予定残数は次のとおりであります。

株主総会の特別決議 (平成 12 年 12 月 22 日)

	最近事業年度末現在 (平成 14 年 3 月 31 日)	提出日現在 (平成 14 年 12 月 18 日)
新株予約権の数 (個)	-	-
新株予約権の目的となる株式の種類	普通株式	普通株式
新株予約権の目的となる株式の数 (株)	75	150
新株予約権の行使時の払込金額 (円)	100,000	50,000
新株予約権の行使期間	平成 15 年 1 月 1 日から 平成 17 年 12 月 31 日まで	平成 15 年 1 月 1 日から 平成 17 年 12 月 31 日まで
新株予約権の行使により株式を発行する場合の株式の発行価格及び資本組入額 (円)	発行価格 100,000 資本組入額 50,000	発行価格 50,000 資本組入額 25,000
新株予約権の行使の条件	新株予約権の権利行使は分割して行うことが出来ないものとする。 その他の条件は、新株予約権発行の取締役会決議に基づき当社と新株予約権の割当を受けた者との間で締結する「新株予約権付与契約」で定めるところによる	新株予約権の権利行使は分割して行うことが出来ないものとする。 その他の条件は、新株予約権発行の取締役会決議に基づき当社と新株予約権の割当を受けた者との間で締結する「新株予約権付与契約」で定めるところによる。
新株予約権の譲渡に関する事項	新株予約権を譲渡するには取締役会の承認を要する。	新株予約権を譲渡するには取締役会の承認を要する。

商法改正整備法第 19 条第 2 項の規定により新株予約権付社債とみなされる新株引受権付社債の残高は次の通りであります。

第 1 回分離型新株引受権付社債(平成 13 年 3 月 28 日)

	事業年度末現在 (平成 14 年 3 月 31 日)	提出日現在 (平成 14 年 12 月 18 日)
新株引受権の残高	30,000,000 円	25,000,000 円
新株引受権の権利行使により発行する株式の発行価格	100,000 円	50,000 円
資本組入額	50,000 円	25,000 円

(3) 発行済株式総数、資本金等の推移

平成 14 年 12 月 18 日現在

年 月 日	発行済株式総数		資本金		資本準備金		摘 要
	増減数	残高	増減額	残高	増減額	残高	
平成 7 年 4 月 6 日	株 200	株 200	千円 10,000	千円 10,000	千円 -	千円 -	発起人による引受 200 株 発行価格 50,000 円 資本組入額 50,000 円
平成 10 年 5 月 22 日	310	510	15,500	25,500	-	-	有償第三者割当 310 株 発行価格 50,000 円 資本組入額 50,000 円
平成 12 年 4 月 11 日	180	690	9,000	34,500	-	-	有償株主割当 180 株 発行価格 50,000 円 資本組入額 50,000 円
平成 12 年 4 月 13 日	63	753	3,150	37,650	3,150	3,150	有償第三者割当 63 株 発行価格 100,000 円 資本組入額 50,000 円
平成 13 年 6 月 11 日	300	1,053	30,000	67,650	30,000	33,150	有償株主割当 300 株 発行価格 200,000 円 資本組入額 100,000 円
平成 14 年 12 月 11 日	50	1,103	2,500	70,150	2,500	35,650	第 1 回分離型新株引受権付社債の新株引受権の権利行使 50 株 発行価格 100,000 円 資本組入額 50,000 円
平成 14 年 12 月 14 日	1,103	2,206	-	70,150	-	35,650	株式分割(注 1)

(注 1) 平成 14 年 11 月 28 日開催の取締役会決議により、平成 14 年 12 月 14 日現在の株主に対し、所有株式 1 株を 2 株に分割いたしました。

(4)所有者別状況

平成 14 年 12 月 18 日現在

区分	株 式 の 状 況							端株の 状 況
	政府及び地方 公共団体	金融機関	証券会社	その他の 法人	外国法人等 (うち個人)	個人 その他	計	
株主 数	人 -	-	-	1	- (-)	17	18	
所有株 式数	株 -	-	-	416	- (-)	1,790	2,206	株 -
割合	% -	-	-	18.86	- (-)	81.14	100.00	

(5)大株主の状況

平成 14 年 12 月 18 日現在

氏名又は名称	住 所	所有株式 数	発行済株式総数に対する 所有株式数の割合
江 藤 晃	神奈川県茅ヶ崎市松尾 7-38 サンライフ松尾 102	株 1,140	% 51.67
斉 藤 義 弘	東京都世田谷区玉川田園調 布 1-1-3	474	21.49
インターワイヤード(株)	東京都品川区南大井 5-19-8	416	18.86
北 村 秀 一	東京都江東区北砂 5-20-9-1325	34	1.54
宮 田 博 文	神奈川県横浜市港北区太尾 町 2002-1 ヴェレナード大 倉山 2-310	20	0.91
上 西 啓 之	東京都杉並区阿佐ヶ谷北 3-14-17	20	0.91
松 崎 正 晴	東京都八王子市小宮町 992-7	20	0.91
坂 井 忠 雄	埼玉県蕨市北町 4-4-1	20	0.91
藤 本 眞 吾	東京都町田市木曽町 234-1 公社住宅 3-405	12	0.54
三 巻 啓 二	東京都江戸川区船堀 1-1-2-1436	10	0.45
開 原 千 春	埼玉県新座市大和田 1-7-38 コスモ新座志木 307	10	0.45
計		2,176	98.64

(6) 議決権の状況

発行済株式

平成 14 年 12 月 18 日現在

区 分	株式数 (株)	議決権の数 (個)	内 容
無議決権株式	-	-	-
議決権制限株式 (自己株式等)	-	-	-
議決権制限株式 (その他)	-	-	-
完全議決権株式 (自己株式等)	-	-	-
完全議決権株式 (その他)	普通株式 2,206	2,206	権利内容に何ら限定のない当社における標準となる株式
端株	-	-	-
発行済株式総数	2,206	-	-
総株主の議決権	-	2,206	-

自己株式等

平成 14 年 12 月 18 日現在

所有者の氏名 又は名称	所有者の住所	自己名義所 有株式数	他人名義 所有株式 数	所有株式 数の合計	発行済株式総数に対す る所有株式の割合
-	-	-(株)	-(株)	-(株)	-(%)
計	-	-	-	-	-

(7) ストックオプション制度の内容

当社は、平成 12 年 12 月 22 日開催の臨時株主総会において、当社の取締役及び従業員の業績向上へのインセンティブを高めるとともに優秀な人材を確保することを目的として、取締役及び従業員に対して新株引受権を付与する決議をしております。

付与対象者	株式の種類	株式数	発行価格	権利行使期間	権利行使についての条件
取締役 従業員	額面普通株式	150 株	50,000 円	自 平成 15 年 1 月 1 日 至 平成 17 年 12 月 31 日	条件は当社と被付与者との間で締結する契約に定める。

当社は、平成 14 年 12 月 16 日開催の臨時株主総会において、当社の取締役及び従業員の業績向上へのインセンティブを高めるとともに優秀な人材を確保することを目的として、取締役及び従業員に対して新株予約権を付与する決議をしております。

付与対象者	株式の種類	株式数	発行価格	権利行使期間	権利行使についての条件
取締役 従業員	普通株式	200 株	100,000 円	自 平成 16 年 12 月 17 日 至 平成 24 年 12 月 16 日	条件は当社と被付与者との間で締結する契約に定める。

5. 配当政策

当社の配当政策に関する基本的な考え方は、会社の成長と内部留保の充実に努めると共に投資家の皆様に適正な配当を行うものであります。

しかしながら、当社は、現在、優秀な人材確保及び知名度向上のための告知強化等に対して資金投下を計画しており、この計画を完遂することで会社を成長させ、企業価値を高めることが最優先事項と考えております。従いまして、当面適正配当を目指しながらも、内部留保を厚くし、将来の事業発展に利用させていただきたいと考えております。

今後も業績の向上に努め、株主の皆様のご期待に添えるよう努力いたす所存であります。

6. 株価の推移

当社の株式は、非上場、非登録であるため、該当事項はありません。

7. 役員状況

平成 14 年 12 月 18 日現在

役職及び職名	氏名 (生年月日)	略歴	所有株式数
代表取締役社長	江藤 晃 (昭和 38 年 1 月 20 日生)	昭和 61 年 4 月 赤井電機株式会社 入社 平成 7 年 4 月 エイジア設立と同時に代表取締役社長に就任(現任)	株 1,140
取締役	北村 秀一 (昭和 33 年 11 月 6 日生)	昭和 52 年 4 月 株式会社プリマ楽器 入社 平成 7 年 4 月 エイジア設立と同時に取締役に就任(現任:主として営業担当)	34
取締役	坂本 裕弘 (昭和 37 年 10 月 7 日生)	昭和 58 年 4 月 株式会社ヒロケイ 平成 10 年 7 月 東洋高砂乾電池株式会社 平成 13 年 12 月 取締役に就任(現任:主として技術担当)	-
監査役 (非常勤)	藤本 眞吾 (昭和 33 年 12 月 10 日生)	平成 10 年 7 月 税理士登録 平成 10 年 7 月 藤本税務会計事務所設立(現任) 平成 12 年 4 月 エイジア監査役に就任(現任)	12
計	取締役 3 名 監査役 1 名		1,186

8. 従業員の状況

平成 14 年 12 月 18 日現在

従業員数	平均年齢	平均勤続年数	平均年間給与
23 人	29.8 歳	1 年 2 ヶ月	3,539 千円

(注) 1. 平均年間給与は賞与を含まず、基準外賃金を含んでおります。

2. 労働組合は結成されておませんが、労使関係は円満に推移しております。

第2 事業の状況

1. 業績等の概要

(1)業績

第7期（自平成13年4月1日 至平成14年3月31日）

当期におけるわが国の経済は、世界的なIT関連需要の急速な減退による輸出の減少に加え、企業収益の悪化や民間設備投資の減少の影響を受けるとともに、デフレ圧力の高まりのなか、個人所得の低迷、雇用環境の深刻化という悪循環が続いており、先行き不透明な状況のうちに推移いたしました。また、世界経済に目を転じますと平成13年9月に発生した米国同時多発テロ事件の影響による米国経済の減速に伴い世界同時不況の厳しい状況が続きました。

こうした経済情勢の中で、情報サービス産業界におきましては、企業の戦略的情報化投資は不可欠なものとして、その需要は堅調に推移しているものの、一方では、顧客のニーズの多様化・高度化が進展するとともに、低価格化の要請も強まる等、受注環境は一段と厳しさを増しております。特に、下半期以降は国内景気の低迷、設備投資の抑制等によって企業業績の悪化が顕著になり、事業環境の変化が顕在化してきております。

このような環境のもと、当社は、先進IT(情報技術)とお客様の満足を徹底的に追及する「顧客第一主義」の思想をプロダクト開発に貫き、優れた製品を市場に投入し、提案力・コンサルティングの強化、サービス品質と生産性の一層の向上に注力してまいりました。

その一貫として、当社におきましては今後の「コアビジネス」として位置付けております、ウェブキヤス事業「コンポジット・アプリケーション・システム」の研究開発に注力し、第7期第4四半期までに、「WEB CAS e-mail」と「WEB CAS formulator」の2商品の開発を終了し販売を始めましたが、第7期での早期黒字化には至りませんでした。

また、ソリューション事業のプロジェクトに於いては、当社の工数見積の甘さ及び大プロジェクトの開発・管理経験不足から、来期にまでずれ込む程の負の遺産処理に負われ大きな損失を計上致しました。以上の結果、当期の売上高は、前期比10.18%減の141,751千円となりました。その結果、経常損失60,211千円、当期損失は35,154千円となりました。

(2)キャッシュ・フローの状況

営業活動によるキャッシュ・フローの状況

当事業年度において営業活動の結果使用した資金は71,743千円となりました。この主な要因としては、税引前当期損失60,238千円を計上したことを始めとして、売上債権の増加29,660千円による資金減少及び、仕入債務の増加10,226千円による資金増加によるものであります。

投資活動によるキャッシュ・フロー

当事業年度において投資活動の結果使用した資金は9,249千円となりました。これは主に有形固定資産の取得3,999千円、無形固定資産の取得3,596千円及び定期預金の預け入れ4,803千円による支出と、関係会社解散による出資金の返戻3,000千円によるものであります。

財務活動によるキャッシュ・フロー

当事業年度において財務活動の結果得られた資金は 78,053 千円となりました。これは主に長期借入金の増加 20,319 千円、第三者割当増資 60,000 千円等の資金調達によるものであります。

これらの結果、当会計年度におけるキャッシュ・フローは 2,939 千円の減少となり、現金及び現金同等物の期末残高は、23,751 千円となりました。

2. 生産、受注及び販売の状況

(1) 生産実績

(単位：千円)

事業の種類	金額	前期比
ウェブキャス事業	1,917	-
ソリューション事業	73,990	117.7
クリエイティブ事業	20,512	63.1
合計	96,421	101.1

- (注) 1. 金額は販売価格により表示しております。
2. 上記金額には、消費税等は含まれておりません。

(2) 受注状況

(単位：千円)

事業の種類	受注金額	前期比	受注残高
ウェブキャス事業	10,554	-	-
ソリューション事業	96,618	80.3	3,640
クリエイティブ事業	22,419	53.3	2,080
合計	129,591	79.8	5,720

- (注) 1. 金額は販売価格により表示しております。
2. 上記金額には、消費税等は含まれておりません。

(3) 販売実績

(単位：千円)

事業の種類	金額	構成比
ウェブキャス事業	10,554	7.5
ソリューション事業	104,068	73.4
クリエイティブ事業	27,129	19.1
合計	141,751	100.0

- (注) 1. 金額は販売価格により表示しております。
2. 上記金額には、消費税等は含まれておりません。

3. 対処すべき課題

現在、インターネットの利用は急速な勢いで普及しており、総務省「情報通信白書平成14年度版」によると、インターネットの世帯普及率については、平成12年度末の34.0%から平成13年度末には60.5%と全世帯の6割を超え、インターネット利用が急速に進んでいることを示唆しております。

インターネット事業所普及率についても68.0%と対前年比で20ポイント以上も増加し、また、企業普及率は97.6%と、既にほとんどの企業で利用されているなど、インターネットの普及は着実に進んでいるものといえます。

インターネットの普及に伴い、インターネット関連ビジネスも急速に拡大しており、さまざまな分野で新しいビジネスの創造を促し、インターネットを利用した電子商取引・インターネット広告の普及、携帯端末でのインターネットのアクセス等、ネットビジネスにおける革新スピードは普及率の上昇を超える勢いといえます。

そこで、当社といたしましてもネットビジネスの革新スピードに対応すべき最新の技術力を投入することにより新しいサービスを絶えず供給することが勝ち残る要件であると認識し、以下に示す課題に対処していく所存でございます。

(1) ウェブキャス事業

積極的な開発と高いスキルを持った人材確保

急速なネットワークインフラの整備に伴って、既に音楽、映像等を含めた大量のコンテンツやメディア配信等、多様な形態のサービスやそれに伴い情報セキュリティの向上を要望する顧客が増えてきております。

当社ではこうしたニーズに対応するために、e-mailによるパーソナライズ化された大量高速HTMLメール配信や、ウェブキャスの各機能についての権限をオペレータ毎に設定し、一元管理できるソフトウェア等の開発を行っております。

この分野での技術革新のスピードは目覚ましいものがあり、今後も積極的に研究開発を行っていくためには高いスキルを持った開発者の確保は当社にとって常に対処すべき課題となっております。

ブランドの確立と顧客指向の強化

当該事業のような、パッケージ化された商品(ウェブキャス)を販売するビジネスモデルを展開するためにはブランドの確立が急務であると考えております。そのためには販売ネットワークやパートナー作りも重要なファクターであり、そのための広告等の投資はできるかぎり積極的に行う予定であります。

また、商品そのものが独創的で、機能性・操作性に優れているのは勿論のこと、ユーザーの満足度を向上させるためのコンサルティングやバージョンアップ等のすべてのサービスをタイムリーに提供でき、顧客及び販売パートナーと確固たる信頼関係を築くことも重要であるといえます。

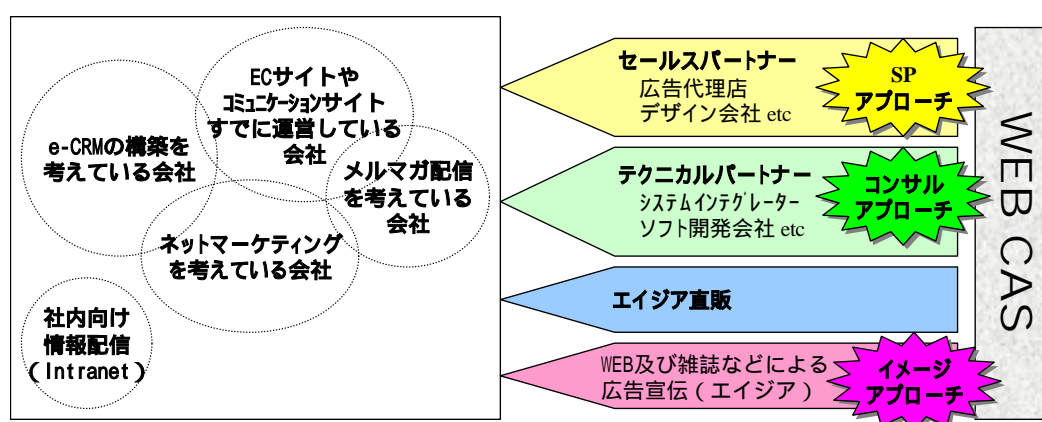
それを達成するためには、今後社内教育システムの整備ならびにサービス体制の確立を行う必要があります。

販売戦略

今後発売予定のウェブキャスシリーズは、複数のデータベース（スキーマ）との連携がフレキシブルに接続可能となり、ウェブキャスを利用する部署、オペレータ毎にも詳細に権限設定ができるようになるため、利用目的も広がり、広範囲な市場をターゲットとすることができると考えています。

今後広範囲の市場をカバーするためには、従来の直販を中心とした販売体制から、パートナーによる販売体制への強化を図る必要があると考えています。

そこで、パートナーを「セールスプロモーション」が得意なパートナーと、「コンサルティング」が得意なパートナーとに明確に分け、販路の拡大を目指し売上 UP を目指すとともに営業体制の強化ならびに営業一人ひとりのスキルアップを図る所存でございます。



(2) ソリューション事業及びクリエイティブ事業

高いスキルを持った人材確保

当社が設立以来取り組んで参りましたソリューション事業及びクリエイティブ事業もインターネットの普及及びネットビジネスの革新に伴い、システム構築・デザイン制作・コンサルティングの分野においても信頼性の高い技術優位性を保つ必要がございます。

そのためには社内教育システムを構築するとともに優秀な技術者及びデザイナーを登用する必要があります。

また、ソリューション事業及びクリエイティブ事業の対価の積算方法は「作業時間×人数」を基礎とするものですが、今後は多様化する顧客ニーズへの対応に加えて、顧客に対して適確な提案を行うコンサルティング業務に比重を置いた付加価値の高い事業展開を図るべく、社内教育システムの整備ならびに優秀な人材を登用する必要があります。

ソリューション事業部の体制確立

ソリューション事業のビジネス環境は、受注単価のデフレ圧力はあるものの、受注案件数は順調に推移しており、今後も生産性を上げ品質及び納期を厳守することにより着実に成果をあげることができると考えております。

しかしながら、見積りの精度並びに品質管理の不備により不足の事態を招くこともことが予想されるため、「工数見積の精度アップ」、「管理体制の強化」、「開発スキルの向上」に重点をおく所存でございます。

(3) その他事業展開

ウェブキャスト事業、ソリューション事業及びクリエイティブ事業の拡大に伴って、今後ハードウェアの販売やそれに伴う保守及びその他サービスが必要になってくると考えております。

それに伴い今後、積極的にシステムインテグレーターやデータセンターとの提携や、当社内での専門人材の確保を積極的に行っており、将来的には新規サービスの1つとして事業化を目指す所存であります。

(4) 経営の安定化

経営の安定化のために、ウェブキャスト事業・ソリューション事業及びクリエイティブ事業の3つのビジネス・ユニットが相互に連携することにより相乗効果が期待でき、全体として機能的に運営することができると考えております。同時にこのような体制をとることは、リスクヘッジとして非常に重要であると考えております。

そのためにはさらに各ビジネス・ユニットを統合できるよう各事業部、グループ及び個人のミッションを明確化すると共に、トップダウン経営からボトムアップ経営体制へ移行を図り、急速なビジネス環境の変化に対応した社内体制作りを図る所存でございます。

(5) 営業体制の整備

当社は、前述の通り人員不足から顧客の受注増加に十分な対応が出来ない状況であり、積極的な営業展開は行っておらず、営業体制は脆弱であります。

今後においては、事業領域の拡大に対応するため、専任の営業体制を整備した上で広告代理店向けの営業、有力ウェブ先への訪問等の営業活動を実施していく必要があります。

(6) 知的所有権への対応

当社は、業務遂行にあたり、多種多様のプログラム等を活用しております。これらは、インターネット上で無償配布されている基礎技術等を応用することで開発したものでありますが、場合によっては第三者の知的所有権を侵害する可能性があります。また、いわゆるビジネスモデル特許については、米国等において既に一般化していること及び今後において国内においても当該特許の認定が進むと想定されることから、今後、これらの重要性は増大すると考えております。

そこで、当社においては、これらの動向に対応するために積極的な特許等の出願を行い、また、これらの問題への対応のため、社内に法務の専門機関を設ける等の対応をするとともに、専門家を登用し訴訟問題等にも対応出来る体制を整備していく所存であります。

4. 経営上の重要な契約等

該当する契約等はありません。

5. 研究開発活動

当社は、研究開発部門として、R&D（リサーチ&デベロップメント）グループを4名体制で整備しております。このR&Dグループをベースに、積極的に情報収集を行い、将来における新たな事業につながるような研究活動を推進し、技術・ノウハウの蓄積に努めております。

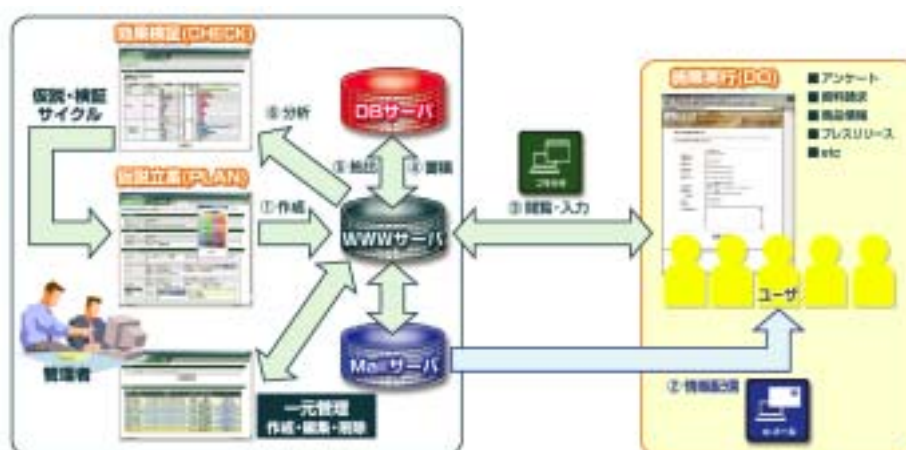
具体的に、ウェブキャス事業、ソリューション事業、クリエイティブ事業の研究開発活動をご報告します。なお、当事業年度における研究開発費は14,724千円でありました。

(1) ウェブキャス事業

WEB CAS formulator（ウェブキャス・フォーミュレーター）

当社は平成14年2月、「WEB CAS formulator」を公表いたしました。

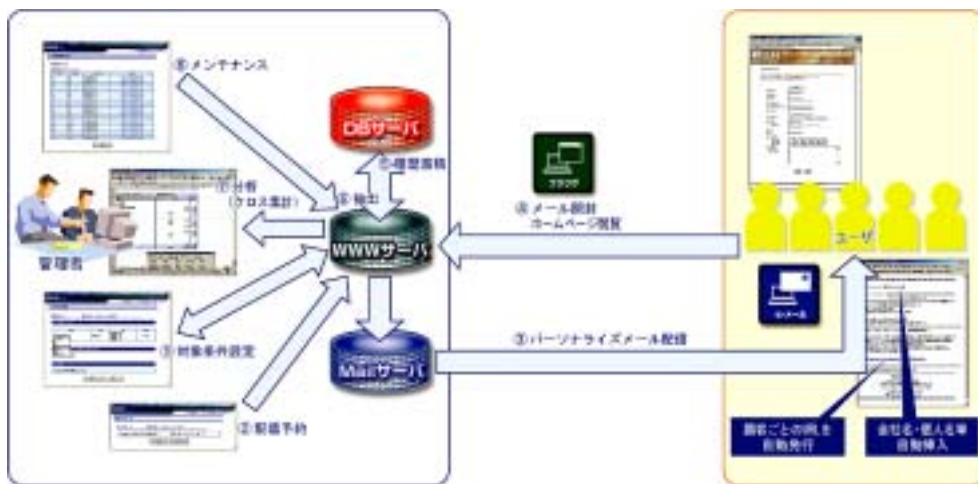
「WEB CAS formulator」は顧客の情報を収集し、分析を行いその分析結果から仮説立案・施策実行・効果検証を行い、次の仮説立案に活かすという「仮説・検証サイクル」を可能にしたマーケティングソリューションシステムです。



WEB CAS e-mail（ウェブキャス・イーメール）

当社は平成14年12月、「WEB CAS e-mail」の機能強化版「WEB CAS e-mail Ver2.0」を公表いたしました。

「WEB CAS e-mail Ver2.0」は稼働中の電子商取引システムなどのデータベースから「購入履歴」「属性」などの個人情報を参照し、それらにもとづいた個別メールを配信できます。これにより、アップセリング、クロスセリングの実現、時系列に合わせた自動フォローアップメールの配信で、顧客のロイヤリティ向上を実現できるアプローチ・マネジメント・システムです。



WEB CAS connector (ウェブキャス・コネクター)

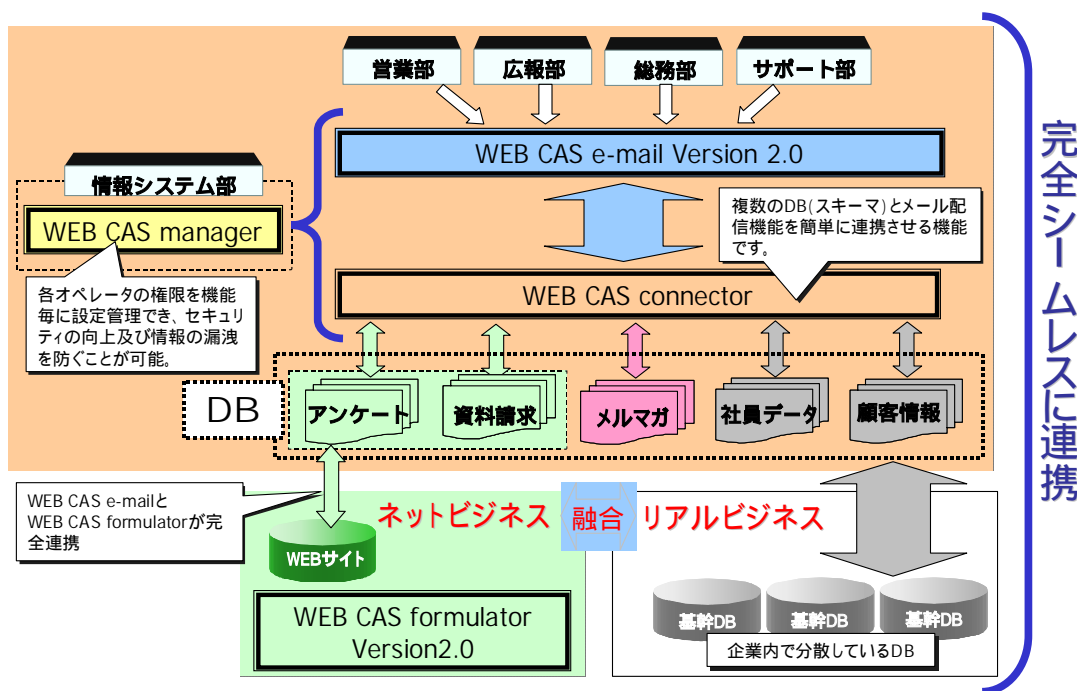
当社は平成 14 年 12 月、「WEB CAS connector」を発表いたしました。

「WEB CAS connector」は分散している複数のデータベースと接続し、メールマーケティングの配信データとして利用することで、事業部やグループごとの用途に応じたメール配信を実現することができるアプリケーションソフトです。

WEB CAS manager (ウェブキャス・マネージャー)

当社は平成 14 年 12 月、「WEB CAS manager」を発表いたしました。

「WEB CAS manager」は WEB CAS の各機能について制御する権限をオペレータごとに設定するアプリケーションです。オペレータ権限を一元管理することで、メールの誤配信、個人情報の漏洩などを防止できます。



また、今後の開発予定として以下の通りであります。

WEB CAS formulatar Version 2.0 (ウェブキャス・フォーミュレーター)

平成 15 年 2 月発売予定。

WEB CAS e-mail と完全シームレスに連動できるようにしたバージョンアップ版。

WEB CAS e-mail Version 3.0 (ウェブキャス・イーメール)

平成 15 年 5 月発売予定。

パーソナライズ化された大量高速 HTML メール配信機能追加。

(2) ソリューション及びクリエイティブ事業

ソリューション及びクリエイティブ事業は、様々な業種のウェブサイト構築及び製造業を主とした業務の基幹システム・情報システム構築を、クライアントサーバーからウェブサーバー・コンテンツの作成まであらゆる規模で行っております。また、当社が独立系であることの強みを活かして、マルチベンダー・マルチプラットフォーム対応で、調査・分析から設計・開発・導入・運用支援まで全面支援も行ってまいります。

そこで、ソリューション事業における技術・ノウハウ及びプログラム等の蓄積を積極的に行い、より柔軟・迅速にクライアントニーズに応えることが、ウェブキャス事業の革新にもつながり、ひいては既存技術との融合及び新技術分野の形成へと導かれることになるかと確信しております。

当社は、技術志向の強い会社であり、今後もこの方針を貫いていきます。また、当社はプロジェクトが発生した際に新たな試みや、技術的チャレンジを必ず行うことをモットーとしており、この点は研究開発を行うスタッフの技術的モチベーションを維持するためにも重要なことである、と認識しています。従って、常に継続的に研究開発活動が実際のプロジェクトとともに行われているともいうことができます。

6. 事業の概況等に関する特別記載事項

以下において、当社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おります。また、必ずしも事業上のリスクに該当しない事項についても、投資者の判断上、重要であると考えられる事項については、投資者に対する情報開示の観点から積極的に開示しております。なお、当社は、これらリスクの発生の可能性を認識した上で、発生の回避、発生した場合の対応に努める方針ですが、本株式に関する投資判断は、本項目以外の記載内容も合わせて、慎重に検討した上で行われる必要があると考えております。

また、以下の記載は当社の事業又は本株式への投資に関するリスクを全て網羅するものではありません。以下では具体的な経営上のリスクとその対処策について示します。

(1) ウェブキャス事業

競合

現在、当社が販売しておりますアウトバウンド系 CRM 市場はベンチャーを中心に約 50 社程参入しておりますが、当社ウェブキャス(WEB CAS)シリーズは、他社製品に比べ、技術・機能・価格共に優れていると自負しております。また、新技術に係る情報収集や社内での研究も積極的に行い、技術の吸収・集積を心がけ、コンポーネント(部品)等の充実を図る等の対応を実施しております。

しかしながら新技術及び新製品等の対応が遅れた場合、当社の有する技術・サービスの陳腐化、業界に於ける他社との競争力低下から、当事業の業績に悪影響を与える可能性があります。

販売体制

当社ウェブキャス(WEB CAS)シリーズは、顧客への直接販売を行っておりますが、営業体制が十分といえる状態ではなく、今後もさらに営業体制の整備は必要と考えております。また、事業領域の拡大に対応するため、システムインテグレーターや広告代理店といったパートナーと積極的にアライアンスを結んでいくことが重要と考えています。

しかし、このような十分な営業体制を築くことができない場合、当事業の業績に悪影響を与える可能性があります。

商品の認知度とサービスの提供

アプリケーションソフトの開発・販売を継続的に行っていくには、広告宣伝等による商品ブランドの確立や、継続的なコンサルティング及びバージョンアップ等のサービスを顧客に提供する必要があります。

当社では積極的に広告宣伝等の投資やサービス体制の確立を実施していく予定ではありますが、しかしながら他社による確固たる商品ブランドの確立や、当社による新技術の提供及びサービス体制が遅れた場合、当事業の業績に悪影響を与える可能性があります。

市場

日本の CRM 市場は、米国 Forrester Research 社が米国の CRM 市場を「マーケティング自動化アプリケーション」が CRM 分野で最も成長率が高い。平成 14 年から平成 16 年にかけての成長率は 14.5%程

度だが、その後 17%という割合で拡大し、平成 19 年には 9 億 2,800 万ドル規模に達する。」(平成 14 年 8 月)と予測しているように、日本も米国同様に市場の伸びに関しては有望視されています。

しかし新たな革新的技術の進歩または、急激なビジネスプロセスの変化から、当社が開発しているアプリケーションが受け入れられなくなるという可能性がないわけではなく、そのような事態が発生した場合、当事業の業績に悪影響を与える可能性があります。

(2) ソリューション事業及びクリエイティブ事業

競合

IT 化の拡大に伴い需要がまだしばらくは増加傾向にあると考えられることから、当社と同業他社との直接の競合の発生及びそれによる影響はさほど大きくはないと考えております。しかし長期にわたる経済不況及びデフレスパイラルにより、価格競争がさらに激化し、当事業の業績に悪影響を与える可能性があります。当社において、ソリューション事業における技術、ノウハウ及びプログラム等の蓄積は当社事業の競争力の源泉であると考えておりますが、その一方で、ソリューション事業は顧客からの受注生産形態であり、その対価の積算方法も「作業時間×人数」であることから、労働集約型の事業といえます。

しかしながら新技術及びノウハウへの対応が遅れた場合、業界に於ける他社との競争力低下から、当事業の業績に悪影響を与える可能性があります。

販売体制

上記事業の受注体制は、当社営業が案件を入手し、その後は各技術マネージャーが詳細な要件定義を確認し、提案・見積を行い受注するといったフローで進めております。しかしながら、今後の事業拡大に対応するためには多くの案件を入手する必要があり、さらに営業体制の強化及びスキルアップを図ると共に、より迅速な提案・見積を進められるよう、技術マネージャーの人材確保も必要となります。

しかし、このような十分な営業体制を築くことができない場合、当事業の業績に悪影響を与える可能性があります。

市場

情報化産業の急速な発展から、日本においては IT 技術者の不足が起こっており、大手同業他社は開発の一部を積極的に発展途上国へとシフトしています。

これにより大手同業他社と当社のような中小企業との価格差がなくなり、国内に於ける受託開発業務の減少が起こった場合、当事業の業績に悪影響を与える可能性があります。

(3) 事業戦略について

当社の今後の事業戦略と致しましては、ウェブキャス事業をコアビジネスとして事業拡大をめざしており、またウェブキャス事業が拡大することでソリューション事業及びクリエイティブ事業にも営業上関連することも多く、相乗効果が期待できると考えております。

しかしながらウェブキャス事業が営業または技術上の問題から計画通り進まなかった場合、当社の業

績に悪影響を与える可能性があります。

(4) 人材不足について

当社は、高度な技術力に基づいたサービス提供を志向しており、それを支えるものは優秀な技術スタッフであると考え、優秀な人材の採用及び社内教育を進めております。しかしながら、当社の現状においては、これら技術スタッフが不足しており、事業拡大上での制約を受けております。

今後も、人材の積極的な登用、社内教育システムの充実に努めていく方針ではありますが、適格な人材を十分に確保できなかった場合、当社の事業拡大及び将来性において制約を受ける可能性があり、機会損失が生じる可能性もあります。また、現在在職している人材が退職した場合は、業績に悪影響を与える可能性があります。

(5) 技術革新の対応について

インターネット関連分野においては、日々新しい技術の開発が進められております。また、この技術革新に応じて業界における利用者のニーズも急速に変化しております。

当社においては、新技術に係る情報収集、社内での研究発表等により技術を吸収・集積し、プログラム等の充実を図る等の対応を行っておりますが、新技術等への対応が遅れた場合、当社の有する技術・サービスの陳腐化、業界における競争力低下から、当社の業績に悪影響を与える可能性があります。

(6) 知的所有権等

当社で開発設計しているソフトウェアやプログラムは、いわゆる公知の基礎技術を改良又は組み合わせに等により当社が独自で開発設計したものです。場合によっては第三者の知的所有権を侵害している可能性があります。特に米国等ですでに一般化しているビジネスモデル特許については、今後国内においても一部、当該特許の認定が進む可能性もあり、それらのこの分野での重要性は増大すると考えられます。

現在の IT の分野における技術の進歩やビジネス・アイデアの拡大は非常に速く予想をするのが困難であり、また現状の特許制度のもとでは調査の限界もあります。

今後当社の事業分野で当社の認識していない特許が成立していた場合、又は新たに成立した場合は、このことが当社の事業に対して損害賠償やロイヤリティの支払い要求等を含む何らかの悪影響を及ぼす可能性が無いとは言えません。

これらの対策として、当社では上記の動向に対応する為に積極的な調査や自社特許の出願などを含む、事前回避と対応を可能な限り行い、常にリスクを最小限とする為に最大の努力を行っております。現在、取得又は出願中の工業所有権は以下の通りであります。

< 特許出願 >

出願番号 : 2001-288067
名称 : 電子メールの送信方法「通信処理装置及び記録媒体」

< 登録商標 >

登録番号 : 2001-016384
名称 : ウェブキャス (WEB CAS)

(7) 小規模組織における管理体制について

当社は、平成 14 年 12 月 18 日現在、代表取締役を除き、役員及び従業員で 23 名と組織が小さく、内部管理体制も規模に合わせたものとしております。今後事業の拡大に伴い、適切かつ十分な人的・組織的対応ができない場合、当社のサービス、製品の競争力が低下する恐れがあります。今後人員の増強、内部管理体制などの一層の充実を図る所存でございます。

(8) 営業体制について

当社は、前述の通り人員不足から顧客の受注増加に十分な対応が出来ない状況であり、積極的な営業展開は行っていないことから、当社独自の営業体制は脆弱であります。

今後においては、事業領域の拡大に対応するため、提携先又は当社における専任の営業体制を整備した上での WEB CAS 事業の販売並びにソリューション・クリエイティブ事業の受注のための代理店向けの営業活動を実施していく方針であります。

しかし、その効果については不明確であり、十分な成果が上がるという保証はなく、また、コスト増加から当社の利益を圧迫する可能性があります。

(9) 重要人物への依存

当社は、代表取締役である江藤晃個人のブランド・マネジメントについての体系的なスキル、人的ネットワーク、洞察力、行動力に大きく依存しております。江藤晃が退任した場合には、当社の今後の業績に影響を与える可能性があります。

なお、江藤 晃は平成 14 年 12 月 18 日において、当社の発行済株式数の 51.67 %を所有する筆頭株主であります。

(10) 取締役との間の取引

当社は、運転資金の必要性から、取締役北村秀一より短期借入れをしております。平成 14 年 3 月 31 日現在における残高は、341 千円であります。当該借入金について、金利の支払はなく担保は提供しておりません。

(11) 今後の資金調達について

現在、事業計画達成に向けて資金調達を計画しておりますが、資金調達が計画どおりに進まない場合、事業計画の達成が困難になる可能性があります。また将来、事業の拡大に伴い資金需要が生じた場合、増資を含め新たに資金調達をする可能性があります。

(12) 社歴が浅いことについて

当社は設立からの業歴が短いため、期間業績比較を行うための十分な財務数値が得られない上、新規事業分野の導入や売上構成の変動などにより、過年度の経営成績だけでは、今後の当社業績の判断材料としては不十分な面があると考えられます。また将来において、インターネット業界における変化に対応するため、当社の経営方針及び事業展開等は変更を余儀なくされる可能性もあります。

(13) 配当政策について

当社は、創業間もないこともあり、将来の事業展開のため内部留保に努め株主資本を充実させることに主眼をおきつつ、各期の経営業績を考慮に入れて決定することを基本方針としております。

当面は、今後の経営基盤強化のため、安定した財務体質を目指し、新たな事業展開に備え、内部留保に重点を置いた将来キャッシュ・フローの増大を目指していく所存であります。その結果、配当に関しては当分の間見送る所存であります。

(14) インターネット及びインターネットビジネスの将来性について

現在、インターネットの利用は急速な勢いで普及しており、インターネット普及に伴いインターネット関連ビジネスも急速に拡大しており、今後、一層の普及が想定されております。しかしながら、インターネット関連ビジネスにおいては、技術革新が速いことから、今後における変化を予測することは不可能であります。

当社においても、インターネットの普及を前提とした事業計画を策定しておりますが、今後のインターネットに関する新技術の開発状況、インターネット利用を制約する規制や課金の有無等、また、インターネットビジネスにおける電子商取引等のセキュリティ問題の状況等により、インターネット利用者の増加が想定通りとならなかった場合、当社の業績に影響を与える可能性があります。

(15) 法的規制について

今日の国内におけるインターネットに関連する規制は電気通信事業法であります。現時点においては、当社がインターネット関連事業を継続していく上で制約を受ける事実はありません。

しかし、インターネットに関連する法規制が現在、未整備であることは各方面から指摘されており、国内において法整備等が進む可能性があること及びインターネットは国内のみならず国境を超えたネットワークであり海外諸国の法規制による影響を受ける可能性があることから、将来的に当社の事業分野においても何らかの法的規制を受ける可能性があります。

(16) 不正アクセス等について

近年、インターネットの普及に伴い、悪意を持った者によるウェブページ書き換えやデータの不正取得などの不正アクセス行為等による被害が増加しております。当社においては、これらの動向に留意して十分な対処を実施すべく努力しておりますが、当該要因による当社機器障害はもとより、顧客データの漏洩等があった場合には、損害賠償の請求を受ける可能性があり、また、当社の信用低下等により、当社の業績に悪影響を与える可能性があります。

また、これらの今後の動向によっては、更なる対応や費用支出を迫られる可能性があります。

(17) 調達資金の使途について

今回計画している公募増資による調達資金の使途については、効果的な広告宣伝活動、人材確保のための採用及び教育費を中心とする方針であります。具体的な資金需要の発生までは、安全性の高い金融商品で運用していく計画であります。

なお、現時点の資金使途の計画は上記の通りであります。インターネット関連業界は変化のスピー

ドが非常に速く、競合他社の参入及び新たな機会の発生、変動も激しくなることが予想されるため、当該調達資金が上記の対象以外に振り向けられる可能性があり、また、投資家の期待通りの収益をあげられる保証はありません。

(18) インセンティブの付与について

当社は、役員及び従業員のモチベーション向上のため、成功報酬型ワラント及びストックオプションを付与しており、その状況は以下の通りであります。

新株引受権の付与(ストックオプション)について

平成 12 年 12 月 4 日開催の取締役会及び平成 12 年 12 月 22 日開催の臨時株主総会における決議を受け、平成 12 年 12 月 22 日に新株引受権(ストックオプション)を、当社役員 3 名及び従業員 2 名に対して、旧商法第 280 条の 19 の規定に基づき付与しております。当該ストックオプションの概要は以下の通りであります(平成 14 年 12 月 14 日実施の株式分割による影響を調整済)。

・株式の種類	額面普通株式
・新株発行の予定株式数	150 株
・行使価額	1 株につき 50,000 円
・資本組入額	1 株につき 25,000 円
・発行価額の総額	7,500,000 円
・資本組入額の総額	3,750,000 円
・付与対象者	当社の役員及び従業員
・発行予定期間	平成 15 年 1 月 1 日から 平成 17 年 12 月 31 日まで

成功報酬型ワラントについて

平成 13 年 3 月 21 日開催の取締役会及び平成 13 年 3 月 28 日開催の臨時株主総会における決議を受け、平成 13 年 3 月 28 日に第 1 回分離型新株引受権付社債を発行しております。当該新株引受権付社債の概要は以下の通りであります(平成 14 年 12 月 14 日実施の株式分割による影響を調整済)。

・社債の発行総額	30,000,000 円(全額償還済)
・新株引受権行使により発行する株式	額面普通株式
・新株引受権行使による株式の発行価額	50,000 円
・新株引受権行使による株式の発行価額の総額	25,000,000 円
・取得可能株式総数	500 株
・権利行使請求期間	平成 13 年 3 月 30 日から 平成 18 年 3 月 28 日まで

なお、平成 14 年 12 月 11 日に 50 株(株式分割調整後の 100 株に相当)を権利行使しております。

新株予約権の付与(ストックオプション)について

平成 14 年 11 月 28 日開催の取締役会及び平成 14 年 12 月 16 日開催の臨時株主総会において、商法

第 280 条の 20 及び商法第 280 条の 21 に基づき下記の要領により株主以外の者に対して特に有利な条件をもって新株予約権を発行することを決議いたしました。

・株式の種類	普通株式
・新株発行の予定株式数	200 株
・行使価額	1 株につき 100,000 円
・資本組入額	1 株につき 50,000 円
・発行価額の総額	20,000,000 円
・資本組入額の総額	10,000,000 円
・付与対象者	当社の役員及び従業員
・発行予定期間	平成 16 年 12 月 17 日から 平成 24 年 12 月 16 日まで

当社においては今後も優秀な人材の確保のため、ストックオプションの導入等インセンティブプランを継続する方針であります。なお、これらストックオプションが行使された場合、保有株主の株式価値を希薄化させる可能性があります。

(19) 株式の流通市場について

当社の株式は、日本証券業協会の未上場企業向け証券市場「グリーンシート市場」において、エマージング銘柄として登録、流通することを予定しております。グリーンシート市場の流動性は上場市場等と比較すると低く、登録後の株価が激しく変動する可能性があります。また、売却する場合、長期間要する可能性があります。

(20) 引受が行われないことについて

当社は、「グリーンシート市場」のエマージング銘柄への登録とともに公募増資を実施いたしますが、取引所上場・店頭登録とは異なり、証券会社による新株式の引受は行われません。今回の「グリーンシート市場」登録においては引受が行われないため、公募増資において投資家からの申込株数が公募予定株式数を下回った場合には、予定通りの資金調達が行えなくなり、当社の事業展開に重要な影響を与える可能性があります。

しかしながら、公募増資による資金調達が予定額に満たなかった場合には、別途、私募による追加増資、金融機関等からの借入により、資金手当を行っていく予定であります。

なお、公募増資において投資家からの申込株式数が公募予定株式数の 4 分の 1 を下回った場合には、公募増資は中止されることとなっております。

(21) 製品の重大な不具合により販売を継続できなくなる可能性について

当社にとって、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、ハードウェア環境やプラットフォームとの相性もあり、皆無にするのは非常に難しいと一般的にいわれています。

当社はこのようなバグを発生させないよう、製品の開発段階から十分な注意を払うのはもちろんのこ

と、開発された製品を出荷前に念入りにテストしております。

当社は当社が考えうるテスト項目を全てテストすることで、製品の信頼性を高め、長期的なユーザーの獲得につながるものと考えております。しかし念入りなテストを行なったとしても、予期し得ない重大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。

しかしながら、製品を発売した後、運用上支障をきたす重大なバグを発見し、かつ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、当社の業績は重大な影響を受ける可能性があります。

第3 設 備 の 状 況

1. 設備投資等の概要

当期中に実施いたしました設備投資の総額は、3,999千円であります。内訳は、機械装置(主にPC)3,426千円、工具器具備品(主にPC周辺機器)573千円であります。

2. 主要な設備の状況

平成14年3月31日現在における各事務所の設備、投下資本並びに従業員の配置状況は次のとおりであります。

(単位：千円)

事業所名 (所在地)	事業内容	帳簿価額			従業員数 (人)	摘要
		機械装置	工具器具備品	合計		
本店 (東京都品川区)	事業全般	3,761	885	4,646	23	

- (注) 1. 本社は賃借ビルであり、賃借費用が発生しております。
2. 当社は現在のところ設備投資にリースは利用しておりません。

3. 設備の新設、除却等の計画

該当事項はありません。

第4 経 理 の 状 況

1. 事業計画等

以下の事業計画は、現況の経営環境及び経営戦略を前提とした仮説に基づき作成したものです。環境の変化、戦略の変更、仮説の誤り等により計画通りに事業が進展しない可能性もあり、計画の達成を保証するものではありません。

(1) 事業計画の概要

ウェブキャス事業を当社のコアビジネスと位置付け、平成 18 年 3 月末には当社売上高の 54.6%まで構成比率を上げることを目標にしております。ウェブキャス事業が拡大することによりソリューション事業及びクリエイティブ事業にも営業上関連することも多く相乗効果が期待でき平成 18 年 3 月末には既存 3 事業で 909,550 千円の売上を計画しております。

また、既存 3 事業の売上拡大に伴いハードウェアの販売やそれに伴う保守及びその他サービスが必要になると考えられ、平成 18 年よりネットワークサービス事業の立ち上げを計画しており、平成 18 年 3 月末には、当社全体で売上高 1,053,550 千円、税引前利益で 150,240 千円を計画しております。

ウェブキャス事業

<ウェブキャスが必要とされる社会的背景>

従来型のリアルビジネスでは、営業/販売員各個人の専門知識と力量が不可欠となっていました。また、セールスのノウハウや顧客情報管理は、その顧客アカウント担当者に依存することとなり、商機につながる重要な顧客情報やノウハウを部門毎や全社的に共有することが困難でした。

そのため組織内における情報フローが途切れると、クロスセリングやアップセリングの機会を逃したり、新製品/サービス開発の遅れにもつながりかねませんでした。

一方、世界は産業文明の新しい潮流である「IT 革命の波」に直面しており、インターネットやモバイル通信の急速な普及と共に「工業社会から情報社会へ」、「市場シェア獲得至上主義から顧客シェア重視へ」とパラダイムシフトを加速させています。

そのような状況の中で日本は先進国でありながら IT 産業では出遅れている感が否めないのが現状です。

しかし、これから日本企業も、情報共有を行った上で効果的に顧客アピールやフォローアップできる多チャネルを通じたセールスおよびマーケティングツールを早急に構築する必要性に迫られており、販売およびマーケティングプロセスの自動化を促す WEB ベースの顧客チャネルの確立が急がれています。

まさに当社が開発・提供している「ウェブキャス (WEB CAS)」はこれら上記のニーズとウォンツを満たしている製品であり、e-Business の機会をつかむために、包括的なアプローチで拡張性の高い CRM システムです。

<事業戦略>

「WEB CAS」につきましては、CRM アプリケーションソフトを中心としてソフトウェア開発及び販売を引き続き行ってまいります。新製品の市場投入計画と致しましては、平成 14 年 12 月に WEB CAS の新シリーズとして、WEB CAS シリーズの各機能についての権限をオペレータ毎に設定し一元管理できるアプリケーション「WEB CAS manager」と、WEB CAS e-mail の配信用データとして複数のデータベースを利用できるよう、接続できるアプリケーション「WEB CAS connector」の発売を予定しており、現在発売中の「WEB CAS e-mail」もさらに機能を充実させた「WEB CAS e-mail Version2.0」を同時期に市場投入する計画です。

また、「WEB CAS formulator」も平成 15 年 2 月には「WEB CAS formulator Version2.0」として市場投入を計画しており、今後も積極的に新製品の導入及びバージョンアップを行ってまいります。

ソリューション事業

インターネット対応技術によるソリューションが中心でしたが、今後は、クライアントのニーズに幅広く答えるために、コンサルティング力の強化を行い、業務系ソリューションの比重を高めます。業務分析と IT コンサルティングの段階から、お客様の持つ価値の源泉を理解し、その増幅のためにクライアントの視点に立った柔軟な発想で取り組んでまいります。

また、すべての開発を自社で行うのではなく、他社ベンダーの商品、ツール利用も視野に入れ、最先端の IT (情報技術) を駆使し、高品質かつ柔軟性・拡張性に富んだシステム構築をすることでクライアントに最適なソリューションを提供してまいります。

クリエイティブ事業

ネットワークのブロードバンド化及び常時接続サービスの低廉化の進捗により、インターネットの利用も高度化・多様化が加速されることから、ブロードバンド時代を見据えたインターネット業界の変化のスピードに即応できるコンテンツ力及びプランニング力の強化を図り、またネット市場における有望分野とも積極的なアライアンスを結び戦略的な展開を図ってまいります。

ネットワークサービス事業

ウェブキャス事業、ソリューション事業及びクリエイティブ事業のクライアントに対してビジネススタイルにあわせた最適なコンサルティング、ハードウェア導入・運用支援、保守、教育サポート体制を提供しサポート事業として展開を図ってまいります。

(2) 今後の方向性

受託開発型企業から商品開発型企業に変革

平成 13 年度上期まではクライアントからの仕様に基づいてソフトウェアを作り上げる完全な受託開発型の企業体系でしたが、この形である限りどうしても労働集約型から抜けきれず、会社としての将来像を作りにくいいため、ソフトウェア業界のこの体質から脱皮することこそ新しいビジネス・チャレンジと考え、技術的な目処もついたことから積極的にこの企業体質の変革を行います。

技術指向の強化

IT 分野の技術やビジネススタイルの進歩・変革は異常に速く、これに追従し、またこれをリードすることが企業存続のキーであると考えています。従って日本内外を問わず優秀な人材の確保を含む開発投資を行っていきたいと考えています。

ブランドの確立

ビジネスを展開するためにはブランドの確立は急務であり、またそれは今後の企業の資金確保や人材確保の上にも大きな影響を及ぼすと考えています。

また販売ネットワークやパートナー作りのためにも重要なファクターであり、そのための広告等の投資はできる限り積極的に行います。

顧客指向の強化

当社はクライアントに満足を買ってもらいたいと考えており、そのためには商品そのものが独創的であり、競合に於いても勝っていることはもちろんのこと、使い易く親切に設計されていることが基本だと考えています。またコンサルティングやバージョンアップ等すべてのサービスをタイムリーに提供でき、クライアントと確固たる信頼関係を築くことを目的とし、それができるような社内教育と社内体制を作ります。

国際化

IT 革命により世界はますますボーダーレスになってきており、このことは当社の商品が世界中に売れることであり、またそのような「世界に通用する商品を作るべき」と考えています。

従って、できるだけ早い時期に販売の海外展開を企画し実行していきたいと考えています。

経営の安定化

経営の安定化のために、実際の会社のオペレーション上は受注型の開発事業（ソリューショングループ）とコンテンツ事業（クリエイティブグループ）は引き続き積極的に行います。従ってウェブキャス事業と合わせて、3つのビジネス・ユニットをもつことになりませんが、会社規模が100人程度まではこれらの事業はお互いにシナジー効果が期待でき、全体として機能的に運営できると考えています。また現在、このような体制を取ることはリスクヘッジとして非常に重要であると考えています。

(3) 当社の持つ競争優位性

ウェブキャス（WEB CAS）の優位性

- ・プラットフォームに依存しないため、ビジネス環境の変化による影響を受けにくい。
- ・複数のデータベースと連携が可能のため、様々な部署、用途で利用可能。
- ・最短1日で納品が可能。
- ・企業内で利用する部署や管理を行う部署ごとに権限設定が可能。
- ・PLAN・DO・SEE（効果・検証のサイクル）が可能。

- ・ユーザビリティに優れている。
- ・顧客のニーズに合わせた商品・サービスが充実。
- ・価格が安い。

ソリューションの優位性

コンピュータ業界は、重心崩しの連続で、この20年ダイナミックに変化してきました。

現在の中心は、いうまでもなくインターネットであります。ネットワークこそがコンピュータであり、インターネットやブラウザがプラットフォームとなっています。

そして、それをささえるOS、言語はオープンソースソフトウェア【1】が主流になりつつあります。まだ移行期の段階であり、オープンソース上で動作するアプリケーションとその開発できる人材は不足しており、新規開発、既存システムの移行など案件は増加傾向にありビジネスチャンスは広がると考えられます。

また当事業ではオープンソース環境での開発をオブジェクト指向型言語であるJAVAを中心に行っております。これにより社内での共同作業やプログラムの再利用が容易なためクライアントにとっても短い納期で且つ安価に提供できるといった優位性があります。

【1】オープンソースソフトウェア

ソースコードが公開されている無償ソフトウェア

クリエイティブの優位性

当事業は、設立当時から3Dアニメーションを使用したCD-ROM制作を得意としており今後のブロードバンド時代に向けて当事業の3D技術及びノウハウが十分生かすことができビジネスチャンスは広がるものと考えられます。

(4) 経営行動計画

販売計画

セグメント別売上

	第7期 平成14年3月期 (実績)	第8期 平成15年3月期 (計画)	第9期 平成16年3月期 (計画)	第10期 平成17年3月期 (計画)	第11期 平成18年3月期 (計画)
ウェブキャス事業	10,554	57,908	198,525	385,105	575,550
ソリューション事業	104,068	64,145	124,000	170,000	218,000
クリエイティブ事業	27,129	32,282	73,000	91,000	116,000
その他事業	-	-	32,600	96,000	144,000
売上高合計	141,751	154,335	428,125	742,105	1,053,550

資金計画

借入金依存体質を脱却し、自己資本比率の向上を図るとともに、安定的に事業を成長させるために、当社は平成 17 年 3 月決算を直前期として、株式上場を目指すとともに、その間に日本証券業協会の未上場企業向け証券市場「グリーンシート市場」において公募増資を実施します。なお、当社はグリーンシート市場の上場準備企業向け銘柄区分である「エマージング銘柄」に登録を準備しており、当市場向けの主取扱業務を専門とするディー・ブレイン証券(株)とコンサルティング契約を締結しております。

具体的な資金調達計画は次のとおりです。

実施時期	内容	発行株式数	予定株価	資金調達額	増加後資本金
平成 15 年 2 月	公募増資 1	890 株	100,000 円	89,000 千円	114,650 千円
平成 15 年 3 月頃	第三者割当増資 2	未定	未定	約 28,000 千円	約 128,650 千円
平成 18 年 10 月	公募増資 3	未定	未定	-	-

- 1 グリーンシート市場における公募増資。
- 2 種類株式の発行を検討中。詳細は未定。
- 3 JASDAQ (店頭市場) またはマザーズ等において公募増資。

組織人事計画

IT 分野の技術やビジネススタイルの進歩・変革は異常に速く、これに追従し、またこれをリードすることが企業存続のキーであると考えております。これに遅れた途端にもとの低賃金労働集約型企业に後戻りをしてしまいます。従って今後発展・成長していくためには優秀な技術者と企画力・営業力のある人材が不可欠であり、また各分野のスペシャリストであることが必要なため、日本内外を問わず優秀な人材の確保を積極的に行っていきます。

(単位：人)

	平成 14 年 3 月期	平成 15 年 3 月期	平成 16 年 3 月期	平成 17 年 3 月期	平成 18 年 3 月期
	実績	計画	計画	計画	計画
常勤役員	3	3	4	6	7
営業本部	2	3	8	12	15
管理本部	2	1	2	3	3
原価人員	12	9	20	39	55
R&D	4	5	8	10	12
合計	23	21	42	70	92

(5)経営数値計画

a . 計画損益計算書

(単位：千円)

	第7期(実績)	第8期(計画)	第9期(計画)	第10期(計画)	第11期(計画)
	平成14年3月期	平成15年3月期	平成16年3月期	平成17年3月期	平成18年3月期
売上高	141,751	154,335	428,125	742,105	1,053,550
売上原価	96,421	77,793	192,895	363,793	532,100
売上総利益	45,330	76,542	235,230	378,312	521,450
販管費	105,900	92,792	171,628	280,373	370,861
営業損益	60,569	16,250	63,602	97,939	150,589
営業外損益	359	310	549	450	349
経常損益	60,211	16,560	63,053	97,489	150,240
法人税等	25,661	6,240	26,772	40,819	63,101
当期損益	35,154	10,320	36,281	56,670	87,139
前期繰越損益	8,362	26,792	37,112	831	55,839
当期末処分利益又は当期末処理損失	26,792	37,112	831	55,839	142,978
利益準備金積立額	-	-	-	-	-
配当金	-	-	-	-	-
次期繰越損益	26,792	37,112	831	55,839	142,978

b. 計画貸借対照表

(単位：千円)

	第7期(実績) 平成14年3月期	第8期(計画) 平成15年3月期	第9期(計画) 平成16年3月期	第10期(計画) 平成17年3月期	第11期(計画) 平成18年3月期
現金預金	34,557	158,859	158,669	175,732	219,764
営業債権	54,255	26,237	72,781	126,158	179,104
棚卸資産	2,184	3,000	5,878	12,021	17,154
その他流動資産	1,807	1,121	1,121	1,121	1,121
流動資産合計	92,805	189,217	238,449	315,031	417,142
固定資産	8,788	11,933	25,732	43,734	54,873
投資等	29,998	36,358	9,706	4,070	3,900
固定資産合計	38,787	48,291	35,438	47,804	58,773
資産合計	131,592	237,508	273,888	362,836	475,917
営業債務	14,632	2,033	6,364	10,449	15,651
短期借入金	5,038	0	0	0	0
その他流動負債	18,965	19,255	19,255	54,318	82,066
流動負債合計	38,636	21,288	25,619	64,767	97,717
長期借入金	18,948	30,533	26,300	19,430	12,422
固定負債合計	18,948	30,533	26,300	19,430	12,422
負債合計	57,584	51,821	51,919	84,197	110,139
資本金	67,650	128,650	128,650	128,650	128,650
資本準備金	33,150	94,150	94,150	94,150	94,150
剰余金	26,792	37,112	831	55,839	142,978
資本合計	74,007	185,688	221,969	278,639	365,778
資本・負債合計	131,592	237,508	273,888	362,836	475,917

c . 計画キャッシュ・フロー計算書

(単位：千円)

	第7期(実績)	第8期(計画)	第9期(計画)	第10期(計画)	第11期(計画)
	平成14年3月期	平成15年3月期	平成16年3月期	平成17年3月期	平成18年3月期
税引前当期損益	60,238	16,560	63,053	97,489	150,240
減価償却費等	1,916	2,768	5,648	9,602	13,245
売上債権の増減	29,660	28,018	46,544	53,377	52,946
その他資産の増減	1,335	129	2,878	5,972	5,133
仕入債務の増減	10,226	12,600	4,331	4,085	5,202
その他債務の増減	8,324	290	-	35,063	27,918
法人税等支払額	976	290	290	35,353	63,102
営業活動による キャッシュ・フロー	71,743	1,497	23,320	51,537	75,424
固定資産の取得	7,596	5,842	19,277	27,604	24,384
投資等の増減	1,653	5,038	-	-	-
投資活動による キャッシュ・フロー	9,249	804	19,277	27,604	24,384
増資	60,000	122,000	-	-	-
その他	18,053	-	4,233	6,870	7,008
財務活動による キャッシュ・フロー	78,053	122,000	4,233	6,870	7,008
現金等の増加高	2,939	124,301	190	17,063	44,032
現金等の期首残高	26,691	23,751	148,052	147,862	164,925
現金等の期末残高	23,751	148,052	147,862	164,925	208,957

2. 計算書類

1. 当社の貸借対照表、損益計算書、及び附属明細書は、「株式会社の貸借対照表、損益計算書、営業報告書及び附属明細書に関する規則」(昭和38年法務省令第31号)に基づいて作成しております。また、一部「商法施行規則」(平成14年法務省令第22号)の規定を早期適用しております。(以下、これらの貸借対照表、損益計算書、及び附属明細書並びに損失処理計算書を「計算書類」と表現しております。)なお、計算書類その他の事項の金額については、千円未満の端数を切り捨てて記載しております。なお、積極的な情報開示の観点から、一部について証券取引法に基づいた形式での開示を行っております。
2. 当社は、「株式会社の監査等に関する商法の特例に関する法律」第2条の規定に準じて、第7期(平成13年4月1日から平成14年3月31日)の計算書類については、神奈川監査法人及び公認会計士櫻井政夫氏の監査を受け、その監査報告書は計算書類の直前に掲げております。

監査報告書

平成14年11月29日

株式会社エイジア
代表取締役社長 江藤 晃 殿

神奈川監査法人
代表社員
公認会計士
関与社員

小林 元



櫻井政夫公認会計士事務所

公認会計士 櫻井 政夫



私達は、日本証券業協会の公正慣習規則第2号「店頭有価証券の売買その他の取引に関する規則」の第3章「店頭取扱有価証券の会社内容の説明及び気配の提示等の取扱い」に基づき、「株式会社の監査等に関する商法の特例に関する法律」第2条の規定に準じ、「経理の状況」に掲げられる株式会社エイジアの平成13年4月1日から平成14年3月31日までの第7期事業年度の貸借対照表、損益計算書、及び損失処理計算書並びに附属明細書（会計に関する部分に限る。）について監査を行った。なお、附属明細書について監査の対象とした会計に関する部分は、附属明細書に記載されている事項のうち会計帳簿の記録に基づく記載部分である。

この監査に当たって、私達は、一般に公正妥当と認められる監査基準に準拠し、通常実施すべき監査手続を実施した。

監査の結果、私達の意見は次のとおりである。

- (1) 貸借対照表及び損益計算書は、法令及び定款に従い会社の財産及び損益の状況を正しく示しているものと認める。
- (2) 損失処理計算書は、法令及び定款に適合しているものと認める。
- (3) 附属明細書（会計に関する部分に限る。）について、商法の規定により指摘すべき事項はない。

会社と私達の間には、公認会計士法の規定により記載すべき利害関係はない。

以上

2. 計算書類

(1) 貸借対照表

(単位：千円)

科 目	期 別	第 7 期 (平成14年3月31日現在)	
		金 額	構成比
(資 産 の 部)			%
流 動 資 産			
1. 現 金 及 び 預 金		34,557	
2. 売 掛 金		54,255	
3. 仕 掛 品		1,746	
4. 貯 蔵 品		438	
5. 前 払 費 用		1,120	
6. 未 収 入 金		686	
流 動 資 産 合 計		92,805	70.5
固 定 資 産			
1. 有 形 固 定 資 産			
(1) 機 械 装 置		19,353	
減 価 償 却 累 計 額		15,591	3,761
(2) 工 具 器 具 備 品		2,057	
減 価 償 却 累 計 額		1,172	885
有 形 固 定 資 産 合 計		4,646	3.5
2. 無 形 固 定 資 産			
(1) 電 話 加 入 権		149	
(2) ソ フ ト ウ ェ ア		3,536	
(3) 商 標 権		455	
無 形 固 定 資 産 合 計		4,142	3.1
3. 投 資 等			
(1) 長 期 前 払 費 用		555	
(2) 差 入 保 証 金		3,924	
(3) 出 資 金		100	
(4) 繰 延 税 金 資 産	3	25,418	
投 資 等 合 計		29,998	22.9
固 定 資 産 合 計		38,787	29.5
資 産 合 計		131,592	100.0

(単位:千円)

期 別	第 7 期 (平成14年3月31日現在)	
	金 額	構 成 比
科 目		
(負債の部)		%
流動負債		
1. 買掛金	14,632	
2. 短期借入金	357	
3. 一年以内返済予定金	4,681	
4. 長期借入金	14,425	
5. 未払費用	212	
6. 預り金	2,552	
7. 賞与引当金	199	
8. 未払法人税等	1,575	
流動負債合計	38,636	29.4
固定負債		
1. 長期借入金	18,948	
固定負債合計	18,948	14.4
負債合計	57,584	43.8
(資本の部)		
資本金	67,650	51.4
資本剰余金		
1. 資本準備金	33,150	25.1
資本剰余金合計	33,150	
利益剰余金		
1. 当期末処理損失	26,792	
利益剰余金合計	26,792	20.3
資 本 合 計	74,007	56.2
負債・資本合計	131,592	100.0

(2) 損益計算書

(単位：千円)

科 目	第 7 期 (自 平成13年 4月 1日 至 平成14年 3月31日)		
	金 額	百分比	
売 上 高		141,751	100.0 %
売 上 原 価			
1. 当 期 製 品 製 造 原 価	96,421	96,421	68.0
売 上 総 利 益		45,330	32.0
販 売 費 及 び 一 般 管 理 費		105,900	74.7
営 業 損 失		60,569	42.7
営 業 外 収 益			
1. 受 取 利 息	14		
2. 受 取 家 賃 収 入	700		
3. 受 取 配 当 金	61		
3. 雑 収 入	241	1,017	0.7
営 業 外 費 用			
1. 支 払 利 息	273		
2. 社 債 発 行 費 償 却	210		
3. 商 標 権 償 却	5		
2. 保 証 金 償 却	169	658	0.4
経 常 損 失		60,211	42.5
特 別 損 失			
1. 機 械 装 置 除 却 損	27	27	0.0
税 引 前 当 期 損 失		60,238	42.5
法 人 税、住 民 税 及 び 事 業 税	289		
法 人 税 等 調 整 額	25,372	25,083	17.7
当 期 損 失		35,154	24.8
前 期 繰 越 利 益		8,362	
当 期 未 処 理 損 失		26,792	

(3) 製造原価明細書

(単位：千円)

		第 7 期 (自 平成13年 4月 1日) (至 平成14年 3月31日)	
	注記番号	金 額	構成比(%)
材料費		1,528	1.3
労務費		69,970	42.6
経費	1	46,810	22.8
当期製造費用		118,310	100.0
期首仕掛品棚卸高		707	
合計		119,017	
期末仕掛品棚卸高		1,746	
他勘定振替高	2	20,850	
当期製品製造原価		96,421	

原価計算の方法

原価計算の方法は、個別実際原価計算を採用しております。

(注) 1 主な内容は次のとおりであります。

外注加工費 26,975 千円

2 他勘定振替の内容は次のとおりであります。

保証修理費	11,280 千円
研究開発費	6,284 千円
その他	3,286 千円
合計	20,850 千円

(4) 損失処理計算書

(単位：千円)

科 目	期 別	第 7 期 〔 定時株主総会承認日 〕 平成14年6月20日	
		金 額	
当期末処理損失			26,792
次期繰越損失			26,792

重要な会計方針

期 別	第 7 期 (自 平成 13 年 4 月 1 日 至 平成 14 年 3 月 31 日)
項 目	
1. たな卸資産の評価基準及び評価方法	仕掛品・・・個別法による原価法を採用しております。 貯蔵品・・・個別法による原価法を採用しております。
2. 固定資産の減価償却の方法	(1)有形固定資産 定率法 なお、主な耐用年数は以下のとおりであります。 機械装置 6年 工具器具備品 5~6年 (2)無形固定資産 ソフトウェア 5年間の均等償却を採用しております。 商標権 10年間の均等償却を採用しております。 (3)長期前払費用 定額法
3. 引当金の計上基準	(1) 貸倒引当金 債権の貸倒による損失に備えるため、一般債権については貸倒実績率により、貸倒懸念債権等特定の債権については個別に回収可能性を検討し、回収不能見込額を計上しております。 ただし、当期においては個別引当の対象となる債権はありません。 (2) 賞与引当金 従業員の賞与金の支払に備えて、賞与支給見込額の当期負担額を計上しております。
4. その他財務諸表作成のための重要な事項	消費税等の会計処理 税抜方式によっております。

注 記 事 項

(貸借対照表関係)

第 7 期 (平成 14 年 3 月 31 日現在)	
1. 取締役に対する金銭債務の額	341 千円
2. 授権株式数及び発行済株式総数	
授権株式数	4,200 株
発行済株式総数	1,053 株
3 繰延税金資産の発生の主な原因別内訳	
賞与引当金繰入限度超過額	425 千円
繰越欠損金等	<u>24,993 千円</u>
繰延税金資産合計	25,418 千円

(1株あたり情報)

第 7 期 (自 平成 13 年 4 月 1 日 至 平成 14 年 3 月 31 日)	
1 株当たり純資産額	70,282 円 64 銭
1 株当たり当期純損失	35,367 円 10 銭
<p>なお、潜在株式調整後 1 株当たり当期純利益については、新株引受権を発行しておりますが、1 株当たり当期純損失が計上されているため、記載しておりません。</p>	

(重要な後発事象)

第7期

(自 平成13年4月1日
至 平成14年3月31日)

1. 平成13年に発行した第1回分離型新株引受権付社債に付されている新株引受権の保有者から、新株引受権の行使請求がなされたので、平成14年11月28日開催の取締役会決議に基づき、当社の新株式を発行いたしました。その概要は次のとおりであります。
 - (1) 発行する株式の種類及び数 普通株式 50 株
 - (2) 発行価格及び発行価額の総額 1 株につき 10 万円、500 万円
 - (3) 発行価額のうち資本へ組入れる額 250 万円
 - (4) 払込日 平成14年12月11日
2. 平成14年11月28日開催の取締役会決議において、株式分割を行うことが決定しました。その概要は次のとおりであります。
 - (1) 普通株式 1 株を 2 株に分割する。
 - (2) 株式分割により新たに発行する株式の総数 普通株式 1,103 株
 - (3) 平成14年12月14日現在の株主に対して、その所有する株式 1 株につき 1 株の割合で割当交付する。
 - (4) 株式分割にあたって、株主は株券の提出を要しない。
 - (5) 株式分割の効力は、平成14年12月14日に生ずる。
 - (6) 新たに発行する株式の配当起算日は、平成14年4月1日とする。
3. 平成14年12月16日開催の株主総会決議において、株主以外のものに対して商法280条ノ20及び商法280条ノ21に基づき新株予約権を発行することが決定いたしました。その概要は次のとおりであります。
 - (1) 新株予約権の発行理由
当社の取締役及び従業員の業績向上へのインセンティブを高めるとともに、優秀な人材を確保するため
 - (2) 新株予約権の割当を受けるもの
当社の取締役及び従業員（以下「対象者」と称する。）
 - (3) 新株予約権の目的たる株式の種類及び数
当社普通株式 200 株を上限とする。
 - (4) 発行する新株予約権の総数
200 個と上限とする。なお、各新株予約権の行使により発行する株式数は 1 株とする。また、各対象者に対して発行する新株予約権の数に関しては、取締役会に一任するものとする。
 - (5) 新株予約権の発行価額
無償とする。
 - (6) 新株予約権の行使に際して払込をなすべき額
新株予約権 1 個につき金 10 万円とする。
 - (7) 払込価額のうち、資本に組み入れる額
新株予約権 1 個につき、金 5 万円とする。
 - (8) 新株予約権の権利行使期間
平成16年12月17日から平成24年12月16日までとする。

(5) 附属明細書

資本金及び準備金の増減

(単位：千円)

区 分	期首残高	当期増加	当期減少	期末残高	摘 要
(発行済株式) 資本金	(753株) 37,650	(300株) 30,000	(-株) -	(1,053株) 67,650	-
資本準備金	3,150	30,000	-	33,150	-

注1. 発行済株式数及び資本金の増加は、有償第三者割当増資によるものです。

長期借入金の増減

(単位：千円)

借 入 先	期首残高 (うち一年以内 返済予定額)	当期増加	当期減少	期末残高 (うち一年以 内 返済予定額)	摘要			
					用途	返済期限	返済 方法	担保
城南信用金庫	5,413 (5,004)	25,000	6,784	23,629 (4,681)	運転 資金	平成20年 10月	分割 返済	保証 協会

注1. 期末残高()書の金額(内数)は一年以内返済予定の長期借入金であり、貸借対照表上、流動負債「一年以内返済予定長期借入金」に計上しております。

注2. 貸借対照表日以後3年間における1年ごとの返済予定額は次のとおりです。

平成14年4月1日～平成15年3月31日 4,681千円

平成15年4月1日～平成16年3月31日 4,272千円

平成16年4月1日～平成17年3月31日 4,272千円

短期借入金の増減

(単位：千円)

借 入 先	期首残高	期末残高	増 減 額
一年以内返済長期借入金	5,004	4,681	323
北村 秀一	-	341	341
石井 究	-	15	15
計	5,413	5,038	34

固定資産の取得及び処分並びに減価償却費の明細

(単位：千円)

資産の種類		期首 帳簿価額	当期 増加額	当期 減少額	当期 償却額	期末 帳簿価額	減価償却 累計額	償却 累計率
有形 固定 資産	機械装置	1,360	3,426	27	998	3,761	15,591	81.3%
	工具器具備品	693	573	-	381	885	1,172	56.9%
	計	2,053	3,999	27	1,379	4,646	16,763	
無形 固定 資産	電話加入権	149	-	-	-	149		
	ソフトウェア	763	3,134	-	361	3,536		
	商標権	-	461	-	5	455		
	計	912	3,595	-	366	4,142		
投資 等	長期前払費用	35	555	-	35	555		
	差入保証金	4,094	-	-	170	3,924		
	出資金	3,100	-	3,000	-	100		
	繰延税金資産	-	25,418	-	-	25,418		
	計	7,229	25,974	3,000	205	29,998		

(注) 1. 当期増加額の主な内訳は下記のとおりであります。

機械装置

パソコン 3,426 千円

工具器具備品

カラーコピー機 450 千円

プリンター 123 千円

ソフトウェア

事業用システム 1,294 千円

引当金の明細並びにその計上の理由及び額の算定方法

(単位：千円)

区分	期首残高	当期増加額	当期減少額	期末残高
賞与引当金	1,261	1,291	-	2,552

(注) 1. 引当金の計上理由及び額の算定方法については「重要な会計方針」に記載しております。

2. 1 賞与引当金の当期増加額は、差額補充法による繰入額です。

取締役に対する債務の明細

(単位：千円)

区 分	氏名又は名称	債 権	債 務
取締役	北村 秀一	-	341

取締役及び監査役に支払った報酬の額

(単位：千円)

区 分	支給人員	支給額	摘 要
取締役	3名	22,700	株主総会(平成14年6月20日)による取締役報酬限度額は、70,000千円であります。
監査役	1名	680	
計	4名	23,380	

(注) 期末日現在の人員は取締役3名、監査役1名であります。また取締役につきましては期中に下記の通り異動がありました。

就任 取締役 1名(坂本裕弘)

退任 取締役 1名(田巻俊夫)

販売費及び一般管理費の明細

(単位：千円)

科	目	金額	摘要
1.	役員報酬	23,380	
2.	給与	23,075	
3.	雑賞	3,217	
4.	賞与	1,768	
5.	法定福利費	7,017	
6.	福利厚生費	444	
7.	賞与引当金繰入	850	
8.	事務用品費	811	
9.	消耗品費	1,645	
10.	地代	3,983	
11.	修繕費	181	
12.	租税	863	
13.	減価償却費	1,226	
14.	旅費	2,802	
15.	通会費	897	
16.	水道光熱費	904	
17.	支払手数料	6,391	
18.	新聞図書費	199	
19.	研究開発費	14,724	
20.	広告宣伝費	7,346	
21.	販売促進費	30	
22.	諸会費	87	
23.	運賃	123	
24.	慶弔費	16	
25.	礼金償却額	425	
26.	保証修理工費	11,357	
27.	損害賠償費	180	
28.	雑費	421	
29.	他勘定振替	8,540	
	計	105,900	

注1. 商法294条ノ2に抵触する支出はありません。

注2. 他勘定振替の内容は次のとおりであります。

研究開発費	8,439千円
その他	100千円
合計	8,540千円

3. 主な資産・負債の内容（平成14年3月31日現在）

(1) 流動資産

現金及び預金

（単位：千円）

区 分		金 額	摘 要
現 金		22	
預 金 の 種 類	普 通 預 金	23,729	
	定 期 預 金	5,805	
	定 期 積 金	5,000	
	計	34,535	
合 計		34,557	

売掛金

(イ) 相手先別内訳

（単位：千円）

相 手 先	金 額	摘 要
三井リース事業(株)	15,750	
インターワイヤード(株)	9,395	
三菱電機(株)	7,350	
(有)ドルフィンネットシステムズ	6,300	
イーピー(株)	3,360	
F I F Aワールドカップ日本組織委員会	2,835	
(株)富士総合研究所	2,625	
東洋高砂乾電池(株)	2,320	
その他	4,320	
合 計	54,255	

(ロ) 売掛金の発生及び回収並びに滞留状況

(単位：千円)

前期繰越高 (A)	当期発生高 (B)	当期回収高 (C)	次期繰越高 (D)	回収率 $\frac{(C)}{(A) + (B)} \times 100$	滞留期間 $\frac{(A) + (D)}{2} \div \frac{(B)}{365}$
24,594	141,751	112,090	54,255	67.3%	101日

(注) 1. 当期発生高には消費税等が含まれておりません。

仕掛品

(単位：千円)

事業の種類	金額	摘要
ウェブキャス事業	0	
ソリューション事業	1,433	
クリエイティブ事業	312	
合計	1,746	

(2) 流動負債

買掛金

(単位：千円)

相手先	金額	摘要
日本リック(株)	10,342	
(株) ビボネット	3,675	
松島美香子	210	
グローバルコモンズ(株)	65	
(株)メディアサイエンス	40	
その他	300	
合計	14,632	

未払費用

(単位：千円)

相手先	金額	摘要
未払賃金・給与	8,961	
社会保険庁	4,235	
(株)三菱電機ビジネスシステム	302	
佐野特許事務所	238	
(株)文典堂	206	
その他	480	
合計	14,425	

4. その他

(1) キャッシュ・フロー計算書

財務諸表等規則に準じて作成した第7期のキャッシュ・フローの状況を参考までに掲げると以下の通りです。なお、当該状況につきましては監査を受けておりません。

キャッシュ・フローの状況

(単位：千円)

科 目	期 別	第7期
		(自平成13年4月1日 至平成14年3月31日)
		金 額
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税引前当期損失		60,238
減価償却費		1,746
差入保証金償却		169
賞与引当金の増加額		1,291
受取利息及び受取配当金		76
支払利息		273
有形固定資産除売却損		27
売上債権の増加額		29,660
棚卸資産の増加額		1,477
未払消費税等の減少額		1,051
その他の流動資産の増減額		114
仕入債務の増加額		10,226
その他の流動負債の増減額		8,084
小 計		70,570
利息及び配当金の受取額		76
利息の支払額		273
法人税等の支払額		976
営業活動によるキャッシュ・フロー		71,743
投資活動によるキャッシュ・フロー		
有形固定資産の取得による支出		3,999
無形固定資産の取得による支出		3,596
関係会社の解散による収入		3,000
貸付金の回収による収入		150
定期預金の増加		4,803
投資活動によるキャッシュ・フロー		9,249

科 目	期 別	第7期
		(自平成13年4月1日 至平成14年3月31日)
		金 額
財務活動によるキャッシュ・フロー		
短期借入金増加額		34
長期借入による収入		20,319
長期借入保証料の支払による支出		520
長期借入金の返済による支出		1,780
株式発行による収入		60,000
財務活動によるキャッシュ・フロー		78,053
現金及び現金等価物の増加額		2,939
現金及び現金等価物期首残高		26,691
現金及び現金等価物期末残高		23,751

(注) 1. 資金の範囲

キャッシュ・フロー計算書における資金（現金及び現金同等物）は、手許現金、随時引き出し可能な現金及び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スクしか負わない取得日から3ヶ月以内に償還期間の到来する短期投資からなっております。

2. 現金及び現金等価物の期末残高と貸借対照表に記載されている科目の金額との関係

(平成14年3月31日現在)

現金及び預金勘定	34,557千円
預金期間が3ヶ月を超える	
定期預金（積立定期預金）	10,805千円
現金及び現金同等物	<u>23,751千円</u>

第 5 株式事務の概要

決 算 期	3月31日	定時株主総会	決算期の翌日から 3ヶ月以内
株主名簿閉鎖の期間	該当なし	基 準 日	3月31日
株 券 の 種 類	1株券 5株券 10株券 50株券 100株券 ただし、必要があるときは、 上記以外の株式数を表示 した株券を発行することが できる	中間配当基準日	該当事項はありません
		1単元の株式数	該当事項はありません
株式の名義書換え	取 扱 場 所	東京都中央区日本橋茅場町一丁目2番4号 日本証券代行株式会社本店	
	代理人	東京都中央区日本橋茅場町一丁目2番4号 日本証券代行株式会社	
	取次所	日本証券代行株式会社支店	
	名義書換 手数料	無料	新券交付手数料
端 株 の 買 取 り	取 扱 場 所	東京都中央区日本橋茅場町一丁目2番4号 日本証券代行株式会社本店	
	代理人	東京都中央区日本橋茅場町一丁目2番4号 日本証券代行株式会社	
	取次所	日本証券代行株式会社支店	
	買 取 手数料	無料	
公 告 掲 載 方 法	官 報		
株主に対する特典	該当事項はありません		