

平成 17 年 2 月 10 日

平成 16 年 12 月期 決算短信(連結)

上場会社名 バリュースクリックジャパン株式会社
 コード番号 4759 (URL <http://www.valueclick.jp>)
 代 表 者 役職名 代表取締役社長
 問 合 せ 先 役職名 経営企画管理本部マネージャー
 決算取締役会開催日 平成 17 年 2 月 9 日
 親会社名 株式会社ライブドア(コード番号:4753)
 米国会計基準採用の有無 無

上 場 取 引 所 東証マザーズ
 本社所在都道府県 東 京 都
 氏名 岡本 文人
 氏名 藤田 圭輔 (TEL 03 - 5414 - 3203)
 親会社における当社の株式保有比率:67.1%

1. 平成 16 年 12 月期の連結業績(平成 16 年 1 月 1 日 ~ 平成 16 年 12 月 31 日)

(1) 経営成績

(注)百万円未満切り捨て

	売上高		営業利益		経常利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%
平成 16 年 12 月期	1,616	-	224	-	224	-
平成 15 年 12 月期	-	-	-	-	-	-

	当期純利益		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	
	百万円	%	円	銭	円	銭
平成 16 年 12 月期	149	-	4,303	62	4,292	59
平成 15 年 12 月期	-	-	-	-	-	-

(注) 持分法投資損益 16 年 12 月期 - 百万円 15 年 12 月期 - 百万円

期中平均株式数 16 年 12 月期 34,706.67 株 15 年 12 月期 - 株

会計処理の方法の変更 有・無

連結財務諸表は平成 16 年 12 月期より作成しております。従って、平成 15 年 12 月期並びに対前期増減率については、該当事項がないため記載しておりません。

当社は平成 17 年 1 月 20 日に 1 対 100 の株式分割を行っており、その考慮した後 1 株当たり利益は 43 円 04 銭です。

(2) 連結財政状態

	総資産	株主資本	株主資本比率	1 株当たり株主資本
	百万円	百万円	%	円 銭
平成 16 年 12 月期	3,990	3,300	82.7	68,536 93
平成 15 年 12 月期	-	-	-	- -

(注) 期末発行済株式数 16 年 12 月期 48,151.36 株 15 年 12 月期 - 株

期末自己株式数 16 年 12 月期 35 株 15 年 12 月期 - 株

(3) 連結キャッシュ・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
平成 16 年 12 月期	92	79	233	2,629
平成 15 年 12 月期	-	-	-	-

(4) 連結範囲及び持分法の適用に関する事項

連結子会社数 2 社 持分法適用非連結子会社 - 社 持分法適用関連会社数 - 社

(5) 連結範囲及び持分法の適用の異動状況

連結(新規) 2 社 (除外) - 社 持分法(新規) - 社 (除外) - 社

2. 平成 17 年 12 月期の連結業績予想(平成 17 年 1 月 1 日 ~ 平成 17 年 12 月 31 日)

	売上高	経常利益	当期純利益
	百万円	百万円	百万円
通 期	5,000	1,000	550

(参考) 1 株当たり予想当期純利益(通期)11,422 円 31 銭 100 分割を考慮した 1 株当たり利益は 114 円 22 銭です。

上記予想は本資料の発表日現在において入手可能な情報に基づき作成したものであります。実際の業績は、今後様々な要因によって予想数値と異なる結果となる可能性があります。

3. 企業集団の状況

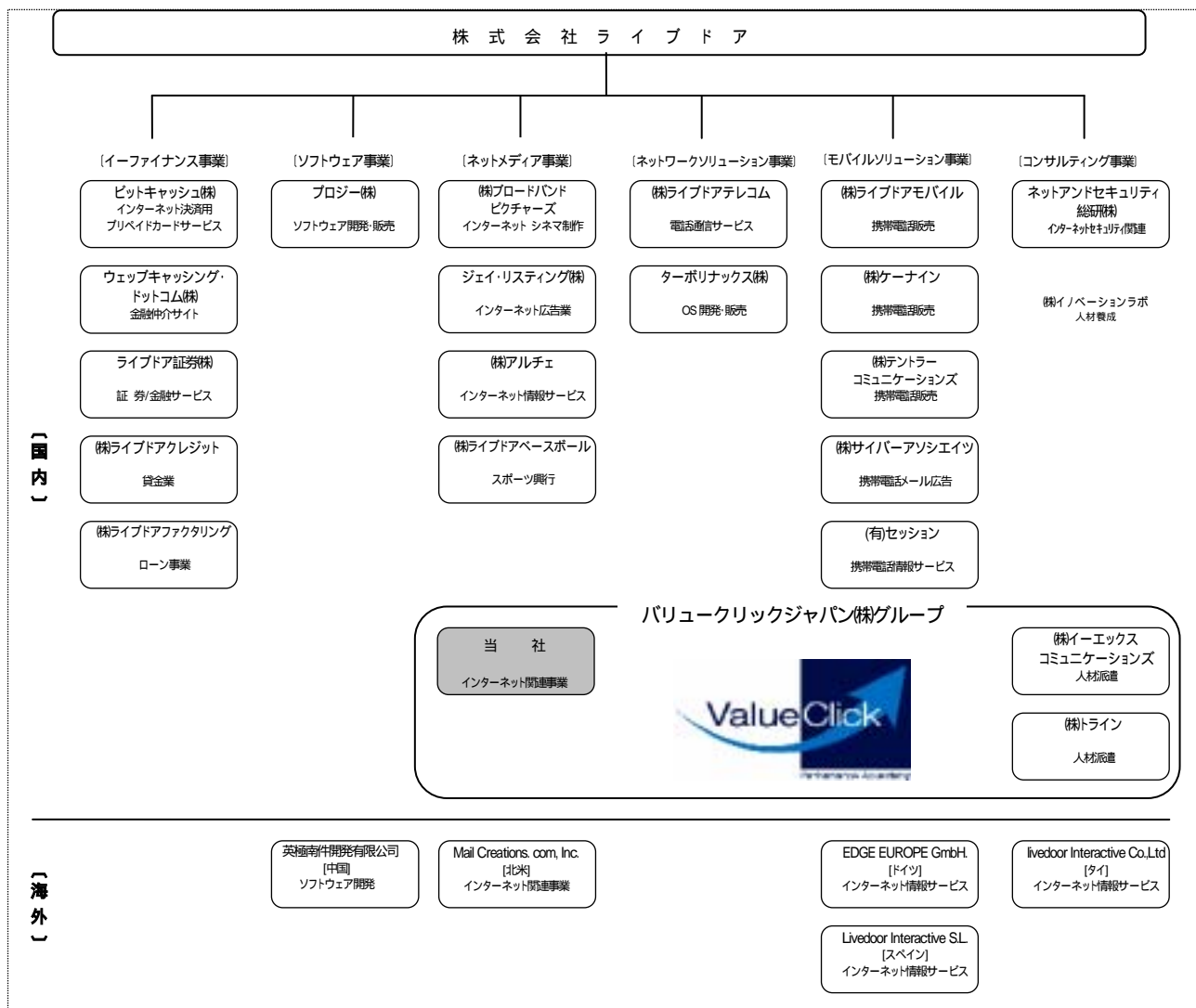
当社(バリュークリックジャパン株式会社)は、平成16年3月に株式会社ライブドア(以下、ライブドア社)が行った株式公開買付によりライブドア社の連結子会社となりました。平成16年12月31日現在、ライブドア社は当社発行済株式総数の71.92%を保有しております。これにより当社は子会社23社、関連会社2社を含むライブドア社のインターネット企業集団において、グループ企業各社の有するインターネット広告の配信および代理販売事業者として業容を拡大してまいりました。

一方、対クライアント向けのサービス領域拡大という側面において、平成16年11月1日にはライブドアグループのマーケティングのコンサルティングとアウトソーシングサービスを提供する株式会社イーエクスマーケティングとの合併により、従来のインターネットメディア事業に加え、マーケティングのコンサルティングサービス、インターネット・マーケティングサービス、テレマーケティングサービス、セールスプロモーションの企画・運営・人材派遣など「マーケティング・アウトソーシング・サービス」をテーマにサービス提供領域を拡大してまいりました。

今後当社は「マーケティング・サービス」を事業領域におき、高付加価値のインターネットメディアおよびインターネット・マーケティングサービス、リアル・マーケティングサービスの開発・提供に努め、他に類を見ない「クライアントのマーケティング収益に寄与するマーケティング・レップ」として、オンリーワンカンパニーを目指してまいります。

〔ライブドアグループ事業系統図〕

以上述べた事項を事業系統図によって示すと次のとおりであります。(持分法適用関連会社を除く)



尚、平成16年11月1日の株式会社イーエクスマーケティングとの合併により、イーエクスマーケティング社の100%子会社であった株式会社イーエクスコミュニケーションズ(コンタクトセンターサービス)および株式会社ライン(セールスプロモーションの企画・運営、イベントスタッフの派遣)の2社が当社の子会社となっております。

4. 経営方針

(1) 経営の基本方針

当社は、インターネット上での広告主側(クライアント)と閲覧者(ユーザー)のベストマッチングを媒介する役割を担っているインターネットメディアを軸としたインターネットマーケティング事業に加え、高付加価値のテレマーケティング、セールスプロモーション・イベントサービスなどのアウトソーシングを請け負うリアルマーケティング事業を提供する「総合マーケティング・メディア・カンパニー」であると考えております。常にクライアントのCPO(コスト・パー・オーダー)低減に拘り、既存サービスにとらわれずスピーディかつフレキシブルに事業を展開し、高付加価値のインターネットメディア、アウトソーシングサービスの開発・提供に努めてまいりました。

今後も、当社の掲げる Vision、Mission、事業ドメインを以下のように定め、インターネットの持つ特性を最大限に活かした多様なサービスを、クライアント顧客のマーケティング効率・コスト面の課題を解決するソリューションを積極的に提供していくことを目指しております。

Vision：我々にしかできない新しい価値の創造で世紀を超えて世界を代表するカンパニーになる。

Mission：オリジナルのインターネットメディアとインターネット・マーケティングサービス、リアル・マーケティングサービスを融合させた高付加価値のマーケティングサービスを提供し、豊かで拓かれた社会創りに貢献する。

事業ドメイン：我々が付加価値を与えられるすべての「マーケティング」領域を事業ドメインとする。

(2) 利益配分の基本方針

当社は、設立以来配当を行っておらず、今後も当面の間は利益配当を行わない予定であります。当社は株主に対する利益還元は重要な経営課題として認識しておりますが、経営基盤の一層の強化とインターネット市場の急激な変化を視野に入れた事業展開に備えて内部留保の充実を基本方針とし、実質的な株式価値の増大を目指す所存であります。

(3) 中期的な経営戦略

平成16年3月にライブドア社が当社の親会社となって以降、ライブドア社グループ間での事業の効率化及び相互シナジーの向上を目指し事業の再編成を進めてまいりました。その一環といたしまして、平成16年7月には、当社オンラインDVDレンタル事業部門「DVDZOO」をライブドア社へ営業譲渡いたしました。また、平成16年11月にマーケティング・アウトソーシングサービスを提供する株式会社イーエクスマーケティングと合併しました。

このような施策をとおり、当社は、事業の核であるインターネットメディア・サービスを中心とした総合マーケティング・メディア・カンパニーとして、ライブドアグループ各社が有するインターネットメディアの価値の最大化をサポートしながら、対クライアントに対しては高付加価値のマーケティング・メディアおよびマーケティング・アウトソーシング・サービスを提供しうる企業集団として、営業力及び商品開発力の強化を図ることで、企業競争力の向上に注力してまいります。

(4) 会社の対処すべき課題

インターネット利用者の増加に伴い、企業のマーケティング手法としてのインターネット広告が確立され、今後インターネット広告市場はますます拡大していくことが予想されます。また、一方で顧客ニーズの複雑化、細分化が進み、我々のクライアントである企業のマーケティング部門はより効率的なかつ競合他社に先駆けた斬新なマーケティング手法を模索しております。

そのような中、当社といたしましては、有益なインターネットメディアの開発、高付加価値なマーケティングサービスの開発、それら

のサービスをより効率的にかつスピーディにクライアント企業に提供しうる営業体制の強化が課題となってまいります。また、更に収益の黒字体質化を実現するため、商品力・営業力の強化による売上高の拡大を目指す一方、事業の効率化を推進してまいります。

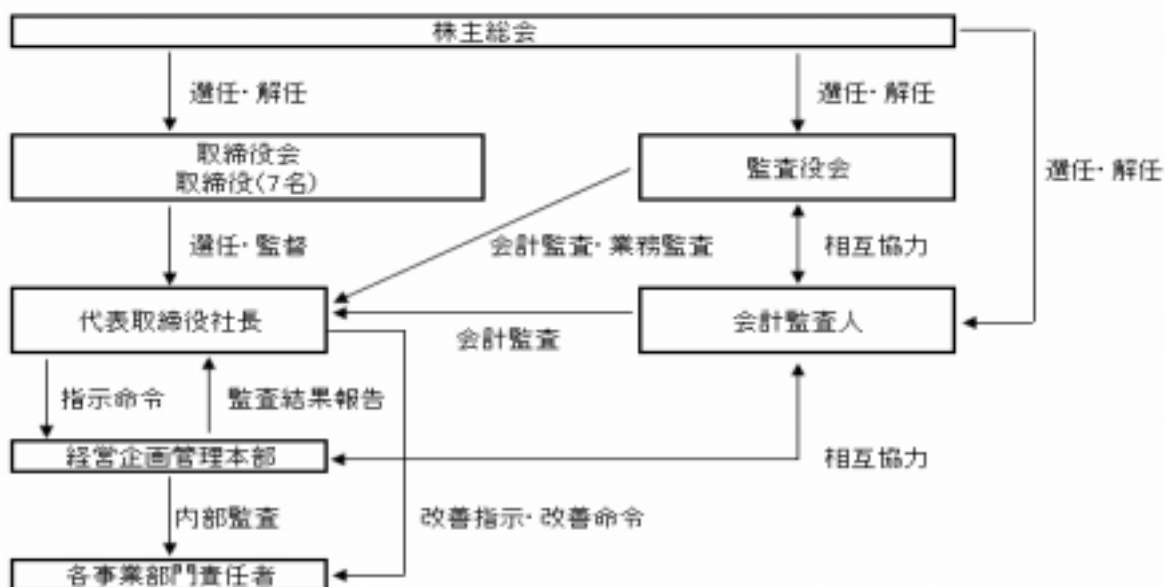
(5)コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方及びその施策の実施状況

1)コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方

ビジネスのグローバル化、ビジネスリスクの複雑化・増大化に対し、それに十分耐えられる経営基盤の構築が必要不可欠となります。そのためには、コーポレート・ガバナンス強化が必要であることは十分認識しており、経営の透明性・公正性と意思決定の迅速化の推進を行ってまいりました。月1回の取締役会の他、取締役及び各部門責任者参加の経営会議を月2回、社長と各部門責任者とのOne to Oneミーティングを月2回開催し、十分な議論と的確かつ迅速な意思決定ができる体制をとっております。また監査役会は社外監査役を交え公正な監査が出来る体制にしております。

2)コーポレート・ガバナンスに関する施策の実施状況

会社の経営上の意志決定、執行及び監督に係る経営管理組織その他コーポレート・ガバナンス体制の状況
 当社のコーポレート・ガバナンス体制の概要図は下記のとおりであります。(平成16年12月31日現在)



平成16年12月31日付で、代表取締役 CFO 小宮 徳明が代表取締役及び取締役を退任しております。その結果、取締役会を構成する人員数は本発表日現在6名となっております。

会社と社外取締役及び社外監査役の人的関係、資本関係または取引関係その他の利害関係の概要

当社は現在において、社外取締役は選任しておりません。また、社外監査役2名につきましては、当社との特別な利害関係はありません。

会社のコーポレート・ガバナンスの充実に向けた取り組みの最近1年間における実施状況

当社は、社内の与信管理や情報授受のセキュリティなどの強化を図るため、法令遵守を目的とした規程や制度の充実に図っております。最近1年間の実施状況といたしまして、まずは決算情報の速やかな開示を実施しております。コンプライアンスの強化としましては、社内外のE-Mailに添付できるファイル容量を制限、インサイダー取引社内規定の周知徹底、就業規則や給与規程の見直し、新たな事業・規約・制度の施行に関しては有識者(顧問弁護士、公認会計士、社会保険労務士等)への事

前確認などを行い、的確な助言を基に企業倫理の向上にも努めてまいりました。

(6) 関連当事者(親会社等)との関係に関する基本方針

当社の親会社は株式会社ライブドアであり、同社は平成 16 年 12 月 31 日現在で当社の発行済株式総数の 71.92%を保有しております。

また、当社取締役のうち 3 名が同社の取締役及び従業員を兼務しており、当社の意思決定に関与しております。

当社は現在において同社との協調関係を築き上げており、今後におきましても連携を保ちながら、同社グループの成長・発展に寄与していく所存であります。

5. 事業の概況等に関する特別記載事項

(1) 当社の事業内容について

1) 当社の商品・サービスについて

メディア&ソリューション事業部門(メディア)

<ウェブ広告>

リーチ保証型(広告到達延べ人数保証)

ご指定いただいた広告到達延べ人数に達するまでバナー広告を配信いたします。より多くのインターネットユーザーにバナー広告を到達させることが可能となります。人数は PC ベースの延べ人数となりますので、ホームユーザーとオフィスユーザーが重複する可能性を含みます。リーチは、インプレッション数を表示回数(PCベースの1人あたり表示回数)で割った値を基準にしております。

クリック保証型(延べ訪問者数保証)

大規模な広告配信ネットワークにバナー広告を一斉配信し、広告主のサイトへ訪問する延べ人数を保証する広告メニューです(以下、CPC 課金モデル)。広告主のサイトへのアクセス数は増加し活性化が期待されます。訪問者数はクリックの回数といたします。クリック数は厳格な分析により、クリックの自動生成やシステムによる不正なクリックは排除されます。

インプレッション保証型(広告露出数保証)

バリュークリックネットワークが誇る広大なリーチに対して、ブランディング効果を狙いとした広告露出数を保証いたします(以下、CPM 課金モデル)。

各種の課金方法により広告主のニーズにお応えいたします。また、それぞれにつきより広告効果を高めるための配信オプションをご用意しております。配信オプションといたしましては、オプティマイズド(効率化)配信、ドメイン配信、時間帯配信、地域別配信などがありそれらを組み合わせることで広告主のより細かなご要望に応えることが可能となります。

<モバイル広告>

当社が独自に開発したモバイルクリック配信システムは、モバイル広告ネットワークにクリック保証型またはインプレッション保証型の課金方法でテキスト広告及びピクチャー広告(カラーの GIF 画像)を配信する商品です。システムのバージョンアップにより、i-mode、EZweb、Vodafone live!全てのキャリアに対応しております。

メディア&ソリューション事業部門(ソリューション)

<MOJO Publisher>

当社がウェブ広告配信に使用している、ValueClick, Inc(以下、米国 VC 社)の開発した媒体社向け広告配信システムの ASP 事業です。ウェブサイトを運営する企業、プロバイダ、マスコミ系等媒体社に対する営業ならびにサポートを行います。

< MOJO Adserver 及び MOJO Mail >

米国 VC 社の子会社 Mediaplex 社が開発した、広告主向けの広告配信管理システムである「MOJO Adserver」と e メール配信管理システムの「MOJO Mail」の営業ならびにサポートを行います。

マーケティングアウトソーシング事業部門

< マーケティングコンサルティング >

当社が提供するマーケティングコンサルティングサービスは、新商品・サービスの開発・販売の各フェーズでの調査・分析から戦略構築までを行なうサービスで、殆どのケースその後の Web・リアルを活用したインプリメンテーションまでをサポートします。

< アウトバウンドテレマーケティング事業 >

我々が提供するアウトバウンドに特化したテレマーケティングサービスは大きく分けて BtoB と BtoC に分かれます。

BtoB の場合、テレマーケティングを活用した CRM を実践し顧客データベースを構築することにより、効率的且つ効果的な「法人の優良見込み客の発掘」をサポートするサービスです。

BtoC の場合、個人向けに申し込み獲得や調査を代行するサービスであり、独自の「見込み客管理手法」と「スタッフ教育およびマネジメント」のノウハウを活用し、同業他社に比べて高い獲得率を誇っております。

BtoB、BtoC いずれの領域においても、成功報酬型でのサービス提供も可能になっておること、更に Web 広告を活用して有益なコールリストの作成を実践するという他のテレマーケティング会社では不可能なサービスを提供することにより、お客様の CPO(コスト・パー・オーダー)低減をサポートしております。

< Web マーケティング事業・Web サイト構築 >

当社の Web サイト構築サービスは、主にコンシューマー向けの商材・サービスのキャンペーンサイトの構築、有益な eCRM をサポートするシステム構築を行なっております。クライアントの殆どは、上場企業のメーカー・サービス提供事業者で、当社の強みを生かしたクロスメディアマーケティング (Web・紙・通信・映像・リアルコミュニケーションなど複数の「メディア」を融合させて効率的なマーケティングを実行する手法) のサポートも実施しております。

< Web マーケティング事業・サーチエンジンマネジメント >

サーチエンジン・最適化 (検索エンジン最適化サービス) は、業界屈指のチューニングコンサルティング力により、業界でも稀有な成功報酬型のサービスを提供し、これまで難易度の高いキーワード 100 ワード以上を上位にチューニングした実績があります。

またサーチエンジン連動広告 (キーワード広告) に関しても、ライブドアグループ企業であるジェイリスティング株式会社を軸に様々なキーワード広告メディアを活用して効率的且つ低コストでのマーケティングをサポートしております。

< Web マーケティング事業・Web 広告代理販売 >

クライアント様の要望にあわせて、純広告、クリック保証広告、アフィリエイトなど最適なメディアプランを提供しております。

< セールスポモーション・イベント企画・運営、人材派遣 >

家電量販店などの内外でセールスポモーションやデモンストレーション、サンプリングの企画運営、大規模展示会におけるブースのデザイン・設営工事、運営代行 (顧客誘導、接遇、リスト収集など) を実施しております。

<コンタクトセンターサービス>

ライブドアグループのエッジチャイナ(中国大連市)の人材・スペースを活用した高品質・低コストのインバウンドコンタクトセンター(電話・メール対応)サービスを提供しております。

2) 当社の広告配信ネットワークについて

当社は個人や企業が独自に開設しているウェブサイトを集めて、巨大な広告配信ネットワークを構築しております。平成 16 年 12 月末日現在の登録アクティブサイト数は 8,911 サイト、平成 16 年 12 月の 1 日あたりの平均広告配信数は 3,768 万ページビューとなっております。

また、モバイル広告の広告配信ネットワークは、平成 16 年 12 月末日現在の登録アクティブサイト数は 22,474 サイト、平成 16 年 12 月の 1 週間あたりの平均広告配信数は 1,920 万ページビューとなっております。

ページビュー数について

ページビュー数は、当社が広告を販売できる在庫数を意味します。ページビュー数を増やすためには、多くのインターネットユーザーが閲覧する魅力のあるウェブサイトを広告掲載サイトとして当社のネットワークに確保することが必要となります。この広告掲載サイト数が伸びない場合、いくら広告主からの多数の広告注文があっても、注文を十分に消化することができず、当社の成長は阻害されることとなります。また広告掲載サイトは数のみではなく、多くのインターネットユーザーが閲覧する優良なウェブサイトであることも重要であります。広告掲載サイトの数のみを増やしても、それに魅力がなくインターネットユーザーが閲覧しないものであればページビュー数の増加には必ずしもつながりません。それどころか、品質の低いサイトが多いと、当社は広告主からの信用を失うことにもなりかねません。したがって、当社が成長するためには優良な広告掲載サイトを当社のネットワークに確保することが重要となり、これに失敗した場合、当社の業績が悪化するおそれがあります。

3) 技術開発について

当社は、現行のウェブ広告配信システム及びそのメンテナンスならびにサポートは、すべて米国 VC 社に依存しております。インターネット関連技術は技術革新の進歩が早く、それに応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・新サービスが相次いで登場しております。これらへの対応が遅れた場合、当社の提供するサービスが陳腐化、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おそれがあります。当社においても、米国 VC 社の技術開発力を中心としつつ、独自の開発負担に備え管理体制の強化を行う必要があると考えており、現状では、当社が米国 VC 社またはその他の者から新しい技術の供与を適切な時期に適切な負担で受けることができなかった場合、当社の業績に重大な影響を与えるおそれがあります。

4) 広告配信システムについて

当社の広告配信システムに障害が発生した場合(システムがダウンしたり、クリック数等のカウントが不正確となったり、広告が正常に配信できなくなる等)、当社はシステムが復旧するまでの間収益機会を喪失し、広告主等から当社のシステムに対する信用を失い、または当社のサービスを通じて広告行為ないし営利行為を行う広告主に一定の損害を与えて裁判外・裁判上において損害賠償を求められる可能性があります。

当社はこのような事態を防ぐため広告配信システムサーバー設備の二重化の投資を行い、一方のシステムに障害が発生しても、もう一方のシステムにて支障なく広告配信を行うことができるようになっております。またデータのバックアップ体制も強化してまいりました。

5) 広告主の確保について

当社の販売形態には直販及び広告代理店取引がありますが、売上高に占める広告代理店取引の比率は約 60%程度となっております(平成 16 年度中間期実績)。当社は、広告主の獲得のために今後も直販営業のみならず積極的に広告代理店との協力関係を強化してまいります。しかしながら、今後、広告代理店取引に依存することは、重要な広告代理店との関係が悪化した場合に当社が受ける影響が大きいということになります。

6) 広告掲載サイトの確保について

当社が事業を拡大するためには、当社の広告配信ネットワークを拡大すること、すなわち広告掲載サイトを確保することが重要となります。しかしながら、当社と広告掲載サイト保有者との関係は拘束力が弱く、当社のネットワークから抜けたいと考える広告掲載サイト保有者を当社ネットワークの中に留めることはできません。したがって、当社のシステムやサービスが広告掲載サイト保有者を満足させることができなかつた場合や広告掲載サイト側の理由により当社のネットワークから広告掲載サイトが離脱した場合、当社のネットワークは縮小し、販売しうる在庫数が減少することで業績に影響を与えるおそれがあります。

7) テレマーケティング事業における CTI システムについて

当社がテレマーケティング事業を拡大するにつれ、常にオフィススペース獲得コストと CTI システムの設備投資が必要になります。CTI システムを導入した場合と導入しない場合の業務効率を比較した場合、2 倍以上の差が出るほど有益なシステムではありますので、常に先行投資が必要な事業であることには変わりはありません。

ただし、弊社で挿入する CTI システムはライブドア社がライセンスを有するストラタ社製の CTI システムであるために、導入コストに関しては他社とは異なり圧倒的な低コストでの導入が可能となっております。

8) テレマーケティング事業における採用について

CTI システム以外のテレマーケティング事業の拡大に欠かせない要件としては、人材の確保・教育が挙げられます。

世の中的な採用環境が転職・就職希望者にとって好転すれば、おのずと採用コストは高騰し、結果としてテレマーケティング事業そのものの収益性を悪化させる要因になります。

9) 個人情報の取り扱いについて

当社は当社の運営する広告配信ネットワークの管理および広告掲載料の支払いの為、広告掲載サイト保有者より氏名、住所、メールアドレス、金融機関等の情報を取得しております。またテレマーケティング業務においてもクライアントの顧客情報をあずかり、更新したりしております。これらの個人情報については厳重に社内管理を行っておりますが、不測の事態により情報の外部流出が発生した場合、当社への損害賠償請求や当社の社会的信用の失墜等の可能性があり、これにより当社の業績に影響を与える可能性があります。

また、当社のシステムがウェブ広告の配信及び当社ネットワーク内の不正を防止するために一部使用している技術については、プライバシーの観点において議論があります。この技術とは、ネットワーク上で不正が起こらないように監視をするために、「クッキー」と呼ばれる技術を用いて、広告主のサイトを通じてインターネットユーザーの動きをモニターし、ユーザー情報の追跡を行う技術であります。クッキーによって得られる情報は、ユーザーの同意なしに機械的にインターネットユーザーの動きをキャッチするソフトを通じて集めることが可能であり、米国等ではユーザーの行動分析等に用いられております。この技術に対して、一部のユーザーの中にはクッキーによって得られる情報を彼らのハードディスクから除去する行動やクッキーの使用を制限あるいは禁止することを提唱する立場も存在しております。仮にクッキーの使用の制限を受けたとすると、ユーザーの動きをモニターするための別の技術への転換を図らなければならなくなりますが、仮にそのような技術があるとしても、

それらはクッキーに比べ、おそらく相当非効率であるとともに、その開発に時間と資金が必要になると考えられます。

(2) 業界の動向について

1) インターネット業界について

現在のわが国におけるインターネット業界の概況といたしましては、平成 15 年末にはインターネットの利用者数が前年比 788 万人増の 7,730 万人となるとともに、人口普及率も初めて 60%を超え、さらにその中でブロードバンドユーザーが約半数に達するなど、生活者にとって欠かせないメディアとして成長を続けております。(総務省調べ)

しかしながら、増加を続けるインターネットユーザーに対応するためのインフラ整備の必要、個人情報保護の問題、インターネット利用を制約する規制や課金の有無、また、インターネット商取引のセキュリティ問題の状況によってはインターネット利用者の増加が想定通りとならない可能性があります。その場合には当社の事業に深刻な影響を及ぼす可能性があります。

2) インターネット広告業界について

インターネット広告サービスを提供している主体は小規模なものを含めれば無数に存在し、また参入障壁も低いことから今後も新規参入が起ると予想されます。これらインターネット広告会社以外にも、広告主のインターネット広告予算を獲得するという意味においても当社の競争相手は無数に存在しておりますし、広告掲載サイトの獲得という点においても当社には多数の競争相手が存在しております。今後、競合や新規参入が激化した場合には、価格競争による広告収入の減少や広告掲載サイト保有者へ支払う広告掲載料の上昇等、当社の業績に重大な影響を及ぼすおそれがあります。

3) アウトソーシング業界について

テレマーケティング事業者、Web 構築事業者、営業代行事業者、人材派遣会社などアウトソーシングを取り巻く業界は多岐にわたり、かつサービス提供事業者は無数に存在します。アウトソーシング業界を取り巻く業界動向は近年大幅な転換期を迎えておりまして、ノウハウによらない俗に言う「事務代行業務」の価格破壊はますます進む一方で、当社が提供するノウハウに依存する「マーケティング代行業務」は価格破壊は起こっておらないものの、成果に対するクライアントの評価は厳しく、生き残る会社とそうでない会社の色分けが顕著になってきている状況であります。現在、当社としましては顧客に満足いただける費用対効果が提供できているために順調に業績は推移しているものの、今後経済環境が大きく変化し価格破壊に巻き込まれるようなことがあれば、当社の業績に重大な影響を及ぼすおそれがあります。

(3) 会社組織について

平成 16 年 12 月 31 日現在、当社は従業員数 99 名(役員、派遣社員ならびにアルバイト除く)と小規模な組織であり、また当社の取締役及び従業員は当社の業務に関して専門的な知識および経験を有しているため、取締役及び従業員に業務遂行上の支障が生じた場合や退職等により社外流出した場合には、代替要員の不在、事務引継手続きの遅滞等の理由により当社の業務に重大な影響を与える可能性があります。

(4) 親会社(株式会社ライブドア)との関係について

平成 16 年 12 月 31 日現在、ライブドア社は当社の発行済株式総数の 71.92%を保有しております。また、当社取締役のうち 3 名はライブドア社の取締役及び従業員であります。

従いまして、ライブドア社は当社株主総会の承認を要する事項及び当社取締役会の決定事項に大きな影響力を持ち、その経営戦略により当社事業は重大な影響を受ける可能性があります。

(5) 米国VC社との契約について

当社は、米国でインターネット広告配信を行う米国 VC 社の開発した広告配信システムを、日本国内のインターネットユーザーに向けた日本語ウェブサイトを開発し、インターネット広告配信システム」のライセンス契約により事業展開を行っております。本契約において契約期間は限定されておらず、一方の当事者が事業を停止した場合、一方の当事者が本契約の重要な条項に著しく違反し、他方の当事者からの当該契約違反を記載した書面による通知を受領してから 30 日以内に当該違反が治癒されない場合、または一方の当事者について破産等の手続きが開始され、当該手続きが90日以内に取り消されない場合等には、他方の当事者は本契約を解除することができます。当社は、90日の事前通知によって特段の理由なく本契約を解除することができます。

なお、当社に契約違反があった場合、米国 VC 社から本契約を解消されないという保証はなく、その場合、当社の事業は非常に重大な影響を受けることになります。また、本契約は将来において変更される可能性もあります。

(6) 今後の事業展開及びそれに伴うリスクについて

1) 今後の事業展開について

当社は、「マーケティングサービス」を事業領域におき、高付加価値のインターネットメディアおよびインターネット・マーケティングサービス、リアル・マーケティングサービスの開発・提供に努め、「クライアントのマーケティング収益に寄与するマーケティング・レップ」として、オンリーワンカンパニーを目指してまいりました。今後も、有益なインターネット広告メディアの開発、マーケティングサービスの開発、営業力の強化を最重要課題として独自で取り組んでまいるとともに、先行投資や将来業容の拡大のための企業買収や合併、提携を行う可能性があります。この先行投資や買収、合併、提携は必ずしも成功するとは限りません。

2) 法的規制について

現在、当社の事業の発展を阻害する要因となるような法的規制はありません。しかし、今後、インターネットの利用者や関連する事業者を規制対象とする法令等が制定されたり、既存の法令等の適用が明確になったり、あるいは何らかの自主規制が求められた場合、当社の業績に影響を与える可能性があります。

また、当社は日本語のウェブサイトに向けた広告配信事業を行っておりますが、海外のサーバーを利用して広告配信が行われる場合もありますので、当社に対して、日本国内におけるインターネットに関する法規制や知的財産権に関する法律のみならず、当該国の法規制が適用される恐れがあります。

3) 知的財産権について

当社は事業を行うにあたり、米国VC社の開発した広告配信システムを利用しております。当社はこの広告配信システムが日本において特許登録されているか、または出願公開されている発明に抵触しないかどうか調査を行い、現時点では特にこの広告配信システムが第三者の特許権を侵害し、また出願公開されている発明に抵触していることはないと考えております。しかしながら、当社の調査範囲が充分で、かつ当社の見解が妥当であるとは保証できず、当社の広告配信システムがその他の特許権または今後特許権として成立する発明に抵触しないという保証はありません。特に日本の特許制度では、出願から出願内容公開までタイムラグがありますので、現時点において日本で出願公開されていない発明については未知数であります。

もし当社の何らかの特許権侵害が問題となった場合、当社はかかる主張に対して有効な防御を行える保証はありません。また、当社の広告配信システムが特許権を侵害するものであるとして、損害賠償請求、差止請求等がなされた場合、かかる請求による負担は当社の業績・事業に重大な影響を与える恐れがあり、最悪の場合には当社は事業の継続が不可能となります。特許使用料を支払うことで当社の事業を継続できるとしても、商業的に合理的な使用料でライセンス契約を締結することができる保証はありません。

6. 経営成績及び財政状態

(1) 当中間期の概況(平成 16 年 1 月 1 日～平成 16 年 12 月 31 日)

当連結会計年度におけるわが国経済は、好調な米中経済を背景に輸出業を中心に明るい兆しが見え、民間での設備投資や個人消費も改善の報告がなされてきており、徐々にではありますが景気回復基調にあるなかで推移いたしました。このような環境の中、当企業集団はインターネットサービスを主としたメディア事業&ソリューション事業及びマーケティング・アウトソーシング事業に注力した展開を行ってまいりました。

当連結会計年度の業績につきましては、売上高が 1,616,221 千円となりました。また売上総利益は 789,377 千円、販売費及び一般管理費は 565,267 千円となり、当会計年度の営業利益は 224,110 千円となりました。また、営業外収益 4,020 千円、営業外費用 3,332 千円を計上した結果、経常利益は 224,799 千円となりました。さらに、平成 16 年 7 月にライブドア社に対し DVD レンタル事業「DVDZOO」を譲渡した際の営業譲渡益 34,903 千円を含めた特別利益 34,927 千円、及びライブドア社の子会社化に伴うライブドア社本社事務所への本店移転費用 6,430 千円を含む特別損失 10,133 千円を計上することとなり、法人税、住民税及び事業税 56,587 千円、法人税等調整額 43,641 千円の計上とあわせまして、当期純利益は 149,364 千円となりました。

単体業績では、売上高 1,513,643 千円、経常利益 223,022 千円、当期純利益 147,587 千円となりました。

なお、上記金額には消費税等は含まれておりません。

事業の種類別セグメントの業績概況は次のとおりであります。

メディア&ソリューション事業

当該事業セグメントは、当社独自メディアであるバリュークリックアドネットワークに対して広告配信を行うウェブ広告事業・モバイル広告事業、広告配信システムの ASP 事業であるテクノロジーソリューション事業等で構成しております。当連結会計年度におきましては、既存のメディア販売事業が好調に推移したことに加え、ライブドア社子会社化に伴いライブドアグループのインターネット広告商品の取り扱いを開始したことも売上に寄与する形となりまして、その結果、メディア&ソリューション事業の売上高は 1,025,095 千円となりました。

マーケティング・アウトソーシング事業

当該事業セグメントは、アウトバウンドテレマーケティング事業、キーワード広告販売や Web 制作を行う Web マーケティング事業、現在主として大連で行っているコンタクトセンターの運営事業等で構成しております。連結業績に対する影響としては、合併による平成 16 年 11 月・12 月の 2 か月分の業績のみが加味される形ではありますが、受注が順調に推移いたしまして、マーケティング・アウトソーシング事業の当連結会計年度における売上高は 591,126 千円となりました。

(2) キャッシュ・フローの状況

当連結会計年度における現金及び現金同等物(以下「資金」という。)は、主に短期借入金の返済による支出等により前期末に比べ 61,889 千円減少しましたが、株式会社イーエクスマーケティングとの合併に伴う現金及び現金同等物の受入額 197,697 千円等による増加を含めまして、当連結会計期末残高は 2,629,526 千円となりました。

(営業活動によるキャッシュ・フロー)

当連結会計年度における営業活動による資金の取得は 92,759 千円となりました。この主な増加原因は、税金等調整前当期純利益の増加額 249,593 千円及び仕入債務の増加額 183,155 千円によるものであります。

(投資活動によるキャッシュ・フロー)

当連結会計年度における投資活動による資金の取得は79,250千円となりました。この主な増加原因は、営業譲渡による収入120,000千円及び定期預金の払戻による収入100,000千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)

当連結会計年度における財務活動による資金の使用は233,900千円となりました。この主な減少要因は、短期借入金の返済による支出によるものであります。

(3)キャッシュ・フロー指標のトレンド

	第5期 連結会計期間 自 平成 14年1月1日 至 平成 14年12月31日	第6期 連結会計期間 自 平成 15年1月1日 至 平成 15年12月31日	第7期 連結会計期間 自 平成 16年1月1日 至 平成 16年12月31日
株主資本比率(%)	-	-	82.7
債務償還年数(年)	-	-	-
インタレスト・カバレッジ・レシオ	-	-	133.41

(注)株主資本比率：株主資本 / 総資産

債務償還年数：有利子負債 / 営業キャッシュ・フロー

インタレスト・カバレッジ・レシオ：営業キャッシュ・フロー / 利払い

各指標はいずれも連結ベースの財務数値により算出しています。

キャッシュ・フローは営業キャッシュ・フローを利用しております。また、有利子負債は貸借対照表に計上されている負債のうち利子を支払っている全ての負債を対象としております。

(4)通期の見通し(平成 17年 1月 1日～平成 17年 12月 31日)

当連結会計年度におきまして、当社は、「マーケティングサービス」を事業領域におき、高付加価値のインターネットメディアおよびインターネット・マーケティングサービス、リアル・マーケティングサービスの開発・提供に努め、「クライアントのマーケティング収益に寄与するマーケティング・レップ」としての顧客満足の向上につとめてまいります。また、有益なインターネット広告メディアの開発、マーケティングサービスの開発、営業力の強化を最重要課題として取り組んでいくとともに、先行投資や将来業容の拡大のための企業買収や合併、提携も視野に入れながら、更なる業績拡大を目指してまいります。

これらの状況を踏まえた平成 17年 12月期連結業績予想でございますが、売上高 5,000,000 千円、経常利益 1,000,000 千円、当期純利益 550,000 千円を見込んでおります。

なお実際の業績はこれらの数値と異なる場合も考えられます。現時点で入手可能な情報に基づき当社にて判断したものであり、この業績予測に全面的に依存し投資等の判断を行うことは差し控えてください。

7. 連結財務諸表等

連結財務諸表

(1) 連結貸借対照表

区分	注記 番号	当連結会計年度 (平成16年12月31日)		
		金額(千円)		構成比 (%)
(資産の部)				
流動資産				
1. 現金及び預金			2,629,526	
2. 受取手形及び売掛金			797,489	
3. たな卸資産			13,380	
4. 繰延税金資産			5,291	
5. その他			72,962	
流動資産合計			3,518,651	88.2
固定資産				
1 有形固定資産				
(1) 建物		21,575		
減価償却累計額		3,033	18,542	
(2) 工具、機器及び備品		155,696		
減価償却累計額		129,500	26,196	
有形固定資産合計			44,738	1.1
2 無形固定資産				
(1) ソフトウェア			163,567	
(2) 電話加入権			45	
無形固定資産合計			163,612	4.1
3 投資その他の資産				
(1) 投資有価証券			99,899	
(2) 敷金			143,111	
(3) 繰延税金資産			20,456	
(4) その他			5,167	
(5) 貸倒引当金			5,000	
投資その他の資産合計			263,635	6.6
固定資産合計			471,986	11.8
資産合計			3,990,637	100.0

		当連結会計年度 (平成16年12月31日)	
区分	注記 番号	金額(千円)	構成比 (%)
(負債の部)			
流動負債			
1. 買掛金		223,866	
2. 短期借入金		11,000	
3. 未払金		232,689	
4. 未払法人税等		52,162	
5. その他		103,572	
流動負債合計		623,291	15.6
固定負債			
1. 長期未払金		67,200	
固定負債合計		67,200	1.7
負債合計		690,491	17.3
(少数株主持分)			
少数株主持分		-	
(資本の部)			
資本金		1,139,995	28.6
資本剰余金		1,864,995	46.7
利益剰余金		297,152	7.4
その他有価証券評価差額金		59	0.0
自己株式		1,937	0.0
資本合計		3,300,146	82.7
負債、少数株主持分 及び資本合計		3,990,637	100.0

(2) 連結損益計算書

区分	注記 番号	当連結会計年度 (自 平成16年 1月 1日 至 平成16年12月31日)		百分比 (%)
		金額(千円)		
売上高			1,616,221	100.0
売上原価			826,843	51.2
売上総利益			789,377	48.8
販売費及び一般管理費			565,267	34.9
営業利益			224,110	13.9
営業外収益				
1. 受取利息		3,434		
2. その他		586	4,020	0.2
営業外費用				
1. 支払利息		695		
2. 為替差益		852		
3. その他		1,784	3,332	0.2
経常利益			224,799	13.9
特別利益				
1. 固定資産売却益		24		
2. 営業譲渡益		34,903	34,927	2.1
特別損失				
1. 固定資産売却損		224		
2. 固定資産除却損		3,223		
3. ソフトウェア除却損		112		
4. 移転費用		6,430		
5. 過年度損益修正損		142	10,133	0.6
税金等調整前当期純利益			249,593	15.4
法人税、住民税 及び事業税		56,587		
法人税等調整額		43,641	100,229	6.2
当期純利益			149,364	9.2

(3) 連結剰余金計算書

		当連結会計年度 (自 平成16年 1月 1日 至 平成16年12月31日)	
区分	注記 番号	金額(千円)	
(資本剰余金の部)			
資本剰余金期首残高			1,761,945
資本剰余金増加高			
1 合併による増加高		100,000	
2 増資による新株式の発行		3,050	103,050
資本剰余金期末残高			1,864,995
(利益剰余金の部)			
利益剰余金期首残高			24,112
利益剰余金増加高			
1 合併による増加高		123,675	
2 当期純利益		149,364	273,040
利益剰余金期末残高			297,152

(4) 連結キャッシュ・フロー計算書

		当連結会計年度 (自 平成16年1月1日 至 平成16年12月31日)
区分	注記 番号	金額(千円)
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税金等調整前当期純利益		249,593
減価償却費		84,995
貸倒引当金の増減額		117
受取利息及び受取配当金		3,434
支払利息		695
営業譲渡益		34,903
有形固定資産売却益		24
有形固定資産売却損		224
有形固定資産除却損		3,223
ソフトウェア除却損		112
売上債権の増減額		292,243
たな卸資産の増減額		11,527
その他の流動資産の増減額		18,803
仕入債務の増減額		183,155
その他の流動負債の増減額		14,985
小計		198,986
利息及び配当金の受取額		3,431
利息の支払額		695
法人税等の支払額		108,962
営業活動によるキャッシュ・フロー		92,759
投資活動によるキャッシュ・フロー		
有形固定資産の取得による支出		61,085
有形固定資産の売却による収入		173
無形固定資産の取得による支出		20,844
定期預金の払戻による収入		100,000
貸付による支出		1,000,000
貸付金の回収による収入		1,000,208
営業譲渡による収入		120,000
その他投資の増減額		59,200
投資活動によるキャッシュ・フロー		79,250
財務活動によるキャッシュ・フロー		
短期借入金に返済による支出		240,000
株式の発行による収入		6,100
財務活動によるキャッシュ・フロー		233,900
現金及び現金同等物に係る換算差額		0
現金及び現金同等物の増減額		61,889
合併による現金及び現金同等物の増加額		197,697
現金及び現金同等物の期首残高		2,493,718
現金及び現金同等物の期末残高		2,629,526

連結財務諸表作成のための基本となる重要な事項

項目	当連結会計年度 (自 平成16年1月1日 至 平成16年12月31日)
<p>1 連結の範囲等に関する事項</p> <p>2 持分法の適用に関する事項</p> <p>3 連結子会社の事業年度等に関する事項</p> <p>4 会計処理基準に関する事項</p>	<p>(1)連結子会社の数 2社 連結子会社は、株式会社イーエックスコミュニケーションズ、株式会社トラインであります。</p> <p>該当事項はございません。</p> <p>連結子会社2社の決算日は、ともに9月30日であります。連結財務諸表の作成にあたっては連結決算日現在で実施した仮決算に基づく財務諸表を使用しております。</p> <p>(1)重要な資産の評価基準及び評価方法</p> <p>有価証券の評価基準及び評価方法</p> <p>その他有価証券</p> <p>時価のあるもの</p> <p>決算末日の市場価格に基づく時価法(評価差額は、全部資本直入法により処理し、売却価格は、移動平均法により算定)</p> <p>時価のないもの</p> <p>移動平均法による原価法</p> <p>デリバティブ取引により生じる正味の債権(及び債務)の評価基準及び評価方法</p> <p>時価法</p> <p>たな卸資産の評価基準及び評価方法</p> <p>商品</p> <p>先入先出法</p> <p>貯蔵品</p> <p>最終仕入原価法</p> <p>(2)重要な減価償却資産の減価償却の方法</p> <p>有形固定資産</p> <p>定額法によっております。</p> <p>主な固定資産は工具器具備品(サーバー機器)で、その耐用年数は3年から5年です。</p> <p>無形固定資産</p> <p>自社利用分ソフトウェアについては社内利用可能期間(3年または5年)に基づく定額法によっております。</p> <p>(3)重要な引当金の計上基準</p> <p>貸倒引当金</p> <p>債権の貸倒れによる損失に備えるため、一般債権については貸倒実績率により、貸倒懸念債権等特定の債権については個別に回収可能性を勘案し、回収不能見込額を計上しております。</p>

項目	当連結会計年度 (自 平成16年1月1日 至 平成16年12月31日)
5 連結子会社の資産及び負債の評価に関する事項	<p>(4)重要なリース取引の処理方法 リース物件の所有権が借主に移転すると認められるもの以外のファイナンス・リース取引については、通常の賃貸借取引に係る方法に準じた会計処理によっております。</p> <p>(5)その他連結計算書類作成のための重要な処理 収益の計上基準 ウェブ広告売上及びモバイル広告売上は役務提供に応じて収益を計上しており、主としてインターネット・ユーザーが広告を閲覧またはクリックした回数を基準としており、それ以外は検収基準を採用しております。</p> <p>消費税等の会計処理 消費税及び地方消費税の会計処理は、税抜方式によっております。</p> <p>連結子会社の資産及び負債の評価については、全面時価評価法によっております。</p>

注記事項

(連結貸借対照表関係)

当連結会計年度 (平成16年12月31日)		
1		
授権株式数	普通株式	180,000株
発行済株式総数	普通株式	48,186.36株
2 (自己株式の保有数)		
連結会社が保有する連結財務諸表提出会社の株式の数は、以下のとおりであります。		
	普通株式	35株

(連結損益計算書関係)

当連結会計年度 (自 平成16年1月1日 至 平成16年12月31日)	
販売費及び一般管理費の主なもの	
主要な費目及び金額は次のとおりであります。	
役員報酬	45,759
給与手当	238,773
減価償却費	7,139
支払手数料	31,440
地代家賃	37,323
法定福利費	24,773
広告宣伝費	7,737

(連結キャッシュ・フロー計算書関係)

当連結会計年度 (自 平成16年1月1日 至 平成16年12月31日)	
現金及び現金同等物の期末残高と貸借対照表に記載されている科目の金額との関係 (平成16年12月31日現在)	
現金及び預金	2,629,526千円
現金及び現金同等物	2,629,526千円

(リース取引関係)

当社はEDINETにより公表を行いますので、記載を省略いたします。

(有価証券関係)

当連結会計年度(平成16年12月31日現在)

その他有価証券で時価のあるもの

種類	取得原価(千円)	貸借対照表計上額 (千円)	差額(千円)
貸借対照表計上額が取得原価を超えるもの			
(1) 株式			
(2) 債券			
国債・地方債等			
社債			
その他			
(3) その他			
小計			
貸借対照表計上額が取得原価を超えないもの			
(1) 株式			
(2) 債券			
国債・地方債等			
社債			
その他	100,000	99,899	101
(3) その他			
小計	100,000	99,899	101
合計	100,000	99,899	101

前連結会計年度(平成15年12月31日現在)

前年度は連結財務諸表を作成しておりませんので、該当事項はありません。

(デリバティブ取引関係)

当社はEDINETにより公表を行いますので、記載を省略いたします。

(退職給付関係)

該当事項はございません。

(税効果会計関係)

後日、公表いたします。

(セグメント情報)

1) 事業の種類別セグメント情報

当連結会計年度(自 平成16年1月1日 至 平成16年12月31日)

種類	メディア&ソリューション事業	マーケティング・アウトソーシング事業	計(千円)	消去又は全社(千円)	連結(千円)
売上高及び営業損益					
売上高					
(1) 外部顧客に対する売上高	1,025,095	591,126	1,616,221		1,616,221
(2) セグメント間の内部売上高又は振替高					
計	1,025,095	591,126	1,616,221		1,616,221
営業費用	660,259	509,341	1,169,601	222,509	1,392,110
営業利益	364,835	81,784	446,619	222,509	224,110
資産、減価償却費及び資本的支出					
資産	203,087	1,003,698	1,206,786	2,783,851	3,990,637
減価償却費	18,882	59,524	78,406	6,588	84,995
資本的支出	3,352	139,958	143,311	5,818	149,130

(注) 1 事業の区分は、内部管理上採用している区分によっております。

2 各区分の主なサービス

(1) メディア&ソリューション事業……ウェブ広告、モバイル広告、テクノロジーソリューション

(2) マーケティングアウトソーシング事業……コールセンター事業、ネットメディア事業

3 営業費用のうち、消去又は全社の項目に含めた配布不能営業費用(222,509千円)の主なものは、親会社本社の管理部門等に係る費用であります。

4 資産のうち、消去又は全社の項目に含めた全社資産(2,783,851千円)の主なものは、親会社での余資運用資金(現金及び現金同等物)及び管理部門に係る資産等であります。

2) 所在地別セグメント情報

当連結会計年度(自 平成16年1月1日 至 平成16年12月31日)

在外子会社及び重要な在外支店がないため、記載を省略しております。

3) 海外売上高

当連結会計年度(自 平成16年1月1日 至 平成16年12月31日)

海外売上高がないため、該当事項はありません。

(関連当事者との取引)

後日、公表いたします。

(1株当たり情報)

	当連結会計年度 (自 平成16年1月1日 至 平成16年12月31日)
1株当たり純資産額	68,536.93円
1株当たり当期純利益	4,303.62円
潜在株式調整後1株当たり当期 純利益	4,292.59円

(注) 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。

	当連結会計年度 (自 平成16年1月1日 至 平成16年12月31日)
1株当たり当期純利益金額	
当期純利益(千円)	149,364
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(千円)	149,364
期中平均株式数(株)	34,706
希薄化効果を有しないため、潜在株式調整後1株 当たり当期純利益の算定に含めなかった潜在株式の概要	