

2021年3月期第2四半期累計期間

業績レビューと見通し

2020年10月29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 | |
| 2021年3月期第2四半期累計期間 業績レビュー | 3 |
| 新型コロナウイルス感染症への取り組み | 5 |
| 1 業績概要 | 6 |
| 2 経営成績 | 7 |
| 3 業種別売上比率（全社） | 8 |
| 4 業種別売上高（全社） | 9 |
| 5 業績推移（過去5年における第2四半期累計期間） | |
| (1) 全社 | 10 |
| (2) セグメント別業績推移 | 11 |
| 6 貸借対照表 | 12 |
| 2021年3月期 業績見通し | |
| 7 対処すべき課題の進捗状況 | 14 |
| 8 2021年3月期業績見通し | 15 |

□会社概要

| | |
|--------|---|
| 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サービス |
| 社員数 | 448名（2020年10月1日現在） |
| 発行済株式数 | 4,810,000株 |
| 株主数 | 1,229名（2020年9月30日現在） |

2021年3月期第2四半期累計期間

業績レビュー

新型コロナウイルス感染症への取り組み

当社は、国の要請や首都圏及び関西圏の感染状況を鑑み、2020年3月、新型コロナウイルス対策本部を立ち上げました。第一に社員及びその家族、顧客や協力企業の安全・健康を優先し、その上で顧客への安定したサービス提供を継続するため、迅速な対策を実施、更なる整備・強化を図っております。

－衛生対応－

- ・ 全社員へのマスク着用、手洗い、手指のアルコール消毒、密の回避、換気等の徹底
- ・ 消毒用アルコール、飛沫防止パーテーションの設置、検温、全社員・家族へのマスク配布

－勤務体制－

- ・ 時差出退勤のためのシフト勤務実施
- ・ テレワークプラットフォーム導入、PC購入による在宅勤務の推進（全社員の約7割）

－コミュニケーション対応－

- ・ 対面会議の参加人数・所要時間制限
- ・ 遠隔会議システム、ビジネスチャットツールの導入

－採用活動及び教育－

- ・ 新卒採用活動：会社説明会から面接までの全ステップにおいてオンライン化を実施
- ・ 新入社員集合研修：施設の分散（2か所）と在宅研修を組み合わせ、ソーシャルディスタンスの確保を徹底
- ・ キャリアアップ研修：オンライン化による受講を実施

1. 業績概要（2021年3月期第2四半期累計期間）

売上高

2,929百万円

(前年同期：3,042百万円)

営業利益

265百万円

(前年同期：264百万円)

四半期純利益

185百万円

(前年同期：183百万円)

経済動向

- ・わが国経済は、新型コロナウイルス感染症拡大の影響に加え通商問題をめぐる緊張や地政学上のリスクにより依然として厳しい状況にあり、一部持ち直しの動きは見られるものの、感染症の動向も含め先行き不透明な状況が継続

情報サービス産業の動向

- ・AI・IoT・クラウドサービスといったデジタルトランスフォーメーション（DX）による新たなデジタルビジネスの創造や革新の動きが継続
- ・新常態（NewNormal）によるテレワークの広がりや通信インフラの環境整備等、戦略的IT投資需要についても堅調に推移

当社の動向

- ・コロナ禍において顧客のIT投資の鈍化、開発案件の凍結、延伸が発生する中、2年目を迎える中期経営計画「+transform」で掲げた“Traditional IT Business”の維持・拡大を図りつつ、デジタルビジネスカンパニーへの成長を目指し、DX人材投資、AI等に対する取り組みを着実に推進

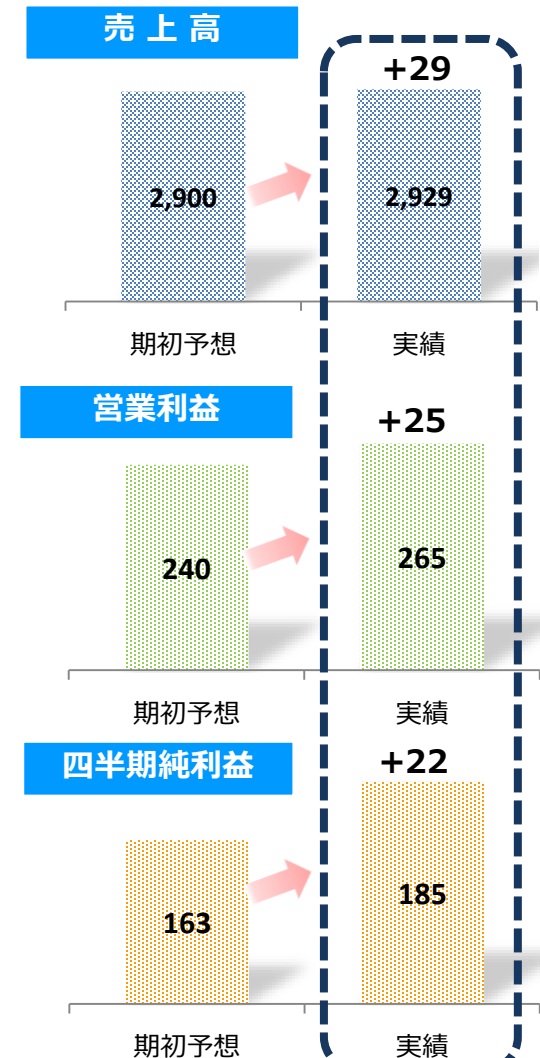
2. 経営成績（2021年3月期第2四半期累計期間）

当期期初予想値に対し、売上高、営業利益、四半期純利益とも堅調に推移

（単位：百万円）

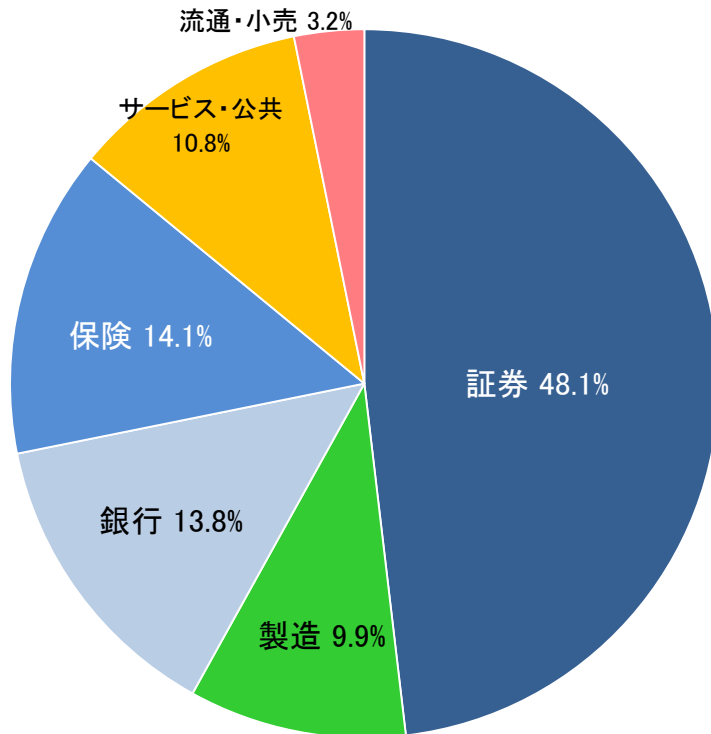
| | 期初予想 | 実績 | 増減 | |
|---------|--------|--------|----------|--------|
| 売上高 | 2,900 | 2,929 | +29 | +1.0% |
| 営業利益 | 240 | 265 | +25 | +10.4% |
| （営業利益率） | （8.3%） | （9.0%） | （+0.9pt） | |
| 四半期純利益 | 163 | 185 | +22 | +13.5% |

（単位：百万円）

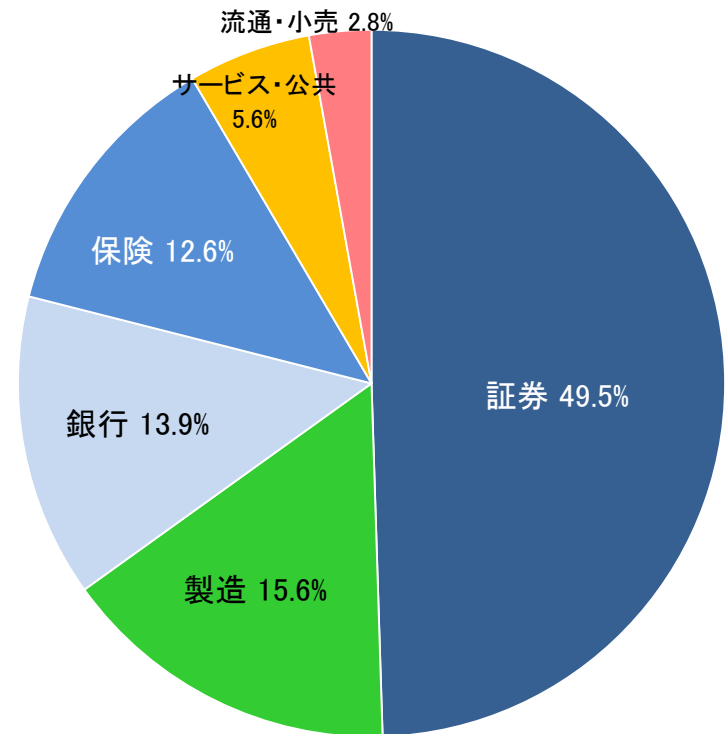


3. 業種別売上比率（全社）

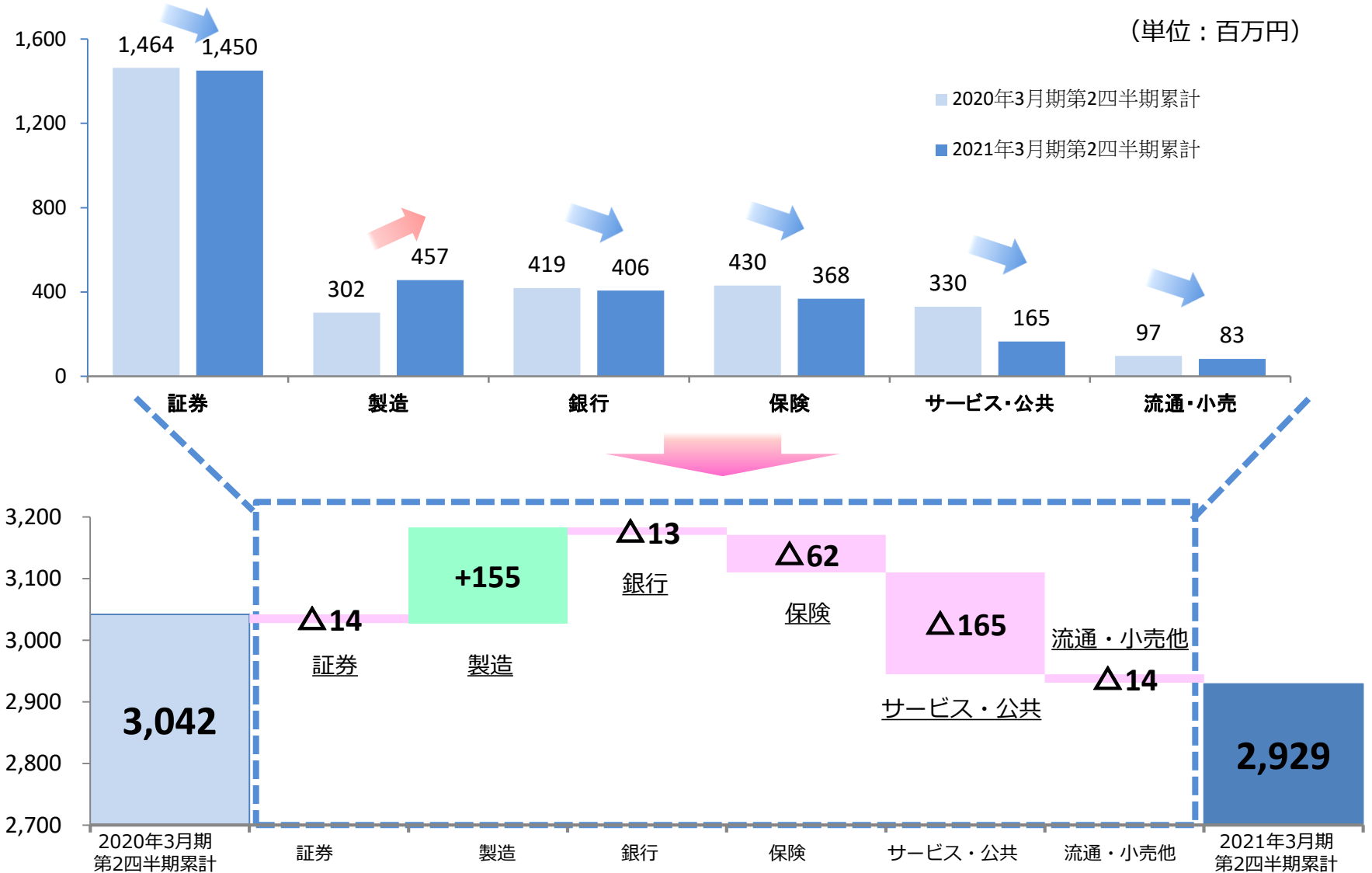
2020年3月期 第2四半期累計



2021年3月期 第2四半期累計



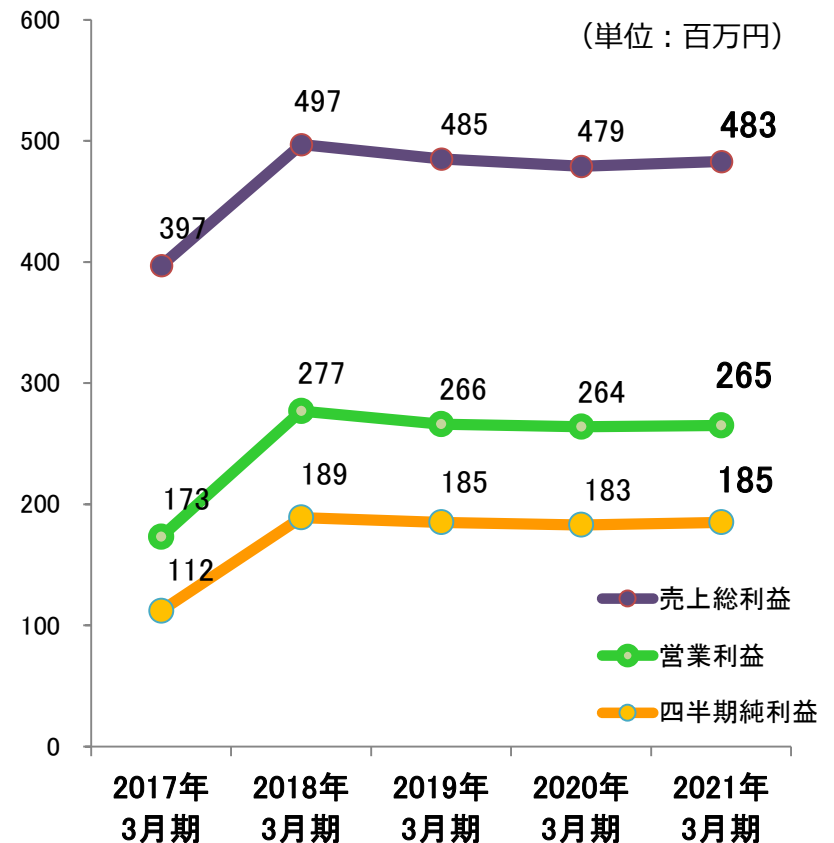
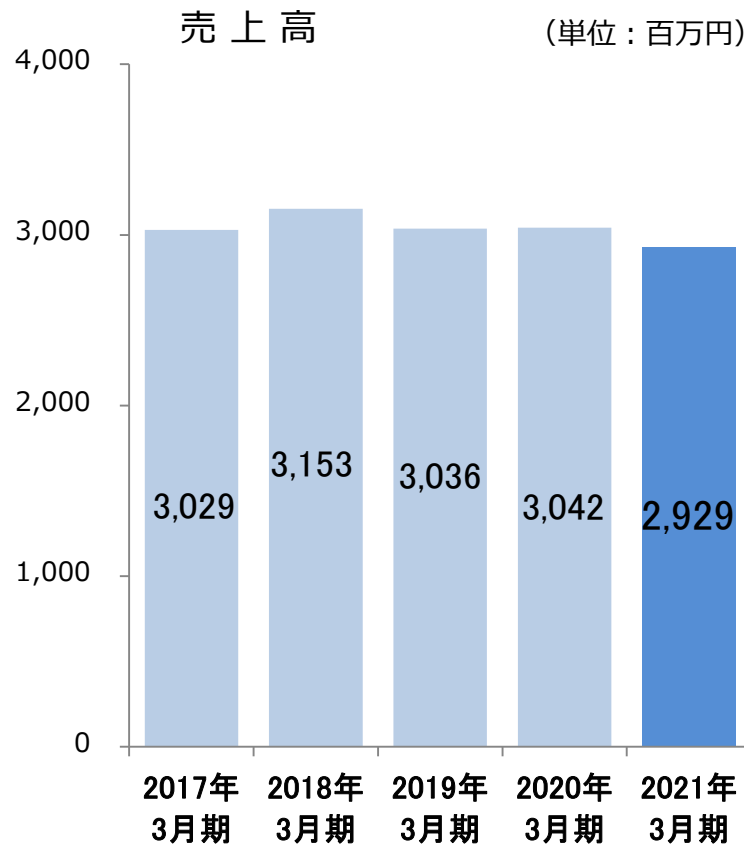
4. 業種別売上高（全社）



5. 業績推移 (過去5年における第2四半期累計期間)

過去5年を通じ堅実な業績で推移

(1) 全社

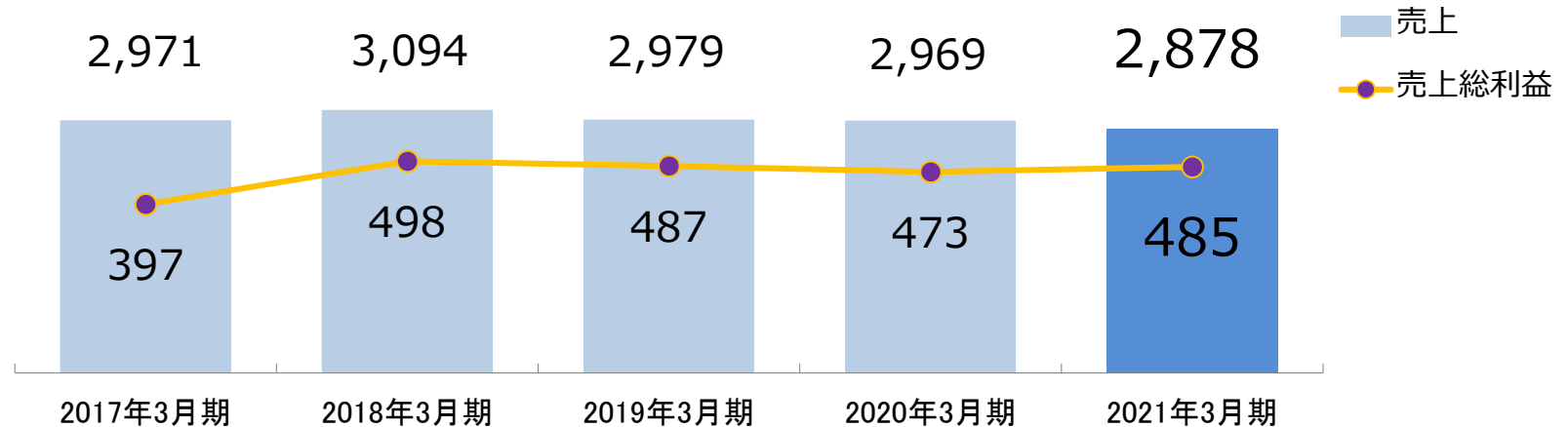


5. 業績推移 (過去5年における第2四半期累計期間)

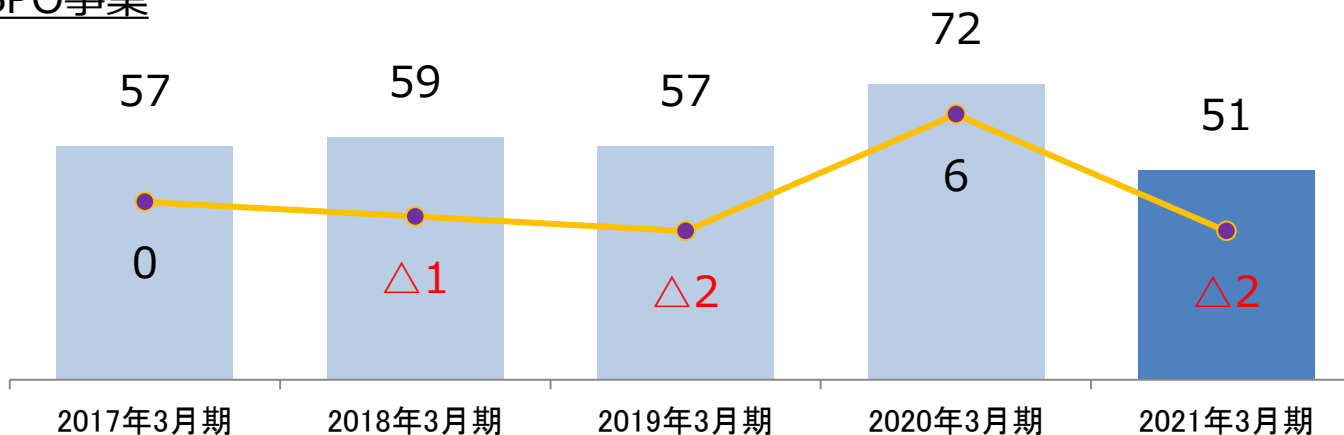
(2) セグメント別業績推移

ソフトウェア開発事業

(単位：百万円)



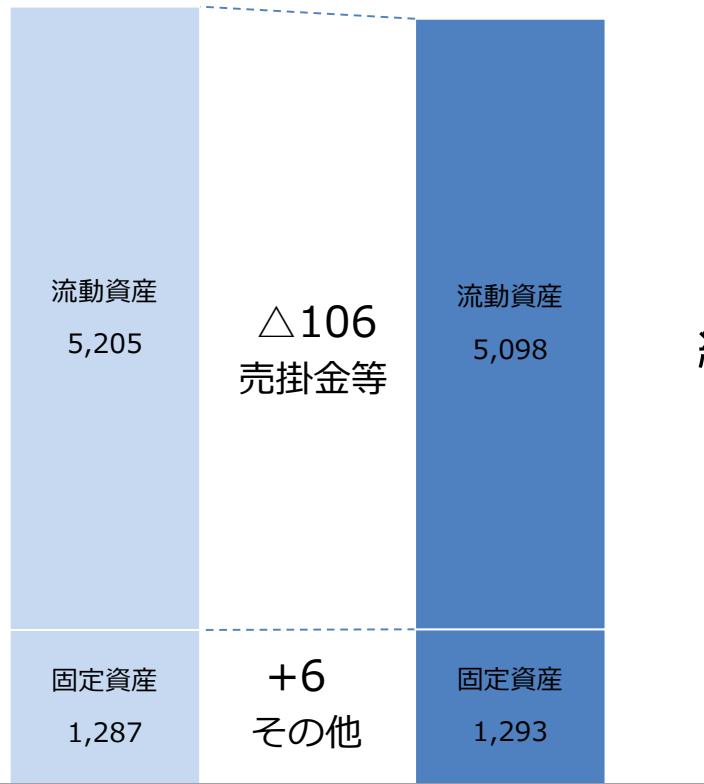
BPO事業



6. 貸借対照表

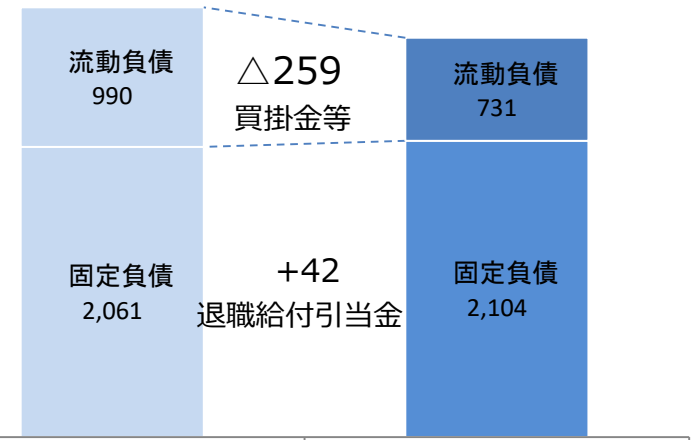
(単位：百万円)

資産の部

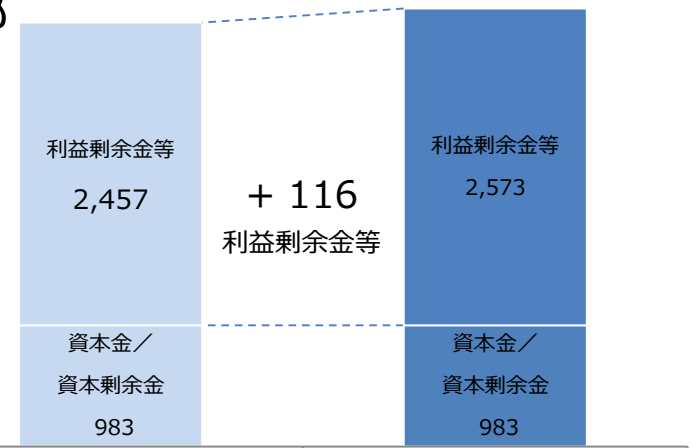


2020年3月期 期末

負債の部



純資産の部



2021年3月期 第2四半期末

2021年3月期

業績見通し

7. 対処すべき課題の進捗状況

| 対処すべき課題 | 年度施策 | 進捗状況 | 下期 |
|---------------------------|---|--|-----|
| 1.ナレッジ型 ビジネスの 深化と拡大 | <ul style="list-style-type: none"> 証券分野の維持／拡大 非証券分野も含めた 選択と集中 | <ul style="list-style-type: none"> 証券分野の既存顧客において、 有識者の投入により規模拡大。 銀行系/保険系分野において、有識 者を投入し規模拡大。 | ○ → |
| 2.デジタルビジネス への取り組み | <ul style="list-style-type: none"> デジタルビジネス領域 への参入拡大 | <ul style="list-style-type: none"> 顧客への提案活動を推進。 タスクチームを中心にデジタル ビジネス企画・立案に注力。 | ○ → |
| 3.技術者の育成 | <ul style="list-style-type: none"> デジタルビジネス人材 の戦略的な育成 | <ul style="list-style-type: none"> 上期育成は計画通り推移。 下期育成計画も予定通り推移出来 る見通し。 採用計画達成に向けて活動を継続。 | ○ → |
| 4.ビジネスパート ナー維持・拡大 | <ul style="list-style-type: none"> 異業種を含めた協業 関係の構築。 ファクトリー型請負 ビジネスの有効活用 | <ul style="list-style-type: none"> 積極的なリレーション構築を継続。 現時点で要員の流動は発生して いないが受入体制の構築を継続。 | △ → |
| 5.採算管理体制の 維持・強化 | <ul style="list-style-type: none"> プロジェクトの監視 ／マネジメント支援 の維持・継続 | <ul style="list-style-type: none"> 施策が有効に機能し、不採算案件 発生抑止を実現。 上期の不採算案件は0件。 | ◎ → |

引き続き上記施策に注力

8. 2021年3月期業績見通し

(単位：百万円)

| | (前年同期) 2020年3月期実績 | 公表値（5月14日）から変更はありません | |
|-------|----------------------|----------------------|-------|
| | | 2021年3月期 通期予想 | |
| | | 通期予想 | 前年同期比 |
| 売上高 | 6,193 | 6,000 | △ 193 |
| 営業利益 | 500 | 490 | △ 10 |
| 経常利益 | 509 | 500 | △ 9 |
| 当期純利益 | 343 | 334 | △ 9 |



 **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。