



平成23年3月期 決算短信〔日本基準〕(非連結)

平成23年5月12日
上場取引所 東

上場会社名 株式会社 ケアネット
 コード番号 2150 URL <http://www.carenet.co.jp/>
 代表者 (役職名) 代表取締役社長 (氏名) 大野 元泰
 問合せ先責任者 (役職名) 管理本部財務部長 (氏名) 角谷 芳広 TEL 03-5214-5800
 定時株主総会開催予定日 平成23年6月23日 有価証券報告書提出予定日 平成23年6月23日
 配当支払開始予定日 —
 決算補足説明資料作成の有無 : 有
 決算説明会開催の有無 : 有 (個人投資家向け)

(百万円未満切捨て)

1. 平成23年3月期の業績(平成22年4月1日～平成23年3月31日)

(1) 経営成績

(%表示は対前期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		当期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
23年3月期	1,629	△25.1	△383	—	△380	—	△453	—
22年3月期	2,173	△17.9	△140	—	△136	—	△409	—

	1株当たり当期純利益	潜在株式調整後1株当たり 当期純利益	自己資本当期純利益 率	総資産経常利益率	売上高営業利益率
	円銭	円銭	%	%	%
23年3月期	△8,655.27	—	△25.8	△18.5	△23.6
22年3月期	△7,850.83	—	△18.4	△5.3	△6.5

(参考) 持分法投資損益 23年3月期 —百万円 22年3月期 —百万円

(2) 財政状態

	総資産	純資産	自己資本比率	1株当たり純資産
	百万円	百万円	%	円銭
23年3月期	1,823	1,524	83.4	29,258.43
22年3月期	2,286	1,999	87.3	38,073.75

(参考) 自己資本 23年3月期 1,521百万円 22年3月期 1,995百万円

(3) キャッシュ・フローの状況

	営業活動によるキャッシュ・フロー	投資活動によるキャッシュ・フロー	財務活動によるキャッシュ・フロー	現金及び現金同等物期末残高
	百万円	百万円	百万円	百万円
23年3月期	△198	318	△21	500
22年3月期	△69	△169	△48	402

2. 配当の状況

	年間配当金					配当金総額 (合計)	配当性向	純資産配当 率
	第1四半期末	第2四半期末	第3四半期末	期末	合計			
	円銭	円銭	円銭	円銭	円銭	百万円	%	%
22年3月期	—	0.00	—	0.00	0.00	—	—	—
23年3月期	—	0.00	—	0.00	0.00	—	—	—
24年3月期(予想)	—	0.00	—	65.00	65.00	—	31.7	—

3. 平成24年3月期の業績予想(平成23年4月1日～平成24年3月31日)

(%表示は、通期は対前期、第2四半期(累計)は対前年同四半期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		当期純利益		1株当たり当期 純利益
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	円銭
第2四半期(累計)	932	16.0	△77	—	△77	—	△79	—	△1,529.06
通期	2,146	31.7	15	—	15	—	10	—	205.37

4. その他

(1) 重要な会計方針の変更

- ① 会計基準等の改正に伴う変更 : 有
- ② ①以外の変更 : 無

(注)詳細は、添付資料P. 23「会計処理方法の変更」をご覧ください。

(2) 発行済株式数(普通株式)

- ① 期末発行済株式数(自己株式を含む)
- ② 期末自己株式数
- ③ 期中平均株式数

23年3月期	52,420 株	22年3月期	52,420 株
23年3月期	419 株	22年3月期	— 株
23年3月期	52,395 株	22年3月期	52,194 株

※ 監査手続の実施状況に関する表示

この決算短信の開示時点において、金融商品取引法に基づく財務諸表の監査手続が実施中です。

※ 業績予想の適切な利用に関する説明、その他特記事項

1. 本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、作成日現在において入手可能な情報に基づいて算定しております。今後の経済状況等の変化により、実際の業績は異なる結果となる可能性があります。
2. 当社は平成23年6月11日(土)および6月13日(月)に個人投資家向け説明会を開催する予定であります。

○添付資料の目次

1. 経営成績	2
(1) 経営成績に関する分析	2
(2) 財政状態に関する分析	4
(3) 利益配分に関する基本方針及び当期・次期の配当	7
(4) 事業等のリスク	7
2. 企業集団の状況	10
3. 経営方針	13
(1) 会社の経営の基本方針	13
(2) 目標とする経営指標および中長期的な会社の経営戦略	13
(3) 会社の対処すべき課題	13
4. 財務諸表	14
(1) 貸借対照表	14
(2) 損益計算書	16
(3) 株主資本等変動計算書	18
(4) キャッシュ・フロー計算書	21
(5) 継続企業の前提に関する注記	22
(6) 重要な会計方針	22
(7) 会計処理方法の変更	23
(8) 表示方法の変更	23
(9) 追加情報	23
(10) 財務諸表に関する注記事項	24
(貸借対照表関係)	24
(損益計算書関係)	24
(株主資本等変動計算書関係)	26
(キャッシュ・フロー計算書関係)	27
(リース取引関係)	27
(金融商品関係)	28
(有価証券関係)	31
(デリバティブ取引関係)	31
(持分法損益等)	31
(関連当事者情報)	31
(税効果会計関係)	32
(退職給付関係)	32
(ストック・オプション等関係)	33
(企業結合等関係)	36
(セグメント情報等)	37
(1株当たり情報)	41
(重要な後発事象)	42
5. その他	43
(1) 役員の異動	43
(2) その他	43

1. 経営成績

(1) 経営成績に関する分析

当期におけるわが国経済は、企業の業況判断に慎重さはあるものの企業収益は改善が見えるなど、景気は持ち直しに転じておりました。しかしながら、3月に発生した東日本大震災の影響により、その後の経済活動は急速に落ち込み、景気は先行き不透明な状況となっております。

医療業界においては、2010年度の診療報酬改定により、報酬配分の見直しが行われたことから、開業医と勤務医の報酬格差の是正が期待されています。しかしながら、医師不足や医師の過重労働の問題は未だ解決がされておらず、そのようななかでも医師は医療の質の向上が求められ、依然、多忙を極めております。

このような状況のもと、患者に質の高い医療を提供し続けるためには、医師が日頃から医療情報の収集や学習を欠かさないことが重要であり、限られた時間のなかで効率よく習得できるコンテンツサービスは、依然高いニーズがあります。

一方、製薬業界においては、薬価マイナス改定やジェネリック医薬品の使用促進などの医療費抑制策が推し進められるなか、市場を牽引してきた大型薬剤は順次特許切れを迎えているため、国内外の製薬企業の収益環境は厳しい状況にあります。そのため、製薬企業においては、新薬の研究開発や、営業・マーケティング活動における生産性向上が重要視されており、経費が削減されるなかで、より生産性の向上に資する厳選されたサービスは、依然高いニーズがあります。

このような背景のなか、当社は、特に製薬企業が抱える営業・情報提供活動の課題解決を事業機会と促え、積極的に対応しております。特に、がんや精神・中枢神経系等のスペシャリティ領域での新薬開発が増えているなか、多くの専門医に薬剤情報の提供を可能とするために、専門医を中心に医師会員を増やしております。また、当社の中長期の成長に向け、当社のサービスの源泉となる「ケアネット・ドットコム (CareNet.com)」への継続的な投資も行っております。

これらの活動を行うなか、当期においては、売上高は1,629百万円（前年同期比25.1%減）と低調に推移いたしました。また、「ケアネット・ドットコム」について、従来は、主に医師会員に対して「eディテリング[®]」コンテンツ等のサービス提供をするためのプラットフォームとして利用しておりましたが、当期には、「eディテリング[®]」等の実施案内が電子メールによる方法にほぼ切り替わり、さらに、販売促進を目的とした複数の機能を「ケアネット・ドットコム」に追加し利用しているため、当期から「ケアネット・ドットコム」の運営等に係る費用は、販売費及び一般管理費に計上しております。これらにより、売上総利益は880百万円（前年同期比19.3%増）、営業損失は383百万円（前期は営業損失140百万円）、経常損失は380百万円（前期は経常損失136百万円）となりました。これに加え、費用削減を目的に実施した早期退職者募集に係る費用38百万円、資産除去債務会計基準の適用に係る費用6百万円および本社移転に係る費用17百万円などを特別損失に計上したため、当期純損失は453百万円（前年は当期純損失409百万円）となりました。

セグメントごとの業績は、次のとおりであります。

① 医薬営業支援サービス

当サービスにおいては、「eディテリング[®]」の実施件数は41件（前年同期は30件）、売上高は715百万円（前年同期比9.9%減）となりました。また、「スポンサードWebコンテンツ制作」の売上高は200百万円（前年同期比68.6%減）となりました。

この結果、医薬営業支援サービスの売上高は981百万円（前年同期比34.6%減）となりました。

② マーケティング調査サービス

当サービスにおいては、「eリサーチ[™]」の実施件数が91件（前年同期は82件）となりました。

この結果、売上高は249百万円（前年同期比3.7%減）となりました。

③ 医療コンテンツサービス

当サービスにおいては、医師向け教育コンテンツ「ケアネットDVD」他の売上高は217百万円（前年同期比2.6%増）、医師向け教育番組「ケアネットTV・メディカルCh.[®]」の売上高は180百万円（前年同期比11.1%減）となり、医療コンテンツサービスの売上高は398百万円（前年同期比4.1%減）となりました。なお、医師向け教育番組「ケアネットTV・メディカルCh.[®]」は、平成23年4月から、インターネットによる動画配信サービス「CareNetオンデマンド」に移行しております。

また、医師・医療従事者向け医療専門サイト「ケアネット・ドットコム (CareNet.com)」においては、医師会員獲得および維持を目的に、前期に引き続き積極的に投資を行っております。これにより、当期末の医師会員数は10万人（前期末は9万5千人）となり、順調に推移いたしました。

次期の見通し

平成24年3月期第2四半期累計期間の業績予想については、医薬営業支援サービスにおいて、「eディテリング[®]」は当期(平成23年3月期)並みの実施件数を計画しており、売上高は413百万円(前年同期比17.4%増)を見込んでおります。さらに、次期(平成24年3月期)から本格稼働する新サービス「MR P l u s[®](エムアールプラス)」は複数実施を見込んでいるため、売上高は130百万円を見込んでおります。これらにより、医薬営業支援サービス全体の売上高は657百万円(前年同期比39.1%増)となる見込みであります。また、マーケティング調査サービスにおいては、「eリサーチ[™]」の売上高は120百万円(前年同期比7.5%減)を見込んでおります。一方、医療コンテンツサービスにおいては、平成23年4月から、医師向け教育番組の提供をTVからインターネットでの動画配信サービス「CareNetオンデマンド」に切り替えたことによる価格体系の変更などの一時的な影響により、売上高は154百万円(前年同期比23.2%減)を見込んでおります。これらにより売上高合計は932百万円(前年同期比16.0%増)となる見込みであります。

費用面(売上原価項目を含む。)においては、新サービス投入のためのシステム開発などの設備投資を計画しております。したがって、営業損失は77百万円(前年同期は営業損失161百万円)、経常損失は77百万円(前年同期は経常損失159百万円)、および四半期純損失は79百万円(前年同期は四半期純損失205百万円)となる見込みであります。

平成24年3月期通期の業績予想については、医薬営業支援サービスにおいて、「eディテリング[®]」の当期(平成23年3月期)並みの実施件数、および「MR P l u s[®](エムアールプラス)」の複数実施を計画しているため、売上高は通期で1,466百万円(前年同期比49.5%増)を見込んでおり、マーケティング調査サービスにおいては、売上高は250百万円(前年同期比0.1%増)を見込んでおります。また、医療コンテンツサービスにおいては、TVの売上減少を、「MAL S[®](マルス)」などの新サービス投入によりカバーする見込みのため、売上高は429百万円(前年同期比7.8%増)を見込んでおります。これらにより、売上高は2,146百万円(前年同期比31.7%増)となる見込みであります。

費用面(売上原価項目を含む。)においては、通期においてもシステム開発などの設備投資を計画しております。一方で、当期(平成23年3月期)に実施した経費削減の効果が現れるため、営業利益は15百万円(前年同期は営業損失383百万円)、経常利益は15百万円(前年同期は経常損失380百万円)、当期純利益は10百万円(前年同期は当期純損失453百万円)となり、平成24年3月期第2四半期累計期間の経常損失額を解消する見込みであります。

また、次期における各サービスへの取り組みは、次のとおりであります。

①医薬営業支援サービス

当サービスにおいては、既存サービスである「eディテリング[®]」の販売体制強化などにより、売上高の増加を図ってまいります。また、新サービスである「MR P l u s[®](エムアールプラス)」の販売に引き続き注力してまいります。

②マーケティング調査サービス

当サービスにおいては、「eリサーチ[™]」の売上高の維持に努めてまいります。

③医療コンテンツサービス

当サービスにおいては、「ケアネットTV・メディカルCh.[®]」から移行したインターネットによる動画配信サービス「CareNetオンデマンド」、「ケアネットDVD」の販売を通じて、医師への認知度向上を図ってまいります。

また、病院向けのeラーニングシステム「MAL S[®](マルス)」を本格稼働させ、サービスの利益成長を図ってまいります。

以上により、次期(平成24年3月期)の業績見通しは、「3.平成24年3月期の業績予想(平成23年4月1日～平成24年3月31日)」に記載のとおりであります。

(2) 財政状態に関する分析

文中における将来に関する事項は、本書提出日現在において入手し得る情報に基づいて当社が判断したものであります。なお、今後の予測しえない経済状況の変化等様々な要因があるため、その結果について当社が保証するものではありません。

① 経営成績および財政状態を分析する上での視点

当社は、主として、次の3つの視点から経営成績および財務状態を分析しております。

- a. 成長性の視点：当社の中心的なサービス「eディテリング®」の成長性
- b. 収益性の視点：売上総利益率、および 営業利益率等の改善状況
- c. 健全性の視点：流動性を初めとする財務基盤や資金調達能力に資する要因

② 成長性

当社は、医師会員の協力を得ることにより、製薬企業向けに「医薬営業支援サービス」および「マーケティング調査サービス」を提供し、一方 医師会員の獲得を目的に医師に向けて「医療コンテンツサービス」の提供を行っております。 これらサービス別の売上高と売上構成比の推移の状況は、次のとおりであります。

回次	第12期		第13期		第14期		第15期		第16期	
決算年月	平成19年3月		平成20年3月		平成21年3月		平成22年3月		平成23年3月	
	売上高 (百万円)	構成比 (%)								
医薬営業支援サービス	1,376	55.7	1,459	55.7	1,757	66.3	1,499	69.0	981	60.2
eディテリング®	959	38.8	1,102	42.1	987	37.3	794	36.5	715	43.9
スポンサーWebコンテンツ制作	324	13.2	260	9.9	683	25.8	638	29.4	200	12.3
その他	92	3.7	97	3.7	86	3.2	66	3.1	65	4.0
マーケティング調査サービス	566	22.9	685	26.2	449	17.0	259	11.9	249	15.3
eリサーチ™他	566	22.9	685	26.2	449	17.0	259	11.9	249	15.3
医療コンテンツサービス	527	21.4	472	18.1	442	16.7	415	19.1	398	24.5
ケアネットTV・メディカルCh.®	274	11.1	251	9.6	228	8.6	203	9.3	180	11.1
ケアネットDVD他	253	10.3	221	8.5	213	8.1	212	9.8	217	13.4
合計	2,470	100.0	2,617	100.0	2,649	100.0	2,173	100.0	1,629	100.0

(ア) 成長の鍵となる医師会員数について

回次	第12期		第13期		第14期		第15期		第16期	
決算年月	平成19年3月		平成20年3月		平成21年3月		平成22年3月		平成23年3月	
	前年同期比 (%)									
医師会員数(千人)	68	+19.0	79	+15.4	88	+11.2	95	+8.1	100	+5.4

当期において、医師会員数は約5千人増加し、当期末の医師会員数は100千人（前期末は95千人）となりました。当社は、医師会員の増加が、「eディテリング®」サービスの品質を高め、実施件数および売上高を伸ばす要素であると考えております。なお、この点を示す指標については、下記「(イ) 「eディテリング®」の成長について」のとおりであります。

(イ)「eディテリング®」の成長について

回次	第12期		第13期		第14期		第15期		第16期	
決算年月	平成19年3月		平成20年3月		平成21年3月		平成22年3月		平成23年3月	
		前年同期比 (%)		前年同期比 (%)		前年同期比 (%)		前年同期比 (%)		前年同期比 (%)
「eディテリング®」 売上高(百万円)	959	+99.2	1,102	+14.9	987	△10.4	794	△19.6	715	△9.9
「eディテリング®」 実施件数(件)(注)1	19	+72.7	22	+15.8	14 (16)	△36.4 (-)	30 (30)	+114.3 (+87.5)	41 (41)	+36.7 (+36.7)
実施企業数(社)	8	+14.3	8	-	7 (8)	△12.5 (-)	15 (15)	+114.3 (+87.5)	13 (13)	△13.3 (△13.3)
リピートオーダー件 数(件)(注)2	16	+100.0	20	+25.0	14	△30.0	24	+71.4	41	+70.8

(注) 1 「eディテリング®」実施件数は、各期においてサービス実施を開始した件数であります。

2 リピートオーダー件数は、同一企業による2回目以降のサービス実施件数であります。

3 第14期から第16期の()書きは、「MRPlus®ナビゲーションボード」を利用したサービスを含めた件数であります。

当期においては、前期より大幅に引き下がった1件あたりの平均単価の改善交渉により、売上高の回復に注力いたしました。この売上高の回復が実現するのは、来期(平成24年3月期)以降の見込みであるため、当期の「eディテリング®」売上高に大きな改善はありませんでした。「eディテリング®」は、実施件数41件(前年同期比36.7%増)と増加したものの、売上高は715百万円(前年同期比9.9%減)となりました。

③収益性

回次	第12期	第13期	第14期	第15期	第16期
決算年月	平成19年3月	平成20年3月	平成21年3月	平成22年3月	平成23年3月
売上総利益率(%) (注)1	47.5	48.2	46.0	33.9 (12.1%減)	54.0 (20.1%増)
販売費及び一般管理費比率(%) (注)2	30.4	32.9	38.0	40.4 (2.4%増)	77.6 (37.2%増)
営業利益または 営業損失(△)(百万円)(注)3	422 (+439.5%)	401 (△4.9%)	213 (△46.8%)	△140 (-)	△383 (-)
営業利益率(%) (注)4	17.1	15.3	8.1	△6.5 (14.5%減)	△23.6 (17.1%減)

(注) 1 売上総利益率は、売上総利益を売上高で除して算出しております。

2 販売費及び一般管理費比率は、販売費及び一般管理費を売上高で除して算出しております。

3 営業利益率は、営業利益を売上高で除して算出しております。

4 表中の()書きは、前年同期比であります。

当期は、売上高1,629百万円(前年同期比25.1%減)と低調に推移いたしました。また、「ケアネット・ドットコム(CareNet.com)」について、従来は、主に医師会員に対して、「eディテリング®」コンテンツ等のサービス提供をするためのプラットフォームとして利用しておりましたが、当期には「eディテリング®」等の実施案が電子メールによる方法にほぼ切り替わり、さらに、販売促進を目的とした複数の機能を「ケアネット・ドットコム」に追加し利用しているため、当期から「ケアネット・ドットコム」の運営等に係る費用は、販売費及び一般管理費に計上しております。これらにより、売上総利益率は54.0%(前年同期比20.1ポイント増加)、販売費及び一般管理費比率は77.6%(前年同期比37.2ポイント増加)となり、営業損失は383百万円(前年同期は営業損失140百万円)、営業利益率は△23.6%(前年同期は△6.5%)となりました。

④健全性

回次	第12期	第13期	第14期	第15期	第16期
決算年月	平成19年3月	平成20年3月	平成21年3月	平成22年3月	平成23年3月
総資産額(百万円)	1,978	2,832	2,870	2,286	1,823
純資産額(百万円)	1,534	2,519	2,457	1,999	1,524
自己資本比率(%)	77.6	88.9	85.6	87.3	83.4
現金及び現金同等物(百万円)	636	658	689	402	500
営業活動によるキャッシュ・フロー(百万円)	646	189	293	△69	△198
流動比率(%) (注) 1	419.4	835.6	620.3	732.0	517.1
流動資産比率(%) (注) 2	94.2	92.5	89.3	91.7	79.7
有利子負債残高(百万円) (注) 3	1	1	0	—	—

(注) 1 流動比率は、流動資産合計額を流動負債合計額で除して算出しております。

2 流動資産比率は、流動資産合計額を総資産額で除して算出しております。

3 第12期から第14期までの有利子負債残高は、未経過リース料残高のみとなっております。

当期末時点での現金及び現金同等物残高500百万円、自己資本比率83.4%の水準、および有利子負債残高なしの各指標から健全性を確保していると判断しております。

一方で、当社は、売上高減少による2期連続の営業損失、および営業活動によるキャッシュ・フローのマイナスが生じているため、継続企業の前提に関する重要な状況が発生しております。当該状況を解消するための対応策については、P13「3. 経営方針(3) 会社の対処すべき課題」に記載のとおりであります。

⑤キャッシュ・フローの状況

当期末における現金及び現金同等物(以下、「資金」という。)の残高は、前期末と比較して98百万円増加し500百万円(前年同期比24.4%増)となりました。

当期における各キャッシュ・フローの状況は次のとおりであります。

(営業活動によるキャッシュ・フロー)

営業活動により支出した資金は、198百万円(前年同期は69百万円の支出)となりました。これは、主に減価償却費44百万円、ポイント引当金の増加25百万円、売上債権の減少174百万円、未払金の増加59百万円および未払費用の増加24百万円などによる資金の増加と、税引前当期純損失445百万円の計上、仕入債務73百万円および前受金の減少23百万円などによる資金の減少との差引き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)

投資活動により得られた資金は、318百万円(前年同期は169百万円の支出)となりました。これは、定期預金の払戻による収入550百万円による資金の増加と、自社利用ソフトウェア開発等による支出127百万円、有形固定資産の購入による支出32百万円、および 差入保証金の差入による支出62百万円などによる資金の減少との差引き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)

財務活動により支出した資金は、21百万円(前年同期は48百万円の支出)となりました。これは、自己株式の取得による支出20百万円および配当金の支払いによる支出0百万円によるものであります。

なお、当社のキャッシュ・フロー指標のトレンドは下記のとおりであります。

回次	第12期	第13期	第14期	第15期	第16期
決算年度	平成19年3月期	平成20年3月期	平成21年3月期	平成22年3月期	平成23年3月期
自己資本比率(%)	77.6	88.9	85.6	87.3	83.4
時価ベースの自己資本比率(%)	—	131.4	93.6	110.1	151.7
キャッシュ・フロー対有利子負債比率(%)	—	—	—	—	—
インタレスト・カバレッジ・レシオ(倍)	—	—	—	—	—

(注) 自己資本比率：自己資本／総資産

時価ベースの自己資本比率：株式時価総額／総資産

キャッシュ・フロー対有利子負債比率：有利子負債／キャッシュ・フロー

インタレスト・カバレッジ・レシオ：キャッシュ・フロー／利払い

1. 第12期の時価ベースの自己資本比率については、平成19年3月期末において当社株式は非上場であるため記載しておりません。
2. キャッシュ・フロー対有利子負債比率およびインタレスト・カバレッジ・レシオについては、有利子負債および利払いが発生していないため記載しておりません。

(3) 利益配分に関する基本方針及び当期・次期の配当

当社は、株主への利益還元を重要政策の一つと認識しており、配当については、各期の経営成績と事業への投資に備えるための内部留保の充実とを勘案して決定する方針をとっております。

本方針に沿って、従来は、3割配当（法人税等調整額を加味しない当期純利益の3割配当）を基本原則としてまいりましたが、当期の配当については、赤字決算であるため配当を見送ることといたします。

また、次期の配当については、上述の方針に基づき1株当たり65円（配当性向31.7%）の配当を予定しております。

(4) 事業等のリスク

本項は、当社の事業展開等に関して、リスク要因となる可能性があると当社が考える主な事項を記載しております。また、必ずしも事業上のリスクに該当しないと考える事項についても、投資家の投資判断上重要であると考えられる事項については、投資家に対する情報開示の観点から記載しております。なお、当社は、これらのリスクの発生の可能性を認識した上で、発生の回避および発生した場合の対応に努める所存であります。

本稿の記載事項のうち将来に関する事項については、別段の記載がない限り、当期末現在において入手し得る情報に基づいて当社が判断したものであります。

①医療業界・製薬業界への依存について

当社は、売上高の大部分が製薬企業、医師および医療従事者からの収入となっております。今後、医療費・薬価引き下げ、ジェネリック医薬品の普及、医療制度の変更などにより医療・ヘルスケア市場の停滞、縮小や新たな市場動向に当社が対応できない場合には、それらが当社の経営成績等に影響を及ぼす可能性があります。また、製薬業界においては、グローバルな企業間競争が展開され、業界再編の動きが加速しております。企業間競争は当社が提供する各種サービスの採用を加速する可能性がある一方、再編された既存顧客による取引見直しの可能性もあり、その場合には当社の経営成績等に影響を及ぼす可能性があります。

②競合参入について

当社の主力サービスである「eディテリング[®]」は、インターネットを利用し製薬企業の営業・マーケティング活動の支援を行います。本サービスを実現するためには、多くの医師の協力を得る必要があります。当社は既に10万人（当期末時点）の医師会員を有していることから本サービスにおける当社の優位性は高いものと認識しております。しかしながら、今後新規の参入や、医師会員を保有する他の企業または製薬企業自らにより類似のサービスが提供される等で競争が激化し、当社の優位性が保てなくなった場合には、当社の経営成績等に影響を及ぼす可能性があります。

また、当社は医師に向けて、インターネットおよびDVDを媒体にした医療情報提供サービスを行い、医師会員の増加と収入を得ております。現時点において、医師に向けた医療情報提供市場を独占するような媒体を持つ企業は確認しておりませんが、今後、新たな企業の市場参入や市場競争の激化により、当社が市場の中で劣勢に位置した場合には、当社の経営成績等に影響を及ぼす可能性があります。

③企業買収と戦略的提携について

当社は、事業拡大の手段の一つとして企業買収や戦略的提携を行う可能性があります。企業買収や戦略的提携の実施に際しては十分な検討のもとに実行に移してまいります。実施した企業買収や戦略的提携が、当初期待した成果をあげられない場合には、当社の経営成績等に影響を及ぼす可能性があります。

④「eディテリング[®]」の収入構造、普及の可能性および価格体系について

当社の主力サービスである「eディテリング[®]」の価格体系は、年間契約する基本料金部分を除いては、契約期間が1ヵ月から3ヵ月程度の短期型の収入構造となっております。仮に予定していたとおり本サービスが普及しない場合には、受注獲得に影響を与え、当社の経営成績等に影響を及ぼす可能性があります。

また、当社はこれまで「eディテリング[®]」の販売価格を変更してきた経緯があります。その目的は、顧客のニーズにより則した価格体系としサービスの採用意欲および利用満足度を高めることでしたが、今後も、当社が価格体系を変更し、その価格体系が顧客に受け入れられなかった場合には、当社の経営成績等に影響を及ぼす可能性があります。

⑤医師会員の獲得および確保について

当社のサービス実現には多くの医師の協力を得る必要があります。当社は医師・医療従事者向け会員制サイト「ケアネット・ドットコム (CareNet.com)」等を通じて医師に満足度の高い医療情報を提供することで医師会員を確保しております。当期末現在、当社の医師会員は10万人を有し、現在のサービス提供には支障はありません。しかしながら、今後何らかの原因により当社が医師会員を予定通り獲得・確保できない事態に陥った場合には、当社のサービス

の実施・普及に支障をきたし、当社の経営成績等に影響を及ぼす可能性があります。

⑥知的財産について

当社は、ブランドによる知名度向上を図ることや競合参入に障壁を築く手段のひとつとして、商品およびサービスに対し、商標権や特許権等の知的財産権を確保していくことを、事業推進上の重要事項として認識しております。しかしながら、商標権や特許権等は、特許庁に出願すれば必ず取得できるわけではなく、当社のブランドが確実に保護される保障はありません。また、これらが取得できたとしても、当社のビジネスに対し完全な参入障壁を築ける保障はありません。今後、類似ブランドの出現等によるブランド浸透力の弱まり、競合参入を防ぐ手段である知的財産権の確保の失敗、または有効な手段となり得なかった場合には、当社の経営成績等に影響を及ぼす可能性があります。

一方、当社はインターネットを利用したサービスの提供および医療コンテンツの提供にあたり、他社の知的財産を侵害することがないよう弁護士など専門家の助言を得ながら十分注意を払っているものの、他社知的財産への侵害リスクを完全否定することはできません。したがって、万一当社が他社の知的財産を侵害するような事態が発生した場合には、損害賠償請求や当社サービスの提供の中止等により、当社の経営成績等に影響を及ぼす可能性があります。

⑦人材の確保および育成について

当社の事業は、医療・医薬およびこれに関わる諸法令の知識を基に、医療・医薬の情報コンテンツを制作するための企画力や制作力を有する人材が必要であり、今後の事業の成長においても不可欠であります。しかしながら、このような人材を獲得するのは容易ではないため、社内での人材育成や、社外への人材流出を防ぐことに力を注いでいく必要があります。当社は、人材の流出を防ぐために、従業員の士気を高めるためのストックオプション制度の導入を図り、また、人材の育成のために、能力開発目標を人事制度のひとつに取り入れております。しかしながら、今後、人材流出の発生や人材の育成に十分な手立てができず、事業の遂行に遅れが生じたり、また 遂行不能となった場合には、当社の経営成績等に影響を及ぼす可能性があります。

⑧技術、システム面のリスクについて

当社は、主に「eディテリング®」等のインターネットを利用したサービスを行っており、サービス水準の維持向上を図るために、継続的な設備投資と保守管理を行っております。しかしながら、ハードウェアまたはソフトウェアの不備、アクセスの急激な増加、人為的ミス、インターネット回線のトラブル、コンピュータウイルス、停電、自然災害、その他予測困難な様々な要因によって当社のシステムに被害または途絶が生じた場合、当社の経営成績等に重要な影響を与える可能性があります。また、当社は、適宜新しいシステム技術やセキュリティ関連技術等を取り入れながらシステムの構築、運営を行い、サービス水準を維持、向上させております。しかしながら、当社の想定しない新しい技術の普及等により技術環境が急激に変化した場合、当社の技術等が陳腐化し、当社の事業展開に影響を与える可能性と、変化に対応するための費用が生じ、当社の経営成績等に影響を及ぼす可能性があります。

⑨個人情報の取り扱いについて

当社の事業は、医師の協力を得ることで成り立っており、事業遂行上、多くの医師等の個人情報を保有しております。そのため、当社は平成17年3月に、JIS Q15001(個人情報保護に関するコンプライアンス・プログラムの要求事項)規格に準拠したプライバシーマークの付与認定を受けており、個人情報保護に関する社内規程の整備および運用状況の監査を行うなど、個人情報管理の徹底を図っております。これらの対策により医師等の個人情報が漏洩する可能性は極めて低いと考えておりますが、万一医師等の個人情報の漏洩が発生した場合には、医師等からの信用を失うこととなり、医師会員の協力により支えられている当社のほぼ全てのサービスに支障が生じる等、その後の当社の経営成績等に影響を及ぼす可能性があります。

⑩外注先企業の選定管理および確保について

当社が展開する「eディテリング®」等のサービスのなかで、コンテンツ制作やシステム開発など一部の業務においては、協力会社への外注を活用しております。外注の活用にあたっては、サービスの性質上、顧客の事業に関する機密情報を受け取る場合があるため、情報の取り扱いに関しては契約等により細心の注意を払っております。しかしながら、今後の外注先企業の管理体制の不備等により、機密情報の流出など重大なトラブルが発生した場合には、信用の低下等により、当社の経営成績等に影響を及ぼす可能性があります。また、外注先が当社の希望通りに確保できないような事態に陥った場合には、顧客への納品の遅れが生じる等、当社の経営成績等に影響を及ぼす可能性があります。

⑪法的規制について

a. インターネットについて

当社はインターネットを利用した医療・医薬情報の提供サービスを展開しております。現在は、当該サービスに影響を及ぼすようなインターネットに係わる法規制はされておきませんが、今後、当社のインターネットを利用したサービスや、インターネット業界全体を対象とした法規制がされ事業運営の変更を余儀なくされた場合、または事業運営を中止しなければならない事態が生じた場合には、当社の経営成績等に影響を及ぼす可能性があります。

b. 薬事法等について

当社は、医療従事者向けにインターネットや紙媒体などにより医療・医薬情報の提供を行っており、また製薬企業へは広告宣伝に係わる制作請負を行っております。このため、これら媒体等に記載される表示・表現には、薬事法、医療用医薬品プロモーションコード、医療用医薬品製品情報概要記載要領、医療用医薬品専門誌(紙)広告作成要領、および医薬品等適正広告基準の規制を受けます。これら法規制は、ウェブサイト等に掲載される医療・医薬に係わる名称の使い方、効能・性能・安全性、および他社製品の取り扱い等の表現や必要記載事項を制限しております。このような法規制に仮に当社が違反した場合には、当社の経営成績等に影響を及ぼす可能性があります。

⑫小規模組織であることについて

当社は、取締役3名、監査役3名(うち社外監査役2名)および従業員67名と小規模の組織であり、内部管理体制はこの規模に応じたものとなっております。当社は、事業上重要なポストへの人材登用のほか、業務内容に応じ適切な人材を配置しており、現状の事業規模においては十分な組織体制が整備されていると考えております。しかしながら、今後、事業を拡大する過程において、当社が、適切かつ十分な人員の増強および組織の整備を行うことができなかった場合、当社の経営成績等に影響を及ぼす可能性があります。

⑬ストックオプションについて

当社はストックオプション制度を採用しており、当社取締役および従業員に対して旧商法および会社法の規定に基づき新株予約権を付与しております。当期末現在、同ストックオプションによる潜在株式は3,816株であり、発行済株式総数52,420株の7.3%に相当しております。これらは、当社の事業発展のために優秀な人材確保・獲得のためのインセンティブ施策として実施しており、必ずしも既存株主の利害と相反するものではありません。しかしながら、新株予約権の行使が行われた場合には、当社1株当たりの株式価値は希薄化する可能性があります。また、新株予約権の行使により取得した株式が市場で売却された場合は、市場の需給バランスに変動を生じ、株価形成に影響を及ぼす可能性があります。

⑭税務上の繰越欠損金について

当社は、過年度に生じた税務上の繰越欠損金により課税所得が発生しておりません。今後の当社の業績が順調に推移した場合は、税務上の繰越欠損金の全額を使用できる可能性があります。仮に当社の業績が順調に推移せず、繰越欠損金の繰越期間を満了した場合は、欠損金が消滅することとなります。この場合、通常の税率に基づく法人税、住民税及び事業税の負担が発生し、当社の経営成績等に影響を与える可能性があります。

なお、繰越欠損金について、繰延税金資産を計上するに当たっては、将来の課税所得に関する様々な予測・仮定に基づくこととなりますが、実際の結果がこの予測・仮定と異なる可能性があります。その場合には、繰延税金資産の計上額の見直しが必要となり、当社の経営成績等に影響を与える可能性があります。

⑮重要事象等について

当社は、前期(平成22年3月期)および当期(平成23年3月期)において、売上高減少による2期連続の営業損失、および営業活動によるキャッシュ・フローのマイナスが生じております。売上高減少の主な要因は、「eディテリング®」の販売単価の低下、「eリサーチ™」の受注の減少、および医師間症例共有サービス

「RegistrySTATION®(レジストリーステーション)」を前期(平成22年3月期)に発売中止した影響が重なったことによるものであります。この結果により、継続企業の前提に関する重要な状況が発生しております。当該状況を解消するための対応策については、P13「3. 経営方針(3) 会社の対処すべき課題」に記載のとおりであります。

2. 企業集団の状況

当社には、企業集団を構成する関係会社はありませんので、当社の事業内容について記載いたします。

当社は、製薬企業向けの医薬営業支援サービス、マーケティング調査サービスおよび医師・医療従事者向けの医療コンテンツサービスを主な事業内容としております。

(1) 当社の事業モデルについて

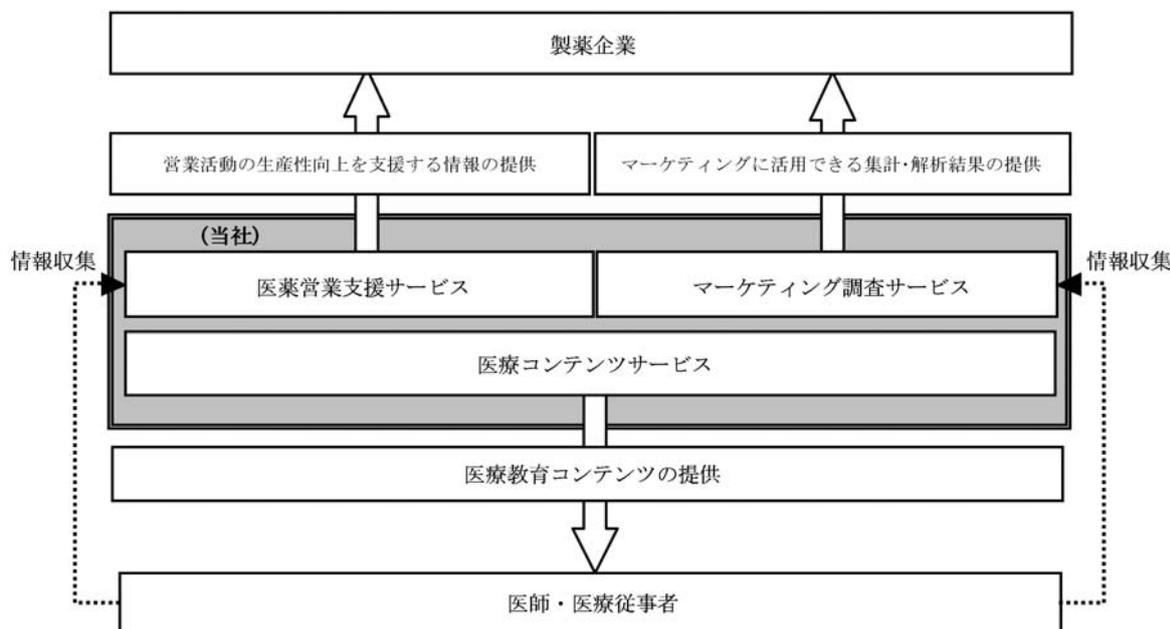
当社は、「Medical」(医療)、「Education」(教育)、「Entertainment」(楽しみ)の3つの言葉から成る造語「Medutainment®」を中心的な価値観に据え、当社のビジョンである「医学・医療のエビデンスの普及、知識・経験の共有を通じて、患者さんがより質の高い医療を効率良く受けられる社会の実現に貢献する企業」であり続けるため、サービスを提供していくことを事業の方針としております。医師・医療従事者は、その職業人生を通じて常に新しい知識やノウハウの習得を求められており、多忙な医師・医療従事者に対して、知識やノウハウをより効率よく習得する方法を提供していくことが、医療の発展に繋がっていくものと当社は考えております。

これらの考え方を基に、当社は「医療コンテンツサービス」として、衛星放送やDVDを用いて有料の教育コンテンツを医師・医療従事者に提供しており、またインターネットを用いて、医療関連コンテンツを無料で提供しております。このようにして、満足度の高い医療情報を提供し続けることで、当社からの情報提供を許諾する医師会員(注)を増やしております。なお、衛星放送は平成23年4月からインターネットによる医師・医療従事者向け専門番組を配信するサービスへ移行しております。

一方、当社は多くの医師会員を確保することにより、製薬企業に対し、医薬品の営業・マーケティング活動を支援するサービスを提供することが可能となっております。製薬企業においては、近年益々新薬承認の水準や新薬開発コストが上昇し、営業・マーケティング活動におけるさらなる生産性の向上が求められております。当社は、製薬企業のこのようなニーズに対し、主に二つのサービスを提供しております。一つは、インターネットを介して医師に製薬企業からの情報を提供することによって、MRと呼ばれる製薬企業営業員の活動の生産性向上を支援する「医薬営業支援サービス」であり、もう一つは、全国の医師からデータを収集し、医薬品の開発やマーケティングに活用できる集計・解析結果を提供する「マーケティング調査サービス」であります。

(注) 当社の会員規約または当社との契約に基づき、当社が提供する医療・医薬情報を取得する医師を指しております。

事業系統図は、次のとおりであります。



(2) 当社の3つのサービス区分について

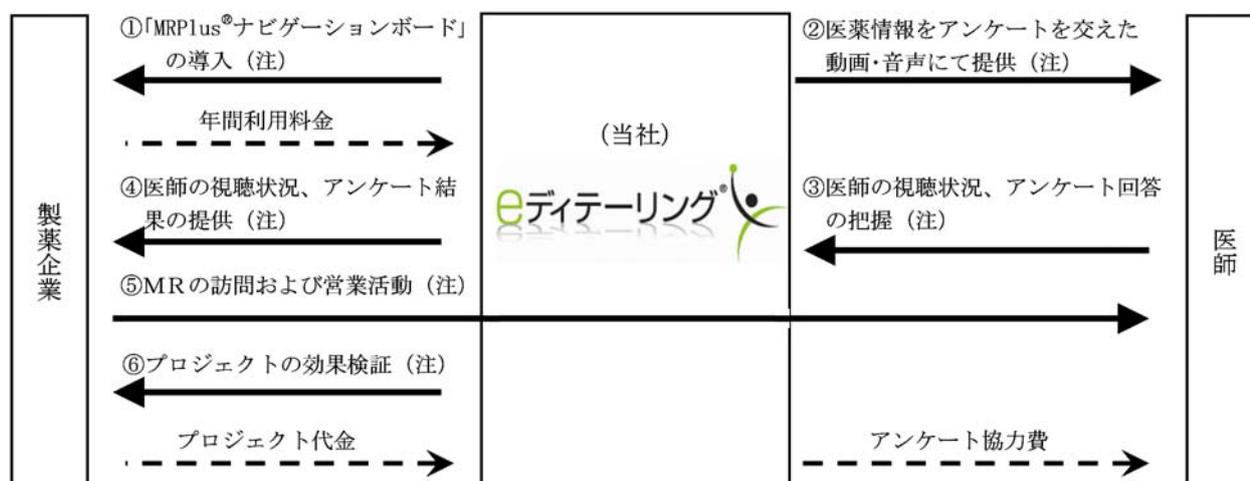
① 医薬営業支援サービス

当サービスは、医師に製薬企業からの情報を提供し、製薬企業の営業活動の生産性向上を支援するサービスであります。主なサービスの内容は、次のとおりであります。

サービス名	概要
eディテリング*	製薬企業の医薬情報を当社の医師会員および製薬企業が指名する医師にインターネットで配信し、医師の反応を収集するサービス。医薬情報は、動画と音声によるストーリー形式のコンテンツで医師に配信され、医師は、好きな時に医薬情報を取得することができます。また、医療情報を受け取った医師の反応を製薬企業にフィードバックし、付随するナビゲーション機能によってMR（製薬企業の営業員）が医師と面会する機会を創出しMRの訪問活動を支援いたします。
スポンサードWebコンテンツ制作	当社の医師・医療従事者向け会員制サイト「ケアネット・ドットコム（CareNet.com）」等を通じて、製薬企業の医薬品に関する情報を動画やテキストにて提供するサービス。

(注) 上記のサービスは、それぞれの課金体系により、製薬企業からサービス収入を得ております。

(eディテリング*サービスの概要図)



(注) eディテリング*の主なサービスの内容と課金体系は次のとおりであります。

主なサービスの内容	課金体系
①製薬企業による「MRPlus®ナビゲーションボード」の導入 「MRPlus®ナビゲーションボード」は、eディテリング*プロジェクトにおける医師の動画コンテンツの視聴状況等を、MRがインターネットを通じてリアルタイムに確認できるシステムであります。eディテリング*プロジェクトの実施前に、製薬企業に導入を行います。	MR数に応じた年間システム利用料金
②医薬に対し医薬情報をアンケートを交えた動画・音声にて提供 製薬企業の医薬品に関する動画コンテンツの企画立案および制作を行い、当社医師会員や製薬企業が指名する医師にインターネットを通じて提供いたします。インターネットの特性により、医師は好きな時に医薬情報を動画コンテンツにて閲覧し、アンケートに回答いたします。	プロジェクト企画・運営費およびコンテンツ制作費
③医師の視聴状況等の把握 ④製薬企業に対し医師の視聴状況等の提供 ⑤MRの訪問および営業活動 製薬企業に対し、当社が把握した医師の動画コンテンツの視聴状況等の反応を、「MRPlus®ナビゲーションボード」を通じて提供いたします。製薬企業のMRは、「MRPlus®ナビゲーションボード」から得た医師の反応結果を、実際の営業活動につなげていきます。	コンテンツ視聴数（または配信数）、MR訪問要請数等に応じた従量課金およびアンケート協力費等諸費用
⑥eディテリング*プロジェクトの効果検証 eディテリング*プロジェクト終了後、当該プロジェクト実施による医薬品の売上等に対する効果検証を行います。	効果検証費用

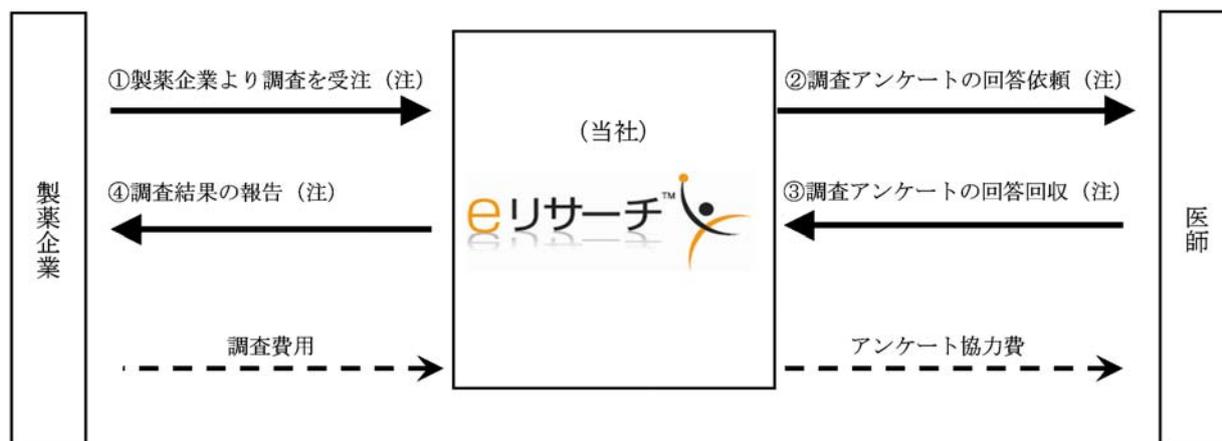
②マーケティング調査サービス

当サービスは、全国の医師からデータを収集し、医薬品の開発やマーケティングに活用できる集計・解析結果を提供するサービスであります。主なサービスは次のとおりであります。

サービス名	概要
eリサーチ™	インターネットを通じて全国の医師からデータを収集し、医薬品の開発やマーケティングに活用できる集計・解析結果を製薬企業に提供するサービス。

(注) 上記のサービスは、調査の内容および規模に応じた課金体系により、製薬企業からサービス収入を得ております。

(eリサーチ™サービスの概要図)



(注) 主なサービスの内容と課金体系は次のとおりであります。

主なサービスの内容	課金体系
①製薬企業より調査を受注 ②調査アンケートの回答依頼 製薬企業からの調査依頼を受け、依頼内容に沿って調査の企画、調査票の作成およびWebアンケート画面の作成を行い、選定した調査対象医師に、インターネットを通じ調査の協力依頼をいたします。	企画費およびWeb制作費
③調査アンケート回答の回収 ④調査結果の報告 調査の回答結果は、調査協力医師が、インターネット上のアンケート項目に沿って回答し、回答をインターネットで送信することで、即時に回収することができます。従来のアンケート用紙による郵送での回収に比べ、アンケート依頼から回収までに係る時間の短縮、集計・解析に要する時間の短縮ができることから、調査結果の報告を迅速に行うことができます。	アンケート回収数に応じた調査費用、集計・解析費用およびアンケート協力費等諸費用

③医療コンテンツサービス

当サービスは、医師・医療従事者に対し、インターネットを用いて、医療関連コンテンツを無料で提供し、衛星放送やDVDを用いて有料の教育コンテンツを提供しております。当サービスにより、当社からの情報提供を許諾する医師会員を確保いたします。具体的なサービスは次のとおりであります。

サービス名	概要
ケアネット・ドットコム (CareNet.com)	インターネットにより情報提供する医師・医療従事者向け会員制サイト。
ケアネットTV・メディカルCh.®	SKY PerfecTV!を媒体として、教育番組を医師・医療従事者に提供するサービス。
ケアネットDVD	「ケアネットTV・メディカルCh.®」にて放映した番組をDVD化し、インターネットおよび書店等で販売するサービス。

(注) 上記の「ケアネット・ドットコム (CareNet.com)」は無償により、また「ケアネットTV・メディカルCh.®」および「ケアネットDVD」は有償によりサービスを提供しております。

なお、「ケアネットTV・メディカルCh.®」は平成23年4月からインターネットによる医師・医療従事者向け専門番組を配信するサービス、「CareNetオンデマンド」へ移行しております。

3. 経営方針

(1) 会社の経営の基本方針

医療・医薬の充実と進展は、私たち一人ひとりが健康で文化的な生活を送るために必要不可欠なものであります。当社は、医学・医薬のエビデンスの普及、知識・経験の共有を通じて、患者さんがより質の高い医療を効率よく受けられる社会の実現に貢献する企業であり続けます。

(2) 目標とする経営指標および中長期的な会社の経営戦略

当社は、現時点において成長過程にあると認識しており、「成長性の視点」を最も重視しております。また、小規模企業ゆえに財務基盤の充実は不可欠であり、「健全性の視点」にも着目してまいります。具体的には、次の経営指標を伸ばすことを目標としております。

①成長性の視点：当社の中心的なサービス「eディテリング[®]」の実施件数・売上高、および 成長の鍵となる医師会員数の推移

②収益性の視点：売上総利益率、販売費及び一般管理費比率および営業利益率の状況

③健全性の視点：自己資本比率、流動比率、流動資産比率の水準、および 営業活動によるキャッシュ・フローの状況

したがって、中長期的な会社の経営戦略は、医師会員を増やし収益性の高い「eディテリング[®]」を伸ばすことと併せ、下記「(3) 会社の対処すべき課題」に記載のとおり、新サービスを開発・拡充することにより、収益性の高いサービスの成長の継続を図ることとあります。

(3) 会社の対処すべき課題

当社は前期（平成22年3月期）および当期（平成23年3月期）において、売上高減少による2期連続の営業損失、および 営業活動によるキャッシュ・フローのマイナスが生じております。売上高減少の主な要因は、「eディテリング[®]」の販売単価の低下、「eリサーチ[™]」の受注の減少、および 医師間症例共有サービス「RegistrySTATION[®]（レジストリーステーション）」を前期（平成22年3月期）に発売中止した影響が重なったことによるものであります。この結果により、継続企業の前提に関する重要な状況が発生しております。当社は、当該状況を解消するための対応策として、次の内容を、次期（平成24年3月期）単年度計画、および 中期経営計画に織り込んで実行していく予定であります。

①新サービス導入による業績回復

当期（平成23年3月期）に準備段階であった「eディテリング[®]」の次期版「MR P l u s[®]（エムアールプラス）」、および 病院向けeラーニングシステム「M A L S[®]（マルス）」の2つのサービスを本格稼働させ、次期（平成24年3月期）には売上高の伸長による業績回復を図り、その後の中期においても、これらサービスによる利益成長を図ります。具体的には、次期（平成24年3月期）は、これらサービスの導入開始のために営業体制を強化し、営業活動に注力するとともに、導入先でのサービス満足度を高めていくための施策も並行して実施し、早期に導入実績に基づいた営業・マーケティング活動に繋げていくことに注力してまいります。

②既存サービス売上高の維持、または増収

既存サービスである「eディテリング[®]」、および「eリサーチ[™]」は、ここ数年間において売上高の減少傾向が続きました。これらのサービスは、売上総利益率の高いサービスであり、売上高の減少傾向は、営業利益に大きな影響を与えております。次期（平成24年3月期）においては、営業部門および制作部門の人員補強を行うなどの体制強化により、減少傾向であったこれらサービスの売上高の維持、または増収を図ります。

また、上記と並行して、次の施策も実行していく予定であります。

③動画コンテンツの再活用と中国進出

SKY PerfecTV!を媒体として、長年 医師向け教育番組「ケアネットTV・メディカルCh.[®]」を提供してまいりましたが、平成23年4月から、「医師が視聴したい時に視聴できる」という利便性に配慮して、インターネットによる動画配信サービス「CareNetオンデマンド」への切り替えを行いました。これにより10年以上にわたって蓄積してきた動画コンテンツをアーカイブ化することが可能となったため、次期（平成24年3月期）から、この動画コンテンツを再活用することにより、インターネットによる動画配信を新たなサービスとして開始いたします。

また、この動画コンテンツは、次期（平成24年3月期）における中国事業展開にも積極的に活用して新たな成長の源泉を創出してまいります。

4. 財務諸表
 (1) 貸借対照表

(単位：千円)

	前事業年度 (平成22年3月31日)	当事業年度 (平成23年3月31日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	1,702,521	1,250,880
受取手形	3,918	5,715
売掛金	322,710	146,134
たな卸資産	※1 52,035	※1 21,364
前払費用	13,946	21,149
その他	2,346	7,806
貸倒引当金	△18	—
流動資産合計	2,097,460	1,453,051
固定資産		
有形固定資産		
建物	29,875	28,093
減価償却累計額	△21,585	△1,722
建物(純額)	8,290	26,371
工具、器具及び備品	72,370	60,366
減価償却累計額	△56,587	△39,434
工具、器具及び備品(純額)	15,782	20,931
有形固定資産合計	24,073	47,302
無形固定資産		
ソフトウェア	111,978	209,486
その他	606	606
無形固定資産合計	112,584	210,092
投資その他の資産		
長期前払費用	2,895	1,134
差入保証金	49,149	111,635
投資その他の資産合計	52,045	112,770
固定資産合計	188,702	370,165
資産合計	2,286,163	1,823,217

(単位：千円)

	前事業年度 (平成22年3月31日)	当事業年度 (平成23年3月31日)
負債の部		
流動負債		
買掛金	98,557	25,216
未払金	78,913	128,583
未払消費税等	2,127	—
未払費用	27,749	52,041
未払法人税等	6,492	5,215
前受金	55,247	31,972
預り金	17,455	12,311
ポイント引当金	—	25,658
流動負債合計	286,543	280,998
固定負債		
繰延税金負債	—	4,792
資産除去債務	—	12,538
固定負債合計	—	17,331
負債合計	286,543	298,329
純資産の部		
株主資本		
資本金	591,321	591,321
資本剰余金		
資本準備金	516,444	516,444
その他資本剰余金	379,440	379,440
資本剰余金合計	895,884	895,884
利益剰余金		
その他利益剰余金		
繰越利益剰余金	508,619	55,127
利益剰余金合計	508,619	55,127
自己株式	—	△20,865
株主資本合計	1,995,825	1,521,467
新株予約権	3,793	3,419
純資産合計	1,999,619	1,524,887
負債純資産合計	2,286,163	1,823,217

(2) 損益計算書

(単位：千円)

	前事業年度 (自 平成21年4月1日 至 平成22年3月31日)	当事業年度 (自 平成22年4月1日 至 平成23年3月31日)
売上高	2,173,995	1,629,204
売上原価	1,436,320	749,138
売上総利益	737,674	880,065
販売費及び一般管理費	※1 878,072	※1 1,264,025
営業損失(△)	△140,397	△383,959
営業外収益		
受取利息	3,544	1,376
未払配当金除斥益	—	1,272
その他	491	624
営業外収益合計	4,035	3,272
営業外費用		
自己株式取得費用	—	212
営業外費用合計	—	212
経常損失(△)	△136,361	△380,900
特別利益		
貸倒引当金戻入額	11	18
新株予約権戻入益	—	2,391
特別利益合計	11	2,409
特別損失		
固定資産除却損	※2 1,919	※2 3,935
早期退職費用	—	38,558
資産除去債務会計基準の適用に伴う影響額	—	6,989
本社移転費用	—	17,242
減損損失	※3 200,058	—
特別損失合計	201,978	66,726
税引前当期純損失(△)	△338,328	△445,216
法人税、住民税及び事業税	3,800	3,483
法人税等調整額	67,637	4,792
法人税等合計	71,437	8,275
当期純損失(△)	△409,765	△453,492

売上原価明細書

区分	注記 番号	前事業年度 (自 平成21年4月1日 至 平成22年3月31日)		当事業年度 (自 平成22年4月1日 至 平成23年3月31日)	
		金額 (千円)	構成比 (%)	金額 (千円)	構成比 (%)
I 外注費	※2	682,136	47.2	362,699	50.4
II 労務費		494,834	34.2	216,144	30.1
III 経費		269,116	18.6	140,059	19.5
当期総製造費用		1,446,087	100.0	718,904	100.0
期首製品たな卸高		18,268		18,673	
期首仕掛品たな卸高		23,373		32,734	
合計		1,487,729		770,312	
期末製品たな卸高		18,673		8,558	
期末仕掛品たな卸高		32,734		12,616	
売上原価		1,436,320		749,138	

(脚注)

前事業年度 (自 平成21年4月1日 至 平成22年3月31日)	当事業年度 (自 平成22年4月1日 至 平成23年3月31日)
1 原価計算の方法 実際原価による個別原価計算を採用しております。 ただし、ケアネットDVDは実際原価による総合原価 計算を採用しております。	1 原価計算の方法 同左
※2 経費の主な内訳は次のとおりであります。	※2 経費の主な内訳は次のとおりであります。
(千円)	(千円)
テレビ番組送出費 99,678	テレビ番組送出費 93,430
減価償却費 46,674	賃借料 17,088
賃借料 29,495	
支払手数料 32,067	

(3) 株主資本等変動計算書

(単位：千円)

	前事業年度 (自 平成21年4月1日 至 平成22年3月31日)	当事業年度 (自 平成22年4月1日 至 平成23年3月31日)
株主資本		
資本金		
前期末残高	587,893	591,321
当期変動額		
新株式の発行	※1 3,428	—
当期変動額合計	3,428	—
当期末残高	591,321	591,321
資本剰余金		
資本準備金		
前期末残高	513,015	516,444
当期変動額		
新株式の発行	※1 3,428	—
当期変動額合計	3,428	—
当期末残高	516,444	516,444
その他資本剰余金		
前期末残高	※2 379,440	※2 379,440
当期末残高	※2 379,440	※2 379,440
資本剰余金合計		
前期末残高	892,455	895,884
当期変動額		
新株式の発行	※1 3,428	—
当期変動額合計	3,428	—
当期末残高	895,884	895,884
利益剰余金		
その他利益剰余金		
繰越利益剰余金		
前期末残高	975,749	508,619
当期変動額		
剰余金の配当	△57,363	—
当期純損失(△)	△409,765	△453,492
当期変動額合計	△467,129	△453,492
当期末残高	508,619	55,127
利益剰余金合計		
前期末残高	975,749	508,619
当期変動額		
剰余金の配当	△57,363	—
当期純損失(△)	△409,765	△453,492
当期変動額合計	△467,129	△453,492
当期末残高	508,619	55,127

(単位:千円)

	前事業年度 (自 平成21年4月1日 至 平成22年3月31日)	当事業年度 (自 平成22年4月1日 至 平成23年3月31日)
自己株式		
前期末残高	—	—
当期変動額		
自己株式の取得	—	△20,865
当期末残高	—	△20,865
株主資本合計		
前期末残高	2,456,099	1,995,825
当期変動額		
新株式の発行	※1 6,856	—
自己株式の取得	—	△20,865
剰余金の配当	△57,363	—
当期純損失(△)	△409,765	△453,492
当期変動額合計	△460,273	△474,358
当期末残高	1,995,825	1,521,467
新株予約権		
前期末残高	1,267	3,793
当期変動額		
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)	2,526	△374
当期変動額合計	2,526	△374
当期末残高	3,793	3,419
純資産合計		
前期末残高	2,457,367	1,999,619
当期変動額		
新株式の発行	※1 6,856	—
自己株式の取得	—	△20,865
剰余金の配当	△57,363	—
当期純損失(△)	△409,765	△453,492
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)	2,526	△374
当期変動額合計	△457,747	△474,732
当期末残高	1,999,619	1,524,887

株主資本等変動計算書の欄外注記

前事業年度 (自 平成21年4月1日 至 平成22年3月31日)	当事業年度 (自 平成22年4月1日 至 平成23年3月31日)
※1 ストック・オプションの権利行使による新株式の発行によるものであります。 ※2 その他資本剰余金の当事業年度末残高379,440千円は、自己株式処分差益であります。	_____ ※2 その他資本剰余金の当事業年度末残高379,440千円は、自己株式処分差益であります。

(4) キャッシュ・フロー計算書

(単位：千円)

	前事業年度 (自 平成21年4月1日 至 平成22年3月31日)	当事業年度 (自 平成22年4月1日 至 平成23年3月31日)
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税引前当期純損失(△)	△338,328	△445,216
減価償却費	71,615	44,821
資産除去債務会計基準の適用に伴う影響額	—	6,989
ポイント引当金の増減額(△は減少)	—	25,658
減損損失	200,058	—
受取利息及び受取配当金	△3,544	△1,376
売上債権の増減額(△は増加)	97,639	174,777
たな卸資産の増減額(△は増加)	△8,631	30,670
仕入債務の増減額(△は減少)	△53,618	△73,341
未払金の増減額(△は減少)	△15,175	59,405
未払消費税等の増減額(△は減少)	2,127	△2,127
未払費用の増減額(△は減少)	△12,956	24,291
前受金の増減額(△は減少)	△26,864	△23,274
その他	17,343	△18,060
小計	△70,334	△196,781
利息及び配当金の受取額	4,654	2,051
法人税等の支払額	△3,800	△3,800
営業活動によるキャッシュ・フロー	△69,479	△198,530
投資活動によるキャッシュ・フロー		
定期預金の純増減額(△は増加)	—	550,000
有形固定資産の取得による支出	△3,880	△32,707
無形固定資産の取得による支出	△165,171	△127,792
差入保証金の差入による支出	—	△62,515
資産除去債務の履行による支出	—	△8,700
投資活動によるキャッシュ・フロー	△169,052	318,284
財務活動によるキャッシュ・フロー		
新株式の発行による収入	6,856	—
自己株式の取得による支出	—	△20,865
配当金の支払額	△55,537	△529
財務活動によるキャッシュ・フロー	△48,681	△21,394
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	△287,213	98,358
現金及び現金同等物の期首残高	689,735	※1 402,521
現金及び現金同等物の期末残高	※1 402,521	※1 500,880

(5) 継続企業の前提に関する注記

該当事項はありません。

(6) 重要な会計方針

前事業年度 (自 平成21年4月1日 至 平成22年3月31日)	当事業年度 (自 平成22年4月1日 至 平成23年3月31日)
<p>1 たな卸資産の評価基準及び評価方法</p> <p>(1) 製品 総平均法による原価法（貸借対照表価額は収益性の低下に基づく簿価切下げの方法により算定）を採用しております。</p> <p>(2) 仕掛品 個別法による原価法（貸借対照表価額は収益性の低下に基づく簿価切下げの方法により算定）を採用しております。</p>	<p>1 たな卸資産の評価基準及び評価方法</p> <p>(1) 製品 同左</p> <p>(2) 仕掛品 同左</p>
<p>2 固定資産の減価償却の方法</p> <p>(1) 有形固定資産 定率法を採用しております。 なお、耐用年数は建物が15年～18年、工具、器具及び備品が4年～15年であります。</p> <p>(2) 無形固定資産 ソフトウェア 社内における利用可能期間（5年）に基づく定額法を採用しております。</p>	<p>2 固定資産の減価償却の方法</p> <p>(1) 有形固定資産 定率法を採用しております。 なお、耐用年数は建物が10年～15年、工具、器具及び備品が4年～6年であります。</p> <p>(2) 無形固定資産 ソフトウェア 同左</p>
<p>3 引当金の計上基準</p> <p>(1) 貸倒引当金 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>	<p>3 引当金の計上基準</p> <p>(1) ポイント引当金 ケアネット・ドットコム会員に付与したポイントについて、将来のポイント利用に伴う費用見込額を引当金計上しております。 なお、ケアネット・ドットコム会員に付与していたポイントは、従来は、即時交換を行っていたため、ポイント付与時にポイント利用に伴う費用として処理しておりました。当期からは、当該ポイントの利用を繰越できる取り扱いに変更したことにより、将来のポイント利用に伴う費用見込額を引当金計上する処理に変更しております。</p>
<p>4 キャッシュ・フロー計算書における資金の範囲 手許現金、随時引き出し可能な預金および容易に換金可能であり、かつ、価値の変動について僅少なリスクしか負わない取得日から3カ月以内に満期日および償還期限の到来する短期投資からなっております。</p>	<p>4 キャッシュ・フロー計算書における資金の範囲 同左</p>
<p>5 その他財務諸表作成のための基本となる重要な事項</p> <p>(1) 消費税等の会計処理 消費税およ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>5 その他財務諸表作成のための基本となる重要な事項</p> <p>(1) 消費税等の会計処理 同左</p>

(7) 会計処理方法の変更

前事業年度 (自 平成21年4月1日 至 平成22年3月31日)	当事業年度 (自 平成22年4月1日 至 平成23年3月31日)
	<p>(資産除去債務に関する会計基準等の適用)</p> <p>当期から、「資産除去債務に関する会計基準」(企業会計基準第18号 平成20年3月31日)および「資産除去債務に関する会計基準の適用指針」(企業会計基準適用指針第21号 平成20年3月31日)を適用しております。</p> <p>これにより、当期の営業損失、経常損失はそれぞれ2,470千円増加、税引前当期純損失は9,460千円増加しております。</p>

(8) 表示方法の変更

前事業年度 (自 平成21年4月1日 至 平成22年3月31日)	当事業年度 (自 平成22年4月1日 至 平成23年3月31日)
	<p>(損益計算書)</p> <p>前期において、営業外収益の「その他」に含めていた「未払配当金除斥益」は、金額的重要性が増したため、当期において区分掲記しております。なお、前期における営業外収益の「その他」に含まれている「未払配当金除斥益」は276千円であります。</p>

(9) 追加情報

前事業年度 (自 平成21年4月1日 至 平成22年3月31日)	当事業年度 (自 平成22年4月1日 至 平成23年3月31日)
	<p>(「ケアネット・ドットコム」の運営等に係る費用の計上区分の変更)</p> <p>「ケアネット・ドットコム」は、従来、医師会員に対し、主として「eディテリング®」コンテンツの提供、および「eリサーチ™」アンケートの回収のためのプラットフォームとして利用しておりましたが、当期において、「eディテリング®」および「eリサーチ™」の実施案内が、電子メールによる方法にほぼ切り替わったため、ほとんどの医師会員が「ケアネット・ドットコム」に直接アクセスしない方法により、当該サービスの提供を受けることとなりました。また、当期4月以降順次、会員マイページ機能、Q&A機能、ポイントプログラム機能、および当社全体のプロモーションコンテンツを搭載することにより、非会員の医師を会員化するための販売促進ツールとして利用しております。</p> <p>このように「ケアネット・ドットコム」の性質が変更となったことに伴い、「ケアネット・ドットコム」の運営等の費用は、従来は売上原価に計上しておりましたが、当期から販売費及び一般管理費に計上しております。なお、前期および当期の「ケアネット・ドットコム」の運営等の費用は、それぞれ272,449千円、229,288千円であります。</p>

(10) 財務諸表に関する注記事項
(貸借対照表関係)

前事業年度 (平成22年3月31日)	当事業年度 (平成23年3月31日)
※1 たな卸資産の内訳は、次のとおりであります。 (千円)	※1 たな卸資産の内訳は、次のとおりであります。 (千円)
製品 18,673	製品 8,558
仕掛品 32,734	仕掛品 12,616
貯蔵品 626	貯蔵品 190

(損益計算書関係)

前事業年度 (自 平成21年4月1日 至 平成22年3月31日)	当事業年度 (自 平成22年4月1日 至 平成23年3月31日)
※1 販売費及び一般管理費の主なもの (千円)	※1 販売費及び一般管理費の主なもの (千円)
販売促進費 77,611	販売促進費 117,368
販売手数料 68,529	販売手数料 67,737
役員報酬 65,475	給与手当 422,919
給与手当 257,278	雑給 84,484
雑給 60,804	保守修繕費 64,067
支払手数料 143,063	支払手数料 178,279
減価償却費 24,941	減価償却費 40,620
おおよその割合 (%)	おおよその割合 (%)
販売費 17.4	販売費 15.4
一般管理費 82.6	一般管理費 84.6
※2 固定資産除却損の内容 (千円)	※2 固定資産除却損の内容 (千円)
器具及び備品 190	建物付属設備 910
ソフトウェア 1,729	器具及び備品 2,874
合計 1,919	少額資産 150
	合計 3,935

前事業年度 (自 平成21年4月1日 至 平成22年3月31日)	当事業年度 (自 平成22年4月1日 至 平成23年3月31日)									
<p>※3 減損損失</p> <p>当事業年度において、以下の資産について200,058千円の減損損失を計上しております。</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th style="text-align: center;">用途</th> <th style="text-align: center;">種類</th> <th style="text-align: center;">金額 (千円)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>医師間症例共有システム</td> <td>ソフトウェア</td> <td style="text-align: right;">67,164</td> </tr> <tr> <td>ケアネット・ドットコム 運営システム</td> <td>ソフトウェア</td> <td style="text-align: right;">132,893</td> </tr> </tbody> </table> <p>当社は、稼動資産については、主として管理会計上の区分に基づき個々のサービスのカテゴリー等をグルーピングの単位としております。なお、遊休資産については、個別資産ごとにグルーピングを行っております。</p> <p>当社が、前事業年度からサービス提供を開始した医師間症例共有サービス「RegistrySTATION® (レジストリーステーション)」は、当事業年度に入り、順調に受注、売上を伸ばしてまいりました。しかしながら、医療用医薬品製造販売業公正取引協議会から、当「RegistrySTATION® (レジストリーステーション)」における医師への情報提供料の支払いが、公正取引上問題となる可能性の指摘を受け、当社はサービスモデルの変更を行うものの、当該サービスの提供を全て中止することといたしました。これに伴い、自社利用ソフトウェアとして資産計上している医師間症例共有システムについて、変更後のサービスの再開時期などが明らかではないため、減損損失を計上しております。</p> <p>また、ケアネット・ドットコム運営システムについては、当該システムを利用してサービスを提供する「eディテリング®」および「eリサーチ™」の受注の回復・増加が見込めず、将来キャッシュ・フローの黒字化が明らかではないため、減損損失を計上しております。</p> <p>なお、回収可能価額は、医師間症例共有システムについては当該サービスの提供を中止したこと、ケアネット・ドットコム運営システムについては、将来キャッシュ・フローがマイナスであるため、それぞれ使用価値をゼロと評価して測定しております。</p>	用途	種類	金額 (千円)	医師間症例共有システム	ソフトウェア	67,164	ケアネット・ドットコム 運営システム	ソフトウェア	132,893	<hr/>
用途	種類	金額 (千円)								
医師間症例共有システム	ソフトウェア	67,164								
ケアネット・ドットコム 運営システム	ソフトウェア	132,893								

(株主資本等変動計算書関係)

前事業年度(自 平成21年4月1日 至 平成22年3月31日)

1. 発行済株式の種類及び総数並びに自己株式の種類及び株式数に関する事項

	前事業年度末株式数(株)	当事業年度増加株式(株)	当事業年度減少株式(株)	当事業年度末株式数(株)
発行済株式				
普通株式(注)	52,149	271	—	52,420
合計	52,149	271	—	52,420
自己株式				
普通株式	—	—	—	—
合計	—	—	—	—

(注) 発行済株式数の増加は、ストック・オプションの権利行使による新株式の発行によるものであります。

2. 新株予約権に関する事項

区分	新株予約権の内訳	新株予約権の目的となる株式の種類	新株予約権の目的となる株式の数(株)				当事業年度末残高(千円)
			前事業年度末	当事業年度増加	当事業年度減少	当事業年度末	
提出会社	ストック・オプションとしての新株予約権	—	—				3,793

3. 配当に関する事項

(1) 配当金支払額

決議	株式の種類	配当金の総額(千円)	1株当たり配当額(円)	基準日	効力発生日
平成21年6月22日 定時株主総会	普通株式	57,363	1,100	平成21年3月31日	平成21年6月23日

(2) 基準日が当事業年度に属する配当のうち、配当の効力発生日が翌事業年度となるもの該当事項はありません。

当事業年度(自 平成22年4月1日 至 平成23年3月31日)

1. 発行済株式の種類及び総数並びに自己株式の種類及び株式数に関する事項

	前事業年度末株式数(株)	当事業年度増加株式(株)	当事業年度減少株式(株)	当事業年度末株式数(株)
発行済株式				
普通株式	52,420	—	—	52,420
合計	52,420	—	—	52,420
自己株式				
普通株式(注)	—	419	—	419
合計	—	419	—	419

(注) 普通株式の自己株式の株式数の増加は、取締役会決議による自己株式の取得によるものであります。

2. 新株予約権に関する事項

区分	新株予約権の内訳	新株予約権の目的となる株式の種類	新株予約権の目的となる株式の数(株)				当事業年度末残高(千円)
			前事業年度末	当事業年度増加	当事業年度減少	当事業年度末	
提出会社	ストック・オプションとしての新株予約権	—		—			3,419

3. 配当に関する事項

(1) 配当金支払額

該当事項はありません。

(2) 基準日が当事業年度に属する配当のうち、配当の効力発生日が翌事業年度となるもの

該当事項はありません。

(キャッシュ・フロー計算書関係)

前事業年度 (自 平成21年4月1日 至 平成22年3月31日)	当事業年度 (自 平成22年4月1日 至 平成23年3月31日)
※1 現金及び現金同等物の期末残高と貸借対照表に掲記されている科目の金額との関係 (千円)	※1 現金及び現金同等物の期末残高と貸借対照表に掲記されている科目の金額との関係 (千円)
現金及び預金勘定 1,702,521	現金及び預金勘定 1,250,880
預金期間が3カ月を超える 定期預金 Δ 1,300,000	預金期間が3カ月を超える 定期預金 Δ 750,000
現金及び現金同等物 402,521	現金及び現金同等物 500,880

(リース取引関係)

前事業年度 (自 平成21年4月1日 至 平成22年3月31日)	当事業年度 (自 平成22年4月1日 至 平成23年3月31日)
決算短信における開示の必要性が大きいと考えられるため、開示を省略しております。	—

(金融商品関係)

前事業年度(自 平成21年4月1日 至 平成22年3月31日)

1. 金融商品の状況に関する事項

(1) 金融商品に対する取組方針

当社は資金運用については、安全性を重視し、定期預金に限定し余資運用を行っております。また、外部からの資金調達は行っておりません。

(2) 金融商品の内容及びそのリスクならびにリスク管理体制

受取手形および売掛金は、顧客の信用リスクに晒されております。当該リスクについては、与信管理規程に沿ってリスクを管理しております。

差入保証金は、主として本社ビルに係る入居保証金であり、期日および残高を管理しております。

買掛金は外注委託先等に対する債務であり、未払金は一般経費等に係る債務であり、短期間で支払われます。買掛金および未払金については、流動性リスク(支払期日に支払いを実行できなくなるリスク)に晒されております。当該リスクについては、月次単位での支払予定を把握するなどの方法により、リスクを管理しております。

(3) 金融商品の時価等に関する事項についての補足説明

金融商品の時価は、合理的に算定された価額が含まれております。当該価額の算定においては変動要因を織り込んでいるため、異なる前提条件等を採用することにより、当該価額が変動することがあります。

2. 金融商品の時価等に関する事項

平成22年3月31日現在における貸借対照表計上額、時価およびこれらの差額については、次のとおりであります。

(単位:千円)

	貸借対照表計上額(*)	時価(*)	差額
(1) 現金及び預金	1,702,521	1,702,521	—
(2) 受取手形	3,918	3,918	—
(3) 売掛金	322,710	322,710	—
(4) 差入保証金	49,149	46,420	△2,729
資産計	2,078,299	2,075,570	△2,729
(5) 買掛金	(98,557)	(98,557)	—
(6) 未払金	(78,913)	(78,913)	—
負債計	(177,471)	(177,471)	—

* 負債に計上されているものについては、()で示しております。

(注) 金融商品の時価の算定方法

資産

(1) 現金及び預金、(2) 受取手形、(3) 売掛金

これらは、短期間で決済されるため、時価は帳簿価額と近似していることから、当該帳簿価額によっております。

(4) 差入保証金

将来キャッシュ・フローを、返還見込日までの期間および無リスクの利子率で割り引いた現在価値により算定しております。

負債

(5) 買掛金、(6) 未払金

これらは、短期間で決済されるため、時価は帳簿価額と近似していることから、当該帳簿価額によっております。

3. 金銭債権の決算日後の償還予定額

	1年以内 (千円)	1年超 5年以内 (千円)	5年超 10年以内 (千円)	10年超 (千円)
現金及び預金	1,702,521	—	—	—
受取手形	3,918	—	—	—
売掛金	322,710	—	—	—
差入保証金	—	11,243	37,906	—
合計	2,029,149	11,243	37,906	—

(追加情報)

当事業年度から、「金融商品に関する会計基準」(企業会計基準第10号 平成20年3月10日)および「金融商品の時価等の開示に関する適用指針」(企業会計基準適用指針第19号 平成20年3月10日)を適用しております。

当事業年度(自 平成22年4月1日 至 平成23年3月31日)

1. 金融商品の状況に関する事項

(1) 金融商品に対する取組方針

当社は資金運用については、安全性を重視し、定期預金に限定し余資運用を行っております。また、外部からの資金調達を行っておりません。

(2) 金融商品の内容及びそのリスクならびにリスク管理体制

受取手形および売掛金は、顧客の信用リスクに晒されております。当該リスクについては、与信管理規程に沿ってリスクを管理しております。

差入保証金は、主として本社ビルに係る入居保証金であり、期日および残高を管理しております。

買掛金は外注委託先等に対する債務であり、未払金は一般経費等に係る債務であり、短期間で支払われます。買掛金および未払金については、流動性リスク(支払期日に支払いを実行できなくなるリスク)に晒されております。当該リスクについては、月次単位での支払予定を把握するなどの方法により、リスクを管理しております。

(3) 金融商品の時価等に関する事項についての補足説明

金融商品の時価は、合理的に算定された価額が含まれております。当該価額の算定においては変動要因を織り込んでいるため、異なる前提条件等を採用することにより、当該価額が変動することがあります。

2. 金融商品の時価等に関する事項

平成23年3月31日現在における貸借対照表計上額、時価およびこれらの差額については、次のとおりであります。

(単位:千円)

	貸借対照表計上額(*)	時価(*)	差額
(1) 現金及び預金	1,250,880	1,250,880	—
(2) 受取手形	5,715	5,715	—
(3) 売掛金	146,134	146,134	—
(4) 差入保証金	111,635	96,932	△14,702
資産計	1,514,366	1,499,663	△14,702
(5) 買掛金	(25,216)	(25,216)	—
(6) 未払金	(128,583)	(128,583)	—
負債計	(153,799)	(153,799)	—

* 負債に計上されているものについては、()で示しております。

(注) 金融商品の時価の算定方法

資産

(1) 現金及び預金、(2) 受取手形、(3) 売掛金

これらは、短期間で決済されるため、時価は帳簿価額と近似していることから、当該帳簿価額によっております。

(4) 差入保証金

将来キャッシュ・フローを、返還見込日までの期間および無リスクの利子率で割り引いた現在価値により算定しております。

負債

(5) 買掛金、(6) 未払金

これらは、短期間で決済されるため、時価は帳簿価額と近似していることから、当該帳簿価額によっております。

3. 金銭債権の決算日後の償還予定額

	1年以内 (千円)	1年超 5年以内 (千円)	5年超 10年以内 (千円)	10年超 (千円)
現金及び預金	1,250,880	—	—	—
受取手形	5,715	—	—	—
売掛金	146,134	—	—	—
差入保証金	47,557	—	—	64,077
合計	1,450,288	—	—	64,077

(有価証券関係)

前事業年度(平成22年3月31日現在)

該当事項はありません。

当事業年度(平成23年3月31日現在)

該当事項はありません。

(デリバティブ取引関係)

前事業年度(自平成21年4月1日至平成22年3月31日)

当社は、デリバティブ取引を全く利用していないため、該当事項はありません。

当事業年度(自平成22年4月1日至平成23年3月31日)

当社は、デリバティブ取引を全く利用していないため、該当事項はありません。

(持分法損益等)

前事業年度(自平成21年4月1日至平成22年3月31日)

当社には関連会社がないため、該当事項はありません。

当事業年度(自平成22年4月1日至平成23年3月31日)

当社には関連会社がないため、該当事項はありません。

(関連当事者情報)

前事業年度(自平成21年4月1日至平成22年3月31日)

該当事項はありません。

当事業年度(自平成22年4月1日至平成23年3月31日)

1. 関連当事者との取引

関連当事者との取引は、重要性がないため記載しておりません。

2. 親会社又は重要な関連会社に関する注記

該当事項はありません。

(税効果会計関係)

前事業年度 (平成22年3月31日)	当事業年度 (平成23年3月31日)
(1) 繰延税金資産の発生の主な原因別の内訳	(1) 繰延税金資産の発生の主な原因別の内訳
流動の部	流動の部
繰延税金資産 (千円)	繰延税金資産 (千円)
未払費用 5,303	未払費用 17,509
未払事業税 1,095	未払事業税 704
製品評価損 8,295	製品評価損 13,019
その他 1,146	ポイント引当金 10,440
繰延税金資産小計 15,841	その他 444
評価性引当額 $\Delta 15,841$	繰延税金資産小計 42,118
繰延税金資産合計 <u>—</u>	評価性引当額 $\Delta 42,118$
	繰延税金資産合計 <u>—</u>
固定の部	固定の部
繰延税金資産 (千円)	繰延税金資産 (千円)
有形固定資産 2,114	無形固定資産 63,631
無形固定資産 81,144	投資有価証券 129,752
投資有価証券 129,752	資産除去債務 5,101
税務上の繰越欠損金 94,247	税務上の繰越欠損金 245,904
その他 14	その他 60
繰延税金資産小計 307,272	繰延税金資産小計 444,450
評価性引当額 $\Delta 307,272$	評価性引当額 $\Delta 444,450$
繰延税金資産合計 <u>—</u>	繰延税金資産合計 <u>—</u>
	繰延税金負債
	建物(資産除去債務) $\Delta 4,792$
	繰延税金負債合計 $\Delta 4,792$
	繰延税金負債の純額 $\Delta 4,792$
(2) 法定実効税率と税効果会計適用後の法人税等の負担率との差異の原因となった主な項目別の内訳	(2) 法定実効税率と税効果会計適用後の法人税等の負担率との差異の原因となった主な項目別の内訳
(%)	(%)
法定実効税率 40.7	法定実効税率 40.7
(調整)	(調整)
繰延税金資産に対する評価性引当額の増減 $\Delta 59.3$	繰延税金資産に対する評価性引当額の増減 $\Delta 41.1$
住民税均等割額 $\Delta 1.1$	住民税均等割額 $\Delta 0.8$
交際費等永久に損金に算入されない項目 $\Delta 1.0$	交際費等永久に損金に算入されない項目 $\Delta 0.9$
その他 $\Delta 0.4$	その他 0.2
税効果会計適用後の法人税等の負担率 $\Delta 21.1$	税効果会計適用後の法人税等の負担率 $\Delta 1.9$

(退職給付関係)

前事業年度(自平成21年4月1日至平成22年3月31日)

当社には、退職給付制度がないため、該当事項はありません。

当事業年度(自平成22年4月1日至平成23年3月31日)

当社には、退職給付制度がないため、該当事項はありません。

(ストック・オプション等関係)

前事業年度(自 平成21年4月1日 至 平成22年3月31日)

1. スtock・オプションに係る当事業年度における費用計上額および科目名

販売費及び一般管理費 2,526千円

2. スtock・オプションの内容、規模およびその変動状況

(1) スtock・オプションの内容

	平成16年 ストック・オプション (平成16年6月29日開催 定時株主総会特別決議)	平成18年 ストック・オプション (平成18年6月29日開催 定時株主総会特別決議)	平成19年 ストック・オプション (平成19年6月27日開催 定時株主総会特別決議)	平成19年 ストック・オプション (平成19年6月27日開催 定時株主総会特別決議)
付与対象者の 区分および数	当社取締役 4名 当社使用人 56名	当社取締役 4名 当社使用人 13名	当社取締役 1名	当社取締役 1名
ストック・オ プション数 (注)	普通株式 4,140株	普通株式 600株	普通株式 67株	普通株式 155株
付与日	平成16年9月1日およ び平成17年6月27日	平成18年8月1日およ び平成18年12月15日	平成19年11月19日	平成21年7月29日
権利確定条件	付与日(平成16年9月 1日)以降、権利確定 日(対象勤務期間の最 終日)まで継続して勤 務していること。	付与日(平成18年8月 1日)以降、権利確定 日(対象勤務期間の最 終日)まで継続して勤 務していること。	付与日(平成19年11月 19日)以降、満2年以 上継続して勤務してい ること。	付与日(平成21年7月 29日)以降、満2年以 上継続して勤務してい ること。
対象勤務期間	普通株式4,140株のう ち、1,540株が平成16年 9月1日～平成18年7 月1日。 1,300株が平成16年9月 1日～平成20年4月20 日。 1,300株が平成16年9月 1日～平成21年4月19 日。	普通株式600株のうち、 158株が平成18年8月1 日～平成20年7月1 日。 300株が平成18年8月1 日～平成21年4月19 日。 142株が平成18年8月1 日～平成22年4月19 日。	該当事項はありません。	該当事項はありません。
権利行使期間	平成18年7月1日～ 平成26年3月31日	平成20年7月1日～ 平成28年3月31日	平成21年7月1日～ 平成25年3月31日	平成23年7月14日～ 平成25年3月31日

(注) 株式数に換算して記載しております。

(2) ストック・オプションの規模およびその変動状況

当事業年度において存在したストック・オプションを対象とし、ストック・オプションの数については、株式数に換算して記載しております。

① ストック・オプションの数

	平成16年 ストック・オプション	平成18年 ストック・オプション	平成19年 ストック・オプション	平成19年 ストック・オプション
権利確定前 (株)				
前事業年度末	1,020	373	67	—
付与	—	—	—	155
失効	—	6	—	—
権利確定	1,020	263	67	—
未確定残	—	104	—	155
権利確定後 (株)				
前事業年度末	2,480	153	—	—
権利確定	1,020	263	67	—
権利行使	265	6	—	—
失効	—	—	—	—
未行使残	3,235	410	67	—

② 単価情報

	平成16年 ストック・オプション	平成18年 ストック・オプション	平成19年 ストック・オプション	平成19年 ストック・オプション
権利行使価格 (円)	25,306	25,000	170,637	69,500
行使時平均株価 (円)	58,783	66,000	—	—
公正な評価単価 (付与日) (円)	—	—	51,040	30,611

(注) 平成18年ストック・オプションの「公正な評価単価(付与日)」は0円であります。

3. ストック・オプションの公正な評価単価の見積方法

当事業年度において付与された平成19年ストック・オプションの公正な評価単価の見積方法は以下のとおりであります。

- ① 使用した評価技法 ブラック・ショールズ式
- ② 主な基礎数値および見積方法

	平成19年 ストック・オプション
株価変動性 (注) 1	73.7 %
予想残存期間 (注) 2	2.8 年
予想配当 (注) 3	900 円/株
無リスク利率 (注) 4	0.36 %

(注) 1 2年4ヵ月間(平成19年4月から平成21年7月まで)の株価実績に基づき算定しております。

2 十分なデータの蓄積がなく、合理的な見積りが困難であるため、権利行使期間の中間点において行使されるものと推定して見積もっております。

3 平成21年5月7日発表の決算短信における、平成22年3月期の配当予想によっております。

4 予想残存期間に対応する期間に対応する国債の利回りであります。

4. ストック・オプションの権利確定数の見積方法

基本的には、将来の失効数の合理的な見積りは困難であるため、実績の失効数のみ反映させる方法を採用しております。

当事業年度(自 平成22年4月1日 至 平成23年3月31日)

1. ストック・オプションに係る当事業年度における費用計上額および科目名

販売費及び一般管理費 2,017千円

2. ストック・オプションの内容、規模およびその変動状況

(1) ストック・オプションの内容

	平成16年 ストック・オプション (平成16年6月29日開催 定時株主総会特別決議)	平成18年 ストック・オプション (平成18年6月29日開催 定時株主総会特別決議)	平成19年 ストック・オプション (平成19年6月27日開催 定時株主総会特別決議)	平成19年 ストック・オプション (平成19年6月27日開催 定時株主総会特別決議)
付与対象者の 区分および数	当社取締役 4名 当社使用人 56名	当社取締役 4名 当社使用人13名	当社取締役 1名	当社取締役 1名
ストック・オ プション数 (注)	普通株式 4,140株	普通株式 600株	普通株式 67株	普通株式 155株
付与日	平成16年9月1日およ び平成17年6月27日	平成18年8月1日およ び平成18年12月15日	平成19年11月19日	平成21年7月29日
権利確定条件	付与日(平成16年9月 1日)以降、権利確定 日(対象勤務期間の最 終日)まで継続して勤 務していること。	付与日(平成18年8月 1日)以降、権利確定 日(対象勤務期間の最 終日)まで継続して勤 務していること。	付与日(平成19年11月 19日)以降、満2年以 上継続して勤務してい ること。	付与日(平成21年7月 29日)以降、満2年以 上継続して勤務してい ること。
対象勤務期間	普通株式4,140株のう ち、1,540株が平成16年 9月1日～平成18年7 月1日。 1,300株が平成16年9月 1日～平成20年4月20 日。 1,300株が平成16年9月 1日～平成21年4月19 日。	普通株式600株のうち、 158株が平成18年8月1 日～平成20年7月1 日。 300株が平成18年8月1 日～平成21年4月19 日。 142株が平成18年8月1 日～平成22年4月19 日。	該当事項はありません。	該当事項はありません。
権利行使期間	平成18年7月1日～ 平成26年3月31日	平成20年7月1日～ 平成28年3月31日	平成21年7月1日～ 平成25年3月31日	平成23年7月14日～ 平成25年3月31日

(注) 株式数に換算して記載しております。

(2) ストック・オプションの規模およびその変動状況

当事業年度において存在したストック・オプションを対象とし、ストック・オプションの数については、株式数に換算して記載しております。

① ストック・オプションの数

	平成16年 ストック・オプション	平成18年 ストック・オプション	平成19年 ストック・オプション	平成19年 ストック・オプション
権利確定前 (株)				
前事業年度末	—	104	—	155
付与	—	—	—	—
失効	—	—	—	155
権利確定	—	104	—	—
未確定残	—	—	—	—
権利確定後 (株)				
前事業年度末	3,235	410	67	—
権利確定	—	104	—	—
権利行使	—	—	—	—
失効	—	—	—	—
未行使残	3,235	514	67	—

② 単価情報

	平成16年 ストック・オプション	平成18年 ストック・オプション	平成19年 ストック・オプション	平成19年 ストック・オプション
権利行使価格 (円)	25,306	25,000	170,637	69,500
行使時平均株価 (円)	—	—	—	—
公正な評価単価 (付与日) (円)	—	—	51,040	30,611

(注) 平成18年ストック・オプションの「公正な評価単価(付与日)」は0円であります。

3. ストック・オプションの権利確定数の見積方法

基本的には、将来の失効数の合理的な見積りは困難であるため、実績の失効数のみ反映させる方法を採用しております。

(企業結合等関係)

前事業年度(自 平成21年4月1日 至 平成22年3月31日)

該当事項はありません。

当事業年度(自 平成22年4月1日 至 平成23年3月31日)

該当事項はありません。

(セグメント情報等)

a. セグメント情報

当事業年度(自 平成22年4月1日 至 平成23年3月31日)

1. 報告セグメントの概要

当社の報告セグメントは、当社の構成単位のうち分離された財務情報が入手可能であり、取締役会が、経営資源の配分の決定および業績を評価するために、定期的に検討を行う対象となっているものであります。

当社は、サービスの区別のセグメントから構成されており、「医薬営業支援サービス」、「マーケティング調査サービス」および「医療コンテンツサービス」の3つを報告セグメントとしております。

「医薬営業支援サービス」は、インターネットを利用して医師に医薬品情報等を提供することにより、製薬企業のMR(営業員)の活動を支援するサービスを行っております。

「マーケティング調査サービス」は、主に当社の医師会員からデータを収集し、医薬品の開発やマーケティング活動に活用できる集計・解析結果を提供するサービスを行っております。

「医療コンテンツサービス」は、衛星放送やDVDを用いて、有料の学習コンテンツを医師・医療従事者に提供するサービスを行っております。

2. 報告セグメントごとの売上高、利益又は損失、資産、負債その他の項目の金額の算定方法

報告されている事業セグメントの会計処理の方法は、「重要な会計方針」における記載と概ね同一であります。

報告セグメントの利益は、営業利益ベースの数値であります。

3. 報告セグメントごとの売上高、利益又は損失、資産、負債その他の項目の金額に関する情報

前事業年度(自 平成21年4月1日 至 平成22年3月31日)

(単位:千円)

	報告セグメント				調整額 (注)	損益計算書 計上額
	医薬営業 支援サービ ス	マーケテ ィング 調査サー ビス	医療コン テンツ サービス	計		
売上高						
外部顧客への売上高	1,499,222	259,337	415,435	2,173,995	—	2,173,995
セグメント間の 内部売上高又は 振替高	—	—	—	—	—	—
計	1,499,222	259,337	415,435	2,173,995	—	2,173,995
セグメント利益	449,350	92,727	37,067	579,145	△719,542	△140,397
セグメント資産	59,554	—	7,113	66,667	69,990	136,657
その他の項目						
減価償却費	21,270	1,962	1,487	24,719	46,895	71,615
有形固定資産お よび無形固定資 産の増加額	60,689	—	4,498	65,188	88,921	154,109
減損損失	67,164	—	—	67,164	132,893	200,058

(注) セグメント利益の調整額△719,542千円は、各報告セグメントに配分していない全社費用(報告セグメントに帰属しない販売費及び一般管理費)であります。

当事業年度(自 平成22年4月1日 至 平成23年3月31日)

(単位:千円)

	報告セグメント				調整額 (注)	損益計算書 計上額
	医薬営業 支援サービス	マーケテ ィング 調査サー ビス	医療コン テンツ サービス	計		
売上高						
外部顧客への売上高	981,128	249,701	398,374	1,629,204	—	1,629,204
セグメント間の 内部売上高又は 振替高	—	—	—	—	—	—
計	981,128	249,701	398,374	1,629,204	—	1,629,204
セグメント利益	170,832	127,516	△14,698	283,649	△667,609	△383,959
セグメント資産	124,508	1,928	14,417	140,853	116,541	257,395
その他の項目						
減価償却費	5,203	311	3,361	8,876	35,944	44,821
有形固定資産お よび無形固定資 産の増加額	71,046	2,146	12,866	86,058	80,466	166,524
減損損失	—	—	—	—	—	—

(注) セグメント利益の調整額△667,609千円は、各報告セグメントに配分していない全社費用(報告セグメントに帰属しない販売費及び一般管理費)であります。

b. 関連情報

前事業年度(自 平成21年4月1日 至 平成22年3月31日)

1. 製品及びサービスごとの情報

(単位: 千円)

	医薬営業支援 サービス	マーケティング 調査サービス	医療コンテンツ サービス	合計
外部顧客への売上高	1,499,222	259,337	415,435	2,173,995

2. 地域ごとの情報

(1) 売上高

本邦の外部顧客への売上高が損益計算書の売上高の90%を超えるため、記載を省略しております。

(2) 有形固定資産

本邦に所在している有形固定資産の金額が貸借対照表の有形固定資産の金額の90%を超えるため、記載を省略しております。

3. 主要な顧客ごとの情報

(単位: 千円)

顧客の氏名又は名称	売上高	関連するセグメント名
万有製薬株式会社	303,828	医薬営業支援サービス
	7,156	マーケティング調査サービス

当事業年度(自 平成22年4月1日 至 平成23年3月31日)

1. 製品及びサービスごとの情報

(単位: 千円)

	医薬営業支援 サービス	マーケティング 調査サービス	医療コンテンツ サービス	合計
外部顧客への売上高	981,128	249,701	398,374	1,629,204

2. 地域ごとの情報

(1) 売上高

本邦の外部顧客への売上高が損益計算書の売上高の90%を超えるため、記載を省略しております。

(2) 有形固定資産

本邦に所在している有形固定資産の金額が貸借対照表の有形固定資産の金額の90%を超えるため、記載を省略しております。

3. 主要な顧客ごとの情報

(単位: 千円)

顧客の氏名又は名称	売上高	関連するセグメント名
日本イーライリリー株式会社	206,921	医薬営業支援サービス
ノバルティスファーマ株式会社	99,455	医薬営業支援サービス
	88,778	マーケティング調査サービス

c. 報告セグメントごとの固定資産の減損損失に関する情報

前事業年度(自 平成21年4月1日 至 平成22年3月31日)

(単位:千円)

	医薬営業支援 サービス	マーケティング 調査サービス	医療コンテンツ サービス	全社・消却	合計
減損損失	67,164	—	—	132,893	200,058

(注) その他の金額は、ケアネット・ドットコム運営システムに係る金額であります。

当事業年度(自 平成22年4月1日 至 平成23年3月31日)

該当事項はありません。

d. 報告セグメントごとののれんの償却額及び未償却残高に関する情報

前事業年度(自 平成21年4月1日 至 平成22年3月31日)

該当事項はありません。

当事業年度(自 平成22年4月1日 至 平成23年3月31日)

該当事項はありません。

e. 報告セグメントごとの負ののれん発生益に関する情報

前事業年度(自 平成21年4月1日 至 平成22年3月31日)

該当事項はありません。

当事業年度(自 平成22年4月1日 至 平成23年3月31日)

該当事項はありません。

(追加情報)

当期から、「セグメント情報等の開示に関する会計基準」(企業会計基準第17号 平成21年3月27日)および「セグメント情報等の開示に関する適用指針」(企業会計基準適用指針第20号 平成20年3月21日)を適用しております。

(1株当たり情報)

前事業年度 (自 平成21年4月1日 至 平成22年3月31日)	当事業年度 (自 平成22年4月1日 至 平成23年3月31日)
1株当たり純資産額 38,073円75銭 1株当たり当期純損失金額 7,850円83銭 なお、潜在株式調整後1株当たり当期純利益金額については、潜在株式は存在するものの1株当たり当期純損失であるため記載しておりません。	1株当たり純資産額 29,258円43銭 1株当たり当期純損失金額 8,655円27銭 なお、潜在株式調整後1株当たり当期純利益金額については、潜在株式は存在するものの1株当たり当期純損失であるため記載しておりません。

(注) 1 1株当たり純資産額の算定上の基礎は、次のとおりであります。

項目	前事業年度 (自 平成21年4月1日 至 平成22年3月31日)	当事業年度 (自 平成22年4月1日 至 平成23年3月31日)
純資産の部の合計額(千円)	1,999,619	1,524,887
純資産の部の合計額から控除する金額(千円)	3,793	3,419
普通株式に係る期末の純資産額(千円)	1,995,825	1,521,467
1株当たり純資産額の算定に用いられた期末の普通株式の数(株)	52,420	52,001

(注) 2 1株当たり当期純損失金額の算定上の基礎は、次のとおりであります。

項目	前事業年度 (自 平成21年4月1日 至 平成22年3月31日)	当事業年度 (自 平成22年4月1日 至 平成23年3月31日)
当期純損失(千円)	409,765	453,492
普通株主に帰属しない金額(千円)	—	—
普通株式に係る当期純損失(千円)	409,765	453,492
期中平均株式数(株)	52,194	52,395
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	—	—

(重要な後発事象)

前事業年度(自 平成21年4月1日 至 平成22年3月31日)

該当事項はありません。

当事業年度(自 平成22年4月1日 至 平成23年3月31日)

該当事項はありません。

5. その他

- (1) 役員の異動
開示内容が定まった時点で開示いたします。
- (2) その他
該当事項はありません。