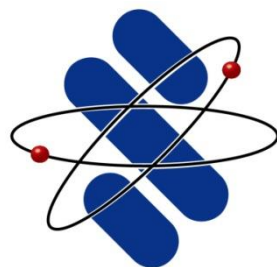


平成29年3月期

決算説明資料



平成29年6月16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29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30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) ファクトリー型請負ビジネスへの取り組みと推進	16
(3) デジタル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30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1番5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	443名（2017年4月1日現在）
発行済株式数	4,810,000株
株主数	1,471名（2017年3月31日現在）

平成29年3月期

業績レビュー

1. 業績概要 (平成29年3月期)

創業以来
最高の利益を計上

売上高

6,142百万円

(前期：6,742百万円)

営業利益

423百万円

(前期：403百万円)

純利益

286百万円

(前期：194百万円)

経済動向

- ・わが国経済は、緩やかながら回復基調を維持
- ・米国の政治経済動向等の影響から先行き不透明な状況

情報サービス産業の動向

- ・市場が求める技術者確保に向け厳しい状況
- ・デジタルビジネスへの取り組みが加速し、次世代を担う技術者の育成が急務

当社の施策

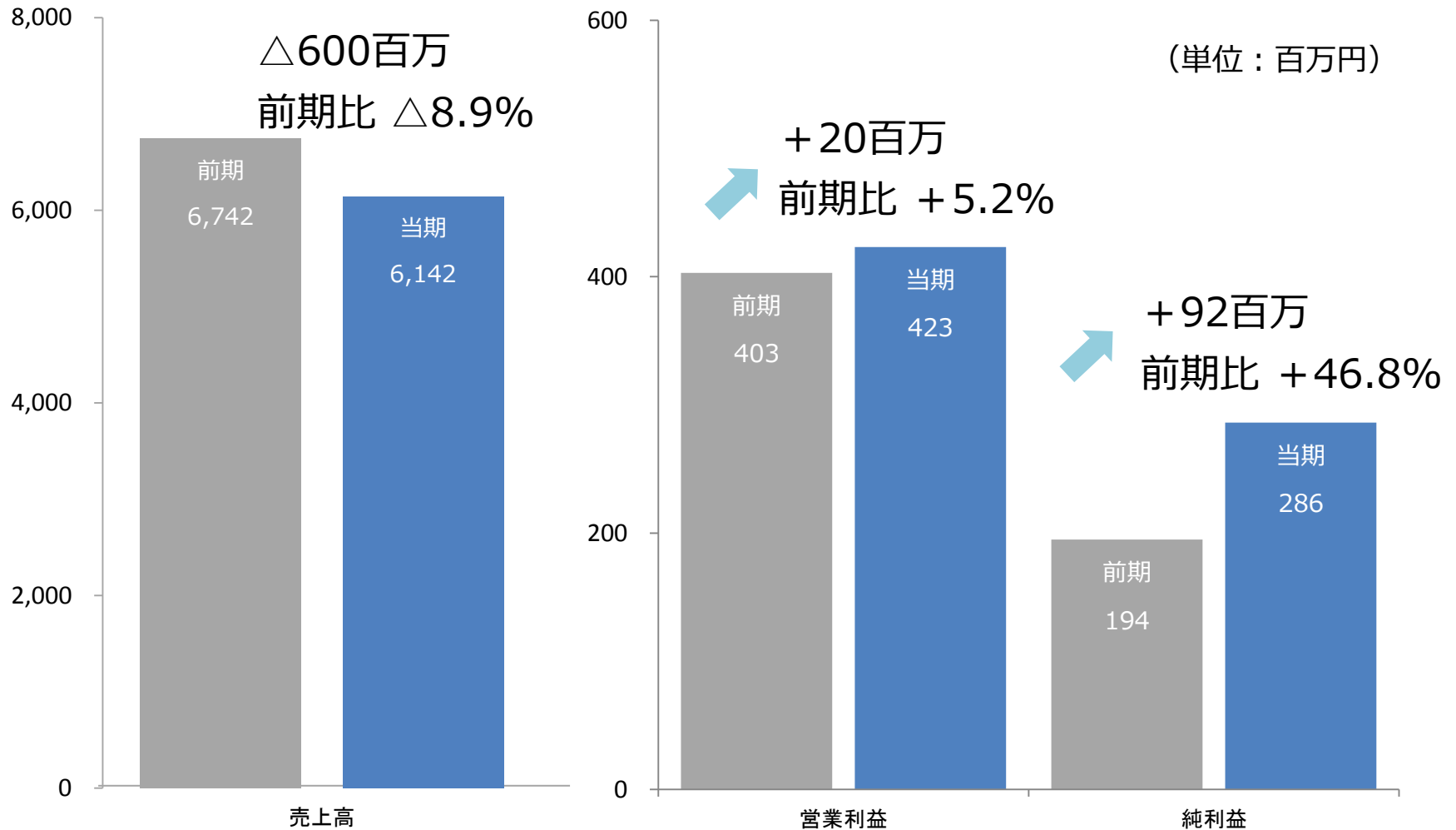
新中期経営計画をスタートさせ

- ・市場動向を鑑みたビジネスの選択に注力
- ・資源の集中を図るとともに生産性の向上に努める
- ・販売管理費の削減等を実施

- ・当初予想を上回り前期比増益を達成

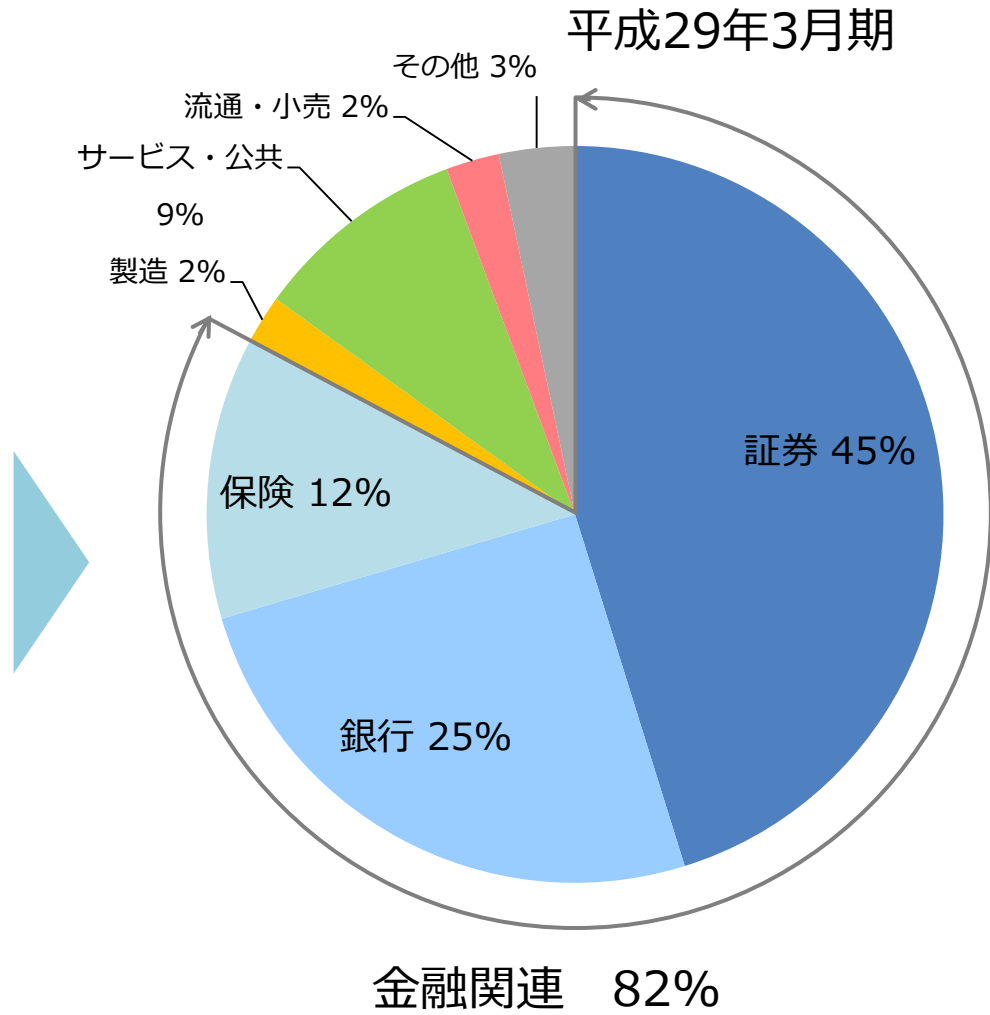
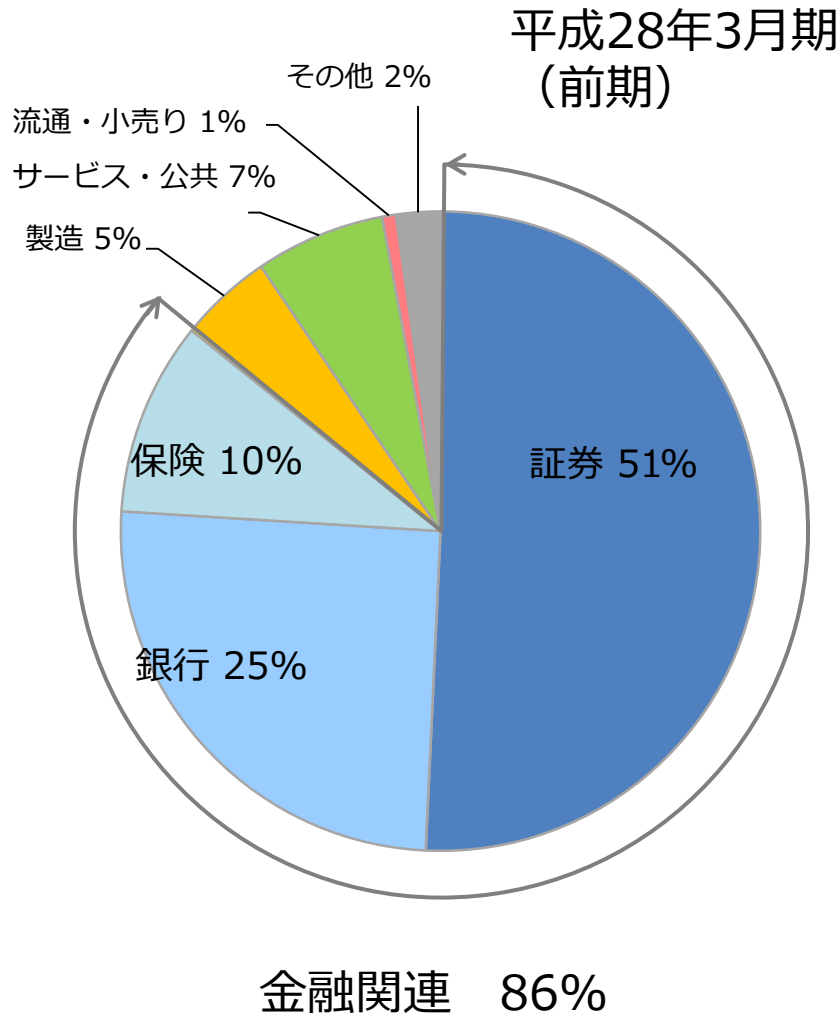
2. 経営成績（平成29年3月期）

前期対比で減収増益



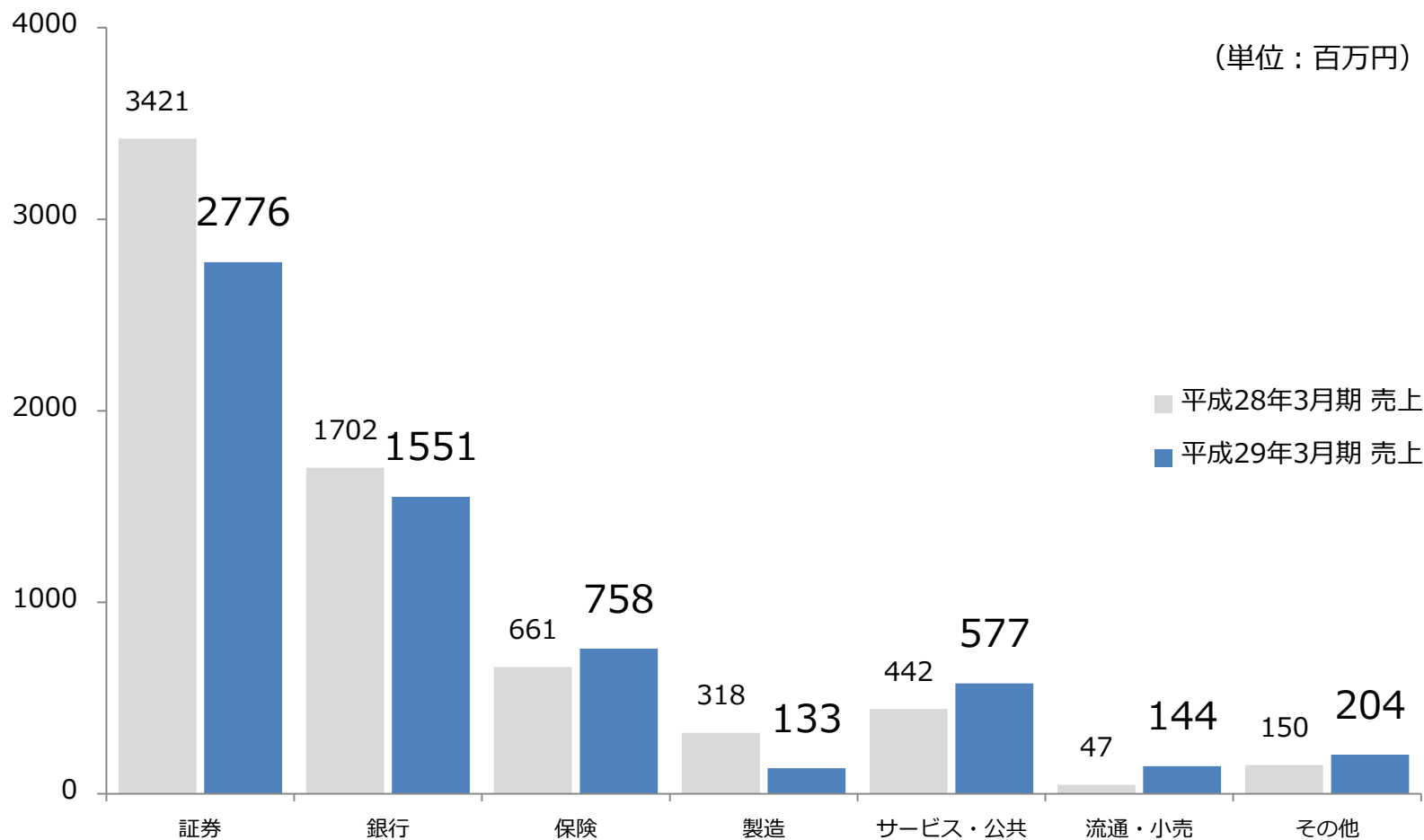
3. 業種別売上比率 (全社)

“Knowledge Integrator”



4. 業種別売上高 (全社)

“Knowledge Integrator”

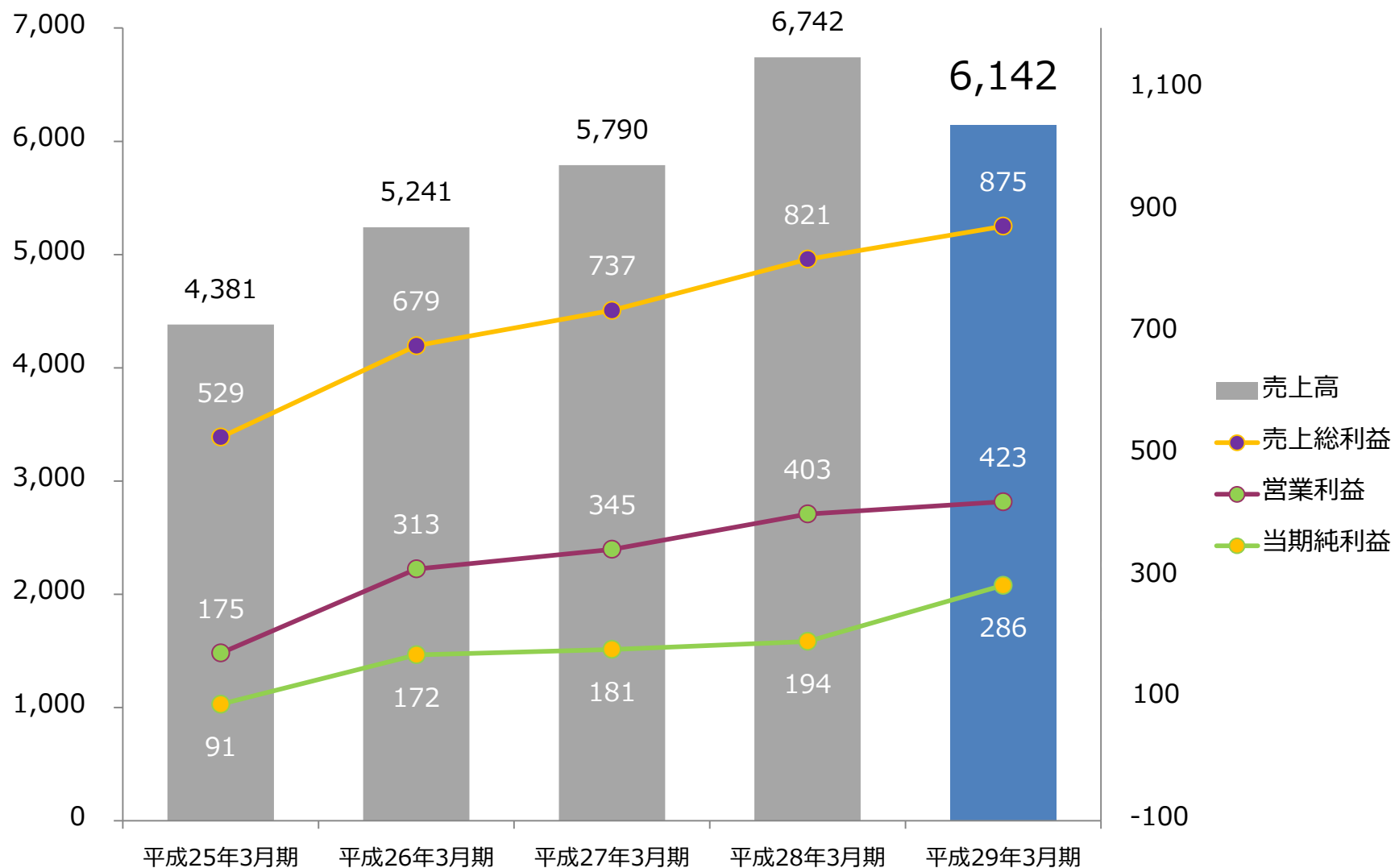


5. 業績推移 (過去5年)

“Knowledge Integrator”

(1) 全社

(単位：百万円)



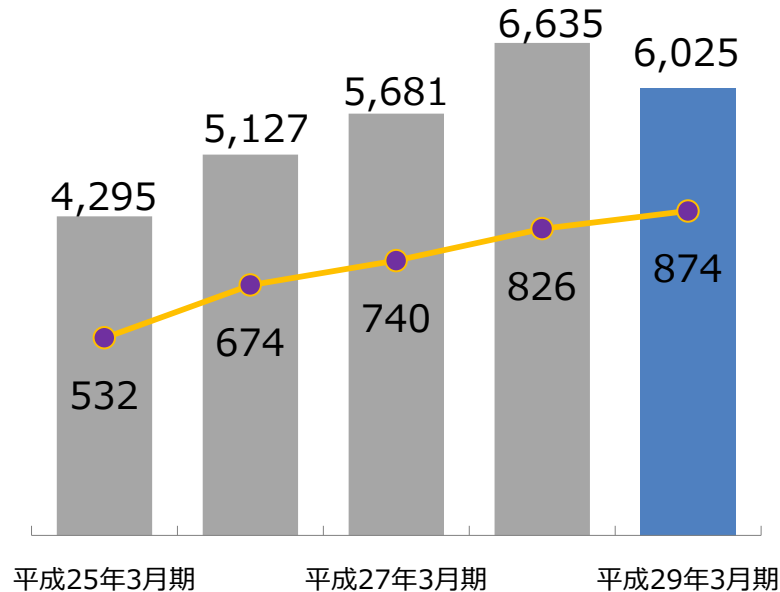
5. 業績推移（過去5年）

(2) セグメント別業績推移

- ・ソフトウェア開発事業は、市場動向を鑑み受注活動に際しビジネスの選択に注力し、資源の集中を図るとともに生産性向上に努め、また、販売管理費の削減等を実施
- ・BPOエントリー事業は、案件獲得が増加したことにより、売上、利益面ともに前期を上回る水準を達成

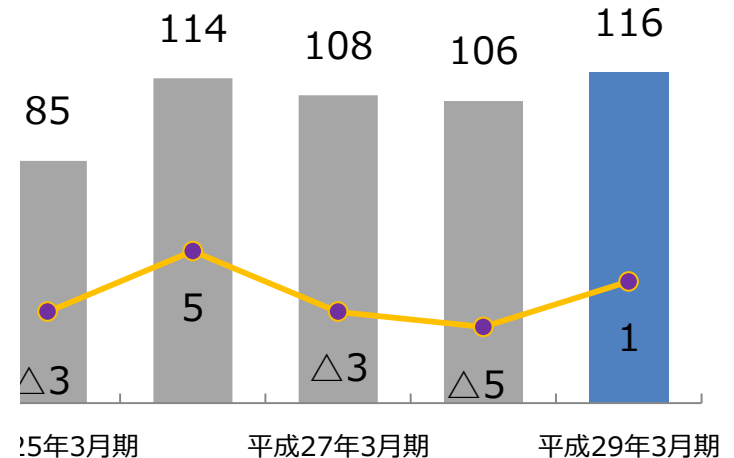
ソフトウェア開発事業

■ 売上 ● 売上総利益 (単位：百万円)



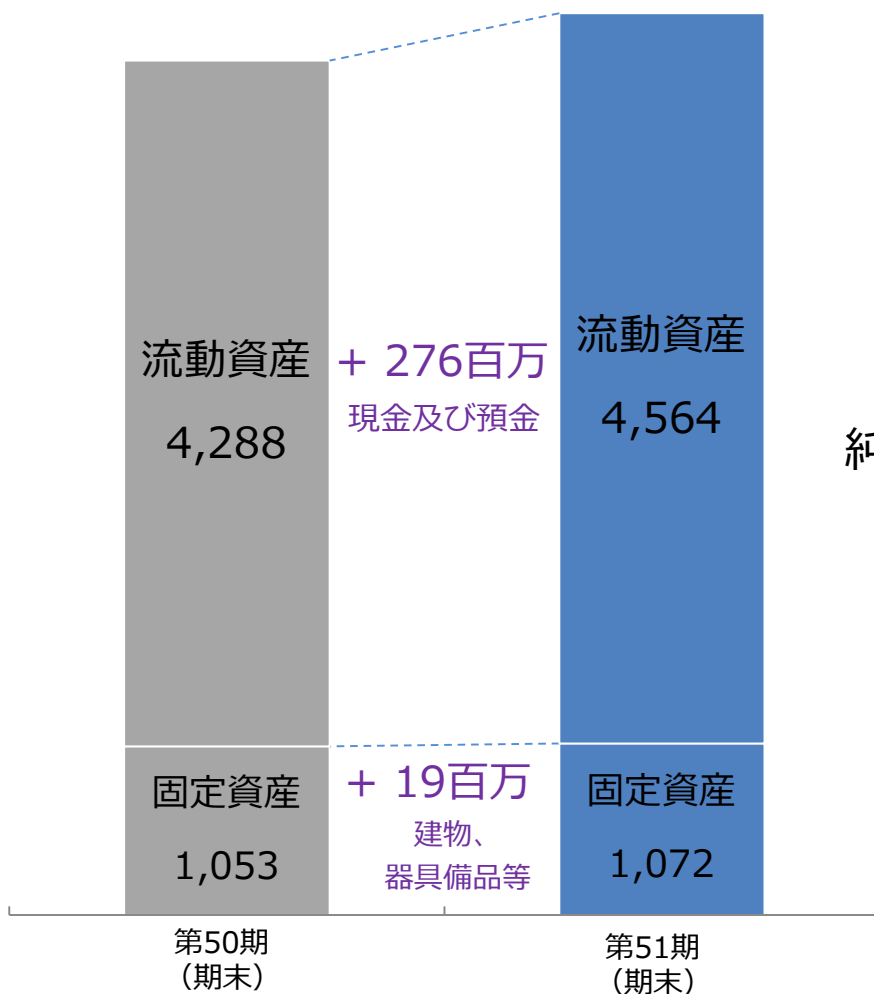
BPOエントリー事業

■ 売上 ● 売上総利益 (単位：百万円)

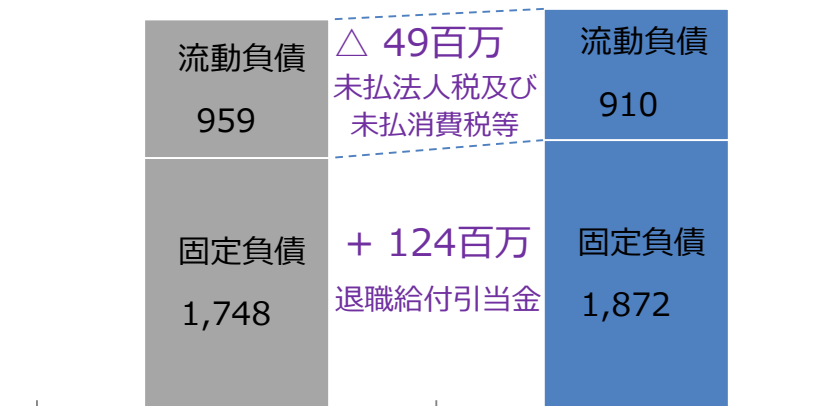


6. 貸借対照表

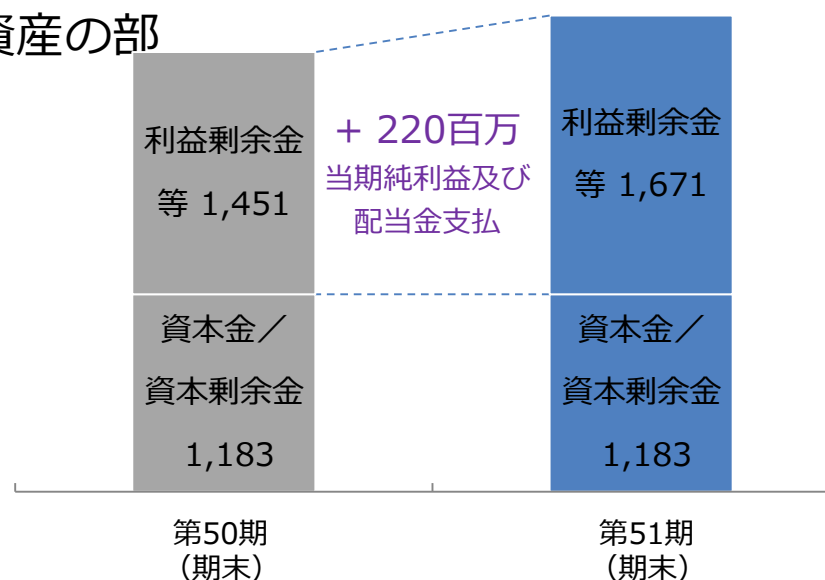
資産の部



負債の部



純資産の部



平成30年3月期

業績見通し

7. 経営環境

経済動向

- ・ 海外経済の堅調さを背景に、緩やかな回復が続くことが期待される
- ・ 一方、海外の政治情勢やアジア新興国の経済成長鈍化による影響が懸念され、先行きが不透明な状況

情報サービス産業の動向

- ・ ビッグデータ、Fintech、IoTといったデジタルビジネス市場が本格的な拡大へ
- ・ 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

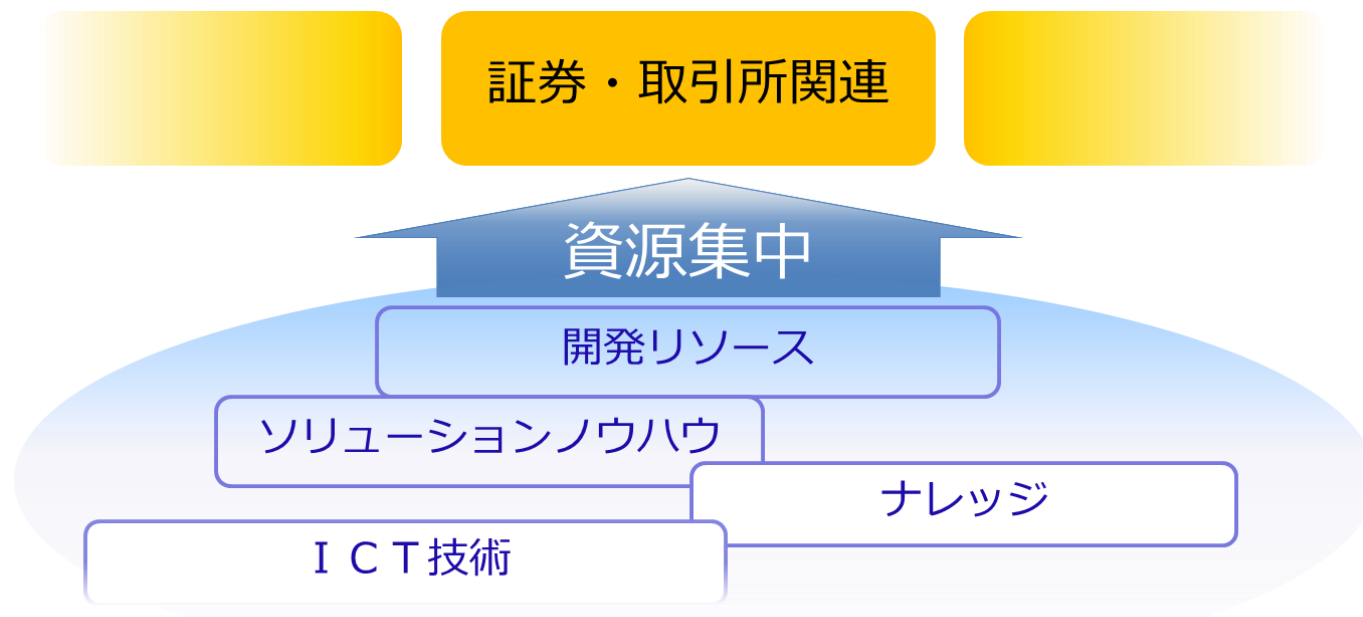
第5 2期は、中期経営計画 Growth Strategy Plan for Next 50 の2年目として、引き続き以下の施策を実施

- (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) デジタル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
イノベーション創出を担う次世代高度IT人材の育成
- (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

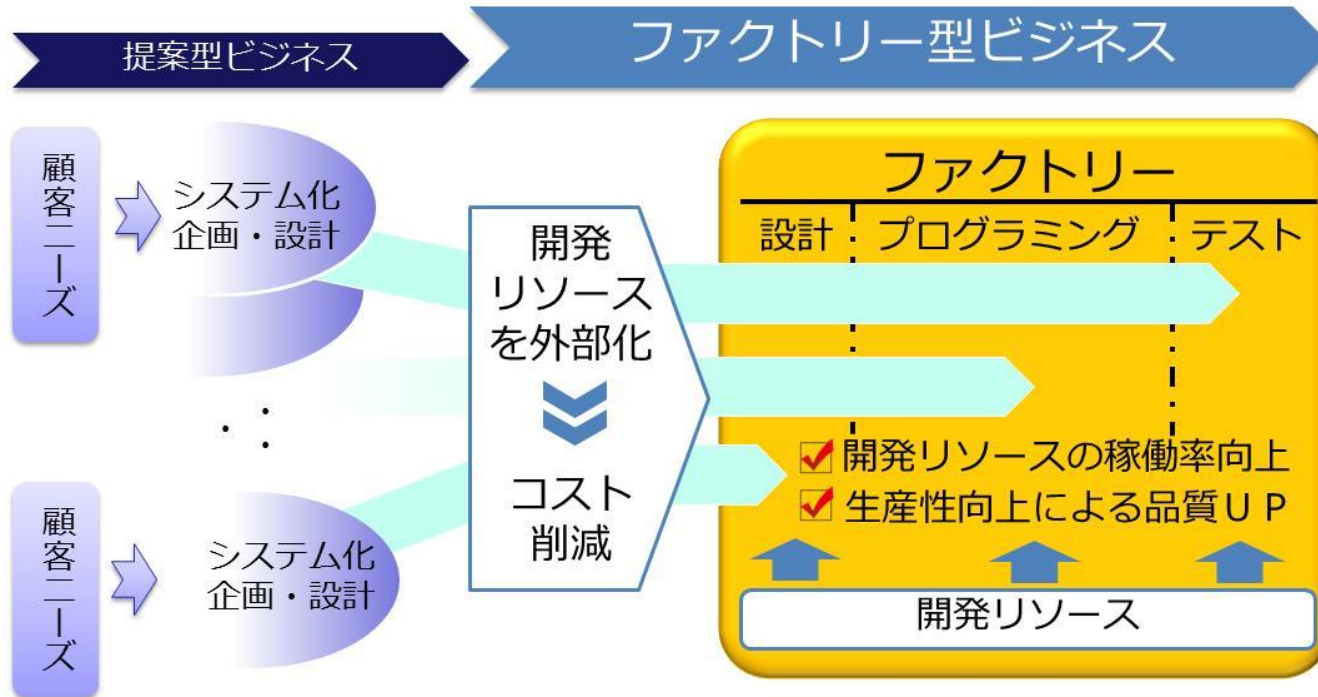


- ・マーケットの動向を注視しつつ資源の集中をはかることで、事業の拡大はもとより顧客満足度の向上に邁進
- ・顧客意向や課題解消を、高度なスキルを具えた提案力で積極的に実現

8. 対処すべき課題

(2) ファクトリー型請負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

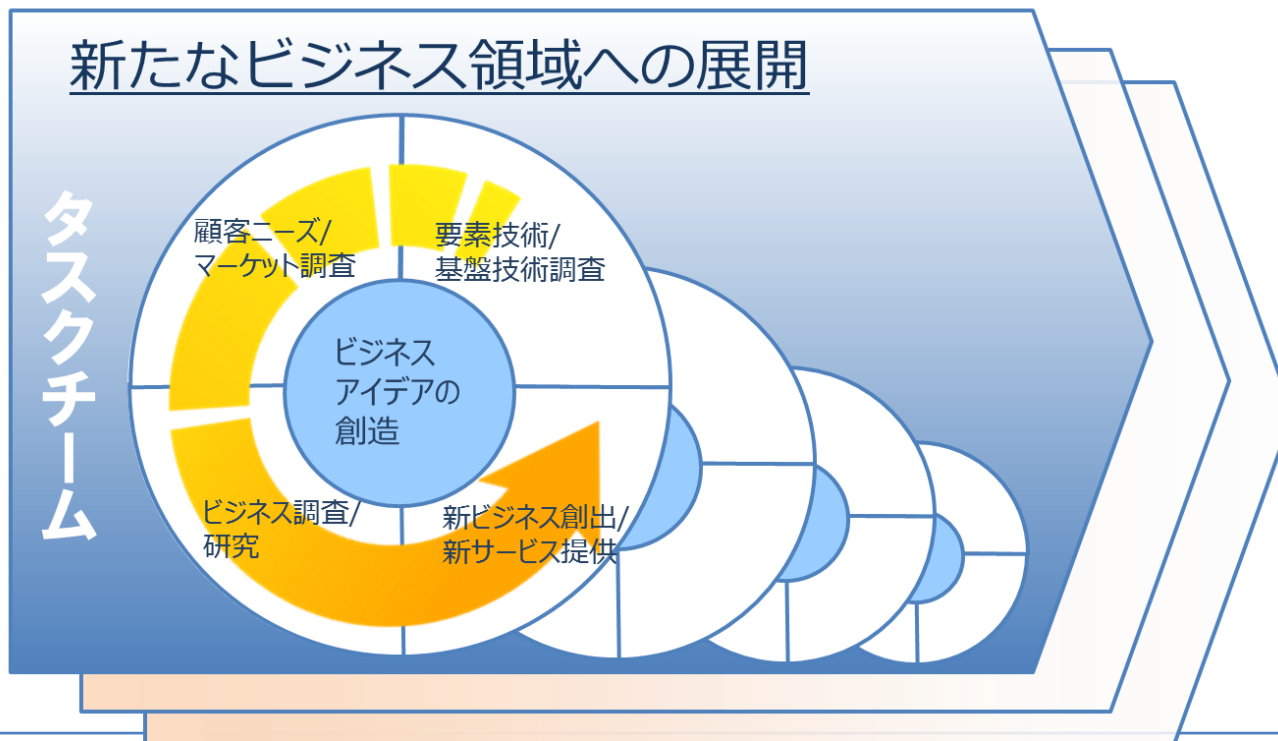


- ・ 当社の持つ開発スキルとノウハウを最大限活用
- ・ システム化計画からシステムの構築・納入までを請負
- ・ ビジネスをさらに推進すべく開発ルームをリニューアル

8. 対処すべき課題

(3) デジタル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

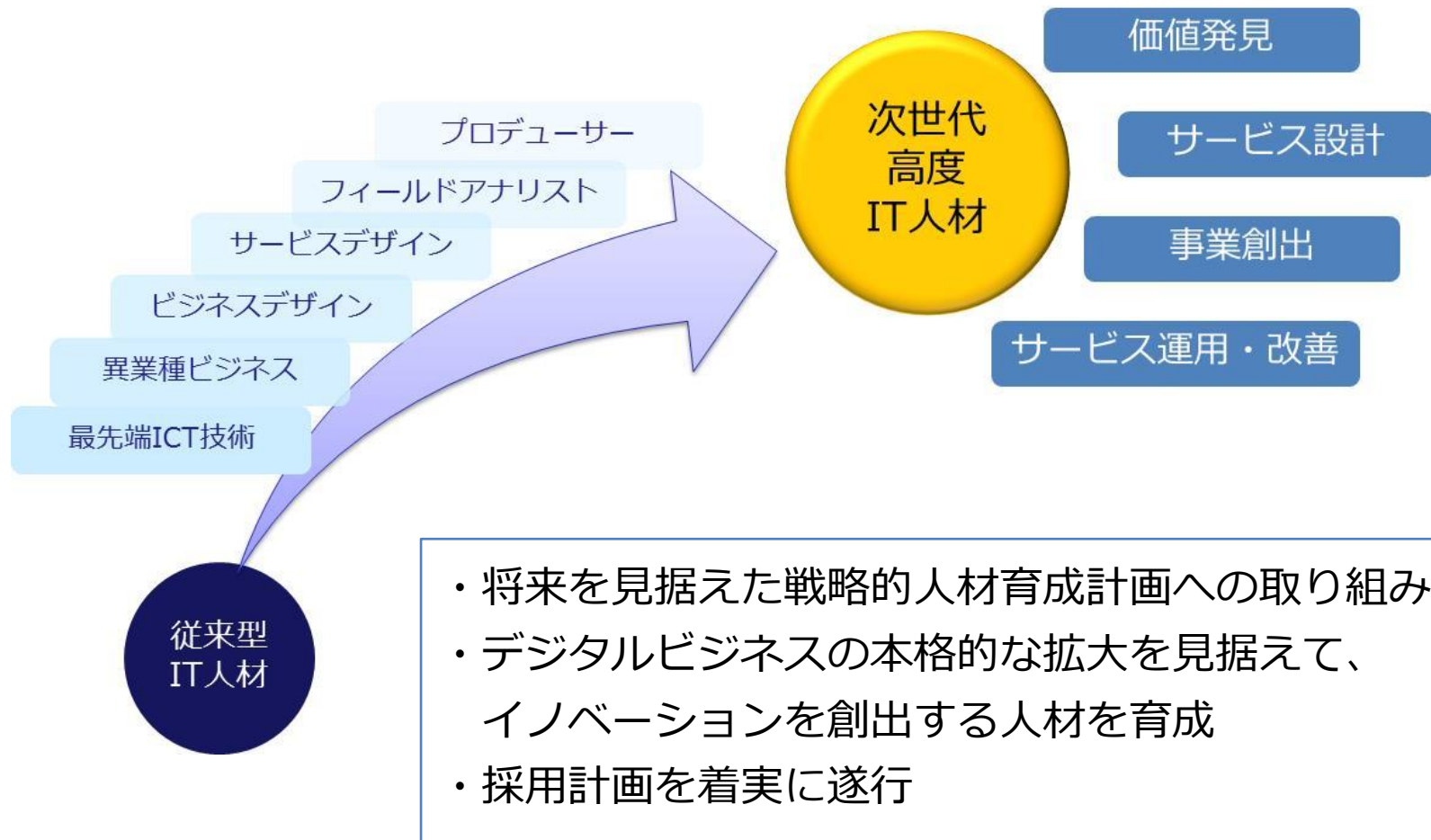


- ・ 組織を横断したタスクチームを中心に新規ビジネスへの足がかりをつかむ
- ・ 当社が培ってきたナレッジを最大限活用

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

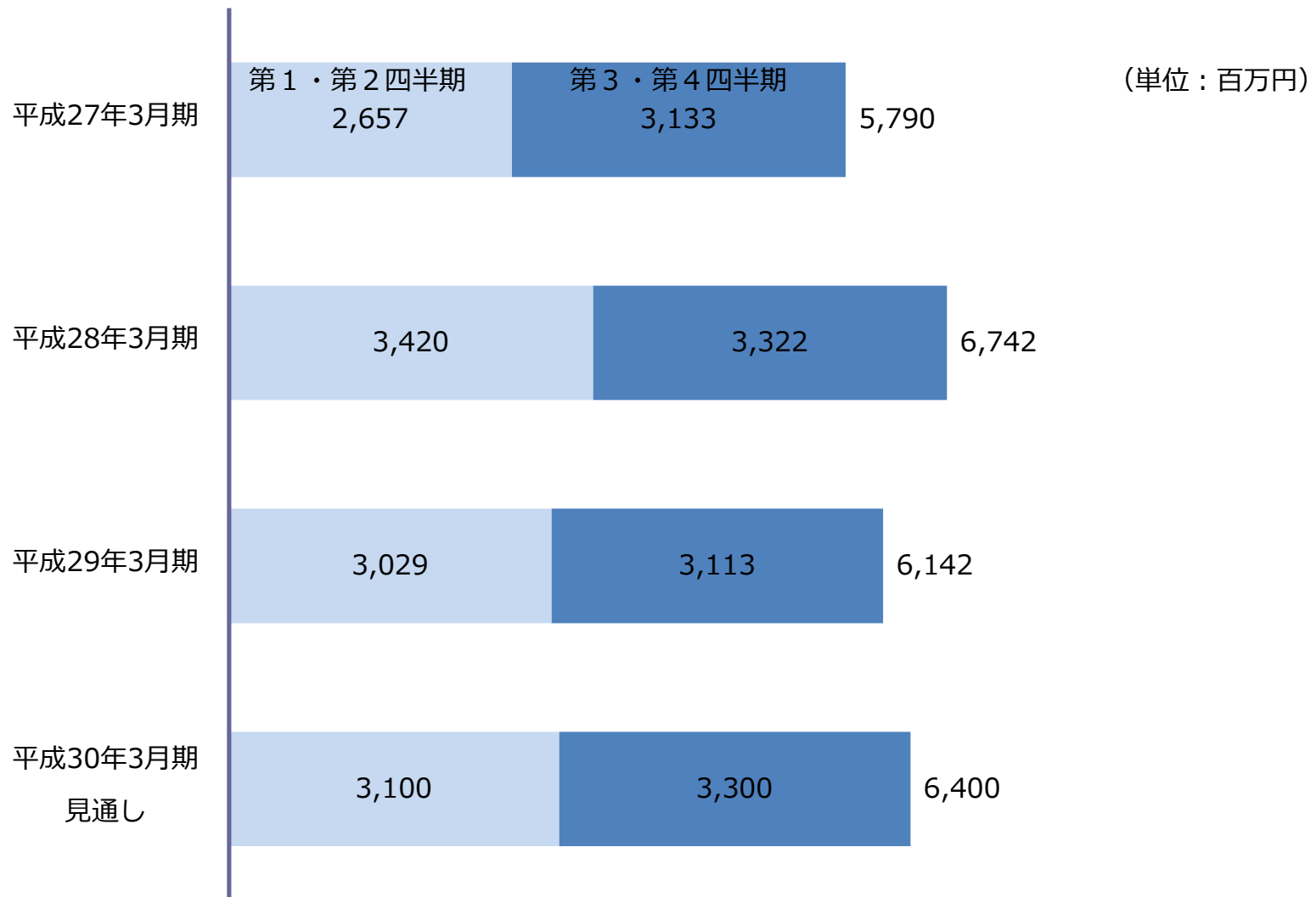
- P M Rによる事故防止と解決
 - ・ 有識者をレビュアーに加えたプロジェクトマネージメントレビューを定期的に行い、採算管理体制を維持・強化

9. 平成30年3月期業績見通し

	平成29年3月期			平成30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	6,142	△600	(△8.9%)	6,400	+258	(+4.2%)
営業利益	423	+20	(+5.2%)	450	+27	(+6.2%)
経常利益	442	+30	(+7.3%)	465	+23	(+5.2%)
当期純利益	286	+92	(+46.8%)	305	+19	(+6.5%)
1株当たり 当期純利益(円)	61.48	+19.61		65.51	+4.03	

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。