

# 事業等のリスク

当社の事業展開上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います。また、必ずしも事業展開上のリスク要因に該当しない事項であっても、投資を判断する上で重要または有益、あるいは当社の事業活動を理解する上で重要と考えられる事項については、投資家への情報開示の観点から積極的に開示しています。

当社では、これらのリスク発生の可能性を認識した上で、その発生の回避そして発生した場合には迅速な対応に努める方針ですが、当社株式に関する投資判断は、本項および本項以外の記載内容も併せて慎重に検討した上で行われる必要があると考えます。また、以下の記載は、当社株式の投資に関するすべてのリスクを網羅しているわけではないことをご留意ください。

## (1) 特定人物への依存

当社の代表取締役社長である前多俊宏は、新たな事業モデルの創出において中心的な役割を担い、また、実際の事業の推進においても重要な役割を果たしています。当社は、同氏に過度に依存しない経営体制の構築を目指し、人材の育成・強化に注力していますが、同氏が何らかの理由により業務執行できない事態となった場合には、当社の業績に重大な影響を与える可能性があります。

## (2) 事業環境における想定外の変化

当社の主力事業であるモバイル・コンテンツ配信事業において、以下のような要因により現時点において当社が想定する売上高、あるいは売上原価や販売費及び一般管理費等の見通しに大きな相違が発生する可能性があります。その結果、当社の経営方針や経営戦略の変更を余儀なくされ、当社の業績に大きな影響を与える可能性があります。

①市場環境が大きく変化する中で、スマートフォン有料会員数の増加が当社の想定よりも大幅に下回る、フィーチャーフォン有料会員数の減少が当社の想定よりも大幅に上回る、または無料コンテンツの台頭による有料コンテンツの利用率減少やユーザーの嗜好が大きく変化する等、計画策定時の想定を超える不確定要素が顕在化した場合。

②コンテンツの内容・品質・価格等の面で競合企業との差別化を図ることができず、有料課金サービスにおいて有料会員数を計画どおりに確保できない場合。または、競合企業との会員獲得競争が熾烈なものになり、価格面での競争が激化する中で、他社サービスへの会員流出やコスト競争力を維持できずに有料会員数を維持できない場合。

③技術革新が急速に進展する中で、ユーザーニーズに適合したサービスの開発・提供や収入形態の変化、先進技術への対応等が遅れることにより、サービス・技術の陳腐化を招いた場合。あるいは、予想以上にコンテンツ制作コストが増加し、コンテンツ制作の面で効率的な開発体制を維持できず、収益が確保できない場合。

④モバイル・コンテンツ配信市場が急激に飽和・衰退する、あるいは有料会員の獲得方法の劇的な変化等で広告宣伝による販促効果が期待どおりに得られない等の事情により有料課金サービスにおいて有料会員数を計画通りに確保できない場合。または、予想以上にコンテンツ獲得コストが増加することにより、収益の確保が困難となる場合。

⑤当社および当社が取り扱う他社の有料課金サービスは、携帯端末の主要販売チャネルである全国の携帯ショップを通じて入会する割合が非常に高いので、その販売チャネルが法的規制や行政指導、携帯キャリアによる規制または環境変化等による何らかの要因で役割が大きく変化し、入会者数の確保が困難になった場合。

⑥当社および当社が取り扱う他社の有料課金サービスは、携帯キャリアによる携帯端末の新機種の発売のタイミング（通常の商戦期は3月、7～8月、12月）により入会者数が増減する傾向があるので、携帯端末の商戦期が新機種の発売効果が想定よりも振るわなかったり、新機種の発売効果が見込めなかったりすることにより入会者数の確保が困難になった場合。

⑦当社では、今後市場規模が大きく、成長性が高い分野と期待されるヘルスケアサービス事業に対して中長期的に取り組んでいますが、当該事業の与える影響を確実に予測することは困難であり、予期せぬ変化が発生したことにより当初予定していた事業計画を達成できず、あるいは期待どおりの効果を生まず先行投資に見合うだけの十分な収益を将来において計上できない場合。

⑧当社事業に関連する可能性がある規制・法令等が改定・新設され、当該規制に対応していくためのサービス内容の変更やサービスを運営・維持するためのコストの増加、事業展開の制限や事業を中断せざるをえない事態等が発生した場合。

なお、当社事業に関連する可能性がある規制・法令として、「景品表示法」、「不正競争防止法」、「消費者契約法」、「個人情報の保護に関する法律」、「特定商取引に関する法律」、「医療法」、「薬事法」、「下請法」、「独占禁止法」、「出会い系サイト規制法」等が挙げられます。

## 2014年9月期および2015年9月期の主な相手先別の販売実績および当該販売実績の総販売実績に対する割合

相手先	2014年9月期		2015年9月期	
	金額(千円)	割合(%)	金額(千円)	割合(%)
株式会社NTTドコモ	16,346,906	52.8	18,302,589	54.7
KDDI株式会社	8,515,951	27.5	8,111,366	24.2
ソフトバンク株式会社	2,086,536	6.7	2,493,734	7.5

(注)上記の金額には、消費税等は含まれていません。

## (3) 特定事業者への依存

2014年9月期および2015年9月期の主な相手先別の販売実績および当該販売実績の総販売実績に対する割合は上記のとおりであり、携帯キャリアに対する依存度が高い状況にあります。携帯キャリアのインターネット接続サービスに関する事業方針の変更等があった場合には、当社の業績および今後の事業展開に大きな影響を与える可能性があります。

## (4) コンテンツホルダーからの提供によるコンテンツ

音楽、書籍、動画等のデジタルコンテンツは、各コンテンツホルダーがコンテンツごとに独占的に著作権使用許諾権利を保有している状況が多いので、同ホルダーとの著作物使用許諾契約に関して、契約内容の一部見直しや解除がなされ人気の高いコンテンツの提供ができなくなった場合には、同コンテンツを調達することの代替はできないことから、当社の業績に大きな影響を与える可能性があります。

## (5) 人材の維持、育成、獲得

当社では、今後のさらなる業容拡大および持続的成長の実現に向けて、2015年9月期 決算短信「3. 経営方針(4) 会社の対処すべき課題」に記載のとおりマーケティング力の強化、品質管理力の強化、開発力の強化、デザイン力の強化、営業力の強化を継続的に行っていますが、これらのスキルの高い優秀な人材の維持、人材の育成、および人材の獲得をできない場合には、当社の業績に大きな影響を与える可能性があります。

## (6) 情報ネットワークの不稼働

当社は通信回線や情報システム等を活用した事業を展開していますので、自然災害や事故等による通信回線切断や、予想を超える急激なアクセス数増加によるシステムダウンまたはウィルスや外部からのコンピュータ内への不正侵入等により、通信回線や情報システム等が長期間にわた

り不稼働になった場合には事業を中断せざるをえず、当社の業績に大きな影響を与える可能性があります。

## (7) 個人情報の流出

当社は、取り扱う個人情報について、厳格な管理体制を構築し、情報セキュリティを確保するとともに、情報の取り扱いに関する規程類の整備・充実や従業員・取引先等への教育・研修・啓蒙を図り個人情報の保護を徹底していますが、個人情報が流出したことにより問題が発生した場合には、当社の業績に大きな影響を与える可能性があります。

## (8) 知的財産権の侵害

当社は、第三者の知的財産権を侵害しないよう常に注意を払って事業展開していますが、当社の認識の範囲外で第三者の知的財産権を侵害する可能性があり、その第三者より損害賠償請求および差止め請求等の訴訟を起こされることにより賠償金の支払い等が発生した場合には、当社の業績に大きな影響を与える可能性があります。

## (9) 未回収代金

当社では有料会員の月額課金の回収については、主に携帯キャリアに回収代行業務を委託しています。携帯キャリアの事業戦略の変更等により契約の継続が困難になった場合や回収代行の手数料が変更された場合、または何らかの事態が発生して未回収代金が増加した場合には、当社の業績に影響を与える可能性があります。

## (10) サイトの安全性および健全性確保

当社が提供するサービスの一部には、不特定多数のユーザー同士がサービス内でメッセージ機能を利用してコミュニケーションを図っていますので、利用規約等に反した大規模なトラブルが発生した場合には、当社が責任を問われる可能性や当社サービスの信用力やイメージ悪化を招き、当社の業績に影響を与える可能性があります。