



営業報告書

第2期（平成16年4月1日から平成17年3月31日まで）

(1) 主要な事業内容、営業所及び工場、株式の状況、従業員の状況その他の会社の現況

今期は新たな事業内容が加わり、より幅広いサービスの提供に伴い業務フローの安定化を実現できました。主要顧客数社からのリピート需要が目立ち、前期と異なり企業向け収入が売上高の9割を超える結果となりました。

主要事業である企業向け経営コンサルティング事業の中でも、戦略・財務・情報システム・営業・市場調査など幅広い業務を行うに至りました。また、海外企業向けのマーケットエントリー（市場参入）コンサルティングの需要の伸びが著しく、比較的長期のプロジェクトに取り組んでおります。

営業所、株式、従業員の状況については、変化はありません。

(2) その営業年度における営業の経過及び成果

前期の売上高が微少だったため、今期の売上高は前期の10倍以上となり、今後も成長が見込まれております。継続的に営業活動を続けていたことが功を奏し、アフィアの知名度も上がってきたため問い合わせ件数も上昇傾向にあります。

営業・マーケティング活動に前期以上の経費が発生し、よって今期も引き続き赤字決算を迎えております。しかし、費用については最小限に抑えられたと思われ、削減の必要性は特に見られません。

また、一部保有株式の株価低迷も赤字決算の一要因となっておりますが、今期の決算を大きく左右するものではありません。

財産の状況は引き続き良好であり、キャッシュフローに関する問題は見られません。長期・短期ともに借入はなく、未払金についても預金で容易にカバーできる範囲となっております。

(3) 親会社との関係、重要な子会社市場強その他の重要な企業結合の状況



該当なし。

(4) 過去 3 年間以上の営業成績及び財産の状況並びにこれについての説明

今期は当社の第 2 期となりますが、営業成績は伸びる一方であり、創業当時の営業力・売上の欠如についての問題はある程度解消されたといえます。また、前期と同様財産・キャッシュフローの面も健全であり、前期同様借り入れは全く行っておりません。

(5) 会社に対処すべき課題

売上上昇の目処がたった今、次の課題としては更なる顧客開拓に加え、優秀な外注先・提携先の開拓となります。人員が限られた既存組織でプロジェクトの全要素を行うより、提携等により更なる成長を目指したいと考えております。新規事業についても検討を行い、更に多角化する方向で組織を増強することに努めております。

(6) 監査役の会社における地位及び担当又は主要な職業

当社の監査役は社外監査役であるため、客観的な判断を下せる立場にあります。代表取締役社長作成による帳簿及び財務諸表、その他付随資料を電子ファイルにて確認しているため計算式の誤り等が容易に確認できる体制を築いています。

また、当社は商法上の小会社であるため監査役の業務は会計関連の監査に限られています。

(7) 上位 7 名以上の大株主及びその持株数並びに当該大株主への出資の状況

代表取締役社長・岡本武士が当社の全株式を保有しています。発行済株式数は前期と同様、20万株となっております。

(8) 主要な借入先、借入額及び当該借入先が有する会社の株式の数

該当なし。

(8 の 2) 一定の事由により取得した自己株式につき、その営業年度中に取得したものの種類、数及び取得価額の総額並びにその取得したものが上場株式等でないときにはその売主、その営業年度中に処分又は株式失効の手続をしたものの種類、数及び処分価額の総額並びに



決算期において保有するものの種類及び数

該当なし。

(9) 決算期後の生じた会社の状況に関する重要な事実

該当なし。

以上、平成 16 年度（第 2 期）の営業の状況に関して報告致します。

平成 17 年 6 月 21 日

アフィア株式会社
代表取締役社長

岡本 武士