



## 平成25年3月期 決算短信[日本基準](非連結)

平成25年5月13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25年6月27日

有価証券報告書提出予定日 平成25年6月27日

決算補足説明資料作成の有無 : 無

決算説明会開催の有無 : 無

(氏名) 大野 元泰

(氏名) 角谷 芳広

配当支払開始予定日

TEL 03-5214-5800

平成25年6月28日

(百万円未満切捨て)

### 1. 平成25年3月期の業績(平成24年4月1日～平成25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	%
25年3月期	1,766	10.9	51	—	54	—	54	—
24年3月期	1,593	△2.2	△273	—	△267	—	△479	—

	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
25年3月期	円 銭 10.52	円 銭 10.31	% 5.1	% 4.0	% 2.9
24年3月期	円 銭 △92.24	—	△37.4	△16.9	△17.2

(参考) 持分法投資損益 25年3月期 一百万円 24年3月期 一百万円

(注)当社は、平成25年4月1日付で普通株式1株につき100株の株式分割を行っております。前事業年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定して、「1株当たり当期純利益」および「潜在株式調整後1株当たり当期純利益」を算定しております。

#### (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
25年3月期	百万円 1,376	百万円 1,097	% 79.8	円 銭 210.94
24年3月期	百万円 1,350	百万円 1,045	% 77.2	円 銭 200.35

(参考) 自己資本 25年3月期 1,097百万円 24年3月期 1,041百万円

(注)当社は、平成25年4月1日付で普通株式1株につき100株の株式分割を行っております。そのため、前事業年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定して、「1株当たり純資産」を算定しております。

#### (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
25年3月期	百万円 50	百万円 475	百万円 0	百万円 890
24年3月期	百万円 △307	百万円 163	百万円 △1	百万円 354

### 2. 配当の状況

	年間配当金					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			
24年3月期	円 銭 —	円 銭 0.00	円 銭 —	円 銭 0.00	円 銭 0.00	百万円 —	% —	% —
25年3月期	円 銭 —	円 銭 0.00	円 銭 —	円 銭 300.00	円 銭 300.00	15	28.5	1.5
26年3月期(予想)	円 銭 —	円 銭 0.00	円 銭 —	円 銭 6.00	円 銭 6.00		30.2	

(注)当社は、平成25年4月1日付で普通株式1株につき100株の株式分割を行っております。そのため、上記の年間配当金の「26年3月期(予想)」は、当該株式分割後の発行済株式総数5,204,100株で除して算定しております。なお、株式分割は平成25年4月1日を効力発生日としておりますので、平成25年3月期の期末配当金は、株式分割前の株式数を基準に配当を実施いたします。

### 3. 平成26年3月期の業績予想(平成25年4月1日～平成26年3月31日)

(%表示は、通期は対前期、四半期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			
第2四半期(累計)	百万円 886	% 19.5	百万円 △18	% —	百万円 △22	% —	百万円 △24	% —
通期	1,960	10.9	110	116.4	115	112.2	103	88.9

(注)当社は、平成25年4月1日付で普通株式1株につき100株の株式分割を行っております。そのため、上記の業績予想の「1株当たり当期純利益」は、当該株式分割後の発行済株式総数5,204,100株で除して算定しております。

#### ※ 注記事項

##### (1) 会計方針の変更・会計上の見積りの変更・修正再表示

- |                      |     |
|----------------------|-----|
| ① 会計基準等の改正に伴う会計方針の変更 | ： 有 |
| ② ①以外の会計方針の変更        | ： 無 |
| ③ 会計上の見積りの変更         | ： 有 |
| ④ 修正再表示              | ： 無 |

(注)「財務諸表等の用語、様式及び作成方法に関する規則」第8条の3の6(会計方針の変更を会計上の見積りの変更と区別することが困難な場合)に該当するものであります。詳細は、添付資料P. 2514. 財務諸表(5)財務諸表に関する注記事項(会計方針の変更)をご覧ください。

##### (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)	25年3月期	5,246,000 株	24年3月期	5,242,000 株
② 期末自己株式数	25年3月期	41,900 株	24年3月期	41,900 株
③ 期中平均株式数	25年3月期	5,202,051 株	24年3月期	5,200,100 株

(注)当社は、平成25年4月1日付で普通株式1株につき100株の株式分割を行っております。そのため、前事業年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定して、期末発行済株式数、期末自己株式数および期中平均株式数を算定しております。

#### ※ 監査手続の実施状況に関する表示

この決算短信の開示時点において、金融商品取引法に基づく財務諸表の監査手続が実施中です。

#### ※ 業績予想の適切な利用に関する説明、その他特記事項

1. 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。
2. 当社は平成25年4月1日付をもって、普通株式1株につき100株の割合で株式分割を行っております。
3. 上記の配当の状況につきましては、平成25年2月8日に公表いたしました内容から変更しております。詳細につきましては平成25年5月13日付の「剰余金の配当に関するお知らせ」をご参照ください。

## ○添付資料の目次

1. 経営成績・財政状態に関する分析	2
(1) 経営成績に関する分析	2
(2) 財政状態に関する分析	4
(3) 利益配分に関する基本方針及び当期・次期の配当	8
(4) 事業等のリスク	8
2. 企業団体の状況	11
3. 経営方針	16
(1) 会社の経営の基本方針	16
(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	16
(3) 会社の対処すべき課題	16
4. 財務諸表	17
(1) 貸借対照表	17
(2) 損益計算書	19
(3) 株主資本等変動計算書	21
(4) キャッシュ・フロー計算書	23
(5) 財務諸表に関する注記事項	24
(継続企業の前提に関する注記)	24
(重要な会計方針)	24
(会計方針の変更)	25
(貸借対照表関係)	25
(損益計算書関係)	25
(株主資本等変動計算書関係)	26
(キャッシュ・フロー計算書関係)	27
(金融商品関係)	27
(有価証券関係)	29
(デリバティブ取引関係)	29
(持分法損益等)	29
(関連当事者情報)	30
(税効果会計関係)	31
(退職給付関係)	32
(ストック・オプション等関係)	32
(企業結合等関係)	34
(セグメント情報等)	34
(1株当たり情報)	38
(重要な後発事象)	39
5. その他	40
(1) 役員の異動	40
(2) その他	40

## 1. 経営成績・財政状態に関する分析

### (1) 経営成績に関する分析

当期におけるわが国経済は、自民党政権による景気対策や日銀による大規模な金融緩和策の打ち出しにより、期末にかけて、円安、株高の動きが始め、景気回復の期待感が表れております。一方で、欧州金融危機などの海外景気の不振が国内景気を下押しするリスクもあり、未だ予断を許さない状況が続いております。

医療業界においては、平成22年度の診療報酬改定により、報酬配分の見直しが行われたことから、開業医と勤務医の報酬格差の是正が行なわれております。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、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に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、依然 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に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。前期（平成24年3月期）には、「MR Plus®」を市場投入したことにより、プライマリケア領域の大型薬剤からスペシャリティ領域で上市が続いている新薬まで、幅広い領域でマーケティング支援を行なうことを可能といたしました。これにより当社は、「MR Plus®」を今後の主力サービスと位置づけ、製薬企業への導入に努めております。

これらの活動を行うなか、当期においては、売上高は1,766百万円（前年同期比10.9%増）、売上総利益は1,132百万円（前年同期比21.3%増）、営業利益は51百万円（前期は営業損失273百万円）、経常利益は54百万円（前期は経常損失267百万円）となりました。これらの結果、当期純利益は54百万円（前期は当期純損失479百万円）となりました。

セグメントごとの業績は、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7件（前年同期は28件）、売上高は183百万円（前年同期比61.8%減）となりました。また、「MR Plus®」の売上高は675百万円（前年同期比157.3%増）、「スポンサーWebコンテンツ制作」の売上高は364百万円（前年同期比21.7%増）となりました。

この結果、医薬営業支援サービスの売上高は1,262百万円（前年同期比14.4%増）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、「eリサーチ™」の実施件数が82件（前年同期は105件）となりました。

この結果、売上高は226百万円（前年同期比12.6%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178百万円（前年同期比3.4%増）、インターネットによる動画配信サービス「医楽座」の売上高は99百万円（前年同期比72.3%増）となり、医療コンテンツサービスの売上高は277百万円（前年同期比20.8%増）となりました。

また、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、医師会員獲得および維持を目的に、前期に引き続き積極的に投資を行っております。これにより、当期末の医師会員数は11万3千人（前期末は10万6千人）となりました。

## 次期の見通し

平成26年3月期第2四半期累計期間の業績予想について、医薬営業支援サービスにおいては、「MR P l u s®」のさらなる販売拡充に努めていることにより、売上高は634百万円（前年同期比22.6%増）となる見込みであります。

マーケティング調査サービスにおいては、売上高116百万円（前年同期は116百万円）となる見込みであります。

医療コンテンツサービスにおいては、「医楽座」の会員増を図ることにより、売上高は135百万円（前年同期比25.7%増）となる見込みであります。

これらにより、売上高合計は886百万円（前年同期比19.5%増）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、次期（平成26年3月期）は販売促進活動を積極的に行うことを見込んでおります。

これらにより営業損失は18百万円（前年同期は営業損失65百万円）、経常損失は22百万（前年同期は経常損失78百万円）、および四半期純損失は24百万円（前年同期は四半期純損失79百万円）となる見込みであります。

平成26年3月期通期の業績予想については、上記の施策を継続することにより、医薬営業支援サービスの売上高は1,407百万円（前年同期比11.5%増）、マーケティング調査サービスの売上高は250百万円（前年同期比10.4%増）および医療コンテンツサービスの売上高は302百万円（前年同期比8.9%増）を見込み、通期の売上高は1,960百万円（前年同期比10.9%増）となる見込みであります。

上記のとおり、平成26年3月期第2四半期累計期間は経常損失を見込むものの、売上高の増加が主な要因となり、通期においては、営業利益は110百万円（前年同期比116.4%増）、経常利益は115百万円（前年同期比112.2%増）、当期純利益は103百万円（前年同期比88.9%増）とな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、既存サービスである「MR P l u s®」の販売体制強化などにより売上高増加を図ってまいります。また、「CareNet CME」および「ProPharmaCH」の販売に引き続き注力し、サービスの利益成長を図ってまいります。

なお、病院向け教育メディア「レジデントJapan」は平成25年1月からサービス名称を、医学教育研修プラットフォーム「CareNet CME」に変更しております。

## ②マーケティング調査サービス

当サービスにおいては、「eリサーチ™」の売上高の伸長に努めてまいります。

## ③医療コンテンツサービス

当サービスにおいては、「医楽座」の売上高の伸長に努めてまいります。

以上により、次期（平成26年3月期）の業績見通しは、「3. 平成26年3月期の業績予想(平成25年4月1日～平成26年3月31日)」に記載のとおりであります。

## (2) 財政状態に関する分析

文中における将来に関する事項は、本書提出日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。なお、今後の予測しえない経済状況の変化等様々な要因があるため、その結果について当社が保証するものではありません。

## 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務状態を分析しております。

- a. 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®」および「MR P l u s®」の成長性
- b. 収益性の視点：売上総利益率、および 営業利益率等の改善状況
- c. 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14期		第15期		第16期		第17期		第18期	
決算年月	平成21年3月		平成22年3月		平成23年3月		平成24年3月		平成25年3月	
	売上高 (百万円)	構成比 (%)								
医薬営業支援サービス	1,757	66.3	1,499	69.0	981	60.2	1,103	69.3	1,262	71.5
e ディテーリング®	987	37.3	794	36.5	715	43.9	479	30.1	183	10.4
MR P l u s®	—	—	—	—	—	—	262	16.5	675	38.2
スポンサーードWebコンテンツ制作	683	25.8	638	29.4	200	12.3	299	18.8	364	20.6
その他	86	3.2	66	3.1	65	4.0	61	3.9	38	2.3
マーケティング調査サービス	449	17.0	259	11.9	249	15.3	259	16.3	226	12.8
e リサーチ™ 他	449	17.0	259	11.9	249	15.3	259	16.3	226	12.8
医療コンテンツサービス	442	16.7	415	19.1	398	24.5	230	14.4	277	15.7
CareNetTV・ メディカルCh.®	228	8.6	203	9.3	180	11.1	—	—	—	—
医楽座	—	—	—	—	—	—	57	3.6	99	5.6
ケアネットDVD 他	213	8.1	212	9.8	217	13.4	172	10.8	178	10.1
合計	2,649	100.0	2,173	100.0	1,629	100.0	1,593	100.0	1,766	100.0

(注) 医師向け教育番組「ケアネットTV・メディカルCh.®」は、平成23年4月からインターネットによる動画配信サービス「医楽座」に移行しております。

## (ア) 成長性の鍵となる医師会員数について

回次	第14期	第15期		第16期		第17期		第18期		
決算年月	平成21年3月	平成22年3月	前年同期比(%)	平成23年3月	前年同期比(%)	平成24年3月	前年同期比(%)	平成25年3月	前年同期比(%)	
医師会員数(千人)	88	+11.2	95	+8.1	100	+5.4	106	+5.9	113	+6.5

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11万3千人（前期末は10万6千人）となりました。当社は、医師会員の増加が、「MR P 1 u s®」の各サービスの品質を高め、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®」および「MR P 1 u s®」の売上高合計の成長について」とおりであります。

## (イ) 「eディテーリング®」および「MR P 1 u s®」の売上高合計の成長について

回次	第14期	第15期		第16期		第17期		第18期		
決算年月	平成21年3月	平成22年3月	前年同期比(%)	平成23年3月	前年同期比(%)	平成24年3月	前年同期比(%)	平成25年3月	前年同期比(%)	
「eディテーリング®」および「MR P 1 u s®」売上高合計(百万円)	987	△10.4	794	△19.6	715	△9.9	742	+3.8	859	+15.7
「eディテーリング®」										
売上高(百万円)	987	△10.4	794	△19.6	715	△9.9	479	△33.0	183	△61.8
実施件数(件) (注)	14	△36.4	30	+114.3	41	+36.7	28	△31.7	7	△75.0
実施企業数(社)	7	△12.5	15	+114.3	13	△13.3	12	△7.7	4	△66.7
「MR P 1 u s®」										
売上高(百万円)	—	—	—	—	—	—	262	—	675	+157.3
実施企業数(社)	—	—	—	—	—	—	2	—	11	+450.0

(注) 「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。

当期において、「eディテーリング®」の実施件数は7件（前年同期比75.0%減）と減少し、売上高は183百万円（前年同期比61.8%減）となりました。一方、「MR P 1 u s®」の実施企業数は11社（前年同期比450.0%増）となり、売上高は675百万円（前年同期比157.3%増）となりました。

これらの結果、「eディテーリング®」および「MR P 1 u s®」の売上高合計は859百万円（前年同期比15.7%増）となりました。今後も、「MR P 1 u s®」のさらなる販売拡充に努め、売上高を伸ばしてまいります。

## (3) 収益性

回次	第14期	第15期	第16期	第17期	第18期
決算年月	平成21年3月	平成22年3月	平成23年3月	平成24年3月	平成25年3月
売上総利益率(%) (注) 1	46.0	33.9 (12.1%減)	54.0 (20.1%増)	58.6 (4.6%増)	64.1 (5.5%増)
販売費及び一般管理費比率(%) (注) 2	38.0	40.4 (2.4%増)	77.6 (37.2%増)	75.8 (1.8%減)	61.2 (14.6%減)
営業利益または営業損失(△) (百万円)	213 (△46.8%)	△140 (-)	△383 (-)	△273 (-)	51 (-)
営業利益率(%) (注) 3	8.1	△6.5 (14.5%減)	△23.6 (17.1%減)	△17.2 (6.4%増)	2.9 (20.0%増)

(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。

当期は、売上高1,766百万円(前年同期比10.9%増)、売上総利益率は64.1%(前年同期比5.5ポイント改善)、販売費及び一般管理費比率は61.2%(前年同期比14.6ポイント改善)となり、営業利益は51百万円(前年同期は営業損失273百万円)、営業利益率は2.9%(前年同期は△17.2%)となりました。

## (4) 健全性

回次	第14期	第15期	第16期	第17期	第18期
決算年月	平成21年3月	平成22年3月	平成23年3月	平成24年3月	平成25年3月
総資産額(百万円)	2,870	2,286	1,823	1,350	1,376
純資産額(百万円)	2,457	1,999	1,524	1,045	1,097
自己資本比率(%)	85.6	87.3	83.4	77.2	79.8
現金及び現金同等物(百万円)	689	402	500	354	890
営業活動によるキャッシュ・フロー(百万円)	293	△69	△198	△307	50
流動比率(%) (注) 1	620.3	732.0	517.1	405.2	455.7
流動資産比率(%) (注) 2	89.3	91.7	79.7	86.7	86.9
有利子負債残高(百万円) (注) 3	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14期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。

当期末時点での現金及び現金同等物残高890百万円、自己資本比率79.8%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。

## (5) キャッシュ・フローの状況

当事業年度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、前事業年度末と比較して535百万円増加し、890百万円（前事業年度末比151.0%増）となりました。

当事業年度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)

営業活動の結果得られた資金は、50百万円（前年同期は307百万円の支出）となりました。これは、主に税引前当期純利益57百万円の計上、減価償却費26百万円などによる資金の増加と、売上債権の増加6百万円、未払金の減少23百万円および未払費用の減少2百万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)

投資活動により得られた資金は、475百万円（前年同期は163百万円の収入）となりました。これは、主に定期預金の払戻による収入500百万円などによる資金の増加と、自社利用ソフトウェア開発等による支出22百万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。

## (財務活動によるキャッシュ・フロー)

財務活動により得られた資金は、0百万円（前年同期は1百万円の支出）となりました。これは、株式発行による収入と、配当金の支払いによる支出の差し引き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14期	第15期	第16期	第17期	第18期
決算年度	平成21年3月期	平成22年3月期	平成23年3月期	平成24年3月期	平成25年3月期
自己資本比率（%）	85.6	87.3	83.4	77.2	79.8
時価ベースの自己資本比率（%）	93.6	110.1	151.7	184.1	153.9
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

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。

### (3) 利益配分に関する基本方針及び当期・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を勘案して決定する方針をとっております。

当期の配当については、上述の方針に基づき、予定どおり 1 株当たり 300 円（配当性向 28.5%）の配当を実施いたします。

また、次期の配当については、1 株当たり 6 円（配当性向 30.2%）の配当を予定しております。（当社は、平成 25 年 4 月 1 日付をもって、普通株式 1 株につき 100 株の割合で株式分割を行っております。）

なお、当期および次期の配当予想においては、当期純利益に基づいて、1 株当たり配当金を算定しております。

### (4) 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

当社の売上高は、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、それらの事象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、「MR P l u s<sup>®</sup>」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ます。当社は既に 11 万 3 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、インターネットおよび DVD 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 「MR P l u s<sup>®</sup>」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「MR P l u s<sup>®</sup>」の価格体系は、3 ヶ月から 1 年程度の長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。

#### 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 11 万 3 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、またはその確保が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・医薬およびこれらに関わる諸法令の知識を基に、医療・医薬に関わる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「MR Plus®」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「MR Plus®」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. 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。

## b. 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5名（うち社外取締役1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ます、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3,709株であり、発行済株式総数52,460株の7.1%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、今後の業績が順調に推移した場合は、過年度に生じた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、実際の結果がこの予測・仮定と異なる可能性があり、当社の経営成績等に影響を与える可能性があります。

## ⑮自然災害、事故災害について

地震、台風、洪水等の自然災害や火災等の自己災害が発生した場合、当社の設備等の損壊や、電力、ガス、水の供給困難により、一部または全部の業務が中断し、サービスの提供が遅延する可能性があります。また、損害を被った設備等の修復のために多額の費用が発生し、結果として、当社の経営成績等に影響を及ぼす可能性があります。

## 2. 企業集団の状況

当社の企業集団は、当社および非連結子会社2社（CX HealthNet LimitedおよびAskle Information Consulting（Shanghai）Co., Ltd.）が存在するものの、財政状態・経営成績およびキャッシュ・フローの状況に関する合理的な判断により、重要性が乏しいものとして記載を省略しております。よって、本項においては、当社の事業内容について記載をしております。

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

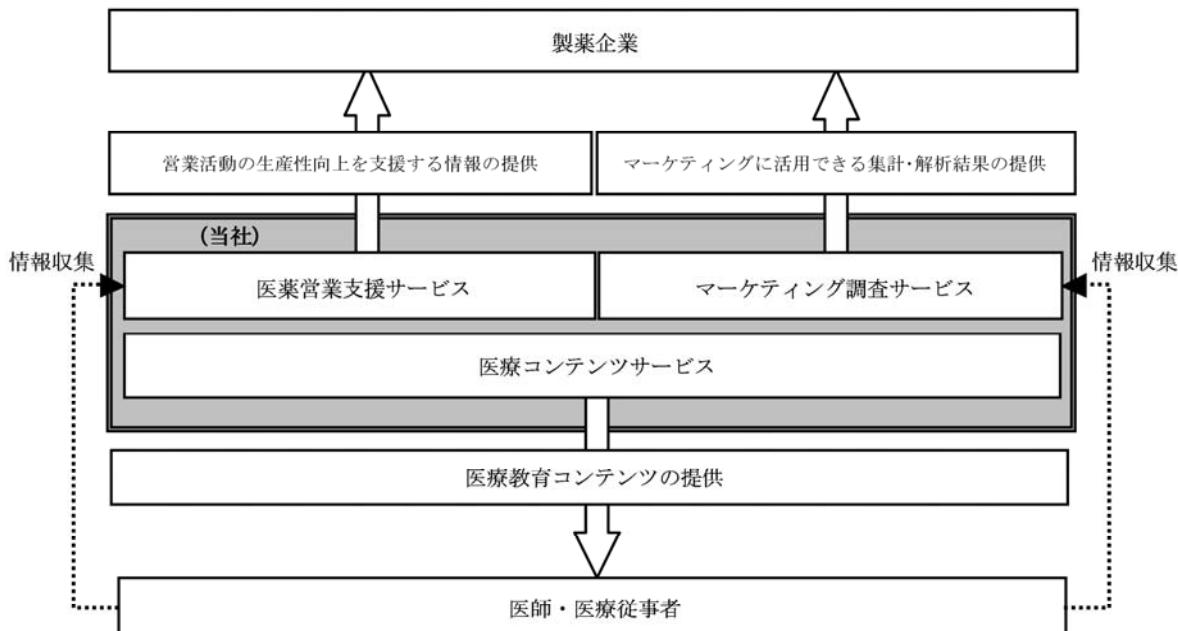
当社は、「Medical」（医療）、「Education」（教育）、「Entertainment」（楽しみ）の3つの言葉から成る造語「Medutainment®」を中心的な価値観に据え、当社のビジョンである「医学・医療のエビデンスの普及、知識・経験の共有を通じて、患者さんがより質の高い医療を効率良く受けられる社会の実現に貢献する企業」であり続けるため、サービスを提供していくことを事業の方針としております。医師・医療従事者は、その職業人生を通じて常に新しい知識やノウハウの習得を求められているため、多忙な医師・医療従事者に対して、知識やノウハウをより効率よく習得する方法を提供していくことが、医療の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、インターネットを用いて無料で教育コンテンツを医師・医療従事者に提供しており、また 動画配信サービスを有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。なお、衛星放送は平成23年4月からインターネットによる医師・医療従事者向け専門番組を配信するサービスへ移行しております。

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

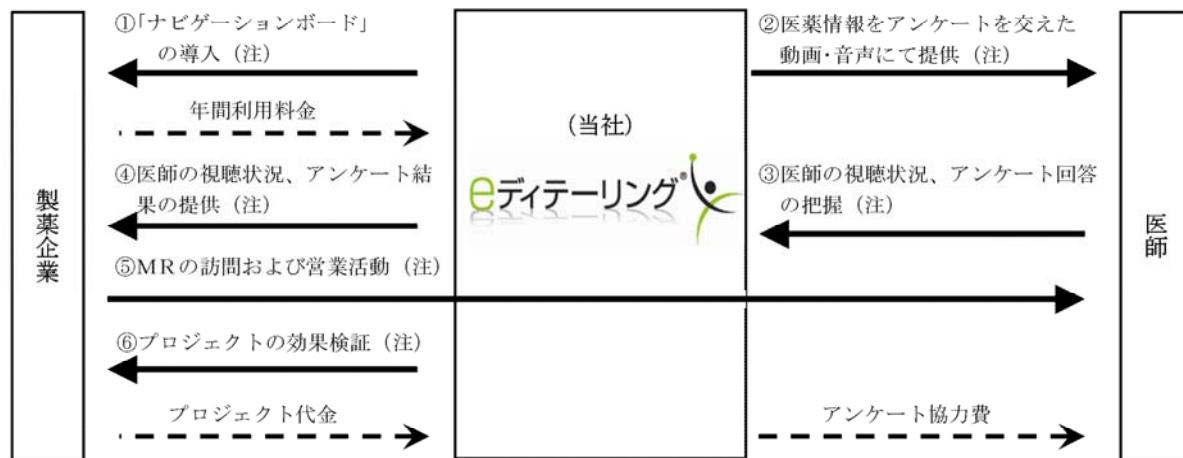
## ①医薬営業支援サービス

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であります。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。
MR Plus®	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いたします。配信後には、医師の視聴情報や視聴後の感想・意見・アンケート結果等をタイムリーに担当MR(各医師への営業を担当するMR)のモバイル端末等へ通知するため、担当MRの営業活動をより効率的・効果的にするサービスであります。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、視聴後の感想・意見など医師からの発信に対しては、インターネット上でリアルタイムに担当MRと情報交換することができます。従来のe ディテーリング®に双方向のコミュニケーション機能を搭載したプラットフォームサービスであります。
スポンサー ド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であります。

(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。

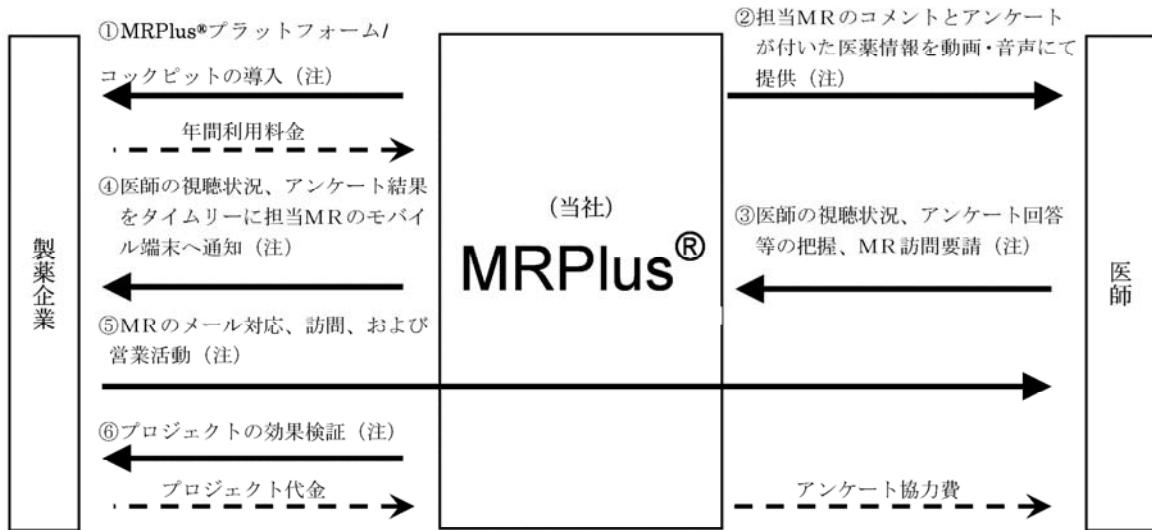
(e ディテーリング®サービスの概要図)



(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「ナビゲーションボード」の導入 「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数に応じた基本システム利用料金
②医師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、「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、「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

## (MR Plus®サービスの概要図)



(注) MR Plus®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®プラットフォーム/コックピット」の導入 「MRPlus®プラットフォーム/コックピット」とは、医師とMRが継続的にコミュニケーションを行うことができるシステムであり、かつ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。MRPlus®プロジェクトの実施前に、製薬企業に導入を行ないます。	MRPlus®の基本システム利用料金
② 担当MRのコメントとアンケートが付いた医薬情報を動画・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。	1. MRPlus®の運営・管理費 2. MRPlus®利用量に応じた従量料金
③ 医師の視聴状況等の把握 ④ 担当MRのモバイル端末に医師の視聴状況等の通知 ⑤ MRのメール対応、訪問、および 営業活動 担当MR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®プラットフォーム/コックピット」を通じて提供いたします。担当MRは、「MRPlus®プラットフォーム/コックピット」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、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
⑥ MRPlus®プロジェクトの効果検証 MRPlus®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

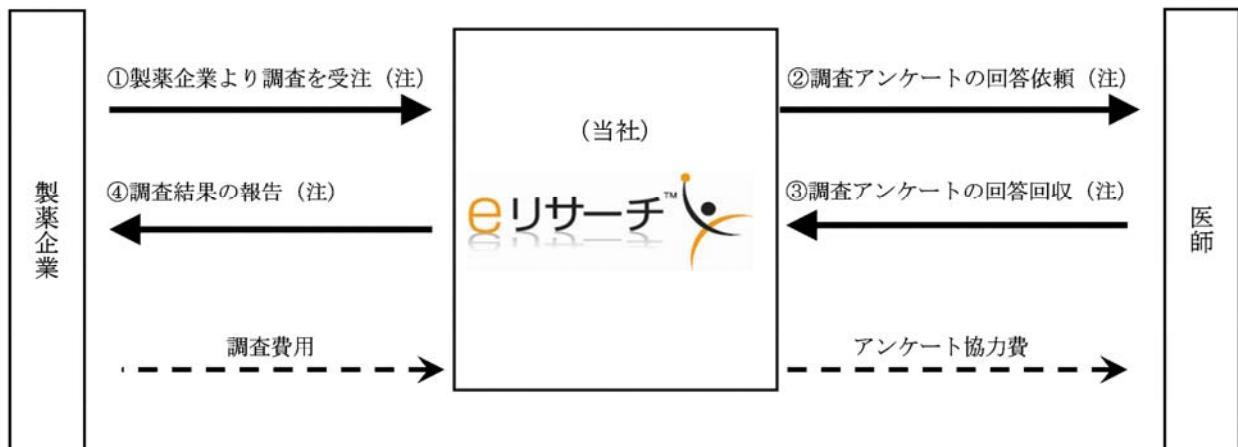
## ②マーケティング調査サービス

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
<p>①製薬企業より調査を受注 (注)            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。</p>	企画費およびWeb制作費
<p>②調査アンケートの回答依頼 (注)            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。</p>	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償で提供し、インターネットによる動画配信やDVDを用いて有償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を提供する医師・医療従事者向け会員制サイト。
医楽座	インターネットによる動画配信サービス。
ケアネットDVD	「医楽座」にて配信した動画を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「医楽座」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。

なお、「ケアネットTV・メディカルCh.®」は平成23年4月からインターネットによる医師・医療従事者向け専門番組を配信するサービス、「CareNetオンデマンド」へ移行し、平成23年7月からサービス名称を「医楽座」に変更しております。

### 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ます、「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<sup>®</sup>」および「MR P1u's<sup>®</sup>」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「MR P1u's<sup>®</sup>」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、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。

#### (3) 会社の対処すべき課題

当社は、当期において、第15期より連続の営業損失、および 営業活動によるキャッシュ・フローのマイナスを解消いたしました。主な要因は、新サービス「MR P1u's<sup>®</sup>」の売上高の伸長と費用削減を実施したことになります。これらにより、当社は安定的な経営基盤を確立しつつありますが、未だ経常利益および当期純利益の規模は小さいため、さらにこれらの利益額を拡大させる必要があります。そのため、当社は次の課題に対処してまいります。

##### a. 新サービス「MR P1u's<sup>®</sup>」等の売上高拡大

前期（平成24年3月期）に開始した「MR P1u's<sup>®</sup>」は当期において売上高675百万円（前年同期比157.3%増）にまで成長しております。当期は、本サービスを拡販しさらなる売上高成長を目指します。併せて、前期から開始したインターネット動画配信サービス「医楽座」についても積極的な販売促進を実施し売上高の拡大を図ってまいります。

##### b. 社内の営業および制作体制の強化

当社は、前期から売上高が伸長するなか、また 今後も売上成長を見込むなか営業および制作部門において増員を図ってまいりましたが、充分な戦力化に至っておりません。当期は、営業および制作力強化を目的に両部門に教育を実施し早期に戦力アップ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24年3月31日)	当事業年度 (平成25年3月31日)
<b>資産の部</b>		
流動資産		
現金及び預金	854,917	890,771
受取手形	14,363	—
売掛金	250,415	271,722
たな卸資産	※1 30,486	※1 13,975
前払費用	18,693	18,782
その他	1,808	551
流動資産合計	1,170,685	1,195,803
固定資産		
有形固定資産		
建物	28,093	28,093
減価償却累計額	△6,562	△10,484
建物（純額）	21,531	17,608
工具、器具及び備品	36,462	26,052
減価償却累計額	△26,119	△19,553
工具、器具及び備品（純額）	10,343	6,499
有形固定資産合計	31,874	24,107
無形固定資産		
ソフトウェア	35,717	52,026
その他	606	606
無形固定資産合計	36,323	52,632
投資その他の資産		
投資有価証券	2,975	3,220
関係会社株式	10	10
関係会社長期貸付金	45,204	51,727
長期前払費用	634	361
差入保証金	62,677	62,815
貸倒引当金	—	△14,604
投資その他の資産合計	111,502	103,531
固定資産合計	179,700	180,271
資産合計	1,350,385	1,376,074

(単位：千円)

	前事業年度 (平成24年3月31日)	当事業年度 (平成25年3月31日)
<b>負債の部</b>		
<b>流動負債</b>		
買掛金	56,554	55,908
未払金	75,802	63,059
未払消費税等	4,594	25,843
未払費用	39,162	36,923
未払法人税等	7,283	7,005
前受金	40,912	19,600
預り金	8,373	12,189
ポイント引当金	56,219	41,869
<b>流動負債合計</b>	<b>288,902</b>	<b>262,399</b>
<b>固定負債</b>		
繰延税金負債	3,496	2,998
資産除去債務	12,737	12,940
<b>固定負債合計</b>	<b>16,234</b>	<b>15,938</b>
<b>負債合計</b>	<b>305,137</b>	<b>278,338</b>
<b>純資産の部</b>		
<b>株主資本</b>		
<b>資本金</b>	<b>591,321</b>	<b>591,821</b>
<b>資本剰余金</b>		
<b>資本準備金</b>	<b>—</b>	<b>500</b>
<b>その他資本剰余金</b>	<b>895,884</b>	<b>471,377</b>
<b>資本剰余金合計</b>	<b>895,884</b>	<b>471,877</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>△424,506</b>	<b>54,747</b>
<b>利益剰余金合計</b>	<b>△424,506</b>	<b>54,747</b>
<b>自己株式</b>		
<b>△20,865</b>	<b>△20,865</b>	
<b>株主資本合計</b>	<b>1,041,833</b>	<b>1,097,581</b>
<b>評価・換算差額等</b>		
<b>その他有価証券評価差額金</b>	<b>△4</b>	<b>154</b>
<b>評価・換算差額等合計</b>	<b>△4</b>	<b>154</b>
<b>新株予約権</b>	<b>3,419</b>	<b>—</b>
<b>純資産合計</b>	<b>1,045,248</b>	<b>1,097,736</b>
<b>負債純資産合計</b>	<b>1,350,385</b>	<b>1,376,074</b>

## (2) 損益計算書

(単位：千円)

	前事業年度 (自 至 平成23年4月1日 平成24年3月31日)	当事業年度 (自 至 平成24年4月1日 平成25年3月31日)
売上高	1,593,179	1,766,896
売上原価	659,252	634,185
売上総利益	933,926	1,132,710
販売費及び一般管理費	※2 1,207,286	※2 1,081,621
営業利益又は営業損失(△)	△273,360	51,089
営業外収益		
受取利息	※1 1,715	※1 858
為替差益	—	15,352
未払配当金除斥益	3,706	924
その他	1,381	924
営業外収益合計	6,803	18,059
営業外費用		
貸倒引当金繰入額	—	14,604
為替差損	494	—
その他	351	0
営業外費用合計	846	14,604
経常利益又は経常損失(△)	△267,403	54,544
特別利益		
新株予約権戻入益	—	3,419
特別利益合計	—	3,419
特別損失		
減損損失	209,726	—
特別損失合計	209,726	—
税引前当期純利益又は税引前当期純損失(△)	△477,130	57,963
法人税、住民税及び事業税	3,800	3,800
法人税等調整額	△1,295	△583
法人税等合計	2,504	3,216
当期純利益又は当期純損失(△)	△479,634	54,747

## 売上原価明細書

		前事業年度 (自 平成23年4月1日 至 平成24年3月31日)		当事業年度 (自 平成24年4月1日 至 平成25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	※1	357,572	53.5	316,886	51.3
II 労務費		217,189	32.5	223,020	36.1
III 経費		93,511	14.0	77,635	12.6
当期総製造費用		668,272	100.0	617,542	100.0
期首製品たな卸高		8,558		5,483	
期首仕掛品たな卸高		12,616		24,567	
合計		689,447		647,594	
期末製品たな卸高		5,483		4,613	
期末仕掛品たな卸高		24,567		8,741	
他勘定振替高		143		53	
売上原価	※2	659,252		634,185	

## 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。

(注) ※1. 主な内訳は次のとおりであります。

項目	前事業年度 (自 平成23年4月1日 至 平成24年3月31日)	当事業年度 (自 平成24年4月1日 至 平成25年3月31日)
賃借料(千円)	15,394	16,272
保守修繕費(千円)	10,558	15,893
減価償却費(千円)	17,748	4,278
旅費交通費(千円)	9,727	10,861
支払手数料(千円)	35,048	27,066

※2. 他勘定振替高の内訳は次のとおりであります。

項目	前事業年度 (自 平成23年4月1日 至 平成24年3月31日)	当事業年度 (自 平成24年4月1日 至 平成25年3月31日)
雑費(千円)	143	53
合計(千円)	143	53

## (3) 株主資本等変動計算書

(単位：千円)

	前事業年度 (自 至 平成23年 4月 1日 平成24年 3月 31日)	当事業年度 (自 至 平成24年 4月 1日 平成25年 3月 31日)
<b>株主資本</b>		
<b>資本金</b>		
当期首残高	591, 321	591, 321
当期変動額		
新株式の発行	—	500
当期変動額合計	—	500
当期末残高	591, 321	591, 821
<b>資本剰余金</b>		
<b>資本準備金</b>		
当期首残高	516, 444	—
当期変動額		
新株式の発行	—	500
準備金から剰余金への振替	△516, 444	—
当期変動額合計	△516, 444	500
当期末残高	—	500
<b>その他資本剰余金</b>		
当期首残高	379, 440	895, 884
当期変動額		
その他資本剰余金から繰越利益剰余金への振替	—	△424, 506
準備金から剰余金への振替	516, 444	—
当期変動額合計	516, 444	△424, 506
当期末残高	895, 884	471, 377
<b>資本剰余金合計</b>		
当期首残高	895, 884	895, 884
当期変動額		
新株式の発行	—	500
その他資本剰余金から繰越利益剰余金への振替	—	△424, 506
当期変動額合計	—	△424, 006
当期末残高	895, 884	471, 877
<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>		
当期首残高	55, 127	△424, 506
当期変動額		
その他資本剰余金から繰越利益剰余金への振替	—	424, 506
当期純利益又は当期純損失 (△)	△479, 634	54, 747
当期変動額合計	△479, 634	479, 254
当期末残高	△424, 506	54, 747
<b>利益剰余金合計</b>		
当期首残高	55, 127	△424, 506
当期変動額		
その他資本剰余金から繰越利益剰余金への振替	—	424, 506
当期純利益又は当期純損失 (△)	△479, 634	54, 747
当期変動額合計	△479, 634	479, 254
当期末残高	△424, 506	54, 747

(単位 : 千円)

	前事業年度 (自 至 平成23年4月1日 平成24年3月31日)	当事業年度 (自 至 平成24年4月1日 平成25年3月31日)
<b>自己株式</b>		
当期首残高	△20,865	△20,865
当期末残高	△20,865	△20,865
<b>株主資本合計</b>		
当期首残高	1,521,467	1,041,833
当期変動額		
新株式の発行	—	1,000
当期純利益又は当期純損失 (△)	△479,634	54,747
当期変動額合計	△479,634	55,747
当期末残高	1,041,833	1,097,581
<b>評価・換算差額等</b>		
その他有価証券評価差額金		
当期首残高	—	△4
当期変動額		
株主資本以外の項目の当期変動額 (純額)	△4	159
当期変動額合計	△4	159
当期末残高	△4	154
<b>評価・換算差額等合計</b>		
当期首残高	—	△4
当期変動額		
株主資本以外の項目の当期変動額 (純額)	△4	159
当期変動額合計	△4	159
当期末残高	△4	154
<b>新株予約権</b>		
当期首残高	3,419	3,419
当期変動額		
株主資本以外の項目の当期変動額 (純額)	—	△3,419
当期変動額合計	—	△3,419
当期末残高	3,419	—
<b>純資産合計</b>		
当期首残高	1,524,887	1,045,248
当期変動額		
新株式の発行	—	1,000
当期純利益又は当期純損失 (△)	△479,634	54,747
株主資本以外の項目の当期変動額 (純額)	△4	△3,259
当期変動額合計	△479,639	52,487
当期末残高	1,045,248	1,097,736

## (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23年 4月 1日 平成24年 3月 31日)	当事業年度 (自 至 平成24年 4月 1日 平成25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 (△)	△477,130	57,963
減価償却費	49,692	26,877
ポイント引当金の増減額 (△は減少)	30,561	△14,350
減損損失	209,726	—
貸倒引当金の増減額 (△は減少)	—	14,604
受取利息及び受取配当金	△1,715	△861
為替差損益 (△は益)	168	△15,352
売上債権の増減額 (△は増加)	△112,928	△6,943
たな卸資産の増減額 (△は増加)	△9,122	16,511
仕入債務の増減額 (△は減少)	31,338	△645
未払金の増減額 (△は減少)	△31,651	△23,362
未払消費税等の増減額 (△は減少)	4,594	21,248
未払費用の増減額 (△は減少)	△12,879	△2,238
前受金の増減額 (△は減少)	8,939	△21,311
その他	5,597	253
小計	△304,808	52,394
利息及び配当金の受取額	389	1,868
法人税等の支払額	△3,483	△3,800
<b>営業活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>△307,902</b>	<b>50,462</b>
<b>投資活動によるキャッシュ・フロー</b>		
定期預金の純増減額 (△は増加)	250,000	500,000
有形固定資産の取得による支出	△330	△1,798
無形固定資産の取得による支出	△87,036	△22,262
差入保証金の差入による支出	—	△300
差入保証金の回収による収入	48,957	162
投資有価証券の取得による支出	△2,979	—
長期貸付けによる支出	△45,320	—
その他の支出	△10	—
<b>投資活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>163,281</b>	<b>475,801</b>
<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	—	1,000
配当金の支払額	△1,195	△9
<b>財務活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>△1,195</b>	<b>990</b>
現金及び現金同等物に係る換算差額	△146	8,599
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	△145,963	535,853
現金及び現金同等物の期首残高	500,880	354,917
現金及び現金同等物の期末残高	※1 354,917	※1 890,771

## (5) 財務諸表に関する注記事項

(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)

## 1. 有価証券の評価基準及び評価方法

## (1) 子会社株式及び関連会社株式

移動平均法による原価法を採用しております。

## (2) その他有価証券

時価のあるもの

決算日の市場価格等に基づく時価法（評価差額は全部純資産直入法により処理し、売却原価は移動平均法により算定）を採用しております。

時価のないもの

移動平均法による原価法を採用しております。

## 2. たな卸資産の評価基準及び評価方法

## (1) 製品

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。

## (2) 仕掛品

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。

## 3. 固定資産の減価償却の方法

## (1) 有形固定資産

定率法を採用しております。

なお、耐用年数は建物が10年～15年、工具、器具及び備品が4年～6年であります。

## (2) 無形固定資産

ソフトウエア

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。

## 4. 外貨建の資産及び負債の本邦通貨への換算基準

外貨建金銭債権債務は、決算日の直物為替相場により円貨に換算し、換算差額は損益として処理しております。

## 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、債権については個別に回収可能性を検討し、回収不能見込額を計上しております。

## (2) ポイント引当金

ケアネット・ドットコム会員に付与したポイントについて、将来のポイント利用に伴う費用見込額を引当金計上しております。

## 6. キャッシュ・フロー計算書における資金の範囲

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ヶ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。

## 7. その他財務諸表作成のための基本となる重要な事項

## 消費税等の会計処理

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。

(会計方針の変更)

(減価償却方法の変更)

当社は、法人税法の改正に伴い、当事業年度より、平成24年4月1日以後に取得した有形固定資産について、改正後の法人税法に基づく減価償却方法に変更しております。

なお、この変更による当事業年度の損益に与える影響は軽微であります。

(貸借対照表関係)

※1 たな卸資産の内訳は、次のとおりであります。

	前事業年度 (平成24年3月31日)	当事業年度 (平成25年3月31日)
製品	5,483千円	4,613千円
仕掛品	24,567	8,741
貯蔵品	435	620

(損益計算書関係)

※1 関係会社との取引に係るものが次のとおり含まれております。

	前事業年度 (自 平成23年4月1日 至 平成24年3月31日)	当事業年度 (自 平成24年4月1日 至 平成25年3月31日)
受取利息	1,408千円	711千円

※2 販売費に属する費用のおおよその割合は前事業年度11.6%、当事業年度9.6%、一般管理費に属する費用のおおよその割合は前事業年度88.4%、当事業年度90.4%であります。

販売費及び一般管理費のうち主要な費目および金額は次のとおりであります。

	前事業年度 (自 平成23年4月1日 至 平成24年3月31日)	当事業年度 (自 平成24年4月1日 至 平成25年3月31日)
販売促進費	78,751千円	61,275千円
ポイント引当金繰入額	—	3,477
給与手当	408,685	402,552
雑給	100,407	107,823
法定福利費	49,816	58,830
支払手数料	205,770	133,722
減価償却費	31,944	22,599

## (株主資本等変動計算書関係)

前事業年度(自 平成23年4月1日 至 平成24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

	当事業年度期首株式数(株)	当事業年度増加株式数(株)	当事業年度減少株式数(株)	当事業年度末株式数(株)
発行済株式				
普通株式	52,420	—	—	52,420
合計	52,420	—	—	52,420
自己株式				
普通株式	419	—	—	419
合計	419	—	—	419

## 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)
			当事業年度期首	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	—	—	—	—	—	3,419

## 3. 配当に関する事項

## (1) 配当金支払額

該当事項はありません。

## (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。

当事業年度(自 平成24年4月1日 至 平成25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

	当事業年度期首株式数(株)	当事業年度増加株式数(株)	当事業年度減少株式数(株)	当事業年度末株式数(株)
発行済株式				
普通株式	52,420	40	—	52,460
合計	52,420	40	—	52,460
自己株式				
普通株式	419	—	—	419
合計	419	—	—	419

(注) 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. 配当に関する事項

## (1) 配当金支払額

該当事項はありません。

## (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

平成25年6月27日開催の定時株主総会の議案として、次のとおり提案する予定であります。

(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25年6月27日 定時株主総会	普通株式	15,612	利益剰余金	300	平成25年3月31日	平成25年6月28日

## (キャッシュ・フロー計算書関係)

## ※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

	前事業年度 (自 平成23年4月1日 至 平成24年3月31日)	当事業年度 (自 平成24年4月1日 至 平成25年3月31日)
現金及び預金勘定	854,917千円	890,771千円
預金期間が3ヶ月を超える定期預金	△500,000	—
現金及び現金同等物	354,917	890,771

## (金融商品関係)

## 1. 金融商品の状況に関する事項

## (1) 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。なお、外部からの資金調達は行っておりません。

## (2) 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。

投資有価証券は、業務上の関係を有する企業の株式であり、市場価格の変動リスクに晒されております。

関係会社長期貸付金は、貸出先の信用リスクに晒されております。

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。買掛金および未払金については、流動性リスク（支払期日に支払いを実行できなくなるリスク）に晒されております。当該リスクについては、月次単位での支払予定を把握するなどの方法により、リスクを管理しております。

## (3) 金融商品の時価等に関する事項についての補足説明

金融商品の時価は、合理的に算定された価額が含まれております。当該価額の算定においては変動要因を織り込んでいるため、異なる前提条件等を採用することにより、当該価額が変動することがあります。

## 2. 金融商品の時価等に関する事項

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。なお、時価を把握することが極めて困難と認められるものは含まれておりません（（注）2. 参照）。

前事業年度（平成24年3月31日）

	貸借対照表計上額(千円)	時価(千円)	差額(千円)
(1) 現金及び預金	854,917	854,917	—
(2) 受取手形	14,363	14,363	—
(3) 売掛金	250,415	250,415	—
(4) 投資有価証券	300	300	—
(5) 関係会社長期貸付金	45,204	45,204	—
(6) 差入保証金	62,677	51,774	△10,903
資産計	1,227,879	1,216,975	△10,903
(1) 買掛金	56,554	56,554	—
(2) 未払金	75,802	75,802	—
負債計	132,356	132,356	—

## (注) 1. 金融商品の時価の算定方法並びに有価証券に関する事項

## 資産

## (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) 投資有価証券

時価については、株式等は取引所の価格によっております。

## (5) 関係会社長期貸付金

変動金利のため短期間で市場金利に基づいて利率を見直しており、貸付先の信用状況が貸付実行後に大きく変化していないため、時価は帳簿価額に近似していると考えられることから、当該帳簿価額によっております。

## (6) 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。

## 負債

## (1) 買掛金、(2) 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。

当事業年度（平成25年3月31日）

	貸借対照表計上額(千円)	時価(千円)	差額(千円)
(1) 現金及び預金	890,771	890,771	—
(2) 売掛金	271,722	271,722	—
(3) 投資有価証券	545	545	—
(4) 関係会社長期貸付金	51,727		
貸倒引当金(*1)	△14,604		
	37,122	37,122	—
(5) 差入保証金	62,815	56,408	△6,406
資産計	1,262,978	1,256,571	△6,406
(1) 買掛金	55,908	55,908	—
(2) 未払金	63,059	63,059	—
負債計	118,968	118,968	—

(\*1) 関係会社長期貸付金に個別に計上している貸倒引当金を控除しております。

## (注) 1. 金融商品の時価の算定方法並びに有価証券に関する事項

## 資産

## (1) 現金及び預金、(2) 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。

## (3) 投資有価証券

時価については、株式等は取引所の価格によっております。

## (4) 関係会社長期貸付金

変動金利のため短期間で市場金利に基づいて利率を見直しており、貸付先の信用状況が貸付実行後に大きく変化していないため、時価は帳簿価額に近似していると考えられることから、当該帳簿価額によっております。

## (5) 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。

## 負債

## (1) 買掛金、(2) 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。

## 2. 時価を把握することが極めて困難と認められる金融商品

(単位：千円)

区分	前事業年度 (平成24年3月31日)	当事業年度 (平成25年3月31日)
非上場株式	2,675	2,675
関係会社株式	10	10

非上場株式については、市場価格がなく、かつ、将来キャッシュ・フローを見積ることなどができるず、時価を把握することが極めて困難と認められるものであるため、「(3) 投資有価証券」には含めておりません。

また、関係会社株式については市場価格がなく、かつ、将来キャッシュ・フローを見積ることなどができるず、時価を把握することが極めて困難と認められるものであるため、上表に含めておりません。

## 3. 金銭債権の決算日後の償還予定額

前事業年度 (平成24年3月31日)

	1年以内 (千円)	1年超 5年以内 (千円)	5年超 10年以内 (千円)	10年超 (千円)
預金	853,930	—	—	—
受取手形	14,363	—	—	—
売掛金	250,415	—	—	—
関係会社長期貸付金	—	45,204	—	—
差入保証金	—	—	—	62,677
合計	1,118,709	45,204	—	62,677

当事業年度 (平成25年3月31日)

	1年以内 (千円)	1年超 5年以内 (千円)	5年超 10年以内 (千円)	10年超 (千円)
預金	888,936	—	—	—
売掛金	271,722	—	—	—
関係会社長期貸付金	—	51,727	—	—
差入保証金	—	—	—	62,815
合計	1,160,659	51,727	—	62,815

## (有価証券関係)

前事業年度 (平成24年3月31日)

重要性が乏しいことから記載を省略しております。

当事業年度 (平成25年3月31日)

重要性が乏しいことから記載を省略しております。

## (デリバティブ取引関係)

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。

## (持分法損益等)

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)

## 関連当事者との取引

財務諸表提出会社の子会社及び役員等

前事業年度(自 平成23年4月1日 至 平成24年3月31日)

## ① 財務諸表提出会社の子会社

種類	会社等の名称又は氏名	所在地	資本金又は出資金	事業の内容又は職業	議決権等の所有(被所有)割合(%)	関連当事者との関係	取引の内容	取引金額(千円)	科目	期末残高(千円)
子会社	CX HealthNet Limited	中国	1千HK\$	サービス業	(所有)直接 100.0	資金援助役員の兼任	資金の貸付(注)	45,204	貸付金	45,204
							利息の受取(注)	1,408	未収利息(収益)	1,502

(注) 資金の貸付については、市場金利を勘案し決定しております。なお、担保は受け入れておりません。

## ② 財務諸表提出会社の役員

種類	会社等の名称又は氏名	所在地	資本金又は出資金	事業の内容又は職業	議決権等の所有(被所有)割合(%)	関連当事者との関係	取引の内容	取引金額(千円)	科目	期末残高(千円)
役員	諸橋吉郎	—	—	当社取締役	(被所有)直接 0.0	システム貸借	システム使用料	10,400	買掛金	6,080

(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 取引条件および取引条件の決定方針等

価格および取引条件は、当社内の他の一般取引を参考に価格を決定しております。

当事業年度(自 平成24年4月1日 至 平成25年3月31日)

## ① 財務諸表提出会社の子会社

種類	会社等の名称又は氏名	所在地	資本金又は出資金	事業の内容又は職業	議決権等の所有(被所有)割合(%)	関連当事者との関係	取引の内容	取引金額(千円)	科目	期末残高(千円)
子会社	CX HealthNet Limited	中国	1千HK\$	サービス業	(所有)直接 100.0	資金援助役員の兼任	資金の貸付(注)	—	貸付金(注) 2	51,727
							利息の受取(注)	711	未収利息(収益)	510

(注) 1 資金の貸付については、市場金利を勘案し決定しております。なお、担保は受け入れておりません。

2 子会社への貸付金に対し、14,604千円の貸倒引当金を計上しております。また、当事業年度において14,604千円の貸倒引当金繰入額を計上しております。

## ② 財務諸表提出会社の役員

種類	会社等の名称又は氏名	所在地	資本金又は出資金	事業の内容又は職業	議決権等の所有(被所有)割合(%)	関連当事者との関係	取引の内容	取引金額(千円)	科目	期末残高(千円)
役員	諸橋吉郎	—	—	当社取締役	(被所有)直接 0.0	システム貸借	システム使用料	9,090	買掛金	4,470

(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 取引条件および取引条件の決定方針等

価格および取引条件は、当社内の他の一般取引を参考に価格を決定しております。

## (税効果会計関係)

前事業年度 (平成24年3月31日)	当事業年度 (平成25年3月31日)
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	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
流动の部	流动の部
繰延税金資産 (千円)	繰延税金資産 (千円)
未払費用 14,258	未払費用 11,820
未払事業税 1,324	未払事業税 1,218
製品評価損 12,327	製品評価損 9,705
ポイント引当金 21,369	ポイント引当金 15,914
その他 244	その他 340
繰延税金資産小計 49,522	繰延税金資産小計 38,999
評価性引当額 △49,522	評価性引当額 △38,999
繰延税金資産合計 —	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)
貸倒引当金 —	貸倒引当金 5,205
有形固定資産 5,019	有形固定資産 8,253
無形固定資産 107,435	無形固定資産 65,932
投資有価証券 113,648	投資有価証券 113,648
資産除去債務 4,539	資産除去債務 4,611
税務上の繰越欠損金 298,696	税務上の繰越欠損金 318,498
その他 13	その他 —
繰延税金資産小計 529,352	繰延税金資産小計 516,150
評価性引当額 △529,352	評価性引当額 △516,150
繰延税金資産合計 —	繰延税金資産合計 —
繰延税金負債	繰延税金負債
建物 (資産除去債務) △3,496	建物 (資産除去債務) △2,912
その他有価証券評価差額金 —	その他有価証券評価差額金 △85
繰延税金負債合計 △3,496	繰延税金負債合計 △2,998
繰延税金負債の純額 △3,496	繰延税金負債の純額 △2,998
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 38.0
(調整)	(調整)
繰延税金資産に対する評価性引当額の 増減 △40.0	繰延税金資産に対する評価性引当額の 増減 △40.9
住民税均等割額 △0.8	住民税均等割額 6.6
交際費等永久に損金に算入されない 項目 △0.6	交際費等永久に損金に算入されない 項目 5.3
役員報酬 —	役員報酬 1.2
新株予約権戻入益 —	新株予約権戻入益 △2.2
税率変更による期末繰延税金負債の減 額修正 0.1	税率変更による期末繰延税金負債の減 額修正 —
復興特別法人税分の税率差異 —	復興特別法人税分の税率差異 △2.4
その他 0.1	その他 0.0
税効果会計適用後の法人税等の負担率 △0.5	税効果会計適用後の法人税等の負担率 5.6

## (退職給付関係)

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)

## 1. ストック・オプションの権利不行使による失効により利益として計上した額及び科目名

(単位：千円)

	前事業年度 (自 平成23年4月1日 至 平成24年3月31日)	当事業年度 (自 平成24年4月1日 至 平成25年3月31日)
新株予約権戻入益	—	3,419

## 2. ストック・オプションの内容、規模及びその変動状況

## (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人数	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
株式の種類別のストック・オプションの数（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		—	—	—
付与		—	—	—
失効		—	—	—
権利確定		—	—	—
未確定残		—	—	—
権利確定後	(株)			
前事業年度末		3,235	514	67
権利確定		—	—	—
権利行使		—	40	—
失効		—	—	67
未行使残		3,235	474	—

## 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)	—	38,000	—
付与日における公正な評価単価	(円)	—	—	51,040

(注) 平成18年ストック・オプションの「付与日における公正な評価単価」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。

(企業結合等関係)

該当事項はありません。

(セグメント情報等)

## a. セグメント情報

## 1. 報告セグメントの概要

当社の報告セグメントは、当社の構成単位のうち分離された財務情報が入手可能であり、取締役会が、経営資源の配分の決定および業績を評価するために、定期的に検討を行う対象となっているものであります。

当社は、サービスの区分別のセグメントから構成されており、「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「医療コンテンツサービス」の3つを報告セグメントとしております。

「医薬営業支援サービス」は、インターネットを利用して医師に医薬品情報等を提供することにより、製薬企業のMR（営業員）の活動を支援するサービスを行っております。

「マーケティング調査サービス」は、主に当社の医師会員からデータを収集し、医薬品の開発やマーケティング活動に活用できる集計・解析結果を提供するサービスを行っております。

「医療コンテンツサービス」は、インターネットによる動画配信やDVDを用いて、有料の学習コンテンツを医師・医療従事者に提供するサービスを行っております。

## 2. 報告セグメントごとの売上高、利益又は損失、資産、負債その他の項目の金額の算定方法

報告されている事業セグメントの会計処理の方法は、「重要な会計方針」における記載と概ね同一であります。

報告セグメントの利益は、営業利益ベースの数値であります。

## 3. 報告セグメントごとの売上高、利益又は損失、資産、負債その他の項目の金額に関する情報

前事業年度（自 平成23年4月1日 至 平成24年3月31日）

(単位：千円)

	報告セグメント				調整額	財務諸表 計上額 (注) 3
	医薬営業 支援サービ ス	マーケティ ング 調査サー ビス	医療コン テンツ サービス	計		
売上高 外部顧客への売 上高 セグメント間の 内部売上高又は 振替高	1,103,929	259,110	230,139	1,593,179	—	1,593,179
計	1,103,929	259,110	230,139	1,593,179	—	1,593,179
セグメント利益ま たはセグメント損 失(△) (注) 1	288,051	164,540	△76,178	376,413	△649,773	△273,360
セグメント資産 (注) 2	11,746	1,349	4,659	17,755	1,332,630	1,350,385
その他の項目 減価償却費 有形固定資産お よび無形固定資 産の増加額 減損損失	15,954 27,936 153,229	582 — —	4,683 45,469 12,288	21,220 73,405 165,518	28,472 6,283 44,208	49,692 79,688 209,726

- (注) 1 セグメント利益またはセグメント損失(△)の調整額△649,773千円は、各報告セグメントに配分していない全社費用(報告セグメントに帰属しない販売費及び一般管理費)であります。
- 2 セグメント資産の調整額1,332,630千円は、各報告セグメントの有形固定資産および業務処理サービスの提供に用いるソフトウェア以外の全社資産(報告セグメントに帰属しない資産)であります。
- 3 セグメント利益またはセグメント損失は、財務諸表の営業損失と調整を行っております。

当事業年度(自 平成24年4月1日 至 平成25年3月31日)

(単位:千円)

	報告セグメント				調整額	財務諸表 計上額 (注) 3
	医薬営業 支援サービ ス	マーケティ ング 調査サー 비스	医療コン テンツ サービス	計		
売上高						
外部顧客への売上高	1,262,608	226,350	277,937	1,766,896	—	1,766,896
セグメント間の内部売上高又は振替高	—	—	—	—	—	—
計	1,262,608	226,350	277,937	1,766,896	—	1,766,896
セグメント利益 (注) 1	462,940	146,309	24,701	633,951	△582,861	51,089
セグメント資産 (注) 2	10,199	581	10,202	20,982	1,355,092	1,376,074
その他の項目						
減価償却費	3,534	228	2,410	6,173	20,703	26,877
有形固定資産および無形固定資産の増加額	1,448	—	7,980	9,428	26,186	35,614

- (注) 1 セグメント利益の調整額△582,861千円は、各報告セグメントに配分していない全社費用(報告セグメントに帰属しない販売費及び一般管理費)であります。
- 2 セグメント資産の調整額1,355,092千円は、各報告セグメントの有形固定資産および業務処理サービスの提供に用いるソフトウェア以外の全社資産(報告セグメントに帰属しない資産)であります。
- 3 セグメント利益は、財務諸表の営業利益と調整を行っております。

## b. 関連情報

前事業年度（自 平成23年4月1日 至 平成24年3月31日）

## 1. 製品及びサービスごとの情報

(単位：千円)

	医薬営業支援 サービス	マーケティング 調査サービス	医療コンテンツ サービス	合計
外部顧客への売上高	1,103,929	259,110	230,139	1,593,179

## 2. 地域ごとの情報

## (1) 売上高

本邦の外部顧客への売上高が損益計算書の売上高の90%を超えるため、記載を省略しております。

## (2) 有形固定資産

本邦に所在している有形固定資産の金額が貸借対照表の有形固定資産の金額の90%を超えるため、記載を省略しております。

## 3. 主要な顧客ごとの情報

(単位：千円)

顧客の氏名又は名称	売上高	関連するセグメント名
ファイザー株式会社	154,543	医薬営業支援サービス
	25,907	マーケティング調査サービス
マルホ株式会社	148,265	医薬営業支援サービス
	18,239	マーケティング調査サービス

当事業年度（自 平成24年4月1日 至 平成25年3月31日）

## 1. 製品及びサービスごとの情報

(単位：千円)

	医薬営業支援 サービス	マーケティング 調査サービス	医療コンテンツ サービス	合計
外部顧客への売上高	1,262,608	226,350	277,937	1,766,896

## 2. 地域ごとの情報

## (1) 売上高

本邦の外部顧客への売上高が損益計算書の売上高の90%を超えるため、記載を省略しております。

## (2) 有形固定資産

本邦に所在している有形固定資産の金額が貸借対照表の有形固定資産の金額の90%を超えるため、記載を省略しております。

## 3. 主要な顧客ごとの情報

(単位：千円)

顧客の氏名又は名称	売上高	関連するセグメント名
マルホ株式会社	223, 937	医薬営業支援サービス
ファイザー株式会社	193, 458	医薬営業支援サービス
	9, 528	マーケティング調査サービス
	12, 575	医療コンテンツサービス
ノバルティスファーマ株式会社	91, 491	医薬営業支援サービス
	102, 494	マーケティング調査サービス
	13, 700	医療コンテンツサービス

## c. 報告セグメントごとの固定資産の減損損失に関する情報

該当事項はありません。

## d. 報告セグメントごとののれんの償却額及び未償却残高に関する情報

該当事項はありません。

## e. 報告セグメントごとの負ののれん発生益に関する情報

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23年4月1日 至 平成24年3月31日)	当事業年度 (自 平成24年4月1日 至 平成25年3月31日)
1株当たり純資産額	200円35銭	210円94銭
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(△)	△92円24銭	10円52銭
潜在株式調整後1株当たり当期純利益金額	—	10円31銭

- (注) 1. 前事業年度の潜在株式調整後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金額であるため記載しておりません。
2. 当社は、平成25年2月14日開催の当社取締役会の決議に基づき、平成25年4月1日付で株式1株につき100株の株式分割を行っております。前事業年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定して1株当たり純資産額、1株当たり当期純利益金額および潜在株式調整後1株当たり当期純利益金額を算定しております。
3. 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23年4月1日 至 平成24年3月31日)	当事業年度 (自 平成24年4月1日 至 平成25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(△)		
当期純利益金額または当期純損失金額(千円)(△)	△479,634	54,747
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金額または当期純損失金額(千円)	△479,634	54,747
期中平均株式数(株)	5,200,100	5,202,051
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)	—	108,507
(うち新株予約権)	—	108,507
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金額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)

当社は、平成25年2月14日開催の取締役会において、株式の分割、単元株制度の採用および定款の一部変更を決議いたしました。

## (1) 株式分割、単元株制度の採用および定款の一部変更の目的

平成19年11月27日に全国証券取引所が公表した「売買単位の集約に向けた行動計画」の趣旨を踏まえ、当社株式を上場している証券市場における利便性・流動性の向上に資するため、1株を100株に分割するとともに平成25年4月1日を効力発生日として単元株制度を採用しております。

なお、本株式の分割および単元株制度の採用に伴う投資単位の実質的な変更はありません。

## (2) 分割の方法

平成25年3月31日最終の株主名簿に記載または記録された株主の所有する普通株式を1株につき100株の割合をもって分割しております。

## (3) 分割により増加した株式数

分割前の発行済株式総数	52,460株
今回の分割により増加した株式数	5,193,540株
分割後の発行済株式総数	5,246,000株
分割後の発行可能株式総数	20,000,000株

## (4) 株式分割の効力発生日

平成25年4月1日

なお「1株当たり情報」は、当該株式分割が前事業年度の期首に行われたと仮定して算定しており、これによる影響については、当該箇所に記載しております。

## 5. その他

### (1) 役員の異動

#### ① 代表取締役の異動

該当事項はありません。

#### ② その他の役員の異動

##### ・新任取締役候補

藤原 健次 (現 執行役員 メディカル戦略本部長チーフメディカルオフィサー)

風間 浩 (現 執行役員 メディア事業部長)

##### ・重任取締役候補

大野 元泰 (現 代表取締役社長、株式会社葦の会 取締役)

諸橋 吉郎 (現 取締役 管理本部長)

##### ・再任取締役候補

藤井 勝博 (現 取締役 医薬営業支援事業部長、株式会社フェーズワン 社外取締役)

(注) 他の取締役との任期を調整するために辞任しますが、再任される予定です。

##### ・退任予定取締役

鹿 剛 (現 取締役 戰略企画部長)

菅野 寛 (現 社外取締役、一橋大学大学院 国際企業戦略研究科 教授 研究科長、オムロン ヘルスケア  
株式会社 社外取締役、株式会社ジャパンディスプレイ 社外取締役)

#### ③ 就任予定日

平成25年 6月27日

### (2) その他

該当事項はありません。