

2011年3月期 第2四半期決算説明会

2010年11月2日

日本システムウェア株式会社
代表取締役執行役員社長 青木 正

目次

1. 第2四半期決算について
2. 通期業績見通し
3. 中長期事業戦略の概況

1. 第2四半期決算について

NSW

連結業績概要(第2四半期累計)

(単位:百万円)

	2010/3 2Q累計 実績	期初計画	2011/3		
			2Q累計 実績	前年同期比 (増減率)	計画比 (増減率)
売上高	12,117	12,000	11,642	△3.9%	△3.0%
営業利益	△244	200	246	—	+23.2%
同率	△2.0%	1.7%	2.1%		
経常利益	△273	200	241	—	+20.5%
同率	△2.3%	1.7%	2.1%		
四半期純利益	△421	135	241	—	+78.5%
同率	△3.5%	1.1%	2.1%		

- 売上高:国内景気の停滞に伴う需要減少により、わずかに減収
- 利益:コスト低減策の徹底、前期の事業再構築効果で計画を達成

NSW

今期の第2四半期累計ベースの売上高は116億4千2百万円となりました。これは前年同期比で3.9%減、また計画比では3%下回る結果でございます。また、営業利益が計画比23%増の2億4千6百万円、経常利益は計画比20%増となる2億4千1百万円、四半期純利益につきましても計画比78%増の2億4千1百万円となりました。

売上高につきましては、当初、国内景気の本格的な回復は依然として期待できないため、IT投資の抑制や、製品・サービス単価の下落が進行するものと見て、期初の見通しでは、前年同期並みの水準を維持する計画を立てておりました。しかしながら、第2四半期の終盤に一部、検収ズレが発生したことなどもあり、計画をやや下回る結果となりました。

一方の利益面ですが、こちらは営業利益ベースで前年同期の損失、2億4千4百万円と比較して約5億円の増益となりました。これは、グループ内におけるコスト低減策の徹底に加え、前期に行ったりソースの適正化など、事業再構築の効果を反映した形でございます。

セグメント別業績(第2四半期累計)

(単位:百万円)

		2010/3 2Q累計 実績	期初計画	2011/3		
				2Q累計 実績	前年同期比 (増減率)	計画比 (増減率)
IT ソリューション	売上高	8,131	8,070	7,572	△6.9%	△6.2%
	営業利益	△115	90	△8	—	—
	同率	△1.4%	1.1%	△0.1%		
プロダクト ソリューション	売上高	3,985	3,930	4,070	+2.1%	+3.6%
	営業利益	△128	110	255	—	+132.2%
	同率	△3.2%	2.8%	6.3%		

➤【IT】主に金融・保険業、情報通信業、官公庁向けで減収

➤【プロダクト】モバイル系を中心とする組込み系が復調

NSW

ITソリューションは、SIやシステム運用、データセンター事業などを手掛けるセグメントですが、売上高は75億7千2百万円で前年同期比および計画比ともに約6%減となりました。また、営業利益は8百万円の損失を計上し、計画値には届きませんでした。

減収の要因としては、主に金融・保険業、情報通信業、官公庁向けの3業種の実績が前年同期を下回ったことが挙げられます。全般的には製造業向けの需要が回復しつつあり、卸・小売業向けも堅調に推移した一方で、これら3業種については、需要落ち込みや伸び悩みの傾向が見られました。

また、利益未達の要因としては、受注条件の悪化やコストダウン圧力が高まる中、いくつかの不採算案件や低採算案件が発生したことが挙げられます。

プロダクトソリューションは、組込みソフトウェア開発やLSI設計などを手掛けるセグメントですが、売上高は40億7千万円となりました。こちらは当初、需要の落ち込みを想定しておりましたが、現時点においては前年同期の水準を維持し、計画比で3.6%増となりました。前期に損失を計上した営業利益は、第2四半期累計で2億5千5百万円と、増益となりました。

増収・増益要因としては、モバイル系を中心に売上が堅調に推移し、全体として、前期の落ち込みからやや復調の兆しが見られることが挙げられます。利益については、内製化とリソース管理の再徹底により、稼働率の改善に努めたことが寄与しました。

事業区分別売上高①

(単位:百万円)

ITソリューション	2010/3期 2Q累計		2011/3期 2Q累計		前年同期比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
ソリューション事業	4,066	50.0%	3,994	52.7%	△72	△1.8%
システム運用事業	1,705	21.0%	1,666	22.0%	△39	△2.3%
データセンター事業	1,509	18.5%	1,299	17.2%	△210	△13.9%
システム機器販売	623	7.7%	552	7.3%	△71	△11.4%
その他	226	2.8%	60	0.8%	△165	△73.4%
合計	8,131	100.0%	7,572	100.0%	△559	△6.9%

● ソリューション事業

- 製造業向けが回復しつつある一方、金融・保険業向けで減収
- インフラ分野が堅調に推移
- 業務系開発案件で苦戦

● システム運用・DC事業

- 価格競争の激化および顧客内製化の進行により、新規案件獲得に苦戦

NSW

続きまして、各セグメントの売上高を事業区分の切り口で掘り下げて見てみます。

まず、ITソリューションセグメントにおいては、ソリューション事業、システム運用事業、データセンター事業の各事業区分の売上構成は、第2四半期累計で上から順に、52%、22%、17%となりました。

前年同期比で見ますと、データセンター事業が金額ベースで約2億円減、13.9%減と、最も落ち込みました。この要因は主に、大口でご契約いただいていた外資系のお客様がデータセンターを海外拠点に一括集約したことによる影響を受けたものであります。

各事業の定性的な傾向として、売上高構成が最も大きいソリューション事業においては、当社の主要取引先である製造業のお客様の需要が回復しつつある一方で、金融・保険業向けの需要が大きく落ち込みました。

また、インフラ構築関連は堅調に推移したものの、業務系の開発案件では地方拠点をはじめとして苦戦を強いられました。

システム運用・データセンター事業については、価格競争が一段と厳しさを増したことや顧客における内製化の進行などにより、特に新規案件の獲得においては影響を受ける結果となりました。

事業区分別売上高②

(単位:百万円)

プロダクトソリューション	2010/3期 2Q累計		2011/3期 2Q累計		前年同期比	
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	増減率
組込みソフトウェア開発事業	2,539	63.7%	2,769	68.0%	+230	+9.1%
デバイス開発事業	1,360	34.1%	1,239	30.5%	△120	△8.9%
その他	86	2.2%	61	1.5%	△24	△29.0%
合計	3,985	100.0%	4,070	100.0%	+84	+2.1%

● 組込みソフトウェア開発事業

- ネットワークインフラ関連の需要減
- カーエレ関連は若干持ち直し
- モバイル関連は堅調に推移

● デバイス開発事業

- 製造業向けで伸び悩み
- 顧客内製化の進行により減収

NSW

もう一方の、プロダクトソリューションセグメントの事業区分を見てみます。こちらは、組込みソフトウェア開発事業、デバイス開発事業の第2四半期累計の売上構成が、それぞれ、68%と30%となりました。

前年同期比では、組込みソフトウェア開発が約2億円、9.1%の伸びであったのに対して、デバイス開発が約1億円の減少となり、デバイス系の落ち込みを組込み系がカバーする形となりました。

第2四半期累計の傾向としましては、組込みソフトウェア開発事業においては、ネットワークインフラ関連の需要が減少したものの、カーエレクトロニクス関連で若干持ち直しの傾向が見え、モバイル関連については堅調に推移しました。これはスマートフォン市場の伸びとAndroid需要の高まりによるものです。

対して、デバイス開発事業においては、主要顧客である製造業のお客様において内製化が進行し、その影響を受ける結果となりました。

経営・財務指標の推移

- 引き続き、財務体質の健全化を図る
- 有利子負債360百万円を返済

	2010年3月期 第2四半期末	2010年3月期 期末	2011年3月期 第2四半期末
流動比率	120.8%	135.5%	142.6%
固定比率	101.6%	95.3%	92.4%
有利子負債依存率	24.6%	20.5%	18.7%
デット・エクイティ比率	0.45倍	0.37倍	0.33倍
自己資本比率	54.5%	56.1%	57.3%
一株当たり当期純利益	△28.30円	△25.63円	16.18円
一株当たり配当金	4.00円	4.00円	7.50円

NSW

経営・財務指標については、前期から引き続き、財務体質の健全化に努めております。

第2四半期累計期間においては、有利子負債を3億6千万円返済し、期末借入残高が36億円となりました。また、自己資本比率は57.3%となり、1.2ポイント改善しました。第3四半期以降も引き続き、財務体質の健全化に努めてまいります。

なお、配当につきましては、安定配当方針の下、中間および期末配当金をそれぞれ7円50銭、年間15円とさせていただく予定です。

2. 通期業績見通し

NSW

連結業績予想(通期)

- 景気回復に減速感。受注環境は依然厳しい見通し
- 期初計画を維持

(単位:百万円)

	2010年3月期 実績	2011年3月期 予想	前期比		2Q累計 実績
			増減額	増減率	
売上高	24,849	25,000	+150	+0.6%	11,642
営業利益	148	900	+751	+506.7%	246
同率	0.6%	3.6%	+3.0p		2.1%
経常利益	96	800	+703	+726.0%	241
同率	0.4%	3.2%	+2.8p		2.1%
当期純利益	△381	570	+951	—	241
同率	△1.5%	2.3%	+3.8p		2.1%

NSW

現状、国内経済においては景気刺激策の一部が終了し、本格的な経済対策によりようやく手が付けられた段階でございますが、ここに来て、急激な円高による輸出の鈍化をはじめとして、再び景気回復に減速感を帯びてきていると認識しております。

情報サービス産業界におきましては、顧客企業のIT投資の抑制や開発およびサービスの海外シフトの本格化、そしてまた、大手企業を中心としたクラウドサービスの利用開始、といった動きから目が離せない状況にあります。

第3四半期以降につきましても、受注環境は依然厳しい状況にありますが、2011年3月期の通期業績は、売上高250億円、営業利益9億円、経常利益8億円、当期純利益5億7千万円の見通しでございます。これは期初計画を維持するものであり、計画達成に向けて取り組んでまいります。

セグメント別業績予想(通期)

(単位:百万円)

		2010/3期 実績	2011/3期 予想	前期比		2Q累計 実績
				増減額	増減率	
IT ソリューション	売上高	16,619	16,700	+80	+0.5%	7,572
	営業利益	53	370	+316	+596.0%	△8
	同率	0.3%	2.2%			△0.1%
プロダクト ソリューション	売上高	8,230	8,300	+69	+0.8%	4,070
	営業利益	95	530	+434	+456.8%	255
	同率	1.2%	6.4%			6.3%

- ITソリューションにおける事業規模の確保
- 両セグメントにおける利益確保に一層注力

NSW

セグメント別の業績予想については、第2四半期累計の実績を鑑みて計画を若干見直しました。

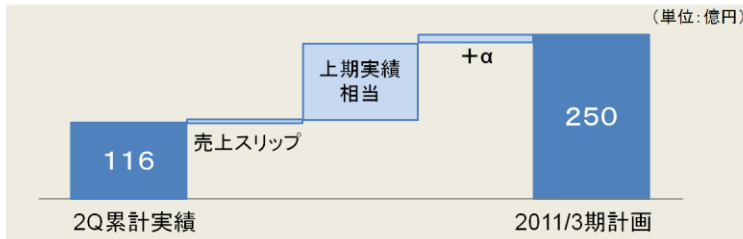
ITソリューションの売上高は、第2四半期累計の75億7千2百万円に対して通期で167億円。営業利益は、3億7千万円の計画です。

プロダクトソリューションでは、売上高は第2四半期累計の40億7千万円に対して通期で83億円。営業利益は、5億3千万円の計画です。

計画の達成に向けては、特にITソリューションにおける事業規模の確保、ならびに不採算案件の撲滅やコスト低減に一層注力し、両セグメントにおける利益確保が重要なポイントであると認識しております。

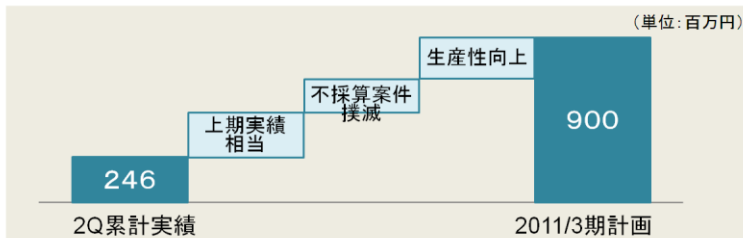
計画達成にむけて

● 連結売上高



- ▶ 製販連携強化
- ▶ 既存顧客との関係強化
- ▶ 新規顧客開拓

● 連結営業利益



- ▶ 不採算案件の撲滅
- ▶ 生産性向上、コスト低減策の徹底

NSW

売上高の達成に向けましては、第2四半期累計の売上を第3四半期以降も死守することを前提に、不足分については既存顧客との関係強化や新規顧客の開拓、アライアンスパートナーとの連携強化など、販売活動を拡充してまいります。

利益計画の達成に向けては、こちらも第2四半期累計並みの利益は着実に確保することを前提に、受注環境が厳しい中、リスク管理を厳格に行うとともに、注力しております不採算案件撲滅の取り組みを一層強化してまいります。併せて、強いコストダウン要請なども想定されるため、引き続き、生産性向上・コスト低減策の徹底を図り、外注費や販管費の適正化に取り組んでまいります。

3. 中長期事業戦略の概況

NSW

事業環境と展望

市場動向

- ✓景況感の不透明な状況は変わらず
- ✓国内市場の将来に悲観的な見方が強まる

業界動向

- ✓クラウド化、サービス化シフトが引き続き進行
- ✓グローバル市場の重要性が高まる

**新たな成長分野へのシフト
海外市場も視野に入れたビジネス**

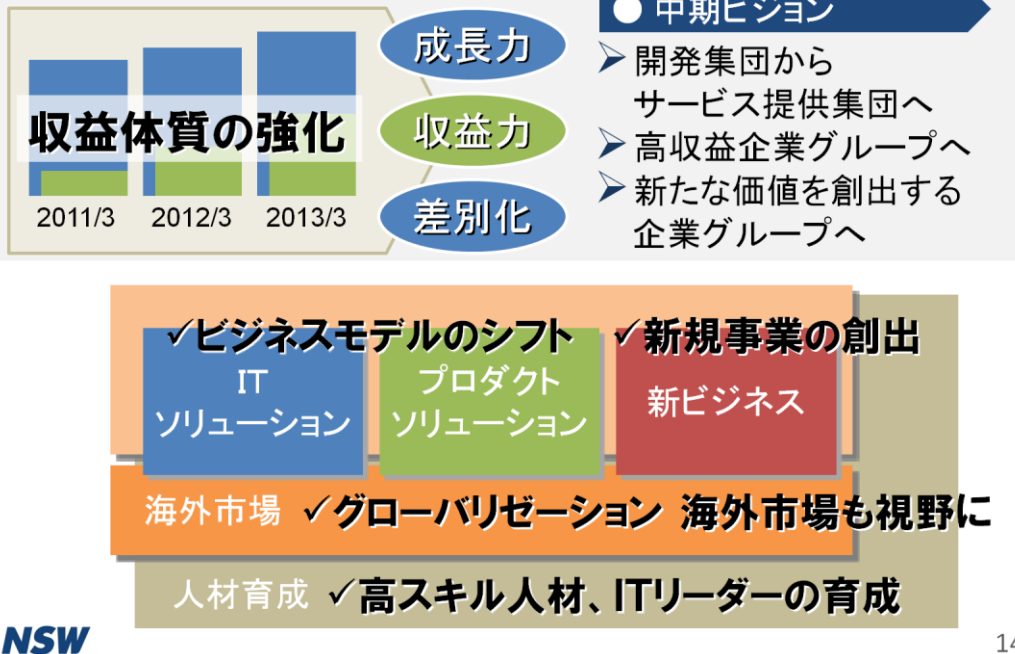
NSW

市場動向については、ゼロ金利政策や法人税の見直しなど、政府の経済対策の動きは見え始めたものの、経済の先行きははまだ不透明な状況が続いております。また、リーマンショック以降、回復が立ち遅れている国内市場については、将来に対する悲観的な見方も強くなってきています。

業界の動きとしては、クラウドへのシフトが引き続き進行しています。クラウドは、「これまでのITビジネスを失う脅威」と「新しいITビジネスを創出する機会」という二つの側面を合わせ持っていますが、こうした側面も、より鮮明になってまいりました。さらに、国内市場の将来に対する悲観論については、それに呼応するように、新興国をはじめとするグローバル市場を重要視する気運が一段と高まってきました。

このような環境の中、将来に向けては新しい成長分野へのシフト、海外市場も視野に入れたビジネス展開が、より重要になっております。

中期経営計画(2010-2012)



NSWグループでは、そうした事業環境の変化に対応すべく、今期より新たな中期経営計画がスタートしています。今回の中期経営計画は、「収益体質の強化」をテーマとして掲げております。これは事業環境が依然として厳しく、大きな変化の時代を迎えている今、自ら筋肉質の経営基盤を築くことによって次のステップに備えるものであります。

全体戦略としては、まず既存事業であるITソリューション、プロダクトソリューション事業においてサービス化の波をとらえるべく、ビジネスモデルのシフトを実践してまいります。また、成長分野をより広義にとらえ、新しいプロフィットを生み出す新規事業の創出も追求してまいります。

併せて、既存事業、新ビジネスともに、そのマーケットは海外市場を視野に入れたものでなくてはならないと考えます。そして、これらの戦略を実現するためには人材の育成が欠かせません。特に、上流工程など、より付加価値の高い分野に対応できる高スキル人材やビジネス全体をマネジメントできるITリーダーの育成に重点を置いています。

今期は、このような中期経営計画のスタートにあると位置付けております。

事業戦略

ITソリューション事業

- ✓ITトータルソリューションの推進
- ✓サービス分野の拡大

プロダクトソリューション事業

- ✓エンベデッドトータルソリューションの拡大
- ✓コア技術による差別化と優位性の確保

NSW

では、中期経営計画における事業戦略についてご説明いたします。

ITソリューション事業では、コンサルティングから運用までを一貫して提供する「ITトータルソリューション」により、競争力を強化する方針です。また、時代の流れをとらえるため、サービス分野の拡大も推進してまいります。特にクラウドサービスの分野では、クラウドの技術を使ってシステムを構築するクラウドインテグレーションの確立に力を入れていく方針でございます。

プロダクトソリューション事業では、かねてより推進しております「エンベデッドトータルソリューション」を継続して進めてまいります。これは、組み込み製品のLSI設計からアプリケーション開発までをシームレスに提供し、より付加価値を高める戦略です。また、差別化と優位性の確保として、コア技術の強化、特に今期はAndroid技術の強化に注力する方針でございます。

今上期の活動

Android技術強化プロジェクト
NEO (*New Embedded Operations*) Project

プロダクトソリューション重点施策

新規マーケット開拓活動
OPNF (*Open New Fields*)

新規プロダクト創出活動
OPSE (*Open Sesame*)

NSW

では、中期経営計画の事業戦略に基づいた今上期の主な活動内容についてご説明いたします。

プロダクトソリューション事業分野では、以前より事業領域の拡張・拡大を図る取り組みを推進しております。その一つが、新しいマーケットを開拓する活動であります「Open New Fields」。もう一つが、新しいプロダクトを創出する活動であります「Open Sesame」です。今上期には、この2つの活動を通して、新たにAndroidの技術強化プロジェクトである「NEOプロジェクト」を立ち上げました。

今上期の成果

NEO (*New Embedded Operations*) Project

- ✓ Android開発体制強化 技術者育成
- ✓ 独自アプリケーションの開発
- ✓ 技術力向上

モバイル分野 **前下期から140%拡大**

Android関連ビジネス **大きく成長**

NSW

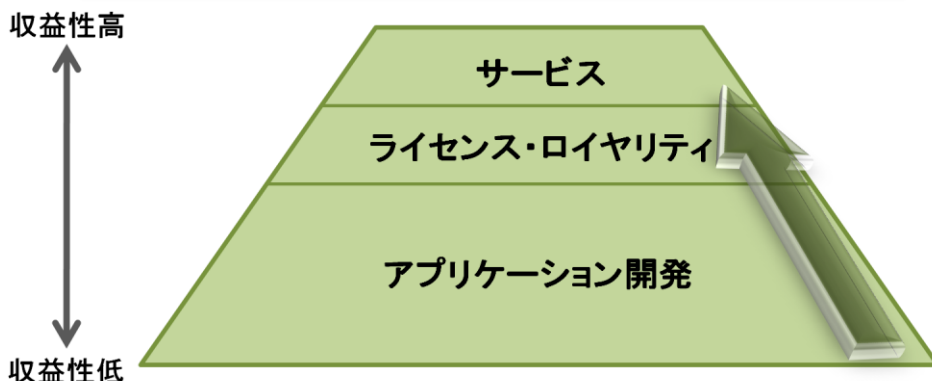
このNEOプロジェクトを中心とした上期の取り組みの成果を少しご紹介させていただきます。

当プロジェクトでは、まずビジネス規模を確保するため、開発体制の強化として技術者の戦略的な育成に着手しており、現在約50名の開発体制となっております。また、「nswPlayer」をはじめとするオリジナルアプリケーションの開発、技術力向上のための対策に取り組み、優位性の確保に努めてまいりました。

その結果、今上期、プロダクトソリューション事業のモバイル分野は、前下期と比較して140%に拡大しました。また、Androidに関連するビジネスも大きく成長し、今後のモバイル分野の牽引役として期待しているところでございます。

Android 今後の方針

NEO (New Embedded Operations) Project



**アプリケーション開発でビジネス規模を確保
収益性の高いビジネスにシフト**

NSW

さて、Android分野の今後の進め方ですが、ご存知の通り、Android搭載製品はスマートフォンをはじめとして、急速にそのマーケットを拡大しております。しかし、この開発業務においては既存事業と同じ事業特性を持っており、参入障壁が低いことなどから、次第に高い収益性を望むことは難しくなってまいります。したがって、高収益を狙うのであれば、自社保有の知的財産を活用したビジネスモデルが必要となってまいります。

NSWグループでは、まずアプリケーション開発に注力し、Android搭載製品の拡大に合わせて、ビジネス規模を確保してまいります。そして次に、そこで培った技術や開発したソフトウェアを武器に、ライセンス・ロイヤリティビジネスや、さらにはサービスビジネスといった収益性の高い分野にも領域を拡大していく方針です。

今上期のその他活動

✓中国現地法人 営業開始

京石刻恩信息技术(北京)有限公司
NSW China Co.,Ltd.

✓クラウドサービス推進体制 専任組織化

ITソリューション事業本部
クラウド推進グループ

NSW

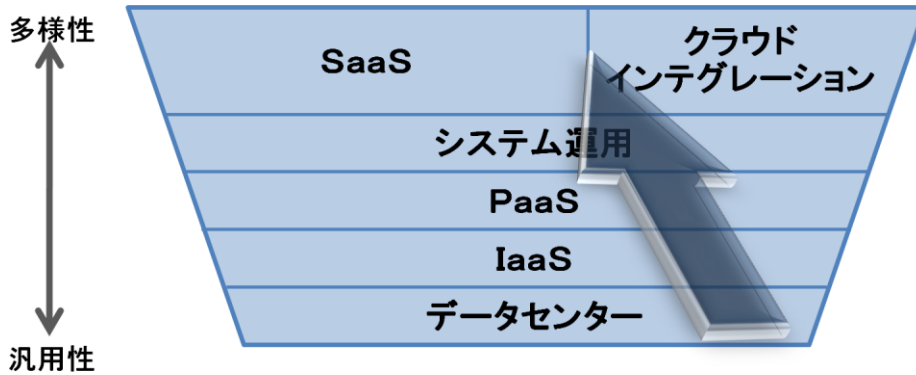
次に、今上期のその他の活動についてご説明いたします。

一つには、今年6月にNSWグループの中国現地法人でありますNSW Chinaの営業を開始しました。現在、組込みアプリケーション開発の分野で事業を開始しており、既に、Androidアプリケーションの開発にも取り組んでおります。

もう一つには、ITソリューション事業において、クラウドサービスを推進する専任体制を構築し、クラウド基盤の強化に取り組んでまいりました。今後は、このクラウド推進グループを中心に、クラウドサービスの拡大に取り組んでいく方針です。

将来に向けて

クラウドサービス事業の展開



**基盤ビジネスの確立を足掛かりに
多様性を持つ上位サービスに拡大**

NSW

中長期的な視点で見た場合、ITにおいて「クラウド」は、避けて通れないビジネスコンセプトでございます。クラウドサービスにおいて、下位レイヤーであるIaaSなどのクラウド基盤はどのようなアプリケーションでも動作させることができる汎用性が求められるのに対して、上位レイヤーであるSaaSは一つ一つのサービスに専門性が求められ、サービスのあり方は多様化していくと考えられます。

NSWグループは、自社保有しておりますデータセンターや既に提供を開始しておりますIaaSサービスの「BlueSpider」を中心に、まずは、クラウドの基盤となる汎用的なサービスを確立し、それを事業の足掛かりといたします。そして、多様化するSaaSやクラウドインテグレーションの分野にビジネスを拡大してまいります。

NSWグループが目指すもの

ビジネスモデルの転換

新規事業の創造と立ち上げ

今後も引き続き、
計画達成に向けてグループ一丸となり、
事業を進めてまいります

NSW

ここまで、NSWグループの中長期事業戦略の一端をご説明申し上げましたが、中期経営計画を軸に、まずは中期ビジョンの実現に向けて「ビジネスモデルの転換」と「新規事業の創造と立ち上げ」にスピード感を持って取り組み、グループ一丸となって事業を進めてまいります。