

第 7 期

# 中間事業報告書

平成14年 2月1日から  
平成14年 7月31日まで



株式会社デジタルデザイン

## 株主の皆様へ

株主の皆様には、ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。

平素は格別のご高配を賜り、厚くお礼申し上げます。

さて、ここに当社の経営方針及び第7期上半期（平成14年2月1日から平成14年7月31日まで）における営業の概況と中間決算についてご報告申し上げます。

今後とも、当社は企業価値と株主価値の増大を目標に全社一丸となって邁進していく所存でございます。株主の皆様におかれましては、今後とも一層のご支援とご指導を賜りますようお願い申し上げます。

平成14年10月



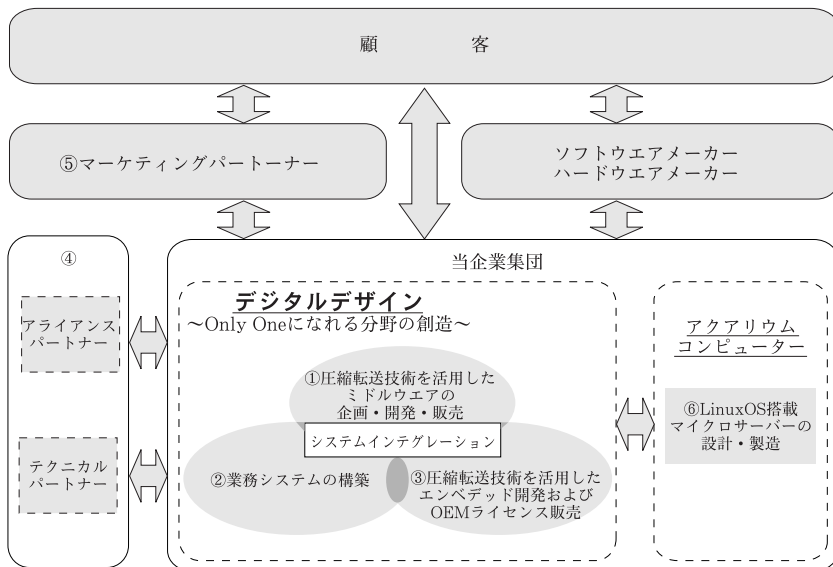
代表取締役社長 寺 井 和 彦

## 目 次

---

|                  |    |
|------------------|----|
| 株主の皆様へ .....     | 1  |
| 当社概要図 .....      | 2  |
| 経営の基本方針 .....    | 3  |
| 当上半期の営業概況 .....  | 3  |
| 利益配分の方法 .....    | 4  |
| 中期的な経営戦略 .....   | 4  |
| 会社の対処すべき課題 ..... | 5  |
| 業務ハイライト .....    | 6  |
| 中間貸借対照表 .....    | 7  |
| 中間損益計算書 .....    | 8  |
| 会社概要 .....       | 9  |
| 株式の状況 .....      | 9  |
| 役員 .....         | 10 |

## 当社概要図



- ① 独自の圧縮転送技術を活用したミドルウェア製品及びライセンス技術を企画・開発・販売いたします。また、新製品の企画・開発をおこないます。
- ② 上記ミドルウェア及びオープンソースをも活用した法人向け業務システムを、受託開発及びオンサイトサービスにて構築・販売いたします。
- ③ 圧縮転送技術を活用したエンベデッド開発、さらにOEM形式でのライセンス販売をおこないます。
- ④ 当社の技術とアライアンスパートナー及びテクニカルパートナーの技術を組み合わせることにより、普及効率の向上と販売ルートを広げたいいたします。
- ⑤ 当社の販売資源を人材面、技術面で補完いただくためにマーケティングパートナーを通じて顧客にサービスを提供いたします。
- ⑥ ハードウェアの設計・製造、オープンソースソフトウェアの設定作業及び当社の情報インフラの保守等を担当いたします。

## 1. 経営の基本方針

当社は、「オリジナリティを追求し、1番になれる分野を創造する。」ことを基本方針とし、顧客の期待に応えつづけ、お互いが真剣に働きお互いが尊敬できる組織の構築を目指しております。

また、独自の圧縮転送技術を活用した高速データ通信ソリューションとオープンソースをも活用した法人向けシステム構築で差別化をはかっており、国産の通信ソフトウェアメーカー及びシステムインテグレーターとして責任を持った行動と透明な言動で信頼される誠実な行動を実践するとともに、企業コンプライアンスの見地から、社会規範や法律の遵法を意識し、本格化するネットワーク社会の発展の一翼を担う所存であります。

## 2. 当上半期の営業概況

当上半期におけるわが国経済は、引き続き企業収益が大幅に減少傾向にあり、個人消費も低調に推移するなど依然として厳しい状況が続いております。

特に情報通信分野では、高速・大容量のブロードバンド通信を中心に市場環境が激しく変化し競争は激化しております。このような環境の下、当社においては黒字基調を維持できる組織体制を築くため、各事業ユニットに応じた受注目標を明確に設定し、予算統制及び組織統制を強化するとともに人員の再配置をおこないました。

また、当社の差別化要因である圧縮転送技術を強化するために経営資源を集中させ、エンベデッド開発からOEM形式でのライセンス販売に注力した事業活動を推進してまいりました。さらに、製品に関連するカスタマイズ案件を積極的に受注し、社内の稼働確保及び開発ノウハウの蓄積に努めてまいりました。

業務システム構築事業におきましては、差別化要因である圧縮転送技術を活用すること、開発資産を再利用すること、非稼働、稼働損をおさえることを基本方針としたシステム案件の確保に努めてまいりました。

さらにオリジナルハードウェア事業の積極的な活動を控えることで不採算事業を縮小し、経営資源をオリジナルミドルウェア事業、業務システム構築事業に集中してまいりました。

課題と認識しておりました事項につきましては、当上半期において具体的に以下をおこなってまいりました。

① 営業力の強化といたしまして、業務システム構築事業におきましては、事業ユニットごとに受注・売上・営業利益目標を掲げ、2週間に1回おこなわれております経営会議にて営業状況を含め進捗チェックをおこない、また、オリジナルミドルウェアである「FastConnector」製品群を活用した提案営業活動により、SI案件の受注が増加しました。

さらに、パートナー様と共同で展示会及びセミナーを開催することによって見込み客の開拓をおこないました。

オリジナルミドルウェア事業におきましては、ソリューション提案型の営業体制の整備をおこなうために営業要員に対するOJTの実施と提案のための技術支援要員の配置及び顧客からの発注を促進すべく、プロジェクトの導入評価支援を目的とした技術要員の配置をおこないました。

② 安定的な収益モデルの構築といたしまして、業務システム構築事業におきましては、レポートラインの整備及び各リーダーへの予算目標の設定をおこない、毎週1回おこなわれるリーダー会議において、プロジェクトの進捗チェックをはじめ問題点の早期解決、要員調整をおこない、収益確保に努めました。

オリジナルミドルウェア事業におきましては、オリジナル製品のカスタマイズ案件及び他社製品への組み込み案件を積極的に受注し、開発完了後、継続的にライセンス受注につながる開発・販売の両面でのパートナーとなる企業の開拓に注力しました。

③ 首都圏における売上拡大といたしまして、営業及びマーケティング要員の増加をおこない、販売パートナー様の開拓と選択を継続的に実施し、製造・販売の要員を拡充してまいりました。

④ 当社の強みの拡充といたしまして、業務システム構築事業におきましては、引合いのあったSI案件に独自の圧縮転送技術を活用できるところがないかを検討し、積極的に提案営業をおこないました。また、パートナー様及び取引先様と共同で展示会及びセミナーを開催することによって見込み客の開拓をおこないました。

オリジナルミドルウェア事業におきましては、オリジナル技術をソリューションとして活用していただくために、より直接的に顧客に働きかけました。また、製品サポート案件の受注を促進すべく、受注顧客満足度を高めるためのサポート業務フローの整備をおこないました。

カスタマイズ案件においては、積極的な受注により製品の機能の拡大が実現できており、今後の製品のバージョンアップ及びリリースに向けて現在活動しております。

さらに、オリジナル技術を活かした案件におきましては、今後積極的かつ継続的に受注すべく、より提案力強化に力を入れてまいります。

⑤ 事業体制の整備といたしまして、契約によるリスク回避の観点から、契約内容の法務チェックから契約文書管理までの一括管理を徹底し、また与信規程の見直しをおこないました。

また、管理体制の強化を意識し、製造・販売一体型の一定期間内の売上・粗利等の目標を設定し、その目標達成のための「TO DO」を日々の業務遂行の行動指針としました。また、品質の向上に対する体制を整備すべく、サポート体制及び一環として品質保障をおこなう要員の配置教育を実行いたしました。今後も継続的に体制を強化いたします。

以上の結果、売上高229,939千円（前中間会計期間比17.7%増）と増収いたしました。しかしながら、外注費ならびに一般管理費の削減により当上半期におけるの経常損失および当期損失の回復に努めましたが、これを補うには至らず、誠に遺憾ながら営業損失8,082千円、経常損失5,838千円、中間損失7,544千円となりました。

### 3. 利益配分の方法

当社は、株主の皆様に対する長期的な利益の充実を重要な課題のひとつと考えております。利益配分につきましては、経営基盤の強化を考慮したうえで、財政状況、利益水準及び配当性向等を総合的に勘案し、経営基盤強化による収益の安定化をはかり、株主の皆様配当が可能となるよう努力していく所存であります。

### 4. 中期的な経営戦略

ネットワークのブロードバンド化が急速に進むことにより企業におけるオープンネットワーク環境が多様化する中、当社はミドルウェアの重要性を再確認し、圧縮転送技術の利用用途において優位性を確立することが差別化のために重要であるとの認識で、収益力の強化をはかり、企業価値を高めてまいり所存であります。

また、ネットワークの効率的な活用、及びその応用システムの市場をターゲットとしたうえで、圧縮転送技術の付加価値の増大をはかるとともに、オープンソースをも活用した業務システムの構築を中期的な差別化要因とし、当社の強みである圧縮転送技術を活用したリアルタイムにデータベースへアクセスできる特徴を活かしたソリューションを展開してまいります。

さらに、経営資源を差別化要因に集中し、事業領域の絞り込みをおこない、それらの事業推進において、ソフトウェア資産を含めた知識の再利用の徹底による効率化を目指してまいります。また、黒字基調を維持できる組織体制を築いてまいります。

オリジナルソフトウェア事業においては、製品販売、エンベデッド開発及びOEM形式でのライセンス販売、さらにはモバイルソリューションに傾倒し、研究開発による製品の機能拡張により、競争力のある製品の投入をおこなってまいります。

また、業務システム構築事業においては、圧縮転送技術で培ったノウハウ及び開発資産を再利用したシステムの受託をおこない、強みを活かしたソリューション提案を徹底してまいります。

オリジナルハードウェア事業に関しましては、当市場は、大手メーカーでも製品の淘汰が進む混沌とした市場であり、低価格化、市場全体の需要が減退傾向の中、積極的な事業展開は控えております。

## 5. 会社の対処すべき課題

当社は、変化の激しい業界にあって、圧縮転送技術の利用用途において優位性を確立することが差別化のために重要であると認識しております。

### ① 営業力の強化

当社の技術資源を最大限に活用したビジネスソリューションを各業界に強い影響力を持つ企業に提案していくことで市場参入していくことが重要であります。

技術優位性を確保するためにも技術開発体制を強化してまいります。安定的な収益を得るため、受注を確保することが重要であると認識しております。営業体制の整備としては、営業支援活動として見込み顧客の集約・管理をおこなうプレセールス機能を強化するとともに、顧客へのアフターサポートの拡充をおこない、専任体制による営業力の強化をはかります。

### ② 安定的な収益モデルの構築

得意分野に特化したシステムインテグレーション案件の確保及びサポートを中心としたサービス案件の確保により、安定的な収益モデルの構築と、各チームに売上予算を割り当てることにより、各チームでの収益意識の向上に努めることによる収益確保をおこなっております。

### ③ 首都圏での売上拡大

首都圏におけるライセンス販売による売上の拡大が重要な課題であると認識しております。

### ④ 当社の強みの拡充

1. 独自の圧縮転送技術を活用した「FastConnector」製品群及びライセンス群の販売増加が重要であります。

2. 「FastConnector」製品群の機能拡張により新規市場を開拓することが重要であります。

3. 独自の圧縮転送技術を用いて、新しい用途への適用を促進すべく、リアルタイムにデータベースへアクセスできる差別化要因をさらに拡充する案件及び得意分野に特化した案件の受注が重要であります。

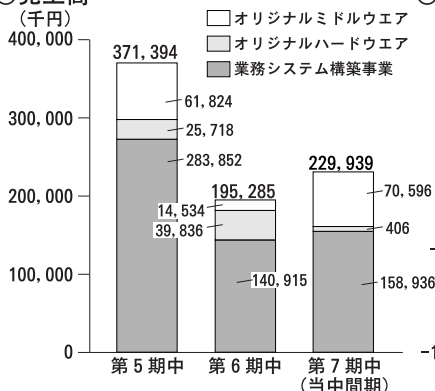
### ⑤ 事業体制の整備

組織の基盤造りの一環として、役員・社員が理解し共有しなければならない基本的使命、価値観、当面目指すべき目標、目標を達成するための企業変革の取組みなどの行動規範を設定し、組織体制の整備をはかることが重要であると認識しております。

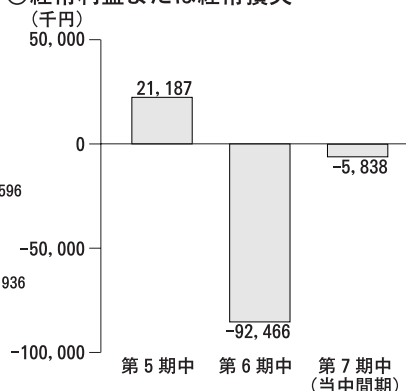
また、技術開発にあたっては常に品質管理に努めておりますが、当社の技術に明らかな不備・不具合が判明した場合、その改善要求や賠償請求を受ける可能性があり、このような事態を未然に回避するため、契約によるリスク回避、品質の維持、向上に対する体制の整備が重要であります。

## 業務ハイライト

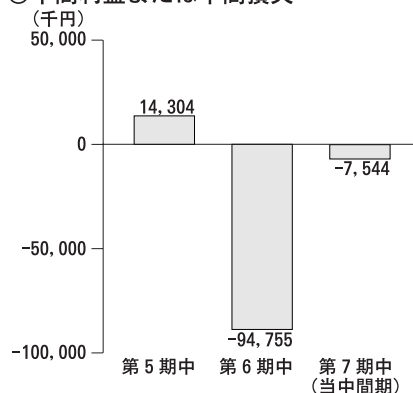
### ○売上高



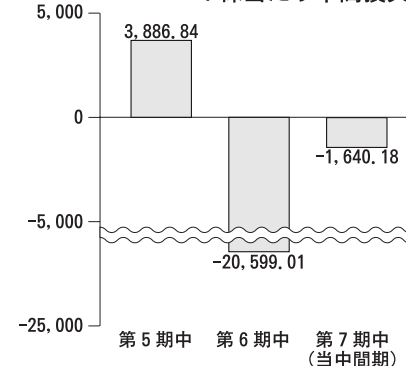
### ○経常利益または経常損失



### ○中間利益または中間損失



### ○1株当たり中間利益または1株当たり中間損失



| 区 分                              | 期 別 | 第5期中                          | 第6期中                          | 第7期中(当中間期)                    |
|----------------------------------|-----|-------------------------------|-------------------------------|-------------------------------|
|                                  |     | [平成12年2月1日から<br>平成12年7月31日まで] | [平成13年2月1日から<br>平成13年7月31日まで] | [平成14年2月1日から<br>平成14年7月31日まで] |
| 売 上 高(千円)                        |     | 371,394                       | 195,285                       | 229,939                       |
| 経常利益または経常損失(△)(千円)               |     | 21,187                        | △ 92,466                      | △ 5,838                       |
| 中間利益または中間損失(△)(千円)               |     | 14,304                        | △ 94,755                      | △ 7,544                       |
| 1株当たり中間利益または<br>1株当たり中間損失(△) (円) |     | 3,886.84                      | △ 20,599.01                   | △ 1,640.18                    |
| 総 資 産(千円)                        |     | 1,192,574                     | 984,548                       | 926,855                       |
| 純 資 産(千円)                        |     | 1,064,209                     | 921,859                       | 871,823                       |

# 中間貸借対照表

(平成14年7月31日現在)

(単位：千円)

| 科 目    | 金 額     | 科 目     | 金 額     |
|--------|---------|---------|---------|
| (資産の部) |         | (負債の部)  |         |
| 流動資産   | 824,884 | 流動負債    | 51,855  |
| 現金及び預金 | 713,879 | 買掛金     | 33,755  |
| 売掛金    | 94,139  | 未払法人税等  | 1,176   |
| たな卸資産  | 11,173  | 賞与引当金   | 833     |
| その他    | 5,961   | その他     | 16,090  |
| 貸倒引当金  | △ 268   | 固定負債    | 3,176   |
| 固定資産   | 101,970 | 繰延税金負債  | 3,176   |
| 有形固定資産 | 15,158  | 負債合計    | 55,032  |
| 工具器具備品 | 15,158  | (資本の部)  |         |
| 無形固定資産 | 3,424   | 資本金     | 404,000 |
| 投資等    | 83,387  | 法定準備金   | 633,000 |
| 関係会社株式 | 59,750  | 資本準備金   | 633,000 |
| 投資有価証券 | 5,834   | 欠損金     | 165,176 |
| その他    | 17,803  | 任意積立金   | 4,927   |
| 資産合計   | 926,855 | 中間未処理損失 | 170,103 |
|        |         | 資本合計    | 871,823 |
|        |         | 負債・資本合計 | 926,855 |

- (注) 1. 記載金額は、千円未満を切り捨てて表示しております。  
 2. 有形固定資産の減価償却累計額 17,998千円  
 3. 消費税等の会計処理は税抜方式によっております。



# 中間損益計算書

(平成14年2月1日から  
平成14年7月31日まで)

(単位：千円)

| 科 目                        |            | 金       | 額       |
|----------------------------|------------|---------|---------|
| 経<br>常<br>損<br>益<br>の<br>部 | 営業収益       |         | 229,939 |
|                            | 売上高        | 229,939 |         |
|                            | 営業費用       |         | 238,022 |
|                            | 売上原価       | 166,950 |         |
|                            | 販売費及び一般管理費 | 71,072  |         |
|                            | 営業損失       |         | 8,082   |
|                            | 営業外収益      |         | 2,862   |
|                            | 営業外費用      |         | 617     |
|                            | 経常損失       |         | 5,838   |
|                            | 税引前中間損失    |         | 5,838   |
| 法人税、住民税及び事業税               |            | 2,011   |         |
| 法人税等調整額                    |            | △ 304   |         |
| 中間損失                       |            | 7,544   |         |
| 前期繰越損失                     |            | 162,559 |         |
| 中間未処理損失                    |            | 170,103 |         |

(注) 記載金額は、千円未満を切り捨てて表示しております。



# 役

員 (平成14年 7 月31日現在)

|         |   |   |   |   |
|---------|---|---|---|---|
| 代表取締役社長 | 寺 | 井 | 和 | 彦 |
| 取締役会長   | 村 | 井 |   | 勝 |
| 取締役     | 仙 | 波 |   | 聡 |
| 取締役     | 熊 | 倉 | 次 | 郎 |
| 常勤監査役   | 戸 | 口 | 雅 | 裕 |
| 監査役     | 高 | 草 | 林 | 夫 |

## 株主メモ

|                              |  |
|------------------------------|--|
| 決 算 期                        | 毎年 1月31日   |
| 定 時 株 主 総 会                  | 毎年 4月中   |
| 基 準 日                        |  |
| 定時株主総会権利行使株主確定日              | 1月31日  |
| 利益配当金支払株主確定日                 | 1月31日  |
| 中間配当金支払株主確定日                 | 7月31日  |
| 名 義 書 換 代 理 人                | 住友信託銀行株式会社   |
| 同 事 務 取 扱 場 所                | 大阪市中央区北浜四丁目 5 番33号<br>住友信託銀行株式会社 証券代行部   |
| 郵便物送付先及び電話照会先                |  |
| 郵便物送付先                       |  |
| 〒183-8701 東京都府中市日鋼町 1 番10    |  |
| 住友信託銀行株式会社 証券代行部             |  |
| 電話照会先                        |  |
| (住所変更等用紙のご請求) ☎ 0120-175-417 |  |
| (その他のご照会) ☎ 0120-176-417     |  |
| 同 取 次 所                      | 住友信託銀行株式会社 全国各支店   |
| 公 告 の 方 法                    | 日本経済新聞に掲載する。<br>ただし、商法第283条第5項に定める貸借対照表に係る情報は<br><a href="http://www.d-d.co.jp/">http://www.d-d.co.jp/</a> において提供する。 |