

# 2013年3月期 第2四半期決算説明会

2012年11月1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. 第2四半期決算

# 連結業績概要(第2四半期累計)

(単位:百万円)

	2012/3 2Q累計 実績	期初計画	2013/3		
			2Q累計 実績	前年同期比 (増減率)	計画比 (増減率)
売上高	11,713	12,000	12,474	+6.5%	+4.0%
営業利益	450	450	466	+3.5%	+3.7%
同率	3.8%	3.8%	3.8%	△0.0p	+0.0p
経常利益	450	450	477	+6.1%	+6.1%
同率	3.8%	3.8%	3.9%	+0.1p	+0.1p
四半期純利益	240	250	249	+3.8%	△0.0%
同率	2.0%	2.1%	2.1%	+0.1p	+0.0p

- 売上高: 環境は厳しいものの、好調分野の牽引により増収
- 利益: 売上高増加による利益増加

# セグメント別業績(第2四半期累計)

(単位:百万円)

		2012/3 2Q累計 実績	期初計画	2013/3		
				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	7,554	7,700	7,891	+4.5%	+2.5%
	営業利益	242	250	228	△6.0%	△8.8%
	同率	3.2%	3.2%	2.9%	△0.3p	△0.4p
プロダクト ソリューション	売上高	4,159	4,300	4,583	+10.2%	+6.6%
	営業利益	208	200	238	+14.6%	+19.4%
	同率	5.0%	4.7%	5.2%	+0.2p	+0.6p

➤【IT】金融・保険業向けソリューション事業が牽引

➤【プロダクト】通信インフラ向け組込みソフトウェア開発が好調維持

# 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	2012/3期 2Q累計		2013/3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	4,275	56.6%	4,615	58.5%	+340	+8.0%
システム運用事業	1,379	18.3%	1,360	17.2%	△18	△1.4%
データセンター事業	1,317	17.4%	1,296	16.4%	△21	△1.6%
システム機器販売	516	6.8%	537	6.8%	+20	+4.0%
その他	65	0.9%	81	1.1%	+16	+24.5%
合計	7,554	100.0%	7,891	100.0%	+337	+4.5%

# 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を中心に伸長
- 官公庁向け案件、製造業向け案件も回復
- サービス業向け、卸売・小売業向けはやや厳しい状況
- プロジェクトマネジメントの定着により、不採算・低採算案件に歯止め

## システム運用事業

- 顧客企業の内製化傾向が続き、低迷
- 既存顧客の深耕、新規顧客の開拓図るも、収益性は横ばい

## データセンター事業

- 一部顧客のデータセンター統合により減収
- 大型案件の深耕・開拓図るも、リカバリならず

# 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	2012/3期 2Q累計		2013/3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	2,827	68.0%	3,183	69.5%	+355	+12.6%
デバイス開発事業	1,262	30.3%	1,299	28.3%	+36	+2.9%
その他	69	1.7%	100	2.2%	+31	+45.2%
合 計	4,159	100.0%	4,583	100.0%	+423	+10.2%

# 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

- 通信インフラ向け開発が好調維持
- モバイル向け、カーエレクトロニクス向けは、スマートフォンやタブレット対応需要の増加により、関連開発が堅調な伸び
- コンテンツプロバイダ向けにレベニューシェアサービスなどを展開
- 稼働率および生産性向上による利益改善

## デバイス開発事業

- 半導体市場の低迷を受け、需要減少
- 製販一体で顧客開拓に注力し、売上高は前年同期を維持



# 経営・財務指標の推移

	2012年3月期 第2四半期末	2012年3月期 期末	2013年3月期 第2四半期末
流動比率	160.0%	164.0%	163.9%
固定比率	87.0%	84.1%	84.5%
有利子負債依存率	14.3%	12.2%	10.5%
デット・エクイティ比率	0.24倍	0.20倍	0.17倍
自己資本比率	60.4%	59.8%	60.3%
一株当たり当期純利益	16.17円	14.84円	16.78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

## 国内景気

- 世界景気のさらなる下振れ等が国内景気を下押しするリスク
- 製造業を中心に企業の業況判断は慎重さも
- IT投資は緩やかに持ち直し

## 情報サービス産業

- 経済環境の不透明感が、国内IT投資を抑制するリスク
- 中長期的には受託ソフトウェア開発の縮小懸念
- モバイルデバイス、クラウド、ビッグデータ、ソーシャルなど、新たなITトレンドへの期待感
- エネルギー・環境分野などの新市場開拓や、サービス事業など新規事業へのシフト

# 連結業績予想(通期)

(単位:百万円)

	2012/3期 実績	2013/3期 予想	前期比		2Q累計 実績
			増減額	増減率	
売上高	24,484	25,000	+515	+2.1%	12,474
営業利益	1,012	1,000	△12	△1.3%	466
同率	4.1%	4.0%	△0.1p		3.7%
経常利益	1,018	1,000	△18	△1.8%	477
同率	4.2%	4.0%	△0.2p		3.8%
当期純利益	221	560	+338	+153.3%	249
同率	0.9%	2.2%	+1.3p		2.0%

- 第3四半期の期首受注残高は前年同期を上回る
- IT投資抑制、メーカー開発拠点の海外シフトなど、引き続き厳しい状況が続くと予想

# セグメント別業績予想(通期)

(単位:百万円)

		2012/3期 実績	2013/3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	15,629	16,000	+370	+2.4%	7,891
	営業利益	589	550	△39	△6.7%	228
	同率	3.8%	3.4%	△0.4p		2.9%
プロダクト ソリューション	売上高	8,854	9,000	+145	+1.6%	4,583
	営業利益	423	450	+26	+6.3%	238
	同率	4.8%	5.0%	+0.2p		5.2%

➤ 受注確保と、利益率のさらなる改善

## ソリューション事業

- 金融業向け大型案件が引き続き堅調に推移
- 製造業向け、物流業向けソリューションに引き合い
- プライベートクラウドなど、クラウド技術によるソリューションの拡大

## システム運用事業

- オペレーターの余剰感が続き、価格競争激化
- 運用設計や仮想化技術など、上流工程へのシフトに注力

## データセンター事業

- 都市型データセンターの需給増
- BCP、ディザスタリカバリ対策としてのニーズ増、IaaSなどクラウド案件の新規開拓に注力

# 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

- パッケージベースのシステムインテグレーションを推進
- 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
- 大規模模ハウジング、バックアップセンター提案の拡大
- 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

### 収益向上策の継続とさらなる改善

- 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

### 人材育成による上流シフト

- プロジェクトマネージャー、上流SEの育成、強化
- インフラ技術・仮想化技術教育による技術転換の推進

# 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

- スマートフォン・タブレット市場の急拡大による環境の急変
- 大容量・高速通信インフラ需要の拡大
- 国内メーカーのグローバル競争力低下
- 大型案件の減少、コストダウン要求、開発拠点の海外シフト
- 環境、エネルギー、社会インフラなど新市場の模索

## デバイス開発事業

- 半導体需要の低迷、引き続き国内半導体ベンダーの動向注視
- ワールドワイドで競争力のある製品群にシフト



# 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

### 成長分野への選択と集中

- ETS展開による既存顧客の維持・拡大
- 新規分野(公共、医療、設備、エネルギーなど)への展開

### 知識集約型サービス事業の拡大

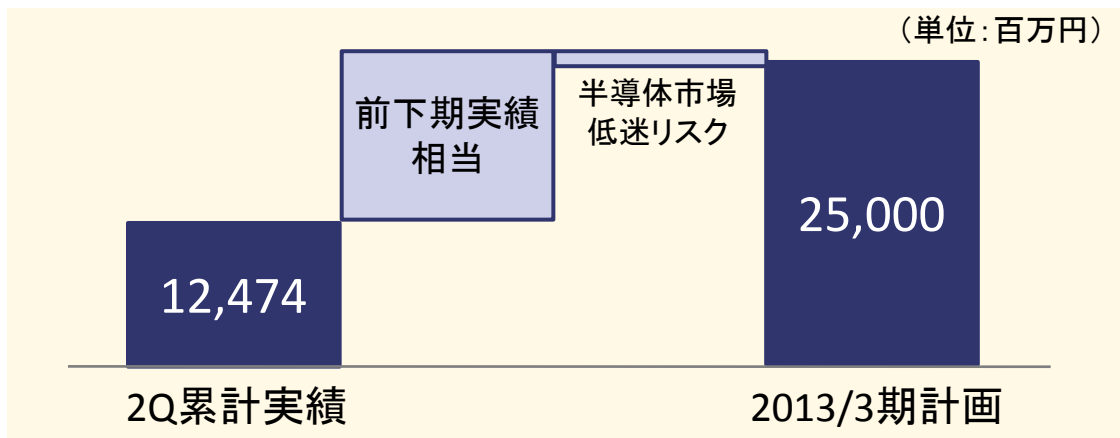
- モバイル、プラットフォーム技術を核とした新サービスの拡充
- モバイル分野を中心としたレベニューシェアサービス、ロイヤリティビジネスの拡大
- モバイルクラウドソリューションの拡大

### リスクマネジメントの強化と品質管理の定着

- 個々のプロジェクトにおけるQCDD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

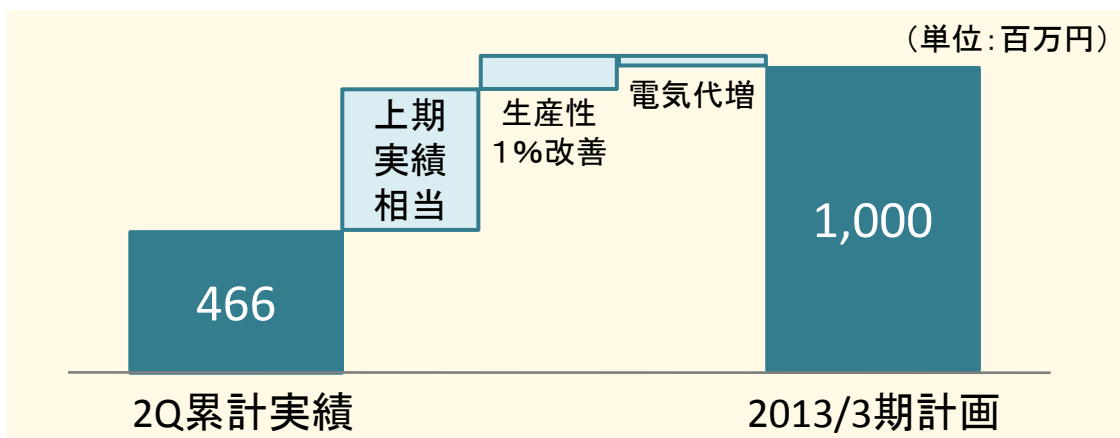
# 計画達成にむけて

## ● 連結売上高



- ① 前下期実績相当  
(既存顧客の深耕、  
新規顧客開拓)
- ② 半導体市場低迷リスク

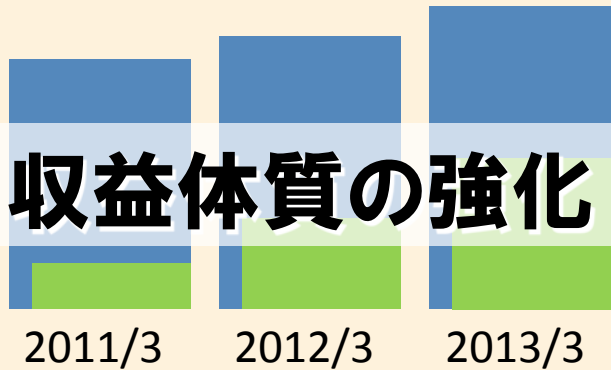
## ● 連結営業利益



- ① 上期実績相当
- ② 生産性1%改善
- ③ 電気代値上げによる  
コスト増

# 中期ビジョンの実現に向けて

## 収益体質の強化



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

集大成

事業基盤の確立・新たな収益源の確立にむけた  
新規事業の企画・推進へ