



平成18年3月期

決算短信(連結)

平成18年5月18日

上場会社名 株式会社Jストリーム
 コード番号 4308

上場取引所 東証マザーズ
 本社所在都道府県 東京都

(URL <http://www.stream.co.jp/>)

代表者 役職名 代表取締役社長 氏名 白石 清

問合せ先責任者 役職名 執行役員 氏名 保住 博史 TEL (03) 4363-7100
 広報IR室長

決算取締役会開催日 平成18年5月18日

親会社等の名称 トランス・コスモス株式会社(コード番号:9715) 親会社等における当社の議決権所有比率 44.8%
 米国会計基準採用の有無 無 (全て間接保有)

1. 平成18年3月期の連結業績(平成17年4月1日~平成18年3月31日)

(1) 連結経営成績 (注)記載金額は百万円未満を切り捨てて表示しております。

	売上高		営業利益		経常利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%
18年3月期	2,761	-	114	-	135	-
17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	%	%	%	%		
18年3月期	123	-	885	08	878	42	4.1	3.8	4.9			
17年3月期	-	-	-	-	-	-	-	-	-			

- (注) ①持分法投資損益 18年3月期 一百万円 17年3月期 一百万円
 ②期中平均株式数(連結) 18年3月期 139,486株 17年3月期 一株
 ③会計処理の方法の変更 有
 ④当連結会計年度より新たに連結決算を開始しているため、売上高、営業利益、経常利益、当期純利益における対前期増減率は記載しておりません。

(2) 連結財政状態 (注)記載金額は百万円未満を切り捨てて表示しております。

	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	
18年3月期	3,557		3,010		84.6	21,540	54	
17年3月期	-		-		-	-	-	

(注) 期末発行済株式数(連結) 18年3月期 139,781株 17年3月期 一株

(3) 連結キャッシュ・フローの状況 (注)記載金額は百万円未満を切り捨てて表示しております。

	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	
18年3月期	210		△40		85		2,119	
17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 3社 持分法適用非連結子会社数 1社 持分法適用関連会社数 1社

(5) 連結範囲及び持分法の適用の異動状況

連結(新規) 3社 (除外) 1社 持分法(新規) 1社 (除外) 1社

2. 平成19年3月期の連結業績予想(平成18年4月1日~平成19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	3,330		180		130	

(参考) 1株当たり予想当期純利益(通期) 930円03銭

※ 上記に記載した予想数値は、現時点で入手可能な情報に基づき判断した見通しであり、多分に不確定な要素を含んでおります。実際の業績等は、業況の変化等により、上記予想数値と異なる場合があります。

なお、上記予想に関する事項は添付資料の9ページを参照して下さい。

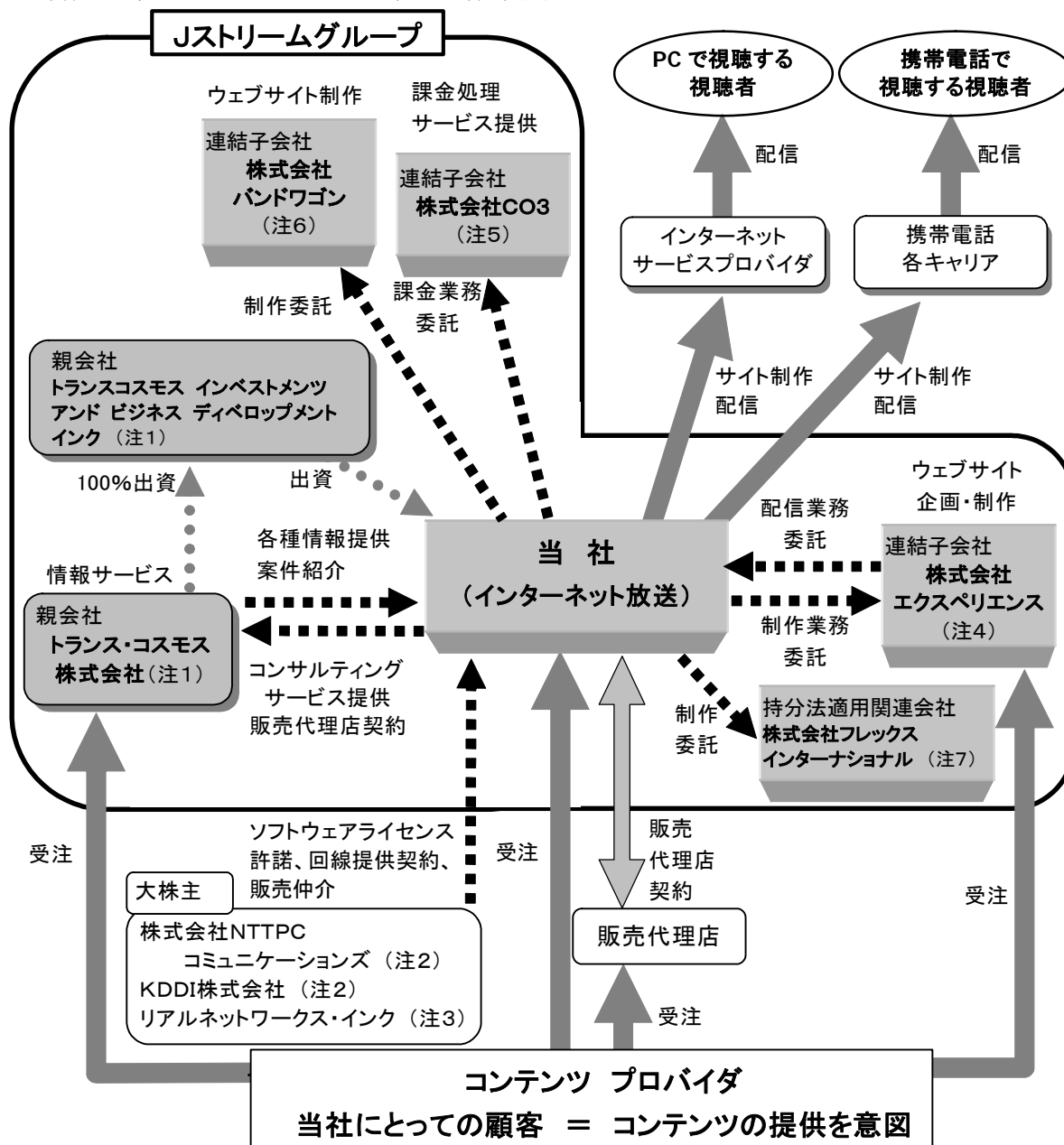
1. 企業集団の状況

当社グループは平成18年3月31日時点で親会社2社、子会社3社と関連会社1社で構成されております。親会社（トランス・コスモス株式会社）を含めた企業集団の状況は次のとおりであります。

名称	住所	資本金 (百万円)	主な事業の内容	議決権の所有割合 又は被所有割合
親会社 トランスコスモス インベストメンツ アンド ビジネス ディベロップメント インク	米国 ワシントン州	351,531 千米ドル	事業投資	44.8%
親会社 トランス・コスモス株式会社	東京都渋谷区	29,065	マーケティングチェーンマネジメントサービス事業、開発サービス事業、サポートデスクサービス事業、事業開発投資事業	(44.8%)
連結子会社 株式会社エクスペリエンス	東京都渋谷区	40	ウェブサイトプロデュース	51.0%
連結子会社 株式会社CO3	東京都渋谷区	90	ネット配信課金事業 プラットフォーム提供事業	55.6%
連結子会社 株式会社バンドワゴン	東京都渋谷区	24	ウェブサイト制作事業	49.9%
持分法適用関連会社 株式会社フレックスインターナショナル	東京都港区	466	マーケティングプロモーション事業 映像事業	35.0%

(注) 議決権の所有割合又は被所有割合欄の()内は、間接所有割合であります。

<平成18年3月31日における当社の事業系統図>



- (注) 1. 当社の親会社であるトランス・コスモス株式会社は、情報処理サービス、ベンチャーキャピタル事業等を行っており、当社へはその業務の一環として販売代理店として顧客の仲介を行っております。トランス・コスモス株式会社は、その100%子会社であるトランスコスモス インベストメント アンド ビジネス ディベロップメント インクを通じ、当社株式を保有しております。
2. 株式会社NTTPCコミュニケーションズ及びKDDI株式会社は、通信事業者として当社にネットワークを提供するとともに販売代理店として顧客の仲介も行っております。
3. リアルネットワークス・インクはインターネット放送用のソフトウェアを開発し、リアルネットワークス株式会社と当社間のライセンス供与契約に基づき、当社に対し当該ソフトウェアの使用を許諾しております。またリアルネットワークス株式会社は当社の販売代理店になっております。
4. 株式会社エクスペリエンスは、大手企業がブランディング/マーケティングなどの目的で展開するウェブサイトのプロデュースを主に行っております。当社は同社の制作したウェブサイト上の動画配信業務受託などで事業上の関係を持っております。
5. 株式会社CO3は、インターネット上でコンテンツを配信する際の課金業務を主に行っております。当社は同社へ課金業務委託を行うことなどを通じ、事業上の関係を持っております。
6. 株式会社バンドワゴンは、ウェブサイトの企画/制作/デザイン/運営代行等を主に行っております。当社は同社と、ウェブサイト制作を発注することなどを通じ、事業上の関係を持っております。
7. 株式会社フレックスインターナショナルは、プロモーション企画運営/映像制作等を主に行っております。当社は同社に映像制作を発注することなどを通じ、事業上の関係を持っております。

2. 経営方針

(1) 経営の基本方針

当社は、インターネットを利用した動画や音声のストリーミング配信を一般的なメディア（インターネット放送）として普及させることを目的に、平成9年5月に設立されました。この目的達成のため、事業開始から今日にいたるまで、安定した配信・受信環境を提供するためのネットワークの構築を進めるとともに、コンテンツホルダーである当社顧客の様々な要望に応えながら配信サービスの拡充を図ってまいりました。

ブロードバンドインターネット環境が急速に普及していくなかで、インターネット放送市場における当社の役割はこれまで以上に重要になってくると認識し、市場の拡大とそこにおける地位の確保を図っていくことが当社の経営の基本方針であります。

当社では、「もっと素敵な伝え方を。」をテーマに、あらゆる形式の動画、音声（音楽）コンテンツをあらゆる方法であらゆる端末へ配信できるストリーミング、ダウンロードサービス提供能力をベースに、企業や個人のインターネットを中心としたネットワーク利用を広めていくことに注力しております。また、PCインターネットのみならず、携帯電話など携帯端末への配信サービスについても、大手各キャリアとの連携を図りながらサービス向上を図っていく方針であります。

顧客ニーズにもとづいたきめ細かい配信サービスを提供するとともに、今後も予想される通信インフラ、ソフトウェアの技術革新、ブロードバンド環境の拡大に対応しながら、これまで蓄積されてきた配信運用技術力をさらに充実させ、事業基盤の拡大に邁進する所存であります。

(2) 利益配分に関する基本方針

利益配分につきましては、インターネット関連業界が発展途上にありストリーミング運用技術が進化していくなかで、当社がインターネット放送のリーダーとしての地位確保を図るために当面は配当を行わず、事業基盤の強化と将来の事業展開に必要な内部留保の充実を図っていく方針であります。

(3) 投資単位の引下げに関する考え方及び方針等

当社は、個人投資家層の拡大並びに株式の流動性を高めるために、投資単位の引下げが必要であると認識しており、適宜投資単位の見直しを行っていくことを基本方針といたしております。

投資単位引下げにかかる施策につきましては、業績、市況の要請、株価水準、株式の流動性等を勘案し、その費用並びに効果等を慎重に検討したうえで、株主利益の最大化を基本に決定してまいりたいと考えておりますが、現段階におきましては、具体的な施策及びその時期等につきましては未定であります。

(4) 中長期的な経営戦略

中長期的な経営戦略は、以下の点に注力していくことであります。

第一にインターネット業界の変化・ブロードバンド環境への適応力の強化であります。

ブロードバンド環境が普及した中、配信サービスに関する品質面への要求はこれまでに増して高度なものになると考えられ、これに応えるためには当社のネットワークの信頼性をさらに高める必要があります。当社は自社の配信拠点に加えて、ADSLやCATVなどのブロードバンド接続事業者、国内主要プロバイダ、データセンタ、CDN（コンテンツ・デリバリー・ネットワーク）事業者などと協力関係を結び、各社のネットワーク内にエッジサーバーを配置することやIXでのダイレクト接続を通じネットワークの拡充及び負荷分散環境の整備を図ってまいりました。その結果、当社は映像配信に関する大量瞬間同時アクセスに対応できる国内随一のネットワークを保有しております。今後ともインターネット放送において確固たる地位を確立すべく、またブロードバンド環境の進展にあわせてこうした主要事業者と連携してネットワークの効率よい拡充を進め、視聴者がより良い環境でインターネット放送を楽しめるような配信環境の強化を進めてまいります。また、ネットワークの質の向上を推進する観点から、ネットワーク監視環境の充実、広域負荷分散化などにより、当社の強みである運用技術の蓄積に積極的に注力したいと考えております。

第二に配信ニーズの多様化・複雑化への対応であります。

インターネットの利用法が多様化・複雑化する中、コンテンツ配信のサービスを単に提供するだけでは競争力の向上を図ることは難しくなっており、顧客の映像配信ニーズに柔軟に対応していくことが中長期的に重要になってきております。特にデジタル・ライツ・マネジメント（著作権管理）、セキュリティ、映像検索などについて当社内でのテスト、運用を進め、市販製品と自社開発の組み合わせによる独自のサービス提供も視野に入れながら、単一技術に依存せず顧客ニーズに適応したサービスをワンストップで提供できるよう努めてまいります。

ビジネスサイトにおけるリッチコンテンツの利用に際しても、単に綺麗な映像を見せるだけでなく、Flashなどを用いてユーザーインターフェースを改善し、その際にユーザーを誘導するための映像を挿入して商品購入申込みに結びつける、などといったより具体的なビジネスソリューションが求められるようになってきております。こうしたニーズに対応するため、各種ビジネスニーズに即したウェブサイトの構築ノウハウを蓄積し、利用者にとっては快適で、サイト管理者にとっては効果的にビジネスにつながる最先端の手法を常に提供できるよう努めてまいります。

第三にストリーミング広告配信ビジネスの展開であります。

ネット広告業界は引き続き進化をしながら拡大しています。ストリーミング広告は未だ黎明期にあります。ブロードバンド環境の広がりと共にその利用が広まりつつあります。当社は既に主要なネット広告代理店・販売各社と業務提携をしておりますが、ストリーミング広告配信における競争力向上を更に高めるため、ネット広告代理店・販売各社が「売りやすい」動画配信アプリケーションを開発しながら、必要とされるソリューションを今後も提供していきたいと考えております。ストリーミング広告市場の拡大に貢献しつつ、当社業務分野の拡充、質の向上を図ってまいります。

第四に携帯電話や携帯音楽プレイヤーなどの携帯端末への配信サービスの提供の拡充であります。

いわゆる着うた・着うたフルの普及と共に携帯電話向けの音楽配信が一般的になってきており、当社でも主要3キャリア向けに配信サービスを行っております。第三世代の携帯電話は動画配信の利用も可能で、こうした携帯電話上のリッチコンテンツを利用したビジネス活動やエンターテインメントの展開には大きな可能性があります。当社では今後とも、携帯端末の音声系、動画系の両分野を戦略上重要な分野と位置付けて、付加価値のあるサービス展開を図っていくこととしております。また、iPodに代表される携帯音楽プレイヤーについても、PCを経由した音楽販売やポッドキャストに代表されるCGM（※）領域の対象となる端末としての役割に期待が高まっています。この領域においても、これまで各種の配信ビジネスを手がけてきた実績を活用し市場における主要な地位を確保できるよう努めてまいります。

第五に人材の育成及び社内管理体制の充実であります。

インターネット放送業界での先駆者的立場において、継続的な売上拡大を維持していくためには、営業スタッフの育成による営業力の強化が不可欠であります。また、ストリーミング関連のネットワーク技術者がインターネット業界では不足しており、サービス拡大にあわせた技術者養成も必要であります。さらに付加価値サービスの提供に不可欠な映像制作を中心としたマルチメディア制作者を充実させていくことが重要になってきております。こうした業務拡大、サービス拡充にそった社内スタッフの確保、育成、研修には今後とも注力していくこととしております。また急速にスタッフが拡大するなかで内部管理体制も充実させていきたいと考えております。

また、利益率向上のための管理体制確立も、当社にとっての重要な課題であります。各営業部門の利益管理体制強化、また技術部門においては原価削減のための工数管理、内製と外注のバランス管理、他社との協業体制を進めることにより、継続的に利益を計上するべく努めてまいります。

（※）CGM Consumer-Generated Media（消費者発信型メディア）の略。SNS（ソーシャル・ネットワーキング・サービス）、ブログ、掲示板、メールマガジンやメーリングリストに代表される、消費者が自ら情報を発信する形態のメディア。企業のプロモーション、ブランディングにおける今後重要な手法と考えられている。

（5）会社が対処すべき課題

インターネット関連業界においては、ブロードバンドを前提としたネット環境が一般的になったという認識が一般企業に広がることで、企業活動の中でのインターネットの重要性が飛躍的に高まっております。この流れを受け、企業の広報や販売促進の経路、また直接の販路としてブロードバンドならではのリッチコンテンツの利用がよいよ本格化してくるものと考えております。携帯電話市場においても、3G化の進展に伴い「着うた」を端緒とした各種コンテンツ配信やワンセグ放送と連動するリッチコンテンツへの需要が増加してくるものと考えられます。またもう一つの流れとして、「WEB2.0」と言われる情報の発信者と受け手の相互作用によって作り出されていくコミュニケーションの形態や、それを利用したビジネスも非常に注目を集めております。こうした新しい仕組みを利用した広告宣伝、販促活動に対応する仕組みを整えることも、更なる業容の拡大には必要となってくることと考えられます。

こうした環境下、当社では映像や音声コンテンツを通じてインターネットや携帯電話ネットワーク上のコミュニケーションをよりダイナミックなものにしていくため、これまでに確立した配信インフラとノウハウ、豊かな表現技術を組み込んだストリーミング関連制作能力などを最大限に活用して事業展開を行い、拡大する市場において有力な地位を占めていくことが最重要課題であると考えております。

このために、販売促進・コーポレートブランディング・IRといったビジネス市場においては、更に顧客開拓とインターネットの使用用途の拡大、普及に努めております。リッチコンテンツを利用して見た目やユーザーインターフェースを改善することで問い合わせやサービス申し込みに直結させ、より能動的にインターネットを利用する仕組みを継続的に開発、市場を啓蒙することに注力してまいります。

音楽やテレビ番組のネット配信などに代表されるメディア関連市場においては、各コンテンツプロバイダへ配信に最適な仕組みを提供することを通じ、利用シーンの拡大と当社ビジネスの拡大の両面を実現することに注力してまいります。インターネット広告については、現在はリスティングやアフィリエイト広告が注目を集めておりますが、動画広告の普及を期待する声も大きくなってきております。当社としては市場の拡大に対応できる体制整備が必須であると考えております。

携帯電話市場においては、着うた関連市場において技術力を維持向上しつつ、コンテンツプロバイダとの関係を深めて配信実績を増やし、動画配信においても有力な地位を占めることが重要であると考えております。ワンセグ放送の開始とあわせ、携帯電話の宣伝や販促、販売経路としての利用も今後成長が期待されており、一般企業向けに利用法の普及を図る一方、新たな利用法の開拓を行ってまいります。

携帯音楽プレイヤーを用いたポッドキャストについては、課金やプロモーション用途の利用の広まりによる事業化の手法が業界内でも注目されております。当社ではまずcastellaの収益基盤確立を最優先として事業を展開してまいります。

制作にかかるコストのコントロールは、収益力向上のための継続的課題であります。今後も内製部分の増加や、当社グループ企業や出資先、他ビジネスパートナーとの共同によるコスト低減等の施策により、収益性の向上に尽力する所存でございます。

(6) 親会社等に関する事項

①親会社等の商号等

親会社等	属性	親会社等の議決権所有割合	親会社等が発行する株券が上場されている証券取引所等
トランスコスモス インベストメント アンド ビジネス ディベロップメント インク	親会社	44.8%	なし
トランス・コスモス株式会社	親会社	(44.8%)	株式会社東京証券取引所 市場第一部

(注) 親会社等の議決権所有割合欄の()内は、間接所有割合であります。

②親会社等のうち、当社に与える影響が最も大きいと認められる会社の名称及びその理由

トランス・コスモス株式会社はトランスコスモス インベストメント アンド ビジネス ディベロップメント インクの株式を100%保有する親会社であるため、トランス・コスモス株式会社が当社に与える影響が最大となります。

③親会社等の企業グループにおける上場会社の位置付けその他の上場会社と親会社等との関係

当社は、トランス・コスモス株式会社を中心として構成される企業集団に属しております。トランス・コスモスグループは情報サービス事業を営んでおり、当社はその中でマーケティングチェーンマネジメントサービスという事業領域の中で動画・音声を使ったリッチなウェブコミュニケーションを実現するためのサービスとインフラを提供しております。

トランス・コスモス株式会社との人的関係については、平成18年3月末現在において当社役員10名（取締役6名、監査役4名）のうち、取締役2名、監査役（非常勤）1名がトランス・コスモス株式会社の従業員を兼ねております。

(役員)の兼務状況

役 職	氏 名	親会社での役職
取締役（非常勤）	井上 博文	トランス・コスモス株式会社 執行役員 マーケティングチェーンマネジメントサービス統括デジタルマーケティングサービス本部長
取締役（非常勤）	早見 泰弘	トランス・コスモス株式会社 執行役員 営業統括デジタルマーケティング第三サービス営業本部長
監査役（非常勤）	荒木 正敏	トランス・コスモス株式会社 執行役員 経理財務本部長

当社はトランス・コスモス株式会社及びその兄弟会社と事業上の関係をもっております。トランス・コスモス株式会社は当社サービスの営業代理店であるほか、M&Aや各種事業上の情報を当社に随時提供しております。営業代理店として当社の全売上に占める割合は5%未満であります。

トランス・コスモスグループ内において、グループ内企業各社と当社の事業領域は棲み分けがなされており、また親会社兼任役員の就任状況は当社独自の判断を妨げるほどのものではなく、当社は同グループ内で独立した地位を確立していると認識しております。

④親会社等との取引に関する事項

親会社との重要な取引につきましては、27ページ「関連当事者との取引」注記に記載しております。

3. 経営成績及び財政状況

A. 経営成績

(1) 当期の業績の概況（平成17年4月1日～平成18年3月31日）

当連結会計年度におけるわが国経済は、堅調な企業業績を背景とした設備投資の増加や、雇用・所得環境の改善による個人消費の底堅い動きもあり、景気は回復基調のうちに推移しました。いよいよデフレからの脱却が言われるようになり、国内株式市場も活況を呈する状況となっております。こうした環境下、インターネット業界においては、普及したブロードバンド環境を利用した企業の営業活動が本格化を迎え、ネット広告、Eコマース、各種コンテンツ配信ビジネスなど各種市場は順調に拡大しております。

当社では、市場の広がりや技術の進歩に対応し、顧客ニーズに即した配信サービスや各種ソリューションを提供しつつ、新技術、新領域にも対応し事業規模の継続的な拡大を達成するべく様々な取り組みを行ってまいりました。

出資や他社との業務協力の取り組みの一環として、4月には当社として初の子会社となります株式会社エクスペリエンスを設立いたしました。ウェブ制作、映像制作で実績と影響力のある各社との共同出資で設立された同社は、業界最先端のウェブコンテンツをプロデュースする会社です。また増加する制作案件に対応するため、9月にウェブ制作会社である株式会社バンドワゴンに出資を実施いたしました。9月にはオンキヨー株式会社と共同で株式会社CO3を設立、有料課金配信サービスの課金プラットフォームの提供を行う体制を整えました。オンキヨー株式会社とは、各種家電製品のデジタル化やネット接続に対応する新しい領域でのサービス展開に向けても検討を行う予定です。

また、トランス・コスモス株式会社と共同で、マーケティングプロモーション事業や映像事業を営む株式会社フレックスインターナショナルの民事再生、業務再建支援を開始いたしました。映像制作、撮影や広告等の企画立案など、様々な面で協力しつつ事業健全化と拡大を図ってまいります。3月にはビジネスプランニングやデータマネジメントを主業務とする株式会社メディア・トラストへ出資を実施、ソフトウェア開発、運用保守などの業務関係の円滑・効率的な推進と強化、ならびに同社の優れた営業力を当社サービスの営業活動へ有効活用できる体制構築を図っております。

広告宣伝の領域では株式会社サイバー・コミュニケーションズと協力し、インターネット上に動画を用いた権利処理済の映像をストレスなく配信する仕組「Flash CM」モジュールの提供を開始いたしました。同社とはポッドキャストを利用したメディアプランニングの共同推進も行っており、インターネット広告市場の拡大を捉え、動画などリッチコンテンツを利用するケースを増加させつつ受注する体制を拡充いたしました。

携帯電話関連では、6月に株式会社スカイパーフェクト・コミュニケーションズがコンテンツアグリゲーションの強化を狙って設立した株式会社スカパー・モバイルへ資本参加を実施、共同して需要喚起、市場開拓を行う仕組を整えております。新サービスとしてはQRコードと動画とを利用した携帯電話向けマーケティングサービスパッケージである『QR-ReadMotion』や、NTTドコモが提供するiチャンネル向けASPサービスの提供を開始しており、3G環境のビジネス利用の喚起に積極的に取り組みました。

新領域として、ポッドキャストと呼ばれる、携帯音楽プレイヤーを対象とした配信サービスへの取り組みも開始いたしました。米国発のポッドキャスト制作・配信プラットフォームAudioblogの利用権を取得し、法人向けのASPサービス提供のほか、当社グループ初のポータルサイトである“castella”（キャストセラ）も開始しております。castellaでは、Audioblogを利用したポッドキャストの番組制作や配信、検索や視聴のできる仕組の提供に加え、サイトの利用者が様々なポッドキャストの番組に自ら評価をし、口コミ形式で登録コンテンツを増やしつつトレンドを作り出せる仕組を導入いたしました。

事業別の概況は次のとおりであります。

(配信事業)

配信事業においては、当社が各インターネットプロバイダなどに設置しております配信インフラを用いて、インターネット上のライブ・オンデマンド配信や携帯電話のコンテンツホルダーから各キャリアへの配信などを行ってまいりました。

同事業では、比較的大容量かつ定常的な配信を伴う、インターネット上のビジネス情報・ニュースサイト、ISPが展開する動画配信サイトや、放送局の動画サイトで配信されるオンデマンドコンテンツの預かり量が順調に増加いたしました。また子会社の株式会社エクスペリエンスが注力しておりますデータ容量の大きい高度なプロモーション・ブランディングサイトの配信受注も順調に進みました。携帯電話関連では、スポーツイベントの携帯電話向け配信や各種コンテンツ販売へのサイト活用に加え、着うた関連サービスも順調に推移いたしました。これらの結果、同事業の売上は1,764,572千円となりました。

(制作事業)

制作事業においては、配信案件の受注につながるインターネット上の情報提供、販促、商品紹介や販売サイトなどを主要なターゲットとして営業活動を展開いたしました。

同事業においては、ニュースサイト・商品情報提供サイトのリニューアルに伴う大型の案件や情報提供サイトの運用を含めた構築受注などもあり、大型の案件を含め順調に推移いたしました。これらの結果、同事業の売上は841,731千円となりました。

(その他の事業)

その他においては、配信サービスの提供に伴い発生した顧客企業向けのアプリケーション開発や機器販売などを計上いたしました。同事業の売上は155,290千円となりました。

以上ご説明いたしました事業別の売上高は次のとおりであります。

部門	金額 (千円)	構成比 (%)	前期比増減 (%)
配信事業	1,764,572	63.9	—
制作事業	841,731	30.5	—
その他の事業	155,290	5.6	—
合計	2,761,594	100.0	—

(注) 当期より連結決算を開始しているため、前期比の増減数値は記載しておりません。

(2) 次期の見通し

次期における当社グループを取り巻く環境は、企業活動の中でのインターネット利用がますます盛んになり、また各種のコンテンツ配信ビジネスも本格化してくるなど、好調に推移するものと考えております。

このような環境下、当社といたしましては販売促進・コーポレートブランディング・I Rといったビジネス市場においては、これまで培ってまいりました制作・配信実績を基盤に、更に顧客開拓とインターネットの使用用途の拡大、普及に努めてまいります。

また音楽配信、映画・テレビ番組のビデオオンデマンド配信などのコンテンツ配信やそれに伴う動画広告に代表されるメディア関連市場においては、課金や確実な権利処理を伴う広告配信などの仕組みを含めた最適な配信サービスを各コンテンツプロバイダに提案・提供することを通じ、利用シーンの拡大と当社ビジネスの拡大の両面を実現することに注力してまいります。

携帯電話市場においては、着うた・着うたフルの配信市場において、技術力を維持向上しつつ主要3キャリア全てに対応している優位性を活用してコンテンツプロバイダとの関係を深めて配信実績を増やすことに注力してまいります。このことが携帯電話市場において次のステップとして期待されている動画配信においても有力な地位を占めることにつながると考えております。また、携帯電話のビジネス用途への利用も今後成長が期待されており、iチャンネルやQ-ReadMotionといった、企業サイトにユーザーを誘引するサービス拡販とあわせて一般企業向けに利用法の普及啓蒙を図る一方、有力顧客の確保に努めてまいります。ボーダフォンの買収や新規キャリアの参入により、特にデータ配信端末としての携帯電話の役割は今後更に重要になってくると考えられ、当社としてもこの機会を逃さず営業展開を行う予定です。

CGM関連市場においては、castellaの収益基盤確立を最優先課題とし、利用者の増加と、広告やプロモーション利用等による売上の確保に努めてまいります。

また、これらの活動について当社単独で実現が不可能な部分については、引き続き他社との提携、協業を積極的に進めてまいります。

以上により、次期の通期の業績につきましては、次のとおり見込んでおります。

平成19年3月期の業績予想 (平成18年4月1日～平成19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	3,330	180	130

B. 財政状況

(1) 全般の概況

当連結会計年度末における資産は、流動資産2,814百万円、有形固定資産158百万円、無形固定資産238百万円及びグループの事業規模拡大を目的とした投資により投資その他の資産は345百万円となり、総資産額は3,557百万円となりました。

また、当連結会計年度末における資本は、当期純利益123百万円、資本金2,169百万円、資本準備金1,417百万円となり、株主資本は3,010百万円となりました。

(2) キャッシュ・フローの状況

当連結会計年度におきましては、営業活動による収入210百万円及び財務活動による収入85百万円があった一方、投資活動による支出40百万円があった結果、現金及び現金同等物は期首時点より255百万円増加し、期末残高は2,119百万円となりました。

当期におけるキャッシュ・フローの詳細につきましては、以下のとおりであります。

(営業活動によるキャッシュ・フロー)

営業活動の結果、210百万円の資金が増加いたしました。これは主に、税金等調整前当期純利益131百万円を計上した他、減価償却費114百万円の計上及び未払金128百万円の増加等の資金の収入要因が、売上債権141百万円の増加等の資金の減少要因を上回ったこと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)

投資活動の結果、40百万円の資金が減少いたしました。これは主に、有形固定資産の取得による支出62百万円、無形固定資産の取得による支出107百万円、営業譲受による支出30百万円、投資有価証券の取得による支出103百万円及び関係会社株式の取得による支出230百万円等の投資活動を積極的に行った結果、資金の減少要因が投資有価証券の償還による収入の500百万円を上回ったこと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)

財務活動の結果、85百万円の資金が増加いたしました。これは主に、新株引受権（ストックオプション）の行使による収入25百万円及び子会社の設立に伴う少数株主の出資による収入59百万円によるものであります。

(3) キャッシュ・フロー指標のトレンド

	第7期 平成16年3月期	第8期 平成17年3月期	第9期(当期) 平成18年3月期
自己資本比率 (%)	—	—	84.6
時価ベースの自己資本比率 (%)	—	—	970.5
債務償還年数 (年)	—	—	—
インタレスト・カバレッジ・レシオ	—	—	—

※ ・ 自己資本比率：自己資本／総資産

・ 時価ベースの自己資本比率：株式時価総額／総資産

(株式時価総額は、期末株価終値×期末発行済株式総数により算出しております。)

・ 債務償還年数：有利子負債／営業キャッシュ・フロー

・ インタレスト・カバレッジ・レシオ：営業キャッシュ・フロー／利払い

なお、当連結会計年度より新たに連結決算を開始しているため、第7期及び第8期については記載しておりません。

4. 事業等のリスク

以下には、当社の事業展開上のリスクの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、事業上のリスクとして具体化する可能性が低いと見られる事項を含め、投資者の投資判断上必要と考えられる事項については、投資家及び株主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。当社は、これらのリスクの発生の可能性を認識した上で、その発生の予防及び発生の際の対応に努力する方針ですが、本株式に関する投資判断は、以下の特別記載事項を慎重に検討のうえ、行われる必要があると考えられます。

(1) インターネット放送市場における当社の位置付けについて

当社が事業とするインターネット放送は成長期に入りつつある市場であると認識しています。現在国内において当社に類似するビジネスモデルを有する競合会社は少ない状況ですが、自社会員へのサービスとしてストリーミング配信を行っている大手ISP及び自社所有通信回線の有効利用の観点からストリーミング配信サービスを提供している大手回線業者の子会社などをサービス分野の一部における競合会社とみることができます。

当社にはストリーミング配信にかかるノウハウ、技術力、運用経験などの差別化要因があると考えられ、また当社と業務全般にわたり競合する会社はほとんど無いと認識しております。ただしコンテンツプロバイダがコンテンツ配信事業を開始するにあたり、配信部分について当社などの企業に外注せず、独自の配信網を構築して配信を実施する可能性はあります。この結果当社の収益の伸びがコンテンツ配信市場の伸びに必ずしも連動しなくなる可能性があります。また配信サービスを副次的に提供するポータルサイト事業者が、大手コンテンツホルダーと包括的に提携することなどにより当社の現業態では対応不可能な差別化要素をもつ競合となる可能性があります。

こうした状況から競争が激化することも考えられ、その結果当社の収益が低下する懸念があるほか、売上げ確保のための販売促進費や代理店への販売代理手数料の増加など、当社の経営成績に重大な影響を及ぼす可能性があります。

(2) 利用ソフトウェアについて

当社のパソコン向け動画配信サービスは、リアルネットワークス・インク、マイクロソフト社、アップル社、アドビシステムズ社などが提供する市販の配信ソフトウェアを利用して行っております。現在ではこの主要各社の競合状況の中、リアルネットワークス・インク、マイクロソフト社及びアドビシステムズ社は有料でライセンスを販売しており、当社はリアルネットワークス株式会社、マイクロソフト社及びアドビシステムズ社との間のライセンス供与契約のもとづき、各々のソフトを使用しております。しかしながら、今後こうした配信ソフトウェアやその基盤となる基本ソフトウェアの変化に伴い市場の状況の予想外の変化がおき、これらソフトウェアの価格が大幅に上がることも考えられます。これにより当社の原価が大幅に上昇し、当社の想定している利益計画が大幅に悪化する可能性もあります。

(3) ネットワーク構築について

当社はインターネット放送をできるだけ多くのインターネットユーザーに快適にご覧いただくために、大手のISPやブロードバンド事業者にはサーバーを設置しインターネットへの配信用回線を借用する契約を締結しております。当社はこれらの契約により各ISPの顧客に対する動画配信を行っており、その社数は約20社になります。しかしながら、それぞれのISPあるいはブロードバンド事業者の事業の状況やインターネット放送に対する戦略の変化などによってサーバー設置料金の値上げや契約の解消などの事態が発生する可能性があります。これにより当社のネットワークの品質の低下やコストの増加など当事業や業績に影響を及ぼす可能性があります。

(4) 業務提携及び協業関係について

当社はストリーミングのワンストップソリューションを顧客に提供しており、また当社の中立的ポジションを活用して、ストリーミング関連業務で業務提携、協業関係を構築しております。

ウェブ制作に関しては株式会社アイ・エム・ジェイ（IMJ）、株式会社ベースメントファクトリープロダクション等数社との業務提携を行っております。ウェブサイトToStrリーミングの導入を検討する企業に対し、当社のストリーミングに関するノウハウと、提携各社のウェブインテグレーションのノウハウを融合させ、顧客のニーズをストリーミングの持つメリットで実現する提案を共同で行っております。また、サイトで配信される動画コンテンツの制作に関しては株式会社東北新社との業務提携を行っております。制作関連業務は拡大していますが、こうした業務提携が当初予定したとおりの効果を発揮せずに、収益に影響を及ぼす可能性があります。

ストリーミング広告では、ダブルクリック株式会社、デジタル・アドバタイジング・コンソーシアム株式会社、株式会社サイバー・コミュニケーションズ、株式会社ビデオリサーチインタラクティブ等と広告配信にかかる業務提携を行っており、当社は広告配信をサポートすることとなっております。ストリーミング広告市場はその黎明期にあり、今後需要が拡大しなかったり、広告配信の料金が予定した水準を下回る場合には、当社の広告関連事業に大きな影響を及ぼす可能性があります。

また、ブロードバンド環境を活かしたマーケティング手法を具現化するビジネスを受注するための取り組みに関して、株式会社電通とともに企業・商品のブランディングやマーケティングに用いられることを主眼とした総合的なソリューション・パッケージの共同提供を開始しております。各企業においてこうした高度のソリューションを求める動きは強まっていると考えておりますが、こうした協力関係が当初予定したとおりの効果を発揮せずに、収益に影響を及ぼす可能性があります。

(5) 営業及び販売代理店について

当社の営業担当は、各企業のウェブ担当、広告宣伝担当及び販売促進、営業企画などの当社サービスを利用する可能性の高い部署へ連絡を行い、各企業や各部署のニーズを把握し、適切なサービスを提案するという形態の営業を行っております。こうした直販による営業推進を強化しておりますが、企業活動の低迷による需要の伸び悩みや、企業ニーズの把握の不十分などの理由から当初予定したとおりの営業結果が出ず、収益が伸び悩む可能性があります。

当社では顧客獲得のために販売代理店契約を複数の会社と締結し、当社サービスの販売を委託しております。主な販売代理店契約先といたしましては、親会社であるトランス・コスモス株式会社及び株主である株式会社NTTPCコミュニケーションズ、KDDI株式会社並びに株主であるリアルネットワークス・インクの日本における子会社であるリアルネットワークス株式会社を始めとし、ウェブ制作会社、IR関連会社、広告代理店及び印刷会社などがあげられます。販売代理店は、実際のインターネット放送にかかわる業務を行っておりません。

現在当社の売上高の大きな割合をしめる特定の販売代理店はありませんが、将来においては販売力の強い大きな販売代理店が当社の売上を左右することも考えられ、この場合販売代理手数料などが当社の計画以上の支払になること、売上の多い販売代理会社が競合他社サービスの販売に転換すること、何らかの理由で販売代理店の売上が激減することなどによって当社の大幅な売上減が生ずるなどして、当社の業績に大きな影響を与えることも考えられます。

また、当社は当社の与信基準により顧客及び販売代理店の与信管理を行っておりますが、顧客及び販売代理店のなかには業歴が浅く財務状態の情報が十分でないものもあり、顧客及び販売代理店の資金繰り悪化により、売上代金の回収ができなくなる可能性があります。

(6) 外部委託について

当社はいくつかの業務において外部委託を利用しております。現在は、エンコーディング作業、コンテンツ制作、ライブ現場対応、システム監視、撮影、ウェブ制作などの一部を外部委託しております。外部委託を利用するか、社内に対応するかの判断はその業務が当社の中心となる技術分野であるかどうかという基準で判断いたしております。今後も当社の強みとなるノウハウや技術が必要な部分においては社内で行い、それ以外の部分を外部委託していく予定であります。コンテンツにかかわる部分の外部委託も行っている関連上、秘密保持契約を結んだ上で信頼のおける業者を利用しておりますが、故意の違法なコンテンツ流用や情報漏洩などの可能性は存在します。またシステムの一部を外部委託する場合には、ネットワーク負荷が高いときなどに当社の想定しないトラブルが発生する可能性があります。こうしたことによる当社の信用の失墜が、当社事業や業績に影響を及ぼす可能性があります。

(7) システムトラブルについて

当社のサービスは公共的に幅広く利用されることから、サーバーメンテナンス時を除きネットワークシステムを24時間年中無休で運営するように取り組んでおります。システム障害などが発生することのないように日々監視を行い、また二重化できるものについてはシステム、ネットワークにかかわらず準備をし、また万一トラブルが発生した場合においても短時間で復旧できるように体制を整備しております。しかしながら、電力供給不足、自然災害や不慮の事故などによって通信ネットワークが利用できなくなる場合、また不正なアクセスなどの意図的な行為による侵害や人的ミスなどが発生した場合などには、当社サービスの提供が困難となり当社の事業に重大な影響を及ぼす可能性があります。また当社が利用しているデータセンタなどで障害が発生した場合など、当社の管理し得ないシステム障害の可能性もあります。

(8) 情報漏洩について

当社が顧客から預かるデータの多くはインターネット上に無料で公開されるコンテンツであります。特定の会員だけを対象にしたもの、有料で配信されるもの、又は無料で公開されてはいるがコピーされてはいけないものなど情報管理が重要なコンテンツも存在します。当社ではシステムの設計上や運用方式上でこれらの情報が漏洩することの無いように厳重に運用しております。しかしながら、不正なアクセスによる意図的な侵害や、人的ミスなどによる情報漏洩の可能性が存在し、これにより当社の信頼が低下し事業に大きな影響を与える可能性があります。

こうした問題や、平成17年4月1日より全面施行されました個人情報保護法にも対応すべく、平成17年10月7日付で財団法人日本情報処理開発協会（JIPDEC）よりプライバシーマーク付与の認定を受けました。これを契機として個人情報の利用と管理の重要性を改めて認識すると共に、今後も個人情報を含めた情報管理の徹底に努め、顧客から信頼される企業を目指してまいります。

(9) モバイルサービスについて

モバイル領域のビジネスにおいては、各種携帯端末に向け配信されるコンテンツのコンテンツホルダーから各キャリアまでの配信を行うことが主業務であります。このためサービス内容は各キャリアの事業戦略に従属することになります。配信の可否、配信料金、配信フォーマットなどについてキャリアによる当社が予期しない変更が行われ、それにより当社の収益が伸び悩む可能性があります。サービスの質が携帯端末の性能に左右されることも、配信コンテンツの評価に影響を及ぼします。また携帯端末に関しては頻繁にモデルや機種が更新が行われており、その都度当社が配信するコンテンツの動作確認が必要であることが今後サービスの提供体制に影響し、収益に影響を及ぼす可能性があります。一部の携帯電話向けコンテンツについては配信サービスの対価としてコンテンツホルダーとのレベニューシェアによる方式をとっております。この方式では当社がコンテンツの販売状況にかかるリスクの一部を負担することとなり、当該コンテンツの販売状況如何によっては収益の悪化を招く可能性があります。

(10) コンテンツ配信ビジネスやポータルビジネスについて

当社のビジネスの大部分は法人顧客が権利を持つコンテンツを配信し、対価を受け取る構造ですが、ポッドキャストのポータルサイトであるcastella（キャストセラ）やモバイル向けのサッカー情報配信サイト「ライブサッカーJ」等、当社が配信コンテンツの権利等取得、ポータルサイトなどの初期費用をかけた上でコンテンツ販売又は広告収入をあげることを意図したビジネスも展開しております。現時点で全社の収益に占める割合はわずかですが、将来的に予測どおりコンテンツ販売が進まないことにより収益が伸びないリスクや、ポッドキャストの利用ユーザーが増えなかったり収益モデルが確立できなかったりすることによって、収益の悪化を招く可能性があります。

(11) 人材の獲得について

当社は、平成18年3月31日現在、役員10名並びに従業員114名と組織が小さく、内部管理体制も当該規模に応じたものになっております。事業の拡大や多様化に伴い、積極的に人員の増強、内部管理体制の一層の充実を図る方針であります。しかし、IT業界全体で人材が不足する中、コンピュータ技術あるいはインターネットビジネスに精通しているなど、当社が必要とする人材の獲得は容易ではありません。また競合他社による当社スタッフの引き抜きが発生したり、新たな人材の獲得及び管理体制の強化が順調に進まなかった場合には、適切かつ十分な組織的対応ができず、事業の拡大及び業務の管理に支障をきたす可能性があります。また、人材の獲得及び管理体制の強化が順調に行われ、また人材の引き抜きに対応することができた場合においても、人件費、教育及び管理関連コストの増大など固定費の増加によって収益の悪化を余儀なくされる可能性があります。

5. 連結財務諸表等

(1) 連結貸借対照表

		当連結会計年度 (平成18年3月31日)		
区分	注記 番号	金額 (千円)		構成比 (%)
(資産の部)				
I 流動資産				
1. 現金及び預金			1,619,751	
2. 受取手形及び売掛金			615,183	
3. たな卸資産			8,896	
4. 預け金			500,000	
5. 繰延税金資産			217	
6. その他			71,125	
貸倒引当金			△649	
流動資産合計			2,814,525	79.1
II 固定資産				
1. 有形固定資産				
(1) 建物及び構築物		46,684		
減価償却累計額		15,488	31,195	
(2) 機械装置		32,612		
減価償却累計額		20,170	12,442	
(3) 器具備品		336,317		
減価償却累計額		221,366	114,950	
有形固定資産合計			158,588	4.5
2. 無形固定資産				
(1) 連結調整勘定			8,089	
(2) ソフトウェア			210,630	
(3) その他			19,966	
無形固定資産合計			238,686	6.7
3. 投資その他の資産				
(1) 投資有価証券	※1		334,681	
(2) その他			10,993	
投資その他の資産合計			345,674	9.7
固定資産合計			742,949	20.9
資産合計			3,557,474	100.0

		当連結会計年度 (平成18年3月31日)		
区分	注記 番号	金額 (千円)		構成比 (%)
(負債の部)				
I 流動負債				
1. 未払金			423,712	
2. 未払法人税等			11,870	
3. 未払消費税等			19,286	
4. 賞与引当金			2,983	
5. その他			21,238	
流動負債合計			479,090	13.5
負債合計			479,090	13.5
(少数株主持分)				
少数株主持分			67,426	1.9
(資本の部)				
I 資本金	※2		2,169,223	61.0
II 資本剰余金			1,417,485	39.8
III 利益剰余金			△575,751	△16.2
資本合計			3,010,957	84.6
負債、少数株主持分及び 資本合計			3,557,474	100.0

(2) 連結損益計算書

		当連結会計年度 (自 平成17年4月1日 至 平成18年3月31日)		
区分	注記 番号	金額 (千円)		百分比 (%)
I 売上高			2,761,594	100.0
II 売上原価			1,671,523	60.5
売上総利益			1,090,070	39.5
III 販売費及び一般管理費	※1,2		975,181	35.3
営業利益			114,888	4.2
IV 営業外収益				
1. 受取利息		16,733		
2. 有価証券利息		4,995		
3. 業務受託手数料		3,150		
4. その他		620	25,499	0.9
V 営業外費用				
1. 創立費		3,882		
2. 新株発行費		1,291	5,174	0.2
経常利益			135,213	4.9
VI 特別利益				
1. 償却債権取立益			738	0.0
VII 特別損失				
1. 固定資産除却損	※3		4,769	0.1
税金等調整前当期純利益			131,182	4.8
法人税、住民税及び事業税		6,083		
法人税等調整額		△217	5,865	0.2
少数株主利益			1,860	0.1
当期純利益			123,456	4.5

(3) 連結剰余金計算書

		当連結会計年度 (自 平成17年4月1日 至 平成18年3月31日)	
区分	注記 番号	金額 (千円)	
(資本剰余金の部)			
I 資本剰余金期首残高			1,403,870
II 資本剰余金増加高			
1. 増資による新株の発行		13,615	13,615
IV 資本剰余金期末残高			1,417,485
(利益剰余金の部)			
I 利益剰余金期首残高			△699,207
II 利益剰余金増加高			
1. 当期純利益		123,456	123,456
IV 利益剰余金期末残高			△575,751

(4) 連結キャッシュ・フロー計算書

		当連結会計年度 (自 平成17年4月1日 至 平成18年3月31日)
区分	注記 番号	金額 (千円)
I 営業活動によるキャッシュ・フロー		
税金等調整前当期純利益		131,182
減価償却費		114,145
連結調整勘定償却額		898
賞与引当金の増減額 (減少: △)		354
貸倒引当金の増減額 (減少: △)		461
受取利息		△21,729
新株発行費		1,291
有形固定資産除却損		4,769
売上債権の増減額 (増加: △)		△141,929
たな卸資産の増減額 (増加: △)		△5,073
その他流動資産の増減額 (増加: △)		△24,262
仕入債務の増減額 (減少: △)		△3,062
未払金の増減額 (減少: △)		128,877
その他流動負債の増減額 (減少: △)		20,477
小計		206,402
利息の受取額		21,733
法人税等の支払額		△17,927
営業活動によるキャッシュ・フロー		210,208
II 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		△62,903
無形固定資産の取得による支出		△107,448
営業譲受による支出	※3	△30,000
投資有価証券の取得による支出		△103,000
投資有価証券の償還による収入		500,000
関係会社株式の取得による支出		△230,681
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	※2	△6,537
投資活動によるキャッシュ・フロー		△40,571
III 財務活動によるキャッシュ・フロー		
株式の発行による収入		25,938
子会社新規設立に伴う少数株主の出資による収入		59,600
財務活動によるキャッシュ・フロー		85,538
IV 現金及び現金同等物の増減額 (減少: △)		255,175
V 現金及び現金同等物の期首残高		1,864,576
VI 現金及び現金同等物の期末残高	※1	2,119,751

連結財務諸表作成のための基本となる重要な事項

項目	当連結会計年度 (自 平成17年4月1日 至 平成18年3月31日)
1. 連結の範囲に関する事項	<p>連結子会社の数 3社</p> <p>連結子会社名 株式会社エクスペリエンス 株式会社C O 3 株式会社バンドワゴン</p> <p>連結子会社の異動 株式会社エクスペリエンスは、平成17年4月26日に新たに設立したため、当連結会計年度より連結の範囲に含めております。 株式会社C O 3は、平成17年9月21日に新たに設立したため、当連結会計年度より連結の範囲に含めております。 株式会社バンドワゴンは、平成17年9月2日の株式取得に伴い、当連結会計年度より連結の範囲に含めております。</p>
2. 持分法の適用に関する事項	<p>持分法適用の関連会社の数 1社</p> <p>持分法適用の会社名 株式会社フレックスインターナショナル 株式会社フレックスインターナショナルは、平成18年3月27日の株式取得に伴い、当連結会計年度より持分法適用会社となっておりますが、みなし取得日を平成18年3月31日としているため、当連結会計年度においては損益の取り込みは行っておりません。</p>
3. 連結子会社の事業年度等に関する事項	<p>連結子会社のうち、株式会社バンドワゴンの決算日は4月30日であります。当連結財務諸表の作成に当たっては、期末日現在で実施した仮決算に基づく決算財務諸表を使用しております。</p>
4. 会計処理基準に関する事項 (1) 重要な資産の評価基準及び評価方法	<p>①有価証券 その他有価証券 時価のないもの 移動平均法による原価法</p> <p>②たな卸資産 仕掛品 個別法による原価法</p>

項目	当連結会計年度 (自 平成17年4月1日 至 平成18年3月31日)
<p>(2) 重要な減価償却資産の減価償却の方法</p> <p>(3) 重要な引当金の計上基準</p> <p>(4) 重要なリース取引の処理方法</p> <p>(5) その他連結財務諸表作成のための重要な事項</p>	<p>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。 建物 3～15年 機械装置 6年 器具備品 4～20年</p> <p>②無形固定資産 定額法 なお、自社利用のソフトウェアについては、社内における見込利用可能期間（5年）による定額法を採用しております。</p> <p>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債権については個別に回収可能性を勘案し、回収不能見込額を計上しております。</p> <p>②賞与引当金 従業員への賞与支給に備えるため、支給見込額のうち当連結会計期間の負担額を計上しております。</p> <p>リース物件の所有権が借主に移転すると認められるもの以外のファイナンス・リース取引については、通常の賃貸借取引に係る方法に準じた会計処理によります。</p> <p>消費税の会計処理 消費税及び地方消費税の会計処理は税抜方式によっております。</p>
5. 連結子会社の資産及び負債の評価に関する事項	連結子会社の資産及び負債の評価については、全面時価評価法を採用しております。
6. 連結調整勘定の償却に関する事項	連結調整勘定の償却については、5年間の均等償却を行っております。
7. 利益処分項目等の取扱いに関する事項	連結剰余金計算書は、連結会社の利益処分について、連結会計年度中に確定した利益処分に基づいて作成しております。
8. 連結キャッシュ・フロー計算書における資金の範囲	手許現金、随時引き出し可能な預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リスクしか負わない取得日から3ヶ月以内に償還期限の到来する短期投資からなっております。

連結財務諸表作成のための基本となる重要な事項の変更

当連結会計年度 (自 平成17年4月1日 至 平成18年3月31日)
(固定資産の減損に係る会計基準) 当連結会計年度より、固定資産の減損に係る会計基準 (「固定資産の減損に係る会計基準の設定に関する意見 書」(企業会計審議会 平成14年8月9日))及び「固 定資産の減損に係る会計基準の適用指針」(企業会計基 準適用指針第6号 平成15年10月31日)を適用しており ます。これによる損益に与える影響はありません。

注記事項

(連結貸借対照表関係)

当連結会計年度 (平成18年3月31日)		
※1 関連会社に対するものは次のとおりであります。 <table style="width: 100%; border: none;"> <tr> <td style="padding-left: 20px;">投資有価証券(株式)</td> <td style="text-align: right;">230,681千円</td> </tr> </table> ※2 当社の発行済株式総数は、普通株式139,781株で あります。	投資有価証券(株式)	230,681千円
投資有価証券(株式)	230,681千円	

(連結損益計算書関係)

当連結会計年度 (自 平成17年4月1日 至 平成18年3月31日)											
※1 販売費及び一般管理費のうち主要な費目及び金額 は次のとおりであります。 <table style="width: 100%; border: none;"> <tr> <td style="padding-left: 20px;">給与手当</td> <td style="text-align: right;">267,093千円</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">賞与引当金繰入額</td> <td style="text-align: right;">2,983千円</td> </tr> </table> ※2 販売費及び一般管理費に含まれる研究開発費 <table style="width: 100%; border: none;"> <tr> <td style="text-align: right;">53,250千円</td> </tr> </table> ※3 固定資産除却損の内容は次のとおりであります。 <table style="width: 100%; border: none;"> <tr> <td style="padding-left: 20px;">器具備品</td> <td style="text-align: right;">4,706千円</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">ソフトウェア</td> <td style="text-align: right;">62千円</td> </tr> <tr> <td></td> <td style="text-align: right; border-top: 1px solid black;">4,769千円</td> </tr> </table>	給与手当	267,093千円	賞与引当金繰入額	2,983千円	53,250千円	器具備品	4,706千円	ソフトウェア	62千円		4,769千円
給与手当	267,093千円										
賞与引当金繰入額	2,983千円										
53,250千円											
器具備品	4,706千円										
ソフトウェア	62千円										
	4,769千円										

(連結キャッシュ・フロー計算書関係)

当連結会計年度
(自 平成17年4月1日
至 平成18年3月31日)

※1 現金及び現金同等物の期末残高と連結貸借対照表に掲記されている科目の金額との関係

(平成18年3月31日現在)

現金及び預金勘定	1,619,751千円
預け金勘定	500,000千円
現金及び現金同等物	<u>2,119,751千円</u>

※2 株式の取得により新たに連結子会社となった会社の資産及び負債の主な内訳

株式の取得により新たに株式会社バンドワゴンを連結したことに伴う連結開始時の資産及び負債の内訳並びに同社の株式取得価額と同社の株式取得のための支出(総額)との関係は次のとおりであります。

流動資産	13,721千円
固定資産	2,488千円
連結調整勘定	8,988千円
流動負債	4,308千円
固定負債	—
少数株主持分	5,965千円
株式取得価額	<u>14,925千円</u>
現金及び現金同等物	<u>△8,387千円</u>
差引：取得のための支出	<u>6,537千円</u>

※3 当連結会計年度に営業の譲受により増加した資産及び負債の主な内容は次のとおりであります。

固定資産	
器具備品	15,532千円
ソフトウェア	6,394千円
営業権	8,072千円
資産合計	<u>30,000千円</u>

① リース取引

当連結会計年度
 (自 平成17年4月1日
 至 平成18年3月31日)

リース物件の所有権が借主に移転すると認められるもの以外のファイナンス・リース取引

1. リース物件の取得価額相当額、減価償却累計額相当額、減損損失累計相当額及び期末残高相当額

	取得価額相当額 (千円)	減価償却累計額相当額 (千円)	期末残高相当額 (千円)
機械装置	18,200	8,493	9,706
器具備品	181,385	72,669	108,716
ソフトウェア	18,268	7,774	10,493
合計	217,854	88,938	128,916

2. 未経過リース料期末残高相当額等

未経過リース料期末残高相当額

1年内	53,141千円
1年超	78,357千円
合計	131,499千円

3. 支払リース料、リース資産減損勘定の取崩額、減価償却費相当額、支払利息相当額及び減損損失

支払リース料	60,073千円
減価償却費相当額	57,761千円
支払利息相当額	2,925千円

4. 減価償却費相当額の算定方法

リース期間を耐用年数とし、残存価額を零とする定額法によっております。

5. 利息相当額の算定方法

リース料相当額とリース物件の取得価額相当額との差額を利息相当額とし、各期への配分方法については、利息法によっております。

(減損損失について)

リース資産に配分された減損損失はありません。

② 有価証券

当連結会計年度（平成18年3月31日現在）

時価評価されていない主な有価証券の内容

	連結貸借対照表計上額（千円）
(1) その他有価証券	
非上場株式	99,000
出資金	5,000
(2) 子会社株式及び関連会社株式	
関連会社株式	230,681

③ デリバティブ取引

当連結会計年度（自平成17年4月1日 至平成18年3月31日）

該当事項はありません。

④ 退職給付

当連結会計年度（自平成17年4月1日 至平成18年3月31日）

該当事項はありません。

⑤ 税効果会計

1. 繰延税金資産及び繰延税金負債の発生の主な原因別の内訳

	当連結会計年度 (平成18年3月31日)
繰延税金資産	
賞与引当金損金不算入額 (千円)	1,213
未払事業税 (千円)	4,662
未払事業所税 (千円)	645
繰越欠損金 (千円)	33,517
その他 (千円)	236
繰延税金資産小計 (千円)	40,275
評価性引当額 (千円)	△40,057
繰延税金資産合計 (千円)	217
繰延税金資産の純額 (千円)	217

2. 法定実効税率と税効果会計適用後法人税等負担率との差異原因の主な項目別内訳

	当連結会計年度 (平成18年3月31日)
法定実効税率 (%)	40.69
(調整)	
交際費等永久に損金に算入されない項目 (%)	1.34
住民税均等割 (%)	2.03
評価性引当金の増減 (%)	△41.05
その他 (%)	1.46
税効果会計適用後の法人税等の負担率 (%)	4.47

⑥ セグメント情報

a. 事業の種類別セグメント情報

当連結会計年度（自平成17年4月1日 至平成18年3月31日）

	配信事業 (千円)	制作事業 (千円)	その他の事 業 (千円)	計 (千円)	消去又は全 社 (千円)	連結 (千円)
I. 売上高及び営業利益						
売上高						
(1) 外部顧客に対する売上高	1,764,572	841,731	155,290	2,761,594	—	2,761,594
(2) セグメント間の内部売上 高又は振替高	109,200	78,467	7,298	194,966	△194,966	—
計	1,873,773	920,198	162,589	2,956,560	△194,966	2,761,594
営業費用	1,365,489	914,975	105,497	2,385,962	260,743	2,646,705
営業利益	508,283	5,222	57,091	570,598	△455,709	114,888
II. 資産、減価償却費及び資本 的支出						
資産	665,782	286,087	70,721	1,022,590	2,534,883	3,557,474
減価償却費	72,283	19,874	8,657	100,815	13,329	114,145
資本的支出	139,766	48,164	19,262	207,192	31,716	238,909

(注) 1. 事業区分は、サービスの系列及び市場の類似性を考慮して区分しております。

2. 各事業の主な内容

(1) 配信事業・・・ライブ・オンデマンド配信、携帯端末関連配信、配信に付随するサービス

(2) 制作事業・・・ウェブ制作、エンコード、サイト構築

(3) その他の事業・・・アプリケーション開発、機器・ソフトウェア販売、コンサルティング、その他

3. 営業費用のうち、消去又は全社の項目に含めた配賦不能営業費用（465,524千円）の主なものは、総務・経
理部門等の管理部門に係る費用及び研究開発費等であります。

4. 資産のうち、消去又は全社の項目に含めた全社資産（2,534,883千円）の主なものは、当社での余資運用資
金（現金及び預け金）、長期投資資金（投資有価証券）及び管理部門に係る資産等であります。

5. 資本的支出には長期前払費用と同費用に係る償却額が含まれております。

b. 所在地別セグメント情報

当連結会計年度（自平成17年4月1日 至平成18年3月31日）

当連結会計年度において、本邦以外の国又は地域に所在する連結子会社及び在外支店がないため、該当事項
はありません。

c. 海外売上高

当連結会計年度（自平成17年4月1日 至平成18年3月31日）

当連結会計年度において海外売上がないため、該当事項はありません。

⑦ 関連当事者との取引

当連結会計年度（自平成17年4月1日 至平成18年3月31日）

(1) 親会社及び法人主要株主等

属性	会社等の名称	住所	資本金又は出資金 (百万円)	事業の内容 又は職業	議決権等の被所有 割合 (%)	関係内容		取引の内容	取引金額 (千円)	科目	期末残高 (千円)
						役員の兼任等 (人)	事業上の関係				
親会社	トランス・コスモス株式会社	東京都渋谷区	29,065	情報処理サービス業	なし	—	当社サービスの提供	ホスティングサービス、コンテンツ制作等	48,285	売掛金	7,818
主要株主	KDDI株式会社	東京都新宿区	141,851	電気通信事業	なし	—	当社サービスの提供	ホスティングサービス等	37,240	売掛金	11,865

(注) 1. 取引金額には消費税等が含まれておらず、期末残高には消費税等が含まれております。

2. 取引条件に関しましては、一般取引先と同様であります。

(2) 役員及び個人主要株主等

属性	氏名	住所	資本金 (百万円)	事業の内容 又は職業	議決権等の所有 (被所有) 割合	関係内容		取引の内容	取引金額 (千円)	科目	期末残高 (千円)
						役員の兼任等	事業上の関係				
役員	荒木 正敏	—	—	トランス・コスモス健康保険組合理事長	なし	—	当社サービスの提供	コンテンツ制作等	7,800	売掛金	199

(注) 1. 取引金額には消費税等が含まれておらず、期末残高には消費税等が含まれております。

2. 取引条件に関しましては、一般取引先と同様であります。

(3) 子会社等

該当事項はありません。

(4) 兄弟会社等

属性	会社等の名称	住所	資本金 (百万円)	事業の内容 又は職業	議決権等の所有 (被所有) 割合	関係内容		取引の内容	取引金額 (千円)	科目	期末残高 (千円)
						役員の兼任等	事業上の関係				
親会社の 子会社	ティーシーアイ・ビジネス・サービス株式会社	東京都渋谷区	100	トランス・コスモス株式会社グループ企業に対するシェアードサービス事業	なし	なし	余資運用	預け金	2,000,000	預け金	500,000
								受取利息	16,732	未収収益	—
親会社の 子会社	株式会社CODE	東京都渋谷区	100	情報処理サービス業	なし	なし	当社サービスの提供	コンサルティングサービスの提供	32,869	売掛金	13,129

(注) 1. 取引金額には消費税等が含まれておらず、期末残高には消費税等が含まれております。

2. 取引条件に関しましては、一般取引先と同様であります。

(1株当たり情報)

当連結会計年度 (自 平成17年4月1日 至 平成18年3月31日)	
1株当たり純資産額	21,540円54銭
1株当たり当期純利益	885円08銭
潜在株式調整後1株当たり当期純利益	878円42銭

(注) 1株当たり当期純利益金額の算定上の基礎は、以下のとおりであります。

	当連結会計年度 (自 平成17年4月1日 至 平成18年3月31日)
1株当たり当期純利益金額	
当期純利益(千円)	123,456
普通株主に帰属しない金額(千円)	—
普通株式に係る当期純利益(千円)	123,456
期中平均株式数(株)	139,486
潜在株式調整後1株当たり当期純利益金額	
普通株式増加数(株)	1,058
(うち新株予約権)	(1,058)
希薄化効果を有しないため、潜在株式調整後1株当たり当期純利益の算定に含めなかった潜在株式の概要	新株予約権1種類(新株予約権の数567個)

(重要な後発事象)

当連結会計年度
(自 平成17年4月1日
至 平成18年3月31日)

平成18年3月22日開催の当社取締役会において、子会社を設立することを決議し、平成18年4月12日付で以下の通り子会社を設立いたしました。

- | | |
|------------|---|
| 1. 商号 | 株式会社BASIS PLANET |
| 2. 本店所在地 | 東京都渋谷区渋谷三丁目25番18号 |
| 3. 代表取締役社長 | 石松 俊雄 (当社取締役副社長) |
| 4. 設立年月日 | 平成18年4月12日 |
| 5. 資本金 | 3,000万円 (当社出資比率96.7%、出資額2,900万円) |
| 6. 決算期 | 3月末日 |
| 7. 主な事業内容 | |
| | (1) インターネットを利用した各種情報提供サービス業 |
| | (2) コンピュータシステムの企画、調査、開発、販売、保守及びコンサルティング |
| | (3) コンピュータソフトウェアの企画、分析、開発及び販売 |
| | (4) コンピュータによるインターネットへの接続サービス |

6. 生産、受注及び販売の状況

(1) 受注状況

当連結会計年度の受注状況を部門別に示すと、次のとおりであります。

(単位：千円)

部門別	当連結会計年度 (自 平成17年4月1日 至 平成18年3月31日)	
	受注高	受注残高
配信部門	1,747,535	401,489
制作部門	838,338	5,875
その他	139,788	35,737
合計	2,725,661	443,102

- (注) 1. 連結財務諸表は、当連結会計年度より作成しておりますので、対前年同期比は記載しておりません。
2. 金額は販売価格によっており、セグメント間の内部振替前の数値によっております。
3. 上記の金額には、消費税等は含まれておりません。

(2) 販売実績

当連結会計年度の販売実績を部門別に示すと、次のとおりであります。

(単位：千円)

部門別	当連結会計年度 (自 平成17年4月1日 至 平成18年3月31日)	
	金額	構成比 (%)
配信部門	1,764,572	63.9
制作部門	841,731	30.5
その他	155,290	5.6
合計	2,761,594	100.0

- (注) 1. 連結財務諸表は、当連結会計年度より作成しておりますので、対前年同期比は記載しておりません。
2. 金額は販売価格によっており、セグメント間の取引については相殺消去しております。
3. 上記の金額には、消費税等は含まれておりません。