

## 第2【事業の状況】

### 1【業績等の概要】

#### (1) 業績

当事業年度における我が国の経済は、前半は米国におけるサブプライムローン問題を背景とした金融危機の影響により、景気の減速傾向が明瞭となり、後半は世界的な金融不安・経済危機により企業業績が悪化し、大幅な減産、設備投資の抑制、雇用の縮小が行われるなど、極めて厳しい状況が続いております。

情報産業分野においては、短納期・低コストといった事業環境が顕著になり、Webシステムの重要性は一層高まっているものの、各企業の設備投資の抑制により、IT投資の延期や見直しを行うお客様が増加するなど厳しい環境となりました。

このような情勢のもと、当社は、「新市場におけるプレゼンスの確立、積極的な製品強化の投資、事業基盤の確立」を当期の重点方針として掲げ、業績の向上に努めてまいりました。

具体的には、「新市場におけるプレゼンスの確立」のため、「積極的な製品強化の投資」を実施し、ビジネスプロセスマネジメント（BPM）機能搭載、SOA対応等を実現したビジネスシステム構築基盤である「intra-martVer7.0」をリリースし、従来より一層、低コストなシステム構築の実現を可能にしました。また、当社の継続的な活動により、株式会社富士キメラ総研発行の「2008 パッケージソリューション・マーケティング便覧」において国内ワークフロー市場分野で第1位を獲得しました。その他、新市場への取組として、同製品にSaaSアプリケーション基盤への拡張を実施し、SaaSビジネスへの対応を実現しました。

「事業基盤の確立」の取組としては、特約店パートナーとの関係強化及びサービス事業の体制強化を目的として、製品導入に関する各種支援を実施する子会社、株式会社イントラマート・シー・エス・アイを設立しました。また、中国進出の日系企業に対し、当社製品を販売展開していくための中核拠点として、NTTデータイントラマートソフトウェア系統(上海)有限公司を設立するなど、各種事業の拡大に全力をあげて取り組みました。

この結果、売上高2,669,881千円（前期比 7.1%増）、営業利益307,436千円（前期比 7.5%増）、経常利益312,759千円（前期比13.6%増）、当期純利益179,904千円（前期比13.8%増）となりました。

事業部門別の業績は、次のとおりです。

#### パッケージ事業

「intra-mart」は、全国の特約店パートナーを通じて販売しており、内部統制等によるワークフロー分野での拡大及び各特約店パートナーの販売・開発スキルの向上、当社からの販売・開発面での支援強化等を実施した結果、197社の新規ユーザ、196社の既存ユーザからの受注を獲得し、保守契約率の大幅な向上等の影響を受け、売上は堅調に推移しました。

この結果、売上高は1,336,758千円（前期比13.3%増）となりました。

#### サービス事業

サービス事業については、全般的に個々の案件の投資金額に縮小化の傾向があるものの、SaaS基盤等の新規分野の案件について積極的な取り組みを実施し、当分野での売上はほぼ横ばいとなりました。

この結果、売上高は1,256,628千円（前期比3.0%増）となりました。

#### その他の事業

その他の事業については、サービス事業に付随するソフトウェア、ハードウェアの販売となり、特に積極的な営業を実施していないため、前事業年度に比べ減少しました。

この結果、売上高は76,493千円（前期比17.8%減）となりました。

#### (2) キャッシュ・フロー

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。）は、売上債権の減少による増加により、前事業年度に比べ149,429千円増加し、当事業年度末には788,479千円となりました。

また、当事業年度における各キャッシュ・フローの状況とそれらの要因は、次のとおりであります。

#### （営業活動によるキャッシュ・フロー）

営業活動の結果得られた資金は697,306千円で、前事業年度に比べ597,146千円増加しました。これは主に、売上債権の減少に加え、無形固定資産の増加に伴う減価償却費が増加したこと等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547,876千円で、前事業年度に比べ195,574千円増加しました。これは主に、子会社設立に伴う出資による支出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）

財務活動による資金の動きはありませんでした。

## 2【生産、受注及び販売の状況】

### (1) 生産実績

当事業年度の生産実績は、次のとおりであります。

事業部門別	当事業年度 (自 平成20年4月1日 至 平成21年3月31日)	
	金額(千円)	前年同期比(%)
サービス事業	1,256,497	103.5

(注) 1. 金額は販売価格によっております。

2. 上記の金額には、消費税等は含まれておりません。

3. パッケージ事業に関しては、受注から売上計上までの期間が短いため生産実績は販売実績とほぼ一致しております。従って、生産実績に関しましては「(4) 販売実績」を参照して下さい。

### (2) 仕入実績

当事業年度の仕入実績は、次のとおりであります。

事業部門別	当事業年度 (自 平成20年4月1日 至 平成21年3月31日)	
	金額(千円)	前年同期比(%)
その他の事業	76,493	87.3

(注) 1. 金額は販売価格によっております。

2. 上記の金額には、消費税等は含まれておりません。

### (3) 受注状況

当事業年度の受注状況を事業部門別に示すと、次のとおりであります。

事業部門別	当事業年度 (自 平成20年4月1日 至 平成21年3月31日)			
	受注高(千円)	前年同期比(%)	受注残高(千円)	前年同期比(%)
パッケージ事業	1,521,448	131.7	396,526	187.2
サービス事業	1,149,543	92.8	42,614	28.5
その他の事業	99,193	118.0	26,192	750.0
合計	2,770,185	111.8	465,332	127.5

(注) 上記の金額には、消費税等は含まれておりません。

#### (4) 販売実績

当事業年度の販売実績を事業部門別に示すと、次のとおりであります。

事業部門別	当事業年度 (自 平成20年4月1日 至 平成21年3月31日)	
	金額(千円)	前年同期比(%)
パッケージ事業	1,336,758	113.3
サービス事業	1,256,628	103.0
その他の事業	76,493	82.2
合計	2,669,881	107.1

(注) 1. 上記の金額には消費税等は含まれておりません。

2. 最近2事業年度の主な相手先別の販売実績及び当該販売実績の総販売実績に対する割合は次のとおりであります。

相手先	前事業年度 (自 平成19年4月1日 至 平成20年3月31日)		当事業年度 (自 平成20年4月1日 至 平成21年3月31日)	
	金額(千円)	割合(%)	金額(千円)	割合(%)
(株)エヌ・ティ・ティ・データ	326,432	13.1	469,281	17.6
財団法人関東電気保安協会	400,347	16.1	404,838	15.2

### 3【対処すべき課題】

当社は、システム開発会社とエンドユーザが抱える短納期・低コストによるWebシステム構築という課題に対し、それらを解決するための基盤ソフトウェアである「intra-mart」をコアとして事業を展開しております。また、当社は小規模組織による効率的な経営を実施するため、開発・販売にあたって、特約店パートナーとの関係に大きく依存しており、特に販売にあたっては、主に特約店パートナーを通じて全国に展開しております。

このような中、当社の今後の更なる成長のためには、継続的な製品強化と特約店パートナーとの関係強化が必要不可欠であります。

そのため、新市場への挑戦や最先端の技術を踏まえた積極的な製品強化と、エンドユーザだけでなく特約店パートナーを含めてお客様ととらえ、広い意味での顧客満足度の向上が、当社の対処すべき大きな課題であると認識しております。

#### 4【事業等のリスク】

以下において、当社の事業の状況及び経理の状況等に関する事項のうち、投資者の判断に重要な影響を及ぼす可能性があると考えられる主な事項を記載しております。当社は、これらのリスク発生の可能性を認識した上で、事態の発生回避及び発生した場合の対応に努める方針であります。本株式に関する投資判断は本項目以外の記載内容も合わせて、慎重に検討した上で行われる必要があると考えております。

なお、文中における将来に関する事項は、有価証券報告書提出日現在において当社が判断したものであり、当社の事業に関連するリスクを全て網羅するものではありません。

##### (1) 日本電信電話(株)、NTTデータ及びそのグループ会社との関係について

日本電信電話(株)、NTTデータを中心とした企業グループ内における位置付けについて

当社は、NTTデータの連結子会社であり、NTTデータは日本電信電話(株)（以下、「NTT」という。）の連結子会社であります。

NTTを中心とするNTTグループは、地域通信事業、長距離・国際通信事業、移動通信事業及びデータ通信事業を主な事業内容としています。また、NTTグループに属するNTTデータを中心とするNTTデータグループは、システムインテグレーション事業、ネットワークシステムサービス事業及びその他の事業の3つの事業セグメントを営んでおります。なお、NTTグループの主たる業務である通信事業とNTTデータグループの主たる事業であるIT事業は事業領域が異なります。

当社は、NTTデータグループにおけるシステムインテグレーション事業に属しており、Webシステム構築のための汎用化した商用フレームワーク及び業務コンポーネント群等を開発しパッケージソフト「intra-mart」として販売しているほか、「intra-mart」を利用したWebシステム構築に関するコンサルティング及びシステム開発等を行っております。NTTデータグループにおいて、パッケージソフトの販売、システム開発を行う会社はありませんが、当社のようにWebシステム構築に活用されるフレームワークの開発・販売をしている会社はありません。また、NTTデータグループはホストコンピュータからWebシステムまで幅広く手がけておりますが、当社はWebシステムの構築基盤に特化しており、当社製品と同じような機能を提供する他社製品と同一の条件で選定されるものであるため、直接的な競合等は現在発生しておりません。

しかしながら、今後、NTTデータグループの経営方針に変更があり、当社株式の保有比率に大きな変更があった場合、あるいは、同グループの事業戦略が変更された場合等には当社の事業運営及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

NTTデータグループとの取引関係について

当事業年度におけるNTTデータグループとの取引の内容は以下のとおりです。

##### (イ) 製品の販売及びサービスの提供について

当社の特約店パートナーの一部はNTTデータグループであり、当事業年度末では特約店パートナーのうち30社はNTTデータグループであります。また、特約店パートナーとしての取引の他、自社のシステム開発の用途としてNTTデータグループ各社に対し「intra-mart」を販売しており、当事業年度における売上高に占めるNTTデータグループの割合は31.4%であります。取引条件については、特約店パートナーやエンドユーザと同様の条件となっております。

##### (ロ) 受入出向者に係る費用等の支払いについて

後述「従業員を受け入れ等について」に記載のとおり、当社はNTTデータから人員を受け入れております。当事業年度におけるNTTデータへの受入出向者に係る費用等の支払額は11,492千円であります。

##### (ハ) グループ運営費の支払いについて

NTTデータは、グループ会社との間で相互の自主・自立性を尊重しつつ各社の企業価値の最大化を実現すると共に、多様な価値観を満たすことができる社会作りへ貢献していくことを目的としたグループ経営にかかわる制度を有しており、当該制度に基づきグループ会社に対して、NTTデータブランドの使用許諾や各種情報の提供等を実施しております。当社は、事業推進にあたりブランドの利用メリットを踏まえ、NTTデータと「NTTデータグループ運営費に関する基本契約」を締結し、グループ同一の条件で、每期、前期の売上高実績に一定の率を乗じて、グループ運営費を支払っております。当社においては、商号変更等を実施し、NTTデータブランドの使用をしなくなった場合、グループ運営費の支払いはなくなります。なお、当事業年度におけるグループ運営費の支払額は498千円であります。

(二) その他

上記の他、当事業年度において、NTTデータグループ各社とシステム開発等の業務委託、ソフトウェアライセンス料の支払、研修の委託等の取引があります。なお、NTTデータグループを除くNTTグループとの取引は製品の販売及びサービスの提供、NTTグループ運営のレクリエーション制度の利用等の取引があります。

役員の兼務関係について

本書提出日現在、当社は、NTTデータから佐藤滋美を取締役として招聘しております。

佐藤滋美については、当社事業に関する知見を有し、かつ経営全般に優れた見識を兼ね備えているものと当社は判断しており、経営に関する助言を得ることを目的として、当社が聘したものであります。当社及びNTTデータにおける役職は下表のとおりであります。なお、今後とも、NTTデータの役職員による当社役員の兼任体制は必要最小限にとどめる方針であります。

当社における役職	氏名	NTTデータにおける役職
取締役（非常勤）	佐藤 滋美	法人コンサルティング&マーケティング本部長

従業員の受け入れについて

本書提出日現在、NTTデータからの受入出向関係にある者は1名であり、システムエンジニアとしてエンタープライズソリューション本部に所属しておりますが、中間管理職であり、当社の経営上の重要な意思決定に影響を与える職位・職務には任命しておりません。当社は、特約店パートナーの「intra-mart」に関する技術を習得させることを目的として、特約店パートナーから人材を受け入れており、NTTデータからの上記1名の出向者においても、同様の目的により受け入れております。

NTTデータの影響力について

当社は、自ら経営責任を負って、独立して事業経営を行っておりますが、当社がNTTデータの社内ベンチャー制度により設立された経緯から、重要な問題についてはNTTデータに対して報告を行っております。ただし、現状、当社の意思を妨げたり、拘束したりするものではなく、NTTデータにおいても、同様の考え方と確認しております。しかしながら、本書提出日現在、NTTデータが所有する当社株式の持ち株比率は52.1%となりますので、当社に対する会社法上の多数株主としての権利を有することになります。従って、NTTデータは当社の株主総会における取締役の任免等を通じて当社の経営判断に影響を及ぼし得る立場にあることから、議決権の行使にあたり、NTTデータの利益は、当社のほかの株主の利益と一致しない可能性があります。

(2) 事業内容に関するリスクについて

各種事業に共通のリスクについて

(イ) 特定事業に依存していることについて

当社事業は「intra-mart」をコアとして、「パッケージ事業」及び「サービス事業」を展開しております。

「intra-mart」は、全社共通のシステム基盤上でオープンなアプリケーションの構築を図り、IT投資の最適化を図ろうとする顧客ニーズに対応した製品であります。しかし、今後、顧客ニーズが当社の想定どおりに進まない場合、「intra-mart」が他社製品に対して機能面、価格面で競争力を失った場合、また、製品自体の信頼性を失墜させる問題を起こした場合、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

さらに、新技術に対する見通しを誤った場合、又はWebと異なる予測不能な何らかの技術革新等により

「intra-mart」が陳腐化した場合等には、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。

(ロ) 競合について

現在のIT環境は、ホスト・コンピュータ、クライアント・サーバ、そしてWebシステムが混在しております。ホスト・コンピュータ、クライアント・サーバシステムが多く採用されている基幹業務と呼ばれる大規模システムと、Webシステムが多く採用されている情報システム及び誰もが利用する身近な中小規模のシステムにおいて、大きな競合は発生しておりませんが、技術的問題点や既存システムとの整合性の問題によっては、競合が発生することが考えられます。

また、Webシステムの世界は比較的参入障壁が低く、海外及び国内の競合各社から新製品が相次いで発表されております。当社は、Webシステム構築基盤の中で新技術への迅速な対応、オープン性、ワークフロー等の日本企業特有の内部統制制度に対応した独自の機能及び価格等を通じて、競合製品に対する差別化に努めておりますが、競合他社による製品強化等により、当社製品のマーケットシェアが低下するなど、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。

#### (ハ) 特約店パートナーとの関係について

当社の事業における開発・販売は、特約店パートナーとの関係に大きく依存しております。当社は製品開発及びシステム開発のため、特約店パートナーから技術者の派遣・出向を受け入れており、外注コストの変動が当社の経営成績及び財政状況に影響を及ぼす可能性があります。現時点では、優良な特約店パートナーとの長期的かつ安定的な関係を維持しており、外注コストも適正レベルで管理しているものと考えておりますが、今後何らかの理由により適時適切に優良な外注先が確保できなくなった場合、又は外注単価が急激に上昇した場合等には、売上と外注コストとの適正なバランスが崩れ、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。

また、販売にあたっては、主に特約店パートナーを通じた販売体制を全国的に構築しており、今後も事業拡大に向け特約店パートナーの拡大を図ってまいります。当事業年度末では100社と特約店契約を締結し、安定的かつ長期的な取引関係の構築に努めておりますが、特約店パートナーの事業方針変更等により当該特約店契約が維持・更新できなくなった場合、特約店パートナーが当社製品を利用しない場合、又は当社の想定どおりに特約店パートナーの新規開拓が進まない場合には、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。

#### (二) 品質・不具合について

当社の製品は、完成後に各特約店パートナーを通じて一斉に販売されます。そのため、万一、販売後に不具合が発覚した場合には、その対応のために多大の時間と労力が必要となる可能性があります。とりわけ不具合により顧客の事業が停止した場合には、その損害を賠償する義務が生じる可能性があるほか、当社の製品に対する信用を失うこととなります。現状、このような重大な不具合が発生した場合には、障害対応マニュアルに従い、可及的速やかに当該情報を特約店パートナーやエンドユーザに公開、通知し、被害を最小限に留めると共に、不具合修正等を最優先して対応する方針をとっております。

現時点では、重大な欠陥にあたるものはなく、当社製品の品質管理等については、計画している維持管理費用内で対応できておりますが、上記の理由の他、何らかの理由により不具合が発生し、当初の計画を大幅に上回る時間とコストがかかった場合などには、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。

同様に、システム開発においても、開発したアプリケーションの品質・不具合によっては、開発工数の増加及び顧客への賠償が発生する可能性があります。

#### (ホ) 知的財産権について

当社は、パッケージ事業、サービス事業を展開するにあたり、第三者の特許、商標権、意匠権等（以下、「知的財産権」という。）を侵害していないものと認識しております。しかしながら、当社が把握できていないところで第三者が知的財産権を保有している可能性は否めません。また、当社事業分野における第三者の知的財産権が新たに成立する可能性もあります。かかる第三者から、知的財産権侵害を理由として損害賠償又は使用差止等の請求を受けた場合は、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

また、当社は自社開発のシステムやビジネスモデルに関して、知的財産権の対象となる可能性があるものについては、その取得の必要性を検討していますが、現在までのところ権利を申請し取得したものはありません。

他方、当社の知的財産権が第三者により侵害される可能性も否定できず、その場合には顧客の喪失、損害賠償請求又は使用差止請求等の訴訟費用の発生により、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

#### (ヘ) 情報管理と情報漏洩について

当社で扱う情報は、大きく「技術情報」と「個人情報」があります。「技術情報」はオープンソース・ソフトウェアではない当社の商用製品に関するもの、そして顧客システムに関するものです。また「個人情報」は製品サポートの登録者情報、セミナー・イベントの参加者情報、そして営業活動の訪問者情報となります。

当社では、これら情報を取り扱う役職員を限定し、個人情報へのアクセスに当たってはパスワード管理、アクセスのログ管理を行い、サーバは施錠された別室で管理しており、ソフト・ハードの両面から個人情報の管理体制を構築しております。

しかしながら、当社が保有する情報の流出が万が一発生した場合には、当社の信頼喪失及び当社の企業イメージ悪化につながり、損害賠償請求訴訟等により事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

#### (ト) 訴訟等を提起される可能性について

本書提出日現在、当社において係属中の訴訟はありません。

しかしながら、当社の開発・販売等の事業活動に関連して、前述の“(二) 品質・不具合について”、“(ホ) 知的財産権について”、“(ヘ) 情報管理と情報漏洩について”で説明したリスク等により、当該第三者が当社に対して損害賠償請求訴訟等を提起する可能性があります。これらの結果、訴訟等の内容及び結果によっては、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。

(チ) 売上の四半期ごとの変動について

当社の製品は、企業のインフラ構築を目的に導入されることから、企業内でシステムを稼働させるタイミングがエンドユーザの事業年度の開始時期に合わせるが多いため、当社の売上高計上時期は、四半期末、特に9月及び3月に集中する傾向があります。そのため、当社の年間の売上高は平準化されたものとはなっておりません。当社におきましては第2四半期以降に売上が偏重する傾向にあります。これに対して、営業費用の中で大きなウエイトを占める人件費、賃借料等の固定的費用は毎月発生するため、第1四半期の収益性が他の四半期と比較して低くなる傾向にあり、他の四半期に比して営業損失を計上する可能性が高くなっておりません。

なお、当事業年度の各四半期の売上高は以下のとおりであります。

	当事業年度（自 平成20年4月1日 至 平成21年3月31日）				
	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	通期
売上高（千円）	451,840	817,207	650,058	750,774	2,669,881

パッケージ事業特有のリスクについて

(イ) 開発計画等について

当社の事業であるWebシステム開発の分野は技術革新が非常に速く、最先端の技術を常に製品に反映していくには多大な経営努力とコストを要します。現時点では、当社は適正レベルの投資によって最新技術情報の収集及び製品への迅速な反映を実現しているものと考えておりますが、今後も継続できる保証はありません。また、当社が技術革新に上手く対応できた場合においても、何らかの理由により当社の製品開発の完了時期及び新製品の販売時期が当初計画よりも遅延した場合等には、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。

さらに、今後当社が、最新技術を熟知・習得した技術者の確保・育成に失敗した場合、それら最新技術を製品に反映するにあたって計画を大幅に上回る時間とコストがかかった場合には、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。

(ロ) オープンソース・ソフトウェアへの依存について

当社製品である「intra-mart」には、オープンソースのアプリケーション・サーバである「Resin」及びオープンソースのフレームワークである「Seasar2」等のオープンソース・ソフトウェアが組み込まれておりますが、もしも何らかの理由により当該ソフトウェアが使用できなくなる場合、当該ソフトウェアの更新がされず品質の改善や技術革新に追従しない場合、当該ソフトウェア自体が無くなる場合、又はオープンソース・ソフトウェアの利用が減速する場合には、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。

(ハ) 使用許諾を受けているソフトウェアについて

当社は、「intra-mart」のコンポーネントのうち帳票デザイン機能、シングルサインオン機能、ESB機能、BPM機能等については、他社製品のライセンス提供を受けて、「intra-mart」のオプション機能としてOEM販売しております。これらの他社製品に係る使用許諾契約が更新拒絶・解除等により終了した場合、当社は当該製品を販売できなくなりますが、それにより「intra-mart」の利便性等が減退し、パッケージ事業の業績に影響する可能性があります。

### (3) 事業体制に関するリスクについて

#### 小規模組織であることについて

当社は、当事業年度末現在、取締役5名、監査役3名、従業員58名の合計66名から成る小規模組織であり、内部管理体制も組織規模に応じたものとなっております。当社においては、小規模組織による効率的な経営を行っておりますが、今後は事業拡大に応じて、パッケージ事業等に精通した優秀な人材の採用を進め、内部管理体制も併せて強化・充実させていく予定であります。

しかしながら、今後の事業拡大に伴い、当社において想定以上の人員が必要となる可能性もあり、優秀な人材が適時適切に確保・育成出来なかった場合、又は、組織の拡大に応じた内部管理体制を構築できない場合には、当社の事業遂行に影響を及ぼす可能性があります。

さらに、小規模組織による効率的な経営により、当社事業において各人材の重要性が比較的高いものと考えられ、退職者が出た場合等には、当該退職者の担当していた業務が遅延する可能性があり、当社の経営成績及び財政状態に影響を与える可能性があります。

#### 優秀な技術者の確保について

当社の事業の継続的な発展及び急速な技術革新への対応には、優秀な技術者の確保が不可欠であります。現時点では、優秀な人材の中途採用及び新入社員の計画的な育成により、必要な人員は確保されておりますが、さらに、今後の事業拡大に伴い、優秀な人材の採用及び育成の強化を進める方針です。

しかしながら、一般的に、IT業界は優秀な技術者にとっては売り手市場であると言われており、人材確保が難しく、今後従業員が大量に退職した場合、又は労働市場の流動性低下等により、計画どおりに当社が必要とする優秀な人材を確保できなかった場合には、当社事業の円滑な運営に支障をきたす可能性又は機動的な事業拡大を行えない可能性があります。さらに、優秀な人材を確保・維持し又は育成するために費用が増加する可能性もあります。

#### 特定人物への依存について

当社の代表取締役社長である中山義人は、NTTデータにおけるイントラマートプロジェクトの創設者であり、当社設立以来代表取締役を務め、その豊富な知識、経験及び人脈により、当社の事業運営において重大な役割を担っております。従って、何らかの理由により、中山義人が現状の役割を果たせなくなった場合、又は離職した場合等には、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。

なお、本書提出日現在、中山義人は当社の他、2社の代表取締役等を兼務しておりますが、兼務先については非常勤ということもあり、現在当社の代表取締役としての役割に支障は生じておりません。しかしながら、今後、兼務先の状況に変化等があった場合、当社の代表取締役としての役割に支障が生じ、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。

### (4) その他リスクについて

#### 配当政策について

当社は株主に対する利益還元を経営の最重要課題の一つとして位置付けており、今後の当社の配当政策の基本方針としては、株主への利益還元と内部留保充実のバランスを総合的に判断し、業績と市場動向の状況に応じた柔軟な対応をとっていく所存です。

しかしながら、株主への長期的な利益還元を実現するため、まず内部留保資金を充実し、ビジネス環境の変化を先取りした積極的な事業展開を行う必要があると考え、当面、十分な内部留保が確保できるまでは無配とする予定であります。

## 5【経営上の重要な契約等】

(株)エヌ・ティ・ティ・データとの基本契約書等の記載について

契約の名称	有効期間	契約の概要
NTTデータグループ協定	平成18年3月15日～(注)	グループ会社との間で相互の自主・自立性を尊重しつつ各社の企業価値の最大化を実現する
NTTデータグループ運営費に関する基本契約	平成18年3月15日～(注)	NTTデータブランドの使用の承認等

(注) 有効期間については、契約上、(株)エヌ・ティ・ティ・データがNTTデータグループの構成員として事業運営を行うことが必要であると認められた会社をグループ会社と定義しており、当社が当該グループ会社でなくなった場合、終了することとなっております。

## 6【研究開発活動】

当社の研究開発活動は、パッケージ事業に関する研究開発活動として、急速に進歩するWebシステム関連技術に対応するため、開発本部を中心に取り組んでおります。

研究の内容は、当社製品の差別化を図って行くため、オープンソース・ソフトウェアの活用、生産性向上の追求、そして、製品アーキテクチャの研究が中心になっております。

当事業年度の研究活動は以下の項目を重点項目として研究開発を行いました。なお、当事業年度における研究開発費の総額は、25,106千円であります。

### (1) オープンソース・ソフトウェアの調査研究

今後さらに利用が広まるオープンソース・ソフトウェアを積極的に取り入れるべく、各オープンソース・ソフトウェア製品の調査に加え、短期間に質の高い製品を作り上げることを目的として、効率的な開発方法、検証方法の研究を行っております。

### (2) SOAなど新しいテーマの調査研究

今後、「intra-mart」が基幹系業務の基盤に採用されるための重要な技術にSOAが挙げられます。SOAを実現するための各種要素技術（Webサービス、ビジネスプロセスマネジメント、ESBなど）を調査し実践適用する中で当社独自の機能強化を施すべく調査活動には力を入れています。また既存の「intra-mart」にもSOAを意識した仕様を取り込むべく、調査・研究を行ってまいります。

今後は、SOAの考えに基づく連携の仕組みを提供するだけでなく、「intra-mart」自身にもSOAの考え方を適用し、製品が持つ様々な機能をサービス化する方針です。サービス化することにより、他システムとの連携が容易になり、さらには修正による影響をサービス単位に限定することが可能となるため、カスタマイズやバージョンアップが容易に行えるという効果も得られます。

### (3) SaaS化に必要な機能の調査研究

SaaSは、社内構築システムと比べ、導入が容易である、コストを抑えることができる、というメリットがある反面、カスタマイズの柔軟性に問題を抱えています。「intra-mart」の柔軟性を活かしたカスタマイズ性の高いSaaS基盤の開発に必要な技術及び機能の調査と研究を行ってまいります。

また、先述のSOA化・SaaS化することにより、サービス単位でもビジネス・コンポーネント単位でも「intra-mart」のサービスを提供することを目的として、調査・研究をすすめております。

## 7【財政状態及び経営成績の分析】

当社の、財政状態及び経営成績の分析は以下のとおり記載しております。

なお、文中における将来に関する事項は、有価証券報告書提出日現在において当社が判断したものです。

### (1) 重要な会計方針及び見積り

当社の財務諸表は、わが国において一般に公正妥当と認められる会計基準に基づき作成されております。この財務諸表の作成においては、経営者による会計上の見積りを行っております。経営者はこれらの見積りについて過去の実績や現状等を勘案し合理的に判断しておりますが、実際の結果は見積もり特有の不確実性があるため、これらの見積りと異なる場合があります。

当社が財務諸表の作成に際して採用している重要な会計方針は、「第5 経理の状況 1 財務諸表等 (1) 財務諸表 重要な会計方針」に記載しておりますが、特に以下の重要な会計方針が財務諸表の作成における見積りに大きな影響を及ぼすと考えております。

#### 無形固定資産の減価償却の方法

販売用ソフトウェアの償却については、見込販売収益に基づく方法をベースに3年以内に償却するよう償却額を計算しております。しかしながら、今後、急速に進歩する技術に対応するため、また、顧客満足度・信頼性の維持・向上のため、予定より早く大幅なバージョンアップなどを行う場合は、旧バージョンに係る未償却残高はその時点で一括償却となる可能性があります。

### (2) 当事業年度の財政状態の分析

総資産は、2,191,046千円と前事業年度末に比べて354,044千円、19.3%の増加となりました。主な増加要因は以下のとおりであります。

#### 流動資産

流動資産は、案件の前倒し等による3月末完成のシステム開発の減少により売掛金が減少したものの、前受金の増加や利益の計上に伴い現金及び預金等が増加したことにより、1,370,540千円と前事業年度末に比べて、72,125千円、5.6%増加しました。

#### 固定資産

固定資産は、販売用ソフトウェアの継続的な機能追加に伴う無形固定資産の増加したこと、また、子会社設立に伴う関係会社出資金の増加等により、820,505千円と前事業年度末に比べて、281,919千円、52.3%増加しました。

#### 流動負債

流動負債は、パッケージ事業の保守契約の増加を受け前受金が増加したこと、また、当期純利益の増加による未払法人税等の増加等により、707,670千円と前事業年度末に比べて、159,134千円、29.0%増加しました。

#### 固定負債

固定負債は、社員にかかる退職給付の引当額が増加し、37,687千円と前事業年度末に比べて、15,006千円、66.2%増加しました。

#### 純資産

純資産は、当期純利益の計上により、1,445,688千円と前事業年度末に比べて、179,904千円、14.2%増加しました。

### (3) 当事業年度の経営成績の分析

#### 売上高

当事業年度における業績については、保守契約率の大幅な向上等によりパッケージ事業が伸長し、またサービス事業は個々の案件に関して縮小化の傾向があるものの前事業年度とほぼ同様に推移し、売上高2,669,881千円と前事業年度に比べて176,920千円、7.1%増加しました。

#### 売上原価

売上原価は、製品の機能追加等による償却費や維持管理工数の増加により、1,631,693千円と前事業年度に比べて139,843千円、9.4%増加しました。

#### 販売費及び一般管理費

販売費及び一般管理費は、前事業年度の本社移転費用等は減少したものの、今期より始まった内部統制対応に関する業務委託費の増加や監査役会設置による役員数増加に伴う役員報酬の増加等により730,750千円と前事業年度に比べて15,689千円、2.2%増加しました。

#### 営業利益

営業利益は、売上高の増加により、売上原価、販売費及び一般管理費が増加したものの、307,436千円と前事業年度に比べて21,387千円、7.5%増加しました。

#### 経常利益

経常利益は、前事業年度に発生した上場に関する一時的な費用が無くなったため、営業利益の増加により、312,759千円と前事業年度に比べて37,447千円、13.6%増加しました。

#### 当期純利益

当期純利益は、経常利益の増加により、税金費用が増加したものの、179,904千円と前事業年度に比べて21,768千円、13.8%増加しました

### (4) 当事業年度の資本の財源及び資金の流動性についての分析

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。）は、売上債権の減少による増加により、前事業年度に比べ149,429千円増加し、当事業年度末には788,479千円となりました。

また、当事業年度における各キャッシュ・フローの状況とそれらの要因は、次のとおりであります。

#### （営業活動によるキャッシュ・フロー）

営業活動の結果得られた資金は697,306千円で、前事業年度に比べ597,146千円増加しました。

これは主に、売上債権の減少に加え、無形固定資産の増加に伴う減価償却費が増加したこと等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547,876千円で、前事業年度に比べ195,574千円増加しました。

これは主に、子会社設立に伴う出資による支出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）

財務活動による資金の動きはありませんでした。