

# 会社情報

**会社の概況** (2016年3月31日現在)

商号 ソースネクスト株式会社  
 英文社名 SOURCENEXT CORPORATION  
 設立年月日 1996年8月2日  
 本社所在地 〒105-0001  
 東京都港区虎ノ門三丁目8番21号  
 虎ノ門33森ビル6階

資本金 1,771百万円  
 従業員数 100名(臨時社員3名)  
 事業内容 パソコン・スマートフォンソフトウェア及び  
 ハードウェア製品の企画・開発・販売

**役員の状況** (2016年3月31日現在)

代表取締役社長 松田 憲幸  
 代表取締役副社長 松田 里美  
 取締役 小嶋 智彰  
 取締役 青山 文彦  
 社外取締役 生田 正治  
 社外取締役 高澤 廣志  
 社外取締役 久保利 英明  
 常勤監査役 高野 正三郎  
 社外監査役 小林 哲也  
 社外監査役 高野 角司

**株式の状況** (2016年3月31日現在)

発行可能株式総数 90,280,000株  
 発行済株式の総数 31,732,000株  
 株主数 4,767名

## 企業理念

社名の意味  
 「次の常識をつくる」

ソースネクスト株式会社 最高戦略

ミッション  
 製品を通じて、喜びと感動を、  
 世界中の人々に広げる

ビジョン  
 世界一エキサイティングな企業になる

エキサイティングの3条件  
 正しい  
 喜ばれる  
 面白い

行動指針  
 真剣に取り組む  
 ポジティブに考える  
 感性を磨く

## 株主メモ

**事業年度** 毎年4月1日から翌年3月31日まで  
**定時株主総会** 毎年6月開催  
**基準日** 定時株主総会 毎年3月31日  
 期末配当 毎年3月31日  
 その他必要がある時は、あらかじめ公告して定めた日

**株主名簿管理人及び特別口座の口座管理機関** 東京都千代田区丸の内一丁目4番1号  
 三井住友信託銀行株式会社

**株主名簿管理人事務取扱場所** 東京都千代田区丸の内一丁目4番1号  
 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部  
 (郵便物送付先)  
 〒168-0063  
 東京都杉並区和泉二丁目8番4号  
 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部  
 (電話照会先)  
 ☎ 0120-782-031

(インターネットホームページURL)  
<http://www.smtb.jp/personal/agency/index.html>

(株式に関する住所変更などのお届出及びご照会について)  
 証券会社に口座を開設されている株主様は、住所変更などのお届出及びご照会は、口座のある証券会社宛にお願いいたします。証券会社に口座を開設されていない株主様は、上記の電話照会先にご連絡ください。

(特別口座について)  
 株券電子化前に「ほふり」(株式会社証券保管振替機構)を利用されていない株主様には、株主名簿管理人である上記の三井住友信託銀行株式会社に口座(特別口座)を開設いたしました。特別口座についてのご照会及び住所変更などのお届出は、上記の電話照会先をお願いいたします。

**公告の方法** 電子公告の方法により行ないます。  
 (http://sourcenext.co.jp/)  
 ただし、やむを得ない事由により電子公告ができない場合は、日本経済新聞に掲載します。

**証券コード** 4344  
**上場証券取引所** 東京証券取引所 市場第一部

 **SOURCENEXT**  
 www.sourcenext.com

ソースネクスト株式会社  
 〒105-0001  
 東京都港区虎ノ門三丁目8番21号  
 虎ノ門33森ビル6階  
 tel. 03-6430-6406 (代表)

●Windows及びWindows Vistaは、米国Microsoft Corporationの米国及びその他の国における商標もしくは登録商標です。  
 ●iPhone、iPadはApple Inc.の登録商標です。●その他の会社名、商品名は各社の商標または登録商標です。

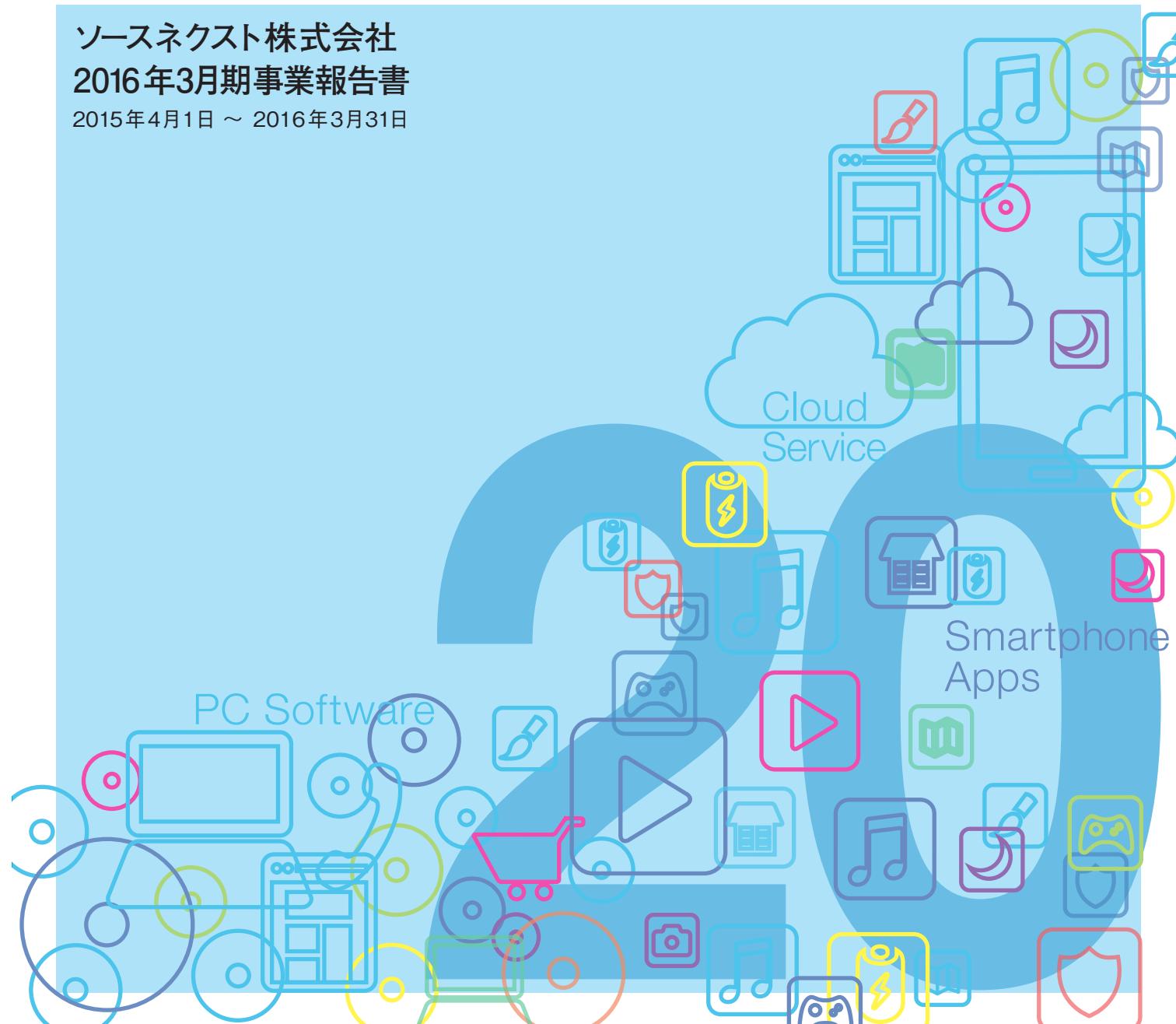


おかげさまで、20周年



## ソースネクスト株式会社 2016年3月期事業報告書

2015年4月1日 ~ 2016年3月31日



## 21年目に飛躍を期す

皆様におかれましては、ますますご健勝のこととご拝察申し上げます。平素は格別のご支援を賜り、厚く御礼申し上げます。

当社グループの2016年3月期の連結決算は、営業利益14億45百万円(前期比11.0%増)、経常利益14億63百万円(前期比11.5%増)、親会社株主に帰属する当期純利益9億90百万円(前期比18.4%減)となり、営業利益、経常利益は3年連続で過去最高益を更新することができました。これもひとえに、株主の皆様の励ましとご支援のおかげと感謝の念に堪えません。

当社は1996年の創業以来、製品を通じて喜びと感動を世界中の人々に広げることをミッションに、お客様のご期待にそえる製品の企画・開発に注力して参りました。近年は成長著しいスマートフォンアプリの企画・開発を積極的に拡充し、従来のパソコンソフトと併せて、お客様のニーズや時代に合った新しいビジネスの創造に努めました。

当連結会計年度が増収増益となった主な要因は、Microsoft社の新OS「Windows 10」がリリースされたことにより、セキュリティソフトを始めとするパソコンソフトが売上に大きく寄与したこと、及びインターネットショッピングの世帯利用率が全年代で上昇したことを背景とした、自社オンラインショップの好調などが挙げられます。

また、潤沢な手元資金を活かして、IP(知的財産権)の取得にも積極的に取り組みました。今後は、取得したIPを存分に活用し、製品の多言語対応を推進し、海外での販売活動を含めた販路の拡大を推進していく所存です。

当社は、今年8月をもちまして創立20周年を迎えます。株主の皆様の多大なご支援に深謝申し上げるとともに、今後も、株主の皆様のご期待にそえるよう、一層の努力を続けていく所存でございます。

皆様にはなお一層のご理解とご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

2016年6月

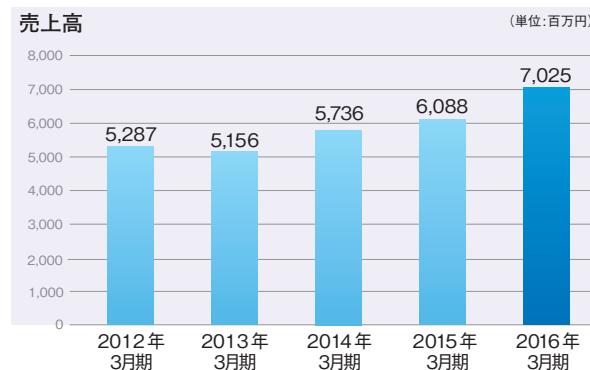


ソースネクスト株式会社  
代表取締役社長 松田 憲幸

## 連結業績ハイライト

決算の  
ポイント

**営業利益・経常利益は過去最高を3年連続更新**  
**経常利益は前期比11.5%増。配当金は4円68銭(配当性向15%)**



### 2017年3月期予想

	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属する当期純利益	1株当たり当期純利益	配当金
第2四半期	3,897 百万円	757 百万円	763 百万円	525 百万円	16円 56銭	—
通期	8,090 百万円	1,552 百万円	1,562 百万円	1,077 百万円	33円 96銭	6円 09銭 ※

※20周年記念配当(1円)を含みます。

## 強みを活かして、海外市場に挑戦する

ソースネクスト株式会社 代表取締役社長  
松田憲幸

### 創業のきっかけ

#### ■ 開発者とお客様をつなぐ

私はソースネクストの創立前に、IBMのエンジニアとして海外の製品をローカライズ、カスタマイズして法人に販売するアプリケーションの開発をしていました。

その中で、お客様からいただく要望に応えるために、バグを修正したくても、「ソース(コード)がないから無理」と言われてできなかったことが非常に多くありました。

ソースネクストへ社名変更する前の社名は「ソース」でしたが、このソースコードから来ています。また、開発者が何ヶ月、何年もかけてコーディングしたプログラムが誰にも使われないことは、精魂込めて一生懸命作った料理を誰にも食べてもらえないのと同じで、非常に空しいことです。開発者とお客様をつなぎ、多くの人の役に立つ、より良い製品をお届けしたい。これが創業のきっかけです。

### ビジネスモデルの強み

当社は、ソフトウェアメーカーとして、製品の企画・開発・販売からサポートまでを一貫して行なう企業です。ビジネスモデルの強みは3つありますが、いずれもとてもユニークなものだと思います。

#### ■ 所有する知的財産権の多さ

1つめは、非常に多くのIP(知的財産権)を所有しているということです。当社は、主力製品であるハガキ作成ソフトの「筆王」を始め、「いきなりPDF」「驚速」、スマホ用アプリでは「超便利ツールズ」「超電池」など、ヒット製品のIPを自社で保有しています。

2016年4月にはMac用のハガキ作成ソフトの定番「宛名職人」のプログラム著作権・商標権を取得し、その数は合計36製品となりました。自社でIPを持てば、お客様に喜ばれる製品を自ら開発し、改善を続け、海外でも自由に販売することが可能です。

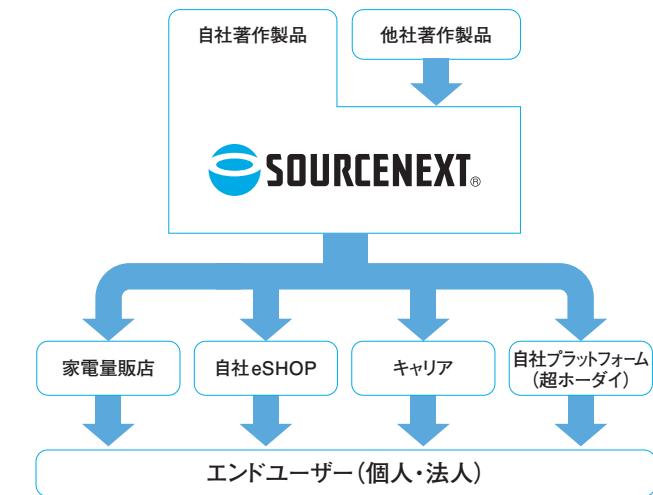
#### ■ 自社著作と他社著作のミックス

2つめは、自社著作製品だけでなく他社著作製品も販売しているという点です。自社著作製品は、お客様から喜ばれる製品を自由に作り、販売でき、利益率も高いという利点がありますが、開発には時間がかかるという欠点もあります。他社著作の製品は、開発期間をかけず、多くのさまざまなジャンルの製品をスピーディーに市場投入できます。これらの提供方法は、ソースネクストのオリジナルのブランドにして販売するか製品ブランドも他社著作のまま販売するか、のどちらかですが、いずれもサポートは当社が行なっています。自社著作製品と他社著作製品の両方を販売し、双方の利点を活かしているソフトウェア会社は、世界でも非常に稀です。

#### ■ 多様な販売チャネル

3つめは、家電量販店などでのリテール販売と自社Webサイトでのオンライン販売を両立させている点です。従来、ソフトウェア会社の直接取引は無理、というのが常識でしたが、ヤマダ電機社やヨドバシカメラ社を始め、全ての大手量販店との直接取引を実現しています。また、これに加えてKDDI社・NTTドコモ社・ソフトバンク社といった、国内主要スマートフォン通信事業者(キャリア)を通じて、Android用のアプリも提供しています。

ソースネクストのビジネスモデル



### 海外での活動と今後の展開

#### ■ IPの積極的取得、そして世界へ

海外では米国・シリコンバレーの当社現地法人が、新製品の発掘や既存のパートナーとの関係強化に力を入れて活動しています。米国に拠点があることで、パートナーとの関係が非常に良好に保たれ、うまくビジネスを進められています。

今後は、日本で販売する製品の調達だけでなく、自社のIPを持つことが大きな成長につながると考え、自社製品の開発、もしくは他社からのIPの買収により、海外展開に向けて挑戦したいと考えています。

# スマートフォンアプリを中心に、多彩な製品・サービスを提 供します

## スマホアプリ

大手3キャリアのすべてにアプリを提供

ソースネクストは、スマートフォンの大手3キャリアすべてのアプリ使い放題サービスに採用され、のべ77タイトルを提供しています。

提供開始	キャリア	サービス名	提供アプリ数
2012年3月	KDDI(株)	「auスマートパス」	29
2013年6月	(株)NTTドコモ	「スゴ得コンテンツ」	23
2014年8月	ソフトバンク(株)	「App Pass」	25

(2016年5月時点)

## 新サービス

聞くだけではなく、読める留守番電話サービス

ソースネクストは、2016年5月より、独自の留守番電話サービス「スマート留守電」をスタートしました。従来の留守番電話サービスとの最大の違いは、メッセージを読めること。再生しなくても、その場で中身がわかります。Android端末でも、iPhoneでも使えます。



スマート留守電



もしもし太郎です

もしもし太郎です  
もしもし太郎です電車遅れてて集合時間に遅れそうなので先お店に入ってください山田で予約していますよろしくお願ひします

## 使い放題サービス

アプリケーションの新しいあり方

当社は、多くのアプリケーションを扱う特長を活かして、定額使い放題サービスにも注力しています。自社製品として販売するだけでなく、積極的なOEM提供により幅広い業種に販路が広がっています。

サービス名	用途・対象	提供先
「超ホーダイ」	パソコン用	インターネットプロバイダー、ケーブルテレビ会社 格安スマホ販売事業者、パソコンスクール、
「アプリ超ホーダイ」	スマホ用	スマホ・パソコン販売業者 など



100種類を超える有料のスマホアプリが低料金で使い放題となるサービスです。



性能世界一のウイルス対策ソフト「スーパーセキュリティ」と120本以上の一般ソフトが使い放題のサービスです。



## パソコンソフト

新OS「Windows 10」で、ビジネスチャンスを広大

マイクロソフト社が2016年7月末まで実施予定の新OS「Windows 10」への無償アップデートにより、当社のウイルス対策ソフト・ZEROシリーズの同OSへの拡張サービスが好調に推移しています。また、以降のOSは無償でバージョンアップされることから、本シリーズは4月より「端末固定・期限なし」へとライセンスポリシーを変更。1度入れたら、その端末を最後まで守る製品に進化しました。



ZEROウイルスセキュリティのべご愛用者数960万人突破。累計3,000社以上の企業にご導入いただいています。



ZEROスーパーセキュリティ AV-Comparativesの「トップレイトッド2015」、AV-TESTの2部門で年間アワードを受賞したビットディフェンダー社のエンジン搭載製品です。



AV-Comparativesはオーストラリアの、AV-TESTはドイツの非営利機関で、ともに世界のセキュリティ製品の性能を評価しています。

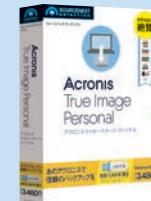
## 世界のブランドを日本人が使いやすく

世界の優れた製品やサービスを発掘し、日本向けにマーケティングするビジネスが当社の大きな柱になっています。

Sony Creative Software社製品 ソースネクストが国内独占販売するSony Creative Software社製品は、ダウンロード版に加えて、2015年6月には家電量販店でパッケージ版も発売。動画ジャンルで第1位を記録しました。



Acronisのバックアップソフト



Windows 10に伴う新規需要を見込み、2015年10月からはバックアップソフトの有名ブランド、アクロニス社製品の販売を開始しました。

## Macの市場に挑む

2016年4月には、Mac用の年賀状作成ソフトのトップシェア製品「宛名職人」などを含むアジェンダ社製品のプログラム著作権と商標の譲渡を受けました。これを機にMac用製品の拡充にも力を入れています。



※アジェンダ社提供時のパッケージ画像です。

## ユーザーサービス

1,300万人を超えるご登録ユーザー

ソースネクストでは2000年より、自社サイトでの通販やダウンロード販売を開始。製品を購入しユーザー登録されたご登録ユーザー数は、のべ1,300万人を超えています。ご登録ユーザー向けのサービスを充実させ、リピーターの拡大に力を入れることにより、現在では当社の最も大きな収益源となっています。





# 連結財務諸表(要旨)

連結貸借対照表

(単位:百万円)

科目	前期 2015年3月31日現在	当期 2016年3月31日現在
<b>資産の部</b>		
1 流動資産	3,805	4,716
うち現金及び預金	1,778	2,677
固定資産	1,239	1,331
有形固定資産	22	27
無形固定資産	966	881
投資その他の資産	250	421
資産合計	5,044	6,047
<b>負債の部</b>		
流動負債	974	1,106
固定負債	47	35
負債合計	1,022	1,141
<b>純資産の部</b>		
株主資本	3,992	4,861
その他の包括利益累計額	5	2
新株予約権	24	41
純資産合計	4,022	4,905
負債純資産合計	5,044	6,047

流動比率	390.4%	426.2%
当座比率	328.1%	382.2%
自己資本比率	79.2%	80.4%

連結損益計算書

(単位:百万円)

科目	前期 自 2014年4月1日 至 2015年3月31日	当期 自 2015年4月1日 至 2016年3月31日
2 売上高	6,088	7,025
売上原価	1,631	1,987
3 売上総利益	4,457	5,038
販売費及び一般管理費	3,154	3,592
営業利益	1,302	1,445
4 経常利益	1,312	1,463
税金等調整前当期純利益	1,326	1,463
法人税等	112	472
親会社株主に帰属する当期純利益	1,214	990

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

科目	前期 自 2014年4月1日 至 2015年3月31日	当期 自 2015年4月1日 至 2016年3月31日
5 営業活動によるキャッシュ・フロー	1,649	1,623
6 投資活動によるキャッシュ・フロー	△645	△600
7 財務活動によるキャッシュ・フロー	△539	△121
現金及び現金同等物に係る換算差額	6	△4
現金及び現金同等物の増減額	471	898
現金及び現金同等物の期首残高	1,807	2,278
現金及び現金同等物の期末残高	2,278	3,176

## ポイント

### 1 流動資産

主に現金及び預金が増加し、流動資産は前連結会計年度末に比べ、9億11百万円の増加となりました。

### 2 売上高

主力製品であるパソコンソフト「ウイルスセキュリティZERO」「スーパーセキュリティZERO」を始めとする、Windows10への有効OS拡張・機能追加版が大きく寄与しました。また、インターネットショッピングの世帯利用率が全年代で上昇したことを背景に、自社オンラインショップも好調に推移しました。オンラインショップ限定製品・店頭での新作ソフト・アプリも次々に販売した結果、売上高は前期比15.4%増の70億25百万円となりました。

### 3 売上総利益

自社オンラインショップを中心とする売上の伸長に加え、国内主要3キャリアへのAndroidアプリなど、付加価値の高い製品提供が増加しました。この結果、売上総利益は前期比13.0%増の50億38百万円となりました。

### 4 経常利益

売上総利益の増加に加え、販売費及び一般管理費の増加により、前期比11.5%増の14億63百万円となりました。これにより経常利益率は20.8%となりました。

### 5 営業活動によるキャッシュ・フロー

営業活動による資金の増加は16億23百万円となりました。増加要因は、税金等調整前当期純利益14億63百万円、ソフトウェア償却費2億22百万円、減少要因は売上債権の増加1億33百万円、前渡金の増加51百万円によるものです。

### 6 投資活動によるキャッシュ・フロー

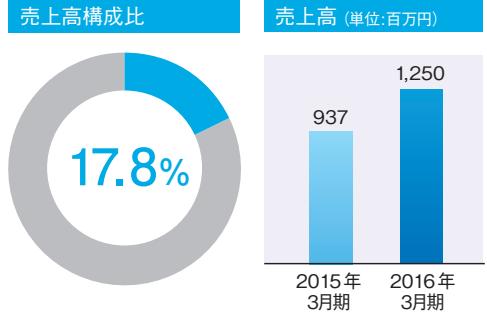
投資活動による資金の減少は6億円となりました。減少要因は、ソフトウェアの取得による支出3億78百万円、敷金及び保証金の差入による支出2億11百万円によるものです。

### 7 財務活動によるキャッシュ・フロー

財務活動による資金の減少は1億21百万円となりました。減少要因は、配当金の支払いによるものです。

## スマートフォン通信事業者(キャリア)

売上高 12億50百万円(前期比33.3%増)

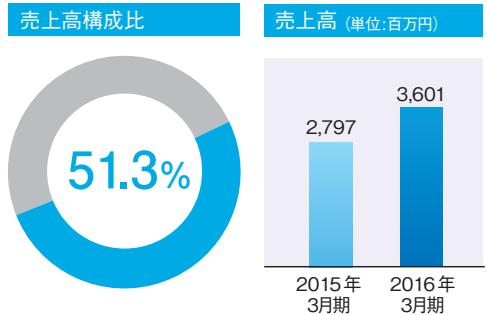


### 3キャリアすべてで20タイトル以上

当チャンネルでは、国内主要3キャリアのアプリ使い放題サービスへのコンテンツ提供に注力して参りました。その結果、当連結会計年度は、3キャリアすべてにおいて20タイトル以上のラインナップを取りそろえることができ、売上高は12億50百万円(前期比33.3%増)となりました。

## 自社オンラインショップ

売上高 36億1百万円(前期比28.8%増)



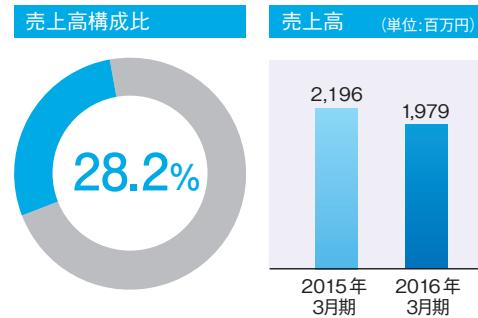
### Windows 10関連製品や「Sony」シリーズが好評

当チャンネルでは、当社サイトに併設された「ソースネクスト eSHOP」で、ソフトウェア及びパソコン関連機器を中心としたハードウェア等の販売を行っており、下記の製品などの好調により、売上高は、36億1百万円(前期比28.8%増)となりました。

- ZEROセキュリティシリーズ  
有効OS拡張サービス(Windows 10でも使えるようにするサービス)
- SONY 「Vegas Pro 13」シリーズなどのキャンペーン
- 新作の画像処理系ソフト「ピタリ四角」「フォト消しゴム」

## 家電量販店及び他社ECサイト

売上高 19億79百万円(前期比9.9%減)



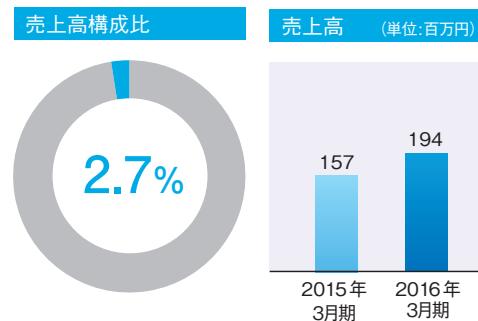
### 新イメージキャラクターによる 売り場のリニューアルを推進

当チャンネルでは、家電量販店及び他社ECサイトでの個人ユーザー向けの販売を行っております。当連結会計年度は、次のような施策を推進しましたが、売上高は、19億79百万円(前期比9.9%減)となりました。

- ZEROセキュリティシリーズ  
Windows 10対応版を中心に拡販を進め、販売本数を拡大
- タレントの剛力彩芽さんを新イメージキャラクターに(2016年3月)  
販促物を一新し、家電量販店での展開を強化
- 「筆王 Ver.20」  
例年に比べ厳しい状況に
- 新作の積極的な投入  
・SONY映像編集ソフト「Vegas」シリーズ  
・「Dropbox」、「MFクラウド会計」

## その他

売上高 1億94百万円(前期比23.2%増)



主に格安スマホやSIM関連事業者などの企業や教育機関、官公庁向けに、パソコンソフトやアプリの使い放題サービスやライセンスの販売を行ないました。その他の売上高は1億94百万円(前期比23.2%増)となりました。

## auスマートパス ベストアプリ選出



「筆王2016 Select版」が、「auスマートパスベストアプリ2015」で、特別賞に選出されました。

「ベストアプリ2015」とは、2015年にauスマートパスでリリースされた全アプリのうち、「ユーザー評価」「ゲーム」「学習」「キッズ」「ビジネス」「スポーツ」など各部門で1アプリをKDDI社が選定するものです。

## 「働きがいのある会社」 ランキング17位



世界最大級の意識調査機関Great Place to Work®による2016年版日本における「働きがいのある会社」ランキング従業員100～999人の企業で17位に選出されました。

## パソコンソフト販売本数 6分野で第1位



2015年 ベンダー別販売本数シェア『パソコン用ソフト』から「ビジネスからPDF/OCR・翻訳」「実用から携帯/キーボード」「グラフィックからビデオ編集・DVD関連」「教育からPC・ソフト学習」を抽出

全国の有力家電量販店販売実績を集計するGfK Japan調べ

## お客様の声を 品質改善に



年賀状ソフト「筆王」など、複数の製品でユーザーをお招きして、インタビューや製品講習会を実施。お客様の声をもとに、製品を改善する取り組みを行なっています。

## よくあるお問合せ

Q. 最も人気の高い製品・サービスは何ですか？

A. セキュリティソフトの「ZERO」シリーズです

「ZERO ウイルスセキュリティ」のご愛用者は、累計960万人を超えています。

※2016年5月末時点

Q. コンプライアンス体制の構築はされていますか？

A. はい、コンプライアンス重視の風土を築いております

当社の理念「世界一エキサイティングな企業になる」では、エキサイティングを「正しい・喜ばれる・面白い」と定義し、正しさを求める風土を醸成しています。また、勤務形態を問わず入社時と年に1度の研修やテストの履修を義務づけるほか、社員で構成される委員会活動などで教育をしています。さらに法令上疑義のある行為は、全従業員が匿名で当社と利害関係のない独立機関を通じて会社に報告できる「企業倫理ホットライン」を設置、運営しています。

Q. 株主還元策はどのように考えていますか？

A. 安定的に配当する方針を堅持しています

業績、配当性向、及び中長期の企業成長に必要な投資額などを総合的に考慮した利益配分を基本方針としております。2016年3月期は、配当性向を15%として還元いたしました。2017年3月期は配当性向15%に加え、創立20周年を迎えることから、ご支援いただきました株主の皆様へ感謝の意を表すため、記念配当(1円)を実施する予定です。今後も、経営状況を勘案しながら、安定的に配当する方針を堅持して参ります。

Q. 今後の事業戦略は？

A. スマホアプリとパソコンソフトの資産を活かし、多様な販売チャネルを維持・成長させていきます

Windows 10関連製品を始めとする既存製品の拡販と、IP取得による新製品の市場への投入を積極的に行ないます。また、ワールドワイド展開を想定した製品の多言語対応や、スマートウォッチなど新デバイスとの連携強化を進め、海外での販売開始も視野に入れた活動を行なっていく予定です。



## オフィス移転

移転先：港区東新橋1-5-2  
汐留シティセンター33階

移転日：2016年7月19日