

## 第二部 企 業 情 報

# 第1 企業の概況

## 1. 主要な経営指標等の推移

回 次	第 4 期	第 5 期	第 6 期	第 7 期	第 8 期	第 9 期
決 算 年 月	平成8年9月期	平成9年9月期	平成10年9月期	平成11年9月期	平成12年3月期	平成13年3月期
売 上 高(千円)	172,191	151,218	144,613	231,555	194,754	2,535,112
経 常 利 益(千円)	2,453	1,765	24,009	26,111	33,140	1,455,609
当 期 純 利 益(千円)	1,750	748	3,131	3,609	999	728,711
持分法を適用した 場合の投資利益 (千円)						
資 本 金(千円)	18,000	33,000	33,000	50,000	65,000	384,000
発行済株式総数(株)	360	660	660	1,000	1,300	4,980
純 資 産 額(千円)	20,014	35,762	38,894	59,503	76,088	1,274,005
総 資 産 額(千円)	60,449	101,359	135,018	176,302	413,873	2,592,512
1株当たり純資産額(円)	55,596.41	54,186.33	58,931.13	59,503.87	58,529.89	255,824.30
1株当たり配当額(円)						
(内1株当たり中間配当額)(円)	( )	( )	( )	( )	( )	( )
1株当たり当期純利益(円)	4,863.53	1,623.15	4,744.80	3,755.80	908.65	537,001.60
潜在株式調整後 1株当たり当期純利益(円)						
自己資本比率(%)	33.1	35.3	28.8	33.8	18.4	49.1
自己資本利益率(%)	8.7	2.1	8.1	6.1	1.3	57.2
株 価 収 益 率(倍)						
配 当 性 向(%)						
営業活動による キャッシュ・フロー(千円)					238	1,205,555
投資活動による キャッシュ・フロー(千円)					9,897	226,474
財務活動による キャッシュ・フロー(千円)					169,255	235,484
現金及び現金同等物 の 期 末 残 高(千円)					267,659	1,487,256
従 業 員 数(人)	11(40)	8( )	7( )	9( 4)	10( 5)	24( 9)

(注)1. 売上高には、消費税等は含まれておりません。

2. 第8期は決算期変更により平成11年10月1日から平成12年3月31日までの6ヶ月間の数値となっております。

3. 当社は連結財務諸表を作成しておりませんので、連結会計年度に係る主要な経営指標等の推移については、記載しておりません。

4. 第8期における持分法を適用した場合の投資利益については、関連会社を有していないため、記載しておりません。

第9期については、関連会社の当期純損益の額及び剰余金の額からみて重要性が乏しいため記載を省略しております。

5. 第4期及び第5期においては、転換社債等の発行がないため、潜在株式調整後1株当たり当期純利益は記載しておりません。

第6期から第8期については、新株引受権付社債を発行しておりますが、当社株式は非上場であり、かつ店頭登録もしていないため期中平均株価が把握できませんので、潜在株式調整後1株当たり当期純利益は記載しておりません。

第9期については、期末に新株引受権の残高がなく、転換社債等の発行もないため記載しておりません。

6. 株価収益率については、当社株式は、非上場であり、かつ店頭登録もしていないため、期中平均株価が把握できませんので、記載しておりません。

7. 「従業員数」欄の( )内は、外書で臨時従業員数の年間平均雇用人員数を記載しております。

8. 当社は、第8期及び第9期の財務諸表については、証券取引法第193条の2の規定に基づき新日本監査法人の監査を受けておりますが、第4期から第7期までの財務諸表については、当該監査を受けておりません。

## 2. 沿 革

当社は、現任の代表取締役社長の平澤創、現任の専務取締役の中西正人が平成4年10月9日、京都市中京区においてコンピュータ及び通信ネットワークを使っての音楽事業を目的として発起設立いたしました。平成4年の設立時から現在まで、来たるべきネットワーク社会に向けて、一貫して音楽コンテンツを流通させることを事業の目的とし、平成6年音楽データの商業配信を実現いたしました。当社の主な事業展開の変遷は以下のとおりであります。

年 月	経 歴
平成 4年 10月	コンピュータ及び通信ネットワークを使っての音楽事業を目的として、京都市中京区に資本金1,000万円で株式会社フェイスを設立
平成 6年 2月	音楽データ(MIDI*)の商業配信事業を株式会社ニフティと共同で開始
5月	パイオニア株式会社、東映株式会社、ビクターエンタテインメント株式会社などの業務用通信カラオケ用の音楽データ制作を受注
10月	東京都港区赤坂に東京オフィス設立
平成 7年 1月	英国大手の音楽出版会社Music Sales Limitedと提携し、同社の音楽CD-ROMの輸入販売開始
平成 9年 4月	カシオ計算機株式会社と共同で、家庭用通信カラオケ「LANA Online City」のサービスを開始し、当社のコンピュータ向けの通信カラオケ技術が採用される
12月	ソニーコミュニケーションネットワーク株式会社と共同で、インターネットカラオケサイト「KaraOK!」のサービスを開始し、当社の音源技術が採用される
平成 10年 1月	オンキヨー株式会社のコンピュータ用サウンドボードに当社の音源技術のライセンスを開始
6月	インターネットカラオケ「KaraOK!」にて、当社独自開発の音楽配信技術を利用した、ボイスコーラス(音声データ)によるカラオケデータ配信開始
10月	株式会社京セラマルチメディアコーポレーション、株式会社タイトーが共同でインターネットカラオケに参入し、当社の音源技術及びカラオケソフトウェアが採用される
11月	インターネットでの3万曲を越える音楽データ(MIDI)配信サービス「Faith MIDI Station」をソニーコミュニケーションネットワーク株式会社と共同でサービスを開始し、ヤマハ株式会社、ローランド株式会社、株式会社コルグなどの音楽データを当社が委託販売
平成 11年 1月	コンピュータ向け音源技術のライセンスを開始し、シャープ株式会社メビウスシリーズなどに採用される
3月	カシオ計算機株式会社と共同で、インターネットカラオケ「LANA」のサービスを開始し、当社のコンピュータ向けのインターネットカラオケ技術が採用される
7月	株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモに、当社の提唱する携帯電話用音楽フォーマットが採用され、当社は、株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモのコンサルタントとしてコンサルティング契約締結
9月	第二電電株式会社に、当社の提唱する携帯電話用音楽フォーマットが採用される
11月	ツーカーグループに、当社の提唱する携帯電話用音楽フォーマットが採用される 株式会社ソニー・コンピュータエンタテインメントのPlayStation 2に、当社の音源技術が採用される

年 月	経 歴
平成 11年 12月	携帯電話の通話方式である「cdmaOne」の規格を保有している米国Qualcomm社に、当社の音源技術及び携帯電話用音楽フォーマット(CMXシステム)をライセンス 当社の提唱する携帯電話用音楽フォーマットを利用した着信メロディ配信サービスが「iモード」でサービス開始
平成 12年 3月	ロンドンに英国オフィス設立 当社の提唱する携帯電話用音楽フォーマットを利用した着信メロディ配信サービスが「EZweb」(KDDI / au) でサービス開始
6月	株式会社メディアソケットが設立され、同時に同社株式の20%を取得し、関連会社といたしました。
8月	当社が提供するCMXシステムを搭載した携帯電話がKDDI / auで発売開始、同時にサービスも開始 当社の携帯電話向け16音対応の音源技術を株式会社ロームにライセンス開始 北米サンディエゴに米国オフィス設立 本社を京都市中京区烏丸御池に移転 東京オフィスを東京都港区浜松町に移転
11月	韓国で当社が提供するCMXシステムを搭載した携帯電話が発売開始、同時にサービスも開始 香港で当社が提唱する携帯電話用音楽フォーマットを搭載した携帯電話が発売開始、同時に着信メロディサービス開始
平成 13年 1月	当社の音源技術を採用した株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモの携帯電話「503i」シリーズが発売 株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモの「iアプリ」で当社のJAVA*アプレットを利用したカラオケサービスの開始
3月	株式会社コナミが音楽配信サービス「BitAudio」で当社の音楽配信技術を採用、サービス開始 香港で当社が提供するCMXシステムを搭載した携帯電話が発売開始、同時にサービスも開始

- (注) 1. 第二電電株式会社、KDD株式会社、日本移動通信株式会社は、平成12年10月1日付で合併し、現在はKDDI株式会社となっております。
2. 京セラマルチメディアコーポレーションは平成12年10月1日付で株式会社タイトーに吸収合併され、現在は株式会社タイトーとなっております。

\* MIDI...Musical Instruments Digital Interfaceの略。音源再生装置間またはコンピュータを接続して楽曲データ等をやり取りするための規格。楽曲データをファイルにセーブする規格も含めて使う場合がある。

\* JAVA...1995年米国・サンマイクロシステムズ社が開発・提唱したプログラム言語のひとつ。コンピュータの機種等に依存しない、ネットワークでの使用に対応したプログラムの開発が可能。

### 3. 事業の内容

当社の所有するコアテクノロジー（基礎技術）は、「広義の音楽配信技術\*」であります。「広義の音楽配信技術」とは、「音楽配信」という用途や機能に制限されることなく、情報通信端末を介して広義の音楽コンテンツ\*を流通させるシステムにおいて重要な影響を与える、音楽フォーマット\*、アルゴリズム\*、アーキテクチャ\*を指します。このコアテクノロジーを基に、エンドユーザーや得意先のニーズに柔軟に対応してカスタマイズ開発しております。当社のコアテクノロジーを利用した代表的なものは以下のとおりであります。

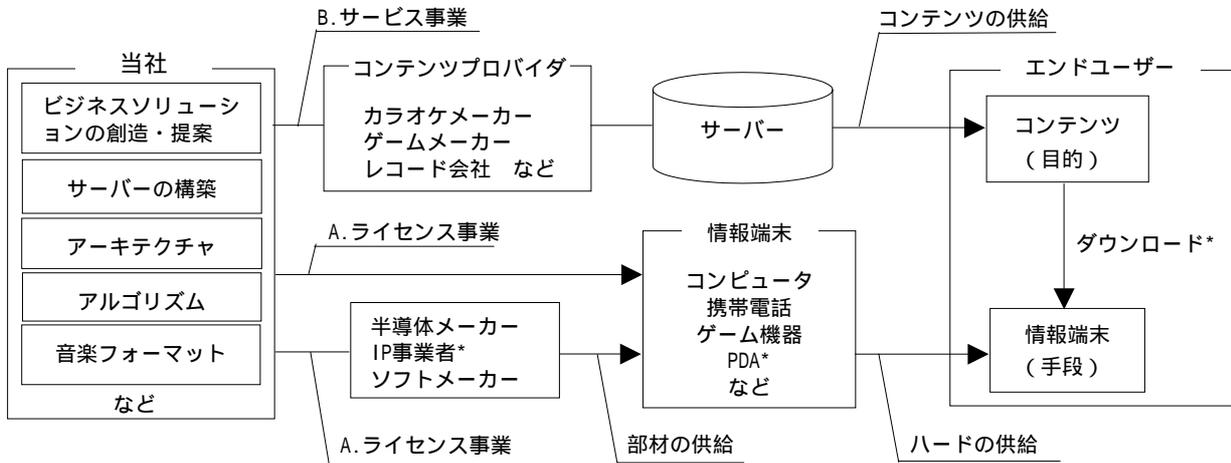
- ・音楽制作者ソフトウェア（音楽制作ツール）
  - ・コンピュータで音楽データ\*を再生するソフトウェア及び音源技術\*
  - ・インターネットカラオケの再生システム及びサーバー\*技術
  - ・携帯電話で着信メロディ\*を再生するための音楽フォーマット及び音源技術
  - ・携帯電話で音楽コンテンツを配信するためのサーバー技術及び運営ノウハウ
  - ・ゲーム機器で音楽を再生するソフトウェア及び音源技術
  - ・音楽配信のための再生ソフトウェア、サーバー技術及び運営ノウハウ
- など。

これらの多岐に渡る事業展開は、すべて当社のコアテクノロジーを実際のマーケットのニーズに基づいてカスタマイズ開発したものであります。このような事業領域から、以下は音楽コンテンツを配信するためのすべての行程を示して「テクノロジー」と記載しております。

- \* 音楽配信技術...インターネット等の通信を使って、音楽データやアーティストの画像等を配信する技術。
- \* コンテンツ...情報の中身。放送やインターネット等で提供される動画・音楽・文字等の情報の内容。
- \* 音楽フォーマット...楽曲の演奏情報や音声、演奏者の画像等を含んだデータを構成する形式を示す。
- \* アルゴリズム...ここでは、音楽配信・音源技術の論理構造を示す。（ある機能を実現するための構造・手順）
- \* アーキテクチャ...ここでは、音楽配信・音源技術の設計思想を示す。（ある機能を実現するためのソフトウェア等の設計・構成方式）
- \* 音楽データ...ここでは、楽曲の演奏情報や音声、演奏者の画像等を含んだデータを総称して示す。
- \* 音源技術...演奏情報から音を再生する装置の技術。
- \* サーバー...通信ネットワーク上で、他の情報端末にファイルやデータを提供するコンピュータ。
- \* 着信メロディ...携帯電話等で着信を知らせる楽曲やフレーズ。

## (1) 当社のビジネスモデルについて

当社は、「様々な情報端末を利用して広義の音楽コンテンツをネットワークを介して流通させるビジネス」を事業の柱として掲げております。当社の事業を大別してライセンス事業とサービス事業に分類することができ、下記のビジネスモデルにより事業展開しております。



### A. ライセンス事業

ユーザーが通信ネットワークを介して広義の音楽コンテンツを「情報端末」から受けるルートは上図のように、コンピュータ、携帯電話、ゲーム機器、PDAなど様々な入手経路があります。また、マーケットの動向、社会情勢の影響、目的や場所に合わせた情報端末の使い分けなどの様々な要因によって、今後、新規情報端末も市場に受け入れられる可能性があります。当社は、ある特定の情報端末メーカーに対してのみ当社のテクノロジーをライセンスするのではなく、様々な情報端末メーカーに対してテクノロジーをライセンスしております。

当社のライセンス事業における競争優位性としては、エンドユーザーのニーズをいち早く把握し、技術的な解決手段を最も効果的な方法で提案出来る当社の技術体制にあります。当社は情報端末を介して広義の音楽コンテンツを流通させるシステムにおいて重要な影響を与える、音楽フォーマット、アルゴリズム、アーキテクチャに特化したコアテクノロジーを保有しております。このような体制から、技術を具現化するための手段(LSI\*、DSP\*、ソフトウェア等)を特定しない幅広い事業展開を行うことを実現しております。これにより、情報端末メーカーまたは、情報端末を構成する半導体メーカーに対して当社のテクノロジーをライセンスし、製品の出荷数に応じてロイヤリティ収入を得ております。

### B. サービス事業

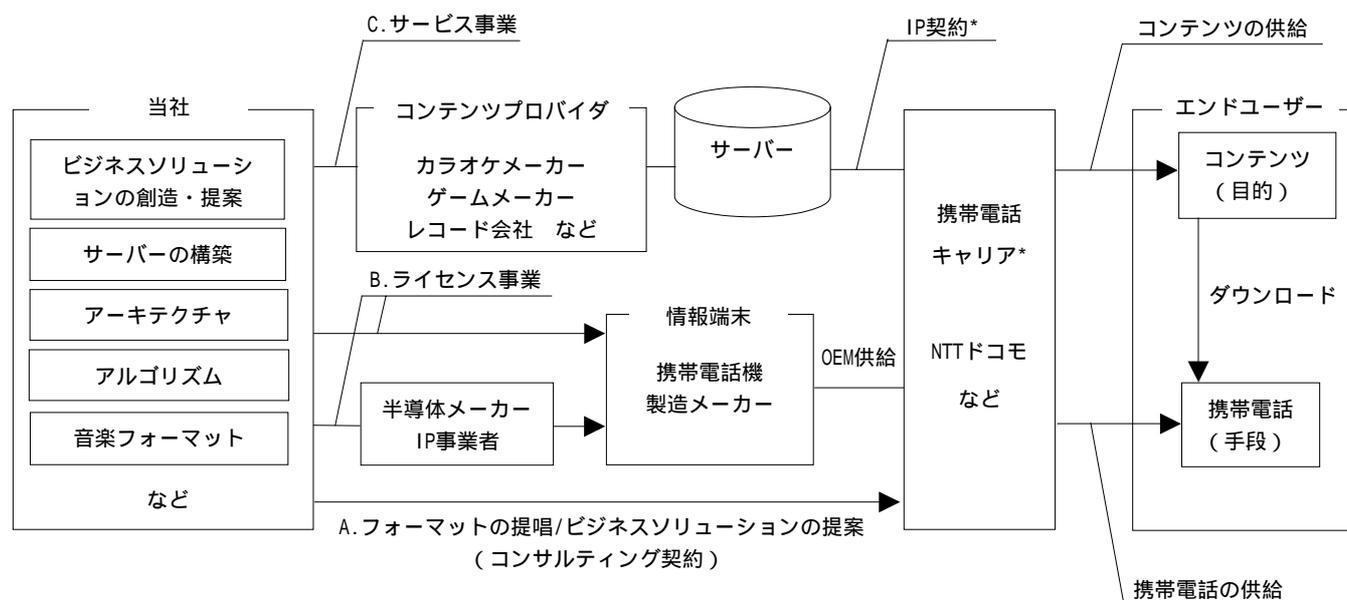
ユーザーがあらゆる情報端末からサービスを受ける「コンテンツ」は、音楽、カラオケ、着信メロディ、ゲームなど様々な種類が考えられます。当社は、このような多様化するマーケットのニーズに対応するために、数多くのコンテンツを所有するゲームメーカー、カラオケメーカーなどのコンテンツプロバイダ\*に対し、当社のテクノロジーを供給することによりビジネス展開しております。当社は本事業において、当該サービスに加入する会員数または、コンテンツのダウンロード数に応じて協業するコンテンツプロバイダよりロイヤリティ収入を得る事業展開を行っております。

当社のサービス事業における競争優位性として、エンドユーザーに対してコンテンツを配信するためのサーバーの構築、運営のノウハウと技術を備えています。さらにコンテンツを開発する技術力も備えていることから、コンテンツプロバイダに対して、コンテンツ配信\*を行うための有効な手段を提案できる体制を実現しております。

- \* IP 事業者...Intellectual Property の略。ここでは半導体等を開発するための設計データ（知的財産権）を供給する企業のことを示す。
- \* ダウンロード...通信ネットワークを通じて、情報を手元の情報端末に取り込むこと。
- \* PDA...パーソナル・デジタル・アシスタンスの略で個人用の携帯情報端末のこと。
- \* LSI...非常に多くの素子からできた集積回路。大規模集積回路。
- \* DSP...Digital Signal Processor の略。音声や画像等の信号処理に特化する半導体。
- \* コンテンツプロバイダ...通信ネットワーク上で情報（動画・音楽・文字等）を提供する事業者。
- \* コンテンツ配信...情報（動画・音楽・文字等）をインターネット等の通信ネットワークを利用して他の情報端末に提供すること。

## (2) 当社の携帯電話市場におけるビジネスモデルについて

日本国内における携帯電話市場はここ数年で急成長し、携帯電話のインターネット接続サービスである株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモの「iモード」やKDDIグループの「EZweb」などの契約数も飛躍的な伸びを見せております。このような市場動向を背景に、当社の携帯電話市場における事業展開の売上比率が平成 13 年 3 月期で 83.8%であることから、当該市場におけるビジネスモデルを個別に記載させていただきます。当社の携帯電話市場におけるビジネスモデルは下図のとおりであります。



### A. 音楽データフォーマット\*及びビジネスソリューションの提案

株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモの「iモード」をはじめとする携帯電話のインターネット接続サービスを介して、ユーザーが着信メロディをはじめとする音楽コンテンツサービスを受けられるようにするには、音楽データのファイルフォーマット（ファイル形式）を決定し、統一する必要がありました。そこで当社は、上図のビジネスソリューションを株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモなどの携帯電話のキャリアに立案するとともに、携帯電話における音楽データフォーマットを提唱致しました。携帯電話のインターネット接続サービスである株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモの「iモード」、KDDIグループの「EZweb」の市場占有率は約 80%（注）であり、この内、現在発売されている携帯電話については、ほぼ全てに当社の音楽フォーマットをベースにした方式が採用されております。このような経緯から、当社は株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ及びKDDIグループ両社へのコンサルティングをしております。

(注) 社団法人電気通信事業者協会が公表した平成 13 年 3 月末日現在での携帯電話のサービスシェアは、「iモード」21,695,000 契約 (62.8%)、「EZweb」6,716,000 契約 (19.4%)、「J-SKY」6,156,400 契約 (17.8%) であります。

## B. ライセンス事業

ユーザーが、着信メロディをはじめとする音楽コンテンツサービスを受ける「手段」として、当社は携帯電話メーカーに対して当社の提唱する音楽フォーマットを供給し、テクノロジーをライセンスしております。当社は携帯電話を介して広義の音楽コンテンツを流通させるシステムにおいて重要な影響を与える、音楽フォーマット、アルゴリズム、アーキテクチャに特化したコアテクノロジーを保有しております。このような技術体制から、技術を具現化するための手段(LSI、DSP、ソフトウェア等)を特定しない幅広い事業展開を行うことを実現しております。

本事業は、当社のコアテクノロジーの当社権利(IP)を確立した上で、携帯電話メーカー、半導体メーカーなどと協業することにより、コアテクノロジーを当該顧客メーカーのニーズに合わせて当社がカスタマイズ開発します。さらに完成したテクノロジーをベースにして、当該顧客メーカーが携帯電話を製造または、携帯電話に搭載するLSI、DSPなどを製造する対価として、製品の出荷数に応じてロイヤリティ収入を得ております。

## C. サービス事業

ユーザーが携帯電話を介して、「iモード」などを利用する「目的」は、カラオケ、着信メロディ、ゲームなど様々なコンテンツ(広義の情報)を得ることです。当社は、ゲームメーカー、カラオケメーカーなどのコンテンツプロバイダに対し、当社のテクノロジーを供給することによりビジネス展開しております。当社は、エンドユーザーに対してコンテンツを配信するためのサーバーの構築、運営のノウハウと技術、さらにコンテンツを開発する技術力を備えていることから、コンテンツプロバイダに対して、コンテンツ配信を行うための有効な手段を提案できる体制を実現しております。

本事業において、当社のテクノロジーをコンテンツプロバイダに対して供給することで、コンテンツ配信事業のりべニューをシェアする事業展開を行っております。現在、当社が協業するコンテンツプロバイダは、株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモの「iモード」、KDDIグループの「EZweb」、Jフォングループの「J-SKY」の各キャリアでサービスを展開しており、平成 13 年 3 月末時点で当該コンテンツサービスに加入しております。会員数の合計は、500 万人を超えるユーザー数に達しております。当社は当該サービスに加入する会員数に応じて、協業するコンテンツプロバイダよりロイヤリティ収入を得る事業展開を行っております。

- \* IP契約...ここでは、Information Providerの略。通信ネットワーク上で情報(動画・音楽・文字等)を提供する事業者が、携帯電話を持つユーザーに対してサービス事業を行うキャリアとの契約。
- \* キャリア...NTTドコモ、KDDI等の第一種電気通信事業者。
- \* フォーマット...情報端末で使われるデータを扱う上での規則、形式。

## 【事業系統図】

当社には、関連会社である株式会社メディアソケットがあり、主に携帯電話向けのコンテンツサービス事業を行う目的で平成12年6月に設立し、当社の出資比率は30%であります。当社は、同社に対して当社のテクノロジーを供給しております。しかしながら、当社の第9期(平成13年3月期)における同社に対する売上比率が0.74%であり、当期純損益の額及び剰余金の額からみて重要性が乏しく、また申請日現在において役員の兼任もないことから、事業系統図及び当社グループとしての記載はしていません。

#### 4. 関係会社の状況

関連会社は次のとおりであります。

(平成13年3月31日現在)

名称	住所	資本金	主要な事業内容	議決権の所有割合	関係内容	摘要
(株)メディアソケット	東京都千代田区	50百万円	コンテンツサービス事業	30%	当社技術のライセンス供給 役員の兼務 1人	

(注) なお、提出日現在において役員の兼任はありません。

#### 5. 従業員の状況

##### (1) 提出会社の状況

(平成13年5月31日現在)

従業員数	平均年齢	平均勤続年数	平均年間給与
34(9)人	29才5カ月	1年1カ月	5,450,748円

- (注) 1. 従業員数は就業人員であり、臨時雇用者数は年間の平均人員を( )外数で記載しております。  
2. 平均年間給与は、賞与及び基準外賃金を含んでおります。  
3. 従業員数については、事業規模の拡大に伴い積極的に人材の採用を行った結果、最近1年間において14名増加しております。

##### (2) 労働組合の状況

労働組合は結成されておりませんが、労使関係は良好であり、特記すべき事項はありません。

## 第2 事業の状況

### 1. 業績等の概要

#### (1) 業績

当期におけるわが国の経済は、政府の財政金融政策、IT（情報技術）関連事業をはじめする企業収益の回復や設備投資の増加等、自立的回復に向けた動きが見られましたが、依然として個人消費が伸び悩み、株価の下落も続き、また当事業年度後半には輸出が減速する等、再び景気後退が懸念される状況で推移致しました。このため政府は、平成12年10月「日本新生のための新発展政策」を決定、さらなる経済構造改革を推進し、IT革命の実現等による中長期的な経済成長を目指しているところであります。

一方、当社を取り巻く情報・通信関連業界におきましては、携帯電話普及台数の急速な伸びに代表されるように、当社の事業分野である通信ネットワーク機能を備えた情報通信端末の普及等、業界全体に拡大基調が見られました。

このような状況下において、創業以来のコアテクノロジー（基礎技術）である当社の音楽配信技術\*の普及に努めてきました結果、株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモの「iモード」やKDDIグループの「EZweb」などの携帯電話インターネット接続サービスが平成13年3月末現在で3,400万人以上の顧客契約を獲得し急速な伸びを示し、これと同調するように当社が提唱するソリューションのもと、着信メロディ\*などの携帯電話向け音楽配信サービスが本格的に拡大いたしました。また、当社音源技術\*を利用したゲームやカラオケなどのアプリケーションサービスも本格的にスタートし、当社のテクノロジーライセンスの需要も拡大いたしました。

この結果、当期の売上高は2,535百万円、経常利益は1,455百万円、当期純利益は728百万円となりました。

サービス事業におきましては、当社は音楽コンテンツ\*を提供するコンテンツ事業者に対して、コンテンツ制作からサービス運営、サーバー\*の開発・運用までのトータルソリューションの提供を行い、これによりコンテンツ事業者が売り上げた収益からロイヤリティを収受するというビジネスモデルを展開しておりますが、携帯電話の分野において各コンテンツ事業者が平成11年12月以降開始している株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモの「iモード」やKDDIグループの「EZweb」等におけるコンテンツサービスの事業収益が、携帯電話および携帯電話インターネット接続サービスの急速な普及拡大とともに大幅に増加いたしました。当社が保有する音楽配信テクノロジーがこれらサービスの拡大に大きく寄与していると考えております。

また、従来のインターネットでの音楽配信事業やカラオケ配信事業も堅調に推移しております。

この結果、サービス事業の売上高は2,332百万円と大幅に増加いたしました。

次に、ライセンス事業におきましては、従来より行ってまいりましたコンピュータやゲーム機器等への当社音源技術のライセンス事業は堅調に推移いたしました。また、携帯電話における当社音源技術も国内携帯電話メーカーや半導体メーカー、また米国クアルコム社等へのライセンスの提供が本格的にスタートし、売上拡大につながりました。

このように、当社のテクノロジーが拡大していくにつれ、各携帯電話機種毎の互換性を考慮し、かつ品質の高い技術を要求する各製造メーカーが当社のテクノロジーを評価され、より一層の需要拡大に繋がるという好循環が生まれました。

この結果、ライセンス事業の売上高は181百万円となりました。

その他の事業におきましても、携帯電話向けの音楽データ\*制作ツール等の販売事業が、前述のサービス事業やライセンス事業の好調な状況がシナジー効果を生み出すことにより増収、増益となりました。

この結果、その他の事業の売上高は20百万円となりました。

(注)前会計期間は6ヶ月決算であるため、前年同期との比較分析は行っていません。

- \* 音楽配信技術...インターネット等の通信を使って、音楽データやアーティストの画像等を配信する技術。
- \* コンテンツ...情報の中身。放送やインターネット等で提供される動画・音楽・文字等の情報の内容。
- \* サーバー...通信ネットワーク上で、他の情報端末にファイルやデータを提供するコンピュータ。
- \* 着信メロディ...携帯電話等で着信を知らせる楽曲やフレーズ。
- \* 音楽データ...ここでは、楽曲の演奏情報や音声、演奏者の画像等を含んだデータを総称して示す。
- \* 音源技術...演奏情報から音を再生する装置の技術。

## (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（以下「資金」という。）は、売上債権の増加、固定資産の取得、社債及び借入金の返済等により一部相殺されたものの、税引前当期純利益の増加、株式の発行等により前事業年度末に比べ1,219百万円増加し、当事業年度末には1,487百万円となりました。

当期中における各キャッシュ・フローは下記のとおりであります。

### （営業活動によるキャッシュ・フロー）

当事業年度における営業活動による資金は1,205百万円の増加となりました。これは主に税引前当期純利益が1,455百万円計上されたことによるものです。

### （投資活動によるキャッシュ・フロー）

当事業年度における投資活動による資金は226百万円の減少となりました。これは主にサービス事業のためのサーバー等の購入による有形固定資産の取得による支出200百万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）

当事業年度における財務活動による資金は、235百万円の増加となりました。これは主に株式の発行による収入465百万円、社債償還による支出186百万円等によるものであります。

(注)前事業年度は6ヶ月決算であるため、前年同期との比較分析は行っていません。

## 2. 販売の状況

当社は、生産活動を行っておりません。なお、売上原価は、サーバー管理料、労務費が大半を占めるため、仕入実績の記載については省略しております。売上原価の内容については、第二部企業情報、第5 経理の状況、1 . 財務諸表等の売上原価明細表で記載しております。

### (1) 販売実績

当事業年度の販売実績を事業区分別に示すと次のとおりになります。

(単位：千円)

区 分	金 額	前年同期比(%)
サービス事業	2,332,439	
ライセンス事業	181,755	
その他の事業	20,917	
合 計	2,535,112	

(注)1. 上記の金額には、消費税等は含まれておりません。

2. 前期は6ヶ月決算であるため、前年同期との比較は行っておりません。

3. 最近2事業年度の主な相手先別の販売実績及び当該販売実績の総販売実績に対する割合は次のとおりであります。

(単位：千円)

相 手 先	第 8 期		第 9 期	
	金 額	割 合(%)	金 額	割 合(%)
株式会社エクシング			1,898,619	74.9
ソニーコミュニケーションネットワーク株式会社	23,892	12.3		
ローム株式会社	21,046	10.8		

(注)1. 上記の金額には、消費税等は含まれておりません。

2. 第8期は決算期変更により平成11年10月1日から平成12年3月31日までの6ヶ月間の数値となっております。

3. 株式会社エクシングの第8期の販売実績、ソニーコミュニケーションネットワーク株式会社及びローム株式会社の第9期の販売実績については、総販売実績に対する割合が10%を下回るため記載を省略しております。

### 3. 対処すべき課題

#### (1) 当社のビジネスモデルにおける課題

##### ライセンス事業

現在から将来にわたり、ユーザーがインターネットなどの通信ネットワークを介して広義の音楽コンテンツを受けるであろうルートは、コンピュータ、携帯電話、ゲーム機器など様々な入手経路が考えられます。またマーケットの動向、社会情勢の影響、目的や場所に合わせた情報端末の使い分けなどの様々な要因によって、今後、新規情報端末も市場に受け入れられる可能性があります。このような各業界に対する不透明感から、当社は特定業界において事業展開を行うのではなく、今後も様々な業界における情報端末メーカーに対して事業展開する考えであります。しかしながら、個々の得意先顧客ニーズに合わせたテクノロジーを供給するためには、優秀な開発技術者の獲得が必要であります。現在、当社が条件とする技術者自体の絶対数が少ないため、今後さらに必要人員数の確保が難しくなってくるものと予測されます。当社はさらに積極的な人員確保を行っていくとともに、人員の育成、優秀な外注先の確保や技術会社との提携・資本参加・買収も含めて対処していく考えであります。

##### サービス事業

ユーザーのコンテンツに対するニーズは、様々なジャンルの音楽への嗜好が高まり多様化しております。当社は、このように多様化するユーザーのニーズにスピーディに対応するため、ゲームメーカー、カラオケメーカーなどの多岐に渡る業界に属するコンテンツプロバイダ\*に対し、当社のテクノロジーを供給することにより、今後もコンテンツ配信\*事業のロイヤリティ収入を協業するコンテンツプロバイダより得る事業展開を行う計画であります。しかしながら、エンドユーザーのニーズは固定的なものではなく常に変動するものであることから、当社が協業するコンテンツプロバイダのコンテンツサービスが、ユーザーのニーズに対応できない可能性や、海外のコンテンツ事業展開において参入が遅延する可能性があります。このような事態を回避するため、今後はユーザーのニーズに個別に対応するためのコンテンツを当社が独自開発することも検討しております。

##### ビジネスモデルの創造

エンドユーザーのニーズは、最先端の技術そのものではなく、「魅力的なコンテンツ（目的）をどのような情報端末（手段）でサービスを得るか」がマーケットを形成する上で重要なポイントであると考えております。多様化しているユーザーのニーズに対してスピーディに応えるには、当社の技術資源を最大限に活用したビジネスソリューションを各業界ごとに強い影響力を持つ企業に提案することで企業との関係を強化し、早期に市場参入することを実現していく考えであります。

当社は音の分野に特化することで戦略的立場を強化しながら、コンテンツメーカー、情報端末メーカーの両方にビジネスソリューション（目的）を創造・提案し、これらを具体化する当社のテクノロジー（手段）を一貫して提供することで、高付加価値の製品・サービスを生み出す事業展開をしていく考えであります。

当社は、新たな市場を創出するために従来からの固定概念にとらわれない柔軟な組織体制づくりと技術環境の整備を行ってまいります。

\* コンテンツプロバイダ...通信ネットワーク上で情報（動画・音楽・文字等）を提供する事業者。

\* コンテンツ配信...情報（動画・音楽・文字等）をインターネット等の通信ネットワークを利用して他の情報端末に提供すること。

## (2) 当社の事業内容に起因する課題

### 人員及び外注先の確保

当社は、ライセンス事業において当社の独自技術をベースに当社の権利（IP）を確保した上で、情報端末メーカーまたは、情報端末機器を構成する半導体などのメーカーと協業することによって、当社のコアテクノロジーを顧客メーカーのニーズに合わせて当社がカスタマイズ開発します。また、サービス事業においてもサーバーの構築、運営等が必要であります。このような開発業務は優秀な人員及び外注先が安定的に確保出来ることが重要な課題であり、今後も当社は優秀な人員及び外注先の確保や人員の育成に努めてまいります。

### 当社のライセンス事業におけるロイヤリティ単価の低下

当社は、情報端末メーカーまたは、情報端末を構成する半導体メーカーなどに対して当社のテクノロジーをライセンスすることにより、製品の出荷数に応じてロイヤリティ収入を得ております。情報端末は高機能・低価格が市場より求められておりますことからロイヤリティ単価が下がる可能性があります。当社は、このリスク要因を回避するために、特定市場、特定情報端末に限定しない事業展開を行っており、価格競争に陥らない高付加価値の技術開発に努めてまいります。

### 当社のサービス事業におけるコンテンツ単価の低下

当社は、複数のコンテンツプロバイダに対して当社のテクノロジーを供給することで、コンテンツ配信事業のロイヤリティ収入を協業するコンテンツプロバイダより得る事業展開を行っております。当社が協業するコンテンツプロバイダが事業展開しておりますコンテンツサービス業界には数多くの競合他社が存在しており、今後も新規参入企業が増加する可能性があります。当社が協業するコンテンツプロバイダの社数が増加したとしても、価格競争等によってコンテンツ単価が下がった場合、サービス利用者数や協業するコンテンツプロバイダ数に比例して当社売上が拡大しない可能性があります。当社は、このリスク要因を回避するために、協業するコンテンツプロバイダとの関係を強化し、早期に市場参入することで価格競争力に陥らない高付加価値のサービス事業展開を努めてまいります。また、コンテンツプロバイダとの協業による事業展開では、早期の市場参入機会を失う可能性があるとは判断した場合には、コンテンツそのものを当社が独自に開発することで市場のニーズに対応することも検討しております。

### 当社のサービス事業におけるサーバーのシステムダウン\*

当社は、コンテンツプロバイダの得意先顧客ニーズによってサーバー構築・運営を行う場合があり、24時間運営のサーバー運用体制を行っております。運用管理には万全の体制で障害の防止に努めており、万一障害が発生した場合においても緊急対処を可能にしており、遠隔操作等による早急に復旧できる体制も整えております。しかし、自然災害等の回避困難な障害が発生し、復旧に長期間サーバーの運用が困難になった場合においても、あらゆる事態を想定してサーバーのバックアップ体制等を強化してまいります。

\* システムダウン...システムが故障して、動作しなくなること。

### (3) 業界の動向に関する課題

#### 情報端末について

ユーザーがインターネットなどの通信ネットワークを介して広義の音楽コンテンツを受けるルートは、コンピュータ、携帯電話、ゲーム機器など様々な入手経路が考えられます。またマーケットの動向、社会情勢の影響、目的や場所に合わせた情報端末の使い分けなどの様々な要因によって、今後、新規情報端末も市場に受け入れられる可能性があります。このような各業界に対する不透明感から、当社は特定業界において事業展開を行うのではなく、多岐に渡る情報端末に対して事業展開を行っており、今後も様々な業界における情報端末メーカーに対して事業展開する考えであります。

#### コンテンツについて

ユーザーの広義の音楽コンテンツに対するニーズは、様々なジャンルの音楽への嗜好が高まり多様化しております。また、そのものも時代と共に楽しむスタイルも変化してきており、カラオケ、音楽ゲーム、着信メロディ\*など、新たな音楽市場も生まれてまいりました。当社は、このように多様化するユーザーのニーズに個別に対応するためのコンテンツを独自開発するのではなく、ゲームメーカー、カラオケメーカーなどの多岐に渡る業界に属するコンテンツプロバイダに対し、当社のテクノロジーを供給することにより、コンテンツ配信事業のロイヤリティ収入を協業するコンテンツプロバイダより得る事業展開を行っております。このように当社は、特定コンテンツ業界、特定音楽コンテンツに限定した事業展開を行うのではなく、多岐に渡るコンテンツ業界の企業との関係を強化して事業展開を行うことで、多様化するユーザーのニーズに対応することを可能にしており、今後も積極的に様々なコンテンツ業界に属するコンテンツプロバイダとの協業を行う考えであります。しかしながら、エンドユーザーのニーズは固定的なものではなく常に変動するものであることから、当社が協業するコンテンツプロバイダのコンテンツサービスが、ユーザーのニーズに対応できない可能性があり、利用者の増加が見込めない場合または、利用者数が多くてもサービス内容の陳腐化から利用者数が減少する場合があります。

#### 特定業界（携帯電話市場）への依存について

当社は、コンピュータ、携帯電話、ゲーム市場など、幅広い市場分野で事業展開して参りましたが、日本国内における携帯電話市場がここ数年で急成長し、携帯電話のインターネット接続サービスである株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモの「iモード」やKDDIグループの「EZweb」などの契約数も飛躍的な伸びを見せております。このような市場動向を背景に、携帯電話市場における当社のライセンス事業、サービス事業の売上比率が平成13年3月期で全体の83.8%を占めております。

当社は特定業界において事業展開を行うのではなく、ゲーム業界などでも展開しており、当社の音源技術は株式会社ソニー・コンピュータエンタテインメントのPlayStation2などにも採用されております。当社は多岐に渡る業界に対して事業展開を行っており、今後も積極的に様々な業界に対して事業展開する考えであります。しかし、市場が拡大傾向にある携帯電話市場への依存度は依然として高いため、コンピュータ、ゲーム機器、PDA\*などの多岐に渡る業界に対して今後も積極的な事業展開を努めてまいります。

## 品質管理

当社は、技術開発にあたっては常に万全の体制で品質管理に努めておりますが、得意先企業の検収後であっても当社の技術に明らかな不備・不具合・欠陥が判明した場合や、当社の技術を採用した製品・サービスをユーザーが利用することで何らかの損害等を被ることになった場合は、不備・不具合・欠陥の改善要求や損害賠償の請求を受ける可能性があります。このような事態を未然に回避するために、品質の維持・管理・向上のために専任の人員配備を強化するとともに、当社従業員の品質に対する意識レベルの向上に努める考えであります。

## 法的規制について

インターネットによるデータの不正取得や改変、個人情報の漏洩等による被害が増加傾向にあることから、日本においても法的規制の検討が急がれております。当社は、広義の音楽コンテンツ（知的財産権）をインターネットを介して流通させる事業に関連していることから、当該分野に対する法規制または事業者間の自主規制が制定されたり、法令等の適用が明確になった場合、当社の事業展開に制約を受ける可能性があります。

\* 着信メロディ...携帯電話等で着信を知らせる楽曲やフレーズ。

\* PDA...パーソナル・デジタル・アシスタンスの略で個人用の携帯情報端末のこと。

## (4) 組織体制に関する課題

### 小規模組織であること

当社は、平成13年3月末現在で従業員数24名の小規模な組織であり、内部管理体制もこの規模に応じたものとなっておりますが、当社の事業拡大にともなって従業員の育成、積極的な人員の増強、内部管理体制の一層の充実が急務であります。今後も適切かつ十分な組織的対応を図る考えであります。

### 特定の経営者への依存

当社の事業の推進者は、代表取締役社長である平澤創であり、経営方針や経営戦略の決定等において重要な役割を果たしております。専務取締役中西正人は、当社のライセンス事業、サービス事業の推進において極めて重要な役割を果たしております。取締役馬島良行は、当社の開発推進において極めて重要な役割を果たしております。現在、特定の経営者への依存傾向は改善されつつありますが、さらに積極的な優秀な人員の確保、中堅従業員の育成により、一層の会社組織の充実に努めてまいります。

## (5) 今後の事業展開及びそれに伴う課題

### 海外事業展開

当社の事業展開は、常に海外市場を視野に入れており、北米（サンディエゴ）、英国（ロンドン）にオフィスを設置しております。今後、当社は米国展開、欧州展開、アジア展開と区分し、以下のような事業展開を行う考えであります。

#### ・米国展開

当社は既に米国展開として、携帯電話の通話方式である「cdmaOne\*」の規格を保有している米国Qualcomm（クアルコム）社などの米国企業に対しても当社のテクノロジーをライセンスしております。米国Qualcomm社とのCMX\*システムに関する関係強化をはじめとして、今後も積極的な米国展開を計画しております。現在の北米（サンディエゴ）オフィスを事業所（現地法人）として、現地で優秀なマーケティング担当者、営業担当者、技術者を採用することで米国有力企業の現地サポートを強化し、円滑な事業を推進する計画であります。

#### ・欧州展開

今後、携帯電話におけるパケット通信技術であるGPRS\*のシステムが本格的に立ち上がってくることに伴い、コンテンツ展開を見込んだ携帯電話端末の高機能化が進むと考えられております。当社は、英国（ロンドン）にオフィスを設置しており、今後も積極的な海外事業展開を行ってまいります。欧州市場は文化が異なる様々な諸国があり、多様化する市場に対応するため、まず、現在の英国のオフィスを事業所（現地法人）として、現地での優秀なマーケティング担当者、営業担当者、技術者を採用し、英国を拠点に欧州事業展開を推進する計画であります。

#### ・アジア展開

韓国、香港では既に当社が提供するCMX\*システムを搭載した携帯電話が発売開始されており、コンテンツ展開を見込んだ携帯電話端末の需要が高まると予測されます。当社は現地企業との関係を強化し、今後も事業展開する計画であります。状況に応じて企業との業務関係を強化するために、相手方企業との合併会社の設立、当社による相手方企業への出資あるいは、当社による相手方企業の買収などを行うことも検討しております。現在のような市場動向の急激な変化へ柔軟に対応するためには、相手方企業との技術面、営業面での補完関係を築くことにより早期に市場参入し、さらなる事業拡大を目指してまいります。

#### 企業との提携等

当社は、音の分野に特化することで戦略的立場を強化しながら、技術資源を最大限に活用したビジネスソリューションを各業界において強い影響力を持つ多くの企業に提案し、企業との関係を強化し、早期に市場参入することを目指しております。したがって、早期に市場参入するために、今後は状況に応じて国内・海外を問わず企業との関係を強化するための業務提携、当社による相手方企業への出資あるいは、当社による相手方企業の買収などを行うことを検討しております。

- \* cdmaOne...符号分割多重接続方式（CDMA）を利用した、携帯電話の規格のひとつ。cdmaOne方式は、従来方式と比較して音質が優れてデータ転送速度が速いなどの特徴を持つ。日本ではKDDIグループが利用している。
- \* CMX...米国Qualcomm社が製造販売している携帯電話向けチップセットに実装している、当社音源技術を中心としたマルチメディア再生機能の名称。CMXは、Qualcomm社と当社が共同開発している。Compact Media eXtentionの略。
- \* GPRS...GSM方式の携帯電話通信網を利用したデータパケット伝送方式（General Packet Radio Serviceの略）。従来方式に比べて転送速度が速い。欧州・アジアでは平成13年夏よりサービスを開始する予定。

#### 4. 経営上の重要な契約等

該当事項はありません。

#### 5. 研究開発活動

##### (1) 新技術等の研究開発活動の概要及び特徴

エンドユーザーのニーズは最先端の技術そのものではなく、「魅力的なコンテンツ（目的）をどのような情報端末（手段）でサービスを得るか」がマーケットを形成する上で重要なポイントであると考えております。このような経営方針から、明確なマーケットのニーズが把握できない状況下におきまして、単なる最先端の技術のみを生み出すことを「目的」とした研究は行っておりません。

しかしながら、当社は情報端末を介して広義の音楽コンテンツ\*を流通させるシステムにおいて重要な影響を与える、音楽フォーマット\*、アルゴリズム\*、アーキテクチャ\*に特化したコアテクノロジーを備えております。これらは当社の権利（IP）であります。また、エンドユーザーに対してコンテンツを配信するためのサーバー\*の構築、運営のノウハウと技術、さらにコンテンツを開発する技術力を備えております。このような技術体制から、大別して次のような2つのケースによって新製品、新技術の開発に取り組んでおります。

##### 特定用途向け製品に関する開発

当社の独自技術をベースに当社の権利（IP）を確保した上で、情報端末メーカーまたは、情報端末機器を構成する半導体などのメーカーとの協業によって、当社のコアテクノロジーを顧客メーカーのニーズに合わせて当社がカスタマイズ開発します。さらに完成したテクノロジーをベースにして、顧客メーカーが情報端末を製造または、情報端末に搭載するLSI\*、DSP\*などを製造する対価として、製造出荷台数に応じてライセンス収入を当社が得る事業展開を行っております。このように、当社の自社開発の技術を顧客メーカーに対して「特定用途向け」にカスタマイズすることにより、ローリスクで新たな高付加価値の新技術が当社に蓄積される構造であります。

##### 顧客専用製品に関する開発

市場からのニーズをベースに、当社が独自のビジネスソリューションを顧客メーカーに提案し、開発を受注することで顧客専用製品の開発に着手いたします。本ケースにおいては、ビジネスソリューションを当社が提案することで、当該事業における開発成果物のコアテクノロジーは当社の権利（IP）として確保いたします。このように、当社の技術力とノウハウを「顧客専用製品」に対して供給することにより、ローリスクで当社に新たな技術が蓄積される構造であります。

以上のように、今後も明確なニーズに基づき、着実に技術に反映させることで高付加価値の新技術を開発・蓄積し、新たな市場拡大をはかっていく考えであります。

なお、当期の売上原価に含まれる研究開発費は、8,353千円であります。

- \* コンテンツ...情報の中身。放送やインターネット等で提供される動画・音楽・文字等の情報の内容。
- \* 音楽フォーマット...楽曲の演奏情報や音声、演奏者の画像等を含んだデータを構成する形式を示す。
- \* アルゴリズム...ここでは、音楽配信・音源技術の論理構造を示す。（ある機能を実現するための構造・手順）
- \* アーキテクチャ...ここでは、音楽配信・音源技術の設計思想を示す。（ある機能を実現するためのソフトウェア等の設計・構成方式）
- \* サーバー...通信ネットワーク上で、他の情報端末にファイルやデータを提供するコンピュータ。
- \* LSI...非常に多くの素子からできた集積回路。大規模集積回路。
- \* DSP...Digital Signal Processorの略。音声や画像等の信号処理に特化する半導体。

## (2) 今後の研究開発に対する取り組み

当社は、今後も明確なニーズに基づき、着実に技術に反映させることで高付加価値の新技术を開発・蓄積し、新たな市場拡大をはかっていく考えであり、同時に当社の開発成果を積極的に特許出願していく考えであります。平成11年以降の特許出願は以下のとおりであります。

電話で音楽データ\*を配信する方法としての特許

「電話機および電話システム」(特許平11-20730)

「電話機および電話システム」(PCT/JP00/00268)

ファイルの音楽フォーマットと再生ソフトの構造に関する特許

「データ再生装置および再生方法」(特許平11-60919)

「データ再生装置および再生方法および情報端末機」(PCT/JP00/00602)

ゲーム機器における音源\*発音方法に関する特許

「ゲーム機の発音制御装置および発音制御方法」(特許2000-350310)

しかし、今後の当社の事業展開を考慮し、多様化するニーズに対応するために、先行的な研究開発を行うことを検討しております。

\* 音楽データ...ここでは、楽曲の演奏情報や音声、演奏者の画像等を含んだデータを総称して示す。

\* 音源...演奏情報から音を再生する装置。

### 第3 設備の状況

#### 1. 設備投資等の概要

当社では、携帯コンテンツサービスの会員数の増加に対処するため、サーバーの構築を中心に総額271百万の設備投資を実施しました。また、当事業年度において重要な設備の除却、売却等はありません。

#### 2. 主要な設備の状況

(平成13年3月31日現在)

事業所名 (所在地)	設備の内容	帳簿価額(千円)					従業員数 (人)
		建物 (面積㎡)	構築物	車両運搬具	工具器具 備品	合計	
本社 (京都市中京区)	統括業務施設	( ) [ 175.72 ]	1,430		2,420	3,850	6
東京オフィス (東京都港区)	販売他業務施設	( ) [ 327.54 ]	2,870	5,151	235,991	244,013	18

(注) 1. 金額には消費税等は含まれておりません。

2. リース契約による主な賃借設備は次のとおりであります。

名称	数量	リース期間	年間リース料	リース契約残高	備考
車両運搬具	1台	3年	1,308千円	1,940千円	所有権移転外ファイナンス・リース

3. 上記中 [ 外書 ] は、賃借設備であります。

4. 本社の従業員数には、ロンドンオフィスの2名を含んでおります。

### 3. 設備の新設、除却等の計画

#### (1) 重要な設備の新設等

(平成13年6月30日現在)

事業所名 (所在地)	設備の内容	投資予定額		資金調達方法	着手年月	完成予定年月	完成後の 増加能力
		総額	既支払額				
東京オフィス (東京都港区)	国内向けサービス 事業用サーバー	41,300千円		自己資金	平成13年8月	平成13年9月	(注)2.
	海外向けサービス 事業用サーバー	110,000千円		自己資金	平成13年8月	平成13年9月	(注)3.
合計		151,300千円					

(注) 1. 金額には消費税等は含まれておりません。

2. 国内向けサービス事業用サーバーについては既に開始しております携帯電話向けコンテンツサービスの会員増に対応するためのものであり、今までの許容会員数が約300万人であったのに対し、約400万人まで対応できるものとなります。この投資により、平成14年3月期のサービス売上が予定通り達成できるものと期待しております。
3. 海外向けサービス事業用サーバーについては既存サービス以外の今後新しく始める予定のサービスに対応するものであり、約50万人の会員数に対応できるものであります。この投資に対応する売上が平成14年3月期中に計上できるか不明であります。今後の事業展開を進めるうえで必要不可欠であると判断しております。

#### (2) 重要な設備の除却等

該当事項はありません。

## 第4 提出会社の状況

### 1. 株式等の状況

#### (1) 株式の総数等

種 類	会社が発行する株式の総数
普 通 株 式	19,900 株 (注1)
計	19,900 株

発行済株式	記名・無記名の別及び額面・無額面の別	種類	発行数	上場証券取引所名又は登録証券業協会名	摘要
	記名式額面株式 (券面額 50,000円)	普通株式	9,960 (注2)	非上場・非登録	議決権あり
	計		9,960		

- (注) 1. 平成13年6月21日開催の定時株主総会において定款の一部を変更し平成13年6月21日付をもって、会社が発行する株式の総数は19,900株となっております。
2. 平成13年4月23日の取締役会の決議に基づき、平成13年5月16日を割当日として平成13年6月29日付をもって額面普通株式1株を2株に分割いたしました。これにより発行済株式総数は9,960株となっております。

#### (2) 発行済株式総数、資本金等の推移

年月日	発行済株式数		資 本 金		資 本 準 備 金		摘 要
	増減数	残 高	増減額	残 高	増減額	残 高	
平成9年5月31日	株 300	株 660	千円 15,000	千円 33,000	千円	千円	有償第三者割当 発行価格 50,000円 資本組入額 50,000円 割当先 平澤創、他10名
平成10年11月11日	340	1,000	17,000	50,000			有償第三者割当 発行価格 50,000円 資本組入額 50,000円 割当先 平澤創、他7名
平成12年1月31日	300	1,300	15,000	65,000	150	150	新株引受権の行使による新株発行 権利行使者 大阪中小企業投資育成(株)
平成13年3月26日	3,410	4,710	170,500	235,500	1,705	1,855	新株引受権の行使による新株発行 権利行使者 平澤創他8名
平成13年3月31日	270	4,980	148,500	384,000	148,500	150,355	有償第三者割当 発行価格 1,100,000円 資本組入額 550,000円 割当先 (株)ドコモ・ドットコム 他5社
平成13年6月29日	4,980	9,960	114,000	498,000	114,000	36,355	株式分割 1:2 資本準備金の資本組み入れ