

○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	4
(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. 会計基準の選択に関する基本的な考え方	16
5. 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	24
(継続企業の前提に関する注記)	24
(連結財務諸表作成のための基本となる重要な事項)	24
(セグメント情報)	26
(1株当たり情報)	28
(重要な後発事象)	28

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

当社が1996年の創業時に始めたMVNO事業モデルは、18年の歳月を経て、ようやくその有用性と有効性が認められ、多くの事業者が新規参入するようになりました。「格安SIM」や「格安スマホ」は、当社が最初に取り組み、切り開いたサービスですが、今や、テレビ、新聞、雑誌等で頻繁に取り上げられ、MVNOに対する市場の認知度は急速に拡大しました。

事業モデルの発展段階のうち、事業モデルを構築し、市場を創るという段階を第1フェーズとすれば、現在は、MVNO事業モデルの第1フェーズは終了し、第2フェーズに移行する時期にきていると言えます。第2フェーズとは、新たに創出されたMVNO市場で、各事業者が独自の製品やサービスで競い合っ多様な通信サービスが生み出される段階です。当社のMSP（モバイル・ソリューション・プラットフォーム）事業がこれにあたり、現在様々なパートナー企業とともに、独自のソリューションを提案する事業の拡大に注力しています。

当社はMVNO事業の第1フェーズを牽引して今日に至っていますが、MVNO事業の第2フェーズにおいても、MSP事業の成長により引き続き市場を牽引していく方針です。

（日本事業）

2014年4月1日の消費税増税により、スマートフォンの登場で高止まりする通信料金が注目されることになり、多くの報道が、「格安SIM」や「格安スマホ」による固定費としての通信費の削減を効果的な節約策として取り上げました。当社はイオンとの協業により、スマートフォンとSIM（月額通信料）のセットを月額2,980円（税別）で使える「格安スマホ」第1弾を2014年4月4日に発売しましたが、このような環境を追い風に、短期間で売り切ることができたうえ、シニア層や主婦層といった、従来の大手携帯電話事業者が訴求してこなかった顧客層を開拓することができました。

この第1弾の成功を受け、他のMVNO事業者も、それまでのSIMのみを販売するスタイルから、スマートフォンとSIMとをセットにして販売するスタイルに変貌していきました。

当社が目指しているモバイル通信業界の在り方は、モバイル通信の構成要素である、端末、SIM、販売の3つについて、それぞれ強みを持つ企業が協業することで、携帯事業者が提供する垂直統合型のサービスとは異なる製品やサービスを顧客に提案し、提供するというものですが、それがまさに実現し、当社が創業時から描いていたMVNO事業モデルが確立した年となりました。しかし、それは同時に、MVNO第1フェーズの終了を意味しています。

次に到来するMVNO第2フェーズでは、MVNO事業者同士が切磋琢磨し、差別化した製品やサービスを投入することで、MVNO本来の姿である、大手携帯事業者ができない、あるいはやりたくない通信サービスを含めた、多様なサービスを提供する段階に移行していかなければなりません。

しかしながら、この1年の動きを見る限り、ほとんどのMVNO事業者がコンシューマ向けのスマートフォンに集中しており、新たなサービスが提案されることのないまま、価格競争が繰り広げられているように思われます。SIM市場は大変大きな市場であることに間違いはありませんが、この市場だけにフォーカスしているMVNOはいずれ淘汰されます。

日本におけるMVNO事業モデルは、参入障壁がそれほど高くないため、短期間のうちに非常に多くのMVNO事業者が参入しました。しかし、参入した後、差別化した製品やサービスを提供することができなければ、市場は成長せず、事業を継続していくこともできません。

MVNO事業モデルの真価は、モバイル通信の構成要素の担い手がそれぞれの強みを発揮することで、多様な製品やサービスの提供を可能とするものですが、多様性が実現していない状態では、MVNO事業モデルの確立はまだ道半ばと言えます。

当社は、このような考えに基づいて、当連結会計年度において、以下のような、製品やサービスにおける差別化に取り組み、MSP事業を推進してきました。

- ① 固定電話番号を使ってスマートフォンで通話ができる03スマホを開始（2014年12月10日公表）
- ② ケーブルテレビ各社のMVNO化支援業務でジャパンケーブルキャスト株式会社と提携（2014年8月28日公表） 上記03スマホを地域ベースで提供する準備を開始
- ③ 訪日観光客がスマートフォン等を使いやすい環境整備を進めるとともに、訪日観光客向けSIMを海外で販売、あるいはホテルで販売する等で強化（2014年8月19日、11月25日、12月19日、12月22日に公表）
- ④ iPhone SIMフリー・コールセンターを開設（2014年9月26日公表） SIMロック解除後の時代に向け顧客サポートをさらに強化
- ⑤ V A I O株式会社（以下、「V A I O社」という）との協業により、将来のソリューション展開を見据えたモバイル機器の企画・開発及び提供の開始（2014年12月25日、2015年3月12日公表）
- ⑥ 米国子会社が実施しているATM（現金自動支払機）向け無線専用線事業を日本で開始するため、日本の事業子会社がセキュリティのグローバル基準（PCI-DSS）認定を日本でも取得（2014年6月2日公表）セキュア・ネットワークサービスを日本で提供開始

⑦ 当社米国子会社のArxco社（当社が2006年に買収した米国のセキュリティ技術会社）が持つ特許技術のスマートフォンへの移植

当社は、これらの取り組みにより、MVNO第2フェーズを引き続き牽引していきます。

（米国事業）

当社は、米国において、携帯電話事業者3社のネットワークに接続してMVNO事業を展開しています。当社は、米国事業においても、MVNOの原則である、携帯電話事業者ができない、あるいはやりたくない通信サービスを生み出し、提供するという基本方針に則って事業を展開しています。

当社の米国事業子会社は2006年に設立しましたが（米国における研究開発拠点は1996年に設立）、当初からセキュリティの重要性に着目し、まずは権威ある第三者機関から当社米国子会社が提供する通信サービスに関するセキュリティ認定を取得することとし、2008年に当該認定（PCI-DSS）を受けました（2008年6月17日公表）。

これにより、ATMという極めて厳格なセキュリティが求められる用途に、当社の特許技術である無線専用線を提供する道が開かれ、今日ではATMでの無線利用において業界リーダーとして認められる存在になっています。

当連結会計年度においては、ATM向けの通信サービスの領域で培った技術、ノウハウ、そして最も重要な信用を生かし、同様にセキュリティが求められる分野に横展開を図る取り組みを進めています。また同時に、米国で培った差別化したサービスを日本に逆輸入する準備を進めることで、データ通信MVNO大国である日本と、ICT分野の先進国である米国の両地域で事業展開を図ることによる相乗効果を具現化していきます。

当社グループは、日本及び米国でこのような取り組みを進めた結果、当連結会計年度の売上高5,139百万円（前年比10.1%増）、営業利益408百万円（前年比43.5%減）を計上しました。経常利益は、為替差益73百万円などにより463百万円（前年比34.6%減）、当期純利益は、2015年度税制改正（法人実効税率の引き下げ及び欠損金の繰越控除限度額の縮小）の影響及び今後の業績見通しを踏まえ、繰延税金資産の一部80百万円を取り崩したことなどにより327百万円（前年比62.8%減）となりました。

（次期の見通し）

当社は、引き続きMVNO第2フェーズを牽引すべく、様々な取り組みを進めていきます。当連結会計年度において、VAIO社との協業による製品は、日本事業の中でもとりわけ重要な取り組みでしたが、製品の市場投入が遅れたことから、売上高は前年比10.1%増に留まり、利益については減益となりました。

しかし、基本的な方向性としては、MVNO市場が成長するなか、引き続き市場を牽引していくことで、当社の売上高及び利益を成長させることができるものと捉えています。

次期においては、2015年5月、ようやくSIMロック解除の義務化がスタートします。利用者全体の大多数を占める携帯電話事業者の利用者は、当社及びMVNOにとって、現在も潜在顧客ではありますが、SIMロック解除により、実際に顧客となる可能性が高まります。SIMロック解除は、垂直統合型のサービスが大多数を占めていた日本の通信サービスの提供方法が大きく変わるきっかけとなる可能性を秘めています。

また、昨今話題であるIoT（Internet of Things: モノのインターネット）では、セキュリティの確保が最大の課題となっていますが、当社は米国でATM向けの通信サービスとして実績のある無線専用線の日本での展開を進めており、各方面から期待を寄せられています。

当連結会計年度の売上を、MSP事業とそれ以外とに分けると、MSP事業は1,468百万円、それ以外は3,670百万円になります。当社はMSP事業を徹底して強化する戦略を採っていますが、2014年3月期から2015年3月期にかけてMSP事業の売上は1,099百万円（前年比約4倍）増加しました。2016年3月期には更に前年比売上約1,700百万円増の成長を見込んでいます。当連結会計年度のMSP事業の伸長は3月単月におけるVAIO® Phoneの貢献によるものですが、2016年3月期においては、その販売が売上に十分寄与することが想定され、かつ差別化したソリューションとしてのVAIO® Phoneの提供も開始します。また米国で実績のある無線専用線の提供を日本においても開始すること等から、MSP事業が当社グループの売上の約半分に近づく見込です。なお、MSP事業以外の分野、主にSIM事業については、SIMロック解除の義務化による市場の更なる拡大が期待されるものの、多くのMVNO事業者による競争が激しくなることを前提に、売上規模としては当連結会計年度と同水準を見込んでいます。

以上のとおり、次期においてはSIMロック解除義務化が始まるSIM市場における事業を基盤に据えながらも、当社の長期的な事業基盤であるMSP事業の成長に注力し、売上は前年比1,691百万円増の6,830百万円を見込んでいます。また、当社は約50%前後の売上総利益率を維持していることから、売上増加分の約40%が利益貢献すると見込み、営業利益は前年比692百万円増の1,100百万円、経常利益は銀行借入の金利負担等を考慮し1,090百万円、親会社株主に帰属する当期純利益は税金等を考慮し1,050百万円を見込んでいます。

(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)

当連結会計年度末における流動資産は7,255百万円となり、前連結会計年度末に比べ2,047百万円増加しました。これは主に銀行借入などにより現金及び預金が1,620百万円、売掛金が685百万円、商品が285百万円増加した一方、NTTドコモの過年度接続料金の精算金額として計上した未収入金が436百万円減少したことによるものです。固定資産は1,428百万円となり、前連結会計年度末に比べ126百万円増加しました。

この結果、総資産は8,683百万円となり、前連結会計年度末に比べ2,173百万円増加しました。

(負債)

当連結会計年度末における流動負債は2,278百万円となり、前連結会計年度末に比べ642百万円増加しました。これは主に買掛金が366百万円、1年内返済予定の長期借入金が664百万円増加したことによるものです。固定負債は1,563百万円となり、前連結会計年度末に比べ155百万円増加しました。これは主に社債が800百万円減少した一方、長期借入金が1,033百万円増加したことによるものです。

この結果、負債は3,841百万円となり、前連結会計年度末に比べ798百万円増加しました。

(純資産)

当連結会計年度末における純資産は4,842百万円となり、前連結会計年度末に比べ1,375百万円増加しました。これは主に資本金が560百万円、資本準備金が558百万円増加したことによるものです。

この結果、自己資本比率は55.2%（前連結会計年度末は52.0%）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の期末残高は4,307百万円となり、前連結会計年度末に比べ1,620百万円増加しました。

当連結会計年度末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420百万円の収入（前連結会計年度末は473百万円の収入）となりました。これは主に税金等調整前当期純利益447百万円を計上したこと、NTTドコモの接続料金の精算により、未収入金が436百万円減少し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)

投資活動によるキャッシュ・フローは488百万円の支出（前連結会計年度末は353百万円の支出）となりました。これは主に固定資産の取得によるものです。

(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1,671百万円の収入（前連結会計年度末は393百万円の収入）となりました。これは主に銀行借入によるものです。

(キャッシュ・フロー指標のトレンド)

	平成23年3月期	平成24年3月期	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 (%)	31.1	47.4	48.8	52.0	55.2
時価ベースの自己資本比率 (%)	400.9	250.1	148.0	658.9	800.0
キャッシュ・フロー対有利子負債比率 (年)	6.3	3.9	6.0	4.1	6.3
インタレスト・カバレッジ・レシオ (倍)	39.5	48.2	24.6	35.4	31.5

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。有利子負債は連結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。

(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。

一般的に、株主に対する利益還元策として、配当、自社株買い、株主優待等が実施されていますが、新たな市場を開拓する企業において、株主に対する利益還元は、市場ひいては企業が成長した結果としてもたらされる、時価総額(株価)の向上によるべきであると考えています。

当社は、日本においても、グローバル市場においても、極めて大きな成長可能性があり、事業から生み出されるキャッシュを再投資し、更なる事業機会を捉えていくことが株主の期待に応えることであると認識しています。

そのため、当社には、少なくとも現段階において、配当、自社株買い、株主優待等を実施する計画はありません。引き続き、時価総額(株価)を向上させるため、事業の成長に専念していく方針です。

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

当社は定款において、「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制度となっています。

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。ただし、定款に配当の制度があることが、配当を行うことを意味するものではありませんので、ご注意ください。

当社は「① 配当についての基本的な方針」に記載のとおり、現段階では配当を予定していません。

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を展開しています。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、携帯電話の普及が進み、飽和状態にあります。一方、データ通信の市場は、スマートフォンやタブレット端末の普及が急速に進んでいるものの、未だ成長期にあると言えます。データ通信のうち、固定回線によるものは、光ファイバーやケーブルテレビ等により、高速・大容量の有線ブロードバンドが提供され、浸透しています。一方、モバイル通信によるものは、通信速度の改善や有力な通信端末の登場により急激に普及が進んでいるものの、その普及の速さゆえに、速度、料金、使いやすさ、セキュリティ等の商品性全体では未だ顧客の要望に十分に対応できておらず、これらの改善により、更なる市場規模の拡大が可能です。

無線通信やセキュリティ等の技術は日進月歩の発展を遂げているため、技術面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の拡大が停滞または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

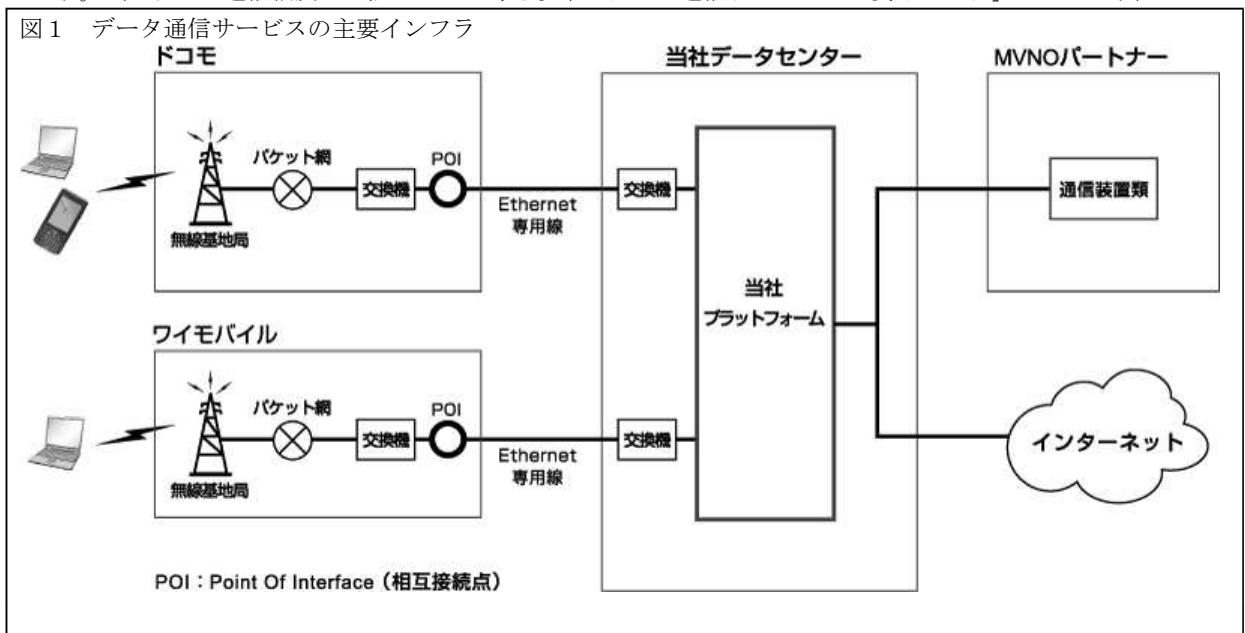
(1) モバイル通信網等について

当社サービスは、大別すると、一般消費者を含む様々な顧客層及びパートナー企業にモバイル・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

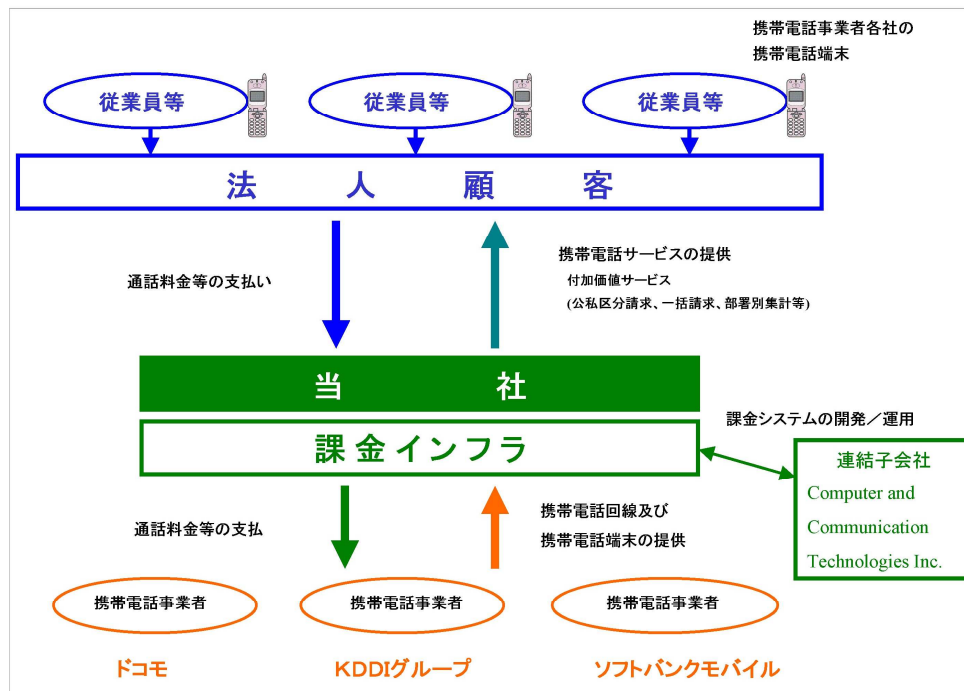
データ通信サービスにおいては、株式会社NTTドコモ（以下、「ドコモ」という）やワイモバイル株式会社（以下、「ワイモバイル」という）等の携帯電話/PHS事業者からモバイル通信網を調達し、当該通信網を利用したデータ通信サービスに携帯電話事業者の携帯電話回線を用いた音声通信サービス、セキュリティ技術、増速技術や接続ソフトウェア等を付加して顧客に提供しています。現時点において、データ通信サービスの主要インフラは、ドコモ並びにワイモバイルの通信網及びデータセンター、専用線接続部分、当社グループのデータセンター等から構成され、その流れは下図のとおりです。なお、当社グループのデータセンターにおける主要なシステムは、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）



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）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、新たな需要を喚起する技術やサービスに関する提案を積極的に行うこと等により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、その通信状態を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ぐことはできません。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。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。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、携帯端末メーカー及び代理店から調達しますが、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となります。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。

(3) 携帯端末の製造物責任等について

当社は、データ通信サービスで使用するデータ通信端末を携帯端末メーカーまたは代理店から調達して販売しています。当社は、携帯端末を調達するにあたり、品質等の検査を行っていますが、それにもかかわらず、当該携帯端末に検収時に判明しない欠陥があり、事故等の被害が生じた場合には、当社は、製造物責任法に基づく損害賠償責任を負う可能性があります。また、製品事故に至らなくても、当該携帯端末の技術基準等に問題があった場合は、製品の回収義務を負う可能性があります。これらの場合は、多額のコストが発生するだけでなく、当社グループの信用を大きく毀損し、売上の低下や収益の悪化など、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) 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。

(5) 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。

(6) 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(6)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 Apple Japan）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P C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、組織及び業務の拡大に伴い、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

当社が提供する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/PHS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。

従来、携帯電話/PHS事業者の収益源は音声通話によっていましたが、昨今のスマートフォン等の急速な普及からデータ通信による収益が音声通話を上回るようになっており、現在、データ通信市場では、携帯電話/PHS事業者を含めた競争が激化しています。

このような状況において、巨大な事業規模を誇る携帯電話/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悪影響を及ぼす可能性があります。

また、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/PHS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/PHS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、または当社グループのオペレーションが過大な負荷を被る事態が生じ、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。

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。

(2) MVNO（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・拡大するため、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。

(3) S I（システムインテグレーター）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。

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もあります。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サービスの提供にあたり、複数の第三者から、技術またはブランド（商標）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、新たなサービスや通信端末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、電気通信事業法をはじめとする各種法令に基づく規制を受けています。これらの規制が変更され、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。

まず、データ通信サービスでは、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・サービスでは、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、当社並びに当社連結子会社であるクルーシステム株式会社及び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、当社並びに当社連結子会社の取締役、監査役、執行役員及び従業員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によるインセンティブ・プランを採用しています。

ストックオプションは、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、当社並びに当社連結子会社の取締役、監査役、執行役員及び従業員に付与することを取締役会で決議したもので、これらのストックオプションが行使されれば、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)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) 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。

当社連結子会社の状況は、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 (%) (注1)	被所有割 合 (%)	
JCI US Inc.	米国コロラド州 イングルウッド	(US\$) 239.97	米国事業の統括	100.0	—	役員の兼任 3名 貸付金あり
Contour Networks Inc.	米国ジョージア州 アトランタ	(US\$) 370.94	米国でのMVNO 事業	100.0 (100.0)	—	データ通信サービスに関する提携 役員の兼任 2名 貸付金あり
Computer and Communication Technologies Inc. (注2)	米国コロラド州 イングルウッド	(US\$) 513.70	MVNO及びMV NEとして必要な 技術の研究及び開 発	100.0 (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 2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 (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 2名 貸付金あり
コントゥアー・ ネットワークス・ ジャパン株式会社	東京都港区	(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 (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
クルーシステム 株式会社	東京都港区	(千円) 150,000	電気通信事業にか かるオペレーショ ン業務の受託	100.0	—	モバイル通信サー ビスにかかるオペ レーション業務の 委託 役員の兼任 1名

(注) 1. 議決権の所有割合の()内は、間接所有割合で内数です。

2. 特定子会社に該当します。

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（注1）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態で、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）MVNEサービス（注2）
	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）
	（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）
テレコム・サービス	携帯電話事業者各社から通信回線及び携帯電話端末を調達し、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サービス （平成9年1月サービス開始）

- （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. MVNE（Mobile Virtual Network Enabler）とは、MVNOとの契約に基づき、当該MVNOの事業の構築を支援する事業者をいいます。

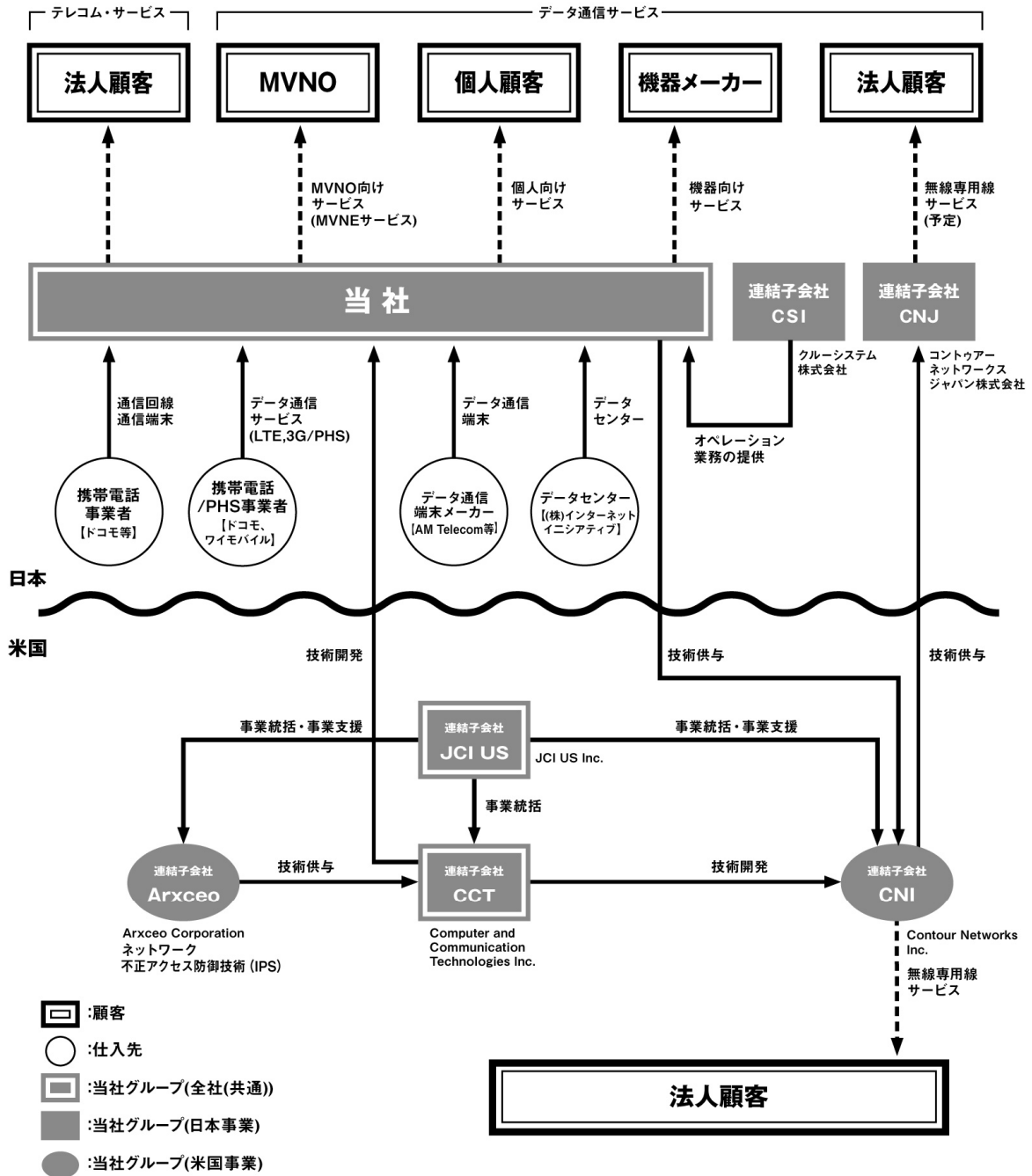
② 米国事業

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、Contour Networks Inc. 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

当社は、モバイルネットワークが持つ無限の可能性を社会全体として如何に引き出すかという課題に対し、MVNO事業モデルという新たな事業モデルを提唱し、実践、実現してきました。

携帯電話事業者は、公共事業として万人に必要なものを提供する事業を展開しており、加入者に等しく同じものを供給するという彼らの姿勢だけでは、無限の可能性を引き出すことができません。MVNOが対極にあって、顧客に最適な差別化したサービスを提供することで、モバイルネットワークの可能性が広がります。携帯電話事業者が、窓口相談にくる企業が求める顧客重視の通信サービスを提供するべく、多種多様なMVNOのサービスの中から顧客企業のニーズにあったサービスを仕入れて再販することで、両者の事業機会が飛躍的に拡大するのです。

最近になってようやくMVNO事業モデルの有用性、有効性が広く認められるようになりましたが、その本領を發揮するのはこれからだと捉えており、当社は引き続きMVNO業界を牽引していく所存です。

また、MVNOが持つ役割の一つに、通信技術とコンピュータ技術との高度な融合があります。モバイルネットワークは携帯通信会社が構築しましたが、その活用はコンピュータ・デバイス、すなわちスマートフォンやタブレット、あるいは様々な民生及び産業機器においてなされています。通信とコンピュータという2つの似て非なる分野の双方の技術を如何に高度に融合できるかが、新たなソリューションの提供には不可欠だからです。

MVNOは、携帯電話事業者ができない、あるいはやりたくない通信サービスを提供することが使命であり、他社ができない差別化したソリューションを企画・開発・提供していくことが当社の基本方針です。

当社は以上のとおりの事業領域において、当社を支える3つのコンスティチュエンシー（ステークホルダー）、つまり顧客、株主、社員のバランスを取りながら、当社に期待される社会貢献を果たしていきます。

(2) 目標とする経営指標

当社グループは、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。従いまして、上記基本方針に記載したとおり、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、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。

さらに、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1996年の創業以来、どこに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ることとなります。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提唱し、実現・実践しています。

この新しい事業モデルは、MVNO事業モデルとして昨今ようやく一般に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。

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、取り組んでいきます。

インターネットはこの20年で世の中を大きく変えました。世界中どこからどこにでも簡単にコミュニケーションができるという利便性が、これほどの短期間で急速に普及した理由です。しかしその反面、セキュリティを担保することは不可能であるという命題もあります。このままでは、未来の歴史書には、2000年頃から2020年頃にかけて、インターネットという不思議なネットワークが普及した時代があった、という過去形で語られる日が来てもおかしくない状況です。カジュアルな、あるいはエンターテインメント系の使い方にはインターネットは適していますが、セキュリティが必要な分野、すなわち金融取引関係や自動車制御関係、また多くのIoT分野には、グローバルをカバーする専用線ネットワークが必要になります。当社は、当社が持つ特許技術である無線専用線、そして当社の米国子会社であるArxceo社が持つセキュリティ技術を活用して、安心して使える無線によるセキュア・ネットワークの構築・提供を行います。

モバイルネットワークが持つ無限に広がる可能性を引き出すために、当社ができる、そしてすべき最大の社会貢献は、グローバルな無線セキュア・ネットワークの提供であり、当社の中長期的な経営戦略の軸に据えています。

(4) 企業集団の対処すべき課題

当社が生み出したMVNO事業モデルは、日本市場において近年急速に普及しつつあり、総務省の調査では、2014年12月末時点のMVNO事業者数は170社にのぼっています。併せて、当社が生み出したSIM市場への新規参入も増加しており、当社が創業時に提唱し、今日まで実践、推進している新たなモバイル市場の在り方が社会に受け入れられていることを示しています。

このような状況のもと、当社の課題は、MVNOの本来の使命である携帯電話事業者ができない、あるいはやりたくない通信サービス、すなわち差別化したサービスを企画・開発・提供することです。当社はこの領域をMSP（モバイル・ソリューション・プラットフォーム）事業と呼び、現在、徹底して強化を図っています。SIM事業はモバイル通信の内容と料金が商品になるため、差別化が極めて難しい領域ですが、MSP事業は、ハードウェア、クラウド、ハードウェアとクラウドの連携、通信、Webポータル等をトータルに企図することで、様々な差別化が可能であり、ある意味ではお客様がもっとも望んでいるサービスの提供形態です。

当社は米国においてATM向け無線専用線を提供する事業を行っていますが、これはまさにMSP事業であり、このノウハウを日本に持ち込み、日本における無線専用線の提供を行う等のノウハウのグローバル移転が大きな課題となります。

さらに日本や米国のみならず、欧州やアジアにおけるMVNO事業をグローバルに展開することも、当社の中長期的な経営戦略の一環です。MVNO事業は当社が日本で生み、日本で育てられた事業モデルであり、これを海外市場で展開していくことには、極めて大きな意義があります。

上記の課題に対処する上で最も重要な点は、人材です。当社グループの事業はノウハウや技術等がコアであるため、それらを持つ人材が重要な鍵となります。当社グループは、そのためのヒューマンリソース戦略として、クルーシステムを実践しています。クルーシステムは、当社が考案・構築した事業遂行モデルで、一人一人の人材（クルー）が会社の優先順位に応じた多様な業務を担当することによって、様々なノウハウや技術を身につけていく仕組みです。クルーシステムでは、部門横断的に多種多様な業務を担当できる人材の育成が可能となり、当社グループの対応力を格段に高めることができます。当社グループは、クルーシステムを基盤として、対処すべき課題に取り組んでいきます。

4. 会計基準の選択に関する基本的な考え方

当社グループは、連結財務諸表の期間及び企業間の比較可能性や、国際会計基準（IFRS）に基づく連結財務諸表を作成するための体制整備の負荷等を考慮し、日本基準に基づき連結財務諸表を作成しています。なお、IFRSの適用時期につきましては、国内外の諸情勢を考慮のうえ、適切に対応していく方針です。

5. 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26年3月31日)	当連結会計年度 (平成27年3月31日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	2,486,249	4,106,985
売掛金	1,029,362	1,715,310
有価証券	200,554	200,606
商品	421,509	706,989
貯蔵品	56	75
未収入金	514,533	78,481
繰延税金資産	377,399	298,640
その他	194,504	168,031
貸倒引当金	△15,720	△19,546
流動資産合計	5,208,450	7,255,574
固定資産		
有形固定資産		
建物	164,523	165,504
減価償却累計額	△33,090	△48,522
建物(純額)	131,433	116,981
車両運搬具	9,803	9,803
減価償却累計額	△9,650	△9,688
車両運搬具(純額)	153	114
工具、器具及び備品	613,622	689,590
減価償却累計額	△520,176	△588,499
工具、器具及び備品(純額)	93,445	101,091
リース資産	368,582	392,272
減価償却累計額	△219,994	△275,442
リース資産(純額)	148,588	116,830
有形固定資産合計	373,619	335,018
無形固定資産		
商標権	2,971	2,889
特許権	8,386	14,356
電話加入権	1,345	1,345
ソフトウェア	632,683	467,294
ソフトウェア仮勘定	132,755	449,151
無形固定資産合計	778,142	935,036
投資その他の資産		
敷金及び保証金	139,247	147,473
その他	10,542	10,624
投資その他の資産合計	149,790	158,097
固定資産合計	1,301,552	1,428,153
資産合計	6,510,003	8,683,727

(単位：千円)

	前連結会計年度 (平成26年3月31日)	当連結会計年度 (平成27年3月31日)
負債の部		
流動負債		
買掛金	445,486	811,942
短期借入金	106,337	—
1年内返済予定の長期借入金	326,780	991,306
リース債務	46,189	47,553
未払金	165,554	175,175
未払法人税等	83,332	11,793
前受収益	99,411	88,385
通信サービス繰延利益額	478	—
訴訟損失引当金	76,100	—
その他	285,714	151,999
流動負債合計	1,635,385	2,278,156
固定負債		
社債	800,000	—
長期借入金	435,930	1,469,924
リース債務	132,388	88,564
その他	39,371	4,786
固定負債合計	1,407,689	1,563,275
負債合計	3,043,075	3,841,431
純資産の部		
株主資本		
資本金	2,048,190	2,608,995
資本剰余金	412,557	971,304
利益剰余金	719,556	1,047,296
自己株式	△2,191	△2,191
株主資本合計	3,178,112	4,625,404
その他の包括利益累計額		
為替換算調整勘定	208,229	163,910
その他の包括利益累計額合計	208,229	163,910
新株予約権	80,586	52,980
純資産合計	3,466,928	4,842,295
負債純資産合計	6,510,003	8,683,727

(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25年4月1日 至 平成26年3月31日)	当連結会計年度 (自 平成26年4月1日 至 平成27年3月31日)
売上高	4,667,674	5,139,174
売上原価	2,147,381	2,645,527
売上総利益	2,520,293	2,493,647
通信サービス繰延利益繰入額	654	—
通信サービス繰延利益戻入額	1,912	478
差引売上総利益	2,521,551	2,494,126
販売費及び一般管理費	1,798,176	2,085,739
営業利益	723,374	408,386
営業外収益		
受取利息	385	589
有価証券利息	90	64
為替差益	26,420	73,190
その他	86	930
営業外収益合計	26,983	74,776
営業外費用		
支払利息	40,542	18,114
その他	402	1,312
営業外費用合計	40,944	19,427
経常利益	709,413	463,735
特別利益		
債務免除益	8,410	—
新株予約権戻入益	—	25
関係会社株式売却益	50,438	—
特別利益合計	58,848	25
特別損失		
訴訟関連損失	—	15,805
訴訟損失引当金繰入額	21,000	—
ゴルフ会員権評価損	—	310
特別損失合計	21,000	16,115
税金等調整前当期純利益	747,262	447,645
法人税、住民税及び事業税	75,451	39,905
法人税等調整額	△210,000	80,000
法人税等合計	△134,548	119,905
少数株主損益調整前当期純利益	881,810	327,740
当期純利益	881,810	327,740

(連結包括利益計算書)

(単位：千円)

	前連結会計年度 (自 平成25年4月1日 至 平成26年3月31日)	当連結会計年度 (自 平成26年4月1日 至 平成27年3月31日)
少数株主損益調整前当期純利益	881,810	327,740
その他の包括利益		
為替換算調整勘定	△13,425	△44,318
その他の包括利益合計	△13,425	△44,318
包括利益	868,384	283,421
(内訳)		
親会社株主に係る包括利益	868,384	283,421

(3) 連結株主資本等変動計算書

前連結会計年度(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				
	資本金	資本剰余金	利益剰余金	自己株式	株主資本合計
当期首残高	2,032,555	396,923	△162,254	△2,191	2,265,032
当期変動額					
新株の発行	15,635	15,634			31,269
当期純利益			881,810		881,810
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)					
当期変動額合計	15,635	15,634	881,810	—	913,080
当期末残高	2,048,190	412,557	719,556	△2,191	3,178,112

	その他の包括利益累計額		新株予約権	純資産合計
	為替換算調整勘定	その他の包括利益累計額合計		
当期首残高	221,655	221,655	59,433	2,546,121
当期変動額				
新株の発行				31,269
当期純利益				881,810
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)	△13,425	△13,425	21,152	7,726
当期変動額合計	△13,425	△13,425	21,152	920,807
当期末残高	208,229	208,229	80,586	3,466,928

当連結会計年度（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	利益剰余金	自己株式	株主資本合計
当期首残高	2,048,190	412,557	719,556	△2,191	3,178,112
当期変動額					
新株の発行	560,805	558,746			1,119,551
当期純利益			327,740		327,740
株主資本以外の項目の当期変動額（純額）					
当期変動額合計	560,805	558,746	327,740	—	1,447,291
当期末残高	2,608,995	971,304	1,047,296	△2,191	4,625,404

	その他の包括利益累計額		新株予約権	純資産合計
	為替換算調整勘定	その他の包括利益累計額合計		
当期首残高	208,229	208,229	80,586	3,466,928
当期変動額				
新株の発行				1,119,551
当期純利益				327,740
株主資本以外の項目の当期変動額（純額）	△44,318	△44,318	△27,605	△71,923
当期変動額合計	△44,318	△44,318	△27,605	1,375,367
当期末残高	163,910	163,910	52,980	4,842,295

(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25年4月1日 至 平成26年3月31日)	当連結会計年度 (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		
税金等調整前当期純利益	747,262	447,645
減価償却費	343,395	338,796
受取利息及び受取配当金	△385	△589
有価証券利息	△90	△64
支払利息	40,542	18,114
新株予約権戻入益	—	△25
関係会社株式売却損益(△は益)	△50,438	—
為替差損益(△は益)	△33,531	△90,394
売上債権の増減額(△は増加)	△341,232	△676,458
たな卸資産の増減額(△は増加)	△125,937	△282,895
仕入債務の増減額(△は減少)	153,425	362,417
未収入金の増減額(△は増加)	△194,332	436,051
前受収益の増減額(△は減少)	△49,359	△11,026
未払又は未収消費税等の増減額	62,028	24,834
通信サービス繰延利益額の増減額(△は減少)	△1,258	△478
その他	△50,237	△23,015
小計	499,850	542,911
利息及び配当金の受取額	476	654
利息の支払額	△13,387	△13,380
法人税等の支払額又は還付額(△は支払)	△13,540	△109,323
営業活動によるキャッシュ・フロー	473,399	420,861
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	△79,846	△113,908
無形固定資産の取得による支出	△321,357	△368,157
関係会社株式の売却による収入	50,438	—
敷金及び保証金の差入による支出	△3,376	△12,229
敷金及び保証金の回収による収入	304	4,791
その他	△10	1,158
投資活動によるキャッシュ・フロー	△353,849	△488,345
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)	△185,333	△106,337
長期借入れによる収入	700,000	2,200,000
長期借入金の返済による支出	△115,060	△501,480
株式の発行による収入	29,320	114,619
新株予約権の発行による収入	9,453	11,750
リース債務の返済による支出	△45,050	△46,629
財務活動によるキャッシュ・フロー	393,331	1,671,922
現金及び現金同等物に係る換算差額	5,200	16,348
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	518,082	1,620,787
現金及び現金同等物の期首残高	2,168,721	2,686,804
現金及び現金同等物の期末残高	2,686,804	4,307,591

(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 6社

連結子会社の名称

JCI US Inc.

Contour Networks Inc.

Computer and Communication Technologies Inc.

Arxceo Corporation

コントゥアー・ネットワークス・ジャパン株式会社

クルーシステム株式会社

上記のうち、クルーシステム株式会社は、当連結会計年度において設立したため、連結の範囲に含んでいます。

2. 持分法の適用に関する事項

非連結子会社及び関連会社はありません。

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

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、残存価額をゼロ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。

(5) 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。

(6) 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。

(セグメント情報等)

【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2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2社は、米国事業の統括及び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2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2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25年4月1日 至平成26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	4,305,815	361,858	4,667,674
セグメント間の内部売上高又は振替高	—	—	—
計	4,305,815	361,858	4,667,674
セグメント利益又は損失(△)	1,724,166	△61,573	1,662,593
セグメント資産	5,812,456	184,109	5,996,566
その他の項目			
減価償却費	294,736	3,926	298,662
有形固定資産及び無形固定資産の増加額	228,174	16,552	244,726

当連結会計年度（自平成26年4月1日 至平成27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	4,766,532	372,641	5,139,174
セグメント間の内部売上高又は振替高	—	—	—
計	4,766,532	372,641	5,139,174
セグメント利益	1,607,092	18,772	1,625,865
セグメント資産	8,011,963	320,832	8,332,795
その他の項目			
減価償却費	278,955	4,729	283,684
有形固定資産及び無形固定資産の増加額	432,065	69,005	501,071

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	4,667,674	5,139,174
セグメント間取引消去	—	—
連結財務諸表の売上高	4,667,674	5,139,174

(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	1,662,593	1,625,865
全社費用(注)	△967,367	△1,231,353
調整額(セグメント間取引消去等)	28,148	13,874
連結財務諸表の営業利益	723,374	408,386

(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	5,996,566	8,332,795
全社資産(注)	513,437	350,931
連結財務諸表の資産合計	6,510,003	8,683,727

(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	298,662	283,684	44,732	55,111	343,395	338,796
有形固定資産及び無形固定資産の増加額	244,726	501,071	123,854	△67,223	368,581	433,847

(1株当たり情報)

	前連結会計年度 (自 平成25年4月1日 至 平成26年3月31日)	当連結会計年度 (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	25.10円	34.19円
1株当たり当期純利益金額	6.55円	2.35円
潜在株式調整後1株当たり当期純利益金額	6.33円	2.18円

(注) 1. 当社は平成26年4月1日付で普通株式1株につき100株の割合で株式分割を行っています。これに伴い、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は、前連結会計年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定して算出しています。

2. 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25年4月1日 至 平成26年3月31日)	当連結会計年度 (自 平成26年4月1日 至 平成27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)	881,810	327,740
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)	881,810	327,740
普通株式の期中平均株式数(株)	134,521,049	139,087,431
(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)	8,694	—
普通株式増加数(株)	6,022,233	11,239,751
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	新株予約権付社債で次の決議日のもの 取締役会決議日 平成20年5月12日 普通株式 1,000,000株	平成26年9月18日発行の新株予約権 第18回新株予約権 普通株式 4,697,000株

(重要な後発事象)

該当事項はありません。