



平成30年6月期 決算短信〔日本基準〕(非連結)

平成30年8月10日

上場会社名 サイジニア株式会社 上場取引所 東
 コード番号 6031 URL <http://www.scigineer.com/>
 代表者 (役職名) 代表取締役CEO (氏名) 吉井 伸一郎
 問合せ先責任者 (役職名) 経営管理部長 (氏名) 石塚 雅一 (TEL) 050-5840-3147
 定時株主総会開催予定日 平成30年9月27日 配当支払開始予定日 —
 有価証券報告書提出予定日 平成30年9月28日
 決算補足説明資料作成の有無 : 無
 決算説明会開催の有無 : 有 (機関投資家・アナリスト向け)

(百万円未満切捨て)

1. 平成30年6月期の業績 (平成29年7月1日～平成30年6月30日)

(1) 経営成績

(%表示は対前期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		当期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
30年6月期	638	5.3	△106	—	△106	—	△120	—
29年6月期	606	△20.9	△157	—	△158	—	△250	—

	1株当たり 当期純利益	潜在株式調整後 1株当たり 当期純利益	自己資本 当期純利益率	総資産 経常利益率	売上高 営業利益率
	円 銭	円 銭	%	%	%
30年6月期	△58.50	—	△20.2	△15.4	△16.7
29年6月期	△121.91	—	△32.6	△18.5	△25.9

(参考) 持分法投資損益 30年6月期 一百万円 29年6月期 一百万円

(注) 潜在株式調整後1株当たり当期純利益については、潜在株式は存在するものの、1株当たり当期純損失であるため、記載しておりません。

(2) 財政状態

	総資産	純資産	自己資本比率	1株当たり純資産
	百万円	百万円	%	円 銭
30年6月期	652	562	83.7	262.86
29年6月期	730	655	88.8	315.63

(参考) 自己資本 30年6月期 546百万円 29年6月期 648百万円

(3) キャッシュ・フローの状況

	営業活動による キャッシュ・フロー	投資活動による キャッシュ・フロー	財務活動による キャッシュ・フロー	現金及び現金同等物 期末残高
	百万円	百万円	百万円	百万円
30年6月期	△117	△12	17	458
29年6月期	△121	△25	6	571

2. 配当の状況

	年間配当金					配当金総額 (合計)	配当性向	純資産 配当率
	第1四半期末	第2四半期末	第3四半期末	期末	合計			
	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	百万円	%	%
29年6月期	—	0.00	—	0.00	0.00	—	—	—
30年6月期	—	0.00	—	0.00	0.00	—	—	—
31年6月期(予想)	—	0.00	—	0.00	0.00	—	—	—

3. 平成31年6月期の業績予想 (平成30年7月1日～平成31年6月30日)

当社は平成30年8月10日開催の取締役会において、クルーズ株式会社(本社:東京都港区、代表取締役社長:小淵 宏二、以下「クルーズ」といいます。)との間で業務提携を行うことを決議し、同日付でクルーズとの間で業務提携契約を締結しており、現在業務内容の見直しを進めております。このため、現時点では業績に与える未確定な要素が多いため、業績予想を数値で示すことが困難な状況です。平成31年6月期の業績予想については、合理的に予測が可能になった時点で公表いたします。

※ 注記事項

(1) 会計方針の変更・会計上の見積りの変更・修正再表示

- ① 会計基準等の改正に伴う会計方針の変更 : 無
- ② ①以外の会計方針の変更 : 無
- ③ 会計上の見積りの変更 : 無
- ④ 修正再表示 : 無

(2) 発行済株式数（普通株式）

- ① 期末発行済株式数（自己株式を含む）
- ② 期末自己株式数
- ③ 期中平均株式数

30年6月期	2,078,185 株	29年6月期	2,054,785 株
30年6月期	— 株	29年6月期	— 株
30年6月期	2,067,026 株	29年6月期	2,052,368 株

※ 決算短信は公認会計士又は監査法人の監査の対象外です

○添付資料の目次

1. 決算に関する定性的情報	2
(1) 経営成績に関する説明	2
(2) 財政状態に関する説明	3
2. 経営方針	5
(1) 会社の経営の基本方針	5
(2) 目標とする経営指標	5
(3) 中長期的な会社の経営戦略	5
(4) 会社の対処すべき課題	5
3. 会計基準の選択に関する基本的な考え方	6
4. 財務諸表及び主な注記	7
(1) 貸借対照表	7
(2) 損益計算書	9
(3) 株主資本等変動計算書	10
(4) キャッシュ・フロー計算書	11
(5) 財務諸表に関する注記事項	13
(継続企業の前提に関する注記)	13
(セグメント情報等)	13
(1株当たり情報)	13
(重要な後発事象)	14

1. 決算に関する定性的情報

(1) 経営成績に関する説明

【当事業年度の経営成績】

当事業年度におけるわが国の経済は、企業部門の改善が家計部門に広がり、経済の好循環が進展する中で穏やかに回復しております。

先行きについては、海外経済の回復が続く下で、各種政策の効果もあいまって、雇用・所得環境がさらに改善し、個人消費や設備投資といった民需を中心とした景気回復が期待されます。先行きのリスクとしては、通商問題の動向が世界経済に与える影響や、海外経済の不確実性、金融資本市場の変動の影響等に留意する必要があります。

当社が関連するAI（人工知能）ビジネスの国内市場は、2021年度には1.1兆円、2030年度には2兆250億円まで拡大するとの予測もあり、今後も大きな成長が期待されております。

（出典：富士キメラ総研「2018 人工知能ビジネス総調査」2018年1月12日）

このような環境のなかで、当社は、パーソナライズ・エンジン「デクワス」をコアとする各サービスを提供し、顧客企業のインターネットを介したマーケティング活動支援に取り組んでまいりました。

当事業年度は、既存サービス分野における安定受注と採算性の向上に取り組むと同時にリニューアルを推進して参りました。また、新規サービス分野における企画・開発を積極的に推進するとともに、新規サービスの受注拡大につとめて参りました。

新規サービス分野としては、画像解析エンジンによるビジュアルコマースサービスの「デクワス.VISION」の推進に注力いたしました。「デクワス.VISION」は、AIによって、ユーザーが閲覧中の商品と、「イメージが近い商品」を探し出して提案するレコメンデーションサービスです。クルーズ株式会社が運営する大手ファッションサイト「SHOPLIST.com by CROOZ」や、株式会社三陽商会の直営ファッション通販サイト「SANYO iStore（サンヨー・アイストア）」などに当サービスが提供され、高い評価を得ております。

また、ファッションAIアプリ「PASHALY（パシャリイ）」については、機能を追加して刷新するとともに、ファッション通販の大手ショッピングモール「Rakuten BRAND AVENUE（楽天ブランドアベニュー）」など提携サイトの拡大を進めました。自分好みのデザインをずらりと並べて理想の一品を見つけられるショッピング体験を提供することを目指してまいります。

既存サービス分野では、「デクワス.RECO」等の利益を確保できるプロダクトについて、継続受注に注力いたしました。

「デクワス.AD」についてはリニューアルを実施し、簡単にターゲティング広告を配信できる「デクワス.AD スタートパック」を、リリースいたしました。これまでは、行動ターゲティング広告を開始するためには、広告主のサイトにクッキー（ウェブブラウザを特定するID）を同期するための仕掛けを準備することが必要でした。新しい「デクワス.AD」では、当社のレコメンド技術と高速な機械学習技術により、そのような準備をしなくてもターゲティング広告を開始できるようになり、導入準備にかかる時間を短縮することができるようになったため、配信実績が堅調に積み上がっております。

さらに、既存サービス分野における競争激化による失注や価格下落を避けるため、かねてより顧客の課題解決力を高めることによって収益を獲得する販売手法（ソリューションビジネス）への移行を進めたことにより、当事業年度において大型案件の売上を計上することが出来ました。

コスト面では、上記新規サービス分野へ計画通り先行投資しつつも、前事業年度に引き続き、効果的な人員配置による労務費の削減等、全社的なコスト抑制の取り組みを継続いたしました。

その結果、当事業年度における売上高は638,233千円（前期比105.3%）、営業損失は106,382千円（前事業年度は営業損失157,256千円）、経常損失は106,826千円（前事業年度は経常損失158,469千円）、当期純損失は120,924千円（前事業年度は当期純損失250,197千円）となりました。

代表取締役をはじめとする取締役の役員報酬については、その経営責任を明確にするとともに、業績向上を期すべく前事業年度以上の減額を継続しております。

当社は単一セグメントであるため、セグメントごとの記載はしておりません。サービス別の状況は、次のとおりであります。なお、オムニチャネルマーケティングサービスは、想定したほど事業が拡大しなかったため、パーソナライズ・レコメンドサービスに統合し、新たに当社が注力しているソリューションビジネスをパーソナライズ・アドサービスから独立したサービスとして区分致しました。

① パーソナライズ・レコメンドサービス

パーソナライズ・レコメンドサービスについては、他社のレコメンドサービスとの競争に加え、マーケティングオートメーションツール（マーケティング業務を簡素化・自動化するツール）のようにレコメンドサービスを含んだ広範な機能を有するマーケティングサービスとの競争も激化したことから、当初計画の想定ほどには推移いたしませんでした。

この結果、売上高は126,998千円となりました。

② パーソナライズ・アドサービス

パーソナライズ・アドサービスについては、一部の事業で当初計画通りに進捗しない案件があったため、売上高は想定したほど拡大しませんでした。安定した顧客基盤を確保しており、売上は順調に推移しました。

この結果、売上高は430,660千円となりました。

③ ソリューションビジネス

ソリューションビジネスについては、「デクワス.RECO」等の利益を確保できるプロダクトについて、SIerと連携して販路の拡大に注力するとともに、競争激化による失注や価格下落を避けるため、顧客の課題解決力を高めることによって収益を獲得する販売手法（ソリューションビジネス）への移行を行うための体制整備が前事業年度で完了いたしました。本事業年度は、必要に応じた支援策を提供することで、顧客ニーズの掘り起しに注力いたしました。

この結果、売上高は80,574千円となりました。

(2) 財政状態に関する説明

①資産、負債及び純資産の状況

(流動資産)

当事業年度末における流動資産は前事業年度末より78,686千円減少し、632,549千円となりました。その主な増加および減少の内訳は、現金及び預金の減少112,571千円、売掛金の増加31,341千円によるものであります。

(固定資産)

当事業年度末における固定資産は前事業年度末より1,211千円増加し、20,207千円となりました。その主な内訳は、長期前払費用の増加1,221千円によるものであります。

(流動負債)

当事業年度末における流動負債は前事業年度末より15,751千円増加し、84,066千円となりました。その主な増加および減少の内訳は、買掛金の増加23,094千円、未払費用の減少9,647千円によるものであります。

(固定負債)

当事業年度末における固定負債は前事業年度末より46千円増加し、6,169千円となりました。その内訳は、資産除去債務の増加46千円によるものであります。

(純資産)

当事業年度末における純資産は前事業年度末より93,272円減少し、562,521千円となりました。その主な増加および減少の内訳は、資本金の増加9,328千円、資本剰余金の増加9,328千円、利益剰余金の減少120,924千円、新株予約権の増加8,994千円によるものであります。

②キャッシュ・フローの状況

当事業年度における現金及び現金同等物（以下、「資金」という。）の期末残高は、112,583千円減少の458,483千円となりました。

(営業活動によるキャッシュ・フロー)

営業活動の結果使用した資金は117,735千円（前事業年度は121,012千円の支出）となりました。主な要因は、税引前当期純損失119,974千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、12,788千円（前事業年度は25,298千円の支出）となりました。主な要因は、有形固定資産の取得による支出13,148千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)

財務活動の結果得られた資金は、17,939千円（前事業年度は6,863千円の収入）となりました。主な要因は、株式の発行による収入18,657千円によるものであります。

(参考) キャッシュ・フロー関連指標の推移

	平成26年6月期	平成27年6月期	平成28年6月期	平成29年6月期	平成30年6月期
自己資本比率 (%)	56.6	88.1	90.4	88.8	83.7
時価ベースの自己資本比率 (%)	—	1,139.8	461.3	650.9	488.7
キャッシュ・フロー対有利子負債比率 (年)	—	2.0	—	—	—
インタレスト・カバレッジ・レシオ (倍)	—	15.5	—	—	—

自己資本比率：自己資本／総資産

時価ベースの自己資本比率：株式時価総額／総資産

キャッシュ・フロー対有利子負債比率：有利子負債／キャッシュ・フロー

インタレスト・カバレッジ・レシオ：キャッシュ・フロー／利払い

(注1) 平成26年6月期の時価ベースの自己資本比率については、当社株式が非上場であるため記載しておりません。

(注2) 株式時価総額は自己株式を除く発行済株式数をベースに計算しています。

(注3) キャッシュ・フローは、営業キャッシュ・フローを利用しています。

(注4) 有利子負債は貸借対照表に計上されている負債のうち利子を支払っている全ての負債を対象としています。

(注5) 平成26年6月期、平成28年6月期、平成29年6月期及び平成30年6月期のキャッシュ・フロー対有利子負債比率及びインタレスト・カバレッジ・レシオは、営業キャッシュ・フローがマイナスのため記載しておりません。

2. 経営方針

(1) 会社の経営の基本方針

当社は、「サイエンスとエンジニアリングで21世紀の課題を解決する」ことを企業理念とし、「パーソナライズ」という切り口で、インターネットを介したマーケティング活動を支援する事業を行うことで、人々が本当に求める情報（アイテムやサービス）と“出くわす”体験を提供することを目指しております。

この方針のもと、「株主」「顧客」「社員」等全てのステークホルダーの視点に立った経営を行い、当社の企業価値の最大化を目指しております。

(2) 目標とする経営指標

当社は、適時・適確な判断による事業展開を可能にするため、目標とする経営指標は特に設けておりません。しかしながら、当社は、業容を拡大し、経営基盤を安定化させるため、収益率の向上を経営課題と認識しております。

(3) 中長期的な会社の経営戦略

まず、当社では、既存のサービスにおいては、継続して収益構造改革に取り組むことで、収益力を高め、当社における安定的かつ継続的な収益基盤として強化・発展させてまいります。

次に、長年培ってきた人工知能技術に関する研究の成果を活用・実用化した新たなサービス開発に取り組むことで、新たな収益源を創出し、収益基盤の拡大・多様化を目指してまいります。

さらに、当社の全てのサービスの基盤となるパーソナライズ・エンジン「デクワス」の継続的な開発・改良を行い、魅力的なサービスを顧客に提供するとともに、「デクワス」ブランドの価値を高めてまいります。

(4) 会社の対処すべき課題

当社が、今後も持続的に成長して企業価値を高めるために対処すべき課題として認識している事項は、以下の通りであります。

① サービスに関する課題

a. ビッグデータの活用

当社のサービスは、昨今の革新的な技術を活用してビッグデータを集積及び分析することで、顧客の問題解決を図り、さらには業務の付加価値を高めるものであります。また、ビッグデータを活用することで、企業の商品やサービスの質の向上、あるいは製品開発における効率化が図られるものと期待されております。

一方で、多くの企業では、ビッグデータの活用は重要な課題であると認識してはいるものの、ビッグデータをどう活用していいかわからないという状況にあります。当社としては、企業のニーズや規模に合わせたビッグデータの活用手法の提案やサービス開発を進めていくことが重要課題と認識しており、今後も、顧客のニーズに合わせたサービスの開発を継続していく方針であります。

b. データベース管理の効率化

当社は、平成30年6月末時点で、月間約100億ページビュー相当の行動履歴を集積し、これを基に最適な広告の配信等のサービスの提供を行っております。そのため、データベースの維持管理には膨大な数のサーバーの管理運用が求められます。このデータベースの維持管理に関して、効率化及びより少ないコストでより高い効果を生み出すような管理運用を実施することが重要な経営課題となっております。この点につきましては、目的に応じたサーバースペックの効率化等、日々改善の努力を継続していく方針であります。

c. データ集積の速度の向上と自動化

情報の集積及び分析において、可能な限り人手を介さず自動化することは、サービスを向上させるとともに、損益分岐点を大幅に引き下げ、利益率を向上させます。このために、データ集積の速度の向上と自動化は、他社とのサービスの差別化の観点及び利益率向上の観点からも重要な経営課題となっております。この点につきましては、日々改善の努力を継続していく方針であります。

d. スマートフォンアプリへの展開

カメラ機能と高精細ディスプレイを備えたスマートフォンの普及により、文字入力によるテキストよりもInstagramのような、画像（写真）を主体とするコミュニケーションが世界的に広がりを見せています。写真が商品の訴求の鍵となるアパレル分野では、画像を起点とするオンラインショッピング、すなわち「ビジュアルコマース」の普及が進むものと考えられます。

当社は、人工知能技術により「あらゆる画像から商品購入ができるショッピング体験の実現」を目指したスマートフォンアプリ「PASHALY パシャリィ」を開発しました。現在は、必要なデータを収集しながら、検証・改良を行っております。

e. オムニチャネル戦略

当社が考える「オムニチャネル戦略」とは、消費者にどのチャネル（ECや実店舗などの販売経路）で買ったのかという意識をさせずに、新しい買物のスタイルを生み出す取り組みを指しております。実店舗とECを運営する小売事業者は「O2O」（オー・ツー・オー＝Online to Offline又はOffline to Online）と呼ばれるネットと実店舗の間を互いに送客するような販促活動を活発化させており、当社のデジタルマーケティング技術を活用できる市場が拡大する見込みですが、実際の店舗や物流システムの実装はさまざまであり、導入の際の大きな阻害要因となっております。

当社では、ソリューションビジネス型の販売体制に変更をすることで、顧客ニーズに対応してまいります。

f. 人工知能技術への投資

近年、特にDeep Learning（深層学習）の登場を皮切りに、人工知能技術による従来課題の解決及び将来の応用可能性に注目が集まっています。設立以来、当社では人工知能技術に関する研究を行い、その研究成果を当社のサービスにおいて活用・実用化してまいりましたが、同分野において更なる技術革新や新規サービスを創出するため、産学官を含む様々な機関と連携する等取り組んでいく方針であります。

② 組織能力等に関する課題

a. マーケティング

当社のサービスの質を向上させていくためには、当社及び当社のサービスについての認知度の向上が必要です。当社では積極的にマーケティング活動を行うことによって、当社のサービス活用の提案をしていく方針であります。

b. 優秀な人材の確保

規模の拡大及び成長のためには、当社の企業風土に合った専門性を有する人材の採用と既存社員の能力及びスキルの底上げが重要な課題と考えます。また、社員全員が企業理念、経営方針を理解することが必要です。当社は優秀な人材の採用を行っていくと同時に、計画的に社員に対して当社の経験とノウハウに基づく多様かつ有益な研修を実施していく等、人材の育成に取り組んでいく方針であります。

c. 経営管理体制の構築

当社が継続的に成長をコントロールし、顧客に対して安定してサービスを提供し続けていくためには、継続的な内部統制の整備、強化に取り組んでいくことも必要と考えております。当社は、組織が健全かつ有効、効率的に運営されるように内部統制の整備、強化、見直しを行っていく方針であります。

3. 会計基準の選択に関する基本的な考え方

企業間及び経年で比較可能性を確保するため、当社の財務諸表は、「財務諸表の用語、様式及び作成方法に関する規則」（昭和38年大蔵省令第59号）に基づいて作成しております。

なお、国際会計基準の適用につきましては、国内外の諸情勢を考慮の上、適切に対応していく方針であります。

4. 財務諸表及び主な注記

(1) 貸借対照表

(単位：千円)

	前事業年度 (平成29年6月30日)	当事業年度 (平成30年6月30日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	651,122	538,551
売掛金	54,428	85,770
仕掛品	—	821
原材料及び貯蔵品	—	120
前払費用	5,519	7,199
未収還付法人税等	13	11
その他	979	1,233
貸倒引当金	△827	△1,157
流動資産合計	711,235	632,549
固定資産		
有形固定資産		
建物		
	8,865	9,185
減価償却累計額	△2,484	△2,484
減損損失累計額	△6,380	△6,700
建物(純額)	—	—
工具、器具及び備品		
	90,366	103,194
減価償却累計額	△51,928	△51,928
減損損失累計額	△38,437	△51,265
工具、器具及び備品(純額)	—	—
リース資産		
	9,235	9,235
減価償却累計額	△7,203	△7,203
減損損失累計額	△2,032	△2,032
リース資産(純額)	—	—
有形固定資産合計	—	—
投資その他の資産		
長期貸付金	10	—
長期前払費用	—	1,221
破産更生債権等	1,984	—
差入保証金	18,985	18,985
貸倒引当金	△1,984	—
投資その他の資産合計	18,995	20,207
固定資産合計	18,995	20,207
資産合計	730,231	652,756

(単位：千円)

	前事業年度 (平成29年6月30日)	当事業年度 (平成30年6月30日)
負債の部		
流動負債		
買掛金	25,064	48,159
リース債務	717	—
未払金	4,670	684
未払費用	19,547	9,900
未払法人税等	4,780	5,177
未払消費税等	3,303	4,273
前受金	8,242	6,286
預り金	1,987	4,524
製品保証引当金	—	5,060
流動負債合計	68,314	84,066
固定負債		
資産除去債務	6,122	6,169
固定負債合計	6,122	6,169
負債合計	74,437	90,235
純資産の部		
株主資本		
資本金	778,776	788,104
資本剰余金		
資本準備金	775,775	785,104
資本剰余金合計	775,775	785,104
利益剰余金		
その他利益剰余金		
繰越利益剰余金	△906,002	△1,026,927
利益剰余金合計	△906,002	△1,026,927
株主資本合計	648,549	546,281
新株予約権	7,244	16,239
純資産合計	655,793	562,521
負債純資産合計	730,231	652,756

(2) 損益計算書

(単位：千円)

	前事業年度 (自 平成28年7月1日 至 平成29年6月30日)	当事業年度 (自 平成29年7月1日 至 平成30年6月30日)
売上高	606,052	638,233
売上原価	415,981	499,632
売上総利益	190,071	138,601
販売費及び一般管理費	347,327	244,984
営業損失(△)	△157,256	△106,382
営業外収益		
受取利息	114	81
為替差益	139	—
助成金収入	1,159	—
その他	79	138
営業外収益合計	1,492	219
営業外費用		
支払利息	102	7
支払手数料	372	650
貸倒引当金繰入額	1,984	—
その他	245	4
営業外費用合計	2,705	663
経常損失(△)	△158,469	△106,826
特別損失		
減損損失	92,177	13,148
特別損失合計	92,177	13,148
税引前当期純損失(△)	△250,646	△119,974
法人税、住民税及び事業税	950	950
法人税等調整額	△1,398	—
法人税等合計	△448	950
当期純損失(△)	△250,197	△120,924

(3) 株主資本等変動計算書

前事業年度(自 平成28年7月1日 至 平成29年6月30日)

(単位：千円)

	株主資本					株主資本合計	新株予約権	純資産合計
	資本金	資本剰余金		利益剰余金				
		資本準備金	資本剰余金 合計	その他利益 剰余金 繰越利益 剰余金	利益剰余金 合計			
当期首残高	772,461	769,460	769,460	△655,805	△655,805	886,116	1,760	887,877
当期変動額								
新株の発行	6,315	6,315	6,315			12,630		12,630
当期純損失(△)				△250,197	△250,197	△250,197		△250,197
株主資本以外の項目 の当期変動額(純 額)							5,484	5,484
当期変動額合計	6,315	6,315	6,315	△250,197	△250,197	△237,567	5,484	△232,083
当期末残高	778,776	775,775	775,775	△906,002	△906,002	648,549	7,244	655,793

当事業年度(自 平成29年7月1日 至 平成30年6月30日)

(単位：千円)

	株主資本					株主資本合計	新株予約権	純資産合計
	資本金	資本剰余金		利益剰余金				
		資本準備金	資本剰余金 合計	その他利益 剰余金 繰越利益 剰余金	利益剰余金 合計			
当期首残高	778,776	775,775	775,775	△906,002	△906,002	648,549	7,244	655,793
当期変動額								
新株の発行	9,328	9,328	9,328			18,657		18,657
当期純損失(△)				△120,924	△120,924	△120,924		△120,924
株主資本以外の項目 の当期変動額(純 額)							8,994	8,994
当期変動額合計	9,328	9,328	9,328	△120,924	△120,924	△102,267	8,994	△93,272
当期末残高	788,104	785,104	785,104	△1,026,927	△1,026,927	546,281	16,239	562,521

(4) キャッシュ・フロー計算書

(単位：千円)

	前事業年度 (自 平成28年7月1日 至 平成29年6月30日)	当事業年度 (自 平成29年7月1日 至 平成30年6月30日)
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税引前当期純損失(△)	△250,646	△119,974
減価償却費	15,009	—
減損損失	92,177	13,148
株式報酬費用	8,083	8,994
為替差損益(△は益)	△145	—
貸倒引当金の増減額(△は減少)	1,639	△1,653
製品保証引当金の増減額(△は減少)	—	5,060
受取利息	△114	△81
支払利息	102	7
売上債権の増減額(△は増加)	12,899	△31,341
たな卸資産の増減額(△は増加)	—	△941
仕入債務の増減額(△は減少)	△7,906	23,094
未払金の増減額(△は減少)	1,262	△3,985
未払費用の増減額(△は減少)	△1,139	△9,647
前受金の増減額(△は減少)	486	△1,956
前払費用の増減額(△は増加)	△347	△1,679
未収入金の増減額(△は増加)	211	320
預り金の増減額(△は減少)	△497	2,537
預け金の増減額(△は増加)	345	—
前払金の増減額(△は増加)	4	△934
未収消費税等の増減額(△は増加)	9,379	—
未払消費税等の増減額(△は減少)	3,303	970
その他	△5,938	1,208
小計	△121,831	△116,853
利息及び配当金の受取額	46	63
利息の支払額	△102	△7
法人税等の支払額	△318	△950
法人税等の還付額	1,193	13
営業活動によるキャッシュ・フロー	△121,012	△117,735
投資活動によるキャッシュ・フロー		
有形固定資産の取得による支出	△10,949	△13,148
無形固定資産の取得による支出	△15,218	—
貸付金の回収による収入	870	360
投資活動によるキャッシュ・フロー	△25,298	△12,788

(単位：千円)

	前事業年度 (自 平成28年7月1日 至 平成29年6月30日)	当事業年度 (自 平成29年7月1日 至 平成30年6月30日)
財務活動によるキャッシュ・フロー		
リース債務の返済による支出	△3,168	△717
株式の発行による収入	10,031	18,657
財務活動によるキャッシュ・フロー	6,863	17,939
現金及び現金同等物に係る換算差額	145	—
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	△139,301	△112,583
現金及び現金同等物の期首残高	710,368	571,067
現金及び現金同等物の期末残高	571,067	458,483

(5) 財務諸表に関する注記事項

(継続企業の前提に関する注記)

該当事項はありません。

(セグメント情報等)

当社は、「インターネットマーケティング支援事業」のみであり、単一セグメントであるため、記載を省略しております。

(1株当たり情報)

前事業年度 (自 平成28年7月1日 至 平成29年6月30日)		当事業年度 (自 平成29年7月1日 至 平成30年6月30日)	
1株当たり純資産額	315.63円	1株当たり純資産額	262.86円
1株当たり当期純損失金額(△)	△121.91円	1株当たり当期純損失金額(△)	△58.50円

(注) 1. 潜在株式調整後1株当たり当期純利益金額については、潜在株式は存在するものの、1株当たり当期純損失金額であるため記載しておりません。

2. 1株当たり当期純損失金額の算定上の基礎は、以下のとおりであります。

項目	前事業年度 (自 平成28年7月1日 至 平成29年6月30日)	当事業年度 (自 平成29年7月1日 至 平成30年6月30日)
1株当たり当期純損失金額(△)		
当期純損失(△)(千円)	△250,197	△120,924
普通株主に帰属しない金額(千円)	—	—
普通株式に係る当期純損失(△)(千円)	△250,197	△120,924
普通株式の期中平均株式数(株)	2,052,368	2,067,026
希薄化効果を有しないため、潜在株式調整後1株当たり当期純利益金額の算定に含まれなかった潜在株式の概要	平成27年8月14日開催取締役会決議による第9回新株予約権 (新株予約権の数20個) 平成28年9月29日開催取締役会決議による第11回新株予約権 (新株予約権の数1,000個)	平成27年8月14日開催取締役会決議による第9回新株予約権 (新株予約権の数20個) 平成28年9月29日開催取締役会決議による第11回新株予約権 (新株予約権の数1,000個)

(重要な後発事象)

クルーズ株式会社と業務提携契約の締結

当社は、平成30年8月10日開催の取締役会において、クルーズ株式会社（本社：東京都港区、代表取締役社長：小淵 宏二、以下「クルーズ」といいます。）との間で業務提携（以下「本業務提携」といいます。）を行うことを決議し、同日付でクルーズとの間で業務提携契約（以下「本業務提携契約」といいます。）を締結いたしました。

1. 本業務提携の目的及び理由

当社は、「テキスト検索エンジンでは見つけられない幸せがある」という思いから、複雑系工学や人工知能領域の研究者が立ち上げたテクノロジー企業です。現在は、独自に開発したビッグデータ解析技術や人工知能関連技術を活用して、パーソナライズ・エンジン「デクワス」をコアとするさまざまなサービスを提供し、顧客企業のマーケティング支援に取り組んでおり、「情報が多すぎて欲しいものが見つけられない」というユーザーの課題を解決することを目指しています。当社は、これらのサービスについて複数の特許を有し、技術開発力を強みにしておりますが、営業力と販路拡大に課題を抱えていました。

一方、クルーズは、大手ファストファッションサイト「SHOPLIST.com by CROOZ」（以下「SHOPLIST」といいます。）等を運営するCROOZ SHOPLIST株式会社を有しております。SHOPLISTは、国内外の人気760ブランドを気軽にリーズナブルな価格でショッピングを楽しめるファッションサイトとして人気を集め、SHOPLISTの売上高はサービス開始から6年で214億円規模まで成長しています。

当社は、平成30年3月からSHOPLISTに「デクワス.VISION」を提供してきました。「デクワス.VISION」は特にアパレルECサイトとの親和性が高く、SHOPLISTの中で「デクワス.VISION」が適用されたページにおいては既存のレコメンドサービスに比べてクリック率、購入金額がともに大きく改善される成果が確認されたことから、現在は本格運用を開始しております。今後もSHOPLISTにおいて、各種デクワスサービスの導入が予定されています。

そうした中、この度、当社とクルーズは、当社の持つビッグデータ解析技術や人工知能関連技術とクルーズの各グループ企業が有する事業開発・運営力を結集することによって、大きな事業機会を捉えることが可能となると判断し、戦略的パートナーとして本業務提携を行うことといたしました。本業務提携により、短期的には、SHOPLISTで実証されたサービスをその提携先であるファッションブランド各社への拡販を通じて安定的な事業基盤を再構築することによる業績改善と、中長期的には、新サービス開発を通じて事業ドメインを拡大すること並びにスケールする自社サービス事業の確立を目指します。

2. 本業務提携の内容

当社とクルーズとの間で現時点において合意している本業務提携の概要は、以下のとおりです。

- ① 事例化：デクワスの各種サービスをSHOPLISTに導入して、サービス品質の向上を図る
- ② 横展開：SHOPLISTの取引ブランドに対してデクワスを共同販売
- ③ 多角化：EC事業者向けの各種新規B2Bソリューションの共同開発
- ④ スケール化：自社サービスの共同開発・運営

当社は主に技術の開発・運用を担当し、クルーズはサービスの企画・販売を担当します。当社は、より自社の強みにフォーカスできることとなり、効率的な企業活動を推進できるようになります。

3. 本業務提携の相手先の概要（平成30年8月10日現在）

- | | |
|-------------|--|
| ① 名称 | クルーズ株式会社 |
| ② 所在地 | 東京都港区六本木六丁目10番1号 六本木ヒルズ森タワー |
| ③ 代表者の役職・氏名 | 代表取締役社長 小淵 宏二 |
| ④ 事業内容 | 純粋持株会社として当社グループの経営戦略の立案及び
子会社への投資、経営目標の立案・実行の支援 |
| ⑤ 資本金 | 453,248千円 |

4. 契約の締結が営業活動等へ及ぼす重要な影響

本業務提携契約が営業活動等へ及ぼす影響については、数値で示すことが困難な状況であるため、記載を省略いたします。