

平成 12 年 12 月期

決算短信 (非連結)

平成 13年 2月 27日

上場会社名 株式会社ピーエイ

上場取引所

東証マザーズ

コード番号 4766

本社所在都道府県

新潟県

問合せ先 責任者役職名 専務取締役管理本部長

氏名 本間 一 浩

TEL (025)

241 - 2351

決算取締役会開催日 平成13年 2月 27日

中間配当制度の有無 有・無

定時株主総会開催日 平成13年 3月 29日

1. 12年12月期の業績 (平成12年 1月 1日 ~ 平成12年12月31日)

(1) 経営成績

	売上高		営業利益		経常利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%
12年12月期	1,491	(37.8)	151	(58.9)	134	(22.9)
11年12月期	1,082	()	95	()	109	()

	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	%	%	%
12年12月期	66 (24.0)	6 33	6 33	6.4	10.7	9.0
11年12月期	53 ()	112 71		12.5	18.0	10.1

(注) 持分法投資損益 12年12月期 百万円 11年12月期 百万円
 有価証券の評価損益 0 百万円 デリバティブ取引の評価損益 百万円
 期中平均株式数 12年12月期 10,525,871株 11年12月期 476,333株
 会計処理の方法の変更 有・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	中 間	期 末			
12年12月期		円 銭	円 銭	百万円	%	%
11年12月期						

(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	百万円	%	円 銭
12年12月期	1,844	1,587	86.0	143 80
11年12月期	667	503	75.4	767 21

(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	百万円	百万円	百万円
12年12月期	93	66	997	1,224
11年12月期				

1. 企業集団の状況

1. 企業集団等の概況

当社の企業集団は、子会社2社及び関連会社2社で構成され、主な事業内容は、有料職業紹介及びそれに係るサービス、求人誌の広告、出版、電光掲示板の販売であり、各社の当該事業に関わる位置付けは次の通りであります。

○本社管理部

有限会社エフアイは、当社の経理事務に対する実務補助、当社関連会社の経理事務作業の実施及び当社が提携・出資を考える企業に対する調査・分析等を実施する目的で平成12年3月28日に設立いたしました。

当社の中長期戦略として当社事業を補完する企業への出資等が想定され、対象企業の調査・分析の実施および資本関係締結後の経理面での指導等も実施する事を想定しているものであります。将来的にはそうしたノウハウを有限会社エフアイ内に蓄積し、グループ外への役務提供も視野に入れております。

○JOBMAIL

有限会社アッパーハンドは、当社が行っているJOBMAIL有料職業紹介事業(パーソネルキャリアサポート)に係る当社営業活動のサポートと実地指導を行っております。

○求人情報誌

新潟サンケイ広告有限会社には、同社が新聞社及び特定のテレビ局の1次代理店権利を持つことから、当社が行っている広告販売のうち、特に新聞媒体に係る広告、特定のテレビ局に係る広告を発注しております。

なお、(株)教育企画社は株式売却により関連会社に該当しないこととなりました。また、平成13年1月に(株)メディアセレクト(資本金4,400千円、代表取締役松浦義幹)設立にあたり200株、10,000千円を出資いたしました。

会社名 (設立年月日)	資本金	事業内容	出資比率	備考
新潟サンケイ広告 有限会社 (昭和44年5月7日)	3,000 千円	広告代理店	33%	当社代表取締役加藤博敏が取締役を兼任 当社監査役富山富一が監査役を兼任
有限会社 アッパーハンド (平成11年5月6日)	3,000 千円	営業活動の指導及び実務補助	100%	当社代表取締役加藤博敏が代表取締役を兼任
有限会社 エフアイ (平成12年3月28日)	3,000千円	経理業務補助及び財務調査・分析業務支援	100%	当社代表取締役加藤博敏が代表取締役を兼任

2. 企業集団の状況

連結財務諸表の用語、様式及び作成方法に関する規則(昭和51年10月大蔵省令第28号)第5条第2項により、当社では、子会社の資産、売上等からみて、当企業集団の財政状態及び経営成績に関する合理的な判断を誤らせない程度に重要性が乏しいものとして、連結財務諸表は作成していません。

したがって、企業集団の状況については記載をしておりません。

(1) 企業集団の業績

該当事項はありません。

(2) 研究開発活動

該当事項はありません。

(3) 連結財務諸表(a.連結貸借対照表、b.連結損益計算書、c.連結剰余金計算書)

該当事項はありません。

(4) 連結子会社の状況

該当事項はありません。

(5) その他

該当事項はありません。

2. 会社の経営方針について

1. 会社の経営基本方針について

当社は、インターネットを活用したオンラインデータベースマーケティングを駆使して、情報化社会の発展に寄与する人材の育成と流通を担い、我が国の産業を活性化する情報化社会のインフラとして成長する企業を目指します。

当社は、インターネットとリアルワールドでのインフラを活用し、転職、資格取得を希望するITプロフェッショナルのデータベースを大量かつ継続的に収集し、ITプロフェッショナルに特化したキャリアアップ支援事業「JOBMAIL」とスキルアップ支援事業「LicenseWorld」のオンラインメディア事業を推進しITプロフェッショナル・サポートマーケットの創出を目指します。

当社は、これらのインターネット関連成長事業を加速すると同時に既存のアナログメディアである求人情報誌事業とLEDディスプレイ事業による安定的収益事業を加えて企業価値の極大化に挑戦します。

2. 会社の利益配分に関する基本方針について

当社は、従来より企業の継続性の強化を優先課題としながら、株主の皆様に対する利益還元の充実に努力してまいりました。しかし、今日の急激な情報化社会の進展に対応し、インターネット事業の拡大発展に備え競争力を維持強化するため、システム投資等の先行投資や事業の拡大に対応するための資金需要が多分に発生する可能性があり、当面、一定の配当性向を保つという考え方はとり難いと考えます。そのため事業資金原資の社外流出を抑制し、内部留保重視の観点から株主資本を充実させることに主眼をおきつつ、各期の経営成績を考慮して決定することを基本方針としております。

3. 中長期的な会社の経営戦略について

(1) 事業ドメインの選別と経営資源の集中

当社は、インフォメディアリー企業として、ITプロフェッショナルのライフスタイルをあらゆる場面でサポートする企業を目指しております。平成13年1月、高度情報通信ネットワーク社会形成基本法（IT基本法）が制定施行され、官民を挙げて我が国社会の情報化が加速されようとしていますが、企業が必要とするITプロフェッショナルは40万人不足しており、社会の少子高齢化のあおりから将来的に国内の若いITプロフェッショナルの数が頭打ちとなり、ITプロフェッショナルの確保は今以上に困難になることが予想されます。かかる状況下、国内におけるメジャーなITプロフェッショナルのキャリアアップ、スキルアップWEBサイトを全て運営し日本最大級のキャリアアップ志向のITプロフェッショナルメール配信会員を抱える当社は、コアコンピタンスであるITプロフェッショナルのデータベースを大量かつ継続的に収集する仕組みをより一層強化する事により、メインの顧客であるITプロフェッショナルを募集する人材派遣、紹介企業、教育ビジネスに関わる企業を含む企業全般から広告、成功報酬を受け取るというメディア企業としてのB2Bのビジネスモデルを確立し、収益性と投資効率の両面でシナジー効果が見込める事業ドメインを選別し経営資源を集中することを基本方針とします。

1. 当社は、日本初のITプロフェッショナル専門のキャリアアップ、スキルアップサイトの構築とそれをメジャーIT系サイトに埋め込むと同時にIT向けキャリアアップマガジン出版（アナログとデジタルの融合）を展開したことにより、メインサイトである「JOBMAIL」のITプロフェッショナルからの高いマインドシェアとブランド力を確立しております。当社の持つ大量かつ継続的なデータベース集積の仕組みは、本来なら当社のコンペチターとなりうる有力企業との円滑な業務提携を促進し、他のIT系サイトとの提携やIT系サイトが当社のコンペチターとなることを抑止すると同時に、メジャーIT系サイトのブランド力が当社のビジネスモデルを強固にするという複合的な効果を生んでおります。当社は、このようなインターネットとリアルワールドにおける独自の募集手段を背景に持つ「メディア企業」として、ITプロフェッショナルのキャリアアップ、スキルアップの「プラットフォーム」としてITプロフェッショナル人材市場におけるマーケットプレイス機能を持つと同時に日本最大規模の登録者と高付加価値サービス確立し、ITプロフェッショナルのマインドシェアをさらに高めると同時にビジネスモデルを強化します。そのために国内外の企業との新たな提携の推進と登録者へのサービス強化をWEB上、リアルワールド上で行います。

2. 当社のもう一つのビジネスモデルであるスキルアップ支援サイト「LicenseWorld」は、ITプロフェッショナルへのキャリアアップサイトである「JOBMAIL」とのシナジー効果をもつとともにIT関連を中心にそれ以外の会計、不動産その他一般資格、教育をもサポートするスキルアップポータルサイトです。これも「JOBMAIL」同様「LicenseWorld」を中心にメジャーサイトとの提携による日本最大級のスキルアップ志向登録会員を抱えています。

「LicenseWorld」は教育機関等へのナビゲートのための広告、成功報酬のビジネスモデルに加え、インターネットを使って学習する「Eラーニング」へのナビゲーターとしてEラーニングコンテンツ企業との提携により日本最大の受講コースを持つ「Eラーニングポータルサイト」を目指し、キャリアアップサイトとスキルアップサイトとの戦略的補完関係を強化します。

今後、ブロードバンド（広域帯通信）化の時代となり通信料金の固定化や低コストが実現するとEラーニングを中心とする教育市場は一躍、有望なマーケットとなります。既にブロードバンド化が始まっているアメリカでは、企業向けEラーニング市場は、2003年に114億1500万ドルに達すると予想しております。（IDC社発表）当社は「LicenseWorld」でITプロフェッショナル予備軍を育て、「JOBMAIL」登録可能対象者に格上げし、教育機会の斡旋及び情報提供で収益をあげ、登録後は「JOBMAIL」のビジネスモデルで収益確保を果たします。また、「JOBMAIL」登録対象者に対する「LicenseWorld」での再教育機会の提供により、「JOBMAIL」データベースに登録するキャリアアップ志向のアクティブなITプロフェッショナルに対し高度教育機会の提供を行いIT人材市場における評価を引き上げて登録者のスキルアップ支援を行います。

3. また、今後はITプロフェッショナルに対するキャリアアップ支援事業とスキルアップ支援事業のみならずITプロフェッショナルのライフスタイル全てに係る支援事業に進化させて、新たなライフスタイルマーケティングメディアへと拡大形成を図るものであります。

（2） E-mail、Webを活用した人事・採用担当者への「HR-MAIL」（ヒューマンリソースメール）の展開

平成12年9月、当社はビジネスモデルの強化を図り、人事・採用担当者向け採用・教育コンサルティングメール「HR-MAIL」（ヒューマンリソースメール）を開始しました。このサービスは、E-mail、Webを活用したダイレクトマーケティングサービスで、求職者の転職状況、採用活動事例の紹介など人事・採用担当者が必要とする情報をインターネットで紹介しています。すでに開始当初に採用担当者データベース5000人を確保し、12年12月期には10,000人に達し、これによりITプロフェッショナルのみならず人事・採用担当者に対しインターネットによるマーケティングを行い、更なるコンテンツの充実と人材情報提供により、メール開封率を向上し「JOBMAIL」事業（求人広告、人材紹介）に対して側面から効果的な営業支援を行い販売力強化を図るものであります。また、「HR-MAIL」そのものを人事、採用担当者への一般教育機関のマーケティング商品として発展させます。

（3） 資格取得希望者におけるデファクト市場の創出とITプロフェッショナルの囲い込み

スキルアップ支援事業「LicenseWorld」は、情報化社会のインフラ事業として、資格取得希望者を対象に資格・受験関連情報を提供してきました。さらにinfoseek、goo、LYCOSのポータル、@Niftyのプロバイダー運営サイト、NTTドコモの運営するiモード公式サイト、KDDIの運営するEZWebに資格・受験関連情報を提供し、これにより資格取得希望者のデファクト資格市場（マーケットプレイス）を創出すると同時に、資格取得希望者配信先アドレス202万人を取得することができました。当社は更なる資格取得希望者の資格市場の拡大を図るべく、国内最大の総合サイトYAHOO! JAPANを運営するヤフー株式会社と提携し、同サイトにスクール情報を提供することとなり、これによりスキルアップニーズに応え、資格取得希望者、特にITプロフェッショナルの囲い込みをさらに強固なものいたします。

（4） iモードを活用した人材情報サービスの推進

iモード公式サイトに「i-JOBMAIL」を開設

株式会社エヌ・ティ・ティ ドコモの携帯電話によるインターネット接続サービス「iモード」の加入者が爆発的に増加しております。2000年12月末時点のiモード加入者数は1716万人で、au（エーユー）やJ-フォン等他社も追随し「ケータイ」によるネット利用者は2700万人に達しています。当社は、平成12年2月より「iモード」公式サイトに資格・受験関連情報「資格王・受験王」を開設し、続いて平成12年8月にはITプロフェッショナル専門のキャリアアップサイト「i-JOBMAIL（アイジョブメール）」を開設いたしました。キャリアアップ支援事業「JOBMAIL」は、「i-JOBMAIL」により、通常のウェブだけでなく携帯端末における入口を確保することになり、ITプロフェッショナルの囲い込みを更に強化してまいります。

求人情報誌のiモード版「i-職ing」を開設

インターネットでの求人情報の提供が急速に広がり、厚生労働省も官民雇用情報システムをスタートさせ効率的な就職支援の方針を固めております。当社は、お客さまのニーズの変化に対応し、お客様に魅力ある地域の生活者情報源という求人情報誌の社会的役割りを果たすため、平成12年8月より求人情報誌の発行サイクルを短縮し、「ing新潟版」「ing信州版」、続いて平成12年10月より「ing福島版」を毎週発行として、情報鮮度を必要とするパートアルバイト系求人募集に対応しました。同時に、求人情報誌ingのコンテンツを、エヌ・ティ・ティ ドコモの携帯電話によるインターネット接続サービス「iモード」の公式サイトとして無料求人情報サービス「i-職ing（アイジョッキング）」を新潟・長野・福島の3県でサービスインし、アルバイト・パート・正社員・契約社員・派遣社員等雇用形態別に求人情報を閲覧・検索できる求人情報誌iモード版として利便性の向上を図り、かつ、求人情報誌事業のデジタル化を推進しております。

4. 会社の経営管理組織の整備等に関する施策

(1) 情報の適時開示体制とコーポレートガバナンスの充実

当社は、情報の適時開示を重要な経営課題として位置付け、企業情報の適時開示と透明性に重きをおき、四半期業績の公表と年2回以上の会社説明会の開催、また当社ホームページに投資者向けコーナー等を設けるなど、積極的なIR活動をとおして市場の意見を経営に反映するよう市場に伝えてまいります。また、社内の経営管理体制の整備については、取締役会を活性化し経営環境の変化に対して意思決定の迅速化を図り、且つ、社会性、透明性の高い経営活動を進めるため、監査役・社外顧問を交えた経営会議の意見を積極的に取り入れるなど、コーポレートガバナンス及びコンプライアンスが有効に機能するよう充実を図っております。

5. 会社の対処すべき課題について

(1) ITプロフェッショナルの信頼の獲得と大量かつ継続的なデータベースの保有

今日、インターネットビジネスにおける3つの勝者は、1つにデータベースを持つ企業であり、2つにソリューション企業であり、3つがコンテンツ提供企業であると言われております。当社は、情報化社会を支えるインフラとなる企業として成長し、ITプロフェッショナルのライフスタイルに関わるマーケットをコントロールできるインフォメディアリー企業を志向し、ネットとリアルを通じて圧倒的な顧客を囲い込み、あらゆるIT系ポータルについて「JOBMAIL」「LicenseWorld」のコンテンツを提供し、ITプロフェッショナルのデータベースを大量かつ継続的に収集し、これによりITプロフェッショナルの人材共通市場（マーケットプレイス）を創設しました。今後将来においても当社がインターネット社会において存続するためには、ITプロフェッショナルの高いマインドシェアを獲得し、信頼度を高めて大量かつ継続的なデータベースの保有をコアコンピタンスとして成長のシナリオを描くことができると認識いたします。

(2) 「JOBMAIL」サイト再構築と社内基幹業務系システム投資について

当社は「JOBMAIL」サイトにおけるサービスの拡充とITプロフェッショナルのライフスタイル全般に係る商品サービスの多様化を更に必要としておりますが、現状のシステムでは、そのキャパシティにおいても運用面においても制限が大きくなっており、競合他社への更なる優位性を獲得するためインフラを含めたシステムの見直しが必要となっており、「JOBMAIL」サイトの再構築に着手しております。

また、当社は、従前より間接コストの低減に努めてきましたが、上場企業の責務として一段の管理力強化を必要としております。また、急激なインターネット関連事業の拡大や変化に対処して、業務フローの見直し改善等迅速に対応できる経営管理体制の強化と整備の一環として、これに適合する社内基幹業務系システムを導入して既存のシステム（ハード、ソフト）を一新、情報の精度・迅速性を格段に向上させることを目的としております。

(3) ネットを介したベストマッチングソリューションへの取組み

当社は、少ないコンサルティング要員によるベストマッチングの実現を可能とするために、「JOBMAIL」サイトの検索機能（年齢・募集職種・事業区分・勤務地・希望年収と業務経験・言語・英語能力・資格等）の強化を行い、同時に「JOBMAIL」メーリングサービスを希望職種に合わせた分別配信に変更したことにより、履歴書からの内定率を飛躍的に改善しております。今後さらに、マッチング業務の大部分をネットで行うことを目標とするマッチングシステムを構築し平成13年第2四半期中には稼働を予定しております。また、当社の保有するITプロフェッショナルデータベースとHR-MAIL（ヒューマンリソースメール）による企業の人事採用担当者データベースとをE-mailとWebを介してネット上でのベストマッチングを実現し、これにより履歴書からの内定率向上を目指しマッチングソリューションの進化を図ります。

6. 目標とする経営指標について

当社は、これまでキャリアアップ支援を担う「JOBMAIL」の配信先アドレス97.5万人、スキルアップ支援を担う「LicenseWorld」の配信先アドレス20万人を確保して、ITプロフェッショナルの中でトップのブランドバリューを確立してきました。当社は、今後、さらにITプロフェッショナルのデータベース収集の仕組みを強化することにより、情報化社会のインフラとしてITプロフェッショナルのライフスタイルサポートビジネスとなることを目指しております。そのためにインターネット部門、求人情報誌部門、LED部門の3事業体に編成し、インターネット事業の飛躍的拡大とing及びLED事業の安定収益基盤の強化を図り、デジタルメディアとアナログメディアを両輪とする経営を推進いたします。

3. 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、投資家の投資判断上、重要であると考えられる事項については、投資家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、これらのリスク発生の可能性を認識した上で、発生の回避および発生した場合の対応に努める方針であります。本株式に関する投資判断は、以下の特別記載事項および本項以外の記載事項を、慎重に検討した上で行われる必要があると考えられます。

1. 当社の事業内容について

(1) 当社や業界の歴史が短いことについて

当社のインターネット事業は開始して日も浅く、なお発展途上にあります。かかる状況下、短期間でITプロフェッショナルに関する人材情報サービスの分野における事業の拡大のため積極的に継続的な広告活動を行う必要があります。更に人員の投入、M & Aや業務提携、提携サイトの拡充等も積極的に押し進める必要があります。そのため、多額な先行投資や経費負担が発生し、必ずしも収益確保において計画どおりに行われない可能性があります。

また、当社はITプロフェッショナルの人材マッチングサービスに、インターネットを活用するビジネスモデルを短期間に構築いたしました。インターネットの業界は、技術の進歩や商品サービスの変化のスピードが速いため、当社のビジネスの手法や形態についても予期し得ない変更を余儀なくされる可能性や、当社が業界のスピードに遅れ、当社サービスの市場における価値が低下する可能性があります。また、本事業は、開始後間もないため、事業計画展開の過程において、既存のビジネス慣行とのギャップやインターネットを通じての転職、求職に対する認識やその他未知の変動要因があり、このため業績に影響を受ける可能性があります。

(2) 社長への依存度について

当社の創業者であり代表取締役社長である加藤博敏は、当社の経営方針や戦略の決定をはじめ、新規事業や商品開発、販売および業界交流等各方面において重要な役割を果たしております。一方、社業の業容拡大に伴い社長に過度に依存しない経営体制の構築を進め、外部からの高い能力の人材の確保等、マンパワーを強化し権限を委譲してきておりますが、このような経営体制が構築される前に、何らかの要因により社長が退任するような事態が生じた場合には、当社の業績に重大な影響を与える可能性があります。

(3) 業務提携について

当社のインターネット事業を成功させるためには、自社ブランドのマーケットへの浸透が必要と考え、当社では有名IT系ポータルサイトと提携関係を築き、当社が制作運営する「JOBMAIL」関連サイト、「LicenseWorld」関連サイトを各ポータルサイトの中に移植し、IT系ポータルのキャリアアップサイトが相互に連携し関連づけられる集合サイトとして、より多くのITプロフェッショナルの目に触れるようにしております。当社は業務提携に関する契約をそれぞれの関連サイト会社と締結しております。これらの契約期間は一般的には1年でその後1年ずつ更新されます。また、当社はその提供するコンテンツ、情報について相手方提携先に対し当社が正当な権利を有している旨保証しております。その他これら契約においては秘密保持、報告、損害賠償、契約解除等について規定されております。万一、これらの契約で当社の提供するコンテンツが情報として十分でなくなったとき、または強力な競争相手の出現、その他の要因で更新されなかったり、契約解除となった場合、当社は提携先を失い、当社の「JOBMAIL」「LicenseWorld」事業は重大な影響を受ける可能性があります。更に、相手方提携先から契約違反により損害賠償請求その他の手続がとられた場合、当社の業績に大きな影響を与える可能性があります。

(4) 人材の確保について

当社の平成12年12月31日現在の人員構成は、役員7名および従業員96名、合計で103名であり、内部管理体制も会社組織に応じたものとなっております。そのため、社員の社歴、年齢、性別に関わりなく公正な評価制度や成果に基づく報酬体系で士気向上を図り、且つ、業務のアウトソーシング、パート等臨時的従業員の活用で固定費軽減を図ってきました。しかしながらインターネット関連の急激な事業領域の拡大に伴い、より専門性の高い人材が不足し

ており、このため今後の事業拡大に制約を受ける可能性があります。また、営業部門、間接部門共に管理職人材を強化し、人材の積極的な増強と登用や社内教育システムの充実に努めていく方針ですが、もしそれらが計画通りに進まない場合、当社の事業拡大は影響を受ける可能性があります。また、急激な人材増強は、今後、固定費を急増させコストアップを余儀なくさせる可能性があります。

(5) セキュリティ(データの守秘性)について

インターネットコミュニケーションにおいて障害となり得る最も重大なものは、情報通信におけるセキュリティの問題であります。情報化の急速な進展に伴って、様々な事業者が情報システムを利用し、個人情報を取り扱うことが可能となった結果、個人情報が分散した形で蓄積、利用される可能性が高まり、情報の不適切な利用、改ざんなどが行われるおそれが強まってきております。そのため、個人情報の適切な利用と保護が極めて重要となってきており、個人情報保護の強化に向けた取組みが行われてきております。通商産業省において、平成元年に制定した「民間部門における電子計算機処理に係る個人情報の保護について(指針)」が改定され、「民間部門における電子計算機処理に係る個人情報の保護に関するガイドライン」として平成9年1月30日に告示されました。

当社は、これら一連の動きに対して、個人情報の保護を極めて重要なことと認識し、外部への漏洩がないよう努めております。これらの対策として、ネットからの侵入については、社内ネットワークをファイアウォールにより保護し、さらにウェブサーバには個人情報を保存しないようにしております。また、人的侵入については、個人情報を全て電子化し、専用室にて保管しております。この専用室には、担当者以外は入室することはできず、保管元のサーバも担当者以外は操作できないようにして、セキュリティ対策がなされております。データのバックアップ保管についても、責任者、担当者が金庫にて保管しております。また、組織体制としても、個人情報を扱う部門を他部門と独立させるとともに、当該部門は専用室において業務を行っております。

当社は、個人情報の保護のためにこれらの対策を行っておりますが、対策が十分でなく、個人情報が外部に漏洩等した場合は、当社の信頼を失うばかりでなく、損害賠償請求、訴訟等による責任追及の事態が発生する可能性があります。また、不正アクセスによるデータの漏洩、コンピュータウイルスなど外部からのデータ破壊や誤作動が起こる可能性があります。このような場合、当社に対する訴訟や責任追及の事態が発生する可能性があります。当社のネットワークの運用上に生ずる通信機能の中断や不具合が原因で当社の信頼性が傷つけられたり、修復に多額の経費を要したりする可能性があります。また、取引先を失ったり、ユーザーから損害賠償を請求されたり責任追及される可能性があります。

(6) ビジネスモデル等の知的財産権の保全に関する問題

当社における知的財産の中で、最も重要なビジネスモデルは、転職求職情報を積極的に求めているITプロフェッショナルのデータベースを継続的に収集、保有、発信するスキームであります。ビジネスモデルの特許登録申請については現在進行中でありますが、今後第三者が独自に当社のビジネスモデルと類似した商品サービスを開発し登録された場合、当社商品サービスの価値に影響を与えるばかりでなく、これを阻止することも場合によっては難しくなります。また、当社がビジネスモデル特許を登録申請したとしても当社のビジネスモデルが法的に確立されるかどうかは不確定であります。当社は、著作権法、商標法、その他関連法規により当社の商品サービスの知的財産権を法的に保全しておりますが、第三者がその有効性について争う可能性も否定できません。加えて第三者が、当社の既存または将来のサービスが当該第三者の知的財産権を侵害していると主張してくる可能性も否定できません。また、当社が属する市場が今後大きくなり、サービスが多様化し競合他社が増加するとともに、知的財産権をめぐる紛争の件数が増加する可能性があります。当社もそのような紛争に巻き込まれる可能性があります。これらの紛争は主張の当否を問わず時間がかかり、多大な費用を発生させ、新規のサービス開始の遅延をもたらしたり、他社との間でライセンス等に関する合意を行う必要を生じさせたりすることもあります。この結果として当社の事業遂行に不利な影響を与えることもあります。

(7) ハイスキルなITプロフェッショナルの人材確保難について

企業においてウェブを立上げ、データを管理し、ナレッジマネジメントのコアとなるなど、企業の競争力の源泉となるITプロフェッショナルの確保やITインフラ投資は企業の競争力強化に不可欠であり、当然、よりレベルの高いハイスキルなITプロフェッショナルが求められております。また、ITプロフェッショナルに対する民間需要に加えて情報化推進が加速されている公的機関でも増大しており、質的観点からも需給ギャップは大であり、ITプロフェッショナルの流動化は更に加速するものと思われま。

平成6年(1994年)の通商産業省機械情報局編集「ソフト新時代と人材育成」において、平成12年(2000年)における情報処理技術者の需要予測は、1

94万人の需要に対して人材育成努力による供給拡大は140万人にとどまり、54万人が不足すると予測されておりました。今日なお、2000年年初におけるITプロフェッショナルの需給ギャップは、電子商取引（EC）やコンテンツ配信等、ネット経済活動を支えるには業界推定で40万人が不足すると試算されております。情報化時代を支える人材の育成が産業のみならず社会全体に大きな課題としてクローズアップされ、社会全体の急速な情報化が進む中、ITプロフェッショナルの需給ギャップは社会全体の重要な問題として早くから認識されながらも、依然、未解決の点も残り今日に至っております。

以上のような事業環境下、当社が継続的に保有するITプロフェッショナルデータベースは情報化社会全体のインフラとなるものであり当社の競争力の源泉であると当社は考えておりますが、将来において行政施策の強化や企業内育成努力によりITプロフェッショナルの需給バランスが早急に改善されるような状況になった場合や、情報化社会の質的要求水準が上がることにより当社の保有するITプロフェッショナルデータベースの量が確保されたとしても質の確保について需要に応えるだけの有能な人材を保有できなくなった場合には当社の持つデータベースの価値が相対的に低下するような事態が起こる可能性があります。この場合、当社の求人情報サービスの事業は重大な影響を受けることになります。

（８）人材情報サービス事業を巡る事業環境の変化

人材派遣の対象業務を自由化する改正労働者派遣法が平成11年12月施行されたことにより、企業がリストラの一環として正社員をパートや派遣労働者に置き換える動きが一段と強まり、正社員以外の形で働く人が構造的に増えてきております。それに伴い、紹介、アウトプレースメント、派遣、請負、組織人事コンサルティング、教育研修、情報サービス等の人材サービスの総合化と兼業化が進み、事実上、人材紹介業と人材派遣業との垣根が取り払われ、人材サービス事業は大きな変革の時代に入っております。平成12年12月には、人材派遣においてTEMP・ツー・パームが解禁となりました。TEMP・ツー・パームは、派遣スタッフとして短期間就労した後、スタッフと派遣先企業の条件が折り合えば正社員雇用により切り替える制度であります。人材派遣会社も、従来よりも高度なIT教育を派遣スタッフに施し、正社員採用を目的に準備を進めており、特にIT系派遣労働者側の意識も大きく変化してきております。このような規制緩和、自由化による市場活性化の一方で業界内の競争激化は、入職形態は違っても、結果として常用雇用と派遣労働の区別がなくなるためIT系に特化する当社の人材紹介事業に影響を与える可能性があります。

（９）法的規制について

人材情報サービス事業においては、インターネット上であれ、求人情報誌であれ、公衆に対して正確な情報を伝える義務が、職業安定法に基づく「労働者の募集方法」、「労働条件の明示」、「職業紹介」、「虚偽の求人広告」等によって定められております。また、職業安定法の他、労働基準法による「男女同一賃金の原則」、最低賃金法に基づく「各都道府県の地域別または産業別の最低賃金」、パートタイム労働法に基づく「短時間労働者の適正な労働時間の確保」、労働者派遣事業法に基づく「労働者派遣事業の適正な運営の確保」、消費者保護法の表示の適正化等に基づく「虚偽又は誇大な表示の規制」、「風俗営業等の規制および業務の適正化等に関する法律」等の法的規制の他自主的規制も合わせて、当社事業活動に制約をうける可能性があります。

当社は、このような規制の趣旨にそって自主的な求人広告倫理綱領を定めて広告掲載基準とし、これを遵守するための厳正な審査手続き、その他法令違反防止の体制を確立しており、広告掲載依頼主に対してもこの趣旨を十分に伝えて転職者、求職者に信頼と安心をいただくよう努力しております。しかし、仮に何らかの理由で、これらの審査手続きや法令違反防止の体制が十分に機能しなかった場合、顧客の信頼と安心を失い、当社の業績にも影響を与える可能性があります。

（10）競合について

キャリアアップサポート事業「JOBMAIL」

当社が行うキャリアアップサポート事業を、IT業界へのITプロフェッショナルの提供という事業分野に属すると考えると、a. 求人情報誌、新聞等の求人広告会社、b. 人材紹介、人材派遣会社、ヘッドハンティング会社、c. 新規参入のオンラインリクルーティング会社等が当社の競合他社となります。今後、当該分野において、a, bの会社による事業拡大や新規参入、cの会社の増加が考えられますので、価格競争の激化により当社の業績に悪影響を与える可能性があります。

a. 求人情報誌、新聞等の求人広告会社

求人情報誌、新聞等は、最も一般的な求人の手法ではありますが、日常的にインターネットを利用するITプロフェッショナルにとって、求人ウェブサイトから無料で求人情報を得られることから、あえて求人情報誌等を購入する必要性は低いと考えております。また、一般の求人情報誌等にはITプ

口フェッショナルが必要とする情報が少なく、この点でも当社は一般の求人情報誌等の会社に対して優位にあると当社は考えております。しかし、ネームバリュー、資本力、技術力等に優れた大手求人情報誌、新聞等の求人広告会社が、当社のようなITプロフェッショナルの個人情報を収集するビジネススキームを独自に構築した場合、強力な競合相手となり、当社事業に影響をおよぼす可能性があります。

b. 人材紹介会社、人材派遣会社、ヘッドハンティング会社

人材紹介会社、人材派遣会社、ヘッドハンティング会社は一般に、確実に人材を確保できる成功報酬型であり、求人情報誌、新聞等の求人広告会社よりも効果は高いと考えられます。しかし、必要とする転職、求職者の募集は求人情報誌、新聞等の求人広告掲載によって行われており、それは上記「a. 求人情報誌、新聞等の求人広告会社」で説明しましたように効果が低いとも考えられ、ビジネスとしても、小規模にとどまっているのが現状です。これらの人材紹介会社、人材派遣会社、ヘッドハンティング会社は、現状では当社事業の提携先として有力であると考えておりますが、人材派遣の対象業務を自由化する改正労働者派遣法が施行されたことにより、人材派遣会社が当社の競合相手となる可能性があります。また、資本力、技術力に優れた人材紹介会社、人材派遣会社、ヘッドハンティング会社が、当社のようなITプロフェッショナルの個人情報を収集するビジネススキームを独自に構築した場合、強力な競合相手となり当社事業に影響をおよぼす可能性があります。

c. 新規参入のオンラインリクルーティング会社

オンラインリクルーティングに関心を持ち、十分なコンテンツを持たずにリクルーティングウェブを立上げて、新規参入するオンラインリクルーティング会社が増加する傾向にあります。これらの企業が、今後、当社のようなITプロフェッショナルの個人情報を収集するビジネススキームを構築し、ネームバリューを得た場合、これらの新規参入のオンラインリクルーティング会社は競合相手となる可能性があります。

スキルアップサポート事業 「LicenseWorld」

オンラインによる資格取得、教育サポート事業である「LicenseWorld」を、資格、教育に関する学校資料請求という事業分野に限定し考えると、教育関連雑誌や、講座案内の新聞広告等が当社の「LicenseWorld」と競合するとも考えられます。また、オンラインによる学校資料請求を新規に開始する事業会社の新規参入の可能性もあります。

「LicenseWorld」のコンテンツは、2000年2月に携帯端末の最大手であるNTTドコモの運営するiモードの公式サイトに加えられ、ており、このことは、本事業のブランドバリューの証でもあると考えられます。しかしながら、今後、他社が当社と類似するコンテンツを追加したり、他のコンテンツ提供者に変更されたりする場合や、当社の提供するコンテンツにおいて問題を生ずるような状況が発生した場合、本事業は悪影響を受ける可能性があります。

(11) インターネット事業における商品サービスの多様化

当社は、商品戦略における商品サービスの多様化を図り、平成12年1月から「JOBMAILプレミアムサーチ」および「JOBMAILパーフェクトバック」を加えインターネット事業の商品サービスの強化をいたしております。

「JOBMAILプレミアムサーチ」

当社は、大手企業のITプロフェッショナル大量採用の動きに対応し、求人企業がより短期間に、より絞り込んだ人材を確実に獲得することができるようにするため新商品「JOBMAILプレミアムサーチ」を開発しました。本商品は、ウェブ求人広告と人材紹介を複合した商品であり、通常は成功報酬型である人材紹介についても、当社が求人企業から活動費として着金を受け取ることができます。この新商品の提供によって当社は、これまで主に販売促進ツールと位置付けてきた「JOBMAILマガジン」を利用して、人材紹介においても採用の成否にかかわらず収益を獲得することができます。

かかる着金は、当社が求人企業の採用のための活動費として採用の成否とは直接関係なく求人企業から受け取るものであります。また、当社は応募者の書類選考、一次インタビュー、面接のキャリアアップサポートを実施した後、さらに求人企業が行う書類選考、面接セッティングを行い、最終的に内定、入社により紹介が成立した際には、紹介料として年収の30%に相当する金額のうち、着金金額を超えた部分を成功報酬として求人企業から受け取ります。本商品は、ハイスキルのITプロフェッショナルの大量採用を行う大手企業を対象とする高額商品であるために、必ずしも、中小の一般企業において広く利用される商品として受け入れられるとは限りません。

「JOBMAIL L パーフェクトパック」

本商品は、

- a. 「JOBMAIL」関連各サイトにおいて求人情報を掲載する定型のウェブ求人広告
- b. 当社の販売促進ツールである「JOBMAILマガジン」
- c. 株式会社アイ・ディ・ジー・ジャパンのコンピュータ専門誌、ソフトバンク・パブリッシング株式会社のコンピュータ専門誌
- d. 転職、求職を希望する登録者に対し求人情報をダイレクトに配信するメールサービス

をパッケージしたウェブとリアルな広告商品であります。提供する広告の内容により、企業インタビュー記事＋求人広告タイプと、求人広告のみのタイプのいずれかを選択できますが、企業インタビュー記事＋求人広告タイプは、「JOBMAILプレミアムサーチ」と同様に高額商品であり一般企業において広く受け入れられない可能性があります。また、これらの新商品はウェブ単体の広告に比べ高額商品でありますので、広く企業の需要を見込める保証はありません。

Eラーニングポータルサイト

平成12年11月、政府のIT戦略会議とIT戦略本部は5年以内に世界最先端のIT国家になることを基本理念としたIT基本戦略を発表し、「5年以内に少なくとも3,000万世帯が高速で、1,000万世帯が30M～100Mビット/秒程度の超高速でインターネットにアクセスできる環境を整備する」ことをその重点政策の一つとしております。これにより、通信回線がブロードバンド化して料金が低価格・固定化したとき、新たな市場分野が活性化すると予想されております。その一つがWBT(Web Based Training)を中心とした教育市場です。当社はこの市場分野にいち早く着目し、「LicenseWorld」の中にWBT(＝Eラーニング)のポータルサイトを開設いたしました。このサイトは「LicenseWorld」の持つ大きな見込み顧客データベースと株式会社セブンドリーム・ドットコムとの提携による課金手段を持つことにより、開設当初から教育関連企業の大手である株式会社日立インフォメーションアカデミー、株式会社富士通ラーニングメディア、学校法人大原学園、マンパワー・ジャパン株式会社のWBTコンテンツ、81コースを掲載し、今後より多くのWBTコンテンツを掲載していく予定です。これにより、いち早くWBTに興味のある企業・スクールを囲い込み、本サイトがWBTのポータルであることを認知せしめ、本格的なWBT時代到来に備えていきたいと考えております。

本サービスは「LicenseWorldのプラットフォームを活用したユーザーマーケティング」「株式会社セブンドリーム・ドットコムとの提携による課金」を行うものであり「EラーニングのASPサービス」を行うものです。料金体系は、掲載料とWBT利用数に合わせた成功報酬型料となります。しかしながら、日本における通信回線のブロードバンド化が計画どおりに進展しなかったり、情報通信環境の整備が立ち遅れが生じた場合は、当社の計画においても遅延をきたす可能性があります。

2. 今後の事業展開について

(1) インターネット事業について

当社の業績は拡大基調に推移すると考えますが、インターネット使用に関する法整備の立ち遅れや、新たな規制による制約等、行政面での変化は未知数であり、当社の今後の業績に重大な影響を与える可能性があります。また、インターネット関連産業が必ずしも順調に推移する保証はありませんし、当社が将来にわたりITプロフェッショナルのデータベースを維持し続けること、競争の激しい市場で変化の早い企業ニーズや技術革新に対応した競争力のある商品サービスを提供し続けること等、インターネット事業をめぐる抑制要因や障害を克服できない場合、これらの将来構想も予定通りには運ばない可能性があり、その実現には不確実性を含んでいます。

(2) その他投融資計画の考え方

当社の投融資に対する基本的考え方は、当該企業がもつ経営資源が当社事業の競争優位性を向上する等、シナジー効果があると判断される事業にのみ投融資をおこなう方針であります。また、当社の現在の事業規模と比較して多額となる可能性があります。投融資先当該事業が当社業績に与える影響は不明確であり、こうした会社への投資が回収できない可能性もあります。

4. 経営成績について

1. 当期の業績の概況（平成12年1月1日～平成12年12月31日）

当期の我が国経済は、景気は緩やかな回復過程にありましたが、雇用、設備、債務等の経済構造調整は未決のままに21世紀に持ち越しとなり、景気回復局面の持続も不透明な状況にあります。このような状況下、情報化社会を支えるITプロフェッショナルは将来的に40万人不足しており、いわゆるオールドエコノミのIT化とニューエコノミも巻きこむ企業間競争の激化と企業の再編、淘汰が進む中、タイムリーな人的資源の社会的再配分を必要としております。当社は「情報化社会のインフラ」を標榜し、ITプロフェッショナルのキャリアアップに対して「JOBMAIL」を通じ、転職情報・転職斡旋を、求人企業に対しては採用活動に係わるウェブ求人広告・人材紹介サービスを提供するITプロフェッショナル専門ポータルとしての地歩を固めております。

当期（平成12年1月1日～平成12年12月31日）の売上高は、1,491,214千円（前年比137.8%）、経常利益では134,789千円（前年比122.9%）の増収増益となりました。

インターネット事業

インターネット売上高は、642,826千円（前年比232.3%）と大幅に伸長し、売上構成比は、43.1%（前年25.6%）となりました。これはリアルワールドとウェブとの統合媒体「プレミアムサーチ（ウェブ広告・マガジン広告・専門誌広告と紹介）」「パーフェクトパック（ウェブ広告とマガジン広告及び専門誌広告）」を追加し商品サービスの充実に注力した結果、ウェブ求人広告売上367,873千円（前年比145.4%）と紹介売上228,964千円（前年比1016.6%）を合わせたキャリアアップ支援メディア「JOBMAIL」売上全体では、596,838千円（前年比215.7%）に拡大したものであります。また、スキルアップ支援メディア「LicenseWorld」売上では、今期、iモード公式サイトにサービスインした「資格王・受験王」のコンテンツリニューアルや「スクール大事典」等新メニューの追加により、45,988千円を挙績しました。一方、ブランドバリューの確立とデータベース収集を強化するため自社媒体「JOBMAILマガジン」の発行部数増やアイ・ディ・ジー・ジャパン社のコンピュータ専門誌に加え、新たにソフトバンク・パブリッシング社のコンピュータ専門誌への媒体露出等、リアル面の機動的な集中施策やEラーニングに向けた先行投資によりインターネット原価は240,822千円（前年比367.8%）となり一時的に増加いたしました。

求人情報誌事業

当期の求人情報誌事業（ing新潟版・ing長野版・ing福島版・他）は、売上高654,005千円（前年比119.6%）で、売上構成比では43.9%（前年50.5%）となりました。一般求人の雇用状況は依然厳しさが続き、正社員求人からパートアルバイト求人へシフトするという雇用形態の変化と他誌媒体の参入による熾烈な競争が同時に進行いたしました。このような急激な市場変化に対応し、求人情報ing誌の増刊（新潟県、長野県では月3号発行から毎週発行。福島県では10月より毎週発行。）に踏みきり、情報鮮度と募集スパンの短いパートアルバイト広告の取込みに対応しました。また、これまで求人情報誌の営業活動は、LEDディスプレイの営業活動と並行して同一の機会で行ってまいりましたが、ing誌とLEDとの併売を改めLED専営業部員を分離し、当社の安定的収益基盤である求人情報誌ing事業を最優先に効率向上を図りました。一方で求人情報誌の週刊化による売上原価207,566千円（前年比133.7%）の増加を余儀なくされております。

LED事業

当期のLED売上は、194,381千円（前年比87.1%）となり、LED販売を開始して3年目に入り、一般向け小型LEDの商品サイクルは成熟期に入り新規需要も伸び悩み、売上構成比では13.0%（前年20.6%）にとどまりました。これに対処するために下期より一般向け小型機から業務用中型機へと商品構成の拡大強化を図る一方、新しい販路の開拓を鋭意進め、当期終盤には中型機による大口受注を獲得することができ、来期の事業展開に向け弾みをつけることができました。

以上の結果、売上原価では、555,627千円（前年比157.8%）、売上総利益は935,586千円（前年比128.1%）、販売管理費は784,046千円（前年比123.5%）、営業利益は151,540千円（前年比158.9%）、営業外収益は、14,463千円（前年比88.9%）となり、一方、営業外費用では31,214千円（前年比1614.5%）となりましたが、この営業外費用の中には東京証券取引所マザーズ上場に関わる経費が含まれておりますので、これを勘案すると実質的には所期の業績を確保いたしました。

(参考) <品目別売上高>

(単位：千円)

品 目				当 期 (自 平成12年 1月 1日 至 平成12年 12月31日)			前 期 (自 平成11年 1月 1日 至 平成11年12月31日)	
				金 額	売上 構成比	前年比	金 額	売上構 成比
情報 サー ビス 収 入	インターネット	JOBMAIL	ウェブ求人広告	367,873	24.7%	145.4%	254,227	23.5%
			人材紹介	228,964	15.3%	1,016.6%	22,522	2.1%
		ライセンスワールド		45,988	3.1%	3,592.8%		
		小 計		642,826	43.1%	232.3%	276,750	25.6%
	求 人 情 報 誌		654,005	43.9%	119.6%	546,699	50.5%	
	そ の 他					35,852	3.3%	
	計		1,296,832	87.0%	150.9%	859,302	79.4%	
商 品	L E D		194,381	13.0%	87.1%	223,112	20.6%	
合 計			1,491,214	100.0%	137.8%	1,082,414	100.0%	

2. 今後の見通し

平成11年版インターネット白書は、社会のさまざまな局面でインターネットが浸透し、2005年にはインターネット人口は、4,000万人を越えると予測しております。平成12年11月27日、政府は、政府の情報技術（IT）戦略会議とIT戦略本部の合同会議で「IT基本戦略」を決定し、平成13年1月6日、高度情報通信ネットワーク社会形成基本法（IT基本法）が施行され、「5年以内に世界最先端のIT国家になる」という目標を掲げており、我が国におけるIT革命の波はようやく第2幕目に入ろうとしております。また、世界規模での企業間競争が激化する中で、組織構造の再編成や流通構造の変革のための情報技術（IT）投資が盛り上がり、優秀なITプロフェッショナルの確保は企業の消長にかかる重要課題であります。

(1) ITプロフェッショナルのライフスタイル全般に関わるマーケティングメディア

このような情報化社会の到来は、情報武装が全ての企業に及び、ITプロフェッショナルの需要増大は人材ギャップをさらに拡大し、IT人材の育成等、ITプロフェッショナルサポートマーケットは巨大なビジネスとなり、当社のインターネット事業においても追い風となると思われます。今後、情報回線のブロードバンド化による通信料金の固定化や通信コストの低下が実現するとインターネットは社会の知識インフラという共通基盤の上にあらゆる社会システムと共に統合され、コンピュータ、通信、放送、家電の各分野でもメディア融合の時代に向かうと予想され、IT社会の基幹インフラとしてインターネットの情報価値はさらに高められるものと思われます。当社は、将来にわたり豊富な情報とハイスキルのITプロフェッショナルデータベースを継続的に保持しながら、このデータベースを基にインターネット上にITプロフェッショナルに特化したコミュニティを形成して、ITプロフェッショナルのライフスタイルのすべての場面に係るマーケティングメディアとしての事業領域をも視野に入れております。

(2) EラーニングにおけるB2Cのマーケットプレイス開設からB2B、B2Gのマーケットプレイスへの事業展開

日本における資格取得希望者770万人、CBT、WBTを合わせた市場規模は6,324億円で、そのうちWBT市場のポテンシャルは1,644億円と想定されます。当社の「LicenseWorld」の配信先アドレスは202万人で資格取得希望者770万人のうちの26%を掌握して、ネットとリアルにて継続的に収集されるスキルアップ志向の資格取得希望者にWBT（＝Eラーニング）のマーケティングをおこないます。当社は、スキルアップ支援サイト「LicenseWorld」にEラーニングポータルを開設してEラーニングコンテンツを持つ教育機関と学習したい消費者とを結びつけるB2Cマーケットプレイスを創設しました。このノウハウを活かし、今後はEラーニングコンテンツ企業と企業内教育を必要とする企業とのB2B、自治体住民へのITリテラシー向上のための教育を必要とする自治体とのB2Gのマーケットプレイスの創設へと事業を拡大してゆく事を視野に入れております。

(3) 第16期第1四半期（平成13年1月1日より平成13年3月31日まで）の業績予想

第16期第1四半期（平成13年1月1日より平成13年3月31日まで）の業績は、売上高4億3500万円（前年同期比149.6%）、経常利益4500万円（前年同期比20.9%）と予想しております。業績予想につきましては、現時点で入手可能な情報に基づき、当社において判断したものであります。予想には様々な不確定要素が内在しており、実際の業績はこれらの予想数値と異なる場合がありますので、この業績予想に全面的に依拠して投資等の判断を行うことは差し控えてください。

1. 財務諸表

(1) 貸借対照表

(単位：千円)

期 別 科 目	第 15 期 (平成12年12月31日現在)		第 14 期 (平成11年12月31日現在)	
	金 額	構成比	金 額	構成比
(資 産 の 部)				
流 動 資 産				
1. 現 金 及 び 預 金		881,643	346,810	
2. 受 取 手 形		8,599		
3. 売 掛 金	3	217,277	131,369	
4. 有 価 証 券		494,358	3,562	
5. 自 己 株 式		728		
6. 商 品		1,781	2,996	
7. 仕 掛 品		843	1,948	
8. 貯 蔵 品		235	559	
9. 前 払 費 用			736	
10. 繰 延 税 金 資 産		10,450		
11. そ の 他		854	1,086	
貸 倒 引 当 金		10,900	8,700	
流 動 資 産 合 計		1,605,872	480,369	72.0
固 定 資 産				
1. 有 形 固 定 資 産	1			
(1) 建 物		40,835	40,695	
減 価 償 却 累 計 額		23,504	21,596	19,098
(2) 構 築 物		1,133	1,133	
減 価 償 却 累 計 額		817	778	354
(3) 車 両 運 搬 具		13,296	15,377	
減 価 償 却 累 計 額		10,627	11,399	3,977
(4) 工 具 器 具 及 び 備 品		10,978	9,982	
減 価 償 却 累 計 額		5,524	3,206	6,776
(5) 土 地		116,692	116,692	
有 形 固 定 資 産 合 計		142,460	146,898	22.0
2. 無 形 固 定 資 産				
(1) ソ フ ト ウ ェ ア		5,568		
(2) 電 話 加 入 権		6,770	6,629	
無 形 固 定 資 産 合 計		12,339	6,629	1.0
3. 投 資 そ の 他 の 資 産				
(1) 投 資 有 価 証 券		19,384	3,000	
(2) 出 資 金		226	16	
(3) 関 係 会 社 出 資 金		6,915	3,915	
(4) 長 期 前 払 費 用		6,059	1,994	
(5) 敷 金 ・ 差 入 保 証 金		39,790	15,146	
(6) 保 険 積 立 金			9,643	
(7) 繰 延 税 金 資 産		743		
(8) そ の 他		11,012		
投 資 そ の 他 の 資 産 合 計		84,131	33,715	5.0
固 定 資 産 合 計		238,931	187,243	28.0
資 産 合 計		1,844,803	667,612	100.0

(単位：千円)

期 別 科 目	第 15 期 (平成12年12月31日現在)			第 14 期 (平成11年12月31日現在)		
	金	額	構成比	金	額	構成比
(負 債 の 部)			%			%
流 動 負 債						
1. 買 掛 金		110,487			59,354	
2. 1年内返済予定長期借入金	1				13,101	
3. 未 払 金		38,275			26,031	
4. 未 払 費 用		25,247			7,911	
5. 未 払 法 人 税 等		47,884			28,415	
6. 未 払 消 費 税 等		11,154			6,391	
7. 前 受 金		7,660			7,531	
8. 預 り 金		8,687			7,302	
9. 賞 与 引 当 金		5,300			3,500	
流 動 負 債 合 計		254,697	13.8		159,539	23.9
固 定 負 債						
1. 長 期 借 入 金	1				431	
2. 退 職 給 与 引 当 金		2,728			2,714	
3. そ の 他		300			1,632	
固 定 負 債 合 計		3,028	0.2		4,777	0.7
負 債 合 計		257,725	14.0		164,317	24.6
(資 本 の 部)						
資 本 金	2	498,150	27.0		158,150	23.7
資 本 準 備 金		697,300	37.8		25,300	3.8
利 益 準 備 金		1,724	0.1		1,724	0.3
そ の 他 の 剰 余 金						
1. 任 意 積 立 金						
(1) 別 途 積 立 金		313,600			253,600	
2. 当 期 未 処 分 利 益		76,303			64,521	
そ の 他 の 剰 余 金 合 計		389,903	21.1		318,121	47.6
資 本 合 計		1,587,078	86.0		503,295	75.4
負 債 ・ 資 本 合 計		1,844,803	100.0		667,612	100.0

(2) 損益計算書

(単位：千円)

期 別 科 目	第 15 期 (自平成12年1月1日 至平成12年12月31日)			第 14 期 (自平成11年1月1日 至平成11年12月31日)		
	金 額	金 額	百分比	金 額	金 額	百分比
売上高			%			%
1. 情報サービス収入	1,296,832			859,302		
2. 商品売上高	194,381	1,491,214	100.0	223,112	1,082,414	100.0
売上原価						
1. 商品期首たな卸高	2,996			3,292		
2. 当期情報サービス原価	449,802			232,438		
3. 当期商品仕入高	104,610			119,407		
合 計	557,409			355,137		
4. 商品期末たな卸高	1,781	555,627	37.3	2,996	352,141	32.5
売上総利益		935,586	62.7		730,272	67.5
販売費及び一般管理費						
1. 運賃	36,923			29,165		
2. 広告宣伝費	122,870			101,373		
3. 貸倒引当金繰入額	8,268			8,700		
4. 役員報酬	47,609			77,569		
5. 給与手当	260,382			187,613		
6. 賞与引当金繰入額	4,580			3,220		
7. 退職給与引当金繰入額	777			1,276		
8. 福利厚生費	38,777			31,688		
9. 旅費交通費	37,001			23,388		
10. 通信費	40,708			42,497		
11. 租税公課	2,421			3,060		
12. 賃借料	69,691			43,371		
13. 消耗品費	16,097			10,587		
14. 減価償却費	5,766			6,351		
15. その他の他	92,170	784,046	52.6	65,048	634,912	58.7
営業利益		151,540	10.1		95,360	8.8
営業外収益						
1. 受取利息・配当金	1,323			650		
2. 不動産賃貸料	9,990			7,627		
3. その他の他	3,149	14,463	1.0	7,985	16,263	1.5
営業外費用						
1. 支払利息	166			489		
2. 有価証券評価損	1,348			581		
3. 上場費用	29,505					
4. その他の他	194	31,214	2.1	862	1,933	0.2
経常利益		134,789	9.0		109,690	10.1
特別利益						
特別損失						
税引前当期純利益		134,789	9.0		109,690	10.1
法人税、住民税及び事業税	74,200				56,000	5.1
法人税等調整額	6,006	68,194	4.5			
当期純利益		66,595	4.5		53,690	5.0
前期繰越利益		4,521			10,830	
過年度税効果調整額		5,187				
当期末処分利益		76,303			64,521	

(3) キャッシュ・フロー計算書

(単位：千円)

科 目	期 別	第 15 期 (自平成12年 1月 1日 至平成12年12月31日)
		金 額
営業活動によるキャッシュ・フロー		
1. 税引前当期純利益		134,789
2. 減価償却費		7,441
3. 賞与引当金の増加額		1,800
4. 退職給与引当金の増加額		14
5. 貸倒引当金の増加額		2,200
6. 受取利息及び受取配当金		1,323
7. 有価証券売却益		110
8. 有価証券評価損		1,348
9. 支払利息		166
10. 有形固定資産除却損		152
11. 売上債権の増加額		94,507
12. たな卸資産の減少額		2,644
13. その他流動資産減少額		963
14. 仕入債務の増加額		51,133
15. その他流動負債増加額		40,417
小計		147,129
16. 利息及び配当金の受取額		1,325
17. 利息の支払額		173
18. 法人税等の支払額		54,730
営業活動によるキャッシュ・フロー		93,550
投資活動によるキャッシュ・フロー		
1. 定期預金の預入による支出		147,799
2. 定期預金の払戻による収入		146,946
3. 有価証券の取得による支出		4,430
4. 有価証券の売却による収入		3,890
5. 投資有価証券の取得による支出		111,869
6. 投資有価証券の売却による収入		95,000
7. 出資金の取得による支出		3,210
8. 有形固定資産の売却収入		986
9. 有形固定資産の取得による支出		7,297
10. 無形固定資産の取得による支出		5,592
11. 敷金・差入保証金の取得による支出		28,827
12. 敷金・差入保証金の払戻による収入		2,852
13. その他		6,947
投資活動によるキャッシュ・フロー		66,297
財務活動によるキャッシュ・フロー		
1. 長期借入金の返済による支出		13,533
2. 株式の発行による収入		1,012,000
3. 自己株式取得による支出		1,419
財務活動によるキャッシュ・フロー		997,047
現金及び現金同等物に係る換算差額		
現金及び現金同等物の増加額		1,024,300
現金及び現金同等物期首残高		199,863
現金及び現金同等物期末残高		1,224,163

(4) 利益処分計算書

(単位：千円)

科 目	第 15 期 (平成13年 3月29日)		第 14 期 (平成12年3月15日)	
	金	額	金	額
当 期 未 処 分 利 益		76,303		64,521
利 益 処 分 額				
1. 利 益 準 備 金				
2. 配 当 金				
3. 任 意 積 立 金				
別 途 積 立 金	70,000	70,000	60,000	60,000
次 期 繰 越 利 益		6,303		4,521

(注) 期別欄の日付は株主総会承認日であります。

重要な会計方針

期 別 項 目	第 15 期 (自 平成12年 1月 1日) (至 平成12年12月31日)	第 14 期 (自 平成11年 1月 1日) (至 平成11年12月31日)
1. 有価証券の評価基準及び評価方法	取引所の相場のある有価証券 移動平均法による低価法(洗替え方式)を採用しております。 その他の有価証券 移動平均法による原価法を採用しております。	同 左 同 左
2. たな卸資産の評価基準及び評価方法	商 品...移動平均法による原価法を採用しております。 仕掛品...個別法による原価法を採用しております。 貯蔵品...最終仕入原価法による原価法を採用しております。	同 左
3. 固定資産の減価償却の方法	有形固定資産...法人税法の規定による定率法を採用しております。 ソフトウェア...社内における利用可能期間(5年)に基づく定額法を採用しております。 長期前払費用...法人税法の規定による均等償却を採用しております。	有形固定資産...法人税法の規定による定率法を採用しております。 長期前払費用...法人税法の規定による均等償却を採用しております。
4. 繰延資産の処理方法	新株発行費 支出時に全額費用として処理しております。 平成12年7月6日付一般募集による新株式の発行は、引受証券会社が発行価額で引受を行い、これを発行価額と異なる募集価額で一般投資家に販売する買取引受契約(「新方式」という。)によっております。 「新方式」では、募集価額と発行価額との差額は、引受証券会社の手取金であり、引受証券会社に対する事実上の引受手数料となることから、当社から引受証券会社への引受手数料の支払はありません。平成12年7月6日付一般募集による新株式発行に際し、募集価額と発行価額との差額は88,000千円であり、引受証券会社が発行価額で引受を行い、同一の募集価額で一般投資家に販売する買取引受契約(「従来方式」という。)による新株式発行であれば、新株発行費として処理されていたものであります。 このため、「新方式」では、「従来方式」に比べ、新株発行費は88,000千円少なく計上され、また経常利益および税引前当期純利益は同額多く計上されております	

期 別 項 目	第 15 期 (自 平成12年 1月 1日) (至 平成12年12月31日)	第 14 期 (自 平成11年 1月 1日) (至 平成11年12月31日)
5. 引当金の計上基準	<p>(1) 貸倒引当金 債権の貸倒れによる損失に備えるため、一般債権に係る部分については過去の一定期間における貸倒実績率により、その他個別に債権の回収可能性を検討して計上しております。</p> <p>(2) 賞与引当金 従業員の賞与の支給に備えるため、支給見込額の当期負担分を計上しております。</p> <p>(3) 退職給与引当金 従業員の退職に備えるため、期末自己都合要支給額から期末現在の適格退職年金資産残高を控除した額を計上しております。</p>	<p>(1) 貸倒引当金 債権の貸倒れによる損失に備えるため、一般債権に係る部分については過去の一定期間における貸倒実績率により、その他個別に債権の回収可能性を検討して計上しております。</p> <p>〔追加情報〕 貸倒引当金は、従来、法人税法の規定に基づく限度額（法定繰入率）のほか個別に債権の回収可能性を検討して計上してはりましたが、当期から一般債権に係る部分については過去の一定期間における貸倒実績率により、その他個別に債権の回収可能性を検討して計上する方法に変更しております。 この変更に伴い、従来と同一の基準を採用した場合に比べ、営業利益、経常利益及び税引前当期純利益がそれぞれ2,462千円減少しております。</p> <p>(2) 賞与引当金 同 左</p> <p>(3) 退職給与引当金 同 左</p>
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。	

期 別 項 目	第 15 期 (自 平成12年 1月 1日 至 平成12年12月31日)	第 14 期 (自 平成11年 1月 1日 至 平成11年12月31日)
8.その他財務諸表作成のための重要な事項	<p>(1) 適格退職年金制度 平成10年2月1日より退職した従業員に支給する退職金の一部について適格退職年金制度を採用しております。平成12年12月31日現在の年金資産は8,248千円であります。過去勤務費用の掛金期間は5年7ヶ月であります。</p> <p>(2)消費税等の会計処理 税抜方式によっております。</p>	<p>(1) 適格退職年金制度 平成10年2月1日より退職した従業員に支給する退職金の一部について適格退職年金制度を採用しております。平成11年12月31日現在の年金資産は6,490千円であります。過去勤務費用の掛金期間は5年7ヶ月であります。</p> <p>(2) 消費税等の会計処理 同 左</p>

表示方法の変更

第 15 期 (自 平成12年 1月 1日 至 平成12年12月31日)	第 14 期 (自 平成11年 1月 1日 至 平成11年12月31日)
前期まで区分掲記しておりました保険積立金(当期末残高11,012千円)は、資産の総額の100分の1以下となったため、投資その他の資産の「その他」に含めて表示しております。	未払事業税は、従来、「未払事業税」として表示しておりましたが、当期より未払事業税5,429千円については、「未払法人税等」に含めて表示しております。

注 記 事 項

(貸借対照表関係)

第 15 期 (平成12年12月31日現在)	第 14 期 (平成11年12月31日現在)																				
1 担保提供資産は次のとおりであります。	1 担保提供資産及びそれに対応する債務は次のとおりであります。																				
<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 10%;">建 物</td> <td style="width: 80%; text-align: right;">15,802千円</td> </tr> <tr> <td>土 地</td> <td style="text-align: right;">116,421千円</td> </tr> <tr> <td style="text-align: right;">計</td> <td style="text-align: right;">132,223千円</td> </tr> </table>	建 物	15,802千円	土 地	116,421千円	計	132,223千円	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 10%;">建 物</td> <td style="width: 80%; text-align: right;">17,351千円</td> </tr> <tr> <td>土 地</td> <td style="text-align: right;">116,421千円</td> </tr> <tr> <td style="text-align: right;">計</td> <td style="text-align: right;">133,772千円</td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="padding-top: 10px;">担保資産に対応する債務</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">1年内返済予定長期借入金</td> <td style="text-align: right;">13,101千円</td> </tr> <tr> <td style="padding-left: 20px;">長期借入金</td> <td style="text-align: right;">431千円</td> </tr> <tr> <td style="text-align: right;">計</td> <td style="text-align: right;">13,533千円</td> </tr> </table>	建 物	17,351千円	土 地	116,421千円	計	133,772千円	担保資産に対応する債務		1年内返済予定長期借入金	13,101千円	長期借入金	431千円	計	13,533千円
建 物	15,802千円																				
土 地	116,421千円																				
計	132,223千円																				
建 物	17,351千円																				
土 地	116,421千円																				
計	133,772千円																				
担保資産に対応する債務																					
1年内返済予定長期借入金	13,101千円																				
長期借入金	431千円																				
計	13,533千円																				
2 授権株式数 40,147,200株 発行済株式総数 11,036,800株	2 授権株式数 1,840,000株 発行済株式総数 656,000株																				
3 関係会社に係る注記 区分掲記されたもの以外で各科目に含まれている関係会社に対するものは次のとおりであります。	3 関係会社に係る注記 区分掲記されたもの以外で各科目に含まれている関係会社に対するものは次のとおりであります。																				
売掛金 6,948千円	売掛金 7,519千円																				

(損益計算書関係)

第 15 期 (自 平成12年 1月 1日 至 平成12年12月31日)	第 14 期 (自 平成11年 1月 1日 至 平成11年12月31日)
1 関係会社等との取引に係るものが次のとおり含まれております。 不動産賃貸料 6,057千円	

(追 加 情 報)

第 15 期 (自 平成12年 1月 1日 至 平成12年12月31日)	第 14 期 (自 平成11年 1月 1日 至 平成11年12月31日)
<p>(税効果会計)</p> <p>財務諸表等規則の一部改正に伴い、当期から税効果会計を適用しております。これにより、従来の税効果会計を適用しない場合と比較し、繰延税金資産11,193千円(流動資産10,450千円、投資その他の資産743千円)が新たに計上されるとともに、当期純利益は、6,006千円、当期末処分利益は11,193千円多く計上されております。</p> <p>(ソフトウェア)</p> <p>前期まで投資その他の資産の「長期前払費用」に計上していたソフトウェアについては、「研究開発費及びソフトウェアの会計処理に関する実務指針」(日本公認会計士協会会計制度委員会報告書第12号 平成11年3月31日)における経過措置の適用により、従来の会計処理方法を継続して適用しております。ただし同報告により上記に係るソフトウェアの表示については、投資その他の資産の「長期前払費用」から、無形固定資産の「ソフトウェア」に科目名を変更しております。</p>	<p>事業税(当期11,200千円)については、従来、「販売費及び一般管理費」に含めておりましたが、当期より「法人税、住民税及び事業税」に含めて表示しております。</p> <p>この変更に伴い、従来と同一の方法によった場合に比べ、営業利益、経常利益及び税引前当期純利益は同額増加しております。</p>

第 15 期

(自 平成12年 1月 1日)
(至 平成12年12月31日)

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12年12月31日現在)

現金及び預金勘定	881,643
有価証券勘定	<u>494,358</u>
計	1,376,002
預入期間が3ヶ月を超える定期預金	147,799
満期までの期間が3ヶ月を超える有価証券	<u>4,039</u>
現金及び現金同等物	<u><u>1,224,163</u></u>

(リース取引関係)

第 15 期 (自 平成12年 1月 1日) (至 平成12年12月31日)					第 14 期 (自 平成11年 1月 1日) (至 平成11年12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			
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					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			
	建物	工具器具備品	ソフトウェア	合計		工具器具備品	長期前払費用	合計
取得価額					取得価額			
相当額	2,597千円	22,930千円	46,158千円	71,686千円	相当額	28,690千円	5,322千円	34,013千円
減価償却累					減価償却累計額			
計額相当額	389千円	4,680千円	4,379千円	9,449千円	相当額	23,802千円	354千円	24,157千円
期末残高					期末残高			
相当額	2,208千円	18,250千円	41,778千円	62,237千円	相当額	4,888千円	4,967千円	9,856千円
未経過リース料期末残高相当額					未経過リース料期末残高相当額			
	1年以内		13,850千円			1年以内		2,287千円
	1年超		48,914千円			1年超		7,702千円
	合計		62,765千円			合計		9,990千円
当期の支払リース料、減価償却費相当額及び支払利息相当額					当期の支払リース料、減価償却費相当額及び支払利息相当額			
	支払リース料		8,030千円			支払リース料		4,319千円
	減価償却費相当額		7,450千円			減価償却費相当額		3,696千円
	支払利息相当額		974千円			支払利息相当額		434千円
減価償却費相当額及び利息相当額の算定方法					減価償却費相当額及び利息相当額の算定方法			
Ⅰ. 減価償却費相当額の算定方法					Ⅰ. 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。					同 左			
Ⅱ. 利息相当額の算定方法					Ⅱ. 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。					同 左			

(有価証券の時価等関係)

有価証券の時価等

(単位：千円)

種 類	第 15 期 (平成12年12月31日現在)			第 14 期 (平成11年12月31日現在)		
	貸借対照表 計上額	時 価	評価損益	貸借対照表 計上額	時 価	評価損益
(1) 流動資産に属するもの						
株 式	4,767	4,720	47	3,562	3,528	34
債 券						
そ の 他						
小 計	4,767	4,720	47	3,562	3,528	34
(2) 固定資産に属するもの						
株 式	1,384	1,370	14			
債 券						
そ の 他						
小 計	1,384	1,370	14			
合 計	6,152	6,090	62	3,562	3,528	34

(注) 1. 時価(時価相当額を含む)の算定方法

(1) 上 場 有 価 証 券 主に東京証券取引所の最終価格によっております。

(2) NASDAQJAPAN登録有価証券 NASDAQJAPANにおける最終価格によっております。

2. 株式には、自己株式を含んでおります。

なお、自己株式の評価損益は、次のとおりであります。

	(第 15 期)	(第 14 期)
流動資産に属するもの	8千円	千円

2. 開示の対象から除いた有価証券の貸借対照表計上額

	(第 15 期)	(第 14 期)
流動資産に属するもの	440,238千円	千円
M M F		
公社債投資信託	50,080千円	千円
	(第 15 期)	(第 14 期)
固定資産に属するもの	18,000千円	3,000千円
NASDAQJAPAN登録有価証券を除く非上場株		

(デリバティブ取引関係)

第15期(自平成12年1月1日 至平成12年12月31日)

当社は、デリバティブ取引は全く行っておりませんので、該当事項はありません。

第14期(自平成11年1月1日 至平成11年12月31日)

当社は、デリバティブ取引は全く行っておりませんので、該当事項はありません。

(税効果会計関係)

第15期 (平成12年12月31日現在)

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

(繰延税金資産)

売上原価否認	6,844千円
未払事業税否認	3,606千円
退職給与引当金損金算入限度超過額	410千円
その他	<u>333千円</u>
繰延税金資産合計	11,193千円

(繰延税金負債)

繰延税金負債合計	千円
繰延税金資産の純額	<u>11,193千円</u>

2. 法定実効税率と税効果会計適用後の法人税等の負担率との間の差異の原因となった主な項目別の内訳

法定実効税率	41.7%
(調整)	
交際費等永久に損金に算入されない項目	2.8%
住民税均等割等	3.9%
留保金税額	2.5%
その他	<u>0.3%</u>
税効果会計適用後の法人税等の負担率	<u>50.6%</u>

(1株当たり情報)

第 15 期		第 14 期	
1株当たり純資産額	143円80銭	1株当たり純資産額	767円21銭
1株当たり当期純利益	6円33銭	1株当たり当期純利益	112円71銭
潜在株式調整後 1株当たり当期純利益	6円33銭	なお、潜在株式調整後1株当たり当期純利益金額については、 期末において新株引受権の残高がなく、転換社債の発行もない ため記載しておりません。	

(注) 当社は平成11年3月31日付をもって無額面普通株式1株を4株に、平成12年4月18日付をもって無額面普通株式1株を15.3株に株式分割しておりますが、1株当たり当期純利益は、株式分割が期首に行われたものとして算出しております。

(重要な後発事象)

第 15 期 (自 平成12年 1月 1日) (至 平成12年12月31日)	第 14 期 (自 平成11年 1月 1日) (至 平成11年12月31日)
	<p>1. 株式の分割に関する件 平成12年2月22日開催の取締役会において、下記の要領にて株式分割を行う旨決議されました。</p> <p>(1) 平成12年4月18日付をもって、無額面普通株式1株を15.3株に分割する。</p> <p>(2) 前項の分割に伴い、同日付をもって、次のとおり新株式を追加発行する。 分割により増加する 株式数 無額面普通株式 9,380,800株</p> <p>発行の方法 平成12年3月15日最終の株主名簿に記載された株主に対し、その所有株式1株を15.3株に分割する。</p> <p>配当起算日 平成12年1月1日</p> <p>2. 当社取締役及び従業員に対する新株引受権付与の件 平成12年2月22日開催の取締役会決議及び平成12年3月15日開催の定時株主総会決議に基づき、平成12年4月20日に当社取締役および従業員に対し、商法第280条の19の規定に基づき新株引受権の付与(ストックオプション)を行っております。</p> <p>ストックオプションの内容</p> <p>(1) 株式の種類：無額面普通株式 (2) 新株発行の予定株数：11,000株 (3) 発行価額：1株につき800円 (4) 資本組入額：1株につき400円 (5) 発行価額の総額：8,800,000円 (6) 資本組入額の総額：4,400,000円 (7) 取得者：当社の取締役及び従業員 (8) 発行予定期間：平成14年4月1日から平成18年12月31日まで</p> <p>(注) 本新株引受権の行使により発行する株式の発行価額中、資本に組入れない額は、発行価額の2分の1の額とし、計算の結果1円未満の端数を生じる場合は、これを切り捨てるものとします。ただし、資本に組入れる額は、当会社の普通株式の額面金額を下回らないものとします。</p>