



平成23年12月14日

各位

会社名 株式会社ジース  
代表者名 代表取締役社長 池添 吉則  
(コード番号:8922 東証マザーズ)  
問合せ先 取締役管理本部長 奥田 広志  
電話番号 06-4391-2001(代表)

### 業績予想の修正に関するお知らせ

当社は、平成23年8月11日に公表いたしました平成24年3月期(平成23年4月1日から平成23年3月31日)の業績予想について、下記のとおり修正いたしましたのでお知らせいたします。

#### 記

#### 1. 業績修正について

##### (1) 平成24年3月期連結業績予想値の修正

(百万円未満切捨て)

	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
前回予想(A)	610	50	20	10	16.72
今回予想(B)	110	△ 460	△ 510	△ 520	△846.73
増減額(B-A)	△ 500	△ 510	△ 490	△ 530	—
増減率(%)	△81.96%	—	—	—	—
前期実績	287	△1,370	△1,417	△1,413	△3,028.34

##### (2) 修正の理由

平成22年12月1日にサービスを本格開始した「ジース」は、不動産情報の非対称性を限りなく縮減し、ユーザー(サイトを利用される皆さま)の利便性を追求するだけでなく、当社が培ってきた豊富な不動産データベース(不動産の価格や土地に関する情報の集合体)の提供を通して、ユーザーの安心できる物件選びに寄与し、また、不動産会社(不動産仲介会社、ハウスメーカー、デベロッパー)の皆さまに対しましても、インターネットを通じたユーザーとの多様なマッチングの機会を提供し、不動産会社が物件情報を無料で登録・掲載できる不動産情報提供サービスサイトです。当社グループは、良質な物件情報を供給していくことで「ジース」への登録会員の拡大を図るとともに、ユーザーの利便性の向上に努めてまいりました。

そのような業況の下、当社は、平成23年5月以降、大手不動産会社に対して、当社がもつ独自の不動産デ

データベース情報の提供と地図上に標記された不動産情報の位置情報と連動した広告スペースの提供をパッケージ化したサービス(以下「本パッケージサービス」)の提供を開始し、その販売活動に注力してまいりました。平成23年8月に当社グループの連結業績予想を開示した時点においては、当社としては、フリーレント期間中に実際に本パッケージサービスを利用した顧客から概ねご好評を得ることができたと認識し、平成24年3月期第2四半期以降381百万円の売上計上を見込んでいたこと、また、広告事業においても、ビジネスサービス事業の伸びによりPV数(Webサイトの閲覧回数を計る指標)の向上が見込まれることから広告媒体としてのジアースの価値が向上し、広告契約件数の増加を見込んでいたことから平成24年3月期第2四半期以降221百万円と、平成24年3月期累計期間において合計610百万円の連結売上高を達成できるものと考えておりました。

しかしながら、現在までのところ、大手不動産会社との本パッケージサービスの大口契約は、先方の使用頻度からみた契約金額での合意が得られず、一件も獲得されておりません。このため、「ジアース」のPV数も向上せず、広告事業収入も伸び悩んでおります。

その結果、当社は、平成23年11月11日に開示いたしました「平成24年3月期第2四半期累計期間業績予想値と実績値との差異に関するお知らせ」のとおり、第2四半期累計期間の実績値が、平成23年8月11日に開示いたしました第2四半期累計期間の業績予想を大幅に下回ることとなりました。当社といたしましては、第2四半期累計期間の業績結果が明らかとなった時点では、引き続き大手不動産会社との契約締結の見込みはあると考えて営業活動を進めていたことから、通期連結業績予想の修正を行いませんでした。しかし、その後も結果的に上記大口契約の締結に至らず、第3四半期累計期間中の10月及び11月においても上記業績予想の策定の根拠とした広告事業等の販売計画と販売実績との間に乖離が生じていることから通期連結業績予想の修正を行うこととし、一方で、本日公表の「スマートタウンソリューションとの業務提携に関するお知らせ」にて開示いたしましたとおり、株式会社スマートタウンソリューションとの業務提携が実現に至ったことから、当該業務提携により想定しているスマートタブレット及びそのアプリケーションの販売計画についても、その内容や実現性を再度詳細に精査・検討した上で修正後の通期連結業績予想に織り込んだ結果、通期業績予想について、売上高110百万円、営業損失460百万円、経常損失510百万円、当期純損失520百万円に修正することといたしました。

今後当社は、従来までのWeb上のサービス提供から、不動産会社の従業員が機動的に利用できるスマートフォンやスマートタブレット上でもサービス提供を行ってまいります。また営業面におきましても、上記のとおり、大手不動産会社との大口契約の締結に至ることができなかったことに鑑みて、当該大口契約の獲得に重きを置く姿勢から、中小の不動産会社やスマートフォン・スマートタブレットのユーザーに対しての小口営業につきましても、業務提携先の株式会社スマートタウンソリューションの営業リソースを活用しながら注力してまいります。具体的には、修正後の平成24年3月期売上高110百万円のうち、当該小口営業による売上は24百万円を見込んでおり、一方で、当該大口契約による売上は見込んでおりません。

なお、現在見込んでいる数値(特に第4四半期における広告事業の予想売上高11百万円)は、上記業務提携におけるスマートタブレット及びそのアプリケーションの販売による収入が平成23年12月から順調に増加し続けることを主要な前提事実としておりますが、当該業務提携の成否は現時点では未定です。したがって、当該業務提携が期待とおりの成果をあげない場合や当社が現時点で認識していない当社グループの事業への悪影響がある場合には、当社グループの平成24年3月期における業績は、今回公表した業績予想を大きく下回るおそれがあります。

そのほか、当社グループの事業は、以下の事項を含む多くのリスク要因が存在しており(詳細については、平成23年12月14日付有価証券届出書をご参照下さい。)、これらのリスク要因の一部又は全部が実現した

場合、または現時点で当社が認識していないリスクが発生した場合には、当社グループの平成 24 年 3 月期における業績は、今回公表した業績予想を大きく下回るおそれがあります。

- (1) 当社グループの財政状態及び資金繰りについて
- (2) 不動産市況及びインターネット広告市況の悪化について
- (3) インターネット接続等のシステム障害について
- (4) 「ジアース」への不動産情報登録件数にかかる経営成績への影響について
- (5) 当社の今後の資本政策について

当社の資金需要に対応した資金調達が適時に実行できない場合には、当社の事業の存続並びに社普通株式の流動性及び経済的価値に重大な悪影響を与える可能性があり、また、本日、第三者割当の方法による新株式の発行を決議しており、当社普通株式の1株当たりの株式価値及び持分割合が希薄化し、当社株価に悪影響を及ぼす可能性があります。

- (6) 株式会社スマートタウンソリューションとの業務提携について
- (7) 継続企業の前提に関する重要事象等

当社グループは、平成 23 年 3 月期連結会計年度において 1,370 百万円の営業損失、1,417 百万円の経常損失、1,413 百万円の当期純損失を計上しており、平成 24 年 3 月期第 2 四半期連結累計期間におきましても 318 百万円の営業損失、331 百万円の経常損失、338 百万円の四半期純損失を計上した結果、債務超過になっており、依然として、継続企業の前提に重要な疑義を生じさせるような事象または状況が存在しております。

以上