

(添付書類)

事業報告

(自平成20年7月1日 至平成21年6月30日)

1. 会社の現況に関する事項

(1) 事業の経過およびその成果

『環境』

当事業年度における世界経済は、2008年10月に米国で顕在化したサブプライムローン問題を背景とした金融危機の影響を大きく受け、実体経済は100年に一度といわれる程の深刻な状況が続いております。我が国経済におきましても、そのあおりを受けた企業活動の抑制によって、需要や生産が急減すると共に、雇用情勢の悪化による不安感などが個人消費をも抑制し、特に製造業において深刻な打撃を与えるなど、厳しい経済環境のうちに推移しました。

当事業年度は、銀行再編に伴うシステム統合が収束し、システム開発業界の需要が縮小した状況から始まりました。さらに、その後の経済環境を反映して、製造業におけるシステム投資が2009年春以降の予算で一斉に縮小されたことにより、開発案件の終息、規模縮小や延期、凍結が決定されるなど、総体としては極めて厳しい状況となりました。その一方、インターネットサービスの分野は依然として成長基調にあり、拡大を続ける企業における開発案件の外注は増加傾向にあります。

『方針』

当事業年度のS I サービス事業は、1) 新規顧客獲得へ向けた営業力の強化、2) 開発力の拡大、3) 労務管理の推進に注力しました。

『活動』と『成果』

1) 新規顧客獲得へ向けた営業力の強化

当社は、特定の分野に偏ることなく開発案件に携わってきており、システム開発業界の全体的な不況が、そのまま影響を及ぼしうる状況だったため、新規顧客獲得へ向けて営業力の強化に注力いたしました。具体的な取り組みといたしましては、定量管理の導入、ツールの企画・開発、人員の増強等を行い、成長分野であるインターネットサービスの分野において、複数の成功事例を得ることができました。しかしながら当事業年度における市場不況の影響は大きく、結果として当事業年度における売上高は1,128,341千円(前期比8.7%減)、営業利益は39,527千円(前期比71.1%減)と減収減益となりました。

2) 開発力の拡大

開発力の拡大には優秀な技術者の確保が不可欠なため、前事業年度に引き続き採用活動に注力いたしました。具体的な取り組みといたしましては、全国各地の大学や情報系専門学校、ITスクール等への訪問と会社説明会の開催、学生を対象としたインターンシップの開催、本社セミナールームを活用した会社説明会の開催によって、事業内容のアピールを積極的に行い、当社の認知度の向上を図りました。インターンシップについては、早くから就職活動をはじめめる学生を対象としており、翌期にむけた人材採用活動として、いち早く優秀な人材を見つけ出し確保することも目的としております。

また、パートナー企業との連携強化によって、開発力をさらに拡大するため、従来から実績のあるベトナム企業との協業を推進いたしました。

3) 労務管理の推進

技術者の派遣先プロジェクトの状況により、過度な超過勤務を要請される場合がありますが、社員の健康を守るとともに、プロジェクト成功のために、労務管理体制を強化して、超過勤務の抑制に取り組みました。具体的な取り組みといたしましては、全社員の勤怠状況を日々確認する仕組みを構築し、異常な兆候が発見された場合には迅速な対応が可能な体制となっております。また、月間で45時間を超える超過勤務については事前承認制とし、超過勤務の過剰な発生を抑制しました。

(2) 設備投資等の状況

当社では、来訪者に対するブランドイメージ構築およびS Iサービス事業継続のため、総額5,589千円の設備投資を実施いたしました。

当事業年度中において実施いたしました設備投資等の主なものは、次のとおりであります。

科目	投資価額(千円)	投資内容
建物	1,562	エントランス改装
工具器具備品	2,431	パソコン購入、液晶テレビ購入
ソフトウェア	1,595	E-learning 関連ソフトウェア購入

(3) 資金調達の状況

当事業年度においては、金融機関より総額330,000千円の借入を行いました。また、平成21年3月31日に第4回無担保社債120,000千円を発行致しました。この資金調達は投資目的ではなく、当面の運転資金として利用いたします。

(4) 財産および損益の状況の推移(直前3事業年度)

区 分	第 18 期 (平成 18 年 6 月期)	第 19 期 (平成 19 年 6 月期)	第 20 期 (平成 20 年 6 月期)	第 21 期(当期) (平成 21 年 6 月期)
売 上 高 (千 円)	916,045	1,040,124	1,235,849	1,128,341
経 常 利 益 (千 円)	41,558	18,267	132,636	30,747
当 期 純 利 益 (千 円)	21,615	1,813	74,560	2,410
1 株 当 たり 当 期 純 利 益	1,114 円 61 銭	93 円 54 銭	3,844 円 70 銭	124 円 27 銭
総 資 産 (千 円)	555,535	647,348	593,033	809,135
純 資 産 (千 円)	135,123	137,677	211,745	214,098
1 株 当 たり 純 資 産	6,967 円 65 銭	7,099 円 36 銭	10,918 円 66 銭	11,039 円 98 銭

(注) 1. 1株当たり純資産は、期末株式数により算出しております。

(5) 対処すべき課題

『改善』

1) 営業プロセスの仕組み化

営業行為とその成功事例を生かすため、営業行為を定量的に管理する取り組みを進めておりますが、当事業年度中においてはその成果が見えてきておりません。営業行為を仕組み化して管理するためにも、営業行為のプロセスの分解、各プロセスに対する目標設定や達成状況の管理、効果測定と評価の方法の確立に取り組み、効率的な営業体制を構築してまいります。

2) 新規顧客開拓

インターネットサービスの分野では、当事業年度において、開発から運用保守までを当社が一括して請け負う事に成功しました。新規顧客の開拓によって、同様な案件のさらなる増加が見込まれ、開発案件全体のコントロールを担う人材として、今後必須となるマネジメント能力に長けた技術者の確保と育成を課題として、採用活動、教育活動を展開してまいります。

『事業等のリスク』

1) 人材の確保や育成について

当社の事業運営にあたっては、経営資源としての優秀な技術者の確保が必要不可欠であります。人材の流動化が進む状況において、当社では株式会社に組織変更以来、技術者の採用と育成の仕組み化を積み重ねてきており、蓄積された経験とノウハウを活用して、同業他社に比べて、著しい成果を収めております。しかしながら今後、当社が必要とする優秀な人材を採用できない場合や、多くの退職者が生じた場合、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。

2) 情報管理について

システム開発、保守・運用においては、顧客が保有する機密情報や個人情報、知的財産等を扱っております。これらを適正に取り扱うために、秘密保持契約の締結およびプライバシーマークの規定に準拠した管理体制を構築し運用しております。なお、プライバシーマークにつきましては、当事業年度中に2006年版の規格の要求事項に準拠させ、認定の更新を終えております。これに併せて、情報管理に関するE-Learningコンテンツを全社員へ提供し、顧客先に常駐しているかどうかに関わらず、必要な情報管理教育を実施し、セキュリティ面での信頼性を確保しております。

このように、万全の機密情報の漏えい防止策を講じておりますが、万が一の事象により顧客企業の情報や個人情報が漏えいした場合、当社の信用失墜や損害賠償請求により、当社の業績に重大な影響を及ぼす可能性があります。

3) 瑕疵対応によるアフターコストの発生

当社が受託開発する案件においては、顧客要望に対する品質保証の観点から、検収時に予見することができなかった当社の過失によって生じたシステム不具合を無償にて対応する瑕疵期間を設けており、検収完了後にアフターコストが発生する場合がございます。

このような検収後のアフターコストに対応すべく過去の瑕疵実績に基づき、期末にて1,508千円の品質保証引当金を計上しておりますが、重度の瑕疵対応が発生した場合にはこの金額を超えてアフターコストが発生する場合がございます。

(6) 重要な親会社および子会社の状況
該当事項はありません。

(7) 主要な事業内容 (平成 2 1 年 6 月 3 0 日現在)

事業	事業内容および主要商品
S I サービス事業	情報システムの受託開発および技術者派遣

(8) 主要な営業所および工場

本社

東京都港区北青山三丁目 3 番 1 1 号 ルネ青山ビル 8 階

(9) 従業員の状況 (平成 2 1 年 6 月 3 0 日現在)

従業員数	(前事業年度末比増減)
1 5 7 名	(6 名増加)

(注) 1. 従業員数は就業人員です。

2. 臨時雇用者数 (パートタイマー、人材派遣会社からの派遣社員等) の年間平均人数は概ね 3 名となっております。

3. 従業員数が最近 1 年間に於いて 6 名増加したのは、主として業容拡大に伴う定期および期中採用によるものであります。

(1 0) 主要な借入先 (平成 2 1 年 6 月 3 0 日現在)

借入先	借入額
みずほ銀行	196,474 千円
三井住友銀行	119,420 千円
東京都民銀行	38,888 千円

(1 1) 事業の譲渡、吸収分割又は新設分割の状況
該当事項はありません。

(1 2) 事業の譲受の状況
該当事項はありません。

(1 3) 吸収合併又は吸収分割による他の法人等の事業に関する権利義務の承継の状況
該当事項はありません。

(1 4) 他の会社の株式その他の持分または新株予約権等の取得又は処分の状況
該当事項はありません。

(1 5) その他会社の現状に関する重要な事項
該当事項はありません。

2. 会社の株式に関する事項（平成21年6月30日現在）

（1）発行可能株式総数 32,000株

（2）発行済株式の総数 19,393株

（3）株主数 10名

（4）その他株式に関する重要な事項
該当事項はありません。

3. 会社の新株予約権等に関する事項

（1）新株予約権の状況（平成21年6月30日現在）
新株予約権はありません。

（第1回新株予約権は、平成20年12月26日をもって権利行使期間が満了しました。）

（2）当事業年度中に交付した新株予約権の状況
当事業年度中に交付した新株予約権はありません。

（3）その他新株予約権等に関する重要な事項
該当事項はありません。

4. 会社役員に関する事項

(1) 取締役および監査役の氏名等（平成21年6月30日現在）

氏名	地位および担当	重要な兼職の状況
別所宏恭	代表取締役社長（代表取締役）	
前田義晴	取締役 S I サービス事業部長 兼 経営企画室長	
浅井慎吾	取締役	株式会社アイパッション代表取締役社長
佐藤勝行	常勤監査役	
田原沖志	監査役	日本CFO協会理事 エグゼ・アソシエイツ代表 未来予想株式会社社外監査役

（注）1. 取締役浅井慎吾氏は、社外取締役であります。

2. 監査役田原沖志氏は、社外監査役であります。

(2) 当事業年度中に退任した取締役および監査役

該当事項はありません。

(3) 当事業年度後における取締役ならびに監査役の地位および担当または他の法人等の代表状況の変更

氏名	地位および担当または他の法人等の代表状況		
	年月日	変更前	変更後
前田義晴	平成21年7月1日	S I サービス事業部長 兼 経営企画室長	企画営業部長

(4) 社外取締役、社外監査役に関する事項

・取締役会への出席状況

	取締役会（全13回開催）	
	出席回数	出席率
取締役 浅井慎吾	13回	100%
監査役 田原沖志	13回	100%

・取締役会における発言状況

- ・取締役浅井慎吾氏は、人材採用業界における専門的見地から意見を述べるなど、取締役会の意思決定の妥当性・適正性を確保するための助言、提言を行っております。
- ・監査役田原沖志氏は、IT業界の動向および会計の専門的見地から意見を述べるなど、取締役会の意思決定の妥当性・適正性を確保するための助言、提言を行っております。

本事業報告中の記載金額及び記載数値につきましては、表示単位未満の端数を切り捨てて表示しております。

なお、記載金額には消費税等は含まれておりません。