

# 新株式発行届出目論見書より抜粋

## 第1 事業の概況等に関する特別記載事項

当社はパソコン用アプリケーションソフトのベンダー(注 1)です。事業環境がめまぐるしく変化している当業界において、当社の事業はハイリスク・ハイターンであることを十分に認識しています。したがって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事項を以下において記載しています。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、投資家の投資判断の上、重要であると考えられる事項については、投資家に対する情報開示の観点から積極的に開示しています。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、発生の回避および発生した場合の対応に努める方針ですが、本株式に関する投資判断は、以下の特別記載事項および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られます。

注1 アプリケーションソフトとは、ワープロや表計算、データベース、グラフィックス、ゲーム、財務会計ソフトなど、ユーザが目的に応じて使うソフトウェアの総称をいい、ベンダーとはそれらソフトウェアの売主のことをいう。

### 1.当社の事業内容について

#### (1) 当社製品の概要

当社は、パーソナルコンピュータ用グラフィックパッケージソフトの開発・販売を業務の主体とするアプリケーションソフトベンダーです。現状は、Windows(注 2)分野で、普及型のカラープリンタやデジタルカメラを使ってグラフィックスやデスクトップパブリッシング(注 3)を行う利用者、及び年賀状作成ソフト等その他のソフト(注 4)の利用者をターゲットとしており、結果的に Windows 利用者の大半がターゲットとなっています。

当社は、「ソフトウェアを人のそばに」を経営理念とし、世界に通用するコンピュータソフトを提供する責任を果たすべく継続的に企業努力を行ってきました。平成11年12月末日現在における当社主力製品は、グラフィックソフト(注5)であるG.CREWシリーズ、Photo Crewシリーズとその他のソフトである筆自慢シリーズの3製品で次の通りです。

注2 ミマイクロソフトが開発したパソコン用OS(オペレーティング・システム)のこと。

注3 パソコンやワークステーションなどの小型コンピュータを利用して文書の編集や印刷物を作成すること。

注4 (社)日本パーソナルコンピュータソフトウェア協会発行の「'98パソコンソフトウェアの市場動向調査報告書」の区分に従い、その他のソフトに含まれるソフトをいう。代表的なソフトとして、年賀状ソフトや家計簿ソフト、OCRソフト、音声認識ソフト等がある。

注5 コンピュータを使って図形や画像の作成や処理を行うソフトウェアのこと。

#### ① グラフィックソフト

##### ・G.CREW シリーズ

多種多様なグラフィックソフトの中で、データサーチ社の調査によると平成 10 年グラフィックソフト販売数量シェア国内第 1 位(20.3%)、ガートナーグループ社のデータクエストによると世界市場で 4 位の販売本数を獲得した実績のあるグラフィックソフトです。

G.CREWは表現力豊かなインパクトのある書面を作成するのに適し、容易にカタログや案内状などを作成することが可能であり、本格的な図形描画機能とワープロやデスクトップパブリッシングソフトの文字編集機能が使いやすく搭載されています。

##### ・Photo Crew シリーズ

Photo Crewは現在本格的に普及しつつあるデジタルカメラ、スキャナなどの画像処理を行う際に必要不可欠な高速画像処理機能を持つグラフィックソフトです。一部のプロユーザのみが必要とする機能などは持たないものの、その他の機能では一般のパソコンユーザが使用する際に必要十分な機能を多種多様に備え、かつ家庭で楽しむにあたって也十分実用的な価格を実現しています。平成11年5月に発売されたばかりの製品ですが、発売初年度から日経BP社「140万人読者が選ぶパソコン・ベストソフト/日経ベストPC エディターズチョイス賞」を獲得しています。

② その他のソフト

・筆自慢シリーズ

筆自慢シリーズは平成 3 年 10 月の発売以来、累積ユーザー数 150 万人を超えた毛筆マルチ宛名印字ソフトです。データサーチ社の調査では、平成 10 年 年賀状ソフト販売数量シェア国内第 2 位(25.7%)の実績を残しています。年賀状や暑中見舞いはもちろん、封筒・名刺・タックシール・汎用紙・プリントシールなどさまざまな用紙に印刷することができ、表現力豊かな文字作成ソフト・年賀状やクリスマスカードなどに最適なクリップアート 7000 点・サンプルレイアウト・定型文例集などすぐに利用できるツールも多数搭載されておりアウトプットを楽しむことができます。最近の品目別売上高構成比率は次の通りです。

品 目	品目別主要ソフト	売 上 高 構 成 比 率		
		第 10 期 〔自平成 9 年 4 月 1 日〕 〔至平成 10 年 3 月 31 日〕	第 11 期 〔自平成 10 年 4 月 1 日〕 〔至平成 11 年 3 月 31 日〕	第 12 期中 〔自平成 11 年 4 月 1 日〕 〔至平成 11 年 12 月 31 日〕
		%	%	%
グラフィックソフト	G.CREWシリーズやPhoto Crewシリーズ等のグラフィックソフトが含まれます。	68.3	54.1	54.6
その他のソフト	筆自慢シリーズ、日本語エディタソフト PLASMAシリーズ等のユーティリティ用途のソフトが含まれます。	31.7	45.9	45.4
合 計		100.0	100.0	100.0

(注) 品目の区分は「'98パソコンソフトウェアの市場動向調査報告書」(社)日本パーソナルコンピュータソフトウェア協会発行)の区分に従っています。

第 10 期及び第 11 期のグラフィックソフト品目には、米国 JASC 社著作の PAINT SHOP PRO シリーズが含まれています。

(2) 当社の製品開発手法について

当社の研究開発は開発部並びにマーケティング部製品企画開発担当で行われています。

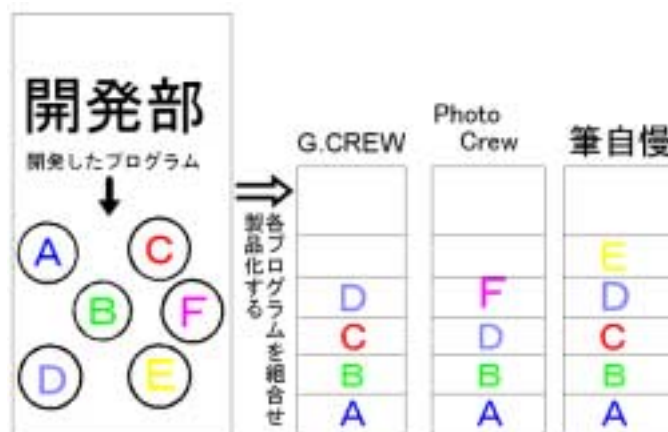
当社は製品の開発手法としてテクノロジープラットフォーム方式という手法を採用し、これをパッケージソフトウェアの開発に適したシステムとして独自に完成させました。これまでのパッケージソフトウェアの開発では一般的に各製品毎に独自の設計を行い、その設計に基づいて開発を行っていました。つまり製品が違えば、開発した技術を他の製品にそのまま利用することができず、コストの増大、設計・開発の変更による開発期間の延長などを併発することがソフトウェア開発の常識となっていました。当社は前述のテクノロジープラットフォーム方式で一つの基礎技術から複数の製品を生み出す手法を採用しています。当社の開発担当者は特定の製品を開発するのではなく、会社で決定した研究開発テーマに則し、社内共通規格のもと、さまざまな製品で応用できる基礎技術(右下図、開発部が開発したプログラムA～F)の研究を行っています。

現在我々がやっている基礎研究の対象はコンピュータソフトのグラフィック技術の構築です。ある図形処理をコンピュータ上で展開する場合の論理演算処理を「より早く」「より忠実で的確に」「より効率的に」するための研究を行い、その結果を日々蓄積しています。

具体的には、決められた一つの技法などに捕らわれることなく、既存の効率的な開発技法を、あらゆる局面、レベルで正しく選択し、これらを効果的に組み合わせてより効率的な開発手法を駆使していきます。

《 テクノロジープラットフォーム方式の概念図 》

プログラム的にはコンピュータ上で図形を表現するための膨大な代数学や幾何学等の計算式や関数データを蓄積し、これらを組み合わせたり、新たな関数を創造し、より少ないコードステップ(注6)のプログラムとして部品化し蓄積していきます。そして、それら機能毎のプログラムを組みあわせることで製品を完成させます(次ページ図参照)。この結果、製品化にかかる開発期間を短縮することが可能となり、さまざまに変化する市場への迅速な対応と製品化コストの削減を実現しました。また各機能を社内共通規格にそって開発することによりプログラムコードステップを減少させ低容量と高速処理を実現しました。



《一般的なパッケージソフトウェアの開発手法とテクノロジープラットフォーム方式との違い》

一般的なパッケージソフトウェアの開発手法

機能名	ソフトⅠ	ソフトⅡ	ソフトⅢ	作業工程
描画	A	E	I	3
GUI	B	F	J	3
Draw	C		K	2
透過	D	G	L	3
住所			M	1
フィルター		H		1
				13

一般のパッケージソフトウェアの開発手法では、ソフトⅠ～Ⅲそれぞれの製品毎にチームに分かれて開発しています。共通の機能があっても別々に開発を行うため全体的な作業工程は多くなります。

テクノロジープラットフォーム方式

機能名	G.CREW	PhotoCrew	筆自慢	合計
描画	A	A	A	1
GUI	B	B	B	1
Draw	C		C	1
透過	D	D	D	1
住所			E	1
フィルター		F		1
				6

当社の開発者は製品を開発するのではなく、製品で共通に使える個々のプログラムを開発しています。製品の種類が異なっても同じ機能であれば同一のプログラムを利用できるので、全体の作業工程が少なくなります。

注6 コンピュータ上で扱うために体系的にまとめられた符号のことで、プログラム言語の命令を記述したものをコードと呼ぶこともある。そのプログラムの1行や1命令の区切りを指す。例えば、「このプログラムは200ステップ」といえば200行で書かれているプログラムである。

(3) 当社が販売する製品点数について

当社の主力製品は、平成11年12月末現在G.CREWシリーズ、Photo Crewシリーズ、筆自慢シリーズで、これら主力製品により当社売上のほとんどが構成されています。当社は、各製品の販売比率を比較的均等に保つこと、新製品を開発すること、他社が開発する製品を販売すること等で、販売する製品点数が少ないことから生じるリスクを軽減しようと考えています。しかしながら新製品の開発や他社開発製品の販売が予定通りに行われず、かつ主力製品の製品競争力が急激に低下したり、市場のニーズが急速に冷え込んだりした場合には、当社の事業に重大な影響を及ぼす可能性が存在します。

(4) PAINT SHOP PRO シリーズの発売中止について

当社は米国JASC社著作のPAINT SHOP PROシリーズの日本語版の販売を平成11年3月期まで行っていましたが、同製品の販売を平成11年3月で終了しています。同製品は平成11年3月期までG.CREWシリーズ及び筆自慢シリーズと並び当社の主力製品でした。

データサーチ社の調査によると、平成10年(自平成10年1月 至平成10年12月)国内グラフィックソフト市場における同製品の販売数量シェアは8.0%で、販売本数は43千本、シェア順位は第5位でした。

なお平成11年4月以降、同製品は国内他社から販売されています。当社は同製品に代わる製品として5月から自社開発のPhoto Crewシリーズを販売していますが、同製品が今後PAINT SHOP PROシリーズと同程度の売上を確保できない可能性もあります。

(5) 社長への依存について

当社代表取締役社長 永田典久は、経営戦略の他、製品戦略並びに開発戦略等においても重要な役割を果たしています。また当社は社長に過度に依存しない経営体制を構築中です。しかし現時点で社長が離職するような事態となった場合、当社の業績に重要な影響を与える可能性があります。

(6) 無在庫政策について

当社は製品化されるソフトウェアのプログラム開発及び製品製造に必要な部材等のマスターを作成し、製品の製造及び発送を担当する取引商社に渡しています。この取引商社は当社が作成したマスターを基に製品マニュアルの印刷・製本、CD ロムの複製、これらの部材をパッケージ化するという製造作業のほか、製品の在庫や発送管理を担当しています。当社はこれらの製品を取引商社から仕入れ、販売しています。また、過剰在庫による保管費用の増加や製品の陳腐化等の在庫リスクを回避するため、当社では在庫を保有していません。具体的には取引商社が自己のリスクで当社製品を保管し、当社は受注の都度、取引商社に製品発送を依頼し販売得意先に納品しています。

また業界の慣行となっている返品についても、当社では各販売会社と完全買切り制の契約を締結しています。よって返品による在庫も発生していません。

しかしながらこれら取引先との契約は年度毎に更新されるもので、当社の資金繰りが悪化するなどにより取引先への支払い遅延が発生する、

当社製品の市場競争力が低下することにより生産数量が低下する、製造・購買・販売の各システムが正常に稼動しなくなるなどの場合には、契約条件の悪化または契約の更新ができなくなる可能性があります。

#### (7) 取引先への依存度について

平成 11 年 3 月期における当社の総販売額の 71.7%はソフトバンク㈱(なお、同社は平成 11 年 10 月 1 日付でソフト・ネットワーク事業部門を分社したため、当社の取引先は同日以降ソフトバンク・コマース㈱へ変更されています。)に対するものです。同社に販売取引が集中しているのは、パソコンパッケージソフトの流通市場シェアのほとんどが同社により占められているからです。この点に対して当社はユーザーへのダイレクト販売をより充実するなど、販売面での 1 社集中を極力なくすよう今後とも努力していきます。

また、仕入先、その他の営業に関する業務の委託先については、取引先を意識的に少なくすることで取引に伴い発生する間接コストを削減しています。この結果、一部の取引先に取引が集中する傾向にあります。例えば製品の仕入先では、平成 11 年 3 月期における新光商事㈱からの仕入額は総仕入額の 100.0%となっています。当社としては、付加価値の高い業務は社内で行い、代替可能な業者が比較的多い単純な業務のみを委託する方針をとっているため、これらの取引先との取引が継続されない場合においても経営に与える影響は軽微です。

#### (8) 製品の致命的不具合(バグ)により、販売を継続できなくなる可能性について

ソフトベンダーにとって、プログラムの不具合であるバグを無くすことは重要な課題ですが、今日のように高度なソフトウェア上でバグを皆無にすることは不可能とさえ一般的に言われています。当社はこうしたバグを発生させないよう、製品の開発段階から注意することはもちろんのこと、開発された製品を入念にテストすることで対処しています。しかしテストの項目は理論的には無限に存在し、すべての項目をテストすることは不可能であり、当社では費用対効果の観点からテストを実施しています。当社は製品の信頼性を高めることが、長期的なユーザーの獲得につながるものと考え、徒に高度な機能を製品に搭載するのではなく、十分なテストを経た信頼性の高い機能のみを製品に搭載してきました。しかし入念なテストを行ったとしても、依然として全事象についてテストを行っているわけではなく、予期し得ない致命的なバグを製品に内在したまま販売する可能性があります。製品を発売した後、運用上支障をきたす致命的なバグが発見された場合、まずその製品を回収する必要があり、その回収に多大な費用が発生します。そしてそのバグを解決するのに長期間要する場合、その製品の販売を継続できず収益が悪化する可能性があります。

#### (9) ソフトウェアの特許侵害による訴訟の可能性について

当社が独自に開発した製品は、ユーザーの操作性・利便性を考慮しマイクロソフト社が推奨する Windows アプリケーションのグラフィックユーザーインターフェイス(注7)へ対応させています。このため当社製品のグラフィックユーザーインターフェイスは OS である Windows に類似し、結果として他社製品と類似した箇所が複数存在しています。当社はこれらの類似箇所に関する特許調査を入念に行っていますが、特許侵害の可能性が皆無とはいえません。特許侵害により第三者から製品の販売差止等の訴訟を提起され損害を被る可能性があります。

注7 画面上に絵やアイコン(絵文字)を表示し、直感的に分かりやすく操作できるように配慮した、操作体系のこと。

## 2.当社をとりまく市場の動向について

当社はパソコン用アプリケーションソフトの研究開発及び製品化、販売業務を行っているアプリケーションソフトベンダーです。

当社をとりまくアプリケーションソフト市場、パソコン市場、インターネット市場は現在、急速に変化しており、加速度的に、いわゆるデジタル社会(注 8)が構築されていくものと想定しています。

今後予想される変化といたしまして、当社は以下の点を想定しています。

注8 日常使用する機器類の多くがデジタル信号を基に作成されたソフトウェアによって制御されており、それらの機器を使用する者がソフトウェアによって制御されている事実を意識しないほど一般化している社会をいう。

### (1)流通市場の変化

パソコンソフト販売には、従来から取扱っているパソコン販売専門店等の他、カメラ店、家電量販店が本格的に参入しており、今後パソコンソフト販売店の競争が更に激化し、価格競争がより激しくなることも予想されます。この結果、パソコンソフト販売店の減少やソフトウェアの店頭小売価格の下落が

想定されることから、ソフト販売をパソコンソフト販売店にのみ依存しているソフトベンダーの収益は減少する可能性があります。

こうした状況に対して当社は、設立 2 期目(平成元年)から登録ユーザーに対するダイレクト販売である通信販売を行っており、売上高に占める割合は平成 11 年 3 月期で約 17.7%になっています。また平成 11 年 12 月末日現在、Windows95 以上の環境を有し、かつ当社の製品を利用し正規登録を完了しているユーザー数は約 100 万人に達しています。このように当社はソフト販売店の減少等のリスクに対応する準備をしており、今後より一層ダイレクト販売に経営資源を投下していく予定でいます。しかし当社が想定する以上の速度でソフト販売店が減少した場合、あるいはダイレクト販売のニーズが当社が想定するよりも小さい場合には、当社の事業に重大な影響を及ぼす可能性が依然として存在します。

## (2)アプリケーションソフトのアメリカでの動向

アメリカではサン・マイクロシステムズ社が Star-Office (ワープロ、表計算、データベース(注 9)、ブラウザソフト(注 10)等の統合製品)を無料で提供するサービスを開始しました。マイクロソフト社もこれに追随することが想定されます。マイクロソフト社はパソコン業界において、サン・マイクロシステムズ社はサーバー(注 11)業界において大きなシェアを有している企業です。両者は従来市場のすみわけができていましたが、現在はパソコン業界及びサーバー業界において競合関係にあり、各分野において激しい値引き競争が行われています。これら 2 社の戦略が、他のソフトベンダーに与える影響は大きく当社もその例外ではありません。このアメリカの動向は日本にも時期をおかず伝播し、アプリケーションソフトの価格自体が大幅に下がる可能性があります。

こうした状況に対して当社は、前述のテクノロジープラットフォーム方式により、更に価格競争力の高い製品を市場に投入することとしています。また現在アメリカで採用されている、アプリケーションソフトのレンタルや利用者のニーズに応じてアプリケーションソフトの機能を分割して販売することについても準備を開始しています。しかし当社が想定する以上の速度でアプリケーションソフトの低価格化が進行した場合、あるいはこれに対応するアプリケーションソフトの開発が遅延・失敗した場合には、当社の事業に重大な影響を及ぼす可能性が依然として存在します。

注 9 データを決まった形で蓄積したもの。データを蓄積するための枠組みと検索の仕組みを提供するソフトウェアをデータベースソフトまたはデータベース管理システムと呼ぶ。

注 10 データファイルの中身を次々と見ていくためのソフトウェア。インターネットの Web ブラウザ<sup>\*</sup>を指す場合が多い。ブラウザ(browse)には「本を拾い読みする、ざっと目を通す」などの意味がある。

注 11 ネットワーク上で、ほかのコンピュータに対して各種のサービスを提供するコンピュータやソフトウェアのこと。

## (3)競合製品について

ソフトウェア市場では常に激しい競争が行われており、競合他社から画期的な技術による魅力的な製品が提供される可能性が常に存在します。

平成 11 年 12 月現在、日本国内において当社の競合となる会社およびその製品は次の通りです。

当社製品名	競合する企業名	競合する製品名
G.CREW シリーズ <sup>*</sup>	ジャストシステム	花子シリーズ <sup>*</sup>
〃	インフィニシ	Windows DRAW シリーズ <sup>*</sup>
〃	マイクロソフト	Photo Draw シリーズ <sup>*</sup>
Photo Crew シリーズ <sup>*</sup>	ピーアント <sup>*</sup> エー	PAINT SHOP PRO シリーズ <sup>*</sup>
〃	アト <sup>*</sup> ビシステムズ	Photo shop シリーズ <sup>*</sup>
〃	マイクロソフト	Picture Itシリーズ <sup>*</sup>
筆自慢シリーズ <sup>*</sup>	クレオ	筆まめシリーズ <sup>*</sup>
〃	アイフォー	筆王シリーズ <sup>*</sup>
〃	マイクロソフト	はがきスタジオシリーズ <sup>*</sup>

上記以外にも数多くの企業と製品が当社と競合関係にあります。ソフトウェア産業は装置産業等と比較して参入障壁が低く、誕生して間もない優れた製品が市場を席卷することすらあります。こうしたビジネスチャンスが当社に存在すると同時に、他社の優れた製品の出現により当社製品の販売数量が急激に減少する可能性があります。

当社はこのような画期的な技術革新に対して、製品点数を拡充し事業の幅を広げ、偶発的な特定の事象により経営が著しく影響を受けることのないようにしていく方針です。しかし当社が想定する以上の画期的な技術革新等が他社によって行われ、当社がそれに類似する技術を

開発できない場合には、当社の事業に重大な影響を及ぼす可能性が依然として存在します。

#### (4)パソコン出荷台数の増加、インターネット利用者の増加

日本におけるパソコンの出荷台数は 2000 年には 1,000 万台を突破するとの調査結果があります (IDC Japan(株)調べ)。またインターネット利用者は 2000 年には 2,300 万人、2002 年には 3,000 万人に達するとの調査結果があります (Access Media International 調べ)。更に次世代ゲーム機等の情報端末に代替できるような機器、いわゆるマルチメディア (注 12) 家電が普及することも想定できます。

当社の製品はグラフィック技術に基づくものであり、いわゆるマルチメディア家電やデジタルカメラ、プリンタ等の周辺機器が普及すればその利用価値は高まるものと考えられます。しかしこれらの普及が上記の調査結果や当社で想定するものよりも拡大しない場合には、当社が策定する計画通りに経営が行えず、当社の事業に重大な影響を及ぼす可能性が存在します。

注 12 コンピュータ上で、動画、静止画、音声、文字など多様な素材を複合化して使うこと。

#### (5)マイクロソフト社の動向

当社はマイクロソフト社が発売する Windows 上のアプリケーションソフトを開発しています。このため Windows のバージョンアップが行われ、それに対応した製品を開発・販売すると、Windows の普及と共に当社製品に対する需要が高まる傾向があります。この結果、Windows がバージョンアップされた年は、そうでない年に比べて当社製品に対する更新需要が高まる傾向があります。また現在パソコン市場を独占している Windows の市場が長期的に縮小することも考えられます。特にマイクロソフト社は反トラスト法訴訟で平成 11 年 11 月、米国連邦地裁から「OS によるシェア乱用の独占企業」という事実認定を受けています。マイクロソフト社が和解に応じない場合は平成 12 年 2 月に予定されている判決次第で、同社のパソコンソフト市場に対する影響力が低下し Windows のシェアが縮小する可能性があります。こうした場合、Windows 上でしか動作しないアプリケーションソフトは、Windows のシェアが縮小するにつれ販売数量が減少していくと考えられます。

このような Windows の発売が業績に与える影響に対して、当社では流動性資金を豊富に社内に蓄えることで影響を軽減するよう図っています。またマイクロソフト社の長期的な影響力の低下の可能性に対して、現時点ではマイクロソフト社製の OS に依存せず、Windows、Mac (注 13)、リナックス (注 14)、UNIX (注 15) 上で動作が可能な java (注 16) アプリケーションソフトの開発に今後取り組むことで対応する方針です。

しかし当社が想定する以上の速度で Windows のシェアが縮小する事態が発生した場合、あるいは他の OS に対応させるための当社の開発が遅延・失敗した場合には、当社の事業に重大な影響を及ぼす可能性が依然として存在します。

注 13 Macintosh の略称。米アップルコンピュータが販売しているパソコンのブランド名。Windows 用パソコンとは仕様が異なり、OS として MAC OS が動作する。

注 14 UNIX ベースのパソコン用 OS。米国のフリーソフトウェア協会が推進している GNU 活動 (「コンピュータで使うソフトウェアは無償で広く普及させるべき」という思想に基づく) の一環としてライセンスフリーで広く配布されている。もともとはフィンランドで開発された。

注 15 69 年に米 AT&T ベル研究所で開発されたマルチタスク (複数のプログラムを並行して実行させる機能のこと)、マルチユーザー仕様 (1 台のコンピュータを複数のユーザが同時に利用すること) の OS。当初はミニコンピュータ用として、80 年代前半からはワークステーション用として、多くの大学や研究機関で利用されてきた。

注 16 95 年 5 月に米サン・マイクロシステムズが開発したオブジェクト指向 (対象 (オブジェクト) そのものに重点を置き、対象の振る舞いや操作が対象の属性として備わるという考え方のこと) のプログラミング言語。

### 3. 今後の事業展開について

インターネットは国内外に広がり、銀行による電子マネー・電子決済事業の研究開発や部分的実施、Linux OS 搭載の低価格サーバーの出現等、新しい動きがみられます。以前から情報産業は「ドッグイヤー (時間の進行が 7 倍の早さで行われること)」といわれていました。しかし最近のインターネットの普及速度とそれに関連するビジネス展開のスピードは、より加速度的になってきており、新たな情報革命がまさにおきつつあると当社では考えています。そしてその鍵はインターネットにあるものと認識しています。

当社は現在、既存の流通ルートを使用したソフトバンクコマース(株)等の流通業者への販売 (平成 11 年 3 月期で売上全体の 82.3%) と、登録ユーザーに対してダイレクトメールを送信し発注を受ける従来型のダイレクト販売である通信販売 (同 17.7%) という、2 形態の販売を行っています。そして平成 13 年

3 月期からダイレクト販売を主体とした販売体制に移行することを計画していますが、今後は従来型のダイレクト販売である通信販売に加え、インターネットを媒介としたダイレクト販売を展開していく予定です。当社はインターネットを媒介としたダイレクト販売を二通り想定しています。一つはインターネットによる受注販売です。これはインターネットを通じてユーザから注文を取り、商品は宅配便等によってユーザのもとに届けられる販売方法です。代金の決済は、インターネットにおけるカード決済か宅配便業者による代金引換による決済が一般的になっています。現在、インターネットを媒介としたダイレクト販売の主流はこうしたインターネットによる受注販売で、本や地方特産品の販売が有名です。もう一つの販売方法はインターネットによるダウンロード販売です。インターネットによる受注販売との違いは、受注販売の場合は商品の受渡しに宅配便等を介していますが、ダウンロード販売の場合は商品の受渡しがインターネット上で行われる点です。即ちダウンロード販売の場合はインターネット上で取引が完結し、ユーザの発注から商品の引渡しまでがオンライン上で通常瞬時に行われます。インターネットによるダウンロード販売では取引の対象となる商品の性質が制限されますが、簡便性、即時性といった高い利便性を有しており、今後この販売方法による取引が拡大すると当社は考えています。代表的なインターネットによるダウンロード販売として、オンライン証券取引やインターネットによる音楽配信があげられます。

当社が事業として手がけているパソコンソフトもインターネットを媒介としたダイレクト販売に適していますが、現在この方法で購入できるパソコンソフトの数はごくわずかです。それはパソコンソフトが一般的にデータ量が多く、オンラインによる配信に時間と手間が著しくかかり、店頭で購入した方がより便利だという現状があったからです。当社はテクノロジープラットフォーム方式という開発手法を採用していますが、この方式により生み出された製品の特徴の一つにプログラムが小容量である点があります。こうした特質を持つ当社の製品はこの販売手法において優位性を持つと考えられ、当社はインターネットによるダウンロード販売の具現化を優先的な戦略課題にし、下記の通り早急に事業構築していく予定です。

即ち、当社は第 13 期中間期末(平成 12 年 9 月)までにインターネットを媒介としたダイレクト販売に関する設備投資を完了し、第 13 期末(平成 13 年 3 月)までにインターネットによる受注販売事業を実施し、更にインターネットによるダウンロード販売の技術を完成させる予定です。またインターネットによるダウンロード販売事業の開始時期については、パソコンソフトの流通経路の動向を見ながら、利益を極大化できるよう製品の投入時点を検討しつつ判断していく方針です。

しかしながらインターネットを媒介としたダイレクト販売の歴史は世界的にみても未だ浅いため、以下の通り予期できない障害が発生する可能性があります。

#### (1) インターネットを媒介としたダイレクト販売市場の取引額が大手調査機関の推測通りに伸展しない可能性について

当社はインターネットを媒介としたダイレクト販売を実施する予定です。インターネットを媒介としたダイレクト販売市場の取引額は、通産省、アーサーアンダーセンコンサルティング社による「日米電子商取引の市場規模調査」によりますと、1999年は1,900億円の規模ですが、2000年には4,300億円、2002年には1兆6,200億円と成長し、将来的に急激に拡大すると予測されています。しかしながら現段階では、予測不可能な問題が生じたり、社会情勢からインターネットを媒介としたダイレクト販売市場の取引額が予測通りに伸展しなかったりする可能性があります。このような場合、当社のインターネットを媒介としたダイレクト販売事業は利益を計上できない可能性があります。

#### (2) インターネットを媒介としたダイレクト販売取引によるビジネス特許侵害に関する訴訟の可能性について

当社はインターネットを媒介としたダイレクト販売を実施する予定です。インターネットを媒介としたダイレクト販売の歴史は世界的にも未だ浅いため、新たな販売手法や方法が日々開発されています。従来このような販売手法や方法は特許の対象になりえなかったのですが、今日、米国においてこうしたビジネス特許が成立し訴訟が行われています。インターネットを媒介としたダイレクト販売方法において、世界的に、一般的に用いられる手法であっても、ビジネス特許の対象となっているものがあり、今後これらビジネス特許の有効性について討議・検討が行われていくものと推測されます。これらの討議・検討の結果によっては、インターネットを媒介としたダイレクト販売事業が予想通り普及しない可能性もあります。

#### (3) インターネットによるダウンロード販売(注17)が実現できない可能性について

当社は将来的に顧客が当社製品をインターネット上からダウンロードするだけで販売が成立するシステム、インターネットによるダウンロード販売を導入しようとしています。そしてソフトウェアをダウンロードする毎に課金することを考えています。当社の製品は著しく小容量であるため、このようなデータ配信に最も適した形式になっており、これが当社製品の優位性になっています。この導入にあたって当社は、自社のwebサーバー(注18)を購入したり、オンライン上の課金システムを構築したりする必要があります。しかし現段階でこれらの実施時期は未定であり、今後も予測不可能な問題によってインターネットによるダウンロード販売が実施できない可能性があります。

注17 遠隔地のコンピュータ側に蓄積された情報を端末側に転送すること。メッセージの読み出しも含む。一般的にはプログラムやデータなどのファイル、あるいは大量のメッセージを一括して読み出す操作を指す。

注18 WWW(World Wide Web、インターネットに公開されている文書を検索するためのシステムの一つ)を構成するためのサーバソフト、あるいはサーバコンピュータを示す。

(4)ソフトウェアのASP(注19)事業が実現できない可能性について

当社は将来的に製品をwebサーバにおいて、顧客がインターネットを介して当社製品をレンタルして利用できるシステムを導入しようとしています。ASPにおいてはユーザは製品そのものをダウンロードするのではなく、当社のwebサーバにある製品をユーザのパソコン上からオンラインにより遠隔操作することによって利用できるようになります。当社はこのシステムによりユーザが当社製品を利用する時間に応じて課金することを考えています。この導入にあたって当社は、自社のwebサーバを購入したり、オンライン上の課金システムを構築したりする必要があります。しかし現段階でこれらの実施時期は未定であり、今後も予測不可能な問題によってASP事業が実施できない可能性があります。

注19 Application Service Providerの略。ネットワーク経由でアプリケーションソフトの機能だけを販売するサービス事業のこと。ユーザはWebブラウザ環境とネットワーク・アクセス環境を用意するだけでアプリケーション機能を利用できる。インターネットを媒介としたダイレクト販売の一種である。

(5)インターネットのセキュリティー問題により、インターネットを媒介としたダイレクト販売が継続できない可能性について

当社ではインターネットを媒介としたダイレクト販売を開始するにあたり、顧客がインターネット上でクレジットカードによる即時決済を行えるシステムを構築し運営していく予定です。しかしインターネットのセキュリティーに関しては未だ安全性が保証されていません。当社は現時点で考えられるセキュリティーシステムにより顧客のクレジットカード情報や顧客情報を保護していく予定ですが、第三者によってこれらの情報を悪用される可能性があります。その場合、顧客情報が盗難及び破壊される可能性があり、また当社のサービスを利用した顧客から訴訟を受ける可能性もあり、それによりインターネットを媒介としたダイレクト販売を継続できず収益が悪化する可能性があります。

(6) インターネットを媒介としたダイレクト販売において、システムがダウンすることにより販売が継続できなくなる可能性について

インターネットを媒介としたダイレクト販売においては、地震や水害等の天災・地変、コンピュータウイルス(注20)、電力供給の停止、通信障害、通信事業者に起因するサービスの中断や停止など、現段階では予測不可能な事由により、販売が継続できなくなる可能性があります。これによりインターネットを媒介としたダイレクト販売を継続できず、収益が悪化する可能性があります。

注20 ユーザのパソコンにトラブルを起こすことを目的として作られたプログラム。コンピュータウイルスが入り込んでしまうことを人間の病気になぞらえて感染という。

4.経営成績について

当社の平成7年3月期から平成11年3月期までの経営成績は以下の表の通りです。

(単位:千円、%)

決算期	平成7年 3月期	平成8年 3月期	前期比	平成9年 3月期	前期比	平成10年 3月期	前期比	平成11年 3月期	前期比
売上高	492,768	924,169	187.5	1,708,711	184.9	1,672,814	97.9	1,271,994	76.0
経常利益	41,082	139,243	338.9	118,074	84.8	203,948	172.7	290,061	142.2
売上高経常利益率	8.3	15.1	—	6.9	—	12.2	—	22.8	—

(注) 証券取引法第193条の2の規定に基づき、平成10年3月期及び平成11年3月期の財務諸表についてはセンチュリー監査法人の監査を受けていますが、平成7年3月期、平成8年3月期及び平成9年3月期については当該監査を受けていません。

当社の事業は、変化の激しいパソコン用アプリケーションソフト業界にありますので、外部環境の変化を受けやすい傾向にあります。

当社は、パソコンソフトの価格が長期的に低下するであろうと推測していたので、前期まで低価格戦略を採用してきました。この結果、製品単価が下落し売上高が減少する傾向が続きました。しかし当社は累積仕入本数の増加による仕入単価の削減や、製造コストに配慮した製造マスターの作成方法を習得すること等を通じてコスト削減を実現し、利益の獲得に経営の軸をおき環境の変化を事前に可能な限り予測して、安定的に利益を

計上してきました。

しかしながら今後において、当社は従来の経営戦略を大幅に変更する予定です。当社が採用してきた利益獲得に焦点をおいた経営戦略は、急速に変化の度合いを強める今後のパソコンソフト市場において、場当たりの環境変化への対応を導いたり、ハイリスク・ハイリターンな事業への投資を過度に自制することを導きかねないと考えています。現在当社が考えている新たな指標はユーザー数の増大です。このユーザー数は反復・継続的に製品を購入するユーザーを指しています。パソコンソフト市場は寡占の状態になりやすい性質を持っており、一定以上のシェアを獲得しなければ成長はありません。今日パソコンはより機能的に使いやすくなってきていますが、一般的な家電製品と同様に全ての人に受け入れられるほど普及してはいません。しかし今後はこうしたパソコンを利用する際の抵抗を取り払う機能的な工夫がますますなされ、パソコン及びパソコンソフトを操作しているという感覚さえ無くなってしまふことも考えられます。そしてパソコンと家電が融合したマルチメディア家電が一般化し、マルチメディア家電に組み込まれるソフトウェアの市場が急激に拡大する可能性もあります。

当社は、現在・現時点がこのような市場の変換点であると認識しており、一定以上のシェアを獲得することが将来的な利益の源泉になり、それが最重要課題であると考えています。よってこの市場の流れの頂点に立つべく、当面はユーザー数を増加させることに経営資源を集中させる予定です。ユーザー数を増加させる方法として、更なる低価格戦略の採用、広告宣伝の拡大、利用期間限定等の見本製品の無償配布、ユーザーの利便性をより追求したインターネットを媒介としたダイレクト販売の実施(「3.今後の事業展開について」参考)等があげられますが、これらは売上高を減少させたり費用を増加させたりする要因となります。更にインターネットを媒介としたダイレクト販売を実施する準備段階として、既存の流通ルートを利用した販売活動を控える必要がありますが、これによって売上高は減少します。よって当社は当面利益の獲得以上にシェア拡大を重視する方針であり、目標とする数値に達するまでこれらシェア拡大策を継続するため、前期までのような経常利益の推移を予定していません。

#### 5.利益還元政策について

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付けています。しかしながら当社が属する情報産業はハイリターンである反面ハイリスクであり、安定的な資金を多く必要としています。よって当面は内部留保を厚くしていく予定であり、配当金による利益還元は当面実施しないこととしています。

なお、平成10年5月26日開催の株主総会において1株当たり2,205円88銭、平成11年5月28日開催の株主総会において1株当たり1,838円23銭の配当を行っていますが、この主旨は、資本増強を目的とした配当可能利益の資本組入れにより生じた株主の源泉所得課税に充当することを目的としています。

#### 6.小規模組織であることについて

当社は、平成11年12月31日現在、役員6名並びに従業員19名と組織が小さく、内部管理体制もこのような規模に応じたものになっています。そのため各取締役が各担当業務に関して担う役割並びに各社員が担う作業の重要度が高まっています。

例えば開発業務に関しては取締役開発部長である渡邊雅良が製品開発の責任者であり、取締役マーケティング部長である大塵純が製品化テストの責任者です。製品開発で最も重要な企画作業は、永田社長、渡邊取締役開発部長、大塵取締役マーケティング部長の3名によって行われていますが、この作業は多分に属人的な面が強く、これら3名のうち1名が欠けた場合であっても開発の遅延、製品の完成度及び競争力の低下等が発生する可能性があります。

また日々の開発作業において開発業務に従事する社員は重要な役割を担っています。これら開発者の社外流出または新規開発者の拡充に失敗した場合、開発作業に重大な影響を及ぼし、将来的に製品を販売することができなくなる可能性があります。

更に当社は管理面の人員を極力削減し間接コストの低減に努めていますが、その分管理部門の負担は大きく、その責任者である取締役業務管理部長寛悦生に依存する割合が大きくなっています。当社は、今後、経営規模を拡大することを想定していますが、その過程で管理業務における人材の獲得が必要になります。このような人材の拡充に失敗した場合、または既存の人材が社外流出した場合、当社の経営活動に支障が生じる可能性があります。

## 7.東京証券取引所 Mothers への上場について

当社の普通株式は当公募の終了をもって東京証券取引所が開設する Mothers へ上場の予定です。Mothers は、新興企業の資金調達を円滑なものとし、新規産業の育成を支援するため、成長可能性のある新興企業を対象とする市場です。しかしながら、以下の上場廃止基準に該当した場合、当社の普通株式は上場廃止に陥り、投資家は本株式の譲渡や市場価格の正確な相場の把握が困難になります。

- ① 株主数が 150 人未満となった場合で、1 年以内に 150 人以上とならない場合
- ② 最近 3 年間に終了する事業年度の末日において債務超過である場合(上場後 2 年間に終了する各事業年度は当該期間に参入しない。)
- ③ 株券上場廃止基準第 2 条第 1 項第 3 号または第 5 号から第 13 号まで[売買高、銀行取引の停止、破産・和議・更生または整理、営業活動の停止、不適当な合併等、財務諸表の虚偽記載等、上場契約違反、株式の譲渡制限、その他(公益または投資者保護に反する事項)]のいずれかに該当した場合。

また、Mothers では当社株式の日々の出来高がどの程度になるか不明であります。したがって、投資家が当社株式の売却注文を出しても直ちに約定するとは限らず、投資家の予想を上回る損失が発生する可能性もあります。