

決算短信等における定性的情報 (経営方針)の記載事例について

平成13年11月

株式会社 ジャスダック

決算短信等における定性的情報（経営方針）の記載事例について

平成13年11月30日

株式会社ジャスダック

従前から、株式会社ジャスダック（以下、「弊社」とする。）では、証券市場の公正性及び円滑性を確保する観点から、投資者の投資判断に大きな影響を与える重要な会社情報の適時適切な開示はもとより、JASDAQ上場会社各社の発行する有価証券について、その適正な価格形成を確保する観点から、投資者への公平かつ十分な情報開示を行っていただくようお願いしております。

その一環として、弊社では、平成11年より財務諸表によって表示される数値情報だけでは読み取ることが困難なJASDAQ上場会社各社の経営実態について、JASDAQ上場会社自身がその分析・判断に基づいて説明を加え、その内容を文章情報（以下、「定性的情報」といたします。）として「決算短信」等に記載するよう御要請しております。

その後、JASDAQ上場会社各社の積極的な御理解と御協力により、年々、定性的情報における開示内容の充実が図られておりますが、昨今の不透明な経済情勢等を背景に、JASDAQ上場会社の事業運営等に係る経営判断の行方が、投資者の投資判断にこれまで以上に大きな影響を及ぼしているところであり、定性的情報の開示の重要性は、今後ますます増してくるものと考えられます。

また、既に9月26日付で御案内申し上げましたとおり（「いわゆる定性的情報の記載内容の充実について」）、本年6月26日付で閣議決定された「今後の経済財政運営及び経済社会の構造改革に関する基本方針」では、個人投資者の市場参加の重要性が指摘され、8月に公表された金融庁の「証券市場の構造改革プログラム」におきましても、個人投資者の証券市場に対する信頼向上に向けた市場インフラ整備の一環として、上場会社における株主重視の経営姿勢の確立する観点から、「目標とする経営指標の開示やその向上にむけた具体的施策の公表」、「コーポレートガバナンスの充実に関する公表及び内容の充実」が掲げられるなど、定性的情報の開示の充実について社会的にも強い要請が向けられております。

弊社では、今般、更なる定性的情報の開示充実に係る要請を行うとともに、JASDAQ上場会社各社の実際に御提出いただいた決算短信等における定性的情報の記載例の取り纏めを行いましたので、御案内いたします。

なお、以下で御紹介させていただく記載事例では、他のJASDAQ上場会社との比較において相対的に特徴的な内容となっていると考えられるものを掲げておりますが、これらの記載事例が定性的情報として開示が求められる内容として、必要かつ十分なものであるとは限らず、また、これらの事例に準拠していただくことを弊社として求めているものではないことに御留意ください。さらに、紙面の都合等から掲載させていただかなかった事例にも、少なからず、JASDAQ上場会社各社の実務上の御参考に資するものがございますので、御承知置きください。

また、転載にあたっては、実際の開示内容を忠実に採録させていただくよう努めておりますが、遺漏の点につきましては、何卒御容赦くださいますようお願い申し上げます。

目 次

定性的情報（経営方針）の記載事項-----	1
1．会社の経営の基本方針-----	2
サンポット(株) (3428)、(株)オーネックス (5987)、日本マリンテクノ(株) (6348)、ネットワンシステムズ(株) (7518)、(株)タカショー (7590)、(株)アルメディオ (7859)、(株)アプレック (8489)	
2．会社の利益配分に関する基本方針-----	9
(株)東北エンタープライズ (1772)、フクシマフーズ(株) (2921)、東洋合成工業(株) (4970)、カナレ電気(株) (5819)、常盤薬品(株) (7644)、(株)日本エスコン(8892)、(株)セゾン情報システムズ(9640)、(株)メフォス (9779)	
3．目標とする経営指標-----	13
東新住建(株) (1754)、(株)東北エンタープライズ (1772)、仙波糖化工業(株) (2916)、ソフトバンク・テクノロジー(株) (4726)、シンワ(株) (6880)、(株)ティムコ (7501)、(株)セゾン情報システムズ (9640)	
4．中長期的な会社の経営戦略-----	16
(株)アクシーズ (1381)、高千穂交易(株) (2676)、日本マクドナルド(株) (2702)、フクシマフーズ(株) (2921)、アトムクス(株) (4625)、(株)NOVA (4655)、(株)ジャストシステム (4686)、日本ハウズイング(株) (4781)、船橋薬品(株) (7536)、日本アジア投資(株) (8518)、(株)新潟放送 (9408)、メモレックス・テレックス(株) (9862)、(株)やまや (9994)	
5．会社の対処すべき課題-----	31
(株)夢みつけ隊 (2673)、フジフーズ(株) (2913)、(株)大森屋 (2917)、エヌビーシー(株) (旧エヌ・ビー・シー工業(株)) (3534)、ウッドランド(株) (4652)、グッドウィル・グループ(株) (4723)、東洋合成工業(株) (4970)、アルゼ(株) (6425)	
6．会社の経営管理組織の整備等（コーポレート・ガバナンスの充実）に関する施策-----	39
(株)土屋ツーバイホーム (1753)、(株)オートウェーブ (2666)、ウチダエスコ(株) (4699)、シーアイエス(株) (4758)	
7．関連当事者（親会社等）との関係に関する基本方針-----	42
(株)キンレイ (2661)、エヌエス環境(株) (4675)、シメオ精密(株) (6828)、静岡スバル自動車(株) (7473)、スズデン(株) (7480)、(株)システムソフト (7527)、日発販売(株) (7563)	
8．その他-----	45
(株)エーティーエルシステムズ (4663)、P e o p l e(株) (7865)、(株)アクセス (4700)、東映アニメーション(株) (4816)、東洋ビジネスエンジニアリング(株) (4828)、プラネックスコミュニケーションズ(株) (6784)、ネットワンシステムズ(株) (7518)、(株)イチヤ (9968)	

定性的情報（経営方針）の記載事項

決算短信等における定性的情報のうち、「経営方針」に係る記載事項につきましては、次の から の項目を掲げさせていただいております。（「定性的情報の記載要領について」を参照。）

会社の経営方針

会社の利益配分に関する基本方針

●（ ）

目標とする経営指標

中長期的な会社の経営戦略

会社の対処すべき課題

会社の経営管理組織の整備等（コーポレート・ガバナンスの充実）に関する施策

関連当事者（親会社等）との関係に関する基本方針

（ ）本年10月1日付の理事会決議の制定に伴い、最近に終了した事業年度に係る投資単位が50万円以上となった場合には、当該箇所に「投資単位の引き下げに関する考え方及び方針等」について御記載いただくこととなります。

なお、実際の開示資料の作成にあたっては、これらの項目全ての網羅的な記載が必ず求められるものではないこと、また、これらの項目ごとに区別した記載が求められるものではないこと、さらに、これらの項目に該当しない内容でも、JASDAQ上場会社各社の経営実態を適切に開示する上で必要と考えられる事項については、情報開示の充実の観点から積極的な記載が望まれることに御留意いただき、JASDAQ上場会社各社の実態に応じて、定性的情報の開示の充実に努めてくださいますようお願いいたします。

以下では、上記の項目に沿って、実際の開示事例のうち、他のJASDAQ上場会社の記載内容と比較して相対的に特徴的な内容を有しているものを中心に御紹介いたします。

1. 会社の経営の基本方針

記載上の留意点

当該項目については、「企業のポリシー」及び「スローガン」といった抽象的な内容を掲げる場合が多く見られますが、そうした内容を記載する場合でも、そうした方針の背景及び当該方針に基づくことにより、会社に対し、長期的にどのような利益が生ずる見通しであるかなどを含めて、平易かつ具体的な記載が望まれます。

当該項目につきましては、「企業経営において重視している項目（株主・投資者の経営上の位置付けなど）」等の内容について、御記載いただくようお願いしております。

実際の各社の開示では、社是・社訓といった抽象的な理念のみを内容として記載されている事例が多く見られますが、実態を適切に開示する上では、経済情勢を含めた事業環境の現況を踏まえた上で、実際の企業戦略に言及し、可能な限り具体的な御記載いただくことが望ましいと考えられます。

以下では、会社の事業内容、外部的事業環境を踏まえ、具体的な経営戦略や対処すべき課題の概要の記載を行っている事例を御紹介いたします。

サンポット(株)・3428・金属製品・平成13年3月期 決算短信(非連結)

近年環境問題が大きくクローズアップされることとなり、化石燃料を取り巻く環境も厳しい状況となってきております。一方社会は成熟化、高齢化を迎え、生活の質の向上が益々求められることとなり、それに伴って消費者の価値観も大きく変化し、市場で求められる商品も多様化してきております。当社としましては、斯様な変化に素早く対応し、更なる発展飛躍を目指す為に、従来にも増して環境問題、省エネルギーに関連する技術開発力を強化し、市場ニーズにマッチした製商品・システムの開発、品質の向上、消費者サービスの拡充等を着実に実施していく為、財務体質の改善、社会信用度・知名度の向上、優れた人材の確保及び従業員のモラルアップ等により長期的な経営基盤の充実強化を計っていく方針です。

また、会社経営につきましては、先ず公平で透明性のある健全な経営に努め幹部社員を中心に関係法規・規則の周知徹底を図り、常にモラルの向上に努めることが重要な責務であると考えております。また、株主の皆様に対しましては、安定的かつ継続的な利益の還元をもってお応え出来るよう業績の向上に努めることが重要な経営課題と認識致しており、業績に見合った配当を行うことにより報いる所存であります。

企業内容の開示につきましても、制度的ディスクロージャーは勿論、自発的ディスクロージャーにも重点を置き常に企業活動の状況等の諸情報を積極的且つタイムリーに提供し株主の皆様に対しましては御理解を深めて頂く事が出来ませう様、鋭意努力していく所存です。

(株)オーネックス・5987・金属製品・平成13年6月期 決算短信(連結)

当社は、創業者の「熱処理なくして、日本の工業界の発展なし」の会社設立に当たっての理念の下、自動車業界、機械業界などの基幹産業の部品関係をメインに金属熱処理の専門企業として成長を続けてまいりました。この成長力の支は、顧客第一主義に徹することにあります。

その具体化として、飽くなき「品質の追求」を掲げ社内に技術研究所を設け、また、生産面においても、コンピューターを活用し熱処理技術のデータベース化、工程の管理など顧客のニーズとウォンツへの対応を図っております。

また、21世紀に向け新たな事業領域に進出すべく、人口ゼロライトの製造販売およびそれを利用した製品の製造など環境事業部門への取り組みを開始し、早期の収益化に取り組んでおります。

今後も「顧客第一主義」の基本の下に、金属熱処理の領域の拡大と共に新たな環境事業の開拓を積極的に行い業容の安定と拡大を目指してまいります。

(1) 当社は、たゆまぬ研究開発を通じ、船用機器の開発およびサービスを提供することで広く社会に貢献することを企業理念としております。

このような企業理念の下、当社は「ものづくり」のこだわりと先端技術を活用し、造船および海運に貢献する社会的意義のあるグローバル企業を、更には、株主、投資家の皆様から広く理解される企業づくりを目指しております。

また、株主重視の利益配分を行うため、業績に見合った配分を継続的かつ安定的に行うことを基本方針とし、経営基盤の強化と事業の開発・拡充を図っていきたくと考えております。

(2) 当社は、日進月歩する技術革新とグローバルに展開する市場環境に即応出来る柔軟で合理的な企業体質の構築を目指し、経営合理化に取り組む一方、平成12年に経営改善計画を作成し、平成13年より実行を開始しております。

経営改善計画は、経費の削減に留まらず、抜本的な企業構造の改革を行うことで、生産性の向上、営業力の強化、更には収益力の向上を図ることを課題としており、その骨子は以下のとおりであります。

営業力の強化

主力製品である船用製品の新造船市場での激しい受注競争の結果、価格が大幅に低下、収益が多く期待出来なくなっていることから、修繕部品、サービス事業および石油等流体搬送機器(カムロック)販売等高収益事業に注力し、収益拡大を図る一方、オーナー営業を展開し顧客開拓の拡大を図って行く方針であります。

生産性の向上

富山工場での生産力の増強と生産コストの削減を図るため、製品の標準化を図る一方、二交代制の導入と直・間比率の改善により内作化の拡大を行います。

管理部門の合理化

コンピューター・システムの導入により管理部門の業務システムの見直しを行い、管理部門の効率化を図る一方、経営管理能力の強化を推進いたします。

(3) 当社グループは、今後とも、経営改善をスピーディー且、強力に推進するとともに、収益分野に注力し、収益力の向上を図るとともに、激しく変化するグローバル市場での生き残りを賭けて全力を尽くす所存であります。

当社は創業以来、社会貢献、株主重視、社員の幸せを経営理念とし、最先端技術力の習得に努め、日本におけるネットワークインテグレーションのリーディングカンパニーを目指すこと、急激な市場の変化に柔軟且つ迅速に対応し、積極的に新規事業の創出と業容の拡大を図ること、社員のチャレンジ精神の高揚と活性化に注力し、高成長、高収益の会社創りを図ることを経営の基本方針としております。

この基本方針を基に当社は、新進の高度技術力を核として社会のニーズと時代の要請に適したビジネスモデルの創出と新規市場の開拓努力を通じて収益構造の改善並びに資本効率の向上に努め、以て企業価値の最大化を目指しております。

今日、インターネット利用の多様・高度化が官民あらゆる分野で急進展する中で、ネットワークの構築・利用に関する確かな技術力とノウハウに対するニーズ、即ちお客様のニーズに即した技術コンサルティング・提案能力、技術サポート力、アフターサービス体制の充実、迅速且つ確かな技術上のトラブル解決、製品・サービスの先進性、信頼性、テクノロジー・リーダーシップ、ワンストップのエンド・ツー・エンド・ソリューション提供等に対するニーズがますます高まっております。

今後の市場拡大に沿ってこれらのニーズに適宜適切に対応するため、当社グループ各社において以下の4事業領域を分担し主管事業関連技術の専門性を高めるとともに、相連携してお客様にネットワークの構築・利用に関するトータルソリューションを提供する事を当社グループ各社共通の経営基本方針としております。

ネットワークインテグレーション(NI)事業	主担当：当社
ネットワークコンピューティング(NC)事業	主担当：当社
メディアインテグレーション(MI)事業	主担当：メディア通信システム(株)
サービスインテグレーション(SI)事業	主担当：ネットワークサービス アンドテクノロジーズ(株)

また、当社グループ各社が主管事業関連の技術力とノウハウの一層の充実を図る一方、当社が中心となって当社グループと密接な関係のある事業分野への資本投資やパートナーシップ形成等により当企業グループの拡充強化を図る方針です。

尚、当社をはじめ当企業グループ各社は公共性の高いインターネット関連事業を中核事業とすることにより、各社とも取引の中立性、経営の自主性及び透明性を旨としグローバルスタンダードに適った事業体とすることを当企業グループ共通の経営方針としております。

(株)タカショー・7590・卸売業・平成14年1月期 中間決算短信(連結)

当社は、基本コンセプト「やすらぎのある空間づくり」に基づき、住まいの庭空間を構成する各種庭園資材を提供し、その結果として、安定した業績と適正な利益を確保することを経営の基本としております。

販売経路につきましては、住宅メーカー、建材商社ルート、造園資材ルート、ガーデンセンター、ホームセンター、通信販売、大型家具店等多岐にわたり、多角的に展開しております。

市場ニーズが多様化する状況下において、常に新商品の開発に注力、また、中国をはじめ海外の主力メーカーと技術提携し、ユーザーニーズを的確に収集して迅速に対応するため、子会社との技術提携を含む海外企業との協力関係を増進しております。

企業競争力の原点は販売力にあることを認識し、会社の総力をあげて販売の開拓ならびに販売力の強化につとめ、販売店およびメンテナンス店の販売網サービス体制の充実等、地域販売戦略を展開して参ります。

販売促進の面では、テレビ・ラジオコマーシャル、商品展示会、総合カタログの配布等、販路拡大と新商品の市場浸透を積極的に図っております。

当社は、業界トップ企業としての責任と誇りを持ち、顧客の信頼を高めその緊密な関係の維持増進を図り、経営の合理化と効率化につとめて一層の経営基盤の強化を図り、業績の向上に努めて参る所存であります。

(株)アルメディア・7859・その他製品・平成13年3月期決算短信(非連結)

当社は、コンピューター関連機器やAV機器の品質規格の基準となるテストメディア(テストDVD・CD・テープ等)を提供することで、各メディアの互換性を確保し、ひいては消費者の利便性に貢献することに努めています。

また、テストメディア製造で培った技術を活かし、音楽CDやDVDのOEM製造の事業展開を行うとともに、コンピューター・ソフト開発分野への取り組みも行っています。

情報技術革命の流れの中で、デジタル技術の高度化は進み、RFID分野等の新たな市場が急速に拡大しており、ビジネスチャンスが生まれています。アルメディアは、技術集積企業としてデジタル技術の進歩を確実に捉え、メディアの互換性を支えることで社会の役に立ちたいと考えています。

こうした基本方針のもと、2001年度を初年度とする4ヵ年(平成13年4月から平成17年3月まで)の中期経営計画を策定し、『技術集積企業として産業社会を支える高収益ビジネスに特化する』を企業コンセプトとして、これを実現すべく成長戦略を描き、推進しております。

今後は、これまで同様各メディアの互換性を保つことはもちろん、メディアおよびこれに付随したネットワークシステムの提供を事業に加え、消費者の生活環境の更なる向上に努めます。

当社は「顧客満足度の追求」と「株主価値の最大化」を基本方針として掲げ、信頼性

と収益性の向上に取り組んでおります。

経営目標としては、1株当たり当期純利益（EPS）、株主資本利益率（ROE）を重視しており、EPSは70円台を保つ企業体質を維持しながら、中期的には100円を目指します。またROEは、2桁パーセント台を維持することを目標と考えております。

(株)アプレック・8489・その他金融・平成13年3月期 決算短信（非連結）

<経営の基本方針>

当社は、主として中小企業及び個人事業主を対象とした事業資金の融資を主目的とした事業を展開しており、具体的には商業手形割引及び保証人付無担保貸付並びに有担保貸付を行っております。

経営の基本方針として最も重視しているのは、企業コンセプトである「お客様に感謝され、地域社会から支持されるノンバンクBANKの実現」であります。事業者向け貸金業を営む当社においては、お客様に感謝され、喜ばれ、満足されるような経営を実践していくことにより社会的信用を高めていくことが何よりも重要であり、そのため、決して短期的な利益追求に走るのではなく、お客様と共存共栄し、地域社会からも支持される社会的倫理観の確立したノンバンクBANKを目指しております。

「ノンバンクBANK」とは、ノンバンクと銀行（BANK）の間に位置し、お客様との共存共栄を旨とする「ミドルリスクミドルリターン業態」の確立を目指す当社のビジョンが込められております。

<融資方針>

・ スピーディーな融資実行による顧客利便性の向上

当社のお客様である中小企業が最も重視しているのは、スピーディーな融資の実行です。

中小企業においては、売上代金の入金遅れなどから突発的に資金需要が発生するため、迅速な借入れに対するニーズが非常に強いのが特徴です。当社は、事業者向け貸金業界にあって、「スーパーマーケットなどより価格が高くて必要となるときに必要なものが近くで手に入るコンビニエンスストア」のような存在を目指し、お客様からの融資申込後、当社独自の審査を経て、申込当日が長くても2～3日で融資可能となる与信管理体制を整え、顧客利便性の向上を図っております。

・ 「少額多客」の貸付方針

当社は、貸付方針として、一顧客当たりの貸付残高を少額とし、新規顧客を獲得することにより全体の融資残高を増加させる「少額多客」を実行しております。当社では、返済はお客様自身にさせていただくことを原則としており、そのためお客様が無理なく返済できる金額を融資することにしております。一顧客当たりの貸付残高を増加させることにより、融資残高を増加させることは簡単ですが、お客様にとっては返済が厳しくなるほか、お客様の経営環境によっては貸付債権が不良化するリスクが増大します。当社では、そのような安易な拡大主義はとらず、「少額多客」を実行することで貸付債権の質を維持することを徹底しております。

- ・ 証書貸付の強化

当下半年より従来主力商品であった手形貸付から証書貸付を強化する方針に変更しました。証書貸付を強化した理由としては、お客様にとって、手形を振り出すという心理的負担の大きい行為をさけることができること、分割でかつ相対的に返済期間が長いことから、1回当たりの返済負担額が小さくてすむこと、

証書貸付は、手形貸付と比べて一般的に慣れ親しまれており、保証人となる方にとっても抵抗感が小さく理解しやすいこと、といったメリットがあることなどが挙げられます。

- ・ 「グッド・カスタマー（G・C）戦略」の推進

「グッド・カスタマー（G・C）」とは、信用力が高く取引の継続率が高いお客様のことをいっております。当下半年より導入した「グッド・カスタマー（G・C）戦略」の目的としては、保証人様の保証能力に過渡に依存しないお客様自身の信用力を重視した商品及び担保貸付等を増加させることなどにより、貸倒率が低く、かつ取引の継続率が高いお客様を増やし、利益率を高めることなどが挙げられます。

<店舗展開>

- ・ 出店地域

近年においては、潜在的な需要が高い地域であれば、九州地域にこだわらずに出店候補地として検討することとしております。具体的な出店時期・出店地域については決定していないものの、今後、中国地域をはじめ、山陽新幹線上の主要都市において出店を行っていく方針であります。

- ・ 店舗政策

店舗政策については、出店地域における経済情勢、店舗損益、同業他社との競争状況等を総合的に勘案して、スラップ・アンド・ビルドを推進していく方針であります。

<調達方法>

- ・ 金融機関からの調達を優先

当社の調達方針としては、第一に「金融機関からの調達を優先し、不足分をノンバンクで補う」ということが挙げられます。事業者向け貸金業を営む当社にとって、資金調達とは一般の事業会社における仕入と同等かそれ以上に重要なものであります。このため、ディスクロージャーを徹底することにより経営の透明度を高め、当社への理解を深めてもらうことなどにより、金融機関からの低利調達を増加させるように努めております。

- ・ 中長期的に長期借入金の構成を高める

融資資金の安定化を図るため、中長期的に長期借入金の比率を全調達額（再割引手形及び長短借入金の合計）の50%にまで高めていくという調達方針をとっております。貸付期間が相対的に長い証書貸付の融資残高が増加していることもあり、今後、長期借入金の構成を一層高めていく方針であります。

2. 会社の利益配分に関する基本方針

記載上の留意点

利害関係者間における利益配分に関する基本的な方針の記載内容については、会社の株主に対する利益配当の視点に限定されるものではありませんので、御注意ください（例えば、株式分割及び売買単位の引下げ等の資本政策、広義では、自己株式の消却も利益配分の範疇に含まれるほか、取締役に対する報酬並びに取締役及び従業員に対するストックオプション等の付与に関する考え方等についても、記載の対象とすることも想定されます）。

また、利益配当について、目標配当性向、目標株主資本配当率等を設定している場合には、その理由及び具体的な目標数値についても記載が望まれます。

さらに、内部留保資金の使途についても、「中長期的な会社の経営戦略」等の記載を踏まえ、具体的な設備投資計画と関連づけた記載が望まれるところとなります。

当該項目におきましては、「会社の様々な利害関係者間における利益配分、利益調整に関する基本的な方針、利益配当等に関する基本的な考え方、内部留保資金の使途」等の内容について、御記載いただくをお願いしております。

具体的には、まず、「会社の様々な利害関係者間における利益配分、利益調整に関する基本的な方針」については、各社の置かれている経営環境等を踏まえ、中長期的な視点から会社の方針について御記載いただくことが望まれます。

また、「利益配当等に関する基本的な考え方」については、会社の目標とする配当性向や株主資本配当率といった指標について具体的な数値を示すことや、会社の株主に対する利益配当の視点に限定されずに、例えば、株式分割や単元株式数の変更、自己株式の消却といった資本政策全般にも言及しながら総合的に記載することによって、平易な説明を行うことが望まれます。

さらに、内部留保資金の使途についても、経営戦略や対処すべき課題等の記載内容との関連も踏まえ、中期的な資金需要がある設備投資計画の概要等にも言及しながら、可能な限り具体的に御記載いただくことが望まれます。

以下では、これらの点を踏まえつつ、実際の記載事例を御紹介いたします。

(株)東北エンタープライズ・1772・建設業・平成13年3月期 決算短信(連結)

上記の経営基本方針のもと、当社グループは、株主の皆様に対する利益還元を最重要課題の一つとしており、「積極的な成果の配分を行うこと」を、利益配分に関する基本方針としております。

当社グループは、設備投資を必要とする業態ではないため、今後の業績動向を総合的に勘案した上で、配当性向50%~70%を基準に積極的な配当を実施して参ります。

フクシマフーズ(株)・2921・食料品・平成13年3月期 決算短信(非連結)

(1) 利益配分の基本方針

当社は、業績に応じた適正な利益処分を基本方針としております。配当につきましては極力安定配当の維持、継続に努める所存でございますが、業界内の厳しい競争のなか長期にわたり安定した経営基盤を確保するための内部留保も勘案して方針の決定を行っております。

(2) 第45期の配当決定に当たっての考え方

前述の基本方針に基づき、当期は過年度退職給付費用やゴルフ会員権の評価損を特別損失に計上したことにより、当期純損失は23百万円となりましたが、株主への還元を最優先に考え前期よりの繰越利益のなかから、普通配当1株当たり12円の配当を定時株主総会に付議することとしております。

(3) 内部留保資金の用途

今までの内部留保資金につきましては、当期計画いたしました新トレー入り無菌包装米飯の設備投資資金の一部に充当し、事業の拡大に努めてまいりたいと存じます。これにより会社の経営基盤を強固ならしめ、売上増と利益確保に貢献し、株主への配当に寄与するものと考えております。

東洋合成工業(株)・4970・化学・平成13年3月期 中間決算短信(連結)

当社は、株主に対する利益還元を経営上の重要課題の一つとして認識しており、配当につきましては、安定的な経営基盤の確保とのバランスに配慮しながら、会社の業績、配当性向、内部留保等を総合的に勘案し決定することを基本方針としております。この基本方針に基づき、平成7年3月期より平成9年3月期において、500円額面株式1株当たり50円の配当を実施し、平成10年3月期には500円額面1株当たり75円、平成11年3月期は500円額面株式1株当たり7円50銭、平成12年3月期は8円と順次増配を実施してまいりました。

当期は、当初、従来の配当金と同様に500円額面株式1株当たり8円(内中間配当金4円)の配当の実施を考えておりましたが、当中間期の業績を考慮し、従来の配当金に2円増額し500円額面株式1株当たり10円の配当を実施いたしたいと考えております。なお、当社では、これまで中間配当を実施しておりませんでした。株主各位のご便宜を図るべく、当中間期より500円額面株式1株当たり5円の中間配当を実施することといたしました。

内部留保資金につきましては、生産設備の増強のための設備投資に充当するとともに、研究開発活動に活用し、経営基盤の強化と今後の事業拡大に努める所存であります。

カナレ電気(株)・5819・非鉄金属・平成13年3月期 決算短信(連結)

当社は、経営基本理念に基づいて、顧客貢献活動を通して、社会的価値を段階的に高めていき、結果として株式価値を高めて株主の皆様のご期待にこたえることを年念頭に努力してまいります。

したがって、将来投資、すなわち研究、製品・サービスの開発投資、及び製品普及のための販路投資を怠ることなく、内部留保の充実、株式配当を維持する方針です。

「株式の消却の手続きに関する商法の特例に関する法律」第3条の規定および定款第5条第2項の定めに基づき平成11年12月20日および平成12年6月19日開催の取締役会決議により、経済情勢、当社の業務および財産の状況を勘案し得策と判断し、利益による自己株式消却のために、当期中に市場買い付けにて当社額面普通株式163,400株を総額294百万円で取得し、当該株式の失効手続きを完了いたしました。以上により、会社が発行する株式総数は11,693,000株、発行済株式数は3,660,930株となっております。

なお当期配当金は、1株につき40円を予定しております。

常盤薬品(株)・7644・卸売業・平成13年5月期 決算短信(連結)

当社は、株主各位に対する利益還元を経営の最重要政策と位置付けております。この方針に基づき、経営基盤を強化することにより業績向上を果たし、利益状況や配当性向を勘案し、積極的に利益配分を行ってまいります。

内部留保金につきましては、業界環境の厳しい中、競合他社に対する優位性の確保、地域密着型戦術の強化、関連新規事業への参入等により継続的な業績の進展を図るため、事業拡大と経営基盤の強化に重点的に投資してまいります。

なお、当期の期末配当金につきましては、当期は非常に厳しい業界環境であったことと、退職給付会計導入に伴い一層の財務体質の強化を目的に退職給付会計変更時差異を特別損失で一括償却したことにより不本意な業績となりましたが、株主各位のご支援にお応えすべく、1株につき10円とさせていただきます予定にしております。

(株)日本エスコン・8892・不動産業・平成14年1月期 中間決算短信(連結)

当社グループは、株主に対する利益還元を重要な経営課題として位置付けており、積極的に取り組んでいく方針であります。ただし、分譲マンション事業を始め資金需要が旺盛な事業を擁しており、迅速な事業展開を要求される経済情勢下、財務基盤を強固に保つ必要から、当面の配当に関しては従来水準の堅持による安定配当を維持し、それ以外については内部留保に努めて資金の有効活用による企業価値の向上を図っていき

く存じます。従いまして、株主の皆様への利益還元に関しましては、株式分割等によって還元したく検討しております。

(株)セゾン情報システムズ・9640・サービス業・平成 13 年 3 月期 決算短信（連結）

配当の基本方針は、収益の状況に対応しながらも、安定的かつ継続的に行うことを基本とし、企業体質の強化、将来の事業展開に備えるための内部留保の充実などを勘案して決定したいと考えております。

この方針に基づき、配当性向 20%を維持し、前期配当 12 円に対し、順調な業績の推移による普通増配 1 円および、創立 30 周年による記念配 2 年を加え、一株あたり 15 円を第 32 期定時株主総会に提案する予定であります。

内部留保資金につきましては、市場ニーズに即応した高品質な商品・サービスや、R & D や設備基盤整備等への投資に充当し、将来の業績の向上を通じて、株主の皆様への利益還元をはかってまいりたいと存じます。

(株)メフォス・9779・サービス業・平成 13 年 3 月期 決算短信（連結）

当社は、株主の皆様への利益還元を経営の最重要政策のひとつとして位置付け、企業体質強化のための内部留保も勘案しながらも、業績に裏付けられた成果の配分を安定的に行うことを基本方針としております。

当社は、平成 14 年 3 月期(当社創業 40 周年)に向けて株主資本利益率(ROE)10%、1 株当たり当期純利益(EPS)100 円の経営指標の目標を達成すべく、全社挙げて企業努力を傾注してまいりましたところ、当会計年度におきまして前記 2 目標を前倒しでほぼ達成することができました。これもひとえに皆様方のご支援ご協力の賜物と感謝し、厚く御礼申し上げます。つきましては、平成 13 年 6 月下旬に開催を予定いたしております第 40 回定時株主総会におきまして、株主の皆様へ感謝の意を表するため 1 株につき普通配当 20 円に特別配当 10 円を加え、合計 30 円(年間)とする案をご提案申し上げます。

3. 目標とする経営指標

記載上の留意点

会社が目標として掲げる経営指標等については、それぞれの経営実態によって異なると考えられますので、採用の理由に係る記載及び目標達成に向けた具体的な取組み等について、特に記載が求められます（注）。

なお、会社が独自の経営指標を導入している場合には、その算出方法及び独自指標を採用する理由等についても、相対的に詳細な記載が望まれます。

また、既に開示された目標数値等がある場合には、「中長期的な会社の経営戦略」等の記載と関連づけながら、その達成状況についても、継続的に記載することが望まれるほか、既に開示された経営指標や具体的な目標数値の水準について、変更を行う場合には、その理由についても記載すべきと考えられます。

（注） ROE（ROA）については、指標としての認知度が相対的に高く、実際の開示事例をみても記載頻度が高い項目となっていることから、これらの指標を目標として有している場合には、他社との比較可能性の観点からも積極的な記載が望まれます。

当該項目におきましては、「会社が目標として選択した経営指標（例えば、目標ROE、ROAなど）の内容、具体的な目標数値の水準、当該指標を目標として採用した理由、目標の達成に向けた具体的な取組み」等の内容について、御記載いただくようお願いしております。

実際の開示例では、その内容の関連性から、後述する「中長期的な会社の経営戦略」や「会社の対処すべき課題」等の内容と併せて記載することにより、目標とする経営指標と当該目標の達成に向けた具体的な取組みを関連付けている事例が多く見られますが、そうした場合でも目標とする指標の採用の理由等に言及していただくことが望まれます。

逆に、当該内容を独立した項目として記載する場合でも、「中長期的な会社の経営戦略」等の記載と関連付けながら、目標の達成に向けた取組みについて言及していただくことが望まれます。

なお、既に開示された目標数値等がある場合には、その達成状況等についても継続的に記載することが望まれますし、開示された目標数値等の変更を行う場合には、その理由等についても記載が望まれます。

また、何らかの事情によって、目標とする経営指標等を有していない場合にも、その旨と目標設定に当たって障害となっている事情等について御記載していただくことが望まれます。

以下では、これらの点を踏まえつつ、当該内容を独立した項目として記載しているものを中心に、実際の記載事例を御紹介いたします。

東新住建(株)・1754・建設業・平成13年6月期 決算短信(連結)

当社は、2000年6月から2004年6月期の5年間について、「Go!Go!Go!ビジョン」を掲げ、5年後の2004年6月期の売上高500億円に向け、年率20%の売上高成長率を想定しております。特に、賃貸住宅「ザ・借家」は、5年後には首都圏での売上高が中部圏と同等額まで拡大することを想定し、首都圏での展開に大きな期待をかけております。

当社グループといたしましては、賃貸住宅「ザ・借家」の生み出すキャッシュ・フローを分譲戸建の資金需要に充て、有利子負債依存度を減らし、財務体質の強化を図ってまいりたいと考えております。

(株)東北エンタープライズ・1772・建設業・平成13年3月期 決算短信(連結)

当社グループが平成15年3月期(第35期)に達成を目指している主要な経営指標は以下のとおりです。

1. 連結ROE(株主資本当期純利益率) 11.0%(33期 4.6%)
2. 一株当たり当期純利益 21.0円(33期 11.69円)

(注)従来目標は31.0円でしたが、平成13年5月18日付けで1株を1.5株の割合で株式分割しておりますので、21.0円に目標を修正しております。

仙波糖化工業(株)・2916・食料品・平成13年3月期 決算短信(連結)

当社グループは以下の指標を重要なものとして設定しております。

株主資本当期純利益率	5.0%(3%の維持)
使用総資本経常利益率	6.0%(平成15年3月期)
売上高経常利益率	5.0%(平成15年3月期)
総資本回転率	1.2回(平成15年3月期)
自己資本比率	70.0%(平成15年3月期)

ソフトバンク・テクノロジー(株)・4726・サービス業・

平成13年9月期 決算短信(連結)

・ セグメント別の1人当たり利益

事業拡大に際し、シェア拡大に伴う増収が利益率の悪化につながらないように、効率性、生産性をはかる尺度として上記指標を採用しております。

・ ROA、ROE、キャッシュフロー、TNVA(理論市場付加価値)

中長期的な株主価値向上を資本効率の面からはかる尺度として上記指標を採用しております。今後の課題として、グループ全社、各企業単位および事業セグメントで上記指標を観測してまいります。

シンワ㈱・6880・電気機器・平成13年3月期 中間決算短信（連結）

企業価値の増大という観点から、連結ROE 20%の達成を中長期的な目標として考えております。

過去4年間並びに当中間連結会計期間の連結ROEの実績は次のとおりです。

第38期 平成9年3月期	第39期 平成10年3月期	第40期 平成11年3月期	第41期 平成12年3月期	第42期 平成12年9月中間期
9.4%	15.2%	12.3%	0.7%	3.1%

（注）連結ROE = (連結当期純利益 ÷ 株主資本(前期末と当(中間)期末の平均))
として算出しており、また当中間連結会計期間につきましては、年換算しております。

㈱ティムコ・7501・卸売業・平成13年11月期 中間決算短信（非連結）

当社では、売上高総利益率 50%以上、売上高経常利益率 20%以上、売上高当期純利益率 10%以上を経営指標の目標として掲げております。中でも、利益全体に対して最も大きな影響力をもつ売上高総利益を高い水準に維持するため、売上高総利益率については50%以上確保することを目標とした経営活動を行っております。

㈱セゾン情報システムズ・9640・サービス業・平成13年3月期 決算短信（連結）

当社グループは、事業ポートフォリオや顧客ポートフォリオの見直しを進める中で、過去数年間は売上横這い傾向を余儀なくされておりましたが、これらの構造変革による調整の結果、今後は成長局面へと進むことが可能になったと見ております。具体的には、平成10年3月期から平成13年3月期までの連結売上高の年平均成長率1.6%に対し、平成13年3月期から平成16年3月期では8.8%を目標とし、平成16年3月期の連結売上高25,000百万円の達成を目指します。

さらに当社グループでは、利益率と投資効率の向上を重視しております。中期的には、前期6.6%の連結売上高経常利益率を平成16年3月期には7.7%へ、また、前期8.4%の連結ROE(株主資本当期純利益率)を平成16年3月期には12.1%へと、それぞれ改善を目指しております。

4 . 中長期的な会社の経営戦略

記載上の留意点

「会社の経営の基本方針」及び「会社の利益配分に関する基本方針」並びに「目標とする経営指標」の記載等と関連付けながら、また、個々の経営戦略を選択するに至った背景、経営判断の内容等についても言及しつつ、具体的に記載することが望まれます。

当該項目におきましては、「中長期的に検討されている経営戦略（合併・買収等の企業統合、設備投資、重点的な研究開発活動など）の内容、既に開示した中期計画等がある場合にはその進捗状況等」といった内容を御記載いただくようお願いしております。

実際のJASDAQ上場会社各社の開示では、最近の経済情勢等の外部環境を背景として、幅広い内容が網羅されており、会社の対処すべき課題や目標とする経営指標等を項目別に記載している事例も多く見られます。

以下では、これらの点を踏まえつつ、実際の記載事項を御紹介いたします。

今後の当社グループ(当社及び連結子会社)の中長期的な経営戦略及び対処すべき課題は、鶏肉生産事業における鶏肉ブランドの確立、製造、販売量の拡大、販売、財務を主とした人材の確保及び育成、自己資本比率の向上、コーポレート・ガバナンスの充実が挙げられます。

現在の当社グループの主要セグメントである鶏肉事業の製品は、200社以上の生産者が乱立しているうえに、輸入品も含めて量販店サイドのブランドとして流通しており、消費者が望む生産者の顔がみえるものとは言い難い状況にあります。この中で、当社グループが業界初の株式公開と同時に、他社が追随しがたい無薬製品でのブランド化を図る必要性を感じております。

このことが当社グループの他セグメントである加工食品の販売力強化の礎であり、最優先課題と考えております。無薬製品については末端小売り店舗からの直接受注のみでの販売を展開しており、この販売展開の拡大が最重要課題であると考えております。

当社グループの業界シェア向上のためには、生産基盤である肥育農場、生産工場の新設又は拡充は欠かせない要件であり、このためにも現有施設の見直しによる閉鎖、拡充の検討と新規設備の取得が課題と考えております。設備の性格上、すべてを自社での新規設備投資でまかなうだけでなく、特に鶏肉生産工場についてはM&Aなども視野において対処していく方針であります。なお、この拡大は当社グループの特色である事業の一環体制を維持していくという観点から、鹿児島県を中心としたエリアでの展開と考えております。

上記の規模拡大、販売力の強化を遂行するなかで、当社グループとしましては、販売、財務を主とした人材の確保及び育成が不可欠といえます。そこで、今後は、中途、新卒者ともに新規募集を強化する予定であり、また、採用後における教育体制の充実を図ることが必要であると考えております。

当社グループ全体の自己資本比率(平成13年6月30日現在50.5%)の向上は、安定的な経営と規模拡大に向けて安定的な資金の調達を行うため、着実に実行すべき課題と認識しております。

コーポレート・ガバナンスについては、競争力のある効率的な経営を行うための自律機能としてのその重要性が高まるとともに、現在では企業経営に透明性、公平性等の倫理観が求められているところであり、当社グループといたしましても、この重要性を踏まえ、経営会議の設置、社外監査役の登用等強化を図っているところであり、今後におきましても企業倫理を従前にも増して重んじ、更なるコーポレート・ガバナンスの強化が必要であると考えております。

当社は、経営構造改革の方針のもと、次の諸施策を積極的に行うとともに、経営全般にわたる一層の効率化を推進し、事業競争力を高め経営基盤の強化に努めてまいります。

(1) ハイ・パフォーマンス経営

当社が目指すところは「企業価値」の増大であります。売上高の規模拡大よりも、新規性、収益性、資産効率、1人当り利益を重視し、スピード経営を実行してまいります。

経営情報システムの更新

E R P (統合基幹業務システム)、S F A (Sales Force Automation)を活用し、ビジネスプロセスの統合と標準化を図り、コスト、品質、サービス、スピードを向上させ、顧客満足を高めてまいります。

経営のスリム化

今後、E R Pの稼働により、本社機能など間接部門を見直し、人員および経費の圧縮と直接部門へのシフトにより、小さな本社を目指してまいります。また、経営資産の流動化により資本効率を向上させるため、不動産と投資有価証券を圧縮し、バランスシートの改善に努めてまいります。

成果主義人事制度

当社が求めるところは仕事に対する成果であります。人材の活性化のため、社員ひとり一人の職務とその成果を結びつける成果主義人事制度を強化してまいります。

技術系社員の増強

戦略事業領域と新規性の追求には、高い技術的専門性が求められ、技術系社員の確保に取り組んでまいります。

新規事業公募制度

社員の能力発掘と事業活性化を目指してスタートさせましたが、すでに「CRMプロジェクト」(CRM: Customer Relationship Management)がこの4月から活動を開始いたしました。今後も、多くの新規事業化に取り組んでまいります。

当社は、長期的にはハンバーガーマーケットを取り巻く23兆円市場(総外食市場からバー等の飲酒、宿泊施設の外食部門を除き、コンビニエンス・ストアのファーストフード部門等の中食市場売上を加えたもの)の約5%にあたる売上高1兆円、店舗数においては1万点体制を目指しております。中期戦略におきましては、今後とも“積極的

な出店政策により市場シェアを拡大していく”ことを優先課題として取り組んで参ります。

その他、中期の既存店強化策では、当社が地域特性別に任意に分割した全国 717 エリア毎に、「店舗のリロケーション」、「売上強化のための設備投資」を実施し、エリア内の総売上及び利益率の向上を目指してまいります。また、マーケティング面におきましては、多様化する顧客ニーズに対応した新商品の投入を行なっていくとともに、ナショナルスポンサー権等を利用した話題性の高いテーマのキャンペーン実施により集客効果を高めていきたいと考えております。

店舗における販売力の強化策といたしましては、パート・アルバイトの教育システムを見直し、正社員と同等のマネジメント業務を実践できる優秀なスタッフの育成を推進してまいります。製造・販売面におきましては、教育機器の整備、米国マクドナルドを含む世界規模のコンテストへのエントリー等をとおしてさらなる質的向上を図っていききたいと考えております。

一方、将来的な事業拡大の加速要因となる「他の外食形態の研究」も同時に進めていく計画ではありますが、具体的な形態及び展開手法等につきましては現時点では未定となっております。

フクシマフーズ(株)・2921・食品業・平成 13 年 3 月期 決算短信(非連結)

当社は、当期末の完成を目指して新トレー入り無菌包装米飯の製造装置(約 1.7 億円)の設備投資を進めてまいりました。当面は親会社である東洋水産株式会社のマルちゃんブランドの製品を製造販売する予定であります。なお、販売開始時期は当初計画より少し遅れ、2001 年 7 月を見込んでおります。

また、2001 年 8 月完成を目指し従来のパウチ入りレトルト包装米飯に加えトレー入りレトルト包装米飯の製造設備(約 2.3 億円)の工事を行う計画であります。

これらにより当社米飯部門はレトルト包装米飯製造に於いてパウチ入り製品とトレー入り製品ができ、さらにトレー入り無菌包装米飯が加わり、今後この米飯部門の事業拡大を中長期の重要な経営戦略に掲げております。

また、一部組織改革を行い新たに営業部を設置し、独自の営業活動を協力を推し進めて販売の強化を図ってまいります。

アトムクス(株)・4625・化学・平成 13 年 3 月期 決算短信(連結)

中長期的には 3 カ年計画を策定して、基本計画を中心に、課題とその解決に努力しております。現在進行中の第 6 次 3 カ年計画(平成 12 年 3 月期～平成 14 年 3 月期)における基本計画と対処すべき課題は、次のとおりであります。

[利益率の向上]

無駄な経費の徹底的削減と限られた資源の効率的、集中的運用をはかります。

[従業員の能力向上、活性化]

人事制度、教育制度を社会環境の変化に合わせて見直しを行い、働き甲斐のある環境づくりにつとめます。

[情報システムの構築]

お客様との双方向的情報交換システムの向上と、必要なときに必要な情報を得ることにより、製品開発のスピードアップとサービスの向上を図るため、グループウェア構築に取り組んでおります。

[社会環境への貢献]

I S O 9 0 0 1 の維持向上と、I S O 1 4 0 0 1 の認証取得へ向けて取り組むことにより、製品の品質向上と環境保全につとめ、社会に認知される企業をめざします。

[子会社の事業部制対応再編]

当社グループの家庭用塗料の販売子会社「アトムサポート株式会社」に当社家庭用塗料販売部門を統合する再編計画をすすめております。

[中国市場への対応]

道路標識用塗料の生産と販売をおこなう現地法人、「阿童木（廊坊）塗料有限公司」を平成13年8月本格稼働させ、中国国内の市場へ向けて販売を開始いたします。

(株)NOVA・4655・サービス業・平成13年3月期 中間決算短信（連結）

NOVA グループの経営資源は、「拠点ネットワーク」「高速通信ネットワーク」「ヒューマン・ネットワーク」の3つであり、中長期的には前述の経営のキーワードに基づき、この特有の経営資源を最大限に活用した事業展開を次のとおり行ってまいります。

1. 駅前留学とこども駅前留学「NOVA KIDS」のさらなる拠点展開

語学スクールの顕在化している市場規模はまだまだ小さく、日本人の外国語に対する必要性は今後ますます増加すると予測されることから、中長期的には外国語会話に対する潜在的な需要は現状の数十倍（場合によっては数百倍）はあるのではないかと考えております。このような状況認識に立ち「駅前留学」は、新規拠点開設ペースをさらに加速させ、今後数年間は年間80拠点の開設を目標に掲げております。

また、こども向け英会話プログラムにおいても、小学校・幼稚園への英語教育への導入という国をあげての英語教育の早期化施策をサポートすべく、「駅前留学」と併せ急ピッチで全国にこども駅前留学「NOVA KIDS」を開講してまいります。

2. IT関連の技術開発とインフラ整備、およびその技術を応用した「お茶の間留学」の事業展開

「店」と「店」を結んでいくような「駅前留学」の拠点展開に対し、「お茶の間留学」では独自開発の高速電話通信網を活用して、マーケットを限りなく「面」でカバーしようとする取り組みです。

「お茶の間留学」は、高速通信網を利用した世界で初めての大規模な対面型の遠隔サービスです。

急速なIT化されつつある社会の中で、将来的には「お茶の間留学」と「駅前留学」の利用者数は逆転してくると予測しております。

また、NOVAグループの持つ高度なIT関連技術を活用することによって、今後、介護福祉、金融サービス、エンターテインメントなど、「対面性」「双方向性」「瞬時性」を必要とするさまざまな分野でのコンテンツ・サービスに応用できると考えております。

3. コミュニケーション・ツールの販売チェーン「COMステーション」の店舗展開

利便性の高い駅前留学の立地特性を活かし、駅前留学拠点に併設する形で店舗開設を行っている「COMステーション」は、現在は主に携帯電話やその周辺グッズを販売する全国チェーンであります。急速にIT化が進む現代社会に必要な、テレビ電話を始めとする次世代の遠隔コミュニケーション機器やネットワーク・コンテンツ・サービスを幅広く取扱う専門店として、全国規模でチェーン展開してまいります。

4. 海外留学サービス「NOVA ACADEMY」

当社オリジナルの短期語学研修プログラム「NOVA ACADEMY」につきましては、現在6ヶ国29校体制で年間約3,200人の参加となっております。英語以外の言語についても、受け入れ提携先を積極的に拡大する準備を開始しております。

提携先の拡大により、受入先のキャパシティの関係で当社の生徒以外の受入を行えない状況をできるだけ早く改善し、また生徒以外の一般募集も開始することによって、膨大な海外語学留学マーケットを獲得してまいります。

5. 出版事業（書籍・CD-ROM等）

出版部門における書籍発行ペースを速めており、また平成12年11月から「たび・ひと・ことば」をキーワードにした地球まるごとコミュニケーションマガジン「NOVARK（ノヴァーク）」を月刊誌として発売開始いたしました。

既に当社の出版事業は国内にある出版社約5,000社の中での位置付けは500位程度になっておりますが、今後さらに語学関連の書籍や、コミュニケーション関連の雑誌の出版を計画しており、一層の事業拡大を図っております。

6. 通訳翻訳サービス

当社の持つ豊富な経営資源やノウハウを活用する国際ビジネスのアウトソーシング会社として、平成12年1月に設立した株式会社GLOVA（グローヴァ）は、通訳翻訳等のサービスに加え平成12年5月より人材事業（人材派遣及び職業紹介）も開始しており、平成13年3月末現在で約2,000社との受注実績に至っており、今後の急速な発展が見込まれます。

なお、中期的な利益計画について「中期経営計画」として当期に発表いたしております。（ただし、この決算短信の公表と同時にこれを修正しております。）

当社の中長期的な事業展開では、2つのセグメントのもと、下記の4つの事業を主力としています。

ソフトウェア関連事業においては、「一太郎」¹、「ジャストホーム」を中心としたパッケージソフトウェア製品及びASP(アプリケーション・サービス・プロバイダー)事業を主力とする「ソフトウェア事業」¹、「ConceptBase事業」¹、「情報家電をはじめとしたB to B to C型のサービス事業」¹、ネットワーク事業ではJustNetを中核とした「インターネットサービス事業」¹です。

パッケージソフトウェア製品では、「ジャストホーム」を中軸として、拡大する家庭向け市場の開拓を目指すほか、「MP3BeatJam」¹、「MegaVi」などのAV関連製品を強化し、パソコンユーザーの多様化するニーズに対応した製品によるユーザーの獲得を目指したいと考えております。また、ビジネスソフトウェア製品の「一太郎11」¹、「花子11」¹からインターネットディスクを搭載し、アプリケーション上からシームレスにASPサービスなどを提供し、ASPサービスユーザーを導くことにより、3年以内にASPサービスでも強力な顧客基盤を構築することを目標とします。

今後、さまざまなネットワーク端末が飛躍的に増加する事が予想されることから、ソフトウェア事業ではできるだけ幅広いネットワーク端末での製品やサービス展開を目指します。

ConceptBase事業は、当社の次世代を担う主力事業として、有力な法人向けソリューションベンダーとのチャネル戦略を強化することで、事業の成長テンポを速めていきたいと考えております。

また、これらの幅広い事業分野を展開する当社の特色とコンシューマー向けソフトウェア事業の長年の経験を生かし、ハードメーカーなどのパートナーとタイアップして、ソニー株式会社と共同運営する「airboard net(エアボードネット)」¹のような情報家電をはじめとするB to B to C型のサービス事業を早期に立ち上げたいと考えております。

ネットワーク事業では、JustNet事業において、積極的なマーケティング戦略とアライアンス戦略を通じ会員数の獲得を加速したいと考えております。

関係会社群については、グループとしてのシナジーを高め、早期の立ち上がりを目指します。

現在は、ソフトウェア関連事業の中でもパッケージソフトウェア製品への依存度が依然高い状況ですが、今後はASPサービスの比重を高めると同意に、ConceptBase事業、インターネットサービス事業の成長力を高め、B to B to C型のサービス事業ではこれらの事業の経営資源が相乗効果を発揮することで、当社の成長を加速することを目指してまいります。

一方で、効率的な企業運営に努め、選択と集中をすすめることで、業績の回復に努めるとともに、幅広い顧客とパートナー企業の支持を集められる強い経営体質の構築を目指したいと考えております。

当社の業務はマンション管理、ビル管理、不動産関連、営繕工事および開発建設の5つのセグメントに分けられます。

売上高に占める管理部門系の比率が約7割、開発建設が約3割であり、今後ともこの比率は基本的に維持していく方針であります。他の管理会社にはない開発建設部門を持つことにより、その設計力・建設力を発揮してマンション管理業務を展開できることは当社の大きな強みであります。

マンション管理事業については、デベロッパー系列の管理会社が業界の主流である中、当社は独立系の会社であります。親会社の支援等の無い中、受注競争を勝ち抜いてきたことにより、競争力が培われてきております。

区分所有者のマンション管理に対する認識の高まり、ニーズの多様化、管理委託料の引き下げ要請等を背景に管理会社の見直しの気運が出てきており、市場は漸く流動化し、競争原理が働き出した分野と見ております。

こうした管理委託料の引き下げ圧力による売上の減少と区分所有者へのサービスの多様化、高度化等への対応に伴うコスト増加に耐えていくためには、受注管理戸数の増加と販管費をはじめとするコスト削減に対する企業努力がますます要請されます。

フロントマン、マンション管理員のスキルアップをはじめ社員教育をより一層充実させるとともに、システム投資を積極的に推進し、業務レベルの向上、事務の標準化によるコスト削減を図っていく方針であります。

開発建設事業については、カテリーナシリーズの1k・ワンルーム中心のマンション開発事業を展開しております。本年度は売上の30.6%、約20棟、800戸のマンション分譲を計画しており、販売は順調に推移しております。また13～14年度の事業用不動産の仕入れも順調であります。

今後、1k・ワンルームタイプからファミリータイプのマンション開発事業に次第にウェイトを移していく予定であります。開発建設事業として売上の約3割程度を維持していく方針であります。

一方、当社が半世紀に一度取り組むような大型プロジェクトを現在、港区芝4丁目で推進しております。平成12年8月には東京都手法検討委員会の承認を得ており、来年の秋には着手する予定であります。

現在のところ26階建ての2棟を検討しており、事業費用は約210億円(既に投下している土地代80億円を含め)であります。販売予定は平成14年秋、竣工は平成16年秋を予定しております。1階に若干の生活関連施設が入り、残りほとんどを住宅にして分譲する予定であります。

このプロジェクトを成功させることにより、当社の財務体質を磐石なものとするのが当社の最も重要な経営課題であります。

海外を含めた連結子会社につきましては、業況はそれぞれ順調に推移しており、当企業集団としての相乗効果を発揮していることにより、今後とも充実させていく方針であります。

利益体質の構築

利益創出の強化

利益原資を高めるため、可能な限りディスカウント販売を回避する。

二次利益及び三次利益獲得のため、共創未来グループとしてのCo-Marketingを展開する。

額と率の整合性の強化

優良得意先に選択集中し、利益率を注視しつつも、絶対利益額確保のための販売戦略を展開する。

得意先の選択集中

優良得意先選択と営業力集中により、有料得意先の囲い込みを行い、更に、商品のフルライン化を積極活用し、シェア拡大(得意先認知度の向上)を図る。

新規開拓

医薬分業に伴う病院における売上低下に関し、顧客支援システムを付加価値として、新規開拓を推進し、各エリアとしての売上向上を図る。

顧客支援システムの活用

東邦薬品グループとして、次の顧客支援システムを中心としたビジネスモデルを切り口とします。

LXMATE(診療予約システム)にて、患者さんを囲い込み。

メディカルステーション(電子カルテ)にて、診療行為の効率化。

レセコンにて、診療報酬請求行為の効率化。

ENIFAX(処方箋FAXシステム)にて、院外処方行為の効率化

スーパーターム(医薬品発注端末)にて、医薬品発注行為の効率化。

薬袋工房(薬袋印刷システム)による他医療機関との差別化。

ヘルス営業部門との情報共有

医家向営業担当者が、医療機関や介護関連施設(ケアマネージャー・居宅介護支援事業所・社会福祉協議会)から情報収集し、レンタル商品の拡販や訪問入浴利用者の開拓を行う。

商物分離のエリアマーケティングの推進

商物分離

新規開拓推進、生産性向上の観点から、担当者の持ち件数が増加する一方、機動的な提案型営業を推進するために、共創未来グループの経営資源を活用し、更なる物流体制の効率化を図る。

エリアマーケティング

エリアポートフォリオ(戦略ゾーン)を明確にし、攻略すべきエリアに関しては商物分離ルート、並びに、共創未来グループとしての地域基盤を念頭に置き、効率的な経営資源の投入を行う。

ヘルス事業の効率的展開

医家向市場の縮小に伴い、利益獲得が難しくなっているため、今後急速に進

む高齢化社会を念頭に置き、利益性の高いヘルス商品（特にレンタル）を取扱うことが必須となる。

ヘルス営業部門と医薬営業部門の情報共有に伴う「医療と介護の融和したビジネスモデル」を構築する。

以上の方針に添って、第54期年間売上高23,815百万円、経常利益43百万円、当期純利益22百万円を見込んでおります。

第54期 営業部門別売上高・売上総利益目標 (単位：百万円)

区分	売上高	構成比(%)	前期比(%)	売上総利益
医薬営業部門	23,434	98.4	105.0	1,977
ヘルス営業部門	381	1.6	112.1	225
合計	23,815	100.0	105.1	2,202

日本アジア投資(株)・8518・その他金融・平成13年3月期 決算短信(連結)

当社は、中長期的な経営ビジョンとして、日本・アジア・USAの3地域におけるベンチャーキャピタル投資をコア業務とし、その投資先企業からの様々なニーズに対して子会社・関連会社によって対応できるようなユニークな金融グループを形成することを標榜しております。

また、今後の投資戦略としては、人々の「Quality of Life」を高める産業分野(医薬、バイオ、ヘルスケア、環境など)を重点分野と位置付け、他社より優れた情報力および分析力を擁するベンチャーキャピタルとしての地位を確立していく所存です。

新たな中長期経営計画の策定においては、計画の「じっこうせい」(実効性、実行性)すなわち

「実効性」: 達成可能性のある計画の策定

将来的なビジョンとクリアすべき課題の明確化

「実行性」: 各部門における収益責任感覚の醸成

「自分達が作ったものである」という認識および当事者意識の醸成を重視し、次のような具体的な施策を遂行してまいります。

- 1 投資の入口から出口まで一貫して責任を持たせる「ユニット(チーム)制」の進化。
- 2 投資方針「小さく産んで、大きく育てる」の実践により、成功確率の向上(スタートアップ・シード案件への投資促進)。
- 3 チーム毎の業績評価基準を明示し、業績に連結した人事評価・報酬制度(目標管理制度)の確立。
- 4 業務の一層の効率化と大幅なコスト削減の実施。

「ユニット制」を一層進化させ、権限委譲と結果責任を明確にするために、本年4月に抜本的な機構改革を断行いたしました。すなわち、従来の本部制を廃止し、フラットな「ぶんちん」型の組織へ再編を行うことにより、単に組織(器)の改革にとどまらず、

役職員全員の意識改革を企図したものであります。役員は自己の役割を本部の利益代表から経営メンバーへ、チームリーダーは経営者予備軍としての自覚を醸成することを目的としております。

この進化した「ユニット制」によって、自主的でより機動的なチーム運営が可能になり、新しい産業やシードステージ・アーリーステージの企業に対する投資もより積極的に行うことができます。このため早い段階での投資が増え、株式公開時にはより大きなキャピタルゲインが期待できるため、コアビジネスである投資業務の収益基盤がさらに強固になるものと確信しております。

また、半期毎に各チームの損益状況を分析し、その結果によってチーム毎に運営方針に対する指導や改善勧告などを行うとともに、昇給・昇格などの人事評価の重要な判断材料といたします。

このほか、業務の効率化およびコスト削減を一層進めるため、子会社であるジャイク事務サービス株式会社に経理、総務機能を集約いたします。

以上のような施策を速やかに実行し、子会社、関連会社を含めたグループ全体としての経営基盤をより強化し、収益力の一層の改善に取り組む所存であります。

(株)新潟放送・9408・サービス業・平成13年3月期 決算短信(連結)

当社はラジオ放送、テレビ放送及び教育文化振興事業を展開することにより、安定した業績を確保すると同時に、デジタル化・多チャンネル化など、放送メディアの変革にも積極的に対応してまいります。

また、デジタル技術の革新に伴う通信・放送の融合が加速的に進展するなかで、すでに当社は他社に先駆けて地上波デジタル放送の大きなコンテンツと期待されるデータ放送を提供しているほか、インターネットについても、NTTドコモ「iモード」、エーユー「EZ web」、ジェイホン「J-Sky web」の携帯電話に対応した公式サイトを開設するなど、本年3月のBSNホームページへの視聴者からのアクセス数は68万ヒットを超えるに至っております。

今後も放送にとって通信ネットワークの活用が大きく広がっていくものと予想されます。このため当社は、本年4月にメディア事業部を新設し、通信との融合によるソフトの開発や魅力あるコンテンツの企画制作などに意欲的に取り組み、その事業性の拡大に挑戦してまいります。

連結グループといたしましても、情報処理サービス事業は、アウトソーシングの中心となるデータセンターの設立や市町村広域合併に向けたシステム構築、web系システム開発等への推進に積極的に取り組んで参ります。また、ホテル事業においては、高品質で適正価格の商品提供に努めるとともに、固定費の抑制と一層の原価率の低減を図って、損益分岐点をさらに引下げ、最終損益の黒字化を目指してまいります。建物サービスその他事業では、不動産関連業務やビル等の施設管理業務中心に顧客サービスの充実に一層努めてまいります。

1) 目指す企業像

コンピューター関連業界におきましては、WEBやモバイル技術の活用と通信の高速・大容量化、ストレージ容量の爆発的な拡大などが進行し、これら「IT革命」の深化・定着化に伴って、お客様のシステム環境もメインフレーム中心のシステムからオープンシステムも含めた多種多様な製品が混在するマルチプラットフォーム環境に変化しております。

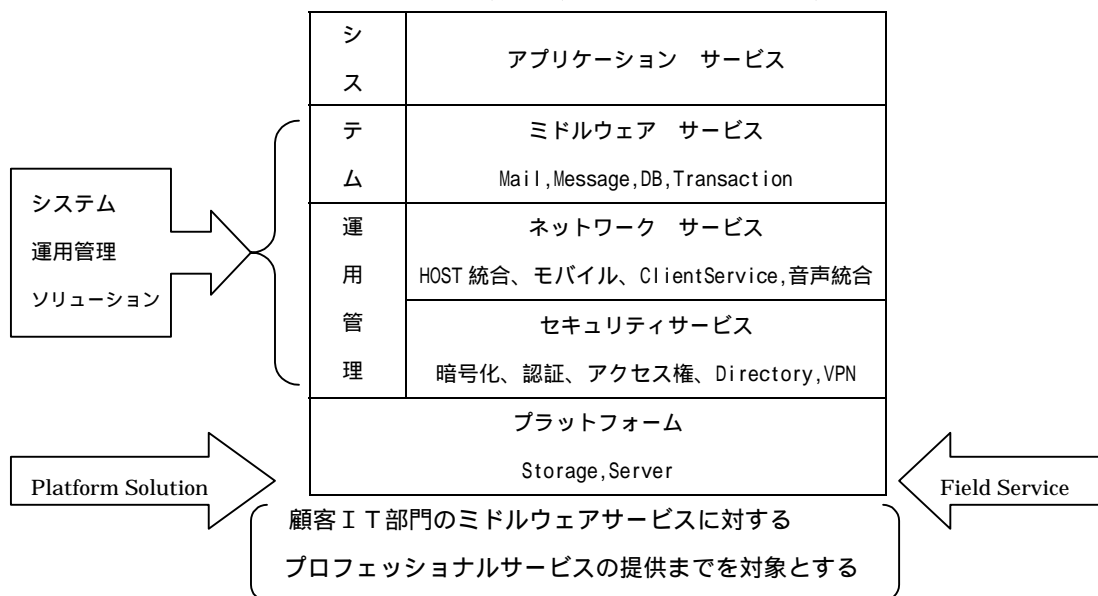
このような環境変化に対応して当社グループでは、メーカーやプラットフォーム*1に左右されることなくストレージとネットワークの両面をサポート出来る強みを生かし、お客様のITインフラ全般にわたり信頼性の高いソリューションをご提供してまいります。

*1プラットフォーム：アプリケーションソフトを動作させる際の基盤となるOSの種類やハード・ソフト環境、設定等。

平成12年7月に「Memorex21 Vision」を発表し、従来からのITインフラ領域に加え、お客様の新たな課題となってきたシステムの統合・運用管理領域へ事業を拡大し「プロフェッショナル・サービス・プロバイダー」を目指してまいります。

< 対象顧客のサービス領域と当社の業務領域 >

対象顧客層：企業IT部門、S.I、システムメーカー、IDC等



インテリジェント・ストレージシステムとネットワークシステム商品群を両輪とするソリューションインフラのご提供とサービスの拡充により、お客様の課題に的確にお応えしてまいります。

2) 経営戦略

当社グループは次の経営戦略を重点的に取り組んでまいります。

当社グループの強みであるノウハウと経験、技術サポート力・サービス力・開発力等を生かした事業の選択と集中を行い、得意分野を伸張していきます。得意分野での競争力強化のため効率化経営に徹するとともに、安定的な収益収益構造と健全な財務体質を実現していきます。

営業・S E・開発・フィールドサービスのそれぞれの分野において、お客様より高い信頼と評価をいただけるスペシャリスト集団を目指し、活力ある人材の育成と組織強化を図っていきます。

3) 事業分野ごとの戦略

ストレージ分野の戦略

SAN^{*2}、Storage over IP^{*3}等のテクノロジー活用による、運用管理・データ共有を実現する次世代インテリジェント・ストレージシステムに取り組んでまいります。また、増大するバックアップ需要に応える独自のソリューションとして、当社グループ開発のオープン環境用仮想テープ装置 MVT(Multi-Platform Virtual Tape-system)のご提供を進めてまいります。

^{*2}SAN：ストレージエリアネットワーク、ストレージを対象とした専用ネットワークで、接続は主にファイバーケーブルを使用する。

^{*3}Storage over IP：IP（インターネット接続手順）ネットワークに接続され、活用されるストレージシステム。

ネットワーク分野の戦略

加速するブロードバンド化に対応した新たなネットワークシステムの構築と、ますます重要となっているセキュリティに関してはSafeNetを始めとするソリューションをさらに充実・強化してまいります。ご好評をいただいております当社グループ開発のプリンター群は、更に機能・性能の拡充に努め、より良い製品のご提供を行ってまいります。

サービス分野の戦略

フィールドサービス分野ではサポート体制とサービス技術を高め顧客満足の維持・向上を図ると共に、フィールド情報管理システムのレベルアップ、ウェブ活用によるリモートモニタリング等によって一層効率的な業務推進を図ってまいります。

また、お客様のサービスニーズの多様化に対応して、当社グループのサービスインフラストラクチャーを活用してサービスビジネスの拡充を展開してまいります。

Tivoli 運用ツール群を核として統合運用管理のコンサルテーション、インプリメンテーション（導入支援・設備・検証等）のサービス提供をさらに拡大してまいります。

CRM 分野の戦略

顧客管理、フィールドサービス管理、保守要員のスケジュール管理、ヘルプデスク、契約管理、物流・販売管理など、顧客サポートに必要な要素が統合され

たサービスマネジメントソリューションを提供してまいります。
当社グループが提供する米国 A S T E A 社のパッケージソフト「Service Alliance」は、すでに米国では顧客満足度向上および企業競争力強化のための標準ツールとなっており、日本におけるこの分野の先駆けとしてコンサルティング、導入支援など総合的なサポートを充実させてまいります。

サプライ分野の戦略

テープカートリッジ、磁気テープ、トナー、インクリボンなど日常のオフィスワークに欠かせないサプライ分野では、生産と販売が一体となって高品質の商品を提供し、メモレックスブランドの市場における優位性を確保してまいります。また、子会社である㈱エムシーシー・シーケルでは資源循環型社会への転換の観点からトナーカートリッジのリサイクル事業の市場拡大に努めてまいります。

㈱やまや・9994・小売業・平成 13 年 3 月期 決算短信（連結）

わが国経済最大の課題である構造改革は、酒類販売業界にも押し寄せてきています。2003年秋には、酒類販売業免許制度の規制が大幅に緩和される予定になっています。酒類販売については、業界の中での競争から、小売業全体での競争にその規模を拡大することとなります。私たちは、その時までには競争に打ち勝つ圧倒的な実力を作らなければなりません。

今、私たちやまやグループが企業成長を図るための最大の経営課題は、次の3点です。

第1は、IT（情報技術）の活用です。ITに支えられた高度なマーチャンダイジングとチェーンシステムを作り上げ、他を圧倒する販売価格を実現することこそ、お客様への最大の貢献であると考えます。

第2は、商流・物流の改革です。国内外において商品の自社開発を積極的に行い、また、有力なメーカーとの直取引を拡大することで、低価格・高品質商品を数多くお客様にご提供する努力をしなければならないと考えています。加えて、酒類販売のプロとしてのこれまでの経験とノウハウを最大限に活かし、店舗による小売り販売に止まらず、卸売にも業務を拡大し、酒類流通マーケット全体におけるシェア拡大を実現しなければなりません。第3に、人事制度および教育体系の改革を断行しなければなりません。小売りは人なり、といいます。私たちは、従来の制度にとらわれることなく、業績対応型の報酬制度や自主独立の気概を育成する教育体系を実現させ、役員、社員はもとよりフレックス社員やアルバイトの皆さんなど全ての従業員が一丸となって利益成長に取り組む社内体制を確立したいと考えています。価格、品揃え、立地等に加え、従業員一人一人の心のこもった対応と専門店としての高いレベルの接客技術こそがお客様への最大のサービスであり、この結果得られるお客様のご支持こそが店舗売上を増加させる最大の要因になると確信いたします。

具体的な中長期経営戦略といたしましては、 関東地区集中出店と第2番目の物流拠

点なる関東物流センター新設、競合店を圧倒する価格の実現と配達サービスなど店舗サービスのレベルアップによる既存店の活性化、売上高に占める自社ブランド商品比率50%以上への拡大、料飲店など業務関係顧客をメイン顧客とする新業態の確立
イオングループ各社のみならず幅広い法人需要の開拓による卸売部門の売上向上、業績対応型報酬制採用による人事制度の抜本的改革などについて、計画的かつ迅速に対処していく所存です。

5. 会社の対処すべき課題

記載上の留意点

各社の経営実態に応じて記載することが望まれます。

なお、将来的に会社の事業運営、財政状態に重大な影響を及ぼす可能性があるとして認識している事項(いわゆるリスク情報)についても、当該内容の一部として記載することが望まれます。

当該項目におきましては、「会社が認識している事業上及び財務上の対処すべき課題について、その内容及び対処方法」等の内容について、御記載いただくようお願いしております。

開示に際しては、前述の「中長期的な会社の経営戦略」等の内容を踏まえつつ、JASDAQ上場会社各社の経営実態に応じて、項目毎に区分して具体的かつ平易に記述していただくことが望まれます。

なお、実際の開示事例では、既に着手している当面の施策を中心に記述している事例が多く見られますが、そうした場合でも、それらを「対処すべき課題」として認識するに至った背景等についても、言及していただくことが望まれます。

また、当該項目では、将来的に会社の事業運営や財務状態に影響を及ぼす可能性があるとして認識している事項(所謂リスク情報)についても、記載の対象となっておりますので、積極的に御活用ください。

以下では、これらの点を踏まえつつ、実際の記載事例を御紹介いたします。

参考) リスク情報については、「8. その他」を御参照ください。

通信小売事業

ウォンツのブランド化(商品力・情報力の強化)

独自性を明確に打ち出した企業への共感を消費者が意識しつつある今日、これまで以上に商品力・情報力の強化が重要であると意識しております。競合他社にない独自性を発揮し、市場で優位性を確保する為にも、従来からの生命線でもある「商品情報の速さ、新しさ、ユニークさ」を推進し、これまでの付加価値訴求型商品戦略を展開してきたノウハウを生かして情報性、話題性の強化に努め、他社にない新しさを追求してまいります。市場に認知されていない新しい商品(ウォンツ商品)をどこよりも速く顧客に情報発信できるように、「週間通販カタログ」の情報発信体制を整備、雑誌や週刊誌以上の情報の速さの実現に努め、「ウォンツの夢みつけ隊」というブランド化を推進するとともに即時性の高いメディアであるインターネットの利用も積極的に拡大し、情報に敏感になってきた消費者の欲求に応えられる体制にいたします。また、従来は新商品開発に力を入れることにより数多くの商品をデビューさせることを可能にしておりました。しかし、一方でリスポンスが高く、競争力がある商品であるにもかかわらず、その販売量を拡大する体制が整っておりませんでした。今後はこれを改め、訴求力の強い商品を一品一品吟味し「商品を育てつつ販売する」ことを念頭に新しい商品販売戦略を展開していきたいと考えております。

顧客層の拡大(顧客戦略における中高年市場の獲得と拡大)

当社はこれまで富裕層を取り込みながら、中高年男性をターゲットのコアとして取り組んでまいりました。この市場は参入企業がまだ少なく、比較的未開拓なマーケットとなっております。このため、この層を獲得していくことが通販小売事業の拡大につながると考えており、人生経験が豊富で価値判断力が優れたこの熟年層に受け入れられる良質で付加価値の高い商品、サービスをさらに向上させ、これらのターゲットゾーンのニーズに対応した新しいジャンルの拡大も推進しながら、中高年市場を獲得できる体制を整備してまいります。また、従来中心的に手掛けてきた男性市場とは別に、ウォンツのブランド化を推し進める中で新たなターゲットとして中高年女性層を積極的に取り込む戦略を展開してまいりたいと存じます。

顧客のファン化(顧客との継続的な関係の強化)

経済の厳しい環境化では消費者が多数の小売業の中でなぜ「通販」を選び、通販企業の中でなぜ「当社」を選ぶのかという顧客との緊密な関係作りがより求められてきます。このため、顧客との継続的な関係の強化と顧客の利便性の向上という観点から、顧客のメンバーズ倶楽部への入会促進によるファン化と、頒布部門などの継続商品の積極的開発、マイレージポイントサービス(ご利用金額に応じた割引ポイント付与)に代表される顧客への還元などのサービス向上も図り、当社と顧客との継続的な関係をより強化してまいります。また、従来積極的には扱っていなかった分割払いやコンビニ払いなどの支払いの利便性とインターネット受注や24時間電話自動受注などの推進による商品申し込みの利便性、さらにはお客様窓口の充実による顧客満足度の向上を図り、顧客に

とってより安心で便利な体制を推進していく考えであります。

カタログの店舗販売（出版業への進出）

当社は、「道具の学校」「生活百科事典」「夢見つけた今」「発見夢中」のレギュラーDMを週刊誌並みの頻度で発行しており、これを発展させて、200ページ体制の総合カタログを発行できるようになりました。このスピードのある商品開発力と編集力は当社の独自性の一つであると認識しております。当社では、開発した商品の特性に基づき、自社内で商品撮影からコピーライティング、レイアウト等に至る編集業務を一貫して行い、一冊のダイレクトメールに仕上げております。今後は、この開発・編集力をさらに充実させることで、この総合カタログを「読み物としても魅力のある通信販売カタログ」として位置付けできる雑誌として独立させるよう準備を進めております。これを書店で販売することからスタートして、さらに出版業へと進出できるよう事業を拡大していきたいと考えております。

通販卸事業

通販卸売事業につきましては、強みである商品企画力をさらに強化すべく、営業スタッフ全員による商品開発体制の構築に努力いたしました。これにより、取扱いアイテムを増加させることができ、その中からヒット商品も現れてきました。また、自社オリジナル商品については、新しいオリジナル品の積極的な規格推進と従来のオリジナル品の見直しをする「オリジナル商品のリニューアル」を実施したことで、より競争力のある商品開発ができ販売の拡大に繋がりました。また、海外のメーカーと特殊性の高い雑貨の輸入代理店契約を結び販売を開始したことにより、新たな販路を開拓することができました。

フジフーズ(株)・2913・食料品・平成13年3月期 決算短信（連結）

当社は、厳しい経営環境状況の下、更なる「変革と挑戦」を徹底して推進し、収益構造を改善して早期に業績の回復を図るために収益改善策に取り組んでまいります。

第一に、ベーカリー仙台工場の早期黒字化を推進します。他の部門については、その収益性・将来性等の検討を進めるとともに、新商品の開発・販売に積極的に取り組んで、業績の向上に努めてまいります。

第二に、経営の意思決定の迅速化と業務執行機能の強化を図り効率的な経営体制を確立するために、常務会および執行役員制度を導入いたします。

第三に、責任体制を明確化し経営環境の変化に即応するために組織改革を実行し、活力ある組織の構築に取り組んでまいります。

第四に、部門別業績評価制度を新たに導入するとともに、新人事制度、時給制従業員技能評価制度の更なる定着化を図り、人材の育成と活性化ならびに人的生産性の向上に努めてまいります。

第五に、お客様の多様化するニーズに対応出来る商品開発力の強化、本部・工場間の連携強化によるコストダウンの徹底ならびに品質管理・安全衛生管理の強化に取り組ん

でまいります。

また、連結子会社におきましては、それぞれの事業の再構築を推進しグループ全体の収益確保に努めてまいります。

これらの諸施策を全社を挙げて迅速かつ着実に実行することにより、経営基盤の強化と収益力の早期回復に邁進してまいります。

(株)大森屋・2917・食料品・平成13年9月期 中間決算短信(非連結)

当社は、現在の熾烈な販売競争の中で勝ち抜くため、消費者の支持と信頼を確保していくことを目指し次の項目に重点を置いた経営戦略を進めてまいります。

(1) 新製品の開発強化

市場環境は大きく変化しており、少子高齢化の社会になる一方、消費者のニーズはますます多様化してきております。これに対応していくため、新製品を春秋年間二回市場に提供していくことを目標としております。当社のふりかけ・お茶漬けなどは、この戦略により大きく上伸びしてまいりました。今後についても海苔以外の新製品の開発に力を注いでまいります。

(2) 販売戦略

イ．西日本マーケットではシェアのさらなる拡大を目指し、国内最大消費地である東日本マーケットでは販路の拡大を目指してまいります。東日本の量販店向けのカバー率を高めていくには、積極的に販路拡大を実行してまいります。

ロ．業務用海苔がコンビニエンスストアのおむすびに代表されるとおり、大幅に伸びてきております。これは海苔の消費枚数の約60%を占める分野でもあり、特に力をいれていく需要領域であると認識し、毎年順調に売上高を伸ばしてきております。

ハ．進物品については、既存の量販店に加えギフト専門店のシェア拡大と、冠婚葬祭、パーソナルギフトルートの開拓など新販路の拡大を進めておきます。

(3) その他

イ．コスト削減運動

業務改革委員会を設置し、経費削減運動を推進中であり、業務の全てに亘り改善を図りローコストオペレーションを実行していくことを目標としております。

ロ．製造面では、昨年11月全工場で国際品質管理規格である「ISO9002」の認証を取得いたしました。これにより当社製品の一層の安全性が高まり、安心してご賞味いただけることとなります。

また、生産性の向上をはかるため、内製化の検討、包装資材のコスト削減等に努めると共に、健康志向に沿った高付加価値製品の開発に積極的に取り組んでまいります。

ハ．経営効率を高めるため、社内Eメールによる社内ネットの充実活用、および社外に対しても得意先への斬新なご提案とスピーディな情報交換が出来るようパソコン等の設備の充実と社員教育の向上に努めてまいります。

エヌビーシー(株) (旧エヌ・ビー・シー工業(株))・3534・繊維製品・

平成 13 年 3 月期 決算短信 (連結)

以下の経営施策を重点的に実行することにより、強固で安定した経営基盤の確立に努めてまいり所存であります。

研究開発がNBCの将来を決めるとの認識に立ち、新製品開発、生産技術開発・改良のスピードアップを図る。

具体的には、液晶ポリマーを使用した次世代メッシュクロス「Vスクリーン」の開発・生産技術の確立をもって、LCD、PDP、ELと言ったディスプレイ市場や、半導体検査用コネクタの開発を通して電子デバイス分野に積極的に参入していく。このための専門チームを組織化する。

SFA(セールス・フォース・オートメーション)、グループウェアなど情報技術(IT)を駆使し、研究・生産・物流・営業・管理等各部門の業務を徹底的に見直し、経営の品質を高める。

能力・成果主義に立ち、活力あふれる人材の育成を目指す新人事制度。財務指標や経営計画の達成度を社内小集団まで展開し、努力の成果が数字で確認できる業績管理制度。これら制度の活用により、社風の革新を図る。

社会・経済のボーダーレス化に対応するため、生産子会社であるP.D.NBC INDONESIA及び株式会社エヌ・ビー・シー浜松製品の高付加価値化を進め、生産・供給体制の充実を図り、グループでのトータルコストダウンに努めることにより全世界でのシェアアップを図る。

濾過布・フィルター等の環境保全資材を供給しているメーカーとして、地球環境保全を、経営の重要な課題として捉え、循環型社会の構築と、環境に配慮した製品の開発を推進する。

ウッドランド(株)・4652・サービス業・平成 13 年 3 月期 決算短信 (連結)

当社は、従来から事業部制により、小集団による機動力を活かしつつ、多数の製品によるポートフォリオ経営をすることで、ソフトウェア・ビジネスが本質的に内包するリスクに組織的に対応してまいりました。本年からは、さらに理想的な体制の実現に向け、事業部制から「持株会社 事業会社」というグループ経営への移行を本格的に開始する所存であります。その基本的な考え方は、概ね以下のとおりであります。

A. 当社グループは、このビジネスを、本質的に研究開発型のビジネスとして進めております。そのため、ビジネスユニット内には、技術の濃密な共有関係が必要であり、技術が人に付着している段階では、ユニット構成は小集団が最適であります。また、極めて厳しく変動する技術環境に対応するためには、開発途中でも柔軟かつ迅速な変更が不可避となります。この点でも小集団の有用性は明らかであります。

B. 限られた経営資源の中でポートフォリオ経営を行うためには、バリューチェーンの全てを揃えることは不可能であります。また、近年のビジネスが、厳しい時間効率(限られた時間内での一定のサクセス実現)の要素をもっている限り、フル

セット主義は非効率でもあります。従って、ビジネスの成長のためには、他企業との協業が必須となります。柔軟な協業関係を形成するためには、ビジネスユニットが社会的に承認されるレベルでの独立性を保持していることが必要となります。

C. ソフトウェア・ビジネスは、予め成功を約束されたものは殆どなく、多くの不確実性に支配されております。そのため、構成員の自由な発想、意気込み、積極性が成功への大きな鍵であり、それに報いるリターンの制度が必要であります。グループ経営への移行により、成果に対する報酬をより直接的に帰属させることが可能になるとともに、それぞれが失敗時には自ら事業を收拾するという責任を負うことにより、グループ全体へのリスクの波及を回避します。

D. 一方で、当社グループのビジネスは、開発した商品を市場のニーズに結合させる息の長いバージョンアップ競争に耐える必要があり、また、市場での覇権を争う壮大なマーケティング競争も不可避であります。そのためには、強固な財務基盤と、グループ全体での広範な情報収集、経営・財務戦略の立案遂行が必要であります。持株会社が強力なヘッドクォーターとして、グループ各社のシナジー効果に配慮しながら、これらのテーマに対して有効に機能することにより、当社グループは戦略的な分社化経営を目指します。

グッドウィル・グループ(株)・4723・サービス業・平成 13 年 6 月期 決算短信(連結)

わが国の経済は、企業の設備投資が縮小傾向にあり、堅調だった個人消費にかけりが見えるなか、失業率が高止まりし、政府が景気判断を「悪化」とするなど、国内景気は後退局面に入ってきております。政府は不良債権処理を最重要課題とし、構造改革の必要性を訴えており、短期的には一層の景気及び雇用環境の悪化はさけられない状況にあります。不良債権処理や構造改革の過程で発生する失業者の発生に対処すべく、雇用のセーフティネットの整備が叫ばれており、雇用の流動化は今後とも進行していくことが予想されます。軽作業請負業界においては、流動化した雇用の受け皿としての役割が担え、今後の発展が期待されるところであります。

当企業グループにおいては、平成 13 年 6 月に軽作業請負業界第 3 位の株式会社ラインナップの株式交換による完全子会社化を発表し、グッドウィル・グループとラインナップ連合により軽作業請負業界の圧倒的な NO.1 を形成し、業界のリーディングカンパニーとしての地位を確立いたします。あわせて、今後とも、質の高いサービスを提供することにより、利益確保のできる体勢を構築してまいります。

また、当企業グループのもう一つの柱である介護事業に関しては、今後の高齢化社会が進展していくなかで、高い雇用創出効果が見込まれる分野であります。在宅介護事業を担う(株)コムスは、平成 12 年 4 月の公的介護保険制度導入後のサービス提供顧客数が当初予想を下回り、売上が伸び悩んだことにより、平成 12 年 6 月以降拠点の統廃合等の組織改革を行ってまいりました。

7 月以降はその効果により、大幅に収益改善が図られ、平成 13 年 4 月には単月経常黒字化を達成いたしました。引き続き、営業力の強化、マニュアルの整備、教育研修の

充実を行い、適正な原価、経費をコントロールすることにより、利益の最大化を目指してまいります。また、収益基盤を整えることにより、介護保険制度を支えるサービス供給基盤がさらに強化され、利用者の便宜に資すると共に、介護従事者の雇用安定を図り、もって、在宅介護業界の健全な発展に貢献していく所存であります。

東洋合成工業(株)・4970・化学・平成13年3月期 中間決算短信(連結)

世界的なIT革命の波により、パソコン、軽帯電話等のIT関連機器の販売は好調に推移しております。こうした状況下、半導体、液晶表示装置の需要も拡大し、半導体、液晶メーカーは相次いで設備増強を実施しております。これに伴い、当社グループの売上高の約60%を占める感光性材料部門の業績も順調に拡大しております。しかしながら、一方では、半導体や液晶表示装置等の電子部品の価格競争が激しくなるにつれて、原料として使用される感光材の販売価格の引下げ要請は更に厳しさを増すものと思われれます。また、半導体の高集積化に伴い、新感光性材料の開発要請も強まるものと考えられます。

感光性材料の需要増に対処する目的と、量産効果および生産工程の合理化を一層進めることによるコストダウンを目的に、千葉工場内に本年12月完成予定で新鋭感光材工場の建設を進めております。今後の需要見込みに対処するためには、この新工場を予定通り完成させ、早急に感光性材料の供給体制を強化することが求められております。

また、既存設備についても生産プロセスの改良と合理化努力により、高品質の製品をより低価格で提供できるよう、自助努力を続けていく必要があると考えております。

研究開発面では、顧客ニーズに応えるため、より高集積化に対応する新しい感光性材料の開発を強力に推進するとともに、感光性材料の用途開発にも努力する必要があると考えております。なお、CRT(ブラウン管)、PDP(プラズマディスプレイパネル)等の製造工程で使用される水溶性感光性材料につきましては、CRTでの実用化も近いものと考えられることから、実現に向け全力を傾注しております。

アルゼ(株)・6425・機械・平成13年3月期 決算短信(連結)

当社は、顧客の利益を真剣に考えることで顧客の信頼を得ることを最大課題とし、更に経営効率の向上と利益重視の経営を実現してまいります。今後、子会社各社は、グループにおける役割及び財務体質の強化に務め、グローバル・エンターテインメント企業グループとして、娯楽を中心とし、より一層の業容の拡大に取り組んでまいります。

グループの役割及び連携強化

当グループは、企業集団としての各企業の役割を明確にし、グループの総合力を高める為の施策を推進してまいりました。一通りグループ全体の整理統合を行った結果、今期の特別損失を計上させていただきました。今後もグループ企業が、それぞれの役割を強化し、グループ全体が相乗効果を発揮できるようグループ力の強化を重要課題として取り組んでまいります。

製品開発力の強化

新たにマーケティング室を設置し、国内のみならず海外の市場調査及び分析にも注力

することで市場のトレンドを掌握し、また、継続して市場ニーズを満たす製品を開発してまいります。

また、あらたに新設したAM（アミューズメント）開発部とGM（ゲームマシン）開発部を強化し、景品機及び国内・海外向けマスゲーム及びシングルゲームの開発を推進してまいります。

製品試験の強化

製品に対する安全性を高め、品質の維持を図ることを目的として、四街道工場の敷地内に「テクノセンター」を新設しました。今後さらに、ノイズ試験、電圧試験、漏電試験、耐震試験及び耐熱試験等を強化し、顧客に喜んでいただける製品作りを目指します。

生産体制の強化

四街道工場に、新たな向上の建設計画を推進し、生産ラインを拡張してまいります。また、今後さらに、購買力及び生産自動化を強化して効率化及び合理化によるコストダウンを実現してまいります。

情報収集及び分析力の強化

全国の当社事業所に勤務する営業職社員が収集した市場情報が、当社の経営施策及び製品開発に活かされています。現在、情報収集ツールとしてiモードを利用し、情報収集及びその集計のスピード化に寄与しておりますが、さらに、その利用範囲を拡大し、販売の効率化を追求してまいります。今後も、その重要な経営資源である市場情報の収集力を強化、さらに、収集した市場データを分析する機能を強化してまいります。

教育の強化

当社の求心力を「責任を持つ」こととし、その姿勢を浸透させるため、また、当社の重要課題である顧客の信頼獲得の精神を社内に浸透させること、さらに従業員の能力向上を目的として、人事教育をさらに強化し、教育を通し優秀な人材を育成することで社会に貢献してまいります。当グループにおきましても、グループ各社の社風を尊重しつつ、顧客の信頼獲得の精神を浸透させてまいります。

環境への取組

平成13年4月から「資源有効利用促進法」が施行されました。当社は、企業の社会性を鑑みたくうえで、リサイクルは、企業の重要な責務であると認識しております。当グループは、すでに一部のパチスロ機部品のリサイクルを実施しておりますが、今後も徐々にその範囲を拡大してまいります。

その他

当社の信頼度向上のため、情報に対する対応力の強化を課題として取り組んでおりますが、今般「お客様フリーダイヤル」を開設し、顧客から寄せられる当社製品の故障、クレーム等の情報への対応力を強化しております。また、株主からのご質問やお問合せには、当グループのIR用ホームページを活用し対応させていただいております。今後も情報への対応力をさらに強化し、企業としての信頼を獲得するために努力してまいります。

6. 会社の経営管理組織の整備等（コーポレート・ガバナンスの充実）に関する施策

記載上の留意点

単に制度導入の事実のみを記載するだけでなく、制度導入の目的及び会社の期待する効果等についても、あわせて記載することが望まれます。また、既に制度導入を開示している場合には、その進捗状況及び顕在化した効果等についても、具体的に言及することが望ましいと考えられます。

当該項目におきましては、「会社が執行役員制度の導入、社外取締役の選任、監査役会の機能強化など（これらに限定されない）コーポレート・ガバナンスの充実に向けた具体的な施策を実行（計画）している場合に、その内容、目的及び期待される効果」等の内容を御記載いただくようお願いしております。

具体的な記載に際しましては、単に制度導入の事実のみを記載するだけでなく、制度導入の目的や会社の期待する効果等と含めて記載するよう御留意ください。また、既に制度の導入について開示している場合には、その進捗状況や顕在化した効果等についても具体的に言及していただくことが望まれます。

実際の開示例では、一般的なコーポレート・ガバナンスの充実策に限らず、幅広く組織形態の見直し等に関する記載を行っている事例も見られますが、そうした場合でも、個々の施策の内容だけでなく、その目的や期待される効果について言及していただくことが望まれます。

以下では、これらの点を踏まえつつ、実際の記載事例を御紹介いたします。

(株)土屋ツーバイホーム・1753・建設業・平成13年10月期 中間決算短信(非連結)

企業統治につきましては、基本的に経営組織、業務分担とその責任の明確化を進めるとともに、人事政策等においては公平かつ透明度の高い健全な経営体制づくりとその運営が最も重要な課題と考えており、常にこの視点に立ち経営にあたる事を心がけております。当社の取締役会は重要な業務執行に関する意思決定機関及び代表取締役並びに業務担当役員の業務執行に関する監督機関として、原則として月1回開催し、また必要に応じて随時開催しております。

なお、同取締役会には、常勤監査役が常に出席しております。監査役は取締役の業務執行の状況を客観的立場に立ち監査するため3名中2名を社外から登用しております。

また、当社の経営の意思決定は、商法上の機関(株主総会、取締役会、監査役会)で行われており、それ以外の特別な意思決定機関はありません。

(株)オートウェーブ・2666・小売業・平成13年3月期 決算短信(連結)

当社グループは、企業経営の透明性と健全性を向上させるため、平成12年6月に監査役会を新設するとともに社外監査役を迎えて監査機能の強化を図っております。さらに株主利益重視、投資家保護並びに株主に対するアカウンタビリティを経営の重要課題と考えて、迅速、公平かつ正確なディスクロージャーを実施しております。具体的には決算説明会の開催等による積極的なIR活動を通して、株主・投資者に対する情報開示体制を構築しております。

また、平成12年6月にストックオプション制度を導入しております。従業員の経営参加意識の高揚と業績に対する責任の明確化によって、経営の活性化及び業績の拡大を図り、株主資本の拡充に努めてまいります。

ウチダエスコ(株)・4699・サービス業・平成13年7月期 決算短信(連結)

経営管理組織については、経営環境の変化に迅速に対応することを目的として、経営戦略を中心とする常務会を月1回開催し、業務執行の決定の迅速化のため、同日に取締役会を開催しております。なお、その前日以前に各部門の営業会議を開催し、各部門の抱える諸問題を速やかに取締役会に諮ることとしております。

また、監査役は、常に取締役会に出席し、適宜、意見の表明を行うとともに、企業集団の状況につき監査を行っております。

今後につきましても、環境の変化に十分対応できうる経営管理組織にすべく改善を行ってまいり所存であり、ディスクロージャー体制の強化を図り、株主総会における営業報告の充実、決算説明会の開催、新規ビジネスのプレスリリースのほか、四半期毎に積極的に情報開示を行っていく所存であります。

当社は事業成長を継続させるための施策の一環として、平成12年1月1日に社内カンパニー制を導入し、さらに平成13年1月1日に新たな組織体制へと進化・発展させました。その主たる目的は以下の通りであります。

経営組織体制の主な目的

- ・ 単独経営から連結経営への移行を視野に、代表取締役社長がグループ戦略および新規事業開拓を担当し、代表取締役副社長が既存事業の統括を担当することによる、より機動的な事業拡大の実現
- ・ カンパニー単位の「独立採算制度」および「責任権限体制」の徹底による、高収益体質の確立と自立的成長力の確保
- ・ 特化した事業領域でのプロフェッショナルな人材と突出したスキルを養成することによる、市場競争力の強化
- ・ 各カンパニー執行責任者として「カンパニープレジデント」を配置すること(権限委譲)による、役割分担の明確化、ならびに次世代を担うマネジメント層およびマネージャ層の早期育成
- ・ 多様化する事業群およびグループ企業を、今後の連結経営に向け、より一層効率的に管理・調整するための本社機能の強化、充実
- ・ 平成13年1月1日に新設した事業開発グループによる、事業提携の推進および資本提携先の開拓

また、コーポレート・ガバナンスの充実を図るため、豊富な経験を有する経営顧問(平成12年1月より、牛尾 治朗氏、岩城 賢氏、成毛 真氏により構成される「経営顧問会」(External Advisory Board)を発足)より、大所高所からの指導を受けております。今年度からは社外取締役を新たに招聘し、株主をはじめ、当社を広く取り巻くステークホルダー(取引先・従業員等)に、配慮の行き届く経営を心がけております。

7. 関連当事者（親会社等）との関係に関する基本方針

記載上の留意点

役員・従業員について相当数の兼務や出向者の受入れがある場合、関連当事者との間で金銭等の貸借関係、保証被保証関係等がある場合、主要な製品に係るライセンス等の供与がある場合、営業取引において親会社等に対する依存度合いが著しく高い場合、重要な製造設備等について貸借関係等がある場合などにあつては、特にそれらに関する会社の基本的な立場について、記載することが望まれます。

当該項目におきましては、「重要な関連当事者（とりわけ、親会社をはじめとする資本上位会社）との人事、資金、技術及び取引等の関係に係る基本的な考え方」等の内容について、御記載いただくようお願いしております。

関連当事者との間で、役員や従業員について相当数の兼務や出向者の受入れがある場合、金銭等の貸借関係や債務の保障被保証関係等がある場合、主要な製品に係るライセンス等の供与がある場合、仕入れ・販売等の営業取引において高い依存関係にある場合、重要な製造設備等の貸借関係等がある場合などにあつては、これらの結果、当該関連当事者が、JASDAQ上場会社の経営方針等に重大な影響を及ぼす存在であると考えられますので、特に適切な開示を行っていただくことが望まれます。

以下では、これらの点を踏まえつつ、実際の開示例を御紹介いたします。

(株)キンレイ・2661・小売業・平成13年3月期 決算短信(連結)

当社は、外食事業及び食品事業を主要な事業として展開しており、都市ガス供給を主たる事業とする親会社等との取引は極めて僅少であり、かつ取引条件の決定に際しては、他の取引先と同様に経済合理性に照らして判断しております。

また、当社は親会社の大阪瓦斯(株)より、若干の出向社員を受け入れております。これは、当社が外食事業を中心に業容及び組織を拡大しており、円滑に業務を遂行するためには、現在のところ同社からの出向により、管理職その他の人材を受け入れてこれを進めていくことが効果的であり、当社従業員の育成の面からも有用であるとの判断に基づくものであり、受け入れた出向社員については、当社の人材の育成に応じて順次復職を図っていく方針であります。なお、当社は定期採用及び中途採用を独自に実施しており、大阪瓦斯(株)からの出向者を含め、当社の事業運営の必要性に基づいた人事政策により従業員の配置を行っている状況にあります。

エヌエス環境(株)・4675・サービス業・平成13年9月期 中間決算短信(非連結)

当社の親会社である応用地質株式会社(東京証券取引所市場一部上場 9755)は、当社の株式を267万株(68.1%)を保有する筆頭株主であります。当社とは、関係会社社会長会を初めとした定期的会合において経営状況を確認するほか、必要に応じて、その都度、協議を重ね迅速に対処しております。

親会社との取引の基本は、お互いの企業としての独自性を理解した上で合意したものとし、当社が親会社から受注する割合は、全体の約7%であります。

人的な面では必要に応じ、転籍を主体に実施しておりますが、短期的には出向制度を採用しており、その全従業員に占める構成比率は約2%であります。

今後も以上の方針に、特に大きな変化はありません。

シメオ精密(株)・6828・電気機器・平成13年3月期 中間決算短信(連結)

当社は、シチズン時計株式会社の子会社であり、同社は当社の議決権の65.0%(間接保有を含む)を保有しております。また、当社役員8名中取締役5名(うち非常勤取締役1名)、監査役3名(うち非常勤監査役2名)のうち、親会社の役員との兼任が2名(非常勤取締役、非常勤監査役各1名)となっております。

当社と親会社との取引関係は、当社事業のうち電子部品事業、情報機器部品事業及び時計部品事業における一部の製品の同社への販売及び材料の仕入れという関係であります。

親会社を含めた関連当事者との取引条件等につきましては、市場価格を勘案して、当社希望価格を提示し、毎期価格交渉の上、一般取引価格と同様に決定しております。

静岡スバル自動車(株)・7473・小売業・平成13年3月期 決算短信(非連結)

親会社である静岡甲株式会社とは当社商品の販売及び整備、不動産の賃貸、親会社商品の仕入れなどの取引がありますが、取引条件ならびに取引条件の決定方針などについては、当社と関連を有しない一般取引先と同様に決定しております。人的な関係につきましては、当社代表取締役である古達幹夫が親会社取締役を兼ねているほか、人員の有効活用を目的とした従業員の出向受入を行っております。

スズデン(株)・7480・卸売業・平成13年3月期 決算短信(連結)

主要仕入先の一つであるオムロン株式会社は、当社の関連当事者で、主に制御システム機器の製造、販売を行っており、当社は主にFA機器、電子・デバイスを仕入れ、また、同社に対してFA機器の販売も行っております。

(株)システムソフト・7527・卸売業・平成13年3月期 決算短信(連結)

親会社であるカテナ株式会社およびカテナ株式会社の関連会社とは、ソリューション関連ビジネスやパッケージソフトビジネスにおいて協力関係にあります。たとえば、平成13年3月30日にカテナ株式会社の関連会社であるロゴヴィスタ株式会社とは当社「電子辞典シリーズ」の独占販売契約を締結いたしました。

今後は、同社の持つ「翻訳ソフト」と販売面における相乗効果および同社の営業力を活かした拡販に努めてまいります。また、カテナグループがすすめている開発基盤Lye eの技術を当グループにおいて、顧客の求めるソリューションの早期提供、コスト削減に寄与させることにより、さらに業容拡大を目指してまいります。

日発販売(株)・7563・卸売業・平成13年3月期 決算短信(連結)

親会社である日本発条(株)とは、常に連携を密にし、双方の発展を期して事業運営をいたしております。また、同社との取引につきましては、機械設備、材料、部品等を納入し、また自動車用ばね、精密ばね複合機能部品等同社の商品を購入しております。

8. その他

当該項目においては、弊社よりJASDAQ上場会社各社に対しまして、御記載いただくようお願いしている定性的情報の項目以外に、JASDAQ上場会社各社が独自に項目を設け、決算短信に記載している事例の御紹介をしております。

特徴的な決算短信の項目といたしましては、

リスク情報

1 株当たり指標の遡及修正数値

エクイティ・ファイナンスについての調達資金の充当状況

(この項目につきましては、決算期日までに払込みの終了されている時価発行増資を行ったJASDAQ上場会社におかれましては、必ず御記載いただくようお願い申し上げている項目です。)

といった項目を掲げている会社もあり、弊社といたしましては、積極的なディスクロージャーという観点から、大変望ましい情報が開示されていると考えております。

したがいまして、これらの記載事例を御参考にしつつ、投資者の投資判断に有益な情報となると考えられる情報については、是非とも積極的に御記載いただきますよう、よろしくお願い申し上げます。

<事業の概況等に関する特別記載事項>

以下には、当社の事業展開上のリスクとなる可能性があると考えられる主な事項を記載しております。また、事業上のリスクとして具体化する可能性は必ずしも高くはないと見られる事項を含め、投資家の投資判断にとって特に重要と考えられる事項については、投資家に対するディスクロージャーの観点から積極的に開示しております。当社は、これらリスクの発生の可能性を十分認識した上で、その発生の回避および発生時の対応に努力する方針であります。当社株式に関する投資判断は、以下の特別記載事項を慎重に検討の上行われる必要があると考えられます。

(1) 当社の事業について

当社は、オブジェクト指向のプログラミング技術を基礎に、Java、Linuxなどのオープンソース・ソフトウェアを利用し、ネットワーク機能をもったソフトウェアの開発、販売及びこれにともなうコンサルテーションを主な事業内容としております。従業員19名(平成12年10月末現在)の小規模な研究開発型企业であり、販売管理ソフトウェア及びそのカスタマイズを中心として事業を開始し、そのインフラとなるXMLなどの新しい規格やセキュリティを含むネットワーク・データベースに関連するスキル・技術の蓄積を図ると同時に、ウェブを使った企業向けポータルサイト構築やソフトウェアを組込んだ専用ハードウェア機器の製造・販売など、その実務的な案件への応用を実現してまいりました。

当社の主な事業は、以下の通りであります。

パッケージプログラムの開発、販売、システム操作教育・運用サポート

システム設計・コーディネート・運用等のコンサルティング業務

コンピュータ関連機器の販売

ネットワークの設計・工事

当社開発のソフトウェアを組込んだ専用機器の販売

当社の第5期(平成8年4月期)から第10期中(平成12年10月中間期)までにおける各事業別の売上高及び売上構成比は、次の通りであります。

(単位:千円)

区 分	期 別	第7期		第8期		第9期		第10期中	
		自 平成9年5月1日 至 平成10年4月30日	金額	構成比	自 平成10年5月1日 至 平成11年4月30日	金額	構成比	自 平成11年5月1日 至 平成12年4月30日	金額
製 品	ソフトウェア	73,585	(100.0%)	53,425	(100.0%)	43,230	(100.0%)	8,600	(37.6%)
	ハードウェア	—	(0.0%)	—	(0.0%)	—	(0.0%)	14,268	(62.4%)
	小 計	73,585	19.4%	53,425	23.9%	43,230	26.3%	22,868	65.0%
商 品	商品	263,935	69.7%	133,338	59.7%	42,818	26.1%	11,682	33.3%
	コンサルティング等サービス	40,900	10.8%	36,550	16.4%	78,100	47.6%	586	1.7%
	合 計	378,421	100.0%	223,313	100.0%	164,148	100.0%	35,137	100.0%

1. 金額には消費税等は含まれておりません。
2. 数量は品目が多種多様なため記載を省略しております。

(2) 今後の事業展開について

当社は、会社設立以来、コンピュータのネットワーク化の将来性に着目し、インターネットをベースとする電子商取引を支える技術及びアプリケーションフレームワークを提供

する最も有力な企業になることを目標に、オブジェクト指向技術とともに、オープンソース・ソフトウェアに着目し、その技術力の強化、人材の育成、ノウハウの蓄積に経営資源を集中してまいりました。

今後は、これまで蓄積してきたソフトウェア開発技術に基づくソリューションを企業・教育機関や自治体向け大型開発案件に結び付けると同時に、小型の据置型コンピュータに当社のネットワーク関連ソフト技術を組込んだアプライアンスの開発及び販売を手掛けて参ります。

ITソリューション事業

ITソリューション事業は、設立以来蓄積してきたソフトウェアのツール群と、他社製の部品群を機能的・有機的に結び付け、大規模ソリューションとしてユーザに提供できる製品開発を行うものであります。業務実態に近いモデルによるプロトタイプ・システムの構築等、ユーザニーズに基づくITコンサルティング、及びシステム開発を行うなど、ソフトウェア業界でのブランド確立を目指してまいります。しかしながら、ソフトウェア業界は、今後も好調な状況が続く見通しであるものの、新興企業や異業種からの参入等による価格競争の激化等により、当社の戦略や計画が予定通り進まない可能性及び変更を余儀なくされる可能性は十分にあります。

プロダクト事業

プロダクト事業推進は、当社開発のソフトウェアを組み込んだハードウェアの開発・販売を目的としております。コンピュータ・ハードウェアの規格化が進展し、同一のハードウェアをベースとしソフトウェアを変えるだけで、新しい機能をもった製品として開発することができるようになった技術背景に基づいております。セキュリティ関連機器

「SYNCHROGATE（シンクロゲイト）」は、このような考えに基づき、既存の汎用ハードウェアに、当社が、Linuxの必要な部分とファイアウォール及びVPN（バーチャル・プライベート・ネットワーク）に関するソフトウェアとを組み込み、廉価で高品質な専用機として開発した製品であります。しかしながら、これらの製品やサービスが計画通りに提供できる保証はなく、市場での評価が得られないなど、市場浸透が計画どおりに進まなかった場合には、当社の業績に影響を与える可能性があります。また投入した新製品や新規事業への参入が成功する保証はありません。

また当社は、当社製品の製造について、ハードウェア・メーカーに大きく依存しております。当社のハードウェア・メーカーとの契約は短期間で更新可能なものとなっております。当社がハードウェア・メーカーとの契約の解消および変更を余儀なくされた場合、供給量の低下またはコスト負担の増大をもたらす、当社の経営および生産性に悪影響を及ぼす可能性があります。

(3) 主要顧客への依存度について

最近3期間の当社売上高に占める割合が10%以上の主要販売先への売上高及び同割合は下表の通りであります。

(単位：千円)

区 分	第7期		第8期		第9期		第10期	
	自 平成9年5月1日 至 平成10年4月30日		自 平成10年5月1日 至 平成11年4月30日		自 平成11年5月1日 至 平成12年4月30日		自 平成12年5月1日 至 平成12年10月31日	
	金額	割合	金額	割合	金額	割合	金額	割合
亜細亜証券印刷株式会社	193,031	51.0%	132,239	59.2%	30,948	18.9%	5,550	15.8%
日立リース株式会社	-	-	56,408	25.3%	-	-	-	-
丸紅株式会社	-	-	-	-	70,000	42.6%	-	-
株式会社くろがねや	78,193	20.7%	-	-	-	-	-	-
丸紅情報システムズ株式会社	-	-	-	-	-	-	14,768	42.0%
株式会社ネットビジネス・クリエイト	-	-	-	-	-	-	4,000	11.5%
	271,224	71.7%	188,648	84.5%	100,948	61.5%	24,318	69.3%

1. 金額には消費税等は含まれておりません。

亜細亜証券印刷株式会社との取引について

当社は、第7期より同社のシステム全般に関するコンサルティングを行い、同社のインターネットをベースとした社内外ネットワーク・システムを中心に受注し、その結果と最近3期間における同社への売上高依存度が高くなっております。しかし、第8期をもって同社から受注した開発案件がおおむね完成したため、第9期及び第10期には同社への依存度は低下しております。

丸紅株式会社及び丸紅情報システムズ株式会社との取引について

当社は、丸紅株式会社及び丸紅情報システムズ株式会社に対し当社開発のセキュリティ製品「SYNCHROGATE（シンクロゲイト）」を供給し、両社がその顧客に対し上記セキュリティ製品の販売を実施する内容の総販売代理店契約を両社と締結いたしました。

第9期の丸紅株式会社に対する売上高は、契約締結に基づくライセンス手数料であります。第10期の丸紅情報システムズ株式会社に対する売上高は、主として上記セキュリティ製品の販売によるものであります。実際の営業活動は、丸紅情報システムズ株式会社が行っており、今後販売の進捗にともない同社への売上が発生する見通しであります。

株式会社ネット・ビジネスクリエイトとの取引について

当社は、Web構築支援などITコンサルティングについて同社と業務提携を行っており、同社の顧客に対して行うコンサルティング等の、技術面での支援サービスを提供しております。企業ユーザにおいては、単にシステム構築のみでなく、経営全般に関するコンサルティングに対する需要が高まっており、今後も継続的に同社への売上が発生する見込みであります。今後とも、当社は、主要顧客の開発投資動向及び当社製品の販売動向により、売上高が大きく変動する傾向にあります。

(4) 販売体制が確立できていないこと

当社は、ソフトウェアの販売態勢を充実すべく、業務提携先及び販売代理店の確保を図っており、丸紅情報システムズ株式会社、株式会社オーガス総研、株式会社イセタン・データ・センター、株式会社エヌ・ティ・ティ エムイー 山梨支店、株式会社NHK コンピューターサービス、株式会社ネット・ビジネスクリエイト及びインフォミックス株式会社との各種の業務提携を行い、また、セキュリティ関連製品に関しては丸紅株式会社及び丸紅情報システムズ株式会社と総販売代理店契約を締結しております。当社は、当社製品に係る販売、カスタマイズ及びユーザサポート業務の一部について、業務提携先及び販売代理店に委託していく方針であります。したがって、業務提携先及び販売代理店の確保とユー

ザサポートに関する良好な連携が保たれない場合や、業務提携先及び販売代理店への技術供与等が円滑に進まない場合には、販売面に悪影響を及ぼす可能性があります。

今後も販売代理店網・技術供与先を拡大すべく、業務提携を含めた交渉をソフトウェア・ベンダー、ハードウェア・ベンダー等と進めてまいります。締結の可能性は現時点では不透明であり、また締結できても計画通り販売できる保証はありません。

(5) 財政状態について
業績の推移について

区 分	期 別	第7期		第8期		第9期		第10期中	
		自 平成9年5月 1日 至 平成10年4月30日	前 期 比	自 平成10年5月 1日 至 平成11年4月30日	前 期 比	自 平成11年5月 1日 至 平成12年4月30日	前 期 比	自 平成12年5月 1日 至 平成12年10月31日	前 期 比
赤 上 高(千円)		378,421	552.6%	223,312	△ 41.0%	164,148	△ 28.5%	35,137	-
経 営 損 益(千円)		11,500	-	△ 34,656	-	△ 120,515	-	△ 146,642	-
当 期(中 期) 純 損 益(千円)		△ 58,571	-	△ 34,434	-	△ 141,043	-	△ 146,422	-
1株 当 り 当 期(中 期) 純 損 益(円)		△ 16,734.85	-	△ 9,838.35	-	△ 34,552.44	-	△ 20,938.50	-
純 資 産 額(千円)		194,229	△ 23.2%	159,795	△ 17.7%	193,492	21.0%	46,979	△ 75.7%
総 資 産 額(千円)		269,761	△ 15.9%	181,043	△ 32.9%	264,905	46.3%	185,545	△ 30.0%
1株 当 り 純 資 産 額(円)		55,494.08	-	45,655.74	-	27,656.52	-	6,718.02	-

当社は平成3年5月に設立されましたが、平成4年2月以降、平成6年12月に株式会社音響総合研究所のコンピュータ事業部より営業を譲受けるまで休眠状態となっておりました。また、事業再開後も、新規技術の確立、ソフトの開発に時間を要したため、第9期までの間に利益計上した事業年度はありません。そのため、当社は第10期中間期末において537,190千円の累積損失を計上しております。

第7期においては、コンピュータ・ネットワークに対応した統合型販売管理ソフト「スリップウィザード ウィンドウズ版」と「スリップ ウィザード UNIX サーバ版」の販売を開始いたしました。この期より開始した企業の情報システム部門へのコンサルティング事業は順調に推移しましたが、Mac 版販売管理ソフト、会計ソフトの廃棄損により、当期純損失となりました。

第8期は、新しい言語である「Java」を利用した業務向けシステムの受託開発や、HTML に変わる新しい規格である XML に関連するツール類及びこれに基づくシステム構築に着手いたしました。ソフトウェア開発及び新製品発売の遅れから代理店政策の見直しを余儀なくされ、減収及び損失の拡大となりました。

第9期は、ソフトウェア開発技術の急速な進展に対応して案件の受託よりも技術蓄積を図ったこと、提携先における案件受託が遅れたこと、並びにセキュリティ製品の生産・販売体制に時間を要したこと等の要因により、減収及び損失の拡大となりました。

第10期中間期については、決算短信の添付資料をご参照ください。

当社は、売上品目の主力が、パッケージ製品から受託開発へと移行しており、安定的な固定顧客をもっていないため、個別の案件受託の成否に依存する構造に変化してきております。案件受託の成否は、上記の通り技術力だけでなく、当社の信用度やその実績など、ユーザ側の総合的な判断で決まるため、当社の目指す大規模案件では技術力以外の要因が左右する傾向が高くなっております。この結果、当社の損益は、受託の成否によって大きく変動することとなります。

また、当社のような小規模ソフトウェア開発企業にとっては、経営資源の限界があり、手もちの技術で新規案件を受託することは、技術修得が遅れるリスクを抱えることとなり、案件受託にあたっては、常に将来のより大きな案件獲得のための開発要員確保とのバランスを図る必要があります。当社は、その時点の環境に合わせて、柔軟に事業方針及びその結果としての収益構造を変化させておりますが、業績は状況に応じて変動することが予想されます。

資金状態について

当社は、上記 に記載の通り、損失を計上しております。さらに今後についても引続き損失が発生する可能性があります。現在保有している現預金、売掛金の回収、既に受注済みあるいは概ね受注見込みの案件に係る売上代金の回収により、6ヶ月以内に運転資金に不足が生ずる可能性は乏しいものと考えられます。また、当社代表取締役内藤治生は、当社事業の最高責任者として、必要が生じた場合にはその個人資産を当社に貸付ける旨の申し出を行っており、当該個人資産（同氏の所有する当社株式を除く。）を含めれば、あわせて当面12ヶ月間の運転資金を賄うことができます。

しかしながら、競争力強化のための研究開発投資または新規事業の実行のため、現在予定している金額を超える金額の支出が運転資金等のために必要となる可能性があります。当社の資金源は限られており、金融機関と良好な関係は維持しているものの、当社の満足しうる条件による融資を受けられない可能性や、融資を受けることができない可能性もあります。したがって新株式等のエクイティ発行による資金調達に頼らざるを得なくなるかもしれません。しかし、当社が当該新株発行等による資金調達が実行できない可能性もあり、実行できた場合には、これにより既存株主の持分の大幅な希薄化が起こる可能性もあります。当社が必要な資金の調達ができない場合には、事業計画の変更、遅延または中止を強いられるおそれもあり、そのために当社の事業、財政状態及び経営成績に重大な悪影響が生ずる可能性があります。

(6) 小規模な企業組織であること

当社は、平成12年10月末において従業員19名と組織規模が小さく、内部管理体制もかかる組織模が拡大した場合、それに応じた内部管理体制を組織化していく必要が生じます。

(7) 少数の開発要員に依存していること

当社のソフトウェア開発体制は、現状ではもっぱら11名（平成12年10月末現在）の開発要員に依存しております。当社は、今後研究開発体制の強化のため、開発要員の増員を計画しておりますが、優秀な技術者の採用は困難になっており、現状では主要な開発要員が退職した場合には、ソフトウェアの開発計画並びに当社の事業計画が重大な影響を受ける可能性があります。少数の研究開発要員に依存していることにより、同業他社との競合が激化した際に、開発までに要する時間等の面で競争力の低下を招く可能性があります。

(8) 技術革新の進歩に対応が遅れた場合、当社保有の技術が陳腐化するおそれがあること

当社のもつソフトウェア開発技術については、技術革新の進歩が速く、また、それに

じて業界標準及び利用者ニーズが急速に変化するため、新技術・新製品が相次いで登場しております。これらの新技術等への対応が遅れた場合、当社製品が陳腐化し、不適応化し、競合他社に対する競争力の低下を招く可能性があり、当社の事業に重大な影響を及ぼす可能性があります。

また、当社製品のソフトウェア開発の一部は、オープンソース・ソフトウェアに依拠しております。当社としては、オープンソース・ソフトウェアを含む技術革新の進展動向に応じて、オープンソース・ソフトウェアの選択・採用に関して柔軟に対応していく方針がありますが、当社が採用したオープンソース・ソフトウェアが、市場の認知を獲得し続けるという保証および現在の市場の認知を維持するという保証は何もありません。加えて、オープンソース・コミュニティにおけるソフトウェア利便性を高める努力が継続し成功しなければ、当社は魅力ある製品の改良を適時に行うことができない可能性があります。また、この努力が継続して行われ、または成功する保証はありません。

(9) 競合の可能性があること

当社の開発製品は、開発中のものも含めて、現在ネットワーク化への適応性、操作性、価格等の点で、現時点における既存製品よりも画期的なものであると確信しております。しかし当社のソフトウェア開発技術は、特許権等で保護されているものではなく、今後、同業他社が当社製品と同等の機能を持った競合製品を開発、販売する可能性があります。競合他社による競争力のある新商品の投入または既存の競争力ある商品に対する新機能の追加により、当社の業務、業績または財務状況に重大な影響を及ぼす可能性があります。加えて電子販売チャンネル等の新しい販売方法およびインターネットと電子商取引がもたらした事業機会により、ソフトウェア産業における小規模および新興企業がこれまで直面していた事実上の参入障壁が緩和されました。従って、当社は今後、様々な市場で競争が激化する事態に直面すると予想しております。とりわけ当社は市場での知名度の高い大手企業との深刻な競争に直面しております。これらの大手企業は、当社に比べより多くの財源や多様な販売チャンネルを確立しています。

当社は、販売面ばかりでなく、ソフトウェア製品およびハードウェア製品に係る戦略的提携に関して、同業他社との競争に直面しております。この場合、当社の重要な提携先や、当社が望む提携先が同業他社と合併し、もしくは業務提携をした場合、当社の事業機会が阻害される可能性があります。

さらにオープンソース・ソフトウェアは、インターネットから無料でダウンロード、または少額で購入し、ほとんど規制なく変更し、転売することが出来るので、市場参入障壁はごく僅かしかありません。従って新規参入者または既存の競争相手の中から新しい企業集団が発生し急速に市場シェアを獲得する可能性があります。こうした中で、価格の低下圧力や当社の競争力の低下に起因した潜在的顧客の喪失により、当社の売上が減少する可能性があります。

(10) 知的財産権について

当社の知的財産権について

当社は、当社のもつ開発技術及びアルゴリズムの一部について特許の申請を行っておりますが、当社の技術が不正に利用されたり、第三者が独自に当社の類似技術を開発する可能性があります。当社は、著作権法、商標法、不正競争防止法、その他の関連法規及び契約の組合せにより、当社の技術に関する知的財産権の取得及び保護が可能である場合には、これに努めています。

しかし、当社の知的財産権の取得及び保護のために当社が行ってきた手続きまたは今後行う手続きは、十分でないおそれがあります。さらに、当社が第三者からライセンスを受けて使用する技術については、全く使用できなくなる可能性または業務上合理的な条件での使用ができなくなる可能性があります。

当社による第三者の知的財産権の侵害について

当社製品は、オープンソース・ソフトウェアなどインターネット上で無償配布されている基礎技術等、第三者が開発した技術等を改良または組合せ等により応用することにより当社が独自に開発したものであります。これらの技術は、第三者の知的財産権を侵害する可能性があります。今後、当社開発製品に関連する第三者の知的財産権が認められた場合、または既に成立している特許等で当社が認識していないものがある場合には、当該第三者より損害賠償及び使用差止等の訴えを起こされる可能性並びに当該特許に関するロイヤリティの支払い等が発生する可能性があります。この場合は当社の業績に悪影響を与える可能性があります。

加えて、ソフトウェアの特許を取得する会社が増加するにつれ、特にソフトウェアおよびビジネスモデルに関する特許取得を認める最近の関連法規の整備を考慮すれば、当社が特許侵害の請求を受ける可能性は高まるものと思われれます。

(11) 製造者としての責任について

当社は、製品の製造業者として日本および海外における製造物責任法またはその他の法律に基づく責任を問われるおそれがあります。当社のハードウェア製品は、完成された組み立て部品から製造されるものであるため、その中に不具合な部品が含まれていることがあります。加えて、当社の製品において用いられるソフトウェアのソース・コードの一部は、オープンソースを用いており、当社が何らの監督または支配を及ぼすことができないものであります。高品質製品の販売は当社の戦略にとって不可欠であるため、当社は不良品を減少させ、発見しかつ排除するよう製造を工夫しています。しかしながら、一般消費者に損害を与えかねないような不具合をもつ製品の製造または販売を回避できるとの保証はありません。当社の製品の中に欠陥が発見された場合、当社のブランドに重大な影響を及ぼす可能性があります。さらに、当社はかかる不具合を排除するために多額の資金支出を余儀なくされることがあり、または場合によっては適宜これを改善することができないおそれがあります。当社製品の不具合は、それを使用する顧客にシステムの不具合をもたらすおそれがあり、場合によってはそれが顧客の重要な基幹システムであることもあります。その場合には、顧客は多額の損害に対し保証およびその他の請求を当社に対し行う可能性があります。当社の保証には通常、潜在的な製造物責任にかかる債務の範囲を限定することを意図した規定を盛り込んで

いますが、これらの規定は日本およびその他の地域における法制度の下では効力をもち、または執行できないものとされる可能性があります。当社が加入している保険は、このような請求に対し当社の責任を適切に限定するのに十分対応していないことがあります。これらの請求がなされた場合、保険を上回る出費の可能性や、結果として請求を退けたとしても、その解決のため多大な費用と時間を必要とする可能性があります。

(12) 当社役員との取引及び当社役員による連帯保証について

当社役員からの借入

当社は、代表取締役内藤治生より第10期中に58,000千円の無担保での融資を受けております。第10期末においては、同氏からの借入金の残高は55,200千円であります。なお、支払利息は、他の銀行借入と同一の条件を適用しております。

仕入先との基本取引契約

当社の仕入先である関東電子株式会社、アニックス株式会社及び菱洋エレクトロ株式会社との基本取引契約について、当社代表取締役内藤治生の連帯保証を受けております。また、アニックス株式会社との基本取引契約について、当社取締役佐々木康宏の連帯保証を受けております。なお、これらの連帯保証に対して、当社は担保の提供または保証料の支払いを行っておりません。

銀行借入

当社代表取締役内藤治生、取締役新海治夫及び取締役佐々木康宏は、当社の借入金に対して、以下の通り債務保証及び担保差入れを行っております。なお、同保証に対して、当社は担保の提供または保証料の支払を行っておりません。

銀行名	長短借入金の別	平成12年10月31日 現在	連帯保証人
山梨中央銀行	1年内返済予定 の長期借入金	7,500千円	内藤 治生 新海 治夫 佐々木 康宏
	1年内返済予定 の長期借入金	1,416千円	
	長期借入金	15,584千円	
甲府信用金庫	短期借入金	30,000千円	内藤 治生

リスク情報

<為替先物予約にかかるリスクについて>

当社は、商品の80%以上を中国を中心とした海外で生産しています。したがって、商品の仕入は、為替レートの変動リスクを抱えています。この変動リスクを回避するために、2001年3月20日現在、ドルを為替先物で11百万ドル予約しています。為替先物予約の平均レートは、101円60銭です。2001年3月20日現在で為替予約を再度とり直した場合117円42銭ですので、同日現在で清算した場合には1億74百万円の差益が出る状況にあります。

当社では、為替先物予約の締結時点では決済期日までの期間が3年間のものを中心にドル買い予約をしています。長い期間の予約をするのは、年間の損益計画からの振れを最小限に抑えることを優先しているためです。現在の予約残高は、来期1年間の仕入金額に相当しますが、3年先までの仕入金額を予約の限度額として今後も予約をしていきます。

為替先物予約のドルのレートと比べ、直物相場が円高に振れた場合、当社は原価安を享受できないこととなります。当社は思わぬ利益を得る事よりも思わぬ損失を避けることを優先します。

これまで、為替予約残高の評価損益は損益計算書に表示されませんでした。来期以降、時価会計の適用により、営業外損益として表示がされることとなります。したがって、期末時点における為替レートによっては営業外損益が大きく変動することが予想されます。

<商品の生産を100%及び開発関連技術の一部を外注していることにかかるリスク>

当社は商品の生産の100%、及び開発関連技術の一部を外部に委託しており、商品コンセプトの実現コストおよび、生産コストの見積りが正確にできない可能性があります。そのため、有望な商品コンセプトはありながら、販売可能なコストでの商品化ができないリスクを負っています。

さらに、開発の技術協力から生産までを同業他社に委託しているため、当社の商品コンセプトを委託先が模倣する恐れがあります。当社は、委託先と秘密保持契約、及び同様のコンセプトの商品を当社向け以外には生産しない旨の契約を締結しており、現在までのところ、このリスクは、顕在化していません。

<流通チャンネルの集中が進んでいることにかかるリスク>

当社の売上の中で、日本トイザラス(株)などの上位4社の占める割合は、75%に達しています。販売先が集中することにより、価格決定権が販売先に移ったり、主要販売先から商品の取り扱いを拒否されることが、通常では心配されます。このリスクは、当社の商品が陳腐化した場合に特に懸念されます。しかし、ユニークで高付加価値の商品を継続的に供給できているかぎり力の論理にさらされる心配することはないと考えています。

<売掛金回収にかかるリスクについて>

大手デパート、スーパーおよび玩具小売店の事実上の倒産に相次いで見舞われた玩具業

界において、当社が売掛債権を回収できなくなるリスクは高まっていると思われま

当社は以前から、売掛債権期間の短縮や残高の圧縮を進め、可能な限りリスクを減らす対策をとってきています。さらに、取引信用保険を付保することで、事故が発生した場合においても、当社にとって致命的な損害とならないようなヘッジ対策を講じています。

2000年3月期末、売掛債権残高は6億91百万円でした。2001年3月期末における残高は、4億49百万円と2億42百万円減少しています。

< 資金運用にかかるリスクについて >

2001年3月期末の貸借対照表に計上されている「有価証券」7億90百万円の内、6億40百万円はMMF、50百万円は株式投信、残り1億4百万円は個別株式となっています。

「自己株式」としては、従業員へのストックオプションの行使に備え23百万円保有している自己株式の他、単位未満株の買取請求に応じて保有している自己株式4百万円がその内訳です。

2001年3月期末の貸借対照表に計上されている「投資有価証券」21百万円は当社が取引を行なっている未公開企業の株式です。

当社は、2001年3月期、「有価証券」、「投資有価証券」、及び「自己株式」の取引によって、売却損失96百万円、期末において低価法による評価損失を72百万円を計上しています。

有価証券には、すべて価格変動のリスクが伴うものの、MMFの価格変動のリスクは比較的少なく、当社では現預金と同等の取扱いをして手元資金の預託方法の中心おいています。2002年4月以降、ペイオフが解禁されます。そのため、銀行預金と言えども遺失リスクのともなう資産となります。今後の手元資金の預託方法については、銀行預金も含めてリスクリターンのプロファイルを吟味して決定していく必要が出てきます。したがって、来期は、MMF等に代表される投資信託の残高が更に増える可能性も否定できません。

< 出資金にかかるリスクについて >

当社は2000年2月21日、MBLベンチャーキャピタル株式会社および株式会社レクメドの2社が共同業務執行組合員を務める民法上の任意組合であるライフサイエンス投資事業組合との間で1億円の出資契約を結んでいます。2001年3月20日現在までに、50百万円の支出がされています。残金は、来期中にコールがかかる予定です。

当社の当投資事業組合への出資契約期間は2000年2月21日から2009年12月31日までです。当投資事業組合は、事業が初期段階にあるバイオテクノロジーに特化した未公開企業に出資しています。これらの未公開企業の破綻等により、当社の当投資事業組合への出資金が回収できなくなる可能性もあります。

(株)アクセス・4700・サービス業・平成12年3月期 中間決算短信(非連結)

<調達資金の充当状況実績>

平成12年2月11日に実施した新株発行による調達資金(126億円)は、新規事業展開のための設備投資(システムのアウトソーシング事業のためのインテリジェントビルの建設)に充当する予定であり、その一部(78億円)については、建設用地取得を目的として、特定不動産運用信託受益権の設定を行っております。また、残りの調達資金(48億円)につきましては、大口定期預金、マネー マネジメント ファンド等の確定利付商品又は価格変動リスクの少ない金融商品等にて運用しております。

東映アニメーション(株)・4816・サービス業・平成13年3月期 決算短信(連結)

<時価発行公募増資等に係る資金使途計画および資金充当実績>

平成12年12月8日に実施した時価発行増資(調達金額40億円)の資金使途計画及び充当実績は、概略以下のとおりです。

(1) 資金使途計画

全額運転資金に充当する予定であります。

運転資金の内容は、「アニメ製作のデジタル・ネットワーク化」、「新作品の企画・開発」、「劇場作品の単独制作」、「共同出資によるテレビ放映枠の買取り」、「海外企業との合作」及び「新規事業への進出」等のための資金であります。

(2) 資金充当実績

平成12年12月8日に実施した時価発行公募増資については、アニメ製作ネットワークシステム並びにデータベースの構築、過去のフィルム作品の素材のデジタル化、コンテンツ配信ビジネスへの参入、音楽出版会社設立への充当等、概ね計画通り進行中であります。なお、新作品の企画・開発、劇場作品の単独制作、共同出資によるテレビ放映枠の買取、海外提携・合作等につきましては、現在準備作業段階であり、将来の資金需要に備え、当面は安全性の高い金融商品で運用しております。

東洋ビジネスエンジニアリング(株)・4828・サービス業・

平成13年3月期 決算短信(非連結)

<時価発行公募増資等に係る資金使途計画および資金充当実績>

当社は、平成13年2月19日の株式の日本証券業協会への店頭登録に先立ち、公募増資による資金調達を行いました。この手取金710,785千円につきましては、500,000千円を短期借入金返済に、残額を運転資金に充当する予定でしたが、当期中に300,000千円を短期借入金の返済に、残額410,785千円を運転資金に充当いたしました。

なお、残額のうち200,000千円については、翌期の平成13年4月2日に短期借入金の返済に充当いたしております。

< 通期の見通し >

日本の経済情勢としては、企業業績の悪化に伴い設備投資を先送りする動きが見られ、全体的には中小企業を中心に投資の減少が予測されます。しかしながら、情報通信技術等の利用における設備投資は非製造業を中心に良好に推移するとみられることから、当社の業績は、引き続き堅調に推移するものと見込んでおります。

(単位：千円)

売 上 高	6,534,937
営 業 利 益	553,280
経 常 利 益	699,754
当 期 純 利 益	342,117

平成13年12月期の製品グループ別販売の見通しにつきましては、以下のとおりであります。

(単位：千円)

製品グループ	金 額
ネットワークプロダクト	4,078,536
インターネットシステムプロダクト	2,107,671
その他	348,730
合 計	6,534,937

(注) 上記の業績見通しに関する注意事項

1. 上記に記載されている平成13年12月期の予想数値は、いずれも業界の動向、国内及び海外の経済状況、為替相場などの要因について、現時点で入手可能な情報をもとにした見通しであるため、実際の売上高及び利益は、上記に記載されている予想数値とは大きく異なる場合があります。
2. 上記の業績見通しの算定に使用されている為替相場は、1US\$ = 125円程度を想定しております。

ネットワンシステムズ(株)・7518・卸売業・平成13年3月期 決算短信(連結)

< 1株当たり当期純利益及び1株当たり株主資本に関する参考情報 >

1株当たり当期純利益ならびに1株当たり株主資本の期間比較を重視して、平成12年5月22日付をもって実施された株式分割(額面株式1株を額面株式1.5株に分割)を過年度に遡及した場合の1株当たりの情報は以下のとおりであります。

	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	1株当たり 株主資本	期中平均 株式数	期末発行 済株式数
	円 銭	円 銭	円 銭		
13年3月期	26,588 75	26,276 50	156,155 40	119,917株	120,310株
12年3月期	11,129 17	10,909 00	128,096 52	118,818株	119,418株

(株)イチヤ・9968・小売業・平成13年7月期 決算短信(連結)

< 第三者割当増資等に係る資金使途計画及び資金充当実績 >

平成12年11月1日発行の第三者割当増資による新株式の発行(調達資金684百万円)及び平成13年4月2日発行のユーロ円建転換社債(調達資金1,600百万円)の資金使途計画及び充当実績は、概略以下のとおりであります。

(1) 資金使途計画

平成12年11月1日実施の第三者割当増資については、店舗の業態変更に伴う費用及び運転資金に充当する計画であり、平成13年4月2日実施のユーロ円建転換社債については、新規事業用資金及び運転資金としております。

(2) 資金充当実績

平成12年11月1日実施の第三者割当増資については、払込金額が当初の見込額を大幅に下回ったことで、事業計画全般に影響し見直しを行わざるを得なくなりましたが、ユーロ円建転換社債の資金使途を含めて、概ね計画どおり進行しております。