



平成24年3月期 決算短信〔日本基準〕(非連結)

平成24年5月10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
 問合せ先責任者 (役職名) 管理本部財務部長
 定時株主総会開催予定日 平成24年6月26日
 配当支払開始予定日 —
 決算補足説明資料作成の有無 : 無
 決算説明会開催の有無 : 無

(氏名) 大野 元泰
 (氏名) 角谷 芳広
 TEL 03-5214-5800
 有価証券報告書提出予定日 平成24年6月26日

(百万円未満切捨て)

1. 平成24年3月期の業績(平成23年4月1日～平成24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	%
24年3月期	1,593	△2.2	△273	—	△267	—	△479	—
23年3月期	1,629	△25.1	△383	—	△380	—	△453	—

	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	%	%	%
24年3月期	△9,223.56	—	△37.4	△16.9	△17.2
23年3月期	△8,655.27	—	△25.8	△18.5	△23.6

(参考) 持分法投資損益 24年3月期 —百万円 23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
24年3月期	1,350	1,045	77.2	20,034.78
23年3月期	1,823	1,524	83.4	29,258.43

(参考) 自己資本 24年3月期 1,041百万円 23年3月期 1,521百万円

(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
24年3月期	△307	163	△1	354
23年3月期	△198	318	△21	500

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	%	%
23年3月期	—	0.00	—	0.00	0.00	—	—	—
24年3月期	—	0.00	—	0.00	0.00	—	—	—
25年3月期(予想)	—	0.00	—	930.00	930.00	—	29.9	—

3. 平成25年3月期の業績予想(平成24年4月1日～平成25年3月31日)

(%表示は、通期は対前期、四半期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)	875	16.2	△101	—	△101	—	△103	—	△1,992.43
通期	2,203	38.3	178	—	178	—	161	—	3,109.92

※ 注記事項

(1) 会計方針の変更・会計上の見積りの変更・修正再表示

- ① 会計基準等の改正に伴う会計方針の変更 : 無
- ② ①以外の会計方針の変更 : 無
- ③ 会計上の見積りの変更 : 無
- ④ 修正再表示 : 無

(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

24年3月期	52,420 株	23年3月期	52,420 株
24年3月期	419 株	23年3月期	419 株
24年3月期	52,001 株	23年3月期	52,395 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

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。

○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	8
(4) 事業等のリスク	8
(5) 継続企業の前提に関する重要事象等	11
2. 企業集団の状況	12
3. 経営方針	17
(1) 会社の経営の基本方針	17
(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	17
(3) 会社の対処すべき課題	17
4. 財務諸表	18
(1) 貸借対照表	18
(2) 損益計算書	20
(3) 株主資本等変動計算書	22
(4) キャッシュ・フロー計算書	24
(5) 継続企業の前提に関する注記	25
(6) 重要な会計方針	25
(7) 追加情報	25
(8) 財務諸表に関する注記事項	26
(貸借対照表関係)	26
(損益計算書関係)	26
(株主資本等変動計算書関係)	28
(キャッシュ・フロー計算書関係)	29
(金融商品関係)	29
(有価証券関係)	32
(デリバティブ取引関係)	32
(持分法損益等)	32
(関連当事者情報)	32
(税効果会計関係)	33
(退職給付関係)	34
(ストック・オプション等関係)	35
(企業結合等関係)	37
(セグメント情報等)	37
(1株当たり情報)	41
(重要な後発事象)	41
5. その他	41
(1) 役員の異動	41
(2) その他	41

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、東日本大震災やタイにおける長期の浸水被害の影響を受け、経済活動は一時停滞し企業収益は急速に悪化いたしました。その後、企業努力により徐々に生産・販売の回復がみられました。しかしながら、欧州金融危機や長引く円高などもあり、景気の先行きは依然不透明な状況で推移いたしました。

医療業界においては、平成22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行なわれております。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、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に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が起こっているため、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に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捉え、積極的に対応しております。当期は、「MR P l u s[®]」を市場投入したことにより、プライマリケア領域の大型薬剤からスペシャリティ領域で上市が続いている新薬まで、幅広い領域でマーケティング支援を行なうことを可能といたしました。これにより当社は、「MR P l u s[®]」を今後の主力サービスと位置づけ、製薬企業への導入に注力いたしました。

これらの活動を行うなか、当期においては、売上高は1,593百万円（前年同期比2.2%減）と低調に推移し、売上総利益は933百万円（前年同期比6.1%増）、営業損失は273百万円（前期は営業損失383百万円）、経常損失は267百万円（前期は経常損失380百万円）となりました。また、「eディテリング[®]」をはじめとする既存サービスの売上高の減少が主な要因となり、前々期（平成22年3月期）から営業損失が続いているなかで、既存サービスの販売促進ツールであるケアネット・ドットコム運営システム48百万円、赤字回復の施策として投入している新サービスの各ソフトウェアシステム160百万円を減損処理いたしました。これらの結果、当期純損失は479百万円（前年は当期純損失453百万円）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28件（前年同期は41件）、売上高は479百万円（前年同期比33.0%減）となりました。また、当期からサービスを開始した「MR P l u s[®]」の売上高は262百万円、「スポンサードWebコンテンツ制作」の売上高は299百万円（前年同期比49.5%増）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1,103百万円（前年同期比12.5%増）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105件（前年同期は91件）となりました。

この結果、売上高は259百万円（前年同期比3.8%増）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」の売上高は172百万円（前年同期比21.0%減）、当期からサービスを開始したインターネットによる動画配信サービス「医楽座」の売上高は57百万円となり、医療コンテンツサービスの売上高は230百万円（前年同期比42.2%減）となりました。

なお、前期まで提供していた医師向け教育番組「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、平成23年7月からサービス名称を「医楽座」に変更しております。

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10万6千人（前期末は10万人）となりました。

次期の見通し

平成25年3月期第2四半期累計期間の業績予想について、医薬営業支援サービスにおいては、主に「eディテリング®」および「MRP1us®」の販売拡充に加えて、病院向け教育メディア「レジデントJapan」および調剤薬局向け教育メディア「ProファーマCH」の本格稼働を実施していきます。これらにより、医薬営業支援サービスの売上高合計は630百万円（前年同期比19.5%増）となる見込みであります。

マーケティング調査サービスにおいては、売上高140百万円（前年同期比17.6%増）となる見込みであります。

医療コンテンツサービスにおいては、インターネットによる動画配信サービス「医楽座」が増収し、「ケアネットDVD」は減収となるため、売上高は105百万円（前年同期比1.5%減）となる見込みであります。

これらにより、売上高合計は875百万円（前年同期比16.2%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、次期（平成25年3月期）も引き続き費用削減に努めてまいります。

これらにより営業損失は101百万円（前年同期は営業損失152百万円）、経常損失は101百万円（前年同期は経常損失155百万円）、および四半期純損失は103百万円（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25年3月期通期の業績予想については、上記の施策を継続することにより、医薬営業支援サービスの売上高は1,657百万円（前年同期比50.1%増）、マーケティング調査サービスの売上高は300百万円（前年同期比15.8%増）、および医療コンテンツサービスの売上高は245百万円（前年同期比6.8%増）を見込み、通期の売上高は2,203百万円（前年同期比38.3%増）となる見込みであります。

上記のとおり、通期における売上高の増加が主な要因となり、営業利益は178百万円（前年同期は営業損失273百万円）、経常利益は178百万円（前年同期は経常損失267百万円）、当期純利益は161百万円（前年同期は当期純損失479百万円）となり、平成25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、「MRP1us®」の販売拡充を図り、加えて「レジデントJapan」および「ProファーマCH」の本格稼働により、サービスの利益成長を図ってまいります。

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™」の売上高の伸長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、「医楽座」の売上高の伸長に努めてまいります。

以上により、次期（平成25年3月期）の業績見通しは、「3.平成25年3月期の業績予想(平成24年4月1日～平成25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[®]」および「MR P l u s[®]」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13期		第14期		第15期		第16期		第17期	
決算年月	平成20年3月		平成21年3月		平成22年3月		平成23年3月		平成24年3月	
	売上高 (百万円)	構成比 (%)	売上高 (百万円)	構成比 (%)	売上高 (百万円)	構成比 (%)	売上高 (百万円)	構成比 (%)	売上高 (百万円)	構成比 (%)
医薬営業支援サービス	1,459	55.7	1,757	66.3	1,499	69.0	981	60.2	1,103	69.3
eディテリング [®]	1,102	42.1	987	37.3	794	36.5	715	43.9	479	30.1
MR P l u s [®]	—	—	—	—	—	—	—	—	262	16.5
スポンサードWebコンテンツ制作	260	9.9	683	25.8	638	29.4	200	12.3	299	18.8
その他	97	3.7	86	3.2	66	3.1	65	4.0	61	3.9
マーケティング調査サービス	685	26.2	449	17.0	259	11.9	249	15.3	259	16.3
eリサーチ [™] 他	685	26.2	449	17.0	259	11.9	249	15.3	259	16.3
医療コンテンツサービス	472	18.1	442	16.7	415	19.1	398	24.5	230	14.4
CareNetTV・ メディカルCh. [®]	251	9.6	228	8.6	203	9.3	180	11.1	—	—
医楽座	—	—	—	—	—	—	—	—	57	3.6
ケアネットDVD 他	221	8.5	213	8.1	212	9.8	217	13.4	172	10.8
合計	2,617	100.0	2,649	100.0	2,173	100.0	1,629	100.0	1,593	100.0

(注) 当期(平成24年3月期)より、新サービスとして投入している「レジデントJapan」および「Pro フェーマ CH」については計画に対し遅れが生じたことにより、当期(平成24年3月期)において売上高を計上するに至っておりません。

(ア) 成長性の鍵となる医師会員数について

回次	第13期		第14期		第15期		第16期		第17期	
決算年月	平成20年3月		平成21年3月		平成22年3月		平成23年3月		平成24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 (%)	
医師会員数(千人)	79	+15.4	88	+11.2	95	+8.1	100	+5.4	106	+5.9

当期において、医師会員数は約6千人増加し、当期末の医師会員数は10万6千人（前期末は10万人）となりました。当社は、医師会員の増加が、「eディテリング®」および「MRP1us®」の各サービスの品質を高め、売上高を伸ばす要素であると考えております。

なお、前期（平成23年3月期）から「eディテリング®」の次期版として開発に取り組んできた「MRP1us®」が、第1四半期累計期間よりサービス提供を開始し売上高を計上いたしました。今後、当社は「eディテリング®」および「MRP1us®」の売上高合計が、成長を示す指標となると考えております。したがって、前期（平成23年3月期）まで下記（イ）は「eディテリング®」の成長について記載しておりましたが、第1四半期累計期間から、「eディテリング®」および「MRP1us®」の売上高合計を成長の視点として記載することといたしました。

(イ) 「eディテリング®」および「MRP1us®」の売上高合計の成長について

回次	第13期		第14期		第15期		第16期		第17期	
決算年月	平成20年3月		平成21年3月		平成22年3月		平成23年3月		平成24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®」および「MRP1us®」売上高合計(百万円)	1,102	+14.9	987	△10.4	794	△19.6	715	△9.9	742	+3.8
「eディテリング®」										
売上高(百万円)	1,102	+14.9	987	△10.4	794	△19.6	715	△9.9	479	△33.0
実施件数(件)(注)	22	+15.8	14	△36.4	30	+114.3	41	+36.7	28	△31.7
実施企業数(社)	8	—	7	△12.5	15	+114.3	13	△13.3	12	△7.7
「MRP1us®」										
売上高(百万円)	—	—	—	—	—	—	—	—	262	—
実施企業数(社)	—	—	—	—	—	—	—	—	2	—

(注) 「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。

当期において、「eディテリング®」は、売上高の回復に注力いたしましたが、東日本大震災の影響もあり、「eディテリング®」の実施件数は28件（前年同期比31.7%減）と減少し、売上高は479百万円（前年同期比33.0%減）となりました。一方、第1四半期累計期間からサービス提供を開始した「MRP1us®」の実施企業数は2社となり、売上高は262百万円となりました。

これらの結果、「eディテリング®」および「MRP1us®」の売上高合計は742百万円となり、前年同期の「eディテリング®」売上高と比較し3.8%増加いたしました。今後も、「MRP1us®」の拡販に努め、売上高を伸ばしてまいります。

なお、前期（平成23年3月期）まで記載していた「MRP1us®ナビゲーションボードの件数」は、今後「MRP1us®」にナビゲーションの基本機能を移管していくため、記載を省略しております。また「リピートオーダー件数」についても、「eディテリング®」を実施している企業のほとんどが継続的な顧客として定着していることから、記載を省略しております。

③ 収益性

回次	第13期	第14期	第15期	第16期	第17期
決算年月	平成20年3月	平成21年3月	平成22年3月	平成23年3月	平成24年3月
売上総利益率(%) (注) 1	48.2	46.0	33.9 (12.1%減)	54.0 (20.1%増)	58.6 (4.6%増)
販売費及び一般管理費比率(%) (注) 2	32.9	38.0	40.4 (2.4%増)	77.6 (37.2%増)	75.8 (1.8%減)
営業利益または営業損失(△) (百万円)	401 (△4.9%)	213 (△46.8%)	△140 (-)	△383 (-)	△273 (-)
営業利益率(%) (注) 3	15.3	8.1	△6.5 (14.5%減)	△23.6 (17.1%減)	△17.2 (6.4%増)

(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1,593百万円(前年同期比2.2%減)と低調に推移し、売上総利益率は58.6%(前年同期比4.6ポイント改善)、販売費及び一般管理費比率は75.8%(前年同期比1.8ポイント改善)となり、営業損失は273百万円(前年同期は営業損失383百万円)、営業利益率は△17.2%(前年同期は△23.6%)となりました。

④ 健全性

回次	第13期	第14期	第15期	第16期	第17期
決算年月	平成20年3月	平成21年3月	平成22年3月	平成23年3月	平成24年3月
総資産額(百万円)	2,832	2,870	2,286	1,823	1,350
純資産額(百万円)	2,519	2,457	1,999	1,524	1,045
自己資本比率(%)	88.9	85.6	87.3	83.4	77.2
現金及び現金同等物(百万円)	658	689	402	500	354
営業活動によるキャッシュ・フロー(百万円)	189	293	△69	△198	△307
流動比率(%) (注) 1	835.6	620.3	732.0	517.1	405.2
流動資産比率(%) (注) 2	92.5	89.3	91.7	79.7	86.7
有利子負債残高(百万円) (注) 3	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13期および第14期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354百万円、自己資本比率77.2%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。

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145百万円減少し、354百万円（前事業年度末比29.1%減）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、307百万円（前年同期は198百万円の支出）となりました。これは、主に減価償却費49百万円、減損損失209百万円、ポイント引当金の増加30百万円などによる資金の増加と、税引前当期純損失477百万円の計上、売上債権の増加112百万円、未払費用の減少12百万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、163百万円（前年同期は318百万円の収入）となりました。これは、定期預金の払戻による収入250百万円、差入保証金の返還による収入48百万円による資金の増加と、長期貸付けによる支出45百万円、自社利用ソフトウェア開発等による支出87百万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、1百万円（前年同期は21百万円の支出）となりました。これは、配当金の支払い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13期	第14期	第15期	第16期	第17期
決算年度	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	平成24年3月期
自己資本比率 (%)	88.9	85.6	87.3	83.4	77.2
時価ベースの自己資本比率 (%)	131.4	93.6	110.1	151.7	184.1
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

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930円（配当性向29.9%）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考えられ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

当社の売上高は、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、それらの事象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10万6千人(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[®]」、「MRP1us[®]」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、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。また第1四半期累計期間からサービス提供を開始した「MRP1us[®]」の価格体系は、6ヵ月から1年程度の長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ありましたが、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10万6千人を有し、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もありません。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、またはその確保が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・医薬およびこれらに関わる諸法令の知識を基に、医療・医薬に関わる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、コンピュータウィルス、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りませんが、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5名(うち社外取締役1名)、監査役3名(うち社外監査役2名)および従業員78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、当社の経営成績等に影響を与える可能性があります。

⑮自然災害、事故災害について

地震、台風、洪水等の自然災害や火災等の自己災害が発生した場合、当社の設備等の損壊や、電力、ガス、水の供給困難により、一部または全部の業務が中断し、サービスの提供が遅延する可能性があります。また、損害を被った設備等の修復のために多額の費用が発生し、結果として、当社の経営成績等に影響を及ぼす可能性があります。

⑯重要事象等について

当社は、前々期(平成22年3月期)から、3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、継続企業の前提に重要な疑義を生じさせるよう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、P17「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) 継続企業の前提に関する重要事象等

当社は、前々期(平成22年3月期)から営業損失、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)」を前々期(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。

これらにより、継続企業の前提に重要な疑義を生じさせるような状況が発生しております。しかしながら、当社は引き続き下記の対応策を進めることにより、当該状況を解消するため、継続企業の前提に関する重要な不確実性はないと認識しております。

なお、当社は事業活動を継続するための必要十分な手元資金を保有しております。

a. 新サービス売上高による業績回復

当期(平成24年3月期)にサービスを開始した「MRP1us[®]」においては、今後の売上高の拡販に注力し、また病院向け教育メディア「レジデントJapan」および調剤薬局向け教育メディア「プロファーマCH」の2つのサービスにおいては、本格稼働を実施することにより、業績回復を図り、その後の中期においても、利益成長を図ります。具体的には、「MRP1us[®]」は、既に導入した製薬企業の成果実績を基に営業・マーケティング活動を展開していくことに注力してまいります。また、「レジデントJapan」および「プロファーマCH」は、サービス導入のために、営業体制の強化および導入先でのサービス満足度を高めていくことに注力してまいります。

b. 既存サービス売上高の維持、または増収

また、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25年3月期)においては、引き続き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。

2. 企業集団の状況

当社の企業集団は、当社および非連結子会社2社（CX HealthNet LimitedおよびAskle Information Consulting (Shanghai)Co.,Ltd.）が存在するものの、財政状態・経営成績およびキャッシュ・フローの状況に関する合理的な判断により、重要性が乏しいものとして記載を省略しております。よって、本項においては、当社の事業内容について記載をしております。

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

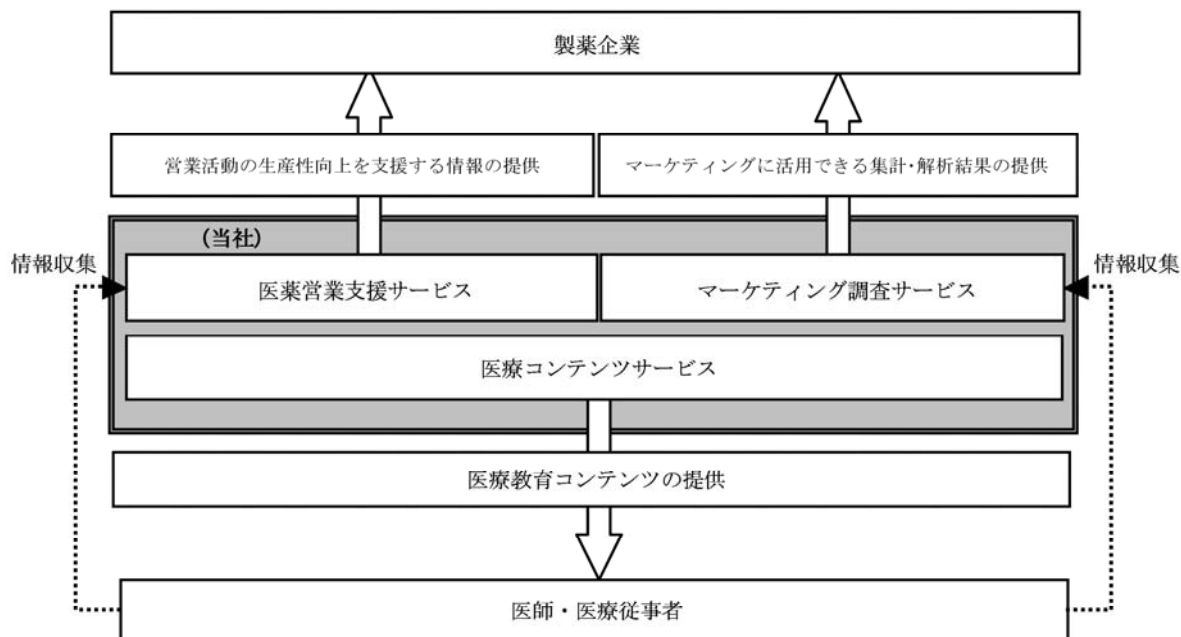
当社は、「Medical」（医療）、「Education」（教育）、「Entertainment」（楽しみ）の3つの言葉から成る造語「Medutainment®」を中心的な価値観に据え、当社のビジョンである「医学・医療のエビデンスの普及、知識・経験の共有を通じて、患者さんがより質の高い医療を効率良く受けられる社会の実現に貢献する企業」であり続けるため、サービスを提供していくことを事業の方針としております。医師・医療従事者は、その職業人生を通じて常に新しい知識やノウハウの習得を求められているため、多忙な医師・医療従事者に対して、知識やノウハウをより効率よく習得する方法を提供していくことが、医療の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

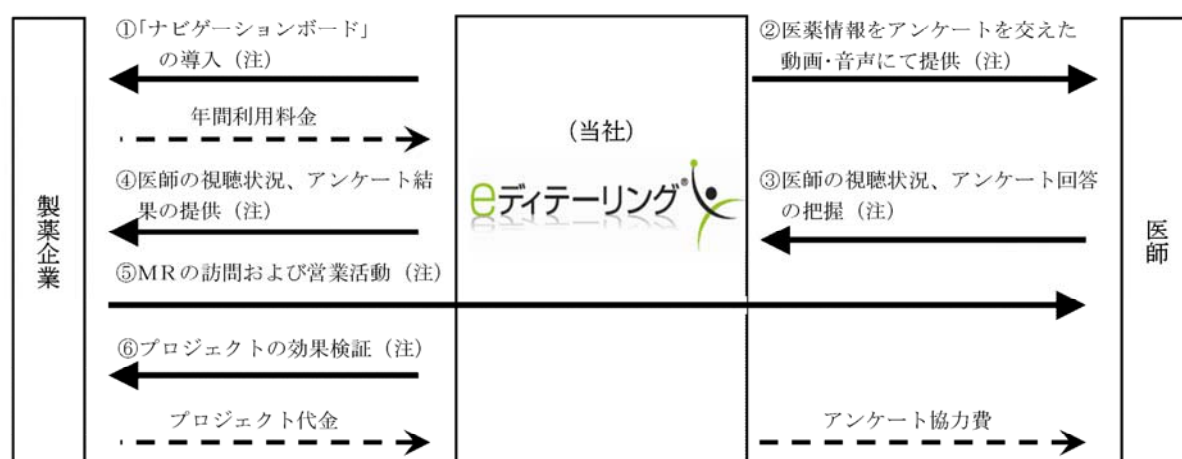
①医薬営業支援サービス

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であります。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。
MR Plus®	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いたします。配信後には、医師の視聴情報や視聴後の感想・意見・アンケート結果等をタイムリーに担当MR(各医師への営業を担当するMR)のモバイル端末等へ通知するため、担当MRの営業活動をより効率的・効果的にするサービスであります。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、視聴後の感想・意見など医師からの発信に対しては、インターネット上でリアルタイムに担当MRと情報交換することができます。従来のeディテリング®に双方向のコミュニケーション機能を搭載したプラットフォームサービスであります。
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であります。

(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。

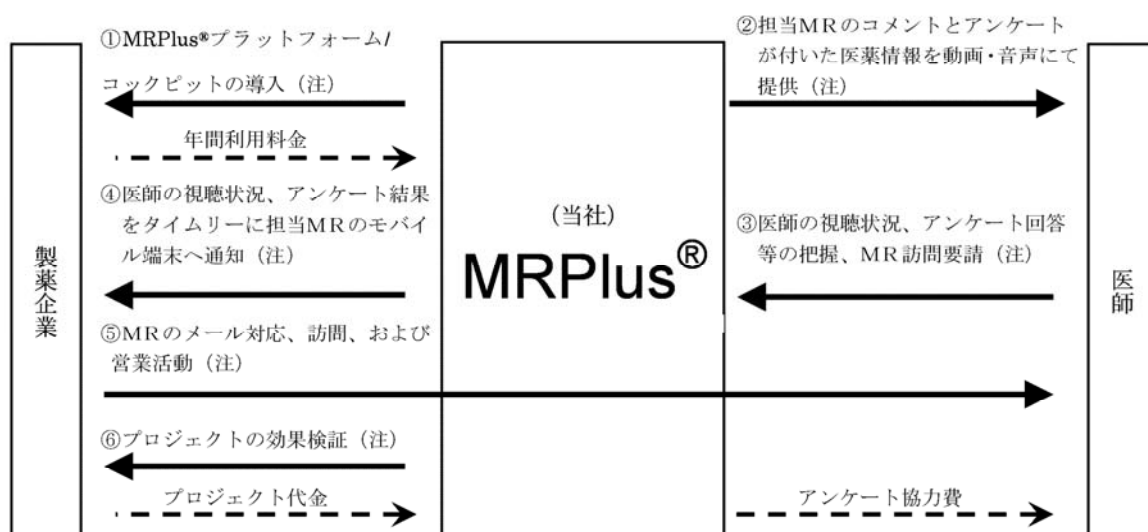
(eディテールリング®サービスの概要図)



(注) eディテールリング®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「ナビゲーションボード」の導入 「ナビゲーションボード」は、eディテールリング®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ディテールリング®プロジェクトの実施前に、製薬企業に導入を行います。	MR数に応じた基本システム利用料金
②医師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、「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、「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ディテールリング®プロジェクトの効果検証 eディテールリング®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

(MRPlus[®]サービスの概要図)



(注) MRPlus[®]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 [®] プラットフォーム/コックピット」の導入 「MRPlus [®] プラットフォーム/コックピット」とは、医師とMRが継続的にコミュニケーションを行うことができるシステムであり、かつ 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。MRPlus [®] プロジェクトの実施前に、製薬企業に導入を行ないます。	MRPlus [®] の基本システム利用料金
②担当MRのコメントとアンケートが付いた医薬情報を動画・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。	1. MRPlus [®] の運営・管理費 2. MRPlus [®] 利用量に応じた従量料金
③医師の視聴状況等の把握 ④担当MRのモバイル端末に医師の視聴状況等の通知 ⑤MRのメール対応、訪問、および 営業活動 担当MR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 [®] プラットフォーム/コックピット」を通じて提供いたします。担当MRは、「MRPlus [®] プラットフォーム/コックピット」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、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
⑥MRPlus [®] プロジェクトの効果検証 MRPlus [®] 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

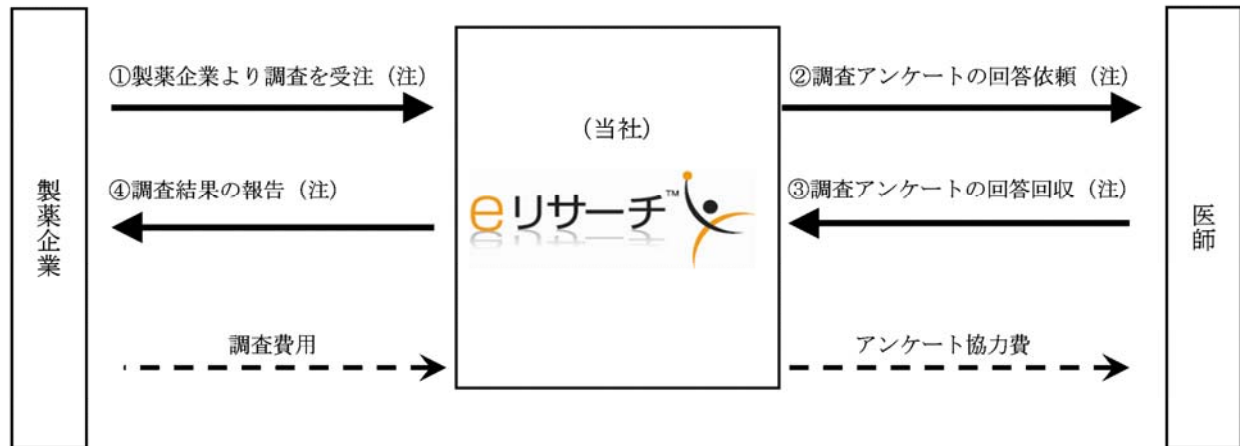
②マーケティング調査サービス

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、インターネットによる動画配信や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を提供する医師・医療従事者向け会員制サイト。
医楽座	インターネットによる動画配信サービス。
ケアネットDVD	「医楽座」にて配信した動画を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「医楽座」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、平成23年7月からサービス名称を「医楽座」に変更しております。

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®」および「MR P l u s®」、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®」および「MR P l u s®」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、前々期（平成22年3月期）から営業損失、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）」を前々期（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。

これらにより、継続企業の前提に重要な疑義を生じさせるよう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25年3月期）単年度計画、および 中期経営計画に織り込み実行していく予定であります。

①新サービス売上高による業績回復

当期（平成24年3月期）にサービスを開始した「MR P l u s®」においては、今後の売上高の拡大に注力し、また 病院向け教育メディア「レジデント J a p a n」および 調剤薬局向け教育メディア「P r oファーマCH」の2つのサービスにおいては、本格稼働を実施することにより、業績回復を図り、その後の中期においても、利益成長を図ります。具体的には、「MR P l u s®」は、既に導入した製薬企業の成果実績を基に営業・マーケティング活動を展開していくことに注力してまいります。また、「レジデント J a p a n」および「P r oファーマCH」は、サービス導入のために、営業体制の強化および 導入先でのサービス満足度を高め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

また、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25年3月期）においては、引き続き営業部門および 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。

4. 財務諸表
(1) 貸借対照表

(単位：千円)

	前事業年度 (平成23年3月31日)	当事業年度 (平成24年3月31日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	1,250,880	854,917
受取手形	5,715	14,363
売掛金	146,134	250,415
たな卸資産	※1 21,364	※1 30,486
前払費用	21,149	18,693
その他	7,806	1,808
流動資産合計	1,453,051	1,170,685
固定資産		
有形固定資産		
建物	28,093	28,093
減価償却累計額	△1,722	△6,562
建物(純額)	26,371	21,531
工具、器具及び備品	60,366	36,462
減価償却累計額	△39,434	△26,119
工具、器具及び備品(純額)	20,931	10,343
有形固定資産合計	47,302	31,874
無形固定資産		
ソフトウェア	209,486	35,717
その他	606	606
無形固定資産合計	210,092	36,323
投資その他の資産		
投資有価証券	—	2,975
関係会社株式	—	10
関係会社長期貸付金	—	45,204
長期前払費用	1,134	634
差入保証金	111,635	62,677
投資その他の資産合計	112,770	111,502
固定資産合計	370,165	179,700
資産合計	1,823,217	1,350,385

(単位:千円)

	前事業年度 (平成23年3月31日)	当事業年度 (平成24年3月31日)
負債の部		
流動負債		
買掛金	25,216	56,554
未払金	128,583	75,802
未払消費税等	—	4,594
未払費用	52,041	39,162
未払法人税等	5,215	7,283
前受金	31,972	40,912
預り金	12,311	8,373
ポイント引当金	25,658	56,219
流動負債合計	280,998	288,902
固定負債		
繰延税金負債	4,792	3,496
資産除去債務	12,538	12,737
固定負債合計	17,331	16,234
負債合計	298,329	305,137
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	—
その他資本剰余金	379,440	895,884
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	55,127	△424,506
利益剰余金合計	55,127	△424,506
自己株式	△20,865	△20,865
株主資本合計	1,521,467	1,041,833
評価・換算差額等		
その他有価証券評価差額金	—	△4
評価・換算差額等合計	—	△4
新株予約権	3,419	3,419
純資産合計	1,524,887	1,045,248
負債純資産合計	1,823,217	1,350,385

(2) 損益計算書

(単位：千円)

	前事業年度 (自 平成22年4月1日 至 平成23年3月31日)	当事業年度 (自 平成23年4月1日 至 平成24年3月31日)
売上高	1,629,204	1,593,179
売上原価	749,138	659,252
売上総利益	880,065	933,926
販売費及び一般管理費	※1 1,264,025	※1 1,207,286
営業損失(△)	△383,959	△273,360
営業外収益		
受取利息	1,376	1,715
未払配当金除斥益	1,272	3,706
その他	624	1,381
営業外収益合計	3,272	6,803
営業外費用		
為替差損	—	494
自己株式取得費用	212	—
その他	—	351
営業外費用合計	212	846
経常損失(△)	△380,900	△267,403
特別利益		
貸倒引当金戻入額	18	—
新株予約権戻入益	2,391	—
特別利益合計	2,409	—
特別損失		
減損損失	—	※2 209,726
固定資産除却損	※3 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	—
特別損失合計	66,726	209,726
税引前当期純損失(△)	△445,216	△477,130
法人税、住民税及び事業税	3,483	3,800
法人税等調整額	4,792	△1,295
法人税等合計	8,275	2,504
当期純損失(△)	△453,492	△479,634

売上原価明細書

区分	注記 番号	前事業年度 (自 平成22年4月1日 至 平成23年3月31日)		当事業年度 (自 平成23年4月1日 至 平成24年3月31日)	
		金額 (千円)	構成比 (%)	金額 (千円)	構成比 (%)
I 外注費	※2	362,699	50.4	357,572	53.5
II 労務費		216,144	30.1	217,189	32.5
III 経費		140,059	19.5	93,511	14.0
当期総製造費用		718,904	100.0	668,272	100.0
期首製品たな卸高		18,673		8,558	
期首仕掛品たな卸高		32,734		12,616	
合計		770,312		689,447	
期末製品たな卸高		8,558		5,483	
期末仕掛品たな卸高		12,616		24,567	
他勘定振替高		※3	—		143
売上原価		749,138		659,252	

(脚注)

前事業年度 (自 平成22年4月1日 至 平成23年3月31日)	当事業年度 (自 平成23年4月1日 至 平成24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。 (千円)	※2 経費の主な内訳は次のとおりであります。 (千円)
テレビ番組送出費 93,430	賃借料 15,394
賃借料 17,088	保守修繕費 10,558
	減価償却費 17,748
	旅費交通費 9,727
	支払手数料 35,048
	※3 他勘定振替高の内訳は次のとおりであります。 (千円)
	雑費 143

(3) 株主資本等変動計算書

(単位：千円)

	前事業年度 (自 平成22年4月1日 至 平成23年3月31日)	当事業年度 (自 平成23年4月1日 至 平成24年3月31日)
株主資本		
資本金		
当期首残高	591,321	591,321
当期末残高	591,321	591,321
資本剰余金		
資本準備金		
当期首残高	516,444	516,444
当期変動額		
準備金から剰余金への振替	—	△516,444
当期変動額合計	—	△516,444
当期末残高	516,444	—
その他資本剰余金		
当期首残高	379,440	379,440
当期変動額		
準備金から剰余金への振替	—	516,444
当期変動額合計	—	516,444
当期末残高	379,440	895,884
資本剰余金合計		
当期首残高	895,884	895,884
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		
当期首残高	508,619	55,127
当期変動額		
当期純損失(△)	△453,492	△479,634
当期変動額合計	△453,492	△479,634
当期末残高	55,127	△424,506
利益剰余金合計		
当期首残高	508,619	55,127
当期変動額		
当期純損失(△)	△453,492	△479,634
当期変動額合計	△453,492	△479,634
当期末残高	55,127	△424,506
自己株式		
当期首残高	—	△20,865
当期変動額		
自己株式の取得	△20,865	—
当期変動額合計	△20,865	—
当期末残高	△20,865	△20,865

(単位:千円)

	前事業年度 (自 平成22年4月1日 至 平成23年3月31日)	当事業年度 (自 平成23年4月1日 至 平成24年3月31日)
株主資本合計		
当期首残高	1,995,825	1,521,467
当期変動額		
自己株式の取得	△20,865	—
当期純損失(△)	△453,492	△479,634
当期変動額合計	△474,358	△479,634
当期末残高	1,521,467	1,041,833
評価・換算差額等		
その他有価証券評価差額金		
当期首残高	—	—
当期変動額		
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)	—	△4
当期変動額合計	—	△4
当期末残高	—	△4
評価・換算差額等合計		
当期首残高	—	—
当期変動額		
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)	—	△4
当期変動額合計	—	△4
当期末残高	—	△4
新株予約権		
当期首残高	3,793	3,419
当期変動額		
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)	△374	—
当期変動額合計	△374	—
当期末残高	3,419	3,419
純資産合計		
当期首残高	1,999,619	1,524,887
当期変動額		
自己株式の取得	△20,865	—
当期純損失(△)	△453,492	△479,634
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)	△374	△4
当期変動額合計	△474,732	△479,639
当期末残高	1,524,887	1,045,248

(4) キャッシュ・フロー計算書

(単位：千円)

	前事業年度 (自 平成22年4月1日 至 平成23年3月31日)	当事業年度 (自 平成23年4月1日 至 平成24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(△)	△445,216	△477,130
減価償却費	44,821	49,692
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	30,561
減損損失	—	209,726
受取利息及び受取配当金	△1,376	△1,715
為替差損益(△は益)	—	168
売上債権の増減額(△は増加)	174,777	△112,928
たな卸資産の増減額(△は増加)	30,670	△9,122
仕入債務の増減額(△は減少)	△73,341	31,338
未払金の増減額(△は減少)	59,405	△31,651
未払消費税等の増減額(△は減少)	△2,127	4,594
未払費用の増減額(△は減少)	24,291	△12,879
前受金の増減額(△は減少)	△23,274	8,939
その他	△17,847	5,597
小計	△196,569	△304,808
利息及び配当金の受取額	2,051	389
法人税等の支払額	△3,800	△3,483
営業活動によるキャッシュ・フロー	△198,317	△307,902
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	250,000
有形固定資産の取得による支出	△32,707	△330
無形固定資産の取得による支出	△127,792	△87,036
差入保証金の差入による支出	△62,515	—
差入保証金の回収による収入	—	48,957
投資有価証券の取得による支出	—	△2,979
資産除去債務の履行による支出	△8,700	—
長期貸付けによる支出	—	△45,320
その他	—	△10
投資活動によるキャッシュ・フロー	318,284	163,281
財務活動によるキャッシュ・フロー		
自己株式の取得による支出	△21,078	—
配当金の支払額	△529	△1,195
財務活動によるキャッシュ・フロー	△21,607	△1,195
現金及び現金同等物に係る換算差額	—	△146
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	98,358	△145,963
現金及び現金同等物の期首残高	402,521	※1 500,880
現金及び現金同等物の期末残高	※1 500,880	※1 354,917

(5) 継続企業の前提に関する注記

当事業年度(自 平成23年4月1日 至 平成24年3月31日)

該当事項はありません。

(6) 重要な会計方針

1. 有価証券の評価基準及び評価方法

(1) 子会社株式及び関連会社株式

移動平均法による原価法を採用しております。

(2) その他有価証券

時価のあるもの

決算日の市場価格等に基づく時価法(評価差額は全部純資産直入法により処理し、売却原価は移動平均法により算定)を採用しております。

時価のないもの

移動平均法による原価法を採用しております。

2. たな卸資産の評価基準及び評価方法

(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。

(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。

3. 固定資産の減価償却の方法

(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。

(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。

4. 外貨建の資産及び負債の本邦通貨への換算基準

外貨建金銭債権債務は、決算日の直物為替相場により円貨に換算し、換算差額は損益として処理しております。

5. 引当金の計上基準

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。

6. 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り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。

7. その他財務諸表作成のための基本となる重要な事項

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。

(7) 追加情報

(会計上の変更及び誤謬の訂正に関する会計基準等の適用)

当事業年度の期首以後に行われる会計上の変更及び過去の誤謬の訂正より、「会計上の変更及び誤謬の訂正に関する会計基準」(企業会計基準第24号 平成21年12月4日)及び「会計上の変更及び誤謬の訂正に関する会計基準の適用指針」(企業会計基準適用指針第24号 平成21年12月4日)を適用しております。

(8) 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23年3月31日)	当事業年度 (平成24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 8,558	製品 5,483
仕掛品 12,616	仕掛品 24,567
貯蔵品 190	貯蔵品 435

(損益計算書関係)

前事業年度 (自 平成22年4月1日 至 平成23年3月31日)	当事業年度 (自 平成23年4月1日 至 平成24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 117,368	販売促進費 78,751																		
販売手数料 67,737	給与手当 408,685																		
給与手当 422,919	雑給 100,407																		
雑給 84,484	支払手数料 205,770																		
保守修繕費 64,067	減価償却費 31,944																		
支払手数料 178,279																			
減価償却費 40,620																			
おおよその割合 (%)	おおよその割合 (%)																		
販売費 15.4	販売費 11.6																		
一般管理費 84.6	一般管理費 88.4																		
	※2 減損損失 当事業年度において、以下の資産について 209,726千円の減損損失を計上しております。																		
	<table border="1"> <thead> <tr> <th>用途</th> <th>種類</th> <th>金額 (千円)</th> </tr> </thead> <tbody> <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>48,860</td> </tr> <tr> <td>医師会員向け動画配信シ ステム</td> <td>ソフトウェア</td> <td>11,072</td> </tr> <tr> <td>病院および調剤薬局向け eラーニングシステム</td> <td>ソフトウェア</td> <td>34,276</td> </tr> <tr> <td>医師向け医療情報提供お よびアクセスデータ集計 システム</td> <td>ソフトウェア</td> <td>61,954</td> </tr> <tr> <td>症例集計データシステム</td> <td>ソフトウェア</td> <td>53,562</td> </tr> </tbody> </table>	用途	種類	金額 (千円)	ケアネット・ドットコム 運営システム	ソフトウェア	48,860	医師会員向け動画配信シ ステム	ソフトウェア	11,072	病院および調剤薬局向け eラーニングシステム	ソフトウェア	34,276	医師向け医療情報提供お よびアクセスデータ集計 システム	ソフトウェア	61,954	症例集計データシステム	ソフトウェア	53,562
用途	種類	金額 (千円)																	
ケアネット・ドットコム 運営システム	ソフトウェア	48,860																	
医師会員向け動画配信シ ステム	ソフトウェア	11,072																	
病院および調剤薬局向け eラーニングシステム	ソフトウェア	34,276																	
医師向け医療情報提供お よびアクセスデータ集計 システム	ソフトウェア	61,954																	
症例集計データシステム	ソフトウェア	53,562																	
	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。																		

前事業年度 (自 平成22年4月1日 至 平成23年3月31日)	当事業年度 (自 平成23年4月1日 至 平成24年3月31日)										
<p>※3 固定資産除却損の内容</p> <table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td></td> <td style="text-align: right;">(千円)</td> </tr> <tr> <td>建物附属設備</td> <td style="text-align: right;">910</td> </tr> <tr> <td>器具及び備品</td> <td style="text-align: right;">2,874</td> </tr> <tr> <td>少額資産</td> <td style="text-align: right;">150</td> </tr> <tr> <td style="border-top: 1px solid black;">合計</td> <td style="text-align: right; border-top: 1px solid black;">3,935</td> </tr> </table>		(千円)	建物附属設備	910	器具及び備品	2,874	少額資産	150	合計	3,935	<p>当社は、前々事業年度（第15期）から2期連続の営業損失を計上し、第2四半期累計期間に営業損失を計上する結果となりました。この主な要因は、「eディテリング®」をはじめとする既存サービスの売上高の減少であります。したがって、これら既存サービスの販売促進ツールであるケアネット・ドットコム運営システムについて減損損失を計上しております。</p> <p>加えて、第3四半期累計期間において、前事業年度（第16期）および当事業年度（第17期）から赤字回復の施策として投入している新サービスの立ち上がり計画に対して遅れていることにより、新サービスに係わる医師会員向け動画配信システム、病院および調剤薬局向けeラーニングシステム、医師向け医療情報提供およびアクセスデータ集計システム、症例集計データシステムの各ソフトウェアシステムについても減損損失を計上しております。</p> <p>なお、回収可能価額は、将来キャッシュ・フローの改善が明らかでないため、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>
	(千円)										
建物附属設備	910										
器具及び備品	2,874										
少額資産	150										
合計	3,935										

(株主資本等変動計算書関係)

前事業年度(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

	当事業年度期首株式数(株)	当事業年度増加株式数(株)	当事業年度減少株式数(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419株は、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. 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。

当事業年度(自 平成23年4月1日 至 平成24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

	当事業年度期首株式数(株)	当事業年度増加株式数(株)	当事業年度減少株式数(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	419	—	—	419
合計	419	—	—	419

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)
			当事業年度期首	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22年4月1日 至 平成23年3月31日)	当事業年度 (自 平成23年4月1日 至 平成24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 1,250,880	現金及び預金勘定 854,917
預金期間が3カ月を超える 定期預金 Δ 750,000	預金期間が3カ月を超える 定期預金 Δ 500,000
現金及び現金同等物 500,880	現金及び現金同等物 354,917

(金融商品関係)

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) 金融商品の内容およ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。

投資有価証券は、業務上の関係を有する企業の株式であり、市場価格の変動リスクに晒されております。

関係会社長期貸付金は、貸出先の信用リスクに晒されております。

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

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。なお、時価を把握することが極めて困難と認められるものは含まれておりません（（注）2. 参照）。

前事業年度（平成23年3月31日）

	貸借対照表計上額（千円）	時価（千円）	差額（千円）
(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	Δ 14,702
資産計	1,514,366	1,499,663	Δ 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	—

当事業年度(平成24年3月31日)

	貸借対照表計上額(千円)	時価(千円)	差額(千円)
(1) 現金及び預金	854,917	854,917	—
(2) 受取手形	14,363	14,363	—
(3) 売掛金	250,415	250,415	—
(4) 投資有価証券	300	300	—
(5) 関係会社長期貸付金	45,204	45,204	—
(6) 差入保証金	62,677	51,774	△10,903
資産計	1,227,879	1,216,975	△10,903
(7) 買掛金	56,554	56,554	—
(8) 未払金	75,802	75,802	—
負債計	132,356	132,356	—

(注) 1. 金融商品の時価の算定方法並びに有価証券に関する事項

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) 投資有価証券

時価については、株式等は取引所の価格によっております。

(5) 関係会社長期貸付金

変動金利のため短期間で市場金利に基づいて利率を見直しており、貸付先の信用状況が貸付実行後に大きく変化していないため、時価は帳簿価額に近似していると考えられることから、当該帳簿価額によっております。

(6) 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

(7) 買掛金、(8) 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。

2. 時価を把握することが極めて困難と認められる金融商品

(単位：千円)

区分	前事業年度 (平成23年3月31日)	当事業年度 (平成24年3月31日)
非上場株式	—	2,675
関係会社株式	—	10

非上場株式については、市場価格がなく、かつ、将来キャッシュ・フローを見積ることなどができず、時価を把握することが極めて困難と認められるものであるため、「(4) 投資有価証券」には含めておりません。

また、関係会社株式については市場価格がなく、かつ、将来キャッシュ・フローを見積ることなどができず、時価を把握することが極めて困難と認められるものであるため、上表に含めておりません。

3. 金銭債権の決算日後の償還予定額

前事業年度(平成23年3月31日)

	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)
預金	1,246,757	—	—	—
受取手形	5,715	—	—	—
売掛金	146,134	—	—	—
差入保証金	47,557	—	—	64,077
合計	1,446,165	—	—	64,077

当事業年度(平成24年3月31日)

	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)
預金	853,930	—	—	—
受取手形	14,363	—	—	—
売掛金	250,415	—	—	—
関係会社長期貸付金	—	45,204	—	—
差入保証金	—	—	—	62,677
合計	1,118,709	45,204	—	62,677

(有価証券関係)

子会社株式

当事業年度の貸借対照表計上額10千円は、市場価格がなく、時価を把握することが極めて困難と認められることから、記載しておりません。

(デリバティブ取引関係)

前事業年度(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。

当事業年度(自 平成23年4月1日 至 平成24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。

当事業年度(自 平成23年4月1日 至 平成24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)

関連当事者との取引

財務諸表提出会社の子会社及び役員等

前事業年度(自 平成22年4月1日 至 平成23年3月31日)

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。

当事業年度(自 平成23年4月1日 至 平成24年3月31日)

① 財務諸表提出会社の子会社

種類	会社等の名称又は氏名	所在地	資本金又は出資金	事業の内容又は職業	議決権等の所有(被所有)割合(%)	関連当事者との関係	取引の内容	取引金額(千円)	科目	期末残高(千円)
子会社	CX HealthNet Limited	中国	1千HK\$	サービス業	(所有)直接 100.0	資金援助 役員の兼任	資金の貸付(注)	45,204	貸付金	45,204
							利息の受取(注)	1,408	未収利息(収益)	1,502

(注) 資金の貸付については、市場金利を勘案し決定しております。なお、担保は受け入れておりません。

② 財務諸表提出会社の役員

種類	会社等の名称又は氏名	所在地	資本金又は出資金	事業の内容又は職業	議決権等の所有(被所有)割合(%)	関連当事者との関係	取引の内容	取引金額(千円)	科目	期末残高(千円)
役員	諸橋吉郎	—	—	当社取締役	(被所有)直接 0.0	システム貸借	システム使用料	10,400	買掛金	6,080

(注) 1 取引金額には消費税等が含まれておらず、期末残高には消費税等が含まれております。

2 取引条件および取引条件の決定方針等

価格および取引条件は、当社内の他の一般取引を参考に価格を決定しております。

(税効果会計関係)

前事業年度 (平成23年3月31日)	当事業年度 (平成24年3月31日)
(1) 繰延税金資産及び繰延税金負債の発生の 主な原因別の内訳	(1) 繰延税金資産及び繰延税金負債の発生の 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 17,509	未払費用 14,258
未払事業税 704	未払事業税 1,324
製品評価損 13,019	製品評価損 12,327
ポイント引当金 10,440	ポイント引当金 21,369
その他 444	その他 244
繰延税金資産小計 42,118	繰延税金資産小計 49,522
評価性引当額 $\Delta 42,118$	評価性引当額 $\Delta 49,522$
繰延税金資産合計 <u>—</u>	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)
無形固定資産 63,631	有形固定資産 5,019
投資有価証券 129,752	無形固定資産 107,435
資産除去債務 5,101	投資有価証券 113,648
税務上の繰越欠損金 245,904	資産除去債務 4,539
その他 60	税務上の繰越欠損金 298,696
繰延税金資産小計 444,450	その他 13
評価性引当額 $\Delta 444,450$	繰延税金資産小計 529,352
繰延税金資産合計 <u>—</u>	評価性引当額 $\Delta 529,352$
繰延税金負債	繰延税金資産合計 <u>—</u>
建物(資産除去債務) $\Delta 4,792$	繰延税金負債
繰延税金負債合計 $\Delta 4,792$	建物(資産除去債務) $\Delta 3,496$
繰延税金負債の純額 $\Delta 4,792$	繰延税金負債合計 $\Delta 3,496$
	繰延税金負債の純額 $\Delta 3,496$
(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 $\Delta 41.1$	繰延税金資産に対する評価性引当額の 増減 $\Delta 40.0$
住民税均等割額 $\Delta 0.8$	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 $\Delta 0.9$	交際費等永久に損金に算入されない 項目 $\Delta 0.6$
その他 0.2	税率変更による期末繰延税金負債の減 額修正 0.1
税効果会計適用後の法人税等の負担率 $\Delta 1.9$	その他 0.1
	税効果会計適用後の法人税等の負担率 $\Delta 0.5$

前事業年度 (平成23年3月31日)	当事業年度 (平成24年3月31日)
	<p>(3) 法人税等の税率の変更による繰延税金資産及び繰延税金負債の金額の修正</p> <p>「経済社会の構造の変化に対応した税制の構築を図るための所得税法等の一部を改正する法律」(平成23年法律第114号)及び「東日本大震災からの復興のための施策を実施するために必要な財源の確保に関する特別措置法」(平成23年法律第117号)が平成23年12月2日に公布され、平成24年4月1日以後に開始する事業年度から法人税率の引下げ及び復興特別法人税の課税が行われることとなりました。これに伴い、繰延税金資産及び繰延税金負債の計算に使用する法定実効税率は従来の40.7%から平成24年4月1日に開始する事業年度から平成26年4月1日に開始する事業年度に解消が見込まれる一時差異については38.0%に、平成27年4月1日に開始する事業年度以降に解消が見込まれる一時差異については、35.6%となります。</p> <p>この税率変更により、繰延税金負債は495千円減少し、法人税等調整額が495千円増加しております。</p>

(退職給付関係)

前事業年度(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。

当事業年度(自 平成23年4月1日 至 平成24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)

1. スtock・オプションに係る費用計上額及び科目名

(単位：千円)

	前事業年度 (自 平成22年4月1日 至 平成23年3月31日)	当事業年度 (自 平成23年4月1日 至 平成24年3月31日)
販売費及び一般管理費の株式報酬費	2,017	—

2. スtock・オプションの内容、規模及びその変動状況

(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)
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
株式の種類別のストック・オプションの数(注)	普通株式 4,140株	普通株式 600株	普通株式 67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
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。
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。
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

(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(平成24年3月期)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
権利確定前 (株)			
前事業年度末	—	—	—
付与	—	—	—
失効	—	—	—
権利確定	—	—	—
未確定残	—	—	—
権利確定後 (株)			
前事業年度末	3,235	514	67
権利確定	—	—	—
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
権利行使価格 (円)	25,306	25,000	170,637
行使時平均株価 (円)	—	—	—
付与日における公正な評価 単価 (円)	—	—	51,040

(注) 平成18年ストック・オプションの「付与日における公正な評価単価」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)

当事業年度(自 平成23年4月1日 至 平成24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

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、サービスの区分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、インターネットによる動画配信や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	財務諸表 計上額 (注) 3
	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
セグメント利益ま たはセグメント損 失(△) (注) 1	170,832	127,516	△14,698	283,649	△667,609	△383,959
セグメント資産 (注) 2	124,508	1,928	14,417	140,853	1,682,363	1,823,217
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	89,281	175,339
減損損失	—	—	—	—	—	—

- (注) 1 セグメント利益またはセグメント損失(△)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。
- 2 セグメント資産の調整額1,682,363千円は、各報告セグメントの有形固定資産および業務処理サービスの提供に用いるソフトウェア以外の全社資産(報告セグメントに帰属しない資産)であります。
- 3 セグメント利益は、財務諸表の営業利益と調整を行っております。

当事業年度(自平成23年4月1日至平成24年3月31日)

(単位:千円)

	報告セグメント				調整額	財務諸表計上額 (注) 3
	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	1,103,929	259,110	230,139	1,593,179	—	1,593,179
セグメント間の 内部売上高又は 振替高	—	—	—	—	—	—
計	1,103,929	259,110	230,139	1,593,179	—	1,593,179
セグメント利益またはセグメント損失(△)(注) 1	288,051	164,540	△76,178	376,413	△649,773	△273,360
セグメント資産(注) 2	11,746	1,349	4,659	17,755	1,332,630	1,350,385
その他の項目						
減価償却費	15,954	582	4,683	21,220	28,472	49,692
有形固定資産および無形固定資産の増加額	75,221	—	49,390	124,611	12,236	136,847
減損損失	153,229	—	12,288	165,518	44,208	209,726

- (注) 1 セグメント利益またはセグメント損失(△)の調整額 △649,773千円は、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。
- 2 セグメント資産の調整額1,332,630千円は、各報告セグメントの有形固定資産および業務処理サービスの提供に用いるソフトウェア以外の全社資産(報告セグメントに帰属しない資産)であります。
- 3 セグメント利益は、財務諸表の営業利益と調整を行っております。

b. 関連情報

I 前事業年度(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
	50	医療コンテンツサービス

II 当事業年度(自 平成23年4月1日 至 平成24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	1,103,929	259,110	230,139	1,593,179

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
ファイザー株式会社	154,543	医薬営業支援サービス
	25,907	マーケティング調査サービス
マルホ株式会社	148,265	医薬営業支援サービス
	18,239	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。

当事業年度(自 平成23年4月1日 至 平成24年3月31日)

調整額において、「eディテリング®」をはじめとする既存サービスの売上高の減少が主な要因となり、前々事業年度(第15期)から2期連続で営業損失を計上し、第2四半期累計期間において営業損失を計上しました。これにより、既存サービスの販売促進ツールであるケアネット・ドットコム運営システムについて帳簿価額を回収可能価額まで減額し、当該減少額を減損損失として特別損失に計上しております。

加えて、第3四半期累計期間において、前事業年度(第16期)および当事業年度(第17期)より赤字回復の施策として投入している新サービスの立ち上がりが計画に対して遅れていることにより、医療コンテンツサービスにおける医師会員向け動画配信システム、医薬営業支援サービスにおける病院および調剤薬局向けeラーニングシステム、医師向け医療情報提供およびアクセスデータ集計システム、症例集計データシステムの各ソフトウェアシステムについても帳簿価額を回収可能価額まで減額し、当該減少額を減損損失として特別損失に計上しております。

なお、当該減損損失の計上額は、第3四半期累計期間においては209,726千円であります。

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

当事業年度(自 平成23年4月1日 至 平成24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

当事業年度(自 平成23年4月1日 至 平成24年3月31日)

該当事項はありません。

(1株当たり情報)

	前事業年度 (自 平成22年4月1日 至 平成23年3月31日)	当事業年度 (自 平成23年4月1日 至 平成24年3月31日)
1株当たり純資産額	29,258円43銭	20,034円78銭
1株当たり当期純損失金額	8,655円27銭	9,223円56銭

(注) 1. 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金額であるため記載しておりません。

2. 1株当たり当期純損失金額の算定上の基礎は、以下のとおりであります。

	前事業年度 (自 平成22年4月1日 至 平成23年3月31日)	当事業年度 (自 平成23年4月1日 至 平成24年3月31日)
当期純損失金額(千円)	453,492	479,634
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金額(千円)	453,492	479,634
期中平均株式数(株)	52,395	52,001
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金額の算定に含めなかった潜在株式の概要	—	

(重要な後発事象)

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。