

平成23年3月15日

各位

上場会社名 株式会社 デジタルデザイン
代表者名 代表取締役社長 寺井 和彦
(JASDAQ 市場 銘柄コード:4764)
問い合わせ先 経営管理グループ長 佐藤 真由美
TEL:06-6363-2322(代)

業績見込みに関するお知らせ

平成23年1月期会計年度(平成22年2月1日～平成23年1月31日)の業績見込みにつきまして、前年同期比較で下記のとおり乖離があることが予想されますので、お知らせいたします。

記

1. 平成23年1月期会計年度(平成22年2月1日～平成23年1月31日)の業績見込みと前年同期比較

【通期連結業績の見込み】

(単位:百万円)

	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
前年同期 (A)	319	△94	△90	△925	△34,405.80
今回見込み (B)	172	△126	△128	609	22,646.27
増減額(B-A)	△146	△32	△37	1,535	—
増減率	△45.9%	—	—	—	—

【通期個別業績の見込み】

(単位:百万円)

	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
前年同期 (A)	91	△127	△63	△908	△33,768.55
今回見込み (B)	90	△91	△51	532	19,778.84
増減額(B-A)	△1	35	11	1,440	—
増減率	△1.6%	—	—	—	—

2. 差異の理由

当連結会計年度におけるわが国経済は、グローバル化の進展にともない円高、デフレ、厳しい雇用環境など、依然として不透明な状況が続いております。リーマンショック以降、日本の各企業はコスト削減に積極的に取り組み IT への投資もその対象となるなか、新規開発の停止や既存情報システムの維持管理費用の削減などを含め、20%近く削減されたと言われております。

また、世界の IT 市場が回復局面を迎えつつあるなか、国内の IT 関連サービスの回復が鈍いのは経済の先行き不透明感がぬぐえず費用削減を優先する企業が情報関連投資に慎重なためであり、少ない案件をめくり価格競争も激化していると言われております。しかしながら、IT を、グローバル化とともに変化するビジネスプロセスに対応する新たな土台と位置付ける企業も出始めました。

このような状況の下、当社グループは、BT（ビジネステクノロジー）事業におきまして、ソフトウェアの標準化団体である OMG（オブジェクト・マネジメント・グループ）の定義した国際標準であるモデリング技術及び自社ネットワーク製品を軸にしたシステムインテグレーションの受注に注力するとともに、OMG 認定資格試験及び付随する教育の販売を行ってまいりました。

また、リアルエステート事業におきましては、大型不動産の仲介に的を絞った活動をおこなってまいりました。

知的財産につきましては、平成 22 年 8 月 6 日付で自社製品に活用しておりますパケット通信技術に関する特許を取得いたしました。

さらに、営業体制を首都圏にシフトすると共に、立ち上がりが難航した分野につきまして定常コストを圧縮し、人員の再配置を実施してまいりました。

それらの結果、BT 事業では、モデリング技術を活用したシステムインテグレーションサービス案件の受注に手間取っていること及び資格試験及び付随する教育販売における市場減速に伴う国内受験者数の減少、また、リアルエステート事業では、不動産の再販を控えたこと及び大型不動産の仲介に注力したものの期間中の成約にいたらなかったことなどにより、当連結会計年度におきましては、売上高 172,795 千円（前年同期比 45.9%減）となる見込みです。

利益面におきましては、定常コストの圧縮を実施したものの売上高の減少を補うに至らず、営業損失 126,926 千円（前年同期は営業損失 94,226 千円）、経常損失 128,574 千円（前年同期は経常損失 90,930 千円）となる見込みです。

なお、平成 22 年 12 月 28 日付「特別利益の計上に関するお知らせ」で公表しておりますとおり、大阪高等裁判所における当社の勝訴判決が確定したことに伴い、753,543 千円を特別利益に計上いたしました結果、当期純利益 609,411 千円（前年同期は当期純損失 925,859 千円）となる見込みです。

① BT 事業

BT 事業におきましては、経営と IT との融合の潮流を踏まえ、企業のグローバル化に対応するべく BPM/SOA への展開を推進するため、連結子会社である UML 教育研究所との連携を強化してまいりました。

その中で、上半期まではモデリング技術を活用した BPM コンサルティングサービス案件及び付随する BPM 教育案件の確保に注力してまいりましたが、立ち上がりが難航したことにより定常コストを圧縮し、システムインテグレーションサービスへの人員の再配置を行うなど選択と集中をおこなってまいりました。

また、自社で教育カリキュラムを開発し、インストラクター養成教育を実施すると共に、IT 技術の教育大手法人との協業を模索するなど BPM 市場の拡大のための活動を展開してまいりました。

このような活動の中で、当社の強みである BPM モデリング技術を切り口とした顧客別アプローチにより、システム開発サービス案件及び教育サービス案件が成約するなど、今後の事業展開に繋がる兆しも見えてまいりましたが、資格試験販売におきましては、新たな資格試験を開発し、既存資格試験において受験対策本を付加して提供するなど受験者獲得に努めてきたものの、法人向け営業体制の確立の遅れなどから、受験者数の減少が売上高に影響いたしました。

なお、従来のネットワーク製品の販売につきましては、タイムリーな顧客フォローの実施を継続してまいりました。

以上の結果、当連結会計年度におきましては、売上高 123,901 千円（前年同期比 18.5%減）、営業損失 42,293 千円（前年同期は営業損失 44,855 千円）となる見込みです。

② リアルエステート事業

連結子会社ディーキューブにおきましては、継続して開発型大型不動産仲介に的を絞り集中してまいりました。

しかしながら、混迷の状況が続く不動産市場において、売主側と買主側の調整に手間取りましたため、成約に至りませんでした。

以上の結果、当連結会計年度におきましては、売上高は 48,893 千円（前年同期比 70.8%減）、営業損失 39,795 千円（前年同期は営業損失 5,508 千円）となる見込みです。

以上