



平成24年3月期 決算短信〔日本基準〕(非連結)

平成24年5月15日  
上場取引所 東

上場会社名 株式会社エムアップ  
コード番号 3661 URL <http://www.m-up.com>  
代表者 (役職名)代表取締役 (氏名)美藤 宏一郎  
問合せ先責任者 (役職名)取締役総務経理部長 (氏名)藤池 季樹 (TEL)03(5467)7125  
定時株主総会開催予定日 平成24年6月28日 配当支払開始予定日 平成24年6月29日  
有価証券報告書提出予定日 平成24年6月29日  
決算補足説明資料作成の有無 : 有  
決算説明会開催の有無 : 有 (機関投資家・アナリスト向け)

(百万円未満切捨て)

1. 平成24年3月期の業績(平成23年4月1日~平成24年3月31日)

(1) 経営成績 (%表示は対前期増減率)

	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	%
24年3月期	3,603	31.1	486	32.9	471	28.4	261	29.0
23年3月期	2,748	13.7	366	8.3	367	9.1	202	16.9

	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	%	%	%
24年3月期	185 01	160 65	26.4	27.6	13.5
23年3月期	130 48	— —	28.4	27.0	13.3

(参考) 持分法投資損益 24年3月期 一百万円 23年3月期 一百万円

(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
24年3月期	1,913	1,157	60.5	711 75
23年3月期	1,506	819	54.4	526 30

(参考) 自己資本 24年3月期 1,157百万円 23年3月期 819百万円

(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
24年3月期	324	△33	60	946
23年3月期	268	△54	11	595

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			
	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	百万円	%	%
23年3月期	—	0 00	—	0 00	0 00	—	—	—
24年3月期	—	0 00	—	50 00	50 00	81	30.0	7.0
25年3月期(予想)	—	0 00	—	55 00	55 00		30.0	

3. 平成25年3月期の業績予想(平成24年4月1日~平成25年3月31日)

(%表示は、対前期増減率)

	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
通 期	3,700	2.6	500	2.8	500	6.2	300	14.9	184.52

※当社は、予算編成を通期ベースで行っており、業績の進捗管理およびその評価は通期でのみ実施しているため、第2四半期累計期間における業績予想は開示しておりません。なお詳細は添付資料3ページ「次期の見通し」および本日開示の別紙「平成24年3月期決算補足資料」をご参照ください。

※ 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 : 無
- ② ①以外の会計方針の変更 : 無
- ③ 会計上の見積りの変更 : 無
- ④ 修正再表示 : 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）
- ② 期末自己株式数
- ③ 期中平均株式数

24年3月期	1,625,800株	23年3月期	1,557,000株
24年3月期	0株	23年3月期	0株
24年3月期	1,410,782株	23年3月期	1,550,589株

※ 監査手続の実施状況に関する表示

- ・この決算短信は、金融商品取引法に基づく監査手続の対象外であり、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は終了していません。

※ 業績予想の適切な利用に関する説明、その他特記事項

- ・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、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。業績予想の前提となる条件及び業績予想のご利用にあたっての注意事項等については、添付資料2ページ「経営成績に関する分析」をご覧ください。
- ・当社は、平成24年5月23日に機関投資家及びアナリスト向けの決算説明会を開催する予定です。その模様及び説明内容（音声）については、当日使用する決算説明資料とともに、開催後速やかに当社ホームページに掲載する予定です。

○添付資料の目次

1. 経営成績	2
(1) 経営成績に関する分析	2
(2) 財政状態に関する分析	5
(3) 利益配分に関する基本方針及び当期・次期の配当	7
(4) 事業等のリスク	8
(5) 継続企業の前提に関する重要事象等	14
2. 企業集団の状況	15
3. 経営方針	18
(1) 会社の経営の基本方針	18
(2) 目標とする経営指標	18
(3) 中長期的な会社の経営戦略	18
(4) 会社の対処すべき課題	18
(5) その他、会社の経営上重要な事項	19
4. 財務諸表	20
(1) 貸借対照表	20
(2) 損益計算書	22
(3) 株主資本等変動計算書	24
(4) キャッシュ・フロー計算書	26
継続企業の前提に関する注記	27
追加情報	28
財務諸表に関する注記事項	29
(セグメント情報)	29
(持分法投資損益等)	32
(1株当たり情報)	33
(重要な後発事象)	34

## 1. 経営成績

### (1) 経営成績に関する分析

当事業年度におけるわが国の経済は、企業収益が減少し、雇用情勢にも悪化懸念が残るなど、東日本大震災の影響により依然として厳しい状況が続いております。生産を中心に緩やかな景気の持ち直しが期待される一方で、デフレの影響や原油価格の上昇、海外経済の下振れ懸念など景気を下押しするリスクが存在し、先行きはなお不透明な状況にあります。

一方、当社を取り巻くインターネット関連市場につきましては、従来からの携帯電話端末やPC端末を通じたインターネット利用に加え、スマートフォンやタブレット端末の利用拡大、高速データ通信の普及等に伴い、モバイル環境におけるインターネット利用の裾野が広がり、今後も安定的に成長、拡大を続けることが期待されております。

携帯電話加入台数は、平成24年3月末現在で1億2,418万台（前年同月比3.9%増）、そのうち第3世代以降の携帯電話端末は1億2,413万台（前年同月比5.1%増）となり、ほぼ全ての携帯電話端末において高速データ通信が可能となっております（出所：社団法人電気通信事業者協会）。また、PCを通じたインターネット利用についても、ブロードバンドサービスの契約数が3,770万回線（前年同月比9.1%増）と増加し、高速インターネット回線の普及が進んでおります（出所：総務省）。加えて、平成23年度におけるスマートフォンの出荷台数は、前年度比2.7倍の2,340万台と推計され、総出荷台数の55.8%を占めるに至るなど、よりPC端末に近い機能を持ち、利便性の高いスマートフォンが急速に普及し、携帯電話の新たな用途が開拓されたことにより、モバイル分野におけるインターネット関連市場は活性化しております（出所：株式会社MM総研）。

このような外部環境の中、当社は、新規アーティストのファンクラブサイトの開設を推進するとともに、複数のコンテンツ分野における複合的なサイト運営により、幅広いユーザー層の確保と有料会員数の拡大に注力してまいりました。

加えて、携帯及びPCコンテンツ配信事業でファンクラブサイトを展開するアーティストを中心に、グッズやCD及びDVD等のパッケージ商品を、新たにeコマース事業において販売するなど、ファンクラブサイトを軸とした事業間でのシナジー効果を発揮させ、ファンとアーティスト等をより有機的に繋ぎ合わせることで、収益力の強化と効率的な事業運営に努めてまいりました。

急速に普及が進むスマートフォンへ向けた取り組みといたしましては、キャリアによるスマートフォン向け課金サービスの開始に合わせ、フィーチャーフォン向けに運営してきた公式サイト、サービスのスマートフォン対応を行ってまいりました。

セグメントごとの概要は、以下のとおりであります。

#### ①携帯コンテンツ配信事業

モバイルファンクラブサイトにつきましては、新規アーティスト・タレントの獲得を進め、新たに8アーティスト等のファンクラブサイトを、キャリア公式サイトとして開設いたしました。既存サイトにおきましては、コンサートチケットの優先予約やプレゼント企画といった会員のサイト継続利用期間の長期化のための施策を講じ、より強固な顧客基盤の構築に努めてまいりました。

エンタテインメントコンテンツ配信サイトにつきましては、多くの利用者の目に触れることのできるキャリア公式メニューにおいて高い掲載順位を維持することにより、新規有料会員の獲得を推進してまいりました。また、メール素材等の配信コンテンツの内製化を進め、収益性の向上にも努めてまいりました。

音楽コンテンツ配信サイトにつきましては、引き続き配信楽曲の充実を図ると同時に、潜在的な利用者の掘り起こしと需要喚起へむけた取り組みとして、初月無料での楽曲提供や利用者への付与ポイントの増加キャンペーン、並びに当社先行によるコンテンツ配信などを実施してまいりました。

スマートフォンへの取り組みとしては、従来からのフィーチャーフォン向け公式サイト スマートフォン対応を進めるとともに、スマートフォン向けアプリや電子書籍レーベル「デジタルブックファクトリー」を通じたiPhone/iPad向け電子書籍の配信を行ってまいりました。

以上の結果、当事業年度における携帯コンテンツ配信事業の売上高は2,222百万円（前年同期比1.6%増）、セグメント利益は646百万円（前年同期比8.8%増）となりました。

## ②PCコンテンツ配信事業

当事業年度におきましては、アーティスト及びタレント等のファンクラブサイトについて、パッケージ商品やコンサートチケットの先行販売などを実施し、会員の維持、拡大を推進してまいりました。また、PC向け音楽配信サイトを通じた楽曲の配信や、アーティスト等のYouTube公式チャンネルの構築、及びオフィシャルサイトの制作等を幅広い事業展開を行ってまいりました。

以上の結果、当事業年度におけるPCコンテンツ配信事業の売上高は265百万円（前年同期比3.2%増）、セグメント利益は37百万円（前年同期比29.4%増）となりました。

## ③eコマース事業

当事業年度におきましては、携帯及びPCコンテンツ配信事業等において当社がファンクラブサイトを運営するアーティストを中心に、そのグッズや、CD及びDVD等のパッケージ商品のインターネットを通じた販売に注力してまいりました。また、ファンクラブサイトを運営するアーティスト以外の商品販売も行うなど取り扱うアーティスト等を拡大し、それに伴い商品の取扱高も増加させてまいりました。

アパレル商品のeコマースにつきましては、アパレルブランドのオフィシャルショップの開設を進めるとともに、アパレルブランドとアーティストとのコラボレーション商品を企画、販売することにより、取扱商品の充実と新たな購買層の開拓に努めてまいりました。加えてセール販売の実施により、販売機会の確保と在庫商品の圧縮も進めてまいりました。

以上の結果、当事業年度におきeコマース事業の売上高は1,116百万円（前年同期比266.5%増）、セグメント利益は92百万円（前年同期はセグメント損失19百万円）となりました。

### (次期の見通し)

今後における我が国の経済は、緩やかな回復が期待される一方で、デフレの影響や、雇用情勢の悪化、海外景気の下振れが懸念され、加えて電力供給の制約などにより、先行きはなお不透明な状況にあります。

当社の属するインターネット関連市場につきましても、スマートフォンが急速に普及し市場は大きな転換点にあり、従来からの携帯電話端末向けコンテンツ配信のスマートフォンへの移行も本格化するなど、モバイルを中心としたコンテンツ配信を取り巻く環境は大きく変化することが見込まれております。

このような事業環境の中、利用者のフィーチャーフォンからスマートフォンへの乗り換えは、各キャリアの想定以上に早く進んでおります。

音楽配信及び、デコメ等のエンタテインメント系コンテンツを、フィーチャーフォンを中心に展開している同業他社については、利用者のスマートフォンへの乗り換えとともに、会員数が減少し、減収減益傾向が見られています。当社でも、スマートフォンへの対応を進める過程において、一部のサイトに会員の減少傾向が見られております。

一方で、当社の主力であるアーティストやタレントのファンクラブサイトは、当社の特長である長期会員特典などの施策によって、多くの利用者がスマートフォンへの対応まで、機種変更することを留まっており、会員数の減少が防止できている状況にあります。さらに、スマートフォンへ対応したファンクラブサイトについては、新たな入会者の獲得によって会員数が増加している現象が見られます。それにより、一部の携帯コンテンツの会員数の減少分をカバーすることができております。

当社では、ファンクラブサイトを中心に、平成23年10月から今夏にかけて、全てのサイトをスマートフォンへと対応させる作業を行っております。

また、平成23年10月より開始したアーティストの公式サイトやファンクラブサイトからのCD・DVD等の音楽・映像商品の直販事業についても順調に拡大しております。

しかしながら、当社の現段階におけるスマートフォン対応よりも早く、利用者のスマートフォンへの乗り換えが進む可能性から、平成25年3月期の業績予想は保守的なものとしております。

加えて、eコマース事業における、ファンクラブサイト等からのCD・DVD等の音楽・映像商品の直販につきましては、現段階でレコード会社から、下期以降の新譜の販売計画が発表されていないため、下期6ヶ月分の売上及び利益につきましては、今回の業績予想には含めておりません。新譜のリリースが順次発表されるのに伴い、業績予想を見直していく方針としております。

以上により、次期（平成25年3月期）の見通しについては、売上高3,700百万円（前年同期比2.6%増）、営業利益500百万円（前年同期比2.8%増）、経常利益500百万円（前年同期比6.1%増）、当期純利益300百万円（前年同期比14.9%増）を見込んでおります。

また、当社は予算編成を通期ベースで行っており、業績の進捗管理およびその評価は通期でのみ実施しているため、第2四半期累計期間における業績予想は開示しておりません。

(2) 財政状態に関する分析

①資産、負債及び純資産の状況

(資産の部)

流動資産は1,744百万円(前事業年度末比29.0%増)となりました。これは、売上増加による売掛金の増加と、商品の増加が主な要因であります。

固定資産は169百万円(前事業年度末比9.2%増)となりました。これは投資有価証券10百万円を取得したことが主な要因であります。

この結果、総資産は1,913百万円(前事業年度末比27.0%増)となりました。

(負債の部)

流動負債は743百万円(前事業年度末比10.0%増)となりました。これは、ソフトウェアの取得や広告宣伝費増加による未払金61百万円の増加が主な要因であります。

固定負債は12百万円(前事業年度末比13.6%増)となりました。

(純資産の部)

純資産の合計は1,157百万円(前事業年度末比41.2%増)となりました。これは、当期純利益が当初計画通り推移したことが主な要因であります。

②キャッシュ・フローの状況

当事業年度における現金及び現金同等物は946百万円となりました。

各キャッシュ・フローの状況は、以下のとおりであります。

(営業活動によるキャッシュ・フロー)

営業活動によるキャッシュ・フローは324百万円となりました。

収入の主な内訳は、税金等調整前当期純利益471百万円であり、支出の主な内訳は法人税等の支払額△177百万円であります。

(投資活動によるキャッシュ・フロー)

投資活動によるキャッシュ・フローは△33百万円であり、支出の主な内訳は無形固定資産の取得△19百万円であります。

(財務活動によるキャッシュ・フロー)

財務活動によるキャッシュ・フローは60百万円であり、収入の内訳は自己株式の処分に伴う収入267百万円であります。

(参考) キャッシュ・フロー関連指標の推移

	平成20年3月期	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
自己資本比率	44.6	42.8	49.7	54.4	60.5
時価ベースの自己資本比率	—	—	—	—	176.2
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	—	—	—	—	—

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

※営業キャッシュ・フローは、キャッシュ・フロー計算書の営業活動によるキャッシュ・フローを使用しております。



(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、株主の皆様に対する安定的な利益還元を経営上の重要課題としてとらえており、将来の事業展開に備えた財務基盤の強化や今後の業績等を勘案の上、長期的視点に立ち、配当政策を進めてまいります。

当社は剰余金について、配当性向30%を目安とする、業績に連動した配当の実施を基本方針としており、当事業年度の期末配当につきましては、平成24年3月14日に公表した通り、1株当たり50円の配当を実施させていただく予定です。次期以降につきましても、上記の基本方針に基づき、利益還元をさせていただく予定であります。

内部留保資金につきましては、将来における当社の業容拡大を通じた企業価値の向上と、株主の皆様の利益確保に向けて、優秀な人材の採用や将来の新規サービス展開等のための必要運転資金として活用していく方針です。

(4) 事業等のリスク

以下において、当社の事業展開上のリスク要因となり、投資者の判断に重要な影響を及ぼす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、投資者の判断上、重要であると考えられる事項については、投資者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、以下の記載は、当社の株式投資に関する全てのリスクを網羅しているわけではないことをご留意ください。また、文中の将来に関する事項は、当事業年度末現在において当社が判断したものであります。

(a) 事業内容について

① コンテンツサービスの企画開発力等について

当社が事業領域とするコンテンツ配信市場は、携帯電話やPC、インターネットの普及、通信技術等の高度化、利用者の嗜好・ニーズの多様化に伴い、需要の拡大と業界内での競争激化が顕著になってきております。

このような中で、当社は、利用者の嗜好・ニーズを捉えた魅力あるコンテンツサービスを、より早く企画・提供することを主眼に置いた事業展開を図っております。加えて、同じ嗜好や趣味を持つ利用者に対して、複数のコンテンツサービスを複合的に提供することで、サイトの差別化を図るとともに、利用者の当社サイト間における回遊性の向上を図っております。

しかしながら、コンテンツ配信市場の急激な変化や、当社の企画力の低下、サービス提供の遅延等により利用者の嗜好やニーズに対応できない場合、あるいは競合他社による優位性の高いサービスの提供等が著しい場合、利用者数の減少等により、当社の経営成績、財政状態及びキャッシュ・フローに影響を及ぼす可能性があります。

② キャリア及びインターネットサービスプロバイダー等への依存について

当社の携帯コンテンツ配信事業においては、株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ（提供する携帯電話端末向けサービスの総称：NTT docomo、以下、各社同様）、KDDI株式会社（au）及びソフトバンクモバイル株式会社（SoftBank）のキャリア3社の公式サイトとしてコンテンツを提供し、各キャリアを通じて利用料の回収を行っております。また、着うた及び着メロサイトにつきましては、提携するシステム業者である株式会社MLJを通じてキャリア公式サイト上でのコンテンツの提供と、利用料の回収を行っております。そのため、当社の売上高に占める各キャリア等を通じた売上高比率が高い状態にあります。

PCコンテンツ配信事業においては、ニフティ株式会社（インターネットサービスプロバイダーが提供するサービスの総称：@nifty、以下、各社同様）、NECビッグロブ株式会社（Biglobe）、エヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ株式会社（OCN）及びソネットエンタテイメント株式会社（So-net）といったインターネットサービスプロバイダー及びインターネットポータルサイトを運営するヤフー株式会社（Yahoo! JAPAN）との提携により、これらの会員向けに有料コンテンツを配信し、各インターネットサービスプロバイダー等を通じて利用料の回収を行っております。

また、当社は、各キャリア、及びインターネットサービスプロバイダー等との間でコンテンツ配信及び情報料回収代行サービスに係る契約を締結しており、これら契約は自動更新されることとなっております。しかしながら、各キャリア、及びインターネットサービスプロバイダー等の経営方針が変

更された場合や、当社と各キャリア、及びインターネットサービスプロバイダー等との関係が悪化するなど何らかの要因により当該契約の更新がなされない場合、当社の事業展開並びに経営成績、財政状態及びキャッシュ・フローに重大な影響を及ぼす可能性があります。

### ③ 債権の回収について

当社はコンテンツ配信により生じる情報料の回収を、携帯コンテンツ配信事業においてはキャリア等、PCコンテンツ配信事業においてはインターネットサービスプロバイダー等との間でそれぞれ情報料回収代行サービスに関する契約を締結し、業務を委託しております。このうち、株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ及びKDDI株式会社並びに一部のインターネットサービスプロバイダーとの回収代行の契約においては、情報料の回収が行えないまま代行回収が終了した場合、それら回収代行業務は免責されることと定められております。その場合、当社には料金未納者に関する情報が提供され、当社は未納者に情報料を直接請求することができますが、1件当たりの金額並びにそれらの合計金額のいずれも少額であり、諸経費を鑑みれば経済的合理性が乏しいことから、未納者からの直接料金回収は行っておりません。今後、このような未納者数及び未納額等が増加した場合、当社の経営成績、財政状態及びキャッシュ・フローに影響を及ぼす可能性があります。

また、当社は、取引先に対する売掛金の回収不能という事態を未然に防ぐべく、情報収集・与信管理、担保権の設定等によって債権保全に努めておりますが、取引先の経営破綻等が発生した場合には、債権の一部又は全部の回収が困難になるほか、法律に基づき清算や再生手続きが行われることにより、当社が想定する以上に回収までの期間や手続きに時間を要することになり、当社の経営成績、財政状態及びキャッシュ・フローに影響を及ぼす可能性があります。

### ④ 競合及びモバイルコンテンツ配信の市場動向について

当社は、システム業者の協力のもと、NTT docomo、au、並びにSoftBankのそれぞれの公式サイトを通じて、携帯電話利用者に対する各種コンテンツの提供を行っております。しかしながら、当社と類似のコンテンツプロバイダーが増加するに伴い、提供するコンテンツの差別化が難しくなっております。加えて、コンテンツの獲得競争も激化し、コンテンツの利用料も上昇傾向にあります。したがって、これら他社との競合関係において、当社が迅速かつ優勢的に事業展開できない場合、当社の経営成績、財政状態及びキャッシュ・フローに重大な影響を及ぼす可能性があります。

また、スマートフォンの普及が進み、コンテンツの流通やその課金形態も多様化するなどモバイルコンテンツ配信市場を取り巻く環境は大きな転換点を迎えていると考えられます。当社ではすでに電子書籍をはじめとしたスマートフォン向けのコンテンツの提供を開始しており、今後についても各キャリアにおけるスマートフォン向け課金への取り組み等を鑑み、スマートフォンへの対応を順次進めていく方針であります。しかしながら、現在のところ当社の携帯コンテンツ配信事業は、フィーチャーフォン向けが主流であります。そのため、当社の想定を上回るペースでスマートフォンの普及が進んだ場合や、スマートフォンの普及に伴い新たなコンテンツ分野が創出され、既存のコンテンツ分野が急速に衰退した場合、あるいは当社がフィーチャーフォン向けと同等のコンテンツサービスを提供できず、収益の確保ができなかった場合等には、当社の経営成績、財政状態及びキャッシュ・フローに重大な影響を及ぼす可能性があります。

#### ⑤ システムトラブルについて

当社の各事業においては、インターネットにより、利用者にコンテンツサービス・商品を提供しております。当社では、利用するホスティングサービス業者のサーバー設置場所の安全性やセキュリティ機能等について、定期的な監査等を通じて確認しております。しかしながら、予期しない急激なアクセスの増加に伴う一時的な過負荷、不正アクセスによるサイトの改ざん、コンピュータウイルスの侵入、自然災害、不慮の事故等によるシステムトラブルに起因してコンテンツサービス・商品の提供が困難になった場合、コンテンツホルダー、提携先及び利用者から当社に対する信用が低下するほか、システムの改善、修復費用やコンテンツホルダーからの損害賠償請求等のため、当社の経営成績、財政状態及びキャッシュ・フローに重大な影響を及ぼす可能性があります。

#### ⑥ ファンクラブサイトの利用者について

PCコンテンツ配信事業において、利用者は、匿名性を確保したまま、当社が制作、提供するアーティスト、タレントのファンクラブサイトを介し、自由に他の会員と情報交換を行うことが可能です。そのため、利用者同士の意見や情報の交換において、名誉毀損、他人の著作権、知的財産権、プライバシーその他の権利等の侵害が生じる危険性が存在しております。

当社は、安心して利用できるファンクラブサイトを提供することが、利用者数の維持・拡大やコンテンツホルダーからの信用獲得に繋がるものと考え、ファンクラブサイトの運営方針や利用者の強制退会の措置等を入会規約へ明記して、利用者からも同意を得ております。

しかしながら、今後、ファンクラブサイトの利用者数及び利用件数の拡大に伴い、トラブルの発生可能性が高まる恐れがあり、アーティスト等のブランドイメージの悪化、当社の企業・サイトイメージの悪化が発生した場合は、ファンクラブサイトの利用者が減少し、当社の経営成績、財政状態及びキャッシュ・フローに影響を及ぼす可能性があります。

#### ⑦ 著作権料及び著作隣接権料について

携帯コンテンツ配信事業及びPCコンテンツ配信事業において、当社はコンテンツホルダーとの間で、音楽原盤や映像・画像原版等に係る著作権及び著作隣接権に関する使用許諾契約を締結した上で、コンテンツを配信し、その対価として著作権料及び著作隣接権料の支払を行っております。また、著作権料及び著作隣接権料の一部に関して、将来の利用料の前払いが発生する場合があります。当社は、現在のところ著作権及び著作隣接権の保有者と良好な関係を構築しておりますが、将来において何らかの理由により使用許諾契約が継続されない場合、利用率の上昇など当社にとって不利な許諾条件の改定が行われた場合、または前払費用が著作権料及び著作隣接権料より回収されなかった場合、当社の経営成績、財政状態及びキャッシュ・フローに影響を及ぼす可能性があります。

また、新たなコンテンツサービス・商品の提供を開始するにあたっては、コンテンツホルダーに対して最低保証額（ミニマムギャランティ）を支払う場合もあります。したがって、新規コンテンツサービス・商品の提供開始に伴って、利用者数が当社の予測を下回り最低保証額が回収されない場合、当社の経営成績、財政状態及びキャッシュ・フローに影響を及ぼす可能性があります。

#### ⑧ コンテンツホルダーとの関係について

携帯コンテンツ配信事業及びPCコンテンツ配信事業において、当社はコンテンツホルダーとの契約に基づきアーティスト、タレント等のファンクラブサイトを運営しております。それらファンクラ

ブサイトの会員数は、アーティスト、タレント等の活動状況やその人気の趨勢による影響を受けることとなります。万一、ファンクラブサイトにおいて取り扱うアーティスト、タレント等について、グループの解散や活動の停止等が発生した場合、コンテンツホルダーが消滅してしまい、ファンクラブサイトが閉鎖に追い込まれる可能性があります。そのような状況が発生した場合、当社の経営成績、財政状態及びキャッシュ・フローに影響を及ぼす可能性があります。

e コマース事業においては、アーティストグッズやCD及びDVD等のパッケージ商品の販売を行っております。それら商品の発売やそのタイミングは、アーティストをはじめとするコンテンツホルダーの意向により決定されます。そのため、何らかの理由で商品の発売が延期または中止された場合、当社の経営成績、財政状態及びキャッシュ・フローに影響を及ぼす可能性があります。

#### ⑨ 物流について

当社は、e コマース事業において取り扱う商品の在庫管理に係る業務を外部の倉庫業者に委託しており、内部監査等を通じて定期的に適切な在庫管理が行われていることを確認しております。しかしながら、当社のe コマース事業の商品取扱の規模はまだまだ小さく、在庫管理業務は1社のみ委託している状況にあります。そのため、万が一、外部倉庫において自然災害等の被害が発生した場合や、在庫の紛失が発生した場合、商品の配送に遅延が生じ当社に対する顧客の信用が低下することにより、当社の経営成績、財政状態及びキャッシュ・フローに影響を及ぼす可能性があります。

#### (b) 人材について

##### ① 特定人物への依存について

当社の代表取締役である美藤宏一郎は、音楽事業に関する豊富な経験と知識を有しており、経営方針や事業戦略の決定、重要な取引先との交渉、利益計画の策定・推進等、会社運営の全てにおいて重要な役割を果たしております。

当社は、今後の業容・人員拡大も視野に入れ、音楽関連の事業に精通する取締役の招聘や経営管理組織の強化を図っており、同人に過度に依存しない経営体制の整備を進めております。

しかしながら、何らかの事情により、同人が当社から離職した場合、または十分な業務執行が困難となった場合には、今後の当社の事業展開並びに経営成績、財政状態及びキャッシュ・フローに影響を及ぼす可能性があります。

##### ② 人材の確保、育成について

平成24年3月末における当社の人員構成は、取締役5名、監査役3名及び従業員54名と規模が比較的小さく、営業部門、制作部門及び管理部門もこのような規模に応じたものとなっております。

しかしながら、今後の事業の進展に伴い、要員拡充の必要性は高まってくると予想され、新たなコンテンツサービスや商品を企画・運営出来る人材につきましては、特に必要性が高いと認識しております。

したがって、このような人材の採用が適時に行えなかった場合、人材育成が十分に行えなかった場合、または必要な人材の流出があった場合は、今後の当社の事業展開並びに経営成績、財政状態及びキャッシュ・フローに重大な影響を及ぼす可能性があります。

#### (c) 法的規制について

当社が事業を展開するにあたり、主に「著作権法及び著作権法施行令による規制」、「特定商取引に関する法律」、「不当景品類及び不当表示防止法」、「特定電子メールの送信の適正化に関する法律」並びに「個人情報の保護に関する法律」の規制の対象となり、それら法令に対する遵守体制を構築しております。

しかしながら、法令等が改正され規制強化が行われた場合、または新たに当社の事業活動に係る法令等が制定された場合には、追加的な対応や事業への何らかの制約が生じることにより、当社の経営成績、財政状態及びキャッシュ・フローに影響を及ぼす可能性があります。

① 知的財産権について

携帯コンテンツ配信事業及びPCコンテンツ配信事業を展開する上で、当社は音楽原盤や映像・画像原版に係る著作権及び著作隣接権等の知的財産権を、保有者から使用許諾を受け使用しておりますが、第三者から意図せずに権利侵害を受ける、または、第三者の権利を意図せずに侵害してしまう可能性も否定できません。当社では、このような権利侵害等に備え、当該権利の保有者からの事前の情報収集、当社の権利確保のための契約条項の明示等に努めております。

しかしながら、万一、損害賠償責任問題等の事態が発生した場合、当社の経営成績、財政状態及びキャッシュ・フローに影響を及ぼす可能性があります。

② 個人情報の保護について

PCコンテンツ配信事業及びeコマース事業を展開するにあたり、当社は個人情報を取り扱う場合があります。そのため、当社では、利用者及び従業員等の個人情報の取り扱いを社内規程に定めるとともに、社外セミナー等への参加による遵法意識の喚起、社内ネットワークシステム及びオフィスのセキュリティの強化等に努めております。

しかしながら、個人情報の流出が発生する可能性は否定できず、当社に対する信用の失墜、損害賠償の請求、訴訟による責任追及等が発生する場合、または、個人情報の保護に関する法律の改正によって規制強化が行われた場合は、当社の経営成績、財政状態及びキャッシュ・フローに影響を及ぼす可能性があります。

(d)機密情報の取り扱いについて

携帯コンテンツ配信事業及びPCコンテンツ配信事業においては、アーティスト、音楽事務所及びレコード会社等のコンテンツホルダーから、著作権法で保護される音楽原盤や画像・映像原版を取得、加工し、利用者に提供しております。そのため、当社は、コンテンツホルダーとの契約において機密保持に関する規定を定めるとともに、全ての当社従業員からも当該機密保持に関する誓約書を得ております。

しかしながら、故意または過失により、使用許諾契約に関連し知り得たコンテンツホルダーの業務上の秘密、ノウハウ等が流出した場合、当社に対する信用失墜、損害賠償の請求、訴訟による責任追及等が発生する場合、当社の経営成績、財政状態及びキャッシュ・フローに影響を及ぼす可能性があります。

(e)株式について

当社は、業績向上に対する意欲や士気を一層高め、また経営参加意識の向上を図ることを目的と

し、ストック・オプション制度を採用しており、会社法第236条、第238条および第239条の規定に基づき、当社の取締役、監査役及び従業員に対して新株予約権を付与しております。そのため、将来において新株予約権が行使された場合、当社の株式価値が希薄化する可能性があります。なお、本書提出日現在、新株予約権による潜在株式数は246,000株であり、発行済株式総数1,625,800株の15.1%に相当します。

- (5) 継続企業の前提に関する重要事象等  
該当事項はありません。



## 2. 企業集団の状況

当社は、携帯電話端末、P C 端末向けサイトの企画・制作及びコンテンツの提供を主な事業としております。また、当社の事業は、携帯コンテンツ配信事業、P C コンテンツ配信事業及びeコマース事業に分類されます。

各事業における主な商品及び当社の位置付け等は、次のとおりであります。

### (携帯コンテンツ配信事業)

携帯コンテンツ配信事業は、携帯電話端末向けの有料コンテンツの提供を行う事業であり、提供するコンテンツやサービスに応じて、「音楽コンテンツ配信サイト」「エンタテインメントコンテンツ配信サイト」及び「ファンクラブサイト」の3つに大別されます。

有料コンテンツは、株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ（提供する携帯電話端末向けサービスの総称：NTT docomo、以下、各社同様）、KDDI 株式会社（au）及びソフトバンクモバイル株式会社（SoftBank）などのキャリア各社の公式サイトを通じて、利用者に提供され、その利用料の一部が当社の収益となります。

システム開発を伴う公式サイトを開設する場合には、多額のシステム開発費用が発生する場合がありますが、当社では公式サイト開設以後にサイトから発生する収益を、あらかじめ定めた料率で分配する方式を採用することによって、公式サイト開設時点におけるシステム業者に対する開発費を抑制しております。これは、公式サイト開設に伴うリスクを最小限に抑えるとともに、その時々最適なシステムを提供しているシステム業者を、利用者の視点をもって選択し、利用者に対して最適なシステムを提供しサイト収益の最大化を図ることや、日進月歩の携帯技術に対して機動的に対応することを目的としております。また、サイトからの収益をシステム業者に対して分配することにより、システム業者の最大限の技術を受けられると考えております。

なお、当事業においては、当社自身が保有・管理するコンテンツの同業他社への有償提供も行っております。

### (P C コンテンツ配信事業)

P C コンテンツ配信事業は、P C 端末向けの有料コンテンツの提供を行う事業です。

ニフティ株式会社（インターネットサービスプロバイダーが提供するサービスの総称：@nifty、以下、各社同様）、NECビッグロブ株式会社（Biglobe）、エヌ・ティ・ティ・コミュニケーションズ株式会社（OCN）及びソネットエンタテインメント株式会社（So-net）といったインターネットサービスプロバイダー及びインターネットポータルサイトを運営するヤフー株式会社（Yahoo! JAPAN）の会員向けWebサイトとして、有料コンテンツを提供し、その利用料の一部が当社の収益となります。

P C 端末を通じ閲覧するWebサイトについては、広告収入等を目的とし、利用者からは利用料金を徴収しないものが多くあります。それに対して当社では、高い集客力が見込まれるアーティストやタレント等のファンクラブサイトを運営し、ファン等の利用者に向けた活動に対して複合的なサポートを行うことによって付加価値を高め、有料でのコンテンツ提供を行っております。ファンクラブサイトは、プロバイダー等との連動により、プロバイダー等が発行するID・パスワードを通じて利用、閲覧する仕組みを構築しており、プロバイダー等の利用料金とともに月額会費を徴収しております。これにより、IDの使いまわし等の不正利用が行われにくく、かつ無料サイトでみられるような迷惑ユーザーが発生しにくいいため、アーティストとファンが一体となった健全なサイト運営が行われることも強みであ

ると考えております。

また、有料サイトの運営のほか、コンテンツホルダー等のWebサイトの受託制作等も行っております。

なお、当事業では、コンテンツホルダー等からのWebサイトの制作受注も行っております。また、アイチューンズ株式会社が運営する「iTunes Music Store」へのコンテンツ提供も行っております。

#### (eコマース事業)

eコマース事業は、PCや携帯電話端末の利用者に対し、インターネットを通じてCD/DVD等のパッケージ商品やアーティストグッズ、及びアパレル商品等の販売を行う事業であります。

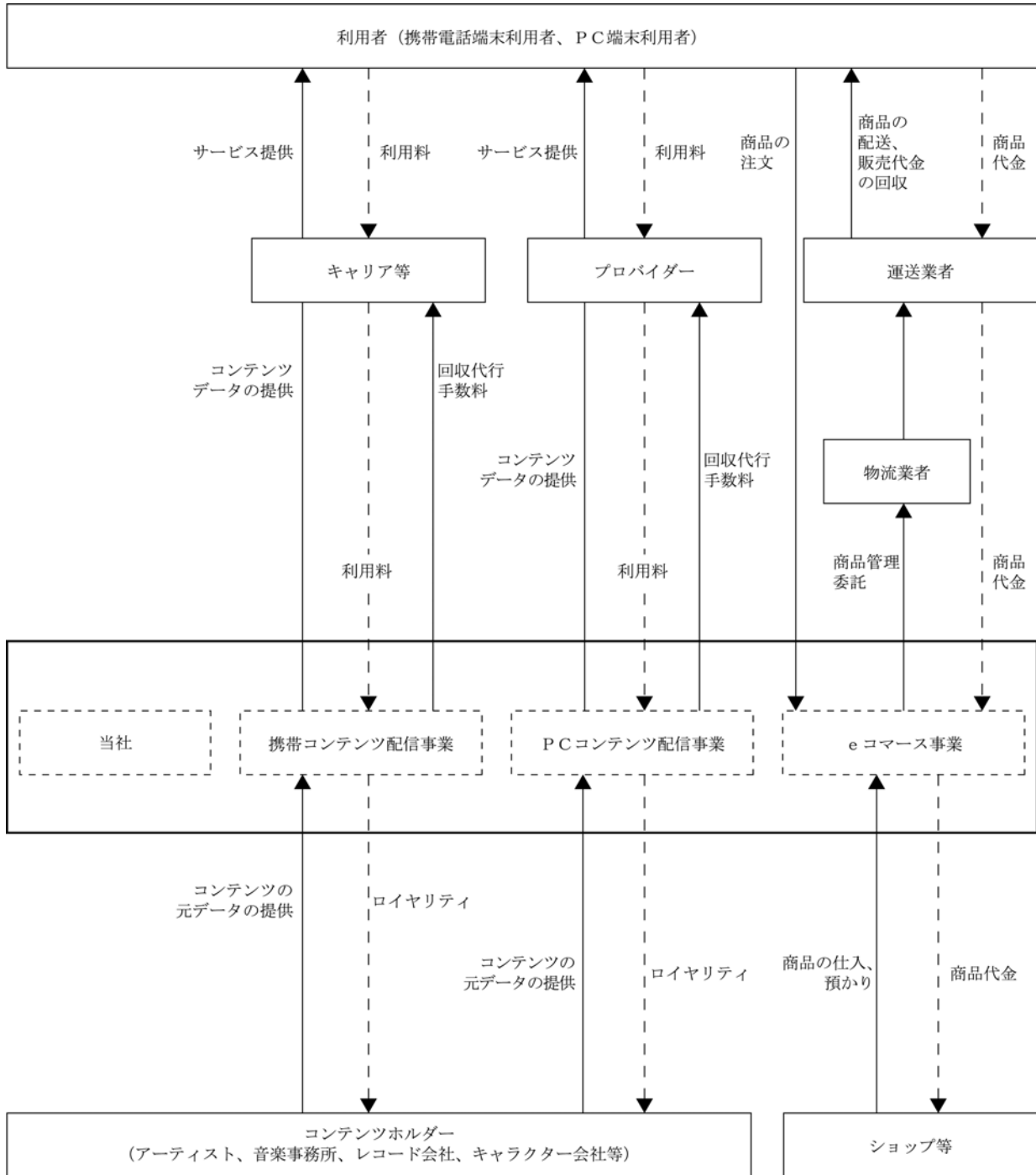
当事業の特徴といたしましては、当社が運営する携帯及びPCファンクラブサイトの会員であるコアなファン層をターゲットとしたパッケージ商品及びグッズの販売を行っている点や、大手アーティストからインディーズ流通のアーティストまで対応し、パッケージ商品をeコマースによってファンへ直接販売するという新たな流通経路を開拓している点であります。また、アーティストグッズ等も取り扱うことから、パッケージ商品の販売に際しては、オリジナル特典を付与することができ、販売の促進を図れる点も当事業の特徴であると考えております。

また、アパレル商品につきましては、百貨店や他の通信販売サイトで取り扱う商品可能性が低い、プライベートブランドの商品や通信販売では当社の運営サイトでしか購入できない商品を数多く取り揃えている点が特徴です。

加えて、アーティスト等のファンクラブでしか入手できないオリジナルグッズに対するファン層からの需要や、パッケージ商品の発売日に商品を手に入れたいというファン心理、収益の多様化を図るべく物販の強化に注力するプロダクション等のニーズがあると考え、そのそれぞれを汲み取りアーティストのeコマースサイトを開設しており、ファンクラブサイトを通じたコンテンツ配信だけではなく、パッケージ商品やグッズの販売までを行っている点が当事業における当社の強みであると考えております。

販売の形態は、当社による商品の買取販売と、ブランド等からの委託による販売の2通りからなります。買取販売は商品の販売代金が、委託による販売は手数料のみがそれぞれ当社の売上高となります。2通りの形態を用意することにより、多様な商品を有することを可能としております。

事業の全体的な系統図は、次のとおりであります。



### 3. 経営方針

#### (1) 会社の経営の基本方針

当社は、「日本のエンタテインメント市場の活性化」及び「新たなエンタテインメントビジネスの流通・販売形態の創造」を経営理念とし、コンテンツホルダーから利用者に至るまでのエンタテインメントビジネスに関わる全ての方々に対して、最適なコンテンツと、その流通のためのシステムを提供することを経営方針としております。

各事業に共通するのは、まず消費者のニーズを的確に捉え、そのニーズに合うコンテンツや商品をいち早く企画・制作し、提供するという方針であります。また、この方針を進めていく中で消費者の利便性を念頭に置き、従来別々に提供されているコンテンツや商品を、同じ嗜好や趣味を持つ消費者に対して、一度に当社の運営するサイトで提供できるような販売方法を開発し、当社サイトにおける消費者の回遊性の向上に努めております。

すなわち、消費者の立場から見て、常に最高のコンテンツと商品の提供及び最適な販売方法を実践することが、企業価値の向上、株主利益の増大につながるものと考えております。

#### (2) 目標とする経営指標

当社が現在、重要と考えております経営指標は、売上高経常利益率及び自己資本当期純利益率(ROE)であり、収益性と経営効率の向上を中期計画に沿って進めて行きたいと考えております。

#### (3) 中長期的な会社の経営戦略

当社では、中期的に携帯コンテンツ配信事業、PCコンテンツ配信事業及びeコマース事業の3つの事業それぞれが成長することを目指すとともに、3つの事業が相互に連携し、相乗効果を生み出すような取り組みを行ってまいります。

各事業は、特定の消費者のニーズに対応したコンテンツや商品の提供を、他社に先駆けて実現するとともに、サイト数の増加により事業規模の拡大を図っていく戦略であります。一方、新たなサイトの運営にあたっては、既存サイトの運営システムを最大限転用することで新たな固定費の支出を抑え、サイト毎の収益性をより高めてまいります。

相乗効果を生み出す事業といたしましては、当社が運営するサイト間での相互リンクにより他サイトからの導線を確認し、ユーザーの回遊性の向上とユーザー獲得のための間口の拡大を図っております。また、事業セグメントの垣根を超え、例えば携帯コンテンツ配信事業で取り扱うアーティスト、タレントのグッズやチケット等を、eコマース事業にて販売することにより、公式サイトからのコンテンツ配信による収益だけでなく、商品販売による収益を獲得し、収益機会を増大させることを計画しております。

#### (4) 会社の対処すべき課題

当社の継続的かつ安定的な成長とそれに伴う収益基盤の拡大のためには、変化に富むユーザーの嗜好を的確に捉えた魅力的なコンテンツや商品の提供を行うとともに、新規の顧客層を開拓していくことが必要であると認識しております。そのため当社は、以下のような課題に取り組んでまいります。

##### (a) 有力コンテンツの獲得推進と認知度の向上並びに他社との差別化

携帯コンテンツ配信事業においては、競合環境はより一層厳しさを増すものと予想されます。当社

が今後も優位性を保つためには、他社にはない有力コンテンツの獲得によるサイト及びコンテンツの認知度の向上と、サイト内容の差別化が課題であると認識しております。

これに対して当社では、新聞や雑誌等の各種メディアや業界動向などから幅広く情報収集を行うとともに、これまでに培ったアーティスト発掘や売り出しの経験から、今後の流行が予想されるコンテンツの目利きを行っております。また、それと同時にこれまで構築してきた業界内でのネットワークを活用し、同業他社に先駆けそれらコンテンツの獲得を行うことができるよう営業活動に努めてまいります。

(b) 顧客基盤の拡大

当社の継続的かつ安定的な成長のためには、顧客基盤の拡大が重要であると認識しております。このため、当社では、今後の利用者の拡大が見込まれる新規コンテンツ分野については、より多くの携帯電話利用者の目に触れることのできるキャリア公式メニューの上位を獲得すべく、いち早く市場に参入することにより、サイト注目度と集客力を上昇させ、新規会員の獲得を推進しております。また、様々なコンテンツカテゴリーにおいて有力サイトを運営する強みを生かし、各公式サイト間での相互リンクなどにより、新規会員獲得のための間口を拡大するとともに、既存会員の当社サイトの利用継続性の向上を図っております。

(c) スマートフォンへの対応

スマートフォンが急速に普及するに伴い、従来からキャリアを通じ提供してきた公式サイトの運営だけではなく、スマートフォン向けアプリやコンテンツの提供と、それによる収益の獲得が課題であると考えております。これに対し当社では、スマートフォン向けのデコレーションメール、壁紙等のアプリや、電子書籍の配信を開始しております。加えて、キャリアの公式サービスがスマートフォンに対応を開始した場合には、それらにも迅速に対応していく方針であります。

(d) 優秀な人材の確保

上記の課題に対応していくためには、優秀な人材の確保が重要であると認識しております。

当社は、潜在顧客の求める魅力あるコンテンツを企画出来る能力、商品ライフサイクルにわたって利用者を引き付けるサイトを運営できる能力、ニーズの高いコンテンツを発掘できる能力、外注先を含めた人的資源をマネジメントできる能力等を有する優れた人材の確保するために、採用活動の強化、社内教育の充実による人材の育成に注力していく方針であります。

(5) その他、会社の経営上重要な事項

該当事項はありません。

4. 財務諸表  
(1) 貸借対照表

(単位：千円)

	前事業年度 (平成23年3月31日)	当事業年度 (平成24年3月31日)
<b>資産の部</b>		
流動資産		
現金及び預金	595,852	946,914
売掛金	650,442	655,854
商品	44,556	70,234
仕掛品	—	300
前渡金	5,974	4,653
前払費用	3,477	9,371
繰延税金資産	48,364	51,185
その他	6,095	9,884
貸倒引当金	△2,979	△3,982
流動資産合計	1,351,783	1,744,417
固定資産		
有形固定資産		
建物附属設備	29,249	30,504
減価償却累計額	△8,447	△14,042
建物附属設備(純額)	20,801	16,461
工具、器具及び備品	3,291	7,254
減価償却累計額	△2,455	△3,043
工具、器具及び備品(純額)	835	4,211
有形固定資産合計	21,637	20,672
無形固定資産		
商標権	361	5,822
著作権	39,801	31,706
ソフトウェア	15,255	31,622
無形固定資産合計	55,418	69,150
投資その他の資産		
投資有価証券	—	9,540
敷金	57,170	57,170
長期貸付金	50,000	50,000
繰延税金資産	9,508	8,095
その他	11,030	4,398
貸倒引当金	△50,000	△50,000
投資その他の資産合計	77,709	79,205
固定資産合計	154,765	169,028
資産合計	1,506,549	1,913,446

(単位：千円)

	前事業年度 (平成23年3月31日)	当事業年度 (平成24年3月31日)
<b>負債の部</b>		
流動負債		
買掛金	443,736	406,728
未払金	13,117	74,446
未払費用	15,855	17,188
未払法人税等	95,745	129,654
未払消費税等	17,514	12,052
前受金	45,332	46,211
預り金	3,251	4,049
賞与引当金	21,049	23,040
役員賞与引当金	20,000	30,000
その他	126	—
流動負債合計	675,729	743,371
固定負債		
資産除去債務	11,366	11,525
その他	—	1,387
固定負債合計	11,366	12,912
負債合計	687,095	756,284
<b>純資産の部</b>		
株主資本		
資本金	148,910	169,267
資本剰余金		
資本準備金	138,910	159,267
その他資本剰余金	—	36,267
資本剰余金合計	138,910	195,534
利益剰余金		
その他利益剰余金		
繰越利益剰余金	531,633	792,645
利益剰余金合計	531,633	792,645
株主資本合計	819,453	1,157,446
評価・換算差額等		
その他有価証券評価差額金	—	△284
評価・換算差額等合計	—	△284
純資産合計	819,453	1,157,162
負債純資産合計	1,506,549	1,913,446

(2) 損益計算書

(単位：千円)

	前事業年度 (自 平成22年4月1日 至 平成23年3月31日)	当事業年度 (自 平成23年4月1日 至 平成24年3月31日)
売上高	2,748,297	3,603,871
売上原価	1,789,807	2,409,440
売上総利益	958,489	1,194,430
販売費及び一般管理費	591,977	707,507
営業利益	366,511	486,923
営業外収益		
受取利息	1,661	1,665
その他	213	270
営業外収益合計	1,874	1,936
営業外費用		
為替差損	1,256	949
株式公開費用	—	16,641
その他	71	72
営業外費用合計	1,328	17,663
経常利益	367,058	471,195
特別利益		
固定資産売却益	1,371	—
特別利益合計	1,371	—
特別損失		
固定資産除却損	2,919	—
資産除去債務会計基準の適用に伴う影響額	492	—
その他	464	—
特別損失合計	3,875	—
税引前当期純利益	364,553	471,195
法人税、住民税及び事業税	168,279	211,417
法人税等調整額	△6,039	△1,233
法人税等合計	162,239	210,184
当期純利益	202,314	261,011



売上原価明細書

区分		前事業年度 (自 平成22年4月1日 至 平成23年3月31日)		当事業年度 (自 平成23年4月1日 至 平成24年3月31日)	
		金額(千円)	構成比 (%)	金額(千円)	構成比 (%)
I	商品仕入	128,598	7.5	852,953	35.0
II	労務費	235,553	13.7	232,370	9.5
III	ロイヤリティ等	1,121,905	65.2	1,085,957	44.6
IV	経費	233,474	13.6	268,042	11.0
	小計	1,719,532	100.0	2,439,323	100.0
	期首商品棚卸高	114,831		40,351	
	合計	1,834,364		2,479,675	
	期末商品棚卸高	61,844		93,639	
	商品評価損	17,288		23,405	
	売上原価	1,789,807		2,409,440	

(注) ※主な内訳は、次のとおりであります。

項目	前事業年度(千円) (自 平成22年4月1日 至 平成23年3月31日)		当事業年度(千円) (自 平成23年4月1日 至 平成24年3月31日)	
	地代家賃		58,559	
減価償却費		19,057		27,048
システム費用		22,346		25,539

(3) 株主資本等変動計算書

(単位：千円)

	前事業年度 (自 平成22年4月1日 至 平成23年3月31日)	当事業年度 (自 平成23年4月1日 至 平成24年3月31日)
<b>株主資本</b>		
<b>資本金</b>		
当期首残高	142,930	148,910
当期変動額		
新株の発行(新株予約権の行使)	5,980	20,357
当期変動額合計	5,980	20,357
当期末残高	148,910	169,267
<b>資本剰余金</b>		
<b>資本準備金</b>		
当期首残高	132,930	138,910
当期変動額		
新株の発行(新株予約権の行使)	5,980	20,357
当期変動額合計	5,980	20,357
当期末残高	138,910	159,267
<b>その他資本剰余金</b>		
当期首残高	—	—
当期変動額		
自己株式の処分	—	36,267
当期変動額合計	—	36,267
当期末残高	—	36,267
<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	329,319	531,633
当期変動額		
当期純利益	202,314	261,011
当期変動額合計	202,314	261,011
当期末残高	531,633	792,645
<b>自己株式</b>		
当期首残高	—	—
当期変動額		
自己株式の取得	—	△247,500
自己株式の処分	—	247,500
当期変動額合計	—	—
当期末残高	—	—
<b>株主資本合計</b>		
当期首残高	605,179	819,453
当期変動額		
新株の発行(新株予約権の行使)	11,960	40,714
当期純利益	202,314	261,011
自己株式の取得	—	△247,500
自己株式の処分	—	283,767
当期変動額合計	214,274	337,993
当期末残高	819,453	1,157,446

(単位：千円)

	前事業年度 (自 平成22年4月1日 至 平成23年3月31日)	当事業年度 (自 平成23年4月1日 至 平成24年3月31日)
評価・換算差額等		
その他有価証券評価差額金		
当期首残高	—	—
当期変動額		
株主資本以外の項目の当期変動額（純額）	—	△284
当期変動額合計	—	△284
当期末残高	—	△284
純資産合計		
当期首残高	605,179	819,453
当期変動額		
新株の発行（新株予約権の行使）	11,960	40,714
当期純利益	202,314	261,011
自己株式の取得	—	△247,500
自己株式の処分	—	283,767
株主資本以外の項目の当期変動額（純額）	—	△284
当期変動額合計	214,274	337,708
当期末残高	819,453	1,157,162

(4) キャッシュ・フロー計算書

(単位：千円)

	前事業年度 (自 平成22年4月1日 至 平成23年3月31日)	当事業年度 (自 平成23年4月1日 至 平成24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	364,553	471,195
減価償却費	24,020	26,817
貸倒引当金の増減額 (△は減少)	340	1,002
賞与引当金の増減額 (△は減少)	2,907	1,990
役員賞与引当金の増減額 (△は減少)	△10,000	10,000
受取利息	△1,661	△1,665
為替差損益 (△は益)	1,223	469
株式公開費用	—	16,641
固定資産売却損益 (△は益)	△1,371	—
固定資産除却損	2,919	—
資産除去債務会計基準の適用に伴う影響額	492	—
売上債権の増減額 (△は増加)	△111,131	△5,411
たな卸資産の増減額 (△は増加)	70,275	△25,979
前渡金の増減額 (△は増加)	9,018	1,321
仕入債務の増減額 (△は減少)	55,128	△37,008
未払金の増減額 (△は減少)	△11,559	44,770
その他	29,665	△3,290
小計	424,820	500,853
利息の受取額	1,661	1,665
法人税等の支払額	△158,391	△177,689
営業活動によるキャッシュ・フロー	268,091	324,829
<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	△3,924	△4,405
無形固定資産の取得による支出	△51,226	△19,160
投資有価証券の取得による支出	—	△10,000
敷金の差入による支出	△677	—
敷金の回収による収入	1,400	—
その他	△368	—
投資活動によるキャッシュ・フロー	△54,796	△33,565
<b>財務活動によるキャッシュ・フロー</b>		
新株予約権の行使による株式の発行による収入	11,888	40,641
自己株式の売却による収入	—	267,126
自己株式の取得による支出	—	△247,500
財務活動によるキャッシュ・フロー	11,888	60,267
現金及び現金同等物に係る換算差額	△1,223	△469
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	223,958	351,061
現金及び現金同等物の期首残高	371,893	595,852
現金及び現金同等物の期末残高	595,852	946,914

継続企業の前提に関する注記

該当事項はありません。

追加情報

(会計上の変更及び誤謬の訂正に関する会計基準等の適用)

当事業年度の期首以後に行われる会計上の変更及び過去の誤謬の訂正より、「会計上の変更及び誤謬の訂正に関する会計基準」(企業会計基準第24号 平成21年12月4日)及び「会計上の変更及び誤謬の訂正に関する会計基準の適用指針」(企業会計基準適用指針第24号 平成21年12月4日)を適用しております。

## 財務諸表に関する注記事項

### (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、経営資源の配分決定及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。

当社はサービス別の事業部を置き、各事業部はその取り扱うサービス・製品についての包括的な戦略を立案し、事業活動を展開しております。従って、当社は事業部を基礎としたサービス別セグメントから構成されており、「携帯コンテンツ配信事業」、「PCコンテンツ配信事業」及び「eコマース事業」の3つを報告セグメントとしております。

「携帯コンテンツ配信事業」は携帯端末向け配信事業をしております。「PCコンテンツ配信事業」はパーソナルコンピュータ向けファンクラブサイト等の運営をしております。「eコマース事業」は主に携帯・PCによる通信販売をしております。

#### 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。

セグメント間の内部売上及び振替高はありません。

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22年4月1日 至 平成23年3月31日)

(単位:千円)

	報告セグメント				調整額 (注) 1	財務諸表計 上額 (注) 2
	携帯コン テンツ 配信事業	PCコンテ ンツ 配信事業	eコマース事 業	合計		
売上高						
外部顧客への売上高	2,186,485	257,297	304,514	2,748,297	—	2,748,297
セグメント間の内部売 上高又は振替高	—	—	—	—	—	—
計	2,186,485	257,297	304,514	2,748,297	—	2,748,297
セグメント利益又は損失 (△)	594,232	28,677	△19,314	603,596	△237,084	366,511
セグメント資産	625,529	20,385	115,693	761,608	744,941	1,506,549
セグメント負債	412,180	22,509	54,378	489,069	198,026	687,095
その他の項目						
減価償却費	18,609	1,779	2,299	22,687	1,673	24,361
有形固定資産及び無形 固定資産の増加額	49,694	—	4,231	53,925	11,747	65,674

(注) 1. 調整額は、以下の通りであります。

- (1) セグメント利益の調整額△237,084千円は全社費用であり、主に報告セグメントに帰属しない一般管理費であります。
- (2) セグメント資産の調整額744,941千円は全社資産であり、主に報告セグメントに帰属しない現金及び預金及び管理部門に係る資産等であります。
- (3) セグメント負債の調整額198,026千円は全社負債であり、主に報告セグメントに帰属しない未払法人税等及び管理部門に係る負債等であります。
- (4) 減価償却費の調整額1,673千円は全社資産に係る減価償却費であります。
- (5) 有形固定資産及び無形固定資産の調整額11,747千円は主に資産除去債務会計基準の適用による影響額であります。

2. セグメント利益は、損益計算書の営業利益と調整を行っております。



当事業年度(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 (注) 1	財務諸表計 上額 (注) 2
	携帯コン テンツ 配信事業	PCコンテ ンツ 配信事業	eコマース事 業	合計		
売上高						
外部顧客への売上高	2,222,221	265,624	1,116,025	3,603,871	—	3,603,871
セグメント間の内部売 上高又は振替高	—	—	—	—	—	—
計	2,222,221	265,624	1,116,025	3,603,871	—	3,603,871
セグメント利益	646,589	37,113	92,489	776,192	△289,269	486,923
セグメント資産	566,917	30,883	198,318	796,119	1,119,558	1,915,677
セグメント負債	362,927	20,927	70,471	454,326	304,188	758,515
その他の項目						
減価償却費	22,798	1,446	1,293	25,539	1,817	27,357
有形固定資産及び無形 固定資産の増加額	24,467	—	—	24,467	15,657	40,124

(注) 1. 調整額は、以下の通りであります。

- (1) セグメント利益の調整額△289,269千円は全社費用であり、主に報告セグメントに帰属しない一般管理費であります。
- (2) セグメント資産の調整額1,119,558千円は全社資産であり、主に報告セグメントに帰属しない現金及び預金及び管理部門に係る資産等であります。
- (3) セグメント負債の調整額304,188千円は全社負債であり、主に報告セグメントに帰属しない未払法人税等及び管理部門に係る負債等であります。
- (4) 減価償却費の調整額1,817千円は全社資産に係る減価償却費であります。
- (5) 有形固定資産及び無形固定資産の調整額15,657千円は全社資産に係る設備投資額であります。

2. セグメント利益は、損益計算書の営業利益と調整を行っております。

(持分法投資損益等)

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22年4月1日 至 平成23年3月31日)	当事業年度 (自 平成23年4月1日 至 平成24年3月31日)
1株当たり純資産額	526.30円	711.75円
1株当たり当期純利益金額	130.48円	185.01円
潜在株式調整後 1株当たり当期純利益金額	— 円	160.65円

(注) 1. 1株当たり当期純利益金額及び潜在株式調整後1株当たり当期純利益金額の算定上の基礎は、以下のとおりであります。

	前事業年度 (自 平成22年4月1日 至 平成23年3月31日)	当事業年度 (自 平成23年4月1日 至 平成24年3月31日)
1株当たり当期純利益金額		
当期純利益金額(千円)	202,314	261,011
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(千円)	202,314	261,011
期中平均株式数(株)	1,550,589	1,410,782
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)	—	213,924
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	① 平成18年5月31日開催の臨時株主総会の決議及び同日開催の取締役会の決議に基づく新株予約権1,980個 普通株式198,000株 ② 平成18年9月22日開催の臨時株主総会の決議及び同年10月24日開催の取締役会決議に基づく新株予約権60個 普通株式6,000株 ③ 平成18年9月22日開催の臨時株主総会の決議及び平成19年9月19日開催の取締役会決議に基づく新株予約権290個 普通株式29,000株 ④ 平成19年11月7日開催の臨時株主総会の決議及び平成20年1月23日開催の取締役会決議に基づく新株予約権101個 普通株式10,100株 ⑤ 平成22年3月26日開催の臨時株主総会の決議及び平成22年3月29日開催の取締役会決議に基づく新株予約権760個 普通株式76,000株	—

2. 1株当たり純資産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 (平成23年3月31日)	当事業年度 (平成24年3月31日)
純資産の部の合計額(千円)	819,453	1,157,162
純資産の部の合計額から控除する金額(千円)		
(うち新株予約権(千円))	—	—
普通株式に係る期末の純資産額(千円)	819,453	1,157,162
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)	1,557,000	1,625,800

3. 当社は、平成22年10月13日付で普通株式1株につき普通株式100株の割合で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額及び潜在株式調整後1株当たり当期純利益金額を算定しております。

4. 前事業年度は、潜在株式調整後1株当たり当期純利益については、新株予約権の残高がありますが、当社株式は平成24年3月14日をもって東京証券取引所マザーズ市場に上場したため、期中平均株価が把握できないため、記載しておりません。

(重要な後発事象)

該当事項はありません。