

平成 15 年 10 月期 中間決算短信 (連結)

平成 15 年 6 月 16 日

上場会社名 **株式会社 システムプロ**
 コード番号 2317
 (URL <http://www.systempro.co.jp>)

上場取引所 大阪証券取引所
 (所属部) ニッポン・ニュー・マーケット「ヘラクレス」市場
 本社所在都道府県 神奈川県

代表者 役職名 代表取締役社長
 氏名 逸見愛親
 問い合わせ先 責任者役職名 取締役財務経理部長
 氏名 細野雅博

TEL ~~(045) 441-4401~~

移転しました: (045) 640-1401

決算取締役会開催日 平成 15 年 6 月 16 日
 米国会計基準採用の有無 無

1. 平成 15 年 4 月中間期の連結業績 (平成 14 年 11 月 1 日～平成 15 年 4 月 30 日)

(1) 連結経営成績

(単位: 百万円未満切捨)

	売上高		営業利益		経常利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%
15 年 4 月中間期	1,136	(-)	235	(-)	234	(-)
14 年 4 月中間期	-	(-)	-	(-)	-	(-)
14 年 10 月期	-	(-)	-	(-)	-	(-)

	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
15 年 4 月中間期	127	(-)	7,656	61	-	-
14 年 4 月中間期	-	(-)	-	-	-	-
14 年 10 月期	-	(-)	-	-	-	-

- (注) ① 持分法投資損益 15 年 4 月中間期 - 百万円 14 年 4 月中間期 - 百万円 14 年 10 月期 - 百万円
 ② 期中平均株式数 (連結) 15 年 4 月中間期 16,667 株 14 年 4 月中間期 - 株 14 年 10 月期 - 株
 ③ 平成 15 年 4 月 21 日付をもって、普通株式 1 株を 2 株に分割しております。平成 15 年 4 月中間期の期中平均株式数は、株式分割が期首に行われたものとして計算しております。
 ④ 会計処理の方法の変更 有・無
 ⑤ 当社は当中間連結会計期間が連結初年度であるため前中間連結会計期間、前連結会計年度及び対前年同期増減率の記載を行っておりません。

(2) 連結財政状態

	総資産	株主資本	株主資本比率	1 株当たり株主資本	
	百万円	百万円	%	円	銭
15 年 4 月中間期	1,438	1,003	69.8	59,928	78
14 年 4 月中間期	-	-	-	-	-
14 年 10 月期	-	-	-	-	-

- (注) 期末発行済株式数 (連結) 15 年 4 月中間期 16,750 株 14 年 4 月中間期 - 株 14 年 10 月期 - 株

(3) 連結キャッシュ・フローの状況

	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等 期末残高
	百万円	百万円	百万円	百万円
15 年 4 月中間期	119	△ 83	△ 65	765
14 年 4 月中間期	-	-	-	-
14 年 10 月期	-	-	-	-

(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 1 社 持分法適用非連結子会社数 - 社 持分法適用関連会社数 - 社

(5) 連結範囲及び持分法の適用の異動状況

連結 (新規) 1 社 (除外) - 社 持分法 (新規) - 社 (除外) - 社

2. 平成 15 年 10 月期の連結業績予想 (平成 14 年 11 月 1 日～平成 15 年 10 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	2,484	491	276

(参考) 1 株当たり予想当期純利益 (通期) 16,607 円 85 銭

平成 14 年 12 月 16 日開催の取締役会の決議に基づき、平成 15 年 4 月 21 日付をもって、普通株式 1 株を 2 株に分割しております。これにより、1 株当たり予想当期純利益 (通期) は、株式分割が期首に行なわれたものとして算出しております。

※ 上記の予想には、本資料発表日現在の将来に関する前提、見通し及び計画に基づく予想が含まれており、実際の業績は、さまざまなリスク要因や不確実な要素により、記載の予想と異なる可能性があります。
 なお、上記業績予想に関する事項は、添付資料 7 ページをご参照下さい。

1. 企業集団の状況

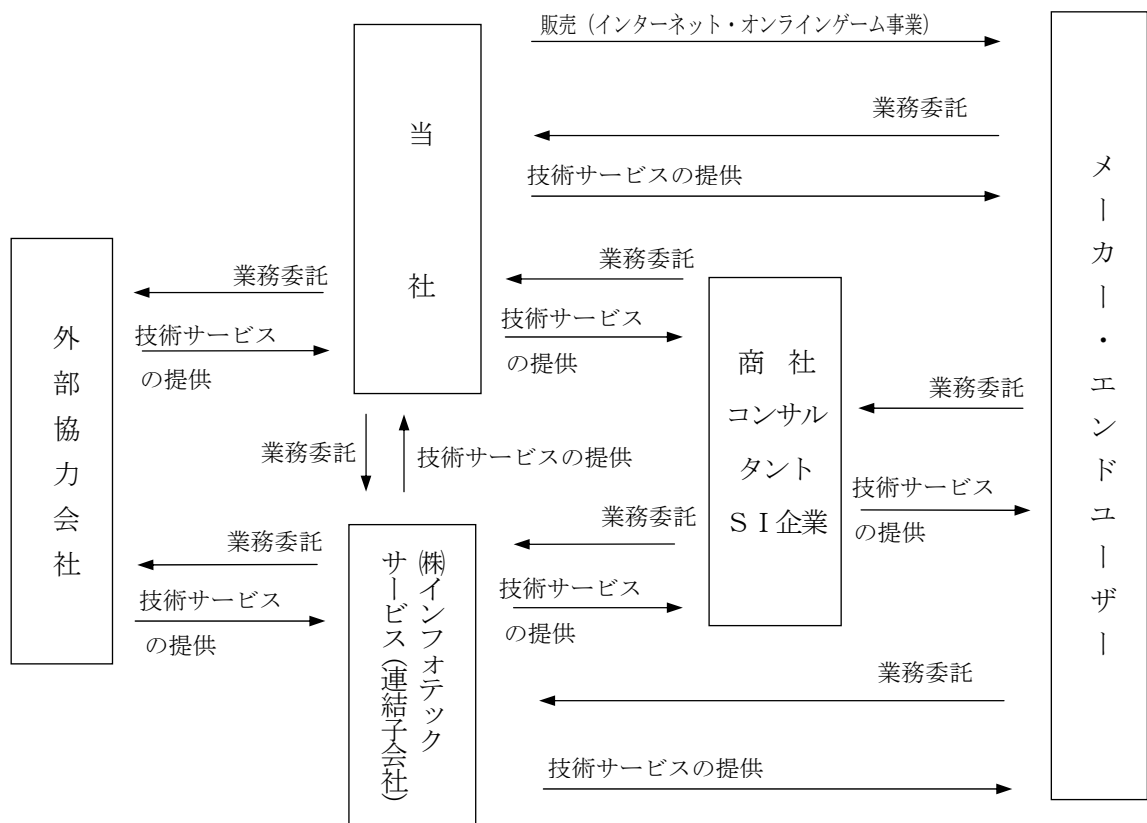
当社グループは、株式会社システムプロ（当社）及び子会社1社より構成されており、ソフトウェアの開発を主な事業内容とし、事業活動を展開しております。

当社グループの事業に係る各社の位置づけ及び事業の系統図は次のとおりであります。

(1) 当社グループの事業内容

事業区分	事業内容
・モバイル・ ネットワーク事業	移動体通信端末をはじめとしたファームウェア開発。携帯電話、PHSなど移動体通信端末におけるソフトウェア開発支援業務。
・ネットワーク・ ソリューション事業	データベース、ネットワーク技術の中核としたシステム及びアプリケーション開発並びにネットワークコンサルティング。大規模データベース連動型ネットワークサーバー構築の設計開発支援事業。
・インターネット・ オンラインゲーム事業	パソコン及び移動体通信端末用のゲームを中心としたデジタルコンテンツの開発・運用・保守。インターネット及び携帯電話向けのコンテンツを一般消費者（エンドユーザー）へプロバイダーを通じて、直接販売する事業。

(2) 事業系統図



2. 経営方針

(1) 会社の経営の基本方針

当社グループの経営方針は、「選択と集中」であります。長年培ってきた当社が得意とする技術で、今後業界の発展が見込める成長分野を選択し、限りある経営資源を効果的に重点投資する事で利益の最大化を図っております。

また、当社グループは、顧客が開発するモバイル通信関連の新製品やネットワーク接続された情報システムの開発支援などを行なう問題解決提案型企業として、コンサルテーションから製造・品質管理まで、一貫した技術支援と開発支援を行なうトータルソリューションプロバイダーを目指しております。

これらを具現化するため、以下の目標を掲げております。

- ① 顧客の信頼を勝ち取る
開発力・技術力を駆使して納期を厳守し、品質を上げる事は、目的達成のための単なる手段であって、真の事業の目的は「顧客の信頼を勝ち取る事」を経営の基本方針として、全社員へ浸透させております。
- ② 優秀な人材の確保と育成
技術者としての潜在能力及びサービス業としてのボランティア精神を兼ね備えた人材発掘のために、長年の採用活動から生まれたスペシャルプランの実行にて、優秀な人材を確保しております。
- ③ 技術力の向上
急激に進化する最新の移動体通信技術とデータベース技術、並びに次世代モバイル端末開発技術を把握し、技術者がその技術を絶えず吸収するよう各種資格取得と技術研修会を開催しております。
- ④ 技術者のマネジメント力強化
長年の経験から生み出した当社独自の技術力向上のための各種研修及び外部の人材育成コンサルタント会社の支援を受けて行なうヒューマンスキルアップ研修、各種マネジメント研修を通じて、経営者感覚を持った優れた技術者を育成しております。
- ⑤ 日本人に合った適正な成果主義の導入
成果のみでしか判断しない欧米型の成果至上主義の評価制度ではなく、成果に行き着くまでのプロセスも十分評価した上での技術者評価制度を確立し、高収益体質を実現しております。

(2) 会社の利益配分に関する基本方針

当社グループは、株主に対する利益還元を経営の重要課題の一つとして認識しており、安定的で継続性のある配当に配慮し、業績に応じて行なう事を基本方針としております。

具体的には、各期の経営成績の状況等を勘案して、配当性向を意識した株主への利益還元策を積極的に行ないません。

なお、配当性向に関しましては、30%以上を目標とし、平成15年10月期は、期末配当金5,000円を計画しておりますが、期末において計画を上回る利益を達成した場合は、配当性向30%以上という基本方針に沿って、配当金の増額を検討いたします。

(3) 目標とする経営指標

当社グループは、売上高経常利益率を経営指標の目標としており、「得意な技術を成長分野へ選択し集中する」という基本方針に則り、「サービス価値の最大化を利益の最大化へ結び付ける事」を徹底し、本業に徹する健全経営をモットーにソフトウェア業界の高収益企業を目指しております。

具体的には、経常利益率20%を目指し、実績としては、以下のとおりとなっております。

(単位：%)

	平成13年10月期	平成14年10月期	平成15年4月中間期
売上高経常利益率(単体)	11.5	19.6	21.9
売上高経常利益率(連結)	—	—	20.6

(注) 当中間連結会計期間(平成14年11月1日から平成15年4月30日まで)は、中間連結財務諸表の作成初年度であります。

(4) 中長期的な経営戦略

当社グループは、「得意な技術を成長分野へ選択し集中する」「サービス価値の最大化を利益の最大化へ結び付ける」「高品質で顧客の信頼を勝ち取り、信頼を利益へ繋げる」をモットーに以下の3つの事業戦略を取っております。

(モバイル・ネットワーク事業)

当事業の得意とする移動体通信端末に関するファームウェアの開発支援を通じて、各種プラットフォーム(Linux、TRON(※)、Symbian等)の経験及び実績を高め、携帯電話市場だけではなく、将来市場の拡大が期待される車載端末、ネット家電及びユビキタスコンピュータ(※)などの次世代移動端末へと参入してまいります。

また、i-modeから始まった携帯電話を使った購買モデルの変革の波は、今後海外にも飛び火し、モバイル・ソリューションと呼ばれる日本発の新しいビジネスモデルにおいて、世界市場を席卷する兆しが見え始めております。

国内携帯電話メーカーは、カメラ付き携帯電話を武器に積極的な海外展開を開始しており、この流れに沿って当社グループにおきましても、供給面だけでなく需要面において、今後特に将来性のある中国市場への進出を積極的に推進してまいります。

既に中国でのソフトウェア開発拠点と国内メーカーが中国向けに出荷する携帯電話製品のフィールドテスト(出荷前製品チェック)の一括受注体制を確立するために、将来の合弁事業も視野に入れて、株式会社サン・ジャパン(ジャスタック:コード番号2315)と中国市場における携帯電話用ソフトウェア開発事業で、基本合意いたしました。

※TRON : The Realtime Operating Nucleusの略。

数千、数万のコンピュータを接続し、さまざまな相互関係をもたせながらそれぞれの目的を同時並行的に遂行する超機能分散システムを実現させるOSの事。TRONプロジェクトはいくつかのサブプロジェクトに別れ、T-Engine(携帯電話やPDA開発のためのプラットフォーム、または、そのまま製品化するためのボード規格)がある。

※ユビキタスコンピュータ : ubiquitousとは「(同時に)いたる所に存在する。偏在する。偏在的な。」の意味。いたる所にコンピュータがある(偏在)、ユーザーはいつでもどこでもそれを利用すると言う考え方。

(ネットワーク・ソリューション事業)

当事業の技術者の90%が、データベース関連、ネットワーク対応のオブジェクト指向型言語、情報処理等のいずれかの資格を有しており、特にその中でも日本オラクル株式会社(以下、オラクル社とする)認定のオラクルマスター認定資格は100%取得を目標にしております。このような実績が認められ、平成15年4月1日、オラクル社の「Oracle E-Business Suite テクノロジー・パートナー(以下、テクノロジー・パートナーとする)」に任命されました。

今後は、情報系業務システム自体を創造し、より高収益が見込めるソリューション事業へと参入してまいります。

具体的には、当事業が得意とする大規模データベース連動型のネットワークサーバー構築を通じて培ったノウハウとモバイル・ネットワーク事業が開発する携帯電話を使って、今後もっとも成長が見込めるモバイル・ソリューション事業へと進出してまいります。

なお、当連結期初に立ち上げた戦略子会社の株式会社インフォテックサービスは、現在Linux及びUMLに注力した技術者教育を進めており、最大のマーケットとなるe-Japan(電子政府)構想(※)の立ち上がりに向けて基礎固めを行っております。

※e-Japan(電子政府)構想 :平成13年6月に我が国政府が決定した「e-Japan2002プログラム」により行政の情報化を通じて、地域や住民に目を向けたきめの細かい行政サービスが普及するものと考えられ、今日ではこの構想を通じて得られる多くのテクノロジーを、我が国ひいては世界共通の知的財産として後世につなげる努力を継続していく事が、行政機関並びにIT業界に課せられた重要な課題であると考えられております。

(インターネット・オンラインゲーム事業)

当事業を取り巻く環境は、昨今の急激なブロードバンドの普及により市場規模が急激に拡大しており、今もっとも有望な市場へと変貌しつつあります。このような状況を踏まえ、当事業が長年取組んできたパソコン及び携帯電話向けのオンラインゲームに関する開発・運用・管理を通じて培ったノウハウを、今後はオンラインゲーム市場へ後発として参入してくる大手ゲームメーカー向けに、オンラインゲームサーバー構築やオンラインゲームコンテン

ツ開発受託を積極的に増やし、安定した収益の柱を確立してまいります。

また、有望な市場へと変貌するオンラインゲーム市場へ本格参入し、会員数10万人規模のヒットコンテンツを生み出すために、より機動的で能動的な動きができるよう組織改編を行ないます。

具体的には、当事業を独立子会社化する事を検討しております。

(5) 会社の対処すべき課題

全社的な課題といたしましては、中途採用中心による技術者確保であります。技術者不足を補うために、協力会社の利用も検討いたしました。また、プログラム製造中心で当社の求めるスキルとはミスマッチが多く、ポテンシャルの高い技術者の確保は、当初計画を達成する上で現在のもっとも重要な取り組みとなっております。

このような状況を打開するため、当社グループの業務管理部は、技術者採用のプロジェクトチームを発足し、インターネットを使った求人サイト等の積極的な利用を推進し、旺盛な需要に応じております。

(モバイル・ネットワーク事業)

当事業の主力受注案件である移動体通信の市場は、現在カメラ付き携帯電話への買い換え需要が旺盛である事及び中国市場でのPHS携帯電話の特需もあり、好調な受注状況が続いております。

また、次世代向け携帯電話やネット家電向けのOSとして、組込みLinuxを採用するメーカーが増えており、組込みLinuxの技術教育を推進する当社グループにおきましては、携帯電話のソフト開発支援に次いで新たな収益の柱となるように注力してまいります。

このように一時期の携帯バブルを思わせる特需状態ですが、顧客である各メーカーは、ソフトウェア開発コスト増大に歯止めをかけるべく、ソフト開発拠点の海外移転や開発したソフトウェアを再利用するためのコンポーネント化を急いでおります。

このような顧客ニーズに応えるには、安価でプログラム製造を受注する海外のソフト会社と明らかな差別化戦略を採る必要があります。

差別化の具体的な施策としては、顧客よりもノウハウを持った専門技術及び専門分野を創り出す事で、海外のソフト会社ではやれない業務へ経営資源をシフトして行く事です。

差別化の具体的な例として現在当社が取組んでいる業務は、携帯電話ソフト開発全般のコンサルティングやプロジェクトマネジメント並びにソフトウェア品質管理業務ですが、今後はこれらの高度な業務知識を必要とする業務を当社の技術者が担当し、プログラム開発は信頼できる海外のソフト開発会社と協業する事で顧客のニーズに応じて行きます。

このような事業戦略のもと、既にプログラム製造工程は当事業の売上の3割程度まで低下しておりますが、今後は一層付加価値の高い業務へと経営資源を更に集中させてまいります。

(ネットワーク・ソリューション事業)

当事業は、主にインターネット上の大規模データベース連動型Webサイト構築並びにWebアプリケーション開発を行なっております。

特にオラクルデータベースの有資格者は80%を越えており、オラクル社認定のテクノロジー・パートナーに任命され、データベース関連のWebサイト構築については、高い技術力を背景に同業他社との差別化戦略により、昨今の情報化投資抑制の中でも順調に業績を伸ばしております。

しかしながら、現段階では得意なソリューションを持っておらず、仕様策定に関わるコンサルタント業務のような上流工程には参画できず、モバイル・ネットワーク事業ほどの高収益に繋がっておりません。

このような状況の中、当事業の課題は、プラットフォーム(OS、データベース)構築技術を中心としたシステム開発主導の下請け業務だけでなく、ビジネスモデルの提案やIT化による既存業務フロー改善等の提案コンサルタント業務から開発並びに品質検証までの一括した受注体制を取れるトータルソリューションプロバイダーへと進化させる事にあります。

具体的には、モバイル・ネットワーク事業が開発する動画再生機能を持ったビジュアル系携帯電話と当事業が得意とするネットワーク接続された大規模データベースをリンクし、動画及び音声プライベート管理できる新しいビジネスモデルを武器に、今後急速に発展するモバイル・ソリューション市場へ徐々に経営資源をシフトして行きます。

(インターネット・オンラインゲーム事業)

今までは、世界的に見て通信費の割高な日本で、オンラインゲームは事業として成立しないと考えられていたが、昨今のブロードバンドの普及により急速に市場規模が拡大し、インフラ投資にかかるコストが激減した事で、一般のゲームユーザーへのサービス価格が急激に低下し、今や魅力的な市場へと変貌しつつあります。

同時に相次ぐ同業他社の参入で競争は激化しており、多額の開発費及び広告宣伝費を投入し、数万人、数十万人の会員を集め、大成功を収めつつある企業も現れており、当事業を成功させるには、市場規模の急激な拡大の波に乗るべく、大規模な設備投資による攻めの戦略が必要になっております。

具体的には斬新なシナリオを取り入れたRPG型のオンラインゲームの投入及び当事業の一番の売れ行き商品である競馬伝説Ⅲシミュレーションゲームの大幅なバージョンアップにより、急成長し始めた日本のオンラインゲーム市場へ本格参入いたします。

また、当事業は、日本で、はじめて対戦型オンラインゲームを開発したパイオニアでもあり、ゲームの開発から運営並びに会員管理、課金システム等のあらゆるノウハウを蓄積しております。

この蓄積されたノウハウを今後急成長する市場へ参入してくる大手ゲーム会社向けにオンラインゲームサーバー構築のコンサルタント業務並びに開発支援業務を提案し、付加価値の高い受託開発事業として収益の安定化を図ってまいります。

この他にも当事業が他事業へ与える影響は大きく、例えばモバイル・ネットワーク事業が主力業務とする携帯電話の品質検証においては、当事業が開発した携帯電話向けJavaアプリのエンジン部分を使った品質検証自動化ツールがあります。

このように当事業は、他事業の研究開発部門的な役割も担っております。

(6) コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方及びその施策の実施状況

① コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方

コーポレート・ガバナンスを有効に機能させる事が求められる中、当社は経営効率の向上、株主重視の方針のもと、企業経営の透明性、公平性、迅速性を追求してまいります。

特に、当社は、『企業は株主のものである。』と言う基本的な考え方に従い、以下の三点により具体化を図っております。

- ・迅速な意思決定及び明確な責任体制の構築（取締役の経営責任）
- ・業務執行時における牽制機能の強化（監査役を含めた内部牽制の充実）
- ・情報開示及び説明責任の実行（株主重視の考え方）

② コーポレート・ガバナンスに関する施策の実施状況

今期より、当社は、より一層の経営戦略の充実、業務の効率化を図る事を目的として、以下の組織変更を実施し、各部門に取締役を配置いたしました。

- ・営業及び技術が一体となった提案型営業を推し進めるため、従来の営業部及び技術部を統括管理する事業推進本部の新設。
- ・役割と権限の明確化を図るため、従来の管理部を業務管理部及び財務経理部とし、業務管理部では、従来の人事総務的な業務の他に当社の生命線となる開発プロジェクトの収益管理を徹底的に行ない、財務経理部では、財務経理的な業務全般を包括いたします。

また、部長職以上を構成員とし、部長会を週1回開催し、業務の執行及び計画について審議しております。

この他にも当連結会計期間より更なる内部監査体制の強化を図っております。

具体的には、各種稟議事項の不備が無いかをチェックする一般稟議監査（月1回）、協力会社の質やコストパフォーマンスをチェックする外注監査（月1回）、適材を適所に配置し最も重要な経営資源である技術者の能力が最大限に発揮されているかをチェックする配属監査（月1回）、営業部門から上がってくる受注案件の収益性、納期及び品質をチェックする受注監査（月1回）、ソフトウェアライセンスが適切に購入管理されているかチェックするソフトウェア監査（半年1回）などを実施しております。

3. 経営成績及び財政状態

(1) 当中間連結会計期間の概況

当中間連結会計期間（平成14年11月1日～平成15年4月30日）において、当社グループ（当社及び連結子会社）におきましては、経営資源を得意とする分野へ選択し、集中する事で付加価値の最大化、利益の最大化を図り、モバイル・ネットワーク事業、ネットワーク・ソリューション事業ともに計画どおり順調に推移いたしました。

特に、モバイル・ネットワーク事業は、国内ではカメラ付携帯電話への買い換え需要、海外でもカメラ付携帯電話の売れ行きが好調である事や中国向けPHS携帯電話の特需もあり、旺盛なソフト開発需要があり、一時期の携帯バブル期を思わせるほどの絶好調な受注状況にあります。

また、第三世代携帯電話の特徴である動画配信やTV電話機能を使った新しいビジネスモデルを模索する動きもあり、今後は単に携帯電話のソフト開発支援だけではなく、次世代携帯電話及び各種データベースとをネットワークを介してリンクさせ、今までに無い全く新しいビジネスモデルを構築するモバイル・ソリューション事業への広がりが期待され、益々旺盛な需要が見込める事が予測されております。

また、当連結期初に当社100%の戦略子会社として設立した株式会社インフォテックサービスは、e-Japan構想（電子政府）で重要な技術となるLinux、UMLを核とした技術者集団を目指しておりますが、e-Japan構想への政府対応が遅れ、当初計画通りに進んでおりません。

しかしながらUML技術は、ソフトウェアのコンポーネント化を推進する上でなくてはならない技術であり、Linuxはオープンソースである利点を生かし、社会問題となっているネットワークウィルス対策の為にセキュリティ強化を独自で対処する事が可能となるなど、今後なくてはならない技術である事は間違いありません。

株式会社インフォテックサービスは、このような状況を踏まえ、当中間連結会計期間は、営業部門、管理部門等の内部の組織固め及び積極的に採用した中途採用技術者の徹底した技術教育に専念し、今後本格的に立ち上がって来る時期に積極的かつ機動的に動ける体制を整えております。

なお、年度が変わった2003年度からは、いよいよe-Japan構想立ち上げに向けた政府の動きが活発化しており、平成15年度より、いよいよ本格的に動き出す事が予測されております。

このように当中間連結会計期間においては、概ね順調に推移し、当中間期は、売上高及び利益とも、ほぼ計画通り推移し、単体での売上高1,134百万円（前年同期比22.6%増）、経常利益248百万円（前年同期比10.4%増）、中間純利益141百万円（前年同期比53.5%増）、連結では売上高1,136百万円、経常利益234百万円、中間純利益127百万円となりました。

なお、当中間連結会計期間より中間連結財務諸表を作成しておりますので、対前年同期比との比較は行っておりません。

①部門別営業の概況

(モバイル・ネットワーク事業)

当業界は、国内においてはカメラ付携帯電話への買い換え需要より新機種開発案件が増加し、海外においてもカメラ付携帯電話及び中国市場向けのPHS携帯電話の売れ行きが好調であることから、携帯電話へ内蔵される組込みソフトウェア開発需要は大変旺盛な状況であります。

また、当事業が得意とする下流工程の品質管理及び上流工程の仕様設計工程は、業務知識に精通した顧客であるメーカーのシステムエンジニアリング業務であり、同業他社のプログラム製造工程と比べ、比較的付加価値が高く、昨今の受注単価抑制の圧力を受けにくい営業展開が可能となっております。

また、海外においては、中国向けPHS、CDMA機の開発案件の広がりとともに、受注につながり売上の拡大に寄与いたしました。今後は中国国内への製造工程の移管や製品出荷前に行なう現地でのフィールドテストの拠点を確立する事がもっとも重要な海外戦略と位置づけ、この戦略に沿って、信頼できる中国ソフトウェア開発会社を持つ株式会社サン・ジャパンと携帯電話用ソフトウェア開発事業で基本合意し、中国国内に開発支援の拠点を確立いたしました。

この結果、当事業の売上高は711百万円となりました。

(ネットワーク・ソリューション事業)

当業界は、企業のシステム投資の影響を受けやすい業界であり、昨今の経済状況下で市場全体は冷え込み、同業他社は受注が思わしくない状況にあります。

このような状況ではありますが、データベースの業界標準になりつつあるオラクルマスターの資格取得を積極的に推進し、オラクル社のテクノロジー・パートナーに任命される等、オラクルマスター資格取得率上昇とともに技術者のポテンシャルの高さを武器に既存顧客の拡充、新規顧客の発掘を積極的に営業展開を図ってまいりました。

また、SCM並びに流通系情報システム構築については、上流設計からプラットフォームの構築、下流工程の品質管理までの一括受注の割合を高めており、今後モバイル・ネットワーク事業とシナジー効果を発揮して推進するモバイル・ソリューション事業に向けて、コンサルティングスキルの向上が図られております。

この結果、当事業の売上高は370百万円となりました。

(インターネット・オンラインゲーム事業)

当業界は、昨今の安価なブロードバンドの普及により、急速にマーケットが形成され、韓国系ゲームメーカーの日本進出を初め、大手ゲームメーカーによるオンラインゲーム事業への本格参入に見られるように業界としての市場は急速に広まりつつあります。

当事業が有するオンラインゲームの開発並びに運営ノウハウを後発で参入する大手ゲームメーカーが利用し、スピード優先で市場参入するメリットは大きく、大手ゲームメーカーからの受託案件の引き合いは、当初予測を上回っております。

このような状況を背景に、携帯電話向けゲームコンテンツ受託開発受注並びにオンラインゲームサーバー構築の受託開発案件が順調に伸びております。

しかしながら、期初に投入した新コンテンツ2タイトル(3DオンラインRPGゲーム「ディルムーン」、対戦型戦略シュミレーションゲーム「三国志の群雄達・武勇伝II」)の売上は、業界の競争激化が急速に進んだ事で、当初計画を下回っております。

特に期待の大きかった「ディルムーン」は、開発元韓国企業の開発の遅延により、シナリオ未完成のままで市場投入した結果、当初目標会員数の1/3程度と低迷しております。

この状況を打開するために、今後はシナリオ追加や新機能の開発を韓国企業任せにせず、積極的に自ら開発に参加する事で現状を打開し、本年度中の再度のリニューアルオープンにより、当初計画達成に向け鋭利努力いたします。

この結果、当事業の売上高は54百万円となりました。

(2) キャッシュ・フローの状況

	当中間連結会計期間
営業活動によるキャッシュ・フロー	119百万円
投資活動によるキャッシュ・フロー	△83百万円
財務活動によるキャッシュ・フロー	△65百万円
現金及び現金同等物の中間期末残高	765百万円
借入金・社債の中間期末残高	28百万円

当中間連結会計期間における現金及び現金同等物は、当中間連結会計期間期首より29百万円減少し、当中間連結会計期間末には765百万円となりました。

当中間連結会計期間における各キャッシュ・フローの内訳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)

当中間連結会計期間において営業活動によるキャッシュ・フローは、119百万円の増加となりました。これは主に、税金等調整前中間純利益が234百万円となったものの、法人税等の支払額116百万円が発生した事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)

当中間連結会計期間において投資活動によるキャッシュ・フローは、83百万円の減少となりました。これは主に、投資有価証券の取得による支出60百万円及び有形固定資産の取得による支出21百万円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)

当中間連結会計期間において財務活動によるキャッシュ・フローは65百万円の減少となりました。これは主に、配当金の支払額61百万円によるものであります。

(3) 通期の見通し

モバイル・ネットワーク事業は、カメラ付携帯電話の買い換え需要拡大及び中国向けPHS携帯の特需、並びに次世代携帯電話を使ったモバイル・ソリューション事業への展開等の明るい材料が出始め、一時期の携帯バブルを思わせる絶好調な受注状況が続いております。

ネットワーク・ソリューション事業においても、情報化投資抑制の影響で、業界全体に明るい材料はありませんが、当社事業に関しましては、開発支援、技術支援、一括受託案件共に、技術者の稼働状況は100%に達しており、こちらも対前年を大きく上回る成長が見込めます。

唯一、オンラインゲーム事業のみ、若干計画を下回っておりますが、オンラインゲーム関連受託は好調である事と他の2事業が十分にカバーする事で、通期の業績は、当初計画を達成できる見込みであります。

通期の業績目標は、売上高2,484百万円、経常利益491百万円、当期純利益276百万円を見込んでおります。