

## 平成21年3月期 決算短信

平成21年5月15日  
上場取引所 JQ

上場会社名 日本コンピュータ・ダイナミクス株式会社

コード番号 4783 URL <http://www.ncd.co.jp/>

代表者 (役職名) 代表取締役社長

(氏名) 伊藤敬夫

問合せ先責任者 (役職名) 専務取締役経営企画室長

(氏名) 松本一明

定時株主総会開催予定日 平成21年6月24日

配当支払開始予定日

TEL 03-5437-1021  
平成21年6月25日

有価証券報告書提出予定日 平成21年6月24日

(百万円未満切捨て)

### 1. 21年3月期の連結業績(平成20年4月1日～平成21年3月31日)

#### (1) 連結経営成績

(%表示は対前期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		当期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
21年3月期	12,521	31.3	415	△24.8	460	△20.9	212	△32.6
20年3月期	9,539	2.7	553	111.3	581	84.5	315	69.2

	1株当たり当期純利益	潜在株式調整後1株当たり 当期純利益	自己資本当期純利 益率	総資産経常利益率	売上高営業利益率
	円 銭	円 銭	%	%	%
21年3月期	25.78	—	8.1	6.0	3.3
20年3月期	43.58	—	13.9	9.6	5.8

(参考) 持分法投資損益 21年3月期 一百万円 20年3月期 一百万円

#### (2) 連結財政状態

	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
21年3月期	8,094	2,884	35.6	330.71
20年3月期	7,223	2,688	32.9	328.37

(参考) 自己資本 21年3月期 2,884百万円 20年3月期 2,376百万円

#### (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期末残高
	百万円	百万円	百万円	百万円
21年3月期	△115	△27	△195	1,487
20年3月期	525	△377	523	1,825

### 2. 配当の状況

(基準日)	1株当たり配当金					配当金総額 (年間)	配当性向 (連結)	純資産配当 率(連結)
	第1四半期末	第2四半期末	第3四半期末	期末	年間			
	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	百万円	%	%
20年3月期	—	5.00	—	8.00	13.00	94	29.8	3.9
21年3月期	—	6.50	—	6.50	13.00	113	50.4	3.9
22年3月期 (予想)	—	6.50	—	6.50	13.00		63.0	

### 3. 22年3月期の連結業績予想(平成21年4月1日～平成22年3月31日)

(%表示は通期は対前期、第2四半期連結累計期間は対前年同四半期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		当期純利益		1株当たり当期 純利益
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	円 銭
第2四半期 連結累計期間	5,500	△6.5	150	△30.2	150	△33.1	70	△27.0	8.02
通期	12,000	△4.2	400	△3.8	400	△13.1	180	△15.4	20.63

#### 4. その他

(1) 期中における重要な子会社の異動(連結範囲の変更を伴う特定子会社の異動) 無

(2) 連結財務諸表作成に係る会計処理の原則・手続、表示方法等の変更(連結財務諸表作成のための基本となる重要な事項の変更に記載されるもの)

- ① 会計基準等の改正に伴う変更 有  
 ② ①以外の変更 無

(注)詳細は、21～22ページ「連結財務諸表作成のための基本となる重要な事項の変更」をご覧ください。

(3) 発行済株式数(普通株式)

- ① 期末発行済株式数(自己株式を含む) 21年3月期 8,800,000株 20年3月期 7,600,000株  
 ② 期末自己株式数 21年3月期 78,398株 20年3月期 362,330株

(注)1株当たり当期純利益(連結)の算定の基礎となる株式数については、29ページ「1株当たり情報」をご覧ください。

#### (参考)個別業績の概要

1. 21年3月期の個別業績(平成20年4月1日～平成21年3月31日)

(1) 個別経営成績

(%表示は対前期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		当期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
21年3月期	9,575	11.0	414	△17.7	435	△18.1	238	△9.0
20年3月期	8,625	2.4	503	98.7	531	73.3	261	45.6

	1株当たり当期純利益	潜在株式調整後1株当たり当期純利益
	円 銭	円 銭
21年3月期	28.87	—
20年3月期	36.16	—

(2) 個別財政状態

	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
21年3月期	7,034	2,665	37.9	305.64
20年3月期	5,661	2,117	37.4	292.53

(参考) 自己資本 21年3月期 2,665百万円 20年3月期 2,117百万円

2. 22年3月期の個別業績予想(平成21年4月1日～平成22年3月31日)

(%表示は通期は対前期、第2四半期累計期間は対前年同四半期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		当期純利益		1株当たり当期純利益
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	円 銭
第2四半期 累計期間	4,300	△2.5	150	△19.7	150	△25.2	80	△30.5	9.17
通期	9,500	△0.8	400	△3.5	400	△8.1	200	△16.0	22.93

#### ※業績予想の適切な利用に関する説明、その他特記事項

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。業績予想の前提条件その他の関連する事項については、4～5ページをご覧ください。

## 1. 経営成績

### (1) 経営成績に関する分析

（当期の経営成績）

当連結会計年度におけるわが国経済は、米国の金融危機が世界景気の減速や円高を誘発し、輸出企業を中心とする企業業績の急速な悪化を招くとともに、個人消費や雇用の落ち込みも顕著となり非常に厳しい状況になりました。

当情報サービス産業におきましても、企業業績の落ち込みに伴ってIT投資として予定していた新規開発の中止や延期、維持経費の削減など投資に対しての慎重な姿勢が強まり、受注環境は厳しさを増しました。

このような状況のもと、当社グループにおきましては、中期経営計画の2年目として前期に続き以下の施策を進めるとともに、グループの事業戦略を明確化するため、子会社である株式会社日本システムリサーチのシステム開発要員を4月1日付けで当社へ転籍させ、システム開発事業の体制強化を図りました。

- ① ワンストップサービス体制の強化による、新規顧客、業務の獲得
- ② オフショア活用も含めた、グループとしての開発体制の強化
- ③ パッケージベンダーとの関係強化によるパッケージ事業の事業化推進
- ④ 受注時審査とプロジェクト推進監視強化による利益率の向上
- ⑤ 株式会社ゼクシスとの経営統合によるシナジー効果向上

このような施策のもと、オフショアも含めたグループとしての開発体制強化や既存顧客への積極提案が実り、システム開発事業における大型案件が獲得でき、全社一丸で進めてきた開発も終盤を向えております。また、大阪を中心とした関西圏を営業基盤とする株式会社ゼクシスとの経営統合によるシナジー効果も少しずつ出てきております。パッケージ事業の事業化として進めてきた、株式会社オービックビジネスコンサルタント（以下、OBC）との共同開発である、プロジェクト管理会計テンプレートも新規機能追加により予定が少し遅れましたが、リリースすることができました。さらに、前期よりサービス基盤を整備するために進めておりました、ITSMS（※1）の認証は4月に取得でき、サポート&サービス事業におけるサービス品質についても一定の評価が得られました。

パーキングシステム事業は、今までの導入経験を活かして提案力を向上させたことや営業要員の増強による営業力強化で、首都圏での受注が好調を維持するとともに、新たに名古屋市からも大型案件を受注することができました。また、新規に開発したラックや精算機が原価低減に寄与するなど、前期を大幅に上回る業績を残すことができました。

これらの結果、株式会社ゼクシスが連結業績に加わったこともあり、当連結会計年度の売上高を大幅に伸ばすことができましたが、新規システム開発案件の採算悪化や本社事務所の増床費用及びのれんの償却等により、営業利益、経常利益、当期純利益は減少となりました。

以上により、当連結会計年度の売上高は12,521百万円（前年比31.3%増）、営業利益は415百万円（前年比24.8%減）、経常利益は460百万円（前年比20.9%減）、当期純利益は212百万円（前年比32.6%減）となりました。なお、株式会社ゼクシスの単独業績は、売上高2,505百万円、営業利益50百万円、経常利益79百万円、当期純利益31百万円となっております。

（※1）ITSMS（IT Service Management System）

ITSMS適合性評価制度は、ISO/IEC 20000-1:2005を認証規格としたITサービスの運用管理が一定の品質で提供されていることを第三者が認証する制度の事です。

事業の種類別セグメントの概況は次のとおりです。

①システム開発事業

I T投資が縮小する状況のなか既存顧客に対する積極提案や新規顧客獲得により順調に受注を拡大することができましたが、新規システム開発案件において厳しい受注条件や受注時の要件確認の不備等、幾つかの案件で開発工数が予定以上に増加したことにより採算を悪化させるものが発生しました。また、投資案件であるプロジェクト管理会計テンプレートの開発や業務量増大に対応するための社内システムの拡充等に多くの要員を配したものの、株式会社ゼクシスの業績が加わったこともあり、売上高は6,884百万円（前年比25.9%増）と大幅に伸ばすことができましたが、売上総利益は1,009百万円（前年比2.6%減）にとどまりました。

②サポート&サービス事業

コンプライアンス問題による契約の見直しにより一部顧客で要員減となりましたが、今まで要員不足で要望に応えられなかった業務において要員の確保が順調に進み受注できたことや、I T SMSの取得でサービス品質に一定の評価が得られ、マネージドサービスセンター業務（※2）が順調に獲得できたことで売上を伸ばすことができました。利益に関しましては既存顧客からの単価削減要求等により厳しいものとなりましたが、株式会社ゼクシスの業績が加わったこともあり、売上高は2,590百万円（前年比61.4%増）、売上総利益は366百万円（前年比47.4%増）となりました。

（※2）マネージドサービスセンター

このサービスは、お客様のシステム運用部門に代わり24時間365日障害対応やシステム運用・保守まで、お客様のI Tインフラ全体をサポートするものです。

③パーキングシステム事業

業界における納入・管理実績の優位性を背景に継続的な営業要員の採用や提案力を高めるなどの営業力の強化が効力を発揮し始め、首都圏の鉄道事業者や商業施設の受注が拡大し、自治体指定管理者としての認定も増やすことができました。中部地区においても積極的な提案が実り、新たに名古屋市の新規大型案件の受注に結びつき売上を伸ばすことができました。また、既存の指定管理駐輪場やその他受託管理駐輪場は、昨年の石油高騰の時期から自転車利用者が増加したことで安定的な収益を生むとともに、既存駐輪場の機器老朽化による入れ替え需要が順調に伸びたことや、新型のラックと精算機が原価低減に寄与したことで利益においても大幅に伸ばすことができ、売上高2,769百万円（前年比21.7%増）、売上総利益612百万円（前年比22.7%増）となりました。

（次期の見通し）

次期におけるわが国経済は、欧米の金融危機によって世界的に実体経済が落ち込んだことによる影響で、当分不透明な状況が続くものと思われます。

当情報サービス産業におきましても、企業間競争を勝ち抜くために情報化投資が必要とはいえ、企業の投資余力がかなり減少している状況を見ると、当期以上に受注環境が厳しさを増していくものと思われます。

このような状況のもと、当社グループのシステム開発事業におきましては、今まで培ってきた既存顧客との信頼関係を活かし保守系業務を今まで以上に確保するとともに、不況に打ち勝つために提案営業を推進し、新規案件の受注を目指してまいります。また、OBCの奉行V E R Pシリーズ（※3）やオラクル社のJ D E（※4）等のパッケージソリューションを切り口に新規顧客への積極的アプローチによりマーケットの拡大に努めてまいります。しかしながら、既存顧客の新規システム投資の抑制や中止なども考えられ、当期並みの受注量を確保することは厳しいものと思われます。

(※3) 奉行V ERPシリーズ (Enterprise Resource Planning)

ERPは企業全体を経営資源の有効活用の観点から統合的に管理し、経営の効率化を図るための手法・概念のことです。ERPを実現するための統合型ソフトウェアを「ERPパッケージ」と呼びます。

奉行V ERPシリーズはOBCが会計パッケージとして実績のある奉行シリーズをERPパッケージとしてグレードアップした戦略商品です。

(※4) JDE (JD Edwards EnterpriseOne)

JDEは日本オラクル株式会社が中堅企業向けに提供しているERPパッケージです。

サポート&サービス事業におきましては、既存顧客業務におけるコンプライアンス問題も収束してきており、今後も安定的に受注できるものと思われまます。単価削減要求への対応として技術的に高度なサービスを提供できる体制の整備を進めてまいります。また、この不況下でシステム運用の効率化を目指す中堅企業が増えるものと思われることから、マネージドサービスセンターを独立部署に格上げし、効率の保守運用ができる体制を整え、これら中堅企業からの受注の拡大を目指してまいります。

パーキングシステム事業におきましては、500箇所11万台を超える自転車及びバイクを管理する体制整備や利用者サービスを向上させるサポートセンターの充実、また、決済方式としてパスモやスイカへの対応を推進してまいりました。このような利用者の利便性を追求する経営姿勢や他社を圧倒する実績が自治体や民間企業に評価され、厳しい受注競争も優位に進めております。次期においても低炭素社会に向けた社会的な意識の高まりに後押しされ、自転車を取巻く都市環境の整備は益々進むと予想され、新規駐輪場ニーズや既存駐輪場の機器入れ替えニーズの増加が見込まれており、このための営業及びサポートセンターを含めた管理要員も増員いたしました。これからも、駐輪場に関する総合サービス企業として利用者の目線に合わせた運営を徹底し、道路法施行令の改正などの追い風を活かした営業活動を推進することで、当期以上の収益が上げられるものと確信しております。

子会社におきましては、関西を営業基盤とする株式会社ゼクシスは、40年の歴史を活かし長期優良顧客との安定的関係を継続するとともに、新たな事業として関西を地盤とする中堅企業に対して当社と協力してパッケージソリューション事業を推進してまいります。また、株式会社日本システムリサーチは、今までどおり情報サービス産業への技術者派遣を営業基盤としつつ、他分野にもマーケットを広げ、新たな派遣事業に挑戦してまいります。

いずれにしても、次期におけるシステム開発関連事業は、当期以上の業務量を獲得することは困難であると予想されますが、新規業務獲得のためのさまざまな努力を推進してまいります。

以上により、連結業績は売上高12,000百万円(当期比4.2%減)、営業利益は400百万円(当期比3.8%減)、経常利益は400百万円(当期比13.1%減)、当期純利益は180百万円(当期比15.4%減)を予定しております。

また、単独決算といたしましては、売上高は9,500百万円(当期比0.8%減)、営業利益は400百万円(当期比3.5%減)、経常利益は400百万円(当期比8.1%減)、当期純利益は200百万円(当期比16.0%減)を予定しております。

(2) 財政状態に関する分析

①資産、負債及び純資産の状況

総資産につきましては、前年と比較して870百万円増加し8,094百万円となりました。主な増加要因はリース債権及びリース投資資産の増加額892百万円等によるものです。

負債合計につきましては、前年と比較して674百万円増加し5,209百万円となりました。主な増加要因はリース債務の増加額888百万円等です。

純資産につきましては、前年と比較して195百万円増加し2,884百万円となりました。主な増加要因は資本剰余金の増加額334百万円及び自己株式の減少額109百万円です。一方主な減少要因は少数株主

持分の減少額311百万円です。

## ②キャッシュ・フローの状況

当連結会計年度における現金及び現金同等物は、前年と比較して338百万円減少し、当連結会計年度末には1,487百万円となりました。

当連結会計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)

当連結会計年度における営業活動によるキャッシュ・フローは、前年と比較して640百万円減少し、115百万円の流出となりました。主な流出要因は、法人税等の支払額574百万円、売上債権の増加額176百万円及びたな卸資産の増加額122百万円です。一方、主な流入要因は、税金等調整前当期純利益の424百万円、減価償却費の131百万円及び退職給付引当金の増加額123百万円です。

### (投資活動によるキャッシュ・フロー)

当連結会計年度における投資活動によるキャッシュ・フローは、前年と比較して350百万円増加し、27百万円の流出となりました。主な流出要因は無形固定資産の取得による支出104百万円、有形固定資産の取得による支出74百万円及び子会社株式の取得による支出44百万円です。一方、主な流入要因は、定期預金の純減少額247百万円です。

### (財務活動によるキャッシュ・フロー)

当連結会計年度における財務活動によるキャッシュ・フローは前年と比較して718百万円減少し、195百万円の流出となりました。主な流出要因は社債の償還による支出180百万円及び配当金の支払額113百万円です。一方、主な流入要因は、短期借入金の純増加額158百万円です。

### (参考) キャッシュ・フロー関連指標の推移

	平成19年 3月期	平成20年 3月期	平成21年 3月期
自己資本比率 (%)	44.1	32.9	35.6
時価ベースの自己資本比率 (%)	58.5	29.1	21.6
キャッシュ・フロー対有利子負債比率 (%)	125.2	194.0	—
インタレスト・カバレッジ・レシオ (倍)	72.9	44.9	—

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

キャッシュ・フロー対有利子負債比率：((期首有利子負債＋期末有利子負債)／2)／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

- (注) 1 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。  
2 株式時価総額は、期末株価終値×期末発行済株式数(自己株式控除後)により算出しております。  
3 キャッシュ・フローは、連結キャッシュ・フロー計算書の営業活動によるキャッシュ・フローを使用しております。有利子負債は、連結貸借対照表に計上されている負債のうち、利子を支払っている全ての負債を対象としております。また、利払いについては、連結キャッシュ・フロー計算書の利息の支払額を使用しております。  
4 平成20年3月期において新たに連結子会社となった株式会社ゼクシスは、平成20年3月31日をみなし取得日としているため、平成20年3月期の連結財務諸表には、貸借対照表のみを連結しており、平成20年3月期のキャッシュ・フロー対有利子負債比率及びインタレスト・カバレッジ・レシオには含んでおりません。  
5 平成21年3月期のキャッシュ・フロー対有利子負債比率及びインタレスト・カバレッジ・レシオは、営業キャッシュ・フローがマイナスとなったため、記載しておりません。

(3) 利益配分に関する基本方針及び当期の配当

企業体質の強化と積極的な事業展開に備えて内部留保に努めるとともに、配当性向や配当利回りなどを総合的に判断し、安定的な配当を維持する事を基本方針として実践してまいりました。今後におきましても、経営基盤の一層の強化と積極的な事業展開を継続しつつ、配当性向として40%を目標に適切な利益還元を実施していく所存であります。

なお、平成21年3月期の1株当たり年間配当は13円とすることにいたしました。このうち既に中間配当として6円50銭の配当を行っておりますので、期末においては6円50銭を配当する予定であります。

また、株主の皆様の日頃のご支援にお応えするとともに、当社株式への投資魅力を高め、より多くの皆様に当社の事業へのご理解とご支援をいただくことと、中長期的に当社株式を保有していただける株主様の増加を図ることを目的に、株主優待制度も取り入れております。

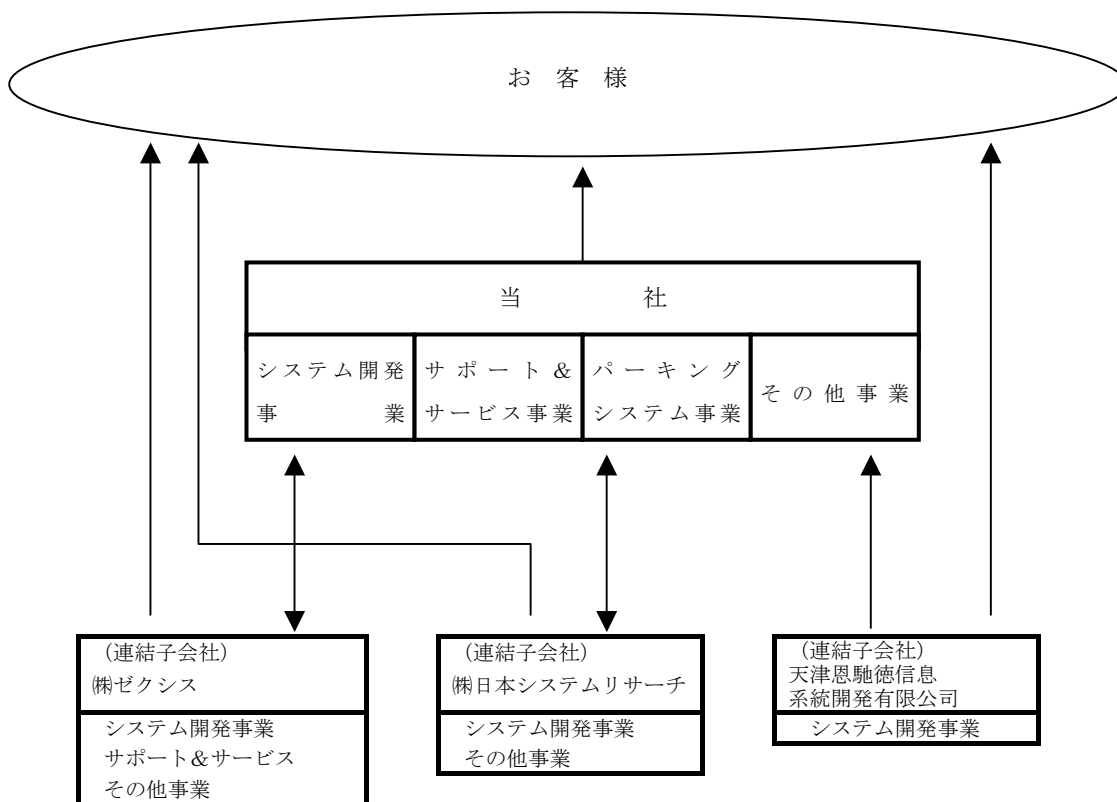
2. 企業集団の状況

当社の企業集団は、当社及び子会社4社で構成されており、システム開発事業、サポート&サービス事業及びパーキングシステム事業を主として行っております。

当社グループ企業と事業の種類別セグメントとの関連は、次のとおりであります。

事業の種類別セグメント	事業内容
システム開発事業 (当社) (㈱日本システムリサーチ) (㈱ゼクシス) (天津恩馳徳信息系统開発有限公司)	システム開発 : コンサルティング システムインテグレーションサービス パッケージソリューションサービス システム維持 : アプリケーションシステムの保守及び運用
サポート&サービス事業 (当社) (㈱ゼクシス)	テクニカルサポートサービス、ヘルプデスクサービス、 アウトソーシングサービス
パーキングシステム事業 (当社)	自転車駐車場管理システムの販売及び運営、自転車駐車場運営 及びこれらに関するコンサルティング
その他事業 (当社) (㈱日本システムリサーチ) (㈱ゼクシス)	ソフトウェアパッケージの販売、システム等管理運営、その他 のサービス

(注) 子会社 ㈱エヌシーディは、現在具体的な業務開始には至っておりません。





### 3. 経営方針

#### (1) 会社の経営の基本方針

平成19年3月期決算短信（平成19年5月11日開示）により開示を行った内容から重要な変更がないため開示を省略しております。

当該決算短信は、次のURLからご覧いただくことができます。

（当社ホームページ）

<http://www.ncd.co.jp/>

（ジャスダック証券取引所ホームページ（「JDS」検索ページ））

<http://jds.jasdaq.co.jp/tekiji/>

#### (2) 目標とする経営指標

株主の皆様よりお預かりした資本を最大限効率的に活用すべく、株主資本当期純利益率（ROE）12%以上を目標に、より一層の効率的活用を図ってまいります。また、高収益企業を目指して売上高経常利益率7%を目標に経営努力をしてまいります。今期におきましては、景気減速による業務の減少をカバーすべく、リスクを恐れず受注活動をするを経営方針に掲げ活動してきました。この結果、システム開発事業においてある程度の受注は確保できましたが、受注環境の厳しさから見積時の要件洗い出しやリスク管理に十分対応できず不採算プロジェクトが発生いたしました。このため、ROEは8.1%、売上高経常利益率は3.7%となりました。

#### (3) 中長期的な会社の経営戦略

平成20年3月期を初年度としての3ヵ年計画を進め、2年が経過いたしました。ワンストップサービスとして、システム開発事業における企画・設計・製造・保守とサポート&サービス事業のインフラ構築・運用サポートを顧客に提供できる体制を整備し、これらのサービスレベルを確定して受注するアウトソーシングサービスを提供してまいりました。この結果、当該業務の受注が順調に進み今後も拡大が見込めるため、次年度から専任部署としてマネージドサービスセンターを独立させサービスの向上を図ってまいります。

第4の事業として期待し展開してきたパッケージソリューションについては、OBCの奉行VERPと連動するプロジェクト管理会計テンプレートの開発も終わり、これらの販売を強化しておりますが、オラクル社のJDEやEBSの販売・導入を含めたパッケージソリューション事業としては、まだ事業としての軌道には乗っていない状況となっております。しかし、各ベンダーとの関係も強化されており引き合いもかなり活発化していることから、今までの経験を活かすことで次期には事業としての形もできてくるものと考えております。

パーキングシステム事業におきましては、社会ニーズの高まりにより市場は拡大しており、先行優位性と顧客からの信頼を活かして自治体からの指定管理者の認定も順調に増やし、営業強化の推進で首都圏や主要都市での他社との競争も優位に進めており、駐輪場関連事業においては業界No.1を確保していると認識しております。

また、システム開発事業の規模拡大を目指して進めてまいりましたM&Aにおいても、関西圏を中心に営業展開する株式会社ゼクシスを子会社化することができ、当社グループとしての規模拡大としては、ある程度進めることができました。

しかしながら、前期に起こった米国のサブプライム問題をきっかけに世界的金融危機や实体经济の急激な落ち込みにより、次期においても企業業績が低迷しIT投資の縮小を加速させるものと思われる、当業界全体の状況はますます厳しいものになるものと予測されます。これらの状況を判断し、

平成19年3月期に発表いたしました平成22年3月期の連結売上15,000百万円、経常利益1,000百万円に関しては、当初計画を修正し売上12,000百万円、経常利益400百万円にいたします。

#### (4) 会社の対処すべき課題

システム開発事業におきましては、景気の急激な減速に伴い企業業績が低迷しており、各企業においても情報化投資を抑制する動きが顕著になってきております。このため、業務受注には提案力や価格に対する競争力向上が重要になると思われまます。これらの対策として、今まで培ってきた提案ノウハウの有効活用や開発標準を利用した効率的な開発及びオフショア開発環境の整備等での開発コスト削減を推進してまいります。また、長年にわたって構築してきた既存顧客との信頼関係を最大限に活用し業務獲得に注力するとともに、新規業務獲得のためにOBCの奉行V E R Pやオラクル社のJ D E等のパッケージ導入によるソリューションを提供するなど顧客の要望にタイムリーに応える営業を積極的に展開してまいります。

サポート&サービス事業におきましては、顧客からの価格削減要求やコンプライアンスの問題に対する対応が必要になってきております。価格削減に対しては技術力を向上させ高度なサービスの提供による価格アップ、コンプライアンスに対する対応としては契約社員等の社員への登用など要員確保を推進してまいります。また、要員提供から業務受託へのビジネスモデル変更としてマネージドサービスセンターを活用したアウトソーシングへの転換を図り、利益率向上を実現してまいります。

パーキングシステム事業におきましては、競合他社との競争がさらに激化することが予想されますが、多数の事例をもった当社の先行優位性を最大限に活用し、地方自治体、鉄道事業者、大型商業施設へ積極的に営業展開してまいります。また、現在道路交通法の改正によりかなりの数の不足が指摘されているバイクポートの増設や利用者の利便性向上のためのさまざまな決済方式を利用した駐輪場運営など利用者の要望をスピーディに実現してまいります。いずれにしろ、立体駐輪場等さまざまな方式の駐輪設備が出現してきており、他社との差別化をどのように図っていくのかが今後の業績を大きく左右する重要な課題であると認識しております。この一環としてサービス向上のための研究には、未来の駐輪場に向けた社会実験への参加等も含め今まで以上に注力してまいります。

子会社につきましては、株式会社日本システムリサーチは、派遣需要の低迷から苦戦を強いられておりますが、IT関連を越えた新たな分野の開拓、派遣サービスの多様化を図ってまいります。株式会社ゼクシスは関西圏を中心に事業展開をしていることを活用し、パッケージソリューション事業等当社との連携により全国展開の一翼を担う予定です。さらに、首都圏や九州における営業活動や開発体制については当社とのシナジー効果を発揮できる仕組みを構築してまいります。

#### (5) 内部管理体制の整備・運用状況

ジャスダック証券取引所のホームページに開示しております、コーポレート・ガバナンス報告書の内部統制システムに関する基本的考え方及びその整備状況をご参照ください。

(ジャスダック証券取引所ホームページ(「JDS」検索ページ))

<http://jds.jasdaq.co.jp/tekiji/>























































