



## 平成22年3月期 決算短信(非連結)

平成22年5月14日

上場取引所 東

上場会社名 株式会社 ケアネット  
コード番号 2150 URL <http://www.carenet.co.jp/>  
代表者 (役職名) 代表取締役社長  
問合せ先責任者 (役職名) 管理本部財務部長  
定時株主総会開催予定日 平成22年6月25日  
配当支払開始予定日 —

(氏名) 高橋 功  
(氏名) 角谷 芳広 TEL 03-6801-0111  
有価証券報告書提出予定日 平成22年6月25日

(百万円未満切捨て)

### 1. 22年3月期の業績(平成21年4月1日～平成22年3月31日)

#### (1) 経営成績

	売上高		営業利益		経常利益		当期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
22年3月期	2,173	△17.9	△140	—	△136	—	△409	—
21年3月期	2,649	1.2	213	△46.8	219	△43.6	80	△85.6

	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	自己資本当期純利 益率	総資産経常利益率	売上高営業利益率
	円 銭	円 銭	%	%	%
22年3月期	△7,850.83	—	△18.4	△5.3	△6.5
21年3月期	1,544.57	1,488.21	3.2	7.7	8.1

(参考) 持分法投資損益 22年3月期 —百万円 21年3月期 —百万円

#### (2) 財政状態

	総資産	純資産	自己資本比率	1株当たり純資産
	百万円	百万円	%	円 銭
22年3月期	2,286	1,999	87.3	38,073.75
21年3月期	2,870	2,457	85.6	47,097.73

(参考) 自己資本 22年3月期 1,995百万円 21年3月期 2,456百万円

#### (3) 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
22年3月期	△69	△169	△48	402
21年3月期	293	△124	△137	689

### 2. 配当の状況

	1株当たり配当金				配当金総額 (合計)	配当性向	純資産配 当率
	第1四半期末	第2四半期末	第3四半期末	期末	合計		
	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	百万円	%
21年3月期	—	0.00	—	1,100.00	1,100.00	57	71.2
22年3月期	—	0.00	—	0.00	0.00	—	—
23年3月期 (予想)	—	0.00	—	0.00	0.00	—	—

### 3. 23年3月期の業績予想(平成22年4月1日～平成23年3月31日)

(%表示は通期は対前期、第2四半期累計期間は対前年同四半期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		当期純利益		1株当たり当期 純利益
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	円 銭
第2四半期 累計期間 通期	789	△23.1	△296	—	△296	—	△298	—	△5,698.09
	1,999	△8.0	△273	—	△273	—	△277	—	△5,295.23

#### 4. その他

##### (1) 重要な会計方針の変更

- ① 会計基準等の改正に伴う変更 無
- ② ①以外の変更 無

##### (2) 発行済株式数(普通株式)

① 期末発行済株式数(自己株式を含む)	22年3月期 52,420株	21年3月期 52,149株
② 期末自己株式数	22年3月期 一株	21年3月期 一株

(注)1株当たり当期純利益の算定の基礎となる株式数については、38ページ「1株当たり情報」をご覧ください。

#### ※業績予想の適切な利用に関する説明、その他特記事項

1. 平成21年10月29日に公表いたしました通期業績予想との差異につきましては、本日公表しております。
2. 本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、作成日現在において入手可能な情報に基づいて算定しております。今後の経済状況等の変化により、実際の業績は異なる結果となる可能性があります。

## 1. 経営成績および財政状態

### (1) 業績全般の概況

当期におけるわが国経済は、輸出、生産の増加、および設備投資の下げ止まりなどにより、企業収益および雇用環境は改善傾向にあります。また、個人消費も政府の景気対策により、持ち直しという形で効果を現し始め、未だ予断は許せないものの景気回復の兆しが見えつつあります。

医療業界においては、2010年度の診療報酬改定により、報酬配分の見直しが行われることから、開業医と勤務医の報酬格差の是正を図ることなどが期待されています。しかしながら、医師不足や医師の過重労働の問題は未だ解決がされておらず、そのようななかでも医師は医療の質の向上が求められ、依然、多忙を極めております。このような状況のもと、患者に質の高い医療を提供し続けるためには、医師が日頃から医療情報の収集や学習を欠かさないことが重要であり、限られた時間のなかで効率よく習得できるコンテンツサービスは、依然高いニーズがあります。

一方、製薬業界においては、薬価マイナス改定やジェネリック医薬品の使用促進などの医療費抑制策が推し進められるなか、市場を牽引してきた大型薬剤は順次特許切れを迎えており、国内外の製薬企業の収益環境は厳しい状況にあります。そのため、製薬企業においては、新薬の研究開発や、営業・マーケティング活動における生産性向上が重要視されており、経費が削減されるなかで、より生産性の向上に資する厳選されたサービスは、依然高いニーズがあります。

このような背景のなか、当社は、特に製薬企業が抱える営業・情報提供活動の課題解決を事業機会と捉え、積極的に対応しております。特に、がんや精神・中枢神経系等のスペシャリティ領域での新薬開発が増えているなか、専門医への効果的な薬剤情報提供を可能とするために、専門医を中心に医師会員を増やしております。

また、当社の中長期の成長に向け、当社のサービスの源泉となる「ケアネット・ドットコム（CareNet.com）」への継続的な投資も行っております。

これらの活動を行うなか、当期においては、売上高は2,173百万円（前年同期比17.9%減）、売上総利益は737百万円（前年同期比39.5%減）となり、人員体制の見直し等により販売費及び一般管理費は878百万円（前年同期比12.7%減）と前年同期と比較し127百万円減少いたしましたが、営業損失は140百万円（前期は営業利益213百万円）、経常損失は136百万円（前期は経常利益219百万円）となりました。また、前期にサービス提供を開始した医師間症例共有サービス「RegistrySTATION®（レジストリーステーション）」のサービス中止や、「ケアネット・ドットコム」を基盤とした医薬営業支援サービスの柱となる「eディテーリング®」および「eリサーチ™」の今後の受注の回復・増加の見通しが明らかでないため、自社利用ソフトウェアの減損損失200百万円を計上し、さらに期首の繰延税金資産67百万円を取崩したことなどにより、当期純損失は409百万円（前年は当期純利益80百万円）となりました。

サービス区分別の業績は、次のとおりであります。

#### ①医薬営業支援サービス

当サービスにおいては、「eディテーリング®」の実施件数は30件（前年同期は14件）と前期と比較して増加したもの、1件当たりの平均単価低下により、売上高は794百万円（前年同期比19.6%減）となりました。また、「スponサーWebコンテンツ制作」の売上高は638百万円（前年同期比6.6%減）となり、医薬営業支援サービス全体の売上高は1,499百万円（前年同期比14.7%減）となりました。

#### ②マーケティング調査サービス

当サービスにおいては、前期から受注競争の激しいカスタム調査からマルチクライアント型サービスへの転換を図りました。マルチクライアント型サービスについては、主にがん領域における定点観測調査を積み重ねることでサービスの充実を図ってまいりましたが、売上高は当初の計画を大幅に下回りました。このため、「eリサーチ™」の実施件数はカスタム調査が82件（前年同期は107件）、売上高は259百万円（前年同期比42.4%減）となりました。

#### ③医療コンテンツサービス

当サービスにおいては、医師向け教育コンテンツ「ケアネットDVD」の売上高は212百万円（前年同期比0.7%減）、医師向け教育番組「ケアネットTV・メディカルCh.®」の売上高は203百万円（前年同期比11.1%減）となり、医療コンテンツサービスの売上高は415百万円（前年同期比6.1%減）となりました。

なお、医師・医療従事者向け医療専門サイト「ケアネット・ドットコム（CareNet.com）」においては、上記の医薬営業支援サービスおよびマーケティング調査サービスの売上高拡大の源泉となる医師会員増加のために、計画どおりの投資を行いました。これにより、当期末の医師会員数は9万5千人（前期末は8万8千人）となり、順調に推移いたしました。

（2）経営成績および財政状態に関する分析

①経営成績および財政状態を分析する上での視点

当社は、主として、次の3つの視点から経営成績および財政状態を分析しております。

(ア)成長性の視点：当社の中心的なサービス「eディテーリング®」や「eリサーチ™」の成長性

(イ)収益性の視点：売上総利益率および営業利益率等の状況

(ウ)健全性の視点：流動性を初めとする財務基盤や資金調達能力に資する要因

②成長性

当社は、医師会員の協力を得ることにより、製薬企業向けに「医薬営業支援サービス」および「マーケティング調査サービス」を提供し、一方 医師会員の獲得を目的に医師に向けて「医療コンテンツサービス」の提供を行っております。これらサービス別の売上高と売上構成比の推移の状況は、次のとおりであります。

回次	第11期		第12期		第13期		第14期		第15期	
決算年月	平成18年3月		平成19年3月		平成20年3月		平成21年3月		平成22年3月	
	売上高 (百万円)	構成比 (%)								
医薬営業支援サービス	877	49.1	1,376	55.7	1,459	55.7	1,757	66.3	1,499	69.0
eディテーリング®	481	27.0	959	38.8	1,102	42.1	987	37.3	794	36.5
スボンサーWebコンテンツ制作	291	16.3	324	13.2	260	9.9	683	25.8	638	29.4
その他	104	5.8	92	3.7	97	3.7	86	3.2	66	3.1
マーケティング調査サービス	431	24.2	566	22.9	685	26.2	449	17.0	259	11.9
eリサーチ™他	431	24.2	566	22.9	685	26.2	449	17.0	259	11.9
医療コンテンツサービス	475	26.7	527	21.4	472	18.1	442	16.7	415	19.1
ケアネットTV・メディカルCh.®	297	16.7	274	11.1	251	9.6	228	8.6	203	9.3
ケアネットDVD他	178	10.0	253	10.3	221	8.5	213	8.1	212	9.8
合計	1,784	100.0	2,470	100.0	2,617	100.0	2,649	100.0	2,173	100.0

（ア）成長の鍵となる医師会員数について

回次	第11期	第12期		第13期		第14期		第15期		
決算年月	平成18年3月	平成19年3月		平成20年3月		平成21年3月		平成22年3月		
	前年同期比 (%)									
医師会員数(千人)	58	+18.3	68	+19.0	79	+15.4	88	+11.2	95	+8.1

当期において、医師会員数は約7千人増加し、当期末の医師会員数は95千人（前期末は88千人）となりました。また、医師会員の増加が、「eディテーリング®」サービスや「eリサーチ™」サービスの品質を高め、実施件数および売上高を伸ばす要素であると考えております。なお、この点を示す指標については、下記「（イ）「eディテーリング®」の成長について」および「（ウ）「eリサーチ™」の成長について」のとおりであります。

## (イ) 「eディテーリング®」の成長について

回次	第11期		第12期		第13期		第14期		第15期	
決算年月	平成18年3月		平成19年3月		平成20年3月		平成21年3月		平成22年3月	
	前年同期比 (%)									
「eディテーリング®」売上高（百万円）	481	+99.4	959	+99.2	1,102	+14.9	987	△10.4	794	△19.6
「eディテーリング®」実施件数(件) (注) 1	11	+120.0	19	+72.7	22	+15.8	14 (16)	△36.4 (-)	30 (30)	+114.3 (+87.5)
実施企業数(社)	7	+75.0	8	+14.3	8	-	7 (8)	△12.5 (-)	15 (15)	+114.3 (+87.5)
リピートオーダー件数(件) (注) 2	8	+300.0	16	+100.0	20	+25.0	14	△30.0	24	+71.4

(注) 1 「eディテーリング®」実施件数は、各期においてサービス実施を開始した件数であります。

2 リピートオーダー件数は、同一企業による2回目以降のサービス実施件数であります。

3 第14期および第15期の( )書きは、「MRPlus®ナビゲーションボード」を利用したサービスを含めた件数であります。

「eディテーリング®」につきましては、製薬企業のeプロモーション（インターネット等を活用した販売促進活動）予算拡大と受注の継続性を図るために、1件当たりの平均単価を引き下げ、実施件数の増加を図ることで売上高拡大を目指しました。しかしながら、価格設定が上手く調整できず、結果として、実施件数は過去最高の30件（前年同期比114.3%増）となりましたが、1件当たりのプロジェクト単価が下がった影響により「eディテーリング®」売上高は794百万円（前年同期比19.6%減）となりました。次期（平成23年3月期）においては、「eディテーリング®」の価格を適切に調整し、売上高の回復を確実に図ってまいります。

なお、平成22年1月22日付において、当社は「eディテーリング®」の特許を取得いたしました。

## (ウ) 「eリサーチ™」の成長について

回次	第11期		第12期		第13期		第14期		第15期	
決算年月	平成18年3月		平成19年3月		平成20年3月		平成21年3月		平成22年3月	
	前年同期比 (%)									
「eリサーチ™」他売上高（百万円）	431	+73.5	566	+31.2	685	+21.0	449	△34.3	259	△42.4
「eリサーチ™」他実施件数(件) (注)	132	+91.3	142	+7.6	165	+16.2	107	△35.2	82	△23.4
「eリサーチ™」他実施企業数(社)	29	+81.3	28	△3.4	25	△10.7	23	△8.0	19	△17.4

(注) 「eリサーチ™」実施件数は、各期においてサービス実施が完了した件数であります。

当社は、前期に、受注競争が激しいカスタム調査のみに依存した販売モデルから、多くの医師からの治療や処方にに関するデータを収集し、個々の顧客企業のニーズに則した形で提供できるマルチクライアント型サービスに転換を図りました。主にがん領域において定点観測調査を積み重ねることでサービスを充実させてまいりましたが、売上高は当初の計画を大幅に下回りました。その結果、当期の「eリサーチ™」実施件数はカスタム調査が82件（前年同期比23.4%減）、売上高は259百万円（前年同期比42.4%減）となり、成長を示すことができませんでした。次期（平成23年3月期）においては、本サービスに対する事業活動を縮小する計画をしているため、今後は成長性の視点である本欄への記載は行わないものといたします。

## ③収益性

回次	第11期	第12期	第13期	第14期	第15期
決算年月	平成18年3月	平成19年3月	平成20年3月	平成21年3月	平成22年3月
売上総利益率（%）（注）1	37.1	47.5	48.2	46.0	33.9 (12.1%減)
販売費及び一般管理費比率（%）（注）2	32.7	30.4	32.9	38.0	40.4 (2.4%増)
営業利益または 営業損失（△）（百万円）（注）3	78 (+108.2%)	422 (+439.5%)	401 (△4.9%)	213 (△46.8%)	△140 (-)
営業利益率（%）（注）4	4.4	17.1	15.3	8.1	△6.5 (14.5%減)

- (注) 1 売上総利益率は、売上総利益を売上高で除して算出しております。  
 2 販売費及び一般管理費比率は、販売費及び一般管理費を売上高で除して算出しております。  
 3 営業利益率は、営業利益を売上高で除して算出しております。  
 4 表中の（ ）書きは、前年同期比であります。

当期の収益性については、売上高が前期と比較し475百万円減少（前年同期比17.9%減）するなか、医師会員增加のための投資は計画どおり行ったことにより、売上総利益率は33.9%（前年同期比12.1ポイント低下）となりました。また、人員体制の見直しにより販売費及び一般管理費は減少いたしましたが、売上高が減少したことにより、販売費及び一般管理費比率は40.4%（前年同期比2.4ポイント増加）となりました。これらにより、営業損失140百万円（前年同期は営業利益213百万円）、営業利益率△6.5%（前年同期は8.1%）を計上することとなり、収益力は大幅に低下いたしました。

## ④健全性

回次	第11期	第12期	第13期	第14期	第15期
決算年月	平成18年3月	平成19年3月	平成20年3月	平成21年3月	平成22年3月
総資産額（百万円）	1,428	1,978	2,832	2,870	2,286
純資産額（百万円）	1,144	1,534	2,519	2,457	1,999
自己資本比率（%）	80.1	77.6	88.9	85.6	87.3
現金及び現金同等物（百万円）	857	636	658	689	402
営業活動によるキャッシュ・フロー（百万円）	101	646	189	293	△69
流動比率（%）（注）1	459.0	419.4	835.6	620.3	732.0
流動資産比率（%）（注）2	91.2	94.2	92.5	89.3	91.7
有利子負債残高（百万円）（注）3	2	1	1	0	—

- (注) 1 流動比率は、流動資産合計額を流動負債合計額で除して算出しております。  
 2 流動資産比率は、流動資産合計額を総資産額で除して算出しております。  
 3 第11期から第14期までの有利子負債残高は、未経過リース料残高のみとなっております。

当期は、営業活動によるキャッシュ・フローがマイナスであるものの、当期末時点での現金及び現金同等物残高402百万円、自己資本比率87.3%の水準、および有利子負債残高なしの各指標から健全性を確保していると判断しております。

(3) キャッシュ・フローの状況

当期末における現金及び現金同等物（以下、「資金」という。）の残高は、前期末と比較して287百万円減少し402百万円（前年同期比41.6%減）となりました。

当期における各キャッシュ・フローの状況は次のとおりであります。

(営業活動によるキャッシュ・フロー)

営業活動により支出した資金は、69百万円（前年同期は293百万円の収入）となりました。これは、主に減価償却費71百万円、減損損失200百万円、および売上債権の減少97百万円などによる資金の増加と、税引前当期純損失338百万円の計上、仕入債務53百万円、前受金の減少26百万円、未払金および未払費用の合計額の減少28百万円などによる資金の減少との差引き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)

投資活動により支出した資金は、169百万円（前年同期は124百万円の支出）となりました。これは、自社利用ソフトウェア開発等による支出165百万円および有形固定資産の購入による支出3百万円によるものであります。

(財務活動によるキャッシュ・フロー)

財務活動により支出した資金は、48百万円（前年同期は137百万円の支出）となりました。これは、株式発行による収入6百万円、配当金の支払いによる支出55百万円によるものであります。

なお、当社のキャッシュ・フロー指標のトレンドは下記のとおりであります。

回次	第11期	第12期	第13期	第14期	第15期
決算年度	平成18年3月期	平成19年3月期	平成20年3月期	平成21年3月期	平成22年3月期
自己資本比率（%）	80.1	77.6	88.9	85.6	87.3
時価ベースの自己資本比率（%）	—	—	131.4	93.6	110.1
キャッシュ・フロー対有利子負債比率（%）	—	—	—	—	—
インタレスト・カバレッジ・レシオ（倍）	—	—	—	—	—

(注) 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

キャッシュ・フロー対有利子負債比率：有利子負債／キャッシュ・フロー

インタレスト・カバレッジ・レシオ：キャッシュ・フロー／利払い

1. 第11期および第12期の時価ベースの自己資本比率については、平成19年3月末において当社株式は非上場であるため記載しておりません。
2. キャッシュ・フロー対有利子負債比率およびインタレスト・カバレッジ・レシオについては、有利子負債および利払いが発生していないため記載しておりません。

#### （4）次期の見通し

平成23年3月期第2四半期累計期間の業績予想については、医薬営業支援サービスにおいて、医師間症例共有システム「RegistrySTATION®（レジストリーステーション）」のサービス提供を当期（平成22年3月期）に中止したこと、および当期（平成22年3月期）に実施した「eディテーリング®」の価格体系の変更により、「eディテーリング®」の実施件数は増加を見込んでいるものの、引き下がった平均単価が強く影響するため、医薬営業支援サービス全体の売上高は504百万円（前年同期比29.6%減）を見込んでおります。また、マーケティング調査サービスにおいては、カスタム調査からデータ販売型調査への転換を図ったものの、十分な売上高の獲得が今後も見込めず規模（体制）の縮小を図ったため、売上高は82百万円（前年同期比18.2%減）を見込んでおります。これらにより、売上高合計は789百万円（前年同期比23.1%減）となる見込みであります。

費用面（売上原価項目を含む。）においては、医師会員獲得および維持を目的に、「ケアネット・ドットコム（CareNet.com）」へは、より医師の臨床に貢献する内容に変更を行うため、当期並みの積極投資を計画しております。したがいまして、営業損失は296百万円（前年同期は営業損失108百万円）、経常損失は296百万円（前年同期は経常損失105百万円）、および四半期純損失は298百万円（前年同期は四半期純損失241百万円）となる見込みであります。

平成23年3月期通期の業績予想については、医薬営業支援サービスにおいて、平成23年3月期第3四半期から「eディテーリング®」の実施件数増加を計画しておりますが、売上高は通期で1,452百万円（前年同期比3.1%減）を見込んでおります。また、マーケティング調査サービスにおいては、前述のとおり規模（体制）の縮小が影響し、売上高は128百万円（前年同期比50.5%減）を見込んでおります。これらにより、売上高は1,999百万円（前年同期比8.0%減）となる見込みであります。

費用面（売上原価項目を含む。）においては、通期においても「ケアネット・ドットコム」へは、当期並みの積極投資を計画しております。一方で、上半期から実施する費用削減の効果は下半期から現れるため、営業損失は273百万円（前年同期は営業損失140百万円）、経常損失は273百万円（前年同期は経常損失136百万円）、当期純損失は277百万円（前年同期は当期純損失409百万円）となり、平成23年3月期第2四半期累計期間の経常損失額を軽減する見込みであります。

また、次期における各サービスへの取り組みは、次のとおりであります。

##### ①医薬営業支援サービス

当サービスにおいては、「eディテーリング®」の価格体系の見直しを再度行い、1件当たりの平均単価向上のための施策を実施してまいります。また、製薬企業のニーズに応えられる新サービスの開発および販売に引き続き注力してまいります。

##### ②マーケティング調査サービス

当サービスにおいては、カスタム調査からデータ販売型調査に転換を図ったものの、今後も十分な売上高の獲得を見込めないことから、規模（体制）の縮小を計画しております。

##### ③医療コンテンツサービス

当サービスにおいては、「ケアネットTV・メディカルCh.®」、「ケアネットDVD」の販売を通じて、医師への認知度向上を図ってまいります。

また、病院向けのeラーニングシステムの販売に向け開発に着手し、次期（平成23年3月期）にリリースをいたします。

以上により、次期（平成23年3月期）の業績見通しは、「3.23年3月期の業績予想（平成22年4月1日～平成23年3月31日）」に記載のとおりであります。

#### （5）利益配分に関する基本方針ならびに当期および次期の配当

当社は、株主への利益還元を重要政策の一つと認識しており、配当については、各期の経営成績と事業への投資に備えるための内部留保の充実と勘案して決定する方針をとっております。

赤字決算である当期の配当については、上述の方針に基づき、配当を見送ることといたします。

また、次期の配当についても、前述の「3.23年3月期の業績予想（平成22年4月1日～平成23年3月31日）」に記載のとおり、当期純損失を計上する見込みであるため、配当を見送る予想としております。

## （6）事業等のリスク

本項は、当社の事業展開等に関して、リスク要因となる可能性があると当社が考え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と考える事項についても、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記載しております。なお、当社は、これらのリスクの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所存であります。

本稿の記載事項のうち将来に関する事項については、別段の記載がない限り、当期末現在において入手し得る情報に基づいて当社が判断したものであります。

### ①医療業界・製薬業界への依存について

当社は、売上高の大部分が製薬企業、医師および医療従事者からの収入となっております。今後、医療費・薬価引き下げ、ジェネリック医薬品の普及、医療制度の変更などにより医療・ヘルスケア市場の停滞、縮小や新たな市場動向に当社が対応できない場合には、それらが当社の経営成績等に影響を及ぼす可能性があります。また、製薬業界においては、グローバルな企業間競争が展開され、業界再編の動きが加速しております。企業間競争は当社が提供する各種サービスの採用を加速する可能性がある一方、再編された既存顧客による取引見直しの可能性もあり、その場合には当社の経営成績等に影響を及ぼす可能性があります。

### ②競合参入について

当社の主力サービスである「eディテーリング®」は、インターネットを利用し製薬企業の営業・マーケティング活動の支援を行います。本サービスを実現するためには、多くの医師の協力を得る必要があり、当社は既に9万5千人(当期末時点)の医師会員を有していることから本サービスにおける当社の優位性は高いものと認識しております。しかしながら、今後新規の参入や、医師会員を保有する他の企業または製薬企業自らにより類似のサービスが提供される等で競争が激化し、当社の優位性が保てなくなった場合には、当社の経営成績等に影響を及ぼす可能性があります。

また、当社は医師に向けて、インターネット、DVDおよびTVを媒体にした医療情報提供サービスを行い、医師会員の増加と収入を得ております。現時点において、医師に向けた医療情報提供市場を独占するような媒体を持つ企業は確認しておりませんが、今後、新たな企業の市場参入や市場競争の激化により、当社が市場の中で劣勢に位置した場合には、当社の経営成績等に影響を及ぼす可能性があります。

### ③企業買収と戦略的提携について

当社は、事業拡大の手段の一つとして企業買収や戦略的提携を行う可能性があります。企業買収や戦略的提携の実施に際しては十分な検討のもとに実行に移してまいりますが、実施した企業買収や戦略的提携が、当初期待した成果をあげられない場合には、当社の経営成績等に影響を及ぼす可能性があります。

### ④「eディテーリング®」の収入構造、普及の可能性および価格体系について

当社の主力サービスである「eディテーリング®」の価格体系は、年間契約する基本料金部分を除いては、契約期間が1ヵ月から3ヵ月程度の短期型の収入構造となっております。仮に予定していたとおりに本サービスが普及しない場合には、受注獲得に影響を与え、当社の経営成績等に影響を及ぼす可能性があります。

また、当社はこれまで「eディテーリング®」の販売価格を変更してきた経緯があります。その目的は、顧客のニーズにより則した価格体系としサービスの採用意欲および利用満足度を高めることでありましたが、今後も、当社が価格体系を変更し、その価格体系が顧客に受け入れられなかった場合には、当社の経営成績等に影響を及ぼす可能性があります。

### ⑤医師会員の獲得および確保について

当社のサービス実現には多くの医師の協力を得る必要があります、当社は医師・医療従事者向け会員制サイト「ケアネット・ドットコム（CareNet.com）」等を通じて医師に満足度の高い医療情報を提供することで医師会員を確保しております。当期末現在、当社の医師会員は9万5千人を有し、現在のサービス提供には支障はありません。しかしながら、今後何らかの原因により当社が医師会員を予定通り獲得・確保できない事態に陥った場合には、当社のサービスの実施・普及に支障をきたし、当社の経営成績等に影響を及ぼす可能性があります。

#### ⑥知的財産について

当社は、ブランドによる知名度向上を図ることや競合参入に障壁を築く手段のひとつとして、商品およびサービスに対し、商標権や特許権等の知的財産権を確保していくことを、事業推進上の重要事項として認識しております。しかしながら、商標権や特許権等は、特許庁に出願すれば必ず取得できるわけではなく、当社のブランドが確実に保護される保障はありません。また、これらが取得できたとしても、当社のビジネスに対し完全な参入障壁を築ける保障もありません。今後、類似ブランドの出現等によるブランド浸透力の弱まり、競合参入を防ぐ手段である知的財産権の確保の失敗、または有効な手段となり得なかった場合には、当社の経営成績等に影響を及ぼす可能性があります。

一方、当社はインターネットを利用したサービスの提供および医療コンテンツの提供にあたり、他社の知的財産を侵害する事がないよう弁護士など専門家の助言を得ながら十分注意を払っているものの、他社知的財産への侵害リスクを完全否定することはできません。したがって、万一当社が他社の知的財産を侵害するような事態が発生した場合には、損害賠償請求や当社サービスの提供の中止等により、当社の経営成績等に影響を及ぼす可能性があります。

#### ⑦人材の確保および育成について

当社の事業は、医療・医薬およびこれに関わる諸法令の知識を基に、医療・医薬の情報コンテンツを制作するための企画力や制作力を有する人材が必要であり、今後の事業の成長においても不可欠であります。しかしながら、このような人材を獲得するのは容易ではないため、社内での人材育成や、社外への人材流出を防ぐことに力を注いでいく必要があります。当社は、人材の流出を防ぐために、従業員の士気を高めるためのストックオプション制度の導入を図り、また、人材の育成のために、能力開発目標を人事制度のひとつに取り入れております。しかしながら、今後、人材流出の発生や人材の育成に充分な手立てができず、事業の遂行に遅れが生じたり、また 遂行不能となった場合には、当社の経営成績等に影響を及ぼす可能性があります。

#### ⑧技術、システム面のリスクについて

当社は、主に「e ディテーリング®」等のインターネットを利用したサービスを行っており、サービス水準の維持向上を図るために、継続的な設備投資と保守管理を行っております。しかしながら、ハードウェアまたはソフトウェアの不備、アクセスの急激な増加、人為的ミス、インターネット回線のトラブル、コンピュータウイルス、停電、自然災害、その他予測困難な様々な要因によって当社のシステムに被害または途絶が生じた場合、当社の経営成績等に重要な影響を与える可能性があります。また、当社は、適宜新しいシステム技術やセキュリティ関連技術等を取り入れながらシステムの構築、運営を行い、サービス水準を維持、向上させております。しかしながら、当社の想定しない新しい技術の普及等により技術環境が急激に変化した場合、当社の技術等が陳腐化し、当社の事業展開に影響を与える可能性と、変化に対応するための費用が生じ、当社の経営成績等に影響を及ぼす可能性があります。

#### ⑨個人情報の取り扱いについて

当社の事業は、医師の協力を得ることで成り立っており、事業遂行上、多くの医師等の個人情報を保有しております。そのため、当社は平成17年3月に、JIS Q15001(個人情報保護に関するコンプライアンス・プログラムの要求事項)規格に準拠したプライバシーマークの付与認定を受けており、個人情報保護に関する社内規程の整備および運用状況の監査を行うなど、個人情報管理の徹底を図っております。これらの対策により医師等の個人情報が漏洩する可能性は極めて低いと考えておりますが、万一医師等の個人情報の漏洩が発生した場合には、医師等からの信用を失うこととなり、医師会員の協力により支えられている当社のほぼ全てのサービスに支障が生じる等、その後の当社の経営成績等に影響を及ぼす可能性があります。

#### ⑩外注先企業の選定管理および確保について

当社が展開する「e ディテーリング®」等のサービスのなかで、コンテンツ制作やシステム開発など一部の業務においては、協力会社への外注を活用しております。外注の活用にあたっては、サービスの性質上、顧客の事業に関する機密情報を受け取る場合があるため、情報の取り扱いに関しては契約等により細心の注意を払っております。しかしながら、今後の外注先企業の管理体制の不備等により、機密情報の流出など重大なトラブルが発生した場合には、信用の低下等により、当社の経営成績等に影響を及ぼす可能性があります。また、外注先が当社の希望通りに確保できないような事態に陥った場合には、顧客への納品の遅れが生じる等、当社の経営成績等に影響を及ぼす可能性があります。

**⑪法的規制について****a. テレビ番組放映について**

当社は、「ケアネットTV・メディカルCh.®」の放映のために、電気通信役務利用放送法等関係法令を遵守する義務があります。これらの関係法令は、電気通信役務利用放送の業務の運営を適正なものとすることにより、受信者の利益を保護するとともに、電気通信役務利用放送の健全な発達を図り、もって公共の福祉の増進に資することを目的として施行されており、現時点で、これらの関係法令による規制が、当社の放送業務を制限するものではありません。しかしながら、今後、当社がこれらの関係法令に定められた事項に違反し、登録が取消された場合には、テレビ番組の放映ができなくなり、医師等からの信用や医師等へのサービスが低下し、その後の当社の経営成績等に影響を与える可能性があります。また、今後の法改正により当社の放送業務を制限するような事態が起きた場合にも、同様に影響を及ぼす可能性があります。

**b. インターネットについて**

当社はインターネットを利用した医療・医薬情報の提供サービスを展開しております。現在は、当該サービスに影響を及ぼすようなインターネットに係わる法規制はされておりませんが、今後、当社のインターネットを利用したサービスや、インターネット業界全体を対象とした法規制がされ事業運営の変更を余儀なくされた場合、または事業運営を中止しなければならない事態が生じた場合には、当社の経営成績等に影響を及ぼす可能性があります。

**c. 薬事法等について**

当社は、医療従事者向けにインターネットや紙媒体などにより医療・医薬情報の提供を行っており、また製薬企業へは広告宣伝に係わる制作請負を行っております。このため、これら媒体等に記載される表示・表現には、薬事法、医療用医薬品プロモーションコード、医療用医薬品製品情報概要記載要領、医療用医薬品専門誌(紙)広告作成要領、および医薬品等適正広告基準の規制を受けます。これら法規制は、ウェブサイト等に掲載される医療・医薬に係わる名称の使い方、効能・性能・安全性、および他社製品の取り扱い等の表現や必要記載事項を制限しております。このような法規制に仮に当社が違反した場合には、当社の経営成績等に影響を及ぼす可能性があります。

**⑫小規模組織であることについて**

当社は、取締役3名、監査役3名（うち社外監査役2名）および従業員79名と小規模の組織であり、内部管理体制はこの規模に応じたものとなっております。当社は、事業上重要なポストへの人材登用のほか、業務内容に応じ適切な人材を配置しており、現状の事業規模においては十分な組織体制が整備されていると考えております。しかしながら、今後、事業を拡大する過程において、当社が、適切かつ十分な人員の増強および組織の整備を行うことができなかつた場合、当社の経営成績等に影響を及ぼす可能性があります。

**⑬ストックオプションについて**

当社はストックオプション制度を採用しており、当社取締役および従業員に対して旧商法および会社法の規定に基づき新株予約権を付与しております。当期末現在、同ストックオプションによる潜在株式は3,971株であり、発行済株式総数52,420株の7.6%に相当しております。これらは、当社の事業発展のために優秀な人材確保・獲得のためのインセンティブ施策として実施しており、必ずしも既存株主の利害と相反するものではありません。しかしながら、新株予約権の行使が行われた場合には、当社1株当たりの株式価値は希薄化する可能性があります。また、新株予約権の行使により取得した株式が市場で売却された場合は、市場の需給バランスに変動を生じ、株価形成に影響を及ぼす可能性があります。

**⑭税務上の繰越欠損金について**

当社は、過年度に生じた税務上の繰越欠損金により課税所得が発生していません。今後の当社の業績が順調に推移した場合は、税務上の繰越欠損金の全額を使用できる可能性があります。仮に当社の業績が順調に推移せず、繰越欠損金の繰越期間を満了した場合は、欠損金が消滅することとなります。この場合、通常の税率に基づく法人税、住民税及び事業税の負担が発生し、当社の経営成績等に影響を与える可能性があります。

なお、繰越欠損金について、繰延税金資産を計上するに当たっては、将来の課税所得に関する様々な予測・仮定に基づくこととなりますが、実際の結果がこの予測・仮定と異なる可能性があります。その場合には、繰延税金資産の計上額の見直しが必要となり、当社の経営成績等に影響を与える可能性があります。

**⑮調達資金の使途について**

平成19年4月19日の公募増資および自己株式の処分による調達資金の使途につきましては、既存サービスの品質向上、業務効率の向上に係る設備投資および本社移転に伴う設備投資を計画しております。しかしながら、当社を取り巻く事業環境の変化等に伴い、当該資金使途は変更される可能性があります。また、実際の投資に見合う効果を得られる保証はなく、期待通りの収益をあげられない可能性があります。

## 2. 企業集団の状況

当社には、企業集団を構成する関係会社はありませんので、当社の事業内容について記載いたします。

当社は、製薬企業向けの医薬営業支援サービス、マーケティング調査サービスおよび医師・医療従事者向けの医療コンテンツサービスを主な事業内容としております。

### （1）当社の事業モデルについて

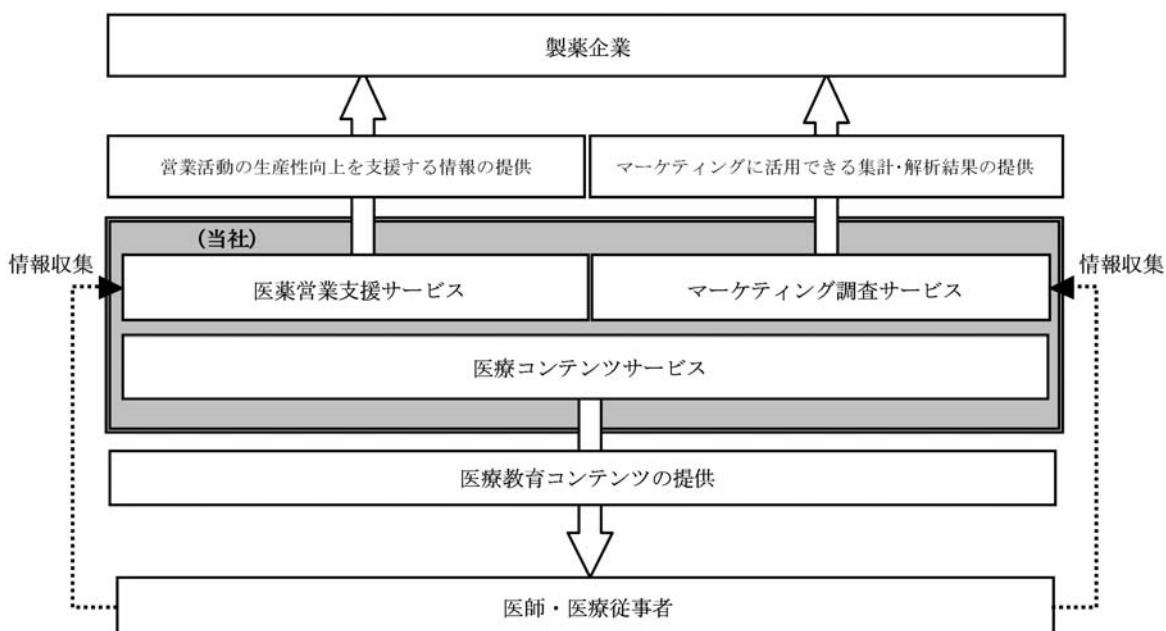
当社は、「Medical」（医療）、「Education」（教育）、「Entertainment」（楽しみ）の3つの言葉から成る造語「Medutainment®」を中心的な価値観に据え、当社のビジョンである「医学・医療のエビデンスの普及、知識・経験の共有を通じて、患者さんがより質の高い医療を効率良く受けられる社会の実現に貢献する企業」であり続けるため、サービスを提供していくことを事業の方針としております。医師・医療従事者は、その職業人生を通じて常に新しい知識やノウハウの習得を求められており、多忙な医師・医療従事者に対して、知識やノウハウをより効率よく習得する方法を提供していくことが、医療の発展に繋がっていくものと当社は考えております。

これらの考え方を基に、当社は「医療コンテンツサービス」として、衛星放送やDVDを用いて有料の教育コンテンツを医師・医療従事者に提供しており、またインターネットを用いて、医療関連コンテンツを無料で提供しております。このようにして、満足度の高い医療情報を提供し続けることで、当社からの情報提供を許諾する医師会員（注）を増やしております。

一方、当社は多くの医師会員を確保することにより、製薬企業に対し、医薬品の営業・マーケティング活動を支援するサービスを提供することが可能となっております。製薬企業においては、近年益々新薬承認の水準や新薬開発コストが上昇し、営業・マーケティング活動におけるさらなる生産性の向上が求められております。当社は、製薬企業のこのようなニーズに対し、主に二つのサービスを提供しております。一つは、インターネットを介して医師に製薬企業からの情報を提供することによって、MRと呼ばれる製薬企業営業員の活動の生産性向上を支援する「医薬営業支援サービス」であり、もう一つは、全国の医師からデータを収集し、医薬品の開発やマーケティングに活用できる集計・解析結果を提供する「マーケティング調査サービス」であります。

（注）当社の会員規約または当社との契約に基づき、当社が提供する医療・医薬情報を取得する医師を指しております。

事業系統図は、次のとおりであります。



## (2) 当社の3つのサービス区分について

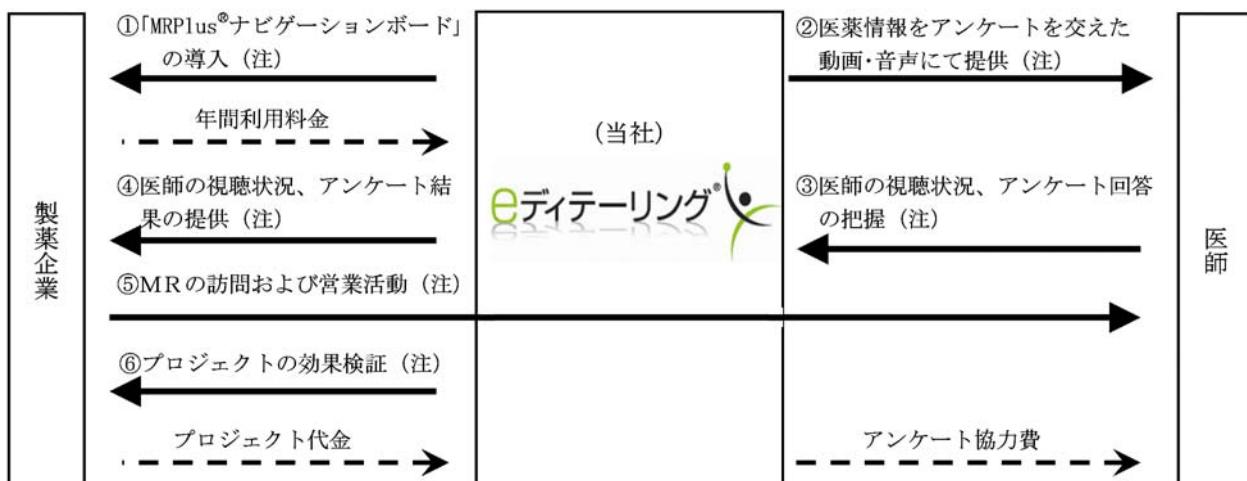
## ①医薬営業支援サービス

当サービスは、医師に製薬企業からの情報を提供し、製薬企業の営業活動の生産性向上を支援するサービスであります。主なサービスの内容は、次のとおりであります。

サービス名	概要
e ディテーリング®	製薬企業の医薬情報を当社の医師会員および製薬企業が指名する医師にインターネットで配信し、医師の反応を収集するサービス。医薬情報は、動画と音声によるストーリー形式のコンテンツで医師に配信され、医師は、好きな時に医薬情報を取得することができます。また、医療情報を受け取った医師の反応を製薬企業にフィードバックし、付随するナビゲーション機能によってMR（製薬企業の営業員）が医師と面会する機会を創出しMRの訪問活動を支援いたします。
スponサーd Webコンテンツ制作	当社の医師・医療従事者向け会員制サイト「ケアネット・ドットコム（CareNet.com）」等を通じて、製薬企業の医薬品に関する情報を動画やテキストにて提供するサービス。

(注) 上記のサービスは、それぞれの課金体系により、製薬企業からサービス収入を得ております。

## (e ディテーリング®サービスの概要図)



(注) e ディテーリング®の主なサービスの内容と課金体系は次のとおりであります。

主なサービスの内容	課金体系
①製薬企業による「MRPlus®ナビゲーションボード」の導入 「MRPlus®ナビゲーションボード」は、e ディテーリング®プロジェクトにおける医師の動画コンテンツの視聴状況等を、MRがインターネットを通じてリアルタイムに確認できるシステムであります。e ディテーリング®プロジェクトの実施前に、製薬企業に導入を行います。	MR数に応じた年間システム利用料金
②医薬に対し医薬情報をアンケートを交えた動画・音声にて提供 製薬企業の医薬品に関する動画コンテンツの企画立案および制作を行い、当社医師会員や製薬企業が指名する医師にインターネットを通じて提供いたします。インターネットの特性により、医師は好きな時に医薬情報を動画コンテンツにて閲覧し、アンケートに回答いたします。	プロジェクト企画・運営費およびコンテンツ制作費
③医師の視聴状況等の把握 ④製薬企業に対し医師の視聴状況等の提供 ⑤MRの訪問および営業活動 製薬企業に対し、当社が把握した医師の動画コンテンツの視聴状況等の反応を、「MRPlus®ナビゲーションボード」を通じて提供いたします。製薬企業のMRは、「MRPlus®ナビゲーションボード」から得た医師の反応結果を、実際の営業活動につなげていきます。	コンテンツ視聴数（または配信数）、MR訪問要請数等に応じた従量課金およびアンケート協力費等諸費用
⑥e ディテーリング®プロジェクトの効果検証 e ディテーリング®プロジェクト終了後、当該プロジェクト実施による医薬品の売上等に対する効果検証を行います。	効果検証費用

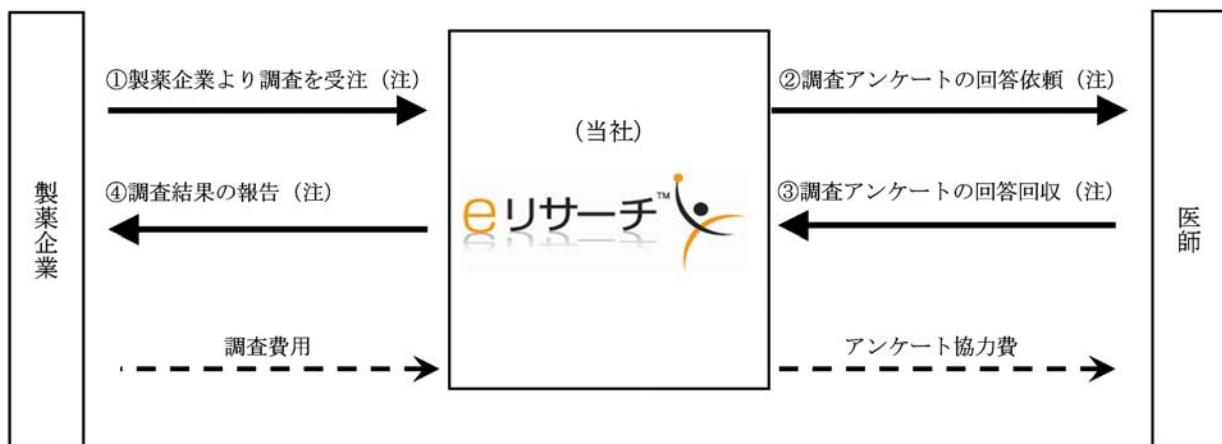
## ②マーケティング調査サービス

当サービスは、全国の医師からデータを収集し、医薬品の開発やマーケティングに活用できる集計・解析結果を提供するサービスであります。主なサービスは次のとおりであります。

サービス名	概要
eリサーチ™	インターネットを通じて全国の医師からデータを収集し、医薬品の開発やマーケティングに活用できる集計・解析結果を製薬企業に提供するサービス。

(注) 上記のサービスは、調査の内容および規模に応じた課金体系により、製薬企業からサービス収入を得ております。

(eリサーチ™サービスの概要図)



(注) 主なサービスの内容と課金体系は次のとおりであります。

主なサービスの内容	課金体系
①製薬企業より調査を受注 ②調査アンケートの回答依頼 製薬企業からの調査依頼を受け、依頼内容に沿って調査の企画、調査票の作成およびWebアンケート画面の作成を行い、選定した調査対象医師に、インターネットを通じ調査の協力依頼をいたします。	企画費およびWeb制作費
③調査アンケート回答の回収 ④調査結果の報告 調査の回答結果は、調査協力医師が、インターネット上のアンケート項目に沿って回答し、回答をインターネットで送信することで、即時に回収することができます。従来のアンケート用紙による郵送での回収に比べ、アンケート依頼から回収までに係る時間の短縮、集計・解析に要する時間の短縮ができることから、調査結果の報告を迅速に行うことができます。	アンケート回収数に応じた調査費用、集計・解析費用およびアンケート協力費等諸費用

## ③医療コンテンツサービス

当サービスは、医師・医療従事者に対し、インターネットを用いて、医療関連コンテンツを無料で提供し、衛星放送やDVDを用いて有料の教育コンテンツを提供しております。当サービスにより、当社からの情報提供を許諾する医師会員を確保いたします。具体的なサービスは次のとおりであります。

サービス名	概要
ケアネット・ドットコム (CareNet.com)	インターネットにより情報提供する医師・医療従事者向け会員制サイト。
ケアネットTV・メディカル Ch.®	SKY PerfecTV!を媒体として、教育番組を医師・医療従事者に提供するサービス。
ケアネットDVD	「ケアネットTV・メディカルCh.®」にて放映した番組をDVD化し、インターネットおよび書店等で販売するサービス。

(注) 上記の「ケアネット・ドットコム (CareNet.com)」は無償により、また「ケアネットTV・メディカルCh.®」および「ケアネットDVD」は有償によりサービスを提供しております。

### 3. 経営方針

#### （1）会社の経営の基本方針

医療・医薬の充実と進展は、私たち一人ひとりが健康で文化的な生活を送るために必要不可欠なものであります。当社は、医学・医薬のエビデンスの普及、知識・経験の共有を通じて、患者さんがより質の高い医療を効率よく受けられる社会の実現に貢献する企業であり続けます。

#### （2）目標とする経営指標および中長期的な会社の経営戦略

当社は、現時点において成長過程にあると認識しており、「成長性の視点」を最も重視しております。また、小規模企業ゆえに財務基盤の充実は不可欠であり、「健全性の視点」にも着目してまいります。具体的には、次の経営指標を伸ばすことを目標としております。

①成長性の視点：当社の中心的なサービス「eディテーリング®」の実施件数・売上高、および成長の鍵となる医師会員数の推移

②収益性の視点：売上総利益率、販売費及び一般管理費比率および営業利益率の状況

③健全性の視点：自己資本比率、流動比率、流動資産比率の水準、および営業活動によるキャッシュ・フローの状況

したがって、中長期的な会社の経営戦略は、医師会員を増やし収益性の高い「eディテーリング®」を伸ばすことと併せ、下記「（3）会社の対処すべき課題」に記載のとおり、「eディテーリング®」に連携した新サービスを開発・拡充することにより、収益性の高いサービスの成長の継続を図ることであります。

なお、従来、成長性の視点に「eリサーチ™」を含めてまいりましたが、「1. 経営成績および財政状態（2）経営成績および財政状態に関する分析 ②成長性（ウ）「eリサーチ™」の成長について」に記載のとおり、本サービスに対する事業活動を縮小することを計画しているため、今後は成長性の視点に含めないものといたします。

#### （3）会社の対処すべき課題

当期（平成22年3月期）においては、売上高が前年同期比で17.9%減となり、営業損失を140百万円計上することとなりました。次期（平成23年3月期）においては、費用削減を図るとともに、既存サービスの売上高拡大と新サービスの投入を行い、赤字構造からの挽回を図ってまいります。しかしながら、次に説明する対処課題に取り組んだとしても、これらの効果が充分に発現するのは平成24年3月期となり、次期（平成23年3月期）の業績については、前述の「3. 23年3月期の業績予想（平成22年4月1日～平成23年3月31日）」に記載のとおり、厳しい状況で推移する見込みであります。

##### ①既存サービスの売上高拡大

当期（平成22年3月期）の「eディテーリング®」においては、製薬企業の予算に応じた価格に対応するため、価格体系の変更を行いました。価格体系の変更の意図は、「eディテーリング®」の連続実施が行いやすい価格体系を設定することにより、「eディテーリング®」の実施件数を増加させ、売上高拡大を図る目論みでしたが、結果として、実施件数は増加したものの単価が下がる影響が強く、「eディテーリング®」売上高は前期（平成21年3月期）と比較し193百万円の減少（前年同期比19.6%減）となりました。次期（平成23年3月期）においては、「eディテーリング®」の価格体系の見直しを再度行い、1件当たりの平均単価向上のための施策を実施することにより売上高の回復を確実に図ってまいります。

##### ②新サービス投入への取り組み

当期（平成22年3月期）においてサービス提供を中止した医師間症例共有サービス「RegistrySTASION®（レジストリーステーション）」を代替する新サービスをリリースいたします。また、病院向けeラーニングシステムの販売に向け開発に着手し、次期（平成23年3月期）にリリースをいたします。

##### ③株式会社葦の会との業務提携の推進

当社は、平成21年2月から、診療所開業医市場における医師や製薬企業のニーズに応えるサービスを開発・販売することを目的に、日本最大規模の医薬品卸グループが運営する株式会社葦の会（以下、「同社」といいます。）との業務提携を行っております。当期（平成22年3月期）においては、同社との協業により開業医を対象とした調査を実施し、診療実態などの情報収集・解析を行いました。次期（平成23年3月期）においては、当該調査を継続するとともに、同社と連携し当該調査データを活用することにより、「eディテーリング®」獲得などの販売活動を行ってまいります。

##### ④費用削減の実施

次期（平成23年3月期）の業績については、前述の「3. 23年3月期の業績予想（平成22年4月1日～平成23年3月31日）」に記載のとおり、厳しい状況で推移する見込みであります。したがいまして、収益力が低下しているサービス部門や社内の間接部門を中心とした費用削減を行い、赤字構造からの転換を図ってまいります。

4. 財務諸表  
 (1) 貸借対照表

(単位：千円)

	前事業年度 (平成21年3月31日)	当事業年度 (平成22年3月31日)
<b>資産の部</b>		
流動資産		
現金及び預金	1,989,735	1,702,521
受取手形	—	3,918
売掛金	424,267	322,710
たな卸資産	※1 43,403	※1 52,035
前払費用	17,555	13,946
繰延税金資産	67,637	—
その他	21,037	2,346
貸倒引当金	△29	△18
流動資産合計	2,563,607	2,097,460
固定資産		
有形固定資産		
建物	29,875	29,875
減価償却累計額	△20,153	△21,585
建物（純額）	9,722	8,290
工具、器具及び備品	74,086	72,370
減価償却累計額	△47,015	△56,587
工具、器具及び備品（純額）	27,071	15,782
有形固定資産合計	36,793	24,073
無形固定資産		
ソフトウエア	215,493	111,978
その他	606	606
無形固定資産合計	216,099	112,584
投資その他の資産		
長期前払費用	4,990	2,895
差入保証金	49,149	49,149
投資その他の資産合計	54,140	52,045
固定資産合計	307,034	188,702
資産合計	2,870,641	2,286,163

(単位：千円)

	前事業年度 (平成21年3月31日)	当事業年度 (平成22年3月31日)
<b>負債の部</b>		
<b>流動負債</b>		
買掛金	152,176	98,557
未払金	108,394	78,913
未払消費税等	—	2,127
未払費用	40,706	27,749
未払法人税等	7,922	6,492
前受金	82,111	55,247
預り金	21,962	17,455
<b>流動負債合計</b>	<b>413,274</b>	<b>286,543</b>
<b>負債合計</b>	<b>413,274</b>	<b>286,543</b>
<b>純資産の部</b>		
<b>株主資本</b>		
<b>資本金</b>	<b>587,893</b>	<b>591,321</b>
<b>資本剰余金</b>		
<b>資本準備金</b>	<b>513,015</b>	<b>516,444</b>
<b>その他資本剰余金</b>	<b>379,440</b>	<b>379,440</b>
<b>資本剰余金合計</b>	<b>892,455</b>	<b>895,884</b>
<b>利益剰余金</b>		
<b>その他利益剰余金</b>		
<b>繰越利益剰余金</b>	<b>975,749</b>	<b>508,619</b>
<b>利益剰余金合計</b>	<b>975,749</b>	<b>508,619</b>
<b>株主資本合計</b>	<b>2,456,099</b>	<b>1,995,825</b>
<b>新株予約権</b>	<b>1,267</b>	<b>3,793</b>
<b>純資産合計</b>	<b>2,457,367</b>	<b>1,999,619</b>
<b>負債純資産合計</b>	<b>2,870,641</b>	<b>2,286,163</b>

## (2) 損益計算書

(単位：千円)

	前事業年度 (自 至 平成20年4月1日 平成21年3月31日)	当事業年度 (自 至 平成21年4月1日 平成22年3月31日)
売上高	2,649,356	2,173,995
売上原価	1,430,297	1,436,320
売上総利益	1,219,058	737,674
販売費及び一般管理費	※1 1,005,449	※1 878,072
営業利益又は営業損失（△）	213,609	△140,397
営業外収益		
受取利息	5,854	3,544
その他	396	491
営業外収益合計	6,251	4,035
営業外費用		
リース解約損	187	—
営業外費用合計	187	—
経常利益又は経常損失（△）	219,673	△136,361
特別利益		
貸倒引当金戻入額	—	11
特別利益合計	—	11
特別損失		
固定資産除却損	※2 1,318	※2 1,919
減損損失	—	※3 200,058
システム開発中止損	※4 26,442	—
特別損失合計	27,761	201,978
税引前当期純利益又は税引前当期純損失（△）	191,912	△338,328
法人税、住民税及び事業税	3,800	3,800
法人税等調整額	107,567	67,637
法人税等合計	111,367	71,437
当期純利益又は当期純損失（△）	80,544	△409,765

## 売上原価明細書

		前事業年度 (自 平成20年4月1日 至 平成21年3月31日)		当事業年度 (自 平成21年4月1日 至 平成22年3月31日)	
区分	注記番号	金額(千円)	構成比(%)	金額(千円)	構成比(%)
I 外注費	※2	840,118	58.4	682,136	47.2
II 労務費		372,344	25.9	494,834	34.2
III 経費		225,839	15.7	269,116	18.6
当期総製造費用		1,438,302	100.0	1,446,087	100.0
期首製品たな卸高		12,146		18,268	
期首仕掛品たな卸高		21,490		23,373	
合計		1,471,939		1,487,729	
期末製品たな卸高		18,268		18,673	
期末仕掛品たな卸高		23,373		32,734	
売上原価		1,430,297		1,436,320	

(脚注)

前事業年度 (自 平成20年4月1日 至 平成21年3月31日)		当事業年度 (自 平成21年4月1日 至 平成22年3月31日)	
1 原価計算の方法 実際原価による個別原価計算を採用しております。 ただし、ケアネットDVDは実際原価による総合原価計算を採用しております。		1 原価計算の方法 同左	
※2 経費の主な内訳は次のとおりであります。		※2 経費の主な内訳は次のとおりであります。	
テレビ番組送出費	(千円) 106,833	テレビ番組送出費	(千円) 99,678
減価償却費	23,834	減価償却費	46,674
賃借料	23,177	賃借料	29,495
支払手数料	34,794	支払手数料	32,067

## (3) 株主資本等変動計算書

(単位：千円)

	前事業年度 (自 平成20年4月1日 至 平成21年3月31日)	当事業年度 (自 平成21年4月1日 至 平成22年3月31日)
<b>株主資本</b>		
<b>資本金</b>		
前期末残高	587,830	587,893
当期変動額		
新株式の発行	※1 63	※1 3,428
当期変動額合計	63	3,428
当期末残高	587,893	591,321
<b>資本剰余金</b>		
<b>資本準備金</b>		
前期末残高	512,952	513,015
当期変動額		
新株式の発行	※1 63	※1 3,428
当期変動額合計	63	3,428
当期末残高	513,015	516,444
<b>その他資本剰余金</b>		
前期末残高	※2 379,440	※2 379,440
当期末残高	※2 379,440	※2 379,440
<b>資本剰余金合計</b>		
前期末残高	892,392	892,455
当期変動額		
新株式の発行	※1 63	※1 3,428
当期変動額合計	63	3,428
当期末残高	892,455	895,884
<b>利益剰余金</b>		
<b>その他利益剰余金</b>		
<b>繰越利益剰余金</b>		
前期末残高	1,038,600	975,749
当期変動額		
剩余金の配当	△143,396	△57,363
当期純利益又は当期純損失（△）	80,544	△409,765
当期変動額合計	△62,851	△467,129
当期末残高	975,749	508,619
<b>利益剰余金合計</b>		
前期末残高	1,038,600	975,749
当期変動額		
剩余金の配当	△143,396	△57,363
当期純利益又は当期純損失（△）	80,544	△409,765
当期変動額合計	△62,851	△467,129
当期末残高	975,749	508,619

(単位：千円)

	前事業年度 (自 平成20年4月1日 至 平成21年3月31日)	当事業年度 (自 平成21年4月1日 至 平成22年3月31日)
<b>株主資本合計</b>		
前期末残高	2, 518, 824	2, 456, 099
<b>当期変動額</b>		
新株式の発行	※1 126	※1 6, 856
剰余金の配当	△143, 396	△57, 363
当期純利益又は当期純損失（△）	80, 544	△409, 765
<b>当期変動額合計</b>	<b>△62, 724</b>	<b>△460, 273</b>
当期末残高	2, 456, 099	1, 995, 825
<b>新株予約権</b>		
前期末残高	340	1, 267
<b>当期変動額</b>		
株主資本以外の項目の当期変動額（純額）	927	2, 526
<b>当期変動額合計</b>	<b>927</b>	<b>2, 526</b>
当期末残高	1, 267	3, 793
<b>純資産合計</b>		
前期末残高	2, 519, 164	2, 457, 367
<b>当期変動額</b>		
新株式の発行	※1 126	※1 6, 856
剰余金の配当	△143, 396	△57, 363
当期純利益又は当期純損失（△）	80, 544	△409, 765
株主資本以外の項目の当期変動額（純額）	927	2, 526
<b>当期変動額合計</b>	<b>△61, 797</b>	<b>△457, 747</b>
当期末残高	2, 457, 367	1, 999, 619

## 株主資本等変動計算書の欄外注記

前事業年度 (自 平成20年4月1日 至 平成21年3月31日)	当事業年度 (自 平成21年4月1日 至 平成22年3月31日)
※1 ストック・オプションの権利行使による新株式の発行によるものであります。	※1 ストック・オプションの権利行使による新株式の発行によるものであります。
※2 その他資本剰余金の当事業年度末残高379,440千円は、自己株式処分差益であります。	※2 その他資本剰余金の当事業年度末残高379,440千円は、自己株式処分差益であります。

## (4) キャッシュ・フロー計算書

(単位：千円)

	前事業年度 (自 至 平成20年4月1日 平成21年3月31日)	当事業年度 (自 至 平成21年4月1日 平成22年3月31日)
<b>営業活動によるキャッシュ・フロー</b>		
税引前当期純利益又は税引前当期純損失（△）	191,912	△338,328
減価償却費	46,356	71,615
減損損失	—	200,058
受取利息及び受取配当金	△5,854	△3,544
システム開発中止損	26,442	—
売上債権の増減額（△は増加）	△65,653	97,639
たな卸資産の増減額（△は増加）	△6,482	△8,631
仕入債務の増減額（△は減少）	40,866	△53,618
未払金の増減額（△は減少）	12,880	△15,175
未払消費税等の増減額（△は減少）	△13,923	2,127
未払費用の増減額（△は減少）	15,848	△12,956
前受金の増減額（△は減少）	△2,241	△26,864
その他	51,372	17,343
小計	<u>291,523</u>	△70,334
利息及び配当金の受取額	6,086	4,654
法人税等の支払額	△3,800	△3,800
営業活動によるキャッシュ・フロー	<u>293,810</u>	△69,479
<b>投資活動によるキャッシュ・フロー</b>		
有形固定資産の取得による支出	△8,846	△3,880
無形固定資産の取得による支出	△116,172	△165,171
その他	650	—
投資活動によるキャッシュ・フロー	<u>△124,368</u>	△169,052
<b>財務活動によるキャッシュ・フロー</b>		
新株式の発行による収入	126	6,856
配当金の支払額	△138,030	△55,537
財務活動によるキャッシュ・フロー	<u>△137,903</u>	△48,681
現金及び現金同等物の増減額（△は減少）	31,537	△287,213
現金及び現金同等物の期首残高	658,197	※1 689,735
現金及び現金同等物の期末残高	※1 689,735	※1 402,521

継続企業の前提に関する注記  
該当事項はありません。

## 重要な会計方針

前事業年度 (自 平成20年4月1日 至 平成21年3月31日)	当事業年度 (自 平成21年4月1日 至 平成22年3月31日)
<p>1 たな卸資産の評価基準及び評価方法</p> <p>(1) 製品</p> <p>総平均法による原価法（貸借対照表価額は収益性の低下に基づく簿価切下げの方法により算定）を採用しております。</p> <p>(2) 仕掛品</p> <p>個別法による原価法（貸借対照表価額は収益性の低下に基づく簿価切下げの方法により算定）を採用しております。</p> <p>(会計処理方法の変更)</p> <p>当事業年度から「棚卸資産の評価に関する会計基準」（企業会計基準第9号 平成18年7月5日公表分）を適用しております。</p> <p>なお、これによる損益に与える影響はありません。</p>	<p>1 たな卸資産の評価基準及び評価方法</p> <p>(1) 製品</p> <p style="text-align: right;">同左</p> <p>(2) 仕掛品</p> <p style="text-align: right;">同左</p>
<p>2 固定資産の減価償却の方法</p> <p>(1) 有形固定資産</p> <p>定率法を採用しております。</p> <p>なお、耐用年数は建物が2年～18年、工具、器具及び備品が2年～15年であります。</p> <p>(2) 無形固定資産</p> <p>ソフトウェア</p> <p>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。</p>	<p>2 固定資産の減価償却の方法</p> <p>(1) 有形固定資産</p> <p>定率法を採用しております。</p> <p>なお、耐用年数は建物が15年～18年、工具、器具及び備品が4年～15年であります。</p> <p>(2) 無形固定資産</p> <p>ソフトウェア</p> <p style="text-align: right;">同左</p>
<p>3 引当金の計上基準</p> <p>(1) 貸倒引当金</p> <p>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。</p>	<p>3 引当金の計上基準</p> <p>(1) 貸倒引当金</p> <p style="text-align: right;">同左</p>
<p>4 キャッシュ・フロー計算書における資金の範囲</p> <p>手許現金、隨時引き出し可能な預金およ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カ月以内に満期日および償還期限の到来する短期投資からなっております。</p>	<p>4 キャッシュ・フロー計算書における資金の範囲</p> <p style="text-align: right;">同左</p>
<p>5 その他財務諸表作成のための基本となる重要な事項</p> <p>(1) 消費税等の会計処理</p> <p>消費税およ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>	<p>5 その他財務諸表作成のための基本となる重要な事項</p> <p>(1) 消費税等の会計処理</p> <p style="text-align: right;">同左</p>

なお、上記以外は最近の有価証券報告書（平成21年6月22日提出）における記載から重要な変更がないため開示を省略しております。

## 会計処理方法の変更

前事業年度 (自 平成20年4月1日 至 平成21年3月31日)	当事業年度 (自 平成21年4月1日 至 平成22年3月31日)
<p>(リース取引に関する会計基準等)</p> <p>所有権移転外ファイナンス・リース取引について は、従来、賃貸借取引に係る方法に準じた会計処理によつておりましたが、当事業年度から「リース取引に関する会計基準」（企業会計基準第13号（平成5年6月17日（企業会計審議会第一部会）、平成19年3月30日改正））および「リース取引に関する会計基準の適用指針」（企業会計基準適用指針第16号（平成6年1月18日（日本公認会計士協会 会計制度委員会）、平成19年3月30日改正））を適用し、通常の売買取引に係る方法に準じた会計処理によることといたしました。</p> <p>なお、これに伴う影響はありません。</p> <p>また、リース取引開始日が適用初年度開始前の所有権移転外ファイナンス・リース取引については、引き続き通常の賃貸借処理に係る方法に準じた会計処理を適用しております。</p>	

## 表示方法の変更

前事業年度 (自 平成20年4月1日 至 平成21年3月31日)	当事業年度 (自 平成21年4月1日 至 平成22年3月31日)
<p>(貸借対照表)</p> <p>「財務諸表等の用語、様式及び作成方法に関する規則等の一部を改正する内閣府令」（平成20年8月7日内閣府令第50号）が適用となることに伴い、前事業年度において、「製品」「仕掛品」として掲記されていたものは、当事業年度から「たな卸資産」と一括して掲記しております。なお、当事業年度に含まれる「製品」「仕掛品」「貯蔵品」は、それぞれ18,268千円、23,373千円、1,762千円であります。</p>	

## 注記事項

(貸借対照表関係)

前事業年度 (平成21年3月31日)	当事業年度 (平成22年3月31日)
※1 たな卸資産の内訳は、次のとおりであります。	※1 たな卸資産の内訳は、次のとおりであります。
	(千円)
製品 18,268	製品 18,673
仕掛品 23,373	仕掛け品 32,734
貯蔵品 1,762	貯蔵品 626

(損益計算書関係)

前事業年度 (自 平成20年4月1日 至 平成21年3月31日)	当事業年度 (自 平成21年4月1日 至 平成22年3月31日)									
※1 販売費及び一般管理費の主なもの	※1 販売費及び一般管理費の主なもの									
	(千円)									
販売促進費 52,119	販売促進費 77,611									
販売手数料 67,323	販売手数料 68,529									
役員報酬 80,382	役員報酬 65,475									
給与手当 328,663	給与手当 257,278									
雑給 61,581	雑給 60,804									
支払手数料 135,334	支払手数料 143,063									
減価償却費 22,521	減価償却費 24,941									
おおよその割合 (%)	おおよその割合 (%)									
販売費 13.4	販売費 17.4									
一般管理費 86.6	一般管理費 82.6									
※2 固定資産除却損の内容	※2 固定資産除却損の内容									
	(千円)									
器具及び備品 1,070	器具及び備品 190									
少額資産 248	ソフトウェア 1,729									
合計 1,318	合計 1,919									
—	—									
※3 減損損失	当事業年度において、以下の資産について200,058千円の減損損失を計上しております。									
	<table border="1"> <thead> <tr> <th>用途</th> <th>種類</th> <th>金額 (千円)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>医師間症例共有システム</td> <td>ソフトウェア</td> <td>67,164</td> </tr> <tr> <td>ケアネット・ドットコム 運営システム</td> <td>ソフトウェア</td> <td>132,893</td> </tr> </tbody> </table>	用途	種類	金額 (千円)	医師間症例共有システム	ソフトウェア	67,164	ケアネット・ドットコム 運営システム	ソフトウェア	132,893
用途	種類	金額 (千円)								
医師間症例共有システム	ソフトウェア	67,164								
ケアネット・ドットコム 運営システム	ソフトウェア	132,893								
	<p>当社は、稼動資産については、主として管理会計上の区分に基づき個々のサービスのカテゴリー等をグループングの単位としております。なお、遊休資産については、個別資産ごとにグループングを行っております。</p> <p>当社が、前事業年度からサービス提供を開始した医師間症例共有サービス「RegistrySTATION®（レジストリーステーション）」は、当事業年度に入り、順調に受注、売上を伸ばしてまいりました。</p>									

しかしながら、医療用医薬品製造販売業公正取引協議会から、当「RegistrySTAION®（レジストリーステーション）」における医師への情報提供料の支払いが、公正取引上問題となる可能性の指摘を受け、当社はサービスモデルの改変を行うものの、当該サービスの提供を全て中止することいたしました。これに伴い、自社利用ソフトウェアとして資産計上している医師間症例共有システムについて、改変後のサービスの再開時期などが明らかではないため、減損損失を計上しております。

また、ケアネット・ドットコム運営システムについては、当該システムを利用してサービスを提供する「eディテーリング®」および「eリサーチ™」の受注の回復・増加が見込めず、将来キャッシュ・フローの黒字化が明らかではないため、減損損失を計上しております。

なお、回収可能価額は、医師間症例共有システムについては当該サービスの提供を中止したこと、ケアネット・ドットコム運営システムについては、将来キャッシュ・フローがマイナスであるため、それぞれ使用価値をゼロと評価して測定しております。

※4 システム開発中止損の内容

会員データベース（自社利用ソフトウェア）の開発中止に伴うものであります。

(株主資本等変動計算書関係)

前事業年度（自 平成20年4月1日 至 平成21年3月31日）

## 1. 発行済株式の種類及び総数並びに自己株式の種類及び株式数に関する事項

	前事業年度末株式数（株）	当事業年度増加株式（株）	当事業年度減少株式（株）	当事業年度末株式数（株）
発行済株式				
普通株式（注）1	52,144	5	—	52,149
合計	52,144	5	—	52,149
自己株式				
普通株式	—	—	—	—
合計	—	—	—	—

(注) 1 発行済株式数の増加は、ストック・オプションの権利行使による新株式の発行によるものであります。

## 2. 新株予約権に関する事項

区分	新株予約権の内訳	新株予約権の目的となる株式の種類	新株予約権の目的となる株式の数（株）				当事業年度末残高（千円）
			前事業年度末	当事業年度増加	当事業年度減少	当事業年度末	
提出会社	ストック・オプションとしての新株予約権	—	—				1,267

## 3. 配当に関する事項

## （1）配当金支払額

決議	株式の種類	配当金の総額（千円）	1株当たり配当額（円）	基準日	効力発生日
平成20年6月25日 定時株主総会	普通株式	143,396	2,750	平成20年3月31日	平成20年6月26日

## （2）基準日が当事業年度に属する配当のうち、配当の効力発生日が翌事業年度となるもの

決議	株式の種類	配当金の総額（千円）	配当の原資	1株当たり配当額（円）	基準日	効力発生日
平成21年6月22日 定時株主総会	普通株式	57,363	利益剰余金	1,100	平成21年3月31日	平成21年6月23日

当事業年度（自 平成21年4月1日 至 平成22年3月31日）

1. 発行済株式の種類及び総数並びに自己株式の種類及び株式数に関する事項

	前事業年度末株式数（株）	当事業年度増加株式（株）	当事業年度減少株式（株）	当事業年度末株式数（株）
発行済株式				
普通株式（注）1	52,149	271	—	52,420
合計	52,149	271	—	52,420
自己株式				
普通株式	—	—	—	—
合計	—	—	—	—

(注) 1 発行済株式数の増加は、ストック・オプションの権利行使による新株式の発行によるものであります。

2. 新株予約権に関する事項

区分	新株予約権の内訳	新株予約権の目的となる株式の種類	新株予約権の目的となる株式の数（株）				当事業年度末残高（千円）
			前事業年度末	当事業年度増加	当事業年度減少	当事業年度末	
提出会社	ストック・オプションとしての新株予約権	—	—				3,793

3. 配当に関する事項

(1) 配当金支払額

決議	株式の種類	配当金の総額（千円）	1株当たり配当額（円）	基準日	効力発生日
平成21年6月22日 定時株主総会	普通株式	57,363	1,100	平成21年3月31日	平成21年6月23日

(2) 基準日が当事業年度に属する配当のうち、配当の効力発生日が翌事業年度となるもの  
該当事項はありません。

(キャッシュ・フロー計算書関係)

前事業年度 (自 平成20年4月1日 至 平成21年3月31日)	当事業年度 (自 平成21年4月1日 至 平成22年3月31日)												
<p>※1 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的金額との関係</p> <p>(千円)</p> <table> <tr> <td>現金及び預金勘定</td> <td>1,989,735</td> </tr> <tr> <td>預金期間が3カ月を超える定期預金</td> <td>△1,300,000</td> </tr> <tr> <td>現金及び現金同等物</td> <td>689,735</td> </tr> </table>	現金及び預金勘定	1,989,735	預金期間が3カ月を超える定期預金	△1,300,000	現金及び現金同等物	689,735	<p>※1 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的金額との関係</p> <p>(千円)</p> <table> <tr> <td>現金及び預金勘定</td> <td>1,702,521</td> </tr> <tr> <td>預金期間が3カ月を超える定期預金</td> <td>△1,300,000</td> </tr> <tr> <td>現金及び現金同等物</td> <td>402,521</td> </tr> </table>	現金及び預金勘定	1,702,521	預金期間が3カ月を超える定期預金	△1,300,000	現金及び現金同等物	402,521
現金及び預金勘定	1,989,735												
預金期間が3カ月を超える定期預金	△1,300,000												
現金及び現金同等物	689,735												
現金及び預金勘定	1,702,521												
預金期間が3カ月を超える定期預金	△1,300,000												
現金及び現金同等物	402,521												

## （リース取引関係）

前事業年度 (自 平成20年4月1日 至 平成21年3月31日)	当事業年度 (自 平成21年4月1日 至 平成22年3月31日)
決算短信における開示の必要性が大きくないと考えられるため、開示を省略しております。	決算短信における開示の必要性が大きくないと考えられるため、開示を省略しております。

## (金融商品関係)

当事業年度（自 平成21年4月1日 至 平成22年3月31日）

## (1) 金融商品の状況に関する事項

## (金融商品に対する取組方針)

当社は資金運用については、安全性を重視し、定期預金に限定し余資運用を行っております。また、外部からの資金調達は行っておりません。

## (主な金融商品の内容およびそのリスクならびにリスク管理体制)

受取手形および売掛金は、顧客の信用リスクに晒されております。当該リスクについては、与信管理規程に沿ってリスクを管理しております。

差入保証金は、主として本社ビルに係る入居保証金であり、期日および残高を管理しております。

買掛金は外注委託先等に対する債務であり、未払金は一般経費等に係る債務であり、短期間で支払われます。

## (2) 金融商品の時価等に関する事項

平成22年3月31日現在における貸借対照表計上額、時価およびこれらの差額については、次のとおりであります。

(単位：千円)

	貸借対照表計上額 (*)	時価(*)	差額
① 現金及び預金	1,702,521	1,702,521	—
② 受取手形	3,918	3,918	—
③ 売掛金	322,710	322,710	—
④ 差入保証金	49,149	46,420	△2,729
⑤ 買掛金	(98,557)	(98,557)	—
⑥ 未払金	(78,913)	(78,913)	—

\* 負債に計上されているものについては、( ) で示しております。

## (注) 金融商品の時価の算定方法

## ① 現金及び預金、② 受取手形、③ 売掛金

これらは、短期間で決済されるため、時価は帳簿価額と近似していることから、当該帳簿価額によっております。

## ④ 差入保証金

将来キャッシュ・フローを、返還見込日までの期間および無リスクの利子率で割り引いた現在価値により算定しております。

## ⑤ 買掛金、⑥ 未払金

これらは、短期間で決済されるため、時価は帳簿価額と近似していることから、当該帳簿価額によっております。

## (追加情報)

当事業年度から、「金融商品に関する会計基準」（企業会計基準第10号 平成20年3月10日）および「金融商品の時価等の開示に関する適用指針」（企業会計基準適用指針第19号 平成20年3月10日）を適用しております。

## (有価証券関係)

前事業年度（平成21年3月31日現在）

該当事項はありません。

当事業年度（平成22年3月31日現在）

該当事項はありません。

## (デリバティブ取引関係)

前事業年度（自 平成20年4月1日 至 平成21年3月31日）

当社は、デリバティブ取引を全く利用していないため、該当事項はありません。

当事業年度（自 平成21年4月1日 至 平成22年3月31日）

当社は、デリバティブ取引を全く利用していないため、該当事項はありません。

## (退職給付関係)

前事業年度（自 平成20年4月1日 至 平成21年3月31日）

当社には、退職給付制度がないため、該当事項はありません。

当事業年度（自 平成21年4月1日 至 平成22年3月31日）

当社には、退職給付制度がないため、該当事項はありません。

## (ストック・オプション等関係)

前事業年度（自 平成20年4月1日 至 平成21年3月31日）

1. ストック・オプションに係る当事業年度における費用計上額および科目名

販売費及び一般管理費 927千円

2. ストック・オプションの内容、規模およびその変動状況

## (1) ストック・オプションの内容

	平成16年 ストック・オプション (平成16年6月29日開催 定時株主総会特別決議)	平成18年 ストック・オプション (平成18年6月29日開催 定時株主総会特別決議)	平成19年 ストック・オプション (平成19年6月27日開催 定時株主総会特別決議)
付与対象者の区分および数	当社取締役 4名 当社使用人 56名	当社取締役 4名 当社使用人13名	当社取締役 1名
ストック・オプション数(注)	普通株式 4,140株	普通株式 600株	普通株式 67株
付与日	平成16年9月1日および 平成17年6月27日	平成18年8月1日および 平成18年12月15日	平成19年11月19日
権利確定条件	付与日（平成16年9月1 日）以降、権利確定日 (対象勤務期間の最終 日)まで継続して勤務し ていること。	付与日（平成18年8月1 日）以降、権利確定日 (対象勤務期間の最終 日)まで継続して勤務し ていること。	付与日（平成19年11月19 日）以降、満2年以上継 続して勤務しているこ と。
対象勤務期間	普通株式4,140株のうち、 1,540株が平成16年9月1 日～平成18年7月1日。 1,300株が平成16年9月1 日～平成20年4月20日。 1,300株が平成16年9月1 日～平成21年4月19日。	普通株式600株のうち、 158株が平成18年8月1日 ～平成20年7月1日。 300株が平成18年8月1日 ～平成21年4月19日。 142株が平成18年8月1日 ～平成22年4月19日。	該当事項はありません。
権利行使期間	平成18年7月1日～ 平成26年3月31日	平成20年7月1日～ 平成28年3月31日	平成21年7月1日～ 平成25年3月31日

(注) 株式数に換算して記載しております。

(2) ストック・オプションの規模およびその変動状況

当事業年度において存在したストック・オプションを対象とし、ストック・オプションの数については、株式数に換算して記載しております。

① ストック・オプションの数

		平成16年 ストック・オプション	平成18年 ストック・オプション	平成19年 ストック・オプション
権利確定前	(株)			
前事業年度末		2,310	526	67
付与		—	—	—
失効		135	—	—
権利確定		1,155	153	—
未確定残		1,020	373	67
権利確定後	(株)			
前事業年度末		1,340	—	—
権利確定		1,155	153	—
権利行使		5	—	—
失効		10	—	—
未行使残		2,480	153	—

② 単価情報

		平成16年 ストック・オプション	平成18年 ストック・オプション	平成19年 ストック・オプション
権利行使価格	(円)	25,306	25,000	170,637
行使時平均株価	(円)	71,233	—	—
公正な評価単価（付与日）	(円)	—	—	51,040

(注) 1 平成18年ストック・オプションの「公正な評価単価（付与日）」は0円であります。

3. ストック・オプションの権利確定数の見積方法

基本的には、将来の失効数の合理的な見積りは困難であるため、実績の失効数のみ反映させる方法を採用しております。

当事業年度（自 平成21年4月1日 至 平成22年3月31日）

1. ストック・オプションに係る当事業年度における費用計上額および科目名

販売費及び一般管理費 2,526千円

2. ストック・オプションの内容、規模およびその変動状況

(1) ストック・オプションの内容

	平成16年 ストック・オプション (平成16年6月29日開催 定時株主総会特別決議)	平成18年 ストック・オプション (平成18年6月29日開催 定時株主総会特別決議)	平成19年 ストック・オプション (平成19年6月27日開催 定時株主総会特別決議)	平成19年 ストック・オプション (平成19年6月27日開催 定時株主総会特別決議)
付与対象者の区分および数	当社取締役 4名 当社使用人 56名	当社取締役 4名 当社使用人13名	当社取締役 1名	当社取締役 1名
ストック・オプション数(注)	普通株式 4,140株	普通株式 600株	普通株式 67株	普通株式 155株
付与日	平成16年9月1日および平成17年6月27日	平成18年8月1日および平成18年12月15日	平成19年11月19日	平成21年7月29日
権利確定条件	付与日（平成16年9月1日）以降、権利確定日（対象勤務期間の最終日）まで継続して勤務していること。	付与日（平成18年8月1日）以降、権利確定日（対象勤務期間の最終日）まで継続して勤務していること。	付与日（平成19年11月19日）以降、満2年以上継続して勤務していること。	付与日（平成21年7月29日）以降、満2年以上継続して勤務していること。
対象勤務期間	普通株式4,140株のうち、1,540株が平成16年9月1日～平成18年7月1日。 1,300株が平成16年9月1日～平成20年4月20日。 1,300株が平成16年9月1日～平成21年4月19日。	普通株式600株のうち、158株が平成18年8月1日～平成20年7月1日。 300株が平成18年8月1日～平成21年4月19日。 142株が平成18年8月1日～平成22年4月19日。	該当事項はありません。	該当事項はありません。
権利行使期間	平成18年7月1日～平成26年3月31日	平成20年7月1日～平成28年3月31日	平成21年7月1日～平成25年3月31日	平成23年7月15日～平成25年3月31日

(注) 株式数に換算して記載しております。

(2) ストック・オプションの規模およびその変動状況

当事業年度において存在したストック・オプションを対象とし、ストック・オプションの数については、株式数に換算して記載しております。

① ストック・オプションの数

	平成16年 ストック・オプション	平成18年 ストック・オプション	平成19年 ストック・オプション	平成19年 ストック・オプション
権利確定前 (株)				
前事業年度末	1,020	373	67	—
付与	—	—	—	155
失効	—	6	—	—
権利確定	1,020	263	67	—
未確定残	—	104	—	155
権利確定後 (株)				
前事業年度末	2,480	153	—	—
権利確定	1,020	263	67	—
権利行使	265	6	—	—
失効	—	—	—	—
未行使残	3,235	410	67	—

② 単価情報

	平成16年 ストック・オプション	平成18年 ストック・オプション	平成19年 ストック・オプション	平成19年 ストック・オプション
権利行使価格 (円)	25,306	25,000	170,637	69,500
行使時平均株価 (円)	58,783	66,000	—	—
公正な評価単価 (付与日) (円)	—	—	51,040	30,611

(注) 1 平成18年ストック・オプションの「公正な評価単価（付与日）」は0円であります。

3. ストック・オプションの権利確定数の見積方法

基本的には、将来の失効数の合理的な見積りは困難であるため、実績の失効数のみ反映させる方法を採用しております。

## (税効果会計関係)

前事業年度 (平成21年3月31日)	当事業年度 (平成22年3月31日)
(1) 繰延税金資産の発生の主な原因別の内訳	(1) 繰延税金資産の発生の主な原因別の内訳
流動の部	流動の部
繰延税金資産 (千円)	繰延税金資産 (千円)
未払費用 10,084	未払費用 5,303
未払事業税 1,677	未払事業税 1,095
税務上の繰越欠損金 51,985	製品評価損 8,295
その他 6,363	その他 1,146
繰延税金資産小計 70,111	繰延税金資産小計 15,841
評価性引当額 △2,474	評価性引当額 △15,841
繰延税金資産合計 67,637	繰延税金資産合計 —
固定の部	固定の部
繰延税金資産 (千円)	繰延税金資産 (千円)
有形固定資産 2,721	有形固定資産 2,114
投資有価証券 129,752	無形固定資産 81,144
税務上の繰越欠損金 183,901	投資有価証券 129,752
その他 88	税務上の繰越欠損金 94,247
繰延税金資産小計 316,464	その他 14
評価性引当額 △316,464	繰延税金資産小計 307,272
繰延税金資産合計 —	評価性引当額 △307,272
(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差異の原因となった主な項目別の内訳 (%)	(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差異の原因となった主な項目別の内訳 (%)
法定実効税率 40.7	法定実効税率 40.7
(調整)	(調整)
繰延税金資産に対する評価性引当額の増減 13.4	繰延税金資産に対する評価性引当額の増減 △59.3
住民税均等割額 2.0	住民税均等割額 △1.1
交際費等永久に損金に算入されない項目 1.7	交際費等永久に損金に算入されない項目 △1.0
その他 0.2	その他 △0.4
税効果会計適用後の法人税等の負担率 58.0	税効果会計適用後の法人税等の負担率 △21.1

## (持分法損益等)

前事業年度（自 平成20年4月1日 至 平成21年3月31日）

当社には関連会社がないため、該当事項はありません。

当事業年度（自 平成21年4月1日 至 平成22年3月31日）

当社には関連会社がないため、該当事項はありません。

## (関連当事者情報)

前事業年度（自 平成20年4月1日 至 平成21年3月31日）

該当事項はありません。

当事業年度（自 平成21年4月1日 至 平成22年3月31日）

該当事項はありません。

## (企業結合等関係)

前事業年度（自 平成20年4月1日 至 平成21年3月31日）

該当事項はありません。

当事業年度（自 平成21年4月1日 至 平成22年3月31日）

該当事項はありません。

## (1株当たり情報)

前事業年度 (自 平成20年4月1日 至 平成21年3月31日)	当事業年度 (自 平成21年4月1日 至 平成22年3月31日)
1株当たり純資産額 47,097円73銭	1株当たり純資産額 38,073円75銭
1株当たり当期純利益金額 1,544円57銭	1株当たり当期純損失金額 △7,850円83銭
潜在株式調整後1株当たり 当期純利益金額 1,488円21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、潜在株式は存在するものの1株当たり当期純損失であるため記載しておりません。

(注) 1 1株当たり純資産額の算定上の基礎は、次のとおりであります。

項目	前事業年度 (自 平成20年4月1日 至 平成21年3月31日)	当事業年度 (自 平成21年4月1日 至 平成22年3月31日)
純資産の部の合計額(千円)	2,457,367	1,999,619
純資産の部の合計額から控除する金額(千円)	1,267	3,793
普通株式に係る期末の純資産額(千円)	2,456,099	1,995,825
1株当たり純資産額の算定に用いられた期末の普通株式の数(株)	52,149	52,420

(注) 2 1株当たり当期純利益金額または1株当たり当期純損失金額および潜在株式調整後1株当たり当期純利益金額の算定上の基礎は、次のとおりであります。

項目	前事業年度 (自 平成20年4月1日 至 平成21年3月31日)	当事業年度 (自 平成21年4月1日 至 平成22年3月31日)
1株当たり当期純利益金額または1株当たり当期純損失金額		
当期純利益または当期純損失(△)(千円)	80,544	△409,765
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または当期純損失(△)(千円)	80,544	△409,765
期中平均株式数(株)	52,147	52,194
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)	1,975	—
(うち新株予約権)	(1,975)	—
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	平成19年6月27日開催定時株主総会決議による新株予約権 67個	—————

（重要な後発事象）

前事業年度（自 平成20年4月1日 至 平成21年3月31日）

該当事項はありません。

当事業年度（自 平成21年4月1日 至 平成22年3月31日）

該当事項はありません。

5. その他

(1) 役員の異動

開示内容が定まった時点で開示いたします。

(2) その他

該当事項はありません。