

2016年3月期 決算説明会

2016年5月12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

1. 前期業績

2. 新中期経営計画および今期計画

Humanware By Systemware

1. 前期業績

連結業績概要

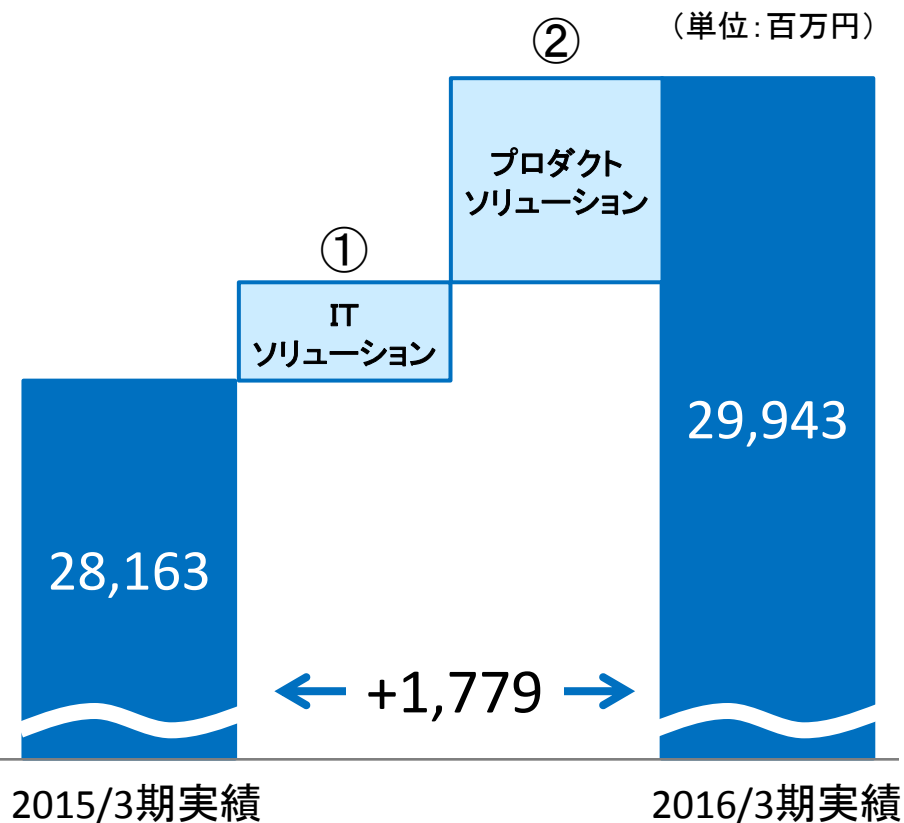
(単位:百万円)

	2015/3期 実績	期初計画	2016/3期 実績	前期比	計画比
				(増減率)	(増減率)
売上高	28,163	29,000	29,943	+6.3%	+3.3%
営業利益	1,766	1,800	2,020	+14.3%	+12.2%
同率	6.3%	6.2%	6.7%	+0.4p	+0.5p
経常利益	1,866	1,800	2,064	+10.6%	+14.7%
同率	6.6%	6.2%	6.9%	+0.3p	+0.7p
当期純利益	1,016	1,000	1,223	+20.3%	+22.4%
同率	3.6%	3.4%	4.1%	+0.5p	+0.7p

売上高299億円、営業利益20億円
前期比、計画比ともに上回る

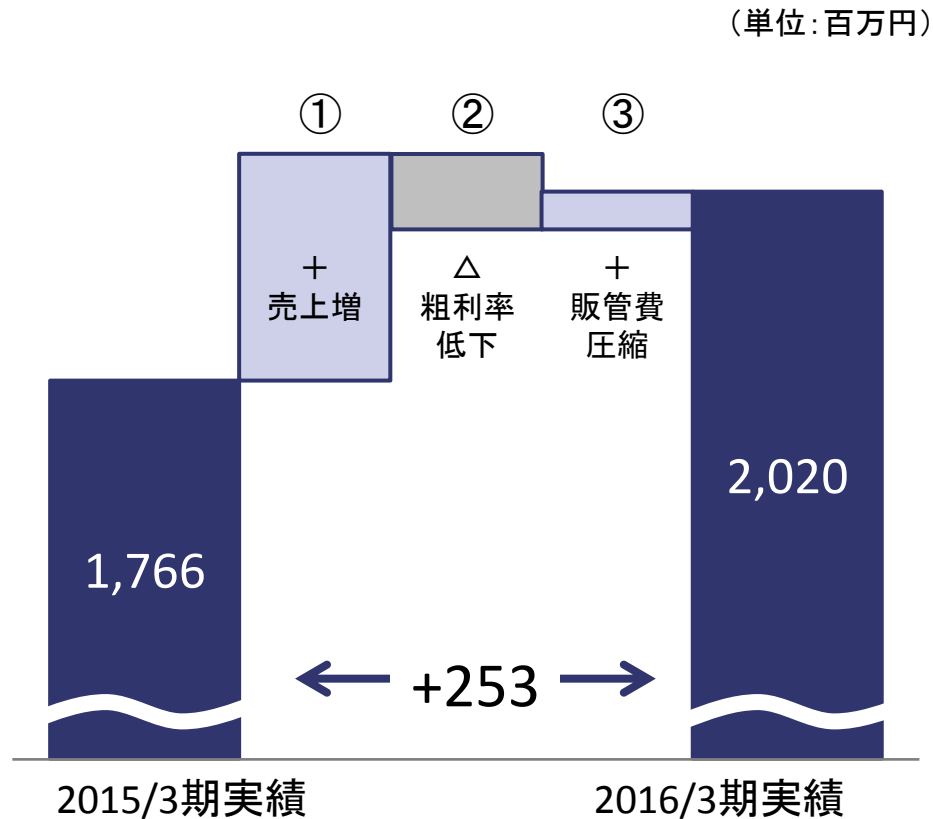
売上高・営業利益の増加要因

● 連結売上高



- ① ITソリューション +600百万円
- ② プロダクトソリューション +1,180百万円

● 連結営業利益



- ① 売上増による粗利増 +300百万円
- ② 低採算案件等による粗利率低下 △90百万円
- ③ 販管費圧縮 +50百万円

ITソリューション事業 概況

(単位:百万円)


	2015/3期 実績	期初計画	2016/3期 実績	前期比 (増減率)	計画比 (増減率)
売上高	16,952	17,500	17,548	+3.5%	+0.3%
営業利益	699	800	655	△6.3%	△18.0%
同率	4.1%	4.6%	3.7%	△0.4p	△0.9p


◆ ソリューション／システム機器販売


製造： 既存顧客深耕、PKG機能・ラインナップ拡充により増加 

官公庁： 制度改正対応、マイナンバー関連を中心に増加 

流通： 前期の大型案件が一段落し縮小。PKG機能・ラインナップ増強図る 

金融・保険： 前期の大型案件は運用フェーズへ移行し縮小。決済サービス立上げ 

Web関連： 既存顧客深耕、EC・周辺サービスのラインナップ拡充により増加 

◆ システム運用 金融業向け運用案件や、流通業向けインフラ案件が増加 


◆ データセンター IoT、クラウド、リモート運用など増加。ハウジング・ホスティング横ばい 


プロダクトソリューション事業 概況


(単位:百万円)


	2015/3期 実績	期初計画	2016/3期 実績	前期比 (増減率)	計画比 (増減率)
売上高	11,211	11,500	12,394	+10.6%	+7.8%
営業利益	1,067	1,000	1,364	+27.9%	+36.4%
同率	9.5%	8.7%	11.0%	+1.5p	+2.3p

◆ 組込みソフトウェア開発

オートモーティブ: 主要顧客へのリソース集約、対応業務領域の拡大により増加 

設備・精密: 東京五輪需要による放送機器関連や、IoT、EMS分野が拡大 

モバイル: モバイル商材を活用したサービス事業が増加 

通信インフラ: 通信キャリアの設備投資が一巡し縮小。他分野へシフト 

◆ デバイス開発

得意分野(画像センサー、MCU※等)を中心に対応力強化や領域拡大を図り増加。生産性向上により収益性向上 

※MCU(Micro Controller Unit): マイクロプロセッサベースの制御装置。ワンチップで1つのシステムとして機能するSoCの一種。

経営・財務指標の推移

	2015年3月期 期末	2016年3月期 期末
流動比率	232.5%	262.4%
固定比率	66.5%	61.6%
自己資本比率	65.7%	67.3%
自己資本当期純利益率	7.9%	8.9%
総資産経常利益率	9.3%	10.0%
一株当たり当期純利益	68.25円	82.13円
一株当たり配当金(年間)	15円	30円※

※普通配当(15円)＋記念配当(15円)

Humanware By Systemware

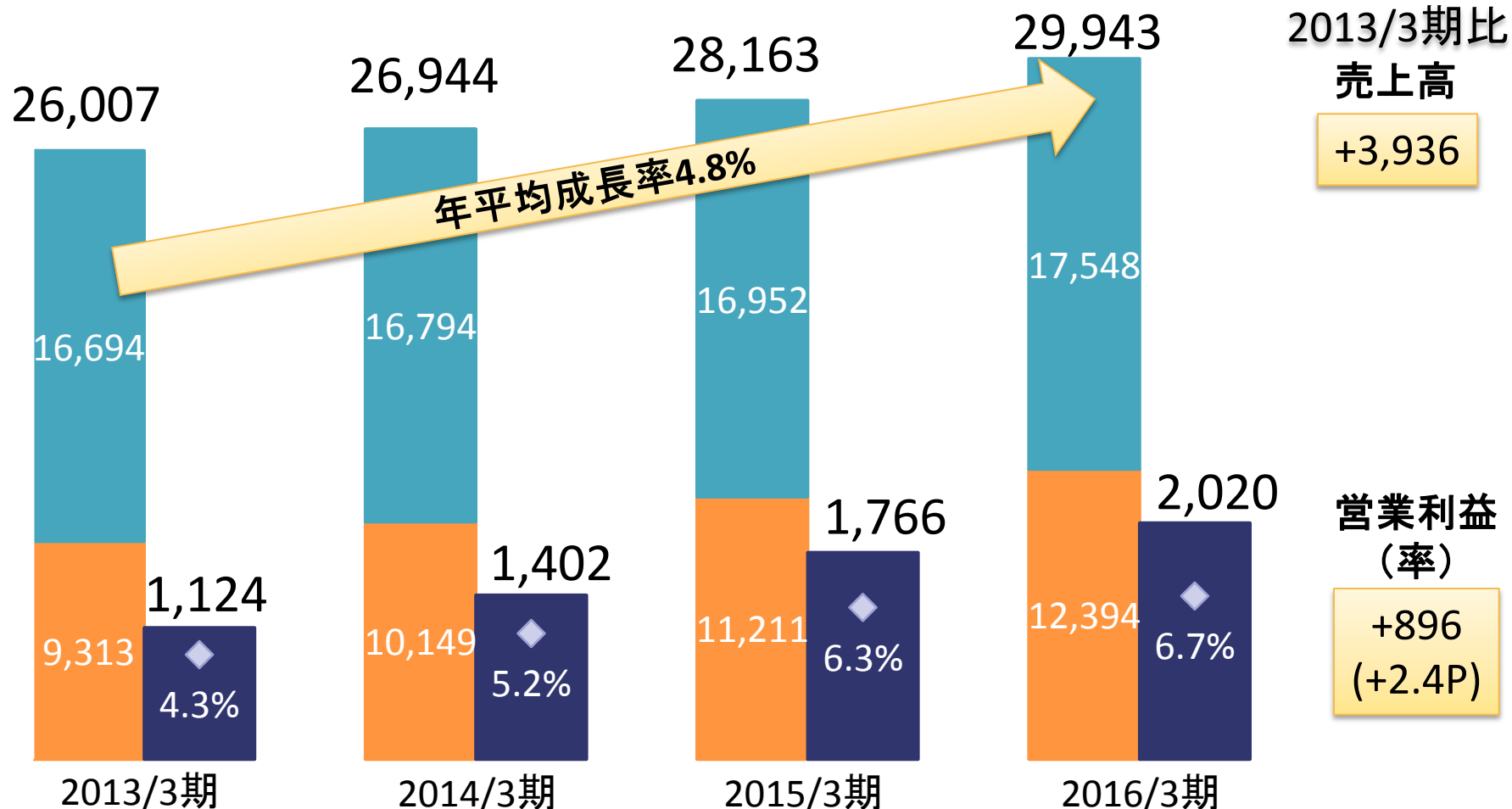
2. 新中期経営計画

および今期計画

前中期経営計画の振り返り①

売上・利益の着実な成長

(単位:百万円)



■ 売上高(ITソリューション)
■ 売上高(プロダクトソリューション)

■ 営業利益
◆ 営業利益率

前中期経営計画の振り返り②

成果

サービス事業
の強化・拡大

- ・IoTサービスの立ち上げ
- ・ストック型ビジネスの拡大
- ・新規サービス事業創出基盤の整備

事業領域の
拡大

- ・組込み分野の対応領域拡大
- ・半導体分野の体制強化
- ・PKGソリューションの機能・ラインナップ拡充

事業基盤の
整備

- ・業務提携、共同研究など幅広く実施
- ・有利子負債依存率をゼロに

課題

- ・ITソリューション事業の収益力強化
- ・人材リソースの確保、中核人材の育成

前中期経営計画の振り返り③ 広がるパートナーシップ

■ IoTサービス

- ✓ 米PTCおよびNTTドコモと「Toami」の日本市場における連携合意
- ✓ シスコシステムズ合同会社のIoT/loE環境に「Toami」採用
- ✓ 「Toami」とオラクル課金管理サービスが連携 IoTサービス事業者向けマネタイズ支援を開始
- ✓ 英ARM社とmbed Cloud Partner 契約締結

PTC® ^{NTT} docomo



ORACLE®
COMMUNICATIONS
Billing and Revenues Management



■ ECソリューション

- ✓ 米デジタルリバー社と国内EC事業者向け海外展開支援サービスで業務提携



■ ロボットソリューション

- ✓ SoftBank Pepper ロボアプリパートナー認定



■ LSI設計製造

- ✓ 台湾PGC社とLSI製品のフルカスタム再生産サービス「Lite ASIC」において連携



市場環境と今後の展望

(事業環境)

- 国内経済は企業収益や雇用環境の改善などにより緩やかな回復基調で推移し、2020年の東京五輪に向けては底固い成長が見込まれる
- 一方で、新興国経済の下振れ懸念や金融資本市場の変動などにより先行きは不透明な状況

(業界動向)

- 企業収益の改善にともないIT投資が持ち直し、底固い成長が持続すると見込まれる
- 顧客企業のIT投資目的が「守りのIT投資」から「攻めのIT投資」へ
- ビッグデータ活用に向けたIoT関連ビジネスや、エネルギー、社会インフラなど新たな分野への事業展開が本格化
- 技術者不足が常態化しており、人材の確保が課題

新中期経営計画 位置付け

変革を
成し遂げる

持続的成長へ

ポジション
シフト

過去最高
業績を目指す

事業構造の変革

サービス事業創出基盤
の確立と実践

既存事業の収益力強化

IoT分野の事業拡大

第4、第5の柱の創出

コア事業の顧客基盤強化
と高付加価値化

強みと独自性の追求

経営基盤および事業の
盤石化

2014年3月期－2016年3月期

2017年3月期－2019年3月期

2020年3月期－2022年3月期

新中期経営計画 ビジョン・経営目標

『 Drive Innovation 』

お客様のビジネスにイノベーションをもたらす価値創造パートナーとして、NSWグループは「総合力」と「融合」により変革を成し遂げます。

経営目標(連結)

	2016/3期実績	2019/3期計画	年平均成長率
売上高	299億円	350億円以上	5.5%以上
営業利益	20億円	25億円以上	9.0%以上
営業利益率	6.7%	7.0%以上	
ROE	8.9%	8.0%以上	

新中期経営計画 重点戦略

1

IoT事業

ITソリューションとプロダクトソリューションのノウハウ融合により「第3の柱へ」

2

コア事業

成長領域への拡大と事業ノウハウ融合による顧客基盤強化と高付加価値化

3

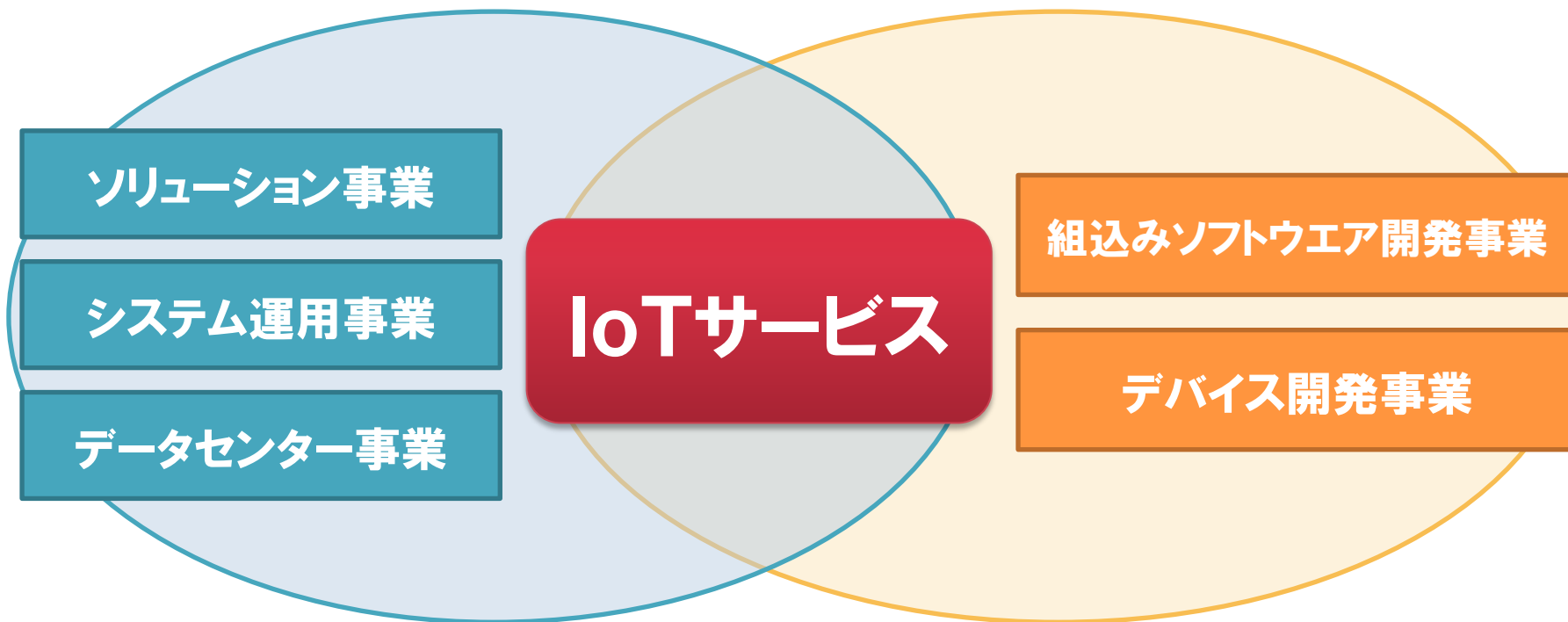
基盤強化

第4、第5の柱の創出に向けた次世代人材の育成、新規事業創出等

IoT分野の事業拡大

ITソリューション

プロダクトソリューション



5つのコア事業のノウハウを融合
IoTサービスを第3の柱へ

IoT事業における将来ビジョン

分野拡大

多様なコンセプト検証(POC)による新分野開拓と、新しいビジネス価値の創造

小売

運輸

物流

医療

農業

サービス

ビジネス性の高い分野での高度なIoT技術の適用により優位性を確立し持続的成長へ

第3の柱となる事業へ

現在のIoT事業

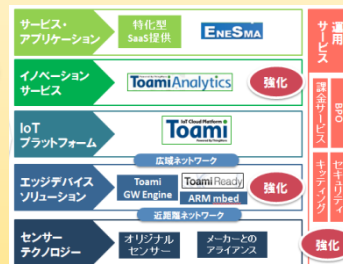
IoTプラットフォームの確立

データ収集・可視化
監視・制御

製造業

社会インフラ

IoTコーディネート力と、実現のためのツール群の拡充



新しい提供モデル
(レベニューシェア / 成果報酬型)

IoT活用の高度化

コア事業の重点施策

ソリューション

ソリューションミックスと領域拡大による変革

- ・PKGビジネスの拡大
(新規PKG、社内PKG連携)
- ・小売業向けトータルソリューションの確立
- ・金融、公共分野のオープン化対応

組み込みソフト開発

重点分野での維持拡大と新規分野の展開

- ・東京五輪特需で期待される、通信・監視分野への新規参入
- ・オートモーティブにおけるADAS分野への注力
- ・新たな技術適用分野
(ロボット、AI)への参入

新事業創造と収益力強化

- ・クラウドサービス拡充によるストックビジネスの拡大
- ・ビッグデータ基盤の整備
- ・サービスのグローバル化対応
- ・リモート運用、AMOの拡充

顧客基盤強化
高付加価値化

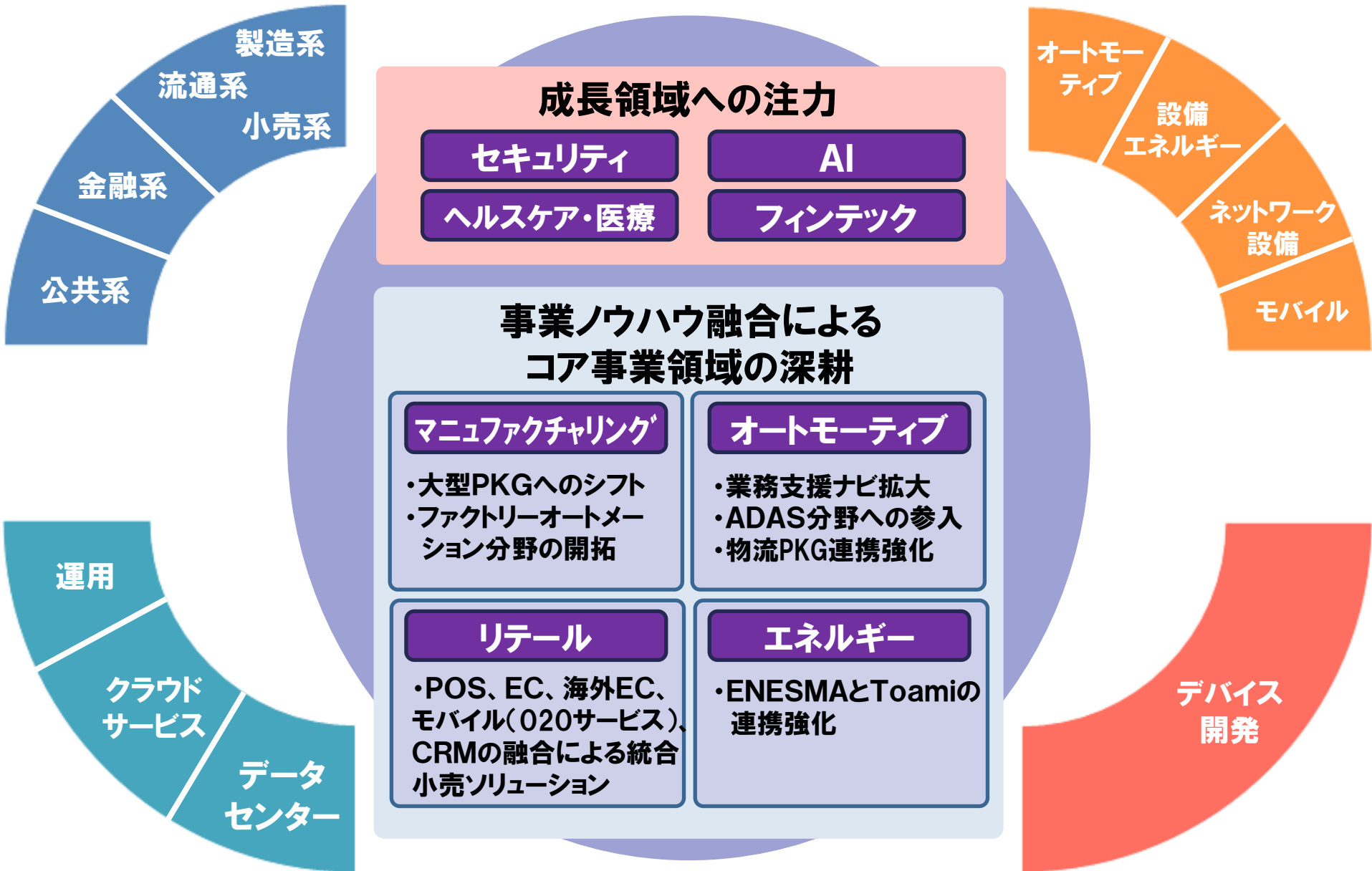
保有技術の高度化でワンストップソリューションを実現

- ・顧客の主力分野への注力と安定化
- ・最先端LSI技術の活用
- ・各分野連携によるワンストップソリューションで新規顧客開拓

システム運用・データセンター

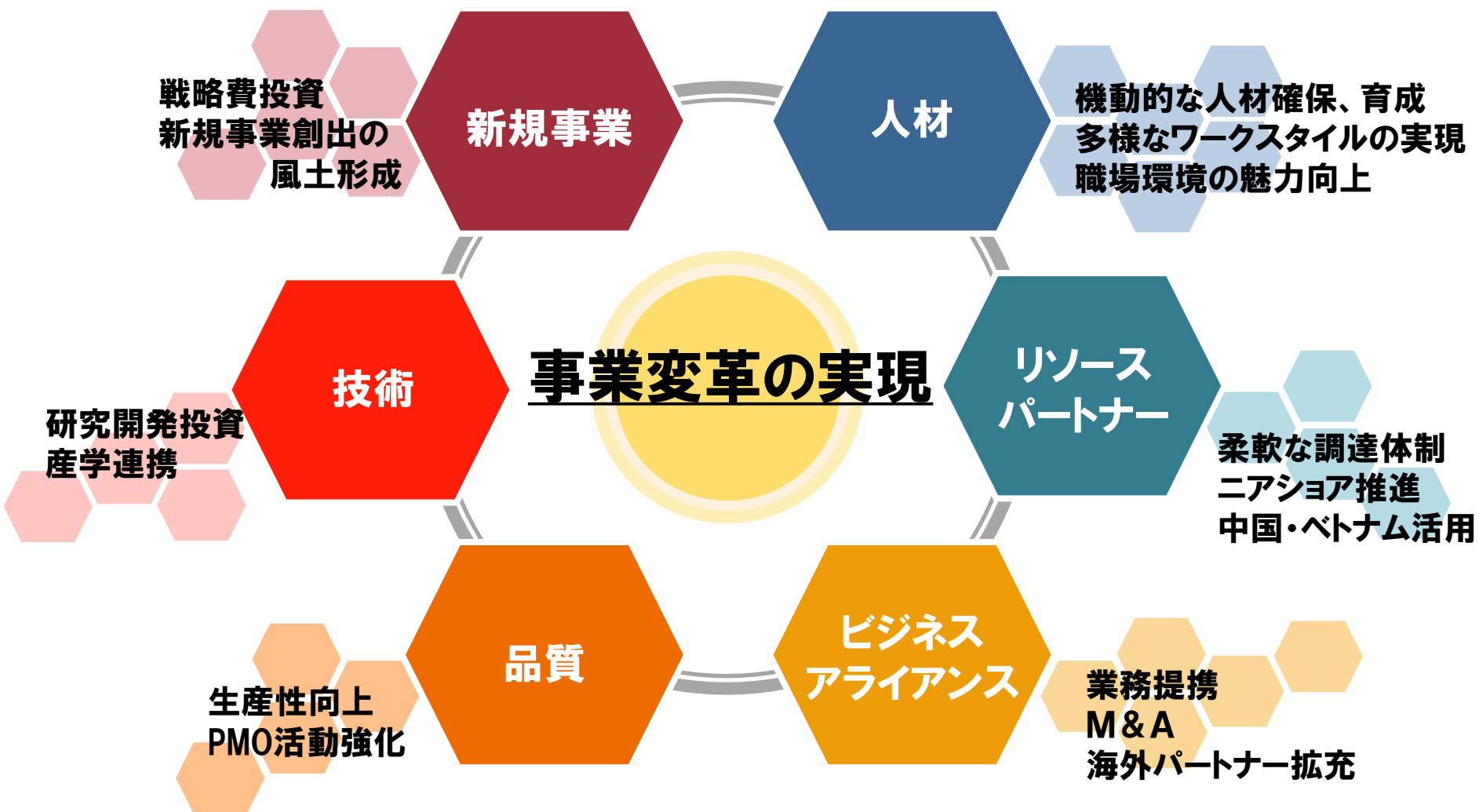
デバイス開発

コア事業領域の拡大と深耕



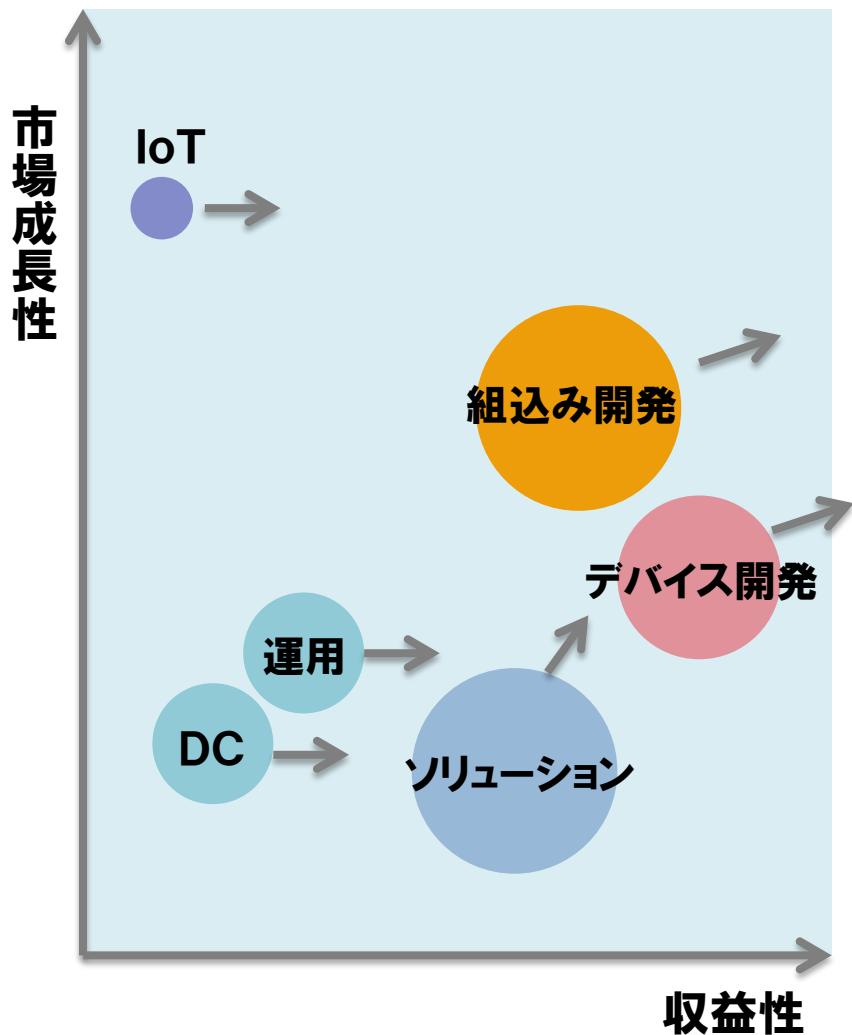
事業基盤強化

Humanware By Systemware

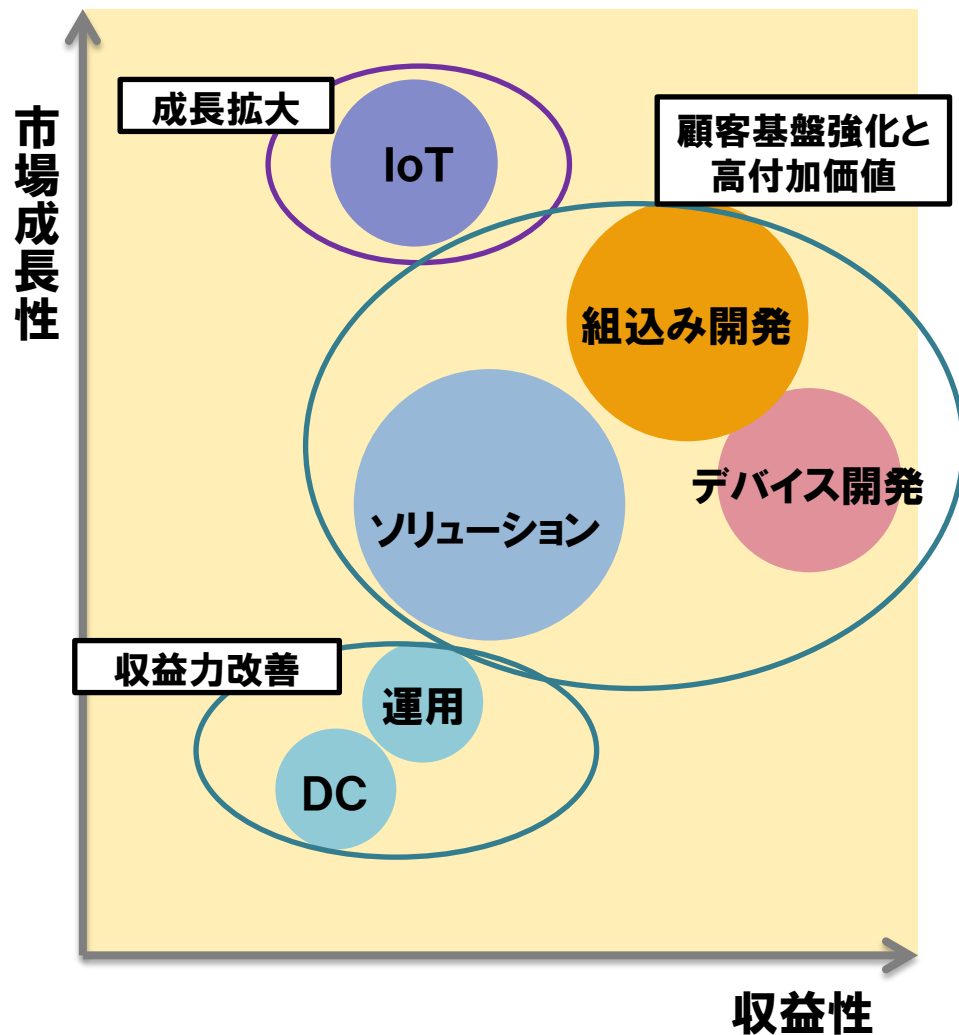


事業ポートフォリオ

2016/3期



2019/3期



グループ経営目標

(単位:百万円)

	2016/3期 実績	2017/3期 計画	前期比		2019/3期 計画
			増減額	増減率	
売上高	29,943	31,000	+1,056	+3.5%	35,000
営業利益	2,020	2,000	△20	△1.0%	2,500
同率	6.7%	6.5%	△0.2p		7.1%
経常利益	2,064	2,000	△64	△3.1%	2,500
同率	6.9%	6.5%	△0.4p		7.1%
当期純利益	1,223	1,300	+76	+6.2%	1,600
同率	4.1%	4.2%	+0.1p		4.6%

- ▶ 今期はトップラインを着実に伸ばすとともに
IoT事業の強化・拡充、コア事業の領域拡大に向けた
戦略的事業投資を継続

セグメント別事業目標

(単位:百万円)

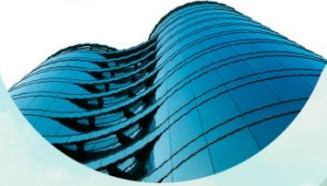
		2016/3期 実績	2017/3期 計画	前期比		2019/3期 計画
				増減額	増減率	
IT ソリューション	売上高	17,548	18,300	+751	+4.3%	20,500
	営業利益	655	800	+144	+22.0%	1,000
	同率	3.7%	4.4%	+0.7p		4.9%
プロダクト ソリューション	売上高	12,394	12,700	+305	+2.5%	14,500
	営業利益	1,364	1,200	△164	△12.1%	1,500
	同率	11.0%	9.4%	△1.6p		10.3%

➤【IT】パッケージソリューションを中心とした規模拡大と
事業全体の収益力強化

➤【プロダクト】事業環境の変化に注視し、既存事業の維持・拡大
を図るとともに、サービス事業への展開を強化

これまでの
を超える、
これからの。

50th
Anniversary



Humanware By Systemware

NSW

Humanware By Systemware