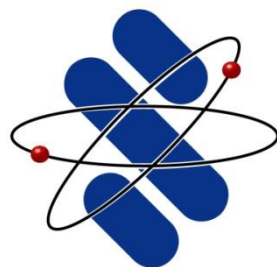


◆平成26年3月期 第2四半期累計期間

# 業績レビューと見通し



平成25年11月22日

# 目次

## 平成26年3月期 第2四半期累計期間 業績レビュー

1	<a href="#">業績概要</a>	4
2	<a href="#">ポイントレビュー</a>	5
3	<a href="#">経営成績</a>	6
4	<a href="#">業績推移</a>	7
5	<a href="#">事業別業績推移（ソフトウェア開発事業）</a>	8
6	<a href="#">事業別業績推移（入力データ作成事業）</a>	9
7	<a href="#">業種別売上比率（全社）</a>	10
8	<a href="#">貸借対照表</a>	11

## 平成26年3月期の見通し

9	<a href="#">経営環境</a>	13
10	<a href="#">平成26年3月期の課題と施策</a>	14
11	<a href="#">成長基軸を維持するために</a>	15
12	<a href="#">平成26年3月期業績見通し</a>	16
13	<a href="#">売上高推移見通し</a>	17

平成26年3月期 第2四半期累計期間

---

# 業績レビュー

# 1. 業績概要（平成26年3月期 第2四半期累計期間）

## 売上高

2,591百万円

（前年同期：2,044百万円）

## 経常利益

165百万円

（前年同期：48百万円）

## 四半期純利益

97百万円

（前年同期：17百万円）

## 経営環境

わが国経済は、政府による経済対策や日銀の金融政策を背景に、輸出関連企業の業績改善など、緩やかな景気回復の兆しがみられるものの、海外景気に対する不安感や原材料価格の高騰、消費税増税による消費減退の可能性など、依然として先行き不透明な状況が続いております。

## 情報サービス産業界の動向

売上高が前年同期に比べ増加傾向で推移しているものの、同業者間の受注競争が一層激化し、厳しい経営環境が続いております。

## 業績概要と当社の施策・・・

第2四半期累計期間は金融システム関連の受注が堅調に推移し、開発要員の不稼働による損失の軽減にも寄与したことから、売上高、営業利益ともに計画を上回る水準で推移しました。

また、当事業年度から新たに3ヵ年計画をスタートさせており、売上拡大と利益率向上に取り組んでまいります。

## 2. ポイントレビュー

### ■創業50年に向けて・・・新3ヵ年計画をスタート

平成22年度以来の3ヵ年計画、RE・START5が終結し、新たに平成28年の創業50年に向けた新3ヵ年計画、「Road to 50th」がスタートしました。企業としての大きな節目である創業50年を見据えるばかりではなく、更なる半世紀への礎を築く重要な行動計画と位置づけております。

#### <活動目標>

14頁に掲載いたしました4つの対処すべき課題を掲げ、様々な施策を粛々と実行してまいります。

とりわけ新中核ビジネスの定着と推進は、ICTビジネスの潮流が大きく変化する中、新たな半世紀の礎となる重要な課題と位置づけております。



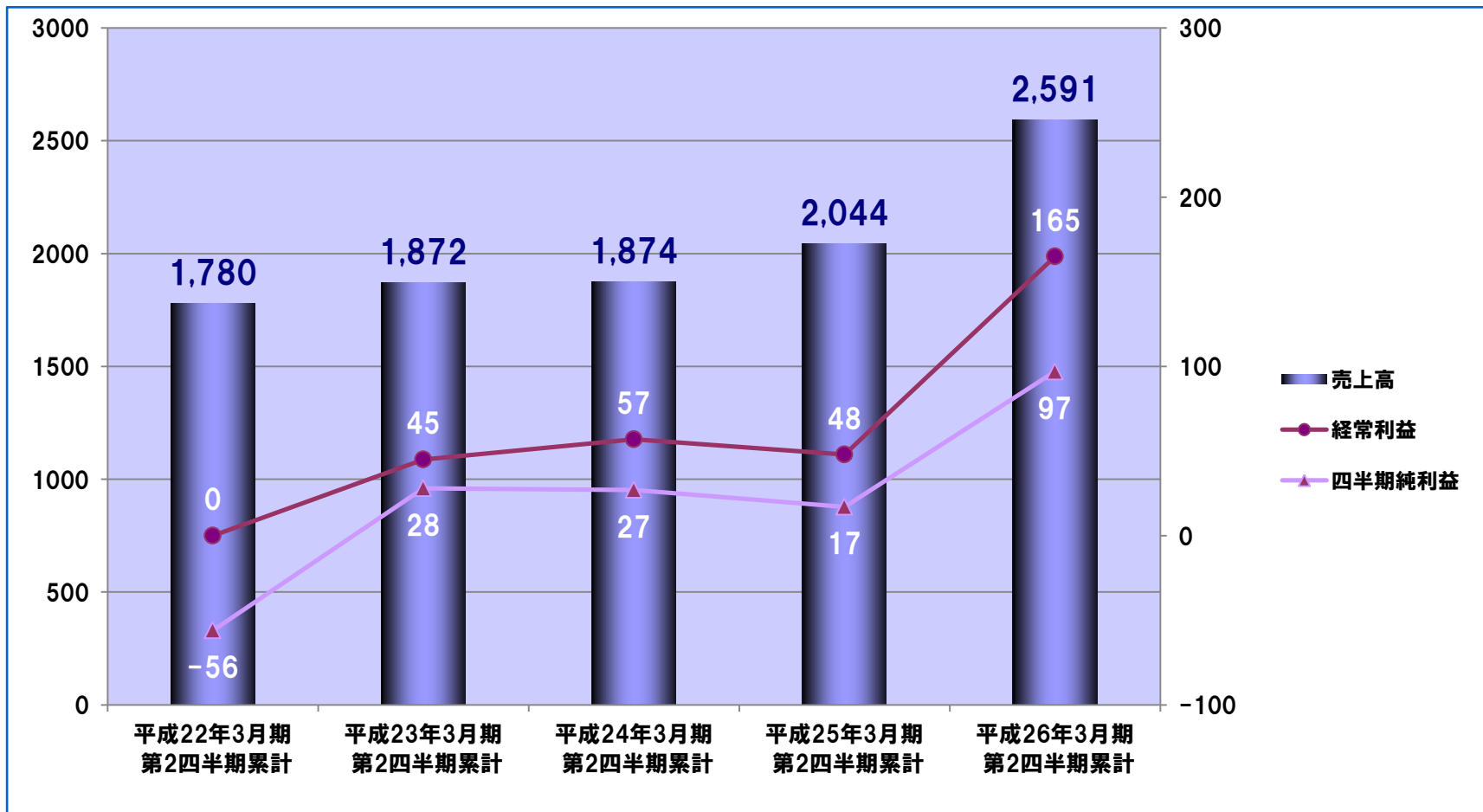
### 3. 経営成績

(単位：百万円)

	平成26年3月期 第2四半期累計	平成25年3月期 第2四半期累計	前期差額	増減率
売上高	2,591	2,044	547	26.8%
売上総利益	340	217	123	56.9%
総利益率	13.1%	10.6%	—	
販管費	178	174	4	2.6%
営業利益	162	42	120	277.4%
経常利益	165	48	117	245.3%
特別利益	—	—	—	—
特別損失	—	—	—	—
税引前利益	165	48	117	245.3%
法人税等	68	30	38	127.0%
純利益	97	17	80	444.5%

## 4. 業績推移

(単位：百万円)



## 5. 事業別業績推移（ソフトウェア開発事業）

（単位：百万円）

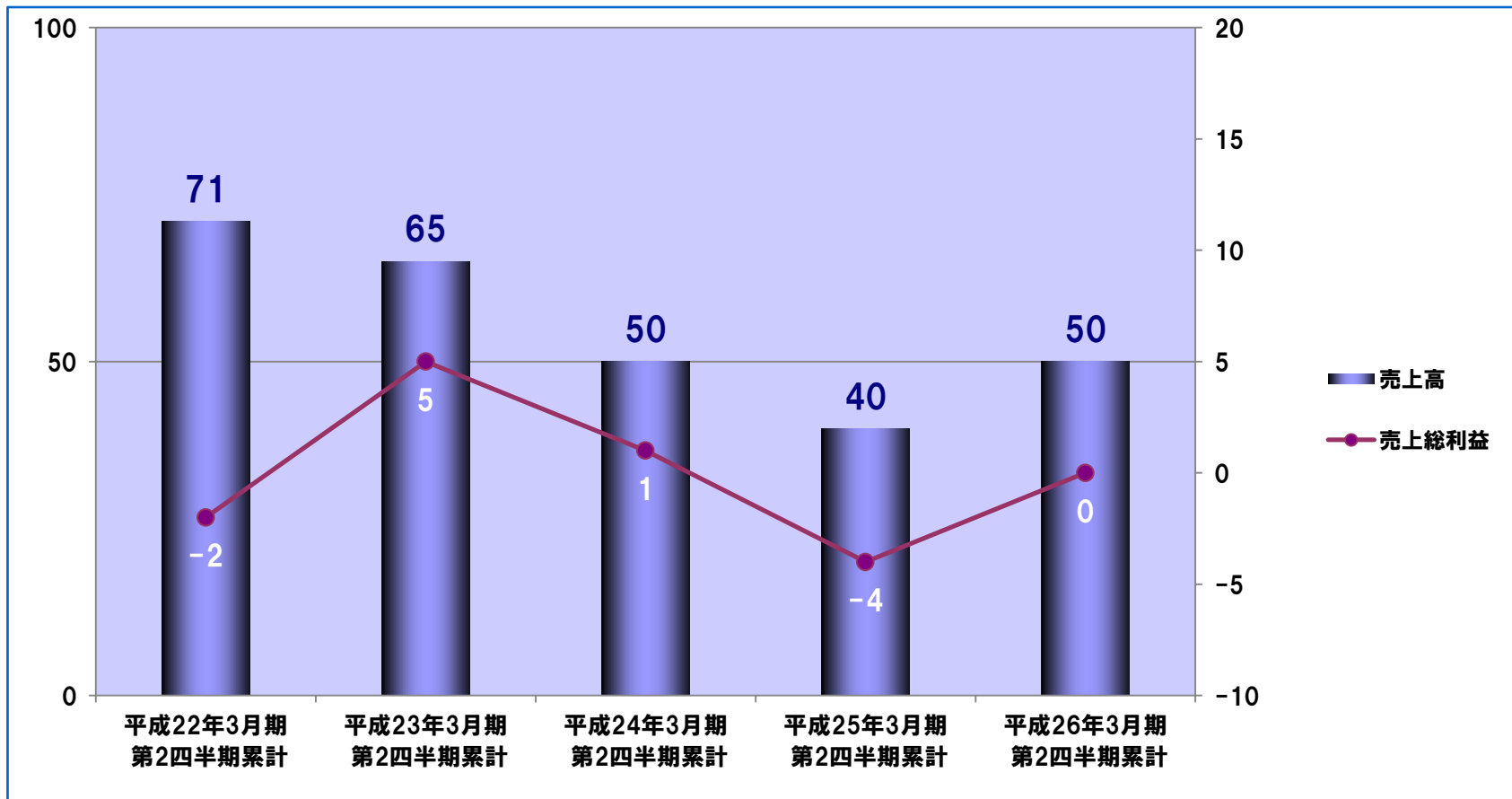


金融システム関連の受注が堅調に推移し、また、このことが開発要員の不稼働による損失の軽減にも寄与したことから、計画を上回る水準で推移しました。



## 6. 事業別業績推移（入力データ作成事業）

（単位：百万円）

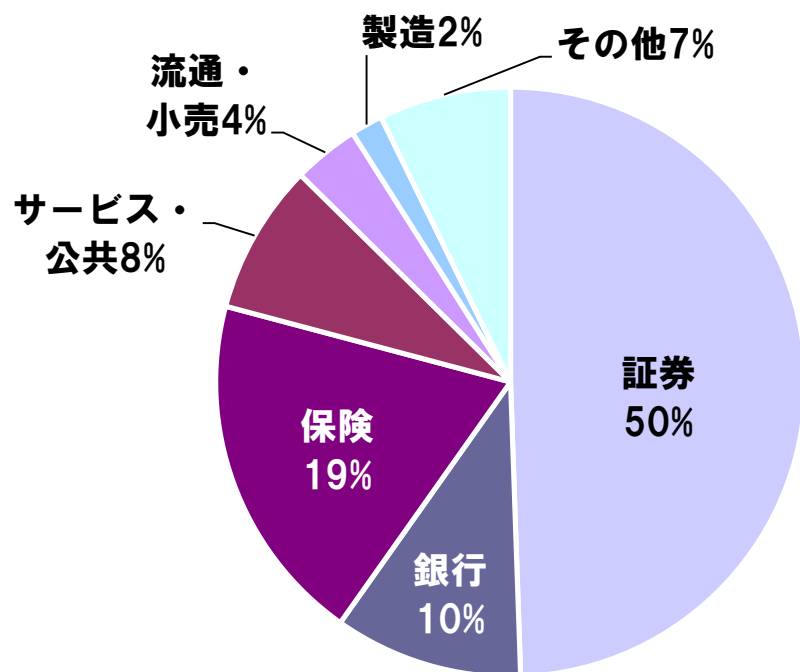


市場規模の漸減傾向が変わらないなか、当事業年度からNISA対応向けBPOサービスを開始いたしましたが、損失回避に留まり、大きな利益貢献とはなりませんでした。

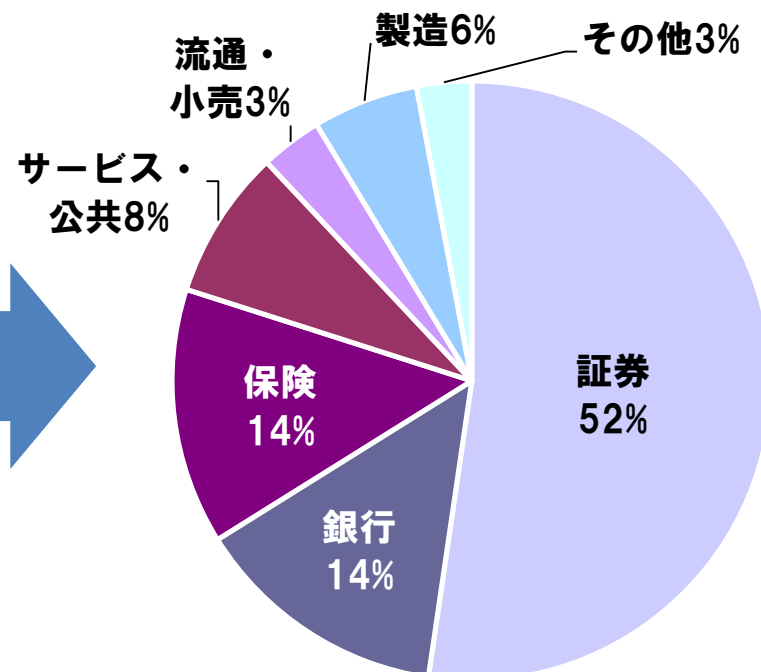
[戻る](#)

## 7. 業種別売上比率（全社）

平成25年3月期  
第2四半期累計  
(ご参考)



平成26年3月期  
第2四半期累計



- 主力業種である金融分野（証券、銀行、保険）に大きな変化はありません。
- 当事業年度から開始したPC移行支援サービスやNISA対応向けBPOサービスは、当社全体の売上のうち、約0.5%（その他に含む）とわずかなものに留まりました。

## 8. 貸借対照表

平成25年3月期  
第2四半期末  
(平成24年9月30日)

(単位：百万円)

資産の部	流動資産	3,176	流動負債	483	負債・純資産の部	
			負債合計	1,960		
	固定資産	949	固定負債	1,477	純資産合計	2,165
			負債合計	1,960		
		4,126			4,126	

平成26年3月期  
第2四半期末  
(平成25年9月30日)

(単位：百万円)

資産の部	流動資産	3,450	流動負債	622	負債・純資産の部	
			負債合計	2,188		
	固定資産	981	固定負債	1,565	純資産合計	2,243
			負債合計	2,188		
		4,432			4,432	

流動比率	657.6%	→	553.8%
自己資本比率	52.4%	→	50.6%

# 平成26年3月期業績見通し

---

## 9. 経営環境（平成26年3月期）

- わが国経済は、大企業を中心に企業収益が改善しており、個人消費も持ち直し傾向にあるなど、景気は緩やかに回復しつつあります。ただ、海外景気の下振れがわが国の景気を下押しするリスクは残ります。
- 情報サービス産業は、金融分野での情報化投資回復がみられるほか、製造業も堅調に推移しています。ICTサービス市場は成長が持続するものの、成長率は低いものと予測されます。
- 情報化投資の回復により、売上高が増加傾向で推移しておりますが、同業者間での競争激化は依然続くものと見ております。

# 10. 平成26年3月期の課題と施策

対処すべき課題	年度施策	上期進捗と下期対応	
<p>👉 ナレッジ型ビジネスの深耕</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・年間重点マーケットを定め徹底した深耕</li> <li>・安定的な稼働と効率の追求</li> <li>・他社との競合から協業へ転換し案件受注を拡大</li> </ul>	<p>○ ○ ×</p>	<p>他社との協業に向け、具体的な取り組みを進める</p>
<p>👉 新中核ビジネスの定着と推進</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・提案型ビジネスの始動と成長分野への挑戦</li> <li>・ファクトリー型請負ビジネスの推進</li> <li>・売上の中核となる長期安定顧客の獲得</li> </ul>	<p>△ × ×</p>	<p>上期の取り組みを結実させるよう的確にフォローする</p>
<p>👉 新卒採用・パートナーとの連携強化</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・首都圏と地方、広域で採用に注力し人材を確保</li> <li>・将来を見据えた人材育成</li> <li>・パートナーとの連携を強化しリソースの底上げ</li> </ul>	<p>△ ○ ○</p>	<p>下期の連携強化は品質とセキュリティの確保に注力</p>
<p>👉 採算管理体制の維持・強化</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・稼働率を向上し不稼働による損失の防止</li> <li>・PMOによる重点プロジェクトの監視</li> <li>・PMRによる事故防止と問題解決</li> </ul>	<p>○ ○ ○</p>	<p>引き続き稼働率向上とプロジェクト監視に努める</p>

【凡例】○：順調に推移 △：若干の遅れ、懸念あり ×：進捗が思わしくない

※ 新3ヵ年計画「Road to 50th」スタートの年として、第3四半期以降も上記施策に注力いたします。

※ PC移行支援サービスやNISA対応向けBPOサービスは、現状規模に留め継続いたします。

# 1 1. 平成26年3月期の課題と施策～成長基軸を維持するために

## 【当事業年度業績】

- ◎金融システム  
関連の受注好調  
(銀行、証券…)
- ◎開発要員の  
不稼働による  
損失軽減

## <達成すべき最重要テーマ>

- ◆人的資源の確保！
- ◆大規模案件の安定的受注！
- ◆成長分野への挑戦！
- ◆ファクトリー型請負ビジネスの推進！
- ◆長期安定顧客の獲得！

## 【来期業績…】

当事業年度の業績予想上方修正は、銀行、証券といった金融ユーザーのナレッジ型ビジネス案件が集中したことが大きな要因です。

しかし来期以降に亘る長期安定受注ではないため、成長基軸を維持するには、ナレッジ型のみならず上記の最重要テーマである提案型、ファクトリー型を含めた新中核3ビジネスの確立が急務であり、全社を挙げた取組みに注力してまいります。

## 1 2. 平成26年3月期業績見通し

	平成25年3月期（実績）		平成26年3月期（見通し）		
	金額：百万円	前年同期比 増減率	金額：百万円	前期差額	前年同期比 増減率
売上高	4,381	6.1%	5,000	619	14.1%
営業利益	175	11.3%	304	129	72.7%
経常利益	183	5.9%	310	127	68.5%
当期純利益	91	125.6%	180	89	96.7%
1株当たり 当期純利益（円）	19.04		38.38	19.34	

緩やかながら回復の兆しが見られる経済環境の中、当社は新3ヵ年計画をスタートいたしました。新中核ビジネスの定着と推進を図るとともに、パートナー企業との連携強化、新卒採用強化など、売上拡大と利益率向上に向けた諸施策を推進することにより、収益向上を見込んでおります。

（注）本資料における業績の見通しは、当社が現時点で入手可能な情報による判断及び判定に基づき算定しております。

従いまして、予想に内在する不確定要因や今後の事業運営における内外の状況変化等により、実際の売上高及び利益は当該予想数値と異なる場合があることをご承知おきください。



# 1 3. 売上高四半期推移見通し

