

平成19年3月期

中間決算短信（連結）



平成18年11月9日

会社名 株式会社クエスト

上場取引所

JASDAQ

コード番号 2332

本社所在都道府県 東京都

(URL <http://www.quest.co.jp/>)

代表者 役職名 代表取締役社長

氏名 佐藤 和朗

問い合わせ先 責任者役職名 常務取締役

氏名 長濱 隆

TEL (03) 3453 - 1181

決算取締役会開催日 平成18年11月9日

米国会計基準採用の有無 無

1. 平成18年9月中間期の連結業績（平成18年4月1日～平成18年9月30日）

(1) 連結経営成績 (注) 記載金額は百万円未満を切り捨てて表示しております。

	売上高		営業利益		経常利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%
18年9月中間期	3,284	( 2.1)	140	( 170.1)	145	( 32.2)
17年9月中間期	3,216	( 2.4)	52	(△23.7)	110	( 52.1)
18年3月期	6,470		303		368	

	中間(当期)純利益		1株当たり中間(当期)純利益		潜在株式調整後1株当たり中間(当期)純利益	
	百万円	%	円	銭	円	銭
18年9月中間期	82	( - )	26	25	25	99
17年9月中間期	△25	( - )	△8	32	-	-
18年3月期	137		44	62	44	14

(注) ①持分法投資損益 18年9月中間期 -百万円 17年9月中間期 -百万円 18年3月期 -百万円

②期中平均株式数(連結) 18年9月中間期 3,133,113株 17年9月中間期 3,069,057株 18年3月期 3,084,872株

③会計処理の方法の変更 無

④売上高、営業利益、経常利益、中間(当期)純利益におけるパーセント表示は、対前年中間期増減率であります。

(2) 連結財政状態 (注) 記載金額は百万円未満を切り捨てて表示しております。

	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	
18年9月中間期	4,623		3,601		77.9	1,148	91	
17年9月中間期	4,332		3,406		78.6	1,106	95	
18年3月期	4,668		3,692		79.1	1,178	35	

(注) 期末発行済株式数(連結) 18年9月中間期 3,133,007株 17年9月中間期 3,077,190株 18年3月期 3,133,217株

(3) 連結キャッシュ・フローの状況 (注) 記載金額は百万円未満を切り捨てて表示しております。

	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	
18年9月中間期	80		△194		△94		2,272	
17年9月中間期	165		55		△78		2,028	
18年3月期	399		201		△12		2,478	

(4) 連結範囲及び持分法の適用に関する事項

連結子会社数 4社 持分法適用非連結子会社数 1社 持分法適用関連会社数 1社

(5) 連結範囲及び持分法の適用の異動状況

連結(新規) 2社 (除外) 0社 持分法(新規) 0社 (除外) 0社

2. 平成19年3月期の連結業績予想（平成18年4月1日～平成19年3月31日）

	売上高		経常利益		当期純利益	
	百万円		百万円		百万円	
通期	6,792		440		246	

(参考) 1株当たり予想当期純利益(通期) 59円52銭

(注) 平成18年12月31日現在の株主に対し平成19年1月1日付をもって、普通株式1株につき1.3株の割合で株式分割をいたします。なお、1株当たり予想当期純利益(通期)は、当該株式分割後の発行済株式により算出しております。

※ 上記に記載した予想数値は、現時点で入手可能な情報に基づき判断した見通しであり、多分に不確定な要素を含んでおります。実際の業績等は、業況の変化等により、上記予想数値と異なる場合があります。

平成19年3月期

個別中間財務諸表の概要



平成18年11月9日

会社名 株式会社クエスト 上場取引所 JASDAQ  
 コード番号 2332 本社所在都道府県 東京都  
 (URL <http://www.quest.co.jp/>)

代表者 役職名 代表取締役社長  
 氏名 佐藤 和朗  
 問い合わせ先 責任者役職名 常務取締役  
 氏名 長濱 隆 TEL (03) 3453-1181  
 決算取締役会開催日 平成18年11月9日 配当支払開始日 平成一年一月一日  
 単元株制度採用の有無 有(1単元 100株)

## 1. 平成18年9月中間期の業績(平成18年4月1日～平成18年9月30日)

(1) 経営成績 (注) 記載金額は百万円未満を切り捨てて表示しております。

	売上高		営業利益		経常利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%
18年9月中間期	3,182	(4.3)	118	(24.7)	131	(△17.4)
17年9月中間期	3,050	(△0.5)	94	(86.6)	158	(152.6)
18年3月期	6,187		337		418	

	中間(当期)純利益		1株当たり中間(当期)純利益	
	百万円	%	円	銭
18年9月中間期	70	(190.1)	22	35
17年9月中間期	24	(△35.6)	7	86
18年3月期	101		33	03

(注) ①期中平均株式数 18年9月中間期 3,133,113株 17年9月中間期 3,069,057株 18年3月期 3,084,872株

②会計処理の方法の変更 無

③売上高、営業利益、経常利益、中間(当期)純利益におけるパーセント表示は対前年中間期増減率であります。

(2) 財政状態 (注) 記載金額は百万円未満を切り捨てて表示しております。

	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	
18年9月中間期	4,451		3,451		77.5	1,101	29	
17年9月中間期	4,245		3,349		78.9	1,088	40	
18年3月期	4,498		3,549		78.9	1,132	86	

(注) ①期末発行済株式数 18年9月中間期 3,133,007株 17年9月中間期 3,077,190株 18年3月期 3,133,217株

②期末自己株式数 18年9月中間期 45,993株 17年9月中間期 101,810株 18年3月期 45,783株

## 2. 平成19年3月期の業績予想(平成18年4月1日～平成19年3月31日)

通期	売上高		経常利益		当期純利益	
	百万円		百万円		百万円	
	6,603		426		238	

(参考) 1株当たり予想当期純利益(通期) 57円58銭

(注) 平成18年12月31日現在の株主に対し、平成19年1月1日付をもって、普通株式1株につき1.3株の割合で株式分割をいたします。なお、1株当たり予想当期純利益(通期)は、当該株式分割後の発行済株式により算出しております。

## 3. 配当状況

・現金配当	1株当たり配当金(円)		
	中間期末	期末	年間
18年3月期	—	30.0	30.0
19年3月期(実績)	—	—	30.0
19年3月期(予想)	—	30.0	

※ 上記に記載した予想数値は、現時点で入手可能な情報に基づき判断した見通しであり、多分に不確定な要素を含んでおります。実際の業績等は、業況の変化等により、上記予想数値と異なる場合があります

# 1. 企業集団の状況

## (1) 事業の内容

当社グループは、当社および連結子会社4社で構成されております。

当社グループは、情報サービス産業を主たる事業とし、情報システム、コンピュータ・ネットワークシステムに係わるコンサルティングからソフトウェア開発、保守、運用管理に至るまで、一貫した情報技術サービスを提供しております。

当社グループの事業内容は、以下のとおりです。

### ①ソフトウェア開発業務

当社グループは、製造業、金融業、流通業等の幅広い業種の顧客の各種業務システムのコンサルティングからシステム設計、開発・保守に至るまでのソフトウェア開発サービス（コンピュータ・ネットワーク構築を含む）を提供しております。

### ②システム運用管理業務

当社グループは、顧客企業が使用する様々なシステムに対し、システムオペレーション、監視業務、ヘルプデスク、技術サービス・技術支援等の運用支援サービスを提供しております。

### ③受託計算/データエントリー業務

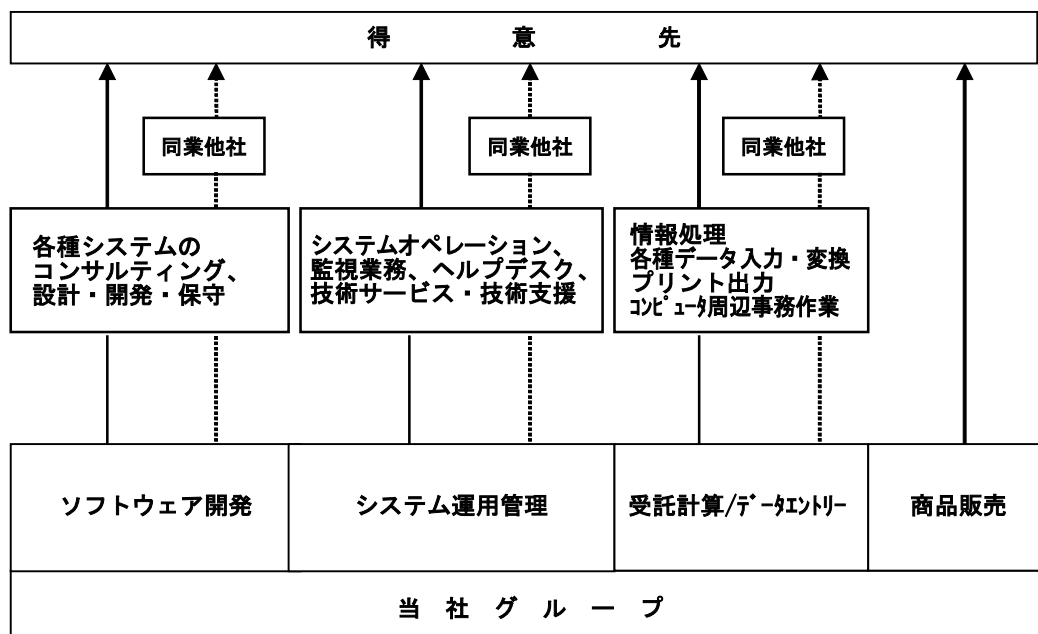
当社グループは、コンピュータを利用した情報処理、各種データの入力・変換、プリント出力およびコンピュータ周辺事務作業の各業務を代行しております。

### ④商品販売業務

当社グループは、顧客のニーズに応えたサービス提供の一環として、情報サービス業務に関連したハードウェア、ソフトウェアおよびサプライ用品等について仕入れ、販売を行っております。

連結子会社株式会社オプティスおよびOptis Information Services India Pvt. Ltd. はソフトウェア開発業務を、連結子会社株式会社データ・処理センターは、受託計算/データエントリー業務を行っております。また、Navis Nihongo Training Centre Pvt. Ltd. はインド人を対象に日本語の教育業務を行っております。

事業の系統図は次のとおりであります。



(注) 系統図の説明

— は当社と得意先の直接取引を ..... は間取引を表しております。

(2) 関係会社の状況

名称	住所	資本金	主要な事業内容	議決権等の 所有割合	関係内容	摘要
株式会社データ・ 処理センター	東京都港区	千円 10,000	データエントリー業務	100%	連結子会社	
株式会社オプティス	東京都港区	千円 90,000	ソフトウェア開発及び 人材派遣業務	99.1%	連結子会社	
Optis Information Services India Pvt. Ltd.	インド カルナタカ州	千 Rs. 16,678	ソフトウェア開発	間接保有 98.5%	連結子会社	(注)
Navis Nihongo Training Centre Pvt.Ltd.	インド カルナタカ州	千 Rs. 108	日本語教育機関	間接保有 99.0%	連結子会社	(注)

(注) Optis Information Services India Pvt. Ltd. および Navis Nihongo Training Centre Pvt. Ltd.  
は当社連結子会社株式会社オプティスの子会社です。

## 2. 経営方針

### [1] 会社の経営の基本方針

#### (1) 顧客第一の経営で信頼アップを図る

当社グループは、従来より日々進化する技術に対応し、顧客業務の内容に適したサービスの提供に取り組んでまいりました。今後も、当社グループの価値基準である「常に顧客とともにある」をベースに顧客に有益なサービスを提供し「顧客から信頼のパートナーと評価される会社」「顧客とともにITの価値を高める会社」を目指します。

#### (2) より強力なプロフェッショナル集団の組成を目指す

当社グループにおいては、従業員に対する技術教育をなお一層強化することにより、上流工程に対応出来る人材の育成を進めるとともに、国内外の有能な人材の採用を積極的に行い、より強力なプロフェッショナル集団の組成を目指します。

#### (3) セキュリティ体制を強化する

当社グループにおいては、従来より個人情報保護システムの認証であるプライバシーマークおよび情報セキュリティシステムの認証であるISMSを保有しております。これらの認証に基づく運用の強化を図り、個人情報、個人情報以外の顧客機密情報の保護に努めます。

#### (4) 株主重視の経営を行う

当社グループは、適時且つ正確な情報を公平且つ平等に、株主の皆様を開示するとともに、経営戦略や計画、現状等を分かり易く、積極的に発信してまいります。

同時に、株主利益の最大化を念頭に株主の皆様への積極的な利益還元ができる経営を遂行いたします。

#### (5) 堅実経営により着実な発展を目指す

当社グループは創業期からこれまで大手優良企業を顧客に「開発・保守・運用サービス」を中心としたサービスを展開し「独立系情報サービス企業」として着実に事業を拡大してまいりました。

今後も顧客企業との緊密な関係を維持しながら着実な成長を目指します。

#### (6) コンプライアンスの遵守

当社グループは、従来よりコンプライアンスの遵守を経営の基本としており、コーポレートガバナンスの実践が株主利益の最大化を図ることになり、結果として株主重視の経営につながると考えております。

また上場会社として相応しい内部統制体制構築に向けて、基本方針を定め取組んでおります。

### [2] 会社の利益配分に関する基本方針

当社は株主のための企業という経営スタンスを従来より堅持すると共に、株主の皆様に対する安定的な利益還元の実施を経営の重要課題と位置付けております。

安定的な利益還元の実現のためには、従来より保持しております堅実な財務体質および利益水準の更なる充実が前提となります。

当社は、業績の伸張に合わせて、十分な内部留保を確保するとともに、積極的な利益配分を行う所存があります。今後につきましても1株当たり配当金30円を安定配当として利益配分を行ってまいります。

なお、平成18年12月31日を基準日として1:1.3の株式分割を行います。

当期の期末剰余金配当につきましては、当分割により発行される新株も含め、普通配当金1株当たり30円を予定しております。

### [3] 目標とする経営指標

当社グループは、堅実な財務体質を維持し、每期安定的な成長を目指すことを目標としております。

特に、売上高成長率と経常利益率の確保を重要な経営指標と考えており、中長期的には売上高100億円超、売上高成長率10%および経常利益率8%、ROE8%を継続して確保することを目標としております。

#### [4]中長期的な会社の経営戦略および会社の対処すべき課題

現在、情報サービス業界において、景気回復を受けて顧客業界がIT投資を増やしている一方で、個々の顧客においては、IT投資コストを徹底的に分析し、投資効果の最大化を図る傾向にあります。

結果、顧客の「低コスト・高機能・高付加価値」要求は益々厳しくなり、競争は激化傾向にあります。

従って、当社グループにおいても、従来のビジネスモデルの維持のみでなく、環境および顧客の変化を捉え、サービス強化に取組まなければ成長が阻害されます。

当社グループが成長するためには足元の「既存ビジネスの磐石化」と「新規ビジネスの確立」の二つのテーマを実現する必要があります。この実現のため以下の課題に取組みます。

##### (1) 既存ビジネスの磐石化

###### ①戦略の内容

当社グループにて顧客に積極的に営業アプローチ・提案活動を行い、サービス内容に評価を得ているものの、一部業務につき「案件単位」「点のビジネス」に留まり、収益性が低い、もしくは事業拡大の柔軟性が低い等の問題が見られます。

これらの課題を解決し、収益性向上を進めるため「既存顧客の深耕と磐石化」に取り組んでまいります。具体的には、チーム型の「サービスモデル/ソリューションモデル」を構築し、充実したサービスを提供し、収益体質の強化を図ります。同時に「ポテンシャルマーケットの囲い込みと横展開」を実現します。

###### ②実現のための施策

上記に記載した戦略の実現のために、以下の施策に取組みます。

- (a) 請負型ビジネスの加速化、顧客の深耕推進と収益体質強化の実現。
- (b) 「オフショア開発」「Webアプリケーション開発」「インフラ技術」等、当社グループが得意とするサービスモデル/ソリューションモデルの確立と強化。
- (c) システム/ソフトウェア開発からインフラ運用サービスまでの一貫したサービス提供。
- (d) 「アカウント・マネジメント制導入」「オフショア開発体制強化」「技術人材育成・確保」等、上記(a)～(c)を実現するための体制作りおよび積極的な投資の実行。

##### (2) 新規ビジネスの確立

###### ①戦略の内容

当社グループが目標とする業績を達成するためには、従来型の技術・ビジネス・サービスに基づく既存顧客への対応だけでは困難であります。

上述の「既存ビジネスの深耕・磐石化」の実現とともに、成長機会の拡大と新たな成長構造の創造を目指し、新規ビジネスを立ち上げます。

具体的な内容としては、当社新規ビジネス戦略「IT Value - UPサービス」の推進に加えて、住商情報システム株式会社とのアライアンスおよびM&Aを活用した新規マーケットの拡大です。

###### ②実現のための施策

新規ビジネス戦略を当社グループでは「IT Value - UPサービス」と名付け、顧客のパートナーとしてIT全般の価値向上を請負い、案件全てに関与する「面のビジネス」を展開してまいります。

具体的には、中堅企業を顧客ターゲットとし、顧客システム全般の調査分析、個別課題の洗い出し、改善提案を実施したうえで、システム構築を行います。更には、システム全体の評価・管理サービスも提供いたします。

上記の様に、顧客サービス全般に対し一貫したサービスを提供する事により、新規固定顧客の開拓を進めます。そして、この施策を強力に推進するため、11月1日付けで事業開発担当執行役員を配しております。

また、昨年度より開始した住商情報システム株式会社とのアライアンスによるシステム運用管理業務およびソフトウェア開発業務のマーケット拡大を更に強力に進めます。今後も、必要に応じて他社とのアライアンスおよびM&Aを実施し、当戦略の実現を押し進めます。

(3) 中期経営計画実現をサポートするコーポレート機能の確立

(1) および(2)に掲げた中期戦略の実現のため、下記サポート機能の確立を進めます。

①戦略の内容

「既存ビジネスの磐石化」「新規ビジネス確立」の二つのテーマを実現するために社内にて次に述べる施策に取組みサポート機能の確立を目指します。

(a) 人材戦略強化

(b) 各種マネジメントシステムの定着徹底。

②実現のための施策

①に述べました施策について具体的には、以下のように取組んでまいります。

(a) 人材戦略強化

人事総務部をコアとする組織横断的なタスクフォース体制を設け、「優秀な人材確保のための採用強化」「ミッショングレードに基づく社員個々の役割・責任の明確化・モチベーション向上」をベースとした人材の確保および育成の強化に取り組めます。

(b) 各種マネジメントシステムの定着・強化。

顧客企業の信頼を獲得・向上するためには「品質」「セキュリティ」の定着・強化が必要です。

「品質プロセス標準化」につきましては既にCMMI・ITILの標準プロセスに基づき運用しておりますが、更にこれを展開し定着・強化を図ります。

「セキュリティ活動」につきましては当社独自のセキュリティマネジメントシステム「統合マネジメントシステム」を昨年度より全社的に導入し、「個人情報・顧客重要機密情報管理」を進めております。今年度は更なる定着・強化を図ってまいります。

上記の個別テーマのプロセス標準化を徹底するとともに、会社の経営全体に対する信頼性を維持・向上するために、当社グループに適した「内部統制システム構築」を進めてまいります。

(4) IR活動の強化

従来も適時情報につきましては、法令に基づき開示してまいりました。また「決算発表・株主総会開催」の早期化に取り組んでまいりました。

今後は、IR活動を活発化し、年1回の「中期計画説明会」「証券アナリスト・個人投資家向け説明会」の開催を予定しております。また説明会の内容は逐次、当社ホームページ「IR情報」にて公開し一般投資家に公表してまいります。

[5]親会社等に関する事項

該当事項はありません。

## [6]内部管理体制の整備・運用状況

### (1) 内部管理体制に関する基本的な考え方

当社グループは、従来よりコンプライアンスの遵守を経営の基本としており、内部管理体制の強化が株主利益の最大化を図り、結果として株主重視の経営に繋がると考えております。

### (2) 内部牽制組織、組織上の業務部門および管理部門の配置状況、社内規程の整備状況その他内部管理体制の整備の状況

#### ①内部牽制組織、組織上の業務部門および管理部門の配置状況

当社は、監査役制度を採用しております。監査役が、経営陣の暴走を含めた不正行為あるいは不法行為の防止を目的として毎月の取締役会の他に重要経営会議に出席し、取締役の業務執行状況を監視、必要に応じて意見具申しております。また、都度社長との意見交換も実施しております。

また、毎月1回開催する取締役会においては、取締役全員が参加し、活発な意見交換が行われております。その他にも「部門長会議」「予算実績会議」等の「経営会議」を開催し、これらの会議には取締役以外にも執行役員が参加し、都度必要な報告や経営陣からの指示が行われております。

#### ②社内規程の整備状況その他内部管理体制の整備状況

当社グループにおいては「職務分掌規程」「職務権限規程」などの規程を整備し、各組織および役職者の役割と責任を明確にしております。業務の遂行状況については、都度、管理担当役員および各執行役員による確認と定期的な内部監査の実施により監視しております。

また、社内規程および法令遵守を謳った「クエスト社員行動基準」を全社員に配布し、毎年「遵守する」旨の「誓約書」を提出させております。これにより、全社員のコンプライアンスに対する意識強化を図っております。

なお、「社員行動基準」は関係会社の役員、従業員に対しても適用範囲としております。

#### ③内部監査および監査役監査、会計監査の状況

##### (内部監査)

内部監査は社長直轄の内部監査室（1名）が担当しております。期初に策定した内部監査実施計画に基づき、1年に1回各部門（子会社を含む）に対し業務監査およびセキュリティ監査を実施しております。

監査結果については、文書にて部門長会議および社内各種マネジメント委員会に報告しております。要改善事項がある際は、改善が完了するまで改善取組状況をフォローアップしております。

##### (監査役監査)

常勤監査役（1名）および非常勤監査役（1名）にて実施しており、当社と監査役との間で利害関係はありません。

監査役は取締役会に常時出席し、内部統制を推進する上のアドバイスを提示しております。また、内部監査室監査に同行し、法令、内部統制、株主利益に違反するような事実が無いが重点的に監視しております。

##### (会計監査)

証券取引法に基づく会計監査は監査法人トーマツが担当しており、担当の公認会計士と監査役、内部監査室間にて意見交換を実施しております。

業務を執行した公認会計士の氏名	所属する監査法人名
指定社員 業務執行社員 米澤 英樹	監査法人 トーマツ
指定社員 業務執行社員 中川 幸三	監査法人 トーマツ

(注) 1. 継続監査年数については、全員7年以内であるため、記載を省略しております。

2. 監査業務に係る補助者の構成は、監査法人の決定に基づき決定されております。

具体的には公認会計士および会計士補を主たる構成員としております。



### (3) 内部管理体制の充実にに向けた取組みの最近1年間における実施状況

#### ①内部統制システム構築の基本方針の決議

当社におきましては、業務の適正を確保するため、平成18年10月25日の取締役会にて「内部統制システムの基本方針」を決議し発表しております。

今後、当基本方針に定めた、以下につき整備してまいります。

- (A) 取締役および使用人の職務が法令および定款に適合することを確保するための体制
- (B) 取締役の職務の執行に係る情報の保存および管理に関する体制
- (C) 損失の危機の管理に関する規程その他の体制
- (D) 取締役の職務執行が効率的に行われることを確保するための体制
- (E) 当社および子会社における業務の適正を確保するための体制
- (F) 監査役の職務を補助すべき使用人の設置
- (G) 監査役監査が実効的に行われることを確保するための体制
- (H) 財務報告の信頼性確保のための体制

上記整備状況につきましては「決算発表」等の機会を捉えて開示いたします。

#### ②内部統制推進室の設置

当社において、「内部統制システム構築」を確実に進めるため平成18年10月1日付を以て専任組織「内部統制推進室」を新たに設置しました。

今後の内部統制の推進母体として活動を推進してまいります。

#### ③内部統制常任委員会の活動

社長指示に基づき、内部統制推進室・経営管理部・経理部・人事総務部・情報システム部（ITセンター）の部門責任者により「内部統制常任委員会」を組成し、運用を行っております。

現在の取組状況としては、当社業務に係る全般リスクの洗い出し、一部部門の手続き確認等、全社的に「内部統制システム構築」を行ううえでの準備作業中です。

活動状況については適宜、取締役会に報告しております。

#### [7]その他、会社の経営上の重要な事項

特記事項はありません。

### 3. 経営成績および財政状態

#### (1) 経営成績

当中間連結会計期間における日本経済は、好調な企業収益を背景とした設備投資の増加等により、引き続き景気は回復基調の中で推移いたしました。

当社グループが所属する情報サービス業界におきましても、顧客企業によるシステムの増強や事業拡大に向けたIT投資の増大を背景に、安定的な需要動向がみられます。その一方で顧客企業のコスト要求はますます厳しくなっており、競争は激化しております。

この様な状況の中、当社グループ（当社及び連結子会社）は、以下施策につき積極的に取り組みました。

- ①顧客グループ別分析に基づく全社的アカウントマネジメントの強化。
- ②住商情報システム株式会社とのアライアンスを活用した新規案件開拓。
- ③高収益案件の選別および要員投入による稼働率の向上。
- ④海外協力先企業を活用したオフショア開発の推進。
- ⑤CMMI・ITILの品質管理の仕組みに基づく案件管理の強化。

上記施策に取り組んだ結果、当中間連結会計期間における当社グループの売上高は32億84百万円（前年同期比2.1%増）は前年同期比増を確保しました。

利益段階においては、案件毎の利益管理強化、稼働率アップ、子会社オプティスの収益改善などの効果により、営業利益は1億40百万円（前年同期比170.1%増）、経常利益は1億45百万円（前年同期比32.2%増）および中間純利益は82百万円（前年同期は△25百万円）と昨年度に比べ大幅に増加しております。

なお、業務別売上高は以下のとおりであります。

ソフトウェア開発業務については、半導体・情報サービス分野において既存顧客からの受注が伸びたことに加えて、住商情報システム㈱とのアライアンスを活用した新規案件獲得が進んだなどの好要因があったものの、開発トラブルを原因とした要員稼働率の低下、更には子会社オプティスがオンサイト業務より撤退し、オフショア業務にシフトしたため、売上高は16億74百万円（前年同期比3.9%減）となりました。

システム運用管理業務については、一部顧客からの撤退があったものの、金融・保険・情報サービス分野での既存顧客からの受注が伸長しました。更には通信分野や請負業務等の新規案件開拓、低粗利案件・赤字案件の削減により要員稼働率の向上などの施策も効を奏し、売上高は14億3百万円（前年同期比8.8%増）となりました。

受託計算／データエントリー業務については、ここ数年減少傾向が続いておりましたが、新規顧客開拓に努めた結果、1億86百万円（前年同期比6.2%増）となりました。

商品販売業務については、臨時案件の発生により、売上高は19百万円（前年同期比208.5%増）となりました。

## (2) 財政状態

当中間連結会計期間における現金及び現金同等物（以下「資金」という。）は、税金等調整前中間純利益が前年同期より増加したものの、定期預金の預入、投資有価証券の取得による支出等により、当中間連結会計期間における現金及び現金同等物（以下「資金」という。）は、前連結会計期間末に比べ2億5百万円減少し、22億72百万円（前年連結会計年度末比8.3%減）となりました。

当中間連結会計期間における各キャッシュ・フローの状況と要因は以下のとおりであります。

### （営業活動によるキャッシュ・フロー）

営業活動の結果得た資金は80百万円（前年同期比51.1%減）となりました。主なる要因は前年同期に比べ、法人税支払額が増えたことによるものです。

### （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1億94百万円（前年同期は55百万円の収入）となりました。これは主に投資有価証券取得及び定期預金の預入に伴う支出があったことによるものです。

### （財務活動によるキャッシュ・フロー）

財務活動の結果使用した資金は94百万円（前年同期比19.2%増）となりました。主なる要因は、配当金の支払によるものです。

当社グループのキャッシュ・フロー指標のトレンドは下記のとおりであります。

	平成18年3月期	平成19年3月期	平成18年3月期
	中間	中間	期末
自己資本比率（%）	78.6	77.9	79.1
時価ベースの自己資本比率（%）	88.1	86.3	87.8
債務償還年数	—	—	—
インタレスト・カバレッジ・レシオ（倍）	—	—	—

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

債務償還年数：有利子負債／営業キャッシュ・フロー

インタレスト・カバレッジ・レシオ：営業キャッシュ・フロー／利払い

※いずれも連結ベースの財務数値により計算しております。

### (3) 通期の見通し

当中間連結会計期間以降における日本経済は、原油高の影響は引き続き懸念されるものの、景気は回復基調を維持していること、顧客企業の設備投資意欲が強いことから、情報サービス産業界においても活況が続くものと予測されます。

当社におきましても、中期経営計画に基づき顧客に充実したサービスを提供し、「既存ビジネスの磐石化」「新規ビジネスの確立」の実現に取り組んでまいります。

現時点では、平成18年5月16日に公表いたしました売上高67億92百万円、経常利益4億400百万円、当期純利益2億46百万円の予定に変更はございません。

なお、利益配分につきましては、平成18年12月31日を基準日として1:1.3の株式分割を行います。当期の期末剰余金配当につきましては、当分割により発行される新株も含め、普通配当金1株当たり30円を予定しております。

(注)業績予想につきましては、本資料作成日時点で入手可能な情報に基づいて当社で判断したものであり、実際の業績がこれらの予想数値と異なる場合がありますので、ご承知おきください。

### (4) 事業等のリスク

現時点で、当社グループの事業展開上その他に関してリスク要因となる可能性があると考えられる主な事項を以下に記載しております。

#### ①品質管理について

当社グループの主要な事業は、「ソフトウェア開発」および「システム運用管理」業務であります。それぞれ、受注時に書面を取交わし、顧客の要求、仕様を明確にした上で、業務を実行し、業務完了時には必ず顧客担当者に納品内容および作業内容の確認をお願いしております。

しかし、客先確認時あるいは確認後に、納品物にバグ（瑕疵）が発見されたり、作業内容が顧客要求（仕様）と相違しているケースがあります。当社グループに原因がある場合には、顧客と締結した瑕疵担保条項に基づき、補修作業を行います。この場合、当初予定した以上に費用が増加する場合があります。

当社グループにおきましては、開発業務の世界標準であるCMMI、運用業務の世界標準であるITILの仕組みに基づく品質管理体制を高めることにより対応を進めております。

しかしながら、今後も当社原因で納品物にバグが生じたり、作業内容が顧客要求と相違がある場合、補修作業に伴う費用の増加により当社業績に悪影響を与える可能性があります。

#### ②セキュリティについて

平成17年4月より、「個人情報保護法」が全面的に施行されております。

当社の業務において個人情報の取扱いがあるため、平成13年9月に「プライバシーマーク」の認証を取得し、全社的に個人情報の保護に努めております。平成17年9月には、同認証の更新審査に合格し、情報保護管理の強化を図っております。更に、平成18年4月に連結子会社株式会社データ・処理センターにおいても「プライバシーマーク」の認証を取得しております。

加えて、個人情報以外の顧客および当社の機密保護につきましては、平成15年3月に「受託サービス/データエントリー部門」「社内システム部門」にてISMSの認証を取得し、平成18年3月の更新審査にも合格しております。

また、前年度より、情報保護のマネジメントを更に定着させるために、毎月委員会形式で、部門長がセキュリティ運用状況を報告し、レビューする「統合マネジメント」の仕組みを展開しております。

当社グループは今後も引き続き、情報保護の強化に取り組んでまいります。しかしながら、万一情報漏洩が発生した場合には、顧客からクレームを受け、取引停止、あるいは損害賠償を受ける可能性が無いとは言い切れません。

このような場合には、当社の事業展開に悪影響を与える可能性があります。

### ③最新技術への対応について

当社グループの事業は、様々なIT関連技術に密接に関連しておりますが、これらの技術分野は技術の進展が著しいという特徴を有しております。

当社グループにおいては、顧客企業およびアライアンス先の企業より絶えず、最新技術情報を収集のうえ、当社業務プロセスへのフィードバックを図り、最新の技術動向に対応しております。

また、当社グループのみでは対応しきれない技術につきましては、協力先企業の起用および他企業とのアライアンスの活用により対応を図っております。

今後も技術教育の充実を図ることにより、IT関連技術などの進展に対応していく方針ですが、当社が想定していないような新技術・新サービスの普及などにより事業環境が急激に変化した場合、必ずしも迅速に対応できないおそれがあります。

このような場合には、競争力を失い当社グループの経営成績および今後の事業展開に悪影響を与える可能性があります。

### ④技術者不足について

上記③で述べておりますように、情報サービス業界は技術革新が著しく、顧客企業の要求もますます高度化しております。顧客要求に応えるためには「優秀な技術者」の確保が必須です。しかし、昨今業界全体で技術者不足が大きな問題となっております。

当社においては「技術者の採用および育成強化」「優れたシニアのマネージャーの中途採用、保有ノウハウの展開」「子会社オプティスを活用したオフショア開発の展開」「海外企業を含めた協力先の活用」等の施策の実行により技術者不足に対応しております。

しかし、今後顧客の要求するレベルに応じた技術者を確保できず、収益の機会を逃す恐れがあります。このような場合には、当社グループの経営成績に悪影響を与える可能性があります。

(用語説明)

オフショア開発：システム開発を、海外の事業者や海外子会社に委託すること。

オフショア開発の主な委託先としてはインドや中国の企業が挙げられます。オフショア開発の最大のメリットは安価且つ優秀な人材を大量に得られることであり、昨今日本で高い人件費を嫌ってオフショア開発を推進する企業が増えております。

プライバシーマーク：個人情報の取扱いが適切と認定された事業者が付与される認証。

認定は、事業者が実施している個人情報の漏洩防止対策などの保護措置について、財団法人日本情報処理開発協会またはその指定した機関が審査して行います。

ISMS：「情報セキュリティマネジメントシステム」（「Information Security Management System」）。

組織の個別問題毎の技術対策の他に、組織のマネジメントとして、自らのリスク評価により必要なセキュリティレベルを決め、プランを持ち、資源配分して情報保護システムを運用する仕組み。財団法人日本情報処理開発協会指定の登録審査機関の審査を経て認証を受けます。

CMMI：「ソフトウェアプロセス成熟度モデル」（「Capability Maturity Model Integrated」）。

米国カーネギーメロン大学により体系化されたソフトウェア開発能力向上のプロセス改善を行う際の指標であり、ソフトウェアプロセス改善のあるべき姿を5段階に分類して示し、その組織の成熟度を評価するモデル。

「レベル3」を達成していれば組織的に開発プロセスが標準化され、実行および改善ができるレベルにあると評価されます。現在、ソフトウェア開発管理に特化した国際標準として注目を集めております。

ITIL：「Information Technology Infrastructure Library」、

英国商務局（OGC：Office of Government Commerce）が、ITサービス管理、運用管理を実行する上での業務プロセスと手法を体系的に標準化したガイドライン。ITILは運用管理、ITサービスマネジメントの国際標準として注目を集め、世界各国で導入が進んでおります。

#### 4. 生産、受注および販売の状況

##### (1) 生産実績

当社グループ（当社及び連結子会社）は各プロジェクト毎に作業完了した業務につき、毎月顧客からいただく検収書あるいは当社グループからの完了報告書に基づき売上計上しております。このため、販売実績のほとんどが生産実績であることから、生産実績の記載を省略いたします。

##### (2) 受注状況

当社グループ（当社及び連結子会社）は単一セグメントであるため、当中間連結会計期間の受注状況を業務別に示すと次のとおりであります。

（単位：千円）

業務	前中間連結会計期間 （自 平成17年4月1日 至 平成17年9月30日）		当中間連結会計期間 （自 平成18年4月1日 至 平成18年9月30日）		前連結会計年度 （自 平成17年4月1日 至 平成18年3月31日）	
	受注高	受注残高	受注高	受注残高	受注高	受注残高
ソフトウェア開発	2,115,576	1,082,749	1,495,043	1,223,516	4,366,409	1,403,165

（注） 1. 上記の金額に消費税等は含まれておりません。

2. 受注残高は契約金額によっております。

（受注残高の算出方法の変更について）

当中間連結会計期間の「受注高」が前中間連結会計期間より大きく減少している理由は、「受注残高」の算出方法の変更によるものです。

①「請負案件」のみの把握から「常駐案件」も加算。

②個別案件の内容をより詳細且つ厳格に分析し、精度を向上。

変更後の方法による場合、各期の「受注高」数値が変更となります。

（単位：千円）

業務	前中間連結会計期間 （自 平成17年4月1日 至 平成17年9月30日）		当中間連結会計期間 （自 平成18年4月1日 至 平成18年9月30日）		前連結会計年度 （自 平成17年4月1日 至 平成18年3月31日）	
	受注高	受注残高	受注高	受注残高	受注高	受注残高
ソフトウェア開発	1,601,452	1,082,749	1,495,043	1,223,516	3,764,636	1,403,165

今後の開示につきましては、上記変更後の数値を以て行います。

(3) 販売実績

当社グループは単一セグメントであるため、当中間連結会計期間の販売実績を業務別に示すと、次のとおりであります。

(単位：千円)

業務	前中間連結会計期間 (自 平成17年4月1日 至 平成17年9月30日)	当中間連結会計期間 (自 平成18年4月1日 至 平成18年9月30日)	前連結会計年度 (自 平成17年4月1日 至 平成18年3月31日)
ソフトウェア開発	1,743,405	1,674,692	3,586,173
システム運用管理	1,290,674	1,403,714	2,523,025
受託計算/データエントリー	175,631	186,562	355,292
商品販売	6,356	19,610	6,356
合計	3,216,067	3,284,580	6,470,847

(注) 1. 前中間連結会計期間及び当中間連結会計期間の主要な販売先別の販売実績は次の通りであります。

販売先	前中間連結会計期間 (自 平成17年4月1日 至 平成17年9月30日)		当中間連結会計期間 (自 平成18年4月1日 至 平成18年9月30日)	
	金額 (千円)	割合 (%)	金額 (千円)	割合 (%)
東芝インフォメーションシステムズ株式会社	438,614	13.6	590,111	18.0
ソニーグローバルソリューションズ株式会社	499,081	15.5	501,055	15.3

2. 上記の金額に消費税等は含まれておりません。