

平成17年3月期

決算短信（非連結）

平成17年5月19日

上場会社名 株式会社Jストリーム

上場取引所 東証マザーズ

コード番号 4308

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 広報IR室長 氏名 保住 博史 TEL (03) 4363-7100

決算取締役会開催日 平成17年5月19日 中間配当制度の有無 有

定時株主総会開催日 平成17年6月28日 単元株制度採用の有無 無

親会社名 トランス・コスモス株式会社（コード番号：9715） 親会社における当社の株式保有比率 45.0 %
（全て間接保有）

1. 平成17年3月期の業績（平成16年4月1日～平成17年3月31日）

(1) 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	%
17年3月期	2,121	22.8	46	14.9	53	32.3
16年3月期	1,727	7.9	40	-	40	-

	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	%	%	%
17年3月期	49	332.6	359	90	355	54	1.8	1.7	2.5
16年3月期	11	-	83	93	82	46	0.4	1.4	2.3

(注) 持分法投資損益 17年3月期 - 百万円 16年3月期 - 百万円
 期中平均株式数 17年3月期 138,316株 16年3月期 137,114株
 会計処理の方法の変更 無
 売上高、営業利益、経常利益、当期純利益におけるパーセント表示は、対前期増減率

(2) 配当状況

	1株当たり年間配当金						配当金総額 (年間)	配当性向	株主資本 配当率
	円		銭		円				
17年3月期	0	0	0	0	0	0	0	-	-
16年3月期	0	0	0	0	0	0	0	-	-

(3) 財政状態

	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	円	百万円	円	%	円	銭	
17年3月期	3,191		2,860		89.6	20,564	47	
16年3月期	2,954		2,764		93.6	20,108	56	

(注) 期末発行済株式数 17年3月期 139,088株 16年3月期 137,463株
 期末自己株式数 17年3月期 - 株 16年3月期 - 株

(4) 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		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	円	百万円	円	百万円	円	百万円	円
17年3月期	219		613		44		1,864	
16年3月期	4		137		14		2,213	

2. 平成18年3月期の業績予想（平成17年4月1日～平成18年3月31日）

通期	売上高		経常利益		当期純利益		1株当たり年間配当金							
	百万円		百万円		百万円		中間		期末		円		銭	
	円	銭	円	銭	円	銭	円	銭	円	銭	円	銭	円	銭
	2,300		100		98		0	0	0	0	0	0	0	0

(参考) 1株当たり予想当期純利益（通期） 708円16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。

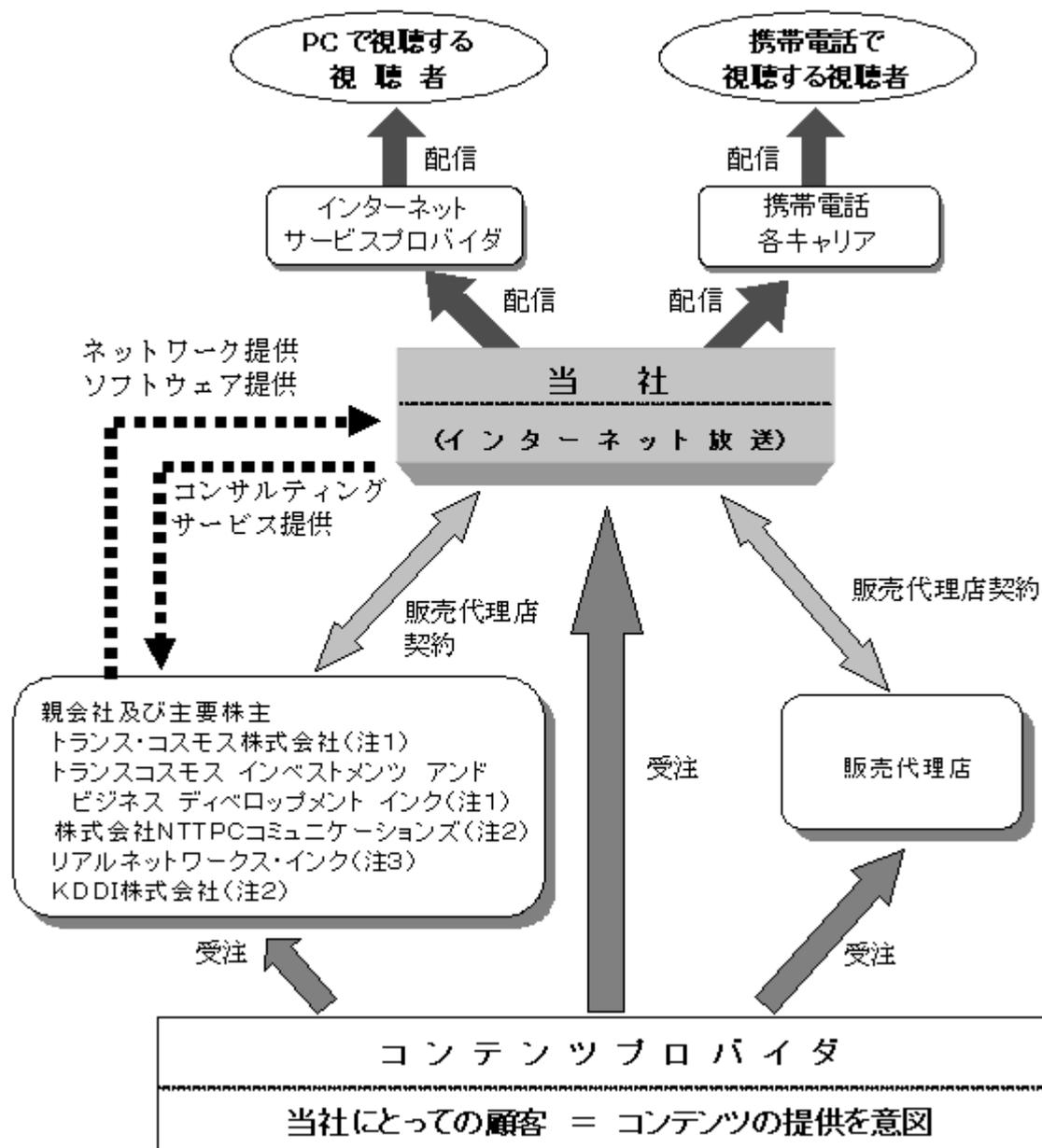
なお、上記予想に関する事項は添付資料の9ページをご参照願います。

当社は、平成17年4月26日付で連結対象子会社となります新会社、株式会社エクスペリエンスを設立いたしました。平成18年3月期より単体決算とあわせて連結決算を行ないますので、通期の連結業績予想について本日発表の連結業績予想に関するお知らせをご参照願います。

1. 企業集団の状況

当社は平成17年3月31日時点で子会社を有しておりませんが、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。

<平成17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。また、当社はトランス・コスモス株式会社へコンサルティングサービスの提供を行っております。（当社設立時からの株主であるトランス・コスモス株式会社は、平成13年3月29日付で当時のトランスコスモス・ユー・エス・エイ・インクへ所有する当社株式の全てを譲渡しました。その後平成16年7月1日付でトランスコスモス インベストメンツ アンド ビジネス ディベロップメント インクがトランスコスモス・ユー・エス・エイ・インクを吸収合併したことにより、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 インクが当社の株主となっております。同社は、トランス・コスモス株式会社の100%子会社であります。）
2. 株式会社NTPC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。

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。

インターネット環境がナローバンドからブロードバンドへ急速に移行し拡大していくなかで、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、市場の拡大を図っていくことが当社の経営の基本方針であります。

「リッチなコンテンツで新しい時代のマーケティングサービスを実現する」という企業理念のもと、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を目指しています。そして顧客の企業活動を効率的にレベルアップする手段として、インターネット上の動画・音声の利用を提案していくことに注力しております。また、PC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とあります。

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。

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が、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。

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増え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の体制強化、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。

(5) 会社に対処すべき課題

日本経済は当面デフレ基調の継続が予想されるものの、当社の関係するインターネット関連業界に関しては、ブロードバンド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重要性が飛躍的に増し、企業の本業における活動と販売促進などの付随的活動の両面において、インターネットを利用した動画や多様なリッチコンテンツの利用がいよいよ本格化してくるものと考えております。

当社は映像や音声コンテンツを通じて企業と視聴者のコミュニケーションを豊かにするリッチコンテンツ・ソリューション・カンパニーとして、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ない、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。

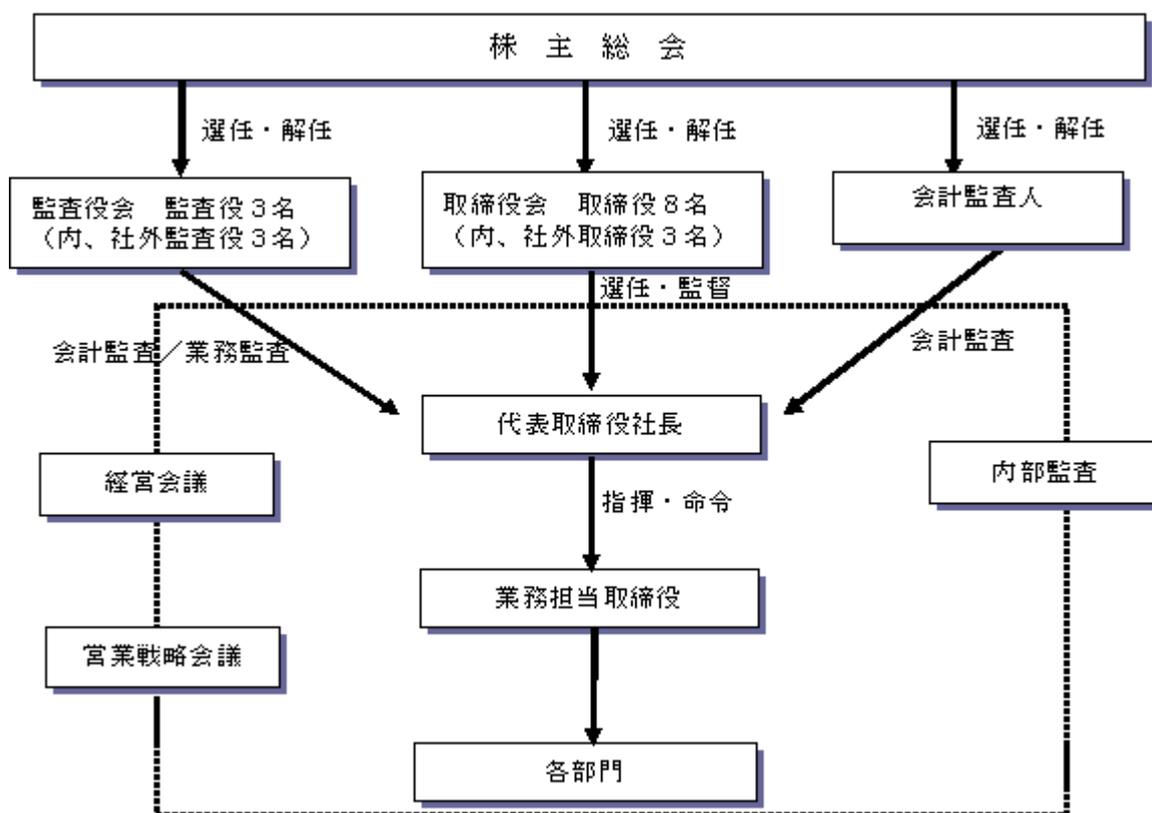
また音楽配信やいわゆるVOD(ビデオオンデマンド)配信、スポーツなどのインターネット中継のようなコンテンツ配信に代表されるメディア関連市場においては、各コンテンツプロバイダに配信に最適な仕組みを提供することを通じ、利用シーンの拡大と当社ビジネスの拡大の両面を実現することに注力しております。

携帯電話市場においては、エンターテインメント市場として現在急速に拡大している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、市場拡大が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が重要であると考えております。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、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おります。

また、制作にかかるコストのコントロールを如何に図るかが、会社の収益力を高める上での重要な課題であると考えております。内製部分の増加や、他社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) コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方及びその施策の実施状況
 当社の経営組織その他コーポレート・ガバナンス体制の概要は次のとおりであります。

【平成17年3月末日における経営組織・コーポレートガバナンス体制概要】



当社では、毎月1回取締役会、週1回経営会議、月1回営業戦略会議を開催しております。

平成17年3月末日現在、取締役会は常勤の取締役が5名、社外取締役が3名の合計8名の体制となっており、会社運営方針、経営戦略、重要事案等の事項について社外取締役出席のもと審議及び意思決定を行っております。

社外取締役3名につきましては、当社の大株主であるトランス・コスモス株式会社（議決権比率は間接所有45.0%）、株式会社NTTPCコミュニケーションズ（議決権比率は14.9%）、KDDI株式会社（議決権比率は11.0%）の3社から派遣されております。

経営会議は、取締役会で決定された方針に基づいて、日常業務の重要事案について議論を行い、意思決定の迅速化を図っております。また、営業活動を戦略的見地から議論するために、常勤の取締役全員が参加する営業戦略会議を月1回開催しております。

また、監査役につきましては、常勤監査役が1名、社外監査役が2名の合計3名の体制となっており、適宜、監査役会を開催するとともに、各監査役も取締役会に出席する等により、取締役の職務遂行を監査いたしております。

常勤監査役1名につきましては、社外監査役の要件を満たしており当社との利害関係はありません。その他の社外監査役2名につきましては、当社の大株主であるトランス・コスモス株式会社（議決権比率は間接所有45.0%）と株式会社NTTPCコミュニケーションズ（議決権比率は14.9%）の2社から派遣されております。

情報開示については、本決算、中間決算、四半期決算の発表後に機関投資家、アナリスト向け説明会を実施しております。個人投資家等への情報開示の公平性を保っていくために、インターネットで説明会のライブ中継を行っており、更に中継を見ることができなかった視聴者のためにオンデマンドでも放送しております。また、説明会とは別に、機関投資家やアナリストに対して、個別ミーティングやグループミーティングを適宜行っております。

(7) 親会社等に関する事項

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 インベストメンツ アンド ビジネス ディベロップメント インク	親会社	45.0%	なし
トランス・コスモス株式会社	親会社	(45.0%)	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。

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 インベストメンツ 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。

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。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。当社の事業領域について当社は同グループ内で独立した地位を確立しており、競合関係にある同グループ企業はありません。また当社の余資運用については、同グループの資金運用効率化の観点から資金運用を行っております。

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、25、26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16年4月1日～平成17年3月31日)

当期の日本経済は、個人消費の頭打ち感が広がり、景気が踊り場に差し掛かっている状況にあると言われておりますが、インターネット関連業界においては、プロ野球経営に名乗りをあげる企業が出現したことを契機とし、スポーツを中心としたエンターテインメント系コンテンツの中継や、集客・広告のメディアとしてのインターネットにも社会的な注目が集まり、業界の大きな発展に期待が集まった期となりました。音楽配信ビジネスも本格化し、インターネット業界への業界外のプレイヤーの参入も進みました。携帯電話業界においてはボーダフォンの3G端末発売により携帯の高機能化が一巡し、これを利用する着うたに代表される携帯電話上のリッチコンテンツの市場は順調に拡大しました。

常時接続のブロードバンド回線の普及が相当程度進んだという認識が社会的に広まる中、情報の受け手となる個人のネットユーザーのみならず情報の発信者となる企業の側においてもブロードバンドを活かした情報量が多く見栄えにも配慮し、またインタラクティブ性を持ったコンテンツへの需要や配信の重要性が高まってまいりました。

当社では、こうした環境の変化と進歩に対応し、ニーズに即した「リッチコンテンツ(注1)ソリューション」を提供するために、様々な取組を行ってまいりました。

配信サービスのツールとしては、RealPlayer、Windows Media Playerなどのソフトに加え、Macromedia Flashを用いたオンデマンドストリーミングサービス(FC5:注2)の拡販を積極的に展開いたしました。これは企業のプロモーションなどに使われるインタラクティブ性をもったサイトの構築に適したツールであり、当社の関係した多くの事例が先進的なものとして各所で紹介されております。

また、こうした高度なサービスの提供・拡販のため、業務協力を随所で推進いたしました。市場開拓、映像制作、ウェブサイト制作などの各段階において強力なパートナーとの結びつきを強め、当社の制作力の向上、業界間でのノウハウの共有と当社のプレゼンスの拡大を同時に推進いたしました。8月には株式会社電通と、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いたしました。制作能力関連では、動画では株式会社東北新社、静止画では株式会社アマナと協業し、高度な制作物を作り出せる体制を整備いたしました。また、3月にはマイボイスコム株式会社と効果測定を中心にリッチコンテンツ市場の共同開拓を図る旨の発表もいたしました。

エンターテインメント領域におきましては、単にストリーミング中継・配信にとどまらず、都度の課金やダウンロードを含む、コンテンツの大規模配信にも積極的に取り組んでまいりました。「Jリーグサッカーの「2004」1・J2入れ替え戦」のインターネット中継や、音楽配信サービスである「Listen Music Store」、「オリコン・ミュージックタウン」などのダウンロードサービスの提供においては、これまで蓄積いたしました多様な配信ノウハウを活用いたしました。

携帯電話市場においては、着うたの普及に対応し、コンテンツプロバイダからの楽曲エンコードや主要3キャリア向けへの配信ビジネスに積極的に取り組んでまいりました。端末の普及や機能向上とあわせ拡大が期待されている動画の配信についても配信案件を手がけ、今後の市場拡大に対応する体制を構築いたしました。

この結果、当期の業績につきましては、売上高2,121,605千円(前期比22.8%増)を収め、利益面におきましても、経常利益53,611千円(前期比32.3%増)、当期純利益49,780千円(前期比332.6%増)と増収増益の結果となりました。

部門別の概況は次のとおりであります。

(ライブ放送部門)

ライブ放送部門においては、平成16年2月に導入いたしました平日昼間向けの廉価なライブ中継プランである「ブロードバンドライブ中継デユースプラン」や、主力商品である「ePresenter」(注3)を活用した、決算説明会、株主総会などのIR案件の受注に注力いたしました。IR以外の分野では、エンターテインメント関連のライブ案件や企業のPR活動、各種セミナー等向けの営業活動を引き続き展開いたしました。エンターテインメント系のライブ企画が前期に続き低調であり、ほぼ前年度と同程度の収益となりました。

(オンデマンド放送部門)

オンデマンド放送部門においては、Flashなどの高度な作りこみを伴うものや一般的なウェブサイトを含め、制作とオンデマンド配信を一体として受注する取組を推進いたしました。IRやネット放送局、企業ブランディングなどの用途の既存顧客との契約が長期化したことにより発生する安定した売上に加え、ブロードバンドの広がりに伴い増加傾向にあるスポット的なプロモーション案件の取り込みが順調に進みました結果、増収となりました。

（コンサルティングサービス部門）

コンサルティングサービス部門においては、当社が培ってきたインターネット放送のノウハウを柱としたコンサルティングサービスを提供しておりますが、積極的営業は行なわず、顧客の依頼に対応し随時対応する形にとどめているため、減収となりました。

（制作部門）

制作部門においては、前期に引き続きエンコーディング案件などのストリーミング関連サービスの営業に努め、またFlash等の表現ツールを用いた、企業の人材採用、販売促進等各種ウェブ制作のディレクション等も積極的に受注し、顧客のニーズにあったワンストップでのサービスの提供に努めました。配信サイトのみならず、コンテンツそのものの制作の受注も促進しており、撮影スタジオ利用も順調に拡大しました。こうした努力の結果、増収となりました。

（モバイル部門）

従来その他に計上しておりました携帯電話関連サービスについて、モバイル部門として独立して計上いたしました。モバイル部門においては着うたや動画コンテンツの配信をコンテンツプロバイダが行なう際に、コンテンツを各携帯電話キャリアまで配信するサービスや、コンテンツを各キャリア、機種にあった形式にエンコード、最適化を行なうビジネスを主に展開いたしました。着うたのエンコード、配信が順調に拡大している結果、前期の売上対比増収となりました。

（その他）

その他においては、引き続き配信時の付随サービスである「Smart Selector」（注4）、「One Time URL」（注5）、「セキュリティ配信ソリューション」（注6）等のサービス提供に加え、配信関連の開発案件の積極的な受注を追求いたしました。楽曲や番組などの各種配信サイトのシステム開発案件受注が順調であった結果、増収となりました。

- （注）1．単に情報量が多いだけでなく、映像や音声を駆使した高い表現能力を持つコンテンツ。
2．Flashコンテンツの中に大容量で長尺かつ高画質なブロードバンド映像を組み込むことを可能にするサービス。
3．動画とスライドを組み合わせバーチャルセミナーが簡単に実施できる配信サービス。
4．ユーザーがコンテンツの視聴ボタンをクリックすると、ユーザーのパソコン環境にあった帯域でコンテンツを配信するASPサービス。
5．エンドユーザーがコンテンツにアクセスするたびに新しいコンテンツURLを発行し、ストリーミング視聴をさせる仕組み。
6．コンテンツに施した暗号情報と、その暗号を解く「ライセンス・キー」が一致しなければ視聴できないセキュリティ配信の仕組み。

以上ご説明いたしました部門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（％）
ライブ放送部門	121,896	5.8	3.9
オンデマンド放送部門	849,754	40.1	12.9
コンサルティングサービス部門	17,436	0.8	48.0
制作部門	541,296	25.5	47.6
モバイル部門	193,947	9.1	99.1
その他	397,274	18.7	10.5
合計	2,121,605	100.0	22.8

（注）「モバイル部門」は、前期までは「その他」に含めておりましたが、当期より区分して表示しております。なお、前期におけるモバイル部門の売上高は97,406千円であります。

(2) 次期の見通し

次期の日本経済は当面デフレ基調の継続が予想されるものの、当社の関係するインターネット関連業界に関しては、ブロードバンド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重要性が飛躍的に増し、企業の本業における活動と販売促進などの付随的活動の両面において、インターネットを利用した動画や多様なリッチコンテンツの利用がいよいよ本格化してく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。

またスポーツなど大規模イベントのインターネット中継や音楽配信、映画などのVOD配信のようなコンテンツ配信に代表されるメディア関連市場においては、課金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。

高機能端末の普及と共に拡大が見込める携帯電話市場においては、エンターテインメント市場として急速に拡大している着うた関連市場において、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。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、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なってまいります。

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18年3月期の業績予想（平成17年4月1日～平成18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	2,300	100	98

当社は、平成17年4月26日付で連結対象子会社となります新会社、株式会社エクスペリエンスを設立いたしました。平成18年3月期より単体決算とあわせて連結決算を行ないますので、通期の連結業績予想について本日発表の連結業績予想に関するお知らせをご参照願います。

B.財政状況

(1)全般の概況

当期末の総資産は、主に売上債権の増加が40,573千円、前払費用の増加が19,133千円、ソフトウェアの増加が38,778千円、投資有価証券の増加が501,000千円に対し、現預金の減少が348,953千円であったことから、前期末に比べ237,539千円増加して3,191,976千円となりました。

また、当期末の純資産は、当期純利益49,780千円及び、旧商法280条ノ19の規定に基づく新株引受権（ストックオプション）の行使による資本金の増加が23,154千円、資本準備金の増加が23,154千円あったことから、前期末比96,088千円増の2,860,271千円となりました。

(2)キャッシュ・フローの状況

当期におきましては、営業活動による収入219,809千円及び財務活動による収入44,635千円があった一方、投資活動による支出613,398千円があった結果、現金及び現金同等物は期首時点より348,953千円減少し、期末残高は1,864,576千円となりました。

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、219,809千円の資金が増加いたしました。これは主に、税引前当期純利益52,070千円を計上した他、減価償却費50,276千円、ソフトウェア償却費40,502千円などの資金の源泉及び未払金の増加117,352千円が売上債権の増加額40,573千円などの減少諸要因を上回ったことによります。

(投資活動によるキャッシュ・フロー)

投資活動の結果、613,398千円の資金が減少いたしました。これは通信設備関連の有形固定資産の取得に31,588千円、通信設備関連ソフトウェア等の無形固定資産の取得に80,810千円、投資有価証券の取得に501,000千円を支出し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、44,635千円の資金が増加いたしました。これは主に旧商法280条ノ19の規定に基づく新株引受権（ストックオプション）の行使による資本金及び資本準備金の増加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6期 平成15年3月期	第7期 平成16年3月期	第8期(当期) 平成17年3月期
自己資本比率 (%)	92.8	93.6	89.6
時価ベースの自己資本比率 (%)	501.0	702.6	928.1
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

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黎明期から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にありますが、自社会員へのサービスとしてストリーミング配信をおこなっている大手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出来ます。

現在では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考えておりますが、当社が提供しているサービスを業務の一環としてサービスを提供している会社が現れてきており、今後市場の拡大の中で強力な競合会社が出て来る可能性があります。当社サービスの提供は、その大半の部分について市販の製品を利用してしております。当社にはストリーミングにかかるノウハウ、技術力、運用経験などの差別化要因があると考えておりますが、既存の通信事業者や海外資本などの参入により、優秀な技術者を配備し短期間で当社と同等のサービスを提供する競合会社が現れる可能性があります。これにより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、マクロメディア社などが開発した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なか、リアルネットワークス・インク、マイクロソフト社及びマクロメディア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マクロメディア社との間のライセンス供与契約にもとづき、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サーバ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社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おこなっております。ウェブサイトにスト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、株式会社AD2等と広告配信にかかる業務提携をおこなっており、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組に関して、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) 当社の営業及び販売代理店

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すが、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、売上げ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あた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。

(9) モバイルサービスについて

モバイル部門においては、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な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なわれ、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なわれており、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) 人材の獲得について

当社は、平成17年3月31日現在、役員11名並びに従業員80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、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. 個別財務諸表等

(1) 貸借対照表

区分	注記 番号	前事業年度 (平成16年3月31日)		当事業年度 (平成17年3月31日)		対前年比 増減 (千円)
		金額(千円)	構成比 (%)	金額(千円)	構成比 (%)	
(資産の部)						
流動資産						
1. 現金及び預金		1,713,529		1,364,576		348,953
2. 受取手形		-		13,719		13,719
3. 売掛金	1	427,619		454,473		26,853
4. 仕掛品		3,963		3,822		141
5. 前渡金		-		295		295
6. 前払費用		32,978		52,111		19,133
7. 預け金		500,000		500,000		-
8. その他		3,351		3,051		299
貸倒引当金		1,000		187		812
流動資産合計		2,680,442	90.7	2,391,863	74.9	288,579
固定資産						
(1) 有形固定資産						
1. 建物		43,962		44,494		
減価償却累計額		3,817	40,144	10,006	34,487	5,657
2. 機械装置		20,197		32,612		
減価償却累計額		7,456	12,741	14,342	18,270	5,529
3. 器具備品		308,801		326,161		
減価償却累計額		206,812	101,988	234,685	91,476	10,512
4. 建設仮勘定			4,504		-	4,504
有形固定資産合計			159,378		144,234	15,144
(2) 無形固定資産						
1. 商標権			2,412		5,117	2,704
2. ソフトウェア			104,465		143,243	38,778
3. 電話加入権			5,187		5,187	-
4. その他			225		125	99
無形固定資産合計			112,290		153,673	41,382
(3) 投資その他の資産						
1. 投資有価証券			-		501,000	501,000
2. 長期前払費用			2,324		1,205	1,118
投資その他の資産合計			2,324		502,205	499,881
固定資産合計			273,993		800,113	526,119
資産合計			2,954,436	100.0	3,191,976	237,539

区分	注記 番号	前事業年度 (平成16年3月31日)		当事業年度 (平成17年3月31日)		対前年比 増減 (千円)
		金額(千円)	構成比 (%)	金額(千円)	構成比 (%)	
(負債の部)						
流動負債						
1. 買掛金		3,985		2,840		1,144
2. 未払金		159,675		283,635		123,959
3. 未払費用		305		1,341		1,036
4. 未払法人税等		2,099		12,715		10,615
5. 未払消費税等		9,001		13,414		4,412
6. 前受金		8,893		10,987		2,094
7. 預り金		3,346		4,084		737
8. 賞与引当金		2,945		2,628		316
9. その他		-		56		56
流動負債合計		190,252	6.4	331,704	10.4	141,451
負債合計		190,252	6.4	331,704	10.4	141,451
(資本の部)						
資本金	2	2,132,454	72.2	2,155,608	67.5	23,154
資本剰余金						
1. 資本準備金		1,380,716		1,403,870		
資本剰余金合計		1,380,716	46.7	1,403,870	44.0	23,154
利益剰余金						
1. 当期未処理損失		748,987		699,207		49,780
利益剰余金合計		748,987	25.3	699,207	21.9	49,780
資本合計		2,764,183	93.6	2,860,271	89.6	96,088
負債・資本合計		2,954,436	100.0	3,191,976	100.0	237,539

(2) 損益計算書

区分	注記 番号	前事業年度 (自 平成15年4月1日 至 平成16年3月31日)			当事業年度 (自 平成16年4月1日 至 平成17年3月31日)			対前年比 増減 (千円)
		金額(千円)		百分比 (%)	金額(千円)		百分比 (%)	
売上高			1,727,234	100.0		2,121,605	100.0	394,370
売上原価								
1. サービス原価		1,007,860	1,007,860	58.4	1,350,155	1,350,155	63.6	342,295
売上総利益			719,374	41.6		771,449	36.4	52,075
販売費及び一般管理費	2,4		678,931	39.3		724,977	34.1	46,046
営業利益			40,442	2.3		46,471	2.3	6,028
営業外収益								
1. 受取利息		1,780			6,463			
2. 有価証券利息		-			2,004			
3. 雑収入		274	2,055	0.1	345	8,812	0.4	6,757
営業外費用								
1. 新株発行費		1,961			1,672			
2. 雑損失		2	1,964	0.1	-	1,672	0.1	291
経常利益			40,534	2.3		53,611	2.6	13,077
特別利益								
1. 償却債権取立益		304			-			
2. 貸倒引当金戻入益		-	304	0.0	584	584	0.0	279
特別損失								
1. 固定資産除却損	3	7,089			2,125			
2. 本社移転費用	1	20,142	27,231	1.6	-	2,125	0.1	25,105
税引前当期純利益			13,607	0.7		52,070	2.5	38,462
法人税、住民税及び 事業税			2,099	0.1		2,290	0.1	190
当期純利益			11,508	0.6		49,780	2.4	38,271
前期繰越損失			760,496			748,987		11,508
当期末処理損失			748,987			699,207		49,780

サービス原価明細書

区分	注記 番号	前事業年度 (自 平成15年4月1日 至 平成16年3月31日)		当事業年度 (自 平成16年4月1日 至 平成17年3月31日)	
		金額(千円)	構成比 (%)	金額(千円)	構成比 (%)
材料費	2	22,702	2.1	20,932	1.5
労務費		162,610	15.4	199,938	14.2
経費		871,322	82.5	1,183,911	84.3
当期サービス費用		1,056,634	100.0	1,404,782	100.0
期首仕掛品たな卸高		186		3,963	
期末仕掛品たな卸高		3,963		3,822	
他勘定振替高	3	44,996		54,768	
サービス原価		1,007,860		1,350,155	

(脚注)

前事業年度 (自 平成15年4月1日 至 平成16年3月31日)		当事業年度 (自 平成16年4月1日 至 平成17年3月31日)	
1 原価計算の方法		1 原価計算の方法	
オンデマンド放送については総合原価計算		同左	
ライブ放送他については個別原価計算			
2 経費の主な内訳		2 経費の主な内訳	
地代家賃	23,466千円	地代家賃	31,364千円
減価償却費	44,194千円	減価償却費	44,943千円
ソフトウェア償却費	26,906千円	ソフトウェア償却費	36,988千円
通信費	222,421千円	通信費	238,396千円
賃借費	78,349千円	賃借費	74,096千円
保守料	53,795千円	保守料	59,692千円
業務委託手数料	102,489千円	業務委託手数料	135,476千円
外注費	291,898千円	外注費	506,468千円
		ロイヤリティ	35,693千円
3 他勘定振替高の内訳		3 他勘定振替高の内訳	
販売費及び一般管理費	43,367千円	販売費及び一般管理費	54,768千円
ソフトウェア	1,628千円		

(3) キャッシュ・フロー計算書

区分	前事業年度 (自 平成15年4月1日 至 平成16年3月31日)	当事業年度 (自 平成16年4月1日 至 平成17年3月31日)	対前年比
	金額(千円)	金額(千円)	増減 (千円)
営業活動によるキャッシュ・フロー			
税引前当期純利益	13,607	52,070	38,462
減価償却費	48,224	50,276	2,052
ソフトウェア償却費	28,797	40,502	11,705
商標権償却費	345	635	289
その他無形固定資産償却費	74	99	24
賞与引当金の増減額 (減少:)	1,529	316	1,213
貸倒引当金の増減額 (減少:)	500	812	312
受取利息	1,780	8,812	7,031
新株発行費	1,961	1,672	288
固定資産除却損	7,089	2,125	4,963
売上債権の増減額 (増加:)	68,707	40,573	28,134
仕掛品の増減額 (増加:)	3,777	141	3,919
前払費用の増減額 (増加:)	8,167	18,014	26,182
未収入金の増減額 (増加:)	47	408	455
その他の資産の増減額 (増加:)	89	467	378
仕入債務の増減額 (減少:)	9,704	1,144	8,560
未払金の増減額 (減少:)	16,798	117,352	134,150
未払消費税等の増減額 (減少:)	2,622	4,412	1,790
前受金の増減額 (減少:)	3,175	2,094	5,270
その他の負債の増減額 (減少:)	374	12,255	12,629
小計	4,498	213,088	208,590
利息の受取額	1,806	8,819	7,013
法人税等の支払額	2,290	2,099	190
営業活動によるキャッシュ・フロー	4,014	219,809	215,794
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	87,512	31,588	55,924
無形固定資産の取得による支出	49,810	80,810	31,000
保証金の返戻による収入	180	-	180
投資有価証券の取得による支出	-	501,000	501,000
投資活動によるキャッシュ・フロー	137,142	613,398	476,256
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	14,113	44,635	30,521
財務活動によるキャッシュ・フロー	14,113	44,635	30,521
現金及び現金同等物の増減額 (減少:)	119,013	348,953	229,939
現金及び現金同等物の期首残高	2,332,542	2,213,529	119,013
現金及び現金同等物の期末残高	2,213,529	1,864,576	348,953

(4) 損失処理案

		前事業年度 (株主総会承認日 平成16年6月25日)		当事業年度 (株主総会承認日 平成17年6月 日)		対前年比
区分	注記 番号	金額(千円)		金額(千円)		増減 (千円)
当期末処理損失			748,987		699,207	49,780
次期繰越損失			748,987		699,207	49,780

重要な会計方針

項目	前事業年度 (自 平成15年4月1日 至 平成16年3月31日)	当事業年度 (自 平成16年4月1日 至 平成17年3月31日)
1. 有価証券の評価基準及び評価方法		(1) 満期保有目的の債券 償却原価法(定額法) (2) 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
2. たな卸資産の評価基準及び評価方法	(1) 仕掛品 個別法による原価法	(1) 仕掛品 同左
3. 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。 建物 3～15年 機械装置 6年 器具備品 4～20年 (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。	(1) 有形固定資産 同左 (2) 無形固定資産 同左
4. 繰延資産の処理方法	(1) 新株発行費 支出時に全額費用として処理しております。	(1) 新株発行費 同左
5. 引当金の計上基準	(1) 貸倒引当金 債権の貸倒れ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勘案し、回収不能見込額を計上しております。 (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期の負担額を計上しております。	(1) 貸倒引当金 同左 (2) 賞与引当金 同左
6. リース取引の処理方法	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っております。	同左
7. キャッシュ・フロー計算書における資金の範囲	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。	同左

項目	前事業年度 (自 平成15年4月1日 至 平成16年3月31日)	当事業年度 (自 平成16年4月1日 至 平成17年3月31日)
8. その他財務諸表作成のための基本となる重要な事項	(1) 消費税等の会計処理 税抜方式によっております。 (2) (3)	(1) 消費税等の会計処理 同左 (2) (3)

注記事項

(貸借対照表関係)

前事業年度 (平成16年3月31日)	当事業年度 (平成17年3月31日)
<p>1 関係会社に対するものは、次のとおりであります。</p> <p>売掛金 49,703千円</p> <p>2 会社が発行する株式及び発行済株式総数 会社が発行する株式の総数 普通株式 243,000株 発行済株式総数 普通株式 137,463株</p> <p>3 資本の欠損の額は748,987千円であります。</p>	<p>1 関係会社に対するものは、次のとおりであります。</p> <p>売掛金 11,929千円</p> <p>2 会社が発行する株式及び発行済株式総数 会社が発行する株式の総数 普通株式 243,000株 発行済株式総数 普通株式 139,088株 発行済株式の増加の内容は次のとおりであります。 旧商法第280条ノ19の規定による新株引受権の 権利行使による新株式発行 1,625株</p> <p>3 資本の欠損の額は699,207千円であります。</p>

(損益計算書関係)

前事業年度 (自 平成15年4月1日 至 平成16年3月31日)	当事業年度 (自 平成16年4月1日 至 平成17年3月31日)
<p>1 関係会社との取引に係わるものは、次のとおりであります。</p> <p>本社移転費用 10,585千円</p> <p>2 販売費に属する費用のおおよその割合は59%であり、一般管理費に属する費用のおおよその割合は41%であります。</p> <p>主要な費目及び金額は次のとおりであります。</p> <p>役員報酬 42,588千円 給与手当 246,486千円 賞与 77,375千円 賞与引当金繰入額 2,945千円 法定福利費 42,263千円 減価償却費 4,030千円</p> <p>3 固定資産除却損の内容は、次のとおりであります。</p> <p>建物 3,759千円 器具備品 3,329千円 計 7,089千円</p> <p>4 研究開発費の総額 一般管理費に含まれる研究開発費 25,815千円</p>	<p>1</p> <p>2 販売費に属する費用のおおよその割合は63%であり、一般管理費に属する費用のおおよその割合は37%であります。</p> <p>主要な費目及び金額は次のとおりであります。</p> <p>役員報酬 43,038千円 給与手当 261,543千円 賞与 82,615千円 賞与引当金繰入額 2,628千円 法定福利費 43,237千円 減価償却費 5,333千円</p> <p>3 固定資産除却損の内容は、次のとおりであります。</p> <p>器具備品 1,312千円 ソフトウェア 813千円 計 2,125千円</p> <p>4 研究開発費の総額 一般管理費に含まれる研究開発費 21,492千円</p>

(キャッシュ・フロー計算書関係)

前事業年度 (自 平成15年4月1日 至 平成16年3月31日)	当事業年度 (自 平成16年4月1日 至 平成17年3月31日)
<p>現金及び現金同等物の期末残高と貸借対照表に掲記されている科目の金額との関係 (平成16年3月31日現在)</p> <p>現金及び預金勘定 1,713,529千円 預け金勘定 500,000千円 現金及び現金同等物 2,213,529千円</p>	<p>現金及び現金同等物の期末残高と貸借対照表に掲記されている科目の金額との関係 (平成17年3月31日現在)</p> <p>現金及び預金勘定 1,364,576千円 預け金勘定 500,000千円 現金及び現金同等物 1,864,576千円</p>

リース取引

前事業年度 (自 平成15年 4月 1日 至 平成16年 3月31日)				当事業年度 (自 平成16年 4月 1日 至 平成17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				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及び期末残高相当額				1. リース物件の取得価額相当額、減価償却累計額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)		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	1,213	16,986	機械装置	18,200	4,853	13,346
器具備品	176,358	104,656	71,701	器具備品	195,982	119,530	76,451
ソフトウェア	16,109	4,556	11,552	ソフトウェア	22,627	11,556	11,071
合計	210,668	110,427	100,240	合計	236,809	135,939	100,869
2. 未経過リース料期末残高相当額				2. 未経過リース料期末残高相当額			
1年内			48,173千円	1年内			50,152千円
1年超			53,585千円	1年超			52,618千円
合計			101,759千円	合計			102,771千円
3. 支払リース料、減価償却費相当額及び支払利息相当額				3. 支払リース料、減価償却費相当額及び支払利息相当額			
支払リース料			64,020千円	支払リース料			58,010千円
減価償却費相当額			60,747千円	減価償却費相当額			55,204千円
支払利息相当額			3,433千円	支払利息相当額			3,096千円
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。			4. 減価償却費相当額の算定方法	同左		
5. 利息相当額の算定方法	リース料総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。			5. 利息相当額の算定方法	同左		

有価証券

前事業年度（平成16年 3月31日現在）

該当事項はありません。

当事業年度（平成17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

	貸借対照表計上額（千円）
(1) 満期保有目的の債券	
非上場外国債券	500,000
(2) その他有価証券	
非上場株式（店頭売買株式を除く）	1,000

デリバティブ取引

前事業年度（自平成15年4月1日 至平成16年3月31日）

当社は、デリバティブ取引を全く行っておりませんので、該当事項はありません。

当事業年度（自平成16年4月1日 至平成17年3月31日）

当社は、デリバティブ取引を全く行っておりませんので、該当事項はありません。

退職給付

前事業年度（自平成15年4月1日 至平成16年3月31日）

該当事項はありません。

当事業年度（自平成16年4月1日 至平成17年3月31日）

該当事項はありません。

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

	前事業年度 (平成16年3月31日)	当事業年度 (平成17年3月31日)
繰延税金資産		
賞与引当金損金不算入額(千円)	1,198	1,069
貸倒引当金損金算入限度超過額(千円)	267	-
未払事業税(千円)	-	4,241
繰越欠損金(千円)	157,699	89,840
その他(千円)	124	126
繰延税金資産小計(千円)	159,289	95,278
評価性引当額(千円)	159,289	95,278
繰延税金資産合計(千円)	-	-
繰延税金資産の純額(千円)	-	-

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

	前事業年度 (平成16年3月31日)	当事業年度 (平成17年3月31日)
法定実効税率(%)	40.69	40.69
(調整)		
交際費等永久に損金に算入されない項目(%)	7.57	1.7
住民税均等割(%)	15.43	4.4
評価性引当額(%)	48.27	42.39
その他(%)	0.01	-
税効果会計適用後の法人税等の負担率(%)	15.43	4.4

持分法損益等

前事業年度（自平成15年4月1日 至平成16年3月31日）

該当事項はありません。

当事業年度（自平成16年4月1日 至平成17年3月31日）

該当事項はありません。

関連当事者との取引

前事業年度（自平成15年4月1日 至平成16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	100,192	売掛金	49,703

(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	-	-	・当社監査役 ・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	39,500	売掛金	31,500

(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	110	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	-	預け金	500,000
								受取利息	1,504	未収収益	4
親会社の 子会社	株式会社リッスンジャパン	東京都渋谷区	200	情報処理サービス業	なし	なし	・コンサルティングサービスの提供	当社サービスの提供	102,000	売掛金	75,600

(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。

当事業年度（自平成16年4月1日 至平成17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	89,062	売掛金	11,929

(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	-	-	・当社監査役 ・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	59,995	売掛金	33,595

- (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	1,500,000	預け金	500,000
								受取利息	6,299	未収収益	-
親会社の子会社	株式会社CODE	東京都渋谷区	224	情報処理サービス業	なし	なし	・コンサルティングサービスの提供	当社サービスの提供	68,723	売掛金	6,238

- (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)

前事業年度 (自 平成15年4月1日 至 平成16年3月31日)		当事業年度 (自 平成16年4月1日 至 平成17年3月31日)	
1株当たり純資産額	20,108円56銭	1株当たり純資産額	20,564円47銭
1株当たり当期純利益	83円93銭	1株当たり当期純利益	359円90銭
潜在株式調整後1株当たり当期純利益	82円46銭	潜在株式調整後1株当たり当期純利益	355円54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。

	前事業年度 (自 平成15年4月1日 至 平成16年3月31日)	当事業年度 (自 平成16年4月1日 至 平成17年3月31日)
1株当たり当期純利益金額		
当期純利益(千円)	11,508	49,780
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)	11,508	49,780
期中平均株式数(株)	137,114	138,316
潜在株式調整後1株当たり当期純利益金額		
当期純利益調整額(千円)		
普通株式増加数(株)	2,455	1,695
(うち新株予約権)	(2,455)	(1,695)
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2種類(新株予約権の数1,049個)。	新株予約権2種類(新株予約権の数884個)。

(重要な後発事象)

<p style="text-align: center;">前事業年度 (自 平成15年4月1日 至 平成16年3月31日)</p>	<p style="text-align: center;">当事業年度 (自 平成16年4月1日 至 平成17年3月31日)</p>
<p>平成16年6月25日開催の定時株主総会において、当社取締役、監査役及び従業員に対して、商法第280条ノ20及び商法第280条ノ21の規定に基づき新株予約権(ストックオプション)を発行することが決議されました。その概要は以下のとおりであります。</p> <p>(1) 付与対象者 当社取締役、監査役及び従業員の予定。今後開催の取締役会において決定する。</p> <p>(2) 新株予約権の目的となる株式の種類 普通株式</p> <p>(3) 株式の数 600株を上限とする。</p> <p>(4) 新株予約権の行使時の払込金額 新株予約権の発行日の属する月の前月の各日(取引が成立しない日を除く。)の東京証券取引所における当社株式普通取引の終値の平均値の金額とし、1円未満の端数は切り上げる。ただし、その価額が新株予約権の発行日の終値(取引が成立しない場合はそれに先立つ直近の終値)を下回る場合は、当該終値の金額とする。</p> <p>(5) 新株予約権の行使期間 平成18年7月1日から平成22年6月30日まで</p>	

6. 生産、受注及び販売の状況

(1) 受注状況

(単位：千円)

部門	第7期 (自 平成15年4月1日 至 平成16年3月31日)		第8期 (自 平成16年4月1日 至 平成17年3月31日)		増減	
	受注高	受注残高	受注高	受注残高	受注高	受注残高
ライブ放送部門	55,915	12,195	111,098	1,396	55,182	10,798
オンデマンド放送部門	779,914	321,264	889,610	361,120	89,696	39,856
コンサルティングサービス部門	33,500	-	17,436	-	16,064	-
制作部門	364,354	1,270	549,294	9,268	184,939	7,998
モバイル部門	98,492	41,904	208,053	56,010	109,560	14,106
その他	401,134	64,254	384,260	51,240	16,874	13,014
合計	1,753,311	440,887	2,159,752	479,034	406,441	38,147

(注) 1. 金額は販売価格によっております。

2. 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

(単位：千円)

部門	第7期 (自 平成15年4月1日 至 平成16年3月31日)		第8期 (自 平成16年4月1日 至 平成17年3月31日)		増減	
	金額	構成比(%)	金額	構成比(%)	金額	増減率(%)
ライブ放送部門	117,344	6.8	121,896	5.8	4,552	3.9
オンデマンド放送部門	752,737	43.6	849,754	40.1	97,017	12.9
コンサルティングサービス部門	33,500	1.9	17,436	0.8	16,064	48.0
制作部門	366,774	21.2	541,296	25.5	174,521	47.6
モバイル部門	97,406	5.6	193,947	9.1	96,540	99.1
その他	359,471	20.8	397,274	18.7	37,802	10.5
合計	1,727,234	100.0	2,121,605	100.0	394,370	22.8

(注) 1. 金額は販売価格によっております。

2. 上記の金額には、消費税等は含まれておりません。

7. 役員の異動

1. 代表者の異動

該当事項はありません。

2. その他の役員の異動

(1) 新任取締役候補(平成17年6月28日付)

取締役 井上博文(現:トランス・コスモス株式会社 執行役員MCMサービス総括デジタルマーケティングサービス本部長)

取締役 甲斐昭彦(現:トランス・コスモス株式会社 執行役員グループ戦略本部長)

取締役 早見泰弘(現: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)

取締役 小川恭弘(現:KDDI株式会社 ネットワークソリューション事業推進本部事業企画部事業開発グループリーダー次長)

(注) 新任候補者 井上博文、甲斐昭彦、早見泰弘、小川恭弘の各氏は商法第188条第2項第7号ノ2に定める社外取締役の要件を満たしております。

(2) 新任監査役候補(平成17年6月28日付)

監査役 塩崎靖彦(現:KDDI株式会社 ネットワークソリューション事業推進本部事業企画部長)

(注) 新任候補者 塩崎靖彦は「株式会社の監査等に関する商法の特例に関する法律」第18条第1項に定める社外監査役の候補者であります。

(3) 退任予定取締役(平成17年6月28日付)

取締役 塩川博孝(現:トランス・コスモス株式会社 執行役員)

取締役 松野茂樹(現:KDDI株式会社 経営戦略本部戦略推進部企画グループリーダー次長)

以上