

第21期

年次報告書

2015年1月1日から2015年12月31日まで

生体認証テクノロジーのリーディングカンパニー

当社は、1995年の設立以来、産学官連携による独創的なR&Dを展開し、指紋認証を中核とする生体認証テクノロジーのリーディングカンパニーとして確かな地位を築いてきました。

DDSはこれからも独自のバイオメトリクス技術をコアコンピタンスに、世界の産業と社会に貢献してまいります。

DDSのモノづくり

「安心・安全・使いやすいソリューションの提供」

目利き = 産学連携



大学・研究機関

産学連携
(共同研究・研究委託)

職人 = モノづくり技術



国内外製造工場

自社製造・製造委託
(製造)



情報セキュリティ市場



株主の皆様におかれましては、ますますご清祥のことと拝察申し上げます。

また、日頃は格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

当社はこの度、第21期事業年度(2015年1月1日から2015年12月31日まで)を終了いたしました。

Apple社のiPhoneに指紋認証機能が搭載されて2年あまりが経過し、現在発売中のスマートフォンの多くに指紋認証機能が搭載されるようになりました。こうした本格的な普及期に入り、指紋認証の利便性を実感されている方も多いかと思えます。また、当社が一昨年に日本企業として初めて加盟した生体認証の国際標準化団体であるFIDO(Fast IDentity Online)については、加盟企業の増加に加え、イギリスやドイツにおいての政府による加盟などもあり、世界的に急拡大しております。日本においても昨年、大手通信キャリアが加盟しており、今年はいよいよ本格的に普及していくものと予測されます。

このような状況下において、当社は昨年秋に指紋認証機能搭載のウェアラブル端末“magatama”をはじめ、FIDO対応のサーバー、ソフトウェアから構成される“magatama”プラットフォームを発表いたしました。

今年は、この“magatama”プラットフォームの普及を通じて、ネット社会のみならず日常的な生活の中からも、パスワードを生体認証に変えていく流れを広く世の中に創出したいと考えております。その結果として、安心安全かつ身軽で便利なストレスのない社会の実現に努めてまいります。

株主・投資家の皆様には、今後ともご支援、ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

2016年3月

代表取締役社長

三吉野 健滋





代表取締役社長

三吉野 健滋



取締役 事業開発本部本部長

林 森太郎



取締役 バイオ事業本部本部長

久保 統義



取締役 経営管理本部本部長

村上 匡人

本人認証の常識を変える“magatama”誕生までの軌跡

国内外でのセキュリティ需要のさらなる高まりを先取りし、さらにはICT、IoT社会での簡単で安全な個人認証サービスの切り札として企画開発された“magatama”プラットフォーム(詳細は7ページ)。この事業の立ち上げにあたり取締役となった3人の社長経験者、そして現社長を含めた4人が“magatama”事業の立ち上げの経緯と今後の展望を語りました。

“magatama”事業立ち上げにあたって、 まず求められたのは運営の変革

三吉野 FIDO(Fast IDentity Online)の登場が生体認証を使ったサービスにパラダイムシフトを起こすと考えて、新時代に合わせた新製品の企画をスタートしたのですが、実現のためには事業企画から運営までも変革しなければなりません。そこでまず、経営がわかっていて、かつ

従来の製品と新製品の開発を並行してマネジメントできる人材として、林氏に開発担当の取締役を引き受けてもらいました。

林 私も前職でBtoB向けソフトウェア事業の社長経験がありましたし、次はさらに社会的に意義がある仕事に取り組みたいと考えていました。そんな時に、三吉野社長から紹介されたウェアラブル生体認証器“magatama”に利

便性や安全性はもちろん、将来的には医療や介護にも役立つ生体情報を取り扱えるポテンシャルを感じたのでDDSに参加しました。

三吉野 個人を認証する生体情報として社会的に認知されていて実績もあるのが“指紋”。DDSはそこに一番の強みがあるので“magatama”も指紋認証からスタートしています。将来的には他の生体認証の機能も取り込んでいきたいと思います。

林 もちろん、まずは指紋認証からのスタートですね。他の生体認証の方法については、技術の進歩やハードウェアコストとの兼ね合いでベストなタイミングを図り、取り組みを検討する必要があると思います。

市場全体を革新しようという発想が“magatama”誕生のきっかけに

三吉野 あるべき将来像を意識しながら、次世代の認証プラットフォームを活用する新サービスや、取引先の事業会社への新しいベネフィットを提案する必要があります。そこで昨年、新規事業検討チームの立ち上げ時に、村上氏に顧問を依頼しました。今年はDDSの取締役として、新規事業の戦略立案や実行にも携わっていただきます。

村上 昨年、顧問契約で新規事業の検討には参加していました。企画もFIDOの活用から始まり、様々な事業分野で便利に使えるようなサービス案は出たのですが、実際に事業提案を行うとFIDO対応端末の普及がネックになることがありました。

三吉野 担当部署が乗り気で話を進めていっても、会社全体の意思決定としては「もっと市場に端末が出るまで様子を見よう」と保守的になってしまう。FIDO対応サービスは利便性と安全性で、今までの違いをユーザーに明確にアピールできるから、わかりやすく差別化できるはずなのですが。

村上 私もコンテンツサービス事業者やメーカーにいたので、「市場普及率」がマーケティングやサービス開発の意思決定で比重を持つのはわかります。そこで、FIDO対応の生体認証機器が少ないのなら「当社で普及を促進してしまおう」というのが“magatama”誕生のきっかけのひとつでした。

三吉野 その発想で認証装置をウェアラブルの形に切り離してみたら、従来の「スマートフォン一体型」の生体認証センサーの不自由さを解決するだけでなく、一気に様々な利用シーンも発案できるようになりましたね。

村上 当面は、生体認証搭載スマホと、“magatama”が、様々なサービスのIDとパスワードをなくすための主役になります。しかし、IoT社会と呼ばれる、日常の様々な



物品や設備がネットにつながる時代が到来すれば、全てのモノへの本人認証を“magatama”だけで済ませることが可能になります。

林 そうなると「FIDO対応端末の普及量」という尺度で図っているマーケットとは、次元が違う世界になっていきますね。

足もとを固めるには 従来製品が売れる体制づくりから

三吉野 これからは「ネットワーク効果」で各事業者のサービスともどんどん連携が加速して、IDとパスワードではない認証方法が一般的になっていきます。ただ、そこまで成長するにはまず足もとも固めないといけません。そこで、セキュリティ事業のプロフェッショナルである久保氏を招請しました。まずは従来商品の営業の手綱をしっかりとして利益につなげていただき、ゆくゆくは“magatama”も取り扱ってもらいたいと思っています。

久保 ようやく話す順番が来ました(笑)。私も林取締役と同じで、漠然とですが、社会的にインパクトのある新しい商

材を取り扱ってみたいと考えていました。ただ、三吉野社長には「まず従来製品をしっかりと売れる体制にしてほしい」とお願いされています。

林 “magatama”の方が後なんですね。

久保 FIDOが普及するという確信もあり、FIDOセミナーにも参加して積極的に情報を収集していましたが「まずは従来製品を」ということになりました。確かに、マイナンバー制度導入などのセキュリティ関連の追い風がある中、「帆」の張り方次第では、従来製品もさらに加速できそうです。ただ、“magatama”にも大きな魅力があるので、従来ビジネスとの連携や、他社も含めた魅力的な商品やサービスとのタイアップセールスなども手掛けていきたいですね。

三吉野 皆さん、それぞれ社長経験者ですが、意図して集めたつもりはなかったんですよ。“magatama”のビジネスチャンスは、様々な方々からも肯定的な意見をいただいています。特にトップとして経営経験のある皆さんがそれぞれDDSに参集して積極的にビジネスに関わってくれることで、私もあらためて自信を持つことができましたね。

描くのは“magatama”で 何でもできる未来

三吉野 ネットとリアルが密接に連携している社会において、信頼性も高く、取り回しもよい本人認証の手段、というコンセプトが“magatama”です。ネットサービスがさらに日常に浸透してくると、“magatama”で本人確認できれば何でもできる、ということになるかもしれません。ゆえに「さわってかざせば願いが叶う」というキャッチコピーも使っています。



村上 指紋認証機構をカードやUSBキーなどと組み合わせる事例は他社でもありますが、それはあくまで「〇〇のセキュリティを強化」が目的です。思い切って認証器だけをウェアラブルでポンと出して、正面から社会全体の利便性を追求している点が「コロンブスの卵」。今後のIT社会に求められている仕組みであるのは間違いないので、なるべく早く利用者を増やしていくことが直近の目標ですね。

三吉野 当初想定していたサービスを全て実現するには、クリアしないといけない課題も残っていますが、新体制での協力によって解決策を見つけていくつもりです。

林 サービスとして普及させるにはライセンスとの交渉ごとも必要なので、そこに時間がかかるなど、課題は必ずしも技術的なものだけではありません。そこは社長と二人三脚で進めています。とにかく新しい認証プラットフォームとして、着実にサービス拡充と事業成長促進を進めていきます。

単純なインターフェイスこそが “magatama”の利便性

久保 一見すると、生体認証スマホとアプリだけでも実現できそうなサービスなので、営業上は工夫が必要です。ハードウェアとしての“magatama”の利便性は、もっとアピールしたいですね。営業の現場でも、よく違いを質問されるので。

村上 スマホとの大きな違いは「表示画面があるかないか」でしょう。スマホやスマートウォッチはどうしても操作するために表示モニタが必須です。小型化にも限界がありますし、「視認」という余計な行為が発生してしまいます。

久保 “magatama”は本体を見なくても操作できると。“magatama”リモコン(笑)。

村上 実際、テレビのリモコンや車の鍵も、慣れれば見なくても操作できるわけですから。サッと認証して、料金を支払ったり、カギを開けたり、あるいは印鑑の代わりにするなら、直感的で単純なインターフェイスであることが大切です。スマホの画面を大画面テレビに投影して、操作と決済は“magatama”を使って指先で…なんてこともできます。

三吉野 今後のネット社会において、スマホの画面操作だけでは不自由さを感じてしまう人々も少なからず出てくると思います。そういう方々にも、ネットサービスを身近にするための安全で便利な道具として、ぜひ“magatama”を使えるようにしていきたいですね。

“マガタマ・プラットフォーム”は、端末とアプリとサーバーの三位一体で提供される、FIDOを応用したサービス・インフラ。今後の収益も、プラットフォーム利用料を軸にしたストックビジネスを想定しています。DDSにとっては強みがある分野での新しいビジネスであり、市場の追い風も感じているので、今後も新メンバーと力を合わせて新事業の立ち上げに邁進していく所存です。

■ 林 森太郎 [取締役兼事業開発本部本部長]

1985年、クレオに入社。経営企画室室長、取締役などを経て、2011年、クレオマーケティング代表取締役社長に就任。2012年にはクレオ代表取締役社長に就任し、2015年より当社現職。

■ 久保 統義 [取締役兼バイオ事業本部本部長]

1987年、キラ・コーポレーションに入社。その後シマンテックやシスコシステムズなどの要職を経て、2011年にクオリティソフト代表取締役社長、2015年同社取締役へ。2016年、当社現職に就任。

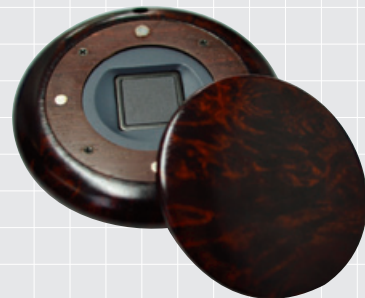
■ 村上 匠人 [取締役兼経営管理本部本部長]

1992年、ソニーへ入社。2006年、セルシス入社後、各要職を経て、2012年にアーツパークホールディングス代表取締役社長に。2013年、GALAT代表取締役社長に就任。2016年より当社現職へ。



世界初

ウェアラブル指紋認証機器 “magatama (マガタマ)” を発表 ～触ってかざしてバイバイパスワード～



“magatama”は、さまざまなWeb端末にかざすだけでID/パスワード入力の煩わしさから人々を解放する画期的な製品です。決済や鍵の必要なあらゆる場面に“magatama”を利用することによって、ライフスタイルをより利便性の高いものへ変革します。

IoT時代の必需品

いつでもどこでもカンタン本人確認

“magatama”は、デバイス、スマートフォンアプリ、サーバーで構成されるプラットフォームです。次世代オンライン認証の標準規格であるFIDOに準拠しています。EC、金融、決済、自治体、宅配、交通など様々な事業における認証課題を解決できる携帯可能なワイヤレス生体認証機器とスケールブルで安全な認証局サービスにより本人認証の世界を広げます。

2つのメイン機能

▶ 生体認証機能

クラウド上のオンライン認証規格FIDOに準じた指紋認証システム

＝パスワードレスの実現

▶ 無線通信機能

スマホとBLE通信・外部端末とNFC通信

＝かざすだけのカンタン操作

FIDO Allianceとは?

2012年7月に設立された生体認証をはじめとしたオンラインにおける安全な認証の世界標準化の提唱と啓蒙を行う非営利の標準化団体です。当社はFIDO Allianceのスポンサーメンバーです。



“magatama”は
すべてにつながり願いをかなえる



magatamaアプリ

■ magatamaイメージビデオを公開中



タイトル:
May the "magatama" be with you

弊社の特設「magatama Webサイト」にて動画を視聴できます。

<https://magatama.jp/concept/>



当連結会計年度におけるわが国経済は、政府の経済政策や金融緩和により、企業業績や雇用情勢に改善の動きが見られ緩やかな景気回復基調を維持しているものの、中国経済の減速などの景気下振れリスクの懸念等もあり、先行きが不透明な状況で推移いたしました。

当社の主たる事業領域である情報セキュリティ業界においては、相次ぐ情報漏えい、サイバー攻撃、なりすまし等の事件の発生、マイナンバー制度の運用開始や、総務省の自治体情報セキュリティ対策検討チームによる「自治体情報システム強靱性向上モデル」で必須化されている二要素認証への対応などもあり、継続して拡大基調にあります。また、当社が日本で初めて加盟したパスワードを用いないオンライン認証規格の標準化団体であるFIDOアライアンスが、国内外の企業や、政府機関などの加盟により急速に拡大しております。特に海外においてFIDO規格の適用事例が増加してきていることもあり、日本においても適用を検討している企業・団体が増加しております。2015年後半には、日本においてもFIDO普及の推進力となる携帯キャリアやソリューションサービス会社などの本格的な活動が行われております。

このような経済環境のなか、バイオセキュリティ事業におきましては、セキュリティ関連製品や情報通信機器を紹介する大規模展示会への出展、SI企業主催の各種セミナーへの参加等による販売促進活動、記者発表会やセミナーの開催を始めとしたFIDOの普及活動、新製品UBF-

Helloや"magatama"の開発販売などを積極的に展開いたしました。

また、昨年に引き続きまして、不動産事業においては名古屋市に所有するテナントビルの賃貸を行いました。

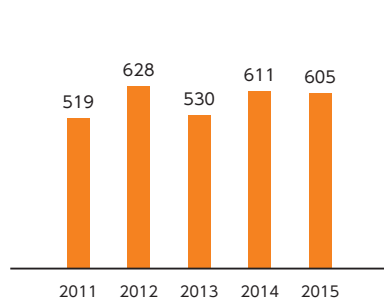
しかしながら予定していた新製品UBF-Helloの販売の多くが次期にずれ込み、また当社主力製品[EVEシリーズ]の一部の大型案件の延期があったため、売上高は605百万円(前期比1.0%減)となりました。費用面については、概ね予算通りに推移したものの、新製品の開発等の先行投資分が続いており、支払報酬、人件費、地代家賃などの費用が昨年と比して増加しております。これらの結果、営業損失は560百万円、経常損失は513百万円となりました。

また、保有株式の清算により15百万円、保有株式の売却により9百万円計上した結果、特別利益を24百万円計上したものの、保有不動産の評価減による減損損失などの特別損失を58百万円計上した結果、当期純損失は550百万円となりました。

財務ハイライト

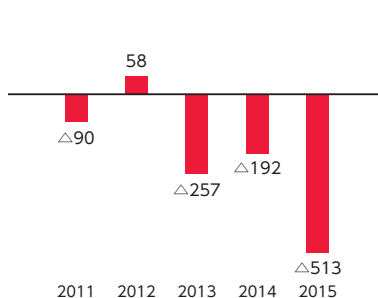
売上高

(単位：百万円)



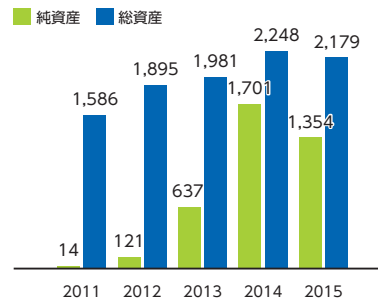
経常利益又は経常損失(△)

(単位：百万円)



純資産／総資産

(単位：百万円)





連結貸借対照表

(単位：千円)

	前 期 (平成26年12月31日現在)	当 期 (平成27年12月31日現在)
流動資産	695,917	742,794
固定資産	1,553,019	1,437,067
有形固定資産	1,017,453	997,643
無形固定資産	31,690	30,401
投資その他の資産	503,875	409,022
資産合計	2,248,937	2,179,862
流動負債	114,169	427,318
固定負債	433,176	397,941
負債合計	547,346	825,259
純資産合計	1,701,591	1,354,602
負債純資産合計	2,248,937	2,179,862

連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：千円)

	前 期 (平成26年1月1日から 平成26年12月31日まで)	当 期 (平成27年1月1日から 平成27年12月31日まで)
営業活動によるキャッシュ・フロー	△321,290	△806,465
投資活動によるキャッシュ・フロー	△145,274	75,158
財務活動によるキャッシュ・フロー	496,259	382,568
現金及び現金同等物に係る換算差額	△2,385	1,496
現金及び現金同等物の増減額(減少:△)	27,308	△347,241
現金及び現金同等物の期首残高	427,197	454,506
現金及び現金同等物の期末残高	464,506	107,264

連結損益計算書

(単位：千円)

	前 期 (平成26年1月1日から 平成26年12月31日まで)	当 期 (平成27年1月1日から 平成27年12月31日まで)
売上高	611,623	605,655
売上原価	211,793	248,587
売上総利益	399,829	357,068
販売費及び一般管理費	738,955	917,399
営業損失(△)	△339,125	△560,330
営業外収益	166,465	84,290
営業外費用	19,727	37,120
経常損失(△)	△192,387	△513,160
特別利益	138,396	24,474
特別損失	44,554	58,975
税金等調整前当期純損失(△)	△98,544	△547,661
当期純損失(△)	△100,984	△550,100

Point

投資活動によるキャッシュ・フローは、前年同期に比べ220百万円多い75百万円の資金が増加しております。主として、有形固定資産の取得により72百万円、無形固定資産の取得により53百万円などにより資金が減少したものの、契約に基づく売上運動収入により82百万円、有価証券の売却により55百万円資金が増加したため、75百万円の増加となりました。

会社概要 (2015年12月31日現在)

- 会社名 株式会社ディー・ディー・エス
(英文表記DDS,Inc.)
- 設立 1995年9月
- 資本金 28億6,953万円
- 上場市場 東証マザーズ (証券コード: 3782)
- 会計監査人 太陽有限責任監査法人
- 所属団体 (社)愛知県情報サービス産業協会
- 拠点 本社 (愛知県名古屋市中区)
東京支社 (東京都中央区)
韓国子会社 (韓国ソウル市)
- 主な事業内容 コンピュータソフトウェア・ハードウェア
の開発・製造・販売、セキュリティ機器の
開発・製造・販売

会社役員 (2016年3月25日現在)

役職名	氏名
代表取締役社長	三吉野 健滋
取締役副社長	柚木 健一郎
取締役	松下 重恵
取締役	貞方 渉
取締役	徳田 清仁
取締役	林 森太郎
取締役	村上 匡人
取締役	久保 統義
監査役	大島 一純
監査役	宗岡 徹
監査役	山口 順平

※取締役 松下重恵は社外取締役であります。

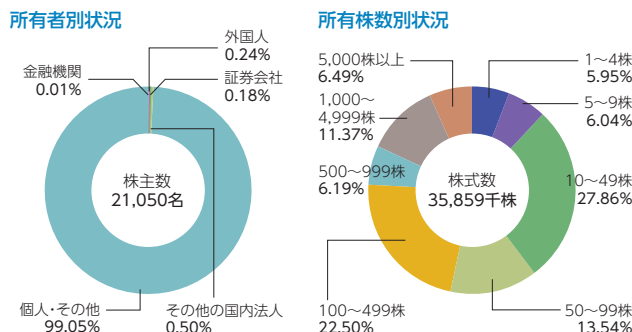
※監査役 大島一純、宗岡徹、山口順平の3名は社外監査役であります。

株式の状況 (2015年12月31日現在)

- 発行可能株式総数 124,600,000株
- 発行済株式の総数 35,859,300株
- 株主数 21,050名

● 株式分布状況

(小数第三位切捨て)



大株主の状況 (上位11名) (2015年12月31日現在)

(小数第三位切捨て)

株主名	所有株式数(株)	持株比率(%)
カブドットコム証券株式会社	1,337,500	3.73
三吉野 健滋	992,700	2.77
服部 幸正	374,000	1.04
株式会社SBI証券	344,500	0.96
徳田 昌彦	333,000	0.93
福島 常吉	286,600	0.80
松井証券株式会社	273,700	0.76
四元 秀一	215,100	0.60
竹川 雄一	204,500	0.57
サン・クロレラ販売株式会社	200,000	0.56
株式会社サン・クロレラ	200,000	0.56

株主メモ

事業年度	毎年1月1日から12月31日まで
定時株主総会	毎年3月
基準日	毎年12月31日 その他必要あるときは、あらかじめ公告して基準日を定めます。
公告方法	電子公告 http://www.dds.co.jp/ir/library/ ただし、電子公告によることができない事故その他やむを得ない事由が生じたときは、日本経済新聞に掲載致します。
株主名簿管理人	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
事務取扱場所	名古屋市中区栄三丁目15番33号 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部

郵便物送付先(電話照会先)

〒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 0120-782-031 (フリーダイヤル)
取次事務は、三井住友信託銀行株式会社の全国本支店で行っております。

住所変更、単元未満株式の買取等のお申出先について

株主様の口座のある証券会社等にお申出ください。
また、証券会社等に口座がないため特別口座が開設されました株主様は、特別口座を開設している下記の口座管理機関にお申出ください。
なお、平成28年3月28日より、下記の口座管理機関が弊社特別口座に関する事務の取扱いをいたします。
特別口座管理機関:三井住友信託銀行株式会社

未払配当金の支払いについて

株主名簿管理人である三井住友信託銀行株式会社にお申出ください。

株式会社 ディー・ディー・エス

〒460-0002 愛知県名古屋市中区丸の内三丁目6番41号 DDSビル7階
TEL 052-955-6600
URL <http://www.dds.co.jp/>



見やすく読みまちがえにくい
ユニバーサルデザインフォント
を採用しています。