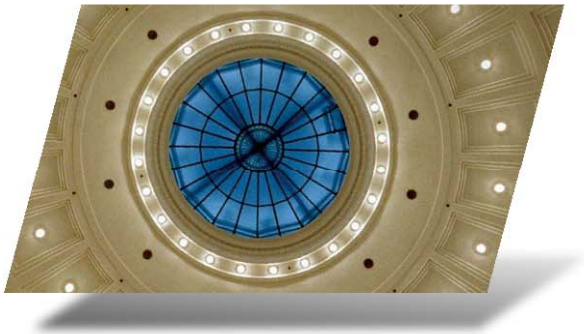


株式会社 アスカネット ［ 2010年6月 ］

2010年4月期 決 算 説 明 資 料

証券コード　2438

2010 Asukanet Co.,Ltd. All rights reserved.

CONTENTS

はじめに

Ⅰ．2010年4月期 決算の概要
１． 決算概要 …… 5
２． 損益状況 …… 6
３． 費用構成 …… 7
４． 財務状況 …… 8
５． キャッシュ・フローの状況 …… 9
６． 全社的トピックス …… 10

Ⅱ．メモリアルデザインサービス事業
１． 事業概況・売上の推移 …… 12
２． 重要指標の推移 …… 13
３． 市場環境 …… 14

Ⅲ．パーソナルパブリッシングサービス事業
１． 市場別売上の推移 …… 16
２． 重要指標の推移 …… 17
３． BtoC市場の取り組み状況（1） …… 18
BtoC市場の取り組み状況（2） …… 19
BtoC市場の取り組み状況（3） …… 20
４． 当期の取り組み状況〜営業面について …… 21
５． 当期の取り組み状況〜開発面・生産面について …… 22
６． 市場環境 …… 23

Ⅳ．2011年4月期 業績見通し
１． 2011年4月期の基本方針 …… 25
２． （パーソナルパブリッシングサービス事業）
BtoC BtoB各種サービスのブラッシュアップと認知度の向上 26
３． 設備投資計画 …… 27
４． 業績見通しのポイント …… 28
５． 業績見通し（前年比較） …… 29

Ⅴ．中期展望
１．中期方針 …… 31

全体のポイント

◇ 2010年4月期決算について

パーソナルパブリッシングサービス事業において、景況の悪化や新ソフトウェアが不調であったことなどにより、海外向け売上および国内BtoC向け売上が伸び悩んだが、国内BtoB向け売上やメモリアルデザインサービス事業は底堅く推移した。
減価償却費の反動減や海外向け販売費の減少、また、人員の不補充や生産性の向上、サーバー管理費など固定費の削減などにより利益は計画を達成した。

◇ 2011年4月期計画について

厳しい経済環境が続くと予想される中、パーソナルパブリッシングサービス事業において、各種サービスのブラッシュアップと知名度の向上を図り、増収増益を計画。
メモリアルデザインサービス事業においても新たな企画をリリース予定。

2010 Asukanet Co.,Ltd. All rights reserved.

Ⅰ　2010年4月期 決算の概要

Balancing of accounts summary

1.決算概要

①売上について……	メモリアルデザインサービス事業は堅調であったが、パーソナルパブリッシングサービス事業が計画を下回った。
②売上構成比について……	パーソナルパブリッシングサービス事業が前年の実績を下回ったため、売上構成比が1.9ポイント減少した。
③原価率について……	オンデマンド印刷機の耐用年数の短縮による減価償却費の反動減や、人員の不補充、生産性の向上等により、粗利率が0.6ポイント上昇した。
④販売管理費率について…	ソフトなどの減価償却費の増加があったものの、旅費交通費等の経費の抑制や海外関連の販売手数料の減少により、前期に比べ0.9ポイント減少した。
⑤利益の予算比について…	粗利率の向上、販売管理費率の減少により、経常利益、当期純利益とも予算を上回った。

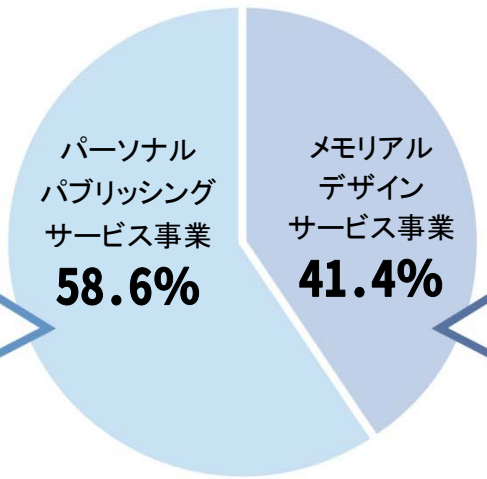
パーソナルパブリッシングサービス事業

一冊からの本格的写真集をインターネットから受注し製作するサービス。
従来の写真プリントを印刷・写真集に置き換える新しい写真文化を提唱。

約2,500社の
写真館などBtoBや
コンシューマーに
月間約35,000冊を提供

チャレンジングビジネスモデル

2010年4月期売上実績



メモリアルデザインサービス事業

葬儀社や写真館との間にネットワークを構築し、葬儀に使用する遺影写真の合成・加工などを行い、配信するサービス。

BtoBを主体とした
約1,700社の葬儀社などに対して、
年間約26万枚の
写真画像を提供

安定ストック型ビジネスモデル

2010 Asukanet Co.,Ltd. All rights reserved.

2.損益状況

単位：百万円

	2010年4月期				2009年4月期		増減額	
	実 績	%	当初計画	%	実 績	%	対計画比	対前期比
売上高	4,545	100.0	4,825	100.0	4,505	100.0	△280	＋40
(メモリアルデザインサービス事業)	1,883	41.4	1,880	39.0	1,781	39.5	＋3	＋102
(パーソナルパブリッシングサービス事業)	2,661	58.6	2,945	61.0	2,724	60.5	△284	△63
売上原価	2,215	48.7	-	-	2,222	49.3	-	△7
売上総利益	2,330	51.3	-	-	2,282	50.7	-	＋48
販売費及び一般管理費	1,708	37.6	-	-	1,733	38.5	-	△25
営業利益	621	13.7	577	12.0	549	12.2	＋44	＋72
経常利益	628	13.8	575	11.9	546	12.1	＋53	＋82
当期純利益	354	7.8	327	6.8	301	6.7	＋27	＋53

※パーソナルパブリッシングサービス事業において、海外向けや国内 BtoC を中心に、売上が計画を下回ってしまった。
一方、損益面では、粗利率の向上、コスト管理の徹底、人員の不補充による効率性の向上、サーバー管理費等固定費の削減などにより、利益体質が強化され、計画を達成できた。

2010 Asukanet Co.,Ltd. All rights reserved.

3.費用構成

単位：%

	2009年 4 月 期	2010年 4 月 期	増 減	主な増減要因
売上総利益率	50.7	51.3	＋0.6	オンデマンド印刷機の耐用年数短縮による減価償却費の反動減、人員不補充等生産性の向上等により、上昇した。

単位：百万円

販売費及び一般管理費	2009年 4 月 期	2010年 4 月 期	増 減	主な増減要因
広告費・販促費 販売手数料	358	348	△10	WPPI ASIAの開催等広告宣伝費は若干増加したものの、海外向け売上の減少により販売手数料が減少した。
人件費	646	635	△10	人員不補充により減少した。
減価償却費・支払家賃	137	161	＋25	ソフトウェアの減価償却費の増加などによる。
発送配達費	92	88	△4	海外向け売上減少による影響。
旅費交通費	106	82	△24	海外出張の削減、移動の効率化などによる。
その他	391	392	＋1	－
合計	1,733	1,708	△25	

2010 Asukanet Co.,Ltd. All rights reserved.

4.財務状況

単位：百万円

資産の部	2009年 4 月 期	2010年 4 月 期	増　減	主な増減要因
流動資産	1,181	1,627	＋445	順調な利益計上により、手元資金（現金及び預金）が増加した。
固定資産	1,690	1,589	△101	設備投資が減価償却費範囲内であり、有形固定資産が減少した。
資産合計	2,872	3,216	＋344	
負債・純資産の部	2009年 4 月 期	2010年 4 月 期	増　減	主な増減要因
流動負債	507	650	＋143	前期の反動および利益増加により、未払法人税等が増加した。
固定負債	239	158	△81	長期借入金の約定返済により減少した。
負債合計	746	809	＋62	
純資産合計	2,125	2,406	＋281	主に利益計上により利益剰余金が増加した。
負債・純資産合計	2,872	3,216	＋344	

2010 Asukanet Co.,Ltd. All rights reserved.

5.キャッシュ・フローの状況

単位：百万円

	2009年 4 月 期	2010年 4 月 期	増　減	主な増減要因
営業活動による キャッシュ・フロー	455	801	＋346	利益の増加および法人税等の支払の減少により、増加した。
投資活動による キャッシュ・フロー	△579	△240	＋339	前期は、新社屋の建設があった。
財務活動による キャッシュ・フロー	31	△153	△185	借入金の約定返済、配当金の支払による。
現金及び現金同等物の 期末残高	505	913	＋407	

2010 Asukanet Co.,Ltd. All rights reserved.

6.全社的トピックス

新サービスのリリース

●コンシューマ向け「Mybook Editor 4」のリリース（本年4月）
●プロ向け発注ソフト「ASUKABOOK MAKER」をリリースしたものの、出来が芳しくなく、現在再開発中。
●好評の「PHOTO GET」サービスをバージョンアップ（昨年11月）
● 「かんたんMybook」でプロ野球球団などと提携

WPPI ASIAの開催

●プロフォトグラファー向けコンベンション「WPPI ASIA」を主催（昨年6月）
●海外著名フォトグラファーを招聘し、最新の撮影技法やデザインを紹介
●述べ2,000名の参加があり、好評であった。

厳しい海外市場

●アメリカ向け売上は、前年割れの状況が継続
●品質の優位性があるが、価格が相対的に高額なため、不景気と相まって競争力が低下傾向にある。新ソフト投入で挽回を図る。

株主還元について

●配当／当期　1,750円　来期予定 1,800円
●配当方針／配当性向20%を目安

2010 Asukanet Co.,Ltd. All rights reserved.

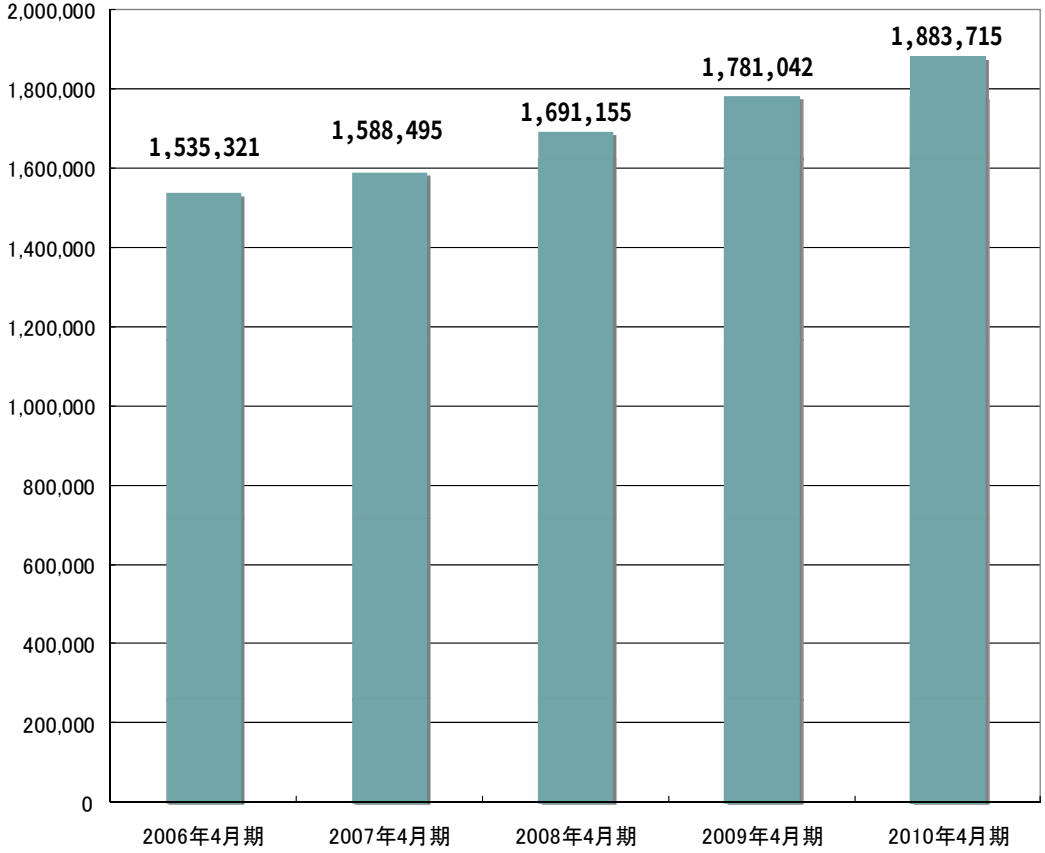
II　メモリアルデザインサービス事業

Memorial Design Service

1.事業概況・売上の推移

■売上の推移

単位：千円



事業概況

○カラー額が好評で、額やサプライ用品の売上は好調に推移。

○ビデオなど映像関連演出は市場の受入が進み、堅実に伸長。

○遺影写真加工も新規顧客獲得は、ほぼ予定通り。

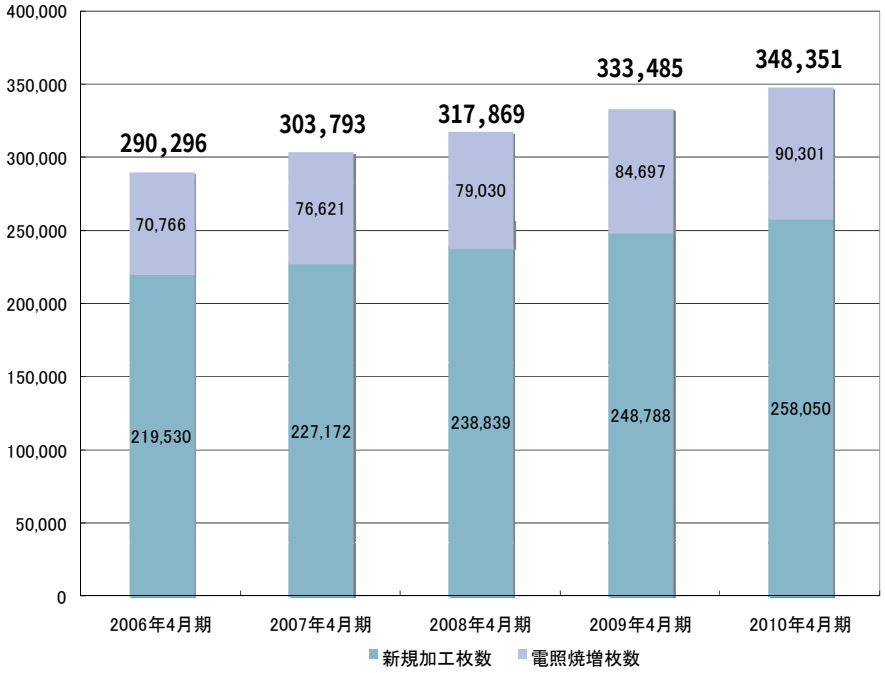
○事業全体では、ほぼ計画通りの売上達成。

2010 Asukanet Co.,Ltd. All rights reserved.

2.重要指標の推移

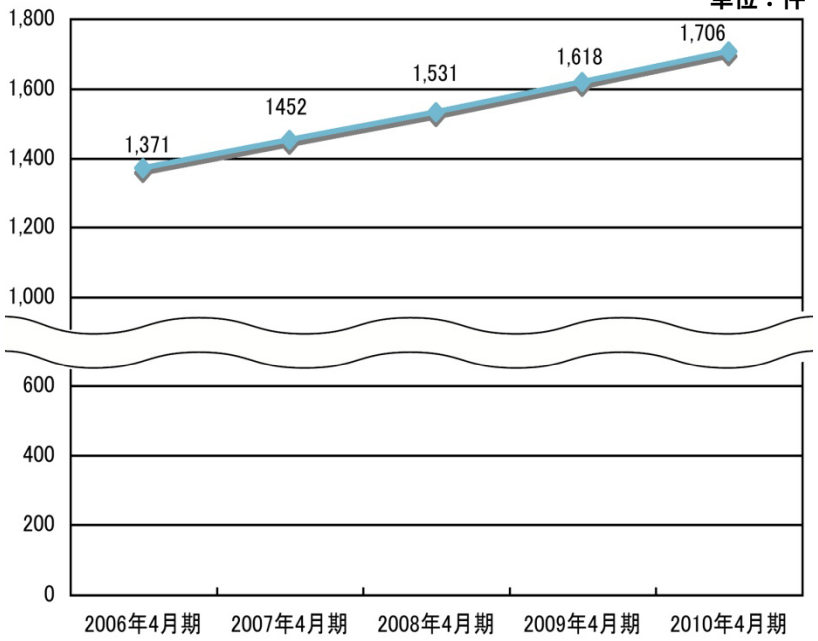
■新規加工枚数と電照加工枚数の推移

単位：枚



■遺影写真出力システム設置件数の推移

単位：件



光るパネルの浸透により、新規加工枚数に対する電照焼増枚数の割合が増加傾向にある。

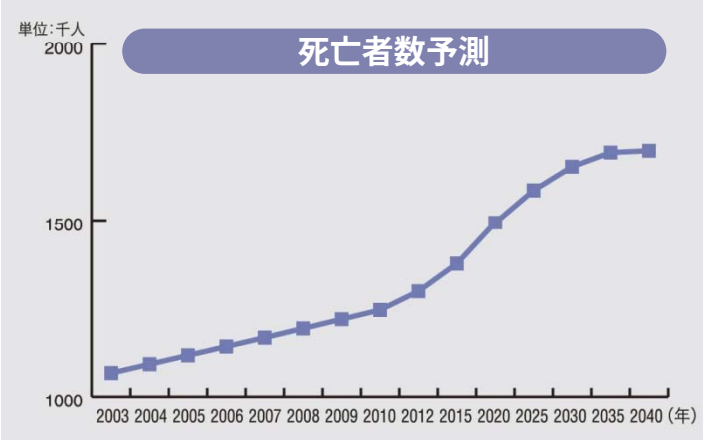
※電照写真：主に葬祭会館祭壇用に当社が開発したエッジライト（導光板）や LED を応用した光るパネル（額）を提供し、そのパネルに使用するフィルムへ出力した写真。

2010 Asukanet Co.,Ltd. All rights reserved.

3.市場環境

①市場環境

- マクロ的には高齢化社会に向け市場は漸増
- 一方で、会葬者の減少で葬儀社の環境は予断を許さない
- 葬儀社間競争‥差別化ニーズの増加
  →ビデオなど新たな演出ツールの提供
- 花祭壇の浸透‥花祭壇に合った葬儀演出のニーズ
- 加工技術とサポート体制への信頼性向上
  ＋上場による安心感が市場に浸透
- 当社のモデルを模した事業者が特定地域にて展開



出典：人口問題研究所予測データ

②当期の取組み

- 大手・中堅葬儀社の獲得
- 「偲ぶっく」や「カラー額」など新製品の拡販
- 「楽プリ」の開発（顧客発注ツール＋生産効率化）
- 生産効率の継続的改善とサポート強化、電話応対力強化
- 新映像サービスの販売を強化したが、高級サービスは伸び悩み
- 営業・技術・生産が一体となった顧客サポート
- 新しい遺影写真サービスの開発

カラ―額のイメージ

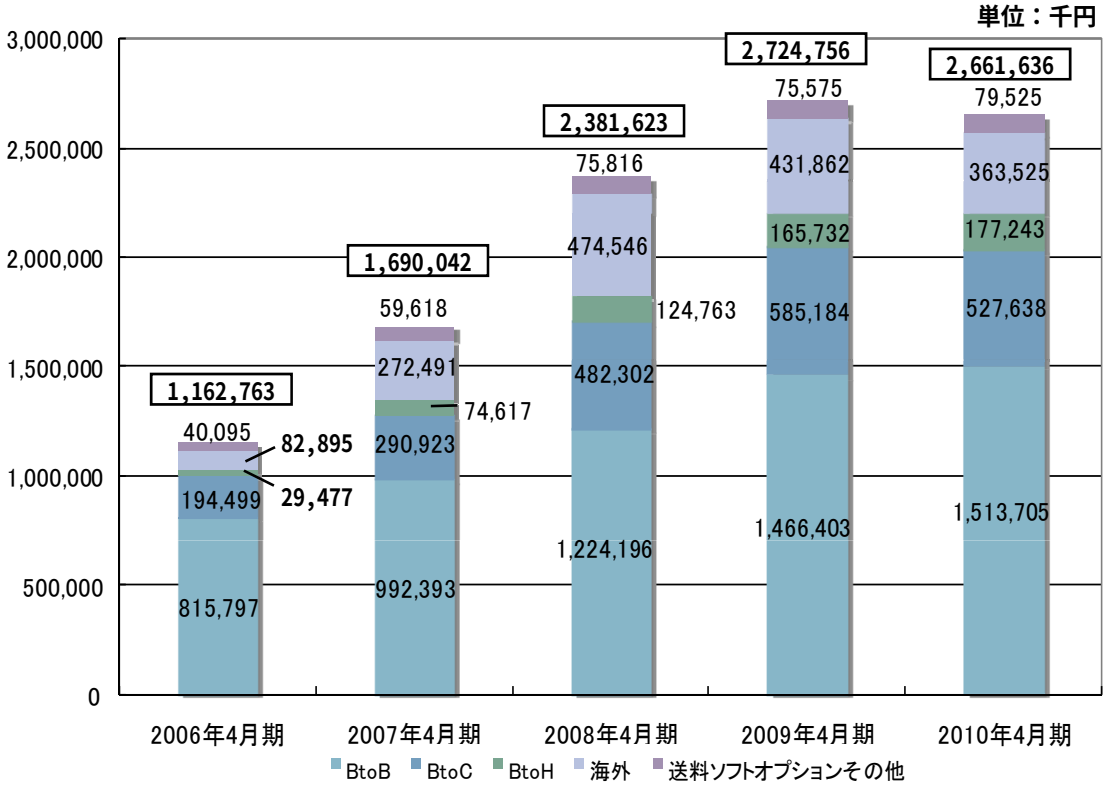
2010 Asukanet Co.,Ltd. All rights reserved.

III パーソナルパブリッシングサービス事業

Personal Publishing Service

1.市場別売上の推移

■市場別売上金額の推移



事業概況

- ＢtoＢは全国の自社営業体制による地道な顧客獲得で増加。
- ＢtoＣは顧客からの評価は高いものの、経済情勢の影響も受け、リピート率の低下などで前年を下回った。
- 海外は、アメリカを中心に厳しい状況が継続。
- ＢtoＨは、ネットを通じた高額製品の受注が着実に増加した。

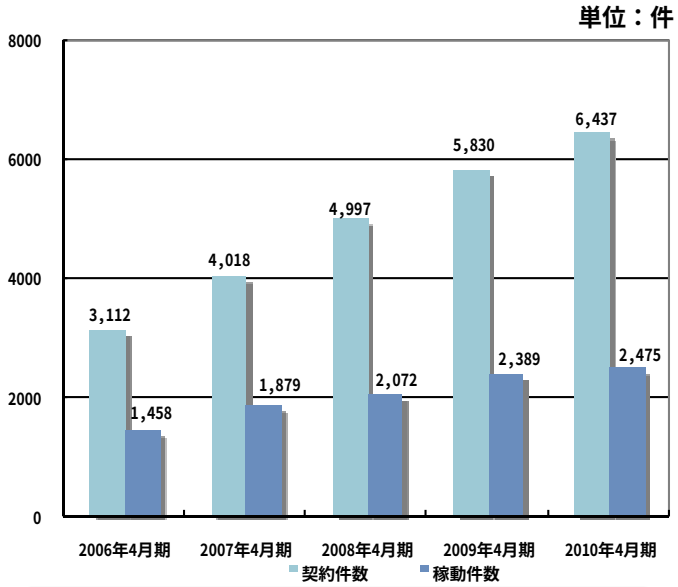
※BtoHのＨとは、ハイエンドアマチュア（写真愛好家）の意

マイブックのうち、ブックサイズが大きく単価の高いもの（A3相当サイズ）を、ハイエンドアマチュア向けと仮定し、BtoH 売上に含めております。

2010 Asukanet Co.,Ltd. All rights reserved.

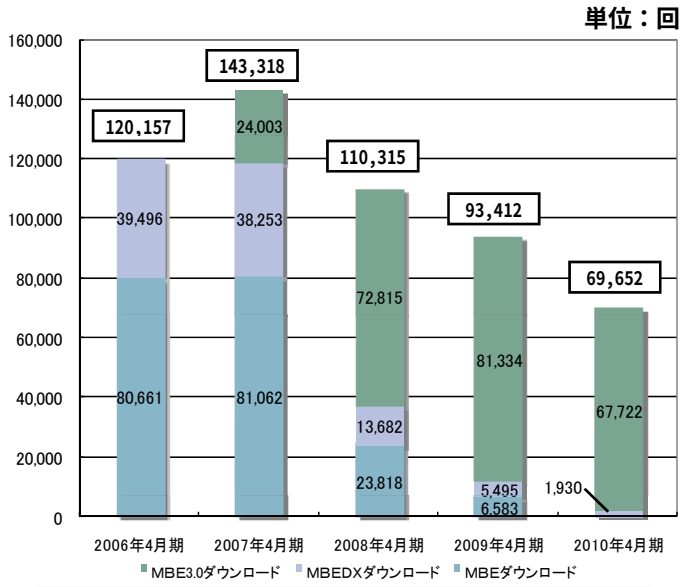
2.重要指標の推移

■BtoB契約件数の推移



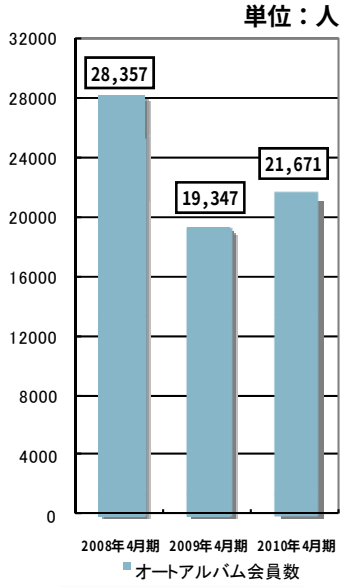
BtoBは、契約から受注まで一定の時間がかかる（契約→見本作製→見本展示→予約→撮影→納品）モデルである。
契約件数、稼動件数とも増加。

■BtoC「MyBook Editor」ダウンロード数の推移



本年4月26日に「MyBook Editor 4」をリリース。さらなる機能強化でダウンロード数の増加を図る。

■「Auto Album」会員数の推移



増加はしているものの物足りない。発注方法の容易化でサービスの拡大を目指す。

2010 Asukanet Co.,Ltd. All rights reserved.

3.BtoC市場の取り組み状況 ～デジカメで変わる写真文化(1)

今期頂いた顧客要望などの取り込み ≫ **来期各サービスともブラッシュアップへ**(詳細はP.26)

「みてみてぶろぐ」は好評であったものの収益モデルとのシナジーが乏しく、運営コストも掛かることから、本年1月に停止した。

2010 Asukanet Co.,Ltd. All rights reserved.

3.BtoC市場の取り組み状況 ～デジカメで変わる写真文化(2)

☆アスカネットが目指すデジカメ写真のアウトプット☆

従来のフィルム+印画紙では出来なかった、デジタル写真ならではの楽しみ方を提供。

楽しむ「 MyBook 」

自由なデザインで、自分だけの本格的写真集が一冊から作れるサービス。手頃な商品からハイグレードモデルまで充実のラインナップで顧客満足100%を目指している。

- オペレーション機能を大幅に強化した「MyBook Editor4」へバージョンアップ。より簡単で直感的な編集作業が可能に。
  編集画面上での写真のトリミング・拡大・縮小・回転や画像効果機能（色調補正）・シェイプ機能（線引きや図形製作）等を実現。
- 複数ユーザーで1冊の写真集を制作する際に便利な、ファイルデータ共有機能を追加。
- 写真集の出荷予定日を、ソフトやサイトのトップページに表示。

ネットで作れる「 かんたんMyBook 」

コンシューマーユーザー待望の、ネットで簡単に作れる写真集制作アプリケーション。

- 写真のアップロード&テーマの選択のみで、写真集が簡単に作れるサービス。
- ジャンルに合わせて数十種類のデザインテンプレートを完備。
- ユーザー登録やログインをすることなく写真集の注文が可能。

2010 Asukanet Co.,Ltd. All rights reserved.

3.BtoC市場の取り組み状況 ～デジカメで変わる写真文化(3)

☆アスカネットが目指すデジカメ写真のアウトプット☆

さらに広がり進化するデジタル写真ならではの楽しみ方。

保存する「 Auto Album 」

撮影した写真をアップロードするだけでアルバムやCDになって届く、DPE+アルバム整理に替わる写真の新しい保存方法。

- デジタルカメラで撮ったデータをネット送信するだけで自宅にハードカバー製本のアルバムが届く、簡単発注のオンラインサービス。
- 主婦やOL層をはじめとした、デジカメユーザー全般がターゲット。
- DPEや自宅でのプリント出力、写真の整理などの手間が省け、短納期・ロープライスも実現。
- ユーザー登録によるデータ保存も可能で、ホームページ上の閲覧・公開・追加・排除もできる。

交換する「 PHOTO GET 」

「かんたんMyBook」への発注が可能

フォトゲットは家族や友人と簡単に写真の交換ができる無料サービス。招待した友人どうしで写真を共有、ダウンロードや写真の整理も可能。

- 無料のユーザー登録で、90日間自分の写真をアップロードできる写真部屋（サーバー 1GB×5）の利用が可能。
- サーバー内では、日付け順での並べ替えや日付けによる表示など写真データの整理と管理もできる。
- 写真部屋に検索・コメント機能の追加と、写真ダウンロードの高速化などバージョンアップを実施。

2010 Asukanet Co.,Ltd. All rights reserved.

4.当期の取り組み状況 ～営業面について

市　場　環　境

○当社が創造してきた“一冊からのオンデマンド印刷による写真集”市場が大きな注目を集めてきた。
○国内では「フォトブック」としてのジャンルが出来上がりつつある。
○当社のクオリティーや多彩なラインナップ、ユーザーサポートなどは他社に比べ優位性は維持している。
○海外は競争が激しく、品質の優位性はあるものの、価格差で他社に流れている傾向がある。
○世界的な景況の悪化は、確実に悪影響を及ぼしている。

各市場における優位性の拡大を目的とした営業施策

B to H	● パソコン教室市場及び写真サークルへの継続的営業
B to B	●「WPPI ASIA」の主催で、顧客拡大と当社ブランドの強化 ● 新たな製本手法による新製品のリリースとカスタマイズ製品の提供強化 ● 卒業・卒園アルバム市場での浸透、子供写真市場への準備
海　外	● 各地でのコンベンションへの継続的参加 ● 代理店を通じたユーザーサポートの強化 ● 新たな製本手法による新製品のリリース
B to C	●「Mybook Editor4」のリリースや「PHOTO GET」のバージョンアップ ● SEO対策、インターネット上での効果的な広告の実施 ● プロ野球球団などキャラクターを通じた業務提携の推進

2010 Asukanet Co.,Ltd. All rights reserved.

5.当期の取り組み状況 ～開発面・生産面について

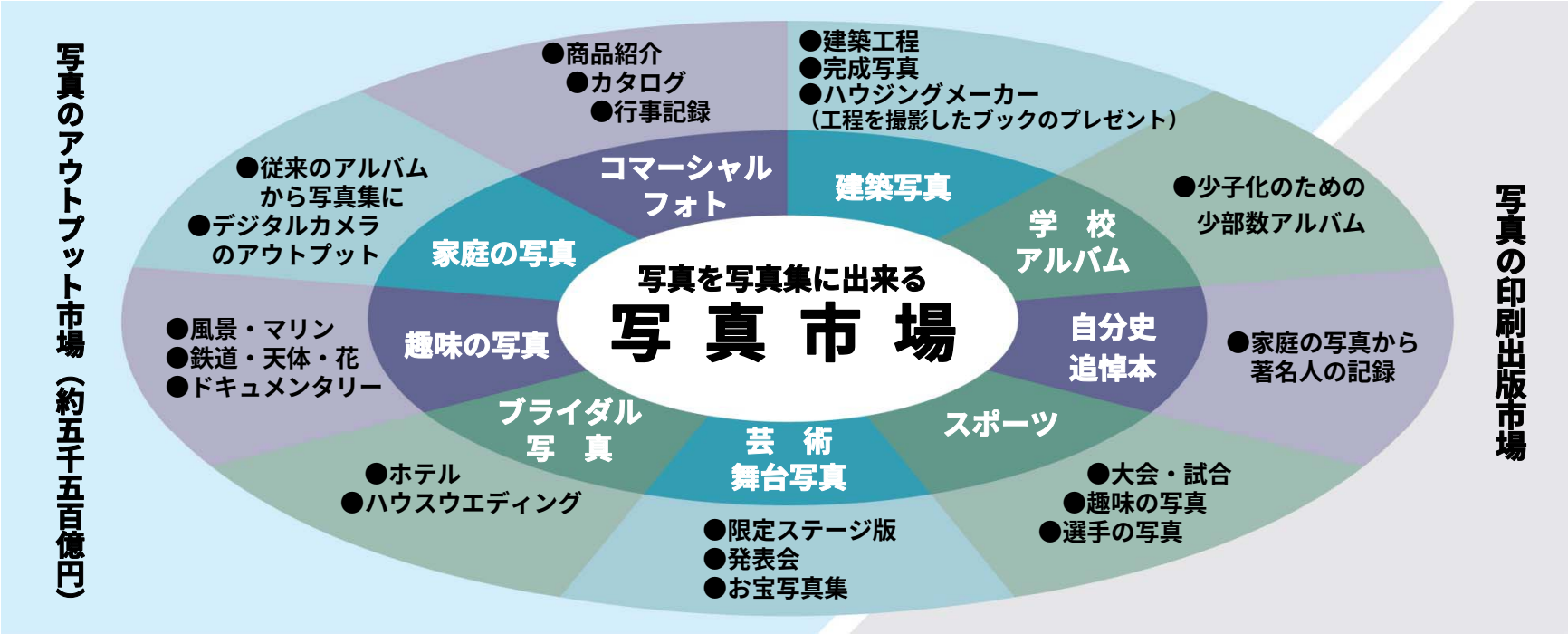
開発	BtoB 向け ASUKABOOK Maker	・リリースしたものの、多ページで重いデータを扱うと動きが遅くなるという問題点が生じたため、リリース後半年で新たな配布を停止した（受注は継続） ・現在、再開発に集中し、来期下半期にはリリース予定 ・DTP系業務ソフトのプラグインも合わせて開発
	BtoC 向け MyBook Editor4.0	・3年ぶりのメジャーバージョンアップ（本年4月26日リリース） ・ユーザーからの希望を取り込み、機能強化 ・引き続き改良を重ねている

生産・サポート	製品ラインナップの拡充と品質向上	・横型、大型など顧客の要望に応じ、ラインナップを拡充（自社工場の強み） ・6色印刷の定着
	新製品の開発	・大きく開く（レイフラット型）製本方法の開発と量産化 ・顧客ごとのカスタマイズ製品の提供
	固定費の削減	・サーバー運用の全面社内化による固定費の削減 ・「みてみてぶろぐ」のサービス停止（本年１月）、運用コストの削減

2010 Asukanet Co.,Ltd. All rights reserved.

6.市場環境

当社サービスにより再認識された写真市場
→「フォトブック」の中でも「写真集」に特化して市場の取り込みへ



少部数の学校アルバムや作品集など、今まで不可能であったため認識されていなかった市場が、当社サービスの提供により新しい市場として注目されている。

2010 Asukanet Co.,Ltd. All rights reserved.

Ⅳ 2011年4月期 業績見通し

Achievement prospect

1.2011年4月期の基本方針

メモリアルデザインサービス事業の安定成長と新たなチャレンジ

- 遺影写真加工のさらなるシェアアップ
- 既存顧客単価アップ

★ ★ ★ 新たなチャレンジ

- 遺影写真＝肖像写真として重視
- インターネット時代、デジタル時代の新しい遺影のあり方
- 生前の準備方法を提案→協力団体と共に展開予定

パーソナルパブリッシングサービス事業の巻き返し

- 「ASUKABOOK Maker」の失敗を謙虚に受け止め「ASUKABOOK Maker2」をリリース
- コンシューマ向けサービスを全てブラッシュアップ
- ツールの改善と合わせ、広告活動や提携を強化する

企業体質の強化

- J-SOX対応の継続、コンプライアンスの徹底
- 人材育成・教育体制の充実
- 社会貢献活動への組織的な取り組み

2010 Asukanet Co.,Ltd. All rights reserved.

2. BtoB BtoC 各種サービスのブラッシュアップと認知度の向上

BtoB

「ASUKABOOK MAKER2」の開発・リリース
・Win、Mac、日本語、英語同時リリース予定。

「デザインテンプレート」の提供
（ブライダル・子供向け）
・デザイン性の高い写真集がより簡単に作れる
フォトグラファーのための雛形デザイン。

「B to B」向け商品ラインナップの拡大
・好評の「レイフラットブック」のライン
ナップを充実。

〈国内〉
- 全国約20ヵ所「ASUKABOOK MAKER2」セミナー開催
- コンベンションの参加
- 子供写真市場の開拓

〈海外〉
- コンベンションでの発表
- デモンストレーションの実施
- 専門誌とのタイアップ

BtoC

サービスの拡充

「MyBook Editor４」の機能拡張
・手書き機能、画像加工機能等の追加。
・豊富なテンプレートを提供。

「かんたんMyBook」のバージョンアップ
・反応スピードの向上。
・オーダー方法の追加。

「Auto Album」のサービス改良
・よりシンプルで分かりやすいオーダー方法の
提供。
・さらに手頃な商品を投入。

セールスプロモーションへの注力

- 発注数の底上げ～リピートオーダーのアップ
（3万人の登録ユーザーの有効活用）
- 体験率向上のための無料販促企画の拡充
- カテゴリー別の広告強化（子供・旅行・写真愛好家）
- 写真ポータルサイトの立ち上げと運用
（写真展、フォトコンテストの情報提供）
→既存サービスと共に提携活用→写真文化への貢献
- 「かんたんMyBook」の提携本格化（Ver.up後）
- キャラクターとのタイアップ企画（スポーツ球団等）

ブラッシュアップと認知度の向上

2010 Asukanet Co.,Ltd. All rights reserved.

3.設備投資計画

2011年４月期の設備投資は約1.5億円を予定

❶ 生産効率向上のための設備投資	製本系生産設備など約30百万円 （印刷機導入予定なく、生産設備投資は例年より少額）
❷ 新ソフトの開発・既存システムの改良	「ASUKABOOK MAKER2」の開発、「MybookEditor4」「かんたんMybook」「Auto Alubum」のブラッシュアップなど、約110百万円
❸ 設備投資の抑制	2011年４月期は、パーソナルパブリッシングサービス事業の発注ツールの開発に重点を置いている。

2010 Asukanet Co.,Ltd. All rights reserved.

4.業績見通しのポイント

売　上	● メモリアルデザインサービス事業は、引き続き安定成長 ● パーソナルパブリッシングサービス事業は、厳しい経済環境を受け、海外や国内BtoCの伸びを限定的に計画
利　益	● ソフトなどの減価償却費は増加するものの、印刷機などの生産設備の減価償却費は減少、海外関連の通常経費は縮小させるとともに、当期実施した固定費の削減効果もあり、下記重点施策を実施するものの利益率は上昇する見込み ● 将来成長のため、海外など一定規模の広告・販促は継続的に実施するとともに、国内外での「ASUKABOOK MAKER2」のプロモーション費用を重点的に予算計上 ● メモリアルデザインサービス事業において新しい遺影写真のあり方を提案するサービスの広告費用を計上
配当政策	● 来期の配当見込みは、1,800円（配当性向20.7%）

2010 Asukanet Co.,Ltd. All rights reserved.

5.業績見通し（前年比較）

単位：百万円（1株あたりの当期純利益・年間配当を除く）

	2010年4月期	2011年4月期	前　年　比
売　　上　　高	4,545	4,750	104.5%
メモリアルデザイン サービス事業	1,883	1,970	104.6%
パーソナルパブリッシング サービス事業	2,661	2,780	104.4%
営 業 利 益	621	672	108.1%
経 常 利 益	628	677	107.8%
当期純利益	354	371	104.8%
1株当たり当期純利益（円）	8,289.85	8,689.04	104.8%
1株当たり年間配当（円）	1,750	1,800	102.9%

2010 Asukanet Co.,Ltd. All rights reserved.

V 中期展望

Medium-term outlook

1.中期方針

メモリアルデザインサービス事業

安定成長の持続 ＋ 新市場の開拓を模索

パーソナルパブリッシングサービス事業

成長ドライバーとして期待

1. プロフェッショナルユースから家庭用アルバムまで、多品種フルラインナップによる第三の写真アウトプット文化の普及を目指す
2. 自社ブランドの拡大を重視＋業務提携で補完
3. 膨大な写真アウトプット市場の取り込みによる持続的企業成長を実現（販売と製造のバランスに配慮）
4. 海外はリスクをコントロールしながら適切なスピードで展開し、高品質路線を堅持
5. 安易な多角化は志向せず、二事業における自社コンテンツの拡大を図る

2010 Asukanet Co.,Ltd. All rights reserved.

I N F O R M A T I O N

株式会社アスカネット　Asukanet Co.,Ltd

証券コード　2438

お　問　い　合　わ　せ

IR統括責任者	代表取締役社長兼CEO	福　田　幸　雄
お問い合わせ先	常務取締役CFO	功　野　顕　也

TEL 082-850-1200（代）　FAX 082-850-1212

URL:http://www.asukanet.co.jp　E-mail:ir@asukanet.co.jp

本資料は、投資家の参考となる情報提供のみを目的としており、取引の勧誘を目的としておりません。
本資料は、当社業務によって得られた各種データに基づいて作成したものですが、その完全性を保証するものではありません。
また、資料に記載された意見や予測は資料作成時の当社の見通しによるものであり、当該意見や予測などを使用した結果についてもなんら保証するものではありません。
記載された内容が予告なしで変更することもありますので、ご了承ください。
投資に関する最終判断は投資家ご自身でなされるようお願いいたします。

2010 Asukanet Co.,Ltd. All rights reserved.