

## 第2 【事業の状況】

### 1 【業績等の概要】

#### (1) 業績

当連結会計年度における我が国の経済状況は、米国の景気減速やそれに端を発した金融危機、株式・為替の大幅な変動などの影響により、景気が後退する様相となりました。一方、当社グループの事業領域であるインターネットビジネス市場は、ブロードバンド世帯普及率が2007年の50.9%から57.1%に増加し（財団法人インターネット協会監修「インターネット白書2008」）、SNS（ソーシャル・ネットワーキング・サービス）の利用率も前年の14.8%から19.0%に増加（モバイル・コンテンツ・フォーラム監修「ケータイ白書2009」）する結果となり、今後もさらに影響力のある市場であると見込まれています。

このような環境のもと、当社グループはパッケージ販売の強化、SNS・掲示板監視による健全サイト運営の徹底、ソリューションラインナップの充実に努め、事業の拡大を図って参りました。

この結果、売上高についてはランニング売上の積み上げが堅調に推移し2,596,162千円（前年同期比5.3%減）となりました。営業損益については、人材増加による人件費が嵩み営業利益は84,682千円（前年同期比53.3%減）となりました。また、特別損益については、保険金収入があったものの減損損失等の特別損失を111,644千円計上したため、最終利益は当期純利益2,299千円（前年同期比86.2%減）となりました。

#### ①コミュニティ事業

当事業におきましては、引き続きSaaS型内定者フォローSNS「フレッシュャーズ」、学校裏サイト・ネットいじめ対策コンサルティングサービス「スクールガーディアン」、モバイルコンテンツ配信システム「モバリスト」などのパッケージ商品について、顧客数の拡大と単価の増加を図って参りました。

SaaS型内定者フォローSNS「フレッシュャーズ」は、「フレッシュャーズ」シリーズで導入社数が前年度の60社と比べて350社を超える水準へと大幅に増加し、利用内定者数も2万人を突破いたしました。また企業のみならず、看護学生、病院向けにも新たに展開を開始し、現在、大学付属市民総合医療センターに導入いただいております。その結果、平成20年11月には「日本における同市場の健全な発展に資する理念や技術」に与えられる、『ウェブ2.0ビジネス大賞』を受賞することとなりました。学校裏サイト・ネットいじめ対策コンサルティングサービス「スクールガーディアン」は、楽天株式会社が運営する自己紹介サイト「前略プロフィール」との連携を行い、業務の拡大と販売力の強化を図って参りました。また、全国の教育委員会、教育団体主催によるセミナーで講師を数多く務めるなど、かねてより推進してきたコミュニティサイトの健全化について、効果的な普及、啓発が現実化いたしました。ブログ・SNS・掲示板などの24時間投稿監視につきましても、業界初のコミュニティサイト監視運用業務が一元管理できる専用ツール「Police」の開発、提供を始め、監視業務の増大に伴い地方に拠点を構え、監視業務における磐石の態勢を築いております。コンテンツ配信システム「モバリスト」については、フラッシュゲーム、芸能・スポーツニュース、占い、クイズなど、モバイルサイトのために多種多様なコンテンツを展開し、競争力の高いコミュニティパッケージを提供したことにより、提供開始以来、提供社数、売上げ、案件数がともに増加しております。

また、今期より子会社化した株式会社ソーシャルグループウェアにつきましては、トータル・コミュニティ・ソリューションの補完を目的とし、グループウェア・社内SNS・ブログ・wikiなどを統合したSaaS型ソーシャルグループウェア「iQube」の提供を開始いたしました。これにより既存ソリューションとの相互シナジーを図り、さらなる事業の拡大を遂行しております。

この結果、当連結会計期間の業績は、売上高1,324,852千円(前年同期比7.9%減)、営業損益は76,462千円(前年同期比71.0%減)の利益となりました。

## ②受託開発事業

厳しい市場環境を受け、既存顧客の継続、取引拡大を重視した営業方針をとったことにより、主要顧客からの案件受注が順調に進みました。同時に、請負契約での受託件数増加に取り組み、利益率の確保を推進しました。その結果、売上高は順調に推移し1,312,693千円(前年同期比1.5%増)、営業損益は30,858千円(前年同期比11.6%減)の利益となりました。次期については、引き続き既存顧客との取引の維持、拡大を図ると共に、新規顧客の開拓、新たな付加価値の創造に務めて参ります。

## ③その他事業

その他の事業につきましては、継続してコミュニティサイト以外のサイト運営及びサーバー回線の貸与等のランニング収益が順調に推移した結果、売上高136,960千円(前年同期比45.4%増)、営業損益は95,443千円(前年同期比112.3%増)の利益となりました。

## (2) キャッシュ・フロー

当連結会計年度における連結ベースの現金及び現金同等物(以下「資金」という。)は、前連結会計年度に比べ125,878千円増加し、852,932千円となりました。

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通りであります。

### (営業活動によるキャッシュ・フロー)

営業活動の結果得られた資金は、257,695千円(前年同期は135,783千円の収入)となりました。この主な要因は、税金等調整前当期純利益が48,480千円となった他、未払金の増減額6,934千円、預り金の増減額9,962千円によるものであります。

### (投資活動によるキャッシュ・フロー)

投資活動の結果使用した資金は、131,536千円(前年同期は324,749千円の収入)となりました。この主な要因は、ソフトウェアの購入による支出53,287千円及び定期預金への預け入れによる支出73,239千円によるものであります。

### (財務活動によるキャッシュ・フロー)

財務活動の結果使用した資金は、280千円(前年同期は452,096千円の支出)となりました。この主な要因は、長期借入による収入270,000千円及び長期借入金の返済による支出100,780千円、社債の償還による支出149,500千円によるものであります。

## 2 【生産、受注及び販売の状況】

### (1) 生産実績

該当事項はありません。

### (2) 受注状況

該当事項はありません。

### (3) 販売実績

当連結会計年度の販売実績を事業の種類別セグメントごとに示すと、次のとおりであります。

事業の種類別セグメントの名称	金額(千円)	前年同期比(%)
コミュニティ事業	1,319,852	△8.2
受託開発事業	1,259,545	1.3
その他事業	16,763	8.8
合計	2,596,162	△5.3

(注) 1 上記の金額には、消費税等は含まれておりません。

2 最近2連結会計年度の主な相手先別の販売実績及び当該販売実績の総販売実績に対する割合は次のとおりであります。

相手先	前連結会計年度 (自 平成19年1月1日 至 平成19年12月31日)		当連結会計年度 (自 平成20年1月1日 至 平成20年12月31日)	
	金額(千円)	割合(%)	金額(千円)	割合(%)
伊藤忠テクノソリューションズ株式会社 (旧 伊藤忠テクノサイエンス株式会社)	598,079	21.8	804,589	30.9

(注) 上記の金額には、消費税等は含まれておりません。

### 3 【対処すべき課題】

今後、事業を展開するにあたり、当社グループが対処すべき課題として認識している点は以下の通りであります。

#### ①パッケージ商品の拡大と品質の向上

当社は、引き続き主力事業であるコミュニティ事業に軸足を置き、低価格で導入しやすいというメリットがあるパッケージ商品を開発、拡販することで、ランニング収益を拡大し収益性の向上を目指しております。そしてSaaS型内定者フォローSNS「フレッシュヤーズ」、学校裏サイト・ネットいじめ対策コンサルティングサービス「スクールガーディアン」、モバイルコンテンツ配信システム「モバリスト」など当該商品の競争力の向上、製品品質の一層の強化、販売力の増加が必要不可欠であると認識しております。当該事業の拡大を図るため、平成20年10月に株式会社ソーシャルグループウェアを子会社化し、今後は既存パッケージ商品との連携で相乗効果を狙い、収益基盤の強化を実施していく方針であります。

#### ②営業力の強化

パッケージ商品の拡販を達成していくためには、人的資源のみに依存した販売手法ではなく、いわゆるプル型営業と呼ばれるものへの移行が不可欠だと認識しております。そのため、活発な広報活動や充実した商品紹介サイトの構築などに重点を置き、より商品を軸とした展開を実施、加えて、販売代理店網の強化、パートナー企業との提携により、営業活動の効率化も図って参ります。また、まずは商品の新規導入社数を増やし、その後、既存顧客に対して他サービスを増やしていく販売アプローチ（クロスセル）を進め、中長期計画であるランニング収益の拡大に繋げて参ります。

#### ③優秀な人材の育成と確保

当社が中長期計画を達成するためには、営業や開発のみならずあらゆる部門において、優秀な人材の確保が重要な課題であると認識しております。そのため当社では、新卒及び中途採用の両面から積極的に優秀な人材の確保を進めております。現有の人材に対しては、全社的、また部署ごとに社内研修や他社との合同勉強会を実施するなど、社員一人ひとりの能力向上に努めております。そして、今後も人的基盤拡充のため、人材開発とその定着を積極的に継続するとともに、社内教育体制のさらなる整備により、人材育成の面でも充実を進めて参ります。

#### ④システム及びセキュリティの強化

当社は主にインターネット上での事業を展開していることから、システムの重要性は極めて高いものであり、当該システムを安定的に稼働させることが事業展開上重要であります。今後は継続的に安定運用を図るため、サーバー機器の維持管理に努め、高い信頼性・安全性を確保する方針であります。また、当社グループが活動するにあたり重要情報を保有することがありますが、それらの情報管理、外部アクセスの制限などのセキュリティ体制の強化も併せて行って参ります。

#### 4 【事業等のリスク】

以下において、事業の状況、経理の状況等に関する事項のうち、当社の事業展開上のリスク要因となる可能性があると考えられる主な事項を記載しております。また、必ずしも事業上のリスクに該当しない事項についても、投資者の投資判断に重要な影響を及ぼす可能性のある事項については、投資者に対する情報開示の観点から以下に記載しております。なお、当社は、これらのリスク発生の可能性を認識した上で、発生の回避及び発生した場合の対応に努める所存です。

また、以下に記載した内容は本株式への投資に関連するリスクをすべて網羅するものではなく、将来に関する部分の記載は、提出日現在において当社が判断したものであります。

##### ① 経営成績の変動について

当社のコミュニティ事業における収益は、当社所有のソフトウェアの使用許諾に係るライセンス代金ならびにコミュニティサイトの開発代金等による初期収入、コミュニティサイトのリニューアル等による追加収入及び開発したコミュニティサイトの保守・管理のための運営収入（コミュニティサイトの利用者数に応じて増加）の3つから成り立っております。運営収入に関してはクライアント企業から毎月継続的に収受いたしますが、初期収入及び追加収入の発生時期は新規案件の成約状況及びクライアント企業の需要動向如何によっては当社業績に影響を及ぼす可能性があります。また、広告収入はクライアント企業の需要動向如何によっては当社業績に影響を及ぼす可能性があります。

##### ② 競合について

コミュニティ関連市場は今後の成長が期待される市場であるため、今後は国内外の多数の事業者がこの分野に参入してくる可能性があります。当社に比べ資本力、マーケティング力、幅広い顧客基盤、より高い知名度を有する会社が参入してきた場合には、競争激化による価格の下落等により、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。

##### ③ 新しい技術の出現について

IT関連技術は技術革新の進歩が速く、それに応じて業界標準及び利用者ニーズが変化し、新技術が相次いで登場しております。これらの新技術等への対応が遅れた場合、当社の提供するサービスが陳腐化・不適応化し、業界内での競争力低下を招く可能性があります。その場合当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。

④ システムダウン、情報セキュリティ及びシステム不具合について

当社の運営するコミュニティサイトは24時間365日年中無休で運用しなければならないため、障害の兆候が見受けられる時及び障害が発生した時は監視要員及び各部署の責任者に通知する体制を整えています。しかしながら、当社のコミュニティサイトは通信ネットワークに依存しており、サーバー等の自社設備や第三者が所有し運営する通信設備等のインターネット接続環境が良好に稼動することが前提であります。したがって、災害や事故により通信ネットワークが切断された場合、サーバー機能が停止した場合、コンピュータウイルスによる被害があった場合、外部からの不正な手段によるコンピュータ内への侵入があった場合及び自社開発のサーバーやソフトウェアに不具合が生じた場合等は、インターネットユーザーによる当社コミュニティサイトの利用度が低下する可能性があります。また、障害や不具合の原因が当社サイドにあった場合は、当社のクライアント企業からの信頼度が低下する可能性があります、結果、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。

⑤ 資産の含み損・評価損について

当社の属するソフトウェア業界は技術革新の進展が早いいため、当社の保有するソフトウェアについて資産の陳腐化等による価値毀損の可能性があります、その場合当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。

⑥ 法的規制について

(a) インターネット及びコミュニティサイトをめぐる法的規制について

出会い系サイトを規制する法律として「インターネット異性紹介事業を利用して児童を誘引する行為の規制等に関する法律」（平成15年6月13日 法律第83号）があります。当社の運営するコミュニティサイトは出会い目的のサイトではありませんが、同法の運用及びこれに対する対応如何によっては、当社の事業展開に影響を及ぼす可能性があります。

また、当社はユーザーのコミュニティサイト利用の際に、他人の著作権の無断使用、第三者への権利の侵害・誹謗・中傷、出会い系サイト等による犯罪に関わる事項、猥褻等公序良俗に反する情報の掲載、その他法律に違反する行為を禁止する旨を利用者に告知して同意していただいております。しかし、この同意にもかかわらず、当社の展開するコミュニティサイトにおいて重大なトラブルが発生した場合、あるいは利用者と第三者との紛争に当社のクライアント企業または当社が巻き込まれた場合等には、当社が直接の当事者でなくとも法的責任を問われる可能性があります。また、当社の企業イメージの悪化等により当社の事業展開に影響を及ぼす可能性があります。

(b) 個人情報保護について

当社は、サービスの提供にあたり会員情報やクレジットカード情報等の利用者の個人情報を取得しているため、「個人情報の保護に関する法律」（平成15年5月30日 法律第57号）が定める個人情報取扱事業者としての義務が課されております。個人情報については、個人情報管理規程及びガイドラインを制定し、個人情報の取扱いに関する業務フローを定めて厳格に管理しております。また、平成17年2月1日に財団法人日本情報処理開発協会のプライバシーマークを取得しております。

⑦ 知的財産に関するリスクについて

当社は、知的財産権として特許を重視しており、必要な特許に関しては積極的に申請を行っております。また、当社は、当社の技術・製品等が第三者の持つ特許権、商標権等の知的財産権を侵害しないように細心の注意を払っており、過去において他社特許権を侵害し提訴されている等の事実はありません。しかしながら、当社の事業に関連する知的財産権が第三者に成立した場合、又は当社が認識していない当社の事業に関連する知的財産権が既に存在した場合においては、第三者の知的財産権を当社が侵害したとの主張に基づく訴訟を提起される可能性があります。当該訴訟において当社が敗訴した場合、損害賠償債務が発生する可能性があるほか、当該サービスの提供が差し止められ、権利者への対価の支払義務が生じる可能性があります、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。

⑧ 人材の確保

当社の営む事業は専門性の高い知識と豊富な経験等によるところが大きいため、優秀な人材を如何に適時適切に採用できるかが事業を拡大する上で重要な課題と認識しております。したがって人材確保が当初の計画通り進まない場合、または人材が流出した場合には当社の事業展開に支障が生じ、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。

⑨ ストックオプション制度について

当社は、ストックオプション制度を採用しており、従業員の経営参加意識を高め、優秀な人材を確保することを目的として新株予約権を付与しております。平成20年12月31日現在における新株予約権による潜在株式総数は1,276株であり、発行済株式総数13,878株に対する割合は9.1%となっております。当社は今後も優秀な人材確保のために、インセンティブプランを継続して実施していく方針です。このため将来これらのストックオプションが行使された場合、一株当たりの株式価値の希薄化が生じる可能性があります。

5 【経営上の重要な契約等】

該当事項はありません。

6 【研究開発活動】

該当事項はありません。

## 7 【財政状態及び経営成績の分析】

### 1 重要な会計方針および見積もり

当社グループの連結財務諸表は、わが国において一般に公正妥当と認められている会計基準に基づき作成されております。この連結財務諸表の作成にあたり重要となる会計方針については、「第5 経理の状況 連結財務諸表作成のための基本となる重要な事項」に記載されているとおりであります。

当社グループは、税効果会計、貸倒引当金、ソフトウェア、投資その他の資産の評価等に関して過去の実績や当該取引の状況に照らして、合理的と考えられる見積もり及び判断を行っており、その結果を反映し連結財務諸表を作成しておりますが、実際の結果は見積もり特有の不確実性があるため、見積もりと異なる場合があります。

### 2 財政状態の分析

#### (1) 流動資産

当連結会計年度末における流動資産の残高は1,321,977千円で、前連結会計年度末に比べ143,406千円増加いたしました。この主な要因は、現金及び預金が168,518千円増加したことによるものであります。

#### (2) 固定資産

当連結会計年度末における固定資産の残高は224,270千円となり前連結会計年度に比べ68,290千円減少いたしました。主な要因としましては、のれんの普通償却に加えのれんの減損14,400千円の計上とソフトウェアの減損等によるものであります。

#### (3) 流動負債

当連結会計年度末における流動負債の残高は763,443千円となり前連結会計年度に比べ131,826千円増加いたしました。主な要因は、一年内返済予定の長期借入金の増加42,113千円、固定負債からの科目振替による一年内償還予定の社債の増加73,000千円及び未払法人税の増加21,644千円によるものであります。

#### (4) 固定負債

当連結会計年度末における固定負債の残高は269,552千円となり前連結会計年度に比べ62,993千円の減少となりました。主な要因は、長期借入金は127,107千円増加したものの、社債について償還期限が1年以内になったため流動負債へ科目振替を行ったことによるものであります。

#### (5) 純資産

当連結会計年度末における純資産の残高は513,252千円となり前連結会計年度に比べ6,283千円増加いたしました。主な要因は、当期純利益による利益剰余金の増加2,299千円及び新株予約権4,847千円の増加によるものであります。当連結会計年度において繰越欠損填補のため資本金300,803千円及び資本剰余金376,052千円が減少しております。

### 3 経営成績の分析

#### (1) 売上高

当社グループの当連結会計年度の売上高は、コミュニティ事業において低価格で提供できるパッケージ商品及び投稿監視業務を中核としてランニング売上は増加しているものの、大型受託開発案件が減少しており、また子会社のトゥギャザー(株)においても会員退会等の影響によりコミュニティ事業における売上高は前連結会計年度と比べ減少となりました。受託開発事業においては、既存顧客からの案件受注が順調に推移し全体の売上高は2,596,162千円となりました。

#### (2) 営業損益

当連結会計年度においては、グループ会社の拠点の統合及び地方拠点の閉鎖を行ったことにより地代家賃のコストカットができた一方、投稿監視業務の増加に伴う人材増加の影響により人件費が嵩んだ結果、営業損益は84,682千円の利益となりました。

#### (3) 特別損益

当連結会計年度において特別損失として111,644千円を計上しております。主な内訳はコミュニティ事業におけるソフトウェア及びのれんの減損損失59,588千円、固定資産除却損8,752千円、事業整理損失14,717千円等であります。また、特別利益として77,520千円計上しております。主な内訳は保険金収入50,000千円、関係会社株式の売却益10,600千円であります。

#### (4) 当期純利益

税金等調整前当期純利益は48,480千円となり、税効果会計適用後の法人税等負担額は46,181千円となりました。その結果、当連結会計年度における当期純利益は2,299千円となりました。

### 4 資本の財源及び資金の流動性についての分析

詳細は「第2 事業の状況 1 業績等の概要 (2) キャッシュ・フロー」に記載しております。