



平成27年3月期 決算短信〔日本基準〕(非連結)

平成27年5月15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27年6月25日

有価証券報告書提出予定日

平成27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 : 無

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27年3月期の業績(平成26年4月1日～平成27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	%
27年3月期	2,149	25.7	402	259.4	403	256.6	243	385.7
26年3月期	1,709	19.2	111	17.1	113	15.1	50	14.3

	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	%	%	%
27年3月期	40.47	35.32	20.4	23.6	18.7
26年3月期	8.38	—	7.8	11.9	6.5

(参考) 持分法投資損益 27年3月期 一百万円 26年3月期 一百万円

- (注)1. 平成26年3月期の潜在株式調整後1株当たり当期純利益については、潜在株式は存在するものの、平成26年3月期末時点において当社株式は非上場であるため期中平均株価が把握できませんので、記載していません。
2. 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26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。
3. 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
27年3月期	2,396	1,717	71.7	259.79
26年3月期	1,021	665	65.1	111.24

(参考) 自己資本 27年3月期 1,717百万円 26年3月期 665百万円

- (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26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
27年3月期	457	△13	809	1,759
26年3月期	203	△5	△8	506

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	%	%
26年3月期	—	0.00	—	0.00	0.00	—	—	—
27年3月期	—	0.00	—	0.00	0.00	—	—	—
28年3月期(予想)	—	—	—	—	—	—	—	—

(注)平成28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28年3月期の業績予想(平成27年4月1日～平成28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	2,500	16.3	500	24.4	500	23.9	327	34.8	49.59

(注)1株当たり当期純利益は、平成27年4月1日付で普通株式1株につき4株の割合で株式分割を行っており、当該株式分割反映後の期中平均の発行済株式総数から自己株式数を控除した株式数に基づき算出しております。

※ 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

27年3月期	6,611,600 株	26年3月期	6,116,000 株
27年3月期	40 株	26年3月期	135,200 株
27年3月期	6,010,992 株	26年3月期	5,980,800 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26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	5
(4) 事業等のリスク	5
2. 企業集団の状況	9
3. 経営方針	10
(1) 会社の経営の基本方針	10
(2) 目標とする経営指標	10
(3) 中長期的な会社の経営戦略	10
(4) 会社の対処すべき課題	11
4. 会計基準の選択に関する基本的な考え方	16
5. 財務諸表	17
(1) 貸借対照表	17
(2) 損益計算書	19
(3) 株主資本等変動計算書	21
(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・日銀による金融緩和策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。

当社を取り巻く経済環境では、タブレット、スマートフォン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参りました。

また、コンシューマ分野では、MVNO（格安SIM販売）サービスを家電量販店等が開始しており、より安価で手軽にスマートフォン・タブレットを利用できる環境が広がっております。

このような市場環境の中、各サービスともに順調にライセンスを伸ばしております。また製品、サービス面では、「Optimal Biz」の新しいパートナーとして、以前より他サービスを販売頂いている、東日本電信電話株式会社、富士ゼロックス株式会社などが販売を開始致し更に販売パートナー企業も増加致しました。コンシューマ分野でもMVNOサービスの拡大と合わせて各社の顧客満足度向上に向けた重要なサービスとして当社サービスの採用が続いております。また、リモートマネジメントサービスでは、IT機器の画面共有だけでなく、スマートフォンのカメラやウェアラブル機器を使って遠隔地の体験を共有する「Remote Experience Sharing」の概念を打ち出し、新しい分野へと事業拡大を行なっております。

以上の結果、当事業年度の経営成績は、期初計画を達成し、また、平成27年2月12日には、平成27年3月期通期業績予想の売上高、利益において上振れ修正を行うと同時に、売上高、利益ともに過去最高となる大幅な伸長となり、売上高2,149,654千円、営業利益402,067千円、経常利益403,499千円、当期純利益243,291千円となりました。

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。

（クラウドデバイスマネジメントサービス）

本年度も「Optimal Biz」のライセンス販売数が引き続き堅調に推移し、3年連続国内SaaS型MDM市場シェアNo.1（出典：株式会社アイ・ティー・アール「ITR Market View：エンタープライズ・モバイル管理／スマートアプリ開発市場2014」）を獲得しました。当社では、本事業分野においても知的財産戦略の強化を行っており、デバイス管理の抜け道を防ぐ独自シールドテクノロジー「Secure Shield」が米国にて特許を取得するなど独自技術開発を推進するとともに、全ての端末をマネジメントすることをコンセプトに、新端末や新OSへの即時対応、ウェアラブル機器などタブレット、スマートフォン、PC以外のデバイスへの対応も強化し、積極的な製品開発を行なっております。また、販売面では中小企業や大企業でのスマートフォン、タブレットの本格導入が進んだことにより導入企業数の増加及び、1社当たりの管理台数も増加いたしました。この傾向は来年度以降も続くものと見られております。

（リモートマネジメントサービス）

ライセンス販売で新規アカウントの獲得、既存アカウントとの更なるビジネスの拡大により、堅実にビジネスを進めております。固定回線向けプレミアムリモートサポートサービスと、MVNO向けスマホ安心パックの2つのストック型ビジネスが本格的に立ち上がり、MVNO回線の伸びにより、さらに当社サービス導入企業が増加しております。

また、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」を発表し、既存のリモートマネジメントサービスの枠にとらわれない、新たなサービスを開発しました。このIoT・ウェアラブルとの融合によりさまざまな産業へのリモートマネジメントサービスの導入を進めていきます。

（サポートサービス）

東日本電信電話株式会社及び西日本電信電話株式会社からのPCセットアップツールや診断・復旧サービスなどのライセンス料により一定の安定収入を確保出来ております。しかし、PC市場は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。今後、MVNO向け及び光コラボレーションモデル（注）での端末診断ツールの開発、提供を行い、固定回線に限らず、モバイル回線へも当社の技術を適用し、サービスの拡大を進めていきます。

（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）とともに、大手固定通信キャリアを中心にサービス取り扱い事業者の拡大が進んでおります。また、新たにサービスを開始したタブレット使い放題では、モバイル機器をターゲットとしているため、固定通信キャリアだけでなく、MVNO事業者やISP、携帯販売といったあらゆるチャンネルでの取り扱い拡大に注力しております。

(注) 光コラボレーションモデル…多様なプレイヤーが、東日本電信電話株式会社及び西日本電信電話株式会社から光アクセスの「サービス卸」を受け、自社の強みと組み合わせ、自社サービスとしてエンドユーザーに提供するサービスのこと。

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、当社は、スマートフォンやタブレットの普及、更には、IoTやウェアラブルといった新たな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、クラウドデバイスマネジメントサービスにおいては、スマートフォン、タブレットが企業へ急速に浸透する中、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、収益を向上させます。また、リモートデバイスマネジメントサービスにおいては、既存サービスの提供に加え、昨年度より展開しているMVNO、FVNO事業者向けのサービスである「スマホ安心パック」を継続し、加えて、「OPTiM Remote World 2015」において、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（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）を発表し、今後、急増が予想されるウェアラブルデバイスを使った、新しい価値概念を提唱いたしました。今後、積極的に業務提携やアライアンスパートナーとの契約を進め、新市場の開拓を継続してまいります。

その他サービスにおいても、「タブレット使い放題」「スマホ使い放題」の提供を開始し、新たな出版社との提携により、提供雑誌数の充実を進め新しい雑誌の読み方、電子書籍の読み方を創り上げていきます。

しかし、一方で情報サービス産業は、競争が激しく、技術革新が急速に発展することから、事業環境が短期的に大きく変動する傾向にあります。

そのため、以上のような新しい市場の創出、イノベーションの創出を行うことによる売上、利益の向上については、通期の業績予想について信頼性の高い数値を合理的に算出することは難しいと考えております。

そこで、次期見通しについては、新規サービス売上等については考慮せず、既存製品・サービスの成長に伴う進捗を、ライセンス積み上げ型のサービスについて、昨年の増加実績と同程度を見積もり、保守的に算出しております。したがって、以上のような新規市場の創出等について案件具体化した場合については、業績の上振れ要因となります。

以上の結果、次期見通しの業績では、売上高2,500,000千円（前事業年度比16.3%増）、営業利益500,000千円（前事業年度比24.4%増）、経常利益500,000千円（前事業年度比23.9%増）、当期純利益327,859千円（前事業年度比34.8%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、2,396,108千円となり、前事業年度末と比較して1,374,824千円増加いたしました。これは主に、現金及び預金が1,253,193千円、売掛金が83,519千円それぞれ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、678,475千円となり、前事業年度末と比較して322,501千円増加いたしました。これは主に、買掛金が106,122千円、前受収益が32,226千円、未払法人税等が122,351千円、賞与引当金が42,500千円、未払消費税等が54,404千円それぞれ増加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、1,717,633千円となり、前事業年度末と比較して1,052,322千円増加いたしました。これは主に、資本金が227,976千円、資本剰余金が547,607千円、当期純利益による利益剰余金が243,291千円それぞれ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1,253,193千円増加し、1,759,732千円となりました。

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457,168千円（前年同期は203,455千円の獲得）となりました。これは主に、仕入債務の増加106,122千円、税引前当期純利益401,616千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13,006千円（前年同期は5,177千円の使用）となりました。これは主に、無形固定資産の取得による支出9,625千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）

財務活動により獲得した資金は809,030千円（前年同期は8,202千円の使用）となりました。これは主に、株式の発行による収入455,952千円、自己株式の処分による収入552,563千円があった一方で、自己株式の取得による支出199,485千円があったことによるものです。

（参考）キャッシュ・フロー関連指標の推移

	平成25年3月期	平成26年3月期	平成27年3月期
自己資本比率（％）	69.8	65.1	71.7
時価ベースの自己資本比率（％）	—	—	1,542.4
キャッシュ・フロー対有利子負債比率（年）	0.1	—	—
インタレスト・カバレッジ・レシオ（倍）	403.7	—	—

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25年3月期から平成26年3月期まで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27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は、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。

① 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。

② 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。

③ 特定取引及び特定取引先への依存について

当社は、東日本電信電話株式会社及び西日本電信電話株式会社に対してサポートサービス及びリモートマネジメントサービスを提供しライセンス費を得ておりますが、PC市場の縮小の煽りを受け、ライセンス費は減少傾向にあります。総売上高に占める東日本電信電話株式会社及び西日本電信電話株式会社に対する売上高の割合は、第14期事業年度においては、27.8%と15.0%、第15期事業年度においては、18.5%と13.2%となっております。また、KDDI株式会社に関しては、クラウドデバイスマネジメント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14期事業年度においては20.4%、第15期事業年度においては、27.0%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。

・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。

④ 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。

⑤ 競合について

当社は、クラウドデバイスマネジメント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。

⑥ 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、今後も引き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。

⑦ 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。

⑧ 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。

⑨ 法的規制について

当社の事業は、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。

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、これらの法的規制へ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。

⑩ 小規模組織であることについて

当社は、現在従業員数が115名（平成27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。

⑪ 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。

⑫ 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890,972株であり、発行済株式総数6,611,600株の13.5%に相当しております。

⑬ 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。

⑭ 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頂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。

⑮ 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。

⑯ 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。

⑰ 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。

⑱ クラウドデバイスマネジメントサービスにおけるOEM売上及び販売代理店売上について

当社のクラウドデバイスマネジメント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。

⑲ 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（3契約にて総額：99,198千円）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。

⑳ 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、每期、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15期事業年度における、出願時支払金の金額は930千円、登録時支払金の金額は5千円、利益発生時支払金の金額は617千円です。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。

2. 企業集団の状況

当社は、子会社及び関連会社を有しておりませんので、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出す」ことを目指しています。

(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出す」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、平成27年5月14日時点で出願数322件（うち海外出願102件）、登録数117件（うち海外登録34件）、また、平成27年3月期中での研究開発による知財として出願数52件（うち海外18件）、登録数40件（うち海外15件）となり、年間特許登録数は過去最高を更新し、より先進的な研究開発の成果を実現できる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. クラウドデバイスマネジメントサービス」、「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出す」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、クラウドデバイスマネジメントサービス及びサポートサービスであります。特にクラウドデバイスマネジメント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、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。また、サポートサービスにおいては、東日本電信電話株式会社及び西日本電信電話株式会社からのPCセットアップツールや診断・復旧サービスなどのライセンス料により一定の安定収入を確保出来ております。しかし、PC市場は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。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、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、クラウドデバイスマネジメントサービスについて、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。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 Biz	法人向けスマートフォン/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のクラウドデバイスマネジメントサービス。デバイスの「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、デバイス導入に必須のプラットフォーム。上記、デバイス、OSの組み合わせ数を持つ他社製品は世界でも当社のみ。（自社調べ）
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る。業務専用デバイス化を支援することができる。
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TREND MICRO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 Wrapping (Powered by Mocana)	Optimal Bizのオプション製品。自社開発アプリケーションのセキュリティ強化を目的とし、自社アプリに特別な開発ソースコードを埋め込むことなく、アプリケーションをラッピングするサービス。自社アプリのデータ暗号化やデータ漏えい防止機能、アプリケーションVPNなど、強固なセキュリティ対策を実現したい企業様向けの製品。本製品は、米国のラッピング主要ベンダーMocana社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)	個人向けペアレナタルコントロールサービス。法人向けクラウドデバイス管理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、モバイルデバイス管理(MDM)市場においては、当社の「Optimal Biz」が、3年連続国内SaaS型MDM市場シェアNo.1(出典：株式会社アイ・ティ・アール「ITR Market View：エンタープライズ・モバイル管理/スマートアプリ開発市場2014」)となっております。更に、第3社調査機関である、富士キメラの「2014 ネットワークセキュリティビジネス調査総覧 上巻 2014 [6. 上位ベンダーにおける提供状況(金額)]」においても、2014年度MDM市場において市場シェアNo.1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を導入するというのではなく、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管理の必要性が顕在化しております。加えて、デバイス管理だけでなく、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有効であることから、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、佐賀県での正式採用が決定しており、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、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、リモート管理サービスにおいては、法人及び個人向けリモート管理サービスである「Optimal Remote」は様々なOS同士の画面をリモートで共有し、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。

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。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. Optimal Meeting (仮)	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。

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。

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を背景として、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
パソコンソフト使い放題	娯楽から辞書まで様々なジャンルのソフトウェアを定額で好きなだけご利用できるパソコンソフト使い放題サービス。
ビジネスソフト使い放題	定額でビジネスソフトが使い放題、電子書籍が読み放題となるサービス。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の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。
タブレット使い放題・スマホ使い放題	人気雑誌、端末保証、家族共有カメラ、クラウドストレージ、ネットプリントがぜんぶ利用できる電子雑誌トータルサービス。 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。
その他製品	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ます。

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、当社では初めてとなる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、携帯販売、量販店を通じてユーザーにサービス提供をおこなっており、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、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、同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、同業他社では、Webブラウザベースによるビューワーの提供が行われておりますが、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による操作性を向上させることにより、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、新たなビジネスモデルを創造し、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、クラウドデバイスマネジメント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※1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」、ドコモ 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カ国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クラウドデバイスマネジメントサービスでは、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期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、平成27年5月14日時点で出願数322件（うち海外出願102件）、登録数117件（うち海外登録34件）、また、平成27年3月期中での研究開発による知財として出願数52件（うち海外18件）、登録数40件（うち海外15件）となり、年間特許登録数は過去最高を更新し、より先進的な研究開発の成果を実現できる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。

今後もこれまで同様、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26年3月31日)	当事業年度 (平成27年3月31日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	506,539	1,759,732
受取手形	24,293	32,580
売掛金	233,591	317,111
仕掛品	14,554	12,696
前払費用	7,362	19,384
繰延税金資産	34,755	54,741
その他	6,905	4,068
流動資産合計	828,002	2,200,315
固定資産		
有形固定資産		
建物（純額）	55,597	47,906
工具、器具及び備品（純額）	12,616	9,649
有形固定資産合計	68,214	57,556
無形固定資産		
ソフトウェア	234	8,369
その他	161	161
無形固定資産合計	395	8,530
投資その他の資産		
長期前払費用	17,277	20,398
敷金及び保証金	99,203	99,198
繰延税金資産	4,752	8,553
その他	3,438	1,555
投資その他の資産合計	124,671	129,706
固定資産合計	193,282	195,793
資産合計	1,021,284	2,396,108

(単位：千円)

	前事業年度 (平成26年3月31日)	当事業年度 (平成27年3月31日)
負債の部		
流動負債		
買掛金	16,273	122,395
未払金	81,695	78,465
未払費用	53,858	31,909
未払法人税等	35,581	157,932
未払消費税等	13,923	68,328
前受金	30,433	30,433
預り金	5,265	5,260
前受収益	41,147	73,374
賞与引当金	19,000	61,500
役員賞与引当金	24,900	29,400
受注損失引当金	14,600	—
流動負債合計	336,680	659,000
固定負債		
資産除去債務	19,293	19,475
固定負債合計	19,293	19,475
負債合計	355,973	678,475
純資産の部		
株主資本		
資本金	183,380	411,356
資本剰余金		
資本準備金	147,880	375,856
その他資本剰余金	—	319,631
資本剰余金合計	147,880	695,487
利益剰余金		
その他利益剰余金		
繰越利益剰余金	367,512	610,804
利益剰余金合計	367,512	610,804
自己株式	△33,462	△14
株主資本合計	665,310	1,717,633
純資産合計	665,310	1,717,633
負債純資産合計	1,021,284	2,396,108

(2) 損益計算書

(単位:千円)

	前事業年度 (自 平成25年4月1日 至 平成26年3月31日)	当事業年度 (自 平成26年4月1日 至 平成27年3月31日)
売上高	1,709,896	2,149,654
売上原価	397,519	304,404
売上総利益	1,312,376	1,845,249
販売費及び一般管理費	1,200,517	1,443,181
営業利益	111,859	402,067
営業外収益		
受取利息	89	570
助成金収入	956	1,132
雑収入	726	257
営業外収益合計	1,771	1,960
営業外費用		
支払利息	41	—
為替差損	440	528
雑損失	—	0
営業外費用合計	481	528
経常利益	113,148	403,499
特別損失		
固定資産除却損	1,283	—
ゴルフ会員権評価損	—	1,883
特別損失合計	1,283	1,883
税引前当期純利益	111,865	401,616
法人税、住民税及び事業税	61,782	182,111
法人税等調整額	△6	△23,786
法人税等合計	61,775	158,325
当期純利益	50,089	243,291

【売上原価明細書】

区分	注記 番号	前事業年度 (自 平成25年4月1日 至 平成26年3月31日)		当事業年度 (自 平成26年4月1日 至 平成27年3月31日)	
		金額 (千円)	構成比 (%)	金額 (千円)	構成比 (%)
I 労務費	※1	421,193	45.6	467,825	42.7
II 経費		501,856	54.4	628,532	57.3
当期総製造費用		923,050	100.0	1,096,357	100.0
仕掛品期首たな卸高		8,407		14,554	
合計		931,458		1,110,911	
仕掛品期末たな卸高		14,554		12,696	
他勘定振替高	※2	521,984		779,210	
受注損失引当金繰入額		14,600		—	
受注損失引当金戻入額		12,000		14,600	
売上原価		397,519		304,404	

(注) ※1 主な内訳は、次のとおりであります。

項目	前事業年度 (千円)	当事業年度 (千円)
外注費	292,320	360,072
通信費	73,190	79,413
消耗品費	28,605	48,871
地代家賃	65,517	64,960
支払手数料	3,608	42,030

※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 (千円)	当事業年度 (千円)
研究開発費	521,509	770,172
その他	475	9,037
計	521,984	779,210

(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。

(3) 株主資本等変動計算書

前事業年度（自 平成25年4月1日 至 平成26年3月31日）

(単位：千円)

	株主資本					純資産合計
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計	
		資本準備金	その他利益剰余金			
			繰越利益剰余金			
当期首残高	183,380	147,880	317,422	△33,462	615,220	615,220
当期変動額						
新株の発行						
当期純利益			50,089		50,089	50,089
自己株式の取得						
自己株式の処分						
当期変動額合計	—	—	50,089	—	50,089	50,089
当期末残高	183,380	147,880	367,512	△33,462	665,310	665,310

当事業年度（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

(4) キャッシュ・フロー計算書

(単位：千円)

	前事業年度 (自 平成25年4月1日 至 平成26年3月31日)	当事業年度 (自 平成26年4月1日 至 平成27年3月31日)
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税引前当期純利益	111,865	401,616
減価償却費	16,858	15,534
役員賞与引当金の増減額 (△は減少)	4,000	4,500
賞与引当金の増減額 (△は減少)	4,274	42,500
受注損失引当金の増減額 (△は減少)	2,600	△14,600
受取利息及び受取配当金	△89	△570
支払利息	41	—
固定資産除却損	1,283	—
ゴルフ会員権評価損	—	1,883
売上債権の増減額 (△は増加)	51,851	△91,806
たな卸資産の増減額 (△は増加)	△5,857	1,857
仕入債務の増減額 (△は減少)	△23,128	106,122
未払金の増減額 (△は減少)	49,781	△3,230
未払費用の増減額 (△は減少)	24,627	△21,949
未払消費税等の増減額 (△は減少)	△124	54,404
前受収益の増減額 (△は減少)	34,704	32,226
その他	△738	△9,185
小計	271,950	519,303
利息及び配当金の受取額	89	570
利息の支払額	△40	—
法人税等の支払額	△68,543	△62,704
営業活動によるキャッシュ・フロー	203,455	457,168
投資活動によるキャッシュ・フロー		
定期預金の預入による支出	△100,000	△1,300,000
定期預金の払戻による収入	100,000	1,300,000
有形固定資産の取得による支出	△57,915	△3,385
無形固定資産の取得による支出	—	△9,625
資産除去債務の履行による支出	△13,150	—
敷金及び保証金の差入による支出	△94	△4
敷金及び保証金の回収による収入	69,420	10
その他	△3,438	—
投資活動によるキャッシュ・フロー	△5,177	△13,006
財務活動によるキャッシュ・フロー		
長期借入金の返済による支出	△8,202	—
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
財務活動によるキャッシュ・フロー	△8,202	809,030
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	190,076	1,253,193
現金及び現金同等物の期首残高	316,463	506,539
現金及び現金同等物の期末残高	506,539	1,759,732

(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25年4月1日 至 平成26年3月31日)	当事業年度 (自 平成26年4月1日 至 平成27年3月31日)
1株当たり純資産額	111.24円	259.79円
1株当たり当期純利益金額	8.38円	40.47円
潜在株式調整後1株当たり当期純利益金額	—	35.32円

(注) 1. 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については、潜在株式は存在するものの、当社株式は非上場であるため期中平均株価が把握できませんので、記載しておりません。

2. 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。

3. 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、新規上場日から当事業年度末までの平均株価を期中平均株価とみなして当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。

4. 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25年4月1日 至 平成26年3月31日)	当事業年度 (自 平成26年4月1日 至 平成27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）	50,089	243,291
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）	50,089	243,291
期中平均株式数（株）	5,980,800	6,010,992
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
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	(新株予約権) 新株予約権3種類 (平成18年3月28日決議 新株予約権の数700個 平成20年2月29日決議 新株予約権の数209個 平成20年2月29日決議 新株予約権の数127個)。	—

(重要な後発事象)

(株式分割について)

当社は、平成27年2月24日開催の取締役会において、以下のとおり株式分割について決議いたしました。

1. 株式分割の目的

株式分割を行い投資単位当たりの金額を引き下げることにより、一層投資しやすい環境を整え、投資家層の更なる拡大を図ることを目的とするものです。

2. 株式分割の概要

(1) 分割の方法

平成27年3月31日を基準日として、同日最終の株主名簿に記載又は記録された株主の所有する普通株式を、1株につき4株の割合をもって分割いたしました。

(2) 分割により増加する株式数

① 株式分割前の発行済株式総数	1,652,900株
② 株式分割により増加する株式数	4,958,700株
③ 株式分割後の発行済株式総数	6,611,600株
④ 株式分割後の発行可能株式総数	24,464,000株

(3) 分割の日程

効力発生日 平成27年4月1日(水)

3. その他

(1株当たり情報)は、当該株式分割が前事業年度の期首に行われたと仮定して算定しており、これによる影響については、当該箇所に記載しております。