



平成 22 年 8 月 13 日
社 長 大 中 勝 博

残暑お見舞い申し上げます。

第 19 期は創業以来で最も強く経済環境変化を受けた期として皆さんの記憶に留められるでしょう。当社は前 18 期第 4 四半期から不況の波を被り現在に至っています。この間は当社に特段の経営的失策はありません。むしろ成功裏に体質強化を推進してきておりました。急激な世界経済変動の影響に対し、日本の景気対策は自民党から民主党へ政権交代しても、極めて不十分であったのであり、それにも係わらず当社は善戦したと思っています。その第 19 期(2009/7/1～2010/6/30)の決算が本日確定しました。内容は次の通りです。

【損益計算書】

| | | |
|-------|--------------|------------------|
| 売 上 高 | 1 億 6,303 万円 | (予算達成率 108.7%) |
| 営業利益 | 2,116 万円 | (営業利益率 13.0%) |
| 経常利益 | 1,994 万円 | (経常利益率 12.2%) |
| 特別損失 | 1,968 万円 | (不要資産の除却で財務強化) |
| 当期利益 | 1 千円 | (キャッシュ流出抑制と節税) |

【貸借対照表】

| | | | |
|------|--------------|-------|--------------|
| 当座資産 | 1 億 1,853 万円 | 流動負債 | 928 万円 |
| 流動資産 | 1 億 2,295 万円 | 固定負債 | 4,503 万円 |
| 固定資産 | 1,620 万円 | 負債合計 | 5,430 万円 |
| 繰延資産 | 516 万円 | 純資産合計 | 9,002 万円 |
| 資産合計 | 1 億 4,432 万円 | 負債資本計 | 1 億 4,432 万円 |

第 19 期の売上高は前期比で 27.7%減でした。ところが、営業利益は前期比で 98.5%増と、1 千万円以上の激増になっています。当期は一部休業を実施した関係上、役員報酬は大半を返上し、経常利益は前期比 93.8%増を計上し、全体として減収増益となりました。

営業利益率は前期に比べて 8.3 ポイント向上し、経常利益率も前期より 7.7 ポイント向上しました。当期は無論、経費節減に努めましたが、前期に決断した事務所移転を含む、固定費の削減効果も 270 万円程度出ており、収益を押し上げています。

特別損失では、有形固定資産は買換え時に旧品を廃棄し、無形固定資産は減価償却の他、使用しないものは除却し、新たに開発投資したものと入れ替えました。また、過去の教育投資も全額償却し、今期に実施した人材教育や研究投資と入れ替えました。その結果、棚卸資産、固定資産、繰延資産の合計は前期より約 200 万円圧縮し、内容的に「有用性」を基準に一新できました。

第19期は増益分を梃子に財務を極限まで筋肉体質とすべく、収益の殆どを除却に振り向け、この節税効果により最終損益を微少にしました。従って、今期は普通株式および優先株式とも配当を行ないません。

尚、第19期の財務の特徴としては、流動資産が前期より約908万円減少しましたが、それは銀行への返済に1,476万円を充てた結果ですので無難な推移です。また、手元流動資金は現預金9,729万円であり、負債合計と比べれば、明らかに「実質無借金経営」となっています。自己資本比率は前期の54.7%から62.4%へと7.7ポイント向上しました。

【第20期の方針】

本年1月の定例会では「2010年の重点テーマ」として次の3つの方針を出しました。第20期もこの重点テーマは継続をし、更に2つを追加します。

1. 逃げずに責任を負う人を抜擢する
年功、性別に関係なく若者の活躍を期待する。
2. 真剣勝負の中で多くの創造的アイデアを出す
オンリーワンの自社製品をつくる

第19期では自社ソフトウェアに約1,080万円の開発投資をし、内「勤怠管理システム」は既に社内運用に入っています。教育・研究投資は約980万円を行い、将来への布石としました。

3. 強い個性の遺伝子を造る
デフレや不況に負けない強い熱意のある人材を造る

近年では入社基準を高くして情報処理資格を有する新人の採用に絞り、質を重視してきました。従って顧客側からは良質な技術者を確保できるとして当社は大きな信頼と評価を得ています。

事実、市場では、この不況でマンパワー型の技術者の仕事は殆ど駆逐されてしまい、真に知識と経験や資格のある技術者しか生き残れません。ですから、教育の自己投資は大切であり、それには勤勉と忍耐という強い意志が必要です。その根底にあるものは、仕事に対する強い熱意ということになります。

4. 機敏な営業により仕事の確保を優先する
第20期の売上は第19期水準を堅持する

平成22年3月期においては、大手SIerの一部が営業赤字に陥るなど、どの会社も苦戦しておりますので、自社従業員の仕事確保を最優先し外注先を絞っています。当社はこれを見越して、顧客をリコー、キーウエア・ソリューションズ他、日立系ソフト会社2社に絞り込みました。その結果、当社はこれらの取引先の選定会社として残ることができ、良好な取引関係を維持して今日に至っております。

市場・経済環境は未だ不透明ですから営業方針としては新規性より機敏性を重視し、仕事を確保することを最優先にします。また、第19期第4四半期に至り、受注に安定感が出てきましたので、第20期は売上目標も「現状堅持」を基本とした手堅い経営に徹します。

5. 売上増を計る為に信用力の向上と増員を計る

資本金を1億円とし、平成23年募集では10名採用する

事業環境としては今後の景気好転を予想して新卒者の採用を再開し、来春の入社予定として5名の内定者を確保しております。但し、来期は景気好転ではあっても回復途上であろうと思っています。

当社が満20周年を迎える頃は発展期になると予想しており、平成24年春季には10名以上を迎えたいのです。これに先行して既存・新規の取引先の信用形成の為に近日、資本金を現行9,000万円から更に1,000万円増資します。

その後は税制改正がある予想しており、資本政策は内部留保を厚くする方向に、即ち、当期利益を表面化する会計方針へ転換する予定です。ところで、日本では資本金1億円以上の企業は全体の3%しかありません。どうか皆さん、誇りを持って仕事をして下さい。

【技術研修】(敬称略)

後藤 広紀：業務分析・設計モデリング研修を命じます(富士通 LM:H22.8.25~27)

【総務通達】

三ヵ月後に実施予定の社内旅行は「伊豆大島旅行」に決まりました。現時点での参加者予定は25名です。今回は前回の旅行地であった「熱海」を出発予定地としています。毎年少しずつ遠出をすることにしましょう。高速ジェット船で伊豆大島に渡り、温泉ホテルに宿泊して観光し、当社の創立記念日に熱海で解散予定です。

日 時：平成22年11月26日(金)～11月27日(土) 一泊二日

本日、当社ホームページの「社員専用」を改定しましたのでご確認下さい。

以 上