

2014年3月期 第2四半期決算説明会

2013年10月31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 多田 尚二

Humanware By Systemware

1. 第2四半期決算について

連結業績概要(第2四半期累計)

(単位:百万円)

	2013/3 2Q累計 実績	期初計画	2014/3		
			2Q累計 実績	前年同期比 (増減率)	計画比 (増減率)
売上高	12,474	13,000	12,674	+1.6%	△2.5%
営業利益	466	520	430	△7.7%	△17.1%
同率	3.8%	4.0%	3.4%	△0.4p	△0.6p
経常利益	477	520	434	△9.0%	△16.5%
同率	3.9%	4.0%	3.4%	△0.5p	△0.6p
四半期純利益	249	280	255	+2.1%	△8.9%
同率	2.1%	2.2%	2.0%	△0.1p	△0.2p

- 売上高: 大型開発案件の需要減をリカバーするも、横ばい
- 利益: 不採算案件の発生、新事業投資により減益
最終利益は、前期特損計上の影響により増益

セグメント別業績(第2四半期累計)

(単位:百万円)

		2013/3 2Q累計 実績	期初計画	2014/3		
				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	7,891	8,250	7,877	△0.2%	△4.5%
	営業利益	228	250	115	△49.2%	△53.6%
	同率	2.9%	3.0%	1.5%	△1.4p	△1.5p
プロダクト ソリューション	売上高	4,583	4,750	4,796	+4.7%	+1.0%
	営業利益	238	270	314	+31.9%	+16.6%
	同率	5.2%	5.7%	6.6%	+1.4p	+0.9p

- 【IT】前期の生損保系大型案件のリカバリならず、不採算案件の発生により、減収減益
- 【プロダクト】デバイス系を中心に新規開拓が奏功し、増収増益

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	2013/3期 2Q累計		2014/3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	4,615	58.5%	4,487	57.0%	△128	△2.8%
システム運用事業	1,360	17.2%	1,216	15.4%	△144	△10.6%
データセンター事業	1,296	16.4%	1,428	18.1%	+132	+10.2%
システム機器販売	537	6.8%	701	8.9%	+163	+30.5%
その他	81	1.1%	43	0.6%	△38	△46.7%
合計	7,891	100.0%	7,877	100.0%	△14	△0.2%

ITソリューション事業 概況(2)

ソリューション事業

- 金融保険業向けが前期大型案件の反動および不採算案件の発生により減収減益。官公庁向けも開発の谷間で低調
- 流通・物流業向けが好調に転じ、増収増益で事業全体を牽引
- 製造業向けも堅調を維持
- パッケージソフト拡販強化、クラウドサービス拡充へ先行投資

システム運用事業

- 前期の大型案件終了による落ち込みをリカバリしきれず、減収
- 要員のスキル転換および待機工数の抑制図り、利益改善

データセンター事業

- 都市型データセンター供給過多による競争激化で受注活動に苦戦
- クラウドサービス、IaaS関連需要の増加により増収

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	2013/3期 2Q累計		2014/3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	3,183	69.5%	3,211	67.0%	+28	+0.9%
デバイス開発事業	1,299	28.3%	1,521	31.7%	+222	+17.1%
その他	100	2.2%	64	1.3%	△36	△36.1%
合 計	4,583	100.0%	4,796	100.0%	+213	+4.7%

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

- モバイル系はメーカー向け開発需要減、通信キャリア向けへ展開
- カーエレクトロニクス系は海外シフトが進み、国内開発が減少も中国現地法人(NSWChina)でキャッチアップ
- 通信インフラ機器向けプラットフォーム開発はピークを迎え増員
- スマートデバイス対応需要などで領域拡大、新規開拓図る

デバイス開発事業

- 半導体業界再編などの影響を受けるも、パートナー集約化の動きを契機に領域拡大、新規開拓を実現
- 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も堅調に推移
- IPライセンス販売、新サービス事業などの引合いも増加

経営・財務指標の推移

	2013年3月期 第2四半期末	2013年3月期 期末	2014年3月期 第2四半期末
流動比率	163.9%	174.2%	187.9%
固定比率	84.5%	78.9%	77.0%
有利子負債依存率	10.5%	10.0%	8.6%
デット・エクイティ比率	0.17倍	0.16倍	0.13倍
自己資本比率	60.3%	61.4%	63.7%
一株当たり当期純利益	16.78円	26.22円	17.12円
一株当たり配当金	7.50円	7.50円	7.50円

➤ 引き続き、財務体質の健全化を図る

Humanware By Systemware

2. 通期業績見通しについて

(事業環境)

- 金融緩和や各種経済政策を背景に輸出環境や個人消費などが持ち直し、緩やかな回復基調に
- 円安による原材料価格の上昇や海外景気の下振れ懸念などにより、全体として不透明な状況も続く

(業界動向)

- スマートデバイスの普及とクラウドサービスの利用拡大により、通信インフラ関連やM2M、O2Oなど新たなサービス分野への展開進む
- 顧客企業のグローバル化による製造の海外シフトなどにより、国内市場の競争はより一層厳しく



新たなビジネス創出、価値創造フェーズへ

連結業績予想(通期)

(単位:百万円)

	2013/3期 実績	2014/3期 予想	前期比		2Q累計 実績
			増減額	増減率	
売上高	26,007	27,000	+992	+3.8%	12,674
営業利益	1,124	1,200	+75	+6.7%	430
同率	4.4%	4.4%	+0.0p		3.4%
経常利益	1,164	1,200	+35	+3.1%	434
同率	4.6%	4.4%	△0.2p		3.4%
当期純利益	390	660	+269	+68.9%	255
同率	1.6%	2.4%	+0.8p		2.0%

- 第3四半期の期首受注残高は前年同期を上回る
- さらなる受注確保と利益率の改善が課題

セグメント別業績予想(通期)

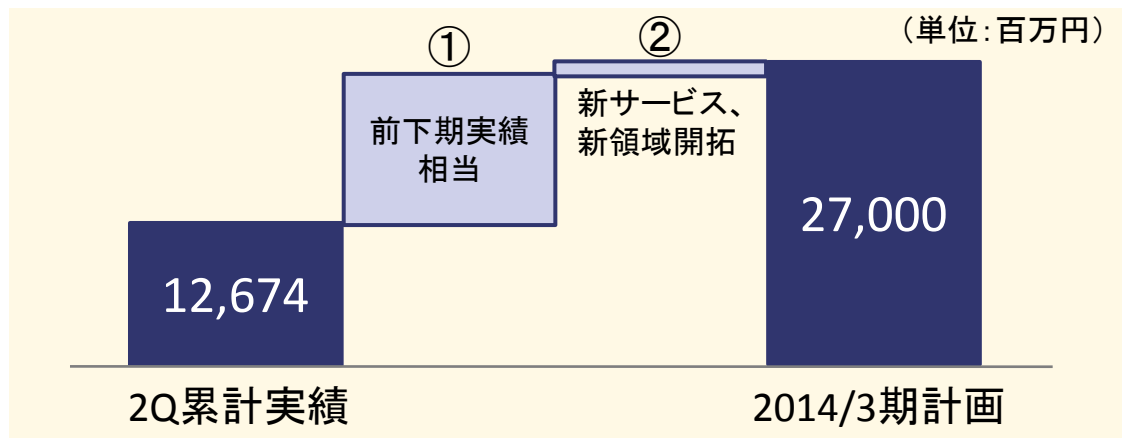
(単位:百万円)

		2013/3期 実績	2014/3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	16,694	17,200	+505	+3.0%	7,877
	営業利益	566	540	△26	△4.8%	115
	同率	3.4%	3.1%	△0.3p		1.5%
プロダクト ソリューション	売上高	9,313	9,800	+487	+5.2%	4,796
	営業利益	557	660	+102	+18.3%	314
	同率	6.0%	6.7%	+0.7p		6.6%

- 【IT】流通・物流業向けソリューションで規模確保、事業全体で収益力改善に注力
- 【プロダクト】組込み開発の需要減をリカバリし、増収増益目指す

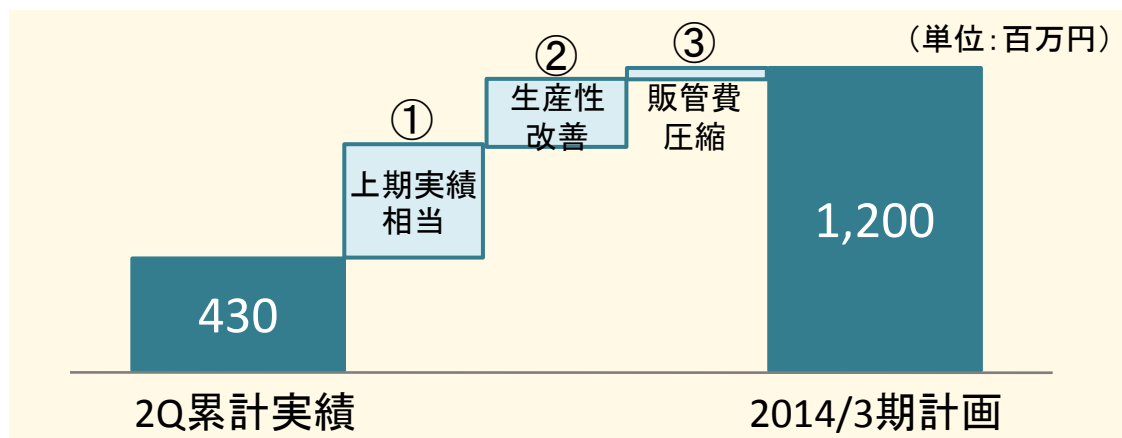
計画達成にむけて

● 連結売上高



- ① 前下期実績相当 (+13,533百万円)
- ② 新サービス、新領域開拓 (+800百万円)

● 連結営業利益



- ① 下期売上高 × 当上期粗利率 (+460百万円)
- ② 生産性改善 (+280百万円)
不採算・待機工数抑制、生産効率の向上
- ③ 販管費圧縮 (+30百万円)

ITトータルソリューションサービスの実現 サービス構築型からサービス共創型への変革

クラウド基盤を
核とした事業推進

専門業種・業務ノウハウ
を活かした
トータルソリューション提供

パッケージベースの
アセット型SI事業確立

高付加価値型
運用・DCサービスの
拡大

ITソリューション事業 重点施策

新規顧客開拓と既存顧客深耕による売上拡大

- 業種・業務系ソリューション提案の強化、さらなる拡大
- クラウドサービス、パッケージベースSIの拡販
- インフラ設計・構築の拡大とシステム管理アウトソーシング提案

不採算プロジェクトの撲滅と生産性の向上

- 工程毎のプロジェクト審査によるリスクの早期洗い出しとフォロー
- 出荷判定など、PMOによる品質強化策の徹底

郊外型データセンターの稼働率向上

- 設備拡張によるサービス品質・信頼性の向上、BCP/DR対応強化
- アライアンス強化によるリモート運用監視サービスの拡大

人材育成による上流シフトの推進

- プロジェクトマネージャー、上流SEの強化、育成
- 運用系技術者の技術転換促進、インフラ技術者の育成

New Product Solutionの実現 IoTとサービスによる新たなソリューション提供の拡大

EMS、ITS、ホーム
ネットワークなど
新ソリューション提供

既存分野の深耕、
新領域（エネルギー、社会
インフラ、医療機器）の開拓

サービス事業展開、
プロダクト・ライセンス
販売の拡大

LSI開発における
ワンストップソリューション展開、
開発プラットフォーム提供

プロダクトソリューション事業 重点施策

既存分野の深耕と新規分野の開拓

- ETS(※1)展開による既存顧客の維持・拡大
- 組込み・モバイル技術を活用したHEMS(※2)関連需要への対応等、社会インフラ、設備、エネルギー、医療機器分野等への戦略的展開
- クラウドソリューションとの連携によるソリューションメニューの拡充
- デバイス開発におけるIPライセンス販売、サービス事業の拡大

競争優位性の維持・向上

- 画像処理やセンシング技術など、次世代ソリューションの基盤となるコア技術の強化と新技術の習得
- プロセス管理の徹底とオフショア活用によるコスト低減

マネジメントの強化と信頼性の向上

- 組織的マネジメント強化による個別PJの生産性・品質向上の徹底
- PMOによるプロジェクトの先行管理と予防策の強化
- プロジェクトにおける工程管理、リスク管理の強化

※1 Embedded Total Solution

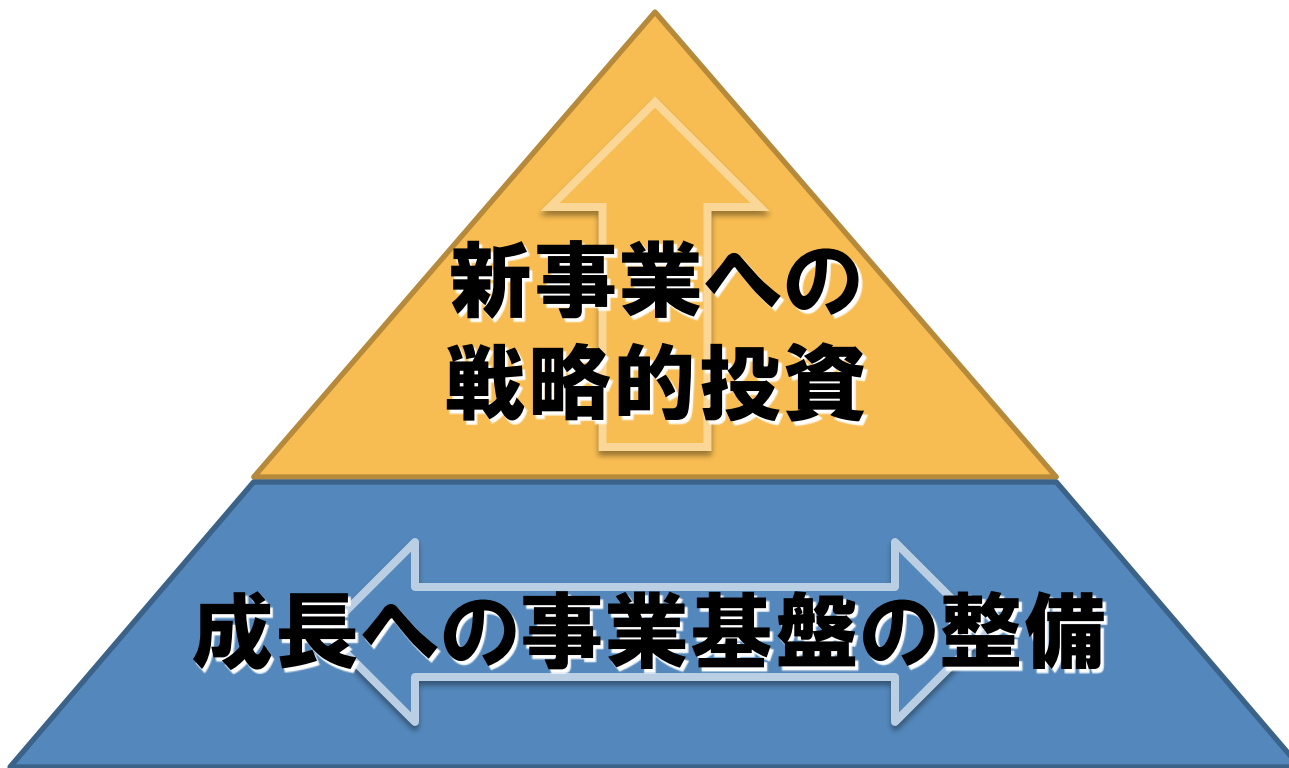
※2 Home Energy Management System

Humanware By Systemware

3. NSW Nextの実現にむけて

事業構造の変革

既存事業に続く、新たな柱となるビジネスモデルを構築する。
戦略的投資により、新市場における事業拡大やコア技術の創出に取り組む。



① 『1:nビジネス』の強化・拡大

➡ 5WG発足、実証実験・先行事例による実績作りなど

② 事業領域の拡大、サービスの共創

➡ 中間領域の深耕・開拓、事業アライアンス促進など

③ 成長への事業基盤の整備

➡ 全社的なマネジメント品質向上活動の推進など

NSW Nextの実現にむけて

事業シナジーの強化

お客様視点に立った提案活動の徹底

