

○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) 会社の利益配分に関する基本方針及び当期の配当	5
(4) 事業等のリスク	6
2. 企業集団の状況	12
3. 経営方針	15
(1) 企業集団の経営の基本方針	15
(2) 目標とする経営指標	15
(3) 中長期的な企業集団の経営戦略	15
(4) 企業集団の対処すべき課題	16
4. 連結財務諸表	17
(1) 連結貸借対照表	17
(2) 連結損益計算書及び連結包括利益計算書	19
(3) 連結株主資本等変動計算書	21
(4) 連結キャッシュ・フロー計算書	23
(5) 連結財務諸表に関する注記事項	25
(継続企業の前提に関する注記)	25
(連結財務諸表作成のための基本となる重要な事項)	25
(会計方針の変更)	26
(表示方法の変更)	26
(セグメント情報等)	27
(1株当たり情報)	29
(重要な後発事象)	30

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

(日本事業)

当社は、2010年4月、日本で初めてS I Mのみを提供する商品（以下、「S I M」という）を商品化し、翌年2011年6月に、イオンリテール株式会社（以下、イオンリテール株式会社等イオングループ各社を「イオン」という）との協業により月額980円の定額でS I Mの提供を開始しました。

当時、携帯電話事業者が定額で提供するデータ通信サービスの料金は月額5,000円以上であり、月額980円という商品は、常識を覆すものでした。

これを受け、2012年3月には株式会社ヨドバシカメラ（以下、「ヨドバシ」という）との協業、2012年5月にはAmazon.co.jp（以下、「アマゾン」という）との協業を実現し、S I Mの商品ラインアップ及び販売パートナーの両方を拡充しました。

当社がS I M市場を創造した結果、MVNO事業に新規参入する事業者が急増し、新たなMVNOによるサービスも次々と投入され、2013年3月期は、S I M市場が本格的に立ち上がった1年となりました。

総務省資料によれば、MVNO事業者は2012年12月末時点で345社にのぼっています。1996年の創業以来、MVNO事業という新たな事業モデルを実践、推進してきた当社にとって、このように多くのMVNO事業者が存在し、S I M市場が本格的に立ち上がったこと自体、大きな成果であると捉えています。

イオン、ヨドバシ、アマゾン各社との協業による月額課金型S I Mの売上は順調に増加し、2013年3月期の当社売上の37.6%を占めるまでに成長しました。月額課金型S I Mは継続的に毎月課金される収益モデルであるため、この商品の売上比率が高まることは、当社の収益がより安定的になっていることを意味しています。

このような月額課金型S I Mと従来からのプリペイドS I Mを合わせた売上高は2,898百万円となり、前年比19.1%の成長になっています。法人向けサービス等を加えた日本事業における当期売上高は3,635百万円となり、前年比5.5%の成長にとどまりますが、これは、2012年2月に当社の法人直販事業を丸紅株式会社（以下、「丸紅」という）との合弁事業に移管し、法人向けサービスの当社売上が前年比で大きく減少したことによります。

(米国事業)

当社は、米国における事業会社を2006年に設立しましたが、同社はその後、米国の大手携帯電話事業者との接続を実現し、さらに2008年、VPNを使用しない無線ネットワークで安全に金融取引ができる独自の技術が米国の情報セキュリティ基準(PCI-DSS)の認定を受けました。米国事業会社は、これにより、ATM(現金自動支払機)向けの無線ネットワークサービスの提供を開始し、順調に事業が拡大した結果、2013年3月期において、初めて黒字転換を果たすことができました。

米国事業会社のこの実績は、ATM業界のみならず、携帯電話事業者にも評価され、現在、米国事業会社が提供するM2M向けの無線ネットワークサービスを携帯電話事業者が販売する計画が進行しています。携帯電話事業者の営業力は強大であり、2014年3月期に大きな成果となって現れることが期待されます。

このように、日本市場ではS I M事業が順調に成長し、米国市場ではATM向け事業が順調に成長しましたが、両事業が成長軌道に乗っている現在、当社の次の成長を牽引する事業の開発・育成が喫緊の課題となっています。これについては、2013年3月期第3四半期決算でお知らせしたとおり、新たな、差別化したモバイル・ソリューションの開発を進めています。具体的には、モバイルIP電話と企業内電話交換器(IP-PBX)の統合で実現するFMCフォン、複数の携帯電話事業者のネットワークを統合的に使用することで信頼性を向上させるデュアル・ネットワーク・サービス、及びS I Mロックフリー端末に初めからS I Mを内蔵させる仕組みなどです。

日本でようやく本格的に立ち上がったS I M市場は今後も拡大が見込まれますが、S I Mというモバイル通信そのものだけでは、顧客への訴求力に限界があります。

当社は、米国で、独自の技術を用いたM2M向けの無線ネットワークサービスをATM向けに特化したソリューションとして提供し、ATM向け無線サービスの第一人者となり、顧客基盤の拡大に成功しましたが、日本でも、この経験を生かし、パートナー企業との協業により、S I Mによって当社独自のサービスを提供する新たなソリューションの開発、提供を進めていきます。

そのため、当社は、2013年3月期下半期にS I M市場から生み出された収益について、次世代への投資である新たなソリューションの開発に充当しました。

これらの結果、2013年3月期の連結売上高は3,940百万円となり、前年比5.8%の成長となりました。営業利益は前年比47百万円増加の358百万円を計上しました。経常利益は、当期末に向かって円安方向に動いた為替変動が当社には好意的に作用し、前年比79百万円増加の351百万円を計上しました。

当社はこの決算により、10四半期連続で黒字を計上することができました。当社は引き続き、堅実に利益を計上することで、着実な成長を実現し、当社が切り開いたS I M市場、さらにS I Mを活用したモバイル・ソリューション市場が急成長を始める時期への準備を固めます。急成長への準備は、技術面、ネットワーク面、ソリューション面、パートナー面等、多岐にわたりますが、それらを実際に実現するのは当社の人材（ヒューマンリソース）であり、ヒューマンリソース戦略こそが、当社が最重要課題として取り組むべき課題です。当社は既に2年半ほど前から、ヒューマンリソース戦略として、クルーシステムという事業遂行モデルを生み出し、今春からは、米国事業を含めたグローバルな運用を開始しています。急成長への準備としては、予め人員増を図ることが通常ですが、それでは短期的な利益が犠牲になり、かつ、機動的な方針転換も困難となります。一方、人員増等の先行投資を躊躇したために、市場を切り開いた企業が急成長フェーズに乗り切れず、リーダーシップを失った例は枚挙に暇がありません。当社は、クルーシステムにより、過大な人員を抱えることなく、効率性とスケラビリティを両立して事業を遂行していくことができます。当社の決算数値の背景には、このようなクルーシステムによるメリットが働いています。

なお、当連結会計年度においては、過年度発行済のストックオプション（新株予約権）の消滅による新株予約権戻入益253百万円、訴訟関連の特別損失137百万円、繰延税金資産の149百万円の取崩し等により、当期純利益は285百万円を計上しました。前連結会計年度は、丸紅との合弁会社設立に伴う関係会社株式売却益446百万円の特別利益、及び当社における繰延税金資産310百万円の計上という一時的要因があったため、これを除いた当期純利益は241百万円の結果となり、2013年3月期の当期純利益はこれに比べて44百万円の増加となりました。

（次期の見通し）

当社が2011年3月期初頭に日本で初めて商品化したS I M事業の売上高は、初年度の約18億円から、2012年3月期は前年比32.1%の成長、2013年3月期は前年比19.1%の成長を遂げ、約29億円の売上規模に成長しています。S I M事業は今後も更なる成長が期待されますが、当社では2014年3月期の成長を20%程度と想定し、約35億円の売上を見込んでいます。

一方、S I M事業を開始した2011年3月期において、その他の事業の連結売上高は約18億円ありましたが、法人直販事業の丸紅への売却等によりこれらの事業を戦略的に縮小した結果、2013年3月期には、約10億円の規模となっています。その他の事業（便宜上、将来の成長が期待される米国事業を含みます）の連結売上高については、2014年3月期も当期と同等の約10億円を見込んでいます。

以上のとおり、2014年3月期の連結売上高予想は、S I M事業で約35億円、その他の事業で約10億円の計約45億円とします。

当社の売上総利益率は約50%であるため、営業利益予想は販管費の増加分を考慮して618百万円とします。また、経常利益予想は580百万円、当期純利益予想は540百万円とします。

なお、当社は、2013年3月7日に当社の役員及び従業員、並びに当社子会社の従業員に対してストックオプション（新株予約権）を発行しました。これは、公正価格（新株予約権1個あたり93円）にて有償で発行したストックオプションですが、今後3年間において、一定の営業利益を達成することが権利行使の条件となっています。具体的には、2014年3月期から2016年3月期までの営業利益がそれぞれ6億円、9億円、12億円を超過しなければ権利行使はできず、有償で購入した新株予約権は消滅します（詳細は、2013年2月4日付開示資料「ストックオプション（新株予約権）の発行に関するお知らせ」をご覧ください）。

（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）

当連結会計年度末における流動資産は3,849百万円となり、前連結会計年度末に比べ29百万円増加しました。これは主に売掛金が228百万円増加した一方、繰延税金資産が148百万円減少したことなどによるものです。固定資産は1,250百万円となり、前連結会計年度末に比べ389百万円増加しました。これは主にLTEサービスに関連した設備などのリース資産が227百万円増加、本社移転に伴い建物が128百万円増加したことなどによるものです。

この結果、総資産は5,099百万円となり、前連結会計年度末に比べ419百万円増加しました。

（負債）

当連結会計年度末における流動負債は1,371百万円となり、前連結会計年度末に比べ15百万円減少しました。これは主に一年内返済予定の長期借入金が69百万円、未払金が140百万円増加し、訴訟損失引当金55百万円を計上した一方、買掛金が92百万円、短期借入金が68百万円、前受収益が107百万円減少したことなどによるものです。固定負債は1,181百万円となり、前連結会計年度末に比べ363百万円増加しました。これは長期借入金108百万円、リース債務が160百万円増加したことなどによるものです。

この結果、負債は2,553百万円となり、前連結会計年度末に比べ348百万円増加しました。

(純資産)

当連結会計年度末における純資産は2,546百万円となり、前連結会計年度末に比べ70百万円増加しました。これは主に新株予約権が199百万円減少した一方、当期純利益285百万円を計上したことなどによるものです。

この結果、自己資本比率は48.8%（前連結会計年度末は47.4%）となりました。

② キャッシュ・フローの状況

当連結会計年度末における現金及び現金同等物は2,168百万円となり、前連結会計年度末に比べ33百万円増加しました。

当連結会計年度における各キャッシュ・フローの状況とそれらの要因は次のとおりです。

(営業活動によるキャッシュ・フロー)

営業活動によるキャッシュ・フローは269百万円の収入（前連結会計年度は311百万円の収入）となりました。これは主に税金等調整前当期純利益445百万円を計上しましたが、この中には現金収入を伴わない収益である新株予約権戻入益253百万円を含んでいるためです。

(投資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・フローは291百万円の支出（前連結会計年度は332百万円の収入）となりました。これは主に満期による定期預金の払戻しによる収入が80百万円あった一方、有形・無形固定資産の取得による支出が293百万円、敷金及び保証金の差入による支出が112百万円あったことなどによるものです。

(財務活動によるキャッシュ・フロー)

財務活動によるキャッシュ・フローは47百万円の収入（前連結会計年度は96百万円の収入）となりました。これは主に長期借入れによる収入が200百万円あった一方、短期借入金の減少が68百万円、長期借入金の返済による支出が22百万円、リース債務の返済による支出が66百万円あったことなどによるものです。

(キャッシュ・フロー指標のトレンド)

	平成21年3月期	平成22年3月期	平成23年3月期	平成24年3月期	平成25年3月期
自己資本比率 (%)	9.4	42.5	31.1	47.4	48.8
時価ベースの自己資本比率 (%)	384.7	468.1	400.9	250.1	148.0
キャッシュ・フロー対有利子負債比率 (年)	—	—	6.3	3.9	6.0
インタレスト・カバレッジ・レシオ (倍)	—	—	39.5	48.2	24.6

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／キャッシュ・フロー

インタレスト・カバレッジ・レシオ：キャッシュ・フロー／利払い

※ いずれも連結ベースの財務数値により計算しています。

※ 株式時価総額は、期末株価終値×期末発行済株式数（自己株式控除後）により計算しています。

※ キャッシュ・フローは営業キャッシュ・フローを利用しています。有利子負債は貸借対照表に計上されている負債のうち利子を支払っている全ての負債を対象としています。

※ 平成21年3月期及び平成22年3月期のキャッシュ・フロー対有利子負債比率については、営業キャッシュ・フローがマイナスのため、記載を省略しています。

※ 平成21年3月期及び平成22年3月期のインタレスト・カバレッジ・レシオについては、営業キャッシュ・フローがマイナスのため、記載を省略しています。

(3) 会社の利益配分に関する基本方針及び当期の配当

① 配当についての基本的な方針

当社は、株主に対する利益還元を経営の重要な課題の一つとして位置づけています。一般に、株主に対する利益還元策として、配当、自社株買い、株主優待、株価成長等が挙げられますが、当社は、少なくとも現段階においては、配当、自社株買い、株主優待という施策は選択すべきではないと考えています。当社は、日本においても、またグローバル市場においても極めて大きな成長可能性を有しており、事業から生み出されるキャッシュを再投資して更なる事業機会を捉えていくことが株主からの期待に応えることであると認識しているためです。

② 毎事業年度における配当の回数についての基本的な方針および配当の決定機関

当社は、「取締役会の決議によって、毎年9月30日を基準日として中間配当をすることができる。」旨を定款で定めており、中間配当金及び期末配当金として年2回剰余金の配当をすることができるものとしています。これらの剰余金の配当の決定機関は、期末配当金については株主総会、中間配当金については取締役会です。

③ 当事業年度の配当決定にあたっての考え方

当事業年度末においては、①配当についての基本的な方針に基づき、配当は行いません。

(4) 事業等のリスク

当社グループの事業展開、経営成績、財務状況等に影響を及ぼす可能性のある主なリスクとしては以下のようなものがあります。必ずしもそのようなリスクに該当しない事項についても、投資者の投資判断上重要であると考えられる事項については、投資者に対する積極的な情報開示の観点から以下に記載していますが、当社株式への投資に関連するリスクのすべてを網羅するものではありません。

なお、文中における将来に関する事項は、当連結会計年度末現在において当社グループが判断したものです。

1. 市場について

当社は創業以来、モバイル通信の市場で事業展開を行ってきています。モバイル通信を利用目的によって分けると、音声通話とデータ通信の二つに大別できますが、音声通話の市場は、携帯電話が既に飽和状態に近いレベルにまで普及していることから、成熟期に入っていると考えられます。一方、データ通信は、パケット通信方式が定着しているものの、未だ成長途上の段階にあります。また、固定回線を使用したデータ通信では、ADSLや光ファイバー等のブロードバンドが急速な普及を遂げていますが、モバイル通信によるデータ通信は、通信速度等に関する技術の限界から、業界全体としてみると、今日においては、顧客が要望している通信速度やセキュリティ水準を未だ実現できていない状況にあると考えます。

無線通信技術やセキュリティ技術は日進月歩の発展を遂げているため、技術面におけるこれらの問題は徐々に克服され、顧客の要望を充足できる水準になっていくものと考えますが、このような技術の進歩が、当社グループが想定している時期に実現しない場合には、当社グループが事業を展開する市場規模が拡大しない、または市場規模の拡大が遅延する可能性があり、そのような場合には、当社グループの業績に悪影響を及ぼす可能性があります。

2. 当社サービスの仕組みについて

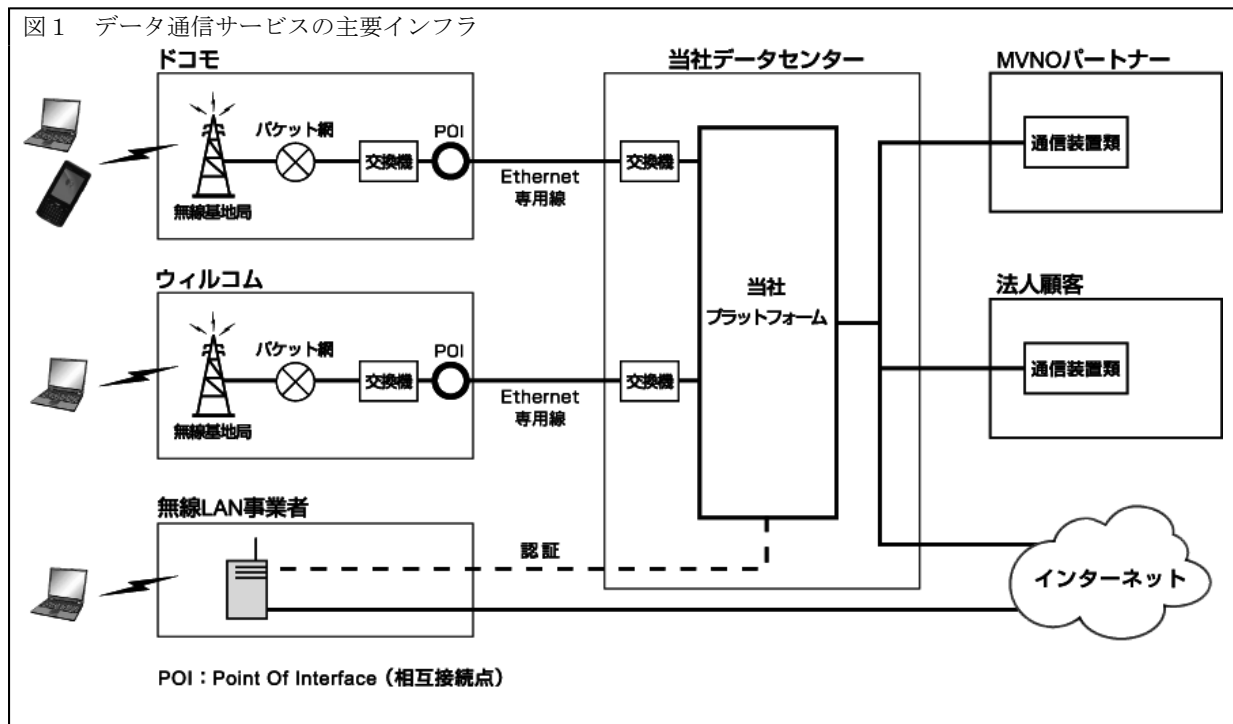
(1) モバイル通信網等について

当社サービスは、大別すると、一般消費者及び法人向けにモバイル・インターネット等のデータ通信を提供するデータ通信サービスと、法人向けに携帯電話サービスを提供するテレコム・サービスの二つになります。

各サービスの仕組みは以下のとおりです。

① データ通信サービス

データ通信サービスにおいては、株式会社エヌ・ティ・ティ・ドコモ（以下、「ドコモ」という）や株式会社ウィルコム（以下、「ウィルコム」という）等の携帯電話/PHS事業者からモバイル通信網を調達し、当該通信網を利用したデータ通信サービスにセキュリティ技術、増速技術や接続ソフトウェア等を付加して顧客に提供します。現時点において、データ通信サービスの主要インフラは、ドコモ並びにウィルコムの通信網及びデータセンター、専用線接続部分、当社グループのデータセンター等から構成され、その流れは下図のとおりです。なお、当社グループのデータセンターにおける主要なシステムは、株式会社インターネットイニシアティブが運営するデータセンター内に収容しています。（これらの通信網及び上記システム等を以下「データ通信サービスの主要インフラ」といいます）

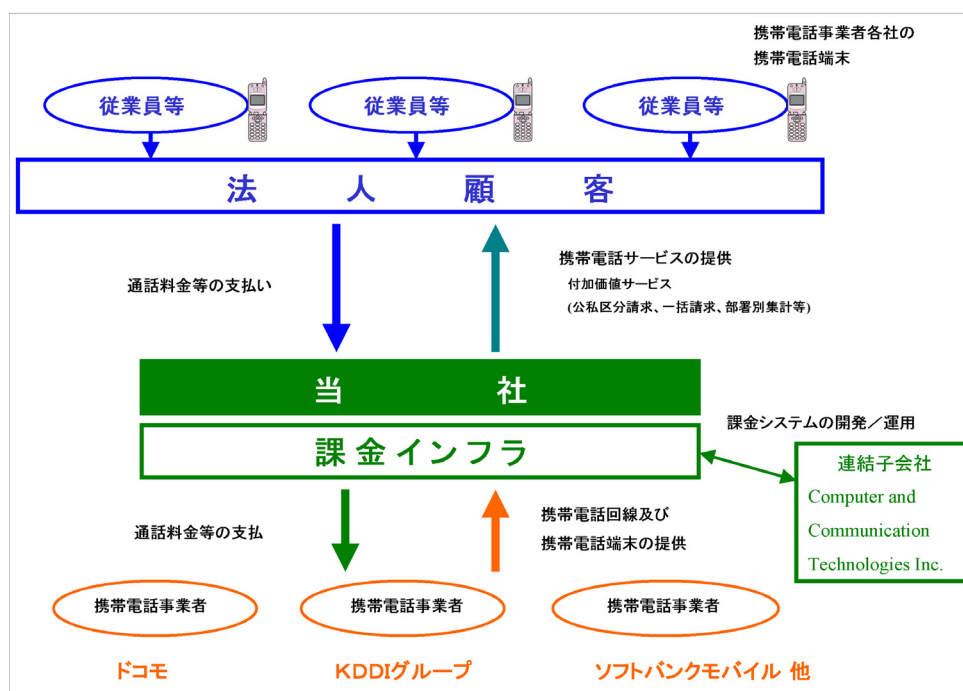


なお、データ通信サービスにおいては、無線LAN事業者から無線LANスポットサービスを調達し、使いやすい操作方法や接続ソフトウェア等を付加して提供するサービスも行っています。

② テレコム・サービス

テレコム・サービスにおいては、ドコモ、KDDI株式会社等グループ会社（以下、「KDDIグループ」という）、ウィルコム及びソフトバンクモバイル株式会社（以下、「ソフトバンクモバイル」という）等の携帯電話事業者各社から携帯電話回線及び携帯電話端末を調達し、法人顧客との契約に基づき、携帯電話端末を当社から貸与または販売し、当該端末を利用した通信サービスを提供するものです。その際、一台の携帯電話端末を使用した通話を業務用（公用）と私用に分け、当該通話料金を法人負担分と個人負担分とに区分し、前者を法人に対して、後者を当該携帯電話端末の使用者である顧客法人の従業員等に対して、それぞれ課金・請求する公私区分請求サービス等を提供しています。当社は、当該携帯電話端末ごとの通話明細データを各携帯電話事業者から月次で入手し、当社の連結子会社が開発、運用する課金システムを利用して必要な情報を処理し、上記課金・請求の付加価値サービスを提供する仕組みとなっています。

図2 テレコムサービスの事業モデル



上記①及び②に記載のとおり、いずれのサービスにおいても、その仕組みの主要な部分であるモバイル通信網または携帯電話回線は携帯電話/PHS事業者各社から調達しています。

従って、モバイル通信網または携帯電話回線の維持管理は調達先において行われており、当社グループが顧客に対し当社サービスを確実に提供するためには、各調達先の通信網または回線が適切に機能していることが前提となります。各調達先の通信網または回線が適切に機能していないことにより、当社サービスの全部もしくは一部が停止し、または当社サービスの水準が低下する事態が生じた場合には、当社グループの業績に悪影響を及ぼす可能性があります。

また、当社グループは、各調達先との間で締結した契約にもとづき、通信網または回線を調達しています。当社グループは、新しい技術やサービスに関する提案を積極的に行うことによって調達先と緊密な関係を構築し、調達先に対する交渉力の維持・増強に努めています。しかし、当社グループが今後これらの契約を更新し、従前と同様の条件で調達を受けられるという保証はなく、また、条件の改善に成功するという保証もありません。さらに、調達先の事業方針の変更により、当社グループが従前より不利な仕入条件への変更を余儀なくされる可能性もあります。当社グループが各調達先からの仕入条件について維持もしくは改善することができなかった場合、または仕入条件が悪化した場合には、当社グループの業績に悪影響を及ぼす可能性があります。

さらに、当社グループの今後の事業展開においても、調達先である携帯電話/PHS通信事業者各社に依存する側面があることは否定できません。すなわち、当社サービスの利用可能地域の拡大については、各調達先の通信網または回線における通信可能地域の拡大が前提となり、通信速度または通信容量の向上については、各調達先における通信網または回線の向上が前提となります。

(2) 通信網、通信回線等のネットワーク設備の障害について

当社サービスの仕組みのうち携帯電話/PHS事業者各社から調達する部分について、各調達先において適切な維持・管理が行われていた場合でも、アクセスの集中等の一時的な過負荷、外部からの不正な手段による侵入、内部者の過誤、または大規模地震を含む自然災害、停電もしくは事故等の原因により、各調達先の通信網や通信回線等のネットワーク設備に障害が生ずる可能性があります。このような障害により、当社サービスの全部もしくは一部が停止し、または当社サービスの水準が低下する事態が生じた場合には、当社グループの業績に悪影響を及ぼす可能性があります。

当社グループは、耐震構造または免震構造を有し停電対策を備えた施設にデータセンターを収容するとともに、複数の拠点にデータセンターを設置することでリスクの分散化を図っています。さらに、データセンター内のネットワークシステムについては、その通信状態について終日監視する体制を整備し、継続的に通信状態をテストすることにより、障害等の発生を早急に感知することに努めています。また、各調達先との障害連絡体制を整え、障害発生時にも極力短時間で復旧できる準備体制を整えています。

しかしながら、このような体制を敷いているにもかかわらず、大規模地震を含む自然災害、停電または事故等の原因による障害の発生を完全に防止することはできません。また、障害が発生した場合、迅速に対処するためには多大なコスト負担が必要となるため、発生した障害の規模等によっては、当社グループの業績に悪影響を及ぼす可能性があります。

また、当社グループは、自社開発を含め、多数のネットワーク機器及びコンピュータ・システム（ソフトウェアを含む）を使用しています。これらの機器及びシステムにおいて、不適切な設定、バグ等の不具合（外部から調達する一般的なソフトウェアの不具合を含む）が顕在化した場合には、サービスの全部もしくは一部の停止、またはサービスの水準の低下が生じ、当社グループの業績に悪影響を及ぼす可能性があります。

(3) ネットワークシステムについて

当社グループが提供するデータ通信サービスは、モバイル通信を使用するため、利用場所、利用時の電波の状況、及び基地局の混雑度等により、通信速度が異なります。また、インターネット接続を利用する場合には、インターネットの通信速度に依存します。さらに、携帯電話/PHS事業者から当社グループのデータセンターまでを接続する専用線の通信速度並びにデータセンター内のネットワーク設備及びコンピュータ・システムの処理速度にも依存します。加えて、当社グループのデータセンターから顧客法人までを専用線で接続している場合には、当該専用線の通信速度にも依存します。

当社グループは、現在の顧客数及びその利用実態を把握し、また今後の顧客数及び利用実態を予測することにより、必要かつ十分なネットワークシステムの容量を確保するよう努めています。しかしながら、当社グループが確保したネットワークシステムの容量が需要に対して不足した場合には、通信速度が低下する原因となる可能性があります、当社グループの業績に悪影響を及ぼす可能性があります。

一方、このような事態を回避するために、需要に対して必要以上にネットワークシステムの容量を増強した場合にも、過大な費用が発生することで、当社グループの業績に悪影響を及ぼす可能性があります。

(4) 技術革新について

当社グループが提供するデータ通信サービスでは、3G・LTE及びPHS等のモバイル通信、無線LAN技術、TCP/IPネットワーク技術、マイクロソフトWindowsオペレーティングシステム、認証技術において業界標準となっているRadius認証システム等を使用しています。これらの技術標準等が急激に大きく変化した場合、その変化に対応するための技術開発に多大な費用が生じ、当社グループの収益を圧迫し、業績に悪影響を及ぼす可能性があります。また、技術標準の変化への対応が遅れた場合、または、当社サービスに使用している技術もしくはサービスが陳腐化した場合には、当社グループの業績に悪影響を及ぼす可能性があります。

3. 事業の内容について

(1) 携帯端末の仕入れについて

データ通信サービスで使用するデータ通信端末は複数の特定企業から、テレコム・サービスに使用する携帯電話端末は各携帯電話事業者から、それぞれ仕入れていますが、携帯電話/PHS事業者各社の政策や市場環境により、仕入条件は都度異なります。

当社グループは、これらの携帯端末の仕入条件を改善するよう努めていますが、そのような努力にもかかわらず、仕入条件が悪化した場合には、事業原価の上昇や携帯端末を適時に顧客に供給できないことによる事業機会の逸失により、当社グループの業績に悪影響を及ぼす可能性があります。

さらに、携帯端末に品質上の問題があった場合には、サービスを継続できない等の事態が発生し、当社グループの業績に悪影響を及ぼす可能性があります。

(2) 携帯端末の陳腐化リスク等について

データ通信サービスで使用するデータ通信端末は、携帯端末メーカーから調達しますが、最低発注量が大きく、需要に対し過大な発注をせざるを得ない場合もあり、このような場合、在庫の陳腐化リスクを負うことになります。当社グループでは、携帯端末メーカーと緊密な情報交換を行い、販売状況を見極めながら必要数量の予測を的確に行うよう努めていますが、調達した携帯端末が陳腐化した場合、または発注時期の遅延により適時に顧客に供給できず事業機会を逸失した場合には、当社グループの業績に悪影響を及ぼす可能性があります。

また、テレコム・サービスにおいては、当社グループから顧客法人に対し、契約により携帯電話端末を一定期間貸与するものがありますが、新製品の登場や顧客の要請等により、契約期間満了前に貸与中の携帯電話端末を当社グループの負担で新規のものに入れ替える場合があります。このような場合、携帯電話端末の調達コスト負担が増加することにより、当社グループの業績に悪影響を及ぼす可能性があります。

(3) マーケティング力及び技術開発力について

当社グループの業績は、顧客が求め、または顧客に受け入れられるサービスを的確に把握し、新たなサービスを提供していく、すなわち激変する業界にあって迅速に動向を把握し、或いは予測しながら経営を行っていくためのマーケティング力及び技術開発力に依拠すると考えています。当社グループが、かかる能力を適切に維持し、または向上できない場合には、事業機会を逸し、当社グループの業績に悪影響を及ぼす可能性があります。

(4) 人材の確保について

当社グループは、新たな領域で事業を行っているため、少数の個人の経験、スキル及びノウハウに負うところが大きく、そのような人材を失うことによる事業への影響の可能性は否定できません。今後、事業拡大に伴い、適切な人材を確保し、体制の充実に努める方針です。しかしながら、優秀な人材を適時に採用することは容易でなく、限りある人的資源に依存しているため、従業員に業務遂行上の支障が生じた場合、または採用した従業員が短期間で退職した場合には、当社グループの業績に悪影響を及ぼす可能性があります。

(5) 特定人物への依存について

当社の創業者であり代表取締役社長である三田聖二（以下(5)において「社長」という）は、平成元年11月からモトローラ株式会社常務取締役を、平成6年7月からアップルコンピュータ（現 アップル日本法人）代表取締役を歴任しており、これにより培った国内外における携帯電話通信業界及びPC業界における人脈及び経験を活用して、経営方針や戦略の決定等において重要な役割を果たしています。また、当社グループは、組織及び業容の拡大に伴い、社長に過度に依存しない経営体制の構築を進め、外部から高い能力の人材を確保する等、体制の強化に努めています。しかしながら、依然として少数の幹部への依存があることは否定できません。従って、社長または幹部の退任や退職があった場合には、当社グループの業績に悪影響を及ぼす可能性があります。

4. 競合について

当社グループは、携帯電話/PHS事業者等の無線インフラを利用したデータ通信サービスと、法人向け携帯電話サービスであるテレコム・サービスを展開していますが、それぞれの競合環境は以下のとおりです。

(1) データ通信サービスの競合について

当社が提供する無線データ通信サービスは、その市場が成長期にあることから、現在の競合に加え、今後のさらなる新規参入による競争激化が予想されます。特に、当該サービス分野は、通信事業者が提供する通信サービスの側面と、コンピュータ関連事業者が提供するシステムサービスの側面とを併せ持つことから、以下のとおり、通信事業及びコンピュータ関連事業から、競合するサービスが現れる可能性があると考えています。

①携帯電話/PHS事業者について

通信回線設備を有する携帯電話事業者は当社グループと比較して圧倒的に潤沢な経営資源を有し、それらを活用することで、より低価格・高機能な商品を単独で提供することが可能です。そのような携帯電話事業者が当社グループと競合するサービスに進出した場合には、当社グループの競争力の低下または価格競争の激化による売上高の減少が生じ、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

音声通話の市場が成熟期に入っていることから、携帯電話事業者はMNP（携帯電話番号ポータビリティ）転入超過数を重要な経営指標として位置づけています。こうした携帯電話事業者がMNP転入超過数の極大化を意図して、大々的な販売促進を展開した場合、既存顧客を失う事態が生じ、当社グループの業績に悪影響を及ぼす可能性があります。

一方、携帯電話/PHS事業者は、当社グループにとってモバイル通信網や携帯電話回線の調達先でもあります。したがって、携帯電話/PHS事業者が当社グループと競合するサービスに進出した場合、自己のサービスを拡大するため、当社との取引条件を変更する可能性があり、その場合、当社グループの価格設定や提供しうるサービスが制限されることにより、既存顧客を失う事態、または新規顧客の獲得が伸び悩む事態が生じ、当社グループの業績に悪影響を及ぼす可能性があります。

②MVNO（仮想移動体通信事業者）について

当社と競合する他のMVNOの多くは固定回線系ネットワークサービスから進出した事業者であることから、すでに顧客に固定回線サービスを提供している実績があります。したがって、固定回線サービスの既存顧客に対し、モバイル通信サービスを販売していくことにより、モバイル通信サービスの販売を拡大する機会に恵まれています。また、固定回線サービスの顧客を維持するため、モバイル通信サービスにおいて戦略的な価格政策を打ち出す可能性もあり、かかる事態が発生した場合には、既存顧客を失う事態、または新規顧客の獲得が伸び悩む事態が生じ、当社グループの業績に影響を及ぼす可能性があります。

③S I（システムインテグレータ）について

S Iは、コンピュータ・システム領域において、顧客ごとに最適化したシステムのカスタマイズを事業としているため、システムの企画・立案からプログラムの開発、必要なハードウェア・ソフトウェアの選定・導入、及び完成したシステムの保守・管理までを総合的に行い、システム導入後においても保守業務が継続することから、顧客との結び付きは深いものになります。また、多種多様なシステムを統合するため、高いネットワークスキルを有しています。S Iが携帯電話/PHS事業者と提携する等により、通信サービスの提供能力を獲得した場合には、当社グループにとって強力な競合相手となる可能性があり、そのような場合、既存顧客を失う事態、または新規顧客の獲得が伸び悩む事態が生じ、当社グループの業績に悪影響を及ぼす可能性があります。

(2) テレコム・サービスの競合について

当社グループが提供するテレコム・サービスは、公私区分請求や部署別請求等の請求処理を特長としたサービス内容となっておりますが、携帯電話各社や一括請求サービス業者が同様のサービスを提供し、競合しています。当社グループは、公私区分の方法を多様化する等により、これらの競合他社に対する競争力の確保に努めています。しかしながら、そうした努力にもかかわらず、競合他社がより優位性のあるサービスを提供した場合、または競合他社が当社グループより豊富な経営資源にもとづく販売攻勢をかけた場合、当社グループの業績に悪影響を及ぼす可能性があります。

5. 知的財産権及び法的規制等について

(1) 知的財産権の保護について

当社グループに帰属する知的財産の保護は、関連法規及び契約の規定に依存しています。また、知的財産の保護のため、必要に応じて特許出願等を行うとともに、他社の技術やノウハウの動向を把握していくよう努めています。しかしながら、出願した特許等が必ずしも権利登録される保証はありません。

また、当社グループが知的財産保護のために行ってきた出願もしくは登録、または今後行う出願もしくは登録が十分なものではない可能性があり、他社により、当社グループと同様の技術が開発され、または当社グループのサービスが模倣される可能性があります。

さらに、当社グループの知的財産について仮に権利が取得できていたとしても、第三者によって侵害される可能性があります。このような場合には、当社グループの事業の継続に支障を来す可能性があるのみならず、かかる侵害者に対する訴訟その他の防御策を講じるため、限られた経営資源を割くことを余儀なくされる事態が生じ、当社グループの業績に悪影響を及ぼす可能性があります。

(2) 第三者からのライセンスについて

当社グループは、モバイルデータ通信において、通信速度を実質的に速める増速技術及びセキュリティを強化する技術等について、複数の第三者から技術等のライセンスを受けています。将来において、当社グループが現在供与されているライセンスを更新することができない事態、新たなサービスを提供するために必要なライセンスの供与を受けることができない事態、または適切な条件でライセンスの更新もしくは供与を受けることができない事態が生じる可能性があり、そのような事態が生じた場合には、当社サービスの優位性が失われ、当社グループの業績に悪影響を及ぼす可能性があります。

(3) 法的規制等について

当社グループの事業は、電気通信事業法に基づく規制を受けています。この規制が変更され、または新たな法令が適用されることにより事業に対する制約が強化された場合、事業活動が制限され、またはコストの増加につながる可能性があります。他方、事業に対する制約が緩和された場合、新規参入の増加により競争が激化し、当社グループの業績に悪影響を及ぼす可能性があります。

また、当社グループの事業が属する業界において、例えばプリペイド・サービスにおける事業活動が制約される自主規制が設けられた場合、同サービスの継続に支障をきたす可能性、または同サービスのコストが増加する可能性があります。当社グループの業績に悪影響を及ぼす可能性があります。

(4) 個人情報の保護について

当社には、個人情報保護法に基づき、個人情報取扱事業者としての義務が課されています。当社グループでは、次のとおり個人情報を取扱う機会があります。なお、データ通信サービスのうち、法人向けサービスであるインフィニティケアについては、原則として個人情報を取得することはありません。

まず、データ通信サービスについては、顧客の氏名、住所、生年月日、電話番号等の個人情報を取得します。

また、テレコム・サービスにおいては、公私区分請求サービス等を提供するため、顧客の従業員の氏名、住所、料金決済方法、通話記録等の個人情報を取得します。

これらの個人情報は、当社及び当社連結子会社であるComputer and Communication Technologies Inc. において業務上取扱いますが、当社グループでは、取得した個人情報について、業務上必要な範囲内のみで利用し、適正な権限を持った者のみがアクセスできるようにしています。また、社員、契約社員及び派遣社員の全員が入社時及び毎年、秘密保持誓約書を提出するものとし、個人情報に接する機会の多いコールセンターの構成員は原則として正社員のみとしています。しかしながら、このような個人情報保護のための対策を施しているにもかかわらず、当社グループからの個人情報の漏洩を完全に防止できるという保証はありません。万一、当社グループが保有する個人情報が社外に漏洩した場合には、顧客からの信用を喪失することによる販売不振や、当該個人からの損害賠償請求等が発生し、当社グループの業績に悪影響を及ぼす可能性があります。

6. その他

(1) 業績の予測について

MVNO事業の歴史はまだ浅く、特に、当社グループが展開するデータ通信MVNOは新たな事業領域であることから、当社グループが今後の業績を予測するにあたり、過去の実績や、通信事業の業界一般の統計に必ずしも依拠することができません。また、今後のMVNO事業の業績に影響を与える可能性のある同事業の利用者数の推移、市場の反応等を正確に予測することも極めて困難です。従って、現時点において当社グループが想定する収益の見通しに重大な相違が生じる可能性があるほか、今後予想し得ない支出等が発生する可能性もあり、かかる事態が発生した場合には、当社グループの業績に悪影響を及ぼす可能性があります。

(2) 資金調達について

当社グループは、ネットワーク設備、ソフトウェア、システム等の開発及び調達等に投資し、当社サービスの更なる差別化を推進して事業拡大を図る計画ですが、計画を実行する上で必要な投資資金の確保が困難な場合、事業機会を逸し、当社グループの業績に悪影響を及ぼす可能性があります。

(3) ストックオプション等による株式の希薄化について

当社グループは、当社並びに当社子会社の取締役、監査役、従業員及びコンサルタントの当社グループに対する貢献意欲及び経営への参加意識を高めるため、ストックオプション等のインセンティブ・プランを採用しています。旧商法第280条ノ20、旧商法第280条ノ21及び会社法第238条の規定に基づき、新株予約権を付与する方式により、当社並びに当社子会社の取締役、監査役、従業員及びコンサルタントに対して付与することを株主総会または取締役会において決議されたものです。

これらのストックオプション等が行使されれば、当社の1株当たりの株式価値は希薄化し、株価に影響を及ぼす可能性があります。また、当社グループは、役員及び従業員等の士気を高め、或いは、有能な人材を獲得するためのインセンティブとして、今後も新株予約権の付与を行う可能性があり、さらに株式価値の希薄化を招く可能性があります。

2. 企業集団の状況

当社グループは、携帯電話/PHS事業者のモバイル通信ネットワーク(注1)及び公衆無線LANサービス事業者の公衆無線LANスポット(注2)を利用し、当社グループ独自のモバイル通信サービスを提供する事業を営んでいます。

- (注) 1. モバイル通信ネットワークとは、携帯電話またはPHS等の移動体通信で使用される無線ネットワーク網をいいます。
2. 公衆無線LANスポットとは、国際標準規格IEEE802.11b等の無線LAN技術を使用し、飲食店や駅、ホテルのロビー等の公共または公共に準ずる場所で提供されている無線ネットワークサービスをいいます。

当社連結子会社及び関連会社の状況は、以下のとおりです。

名称	住所	資本金	主要な事業の内容	議決権の所有(被所有)割合		関係内容
				所有割合(%)	被所有割合(%)	
(連結子会社)						
Communications Security and Compliance Technologies Inc.	米国ジョージア州アトランタ	(US\$) 363.71	米国でのMVNO事業	100.0	—	データ通信サービスに関する提携 役員の兼任 2名
Computer and Communication Technologies Inc.	米国コロラド州イングルウッド	(US\$) 513.70	MVNO及びMVNEとして必要な技術の研究及び開発	100.0	—	技術及びサービスの開発委託並びに当社サービスの一部の運用委託 役員の兼任 3名
Arxceo Corporation	米国ジョージア州アトランタ	(US\$) 323.33	ネットワーク不正アクセス防御技術の開発及び同製品の販売	100.0	—	ネットワーク不正アクセス防御技術に関する提携 役員の兼任 なし
アレクセオ・ジャパン株式会社	東京都品川区	(千円) 50,000	ネットワーク・セキュリティに関するソリューションの開発及び販売	100.0	—	データ通信サービス及びセキュリティ・ソリューションに関する提携 役員の兼任 なし
(関連会社)						
丸紅無線通信株式会社(注)	東京都港区	(千円) 15,000	携帯電話網を利用した無線データ通信サービスのMVNO事業	40.0	—	データ通信サービスに関する提携 役員の兼任 1名

(注) 同社は当社の関連会社として、持分法の適用対象となっています。

当社グループのサービス（以下、「当社サービス」という）の種類及び内容は以下のとおりです。

① 日本事業

サービスの種類	主なサービスの概要
データ通信サービス	携帯電話/PHS事業者のモバイル通信ネットワークとの接続により、様々な顧客層及びパートナー企業に対して、モバイルデータ通信を提供するサービス (i) 個人向けサービス (商標：bモバイル等)
	主に一般消費者や中小法人顧客向けに、SIMカードやデータ通信端末の形状で、モバイル通信ネットワークを提供するサービス (平成13年12月サービス開始)
	(ii) 法人向けサービス (商標：インフィニティケア) (注1)
	主に法人顧客向けに、顧客ごとに異なる課題や要望に応えたデータ通信を設計、開発、構築し、サポートや運用を含めて提供するモバイルデータ通信サービス (平成13年10月サービス開始)
	(iii) 機器向けサービス (商標：通信電池)
	主に機器メーカー向けに、部品として提供する通信サービス。 従来、商品とは別に通信事業者との契約が必要であった通信サービスを、部品として、あたかも乾電池のように商品に内蔵することで、通信機能を有した商品として簡便に利用できるようにするサービス (平成14年12月サービス開始)
	(iv) MVNEサービス
自社顧客向けにモバイル通信サービスを提供・販売する企業(MVNO(注2)を含む)向けに、モバイル通信ネットワーク、技術、ノウハウ等を提供するサービス (平成20年10月サービス開始)	
テレコム・サービス	携帯電話/PHS事業者各社から通信回線及び携帯電話/PHS端末を調達し、通話料金の公私区分請求や部門別集計等の付加価値を付けて法人向けに提供する携帯電話(PHS音声通信を含む。)サービス (平成9年1月サービス開始)

(注) 1. 法人向けサービスのうち携帯電話ネットワークによるサービスについては、丸紅無線通信株式会社が提供しています。

2. MVNO(Mobile Virtual Network Operator: 仮想移動体通信事業者)とは、移動体通信事業者(MNO: Mobile Network Operator)が保有する無線ネットワークを利用し、独自のサービスを企画・構築し、独自の販売ルートでサービスを提供する事業者をいいます。

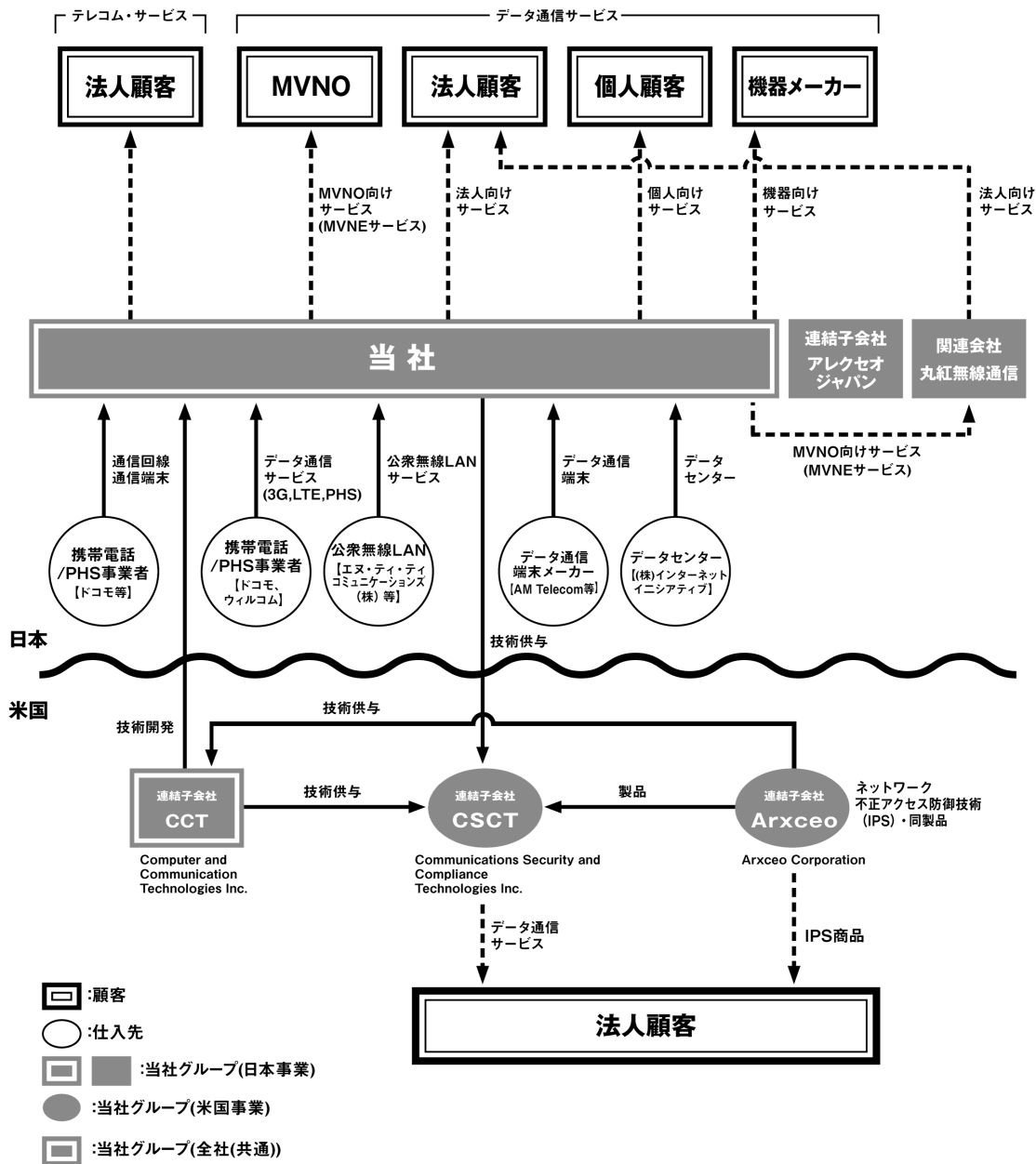
② 米国事業

サービスの種類	主なサービスの概要
データ通信サービス	携帯電話事業者のモバイル通信ネットワークとの接続により、様々な顧客層及びパートナー企業に対して、モバイルデータ通信を提供するサービス (i) 機器向けサービス (商標：Telecom Battery, ユビキタス専用線)
	主に法人顧客またはシステムインテグレーター等のパートナー向けに、部品として提供する通信サービス (平成19年11月サービス開始) 特に、CSC T社が認定を受けたクレジットカード業界の情報セキュリティ基準(PCI DSS(Payment Card Industry Data Security Standard)) (注)により、セキュリティに優れた無線専用線を提供するサービス

(注) PCI DSS(Payment Card Industry Data Security Standard)とは、クレジットカード業界における情報保護の国際基準で、JCB・American Express・Discover・MasterCard・VISAの世界大手カードブランド5社が共通して採用するグローバルセキュリティ基準です。

当社グループの事業系統図は以下のとおりです。

当社グループの事業系統図



(注) 顧客に対しては代理店、PCメーカー等を経由して販売することがあります。

3. 経営方針

(1) 企業集団の経営の基本方針

当社グループは1996年の創業以来、どこにおいてもネットワークにつながる環境、すなわちモバイル・ネットワークには、他に代替することのできない価値と無限に広がる可能性があると考え、この分野を当社グループの事業領域としています。特に日本は、モバイル通信のインフラ面において諸外国を大きくリードしており、当社グループは、日本におけるモバイルネットワーク事業の実績と経験をベースに、グローバル事業者としての道を歩む考えです。

モバイル網を使用したネットワークを提供する事業は、従来、周波数免許を取得し、無線基地局を設置した上でサービスを提供する方法しかありませんでした。しかしこの方法では、例えば日本のような狭い国土であっても、無線基地局の設置に数兆円規模の設備投資が必要となり、結果として、サービスを提供できるのは、少数の携帯電話事業者に限られていました。この方法に対し、当社グループは、既に構築されているモバイル通信インフラを借りてサービスを行う事業モデルを考案し、実現し、実践しています。

この新しい事業モデルは、一般にはMVNO事業モデルとして昨今ようやく知られるようになってきました。ただ、現在、主に海外で展開されているMVNO事業モデルは、モバイル通信インフラを借りるのではなく、携帯電話サービスそのものを再販しているものであり、当社グループが実践している事業モデルとは全く異なるものです。その意味で、当社の事業モデルは、日本型MVNO事業モデルと呼ぶべきです。

日本型MVNO事業モデルでは、当社グループは、携帯電話事業者、例えばドコモのネットワーク設備と当社グループのネットワーク設備を相互に直接接続することで、ドコモのネットワーク設備を使用して、当社グループ独自のネットワークサービスを生み出し、提供することが可能となっています。しかも、相互接続では、ネットワーク設備の利用料金は原価に適正利潤を加えた額として算出されるため、コスト競争力も保証されています。

当社グループは、日本で培った日本型MVNO事業モデルのノウハウ、技術、経験を活かし、現在は米国でも同様の事業展開を行っています。今後、米国以外の地域にも進出し、世界中どこにおいても、当社グループとしてのサービスでネットワークにつながる世界を実現すべく、取り組んでまいります。

固定通信網の開放によりインターネットが急速に普及したのがこの10年ですが、次は、当社グループが世界で初めて実現したモバイル網の開放により次世代インターネットが急速に普及する10年になります。当社グループは、モバイル網の活用により次世代インターネットが我々の生活になくってはならないものとなっていく時代を推進することで、社会に貢献することを経営の基本方針としています。

(2) 目標とする経営指標

当社グループは、上記基本方針に記載したとおり、数兆円の設備投資が必要とされる無線基地局設備を携帯電話事業者から借り受け、その上で当社グループ独自のサービスを生み出し、提供しています。従って、同一のネットワーク設備から、如何に差別化したサービスを生み出し、実際にサービスを提供できているのかが極めて重要です。この観点から、当社グループは、売上総利益率を重要な経営指標としています。顧客に提供しているサービスが差別化されたものであり、顧客にその価値を認めていただいているとしたら、それは売上総利益率の高さとして現れると考えるためです。当社グループは、現時点ではまだ事業規模が小さいため原価に占める固定費の比率が高く、目標とする売上総利益率を達成できていない状態ですが、ある程度の事業規模になった時点では、安定して50%以上の売上総利益率を達成することを想定しています。

また、通期黒字化を達成したことから、売上総利益率に加え、ROA（総資産利益率）が徐々に重要な経営指標になっていくと考えています。当社グループは、無線基地局等の巨額投資を要する設備を所有することなく、携帯電話事業者と同様のモバイル通信サービスを展開することができるため、高い水準のROAを達成できる事業モデルだと考えています。

(3) 中長期的な企業集団の経営戦略

当社グループは、次世代インターネット及びクラウドコンピューティングの核となるモバイル通信サービスの分野において、自ら市場を定義し、生み出し、牽引していきます。そして、強力な顧客基盤を持つ企業とパートナーシップを組むことにより、新たに創造した市場において急成長を実現することを経営戦略の基礎としています。

(4) 企業集団の対処すべき課題

当社グループが生み出したS I M市場には、スマートフォンに代表される次世代インターネット機器の急成長を背景に、有力企業が参入を目指しています。しかし、モバイル通信サービスの市場は、現実的には参入障壁が極めて高く、当社グループをパートナーとする参入戦略を描く企業が多数存在します。現在までに、イオン、ヨドバシ、アマゾン、丸紅及びN T T東西が、当社グループとの提携によりS I M市場に参入しています。

このような事業環境のもと、当社グループの最大の課題は、パートナー企業の要望に対し、迅速かつ的確な対応ができるか否かにかかっています。

当社グループは、クルーシステム（制度）と呼ぶマネジメント手法を生み出し、実践しています。当社グループは、クルーシステムにより、常に、その時点において最適な人材配置を全社的に実現しており、柔軟性、機動性及び拡張性が極めて高いマネジメントが可能となっています。

また、クルーシステムでは、個々の社員が日常的に様々な業務を経験することができるため、総合的な人材育成機能も果たしています。当社グループのように、新たな市場を自ら生み出すことを経営戦略としている企業では、セルフスタート型人材の早期育成が急務であり、この点が、当社グループの課題となっています。

当社グループは、グローバルな通信事業者として、ネットワーク基盤の更なる拡張及び強化、差別化した技術プラットフォームの構築及び提供、グローバル展開の強化など、様々な課題の存在を認識しています。しかし、当社グループには、これらの課題に対処するための明確な方針があり、これを実現できるかどうかは、ひとえにヒューマンリソースの確保及び育成にかかっています。

4. 連結財務諸表
 (1) 連結貸借対照表

(単位：千円)

	前連結会計年度 (平成24年3月31日)	当連結会計年度 (平成25年3月31日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	2,014,801	1,968,238
売掛金	453,880	681,893
有価証券	200,396	200,482
商品	444,047	284,329
貯蔵品	9,474	10,109
未収入金	287,645	320,123
繰延税金資産	315,112	166,762
その他	107,941	232,180
貸倒引当金	△13,893	△14,728
流動資産合計	3,819,407	3,849,391
固定資産		
有形固定資産		
建物	35,521	164,018
減価償却累計額	△25,556	△16,204
建物(純額)	9,964	147,813
車両運搬具	9,803	9,803
減価償却累計額	△9,543	△9,612
車両運搬具(純額)	260	191
工具、器具及び備品	541,493	566,683
減価償却累計額	△461,261	△472,825
工具、器具及び備品(純額)	80,232	93,858
移動端末機器	738	258
減価償却累計額	△445	△186
移動端末機器(純額)	292	71
リース資産	124,801	352,637
減価償却累計額	△69,873	△142,675
リース資産(純額)	54,927	209,961
有形固定資産合計	145,677	451,897
無形固定資産		
商標権	2,493	3,410
特許権	1,194	2,490
電話加入権	1,345	1,345
ソフトウェア	607,548	543,593
ソフトウェア仮勘定	37,984	100,313
無形固定資産合計	650,565	651,152
投資その他の資産		
敷金及び保証金	52,487	136,647
その他	12,430	10,552
投資その他の資産合計	64,917	147,199
固定資産合計	861,160	1,250,249
資産合計	4,680,567	5,099,640

(単位：千円)

	前連結会計年度 (平成24年3月31日)	当連結会計年度 (平成25年3月31日)
負債の部		
流動負債		
買掛金	382,549	289,825
短期借入金	360,000	291,670
1年内返済予定の長期借入金	—	69,460
リース債務	40,426	41,407
未払金	100,409	241,174
未払法人税等	9,575	14,565
前受収益	256,389	148,768
通信サービス繰延利益額	47,489	1,737
訴訟損失引当金	—	55,100
その他	190,797	218,137
流動負債合計	1,387,637	1,371,846
固定負債		
社債	800,000	800,000
長期借入金	—	108,310
リース債務	8,343	168,914
その他	9,433	104,449
固定負債合計	817,777	1,181,673
負債合計	2,205,414	2,553,519
純資産の部		
株主資本		
資本金	2,030,595	2,032,555
資本剰余金	394,963	396,923
利益剰余金	△447,910	△162,254
自己株式	△2,191	△2,191
株主資本合計	1,975,455	2,265,032
その他の包括利益累計額		
為替換算調整勘定	241,091	221,655
その他の包括利益累計額合計	241,091	221,655
新株予約権	258,606	59,433
純資産合計	2,475,153	2,546,121
負債純資産合計	4,680,567	5,099,640

(2) 連結損益計算書及び連結包括利益計算書
(連結損益計算書)

(単位：千円)

	前連結会計年度 (自 平成23年4月1日 至 平成24年3月31日)	当連結会計年度 (自 平成24年4月1日 至 平成25年3月31日)
売上高	3,724,141	3,940,730
売上原価	2,109,984	2,113,419
売上総利益	1,614,157	1,827,311
通信サービス繰延利益繰入額	165,838	2,826
通信サービス繰延利益戻入額	297,572	48,579
差引売上総利益	1,745,891	1,873,063
販売費及び一般管理費	1,434,947	1,514,760
営業利益	310,943	358,302
営業外収益		
受取利息	1,188	659
受取配当金	6	6
有価証券利息	141	107
為替差益	3,826	36,529
その他	463	2,554
営業外収益合計	5,626	39,857
営業外費用		
支払利息	32,730	38,536
持分法による投資損失	10,362	1,595
その他	1,583	6,633
営業外費用合計	44,675	46,765
経常利益	271,894	351,394
特別利益		
新株予約権戻入益	15,889	253,622
関係会社株式売却益	446,211	—
特別利益合計	462,101	253,622
特別損失		
固定資産除却損	33,338	—
事業再構築費用	8,482	—
訴訟関連損失	—	137,179
本社移転費用	—	22,202
特別損失合計	41,821	159,381
税金等調整前当期純利益	692,175	445,635
法人税、住民税及び事業税	4,186	10,875
法人税等調整額	△309,857	149,103
法人税等合計	△305,670	159,979
少数株主損益調整前当期純利益	997,845	285,656
当期純利益	997,845	285,656

(連結包括利益計算書)

(単位：千円)

	前連結会計年度 (自 平成23年4月1日 至 平成24年3月31日)	当連結会計年度 (自 平成24年4月1日 至 平成25年3月31日)
少数株主損益調整前当期純利益	997,845	285,656
その他の包括利益		
為替換算調整勘定	△85	△19,436
その他の包括利益合計	△85	△19,436
包括利益	997,759	266,219
(内訳)		
親会社株主に係る包括利益	997,759	266,219

(3) 連結株主資本等変動計算書

(単位：千円)

	前連結会計年度 (自 平成23年4月1日 至 平成24年3月31日)	当連結会計年度 (自 平成24年4月1日 至 平成25年3月31日)
株主資本		
資本金		
当期首残高	3,837,955	2,030,595
当期変動額		
新株の発行	30,595	1,960
資本金から剰余金への振替	△1,837,955	—
当期変動額合計	△1,807,360	1,960
当期末残高	2,030,595	2,032,555
資本剰余金		
当期首残高	2,228,782	394,963
当期変動額		
新株の発行	30,591	1,960
資本金から剰余金への振替	1,837,955	—
欠損填補	△3,702,365	—
当期変動額合計	△1,833,819	1,960
当期末残高	394,963	396,923
利益剰余金		
当期首残高	△5,148,122	△447,910
当期変動額		
欠損填補	3,702,365	—
当期純利益	997,845	285,656
当期変動額合計	4,700,211	285,656
当期末残高	△447,910	△162,254
自己株式		
当期首残高	△2,191	△2,191
当期末残高	△2,191	△2,191
株主資本合計		
当期首残高	916,423	1,975,455
当期変動額		
新株の発行	61,186	3,920
当期純利益	997,845	285,656
当期変動額合計	1,059,031	289,576
当期末残高	1,975,455	2,265,032
その他の包括利益累計額		
為替換算調整勘定		
当期首残高	241,177	241,091
当期変動額		
株主資本以外の項目の当期変動額（純額）	△85	△19,436
当期変動額合計	△85	△19,436
当期末残高	241,091	221,655
その他の包括利益累計額合計		
当期首残高	241,177	241,091
当期変動額		
株主資本以外の項目の当期変動額（純額）	△85	△19,436
当期変動額合計	△85	△19,436
当期末残高	241,091	221,655

(単位：千円)

	前連結会計年度 (自 平成23年4月1日 至 平成24年3月31日)	当連結会計年度 (自 平成24年4月1日 至 平成25年3月31日)
新株予約権		
当期首残高	197,063	258,606
当期変動額		
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)	61,543	△199,172
当期変動額合計	61,543	△199,172
当期末残高	258,606	59,433
純資産合計		
当期首残高	1,354,664	2,475,153
当期変動額		
新株の発行	61,186	3,920
当期純利益	997,845	285,656
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)	61,457	△218,609
当期変動額合計	1,120,489	70,967
当期末残高	2,475,153	2,546,121

(4) 連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：千円)

	前連結会計年度 (自 平成23年4月1日 至 平成24年3月31日)	当連結会計年度 (自 平成24年4月1日 至 平成25年3月31日)
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税金等調整前当期純利益	692,175	445,635
減価償却費	309,071	335,252
受取利息及び受取配当金	△1,194	△659
有価証券利息	△141	△107
支払利息	32,730	38,536
本社移転費用	—	22,202
持分法による投資損益 (△は益)	10,362	1,595
新株予約権戻入益	△15,889	△253,622
訴訟関連損失	—	137,179
固定資産除却損	34,621	—
関係会社株式売却損益 (△は益)	△446,211	—
為替差損益 (△は益)	951	△40,819
事業再構築費用	8,482	—
売上債権の増減額 (△は増加)	204,337	△219,130
たな卸資産の増減額 (△は増加)	18,465	161,324
仕入債務の増減額 (△は減少)	△71,800	△95,548
未収入金の増減額 (△は増加)	△285,452	△32,451
前受収益の増減額 (△は減少)	△73,511	△107,618
未払又は未収消費税等の増減額	△10,950	△31,448
通信サービス繰延利益額の増減額 (△は減少)	△131,734	△45,752
その他	47,077	61,758
小計	321,387	376,324
利息及び配当金の受取額	1,336	767
利息の支払額	△6,455	△10,973
法人税等の支払額又は還付額 (△は支払)	△5,191	△4,267
本社移転費用の支出	—	△9,907
訴訟関連損失の支払額	—	△82,079
営業活動によるキャッシュ・フロー	311,076	269,864

(単位：千円)

	前連結会計年度 (自 平成23年4月1日 至 平成24年3月31日)	当連結会計年度 (自 平成24年4月1日 至 平成25年3月31日)
投資活動によるキャッシュ・フロー		
有形固定資産の取得による支出	△13,414	△80,923
無形固定資産の取得による支出	△117,216	△212,525
定期預金の預入による支出	△200,000	—
定期預金の払戻による収入	240,000	80,000
事業分離による支出	△30,000	—
関係会社株式の売却による収入	464,211	—
敷金及び保証金の差入による支出	△10,160	△112,501
敷金及び保証金の回収による収入	11,295	21,217
貸付けによる支出	△12,715	—
貸付金の回収による収入	—	12,715
その他	77	313
投資活動によるキャッシュ・フロー	332,078	△291,705
財務活動によるキャッシュ・フロー		
短期借入金の純増減額 (△は減少)	80,000	△68,330
長期借入れによる収入	—	200,000
長期借入金の返済による支出	—	△22,230
株式の発行による収入	43,702	3,920
新株予約権の発行による収入	—	781
リース債務の返済による支出	△27,344	△66,284
財務活動によるキャッシュ・フロー	96,358	47,857
現金及び現金同等物に係る換算差額	△457	7,506
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	739,055	33,522
現金及び現金同等物の期首残高	1,396,143	2,135,198
現金及び現金同等物の期末残高	2,135,198	2,168,721

(5)連結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。

(連結財務諸表作成のための基本となる重要な事項)

1. 連結の範囲に関する事項

連結子会社の数 4社

連結子会社の名称

Computer and Communication Technologies Inc.

Arxceo Corporation

Communications Security and Compliance Technologies Inc.

アレクセオ・ジャパン株式会社

なお、平成24年8月13日付けで丹後通信株式会社が清算を結了したため、連結の範囲から除外しています。

2. 持分法の適用に関する事項

持分法適用の関連会社数 1社

会社名

丸紅無線通信株式会社

3. 連結子会社の事業年度等に関する事項

すべての連結子会社の事業年度の末日は、連結決算日と一致しています。

4. 会計処理基準に関する事項

(1) 重要な資産の評価基準及び評価方法

イ 有価証券

その他有価証券

時価のないもの

総平均法に基づく原価法

ロ たな卸資産

総平均法に基づく原価法（貸借対照表価額については、収益性の低下による簿価切下げの方法）

(2) 重要な減価償却資産の減価償却の方法

イ 有形固定資産（リース資産を除く）

建物（附属設備を除く）

定額法

移動端末機器

耐用年数を2年、残存価額をゼロとする定額法

その他の有形固定資産

定率法

なお、主要な耐用年数は次のとおりです。

建物 10～15年

車両運搬具 2～6年

工具、器具及び備品 5～10年

ロ 無形固定資産（リース資産を除く）

自社利用のソフトウェア

見込有効期間（5年）に基づく定額法

その他の無形固定資産

定額法

なお、主要な耐用年数は次のとおりです。

商標権 10年

特許権 8年

ハ リース資産

所有権移転ファイナンス・リース取引に係るリース資産

自己所有の固定資産に適用する減価償却方法と同一の方法を採用しています。

所有権移転外ファイナンス・リース取引に係るリース資産

リース期間を耐用年数とし、残存価額を零とする定率法を採用しています。

(3) 重要な引当金の計上基準

イ 貸倒引当金

債権の貸倒による損失に備えるため、一般債権については貸倒実績率により、貸倒懸念債権等特定の債権については個別に回収可能性を勘案して、回収不能見込額を計上しています。

ロ 訴訟損失引当金

訴訟に対する損失に備えるため、将来発生する可能性のある損失を見積もり、必要と認められる額を計上しています。

(4) 重要な収益及び費用の計上基準

通信時間付モバイルツールであるbモバイルと機器組込型通信ソリューションの通信電池については、商品売上額を通信端末部分と通信料部分に合理的に区分することが困難なため、通信端末と通信料とを区別することなく一括で出荷時に売上に計上し、この売上高から通信端末の売上原価を控除して計算される売上総利益金額を見積利用期間にわたって計上するために、通信サービス繰延利益額に繰り延べる方法によっています。

(5) 重要な外貨建の資産又は負債の本邦通貨への換算の基準

外貨建金銭債権債務は、連結決算日の直物為替相場により円貨に換算し、換算差額は損益として処理しています。なお、在外子会社等の資産及び負債は、連結決算日の直物為替相場により円貨に換算し、収益及び費用は期中平均相場により円貨に換算し、換算差額は純資産の部における為替換算調整勘定に含めて計上しています。

(6) 連結キャッシュ・フロー計算書における資金の範囲

連結キャッシュ・フロー計算書上の現金同等物は、取得日から3ヶ月以内に満期日の到来する流動性の高い、容易に換金可能であり、かつ、価値の変動について僅少なリスクしか負わない短期的な投資からなっています。

(7) その他連結財務諸表作成のための重要な事項

消費税等の会計処理

税抜方式によっています。

(会計方針の変更)

(会計上の見積りの変更と区別することが困難な会計方針の変更)

当社は、法人税法の改正に伴い、当連結会計年度より、平成24年4月1日以後に取得した有形固定資産について、改正後の法人税法に基づく減価償却方法に変更しています。

これにより、従来の方法に比べて、当連結会計年度の営業利益、経常利益及び税金等調整前当期純利益はそれぞれ16,820千円増加しています。

(表示方法の変更)

(連結キャッシュ・フロー計算書)

前連結会計年度において、「営業活動によるキャッシュ・フロー」の「その他」に含めていた「新株予約権戻入益」は、金額的重要性が増したため、当連結会計年度より独立掲記することとしました。この表示方法の変更を反映させるため、前連結会計年度の連結財務諸表の組替えを行っています。

この結果、前連結会計年度の連結キャッシュ・フロー計算書において、「営業活動によるキャッシュ・フロー」の「その他」に表示していた31,187千円は、「新株予約権戻入益」△15,889千円、「その他」47,077千円として組み替えています。

(セグメント情報等)

a. セグメント情報

1. 報告セグメントの概要

当社の報告セグメントは、当社の構成単位のうち分離された財務情報が入手可能であり、取締役会が経営資源の配分の決定及び業績を評価するために、定期的に検討を行う対象となっているものです。

当社グループは、移動体通信分野の各種サービスを開発・運用し、顧客に販売・提供する事業を行っています。

当社は、国内子会社1社とともに主として国内の顧客に対するサービス提供を行う事業会社としての機能と、グループの戦略決定やグループ全体のバックオフィス業務の一部を担う機能を有しています。一方、米国では、米国子会社2社が当社の決定した戦略に基づき、主として米国の顧客に対してサービスを提供する機能を有しています。その他、米国子会社1社は、グループ全体にかかわる研究開発活動などの本社機能の一部を有しています。

当社の報告セグメントは各社の事業拠点を基礎とし、当社及び国内子会社1社を「日本事業」、米国子会社2社を「米国事業」とした上で、当社の一部費用及び米国子会社1社の費用を全社費用としています。

2. 報告セグメントごとの売上高、利益又は損失、資産、負債その他の項目の金額の算定方法

報告されている事業セグメントの会計処理の方法は、「連結財務諸表作成のための基本となる重要な事項」における記載と概ね同一です。

報告セグメントの利益は、営業利益ベースの数値です。

セグメント間の内部収益及び振替高は、市場実勢価格に基づいています。

3. 報告セグメントごとの売上高、利益又は損失、資産、負債その他の項目の金額に関する情報

前連結会計年度（自平成23年4月1日 至平成24年3月31日）

(単位：千円)

	日本事業	米国事業	計
売上高			
外部顧客への売上高	3,445,445	278,696	3,724,141
セグメント間の内部売上高又は振替高	—	91	91
計	3,445,445	278,788	3,724,233
セグメント利益又は損失(△)	1,126,321	△100,631	1,025,690
セグメント資産	4,203,750	153,725	4,357,475
その他の項目			
減価償却費	288,376	19,199	307,575
持分法適用会社への投資額	1,637	—	1,637
有形固定資産及び無形固定資産の増加額	141,559	18,888	160,448

当連結会計年度（自平成24年4月1日 至平成25年3月31日）

(単位：千円)

	日本事業	米国事業	計
売上高			
外部顧客への売上高	3,635,531	305,198	3,940,730
セグメント間の内部売上高又は振替高	—	—	—
計	3,635,531	305,198	3,940,730
セグメント利益又は損失(△)	1,129,557	△26,707	1,102,849
セグメント資産	4,559,842	185,942	4,745,784
その他の項目			
減価償却費	316,130	15,176	331,306
持分法適用会社への投資額	—	—	—
有形固定資産及び無形固定資産の増加額	568,944	17,636	586,580

4. 報告セグメント合計額と連結財務諸表計上額との差額及び当該差額の主な内容（差異調整に関する事項）

(単位：千円)

売上高	前連結会計年度	当連結会計年度
報告セグメント計	3,724,233	3,940,730
セグメント間取引消去	△91	—
連結財務諸表の売上高	3,724,141	3,940,730

(単位：千円)

利益	前連結会計年度	当連結会計年度
報告セグメント計	1,025,690	1,102,849
全社費用（注）	△733,460	△767,981
調整額（セグメント間取引消去等）	18,713	23,433
連結財務諸表の営業利益	310,943	358,302

(注) 全社費用は、主に報告セグメントに帰属しない一般管理費及び研究開発費です。

(単位：千円)

資産	前連結会計年度	当連結会計年度
報告セグメント計	4,357,475	4,745,784
全社資産（注）	323,092	353,856
連結財務諸表の資産合計	4,680,567	5,099,640

(注) 全社資産は、主に報告セグメントに帰属しない金融資産です。

(単位：千円)

その他の項目	報告セグメント計		調整額		連結財務諸表計上額	
	前連結会計年度	当連結会計年度	前連結会計年度	当連結会計年度	前連結会計年度	当連結会計年度
減価償却費	307,575	331,306	1,496	3,945	309,071	335,252
有形固定資産及び無形固定資産の増加額	160,448	586,580	851	49,797	161,300	636,377

(1株当たり情報)

	前連結会計年度 (自 平成23年 4月 1日 至 平成24年 3月31日)	当連結会計年度 (自 平成24年 4月 1日 至 平成25年 3月31日)
1株当たり純資産額	1,650.84円	1,851.02円
1株当たり当期純利益金額	744.00円	212.67円
潜在株式調整後1株当たり当期純利益金額	737.16円	211.82円

(注) 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、以下のとおりです。

項目	前連結会計年度 (自 平成23年 4月 1日 至 平成24年 3月31日)	当連結会計年度 (自 平成24年 4月 1日 至 平成25年 3月31日)
(1) 1株当たり当期純利益金額		
損益計算書上の当期純利益 (千円)	997,845	285,656
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 (千円)	997,845	285,656
普通株式の期中平均株式数 (株)	1,341,184.81	1,343,134.88
(2) 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)	12,433.88	5,385.49
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めなかった潜在株式の概要	<p>ストックオプションで次の決議日のもの</p> <p>株主総会決議日 平成13年 6月29日 普通株式 0株 (平成23年 6月29日権利行使期間満了)</p> <p>平成17年 6月29日 普通株式 10,310株</p> <p>取締役会決議日 平成20年 5月16日 普通株式 16,300株 平成21年 5月14日及び25日 普通株式 9,670株 平成23年 5月12日 普通株式 15,000株 平成23年 6月21日 普通株式 19,000株</p> <p>新株予約権付社債で次の決議日のもの</p> <p>取締役会決議日 平成19年12月 6日 普通株式 16,000株 平成20年 5月12日 普通株式 10,000株</p>	<p>ストックオプションで次の決議日のもの</p> <p>取締役会決議日 平成25年 2月 4日 普通株式 110,105株</p> <p>新株予約権付社債で次の決議日のもの</p> <p>取締役会決議日 平成19年12月 6日 普通株式 16,000株 平成20年 5月12日 普通株式 10,000株</p> <p>なお、以下は当連結会計年度において、付与者からの権利放棄等により消滅しています。</p> <p>ストックオプションで次の決議日のもの</p> <p>株主総会決議日 平成17年 6月29日 普通株式 0株</p> <p>取締役会決議日 平成20年 5月16日 普通株式 0株 平成21年 5月14日及び25日 普通株式 0株 平成23年 5月12日 普通株式 0株 平成23年 6月21日 普通株式 0株</p>

(重要な後発事象)

該当事項はありません。