

# 2012年3月期 決算説明会

2012年5月10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

Humanware By Systemware

# 1. 2012年3月期決算について

# 連結業績概要

(単位:百万円)

	2011/3期 実績	期初計画	2012/3期		
			実績	前期比 (増減率)	計画比 (増減率)
売上高	24,906	25,000	24,484	△1.7%	△2.1%
営業利益	825	820	1,012	+22.7%	+23.5%
同率	3.3%	3.3%	4.1%	+0.8p	+0.8p
経常利益	819	800	1,018	+24.3%	+27.3%
同率	3.3%	3.2%	4.2%	+0.9p	+1.0p
当期純利益	565	450	221	△60.9%	△50.9%
同率	2.3%	1.8%	0.9%	△1.4p	△0.9p

- 売上高: 受注環境の厳しさに加え、大型案件の反動により若干の減収
- 利益: 生産性向上に努めて収益性改善も、特別損失などにより減益

# セグメント別業績

Systemware

(単位:百万円)

		2011/3期 実績	期初計画	2012/3期		
				実績	前期比 (増減率)	計画比 (増減率)
IT ソリューション	売上高	16,155	16,400	15,629	△3.3%	△4.7%
	営業利益	179	340	589	+227.8%	+73.3%
	同率	1.1%	2.1%	3.8%	+2.7p	+1.7p
プロダクト ソリューション	売上高	8,751	8,600	8,854	+1.2%	+3.0%
	営業利益	645	480	423	△34.4%	△11.8%
	同率	7.4%	5.6%	4.8%	△2.6p	△0.8p

- 【IT】不採算案件減少など生産性向上に注力し、利益改善
- 【プロダクト】大手顧客の案件規模縮小で売上横ばい、利益減

# ITソリューション事業 概況(1)

## 事業区分別売上高

(単位:百万円)

ITソリューション	2011/3期 実績		2012/3期 実績		前期比	
	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	8,442	52.3%	8,916	57.1%	+474	+5.6%
システム運用事業	3,124	19.3%	2,773	17.7%	△351	△11.3%
データセンター事業	2,808	17.4%	2,744	17.6%	△63	△2.3%
システム機器販売	1,671	10.3%	1,060	6.7%	△611	△36.6%
その他	108	0.7%	134	0.9%	+26	+24.1%
合計	16,155	100.0%	15,629	100.0%	△525	△3.3%

# ITソリューション事業 概況(2)

## ソリューション事業

- 金融・保険業向けは大型統合案件により堅調に推移
- 製造業向け、官公庁系はIT投資抑制傾向も、下半期は持ち直し
- PMO活動の改善・徹底により、不採算案件の発生を抑止
- 地方拠点の組織再編による生産性の改善

## システム運用事業

- 顧客内製化、システム更新にともなう案件規模縮小、中断など発生
- 新規案件の開拓図るも、収益性低下

## データセンター事業

- 既存顧客の深耕による案件規模拡大の一方、一部契約終了もあり、横ばい

# プロダクトソリューション事業 概況(1)

## 事業区分別売上高

(単位:百万円)

プロダクト ソリューション	2011/3期 実績		2012/3期 実績		前期比	
	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	5,955	68.0%	6,024	68.0%	+69	+1.2%
デバイス開発事業	2,658	30.4%	2,675	30.1%	+17	+0.6%
その他	137	1.6%	154	1.9%	+16	+12.1%
合 計	8,751	100.0%	8,854	100.0%	+103	+1.2%

# プロダクトソリューション事業 概況(2)

## 組込みソフトウェア開発事業

- モバイル系開発案件の減少
- プラットフォーム開発案件は、大容量・高速通信の需要増加により、特に通信インフラ関連で堅調な伸び
- 領域拡大、新規顧客開拓でリカバリ

## デバイス開発事業

- 大手顧客で案件規模縮小など、半導体メーカーの先行き不透明感が一段と進行
- 通信分野や画像処理分野など、セットメーカー向け開発案件でリカバリ

# 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800百万円を返済

	2011/3期 期末	2011/3期 第2四半期末	2012/3期 期末
流動比率	152.6%	160.0%	164.0%
固定比率	88.4%	87.0%	84.1%
有利子負債依存率	16.3%	14.3%	12.2%
デット・エクイティ比率	0.28倍	0.24倍	0.20倍
自己資本比率	58.8%	60.4%	59.8%
一株当たり当期純利益	37.93円	16.17円	14.84円
一株当たり配当金	7.50円	7.50円	7.50円

Humanware By Systemware

## 2. 2013年3月期計画について

## 国内景気

- 景気持ち直し傾向への期待感
- 電力供給の制約、原子力災害の影響など、依然懸念が残る
- 欧州債務危機や原油高の影響など、海外景気の下振れリスク

## 情報サービス産業

- 受注ソフトウェア開発など、「作る」ビジネスモデルから脱却し、ITサービス商品化のフェーズへ
- 国内企業のグローバル化により、国際標準の製品やサービスを「使う」方向へと変化しつつある
- クラウド導入の本格化、スマートフォンの爆発的普及により、個人レベルのICT利活用も新たな段階へ
- 企業もSNSを積極的に活用する動き

# 連結業績予想

(単位:百万円)

	2012/3期 実績	2013/3期 計画	前期比	
			増減額	増減率
売上高	24,484	25,000	+515	+2.1%
営業利益	1,012	1,000	△12	△1.3%
同率	4.1%	4.0%	△0.1p	
経常利益	1,018	1,000	△18	△1.8%
同率	4.2%	4.0%	△0.2p	
当期純利益	221	560	+338	+153.3%
同率	0.9%	2.2%	+1.3p	

- 不確実な経済環境の中、中長期的な成長力の確保およびさらなる収益性の改善を図る

# セグメント別業績予想

(単位:百万円)

		2012/3期 実績	2013/3期 計画	前期比	
				増減額	増減率
IT ソリューション	売上高	15,629	16,100	+470	+3.0%
	営業利益	589	600	+10	+1.8%
	同率	3.8%	3.7%	△0.0p	
プロダクト ソリューション	売上高	8,854	8,900	+45	+0.5%
	営業利益	423	400	△23	△5.5%
	同率	4.8%	4.5%	△0.3p	

- ITソリューションにおける受注拡大
- プロダクトソリューションにおける生産性向上、利益確保

# ITソリューション事業環境

## ソリューション事業

- 製造業向け、前下期より徐々に回復傾向
- 金融・保険業向け、引き続き大型統合案件が牽引
- クラウドサービス、事業貢献のステージへ

## システム運用事業

- 運用設計、仮想化技術など上流工程の需要増
- サービス化、顧客内製化によりオペレーターは余剰感

## データセンター事業

- 他社の新設データセンターが稼働フェーズへ
- 設備投資と価格競争力
- 電力コスト抑制

# ITソリューション事業 重点施策

## ITトータルソリューションの推進 サービス分野の拡大

### 新規顧客開拓と既存顧客深耕による売上拡大

- クラウドサービスの拡販およびプライベートクラウド提案の拡大
- 製造、物流、卸売・小売業向け各PKG、SaaSの拡販
- 金融・保険業向けソリューションの横展開およびPKG化
- 大規模ハウジング、バックアップセンター提案の拡大

### 収益向上策の継続とさらなる改善

- プロセス管理標準の継続的改善
- 品質強化の徹底

### 要員育成による上流シフト

- PM、上流SEの強化、育成
- インフラ技術・仮想化技術教育による技術転換推進

# プロダクトソリューション事業環境

## 組込みソフトウェア開発事業

- 通信インフラ関連需要への対応
- 低コスト開発体制への要求
- エネルギー・環境分野における新たな社会インフラ整備への参画

## デバイス開発事業

- 半導体メーカーの先行き不透明感拭えず
- セットメーカー向け、半導体商社向けの新領域の模索

## サービス事業展開

- モバイルクラウドソリューション
- プロダクト系コア技術と既存ソリューションを組み合わせた新たなサービスの提供

# プロダクトソリューション事業 重点施策

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

### 既存事業における成長分野への選択と集中

- ETS展開と拡大
- 好調な通信インフラ分野の深耕
- 注力するエネルギー、環境、設備、医療分野への営業展開

### 知識集約型サービス事業の拡大

- モバイルクラウド事業推進
- モバイル分野を中心としたロイヤリティビジネスや広告ビジネスなど、新たな収益モデル(レベニューシェア)

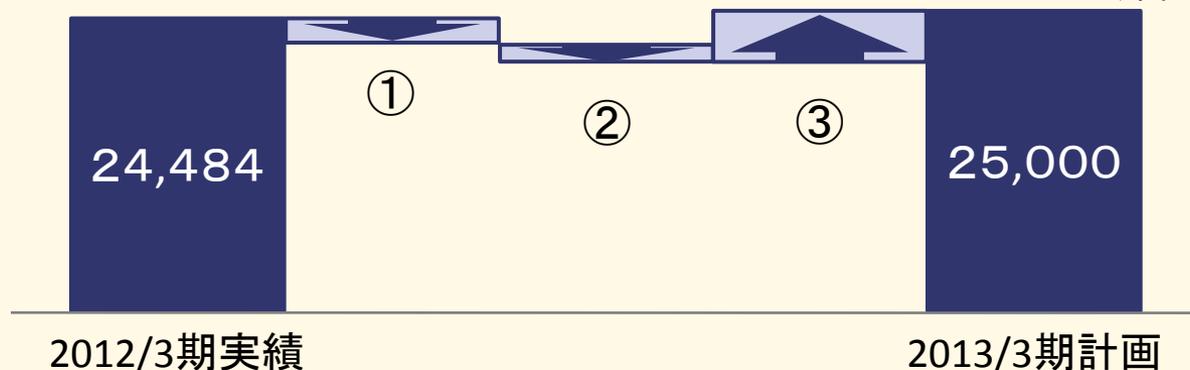
### リスクマネジメントの強化と品質管理の定着

- 顧客動向への柔軟な対応
- QCD徹底、オフショア・ニアショア開発体制整備による生産性向上

# 計画達成にむけて

## ● 連結売上高

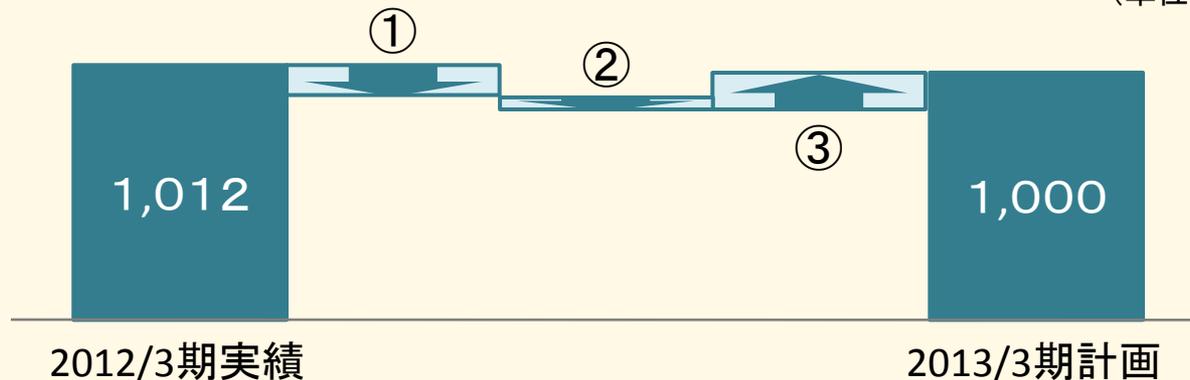
(単位:百万円)



- ① 組込み系開発の需要減少
- ② DC事業の一部サービスアウト
- ③ 新規顧客・領域開拓

## ● 連結経常利益

(単位:百万円)



- ① 売上減による利益減、CD要求
- ② 電気代値上げ等によるコスト増
- ③ 生産性向上、不採算案件の撲滅

# 中期ビジョンの実現に向けて

## 収益体質の強化

2011/3    2012/3    2013/3

成長力

収益力

差別化

### ● 中期ビジョン

- 開発集団からサービス提供集団へ
- 高収益企業グループへ
- 新たな価値を創出する企業グループへ

## □ 中計最終年度

- ✓ 次期中期経営計画のベースとなる事業基盤の確立
- ✓ 新規事業企画・推進など、新たな収益源の確立

『変化への挑戦、変化への柔軟な対応』