

# 2009年3月期第2四半期 決算説明会

2008年11月13日

日本システムウェア株式会社

取締役社長 多田 尚二

# 1. 第2四半期の業績と反省

# 全社業績

景気減速の影響により減収減益となったが、  
販管費の抑制により利益は計画をほぼ達成

	2009/3 第2四半期累計	2008/3 中間	前年同期比 (増減率)	計画	計画比 (増減率)
売上高	15,655	16,404	△4.6%	16,500	△5.1%
売上原価	13,405	13,928	△3.8%	14,000	△4.2%
売上総利益 同率	2,249 14.4%	2,476 15.1%	△9.2% △0.7p	2,500 15.2%	△10.0% △0.8p
販売費及び 一般管理費	1,775	1,907	△6.9%	2,000	△11.2%
営業利益 同率	473 3.1%	568 3.5%	△16.7% △0.4p	500 3.0%	△5.3% 0.1p
経常利益 同率	493 3.2%	615 3.8%	△19.9% △0.6p	500 3.0%	△1.3% 0.2p
当期純利益 同率	477 3.1%	512 3.1%	△6.8% △0.1p	490 3.0%	△2.5% 0.1p

# 財政状況

## 財務体質を健全化

	2009/3 第2四半期累計	2008/3 中間	2008/3期
流動比率	144.3%	106.3%	138.8%
固定比率	98.3%	105.1%	95.6%
有利子負債依存率	25.3%	28.9%	27.4%
デット・エクイティ比率	0.50倍	0.60倍	0.57倍
自己資本比率	50.7%	48.2%	48.4%

(個別業績数値)

# セグメント別業績

## 全セグメントとも減収減益・計画未達

		2009/3 第2四半期 累計	2008/3 中間	前年同期比 (増減率)	計画	計画比 (増減率)
ITソリューション	売上高	8,412	8,736	△3.7%	8,750	△3.9%
	売上総利益 同率	1,033 12.3%	1,108 12.7%	△6.8% △0.4p	1,270 14.5%	△18.7% △2.2p
プロダクト	売上高	6,134	6,361	△3.6%	6,500	△5.6%
	売上総利益 同率	1,071 17.5%	1,174 18.5%	△8.8% △1.0p	1,105 17.0%	△3.0% 0.5p
システム機器販売	売上高	1,108	1,306	△15.1%	1,250	△11.3%
	売上総利益 同率	145 13.1%	193 14.8%	△25.1% △1.7p	125 10.0%	16.0% 3.1p

(個別業績数値)

# セグメント別業績（ITソリューション）

## 受注環境が悪化する中、原価低減に注力

		2009/3 第2四半期 累計	2008/3 中間	前年同期比 (増減率)
システム構築	売上高	4,675	4,858	△3.8%
	売上総利益 同率	492 10.5%	761 15.7%	△35.4% △5.1p
オンサイト運用	売上高	1,197	1,225	△2.3%
	売上総利益 同率	221 18.5%	184 15.1%	20.2% 3.5p
アウトソーシング	売上高	2,397	2,507	△4.4%
	売上総利益 同率	434 18.1%	402 16.1%	7.9% 2.1p
その他	売上高	141	146	△2.8%
	売上総利益 同率	△114 △81.0%	△239 △164.3%	— —

- ・インフラ系は堅調だが、ソリューション系が苦戦
- ・特定の不採算プロジェクトが発生
- ・オンサイト運用、データセンター事業は増益

# セグメント別業績(プロダクト)

## コストダウン要請の強まる中、対応に注力

		2009/3 第2四半期 累計	2008/3 中間	前年同期比 (増減率)
組込みソフトウェア開発	売上高	3,194	3,496	△8.6%
	売上総利益 同率	524 16.4%	596 17.1%	△12.1% △0.6p
LSI設計	売上高	1,839	1,867	△1.5%
	売上総利益 同率	318 17.3%	380 20.4%	△16.3% △3.1p
その他	売上高	1,101	998	10.3%
	売上総利益 同率	228 20.7%	197 19.7%	15.8% 1.0p

(個別業績数値)

- ・携帯電話分野は減少するも、グローバル対応案件に明るさ
- ・カーエレ分野は案件減少により縮小
- ・プラットフォーム(ミドルウェア)開発は堅調
- ・LSI設計は特定顧客向けは堅調だったが、新規顧客獲得、関西・九州地区で苦戦

# 第2四半期の反省

---

- 受注環境悪化への対応が不十分
- 全社的な生産性の改善に至らず
- 特定不採算プロジェクトが発生



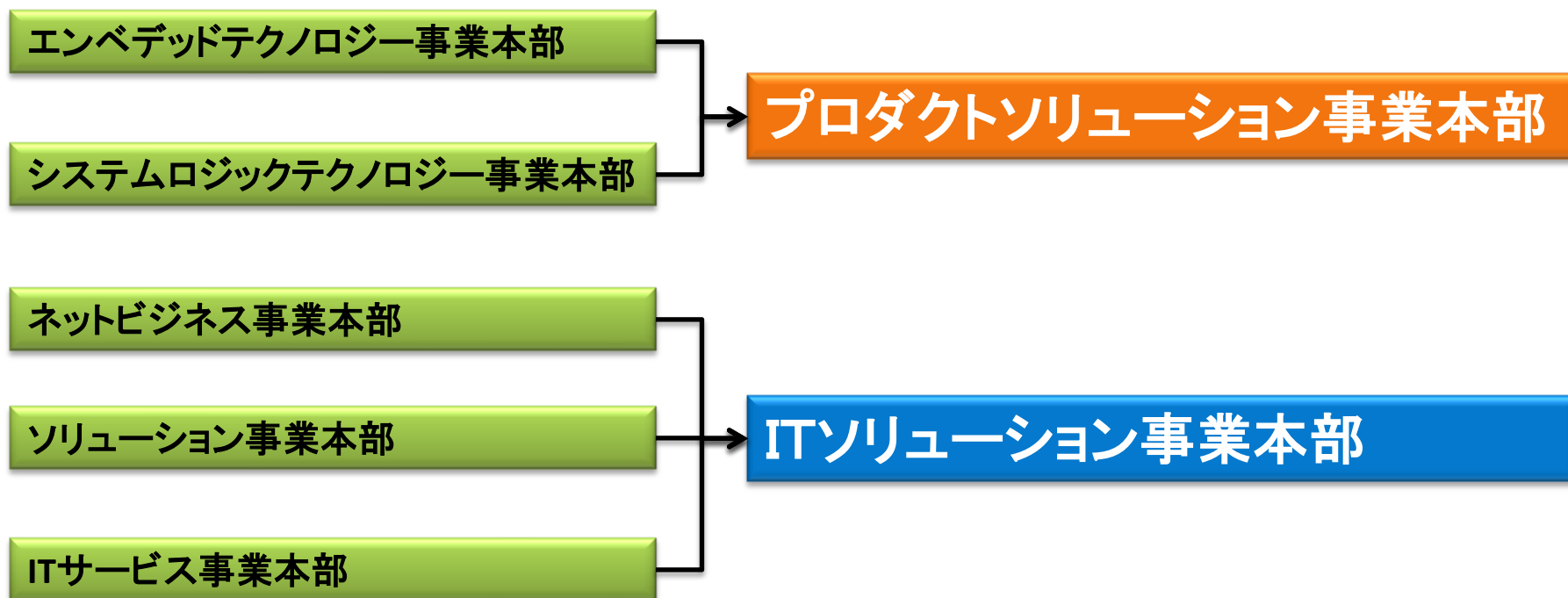
## 2.下期の施策と見通し

# 下期の施策およびトピックス

- 組織改正による体制強化
- 全社PMO体制への展開
- セグメント別施策
- 海外開発パートナー戦略
- データセンター増床
- ストリーミング事業の事業移行

# 組織改正による体制強化

- ・ 部門間シナジーにより、マーケットへの柔軟な対応を可能に
- ・ 営業体制の強化（担当営業から組織営業へ）



# 組織改正による体制強化

- ・ 事業本部から事業部へ統制単位を細分化

## プロダクトソリューション事業本部

- 営業統括部
- モバイル&ネットワークソリューション事業部
- ITSソリューション事業部
- プラットフォームソリューション事業部
- SOCソリューション事業部
- デバイスソリューション事業部

## ITソリューション事業本部

- 営業統括部
- ビジネスソリューション事業部
- ネットビジネス事業部
- フィナンシャルサービス事業部
- 公共システム事業部
- 基盤システム事業部
- アウトソーシング事業部
- ITマネージド事業部
- ストリーミング事業部

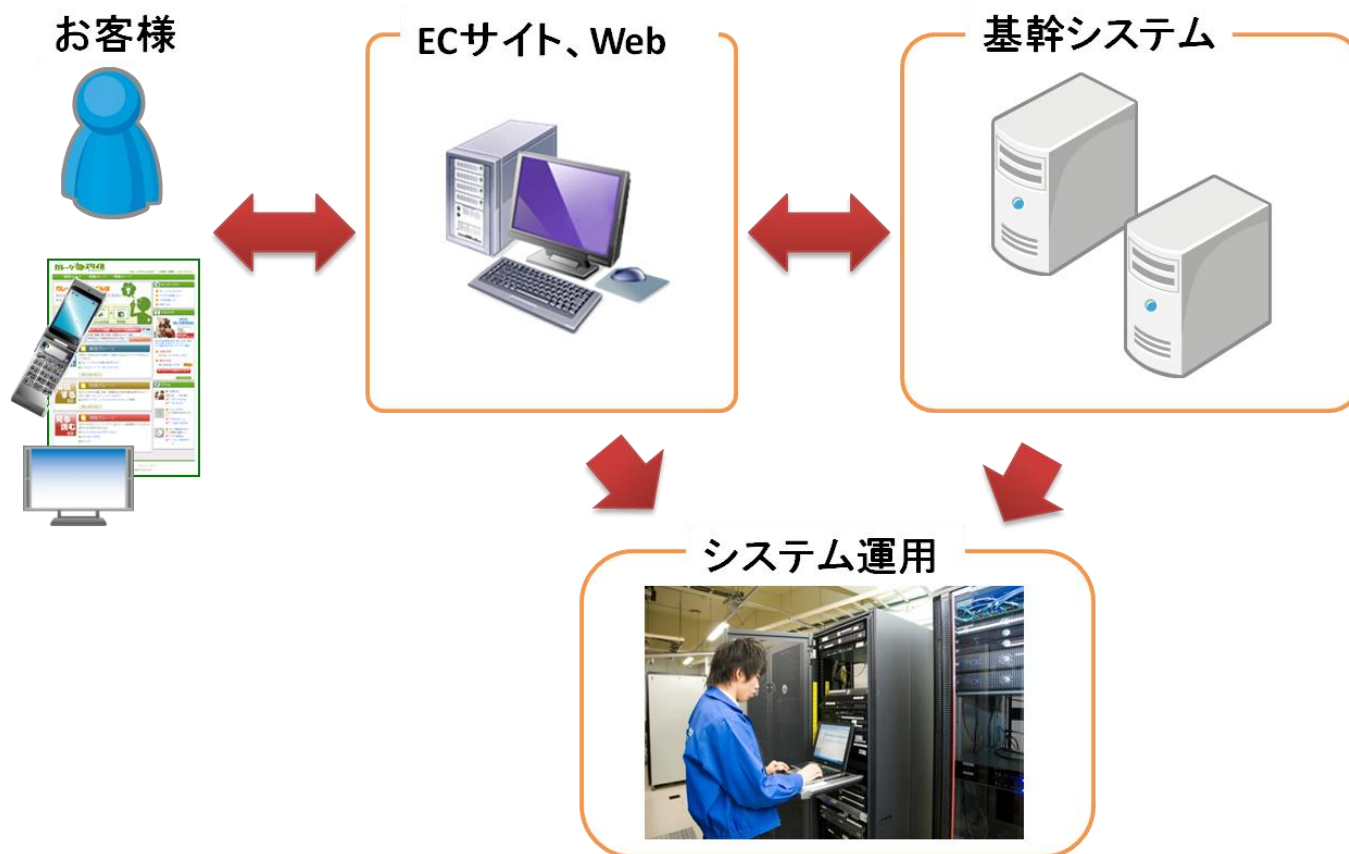
# 全社PMO体制への展開

---

- より確実に効率的な審議会運営
- 事業部間のノウハウ共有と横展開による品質向上
- プロジェクトマネジメントの質的向上による低採算プロジェクトの極小化

# セグメント別施策 (ITソリューション)

- ECサイト、Web系を切り口に、フロントエンドからバックエンドのシステム構築、運用までワンストップサービスを提供



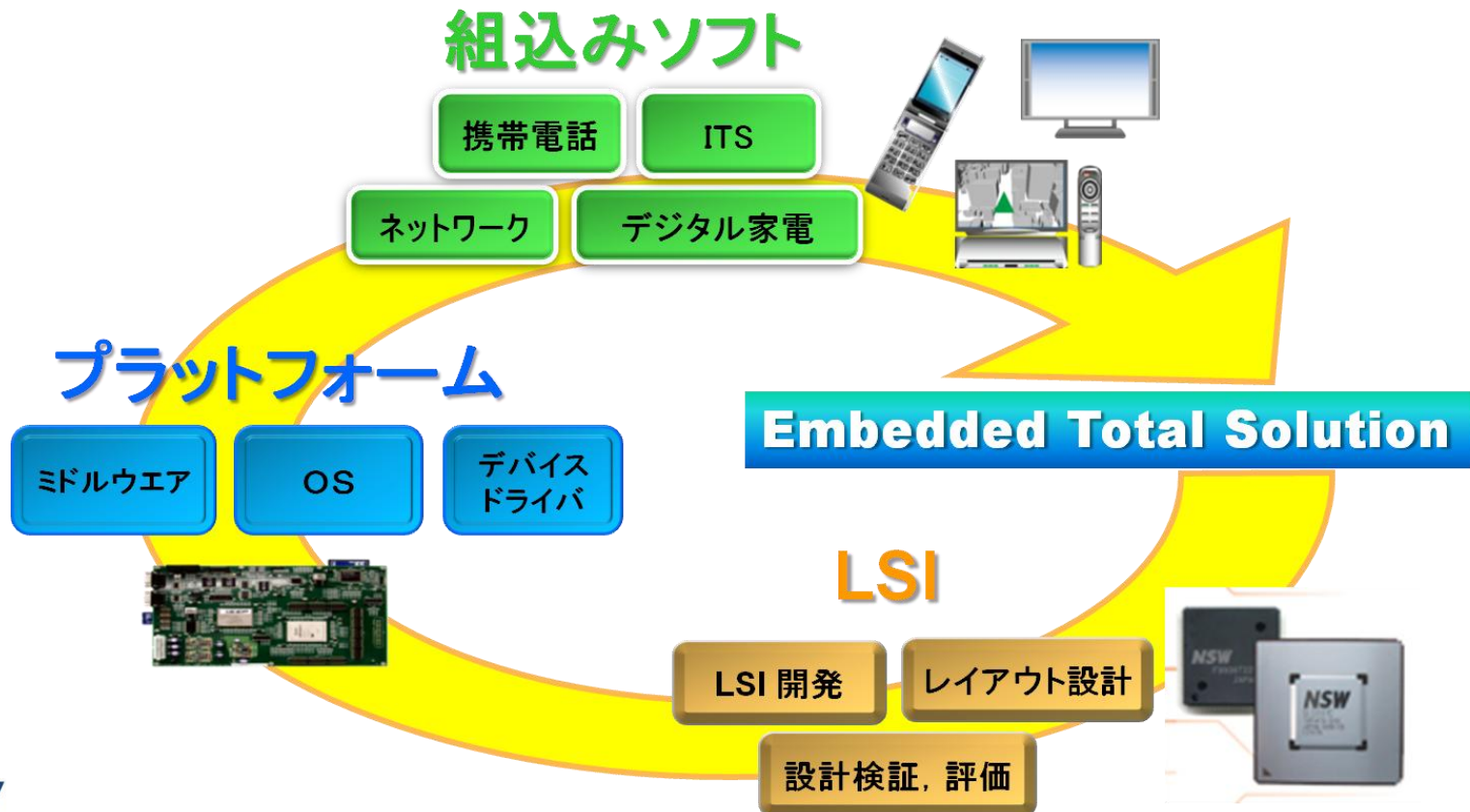
# セグメント別施策（ITソリューション）

---

- 運用サービスを拡大し、さらなる高付加価値サービスを提供
- 既存顧客を戦略的に深耕

# セグメント別施策(プロダクト)

- LSI~プラットフォーム(ミドルウェア)~組み込みソフトまでのエンベデッドトータルソリューション体制による営業を強化





# セグメント別施策(プロダクト)

---

- プラットフォーム分野の人的リソースの有効活用
- 注力分野の拡大  
(産業設備機器/セキュリティ等)

# 海外開発パートナー戦略

- 優良パートナー企業との関係を強化



# データセンター増床

- 郊外型データセンターを1フロア増床
  - 2008年10月より稼動
  - 金融業向けサービスと連携し営業展開



郊外型データセンター



都市型データセンター

# ストリーミング事業の事業移行

- 経営効率の観点から、ストリーミング事業（ホテル向けVODシステム）を事業移行

## （参考）事業の経緯

- 2004.4－2007.5 79ホテル(14,130室)にVODシステム導入
- 2007.6 新規営業活動を凍結
- 2008.10 映像サービス専業会社へ事業移行

# 通期の見通し(全社)

事業環境がさらに悪化する中、計画を見直し  
着実な業績達成を目指す

	2009/3期	2008/3期	前期比 (増減額)	前期比 (増減率)
売上高	31,500	33,173	△1,673	△5.0%
売上原価	26,800	28,229	△1,429	△5.1%
売上総利益 同率	4,700 14.9%	4,944 14.9%	△244 0.0p	△4.9% —
販売費及び 一般管理費	3,650	3,770	△120	△3.2%
営業利益 同率	1,050 3.3%	1,173 3.5%	△123 △0.2p	△10.5% —
経常利益 同率	1,000 3.2%	1,163 3.5%	△163 △0.3p	△14.0% —
当期純利益 同率	730 2.3%	1,173 3.6%	△443 △1.3p	△37.8% —

(個別業績予想)

# 通期の見通し(セグメント別)

事業環境がさらに悪化する中、計画を見直し  
着実な業績達成を目指す

		2009/3期	2008/3期	前期比 (増減額)	前期比 (増減率)
ITソリューション	売上高	16,950	17,748	△798	△4.5%
	売上総利益 同率	2,240 13.2%	2,353 13.3%	△113 △0.1p	△4.8% —
プロダクト	売上高	12,290	13,185	△895	△6.8%
	売上総利益 同率	2,200 17.9%	2,317 17.6%	△117 0.3p	△5.1% —
システム機器販 売	売上高	2,260	2,240	19	0.9%
	売上総利益 同率	260 11.5%	273 12.2%	△13 △0.7p	△4.9% —

(個別業績予想)

# 継承と変革

---

- お客様中心のビジネス発想
- スピーディかつ堅実な経営
- グローバルな視点と先見性

**“*不断の改革、そして変革へ*”**

**NSW**

Humanware By Systemware