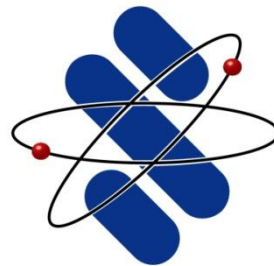


◆平成27年3月期 第2四半期累計期間

# 業績レビューと見通し



平成26年11月17日

 株式会社 昭和システムエンジニアリング

# 目次

## 平成27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="#">経営成績</a>	.....	5
3	<a href="#">業種別売上比率(全社)</a>	.....	6
4	業績推移(過去5年)		
	(1) <a href="#">全社</a>	.....	7
	(2) <a href="#">事業別業績推移(ソフトウェア開発事業)</a>	.....	8
	(3) <a href="#">事業別業績推移(BPOエントリー事業)</a>	.....	9
5	<a href="#">貸借対照表</a>	.....	10
6	<a href="#">ポイントレビュー</a>	.....	11

## 平成27年3月期 業績見通し

7	<a href="#">業績達成のポイント</a>	.....	13
8	<a href="#">成長基盤を軌道に乗せるための課題と施策</a>	.....	14
9	<a href="#">平成27年3月期業績見通し</a>	.....	15

平成27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27年3月期 第2四半期累計期間）

## 売上高

2,657百万円

(前年同期：2,591百万円)

## 経常利益

177百万円

(前年同期：165百万円)

## 四半期純利益

110百万円

(前年同期：97百万円)

## 経営を取り巻く外部環境認識

わが国経済は、政府の経済政策や日銀の金融政策を背景に輸出関連企業の業績改善が見られ、緩やかな景気回復基調にあります。消費増税による駆け込み需要の反動や、急激な円安に伴う原材料価格の高騰、海外景気に対する不安感など、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基調で推移しておりますが、人材獲得の面で厳しい経営環境が続いており、同業者間の受注競争も一層激化しております。






## 業績概要と当社の施策・・・

第2四半期累計期間では、パートナー企業との連携強化による人材確保や市場動向を睨んだ営業力の強化など、売上拡大と利益率向上に努めた結果、売上高、営業利益ともに計画を若干上回る水準で推移しました。

## 2. 経営成績

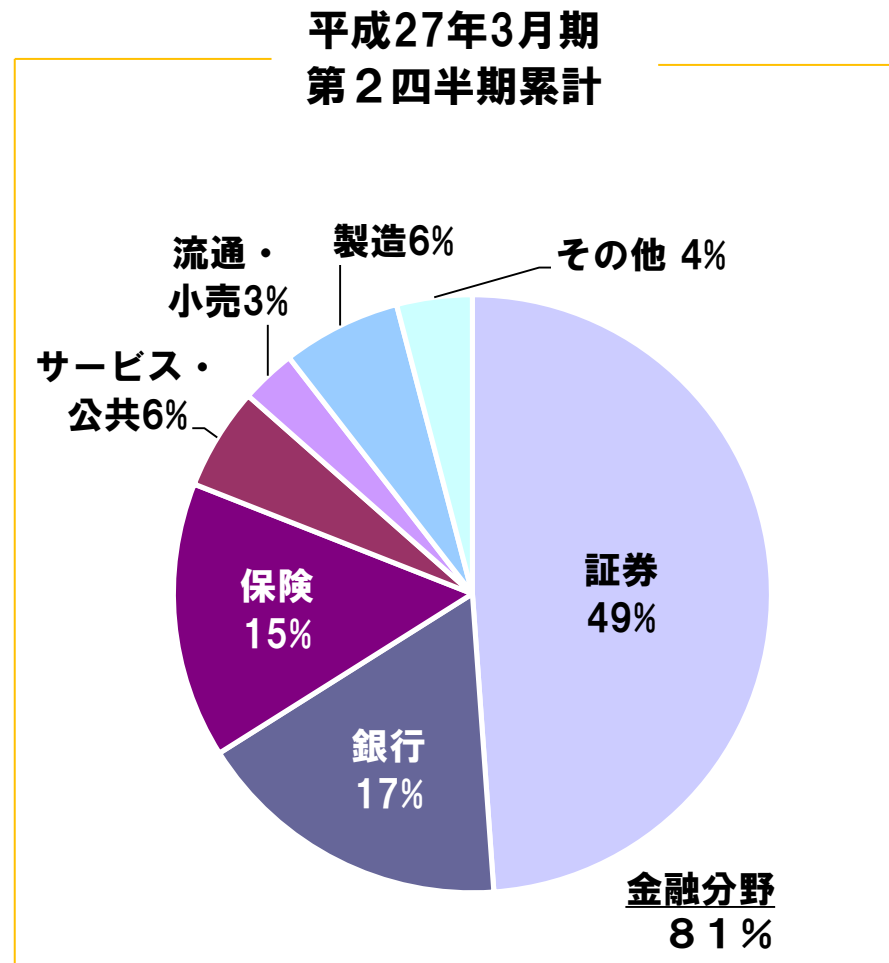
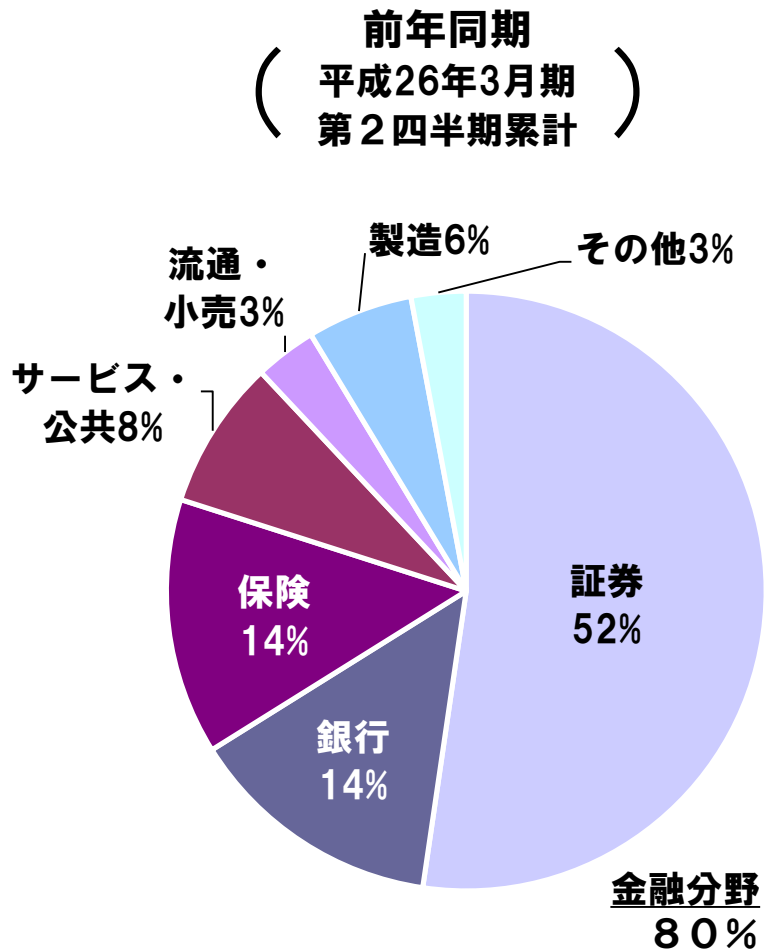
### 前年同期比で増収増益

(単位：百万円)

	平成27年3月期 第2四半期累計	前年同期比 増減		
		増減	増減率	
売上高	2,657	+66	+2.5%	
売上総利益	349	+9	+2.5%	
総利益率	13.1%	—		
営業利益	169	+7	+4.8%	
経常利益	177	+12	+7.0%	
四半期純利益	110	+13	+13.7%	

### 3. 業種別売上比率（全社）

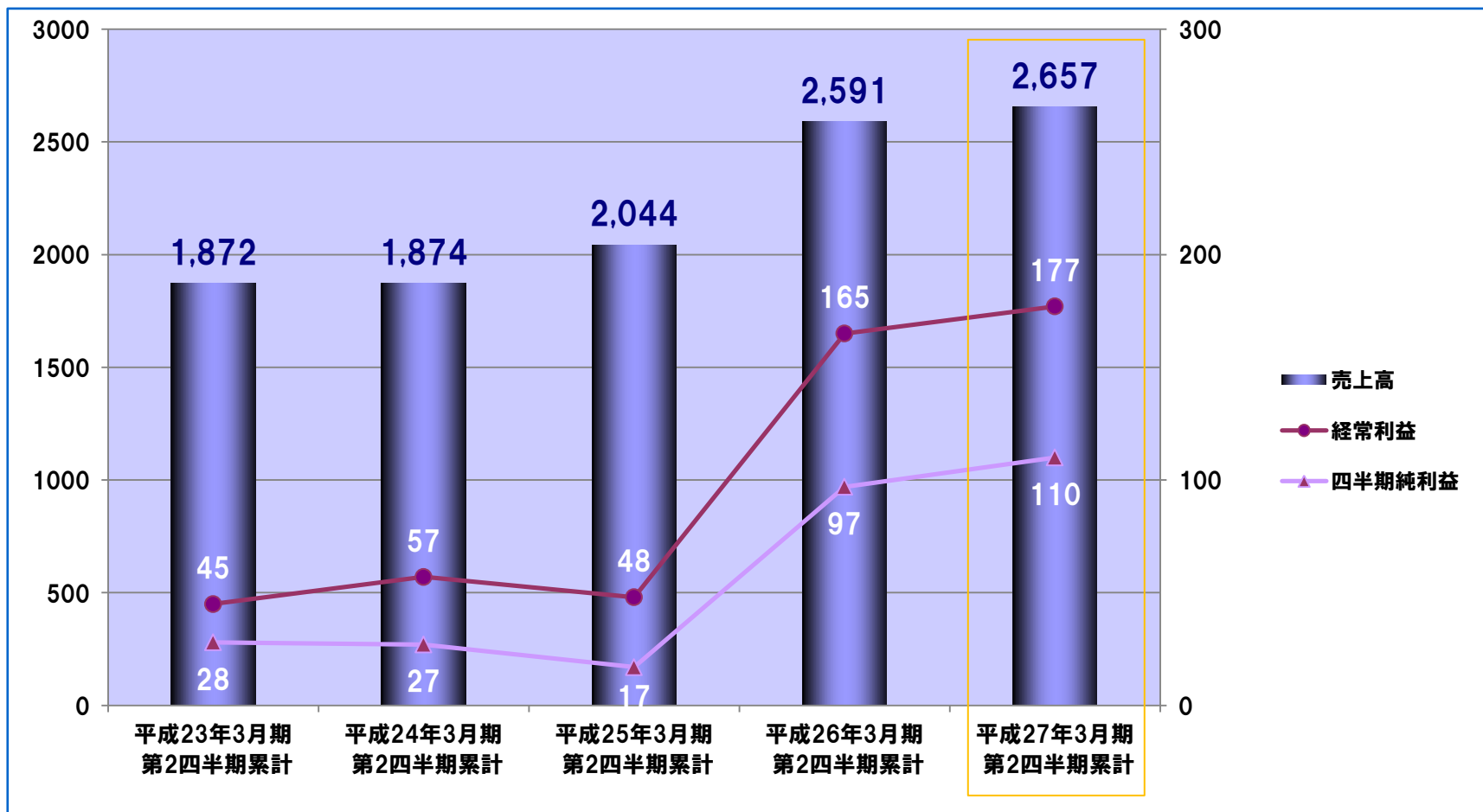
#### 主力業種である金融分野（証券、銀行、保険） 堅調



## 4. 業績推移（過去5年）

### （1） 全社

（単位：百万円）



## 4. 業績推移（過去5年）

### （2）事業別業績推移（ソフトウェア開発事業）

（単位：百万円）



#### ■前年同期比

金融システム関連の受注が堅調に推移した結果、売上高および売上総利益において前年同期を上回る水準で推移。

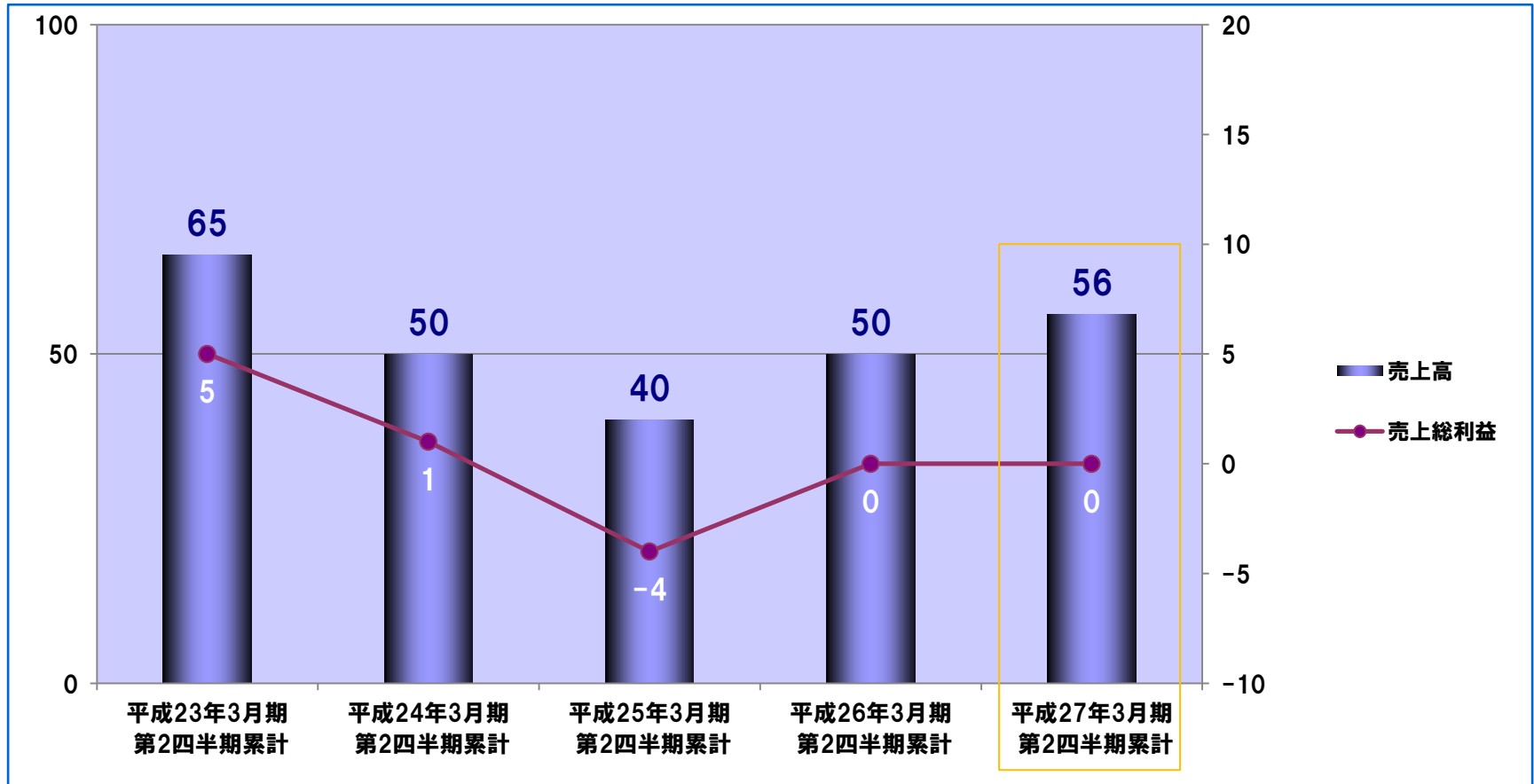
[戻る](#)



## 4. 業績推移（過去5年）

### （3）事業別業績推移（BPOエントリー事業）

（単位：百万円）



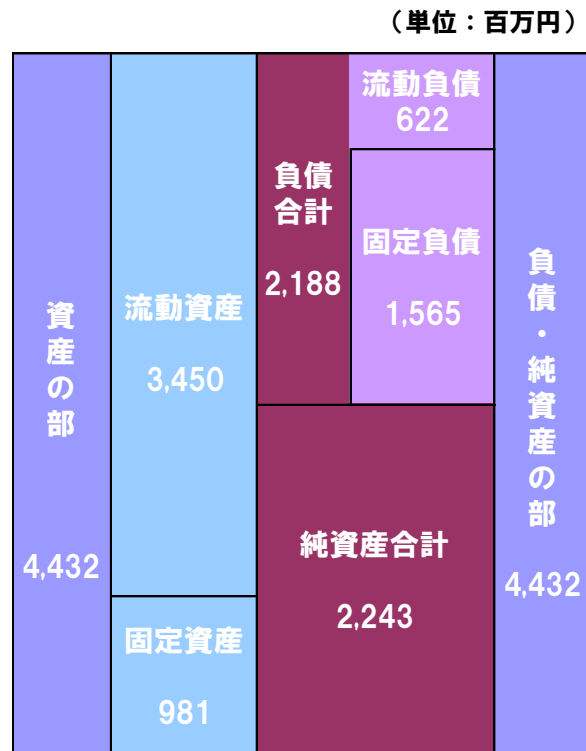
#### ■前年同期比

前事業年度に開始した証券ビジネス関連向けBPOサービスの効果により、売上高は前年同期を上回る水準で推移。一方、売上総利益において、エントリーサービスの受注単価下落が続いており、前年とほぼ同様に推移。

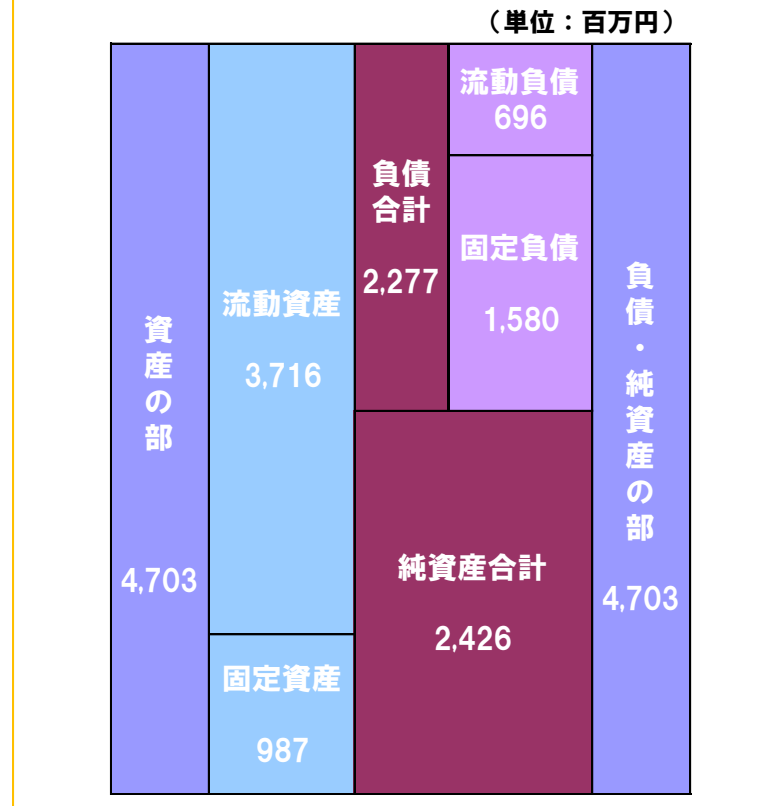
[戻る](#)

# 5. 貸借対照表

前年同期  
平成26年3月期第2四半期末  
(平成25年9月30日)



平成27年3月期第2四半期末  
(平成26年9月30日)

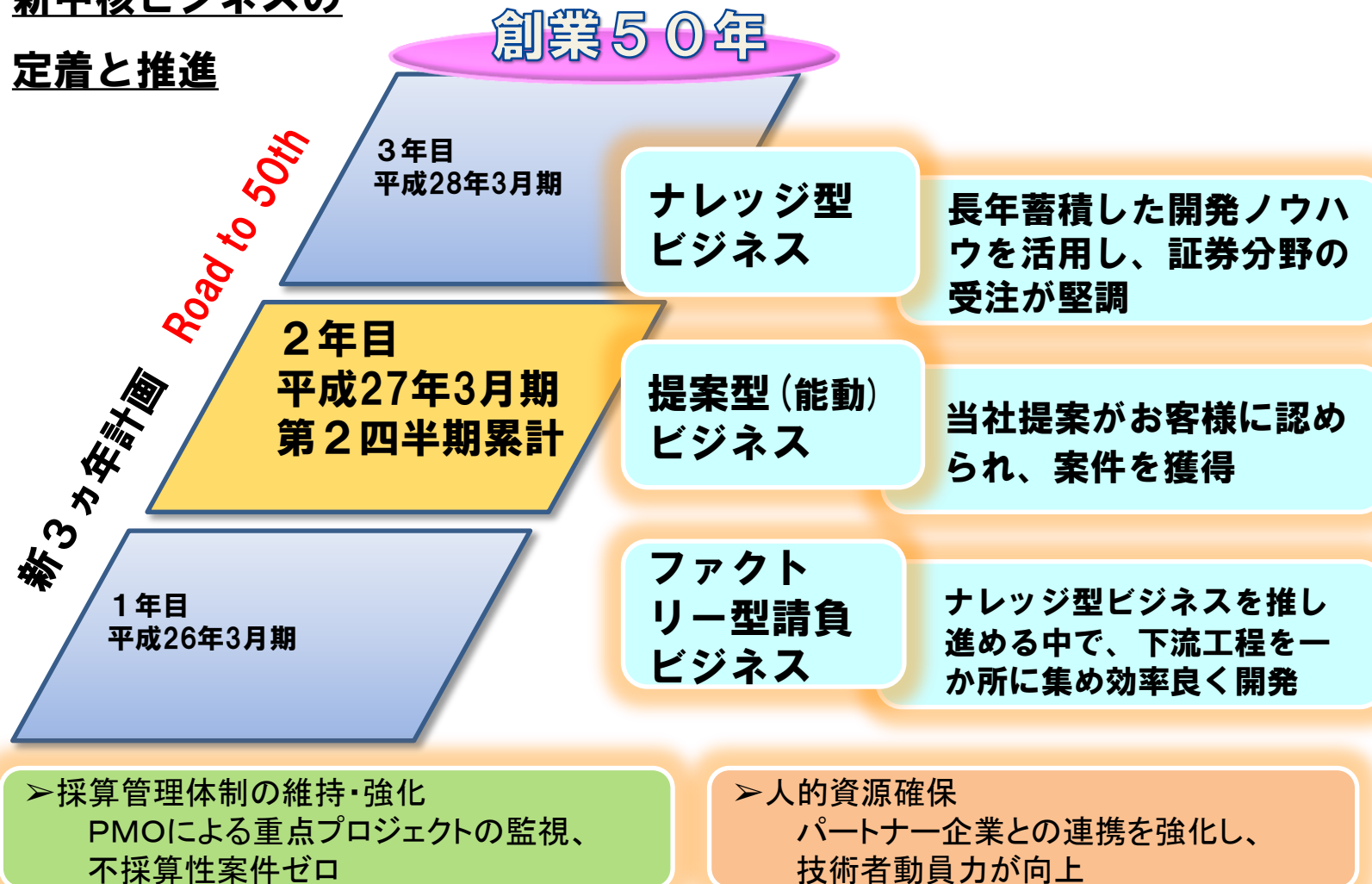


流動比率	553.9%	533.5%
自己資本比率	50.6%	51.6%

戻る

## 6. ポイントレビュー

### 新中核ビジネスの 定着と推進



平成27年3月期

---

# 業績見通し

## 7. 業績達成のポイント

### ■創業50年に向けて

平成28年3月期の創業50年に向けた新3ヵ年計画「Road to 50th」の2年目にあたり、以下の3つの新中核ビジネスを業績達成のポイントとして継続、さらなる定着を図ってまいります。

#### (1) ナレッジ型ビジネス

堅調に推移している証券に加え、システム統合等の大型案件が控える銀行や保険関連に注力しております。

また、多方面での活用が進むモバイル分野を睨み、技術進化の速いタブレットやスマートフォンの活用ノウハウをタイムリーに提供し、事業領域拡大を目指しております。

#### (2) 提案型（能動的）ビジネス

顧客の中で潜在化したニーズを当社提案により顕在化し、優位な立場で当社の受注に結び付けるビジネスモデルです。当期は、長年にわたり蓄積した顧客データの活用など新たなビジネス創出に挑戦しております。

#### (3) ファクトリー型請負ビジネス

堅調に推移するナレッジ型ビジネスを更に押し進め、プログラム製造など下流工程のビジネス受注を拡大することにより、要員の効率的な配置と収益の向上を可能にする、ファクトリー型請負ビジネスの定着に注力しております。

## 8. 成長基盤を軌道に乗せるための課題と施策

	対処すべき課題	年度施策	進捗
新中核ビジネス	①ナレッジ型ビジネス ⇒ 深耕	<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>・安定的な稼動と効率の追求</li> <li>・他社との競合から協業へ転換し受注拡大</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 証券分野の受注が堅調に推移し、要員稼働率も向上</li> <li>○</li> <li>×</li> </ul>
	②提案型／ ③ファクトリー型請負ビジネス⇒定着と推進	<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>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ 証券関連案件に提案型ビジネスを展開中</li> <li>△</li> <li>△</li> </ul>
人的資源	新卒採用・パートナーとの連携強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>・首都圏と地方、広域で採用に注力し人材確保</li> <li>・業務知識とコミュニケーション力に長けた人材育成</li> <li>・ニアシヨア、オフシヨアを含むリソースの安定化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>△ 新規パートナー企業数が増加</li> <li>○</li> <li>○</li> </ul>
基盤	採算管理体制の維持・強化	<ul style="list-style-type: none"> <li>・稼働率を向上し不稼動による損失の防止</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>	<ul style="list-style-type: none"> <li>○ PMOが機能し不採算性案件ゼロ</li> <li>○</li> <li>○</li> </ul>

## 9. 平成27年3月期業績見通し

平成27年3月期 (平成26年5月13日) 予想	
	金額(百万円)
売上高	5,200
営業利益	270
経常利益	277
当期純利益	159

変化なし

平成27年3月期 (今回) 予想	
金額(百万円)	前回との増減
5,200	—
270	—
277	—
159	—

通期の業績予想につきましては、新中核ビジネスの着実な定着を図り収益向上に尽力いたしますが、景気の先行き不透明感から第3四半期以降の受注案件の精査を実施しており、現時点では平成26年5月13日に公表した業績予想通りといたします。

(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。