



営業報告書

第3期（平成17年4月1日から平成18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

当社は今期においてコンサルティング事業と翻訳事業を両立させ、売上高および利益の安定化を実現しました。引き続き対象顧客を主要顧客数社に絞込み、売上高の9割以上がリピート需要によるものとなっております。

当社は、主要事業であった企業向け経営コンサルティング事業を12月末現在でこれを閉鎖し、翻訳事業に注力する運びとなりました。よって売上高構成比率としては、翻訳事業が8割以上となり、来期には9割を超えることが予想されます。

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こともあり、今期の売上高は前期の10倍以上となりました。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は前期以上の経費が発生したものの、外部委託などの活用により販売管理費を抑制することに成功し、当社としては初となる黒字決算を迎えております。ただし、いわゆるライブドアショックにより株式関連の損失を計上しており、利益水準は予想を下回るものとなっております。

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、未払金についても現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、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 3 期となりますが、創業以来毎年売上高は数倍に拡大しております。当期においては第三四半期までは急成長を遂げ、第四四半期より安定期に突入したと思われまます。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行っておりません。

(5) 会社に対処すべき課題

今期においては注文が殺到し、対応しきれなかったため機会損失が生じておりました。次の課題としては、優秀な外注先・提携先の開拓となります。10 名以上の翻訳スタッフの追加により社内への負担が軽減されたと言えますが、優秀な人材の確保は引き続き課題となっています。

(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 17 年度（第 3 期）の営業の状況に関して報告致します。

平成 18 年 6 月 23 日

アフィア株式会社
代表取締役社長

岡本 武士