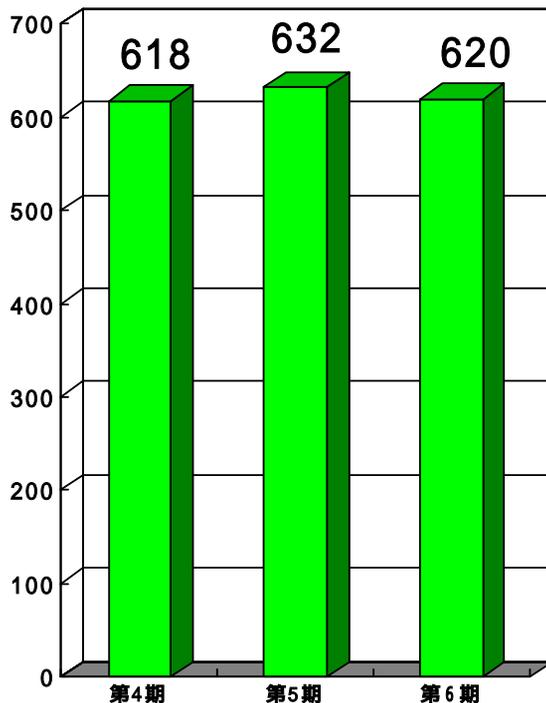


# 第6期(2004年3月期)決算の概要

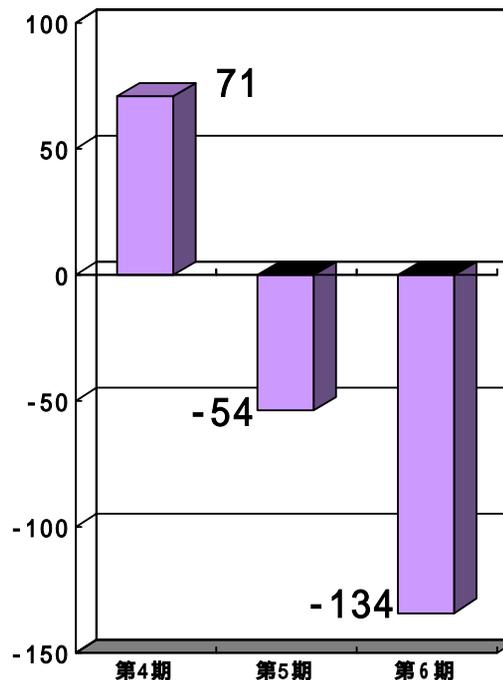
## 売上高及び損益の推移

- 売上はモバイルアプリケーション事業の主力事業は同水準を維持したが、トータルでは減収
- 営業力強化に伴う人件費増加で営業損益が悪化、また子会社解散により特別損失が発生

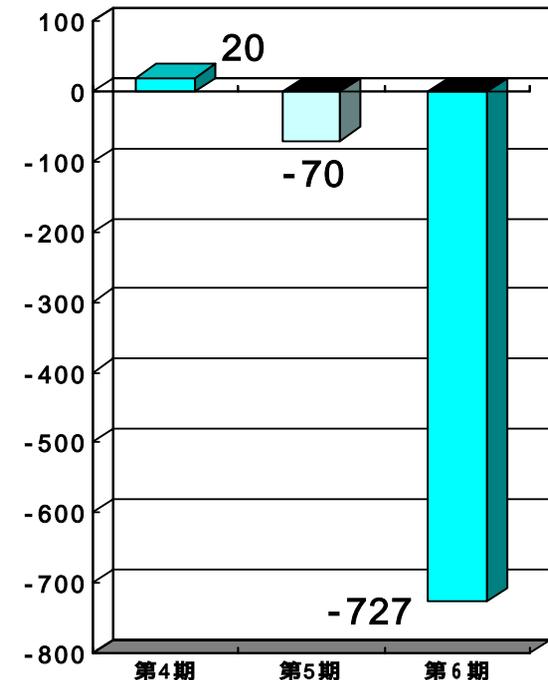
売上高



営業損益



当期純損益



## 第6期の業績及び前年同期対比

- 売上高は、JRトラベルナビゲータ、@写メールなどは安定していたが、全体的には減収
- 企画開発・営業力強化のための先行投資として増員、それに伴い人件費が上昇
- 子会社整理などに伴う特別損失で、当期純損失は727百万

中間期業績比較	第5期 (2003年3月)	第6期 (2004年3月)	前年同期比	
			金額	百分率
売上高	632	620	12	-1.9%
売上総利益	216	88	128	-59.3%
売上総利益率	34.2%	14.2%	-	-
販売管理費	270	213	57	-21.1%
販売管理費比率	42.7%	34.4%	-	-
営業損益	54	124	70	129.6%
経常損益	55	134	79	143.6%
当期純損失	70	727	657	938.6%

・既存主力案件は安定  
 ・開発・納期の遅れにより、期中計上を見込んでいた案件が翌期にずれこみ(2004年4月にサービス開始済み)  
 ・また新規案件の獲得が当初予想に届かず

・開発人員増に伴い、売上原価である開発費用が増加  
 ・AirCompassサービス開始で原価としての運用費用の発生

・営業力強化で人件費が増加  
 ・サーバー運用体制強化のため、データセンターへの移設  
 ・経費節減とAirCompass研究開発費の売上原価へのシフトで、合計額は若干の減少

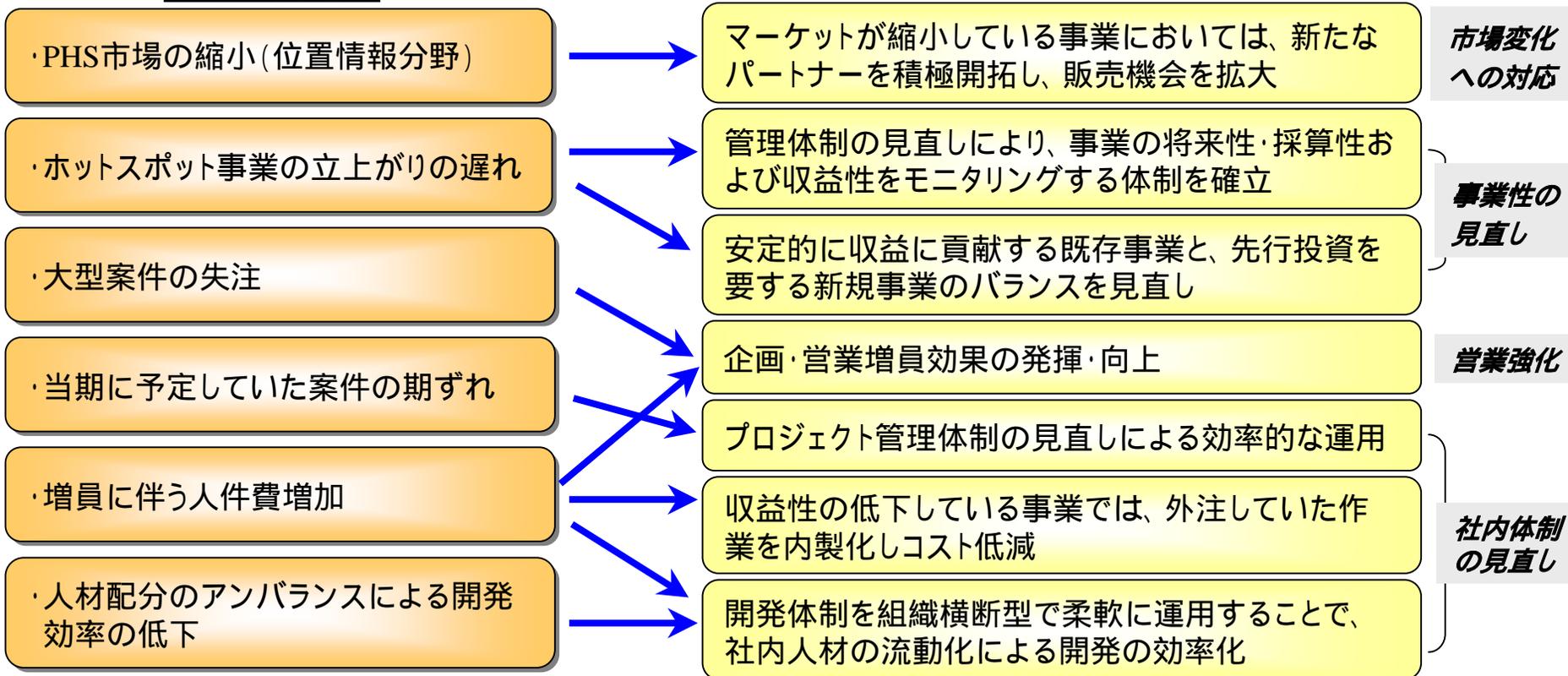
・特別損失591百万の発生  
 (13ページにて説明)

## 収益性低下の理由と対応策

- 人件費増加に伴う損益分岐点の上昇に対し、売上の増加が遅れている
- 今後は、売上増加と人材稼働率向上につながる対策を実施

### 今期の問題点

### 今後の対応策





## 特別損失の発生理由と対応策

- 子会社アクセリスコミュニケーションズジャパンにおいて、米VoIP技術特許の日本での認可に時間を要するため清算を決定、さらに回線リセール事業で不良在庫が発生しその全てを除却
- 当初予定していた二回目の転換社債の発行を中止し、それに伴う費用が発生
- これに対し、直面する特損への対応策と、今後の管理強化の双方を実施

### 特別損失 591百万の主な内訳

#### 子会社整理損: 525百万

- ・米VoIP特許のライセンス提携解消に伴う見込み費用
- ・回線リセール事業における電話機付属機器の不良在庫の除却損
- ・事業活動中の運営費用、および清算に伴う費用

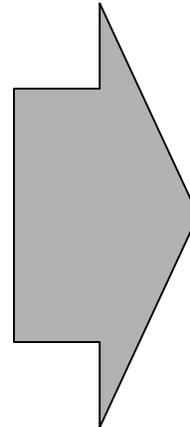
#### 社債発行中止費用: 65百万

### すでに実施した対応策

- 損失となる可能性のある項目を一括で特損に計上し、バランスシートを健全化
- 担当役員の降格
- 代表取締役社長および担当役員の大規模報酬カット
- 他の役員の報酬カット

### 更なる対応策

- 内部管理体制の強化
- 社外取締役の導入の検討



## バランスシート of 状況

- 10億円の転換社債 (CB) の発行で資本を強化、このCBは既に転換を完了し無借金経営を回復
- また現金及び預金は854百万
- 子会社精算などで見込まれる損失要因は全て2004年3月期中に計上

(単位: 百万)

	第4期 (2002年3月)	第5期 (2003年3月)	第6期 (2004年3月)
資産合計	958	868	1,290
うち現金・預金	685	547	854
流動比率 (%)	91.5%	88.7%	81.8%
負債合計	107	86	238
資本合計	851	781	1,052
自己資本比率 (%)	88.8%	90.0%	81.6%

