



## 平成28年3月期 決算短信〔日本基準〕(非連結)

平成28年5月13日  
上場取引所 東

上場会社名 株式会社オプティム  
コード番号 3694 URL <http://www.optim.co.jp/>

代表者 (役職名) 代表取締役社長

(氏名) 菅谷 俊二

問合せ先責任者 (役職名) 管理担当取締役

(氏名) 林 昭宏

TEL 03-6435-8570

定時株主総会開催予定日 平成28年6月29日

有価証券報告書提出予定日

平成28年6月30日

配当支払開始予定日 —

決算補足説明資料作成の有無 : 有

決算説明会開催の有無 : 有 (機関投資家・証券アナリスト向け)

(百万円未満切捨て)

### 1. 平成28年3月期の業績(平成27年4月1日～平成28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	%
28年3月期	2,620	21.9	538	33.9	539	33.8	289	19.0
27年3月期	2,149	25.7	402	259.4	403	256.6	243	385.7

	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	%	%	%
28年3月期	43.80	41.05	15.5	21.2	20.5
27年3月期	40.47	35.32	20.4	23.6	18.7

(参考) 持分法投資損益 28年3月期 —百万円 27年3月期 —百万円

(注) 1. 当社は、平成26年7月9日付で普通株式1株につき普通株式2株、平成27年4月1日付で普通株式1株につき普通株式4株の割合で株式分割を行っております。そのため、平成27年3月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して、1株当たり当期純利益及び潜在株式調整後1株当たり当期純利益を算定しております。

2. 当社は、平成26年10月22日に東京証券取引所マザーズに上場したため、新規上場日から平成27年3月期末までの平均株価を期中平均株価とみなして平成27年3月期の潜在株式調整後1株当たり当期純利益金額を算定しております。

#### (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
28年3月期	2,704	2,007	74.2	303.60
27年3月期	2,396	1,717	71.7	259.79

(参考) 自己資本 28年3月期 2,007百万円 27年3月期 1,717百万円

(注) 当社は、平成26年7月9日付で普通株式1株につき普通株式2株、平成27年4月1日付で普通株式1株につき普通株式4株の割合で株式分割を行っております。そのため、平成27年3月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して、1株当たり純資産を算定しております。

#### (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
28年3月期	244	△187	—	1,816
27年3月期	457	△13	809	1,759

### 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	%	%
27年3月期	—	0.00	—	0.00	0.00	—	—	—
28年3月期	—	0.00	—	0.00	0.00	—	—	—
29年3月期(予想)	—	—	—	—	—	—	—	—

(注) 平成29年3月期の配当予想につきましては、現在未定です。

### 3. 平成29年3月期の業績予想(平成28年4月1日～平成29年3月31日)

(%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		1株当たり当期 純利益
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	円 銭
通期	3,200	22.1	640	18.9	640	18.5	434	50.0	65.72

※ 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

28年3月期	6,611,600 株	27年3月期	6,611,600 株
28年3月期	40 株	27年3月期	40 株
28年3月期	6,611,560 株	27年3月期	6,010,992 株

(注) 当社は、平成26年7月9日付で普通株式1株につき普通株式2株、平成27年4月1日付で普通株式1株につき普通株式4株の割合で株式分割を行っております。そのため、平成27年3月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定して、株式数を算定しております。

※ 監査手続の実施状況に関する表示

この決算短信は、金融商品取引法に基づく監査手続の対象外であり、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を実施中です。

※ 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などの将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。業績予想の前提となる条件及び業績予想のご利用にあたっての注意事項等については、添付資料2ページ「1. 経営成績・財政状態に関する分析(1) 経営成績に関する分析」をご覧ください。

## ○添付資料の目次

1. 経営成績・財政状態に関する分析 .....	2
(1) 経営成績に関する分析 .....	2
(2) 財政状態に関する分析 .....	3
(3) 利益配分に関する基本方針及び当期・次期の配当 .....	4
(4) 事業等のリスク .....	5
2. 企業集団の状況 .....	8
3. 経営方針 .....	9
(1) 会社の経営の基本方針 .....	9
(2) 目標とする経営指標 .....	9
(3) 中長期的な会社の経営戦略 .....	9
(4) 会社の対処すべき課題 .....	10
4. 会計基準の選択に関する基本的な考え方 .....	15
5. 財務諸表 .....	16
(1) 貸借対照表 .....	16
(2) 損益計算書 .....	18
(3) 株主資本等変動計算書 .....	20
(4) キャッシュ・フロー計算書 .....	22
(5) 財務諸表に関する注記事項 .....	23
(継続企業の前提に関する注記) .....	23
(持分法損益等) .....	23
(セグメント情報等) .....	23
(1株当たり情報) .....	23
(重要な後発事象) .....	24

## 1. 経営成績・財政状態に関する分析

### (1) 経営成績に関する分析

#### ①当期の経営成績

当事業年度における国内経済は、政府による経済対策、日銀による金融政策の効果等を背景に、引き続き企業収益や雇用・所得環境の改善傾向が続き、景気は緩やかな回復基調にあるものの、中国をはじめとする新興国経済の減速や地政学的リスクの高まりの影響が懸念されるなど、今後の動向は依然として不透明な状況が続いております。

当社を取り巻く経済環境では、スマートフォン・タブレットの普及がより一層進み、法人分野では、いわゆるガラケーと呼ばれる携帯電話からの置き換えだけでなく、情報端末として業務と密接に関連した利用用途例が少しずつ増加してまいりました。

このような市場環境の中、各サービスともに堅調にライセンスを伸ばしております。IoTプラットフォームサービスでは、「Optimal Biz」が4年連続国内SaaS型MDM市場シェアNo. 1（出典：株式会社ミック経済研究所「クラウドサービス（SaaS・ASP）市場の現状と展望2015年度版」）を獲得し、ストックビジネスの強固な基盤となっております。また、KDDI株式会社と共同開発による連携を深めており、2015年4月には、Apple社「Device Enrollment Program」対応や2016年2月に4G LTEケータイも管理可能なセキュリティプラットフォームの共同開発を実施しております。

リモートマネジメントサービスでは、既存及び新規のライセンス数が引き続き堅調に推移しております。また、2015年8月には、遠隔作業支援専用スマートグラス「Remote Action」を発表し多くの引き合いをいただいております。

「タブレット使い放題・スマホ使い放題（タブホ）」では、コンビニエンスストア、MVNO事業者を始め、当事業年度において20社以上の販売パートナーを獲得いたしました。提供雑誌数も400誌1,000冊に到達し、国内最大級の定額電子雑誌読み放題サービスとなりました。また、法人向けに提供するエリア型の電子雑誌提供形態である「タブホスポット」もオフィスビルや商業施設、ホテル等への導入が進んでおり、順調に推移しております。

以上の結果、当事業年度の経営成績は、売上高2,620,544千円（前年同期比21.9%増）、営業利益538,216千円（同33.9%増）、経常利益539,886千円（同33.8%増）、当期純利益289,608千円（同19.0%増）となりました。

なお、当社の事業は、ライセンス販売・保守サポートサービス（オプティマル）事業のみの単一事業であるため、セグメントごとの記載を省略しておりますが、サービス別の内訳は次のとおりであります。

#### (IoTプラットフォームサービス)

当事業年度も「Optimal Biz」のライセンス数が引き続き堅調に推移しており、昨年に続き4年連続国内SaaS型MDM市場シェアNo. 1（出典：株式会社ミック経済研究所「クラウドサービス（SaaS・ASP）市場の現状と展望2015年度版」）を獲得いたしました。企業向け、文教向け共に堅調に成長が続いており、WindowsOS向けの機能を強化したことによってモバイル端末だけでなく、PCへの導入も増加しております。また、スマートデバイスを用いて仕事の業務効率を上げることを目的とし、さまざまなビジネスシーンで利用できる、高品質かつセキュアな法人向けのアプリマーケットプレイスとして「OPTiM Store」を発表しました。〈Easy〉、〈User Friendly〉、〈Secure〉、〈Smart〉の4つのコンセプトを掲げ、〈ユーザーが買いやすい〉、〈デベロッパーが売りやすい〉、〈販売会社が始めやすい〉法人向けのアプリマーケットプレイスを目指し、ビジネス分野でのアプリ導入が促進され、良質なビジネスアプリが市場により流れ込み活性化していくエコシステムを創造してまいります。

更に、本格的な普及期を迎えようとしているIoT分野において、IoT時代に最適化された新型OS「OPTiM Cloud IoT OS」を発表いたしました。あらゆる人に直感的なIoT端末の制御、データ解析、AI、クラウドサービス連携でできるユーザー体験を提供してまいります。先行事例として、佐賀県・佐賀大学・オプティムの産学官連携により、農業IT分野での活用を開始しており、ドローン対応ビッグデータ解析プラットフォーム「SkySight」の提供も開始いたしました。

本分野においては既存の「Optimal Biz」の堅調な推移と合わせて、翌事業年度以降はIoT機器の管理・制御により更なるID数のストックと異業種とのビジネス展開を図ってまいります。

#### (リモートマネジメントサービス)

リモートマネジメントの分野においては、新OS対応やコールセンター一体型の「Premium Remote Support Service」を展開し、着実にライセンス数を拡大させております。また、MDMとの融合も行い、MDMユーザーにも簡単にリモートサポートサービスを利用いただけるサービスを開発し、主に文教向けに展開を行ってまいりました。

合わせて、第1四半期で発表した「Remote Experience Sharing」の概念のもと、遠隔作業支援専用スマートグラス「Remote Action」の提供や、コスメマーケットへの参入、遠隔診療・健康相談サービス「ポケットドクター」など、今までのPC、スマートフォン、タブレットに縛られないデバイスや新しい産業への導入が進んでおり、今後も益々他分野との連携を深めてまいります。

（サポートサービス）

PC市場の成長性が鈍化しており、当該売上高は減少傾向にあります。ただ新しく立ち上がっているMVNO市場においても自動化、サポート効率化のニーズは強く、引き続きサービスの拡大を進めてまいります。

（その他サービス）

「パソコンソフト使い放題、ビジネスソフト使い放題（パソコンソフト使い放題）」の法人向けサービス）ともに、既存のパートナーでの販売が堅調に進んでおります。「タブレット使い放題・スマホ使い放題（タブホ）」では、コンビニエンスストア、MVNO事業者を始め、当事業年度において20社以上の販売パートナーを獲得いたしました。提供雑誌数も400誌1,000冊に到達し、国内最大級の定額電子雑誌読み放題サービスとなりました。また、法人向けに提供するエリア型の電子雑誌提供形態である「タブホスポット」もオフィスビルや商業施設、ホテル等への導入が進んでおり、順調に推移しております。今後は更なるパートナーの拡大と既存のパートナーへの販売トレーニングを進めてまいります。

## ②次期の見通し

国内経済については、政府・日銀による金融緩和策等により景気の回復が見られたものの、消費税増税後の個人消費の回復遅れが企業業績に影響し、経済成長の停滞が予測されるなど、依然厳しい状況が続いております。

そのような状況のなか、従来通り既存サービスのライセンス料金の伸長を見込む一方で、当社は、スマートフォンやタブレットの普及、更には、ウェアラブルといった新たなIoT機器の普及とそれに伴う社会構造の変化を見据え、その新しい社会の中心的なサービス提供企業となるべく、新しい分野において積極的に研究開発投資を行い、知的財産を構築し、新しい市場の創出とイノベーションの創出を同時に行ってまいります。

具体的には、「第4次産業革命」とも呼ばれるIoTによる大きな革命が期待されている中、IoT・AI（人工知能）・Robot分野へ集中投資を行うことで、OPTiM Cloud IoT OSで国内デファクトスタンダードを獲得し、第4次産業革命において中心的な役割を果たす企業となるための1年としていきたいと考えております。

また、前事業年度から、各業界・産業とITを融合させる「〇〇×IT」によりITの力で業界・産業基盤を再構築する取り組みを推進しており、既に、「建設×IT」、「農業×IT」、「医療×IT」、「コスメ×IT」への取り組みを進行させております。今後は更に各業界・産業とIoT/AI/Robotを融合させることで業界・産業基盤を再構築する取り組みを推進してまいります。ただし、これら取り組みについては、基本的には従量課金型のライセンスビジネスのモデルとなるため、ライセンスが積み重なることにより将来的には安定した収益が見込まれるものの、十分なライセンス数が積み重なっていない初期段階においては、売上への大きな貢献をするとの見通しを立てることはリスクを伴うことから、最低限の見込みを除き、直接予算に反映はさせておりません。

以上の結果、次期見通しの業績では、売上高3,200,000千円（前事業年度比22.1%増）、営業利益640,000千円（前事業年度比18.9%増）、経常利益640,000千円（前事業年度比18.5%増）、当期純利益434,534千円（前事業年度比50.0%増）を予想しております。

## （2）財政状態に関する分析

### ①資産、負債及び純資産の状況

（資産の部）

当事業年度末における資産合計は、2,704,606千円となり、前事業年度末と比較して308,497千円増加いたしました。これは主に、建物が90,013千円、売掛金が65,901千円、現金及び預金が57,266千円増加したことによるものです。

（負債の部）

当事業年度末における負債合計は697,364千円となり、前事業年度末と比較して18,888千円増加いたしました。これは主に、未払金が89,334千円、前受収益が29,915千円、賞与引当金が13,500千円増加した一方で、未払消費税等が45,323千円、未払法人税等が34,478千円減少したことによるものです。

（純資産の部）

当事業年度末における純資産合計は、2,007,242千円となり、前事業年度末と比較して289,608千円増加いたしました。これは、当期純利益による利益剰余金が289,608千円増加したことによるものです。

### ②キャッシュ・フローの状況

当事業年度末における現金及び現金同等物（以下「資金」という。）は、前事業年度末に比べ57,266千円増加し、1,816,999千円となりました。

当事業年度におけるキャッシュ・フローの状況とそれらの主な要因は、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）

営業活動により獲得した資金は244,501千円（前年同期は457,168千円の獲得）となりました。これは主に、未払金の増加25,385千円、税引前当期純利益496,375千円があったことによるものです。

## （投資活動によるキャッシュ・フロー）

投資活動により使用した資金は187,234千円（前年同期は13,006千円の使用）となりました。これは主に、敷金及び保証金の差入による支出129,458千円があったことによるものです。

## （財務活動によるキャッシュ・フロー）

財務活動により使用又は獲得した資金はありません（前年同期は809,030千円の獲得）。

## （参考）キャッシュ・フロー関連指標の推移

	平成26年3月期	平成27年3月期	平成28年3月期
自己資本比率（％）	65.1	71.7	74.2
時価ベースの自己資本比率（％）	—	1,542.4	1,310.3
キャッシュ・フロー対有利子負債比率（年）	—	—	—
インタレスト・カバレッジ・レシオ（倍）	—	—	—

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／営業キャッシュ・フロー

インタレスト・カバレッジ・レシオ：営業キャッシュ・フロー／利払い

（注）1. 株式時価総額は、自己株式を除く発行済株式数をベースに計算しております。

2. 平成26年3月期は未上場であるため時価ベースの自己資本比率は記載しておりません。

3. 平成26年3月期から平成28年3月期まで有利子負債がありませんので、キャッシュ・フロー対有利子負債比率及びインタレスト・カバレッジ・レシオは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、将来の事業展開等を総合的に勘案しつつ、株主各位に対する利益還元である配当と事業機会に即応できる体質強化のための内部留保、そして経営活性化のための役員及び従業員へのインセンティブにも留意し、適正な利益配分を実施することを基本方針としております。

一方で、当社は現在成長過程にあり、将来の事業拡大に向けた内部留保の充実を図ることが必要な段階にあることから、設立以来剰余金の配当を実施しておりません。今後は、業績や配当性向、将来的な成長戦略等を総合的に勘案して決定していく方針ですが、現時点において配当実施の可能性及びその実施時期については未定であります。

内部留保資金につきましては、今後予想される経営環境の変化に対応できる経営体制強化及び事業拡大のための投資等に充当していく予定であります。

#### （4）事業等のリスク

本書に記載した事業の状況、経理の状況等に関する事項のうち、投資者の判断に重要な影響を及ぼす可能性のある事項には、以下のようなものがあります。また、必ずしもそのようなリスク要因に該当しない事項につきましても、投資家の投資判断上、重要であると考えられる事項につきましても、投資家に対する積極的な情報開示の観点から以下に開示しております。当社は、これらのリスク発生の可能性を十分に認識した上で、発生の回避及び発生した場合の対応に務める方針ではありますが、当社株式に関する投資判断は、本項及び本書中の本項以外の記載事項を慎重に検討した上で行われる必要があると考えております。

なお、文中の将来に関する事項は、本書提出日現在において当社が判断したものであり、将来において発生の可能性がある全てのリスクを網羅するものではありません。

##### a. 特定の人物への依存について

当社の創業者であり代表取締役である菅谷俊二は、設立以来の最高経営責任者であり、経営方針や事業方針の決定、開発、サービスラインナップ、製品コンセプト等に関してリーダーシップを発揮しており、また、当社の有する特許の多くは菅谷が発明したものであるなど、当社は当人の属人的な能力に依存しております。そのため、各部門のリーダーへ権限移譲を進めることで、当人に過度に依存しない経営体制を構築しておりますが、万が一、当人に不測の事態が生じた場合には、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

##### b. システムダウン及び情報セキュリティに係るリスクについて

当社の事業は、サービスの基盤をインターネット通信網に依存しております。従って、自然災害や事故によりインターネット通信網が切断された場合には、当社のサービス提供は不可能になります。また、予期しない急激なアクセス増による一時的な過負荷によるサーバーのダウンや、当社や取引先のハードウェアやソフトウェアの欠陥等により、当社のサービスが停止する可能性があります。このようなトラブル等が発生し、機能が十分に生かせないような事態が発生した場合には、当社の業績の低下に繋がる可能性があります。また、コンピューターウイルスの混入、外部からの不正な手段によるコンピューター内への侵入、役職員の過誤等による重要なデータの消去又は、不正入手の可能性もあり、これらの事態が発生した場合には、当社に直接的・間接的な損害が発生する可能性があるほか、当社サービスへの信頼が失墜し、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

##### c. 特定取引及び特定取引先への依存について

当社は、KDDI株式会社に対して、IoTプラットフォームサービスの提供により売上高が増加しており、同社に対する売上高の割合は、第15期事業年度においては、27.0%、第16期事業年度においては、33.9%となっております。また、東日本電信電話株式会社とは、IoTプラットフォームサービスについてライセンス費及びカスタマイズ関連の売上高が増加しており、同社に対する売上高の割合は、第15期事業年度においては、18.5%、第16期事業年度においては、15.9%となっております。これらの取引先とは、契約書上以下のような事由を即時解除事由として定めています（内容は例示であり、すべての契約書の内容が以下のとおりであるとは限りません）。

- ・いずれかの当事者が、支払停止又は支払不能、手形又は小切手が不渡り、差押え・仮差押え・仮処分又は競売の申立、破産・会社更生手続開始又は再生手続開始の申立、解散又は営業の全部若しくは重要な一部を第三者に譲渡しようとしたときや、正当な理由によらないで本契約の全部若しくは一部を履行しないとき。

- ・当社が契約によって生ずる権利又は義務を、相手方の承諾を得ないで第三者に譲渡、継承、委任及び請け負わせたとき等。

なお、当社は、これらの取引先との良好な関係を維持しており、現在において解除事由等は生じておりませんが、上記解除事由に抵触し、契約を解除された場合には、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。

##### d. 市場動向について

これまでの当社の収益の柱となっていたPC市場は縮小傾向にあり、高速インターネット接続サービスの契約純増数は鈍化傾向にあります。新たな収益の柱として、MDM市場と海外展開を中心に事業展開を進めておりますが、MDM市場が想定よりも拡大しなかった場合や、海外における当社の事業領域に係る市場動向等により、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。

##### e. 競合について

当社は、IoTプラットフォームサービス及びリモートマネジメントサービスに関して国内においては一定のポジションを確立することができておりますが、グローバルプレーヤーを中心に競争が激化しております。競合とのシェア争いに勝てなかった場合や価格競争が激化した場合には、業績に影響を及ぼす可能性があります。

## f. 新規事業について

当社は、理念において『世界の人々に大きく良い影響を与える普遍的なテクノロジー・サービス・ビジネスモデルを創り出すこと』を目的として掲げております。そのため、今後も引続き新規事業に取り組んでいく中で、研究開発費が先行し、利益率が低下する可能性があります。また、その新規事業が想定どおりに伸張しない場合には、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。

## g. 技術革新への対応について

当社が事業を展開するIT業界では、技術革新のスピードが速く、利用者のニーズも常に変化しております。当社はこれらの変化に対応すべく、新技術の研究開発や新機能の付加に関して他社に先駆けて行うようにしておりますが、OS等の新バージョンへの対応や新機能の付加の遅れ、さらに、新たな端末への対応が遅れた場合、又は当社のサービスに代わる代替サービスが登場した場合等には、当社のサービスの競争力が剥落し、業績に影響を及ぼす可能性があります。

## h. 知的財産権について

当社の事業領域において、第三者の特許が成立した場合に、当社の事業展開に支障が生じ、業績に影響を及ぼす可能性があります。若しくは、当社の特許が第三者から侵害された場合に、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。また、特許の有効期限が切れた後にサービスがコモディティ化してしまう可能性があります。

## i. 法的規制について

当社の事業は、主として、特定商取引に関する法律、割賦販売法、個人情報の保護に関する法律、不当景品類及び不当表示防止法（景品表示法）、消費者契約法による法的規制を受けております。また、当社の事業の一部においては、関連する法令として、医師法、医療法、薬事法、改正航空法等の規制の影響を受ける場合があります。

当社は、コンプライアンス体制の強化及び整備に努めておりますが、万一、これらの法的規制に抵触する等の問題が発生した場合、又はこれらの法的規制の改正等により新たな規制が加わった場合などは、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。

## j. 小規模組織であることについて

当社は、現在従業員数が119名（平成28年3月末現在）と小規模な組織であり、業務執行体制もこれに応じたものになっております。当社は今後の急速な事業拡大に応じて従業員の育成、人員の採用を行うとともに業務執行体制の充実を図っていく方針ですが、これらの施策が適時適切に進行しなかった場合には当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

## k. 内部管理体制の強化について

当社は、企業価値の継続的な増大を図るにはコーポレート・ガバナンスが有効に機能することが不可欠であると認識しております。業務の適正性及び財務報告の信頼性の確保のための内部統制システムの適切な運用、さらに健全な倫理観に基づく法令遵守を徹底してまいります。事業の急速な拡大により、十分な内部管理体制の構築が追いつかないという状況が生じる場合には、適切な業務運営が困難となり、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

## l. 新株予約権の行使による株式価値の希薄化について

当社は、当社役員及び従業員に対するインセンティブを目的とし、新株予約権を付与しております。これらの新株予約権が権利行使された場合、当社株式が新たに発行され、既存の株主が有する株式の価値及び議決権割合が希薄化する可能性があります。本書提出日現在におけるこれらの新株予約権による潜在株式数は330,972株であり、発行済株式総数6,611,600株の5.0%に相当しております。

## m. 配当政策について

当社は、株主に対する利益還元と同時に、財務体質の強化及び競争力の確保を経営の重要課題の一つとして位置付けております。当社は成長過程にあると考えており、内部留保の充実を図り、事業の効率化と事業拡大のための投資に充当していくことが株主に対する最大の利益還元につながるかと考えております。このことから、創業以来当社は配当を実施しておらず、今後においても当面の間は内部留保の充実を図る方針であります。将来的には、各事業年度の経営成績を勘案しながら株主への利益還元を検討していく方針ですが、現時点において配当実施の可能性及びその実施時期については未定であります。

## n. 業績の下半期への偏重について

当社は、ソフトウェア開発やシステム構築を顧客企業向けに行っていることから、年度の初めに予算が確定し、同年度内にて当社の製品等を完成させるため、下半期に検収時期が偏重する傾向にあります。また、顧客企業の年度内の予算消化としてライセンスを下半期に一括購入いただける場合もあります。そのため、検収時期の遅れにより売上計上時期が延期される場合や、年度末の予算消化に係る駆け込み需要が減少した場合には、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

## o. 研究開発費について

当社は、単なる受託開発ではなく、自社で開発した技術をライセンス提供するというビジネスモデルを展開しており、その根幹を支える研究開発に多くの予算を投入しております。研究開発は、調査やレポートをもとに、利用者のニーズや競合他社の動向等を予測の上、方針を決定しておりますが、予測が大きく外れた場合や、研究開発に係る方針を転換しなければいけない場合には、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

## p. 海外展開について

当社は、スマートデバイス市場の急成長を受け、今後、アジア地域を中心に積極的に事業展開を行っていく方針です。海外展開を行っていく上で、各国の法令、規則、社会情勢及び利用者のニーズに対応できず、スムーズに事業を推進して行くことが困難となった場合には、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。また、各国で反日活動等のカントリーリスクが顕在化した場合には、当社の海外展開に影響を及ぼす可能性があります。

## q. 優秀な人材の確保・育成について

当社の事業展開において、新規のサービスを提供するなど、ソフトウェア開発やシステム構築には高度な技術スキルを有する人材が必要とされております。そのため、プログラミング勉強会等、様々なイベントを当社で実施することにより優秀な学生との接点を持つ機会を作り、より効率的な採用活動を行うとともに、技術革新のスピードに対応したスキルを身につけられるような育成を行っているほか、一部派遣社員の受け入れにより必要人員を確保しております。しかし、優秀な人材の獲得や育成が想定とおりに進まない場合や、優秀な派遣社員が確保できない場合、若しくは派遣料が変動した場合には、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

## r. IoTプラットフォームサービスにおけるOEM売上及び販売代理店売上について

当社のIoTプラットフォームサービスにおいては、自社販売にとどまらず、OEM提供による売上や販売代理店を通じた売上が多くを占めております。当社では、現状のOEM提供先や販売代理店のニーズを随時確認し、迅速に対応するとともに、利用者へのサポート体制を強化することで、更なる関係強化を図っておりますが、OEM提供先や販売代理店が、競合他社への乗り換えや営業施策の変更により当社製品の販売を停止した場合などは、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

## s. 敷金・保証金について

当社は、東京本社をはじめ事務所等に関して賃借しております。その際、契約先会社に関しては諸手続きを経て与信確認を行い、リスクを軽減しておりますが、契約先会社の状況で敷金・保証金（本書提出日現在において3契約総額：129,683千円）が返済されない場合には、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。

## t. 発明報酬の支払について

当社では、特許技術による製品開発を行うことで、技術的優位性のある製品、サービス提供を行っております。そこで、当社では役職員による知的財産につながる発明を促進するため、知的財産権管理規程において、発明の特許申請時に役職員に支払う出願時支払金、特許登録時に支払う登録時支払金、そして特許が製品化され、利益につながった場合に支払う利益発生時支払金等を定めております。このうち、利益発生時支払金に関しては、毎期、特許に関する利益が発生する限り支払いが発生します。第16期事業年度における、出願時支払金の金額は2,100千円、登録時支払金の金額は75千円、利益発生時支払金の金額は952千円です。役職員により、特許に関する所有権等に関する訴えが起こされた場合には、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

## u. プラットフォーマーとの契約等について

当社が提供するクラウドデバイスマネジメントサービス、リモートマネジメントサービス等については、Apple Inc. やGoogle Inc. をはじめとする大手プラットフォーム事業者との間で、契約を締結若しくは規約に同意した上で、プラットフォーム事業者を介して、サービスを提供している場合があります。そのため、プラットフォーム事業者の事業戦略の転換、方針の変更等に伴い、当社のサービスの提供が困難となった場合は、当社の事業及び業績に影響を与える可能性があります。

2. 企業集団の状況

当社は、子会社及び関連会社を有していませんので、該当事項はありません。

### 3. 経営方針

#### (1) 会社の経営の基本方針

当社は、「ネットを空気に変える」というコンセプトを掲げ、もはや生活インフラとなったインターネットが、いまだに利用にあたりITリテラシーを必要とする現状を変え、インターネットそのものを空気のように、全く意識することなく使いこなせる存在に変えていくことをミッションとして、創業以来、すべての人々が等しくインターネットのもたらす、創造性・便利さを享受できるようサポートする製品・サービスの開発に尽力しております。

また、常に新しい分野において積極的に研究開発を行い、知的財産を構築することにより、新しい市場の創出とイノベーションの創出を同時に行うことで、「世界の人々に大きく良い影響を与える普遍的なテクノロジー・サービス・ビジネスモデルを創りだす」ことを目指しております。

#### (2) 目標とする経営指標

当社は、イノベーションの実現を最重要視しており、そのため常に新しい分野において積極的に研究開発を行い、知的財産を構築し、新しい市場の創出とイノベーションの創出を同時に行い、その製品・サービスを展開することによって収益を確保し、持続的な成長を図ってまいります。

直近では、売上高の増加が競争優位を進め、将来的な利益の源泉となるものと考えており、売上高の増加を特に重視しております。

また、「世界の人々に大きく良い影響を与える普遍的なテクノロジー・サービス・ビジネスモデルを創りだす」ことを実現するため、研究開発を行い、知的財産を構築しております。その結果、本書提出日現在において出願数430件（内訳：PCT出願数12件、国内出願数274件、海外出願数144件）、登録数156件（内訳：国内登録数116件、海外登録数40件）、また、平成28年3月期中での研究開発による知的財産として出願数117件（内訳：PCT出願数12件、国内出願数68件、海外出願数37件）、登録数36件（内訳：国内登録数35件、海外登録数1件）となり、年間特許出願数は過去最高を更新し、より先進的な研究開発の推進を実現できる1年になりました。

今後も、常に新しい分野において積極的に研究開発を行い、知的財産を構築し、新しい市場の創出とイノベーションの創出を同時に行ってまいります。

#### (3) 中長期的な会社の経営戦略

当社は、「ネットを空気に変える」というコンセプトを掲げ、『1. IoTプラットフォームサービス』、『2. リモートマネジメントサービス』、『3. サポートサービス』、『4. その他サービス』の4サービスを展開しており、「世界の人々に大きく良い影響を与える普遍的なテクノロジー・サービス・ビジネスモデルを創りだす」ことを実現するため、以下の4つの成長戦略により事業の拡大を図ってまいります。

- ① 既存製品・サービスによる国内シェアの拡大と潜在市場の開拓
  - ・エンタープライズ向けの強固なセキュリティ技術・製品群提供によるシェア拡大
  - ・豊富な特許群を組み込んだ独自製品・サービスによる優位性の拡大
  - ・継続的なプラットフォームへの開発投資によるプラットフォーム強化
  - ・販売チャネルの販売力とカバレッジの広さを利用した販売拡大
  - ・成長市場でのシェア1位を利用したアライアンス戦略の推進、及び相互シナジーによる価値提供
  - ・業界に特化した製品・サービスの展開(特に教育ICT、医療ICT等)
  - ・新たに創出される市場・環境変化への製品・サービスの展開(特にMVNO、FVNO、マイナンバー等)
- ② 既存製品・サービス延長領域(周辺領域)による市場創出
  - ・IoT/ウェアラブル市場の研究開発及び製品・サービス展開
  - ・Optimal One Platformのオープン化によるエコシステムの構築、及びサービス価値の増大
- ③ 新規製品・サービスによる市場創出
  - ・IoT/ウェアラブル市場の研究開発及び製品・サービス展開
  - ・デバイスマネジメントテクノロジーとビッグデータを活用した製品・サービス展開
  - ・変化の激しいスマートフォン分野の個人向けサービスの拡大
- ④ アジア圏を中心とするグローバル展開の拡大
  - ・当社製品・サービスの展開国の拡大
  - ・現地パートナーとの協業により、製品・サービスの開発、販売を推進

## （4）会社の対処すべき課題

## ①売上の拡大について

現在の当社の主力サービスは、IoTプラットフォームサービスとなっております。IoTプラットフォームサービスにおいては、当該市場の成長や当社の本市場における製品シェアの拡大に伴うライセンス料増加により、安定収入源を拡大させつつあります。しかし一方では、国内外から多数の競合が参入しており、競争環境は激化しております。その中で更にシェアを拡大し国内の販売基盤を強化していくこと及び海外での販売実績を拡大していくことが重要な経営課題となります。今後はこれまで以上に成長分野であるスマートフォン、タブレットを中心とした、IoTプラットフォームサービス、及びリモートマネジメントサービスへ注力していく方針であります。

## （ア）国内市場における更なる売上の拡大

国内市場においては、以下のサービスに注力してまいります。

まず、IoTプラットフォームサービスについて、法人向けクラウドデバイス管理ソリューションである「Optimal Biz」は、様々なOSを搭載したネットワークデバイスを、一元的にマネジメントできることをコンセプトとしたサービスになっております。多様なニーズに対応すべく、製品・サービスの対象市場や目的に応じて、以下のラインナップを提供しております。

製品・サービス名	概要
1. Optimal Biz	スマートフォン、タブレット、パソコン、サーバーを管理対象デバイスとし、iOS、Android、Windows、Macを管理対象OSとする、クラウド上から一元管理できるマルチデバイス、マルチキャリア、マルチOSの法人向けクラウドデバイス管理サービス。 〈紛失盗難対策〉、〈不正利用防止〉、〈資産管理〉、〈初期OS環境設定〉を行うことができる、デバイス導入に必須のプラットフォーム。
2. Optimal Biz Docs	Optimal Bizのオプション製品。専用のドキュメントビューワーを用い、企業で取り扱う業務ドキュメントをセキュアに管理することができる。
3. Optimal Biz Browser	Optimal Bizのオプション製品。専用のブラウザを用い、URLベースのWebフィルタリングを行うことができ、業務時間中の不正インターネット利用を防止したり、生徒が不適切なコンテンツを閲覧することを防止することができる。また、Webの閲覧履歴を取得し、Web利用動向を監視することができる。
4. Optimal Biz Gadget	Optimal Bizのオプション製品。クラウド上でデバイスのホーム画面（UI）を設計し、複数台のデバイスに対して同一のホーム画面（UI）を一括して設定することができ、ユーザー企業の業務に特化したホーム画面の導入を支援する製品。
5. Optimal Biz Smart Remote	Optimal Bizのオプション製品。スマートフォンやタブレットから、自社内のWindowsパソコン画面をセキュアに操作することができる製品。
6. Optimal Biz AntiVirus (Powered by TRENDMICRO)	Optimal Bizのオプション製品。Android向けのウイルス対策ソフトで、マルウェアやウイルスを含むアプリケーションを検知することができ、情報漏えい対策を行うことができる。本製品は、ウイルス対策ソフトを専業で提供するトレンドマイクロ株式会社とのアライアンスにより提供を実現している。
7. Optimal Biz WebFiltering (Powered by i-Filter)	Optimal Bizのオプション製品。専用のブラウザを用い、カテゴリによるWebフィルタリングを行うことができ、業務時間中の不正インターネット利用を防止したり、生徒の不適切なコンテンツの閲覧を防止することができる。本製品は、カテゴリによるWebフィルタリング製品を専業で提供するデジタルアーツ株式会社とのアライアンスにより提供を実現している。

製品・サービス名	概要
8. Optimal Biz Secure Sync	Optimal Bizのオプション製品。専用アプリをご利用いただくことで、メールやスケジュールなどのビジネスに必須な機能をセキュアな環境下で利用できる製品。端末にデータを一切残さないため、万が一端末を紛失・盗難した際にも情報が漏えいすることなく、安心してモバイル端末を活用することができる。本製品は、モバイル向けのセキュアなコミュニケーションアプリを提供する株式会社レコモットとのアライアンスにより提供を実現している。
9. Optimal Biz 24365ロックワイプ代行サービス	Optimal Bizのオプションサービス。デバイスの盗難・紛失時に24時間365日、いつでもデバイスのロックとワイプを代行してくれるサービス。本サービスは、業務委託先のコールセンターとのアライアンスにより提供を実現している。
10. mamoly(まもりー)	個人向けペアレンタルコントロールサービス。法人向けクラウドデバイスマネジメントサービスで培ったデバイスコントロール技術を応用し、親が子供のデバイス利用を制限・監視することに特化したサービス。

中でも、スマートフォン、タブレットを対象とした市場である、モバイルデバイスマネジメント(MDM)市場においては、当社の「Optimal Biz」が、4年連続国内SaaS型MDM市場シェアNo.1（出典：株式会社ミック経済研究所「クラウドサービス（SaaS・ASP）市場の現状と展望2015年度版」）となっております。さらに、第三者調査機関である、IDC Japan株式会社が2015年9月に発表した調査レポート「国内エンタープライズモビリティ管理ソリューション市場 2014年の分析と2015年～2019年の予測」においても、EMMソリューション市場（クラウド型サービス）の売上金額シェアにおいて2年連続でシェア1位を獲得しております。

当社では更なる売上シェア拡大を目指し、当社の強みである〈1. 豊富な特許群を組み込んだ独自製品・サービスによる優位性の拡大〉、〈2. 継続的なプラットフォームへの開発投資によるプラットフォーム強化〉、〈3. 販売チャネルの販売力とカバレッジの広さを利用した販売拡大〉、〈4. 成長市場でのシェア1位を利用したアライアンス戦略の推進、及び相互シナジーによる価値提供〉、〈5. 業界に特化した製品・サービスの展開(特に教育ICT、医療ICT等)〉、〈6. 新たに創出される市場・環境変化への製品・サービスの展開(特にMVNO、FVNO、マイナンバー等)〉に注力してまいります。

直近の市場動向として、大企業での導入ニーズが拡大していることから、これまで課題となっている社内の既存業務システムとの連携を強化し、アプリケーション及びコンテンツをセキュアに利用できるサービスの提供を実施し、大企業でのスマートデバイス導入時のMDMとして採用を推進してまいります。

また、年々、企業のモバイルデバイス導入の本格化に伴い、単にセキュリティのためにMDMを導入するのではなく、モバイルを活用した業務の効率化を目的としてアプリケーションやサービス、コンテンツの管理を含めた統合環境が要求されるようになってきております。当社では、MDMからEMMまで様々なニーズに対応できる製品ラインナップを自社開発及びアライアンス戦略により拡充し、市場の変化へ対応しつつ、シェア拡大を図ってまいります。更には、様々なニーズに対応できる製品ラインナップを提供することで、グローバルにおける当該サービスの展開を推進してまいります。

また、文教市場においても、2020年までに高校生一人に一台タブレット端末を配布するという国の目標に基づき、端末の導入が進んでおります。この市場においても、端末紛失のリスクや学校内外での利用ポリシーの変更などデバイスマネジメントの必要性が顕在化しております。加えて、デバイスマネジメントだけでなく、端末の操作方法を教えるためのリモートサポート、ネットワーク接続を自動診断・復旧させるためのサポートツールも文教市場において有用であることから、当社のサービスを組み合わせた提案を進めてまいります。尚、本分野において、佐賀県において2014年4月から全県立高校の新入生へ配布されるタブレット端末への導入が開始されております。この実績を基に、文部科学省の「デジタル教科書の位置付けに関する検討会議」等、国の施策の動向を踏まえながら、全国の教育機関や自治体に対しても展開を推進してまいります。

今後、IoT・ウェアラブル分野においても、IDC Japan株式会社によると2018年までに21兆円規模の市場に成長すると予測されており、当社においても大きな機会となりうることを期待しております。この市場においても、研究開発を推進し、来るべきIoT・ウェアラブル時代に備え、製品・サービスの提供を実施してまいります。

次に、リモートマネジメントサービスにおいては、法人及び個人向けリモートマネジメントサービスである「Optimal Remote」について、従来から提供している様々なOS同士の画面をリモートで共有し、操作サポートするといった枠を超えて、当社の提唱する、あらゆる人にそのとき必要な体験(知識、ノウハウ、情報)を遠隔から共有する「Remote Experience Sharing」構想を具現化するサービスへと昇華させていきます。、リモートマネジメントサービスは、お客様の様々なニーズに対応すべく、製品・サービスの対象市場や目的に応じて、以下のラインナップを提供しております。

製品・サービス名	概要
1. Optimal Remote	法人及び個人向けスマートフォン、タブレット、パソコン、サーバーを対象デバイスとし、iOS、Android、Windows、Macを対象OSとする、リモートマネジメントサービス。デバイスの〈遠隔画面共有〉、〈遠隔操作〉をコア技術とし、画面と画面を共有することにより操作サポートのみならず、体験（知識、ノウハウ、情報）を共有する環境を提供する。
2. Optimal Remote Ubiquitous	法人向けIP機器を対象デバイスとする、リモートマネジメントサービス。スマートフォン、タブレット、パソコン、サーバーはもちろんのこと、プリンターやネットワーク機器など、WebUIをもつすべてのIP機器を対象としてリモート操作を行うことができる特徴を持つ。当社特許技術である機器検出技術を用い、企業内ネットワーク機器を検出し、当該機器をリモートから操作することができる。主に、遠隔地の保守メンテナンスに利用する。
3. Optimal Second Sight	法人及び個人向けスマートフォン、タブレットを対象デバイスとし、カメラのライブ映像をリアルタイムで共有することができるVisual Remote Support Service。
4. OPTiM SDK/Communication SDK	当社の各サービスを共通する開発基盤「Optimal One Platform」の中核コンポーネントで、画面共有、VoIP、Chatなどコミュニケーションのリアルタイム化を実現するSDK（Software Development Kit、ソフトウェア開発キット）。Optimal One Platformのオープン化に伴い、アプリ開発ベンダーが「Communication SDK」を活用したアプリケーションの提供を行うことが可能。
5. OPTiM Cafe	現在の会議用モニター、プロジェクターよりも簡単に、手軽に使える画面共有サービスをコンセプトとし、登録不要・インストール不要でWeb会議システムよりも簡単に、資料共有やコラボレーションが行えるサービス
6. Optia	離れた家族や友達が音声や画面を共有し、スマホとスマホで体験を分かち合うサービス。通話しながら地図を共有して待ち合わせをしたり、グルメサイトを共有しながらディナーするお店を一緒に選ぶなど、使い方は様々。現在は、無料提供を行っている。
7. Premium Remote Support Service	法人及び個人向けにユーザーから数百円の月額定額料金をいただくことで、IT機器全般の操作方法、不具合・トラブルに対するサポートをまるごと提供するサービス。
8. スマホ安心パック	MVNO事業者向けに、端末の使い方サポートを始め、端末保証、リモートロック・ワイプ、セキュリティ等、お客様がより安心してスマホ・タブレットをご利用いただけるサービスをパックにし、MVNO事業者のサポートサービス提供を当社が支援するサービス。
9. Remote Action	現場の作業員が装着することで、遠隔から現場の状況を把握し、作業の指示や支援を行うことができる遠隔作業支援専用スマートグラスです。当社の遠隔作業支援サービス「Optimal Second Sight」をはじめとしたウェアラブルデバイス用サービスとウェアラブルデバイスをワンパッケージでご提供するサービスです。
10. ポケットドクター	当社の持つリモートマネジメントテクノロジーを遠隔診療サービス向けに必要なあらゆる機能を取り込み再構築したテクノロジーと医療情報および医師、医療機関のネットワークを組み合わせることで、医療を必要としている人々と遠隔地にいる医療の専門家をつなぐサービスです。

当社では更なる売上シェア拡大を目指し、リモートマネジメントサービスでは、成長分野であるスマートフォン、タブレットを中心とした、サービス展開を強化しております。また、従来のリモートマネジメントサービス単体製品の提供形態から、リモートマネジメントサービスを必要とするユーザーの〈ITに不慣れであるユーザー属性〉に適した統合的なサービス提供形態へのシフトを図ってまいります。これにより、単体製品の企業毎への年額ライセンス提供形態から、ユーザー毎への月額ライセンス提供形態へシフトさせ、収益性を向上させてまいります。具体的には、当事業年度からサービスの提供を開始した、「Premium Remote Support Service」、「スマホ安心パック」によりユーザー毎への月額ライセンス提供形態へシフトを進めております。

直近の市場動向として、MVNO市場が広がり始めていることから、MVNO事業者のユーザーの初期設定などを支援し、ユーザーに安心してスマートフォンやタブレットをご利用いただける環境を提供すべく、スマホ安心パックの提供を推進してまいります。

当社ではこの、「Remote Experience Sharing」構想を遠隔作業支援サービス「Optimal Second Sight」及び遠隔作業支援専用スマートグラス「Remote Action」を用いて様々な業種、業界に展開しております。また医療分野においては遠隔診療をより身近なサービスとして世の中に普及させるべく、国内初となるスマートフォンやタブレットで遠隔診療を実現する「ポケットドクター」を開発しました。「ポケットドクター」により、今では誰もが持っているスマートフォンを利用し、いつでもどこでも医師や医療機関と遠隔で繋がることができ、医療の新たな形を提供してまいります。

競争優位を進めるため、「Optimal Biz」、「Optimal Support」など、当社が提供する他のサービスと連携した統合的なサービスを提供することで、同業他社との差別化を図りつつ、収益の向上を目指します。

また、リモートマネジメントサービスは世界的にも競合他社が少なく、グローバルでサービスを提供する企業の増加や、個人間のコミュニティの広がりや背景として、当該サービスに対するニーズがグローバルで高まってきております。「Optimal Remote」のグローバル展開はもちろんのこと、個人間でスマートフォンとスマートフォンの画面共有・リモート操作を行うことができる「Optia」もグローバル展開を推進してまいります。

今後、IoT・ウェアラブル時代のリモートテクノロジー戦略として、「Remote Experience Sharing」構想を推進してまいります。

最後に、その他サービスについて、法人及び個人向けコンテンツマネジメントサービスである「使い放題シリーズ」は、利用者や目的毎に、月額定額で（いつでも）（どこでも）（なんどでも）コンテンツが使い放題となるサービスを提供します。お客様の様々なニーズに対応すべく、製品・サービスの対象市場や目的に応じて、以下のラインナップを提供しております。また、その他製品では、既存の一部提供製品や個別カスタマイズ製品のことを指しております。

製品・サービス名	概要
1. パソコンソフト使い放題	定額でパソコンソフトが使い放題、電子書籍が読み放題となる個人向けのサービス。ウイルス対策から年賀状作成といった様々なジャンルのソフトウェアからパソコンの使い方で困ったときに便利な電子書籍まで幅広いコンテンツを利用できる。
2. ビジネスソフト使い放題	パソコンソフト使い放題のラインナップに加えて、日報や案件管理といったWebサービスも利用可能な法人向けビジネスソフトの使い放題サービス。
3. タブレット使い放題・スマホ使い放題（タブホ）	ビジネスから趣味やレシピまで幅広いジャンルの人気雑誌が読み放題となる電子書籍サービス。ネットプリントサービスやデータ復旧サービスも付帯するため、より便利に、より安心してタブレットやスマートフォンを楽しく活用することができる。
4. その他製品	既存の一部提供製品や個別カスタマイズ製品。

「パソコンソフト使い放題」、「ビジネスソフト使い放題」は、主に通信キャリアや端末メーカーを通じてユーザーにサービスの提供を行っており、継続的なコンテンツ拡充を行うことにより、サービス価値を高めていき、売上の拡大を行ってまいります。

また、当社では更なる売上拡大を目指し、コンテンツマネジメントサービスでは、成長分野であるスマートフォン、タブレットを中心とした、サービス展開を強化しております。特に、「タブレット使い放題（2014年11月提供開始）・スマホ使い放題（2015年2月提供開始）」は、個人向けの直接販売(AppStore、Google Play)での販売を行っており、新たなビジネスモデルの獲得による売上拡大を目指しています。更に、MVNO事業社、固定・移動キャリア、ISP、携帯販社、量販店を通じてユーザーにサービス提供を行っており、継続的なコンテンツ拡充を行うことにより、サービス価値を高めていき、売上の拡大を行ってまいります。

直近の市場動向として、MVNO市場が広がり始めていることから、当該市場に対してタブレット、スマートフォン向けトータルサービスを提供することにより、ユーザーが安価かつ安心してタブレットやスマートフォンを楽しく活用できる環境の提供を推進してまいります。

本サービスの競争優位の源泉である、雑誌以外のトータルサービスが提供できる点及び準新刊モデル（過去1号前から最大1年間のバックナンバーがフルコンテンツ読み放題となるモデル）により、競業他社に比して、フルコンテンツの提供比率を高く維持することができ、ユーザー、出版社の双方に便益の高いサービスとなっている点を強みとし、競業他社との差別化を図りつつ、収益の向上を目指してまいります。加えて、競業他社では、Webブラウザベースによるビューワーの提供が主流ですが、当社では、OS毎に最適化された自社開発の専用ビューワーを提供することにより、快適に雑誌を閲覧できる環境を実現しております。

今後、ホテルや病院、お店でのタブホの提供を可能とする法人向けのタブホスポットサービスなど、新たなビジネスモデルを創造し、また、自社開発の専用ビューワーを強化することで、ユーザーに対して新たな価値を提供することを目指してまいります。その他製品では、既存の一部提供製品や個別カスタマイズ製品のことを指しておりますが、今後は減少傾向にあります。

## (イ) 海外市場への展開

アジアでのスマートデバイス市場の急成長を受け、引き続き、特に中国及び東南アジア諸国を重点アプローチ先として、IoTプラットフォームサービス及びリモートマネジメントサービスをパートナー企業と共に通信キャリアや端末メーカーに対し積極的に販売展開してまいります。すでに中国市場においては、KDDI株式会社の子会社であるDMX Technologies Group Limitedと販売代理店契約を締結し、販売を実施しております。なお、採用実績としては、モバイル出荷台数において世界第3位（出典：IDC「2013年通年のメーカー別世界スマートフォン出荷トップ5」）の華為技術有限公司(HUAWEI)にOptimal Remoteを採用いただいております。加えて、テレビ出荷数世界第4位のグローバル複合企業である青島海信通信有限公司（Qingdao Hisense Communications Co Ltd）のシニア向け高級Androidスマートフォン「Hisense E360」を共同開発し、中国国内で販売を開始しております。「Hisense E360」では、リモートマネジメントサービスのスマートフォン同士による画面共有サービス「Optia」を標準搭載し、メイン機能として「心连心」（リモートサポート機能）を提供しております。その他、シンガポールでは、「TreeBox Solutions Pte Ltd」、「docomo Singapore Pte Ltd」、タイでは「Crescere Thailand」、ベトナムでは「KDDIベトナム コーポレーション」と、中国含む4ヶ国6社へと展開国及び販売パートナー数を拡大しております。

## ②組織体制整備に関する課題

## (ア) サービス開始までの期間短縮

高度化するクライアントのニーズに対応するために、当社は企画から開発、検証まで一気通貫でプロダクトを担当するビジネスユニット制を導入しております。引き続き、ビジネスユニット制導入による効果を最大限発揮することにより、サービス開始までの期間短縮に取り組んでまいります。

## (イ) フレキシブルな組織体制

当社の成長分野でありますIoTプラットフォームサービスでは、競合他社も多く、ユーザーのニーズも多様化しております。そのニーズに逸早く対応するためには、開発リソースを集中させ短時間で新機能を開発する必要があります。そのためにも、フレキシブルに人員の配置転換を行える体制を構築し、市場シェアを更に拡大させグローバルで競争できる製品・サービス開発を行ってまいります。

## (ウ) 人員の拡充と組織の強化

当社の主要な収入源であるソフトウェアサービスライセンスにおいては、複数の大規模プロジェクトに対応するために開発部門人員の拡充及び開発体制の強化が最重要課題となっております。現在の人員を中心としつつ、優秀なエンジニアを獲得していく他、プロジェクトに合致した技術を有している派遣社員を活用してまいります。また、プロジェクトマネジメント手法の改善等により更なる開発体制の強化・改善を図ってまいります。

## ③研究開発部門及び知的財産戦略の強化

当社は、創業以来、研究開発活動並びにこれによってもたらされる知的財産の獲得は、他社との差別化の根幹であると考え、これらに注力してまいりました。その結果、本書提出日現在において出願数430件（内訳：PCT出願数12件、国内出願数274件、海外出願数144件）、登録数156件（内訳：国内登録数116件、海外登録数40件）、また、平成28年3月期中での研究開発による知的財産として出願数117件（内訳：PCT出願数12件、国内出願数68件、海外出願数37件）、登録数36件（内訳：国内登録数35件、海外登録数1件）となり、年間特許出願数は過去最高を更新し、より先進的な研究開発の推進を実現できる1年になりました。

今後も、常に新しい分野において積極的に研究開発を行い、知的財産を構築し、新しい市場の創出とイノベーションの創出を同時に行うことを目的に、研究開発に関わる人員と体制を強化すると共に、これまで以上に海外での特許取得に注力してまいります。

## ④品質保証体制の強化

当社が提供するソフトウェアは、これまでもクライアントによる厳しい受入検査をクリアしてきておりますが、今後は更に踏み込んだサービス品質の向上を目指してまいります。そのためにも、より一層厳格な品質保証体制とすべく、品質管理ミーティングの定期実施、また、全社会議での全従業員への品質強化の意識付けを行い、サービス品質保証の強化を実現し、ユーザーの満足度を上げることにより、更なるユーザー獲得に取り組んでまいります。

4. 会計基準の選択に関する基本的な考え方

財務諸表は、会社法上の分配可能額の計算や法人税法上の課税所得の計算においても利用されることを鑑み、当社は会計基準につきましては日本基準を適用しております。

## 5. 財務諸表

## (1) 貸借対照表

(単位：千円)

	前事業年度 (平成27年3月31日)	当事業年度 (平成28年3月31日)
<b>資産の部</b>		
流動資産		
現金及び預金	1,759,732	1,816,999
受取手形	32,580	41,326
売掛金	317,111	383,012
仕掛品	12,696	—
前払費用	19,384	8,518
繰延税金資産	54,741	56,189
その他	4,068	79,886
流動資産合計	2,200,315	2,385,931
固定資産		
有形固定資産		
建物（純額）	47,906	137,919
工具、器具及び備品（純額）	9,649	15,717
有形固定資産合計	57,556	153,637
無形固定資産		
ソフトウェア	8,369	7,837
その他	161	161
無形固定資産合計	8,530	7,998
投資その他の資産		
長期前払費用	20,398	23,617
敷金及び保証金	99,198	129,683
繰延税金資産	8,553	2,182
その他	1,555	1,555
投資その他の資産合計	129,706	157,038
固定資産合計	195,793	318,674
資産合計	2,396,108	2,704,606

(単位:千円)

	前事業年度 (平成27年3月31日)	当事業年度 (平成28年3月31日)
<b>負債の部</b>		
流動負債		
買掛金	122,395	80,004
未払金	78,465	167,800
未払費用	31,909	24,419
未払法人税等	157,932	123,454
未払消費税等	68,328	23,004
前受金	30,433	30,433
預り金	5,260	5,528
前受収益	73,374	103,289
賞与引当金	61,500	75,000
役員賞与引当金	29,400	31,900
流動負債合計	659,000	664,835
固定負債		
資産除去債務	19,475	32,528
固定負債合計	19,475	32,528
負債合計	678,475	697,364
<b>純資産の部</b>		
株主資本		
資本金	411,356	411,356
資本剰余金		
資本準備金	375,856	375,856
その他資本剰余金	319,631	319,631
資本剰余金合計	695,487	695,487
利益剰余金		
その他利益剰余金		
繰越利益剰余金	610,804	900,413
利益剰余金合計	610,804	900,413
自己株式	△14	△14
株主資本合計	1,717,633	2,007,242
純資産合計	1,717,633	2,007,242
負債純資産合計	2,396,108	2,704,606

## (2) 損益計算書

(単位:千円)

	前事業年度 (自 平成26年4月1日 至 平成27年3月31日)	当事業年度 (自 平成27年4月1日 至 平成28年3月31日)
売上高	2,149,654	2,620,544
売上原価	304,404	450,612
売上総利益	1,845,249	2,169,931
販売費及び一般管理費	1,443,181	1,631,715
営業利益	402,067	538,216
営業外収益		
受取利息	570	949
為替差益	—	137
助成金収入	1,132	80
雑収入	257	611
営業外収益合計	1,960	1,778
営業外費用		
為替差損	528	—
雑損失	0	108
営業外費用合計	528	108
経常利益	403,499	539,886
特別損失		
固定資産除却損	—	43,510
ゴルフ会員権評価損	1,883	—
特別損失合計	1,883	43,510
税引前当期純利益	401,616	496,375
法人税、住民税及び事業税	182,111	201,842
法人税等調整額	△23,786	4,923
法人税等合計	158,325	206,766
当期純利益	243,291	289,608

## 【売上原価明細書】

区分	注記 番号	前事業年度 (自 平成26年4月1日 至 平成27年3月31日)		当事業年度 (自 平成27年4月1日 至 平成28年3月31日)	
		金額 (千円)	構成比 (%)	金額 (千円)	構成比 (%)
I 労務費		467,825	43.7	526,323	41.0
II 経費	※1、3	602,001	56.3	758,508	59.0
当期総製造費用		1,069,826	100.0	1,284,832	100.0
仕掛品期首たな卸高		14,554		12,696	
商品仕入高	※3	26,530		42,659	
合計		1,110,911		1,340,188	
仕掛品期末たな卸高		12,696		—	
他勘定振替高	※2	779,210		889,575	
受注損失引当金戻入額		14,600		—	
売上原価		304,404		450,612	

(原価計算の方法)

当社の原価計算は、個別原価計算による実際原価計算であります。

(注) ※1 主な内訳は、次のとおりであります。

項目	前事業年度 (自 平成26年4月1日 至 平成27年3月31日)	当事業年度 (自 平成27年4月1日 至 平成28年3月31日)
外注費 (千円)	360,072	473,707
通信費 (千円)	79,413	95,607
消耗品費 (千円) ※3	22,340	25,893
地代家賃 (千円)	64,960	66,386
コンテンツ原価 (千円) ※3	40,520	50,062

※2 他勘定振替高の内容は、次のとおりであります。

項目	前事業年度 (自 平成26年4月1日 至 平成27年3月31日)	当事業年度 (自 平成27年4月1日 至 平成28年3月31日)
研究開発費 (千円)	770,172	882,042
その他 (千円)	9,037	7,533
計 (千円)	779,210	889,575

※3 従来、消耗品費として経費に含めて表示していたライセンスの仕入高は、より明瞭に表示するため、当事業年度より商品仕入高として独立掲記しております。また、支払手数料に含めて表示していたコンテンツの仕入高は、より明瞭に表示するため、当事業年度よりコンテンツ原価として独立掲記しております。この表示方法の変更を反映させるため、前事業年度の売上原価明細書及び経費の主な内訳の組替を行っております。

## (3) 株主資本等変動計算書

前事業年度（自 平成26年4月1日 至 平成27年3月31日）

（単位：千円）

	株主資本			
	資本金	資本剰余金		
		資本準備金	その他資本剰余金	資本剰余金合計
当期首残高	183,380	147,880	—	147,880
当期変動額				
新株の発行	227,976	227,976		227,976
当期純利益				
自己株式の取得				
自己株式の処分			319,631	319,631
当期変動額合計	227,976	227,976	319,631	547,607
当期末残高	411,356	375,856	319,631	695,487

	株主資本			純資産合計
	利益剰余金	自己株式	株主資本合計	
	その他利益剰余金			
	繰越利益剰余金			
当期首残高	367,512	△33,462	665,310	665,310
当期変動額				
新株の発行			455,952	455,952
当期純利益	243,291		243,291	243,291
自己株式の取得		△199,485	△199,485	△199,485
自己株式の処分		232,932	552,563	552,563
当期変動額合計	243,291	33,447	1,052,322	1,052,322
当期末残高	610,804	△14	1,717,633	1,717,633

当事業年度(自 平成27年4月1日 至 平成28年3月31日)

(単位:千円)

	株主資本			
	資本金	資本剰余金		
		資本準備金	その他資本剰余金	資本剰余金合計
当期首残高	411,356	375,856	319,631	695,487
当期変動額				
当期純利益				
当期変動額合計	—	—	—	—
当期末残高	411,356	375,856	319,631	695,487

	株主資本			純資産合計
	利益剰余金	自己株式	株主資本合計	
	その他利益剰余金			
	繰越利益剰余金			
当期首残高	610,804	△14	1,717,633	1,717,633
当期変動額				
当期純利益	289,608		289,608	289,608
当期変動額合計	289,608	—	289,608	289,608
当期末残高	900,413	△14	2,007,242	2,007,242

## （4）キャッシュ・フロー計算書

（単位：千円）

	前事業年度 （自 平成26年4月1日 至 平成27年3月31日）	当事業年度 （自 平成27年4月1日 至 平成28年3月31日）
<b>営業活動によるキャッシュ・フロー</b>		
税引前当期純利益	401,616	496,375
減価償却費	15,534	17,900
役員賞与引当金の増減額（△は減少）	4,500	2,500
賞与引当金の増減額（△は減少）	42,500	13,500
受注損失引当金の増減額（△は減少）	△14,600	—
受取利息及び受取配当金	△570	△243
固定資産除却損	—	43,510
ゴルフ会員権評価損	1,883	—
売上債権の増減額（△は増加）	△91,806	△74,647
たな卸資産の増減額（△は増加）	1,857	12,696
仕入債務の増減額（△は減少）	106,122	△42,390
未払金の増減額（△は減少）	△3,230	25,385
未払費用の増減額（△は減少）	△21,949	△7,490
未払消費税等の増減額（△は減少）	54,404	△45,323
前受収益の増減額（△は減少）	32,226	29,915
その他	△9,185	10,788
小計	519,303	482,477
利息及び配当金の受取額	570	243
法人税等の支払額	△62,704	△238,219
<b>営業活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>457,168</b>	<b>244,501</b>
<b>投資活動によるキャッシュ・フロー</b>		
定期預金の預入による支出	△1,300,000	△700,000
定期預金の払戻による収入	1,300,000	700,000
有形固定資産の取得による支出	△3,385	△56,518
無形固定資産の取得による支出	△9,625	△2,717
敷金及び保証金の差入による支出	△4	△129,458
敷金及び保証金の回収による収入	10	1,460
<b>投資活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>△13,006</b>	<b>△187,234</b>
<b>財務活動によるキャッシュ・フロー</b>		
株式の発行による収入	455,952	—
自己株式の取得による支出	△199,485	—
自己株式の処分による収入	552,563	—
<b>財務活動によるキャッシュ・フロー</b>	<b>809,030</b>	<b>—</b>
現金及び現金同等物の増減額（△は減少）	1,253,193	57,266
現金及び現金同等物の期首残高	506,539	1,759,732
現金及び現金同等物の期末残高	1,759,732	1,816,999

## (5) 財務諸表に関する注記事項

(継続企業の前提に関する注記)

該当事項はありません。

(持分法損益等)

該当事項はありません。

(セグメント情報等)

当社の事業は、ライセンス販売・保守サポートサービス（オプティマル）事業のみの単一事業であるため、記載を省略しております。

## (1株当たり情報)

	前事業年度 (自 平成26年4月1日 至 平成27年3月31日)	当事業年度 (自 平成27年4月1日 至 平成28年3月31日)
1株当たり純資産額	259.79円	303.60円
1株当たり当期純利益金額	40.47円	43.80円
潜在株式調整後1株当たり当期純利益金額	35.32円	41.05円

(注) 1. 当社は、平成26年7月9日付で普通株式1株につき普通株式2株、平成27年4月1日付で普通株式1株につき普通株式4株の割合で株式分割を行っております。そのため、前事業年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定して1株当たり純資産額、1株当たり当期純利益金額及び潜在株式調整後1株当たり当期純利益金額を算定しております。

2. 当社は、平成26年10月22日に東京証券取引所マザーズに上場したため、新規上場日から前事業年度末までの平均株価を期中平均株価とみなして前事業年度の潜在株式調整後1株当たり当期純利益金額を算定しております。

3. 1株当たり当期純利益金額及び潜在株式調整後1株当たり当期純利益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26年4月1日 至 平成27年3月31日)	当事業年度 (自 平成27年4月1日 至 平成28年3月31日)
1株当たり当期純利益金額		
当期純利益金額（千円）	243,291	289,608
普通株主に帰属しない金額（千円）	—	—
普通株式に係る当期純利益金額（千円）	243,291	289,608
期中平均株式数（株）	6,010,992	6,611,560
潜在株式調整後1株当たり当期純利益金額		
当期純利益調整額（千円）	—	—
普通株式増加数（株）	876,691	443,128
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まれなかった潜在株式の概要	—	—

4. 1株当たり純資産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 (平成27年3月31日)	当事業年度 (平成28年3月31日)
純資産の部の合計額(千円)	1,717,633	2,007,242
純資産の部の合計額から控除する金額(千円)	—	—
普通株式に係る期末の純資産額(千円)	1,717,633	2,007,242
1株当たり純資産額の算定に用いられた期末の普通株式の数(株)	6,611,560	6,611,560

(重要な後発事象)

該当事項はありません。