平成23年7月期 決算短信〔日本基準〕(非連結)

平成23年9月8日

上場会社名　株式会社アイル　　上場取引所　大
コード番号　3854　URL　http://www.ill.co.jp
代表者　(役職名) 代表取締役社長　(氏名) 岩本　哲夫
問合せ先責任者 (役職名) 執行役員　経営管理本部長　(氏名) 戸田　泰裕　TEL 06-4798-1170

定時株主総会開催予定日　平成23年10月27日　配当支払開始予定日　平成23年10月28日
有価証券報告書提出予定日　平成23年10月27日
決算補足説明資料作成の有無　：　有
決算説明会開催の有無　：　無

(百万円未満切捨て)

1. 平成23年7月期の業績(平成22年8月1日～平成23年7月31日)

(1) 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	%
23年7月期	3,827	16.9	148	330.7	158	296.5	72	368.0
22年7月期	3,272	△15.3	34	45.1	39	33.7	15	△61.9

	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	%	%	%
23年7月期	25.39	―	7.1	8.8	3.9
22年7月期	5.43	―	1.6	2.4	1.1

(参考) 持分法投資損益　23年7月期　―百万円　22年7月期　―百万円

(2) 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
23年7月期	1,950	1,048	53.7	368.32
22年7月期	1,627	976	60.0	343.26

(参考) 自己資本　23年7月期　1,048百万円　22年7月期　976百万円

(3) 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
23年7月期	107	△56	△37	531
22年7月期	223	△122	△137	518

2. 配当の状況

	年間配当金					配当金総額(合計)	配当性向	純資産配当率
	第1四半期末	第2四半期末	第3四半期末	期末	合計			
	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	百万円	%	%
22年7月期	―	0.00	―	3.40	3.40	9	62.6	1.0
23年7月期	―	0.00	―	8.00	8.00	22	31.5	2.2
24年7月期(予想)	―	―	―	―	―		―	

(注1)平成23年7月期期末配当金の内訳 普通配当 5円00銭 記念配当 3円00銭であります。
(注2)平成24年7月期の配当は未定であります。

3. 平成24年7月期の業績予想(平成23年8月1日～平成24年7月31日)

(%表示は、通期は対前期、第2四半期(累計)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)	―	―	―	―	―	―	―	―	―
通期	4,400	15.0	200	34.8	205	29.6	90	24.6	31.63

(注)当社は年次での業績管理を行っておりますので、第2四半期累計期間予想の記載を省略しております。

4. その他

(1) 重要な会計方針の変更

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、添付資料24ページ「会計処理方法の変更」をご覧ください。

(2) 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）	23年7月期	2,845,500 株	22年7月期	2,845,500 株
② 期末自己株式数	23年7月期	78 株	22年7月期	78 株
③ 期中平均株式数	23年7月期	2,845,422 株	22年7月期	2,845,491 株

（注）1株当たり当期純利益の算定の基礎となる株式数については、添付資料28ページの「1株当たり情報」をご覧ください。

※ 監査手続の実施状況に関する表示

この決算短信は、金融商品取引法に基づく監査手続の対象外であり、この決算短信の開示時点において、金融商品取引法に基づく財務諸表の監査手続は終了しておりません。

※ 業績予想の適切な利用に関する説明、その他特記事項

業績予想につきましては、本資料の発表日現在当社が入手可能な情報から合理的であると判断した一定の条件に基づいたものです。予想には様々な不確定要素が内在しており、実際の業績は、様々な要因により異なる結果となる可能性があります。なお、第2四半期累計期間の業績予想につきましては、個別案件の計上時期に流動的な要素が多く、現時点で適切な予想値を開示することが困難であるため、記載しておりません。業績予想の前提となる条件及び業績予想のご利用にあたっての注意事項等については、添付資料2ページ「経営成績に関する分析」をご覧ください。

（参考）24年７月期の連結業績予想（平成23年８月１日～平成24年７月31日）

当社は、平成24年７月期より連結財務諸表を作成するため、以下のとおり連結業績予想を開示いたします。

	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	―	―	―	―	―	―	―	―	―	―
通期	4,700	―	240	―	245	―	134	―	47	9

（注１）当社は、年次での業績管理を行っておりますので、第２四半期累計期間予想の記載を省略しております。

（注２）当社は、平成24年７月期より連結財務諸表を作成するため、対前年増減率は記載しておりません。

○添付資料の目次

１．経営成績 …… 2
（１）経営成績に関する分析 …… 2
（２）財政状態に関する分析 …… 3
（３）利益配分に関する基本方針及び当期・次期の配当 …… 4
（４）事業等のリスク …… 5
２．企業集団の状況 …… 7
３．経営方針 …… 8
（１）会社の経営の基本方針 …… 8
（２）目標とする経営指標 …… 8
（３）中長期的な会社の経営戦略 …… 8
（４）会社の対処すべき課題 …… 9
４．財務諸表 …… 10
（１）貸借対照表 …… 10
（２）損益計算書 …… 12
（３）株主資本等変動計算書 …… 17
（４）キャッシュ・フロー計算書 …… 19
（５）継続企業の前提に関する注記 …… 20
（６）重要な会計方針 …… 20
（７）会計処理方法の変更 …… 24
（８）表示方法の変更 …… 24
（９）財務諸表に関する注記事項 …… 26
（貸借対照表関係） …… 26
（損益計算書関係） …… 26
（株主資本等変動計算書関係） …… 26
（キャッシュ・フロー計算書関係） …… 28
（持分法損益等） …… 28
（セグメント情報等） …… 28
（１株当たり情報） …… 28
（重要な後発事象） …… 29
（開示の省略） …… 29
５．その他 …… 30
（１）役員の異動 …… 30
（２）その他 …… 30

１．経営成績

（１）経営成績に関する分析

当期わが国経済は、新興国を中心とした輸出の持ち直しや企業収益の改善に動きが見られていたものの、長期化する円高傾向、デフレの進行及び厳しい雇用環境が続きました。また、３月に発生した東日本大震災により生産・設備投資のみならず雇用・個人消費も含め、国内経済の回復に大きな影響を与え、サプライチェーンの立て直しを急ぐも、電力供給の制約、原子力災害及び海外経済における回復の遅れ等の景気の下振れリスクとも相まって不透明感の強い厳しい状況が続いております。

当社が属する情報サービス業界は、設備投資全般では下げ止まりつつあるものの、ソフトウェア投資においては、おおむね横ばい状態が続き、未だ本格的な回復には至っておりません。そのため、企業では限られた範囲で一層効率的なソフトウェア投資が必要とされており、単なる業務改善だけでなく販売力の強化も含めた戦略的な提案が求められております。

このような状況のもと、当社は、基本戦略である「CROSS-OVER シナジー」の充実を図る商品開発に取り組み、ITの有効活用が必要な中堅・中小企業顧客の経営課題を解決する商材を「リアル」と「Web」の両面から相互リンクさせ、顧客の企業力強化に努めてまいりました。

その成果として、当社のシステム提案力・導入実績が評価され、経済産業省より「中小企業IT経営力大賞2011」において「特別賞 商務情報政策局長賞」を受賞いたしました。

システムソリューション事業では、主力のパッケージソフトウェア「アラジンオフィス」を業種別に開発し、営業・サポート人員を業種毎にプロジェクト化することで、顧客のニーズに対応した迅速な商品開発と販売・サポートまでをワンストップで提供する体制を確立しました。業種別パッケージでは、ファッション業向けの店舗管理システム「アラジンショップ」のリリースをはじめとした各業種向けの商品力強化を図ることで商談単価が向上し、従来の顧客からのシステム入替需要も堅調であったことに加え、販売チャネルの拡大となるパートナー企業との連携も更に強化されたことが、受注ボリュームの拡大に貢献しました。

Webソリューション事業では、複数ネットショップ一元管理「CROSSMALL」や企業間EC「Web受発注システム」等のWeb商材を、「アラジンオフィス」と連携させ、業務の効率化だけでなく販売面の強化も視野に入れた独自提案を行うことで、顧客のニーズに対するきめの細かい対応に取り組み、受注ボリュームの拡大が進みました。

一方、人材ソリューション事業では、国内の雇用情勢は一部には持ち直しが感じられていたものの、東日本大震災の影響で足踏み状態となり依然として厳しい環境が続くなか、求職者向けの教育サービスカリキュラムの提供を継続して行いました。

その結果、当期の業績は、売上高3,827,181千円（対前期比16.9％増）、営業利益148,339千円（対前期比330.7％増）、経常利益158,221千円（対前期比296.5％増）、当期純利益72,254千円（対前期比368.0％増）の実績となりました。

次期の見通し

今後、わが国経済は、東日本大震災の影響によるサプライチェーンの立て直しが進み、回復基調に持ち直すことへの期待が持たれます。反面、電力の供給不足、原子力災害及び原油高に加え、海外経済の影響を受けた円高や株安等にも見られる金融資本市場の変動やデフレの影響による景気の下振れリスクも残り、依然として厳しい状況が想定されます。

このような経済情勢のもと、当社は、今後も厳しい環境下において中堅・中小企業顧客が、ITを有効活用し企業力強化を図るための提案に取り組んでまいります。平成23年８月１日をもって子会社化した株式会社ウェブベースとの連携をはじめとしたパッケージソフトウェア「アラジンオフィス」の業種別機能強化、連携パートナー企業の増加、中部地区への販売強化をはじめ、顧客満足を基礎とした「リアル」と「Web」の融合による提案内容の充実を図ることで、当社独自の戦略である「CROSS-OVER シナジー」を推進させ、売上高の拡大を図るとともに利益率の向上にも取り組んでまいります。

以上に基づき、次期の業績見通しといたしましては、売上高は4,400百万円（対前期比15.0％増）、営業利益200百万円（対前期比34.8％増）、経常利益205百万円（対前期比29.6％増）、当期純利益90百万円（対前期比24.6％増）を見込んでおります。

（２）財政状態に関する分析

①　資産、負債及び純資産の状況

当事業年度末における資産合計残高については、前事業年度末より323,188千円増加し、1,950,717千円となりました。これは主に、現金及び預金残高が13,113千円、売掛金が266,363千円、仕掛品が28,538千円、有形固定資産が39,371千円、無形固定資産が15,806千円、差入保証金が27,717千円増加し、受取手形が12,600千円、投資有価証券が94,551千円減少したこと等によるものであります。

負債合計残高は、前事業年度末より251,877千円増加し、902,700千円となりました。これは買掛金が55,074千円、未払金が36,692千円、未払法人税等が70,400千円、預り金が40,782千円増加し、リース債務が27,995千円減少したこと等によるものであります。

純資産合計残高は、前事業年度末より71,310千円増加し、1,048,017千円となりました。これは利益剰余金が62,579千円、その他有価証券評価差額金が8,730千円増加したことによるものであります。

②　キャッシュ・フローの状況

当事業年度末における現金及び現金同等物(以下、「資金」という。)は、営業活動により107,046千円増加、投資活動により56,282千円減少、財務活動により37,670千円減少し、当事業年度末には531,535千円（対前期比13,093千円の増加）となりました。

当事業年度末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）

営業活動の結果増加した資金は107,046千円となりました。その要因としましては、税引前当期純利益142,982千円、減価償却費87,987千円、仕入債務の増加55,074千円、売上債権の減少253,763千円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）

投資活動の結果減少した資金は56,282千円となりました。これは主に、投資有価証券の売却による収入115,391千円、有形固定資産の取得による支出53,258千円、無形固定資産の取得による支出88,578千円、差入保証金の差入による支出63,353千円等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）

財務活動の結果減少した資金は37,670千円となりました。これは、リース債務の返済による支出27,995千円、配当金の支払9,674千円によるものであります。

（参考）　キャッシュ・フロー関連指標の推移

	平成20年７月期	平成21年７月期	平成22年７月期	平成23年７月期
自己資本比率（%）	55.6	55.5	60.0	53.7
時価ベースの自己資本比率（%）	53.1	82.4	56.8	43.0
債務償還年数（年）	―	2.1	―	―
インタレスト・カバレッジ・レシオ（倍）	―	35.7	132.4	84.5

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：有利子負債利子／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　株式時価総額は、期末株価終値×期末発行済株式数により算出しております。

２　利払いについては、キャッシュ・フロー計算書の利息の支払額を利用しております。

３　平成20年７月期のインタレスト・カバレッジ・レシオは、営業キャッシュ・フローがマイナスの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・次期の配当

当社は、株主の皆様に対する利益還元を経営の重要課題のひとつと位置付けており、業界における競争力を維持・強化するための内部留保、株主資本利益率の水準、業績などを総合的に勘案して成果の配分を行っていくことを基本方針としております。収益力の向上に努めると共に財務体質の強化を図りながら、株主の皆様のご支援に報いるよう努力してまいる所存でございます。

当期の配当につきましては、日頃の株主様のご支援にお応えするため、１株当たり５円の普通配当に、創立20周年記念配当として１株当たり３円を加え、合計８円の期末配当金とすることを、平成23年10月に開催予定の第21回定時株主総会において付議させていただく予定です。

今後におきましても、内部留保による財務体質の強化を図りながら、業績等も勘案し配当を行っていく方針でありますが、次期の配当につきましては、現在のところ未定とさせていただいております。

（４）事業等のリスク

①　当社事業の対象について

当社は創業以来、売上高で50億円程度以下の中堅・中小企業を主たる顧客対象とし、顧客の抱える経営課題全般に対し、基幹システムの構築、サポート保守、ネットワーク構築、セキュリティ、コンテンツプロバイダー、ホームページ活用支援、ECサイト構築、人材教育などITを通じたトータルソリューションの提供を行っております。

従って、中堅・中小企業を取り巻く経営環境、景気動向等の変動が、当社の業績に影響を及ぼす可能性があります。また、当社が中堅・中小企業のニーズに合致したサービス・商品の提供を継続しえなかった場合には、当社の業績及び事業展開に影響を及ぼす可能性があります。

②　システムソリューション事業に係るリスクについて

(a)　特定の製品への依存について

システムソリューション事業における当社の主力製品は、自社オリジナルの基幹業務パッケージソフトウェアである「アラジンオフィス・シリーズ」であります。しかしながら、IT業界におけるパッケージソフトウェアへのニーズが高まっているため、性能強化、競争は激化しております。当社も継続した性能強化に努める方針ですが、競合他社のパッケージソフトウェアや廉価な市販パッケージソフトウェアの性能強化が進んだ場合、当社の業績及び事業展開に影響を及ぼす可能性があります。

(b)　特定の仕入先への依存について

当社は、富士通株式会社と創業時より「富士通パートナー契約」を締結し、直接取引を行っており、協力関係を継続しております。その為、現在においても富士通株式会社は当社の重要な仕入先であります。現状、良好な関係を構築しておりますが、契約の維持に問題が生じた場合には、別の仕入先を選定し、既存顧客への修理部品の供給を確保することが必要となるため、当社の業績及び事業展開に影響を及ぼす可能性があります。

(c)　リース会社への依存について

当社では、システム販売に際しては、与信リスクの軽減等を目的として、リース会社を通して契約するケースがあります。そのような場合には、当社の直接の販売先はリース会社となり、リース会社への売上高が総売上高に占める比率は高くなっております。経済状況の変化等によりリース会社の取引方針等が変更された場合には、当社の事業及び業績に影響を与える可能性があります。また、リース取引に係る会計制度、税制等の変更により、リース取引が減少した場合には、当社の業績及び事業展開に影響を及ぼす可能性があります。

③　Webソリューション事業に係るリスクについて

ホームページ等の知的財産権侵害について

Webドクターサービスにおいて、当社では約定書を締結したうえでホームページ等の作成を行っておりますが、何らかの原因によって第三者の特許件、実用新案権、意匠権、商標権、著作権その他の知的財産権を侵害することにより、顧客に何らかの損害が生じ損害賠償の対象となった場合には、当社の業績及び事業展開に影響を及ぼす可能性があります。

④　人材ソリューション事業に係るリスクについて

(a)　労働環境の変化について

求人・求職Webサイトの運営管理等を行う人材ソリューション事業におきましては、景気動向等の変化により企業の雇用情勢が大きく影響を受け、求人に対する需給が著しく変動した場合、当社の業績及び事業展開に影響を及ぼす可能性があります。また、人材ソリューション事業では、「労働基準法」、「労働者派遣事業の適正な運営の確保及び派遣労働者の就業条件の整備等に関する法律」、「職業安定法」、「雇用の分野における男女の均等な機会及び待遇の確保等に関する法律」等の法的規制を受けております。当事業では、これらの法律等には十分に考慮した事業活動を行っておりますが、万一これらの法的規制に抵触したり、これら法律の改正や新たな法規制等が導入された場合には、当社の業績及び事業展開に影響を及ぼす可能性があります。

(b)　システムトラブル等について

人材ソリューション事業において、当社はパソコンやコンピュータシステムを結ぶ通信ネットワークに全面的に依存しており、自然災害や事故等によって通信ネットワークが切断された場合、またはサイトへのアクセスの急激な増加や電力供給の停止等の予測不可能な様々な要因によってコンピュータシステムがダウンした場合、当社の事業及び業績に影響を与える可能性があります。また、当社のコンピュータシステムは、適切なセキュリティ手段を講じて外部からの不正アクセスを回避するよう努めておりますが、コンピュータウイルスやハッカーの侵入等によりシステム障害が生じ、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

(c)　法的規制について

日本国内におけるインターネット上の情報流通等に係る法的規制は、インターネットの普及に伴い整備が進んでおります。当社事業、中でも「派遣＠ばる」事業に関連して、労働関連法令により求人・求職Webサイトに係る法規制が導入された場合、または、インターネットビジネス関連の新しい法律や自主ルール等が整備された場合には、当社の業績及び事業展開に影響を及ぼす可能性があります。

⑤　上半期・下半期の業績差について

当社の業績は、下半期が上半期を上回る傾向にあり、平成22年７月期以降の業績は下表の通り推移しております。

当社では、このような傾向に対して、受注の平準化及び継続的な保守サービス等の受注による売上計上時期の偏重の是正に取り組むと共に、技術者の技術水準を一定水準以上に保つべく、技術者の通年採用を積極的に行うことで、開発効率の変動を解消する所存でありますが、当面はこの傾向が継続することが推測されます。

（単位：千円、％）

	前事業年度				当事業年度			
	上半期		下半期		上半期		下半期	
	金額	比率	金額	比率	金額	比率	金額	比率
売上高	1,336,485	40.8	1,936,123	59.2	1,524,861	39.8	2,302,319	60.2
経常利益	△148,255	－	188,162	－	△105,024	－	263,246	－
当期純利益	△88,719	－	104,158	－	△79,398	－	151,652	－

⑥　顧客情報の保護について

当社はシステムソリューション事業におきましては、顧客のシステム設計・開発・運用段階において、顧客が保有する取引先情報・機密情報を預かる場合があります。その場合、当社では顧客との間でデータの預かりを証明する確認書を取り交わした上で管理しております。しかしながら、顧客データの取り扱いにおける人的過失、従業員の故意等による顧客情報の漏洩、消失、不正利用等が発生した場合、対応次第では、信用の失墜を招き、更には損害賠償の対象となることも考えられます。そのような場合には、当社の業績及び事業展開に影響を及ぼす可能性があります。

⑦　個人情報の保護について

人材ソリューション事業において、当社は登録会員の個人情報を大量に保有しているため、平成17年４月に全面施行された「個人情報の保護に関する法律」を遵守しております。また、法律施行前の平成16年９月にはプライバシーマークを取得しており、当社の「個人情報保護方針」に沿った社内環境を整えております。また、従業員に対する個人情報保護に関する意識の向上だけでなく、当社に派遣される派遣従業員との間においても「機密保持等の確認書」を個別に締結するなど、個人情報の漏洩に対して防止策を講じております。

しかしながら、外部からの不正アクセス、システム運用における人的過失、従業員の故意等による個人情報の漏洩、消失、不正利用等が発生した場合、対応次第では、信用の失墜を招き、更には損害賠償の対象となることも考えられます。そのような場合には、当社の業績及び事業展開に影響を及ぼす可能性があります。

⑧　代表取締役社長に対する依存について

当社代表取締役社長である岩本哲夫は、当社の設立者であると共に、大株主である事から、経営方針及び経営戦略の決定において重要な役割を果たしております。その為、当社は事業拡大に伴い同氏に過度に依存しない経営体質の構築を進めておりますが、何らかの理由により同氏に不測の事態が生じた場合、または同氏が退任するような事態が生じた場合には、今後の当社の業績及び事業展開に影響を及ぼす可能性があります。

２．企業集団の状況

当社は、子会社及び関連会社を有していないため、企業集団は構成されておりません。したがって当社の状況について記載いたします。

当社は、システムソリューション事業、Webソリューション事業、人材ソリューション事業の３事業で構成されております。

（１）　システムソリューション事業

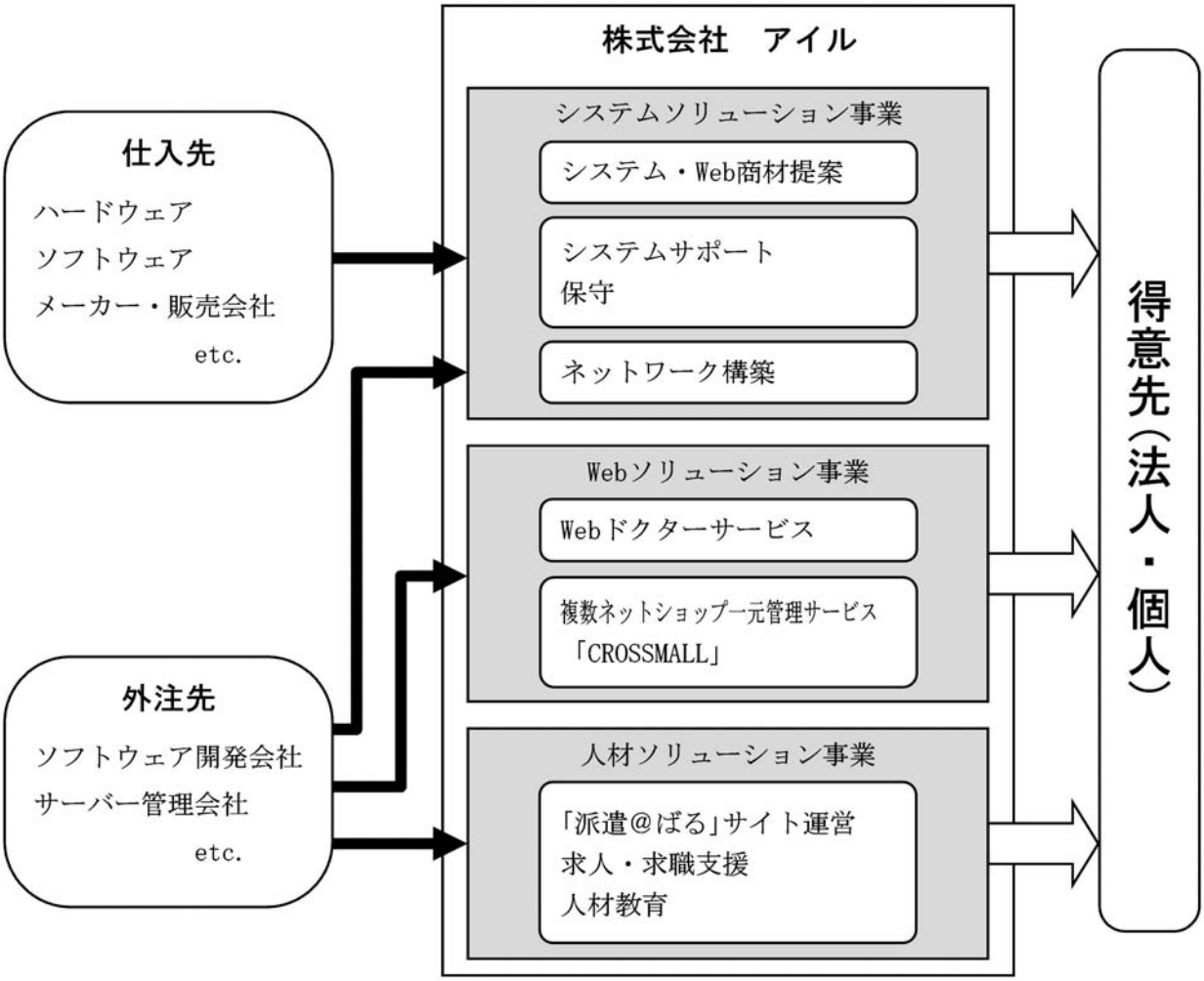
基幹システム構築、ハードウェア保守、システム運用サポート、ネットワーク構築、セキュリティ管理等の顧客に対するシステム全般の提供業務を展開しております。

（２）　Webソリューション事業

企業のホームページ制作・運用に加え、顧客の事業分析・事業戦略コンサルティング、プロモーション、ログ解析をもとにした更新・改良により、顧客の販売促進を目的としたホームページ活用支援・ECサイト構築・複数ネットショップ一元管理サービスの提供業務を展開しております。

（３）　人材ソリューション事業

派遣情報に特化した求人・求職Webサイト「派遣＠ばる」の運営管理、また、顧客企業の人材教育を目的としたIT・OAリテラシー教育、技術者育成、資格取得支援等の教育サービスを提供するアイルキャリアカレッジの運営管理を行っております。



（注）当社は、システムソリューション事業におけるファッション業向け事業の強化及び販売拡大を目的として、平成23年８月１日付で株式会社ウェブベースの株式を取得し完全子会社化いたしました。

３．経営方針

（１） 会社の経営の基本方針

当社では、商品単体を提供する時代は終わり「商品生態系」を提供する時代であるとの考えから、顧客の経営課題に最適な組み合わせでソリューションを提供する「CROSS-OVER シナジー」を基本戦略としております。「商品生態系」とは顧客のニーズを中心にお互いに結びついた様々な商品やサービスを意味します。

「CROSS-OVER シナジー」とは、「システム」と「Web」、そして「人材（教育）」という３つの中堅・中小企業の企業力強化テーマに対し、当社のソリューションを単体で提供するのではなく、それぞれの事業を相互にリンクさせることでシナジーを生み出すアイル独自のビジネスモデルです。当社では、「Web」と「リアル」をつなぐ「オール・ワンストップ」サービス実現のため、労働集約型から「知識集約型ビジネスモデル」への転換を早々に進めてまいりました。

また当社は、人材が最も重要な経営資産であると考えています。「企業＝人」という企業理念により、強い経営基盤となる社員づくり、当たり前のことを当たり前にする姿勢、本質を見極める思考と感性、そして社員、一人一人の自律と責任を育む環境、独自の企業風土づくりに創業時より力を入れております。

（２） 目標とする経営指標

当社は、現在のところROEなどの具体的な目標となる経営指標は掲げておりませんが、継続的かつ安定的な収益の確保と共に、事業規模の拡大も図り企業価値の向上を目指しております。経営指標としては売上高経常利益率を重視し、それらの向上と財務体質の強化に努めております。

（３） 中長期的な会社の経営戦略

当社は、「CROSS-OVER シナジー」を基本戦略として、その実現に向け中長期的な視点で、顧客がその企業力強化を図るため実践的かつ効果的なソリューション手法と質の高い付加価値提案力の追求により、経済環境に左右されない安定的・継続的な収益性の実現を目指していきます。「CROSS-OVER シナジー」の実現が、競合他社との「差別化」を明確にするものであり、競合案件における高い勝率の要因になるものと考えております。今後も、各事業部の商材・サービスの充実を図り、付加価値提案力と収益力の強化を目指すと共に、顧客の視点に立った企業の市場価値の創造を追求してまいります。

また、企業課題の改善に対するニーズは多岐にわたっているため、自社開発によるソリューションサービス・製品の範囲に限らず、関連する周辺サービス・製品について、当社の「生態系理論」に基づき、ソリューション力及び信頼性の高いソリューションプロバイダーとの連携によりソリューションの拡充を図っていく計画です。中堅・中小企業にとってのソリューションは、その効果により企業業績への影響も大きいため、机上の論理ではなく迅速性と有効性を見据え、より質の高いソリューションの提供を使命とし、中長期的な視点で強化を図ってまいります。

① システムソリューション事業及びWebソリューション事業では、基幹システムに関する営業面において「アラジンオフィス・シリーズ」を主力とし、業種別バリエーションの充実を図ると共に、既存バリエーションについては、各業種ごとに開発・営業・サポート人員をプロジェクト化し、迅速な商品開発と販売・サポートにおける業種ノウハウのストックを図ることで、顧客満足・営業効率・サポート効率を追求してまいります。また、ビジネスパートナーとの連携による拡販体制も継続強化し、商談効率の向上と共に、Webソリューション事業が提供するASP型サービスとなる複数ネットショップ一元管理「CROSSMALL」等のWeb商材を起点とし、「アラジンオフィス」・「ECサイト」を連携させた提案を強化することで、「システム」に「Web」を絡めた提案が可能となり他社との差別化を一層高め、顧客獲得の更なる拡大を目指します。

ソフトサポート業務面では、プログラムのモジュール化や業種単位での汎用テンプレートを作成、Webを活用したメンテナンスサービス等の新商材を提供し、迅速な顧客対応による満足度の向上と生産性向上による収益面への貢献を強化いたします。

顧客フォローにおきましては、営業活動から契約後のシステム構築における一連のプロセス管理システムを導入し、既存顧客のデータベース化と連携することにより顧客情報をタイムリーに把握する事でアフターサポートの充実と正確に顧客ニーズを汲み取り、的確な提案につなげてまいります。

② 人材ソリューション事業の「派遣＠ばる」では、派遣企業に特化した求人広告サイト事業を展開し、中堅・中小企業に対してシステム・Web・人材（教育）の支援サービスを一貫して提供することで、顧客に対し総合的に企業力アップへのソリューション提供を行ってまいります。

また、教育サービスの拠点となるアイルキャリアカレッジにおいても、求職者向けの教育カリキュラムの充実を図ることで一般企業に対して、即戦力となる人材を育成し「＠ばる」との連携により採用まで一貫したサービスの提供に取り組んでまいります。

③ 上記取組みの実現のため、各社員のスキルの向上が不可欠であると考えます。特にテクニカルスキルについて、職種別層別に基準スキルを設定し、スキルマップ・教育カリキュラムの作成とも合わせ社員の教育体制の充実に取り組んでまいります。

（４）　会社の対処すべき課題

当社は常に顧客視点の立場から「中堅・中小企業の企業価値向上」を目指し、基幹システムの構築、サポート保守、ネットワーク構築、セキュリティ、コンテンツプロバイダー、人材教育、Webコンサルティング、ECサイト構築・複数ネットショップ一元管理サービスの提供業務等、顧客への企業力強化のためソリューション・製品を拡充してまいりました。

今後も、更なる企業価値創造を進め収益性の高いビジネスを展開していくため、以下の３項目を最重要課題といたします。

①　営業戦略の強化

当社では、今後一層の事業展開を図るにあたり、全社的な拡販体制の強化と各営業担当者の商談効率及び提案内容の向上を図っていくことが重要な課題と考えております。拡販体制においては、各ビジネスパートナーと連携した提案を継続的に推進し、基幹システムについては「アラジンオフィス・シリーズ」を主力商品とし各業種別バリエーションの充実と各業種ごとに開発・営業・サポート人員をプロジェクト化し、業種別ノウハウを蓄積することで提案力強化に努めます。また、基幹システムとWeb系の提案をより効果的に進めるため、ASP型サービスとなる複数ネットショップ一元管理「CROSSMALL」等のWeb商材を起点とし、「アラジンオフィス」・「ECサイト」を連携させた提案を強化することで、各営業担当者の営業効率及び提案レベルの向上にも取り組んでまいります。これらにより「システム」に「Web」を絡めた当社独自の提案が可能となり、これらの営業戦略をより効率的に進め他社との差別化をより明確化するため、新たな拠点展開も視野に入れた地域密着による営業展開を行ってまいります。

②　開発工程における生産性の向上、システム品質の向上への取り組み

近年のシステム開発におきましては、顧客からのシステムに対する要望の高度化、システム仕様の複雑化、納期の短期化等により、品質確保が困難となるとともに開発コストの増加傾向が見られるため、今後一層の開発工程における生産性の向上とシステム品質の向上が重要な課題であると考えております。現状のプログラムのモジュール化、カスタマイズのテンプレート化、納品前のプログラムテストの強化を継続し、開発工程におけるノウハウが蓄積されることで、更に生産性の向上とシステム品質の向上を図れるよう取り組んでまいります。

③　システムソリューション事業、Webソリューション事業、人材ソリューション事業の融合による付加価値の更なる向上

当社では、今後も当社独自のスタイルである「CROSS-OVER シナジー」を市場で推進していくため、システムソリューション事業、Webソリューション事業、人材ソリューション事業をはじめ、当社のソリューション・製品を有機的に結合させ、新たに付加価値の高いソリューション・製品群として市場に提供することで、「中堅・中小企業の企業価値向上」を目指すとともに、当社も高収益体質の確立に取り組んでまいります。

今後も一層、「CROSS-OVER シナジー」の深耕を図ることで競合他社との「差別化」を強固にすべく取り組んでまいります。

４．財務諸表
（１）貸借対照表

（単位：千円）

	前事業年度 （平成22年７月31日）	当事業年度 （平成23年７月31日）
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	568,625	581,739
受取手形	21,000	8,400
売掛金	410,897	677,260
商品	8,286	26,258
仕掛品	41,771	70,310
前渡金	2,393	2,480
前払費用	22,171	28,153
繰延税金資産	19,294	30,984
その他	5,598	6,048
貸倒引当金	△4,710	△6,660
流動資産合計	1,095,328	1,424,976
固定資産		
有形固定資産		
建物	50,926	100,908
減価償却累計額	△36,586	△52,480
建物（純額）	14,340	48,428
構築物	15,045	16,553
減価償却累計額	△10,782	△12,568
構築物（純額）	4,262	3,984
工具、器具及び備品	45,344	57,233
減価償却累計額	△38,220	△41,173
工具、器具及び備品（純額）	7,124	16,060
リース資産	16,875	16,875
減価償却累計額	△5,435	△8,810
リース資産（純額）	11,439	8,064
有形固定資産合計	37,167	76,538
無形固定資産		
商標権	192	131
ソフトウエア	59,213	74,083
ソフトウエア仮勘定	17,222	42,569
リース資産	59,880	35,530
その他	1,449	1,449
無形固定資産合計	137,958	153,764
投資その他の資産		
投資有価証券	154,307	59,755
破産更生債権等	7,222	2,726
繰延税金資産	73,800	76,898
差入保証金	124,936	152,654
その他	4,030	6,130
貸倒引当金	△7,222	△2,726
投資その他の資産合計	357,074	295,438
固定資産合計	532,199	525,741
資産合計	1,627,528	1,950,717

(単位：千円)

	前事業年度 (平成22年７月31日)	当事業年度 (平成23年７月31日)
負債の部		
流動負債		
買掛金	134,791	189,865
リース債務	27,995	25,925
未払金	41,549	78,241
未払費用	86,697	103,900
未払法人税等	19,900	90,300
未払消費税等	10,044	23,455
前受金	11,746	28,169
預り金	79,111	119,894
賞与引当金	16,680	18,720
製品保証引当金	5,205	5,940
流動負債合計	433,721	684,412
固定負債		
リース債務	44,536	18,611
退職給付引当金	172,563	184,841
資産除去債務	－	14,834
固定負債合計	217,100	218,287
負債合計	650,822	902,700
純資産の部		
株主資本		
資本金	265,041	265,041
資本剰余金		
資本準備金	230,041	230,041
資本剰余金合計	230,041	230,041
利益剰余金		
その他利益剰余金		
繰越利益剰余金	504,627	567,207
利益剰余金合計	504,627	567,207
自己株式	△26	△26
株主資本合計	999,683	1,062,263
評価・換算差額等		
その他有価証券評価差額金	△22,977	△14,246
評価・換算差額等合計	△22,977	△14,246
純資産合計	976,706	1,048,017
負債純資産合計	1,627,528	1,950,717

（２）損益計算書

（単位：千円）

	前事業年度 （自　平成21年８月１日 至　平成22年７月31日）	当事業年度 （自　平成22年８月１日 至　平成23年７月31日）
売上高		
売上高	－	3,827,181
システムソリューション事業売上高	2,928,124	－
人材ソリューション事業売上高	344,484	－
売上高合計	3,272,609	3,827,181
売上原価		
売上原価	－	※1 2,256,277
システムソリューション事業原価	1,742,002	－
人材ソリューション事業原価	179,567	－
売上原価合計	1,921,570	2,256,277
売上総利益	1,351,039	1,570,903
販売費及び一般管理費		
役員報酬	85,161	105,130
給料及び手当	680,746	674,595
賞与	71,877	113,142
法定福利費	101,121	107,415
賞与引当金繰入額	9,321	9,940
退職給付費用	12,358	10,595
賃借料	64,450	48,630
広告宣伝費	35,247	39,356
租税公課	15,399	16,660
減価償却費	9,759	13,436
貸倒引当金繰入額	2,675	4,612
支払報酬	40,787	38,065
その他	187,693	240,983
販売費及び一般管理費合計	1,316,600	1,422,564
営業利益	34,438	148,339
営業外収益		
受取利息	375	211
受取配当金	－	600
仕入割引	667	634
受取手数料	5,836	7,464
その他	280	2,237
営業外収益合計	7,159	11,149
営業外費用		
支払利息	1,690	1,266
営業外費用合計	1,690	1,266
経常利益	39,907	158,221
特別利益		
投資有価証券売却益	－	12,354
特別利益合計	－	12,354
特別損失		
固定資産除却損	※2 806	※2 330
東京本社移転費用	－	13,573
資産除去債務会計基準の適用に伴う影響額	－	13,690
特別損失合計	806	27,594
税引前当期純利益	39,101	142,982

（単位：千円）

	前事業年度 （自　平成21年８月１日 至　平成22年７月31日）	当事業年度 （自　平成22年８月１日 至　平成23年７月31日）
法人税、住民税及び事業税	15,722	85,516
過年度法人税等	4,554	－
法人税等調整額	3,386	△14,788
法人税等合計	23,662	70,727
当期純利益	15,438	72,254

売上原価明細書

システムソリューション事業売上原価明細書

区分	注記番号	前事業年度（自　平成21年８月１日 至　平成22年７月31日） 金額（千円）		構成比（%）	当事業年度（自　平成22年８月１日 至　平成23年７月31日） 金額（千円）		構成比（%）
Ⅰ　期首商品たな卸高			34,140			－	
Ⅱ　当期商品仕入高			688,591			－	
Ⅲ　当期システムソリューション事業製造原価							
1　労務費		731,735		68.1	－		－
2　経費	※１	342,045		31.9	－		－
当期総製造費用		1,073,781		100.0	－		－
期首仕掛品たな卸高		29,393			－		
合計		1,103,174			－		
他勘定振替高	※２	33,846			－		
期末仕掛品たな卸高		41,771	1,027,556		－	－	
合計			1,750,289			－	
Ⅳ　期末商品たな卸高			8,286			－	
Ⅴ　当期システムソリューション事業原価			1,742,002			－	

（注）※１　主な内訳は次のとおりであります。

項目	前事業年度（自　平成21年８月１日 至　平成22年７月31日）	当事業年度（自　平成22年８月１日 至　平成23年７月31日）
外注費（千円）	161,509	－
賃借料（千円）	63,132	－
ソフトウェア償却費（千円）	43,800	－
旅費交通費（千円）	11,825	－

※２　他勘定振替高の内訳は次のとおりであります。

項目	前事業年度（自　平成21年８月１日 至　平成22年７月31日）	当事業年度（自　平成22年８月１日 至　平成23年７月31日）
ソフトウェア仮勘定（千円）	33,846	－

（原価計算の方法）

当社の原価計算は、個別原価計算による実際原価計算であります。

人材ソリューション事業売上原価明細書

区分	注記番号	前事業年度（自　平成21年８月１日 至　平成22年７月31日） 金額（千円）		構成比（%）	当事業年度（自　平成22年８月１日 至　平成23年７月31日） 金額（千円）		構成比（%）
Ⅰ　労務費		37,827		21.1	－		－
Ⅱ　経費	※１	141,739	179,567	78.9	－	－	－
当期総製造費用			179,567	100.0		－	－
Ⅲ　当期人材ソリューション事業原価			179,567			－	

（注）※１　主な内訳は次のとおりであります。

項目	前事業年度（自　平成21年８月１日 至　平成22年７月31日）	当事業年度（自　平成22年８月１日 至　平成23年７月31日）
外注費（千円）	64,093	－
インターネット運営費等（千円）	25,536	－
賃借料（千円）	11,358	－

（原価計算の方法）

当社の原価計算は、個別原価計算による実際原価計算であります。

売上原価明細書

区分	注記番号	前事業年度 (自　平成21年８月１日 至　平成22年７月31日) 金額（千円）		構成比 (%)	当事業年度 (自　平成22年８月１日 至　平成23年７月31日) 金額（千円）		構成比 (%)
Ⅰ　期首商品たな卸高			－			8,286	
Ⅱ　当期商品仕入高			－			800,752	
Ⅲ　当期製造原価							
1　労務費		－		－	901,409		57.4
2　経費	※１	－		－	668,254		42.6
当期総製造費用		－		－	1,569,664		100.0
期首仕掛品たな卸高		－			41,771		
合計		－			1,611,436		
他勘定振替高	※２	－			67,629		
期末仕掛品たな卸高		－	－		70,310	1,473,496	
合計			－			2,282,535	
Ⅳ　期末商品たな卸高			－			26,258	
Ⅴ　当期売上原価			－			2,256,277	

（注１）当事業年度における組織変更により、システムソリューション事業部、人材ソリューション事業部を一体化しているため、事業ごとに区分せず単一の売上高及び売上原価に変更しております。

（注２）※１　主な内訳は次のとおりであります。

項目	前事業年度 (自　平成21年８月１日 至　平成22年７月31日)	当事業年度 (自　平成22年８月１日 至　平成23年７月31日)
外注費（千円）	－	415,304
減価償却費（千円）	－	74,292
賃借料（千円）	－	61,899
広告宣伝費（千円）	－	21,973

※２　他勘定振替高の内訳は次のとおりであります。

項目	前事業年度 (自　平成21年８月１日 至　平成22年７月31日)	当事業年度 (自　平成22年８月１日 至　平成23年７月31日)
ソフトウェア仮勘定（千円）	－	67,629

(原価計算の方法)

当社の原価計算は、個別原価計算による実際原価計算であります。

（３）株主資本等変動計算書

（単位：千円）

	前事業年度 （自　平成21年８月１日 至　平成22年７月31日）	当事業年度 （自　平成22年８月１日 至　平成23年７月31日）
株主資本		
資本金		
前期末残高	265,041	265,041
当期変動額		
当期変動額合計	－	－
当期末残高	265,041	265,041
資本剰余金		
資本準備金		
前期末残高	230,041	230,041
当期変動額		
当期変動額合計	－	－
当期末残高	230,041	230,041
資本剰余金合計		
前期末残高	230,041	230,041
当期変動額		
当期変動額合計	－	－
当期末残高	230,041	230,041
利益剰余金		
その他利益剰余金		
繰越利益剰余金		
前期末残高	498,673	504,627
当期変動額		
剰余金の配当	△9,485	△9,674
当期純利益	15,438	72,254
当期変動額合計	5,953	62,579
当期末残高	504,627	567,207
利益剰余金合計		
前期末残高	498,673	504,627
当期変動額		
剰余金の配当	△9,485	△9,674
当期純利益	15,438	72,254
当期変動額合計	5,953	62,579
当期末残高	504,627	567,207
自己株式		
前期末残高	－	△26
当期変動額		
自己株式の取得	△26	－
当期変動額合計	△26	－
当期末残高	△26	△26

（単位：千円）

	前事業年度 （自　平成21年８月１日 至　平成22年７月31日）	当事業年度 （自　平成22年８月１日 至　平成23年７月31日）
株主資本合計		
前期末残高	993,756	999,683
当期変動額		
剰余金の配当	△9,485	△9,674
当期純利益	15,438	72,254
自己株式の取得	△26	－
当期変動額合計	5,927	62,579
当期末残高	999,683	1,062,263
評価・換算差額等		
その他有価証券評価差額金		
前期末残高	△17,902	△22,977
当期変動額		
株主資本以外の項目の当期変動額（純額）	△5,074	8,730
当期変動額合計	△5,074	8,730
当期末残高	△22,977	△14,246
評価・換算差額等合計		
前期末残高	△17,902	△22,977
当期変動額		
株主資本以外の項目の当期変動額（純額）	△5,074	8,730
当期変動額合計	△5,074	8,730
当期末残高	△22,977	△14,246
純資産合計		
前期末残高	975,853	976,706
当期変動額		
剰余金の配当	△9,485	△9,674
当期純利益	15,438	72,254
自己株式の取得	△26	－
株主資本以外の項目の当期変動額（純額）	△5,074	8,730
当期変動額合計	853	71,310
当期末残高	976,706	1,048,017

（４）キャッシュ・フロー計算書

（単位：千円）

	前事業年度 （自　平成21年８月１日 至　平成22年７月31日）	当事業年度 （自　平成22年８月１日 至　平成23年７月31日）
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税引前当期純利益	39,101	142,982
減価償却費	84,015	87,987
東京本社移転費用	－	312
資産除去債務会計基準の適用に伴う影響額	－	13,690
賞与引当金の増減額（△は減少）	△1,240	2,040
貸倒引当金の増減額（△は減少）	△1,851	△2,546
製品保証引当金の増減額（△は減少）	428	735
退職給付引当金の増減額（△は減少）	8,211	12,277
固定資産除却損	806	330
投資有価証券売却損益（△は益）	－	△12,354
受取利息及び受取配当金	△375	△811
支払利息	1,690	1,266
売上債権の増減額（△は増加）	103,395	△253,763
たな卸資産の増減額（△は増加）	13,475	△46,510
仕入債務の増減額（△は減少）	17,772	55,074
未払金の増減額（△は減少）	△5,677	35,810
預り金の増減額（△は減少）	△1,796	40,782
未払費用の増減額（△は減少）	6,225	17,203
その他	3,198	28,510
小計	267,380	123,017
利息及び配当金の受取額	375	811
利息の支払額	△1,690	△1,266
法人税等の支払額	△42,160	△15,516
営業活動によるキャッシュ・フロー	223,904	107,046
投資活動によるキャッシュ・フロー		
定期預金の預入による支出	△64	△20
有形固定資産の取得による支出	△1,950	△53,258
無形固定資産の取得による支出	△34,041	△88,578
差入保証金の差入による支出	△1,104	△63,353
差入保証金の回収による収入	7,920	35,635
投資有価証券の取得による支出	△98,045	－
投資有価証券の売却による収入	5,237	115,391
その他	－	△2,100
投資活動によるキャッシュ・フロー	△122,048	△56,282
財務活動によるキャッシュ・フロー		
短期借入金の返済による支出	△100,000	－
リース債務の返済による支出	△27,889	△27,995
自己株式の取得による支出	△26	－
配当金の支払額	△9,485	△9,674
財務活動によるキャッシュ・フロー	△137,400	△37,670
現金及び現金同等物の増減額（△は減少）	△35,544	13,093
現金及び現金同等物の期首残高	553,985	518,441
現金及び現金同等物の期末残高	※1　518,441	※1　531,535

(5)継続企業の前提に関する注記

該当事項はありません。

(6)重要な会計方針

項目	前事業年度 (自　平成21年８月１日 至　平成22年７月31日)	当事業年度 (自　平成22年８月１日 至　平成23年７月31日)
１　有価証券の評価基準及び評価方法	その他有価証券 時価のあるもの 期末日前１ヶ月の市場価格等の平均に基づく時価法を採用しております。 （評価差額は全部純資産直入法により処理し、売却原価は移動平均法により算定しております。）	その他有価証券 時価のあるもの 同左
２　たな卸資産の評価基準及び評価方法	（１）商品 個別法による原価法（貸借対照表価額については、収益性の低下に基づく簿価切り下げの方法）を採用しております。	（１）商品 同左
	（２）仕掛品 個別法による原価法（貸借対照表価額については、収益性の低下に基づく簿価切り下げの方法）を採用しております。	（２）仕掛品 同左

項目	前事業年度 （自　平成21年８月１日 至　平成22年７月31日）	当事業年度 （自　平成22年８月１日 至　平成23年７月31日）
３　固定資産の減価償却の方法	（１）有形固定資産（リース資産を除く） 定率法を採用しております。 なお、主な耐用年数は以下の通りであります。 建物　10年 構築物　20年 工具、器具及び備品　４～６年 （２）無形固定資産（リース資産を除く） ①　自社利用のソフトウェア 社内における利用可能期間（５年）に基づく定額法を採用しております。 ②　市場販売目的のソフトウェア 見込販売数量に基づく償却額と見込販売可能期間（３年）に基づく均等配分額とを比較し、いずれか大きい額を計上する方法を採用しております。 ③　商標権 定額法を採用しております。 （３）リース資産 所有権移転ファイナンス・リース取引に係るリース資産 自己所有の固定資産に適用する減価償却方法と同一の方法を採用しております。 所有権移転外ファイナンス・リース取引に係るリース資産 リース期間を耐用年数とし、残存価額を零とする定額法を採用しております。 なお、所有権移転外ファイナンス・リース取引のうち、リース取引開始日が平成20年７月31日以前のリース取引については、通常の賃貸借取引に係る方法に準じた会計処理によっております。	（１）有形固定資産（リース資産を除く） 定率法を採用しております。 なお、主な耐用年数は以下の通りであります。 建物　10～50年 構築物　20年 工具、器具及び備品　４～６年 （２）無形固定資産（リース資産を除く） ①　自社利用のソフトウェア 同左 ②　市場販売目的のソフトウェア 同左 ③　商標権 同左 （３）リース資産 同左

項目	前事業年度 （自　平成21年８月１日 至　平成22年７月31日）	当事業年度 （自　平成22年８月１日 至　平成23年７月31日）
４　引当金の計上基準	（１）貸倒引当金 売上債権等の貸倒れによる損失に備えるため、一般債権については、貸倒実績率により、貸倒懸念債権等特定の債権については、個別に回収可能性を勘案し、回収不能見込額を計上しております。 （２）賞与引当金 従業員の賞与の支給に備えるため、支給見込額のうち当事業年度の負担に属する額を計上しております。 （３）製品保証引当金 製品の無償補修費用に備えるため、過去の実績率に基づく将来発生見込額を計上しております。 （４）退職給付引当金 従業員の退職給付に備えるため、当事業年度末における退職給付債務の見込額に基づき、当事業年度末において発生していると認められる額を計上しております。 過去勤務債務はその発生した事業年度より従業員の平均残存勤務期間以内の一定の年数（３年）による定額法により費用処理をしております。 数理計算上の差異は各事業年度の発生時における従業員の平均残存勤務期間以内の一定の年数（３年）による定額法により按分した額をそれぞれ発生の翌事業年度から費用処理をしております。 （会計方針の変更） 当事業年度より、「「退職給付に係る会計基準」の一部改正（その３）（企業会計基準第19号 平成20年７月31日）」を適用しております。 なお、この変更による損益に与える影響はありません。 また、本会計基準の適用に伴い発生する退職給付債務の差額の未処理残高は16,804千円であります。	（１）貸倒引当金 同左 （２）賞与引当金 同左 （３）製品保証引当金 同左 （４）退職給付引当金 従業員の退職給付に備えるため、当事業年度末における退職給付債務の見込額に基づき、当事業年度末において発生していると認められる額を計上しております。 過去勤務債務はその発生した事業年度より従業員の平均残存勤務期間以内の一定の年数（３年）による定額法により費用処理をしております。 数理計算上の差異は各事業年度の発生時における従業員の平均残存勤務期間以内の一定の年数（３年）による定額法により按分した額をそれぞれ発生の翌事業年度から費用処理をしております。

項目	前事業年度 （自　平成21年８月１日 至　平成22年７月31日）	当事業年度 （自　平成22年８月１日 至　平成23年７月31日）
5　収益及び費用の計上基準	受注制作のソフトウェアに係る収益及び費用の計上基準 当事業年度に着手した契約から、当事業年度末までの進捗部分について成果の確実性が認められる契約については工事進行基準（進捗率の見積りは原価比例法）を、その他の契約については工事完成基準を適用しております。 （会計方針の変更） 受注制作のソフトウェアに係る収益及び費用の計上基準については、従来、工事完成基準を適用しておりましたが、「工事契約に関する会計基準」（企業会計基準第15号　平成19年12月27日）及び「工事契約に関する会計基準の適用指針」（企業会計基準適用指針第18号　平成19年12月27日）を当事業年度より適用し、当事業年度に着手した契約から、進捗部分について成果の確実性が認められる契約については工事進行基準（進捗率の見積りは原価比例法）を、その他の契約については工事完成基準を適用しております。 なお、この変更による損益に与える影響はありません。	受注制作のソフトウェアに係る収益及び費用の計上基準 当事業年度末までの進捗部分について成果の確実性が認められる契約については工事進行基準（進捗率の見積りは原価比例法）を、その他の契約については工事完成基準を適用しております。
6　キャッシュ・フロー計算書における資金の範囲	キャッシュ・フロー計算書における資金の範囲（現金及び現金同等物）は、手許現金、随時引き出し可能な預金及び容易に換金可能であり、かつ価値の変動について僅少なリスクしか負わない取得日から３ヶ月以内に償還期限の到来する短期投資からなっております。	同左
7　その他財務諸表作成のための基本となる重要な事項	消費税等の会計処理 税抜方式によっております。	同左

(7)会計処理方法の変更

前事業年度 (自　平成21年８月１日 至　平成22年７月31日)	当事業年度 (自　平成22年８月１日 至　平成23年７月31日)
――――――	資産除去債務に関する会計基準の適用 当事業年度より、「資産除去債務に関する会計基準」(企業会計基準第18号　平成20年３月31日)及び「資産除去債務に関する会計基準の適用指針」(企業会計基準適用指針第21号　平成20年３月31日)を適用しております。 これによる営業利益及び経常利益に与える影響は軽微でありますが、税引前当期純利益は13,932千円減少しております。

(8)表示方法の変更

前事業年度 (自　平成21年８月１日 至　平成22年７月31日)	当事業年度 (自　平成22年８月１日 至　平成23年７月31日)
(損益計算書) 前事業年度まで「法人税、住民税及び事業税」に含めて表示しておりました「過年度法人税等」は、金額的重要性が増したため、区分掲記しております。 なお、前事業年度における「過年度法人税等」の金額は、1,026千円であります。	(損益計算書) 当事業年度における組織変更により、当社の基本戦略である「CROSS-OVER シナジー」の有効性を向上させることを目的として、システムソリューション事業部、人材ソリューション事業部を一体化しているため、事業ごとに区分せず単一の売上高及び売上原価に変更しております。 なお、前事業年度と同様の事業区分によった場合の当事業年度の売上高は、システムソリューション事業3,579,159千円、人材ソリューション事業248,021千円、売上原価は、システムソリューション事業2,111,556千円、人材ソリューション事業144,721千円であります。

<table>
<tr><th>前事業年度
（自　平成21年８月１日
至　平成22年７月31日）</th><th>当事業年度
（自　平成22年８月１日
至　平成23年７月31日）</th></tr>
<tr><td>（売上原価明細書）
―――――――</td><td>（売上原価明細書）
当事業年度における組織変更により、システムソリューション事業部、人材ソリューション事業部を一体化しているため、事業ごとに区分せず単一の売上高及び売上原価に変更しております。
なお、前事業年度と同様の事業区分によった場合の当事業年度の売上原価明細書は次のとおりです。

システムソリューション事業
<table><tr><th>区分</th><th>金額（千円）</th></tr><tr><td>Ⅰ　期首商品たな卸高</td><td>8,286</td></tr><tr><td>Ⅱ　当期商品仕入高</td><td>800,752</td></tr><tr><td>Ⅲ　当期システムソリューション事業製造原価</td><td></td></tr><tr><td>１　労務費</td><td>867,295</td></tr><tr><td>２　経費</td><td>557,647</td></tr><tr><td>当期総製造費用</td><td>1,424,943</td></tr><tr><td>期首仕掛品たな卸高</td><td>41,771</td></tr><tr><td>合計</td><td>1,466,714</td></tr><tr><td>他勘定振替高</td><td>67,629</td></tr><tr><td>期末仕掛品たな卸高</td><td>70,310</td></tr><tr><td>合計</td><td>1,328,775</td></tr><tr><td>Ⅳ　期末商品たな卸高</td><td>26,258</td></tr><tr><td>Ⅴ　当期システムソリューション事業原価</td><td>2,111,556</td></tr></table>
人材ソリューション事業
<table><tr><th>区分</th><th>金額（千円）</th></tr><tr><td>Ⅰ　労務費</td><td>34,114</td></tr><tr><td>Ⅱ　経費</td><td>110,606</td></tr><tr><td>当期総製造費用</td><td>144,721</td></tr><tr><td>Ⅲ　当期人材ソリューション事業原価</td><td>144,721</td></tr></table></td></tr>
</table>

(9)財務諸表に関する注記事項

（貸借対照表関係）

前事業年度 （平成22年７月31日）	当事業年度 （平成23年７月31日）
該当事項はありません。	同左

（損益計算書関係）

前事業年度 （自　平成21年８月１日 至　平成22年７月31日）	当事業年度 （自　平成22年８月１日 至　平成23年７月31日）
１　――――――	※１　期末たな卸高は収益性の低下に伴う簿価切下後の金額であり、次のたな卸資産評価損が売上原価に含まれております。 1,620千円
※２　固定資産除却損の内容は次のとおりであります。 工具、器具及び備品　806千円	※２　固定資産除却損の内容は次のとおりであります。 構築物　313千円 工具、器具及び備品　16千円

（株主資本等変動計算書関係）

前事業年度（自　平成21年８月１日　至　平成22年７月31日）

１　発行済株式の種類及び総数並びに自己株式の種類及び株式数に関する事項

	前事業年度末株式数（株）	当事業年度増加株式数（株）	当事業年度減少株式数（株）	当事業年度末株式数（株）
発行済株式				
普通株式　（注）１	9,485	2,836,015	－	2,845,500
合計	9,485	2,836,015	－	2,845,500
自己株式				
普通株式　（注）２	－	78	－	78
合計	－	78	－	78

（注）１　普通株式の発行済株式総数の増加2,836,015株は、平成21年８月１日付にて普通株式１株につき300株の割合で株式分割をしたことによるものであります。

２　普通株式の自己株式の株式数の増加78株は、単元未満株式の買取りによる増加であります。

２　新株予約権等に関する事項

該当事項はありません。

３　配当に関する事項

（１）配当金支払額

決議	株式の種類	配当金の総額（千円）	１株当たり配当額（円）	基準日	効力発生日
平成21年10月29日定時株主総会	普通株式	9,485	1,000	平成21年７月31日	平成21年10月30日

（２）基準日が当事業年度に属する配当のうち、配当の効力発生日が翌事業年度となるもの

決議	株式の種類	配当金の総額（千円）	配当の原資	１株当たり配当額（円）	基準日	効力発生日
平成22年10月28日定時株主総会	普通株式	9,674	利益剰余金	3.4	平成22年７月31日	平成22年10月29日

当事業年度（自　平成22年８月１日　至　平成23年７月31日）

１　発行済株式の種類及び総数並びに自己株式の種類及び株式数に関する事項

	前事業年度末株式数（株）	当事業年度増加株式数（株）	当事業年度減少株式数（株）	当事業年度末株式数（株）
発行済株式				
普通株式	2,845,500	－	－	2,845,500
合計	2,845,500	－	－	2,845,500
自己株式				
普通株式	78	－	－	78
合計	78	－	－	78

２　新株予約権等に関する事項

該当事項はありません。

３　配当に関する事項

（１）配当金支払額

決議	株式の種類	配当金の総額（千円）	１株当たり配当額（円）	基準日	効力発生日
平成22年10月28日定時株主総会	普通株式	9,674	3.4	平成22年７月31日	平成22年10月29日

（２）基準日が当事業年度に属する配当のうち、配当の効力発生日が翌事業年度となるもの

決議	株式の種類	配当金の総額（千円）	配当の原資	１株当たり配当額（円）	基準日	効力発生日
平成23年10月27日定時株主総会	普通株式	22,763	利益剰余金	8.0	平成23年７月31日	平成23年10月28日

（注）１株当たり配当額内訳　普通配当5.0円　記念配当3.0円であります。

（キャッシュ・フロー計算書関係）

前事業年度 （自　平成21年８月１日 至　平成22年７月31日）	当事業年度 （自　平成22年８月１日 至　平成23年７月31日）
※１　現金及び現金同等物の期末残高と貸借対照表に掲記されている科目の金額との関係 （平成22年７月31日現在） 現金及び預金勘定　568,625千円 預入期間３か月超の定期預金　△50,184千円 現金及び現金同等物　518,441千円	※１　現金及び現金同等物の期末残高と貸借対照表に掲記されている科目の金額との関係 （平成23年７月31日現在） 現金及び預金勘定　581,739千円 預入期間３か月超の定期預金　△50,204千円 現金及び現金同等物　531,535千円

（持分法損益等）

前事業年度 （自　平成21年８月１日 至　平成22年７月31日）	当事業年度 （自　平成22年８月１日 至　平成23年７月31日）
関連会社が存在しないため、記載しておりません。	同左

（セグメント情報等）

当社は、システムソリューション事業部と人材ソリューション事業部の２つの事業部による体制を採用しておりましたが、当社の製品・ソリューションを相互にリンクさせた提案を強化し、基本戦略である「CROSS-OVER シナジー」の有効性を更に向上させることを目的として、平成22年８月１日より、事業部を一体化する組織変更を行っており、単一セグメントであるためセグメント情報については、記載を省略しております。

（追加情報）

当事業年度より「セグメント情報等の開示に関する会計基準」（企業会計基準第17号 平成21年３月27日）及び「セグメント情報等の開示に関する会計基準の適用指針」（企業会計基準適用指針第20号 平成20年３月21日）を適用しております。

（１株当たり情報）

項目	前事業年度 （自　平成21年８月１日 至　平成22年７月31日）	当事業年度 （自　平成22年８月１日 至　平成23年７月31日）
１株当たり純資産額	343円26銭	368円32銭
１株当たり当期純利益	5円43銭 なお、潜在株式調整後１株当たり当期純利益については、潜在株式が存在しないため、記載しておりません。	25円39銭 なお、潜在株式調整後１株当たり当期純利益については、潜在株式が存在しないため、記載しておりません。

（注）１株当たり当期純利益額の算定上の基礎は以下のとおりであります。

項目	前事業年度 （自　平成21年８月１日 至　平成22年７月31日）	当事業年度 （自　平成22年８月１日 至　平成23年７月31日）
損益計算書上の当期純利益（千円）	15,438	72,254
普通株主に帰属しない金額（千円）	―	―
普通株式に係る当期純利益（千円）	15,438	72,254
普通株式の期中平均株式数（株）	2,845,491	2,845,422

(重要な後発事象)

前事業年度 (自　平成21年８月１日 至　平成22年７月31日)	当事業年度 (自　平成22年８月１日 至　平成23年７月31日)
――――――	株式取得による会社の買収 当社は、平成23年７月21日開催の取締役会決議に基づき、平成23年８月１日付で株式会社ウェブベースの株式を取得し子会社化いたしました。 １．株式取得の目的 ファッション業に特化している対象会社を子会社化することで、本部・店舗・ネットショップの一元管理が可能となることにより、事業の強化及び販売拡大を目的としております。 ２．買収する会社の概要 名称　株式会社ウェブベース 所在地　大阪府豊中市蛍池東町２丁目２番18号 設立年月日　平成11年12月３日 資本金　50,000千円 事業内容　ファッション業向けシステム開発販売 ３．株式の取得時期 平成23年８月１日 ４．取得株式数、取得価額及び取得後の持分比率 取得株式数　3,400株 取得価額　383,601千円 取得後の持分比率　100％ ５．資金調達の方法 自己資金及び銀行借入によります。

(開示の省略)

リース取引、金融商品、有価証券、デリバティブ取引、関連当事者情報、税効果会計、退職給付、ストック・オプション等、企業結合等、資産除去債務、賃貸等不動産に関する注記事項については、決算短信における開示の必要性が大きくないと考えられるため開示を省略しております。

５．その他

（１）役員の異動

（平成23年10月27日予定）

①役付変更予定取締役

（氏　名）	（新　職）	（現　職）
尾崎　幸司	常務取締役営業本部長	取締役営業本部長

（注）尾崎幸司の戸籍上の表記は、熊谷幸司であります。

②新任取締役候補

（氏　名）	（新　職）	（現　職）
戸田　泰裕	取締役経営管理本部長	執行役員経営管理本部長

（２）その他

該当事項はございません。