

株

主

通

信

第16期(上期)
平成28年4月1日～
平成29年3月31日

Realtime

Security

Internet

 **Ahkun**
株式会社アークン

証券コード:3927

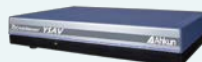
創業15周年
Ahkunの
歴史

●2015.12 東京証券取引所マザーズに上場
300,000株を公募増資。証券コードは3927。



●2013.08 「Ahkun AutoDailyServer」販売開始
社内のPC使用者の業務状況に関する報告書の作成や、
収集データの管理者へのメール送信などの機能を搭載した企業の
PC業務管理支援ツール。

●2008.07 中小規模事業者向けネットワークセキュリティアプライアンス
「EX-YSAV」発売



●2007.02 「Ahkun AntiMalware-V5」販売開始
2005年発売の「Ahkun AntiMalware-V4」のバージョンアップ版。
自社開発のソフトウェアとハードウェア（ファイアウォールサーバー）の
一体型製品。

●2006.05 「AntiMalware-ASP」が「Business Plala」に採用される
「Business Plala」は株式会社ぷららネットワークス
（現：株式会社NTTぷらら）が運営する
法人向けインターネット接続サービス。

●2005.08 『第5回ベクタープロレジ大賞特別賞』受賞



●2005.06 『情報セキュリティEXPO』に出展

●2005.06 スパイウェアリサーチセンター設立
海外製対策ソフトが対応していない国産の不正プログラムについて、
その対策製品の研究開発や性能強化を目的に設立。



●2005.04 『アンチスパイ』リリース

●2004.12 Vision Power Co., Ltd.(韓国)と業務・資本提携
韓国にてソフトウェア開発、セキュリティソリューション提供を行う
同社に対して当社が資本参加。

●2004.01 Imperva Inc.(米国)と業務提携
情報漏えいの防止およびデータ・リスク管理ソリューションの提供を
目的に、サイバーセキュリティソリューションを提供する同社と業務提携。

●2001.05 株式会社アークン設立
ITセキュリティ対策に特化したサービスおよびソリューションの提供
を事業目的に、東京都千代田区神田に資本金20百万円で会社設立。

トップ
メッセージ



代表取締役社長
蛭間 久季

「中小企業のIT部門」というビジョンの下、営業基盤の拡充を推し進めていきます。

当上期を振り返りますと、業績面では売上高が前年同期比41.4%減の328百万円、営業損失は53百万円、四半期純損失は62百万円と、減収減益の大変厳しい結果となりました。本年1月に当社の顧客情報に関連した恐喝未遂事件が発生した影響で、大手通信機器販売事業者と一部の販売業者向けに当社製品の出荷を一時停止していたことにより売上が大幅減となることは当初より想定しておりましたが、加えて、大口のOEM先が新製品発売を控えて、当社製品の組み込まれた旧製品の生産量を抑制したことや、当社が販売している米国Imperva社製品の失注などもあり、売上の回復が想定以上に遅れる結果となりました。成長期にあるベンチャーとして、この厳しい結果のなかから多くの課題を認識した次第でございます。

当社は「中小企業のIT部門でありたい」というビジョンの下、国内の中小規模事業者を事業セグメントとし、なかでも、企業内PC使用者数が10～50名程度の小規模事業者と50～100名程度の中堅企業をターゲットとすることを基本方針としています。このセグメント・ターゲットの軸は今後もぶれませんが、販売代理店政策のあり方も含めて、営業基盤の強化・拡充を喫緊の最重要課題として捉え、さまざまな施策を推進してまいります。また中長期を見据えて、AI（人工知能）技術やIoT（Internet of Things:モノのインターネット）時代に求められる情報セキュリティ技術に関する情報収集も引き続き進めてまいります。

アークンの成長戦略

情報セキュリティへのニーズが高まるなか、潜在顧客・潜在需要の開拓に注力します。

当上期の業績内容を受け、現在の事業ポートフォリオでは特定の大手販売事業者に対する依存度が高いと認識しています。そのため、営業基盤の強化・拡充を通じて、販売チャネルの分散化を図っていく必要性を感じています。当社の製品開発は順調に進んでおり、恐喝未遂事件後も、他社品への一時代替で売上は落ちたものの解約やキャンセルには至っておらず、当社の商品力・サービス力については依然、高い競争優位性を維持していると考えます。

市場全体を見ましても、国内の情報セキュリティ市場規模は、2016年度には1兆円に迫る勢いに拡大を続けており、また昨今は、ランサムウェア(PCデータの閲覧・編集を妨げ使用者に金銭を要求する等の動きをする悪意のあるソフトウェアの一種)への感染被害やサイバー攻撃の深刻化、マイナンバー制度の施行によるプライバシーマーク取得に向けた動きの加速など、情報セキュリティへの関心が高まり、当社には追い風となっています。

国内に中小規模事業者が約380万社ありますが、現時点で当社の顧客基盤は約1万社と、シェア1%にも届いておらず、見方を変えれば、営業基盤のさらなる強化で、当社の伸びしろがあるとも受けとめています。

さらに、当期において業績は伸び悩んでおりますが、当社の財務基盤は安定していますので、成長のための投資活動を行う企業体力はあります。

従いまして、当社は上場して1年足らずでまだまだ成長途上にありますが、短期・中長期の両視点から着実に施策を進めることで、事業基盤を盤石にしていきたいと考えております。

取締役
経営企画室長
佐藤 敏和



Letter from the Director



短期的課題は販売チャネルの多様化、中長期的には商品ラインアップの拡充。

具体的に、喫緊の対策としては、特定の販売事業者への高い依存度を緩和すべく、販売チャネルの拡充を図ります。当社が地域的に強い関西ですでに複数の強力な代理店と業務提携を視野に入れた話を進めています。8月にはクラウド事業を展開する株式会社IDCフロンティアとの協業を発表しましたが、協業下で提供する新サービスを含む米国Imperva社製品を担当する営業人員もすでに増強しており、来期にはこの成果が見えてくると期待しています。それ以外にもさらなるチャネル開拓に向け、資本提携・M&Aも含めたさまざまな施策を検討しています。

社内改革も進めており、人事制度はこれまでのインセンティブ型から、社員にとってキャリアパスが描きやすい形へと改革しました。人事評価制度の確立や研修制度の充実も図っていくことで、IT業界で優秀な人材を確保し、今後も「中小企業のIT部門」としての役割を果たし続けていきます。さらに、海外についても東南アジアを視野に事業展開を模索しています。IT内部統制関連の当社製品「パソログ」は海外での潜在需要も高く、東南アジア地域での販売開始に向けて準備を進めています。

中長期を見据えては、中小規模事業者へ向けたサービスをワンストップで解決すべく、製品ラインアップを強化していきます。

すでにアンチマルウェア製品やIT内部統制関連製品は取りそろえていますが、将来的には、お客様側でのPCトラブル発生時に適切かつ簡単に対処する製品・サービスを加えていく予定です。また、AIやIoT時代の到来に向けての布石を打って、既存の製品についても時代のニーズに合わせた形での改良を進めていきます。



Letter from the Director

営業担当取締役 嶺村慶一が 株主様のご質問にお答えいたします。



取締役
ソリューション
営業部長
嶺村 慶一

Q: アークンの主力製品について説明してください。

A: 当社には製品として大きく3つの柱があります。一つ目は自社開発ブランドであるアンチマルウェア製品です。もう一つが、通信機器メーカーなどセキュリティベンダー向けに、プログラムベースで販売しているパッケージ製品で、最終エンドユーザーの視点で見ると、セキュリティベンダーの製品なのですが、その中に、当社のプログラムがバンドル(付属)された形に入っているというものです。そして三つ目が、当社が業務提携し国内で販売しているImperva社のウェブアプリケーションファイアウォール(WAF、ワフ)です。売上構成比でみると、自社ブランド製品とパッケージ製品がそれぞれ全体の約4割、残り2割がWAFというイメージです。

また最近では、IT内部統制などの観点から、独立行政法人情報処理推進機構(IPA)などの機関がPC業務監視・業務ログの取得を提唱するなど、業務監視へのニーズも高まっており、当社がこの夏に刷新した業務監視製品「パソログ」は、そういったニーズに対応できる製品として、高い関心を集めています。



▲Webデータベースセキュリティ製品



▲アンチマルウェア及びクライアント版
PC業務管理製品



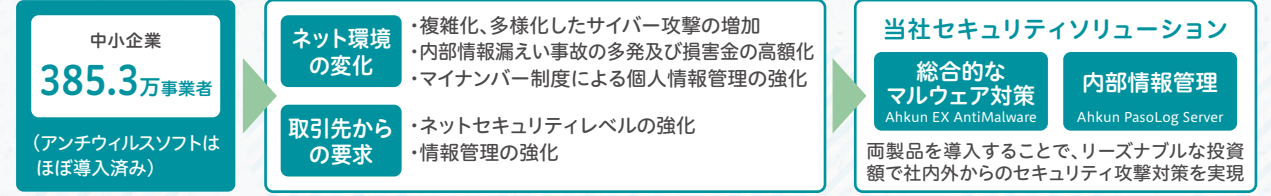
▲PC業務管理サーバー製品



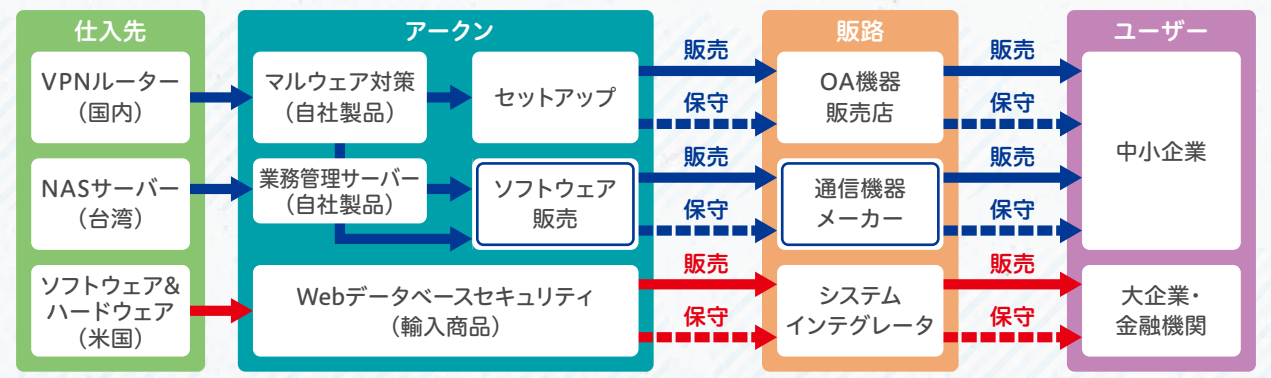
Q: こうした製品の販売戦略は、現時点でどのようになっていますか。

A: 当社は「中小企業のIT部門」になることをビジョンに掲げ事業を推進していますが、一括りに中小企業といっても、業種・規模・ITリテラシーなどによって、お客様のニーズはさまざまです。そこで当社では、核となる製品と、その製品のターゲット顧客層によって、個々にチャンネル開拓等の販売戦略を推し進めています。例えば、Imperva社のWAFは、コスト負担を考慮すれば比較的高価ですから、導入企業はPC台数が100台を超える中・大規模な企業が多く、販売チャンネルとして連携しているのは大企業に強い代理店になります。一方で、自社製品やパッケージ製品のエンドユーザーは、社内のPC台数が10~50台前後の小規模事業者が大半となっています。

● 既存ターゲット顧客の拡大余地



● 独特の販売体制



Q: 現時点で抽出された課題と、下期以降の取り組みについて教えてください。

A: 本年1月の恐喝未遂事件の影響で、当上期の業績はもちろん、代理店チャネルの開拓や新製品開発などに至るまで、大きく痛手を被りました。売上拡大を実現するには、製品戦略とチャネル戦略、販売手法を三位一体と捉えて考え、実行していくことが大切だと考えており、早期に製品戦略・チャネル戦略をかため来期から一斉に拡販に向けた活動に取り組んでいきたいと考えています。



製品戦略としては、現在、セキュリティ被害に遭った後のデータの早期復旧をサポートする製品を開発中です。業務監視機能とこの早期復旧機能がそろえば、社内PC台数が50台以上にもなるような中堅企業はもちろん、100台以上の中・大規模企業からの需要喚起につながる可能性があります。そこで、チャネル戦略としては、現時点で当社はまだまだ開拓の余地があるPC台数50~200台規模のユーザー層に強いシステムインテグレータやPBX(電話の構内交換機)ディーラーを新規に開拓し、当社代理店網を強化していきます。



ソリューション
営業部
齋藤 誠志郎

嶺村 慶一

また本年8月よりIDCフロンティア社と協業し、高価なImperva社製品をより幅広いお客様にもご利用いただけるよう、販売手法も拡充し、月額制レンタルサービスを開始しました。データの早期復旧機能を付加した新製品についても、販売チャネルを生かしながら、さまざまな販売手法で売り込んでいきたいと考えています。

Q: アークの強みはどこにあると考えていますか。

A: 常にセキュリティ対策に完璧はないという前提に立つと、セキュリティ対策には3パターンあると考えます。その3パターンをご紹介しますことで、当社の強みをご理解いただければと思います。

一つ目のセキュリティ対策は、各PCの中でのセキュリティ対策です。これは当然必要なことと広く認知はされていますが、IT部門のない企業での実態は、各PCを扱う従業員のセキュリティ意識によって、大きくセキュリティ対応も左右されています。10台あるPCのうちたった1台でもセキュリティ対策が脆弱だと、そこから感染し、ネットワーク全体がダメージを受けかねません。家電量販店等で販売されているセキュリティソフトを個別に買ってインストールするのとの大きな違いは、当社製品には集中監視機能があるため、ネットワーク全体のセキュリティレベルを等しく最新の状態に保つことを全て自動で実現できる点です。セキュリティ専任者を配置していない中小企業でも、当社製品がその役割を代行できるのです。



次のパターンが先ほど「パソログ」でご説明した業務ログ監視によるIT内部統制です。各PCのインターネットの閲覧履歴や作業履歴、不正なアプリケーションの使用有無等を監視し、情報漏えいといった社内不正を抑止することで、内部統制が強化されます。



そして三つ目が、それでも何かセキュリティ被害に遭った時に、すぐに業務を再開するためのデータ復旧です。三つ目のパターンに対応する製品は、現在当社では開発段階のため、ここで詳細はご説明できませんが、この3つのセキュリティパターンを当社がオールインワンでご提案できるようになれば、セキュリティ対策における当社の競争優位性は、さらに強化されると信じています。車を買うときに駐車場の確保も必要となるように、ネットワークを利用する以上、アークに頼むのは当たり前!と言われるサービスを取りそろえ、より多くのお客様に貢献していきたいと思っています。

当 上 期 の 事 業 概 況

経営 成績 に関する分析

我が国経済が依然として横ばい圏にとどまる中、国内情報セキュリティ市場は2016年度、その規模が1兆円に迫る勢いで伸び続けるとの予測が出ています。

このような中、当上期は、本年1月に発生した恐喝未遂事件の影響で、大手通信機器販売事業者における当社製品の取扱量が大幅に減少したことに加え、通信機器メーカー関連事業ならびにWebデータベースセキュリティ商品関連事業の不振で厳しい結果となりました。

当社の売上および収益全体に占める比率が大きい通信機器メーカー関連事業においては、当社が、先方の自社製UTM製品の組み込み用として提供しているソフトウェアの売上が、先方の商品戦略の変更の影響を受けて減少しました。また、販売代理店経由で行っている通信機器メーカー向けの販売活動も鈍化し、当該事業の売上減少につながりました。

Webデータベースセキュリティ商品関連事業では、当社が海外から輸入したWebデータベースセキュリティ商品をシステムインテグレータ経由で販売していますが、当上期は、提携するシステムインテグレータにおいて大型の情報システム開発案件を数件失注したことで、当該事業の売上および収益の減少につながりました。

これらの結果、当上期の売上高は前年同期比41.4%減の328,931千円、営業損失53,777千円(前年同期は営業利益111,670千円)、経常損失55,380千円(前年同期は経常利益110,994千円)、四半期純損失62,405千円(前年同期は四半期純利益69,165千円)となりました。

財政 状態 に関する分析

総資産は、現金および預金の減少で前期末比34,720千円減の1,257,041千円となりました。負債は、長期前受金の増加により、同27,872千円増の590,507千円となりました。純資産は利益剰余金の減少により、同62,592千円減の666,534千円となりました。なお、自己資本比率は53.0%(前期末は56.4%)と、安定性と流動性の高い財政状態を維持しています。

貸借対照表

	平成28年3月期末 平成28年3月31日現在	平成29年3月期 第2四半期末 平成28年9月30日現在	前期末比
単位:千円			
【資産の部】			
流動資産合計	1,208,690	1,173,108	97.1%
投資その他の資産	47,303	46,638	98.6%
固定資産合計	83,071	83,933	101.0%
資産合計	1,291,762	1,257,041	97.3%
【負債の部】			
前受金	110,879	111,155	100.2%
流動負債合計	242,100	233,671	96.5%
長期前受金	247,315	269,764	109.1%
固定負債合計	320,534	356,835	111.3%
負債合計	562,635	590,507	105.0%
【純資産の部】			
利益剰余金	286,568	224,163	78.2%
純資産合計	729,126	666,534	91.4%
負債純資産合計	1,291,762	1,257,041	97.3%
自己資本比率(%)	56.4	53.0	△3.4ポイント

損益計算書

	平成28年3月期 第2四半期累計期間 自平成27年4月1日 至平成27年9月30日	平成29年3月期 第2四半期累計期間 自平成28年4月1日 至平成28年9月30日	前年 同期比
単位:千円			
売上高	560,962	328,931	58.6%
売上原価	256,683	160,950	62.7%
売上総利益	304,278	167,980	55.2%
販売費及び一般管理費	192,608	221,757	115.1%
営業利益又は営業損失(△)	111,670	△53,777	-
営業外収益合計	57	493	864.9%
営業外費用合計	732	2,096	286.3%
経常利益又は経常損失(△)	110,994	△55,380	-
税引前四半期純利益又は 税引前四半期純損失(△)	110,994	△55,380	-
法人税等合計	41,829	7,024	-
四半期純利益又は 四半期純損失(△)	69,165	△62,405	-

キャッシュ・フロー計算書

	平成28年3月期 第2四半期累計期間 自平成27年4月1日 至平成27年9月30日	平成29年3月期 第2四半期累計期間 自平成28年4月1日 至平成28年9月30日	増減額
単位:千円			
営業活動による キャッシュ・フロー	48,233	△16,302	△64,535
投資活動による キャッシュ・フロー	2,310	△13,458	△15,768
財務活動による キャッシュ・フロー	88,207	△1,936	△90,143
現金及び現金同等物 の増減額(△は減少)	138,751	△34,225	△172,976
現金及び現金同等物 の期首残高	569,547	1,097,880	528,333
現金及び現金同等物 の四半期末残高	708,299	1,063,655	355,356

会社概要

(2016年9月30日現在)

商 号 株式会社アークン
Ahkun Co., Ltd.

会社設立 2001年5月8日

東京本社 〒101-0032
東京都千代田区岩本町1-10-5 TMMビル5F
TEL 03-5825-9340(代表)
FAX 03-5820-4555

大阪オフィス 〒531-0071
大阪市北区中津1-15-15 中津第2リッチビル5F
TEL 06-6374-0200

従業員数 34名

役 員 代表取締役社長 蛭 間 久 季
常務取締役 田部井 浩 二
取 締 役 神 長 治
取 締 役 嶺 村 慶 一
取 締 役 佐 藤 敏 和
取 締 役 吉 森 大 介
取締役(非常勤) 橋 高 弘 武

監 査 役 本 田 謙 二
監査役(非常勤) 柴 田 裕 之
監査役(非常勤) 桑 澤 克 実

事業内容 コンピュータセキュリティのコンサルティング
コンピュータソフトウェアの開発、販売
コンピュータのユーザサポート
ソフトメーカーの業務代行サービス

株主メモ

(2016年9月30日現在)

証券コード 3927

上場証券取引所 東京証券取引所マザーズ

事業年度 4月1日から3月31日まで

定時株主総会 毎事業年度の末日の翌日から3ヶ月以内

基準日 3月31日

**剰余金の配当の
基準日** 9月30日、
3月31日

1単元の株式数 100株

株主名簿管理人 三菱UFJ信託銀行株式会社
東京都千代田区丸の内一丁目4番5号

事務取扱場所 東京都千代田区丸の内一丁目4番5号
三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部

郵便物送付先 〒137-8081
および電話照会先 東京都江東区東砂7丁目10番11号
三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
電話:0120-232-711(フリーダイヤル)

取 次 所 三菱UFJ信託銀行株式会社 全国各支店

公告掲載方法 電子公告により行います。
公告掲載URL: <http://www.ahkun.jp/>
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て行います。

株主に対する特典 該当事項はありません。

