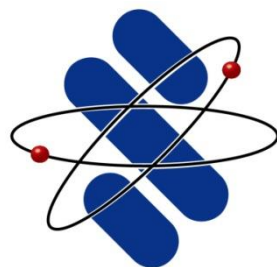


平成28年3月期

決算説明資料



平成28年6月24日

 **株式会社 昭和システムエンジニアリング**

目次

会社概要	3
平成28年3月期 業績レビュー	
1 業績概要	5
2 経営成績	6
3 業種別売上比率(全社)	7
4 業種別売上高(全社)	8
5 業績推移(過去5年)	
(1) 全社	9
(2) セグメント別業績推移	10
6 貸借対照表	11
平成29年3月期 業績見通し	
7 経営環境	13
8 対処すべき課題	14
(1) ナレッジ型ビジネスの深化と拡大	15
(2) ファクトリー型ビジネスへの取り組みと推進	16
(3) 新規ビジネスへの取り組み	17
(4) 技術者の育成	18
(5) 採算管理体制の維持・強化	19
9 平成29年3月期業績見通し	20
10 売上高半期推移の見通し	21

会社概要

“Knowledge Integrator”

社名	株式会社 昭和システムエンジニアリング (Showa System Engineering Corporation)
所在地	東京都中央区日本橋小伝馬町15番18号
設立	1966年4月（昭和41年）
資本金	6億3,050万円
事業内容	<ul style="list-style-type: none">・ 情報システムの開発・ システムインテグレーション・サービス・ 情報システムの開発・運用に関するコンサルティング・ BPOエントリースervice
社員数	436名（2016年4月1日現在）
発行済株式数	4,810,000株
株主数	1,612名（2016年3月31日現在）

平成28年3月期

業績レビュー

1. 業績概要（平成28年3月期）

創業以来
最高の売上高を計上

売上高

6,742百万円

(前期：5,790百万円)

営業利益

403百万円

(前期：345百万円)

純利益

194百万円

(前期：181百万円)

経済動向

- ・わが国経済は、緩やかながら景気回復基調を維持
- ・原油安や海外経済の減速等により、製造業の景況感は悪化

情報サービス産業の動向

- ・売上高は、前期に比べ増加基調
- ・技術者不足や同業者間の激しい受注競争が続く厳しい経営環境で推移

当社の施策

創業50周年に向けた新3カ年計画の最終年にあたり

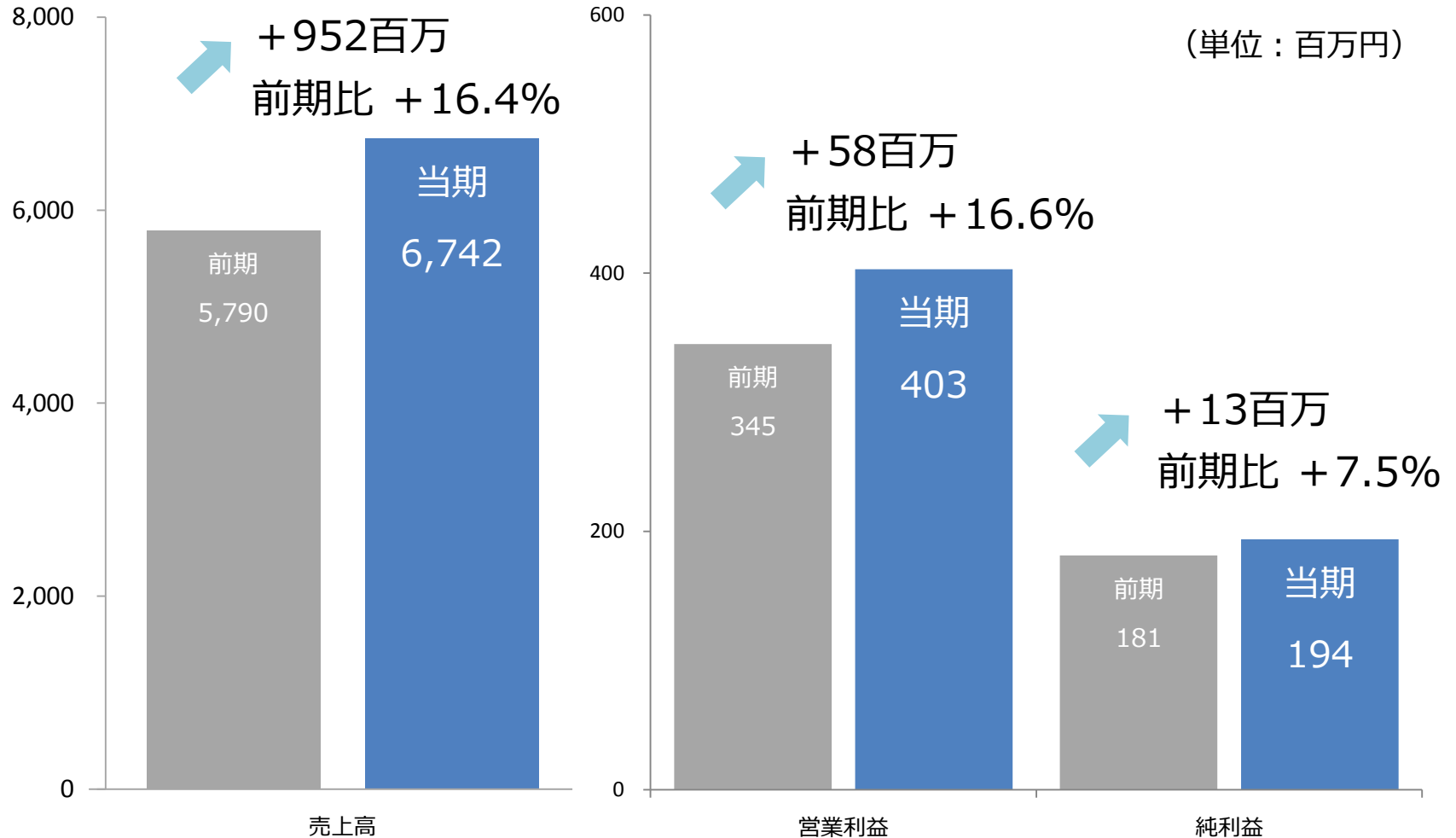
- ・提案型ビジネスのさらなる推進
- ・パートナー企業の新規開拓及び連携強化

による受注拡大と安定的な稼働に注力

- ・金融システム関連の受注が堅調に推移
- ・創業以来最高の売上高を計上
- ・営業利益、純利益ともに当初計画を上回る水準

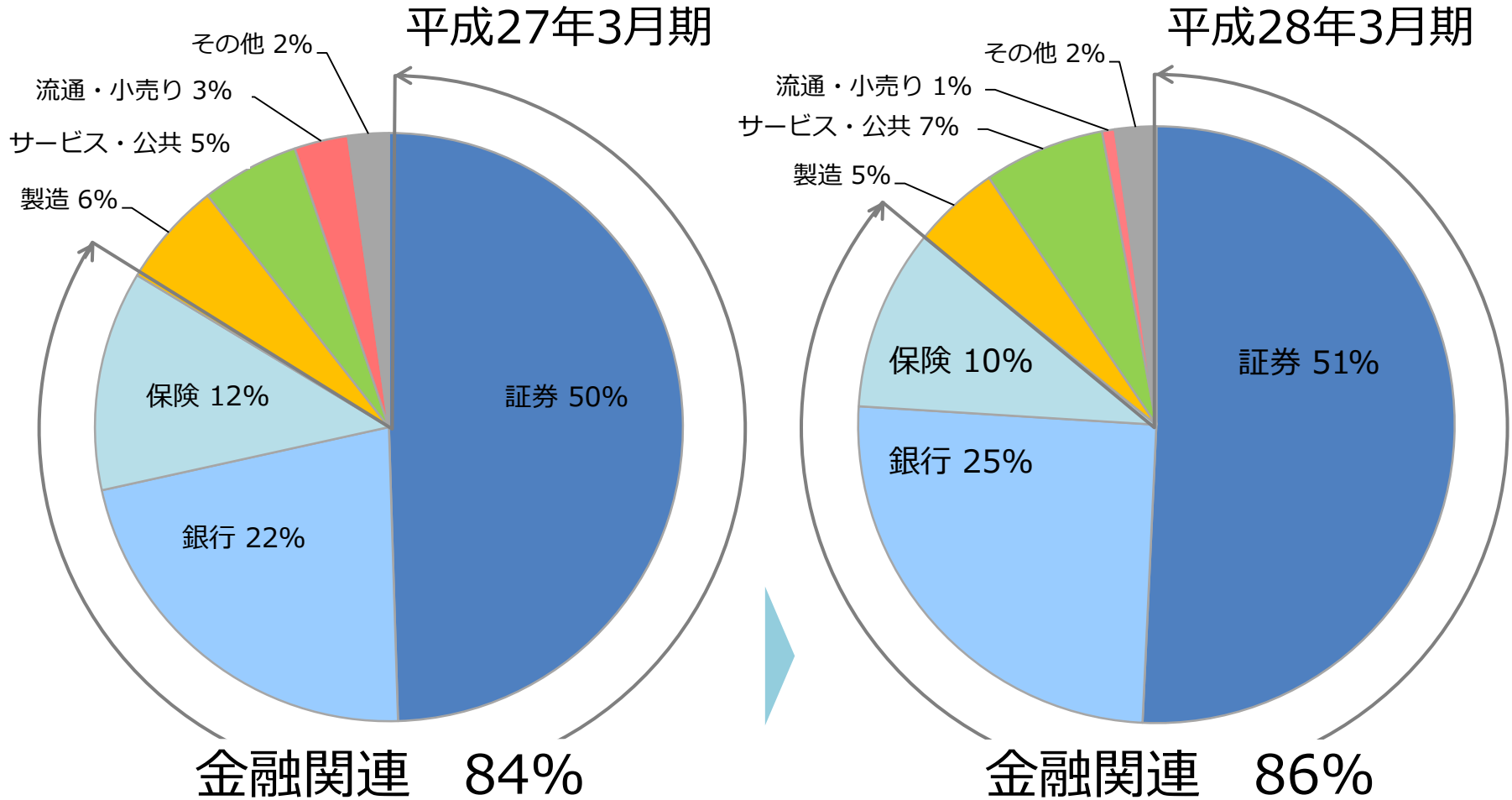
2. 経営成績 (平成28年3月期)

前期対比で増収増益



3. 業種別売上比率（全社）

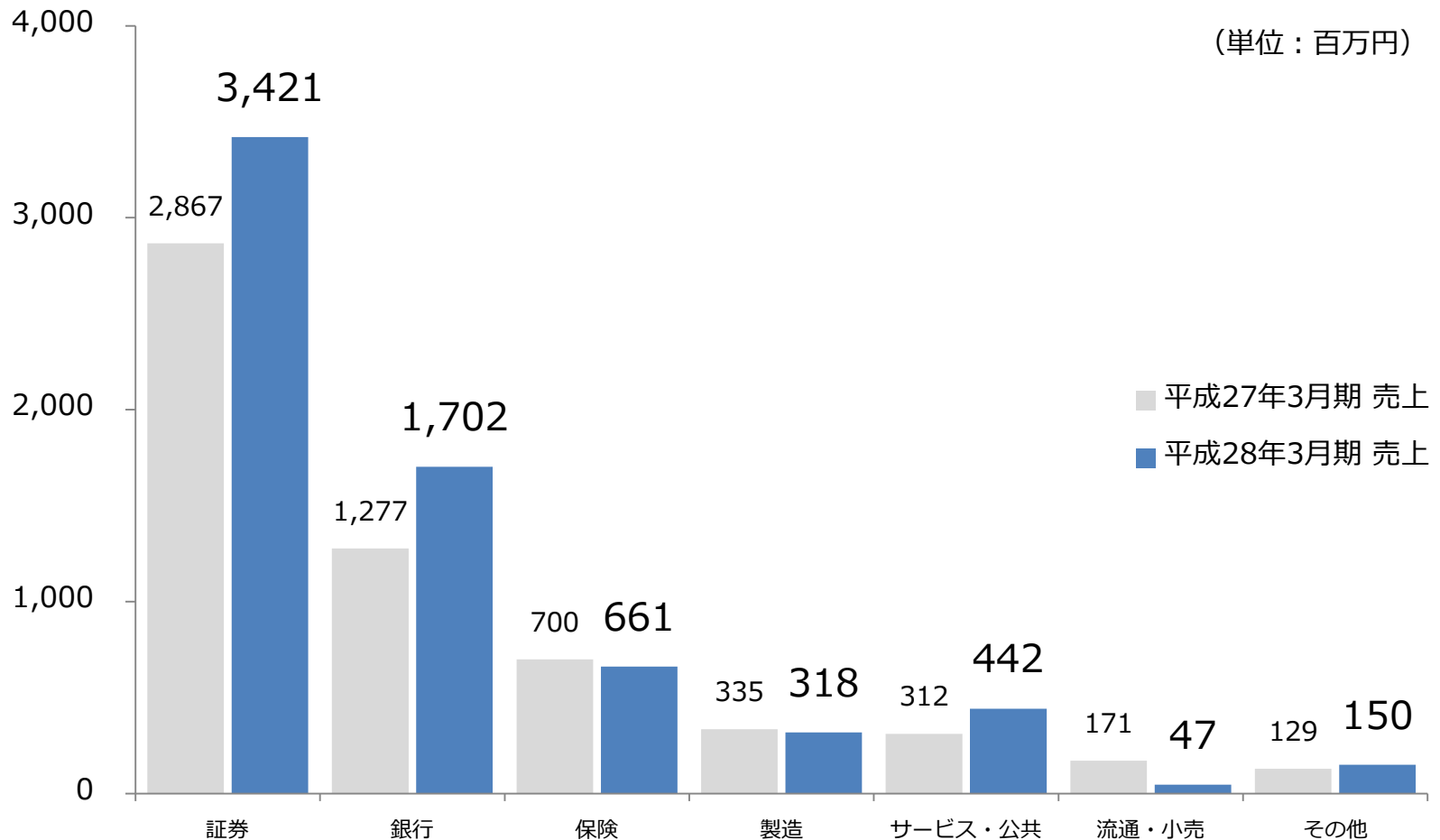
主力業種である金融分野（証券、銀行） 堅調



4. 業種別売上高（全社）

“Knowledge Integrator”

主力業種である金融分野（証券、銀行）の伸長による増収

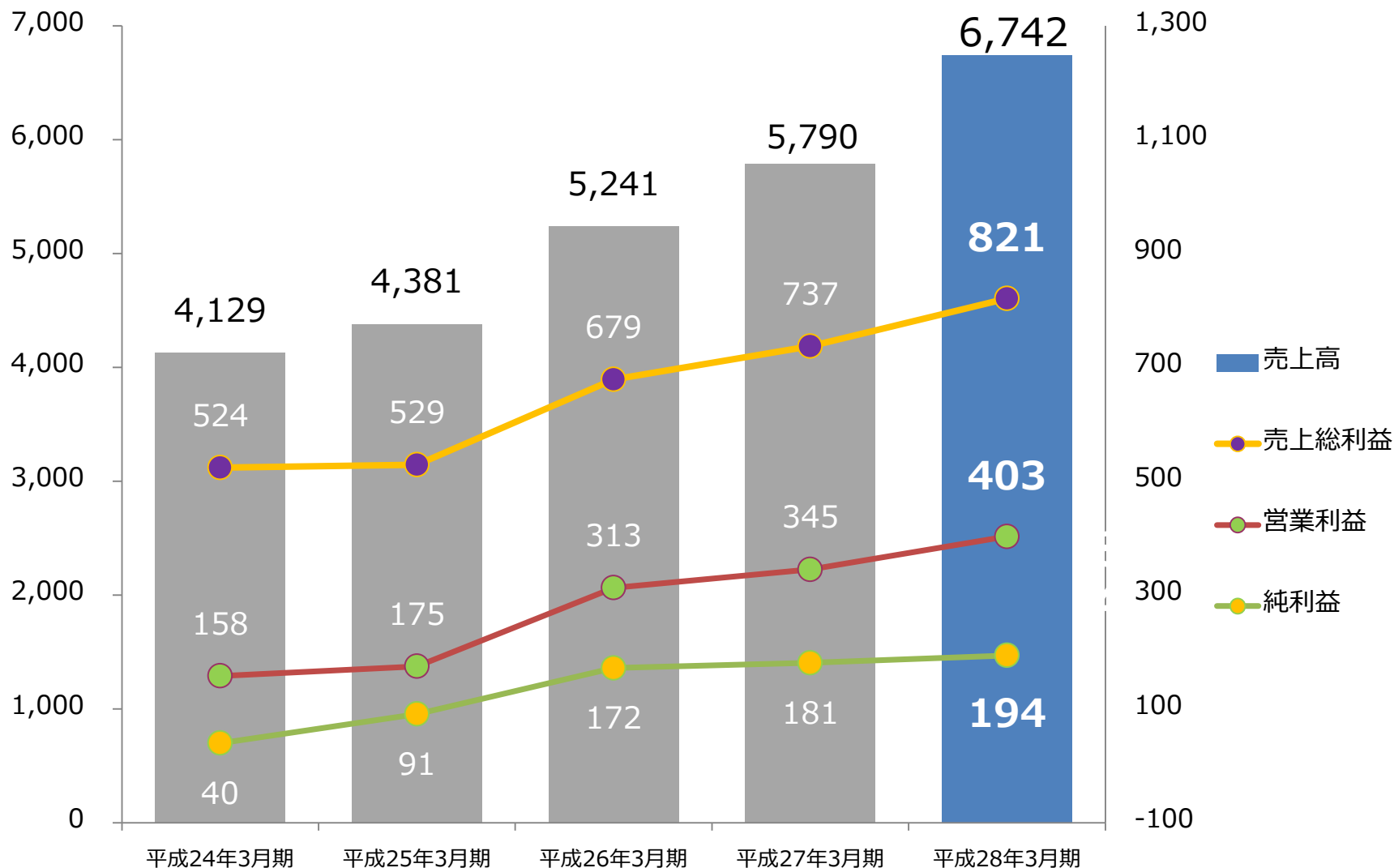


5. 業績推移 (過去5年)

“Knowledge Integrator”

(1) 全社

(単位：百万円)

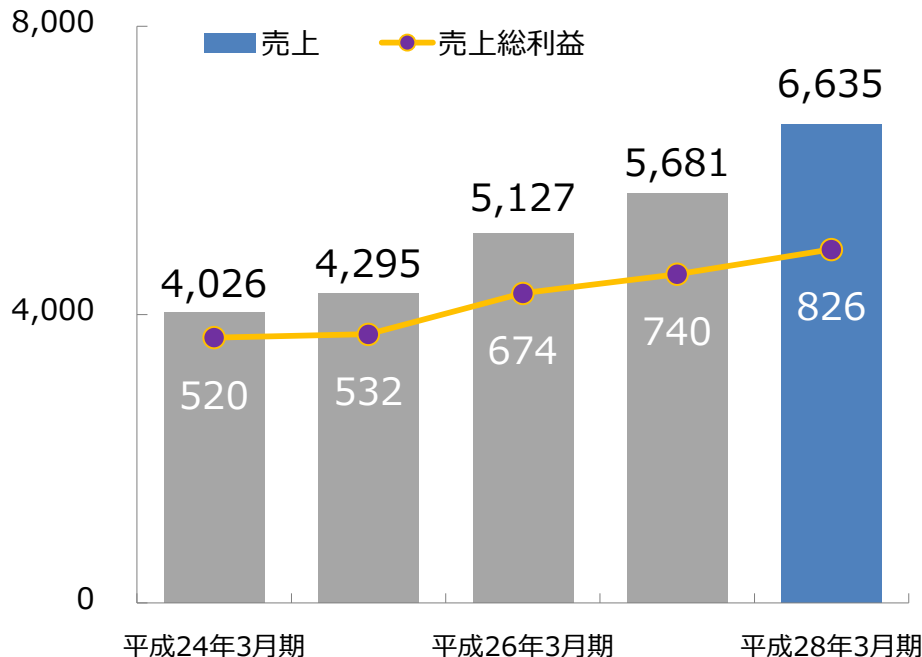


5. 業績推移（過去5年）

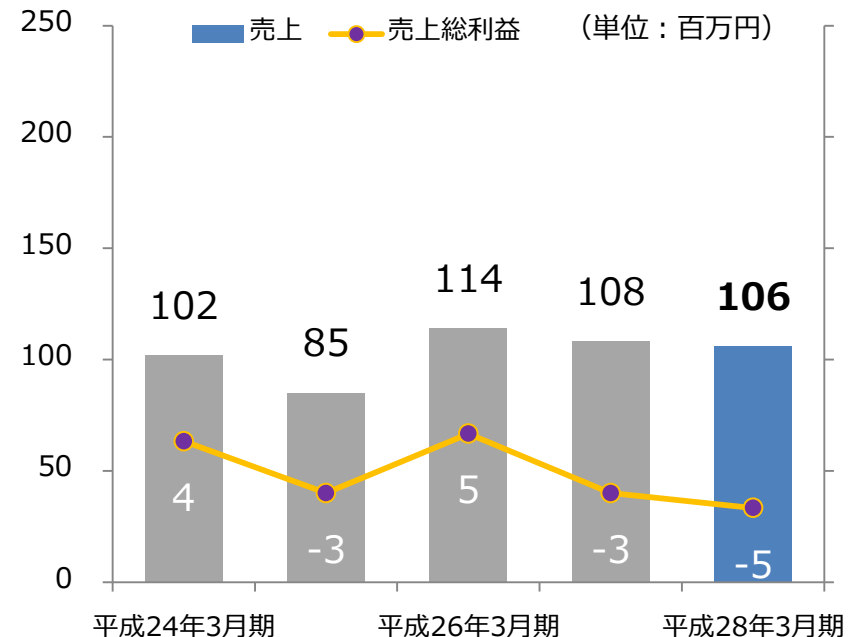
(2) セグメント別業績推移

- ・ソフトウェア開発事業は、制度改正対応などを背景に、金融関連システム開発案件の受注が堅調に推移し、売上高、利益ともに前期を上回る水準で推移
- ・BPOエントリー事業は、市場環境厳しく前期を下回る

ソフトウェア開発事業

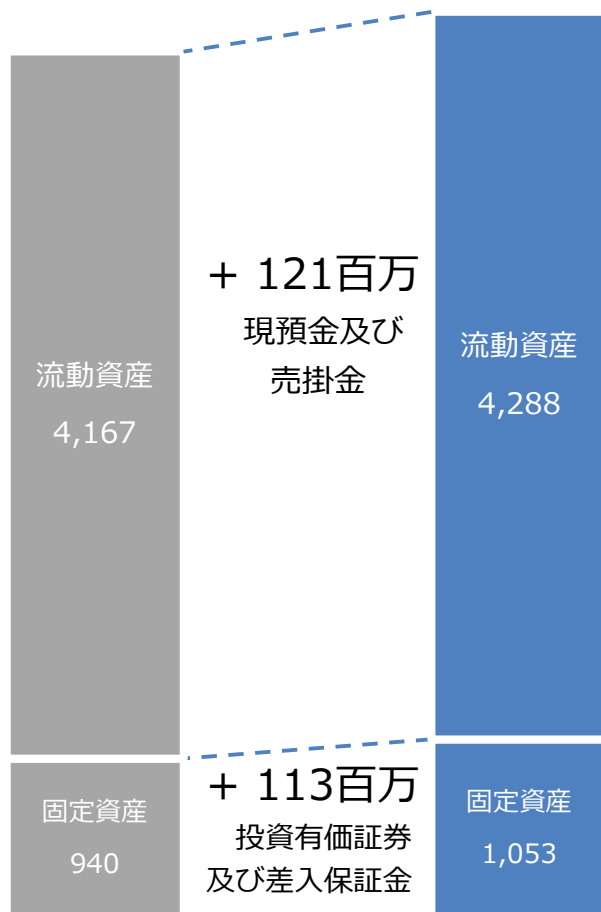


BPOエントリー事業

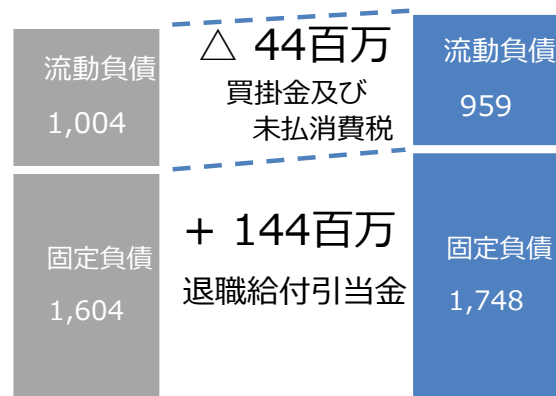


6. 貸借対照表

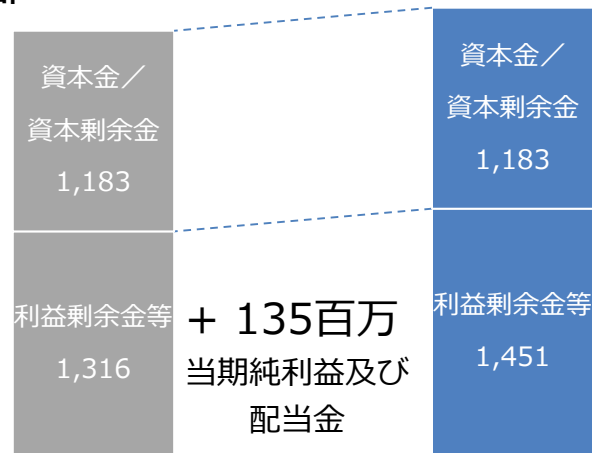
資産の部



負債の部



純資産の部



第49期
(期末)

第50期
(期末)

第49期
(期末)

第50期
(期末)

平成29年3月期

業績見通し

7. 経営環境

経済動向

- ・雇用・所得環境の改善を受け、緩やかな回復に向かうことを期待
- ・企業収益は改善傾向にあるがそのテンポは緩やかであり、企業の景況判断に慎重さがみられる
- ・個人消費の低迷や海外景気の下振れリスクなど、予断を許さない状況

情報サービス産業の動向

- ・金融は大型案件の反動減があり、前年度並みの情報化投資に留まる予想
- ・企業の新サービスに向けた情報化投資に期待
- ・技術者不足や同業者間の激しい受注競争が続く厳しい経営環境で推移する見通し

8. 対処すべき課題

第5 1期は、中期経営計画 Growth Strategy Plan for Next 50 の初年度として、以下の施策を実施

- (1) ナレッジ型ビジネスの深化と拡大
 - ・・・> 証券関連に資源を集中
提案型ビジネスを積極的に展開
- (2) ファクトリー型請負ビジネスの推進
 - ・・・> 当社の持つノウハウを最大限に活用
- (3) 新規ビジネスへの取り組み
 - ・・・> 顧客の情報化投資をにらんだ新たなビジネスチャンス
- (4) 技術者の育成
 - ・・・> 新卒採用強化、戦略的な人材育成
- (5) 採算管理体制の維持・強化
 - ・・・> PMOとPMRによる管理体制強化

8. 対処すべき課題

(1) ナレッジ型ビジネスの深化と拡大

重点マーケットに資源集中、更なる顧客満足度の向上

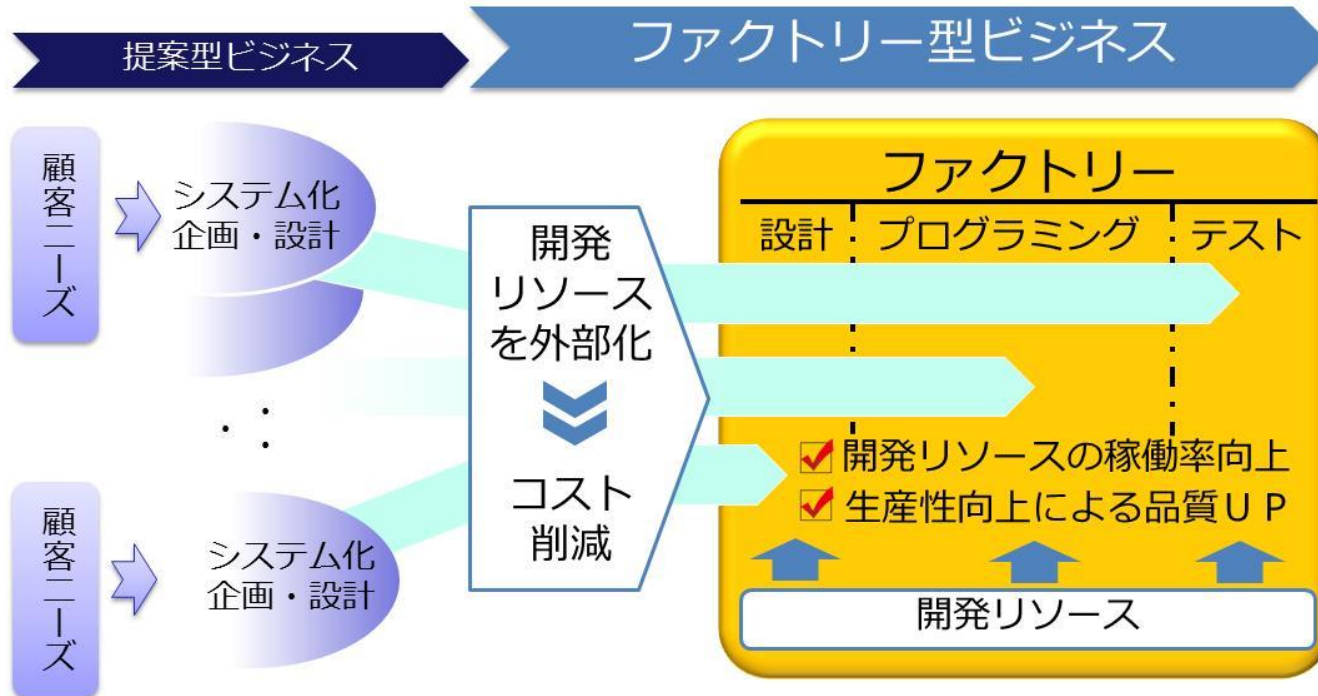


- ・マーケットの動向を注視しつつ資源の集中をはかることで、事業の拡大はもとより顧客満足度の向上に邁進
- ・顧客意向や課題解消を、高度なスキルを具えた提案力で積極的に実現

8. 対処すべき課題

(2) ファクトリー型ビジネスへの取り組みと推進

ファクトリー型請負ビジネスの定着に注力

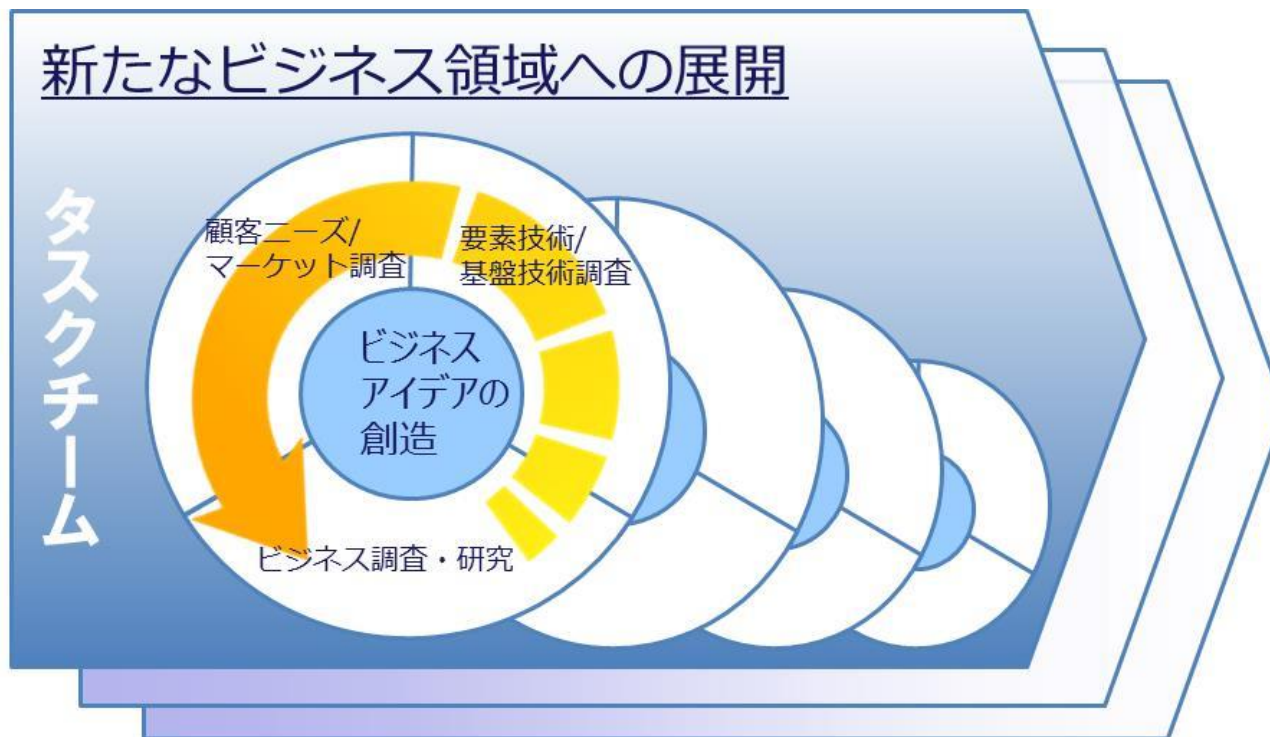


- ・ 当社の持つ開発スキルとノウハウを最大限活用
- ・ システム化計画からシステムの構築・納入までを請負
- ・ 本社移転を機に開発ルームをさらに充実

8. 対処すべき課題

(3) 新規ビジネスへの取り組み

新規ビジネス領域への展開に向けた活動

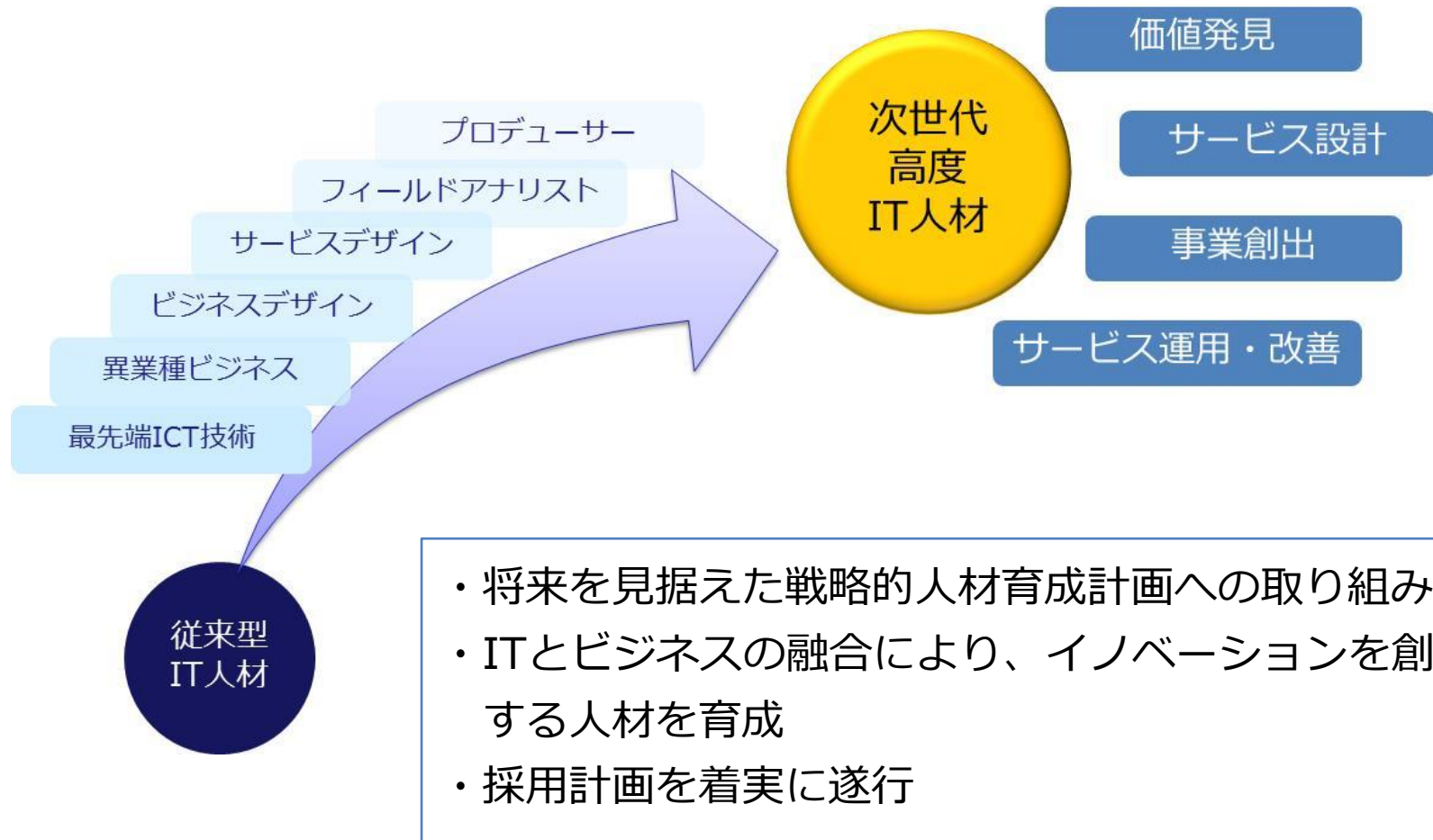


- ・ 組織を横断したタスクチームを立ち上げ
- ・ 当社が培ってきたナレッジを最大限活用

8. 対処すべき課題

(4) 技術者の育成

市場が求める技術者確保への取り組み



8. 対処すべき課題

(5) 採算管理体制の維持・強化

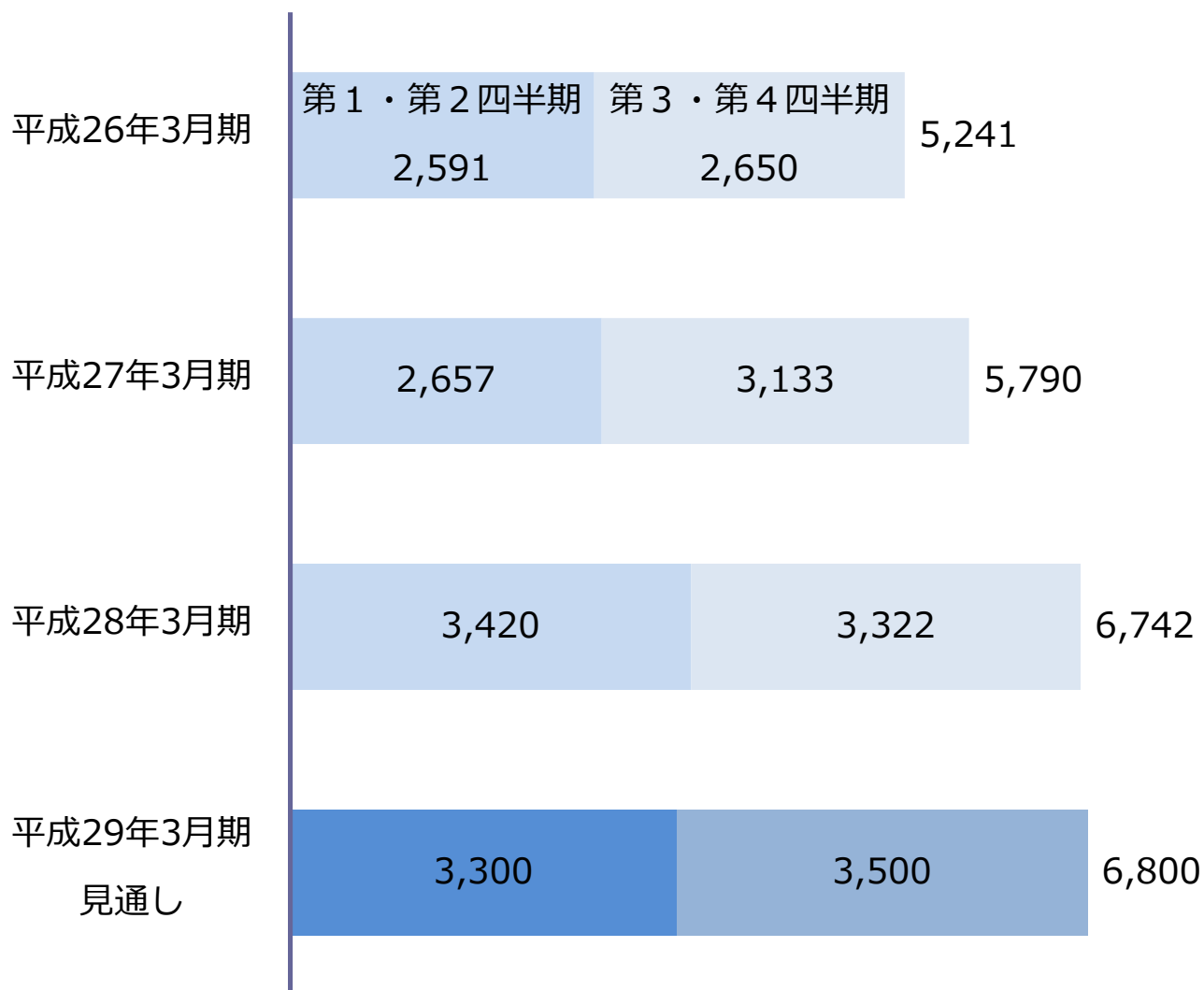
- 稼働率向上により損失を防止
 - ・ 開発要員の不稼働による損失を排除
- P M Oによるプロジェクト監視
(プロジェクトマネジメントオフィス)
 - ・ 専任部門であるP M Oが重点プロジェクトを監視し、採算悪化を防止
- P M Rによる事故防止と解決
 - ・ 有識者をレビュアーに加えたプロジェクトマネージメントレビューを定期的に行い、採算管理体制を維持・強化

9. 平成29年3月期業績見通し

	平成28年3月期		平成29年3月期 (単位：百万円)	
	実績	前期比増減実績	見通し	前期比増減見通し
売上高	6,742	+952 (+16.4%)	6,800	+58 (+0.9%)
営業利益	403	+58 (+16.6%)	410	+7 (+1.7%)
経常利益	412	+55 (+15.3%)	418	+6 (+1.4%)
当期純利益	194	+13 (+7.5%)	274	+80 (+40.6%)
1株当たり 当期純利益 (円)	41.87	+2.91	58.85	+16.98

10. 売上高半期推移の見通し

“Knowledge Integrator”





 **株式会社 昭和システムエンジニアリング**

(注意)

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予想数値と異なる可能性があり、その確実性を保証するものではありません。