

第2【事業の状況】

1【業績等の概要】

(1) 業績

当事業年度における当社をとりまく経済環境は、世界経済の景気も改善しつつあり、国内においても中東情勢を背景とした原油高や原材料価格の高騰等の懸念材料を含みながらも、業種、規模を問わず景況感が改善し景気回復基調となりました。

個人消費と雇用情勢は一進一退となりましたが、企業の設備投資が拡大基調になり、株式市場も回復基調の兆しを見せデフレ脱却への足がかりを掴みつつある動きとなりました。

当社が属する業界では、クレジットカード利用金額、クレジットカード会員数、加盟店数いずれも増加傾向を示した一方で、スキミング等のクレジットカード犯罪も増加いたしました。

また、非接触ICカードアプリケーションの普及や市場の個人情報保護や情報管理への関心の高まりが確認されました。

このような状況下、当社は以下の取り組みを行ってまいりました。

営業活動への取り組み

- ・公共料金市場への営業活動の推進を強化してまいりました。
- ・クレジットカード会社へのOEM提供範囲を拡大してまいりました。

営業環境への取り組み

Web上で営業取引が完結できる仕組みを持つ企業の営業権を譲受け、中小企業等の小規模ECをターゲットとした営業ツールを用意いたしました。

サービス向上への取り組み

- ・国際カードブランド（VISA、MasterCard、JCB）が推進する新たな本人認証システム（3-Dセキュア）サービスを開始いたしました。
- ・加盟店の利便性向上を追求し、CCS Ware for Internetの機能追加を行い、一つの製品で3つの接続形態（CGI型、リンク型、インターフェース仕様の開示型）を備える事でパソコンや携帯電話の間での取引データの一元管理、相互利用が可能となり、洗替サービスとの自動連携を実現いたしました。

この結果、当事業年度の業績は売上高801,778千円（前年同期比27.0%増）となりました。利益面では、経常利益192,400千円（前年同期比66.5%増）、当期純利益150,092千円（前年同期比14.2%減）となりました。

(2) キャッシュ・フロー

当事業年度における現金及び現金同等物（以下、「資金」という。）は、税引前当期純利益の増加と代表加盟店契約による加盟店に対する預り金の増加により、前事業年度末に対して、355,412千円増加し、当事業年度末には865,774千円となりました。当事業年度中における各キャッシュ・フロー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）

当事業年度において営業活動の結果得られた資金は356,975千円（前年同期比4.3%減）となりました。これは主に、業績向上に伴い税引前当期純利益145,058千円を計上したことのほか、預り金増加のうちの代表加盟店契約による加盟店に対する預り金173,651千円が増加したことによるものです。

（投資活動によるキャッシュ・フロー）

当事業年度において投資活動の結果使用した資金は50,288千円（前年同期比74.5%増）となりました。これは主に、株式会社アスナルからのクレジットカード決済事業に関する営業譲受による支出21,000千円と無形固定資産の取得による支出15,892千円があったことによります。

（財務活動によるキャッシュ・フロー）

当事業年度において財務活動の結果得られた資金は48,727千円（前年同期は28,813千円の使用）となりました。これは主に、新株式の発行により61,584千円増加したことによるものです。

2【生産、受注及び販売の状況】

(1) 生産実績

当社は決済関連事業を行っており、提供するサービスの性格上、生産実績の記載に馴染まないため、記載しておりません。

(2) 受注状況

生産実績と同様の理由により、記載しておりません。

(3) 販売実績

当事業年度の販売実績は、次のとおりであります。

品目別	第11期 (自 平成15年10月1日 至 平成16年9月30日)	前年同期比(%)
イニシャル売上(千円)	91,920	116.6
ランニング売上(千円)	671,493	126.3
加盟店売上(千円)	38,364	184.1
合計(千円)	801,778	127.0

(注) 上記の金額には消費税等は含まれておりません。

3【対処すべき課題】

(1) 現状の認識について

日本経済は徐々に回復の兆しが見えてきており、当社の主要なマーケットとなっておりますクレジットカードの非対面取引分野も引き続き堅調に推移しておりますが、一方で、個人情報の漏洩も社会問題としてクローズアップされており、クレジットカードの不正利用による犯罪の被害も増加傾向にあります。

このような状況の中で、当社は時流への適応を最重要課題として捉え、クレジットカード会社との連携による新たな技術を応用した本人認証サービス(3-Dセキュア)の導入を推進し、セキュリティ面の強化をいち早く取り入れ、今後の電子商取引市場の変革に対応すべく、クレジットカード決済システムの技術及び業務サポート体制をより強固にすることにより、更なる顧客満足度を追求し業界における存在価値を高めていく所存であります。

また、クレジットカード会社及び提携会社各社との信頼関係をより密にし、現状のビジネスモデルの拡大を進めると同時に、未開拓市場(電力、都市ガス等の公共料金のクレジットカード決済)への参入を図り、より社会性のある新規ビジネスモデルの創造に注力してまいります。

(2) 当面の対処すべき課題の内容

情報漏洩防止の強化

当社はクレジットカード番号等をキーに承認及び売上処理を行っており、重要な情報を管理しております。

このような状況下で当社は、従業員教育をはじめ専門会社による指導を受け、情報セキュリティマネジメントシステム(ISMS)等の認定を早期に取得し、お客様に安心して業務委託いただける体制を確立いたします。

システム開発力の強化

インターネットをはじめとする通信関連の技術革新は日進月歩であり、常に新技術、新サービスが出現いたします。当社の事業はインターネットと深く関わり合っており、競争力のある製品をお客様にご提供するためには、その技術やサービスをタイムリーに採用していく事が重要と認識しております。

現状では、内部人員でシステム環境の変化やお客様の要望を吸収しシステムの設計を行い、外部にプログラミングを委託し効率よく質の高いサービスをご提供すべく対応しております。高度な技術を有した開発要員の確保を継続し、更なるシステム開発力とサービス強化に努めてまいります。

業務提携型ビジネスの強化

安定的成長を確保するため、加盟店を多数抱える企業に対し相互が利益享受可能な業務提携を確立し、効率的な加盟店獲得を進めていくことが不可欠と認識しております。

このような形態のビジネスは当社の営業上の特徴であり、今日までも大手ショッピングモール運営会社、自動精算機メーカー等との提携型ビジネスを成功裡に運用してまいりました。

今後も加盟店を多数抱える企業に対し、業務提携型ビジネスを積極的に推進し、その進捗管理には経営陣が責任を持って対応いたします。

4【事業等のリスク】

以下については、当社の事業展開上のリスク要因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、当社として必ずしも特に重要なリスクとは考えていない事項についても、投資判断の上で、あるいは当社の事業活動を理解する上で重要と考えられる事項について、投資家及び株主に対する積極的な情報開示の観点から記載しております。

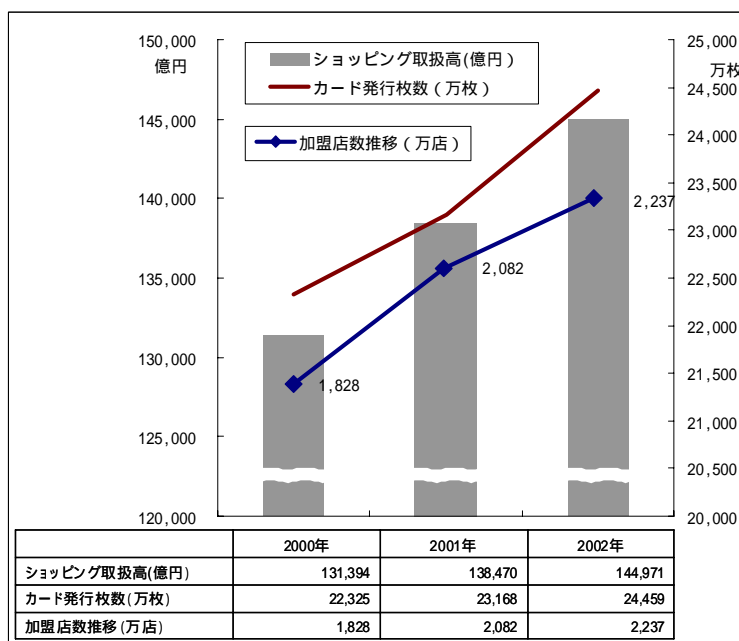
当社は、これらのリスク発生の可能性を認識した上で、発生の予防及び発生した場合の対応に努める方針であります。本株式に関する投資判断は、以下の特別記載事項及び本書中の本項以外の記載事項を慎重に検討した上で行う必要があります。また、以下の記載は本株式への投資に関連するすべてのリスクを網羅するものではありませんのでご注意ください。

なお、記載事項のうち将来に関する事項は、提出日現在（平成17年2月28日現在）において当社が判断したものであります。

1．当社の事業を取巻く経営環境について

(1) 業界動向について

クレジットカードは、昭和35年にわが国で初めて誕生して以来、今日では国内・海外を問わずに安全で便利な決済手段として消費者に認知され、カード発行枚数2億4,459万枚、加盟店数2,237万店、ショッピング取扱高14兆4,971億円を数えるまでに成長しており消費生活の活性化に貢献しております。



出典：日本クレジット産業協会「日本の消費者信用統計」2004年版より

クレジットカード業界の決済方法には「対面販売決済」と「非対面販売決済」の二分類があります。前者は消費者が物品等を購入する際に直接販売者にクレジットカードを手渡し、クレジットカード発行会社が加盟店の店頭を設置するオンラインシステム「CAT（信用照会端末、Credit Authorization Terminal）端末」や「POS（Point of Sales）システム」の伝票を消費者が確認し署名することにより、クレジットカード会社から与信を得るタイプです。また一部ICカードの場合は、暗証番号入力により署名の代わりとする場合もあります。一方、後者の非対面決済は消費者の署名を必要とせず、販売者と対面することなくインターネットや電話等の通信インフラを用いてクレジットカード会社から与信を得るタイプです。

当社は、この「非対面販売決済」におけるクレジットカード会社の加盟店とクレジットカード会社との業務仲介を業とし、一般的に「クレジットカード決済処理サービス」と呼ばれる業界に位置します。

当業界は、「インターネットという通信インフラの普及」「非対面取引のクレジットカード加盟店の増加」「消費者の非対面クレジットカード決済の認知向上による商取引規模の拡大」の各要素が相乗的に効

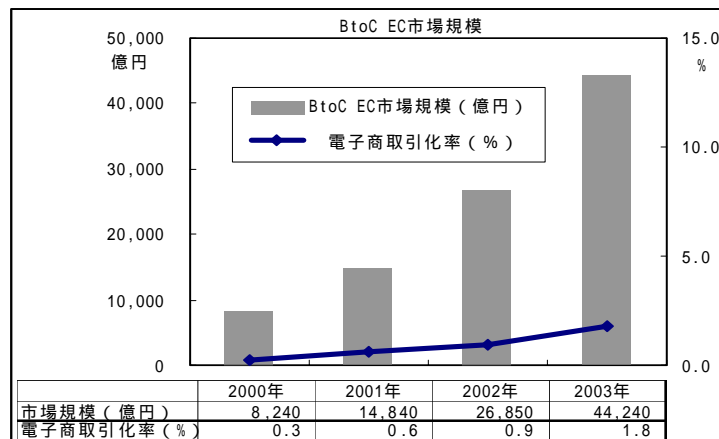
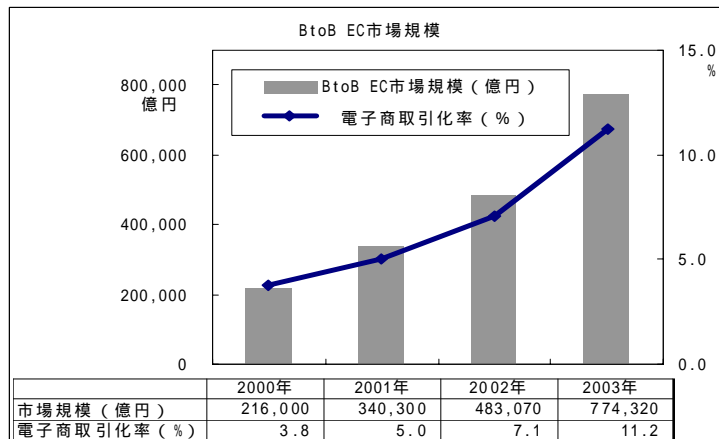
果を生み、今日まで成長を続けてまいりました。本格的なブロードバンド時代の到来、加盟店の旺盛な新規出店意欲等が堅調に拡大する中、非対面クレジットカード決済市場がクレジットカードショッピング取扱高に占める割合は未だ1割にも満たないシェアで、まだまだ成長の過渡期にあります。当業界各社は市場拡大のために消費者への認知浸透をより深くするべく、更なる情報セキュリティ向上や取引の安全性向上、導入時の簡便性向上と、より一層の市場拡大に注力しております。

一方、非対面クレジットカード決済処理業界の事業成長要因が「通信インフラの普及」「非対面取引のクレジットカード加盟店の増加」「消費者への非対面クレジットカード決済の認知浸透」の各要素の相乗的な効果であったことは、同時にこれらの要素の変化が、当社ビジネスに影響を与え得る脅威要素であると言えます。例えば、インターネット通信セキュリティに致命的な脆弱性が見出された場合には消費者の通信インフラに対する信用が減退し、さらに、クレジットカードよりも利便性の高い新たな非対面決済手段が確立した場合には会員、加盟店がその新たな決済手段に流出し、クレジットカードショッピング取扱規模が縮小する可能性があります。

(2) 電子商取引（EC）の普及について

日本における、ECは大きく消費者向け電子商取引（BtoC EC）と企業間電子商取引（BtoB EC）とに大別されます。非対面クレジットカード決済市場も確実な成長を続けております。

しかしながら、契約当事者の顔が見えず相手方の特定や責任追及が困難なこと等から、悪質商法が行われやすい環境であり、ECの普及とともにトラブルも増大しております。これにより、ECをめぐる新たな法的規制や個人消費の減退等によりEC自体が消費者に受け入れられない場合、ECの普及が低迷する懸念があります。このとき、EC市場規模と密接な関係にある非対面クレジットカード決済事業の当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。



出典：情報経済アウトック2004「平成15年度電子商取引に関する実態・市場規模調査」 / 電子商取引推進協議会

(3) 競合について

クレジットカード決済処理サービス各社間で、機能、サービス品質、価格において競争が起こり企業淘汰がなされてまいりました。

このような状況の中、当社は顧客である加盟店のニーズに合致した製品・サービスの開発・提供、サービス導入から運用までの一貫した加盟店サポート体制、最新技術を見据えた安定的な基幹システムの構築・運用等に努めることで、継続的に競争力を高め、顧客満足度を向上し競合他社との差別化を実現しました。さらに、顧客ニーズをきめ細かく反映した製品サービスを継続して提供することで先行者メリットを継続して享受、業界トップの顧客基盤を背景に市場における価格支配力を確保すること、更にはシステムのOEM提供等を通じたクレジットカード会社との営業協力関係の一層の緊密化、関連サービスベンダー（クレジットカード決済に係るサービス提供事業者）とのパートナーシップ構築や当社代理店の拡大を通じ、事業規模の保持、拡大を推し進めております。

しかしながら、今後競合他社が当社サービスを模倣・追随しこれまでの当社の特徴が標準的なものとなり差別化が難しくなること、これまででない全く新しい技術を活用した画期的なサービス展開する競合他社が出現すること、また競合他社が低価格を前面に打ち出した営業を展開する等の結果として当社業績に影響を及ぼす可能性があります。

(4) 技術動向（革新）への対応について

インターネット及び情報セキュリティの技術革新は著しく、かつクレジットカード会社毎の新たな認証方式、運用についての見解の違いが顕著になって表れております。現在当社では、このような独自の技術開発は行っておりませんがクレジットカード会社と加盟店の中間的立場において、当社サービスの日本市場への普及を図るために、各クレジットカード会社との緊密な連携を保ち新サービスの動向を把握した上で、これらサービスの機能拡張に努めております。また、サービスの導入及び運用が容易になるような機能の追加や改善等も随時行い、クレジットカード決済だけではなく他決済手段も利用が可能になるよう利便性を強化してまいります。

しかしながら、今後当社が新たな技術やサービスへの対応が遅れた場合、当社の加盟店に対するサービスが陳腐化し、その結果競合他社に対する競争力が低下する恐れがあり、場合によっては当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。

(5) 法令による規制について

現在、電子商取引(EC)やインターネットを利用した情報流通等についてルールの明確化が進行し、何らかの法的判断が示されてきており、制度の整備が進んでおります。当社は、早期に規制の方向性を見極め対応するため、弁護士や外部諸団体を通じて新たな規制の情報が入手できる体制を整えております。

しかしながら、今後、当社の事業環境でもある電子商取引(EC)やインターネットに関連する規制又は当社のお客様である加盟店の事業に関連する規制等の制定により、市場の成長に支障をきたし当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。

2. 当社の事業体制について

(1) 主要な経営陣への依存について

当社の事業の推進者は、代表取締役社長の相浦一成であります。同氏は当社の経営方針の決定及び事業を推進していく上での中心的存在として、重要な役割を担っております。今後の当社の事業展開を成功裡に執行していくことができるかどうかは、同氏の力量及び業界内の信用に依存しております。組織的な運営及び中堅幹部の育成も進めておりますが、今後、何らかの理由により同氏の業務継続が困難となった場合、当社の業務または業界的信用等に影響を及ぼす可能性があります。

(2) 小規模組織であることについて

当社は平成17年2月28日現在、全体の人員は59名で、その内訳は取締役7名（うち非常勤取締役2名）、監査役2名及び従業員50名と小規模の組織であり、内部管理体制もこの規模に応じたものになっております。当社は、当社事業に欠かすことのできない重要なポストへの人材登用のほか、業務内容に応じて適材を配置しており、現状の規模においては適切かつ組織的な対応に十分な人員であると考えております。さ

らに、ストックオプション制度や福利厚生充実により人材を確保しやすい環境を作り、タイムリーな採用活動を実施していく所存であります。

しかしながら、今後の事業拡大に伴い人員の増強、組織の整備に適切かつ十分な対応ができなかった場合には当社の経営活動に支障が生じる可能性があります。

(3) アウトソーシングの活用について

クレジットカード決済処理サービスでは、加盟店から24時間365日停止のない継続した高品質のサービスを要求されております。特に、インターネット上で常時販売活動を行っている加盟店にとっては、販売の機会損失を防止するためにも停止のないサービスの提供が必須要件となっております。

当社では、自社システムへの過剰な設備投資や運用負担を抑制しつつ、お客様のニーズに対応するため、クレジットカード会社に対する与信照会及び売上請求データ作成に関するコンピュータシステムの運用の一部を、特定の信用度の高い第三者にアウトソーシングしております。またアウトソーシング先を複数化することによりシステム全体の安全性を強化しております。

しかしながら、コンピュータシステムの特性上100%システムの障害を回避することは不可能であり、これらのアウトソーシング先の会社がシステムの障害等による不測の事態の発生や契約解消又は継続的取引が困難となった場合、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。

(4) CAFIS(Credit And Finance Information Switching System)の利用について

当社のクレジットカード決済処理サービスは、株式会社NTTデータが提供するCAFISのネットワークを利用するものであり、今後CAFISのシステム障害等の理由により当社のサービス提供が困難になる場合が想定されます。現在、クレジットカード会社の多くが決済情報の授受にCAFISを利用しており、当サービスの利用が困難になるという事態が発生する可能性は極めて低いと考えております。万一そのような事態が生じた場合には、これを代替する他のシステムとして当社は株式会社日本カードネットワーク社運営のCARDNETセンターと接続を行っております。

(5) システムダウン及び情報セキュリティについて

当社サービスは、通信事業者が提供する公衆回線、専用回線及びインターネット網を利用する事を前提としたものであるため、自然災害または事故及び外部からの不正な手段によるコンピュータへの進入等により、通信ネットワークの切断、アプリケーションの動作不良が予測されます。また予期しないクレジットカード会社のシステムダウンや当社のシステムの欠陥により当社サービスが停止する可能性もあります。

このようなリスクを回避するために外部、内部からの不正進入に対するセキュリティ対策、24時間のシステム監視、システム構成の冗長化、保険への加入、社内規程の整備運用等により然るべき対応を図っております。

しかしながら、このような事象が発生した場合は、当社に直接的損害賠償や障害事後対応により営業活動に支障をきたし機会損失が発生し、さらに当社サービスへの信用が失墜する可能性があります。

(6) 単一事業について

当社は、現在のところ非対面のクレジットカード決済事業のみを行う単一事業会社です。日本におけるクレジットカード決済の市場は欧米に比べ最終支出に占める比率は低く、また未開拓の分野も多く、今後引き続き拡大する事が予想されます。そのため、当社では継続してクレジットカード決済事業を中心に営業展開を図りますが、当市場及び当事業の成長の鈍化や縮小等の変化が生じた場合には、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。

(7) 稼働店舗について

稼働店舗数推移

	平成13年 9月末	平成14年 9月末	平成15年 9月末	平成16年 9月末	平成16年 12月末
稼働店舗数(店)	764	2,258	4,501	6,837	7,521

これまでの営業活動の結果、上記のとおり順調に加盟店が増加してまいりました。他社サービスへの乗換えが容易ではないシステム・サービス特性に加え、今後とも、変化するニーズに応え続けるきめ細かい顧客対応により継続的に取引関係を維持いたします。また、業務提携型ビジネスの強化等により引き続き新規顧客獲得にも注力してまいります。

しかしながら、競争の激化により稼働店舗数の増加ペースが減少または稼働店舗数が減少する可能性があります。当社は稼働する店舗に対して月次固定費を課金するため、このような事象が発生した場合には当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。

(8) 個人情報の流出の可能性及び影響について

当社サービスを利用する際、加盟店はクレジットカード番号を当社コンピュータシステムに送信する必要があります。また、一部のサービスにおいてはクレジットカード番号のほかに氏名、住所、電話番号、メールアドレス等の個人情報の登録を求める場合があり、登録された情報は当社の管理下にあるデータベースにて保管しております。

昨今、企業から個人情報漏洩が相次ぐ中、個人情報の扱いに対する社会的関心が高まり、また平成17年4月に個人情報保護法も施行される事となり、今後ますます個人情報管理の徹底が必要となります。

このような中、当社では個人情報の取扱には十分注意を払い、社団法人日本クレジット産業協会へ加入し、当協会で義務化されている個人情報保護規程の策定等を実施して個人情報管理の強化を実施いたしました。また今後早急に、情報セキュリティマネジメントシステム(ISMS)の認証取得を実施してまいります。

しかしながら、万一クレジットカード情報等の重要な情報が外部に流出した場合には、当社への社会的信用の失墜が当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。

3. 親会社との関係について

(1) 親会社異動の経緯について

平成12年9月28日 株式会社エムティーアイは、同社モバイルコンテンツ事業のデータセンター機能から決済サービスまでを含む総合サービスを可能とするため、クレジットカード決済のソリューションを提供していた当社の株式をインテグラン株式会社他から取得したことにより、当社の親会社となりました。

平成16年7月26日 親会社でありました株式会社エムティーアイは、同社グループ企業の資本政策を機動的かつ柔軟に実施する目的で、同社が保有する当社株式による現物出資によりCCSホールディング株式会社を設立いたしました。

平成16年9月14日 グローバルメディアオンライン株式会社を中核とするGMOグループは、クレジットカード決済処理サービス事業の更なる強化を図るため、CCSホールディング株式会社を株式交換により完全子会社化し当社の親会社となりました。

平成17年1月1日 グローバルメディアオンライン株式会社とCCSホールディング株式会社は、グローバルメディアオンライン株式会社を存続会社とする吸収合併を実施しました。

(2) GMOグループにおける当社の位置づけについて

親会社であるグローバルメディアオンライン株式会社(提出日現在、当社発行済株式総数の65.4%を保有する筆頭株主)を中核とするGMOグループは、『ニッポンの「インターネット部」をめざして!』を法人向けの戦略方針として、アクセス事業、ドメイン事業、レンタルサーバー事業、クレジットカード決済処理サービス事業、インターネット広告メディア事業等のインターネットビジネスに必要なサービスを“ワンストップ”で提供しております。

当社は、その中のオンラインショッピングの決済手段としてのクレジットカード決済が広がるなか、GMOグループにおいて、インターネット上でのクレジットカード決済処理サービス事業を担う会社と位置づけられております。

なお、グローバルメディアオンライン株式会社は当社経営活動の独立性を維持していく方針であることを現時点において確認しております。

(3) GMOグループとの取引について

株式会社ペイメント・ワンからの営業の全部譲受について

(a) 譲受を必要とする経緯

株式会社ペイメント・ワンはグローバルメディアオンライン株式会社の連結対象子会社としてクレジットカード決済処理サービスを提供しておりました。

当社は、満足度の高いサービスを提供し、営業基盤拡大による業務効率、収益性、競争力の向上を図るためには株式会社ペイメント・ワンの経営資源を統合する事が不可欠と判断し、平成16年11月30日に営業の全部譲受を実施いたしました。

(b) 譲受価額

275百万円

(c) 営業権の償却方法

営業権は、譲受日の平成16年11月30日付けにて一括償却し、特別損失として約270百万円を計上いたしました。

GMOグループとの取引について

株式会社ペイメント・ワンからの営業の全部譲受に伴い、同社が実施しておりましたGMOグループ各社とのクレジットカード決済処理サービスの提供、オフィススペースの転貸借及びホームページや社内LANシステムの委託等の取引が発生することとなりました。なお、譲受財産として引き継ぎました営業借入(10百万円)は、提出日現在返済しております。

グローバルメディアオンライン株式会社との役員の兼務関係について

提出日現在における当社の役員9名のうち、グローバルメディアオンライン株式会社の役員を兼ねる者は2名であり、当社における役職、氏名及び同社における役職は次のとおりであります。

氏名	当社における役職	グローバルメディアオンライン株式会社における役職
熊谷 正寿	取締役会長(非常勤)	代表取締役会長兼社長
安田 昌史	監査役(非常勤)	常務取締役

上記取締役(非常勤)については、当社事業に関する助言を得ることを目的として招聘したものであります。

4. 知的財産権について

サービスに関連する特許を1件出願しており、商標権は4件取得しております。商標権の内訳としては、当社サービスの名称に関するものが1件、会社の名称及びロゴ商標に関するものが3件あります。

当社はこれまで、著作権を含めた知的財産権に関して他社の知的財産権を侵害した事実や損害賠償及び使用差止の請求を受けたことはありません。当社では知的財産権の侵害を行っていないものと認識しておりますが、当社の事業分野における知的財産権の現況を完全に把握することは困難であり、当社が把握できていないところで他社が特許権を保有している可能性は否めません。また、今後当社の事業分野における第三者の特許権が新たに成立し、損害賠償又は使用差止等の請求を受ける場合は、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。このような事実が判明したときに備え、弁護士、弁理士等の関係者に確認が取れる体制を整えていく所存であります。なお、株式会社ペイメント・ワンの営業の全部譲受に伴い、ソフトウェア関連特許として取得済み1件と出願中3件及び商標権1件をそれぞれ譲受けております。

5. 経営上の重要な契約について

(1) クレジットカード会社との契約について

当社は、クレジットカード会社と加盟店間の加盟店契約において発生するクレジットカード決済に係る売上承認請求業務及び売上請求業務等を事務代行するサービスを提供するために必要な提携契約を各クレジットカード会社と締結しております。

当社は、当社サービスを幅広い加盟店に提供できる環境づくりのため、現状、35社のクレジットカード会社と接続し、現在国内・海外で流通しているクレジットカードのほぼ100%を利用できるまでになっておりますが、万一、主要なクレジットカード会社より契約解除の申し出や条件変更により接続の制限が成された場合は、当社の業績に影響を及ぼす可能性がありますので、常に主要なクレジットカード会社との連絡を密にし、より強固な関係を築いていく所存であります。

(2) 代表加盟店契約(代表加盟サービス)について

当社加盟店との代表加盟店契約においては、クレジットカード会社から与えられた契約条件に対して当社が加盟店へ加盟店料率を設定することが可能なサービスであります。

しかしながら、通常クレジットカード会社が行う加盟店に対する売上代金の支払いを当社の責任のもとに行うため当社が加盟店に支払い後、加盟店の不正な売上請求や、倒産等の契約解除に相当する状態となったことが判明した場合においては、回収が困難になるリスクが生じます。

このようなリスクを回避するために、加盟店の入会時にクレジットカード会社の審査とともに当社においても「代表加盟店審査事前チェックリスト」による開設サイトの存在確認、途上の取引状況のモニタリング及び特定商取引に関する法律の遵守状況確認等を行うとともに、月毎に滞留債権管理を実施しております。

6. その他

(1) 配当政策について

当社は、設立以来、事業基盤の構築と財務体質の強化のために、事業資金の流出を避け内部留保の充実を図ってまいりました。そのため、現在に至るまで配当は実施しておりません。株主への利益還元も重要な経営課題と認識しており、経営成績及びキャッシュ・フローの状況を勘案しつつ利益配当も検討する所存であります。

内部留保につきましては、企業体質の強化及び積極的な事業展開に有効に活用していく所存であります。

(2) ストックオプション等の行使による株式の希薄化について

当社は、経営参画意識の向上と業績に対する意欲や士気を高めることを目的として、旧商法第280条ノ19第1項の規定に基づく新株引受権、商法第280条ノ20及び商法第280条ノ21の規定に基づく新株予約権を役員及び従業員等へ付与しております。平成17年2月28日現在、同ストックオプション等による潜在株式は2,540株であり、発行済株式総数17,375.2株の14.6%に相当しております。

当ストックオプション等が権利行使された場合には、新株式が発行され株式価値の希薄化が生じる可能性があります。役員及び従業員の力を結集し更なる成長を続ける努力をすることで、株式価値を高めていく所存であります。

(3) 調達資金使途について

今回計画している公募増資による調達資金については、運転資金として現在加盟店へ提供しております代表加盟サービスに付加価値を備えた前払サービス(加盟店への売上代金の支払サイトを短縮するサービス)と個人情報保護に対するセキュリティを含めた既存サービスの強化のためのシステム投資等に投下する予定であります。しかしながら、これらに投じた資金に対する効果が必ずしも業績に繋がるとは限りません。

(4) 「現金及び預金」の残高について

貸借対照表に記載の「現金及び預金」勘定が前事業年度末に比べ増加している要因につきましては、当社加盟店との代表加盟店契約に基づき、一時的に加盟店の売上代金をクレジットカード会社から預かる取引が増加したことによるものであります。なお、預り金の主な入出金サイトにつきましては、クレジットカード会社から加盟店の売上代金を月末に預かり翌月10日に所定の加盟店手数料を差し引いて加盟店へお支払いしております。

5【経営上の重要な契約等】

(1) 業務代行に関する契約

当社は、クレジットカード会社と加盟店間の加盟店契約において発生するクレジットカード決済に係る売上承認請求業務及び売上請求業務等を事務代行するために必要な提携契約を各クレジットカード会社と締結しております。なお、契約している主なクレジットカード会社は次のとおりであります。

契約先	契約の名称	契約期間	自動更新
ユーシーカード㈱	業務基本契約書	平成7年11月30日～平成8年11月29日	有(1年)
㈱UFJカード (旧㈱ミリオンカード・サービス)	業務基本契約書	平成8年4月1日～平成9年3月31日	有(1年)
㈱クレディセゾン	業務基本契約書	平成8年10月1日～平成9年9月30日	有(1年)
㈱ディーシーカード	業務基本契約書	平成8年11月1日～平成9年10月31日	有(1年)
㈱セントラルファイナンス	業務基本契約書	平成9年1月8日～平成10年1月7日	有(1年)
㈱オーエムシーカード (旧㈱ダイエーオーエムシー)	業務基本契約書	平成9年7月1日～平成10年6月30日	有(1年)
イオンクレジットサービス㈱	業務基本契約書	平成9年7月16日～平成10年7月15日	有(1年)
国内信販㈱	業務基本契約書	平成9年10月1日～平成10年9月30日	有(1年)
㈱ジェーシービー	カード業務代行契約書	平成11年1月29日～平成12年1月28日	有(1年)
日本信販㈱	加盟店業務代行契約書	平成12年10月1日～平成13年9月30日	有(1年)
シティカードジャパン㈱ (旧㈱日本ダイナースクラブ)	契約書	契約捺印日から契約に従う解除日まで	-

(2) 代表加盟に関する契約

当社は、加盟店のクレジットカード決済業務に係る事務を代行する目的として各クレジットカード会社と包括加盟に関する契約を締結しております。なお、契約している各クレジットカード会社は次のとおりであります。

契約先	契約の名称	契約期間	自動更新
㈱UFJカード (旧㈱ミリオンカード・サービス)	加盟店契約書(一括契約)	平成13年3月2日～平成14年3月1日	有(1年)
ユーシーカード㈱	通信販売加盟店契約書	平成13年5月1日～平成14年4月30日	有(1年)
シティカードジャパン㈱ (旧シティコープダイナースクラブジャパン㈱)	包括代理加盟店契約書	平成13年5月1日～平成14年4月30日	有(1年)
㈱ディーシーカード	代表加盟契約書	平成13年6月1日～平成14年5月31日	有(1年)
㈱東京クレジットサービス	包括代理契約書	平成13年7月10日～平成14年7月9日	有(1年)
イオンクレジットサービス㈱	包括代理契約書	平成13年7月20日～平成14年7月19日	有(1年)
国内信販㈱	包括代理加盟店契約書	平成13年8月1日～平成14年7月31日	有(1年)
㈱オーエムシーカード (旧㈱ダイエーオーエムシー)	包括代理契約書	平成13年8月23日～平成14年8月22日	有(1年)
㈱クレディセゾン	包括代理契約書	平成13年9月30日～平成14年9月29日	有(1年)
㈱セントラルファイナンス	包括代理契約書	平成13年10月29日～平成14年10月28日	有(1年)
㈱ジェーシービー	包括代理加盟店契約書	平成14年10月1日～平成15年9月30日	有(1年)
㈱ライフ	契約書	平成15年4月28日～平成16年4月27日	有(1年)
㈱アプラス	包括代理契約書	平成16年4月1日～平成17年3月31日	有(1年)
日本信販㈱	NICOSカード包括加盟店契約書	平成16年7月1日～平成17年6月30日	有(1年)
㈱オリエントコーポレーション	包括代理契約書	平成16年9月1日～平成17年8月31日	有(1年)

(3) 業務委託に関する契約

会社名	契約の名称	契約の内容	契約期間	自動更新
TIS(株) (旧株)東洋情報システム)	業務委託個別契約	業務委託個別契約書により定めるトランザクション処理及び売上報告に関する委託契約	自 平成15年4月1日 至 平成16年3月31日	有(1年)
荒木 克友	持分譲渡及びソフトウェア保守契約	当社が利用している一部のソフトウェアで、現在相手方に帰属されている権利の譲渡とそのソフトウェアに関する保守契約	自 平成16年4月1日 至 平成23年3月31日	有(7年)

(4) 営業譲受に関する契約

[株式会社アスナル]

当社は、株式会社アスナルより、同社のクレジットカード決済事業を譲受けることとし、平成16年9月10日付で両社の間で営業譲渡契約書を締結し、平成16年9月30日に実施しました。

譲受け事業

クレジットカード決済事業に関する一切の業務

従業員の移籍

該当事項はありません。

譲受け資産及び負債

前受金 2,101千円

譲受価額

40百万円

[株式会社ペイメント・ワン]

当社は、株式会社ペイメント・ワンより、同社のクレジットカード決済事業の営業全部を譲受けることとし、平成16年11月10日付で両社の間で営業譲渡契約書を締結し、平成16年11月30日に実施いたしました。

譲受け事業

クレジットカード決済事業に関する一切の業務

従業員の移籍

平成16年11月30日現在に在籍する従業員7名は、平成16年12月1日をもって、株式会社カードコマースサービス(現 GMOペイメントゲートウェイ株式会社)に移籍いたしました。

譲受け資産及び負債(平成16年10月31日現在の帳簿価額)

(a) 譲受資産

科目	金額(千円)
流動資産	
現金及び預金	10,706
売上債権	16,340
立替金	6,226
その他の流動資産	1,522
固定資産	
差入保証金	3,727
その他の固定資産	1,014
合計	39,538

譲受価額

275百万円

(b) 譲受負債

科目	金額(千円)
流動負債	
買掛金	13,579
短期借入金	10,000
前受金	6,640
その他の流動負債	772
合計	30,992

6 【研究開発活動】

該当事項はありません。

7【財政状態及び経営成績の分析】

(1) 財政状態

(資産)

当事業年度末における資産の残高は、1,270,290千円（前事業年度末は893,778千円）となり、376,511千円増加しました。主な増加要因は、現金及び預金の増加（610,362千円から965,774千円へ355,412千円の増加）によるものであり、その主な内容は税引前当期純利益による増加、代表加盟店契約による加盟店に対する預り金の増加及び第三者割当増資の実施によるものです。

なお、加盟店に対する預り金は、翌月10日には大半が支払われるため預り金残高の減少とともに現金及び預金も減少いたします。

(負債)

当事業年度末における負債の残高は、564,517千円（前事業年度末は397,297千円）となり、167,219千円増加しました。主な増加要因は、預り金の増加（274,622千円から448,678千円へ174,056千円の増加）によるものです。その主な内容は代表加盟店契約による加盟店に対する預り金の増加であります。

(資本)

当事業年度末における資本の残高は、705,773千円（前事業年度末は496,480千円）となり、209,292千円増加しました。主な増加要因は、税引前当期純利益による増加と第三者割当増資に伴う資本金及び資本準備金の増加（254,008千円から316,008千円へ62,000千円の増加）によるものです。

(2) キャッシュ・フロー分析

当事業年度における現金及び現金同等物（以下、「資金」という）は、税引前当期純利益の増加と代表加盟店契約による加盟店に対する預り金の増加により、前事業年度末に対して、355,412千円増加し、当事業年度末には865,774千円となりました。

営業活動によるキャッシュ・フローは、業績向上に伴い税引前当期純利益145,058千円を計上したことのほか、代表加盟店契約による加盟店に対する預り金173,651千円の増加等により、356,975千円の収入（前年同期比4.3%増）となりました。

投資活動によるキャッシュ・フローは、株式会社アスナルからのクレジットカード決済事業に関する営業譲受による支出21,000千円と無形固定資産の取得による支出15,892千円等により、50,288千円の支出（前年同期比74.5%増）となりました。

財務活動によるキャッシュ・フローは、新株式の発行による収入61,584千円等により、48,727千円の収入（前年同期は28,813千円の支出）となりました。

(3) 経営成績

当事業年度における当社の取り組みは、「第2 事業の状況 1 業績等の概要 (1)業績」の記載のとおりであります。この結果、当事業年度の業績は売上高801,778千円（前年同期比27.0%増）、営業利益192,681千円（前年同期比66.2%増）、経常利益192,400千円（前年同期比66.5%増）となりました。

(売上高)

売上高は、前事業年度に比べ27.0%増収の801,778千円となりました。品目別においてもイニシャル売上、ランニング売上及び加盟店売上とすべてに対し堅調に推移することが出来ました。

(売上原価、販売費及び一般管理費)

売上原価は、売上高の増加に伴い前事業年度に比べ26,736千円増加の192,223千円となりましたが、コストダウンの徹底及びインフラの改善に努めた結果、売上原価率は前事業年度に比べ2.2%低下し、24.0%となりました。

販売費及び一般管理費は、前事業年度に比べ66,794千円増加の416,874千円となりました。主な増加要因は、業績拡大に伴う人員の増加と営業上必要経費の増加であります。

(営業利益)

営業利益は、売上高の増加、売上原価率の改善に伴い、前事業年度に比べ76,725千円増益(66.2%増)の192,681千円となりました。

(経常利益)

経常利益は、新株発行費償却が増加したものの借入金の減少に伴い支払利息も減少したため、前事業年度に比べ76,853千円増益(66.5%増)の192,400千円となりました。

(特別損失)

特別損失は、前事業年度に比べ45,670千円の増加となっておりますが、これは主に株式会社アスナルからのクレジットカード決済事業に関する営業権の一括償却と退職金制度廃止に伴う一時金であります。

(当期純利益)

当事業年度の当期純利益は150,092千円を計上いたしましたが、前事業年度に比べ24,751千円の減益となっております。主な要因は、特別損失の増加と法人税等調整額によるものであります。