

2009年度(2010年3月期) 決算説明会

2010年5月11日

日本システムウエア株式会社
代表取締役執行役員社長 青木 正

目次

1. 前期業績と今期計画
2. 中期経営計画

1. 前期業績と今期計画

前期の連結業績

景気低迷の長期化で大幅な減収減益に

(連結業績数値 単位:百万円)

	2009年度 実績	2008年度 実績	前期比	2009/7/30	
				計画	計画比
売上高	24,849	32,502	△23.5%	23,500	+5.7%
売上総利益	3,372	4,894	△31.1%	3,620	△6.9%
同率	13.6%	15.1%	△1.5p	15.4%	△1.8p
営業利益	148	1,046	△85.8%	200	△26.0%
同率	0.6%	3.2%	△2.6p	0.9%	△0.3p
経常利益	96	977	△90.1%	100	△4.0%
同率	0.4%	3.0%	△2.6p	0.4%	0.0p
当期純利益	△381	591	—	△140	—
同率	△1.5%	1.8%	—	△0.6%	—

NSW

4

前期は、非常に厳しい経済情勢の下、事業環境が悪化し、需要減少や受注単価の下落が続きました。そのため、第1四半期決算の時点で業績計画を見直すと共に、収益確保に向けた施策を展開してまいりました。

それにより、売上高につきましては減収ながらも修正計画を上回り、248億4千9百万円となりました。一方で、利益につきましては、販売費および一般管理費の削減に努めたものの全体的に収益性が悪化し、営業利益は1億4千8百万円、経常利益は9千6百万円と、前期実績および計画値を下回りました。また、特別損失として特別退職金1億4千7百万円、および事業整理損失引当金繰入額1億8千6百万円等を計上したため、当期純利益はマイナス3億8千1百万円となりました。

部門別業績(売上高)

(連結業績数値 単位:百万円)

	2009年度 実績	2008年度 実績	前期比	2009/7/3 0計画	
				0計画	計画比
ITソリューション	15,307	18,545	△17.5%	14,500	+5.6%
プロダクト	8,292	12,208	△32.1%	8,000	+3.6%
システム機器 販売	1,249	1,747	△28.5%	1,000	+24.9%

売上高を部門別に見ますと、システム構築やアウトソーシング事業などを手掛けるITソリューション部門は前期比17.5%減の153億7百万円、組込みソフト開発やLSI設計などを手掛けるプロダクト部門は前期比32.1%減の82億9千2百万円、システム機器販売部門は前期比28.5%減の12億4千9百万円となり、特にプロダクト部門が大きな影響を受けました。

続いて、各部門の概況についてご説明いたします。

部門別業績(ITソリューション)

システム構築分野

- インフラ系は比較的堅調に推移
- 流通業、情報通信業、製造業において減収
- 金融・保険業も厳しい状況

システム運用分野

- 価格競争の激化、顧客企業の内製化の影響で落ち込み

まず、ITソリューション部門に関しましては、システム構築分野は、インフラ系開発は比較的堅調に推移いたしました。一方で、流通業や情報通信業、製造業向けの需要が減少し、近年、売上規模の拡大を目指しております金融・保険業向けにつきましても同様の状況となりました。

また、システム運用分野は価格競争の激化や顧客企業における内製化の影響により、落ち込みました。

部門別業績(プロダクト)

組込みソフトウェア開発分野

- モバイル系は復調の兆し
- カーエレクトロニクス系の需要が低迷

LSI設計分野

- 半導体需要の落ち込みに伴い、案件が減少

次に、プロダクト部門につきましては、組込みソフトウェア開発分野は、モバイル系は市場回復の兆しが見え始め、さらに開発パートナーとしてお客様からの信頼を得たことにより、計画通りの受注を確保することができました。しかし、カーエレクトロニクス系は自動車業界の不況による打撃を受け、受注が減少いたしました。

また、LSI設計分野は半導体需要の落ち込みに伴い、案件が減少いたしました。

財政状況

有利子負債を圧縮し、自己資本比率を改善

(連結業績数値)

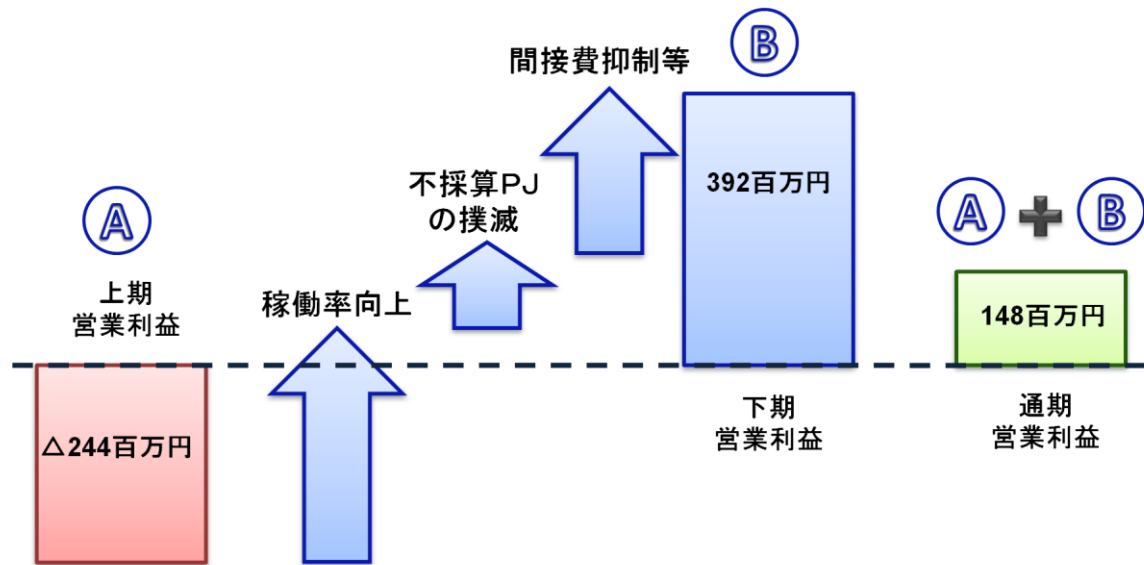
	2009年度	2009年度 第2四半期	2008年度
流動比率	135.5%	120.8%	123.3%
固定比率	95.3%	101.6%	97.7%
有利子負債依存率	20.5%	24.6%	25.1%
デット・エクイティ比率	0.37倍	0.45倍	0.49倍
自己資本比率	56.1%	54.5%	51.5%

続きまして、財政状況についてご説明いたします。

前期は、財務体質の健全化の方針に基づき有利子負債を16億2千万円返済し、期末借入残高が39億6千万円となりました。また、自己資本比率は2008年度末時点と比べて4.6ポイント改善し、56.1%となりました。今後もさらなる健全化に努めてまいります。

前期のまとめ

収益確保に向けた施策により、利益体質へ



前期を振り返りますと、先に述べました通り、事業環境の悪化を受けて上期には営業損失2億4千4百万円を計上したものの、こちらのスライドに挙げている通り、上期の半ばから収益確保に向けた各施策に取り組んだことにより、下期には3億9千2百万円の営業利益を確保し、通期黒字化を図ることができました。以上が、前期のまとめでございます。

今期の計画

売上は横ばいながら、利益は大幅改善へ

(連結業績数値 単位:百万円)

	2010年度 計画	2009年度 実績	前期比	
			(額)	(率)
売上高	25,000	24,849	150	+0.6%
売上総利益	4,000	3,372	627	+18.6%
同率	16.0%	13.6%	2.4p	—
営業利益	900	148	751	+506.7%
同率	3.6%	0.6%	3.0p	—
経常利益	800	96	703	+726.0%
同率	3.2%	0.4%	2.8p	—
当期純利益	570	△381	951	—
同率	2.3%	△1.5%	3.8p	—

NSW

10

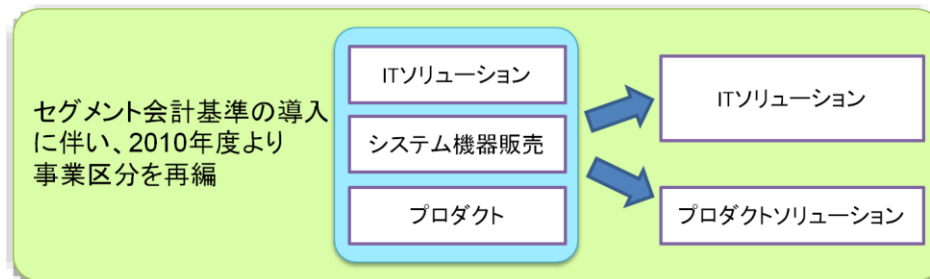
今期の計画につきましては、売上は横ばいながらも利益の大幅な改善を目指してまいります。金額といたしましては、売上高250億円、営業利益9億円、経常利益8億円、当期純利益5億7千万円を目標に掲げて取り組んでまいります。

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7.5円、年間15円を予定しております。

今期の計画(セグメント別売上高)

(連結業績数値 単位:百万円)

	2010年度 計画	2009年度 実績	前期比	
			(額)	(率)
ITソリューション	16,900	16,557	342	+2.1%
プロダクト ソリューション	8,100	8,292	△192	△2.3%



セグメント別の計画につきましては、今期よりセグメント会計基準の導入に伴い「ITソリューション」と「プロダクトソリューション」の2つの事業区分に再編して業績管理を行ってまいります。ITソリューションは売上高169億円、プロダクトソリューションは売上高81億円を目指しております。

今期計画の達成に向けて

営業力の強化



組織マネジメントの強化

不採算プロジェクトの撲滅



ここまで申し上げた今期計画の達成に向けまして、ここに挙げた3つの施策に重点的に取り組んでまいります。

まず、「営業力の強化」といたしましては、既存顧客との関係強化により安定的な受注の確保に努めると共に、新規顧客の開拓にも一層注力してまいります。そのため、営業部門と開発部門の連携をさらに深め、お客様の真のニーズを的確に捉えた、より質の高い提案を実践してまいります。

次に、「組織マネジメントの強化」といたしましては、リソースの適正化および要員管理などを徹底してまいります。加えて、プロセス管理の徹底や人材の育成により、組織の活性化を図ってまいります。

また、「不採算プロジェクトの撲滅」につきましては、見積・受注審議会やPMO活動の取り組みの成果が着実に出てきておりますので、引き続きプロジェクトマネジメントを強化して取り組んでまいります。

2. 中期経営計画

ここまで、前期の業績および今期の計画についてご説明させていただきました。続きまして、今期を初年度といたします中期経営計画についてご紹介いたします。

市場環境の動向および展望

事業環境

- 景況感に改善の兆しが見え始めたものの、依然として経済動向は厳しい
- 新たな成長分野として、エコ関連事業、モバイルブロードバンド、教育関連事業は拡大の見込み

業界動向

- 需要の大幅な減少と競争激化による価格下落が進行
- 顧客企業の要望は従来のスクラッチ開発から、短納期、低コストのASPやクラウドにシフト



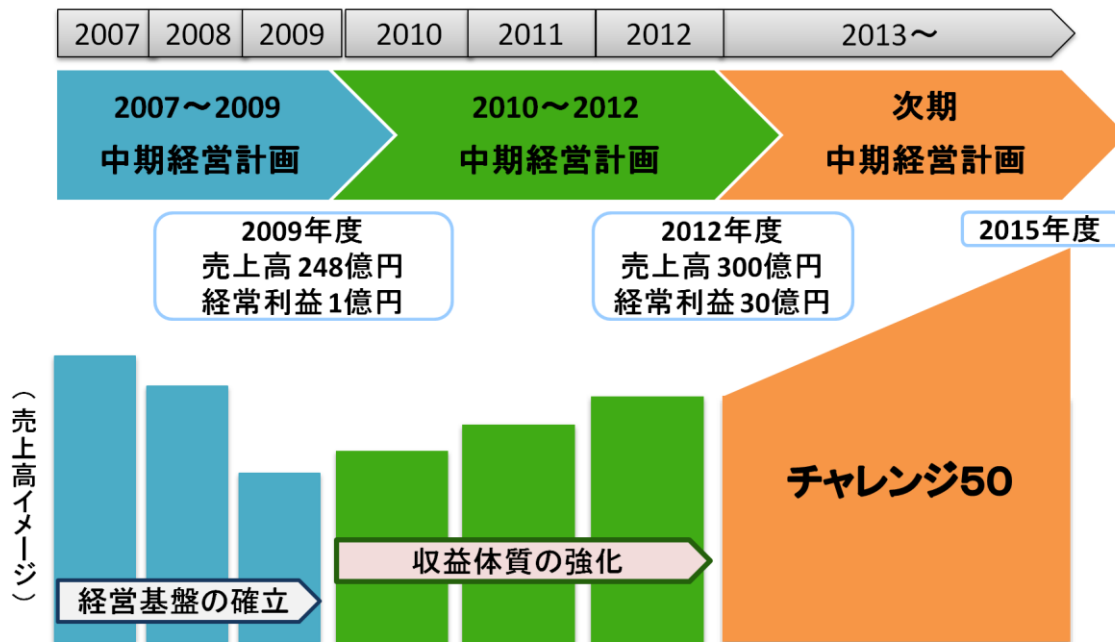
確実な利益確保と成長分野への事業シフト、
新たな技術トレンドへの対応が必須

まず、計画の前提となります現在の市場環境および今後の展望について簡単に触れますと、事業環境につきましては景況感に改善の兆しが見え始めたものの、依然として厳しい状況にあります。そのような中、新たな成長分野として、エコ関連事業、モバイルブロードバンド、教育関連事業は拡大が見込まれております。

ITサービス業界におきましては、需要の大幅な減少と競争激化による価格下落が進行を続けております。しかし、その中でも上流工程は比較的影響が少ないと思われれます。また、クラウドコンピューティングに代表されるように、システムの所有からサービスの利用へと、顧客企業の要望がシフトしております。

このような環境の下、当社グループが今後さらなる成長を遂げていくためには、確実な利益確保はもちろんのこと、成長分野へ事業をシフトし、新たな技術トレンドへ対応していくことが必須であると考えております。

中期経営計画の位置付け



今回の計画は、前中期経営計画の「経営基盤の確立」から、「収益体質の強化」という次のステージを目指すものでございます。当社グループを取り巻く事業環境は依然として厳しく、大幅な売上拡大が望めない中、収益体質を強化することにより、2012年度に売上高300億円、経常利益30億円を目指してまいります。そして、次期中期経営計画、すなわち2015年の創業50周年へとつなげてまいります。

中期ビジョン

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

本計画では、これからの3年間に成長力を強化し、収益力を改善し、差別化を図るべく、3つの中期ビジョンを掲げております。

まず、「開発集団からサービス提供集団へのシフト」として、これまでのシステム構築に加え、クラウドインテグレーション、クラウドサービスを拡大して成長につなげてまいります。

次に「高収益グループへの脱皮」でございます。これは、現状の開発・役務提供型中心のビジネスモデルから、新しいサービス提供型のビジネスモデルへの転換を加速し、収益構造を変えながら利益を確実に稼ぎ出せる企業へと変身してまいります。

また、差別化として「新たな価値を創出する企業グループへの変革」を掲げております。なぜお客様に当社グループのサービス、製品を選んでいただけるのかを徹底的に追求し、既存のビジネスに捉われず、柔軟な視点で新しいビジネスモデルや新規事業を生み出してまいります。

売上高・利益計画

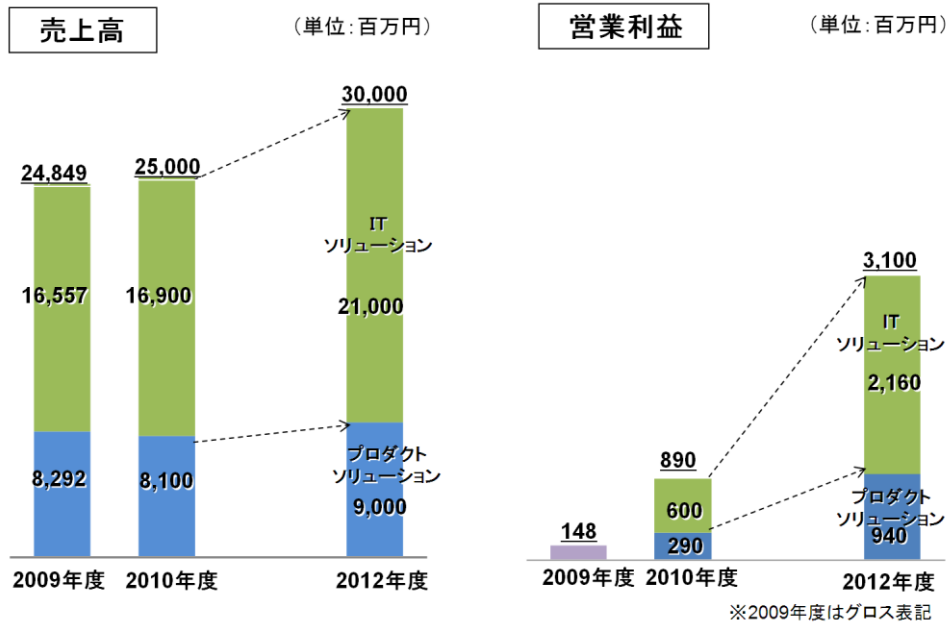
2012年度に売上高300億円、経常利益30億円
を目指す

(連結業績数値 単位:百万円)

	2009年度 実績	2010年度 計画	2012年度 計画
売上高	24,849	25,000	30,000
営業利益	148	900	3,100
同率	0.6%	3.6%	10.3%
経常利益	96	800	3,000
同率	0.4%	3.2%	10.0%
当期純利益	△381	570	1,800
同率	△1.5%	2.3%	6.0%

業績目標といたしましては、2012年度に売上高300億円、経常利益30億円の達成を目指しております。その他の利益につきましては、表の通りでございます。

セグメント別計画



NSW

18

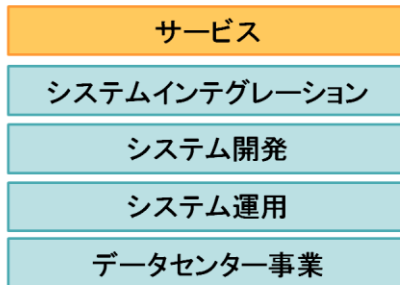
また、セグメント別の計画につきましては、ITソリューションの売上高は2010年度比24%増の210億円、営業利益は21億6千万円、プロダクトソリューションの売上高は同じく11%増の90億円、営業利益は9億4千万円を計画しております。

続きまして、各セグメントの事業戦略についてご説明いたします。

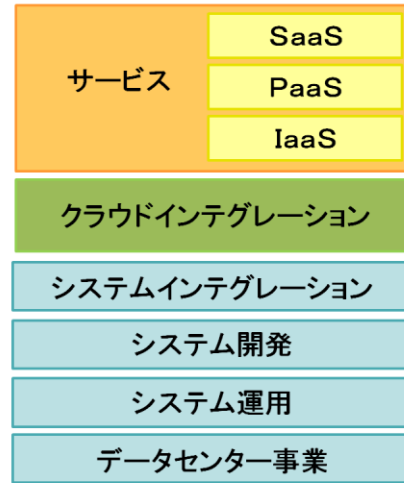
ITソリューション事業戦略

クラウドを含むサービス分野を拡大

<現在の事業構造>



<目指す事業構造>



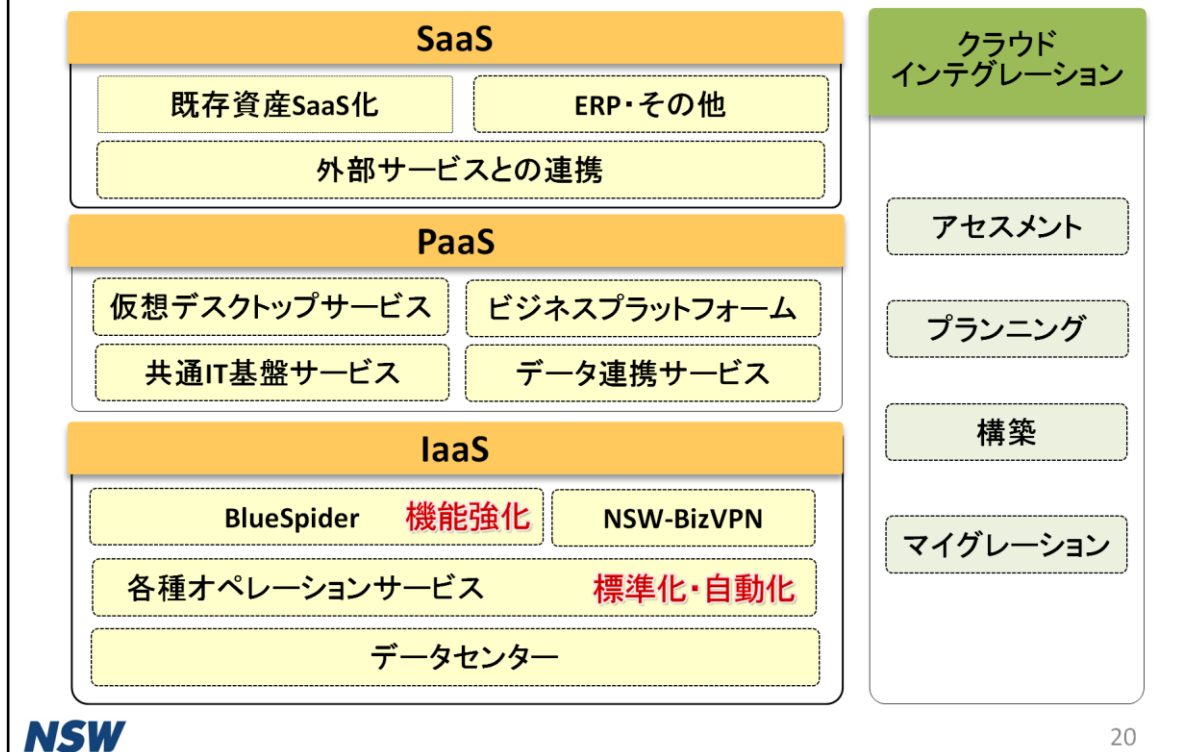
サービス事業の
拡大

クラウドインテグ
レーションの確立

既存事業は
現状維持または
相対的に規模縮小

まず、ITソリューション事業におきましては、既存事業は現状を維持すると共に、SaaS、PaaS、IaaSなど、クラウドを含めたサービス分野を拡大いたします。また、システムインテグレーション事業においても、クラウドのサービスとテクノロジーを利用してシステムを構築するクラウドインテグレーションを確立してまいります。

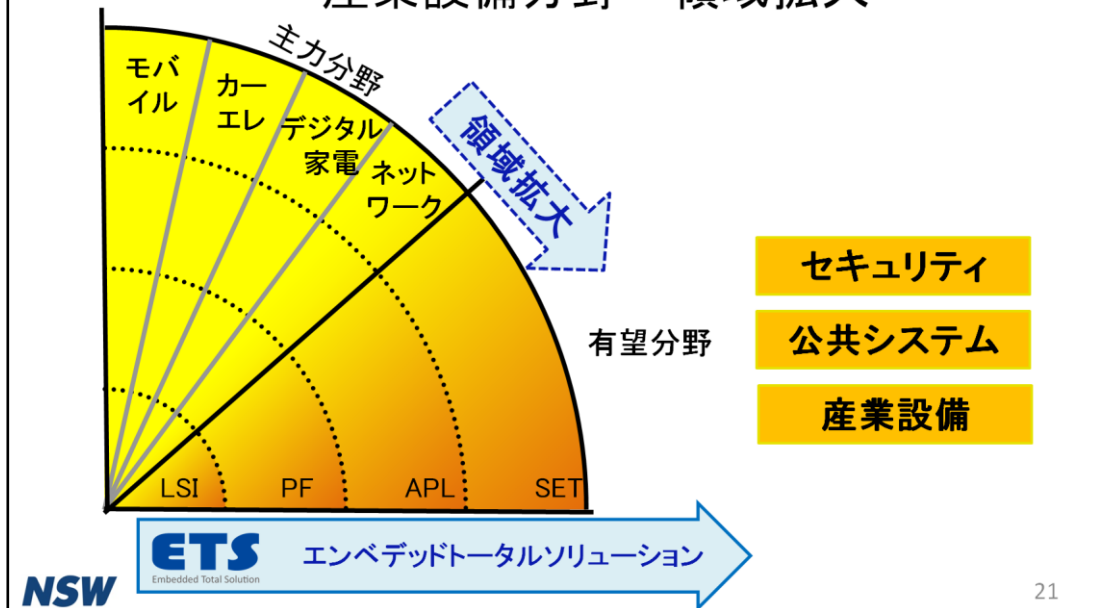
クラウドビジネス戦略



この拡大を図る上で、クラウドについて補足させていただきますと、すでに提供を開始しております仮想ホスティングサービス「BlueSpider」やシステム運用サービスをコアに、IaaSを強化いたします。ここで実現する高い信頼性を武器に、高いサービスレベルを求める市場において競争力を発揮し事業を展開すると共に、共通IT基盤サービスや仮想デスクトップサービスなどのPaaS、業種向けサービスなどのSaaSを提供し、クラウドビジネスにおける優位性を築いてまいります。

プロダクトソリューション事業戦略

主力4分野に加え、セキュリティ、公共システム、
産業設備分野へ領域拡大



プロダクトソリューション事業におきましては、コア技術による差別化の下、LSI、プラットフォーム、アプリケーションのそれぞれの開発力を最終製品を見据えたエンベデッドトータルソリューションとして提供し、事業を拡大いたします。

また、市場としてはモバイル、カーエレクトロニクス、デジタル家電、ネットワークという主力の4分野に、セキュリティ、公共システム、産業設備をターゲットに加えて、既に取り組みを開始しております。さらに、スマートグリッドなど、新たな分野への取り組みについて検討を開始いたしました。

ETSの拡大

ビジネスモデル革新と競争優位性の創出、維持、発展



※ New Embedded Operations

NSW

22

エンベデッドトータルソリューションの拡大に向けた取り組みの一例となりますが、前期よりAndroid事業を推進する「NEOプロジェクト」を立ち上げ、活動を開始しております。このプロジェクトはこれまで培ってきたAndroidのスキルやノウハウなどの技術優位性をさらに強固にするものでございます。加えて、ソリューション提案力を強化し、お客様との信頼関係をさらに高め、事業拡大を図ってまいります。また、役務提供型の開発業務にとどまらず、ライセンスロイヤリティを利益とする新しいビジネスモデルおよびサービスビジネスへの発展を目指して進めてまいります。

この他の技術についても、Androidと同様に今後も新たな挑戦を継続し、技術優位性の確立に向けて取り組んでまいります。

重点課題

人材の育成



新規事業の立ち上げ

グループ経営の強化



これらの計画達成に向けて、当社グループにとっては「人材の育成」「新規事業の立ち上げ」「グループ経営の強化」が重点課題であると考え、対策を進めております。

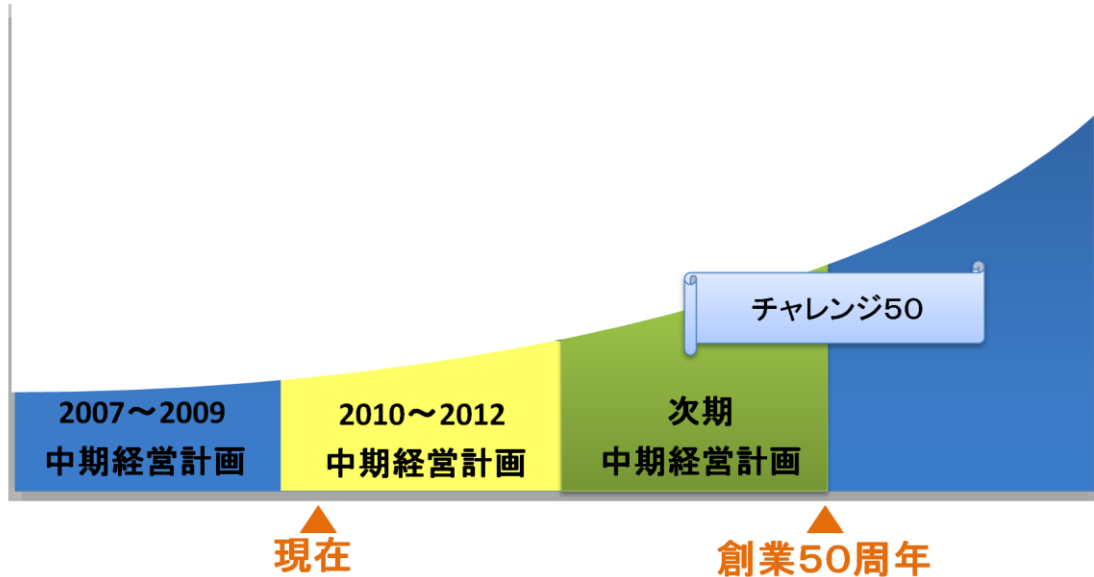
まず、人材育成につきましてはこれまでも取り組んでおりますが、時代の流れと共に求められる人材像が変わってきております。合わせて社会の少子高齢化が進む中、ダイバーシティマネジメントを推進し、総合的な視点から人材戦略を考えてまいります。

次に、新規事業の立ち上げにおきましては成長分野への進出とスピード重視を基本方針として取り組み、固定観念にとらわれることなく新しいことへ挑戦し続け、成長につなげてまいります。

グループ経営におきましてはグループ全体で組織、業務の効率化を進めると共に、戦略的な事業拡大に向けてグループ企業の増強も検討してまいります。また、この4月に中国に現地法人を設立いたしました。これを足掛かりに、グローバルな視点で事業を展開してまいります。

さらなるビジョン・目標の実現へ

創業60周年、70周年に向けて躍進へ



現在、われわれは新たな中期経営計画のスタート地点にあります。これを、次期中期経営計画の最終年度となる2015年の創業50周年、さらには創業60周年、70周年に向けての長期的なビジョン・目標を実現するためのマイルストーンと位置付け、全社を挙げて、NSWグループ全体としてさらなる発展を目指してまいります。